

RYNEK USŁUG BROKERSKICH



Najnowsze zmiany w przepisach regulujących pracę brokerów ubezpieczeniowych

1 października 2023 r. mija pięć lat, od kiedy weszła w życie ustanowiona z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń. Od tego czasu ustanowiona ta, która stanowi podstawowy akt prawny regulujący ramy prawne wykonywania zawodu brokera ubezpieczeniowego, była siedmiokrotnie nowelizowana i doczekała się czterech tekstu jednolitych. Najnowsza nowelizacja została uchwalona ustawą z dnia 16 sierpnia 2023 r. (Dz.U. z 2023 r. poz. 1723) o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem rozwoju rynku finansowego oraz ochrony inwestorów na tym rynku i wchodzi w życie 29 września 2023 r.



Grzegorz Bobowski

prokurent samostan, broker ubezpieczeniowy, Integrum Broker

Prognozowane zmiany dotyczą będą w szczególności:

1. Możliwości złożenia przez klienta brokera ubezpieczeniowego oświadczenie o rezygnacji z obowiązku przekazania klientowi rekomendacji brokerskiej w formie dokumentowej (art. 32 ust. 1 pkt. 4);

2. Tajemnicy brokerskiej – do art. 32 ustawy ustanowadawca dodał ust. 3a oraz 3b, które doprecyzowują zakres podmiotów objętych tajemnicą brokerską, rozciągając go także na osoby, przy pomocy których broker wykonuje czynności brokerskie oraz tworząc ustawowy katalog podmiotów uprawnionych do uzyskania informacji objętych tajemnicą. W trybie wnioskowym możliwe jest zatem ujawnienie informacji objętych tajemnicą, jeśli ze stosownym wnioskiem wystąpi: sąd, prokuratura, organ nadzoru, klient lub inny podmiot, jeśli jego uprawnienie wynika z przepisów odrębnej ustawy;

3. Uregulowania sukcesji w odniesieniu do działalności brokerskiej w zakresie ubezpieczeń i reasekuracji (ustawa dodaje nowy art. 34a). Ustanowadawca postanowił uregulować kwestię sukcesji zezwolenia na prowadzenie

działalności brokerskiej w zakresie ubezpieczeń i reasekuracji, stwierdzając, że nie podlega ono sukcesji z wyjątkiem sukcesji po zmarłym brokerze ubezpieczeniowym lub reasekuracyjnym. Jednocześnie w ust. 2 tego artykułu ustanowadawca wskazuje, że zarządcą sukcesyjny nie będzie musiał spełniać wymogów stanowiących podmiotowe kwalifikacje, jakim kandydat na brokera ubezpieczeniowego musi odpowiadać (wnioskodawca). Rozwiążanie takie jest jednak dopuszczalne pod warunkiem, że zarządcą sukcesyjny przy wykonywaniu czynności brokerskich będzie posługiwał się osobami fizycznymi posiadającymi kwalifikacje, o których mowa w art. 29 ust. 1 ustawy.

4. Szczególnego przypadku wygaśnięcia zezwolenia brokerskiego: ciąg dalszy zmian w zakresie sukcesji biznesu brokerskiego

wprowadzony został w ust. 6-8 artykułu 39 ustawy. Zgodnie z tymi przepisami w odniesieniu do brokerów ubezpieczeniowych lub reasekuracyjnych będących osobami fizycznymi ustanowadawca przyznaje spadkobiercy brokera (do czasu ustanowienia zarządcy sukcesyjnego) albo zarządcy sukcesyjnemu (w ciągu 2 miesięcy od dnia jego powołania) prawo do złożenia wniosku w przedmiocie wpisu do rejestru brokerów ubezpieczeniowych odnośnie osoby wykonującej czynności brokerskie w zakresie ubezpieczeń lub reasekuracji. Brak reakcji i niezłożenie takiego wniosku we właściwym terminie powoduje wygasnięcie zleceń brokerskiego. Znając dynamikę zmieniającej się rzeczywistości i otoczenia biznesowego rynku brokerskiego, należy oczekiwać, że nie są to ostatnie zmiany tej ustawy, a czas pokaże, jak będą wyglądać kolejne regulacje tej profesji.

Otoczyć klienta parasolem bezpieczeństwa



Branża brokerska to silnie rozwijająca się część rynku ubezpieczeniowego odpowiedzialna za dystrybucję ubezpieczeń. Aktualnie mamy zarejestrowanych ponad 1500 brokerów na rynku polskim, z których większość realizuje działalność w zakresie ubezpieczeń, a blisko 60 brokerów realizuje działalność w zakresie reasekuracji.



Aneta Kłębokowska

dyrektor Biura Sprzedaży Korporacyjnej w spółkach SIGNAL IDUNA w Polsce

Przy tej okazji warto też wspomnieć, że brokerzy zajmują się również procesami zakupowymi, które nie dotyczą jedynie produktów ubezpieczeniowych. Idealnym przykładem jest abonamentowa opieka medyczna, która zyskuje coraz większe zainteresowanie.

Jaka jest rolą brokerów?

Wsparcie brokerów jest funkcjonującym standardem wśród firm na terenie UE oraz za oceanem. Szczególnie po doświadczenie kancelarii siegają duże korporacje o zasięgu międzynarodowym oraz klienci, którzy z różnych powodów zadania związane z wyborem firmy ubezpieczeniowej oraz proces współpracy zostawiają wybranym doradców.

W podstawowej działalności brokera, poza spełnieniem wszelkich aspektów prawnych, jest analiza obecnie funkcjonującego programu, dokonanie weryfikacji potrzeb klienta, celem wyjścia na rynek do wszystkich dostawców z zapytaniem o przygotowanie oferty. Po zebraniu ofert analizowane są parametry zakresu ubezpieczenia, zapisów OWU oraz wszystkich dokumentów, które są konieczne, aby ubezpieczenie zostało uruchomione. Ostatecznie, w odpowiedzi na zebrane potrzeby klienta oraz w związku z tym pozyskane oferty, broker przedstawia rekomendację.

Różne podejście do strategii działania

W tym punkcie współpracy z klientem oraz towarzystwem ubezpieczeniowym zauważamy różną strategię działania brokerów.

Po pierwsze, są brokerzy, którzy starają się szeroko otoczyć swojego klienta parasolem bezpieczeństwa. Zabezpieczają ryzyka związane z ubezpieczeniem majątkowym, życiowym medycznym, flotowym itd. Drugą grupą są osoby, które specjalizują się w jednym, maksymalnie dwóch rodzajach ubezpieczeń, szczególnie jest to widoczne przy łączeniu obszaru ubezpieczeń na życie ze zdrowotnymi. Z drugiej strony funkcjonują również tacy brokerzy, którzy dostarczają swoje rozwiązania oraz wsparcie do konkretnych branż: morska, leśna, województwo czy administracja publiczna.

Po drugie da się zauważyć, że reprezentowane jest szerokie podejście widoczne w zapytaniach brokerowskich do towarzystw ubezpieczeń. Większość z nich jest bardzo dokładna, brokerzy zwracają uwagę na szczegółowe zmiany w działalności lub wycenę programu ubezpieczeniowego. Są elementy, które pozostaną niezmienne, bez znaczenia na brokera, który zaproponował ofertę.

Część z nich stara się podchodzić innowacyjnie, próbując wpłatać nowe rozwiązania mające na celu zabezpieczenie klienta lub podniesienie komfortu korzystania z usługi ubezpieczeniowej. W obszarze kontaktu pomiędzy towarzystwem ubezpieczeń a brokerem zbyt szybko nie zachodzą innowacje. Dla przykładu są przypadki, w których to broker samodzielnie może dokonać zmiany zakresu ubezpieczenia, a następnie go wycenić. Jest to wygodne narzędzie, ponieważ każdej ze stron przyspiesza proces, jednak są to rozwiązania standardowe. Takich brokerów raczej nie stosują lub stosują bardzo rzadko.

Po trzecie da się zauważyć różnice w zakresie współpracy brokera z towarzystwem ubezpieczeń oraz klientem. Wynika ona głównie z rodzaju ubezpieczenia, gdy w ubezpieczeniu majątkowym występuje zdecydowanie mniej zdarzeń niż pośród ubezpieczeń flotowych, życiowych czy zdrowotnych. Zauważalnie najlepsze praktyki współpracy to takie, w których broker nieustannie serwisuje klienta oraz jest w ciągłym kontakcie z klientem. Wspiera jego problemy obsługowe, czuwając nad ich rozwiązywaniem. Takie podejście pozwala uniknąć klientowi wiele problemów, ale także daje informację jak zaprojektować zakres współpracy na kolejne okresy ubezpieczeniowe. Zauważamy, że w czasach niepewności i zmienności na rynku klienci coraz częściej wybierają współpracę z ekspertami, których zadaniem jest rekomendowanie i serwisowanie rozwiązań ubezpieczeniowych. Ten kanał sprzedaży od lat zyskuje na swojej atrakcyjności. Z jednej strony widać to po liczbie osób, które często migrują z towarzystw ubezpieczeniowych do kancelarii brokerskich, ale także po ilości generowanych zapytań o oferty na produkty ubezpieczeniowe.

Co z innowacjami w branży brokerskiej?

Z moich obserwacji mogę wnioskować, że branża brokerska szuka swoich możliwości, aby zastosować nowe technologie. Ten temat jest raczkującym obszarem, gdyż każde z ubezpieczeń ma swoje specyficzne wymagania. Do tego każde z towarzystw ubezpieczeń ma swoje wymagania, które często wykluczają możliwość zastosowania prostego i przyjaznego rozwiązania

„

Branża brokerska nieustannie przygląda się zachodzącym zmianom na rynku ubezpieczeniowym oraz niejednokrotnie sama wpływa na jego kształt. Jak wspominaliśmy, na rynku brokerskim jest coraz więcej ekspertów, którzy specjalizują się w konkretnych produktach. Są to bardzo często osoby pochodzące z branży ubezpieczeniowej, finansowej, medycznej i wielu innych. Znając potrzeby klienta od strony bezpośredniego dostawcy, takie osoby mają wiele pomysłów na udoskonalenia lub gruntowne zmiany w zakresie ubezpieczeń, czy innych benefitów. Dla przykładu w zakresie opieki medycznej zauważamy duży rozwój firm technologicznych. Powoduje to sytuację, że wiele nowoczesnych rozwiązań implementowanych jest przez operatorów medycznych, czy towarzystwa ubezpieczeń do zakresów produktowych. Często takie sytuacje są wynikiem potrzeby, która wzrosła i zmiana jest właśnie przez brokerów, aby maksymalnie dopasować się do

potrzeb swoich klientów. W tym przypadku chodzi także o atrakcyjność budowanych programów. Każdemu bowiem zależy na tym, aby pakiet benefitów „uszyty” dla klienta miał wartość dla osób, które będą z niego korzystać, czyli dla Pracowników.

Zupełnie nowym trendem, już nie tylko dla branży brokerskiej, jest dyrektywa o sprawozdawczości w zakresie zrównoważonego rozwoju (CSRD – Corporate Sustainability Reporting Directive).

Rozpoczął się czas na implementację przepisów dyrektywy w przedsiębiorstwa, które spełniają takie kryterium.

Dla brokerów to również ważny kierunek, który biorą pod uwagę, aby produkt, którego potrzebuje klient zawierał elementy związane z ESG. Zauważamy, że to jeszcze raczkujący temat, jednak coraz więcej zagadnień i rozważań w tym obszarze. Brokerzy tak samo, jak towarzystwa ubezpieczeń i inni dostawcy, są czujni w tym zakresie.

W którą stronę zmierza rynek brokerski?

Ze względu na rosnącą liczbę rodzin ubezpieczeń oraz benefitów pracowników zauważamy, że klienci coraz częściej i śmiegle korzystają z ekspertów, by ci wspierali ich w procesie analizy rynku.

W związku z ilością dostępnych produktów będziemy zauważać coraz wyraźniejsze specjalizowanie się doradców w zakresie konkretnych grup produktowych (np. ubezpieczenia życiowe i osobowe, ubezpieczenia medyczne).

Do dobry sygnał dla towarzystwa ubezpieczeń, dla tego że to szansa na zwiększenie sprzedaży takich produktów, które będą realnie zabezpieczały ryzyka klientów, ale również będą budowane w oparciu o precyzyjne zbrane potrzeby i dane. Dzięki temu ubezpieczyciele czy inni dostawcy będą mogli wyeliminować wiele ryzyk, które mogą zostać zabezpieczone na poziomie zapisów umowy, czy polisy, a nie w cenie produktu. Między innymi ten element sprawia, że oferty przygotowane przez brokerów są konkurencyjne cenowo dla klientów.

Po odpowiedniej specjalizacji branży zapewne nastąpi coraz bardziej dynamiczna zmiana pod względem technologicznym. Jest to nieuchronne dla tej branży z powodu całego czasu stosunkowo malej liczby brokerów na rynku. Postęp technologiczny będzie dotyczył tak samo procesu analizy oferty celem dostarczenia jak najlepszego rozwiązania, jak i także bieżącej obsługi serwisowej, która szczególnie w obszarze opieki medycznej jest bardzo wymagająca. Wszyscy na tym skorzystamy, klienci – otrzymując rzetelnie przygotowane propozycje produktowe, a dostawcy propozycje nowych rozwiązań, które w konsekwencji będą często prowadziły do gruntownych zmian w zakresie produktu lub rozwiązań usługowych.

Brokerzy jako katalizatorzy zmian: Jak innowacje kształtują rynek ubezpieczeniowy?

Wojciech Bednarek

wiceprezes zarządu, Polska Kancelaria Brokerska

TECHNOLOGIA – Rewolucja czy przeklamowany trend?

Nowoczesna technologia jest obecnie jednym z najważniejszych czynników wpływających na konkurencyjność w każdej branży. PKB idzie z duchem czasu, inwestując w zaawansowane narzędzia oparte na sztucznej inteligencji i Internet of Things (IoT). Dzięki temu nie tylko usprawnia procesy wewnętrzne, ale również oferuje klientom rozwiązania, które są znaczco lepsze od standardowych ofert na rynku.

– Innowacja technologiczna od lat jest elementem naszej przewagi konkurencyjnej. Pozwala wytyczać nowe kierunki i przynosić realne korzyści biznesowe. Nasz Klient ma gwarancje rzetelnego doradztwa, rekommendowania najlepszych nowatorskich rozwiązań oraz skutecznej likwidacji szkód. Działamy w myśl zasad stanowiącej filar naszej firmy: Zawsze po Twojej stronie – powiedział Paweł Janczak z Polskiej Kancelarii Brokerskiej. Najistotniejsza jest dla nas adekwatna wycena ubezpieczeń oraz maksymalne upraszczenie procesów przy pomocy zaawansowanych, innowacyjnych narzędzi. Dlaczego? Chcemy zachwycać naszych Klientów, którzy na swoich warunkach, szybko i w łatwy sposób otrzymają dokładnie to, czego potrzebują, bo nasze motto brzmi: Zawsze po Twojej stronie.

Jaką przewagę zyskujesz, współpracując z PKB?

- Al Sztuczna Inteligencja – precyza w analizie Twoich potrzeb. W obszarze analizy danych od Klienta wspiera nas AI pełniąca funkcję Asystenta Procesu Biznesowego. Dzięki niemu proces wdrożenia, analizy Twoich potrzeb oraz harmonogram działań jest w pełni zoptymalizowany, szybki i precyzyjny.

- Aplikacja EasyClaim – unikasz wygórowanych roszczeń osób trzecich.

W zakresie ubezpieczeń komunikacyjnych wspomaga Cię EasyClaim, to tzw. szybka ścieżka w procesie wyceny szkody spowodowanej przez Ciebie lub osoby trzecie. W przypadku, gdy Twój kierowca jest sprawcą szkody, EasyClaim pozwoli Ci uniknąć zawyżonych roszczeń

Rozumienie roli brokerów w kształtowaniu konkurencyjności rynku ubezpieczeniowego wymaga analizy kilku kluczowych aspektów ich działalności. Polska Kancelaria Brokerska jest doskonałym przykładem fenomenu, jak wartości i technologie mogą przekształcić podejście do ubezpieczeń. Ale co się kryje za tym modelem biznesowym? Czy jest to siła, która napędza rynek do lepszego, bardziej efektywnego stanu, czy też potencjalnie destabilizuje jego konkurencyjną równowagę?



i poprowadzi Twojego kierowcę krok po kroku podczas szkody, która jest dla wielu sytuacją stresową. Z drugiej strony, jeśli sam spowodujesz wypadek, to dzięki EasyClaim zyskasz czas i oszczędzisz pieniężne, w jaki sposób? Informacje i zdjęcia uszkodzeń przesydasz za pomocą smartfona. Czas potrzebny na wycenę zostaje skrócony z kilku dni do kilku godzin. Proste, prawda?

- Czujniki IoT – minimalizujesz ryzyko wypadków. Wdrożyliśmy pionierski projekt wspierający zarządzanie ryzykiem w rozmaitych pomieszczeniach i budynkach. Montowane tam czujniki IoT monitorują temperaturę, dźwięki i wibracje urządzeń, a następnie informują o zagrożeniu przed jego wystąpieniem. Przykładem może być pożar spowodowany wadliwym transformatorem czy przegrzanie instalacji w budynku mieszkaniowym. Z nami zadziałaś prewencyjnie i unikniesz tego rodzaju zagrożeń, a budżet firmowy nie zostanie drastycznie uszczuplony.

POMOC PRAWNA – Co musisz wiedzieć...

Pomoc prawna w zakresie ubezpieczeń jest niezwykle złożona i wymaga specjalistycznej wiedzy. PKB zatrudnia prawników i ekspertów, którzy są nie tylko biegli w prawie ubezpieczeniowym, ale także doskonale rozumieją jego praktyczne implikacje.

Każda sprawa jest analizowana indywidualnie, a zalecenia są formułowane po gruntownej analizie dokumentacji i okoliczności. To wpływa na konkurencyjność, ponieważ zmusza innych brokerów do podniesienia swoich standardów w tym obszarze.

Wiedza w obszarze prawa ubezpieczeniowego czy orzecznictwie po naszej stronie jako specjalistów daje realną podstawę, aby odpowiednio skonstruować zakres ochrony ubezpieczenia oraz przeprowadzić proces likwidacji szkody. Wsparcie w ciężkich chwilach jest bez wątpienia wartością definiującą miarę naszego człowieczeństwa. To właśnie ludziom postawionym w trudnych sytuacjach życiowych Polska Kancelaria Brokerska dedykuje całe swoje doświadczenie, siłę i skuteczność. Jesteśmy zawsze po Twojej stronie. I to się nie zmieni.

ZAWSZE PO TWOJEJ STRONIE – Wizja, czyli misja

Słowa „Zawsze po Twojej stronie” nie są jedynie sloganem marketingowym, lecz autentyczną deklaracją wartości, na której opiera się działalność PKB. Jest to wyraz głębokiej orientacji na klienta, która manifestuje się na wielu płaszczyznach – od personalizacji ofert ubezpieczeniowych po skomplikowane procesy likwidacji szkód. Rynek ubezpieczeniowy jest pełen języka specjalistycznego i skomplikowanych klauzul,

które dla przeciętnego klienta są trudne do zrozumienia. Tutaj rolą brokerów, który stoi „po stronie klienta”, staje się nieoceniona. Broker nie tylko pomaga zrozumieć te zawiłości, ale także działa w imieniu klienta, negocjując z ubezpieczycielami, co wpływa na ogólną jakość i przejrzystość ofert na rynku.

Naszą misję definiujemy precyzyjnie: troska o dobro klienta i skuteczne zabezpieczenie jego spraw są dla nas najważniejsze. Kluczem w tym wypadku jest przede wszystkim świadoma komunikacja z klientem oraz budowanie długotrwałych relacji opartych na uczciwości i lojalności.

Dlaczego tak zdecydowanie podkreślamy to, że nieustannie stojmy po stronie naszych klientów? Bo doskonale wiemy, że nasze podejście i wartości wyróżniają nas spośród innych firm. Przeprowadzamy badania wśród klientów, organizujemy webinaria budujące świadomość ubezpieczeniową, intensywnie rozwijamy klauzule brokerskie w oparciu o ich praktyczne zastosowanie – to nasza przewaga na tle konkurencji.

LIKwidacja SZKÓD

– Wpadki chodzą po ludziach. Ale kto zapłaci?

Likwidacja szkód to proces, który dla wielu klientów jest stresujący i trudny. PKB wprowadza w tym obszarze standardy, które są niewielką rewolucją dla branży.

92 proc. decyzji odwoławczych zakończona jest pozytywnie.

90 proc. klientów wskazuje Likwidację Szkód jako wyróżnik PKB.

Każdy etap likwidacji szkód jest monitorowany przez specjalistów – od pierwszego zgłoszenia, poprzez analizy przyczyn i okoliczności, aż do finalnego rozliczenia. Taka kompleksowość usług wpływa na rynek, podnosząc poprzeczkę dla innych brokerów i ubezpieczycieli. Oprócz ludzi z 20-letnim doświadczeniem PKB wykorzystuje także technologie w procesie likwidacji szkód. Dzięki temu jest on nie tylko bardziej efektywny, ale również mniej podatny na błędy i nadużycia. Pamiętaj, że sama podróż nie jest istotna, tylko wsparcie, z jakim płyniesz...

WERYFIKACJA RYNKU I OBRONA INTERESÓW Klientów

Przynależność do różnych stowarzyszeń i organizacji oraz ciągłe monitorowanie zmian w regulacjach i ofertach, umożliwiają PKB nie tylko dostosowanie się do nich, ale także aktywną walkę z nieetycznymi praktykami na rynku. Poprzez analizę i obnażanie wad w zakresie ochrony oraz obronę interesów klientów, PKB wpływa na kształtowanie rynku na rzecz transparentności i uczciwości.

Rynek ubezpieczeniowy jest pełen zawiłości i niestety, nie wszyscy wszyscy podmioty działają w sposób etyczny. Tutaj również brokerzy odgrywają ważną rolę, szczególnie w kontekście obrony interesów klientów. Dzięki swojej wiedzy i doświadczeniu PKB jest w stanie wykryć niestandardowe i potencjalnie szkodliwe klauzule w umowach ubezpieczeniowych i negocjować je na korzyść klienta. Działania te wpływają na konkurencyjność rynku, ponieważ zmuszają ubezpieczycieli do wprowadzenia bardziej przejrzystych i uczciwych praktyk.

Polska Kancelaria Brokerska przez ponad dwie dekady aktywnie na rynku ubezpieczeniowym stała się znaczącym graczem wpływającym na jego kształt i konkurencyjność. Wprowadzanie innowacji, skupienie na klientach i nieustanne dążenie do podnoszenia standardów branżowych są elementami, które nie tylko budują pozycję PKB, ale także korzystnie wpływają na cały sektor ubezpieczeń. Dzięki temu klienci, niezależnie od tego, czy korzystają z usług PKB, czy innych brokerów, mogą liczyć na wyższy poziom usług i lepszą ochronę swoich interesów.

Szanowni Państwo,

Rynek brokerów ubezpieczeniowych bardzo dynamicznie się zmienia. Przede wszystkim wynika to z rosnącej świadomości klientów i ich coraz bardziej konkretnych potrzeb. Jak mówi jeden z zaproszonych na nasze łamy ekspertów, z usług brokerów korzystają przede wszystkim duże firmy i korporacje o międzynarodowych korzeniach, które z różnych względów nie chcą samodzielnie poszukiwać najlepszej dla siebie oferty. Współpraca z ekspertami w tym zakresie daje im poczucie bezpieczeństwa. Pozwala zaoszczędzić czas i poznać ofertę ubezpieczycieli z innej, dużo szerszej perspektywy.

Prezentujemy Państwu zestawienie firm brokerskich działających na polskim rynku. Dowiedzą się Państwo z niego, w czym poszczególni brokerzy się specjalizują, co jest ich domeną i w jakich obszarach klient może liczyć na ich wsparcie. Zapraszamy też do lektury tekstu przygotowanych przez zaproszonych na nasze łamy ekspertów. To bez wątpienia duża dawka wiedzy na temat tego jakże interesującego i ważnego dla firm segmentu rynku ubezpieczeń.

Redakcja

Liderzy rynku brokerskiego

NAZWA FIRMY	KLUCZOWI UBEZPIECZYCIELE	SPECJALIZACJE/ BRANŻE	OPIS SPÓŁKI
AKMA – BROKERS	PZU, TUWPZUW, HESTIA, WARTA, UNIQA, COMPENSA, COLONNADE, CHUBB PZU ŻYCIE; WARTA ŻYCIE GENERALI ŻYCIE, UNUM, UNIQA ŻYCIE	UBEZPIECZENIA OC DZIAŁALNOŚCI I ZAWODOWE; UBEZPIECZENIA KONTRAKTOWE; GWARANCJE FINANSOWE; UBEZPIECZENIA MINIĘ; GRUPOWE UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I OSOBOWE;	Polska prywatna spółka brokerska skoncentrowana na zapewnianiu klientom wysokiej jakości rozwiązań ubezpieczeniowych dla biznesu. Spółka obsługuje ponad 1 tys. klientów z całej Polski o zróżnicowanym charakterze działalności. Wspiera ich na wszystkich etapach działalności: przygotowuje ubezpieczenia fazy inwestycji, buduje długoterminowe programy zarządzania ryzykiem w związku z prowadzoną działalnością oraz wspiera ich realizację. Zapewnia także obsługę zagranicznym oddziałom i filiom klientów, tworząc programy międzynarodowe. Klientami firmy są przedsiębiorstwa, organy administracji publicznej oraz jednostki samorządu terytorialnego, szkoły, uczelnie, ale także działalności gospodarcze i osoby fizyczne (najczęściej zarządy klientów). Co roku firma wdraża programy ubezpieczeniowe poprzez przeprowadzenie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego (PZP). Akma występuje jako pełnomocnik do prowadzenia postępowania i zawarcia umowy w imieniu zamawiającego lub jako członek składu komisji przetargowej albo biegły. Brokerzy mają doświadczenie w prowadzeniu postępowań dla branż: medycznej (głównie w szpitalach), kolejowej, jednostek samorządu terytorialnego, energetycznej. Akma ma doświadczenie w zakresie pracowniczych grupowych ubezpieczeń na życie, a także we wdrażaniu programów PPK dla klientów.
AON POLSKA	GRUPA PZU, ERGO HESTIA, WARTA, UNIQA, GENERALI, GRUPA VIG, ALLIANZ TRADE, COFACE, UNUM	POWER&ENERGY (W TYM OZE); OIL&GAS; BANKI; BUDOWLANA; PRZEMYSŁ; LEASING	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 roku i zatrudnia ponad 1,7 tys. osób w biurach na terenie całego kraju: w Warszawie, Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Poznaniu, Szczecinie i Wrocławiu. Swoje podstawowe usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego firma uzupełnia doradczo z obszaru zarządzania ryzykiem, w transakcjach finansowania, transakcjach z zakresem fuzji i przejęć, innym konsultingiem. Tworzy i dostarcza rozwiązania w zakresie benefitów pracowniczych, aby pomóc klientom zarządzać ryzykiem związanym z ludźmi, kontrolować koszty świadczeń i utrzymywać talenty. 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. Dzięki wiedzy międzynarodowych ekspertów firma doradza i wdraża do Polski nowe rozwiązania dla morskich farm wiatrowych oraz energetyki jądrowej. Jest brokerem uniwersalnym o wszechstronnych możliwościach.
CERTUM	PZU, TUIR WARTA, STU ERGO HESTIA, PZU ŻYCIE, INTERRISK, UNIQA TU, EULER HERMES TU, WIENER TU, COMPENSA TU, ZDROWIE TU, NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ, GENERALI TU, TUW TUW, SALTUS TUW	SPECJALIZACJE BRANŻOWE: PRZEDSIĘBIORSTWA PRODUKCYJNE (W TYM Z BRANŻY TRUDNO UBEZPIECZALNYCH: PRODUKCJA DRZEWNA, MEBLI, WYROBÓW Z TWÓRZYW SZTUCZNYCH, AUTOMOTIVE, SPOŻYWCA), FIRMY BUDOWLANE (BUDOWNICTWO KUBATUROWE, DROGOWE, KOLEJOWE, WODNO-KANALIZACYJNE), INSTALACYJNE (DEDYKOWANE ROZWIĄZANIA DA FOTOWOLTAIKI), TRANSPORTOWE ORAZ ŚWIADCZĄCE USŁUGI SPECJALISTYCZNE (IT, OCHRONA MINIĘ, AGENCJE PRACY, WYNAJEM POJAZDÓW, USŁUGI DDD); SPECJALIZACJE PRODUKTOWE: UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE (MINIĘ, UTRATA ZYSKU), ODPOWIEDZIALNOŚCI CYWILNEJ, TECHNICZNE (RYZYKA BUDOWY, AWARIE MASZYN), FLOTOWE POJAZDÓW, FINANSOWE (D&O, SKARBOWE), KREDYT KUPIEKI, CYBER, ZDROWOTNE, GRUPOWE, GWARANCJE I PORĘCZENIA KONTAKTOWE.	CERTUM to broker wyspecjalizowany w obsłudze ubezpieczeń i gwarancji ubezpieczeniowych dla małych i średnich firm produkcyjnych, budowlanych i transportowych. Podstawą działań są: rzetelna ocena ryzyka i wsparcie klientów w budowaniu strategii bezpieczeństwa, ukierunkowanie na skuteczność wdrażanych ubezpieczeń, współpraca za całym rykiem ubezpieczeniowym, procesowe podejście do realizowanych zadań oraz dbałość o standardy prawne, oraz etyczne. Firma nie stroni od wyzwań w ubezpieczaniu trudnych ryzyk, w tym dla branży drzewnej, meblarskiej, metalowej czy tworzyw sztucznych. Zapewnia dostęp do pełnej palety produktów ubezpieczeniowych dopasowanych do możliwości i potrzeb klientów, a serwisem brokerskim obejmuje także procesy inwestycyjne oraz kontrakty realizowane przez 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. CERTUM jest obecne na rynku od 2011 r. i jest laureatem znaku jakości „Made in Toruń”. Doświadczenie, które firma zdobyła przez te lata, pozwala na skuteczne działania przy tworzeniu programów ubezpieczeniowych, ich wdrażaniu oraz likwidacji szkód.
EIB	FIRMA WSPÓŁPRACUJE ZE WSZYSTKIMI DZIAŁAJĄCYMI W POLSCE ZAKŁADAMI UBEZPIECZEŃ ORAZ TOWARZYSTWAMI UBEZPIECZEŃ WZAJEMNYCH (TUW) ZARÓWNIO W ZAKRESIE UBEZPIECZEŃ MAJĄTKOWYCH, JAK I NA ŻYCIE. NIE OGRANICZA SIĘ DO LOKALNYCH RYNKÓW. DĄŻY DO ZAPEWNIENIA KLIENTOM KOMPLEKSOWYCH ROZWIĄZAŃ MIĘDZYNARODOWYCH. KIEDY OFERTA UBEZPIECZEŃ NA POZIOME KRAJOWYM JEST NIEWYSTARCZAJĄCA LUB NIEKONKURENCYJNA, ROZSZERZA WSPÓŁPRACĘ RÓWNIEŻ NA RYNKI ZAGRANICZNE.	FIRMA SPECJALIZUJE SIĘ W UBEZPIECZENIACH MAJĄTKOWYCH, UBEZPIECZENIACH NA ŻYCIE, UBEZPIECZENIACH ZDROWOTNYCH, UBEZPIECZENIACH ODPOWIEDZIALNOŚCI CYWILNEJ, A TAKŻE W UBEZPIECZENIACH TECHNICZNYCH (W TYM CHRONIĄCYCH INWESTYCJE), ORAZ W UBEZPIECZENIACH KOMUNIKACYJNYCH, FINANSOWYCH I PROFESJONALNYCH, TAKICH JAK UBEZPIECZENIA D&O (DIRECTORS AND OFFICERS), SKARBOWE, RYZYKA CYBERNETYCZNE I PODATKOWE. NIE OGRANICZA SIĘ JEDYNIE DO PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH. ŚWIADCZY TAKŻE USŁUGI DORADCZE, MIĘDZY INNYMI WSPARCIE W PRZYGOTOWANIU PROCEDUR ZARZĄDZANIA RYZYKIEM (W TYM PLANÓW CIĄGŁOŚCI DZIAŁANIA – BUSINESS CONTINUITY PLAN), ORAZ TOWARZENIU KORPORACYJNEJ POLITYKI UBEZPIECZENIOWEJ. OBSŁUGUJE Klientów z różnych branż, w tym przemysł, samorządy, podmioty lecznicze, sektor komunalny, budownictwo, transport, handel, usługi, energetykę i górnictwo, oraz branżę IT. WIEDZA I DOŚWIADCZENIE POZWALAJĄ FIRMIE DOSTARCZAĆ ROZWIĄZANIA UBEZPIECZENIOWE DOSTOSOWANE DO UNIKALNYCH POTRZEB KAŻDEGO SEKTORA.	EIB to dynamiczny zespół ponad 200 osób, w tym 125 ekspertów zajmujących się zarządzaniem ryzykiem ubezpieczeniowym. Firma istnieje na rynku od prawie 30 lat i cieszy się ugruntowaną pozycją. To nie przypadek, że największe przedsiębiorstwa w Polsce, renomowane podmioty lecznicze oraz samorządy stawiają na jej doświadczenie i specjalistyczną wiedzę. Miejsce w czołówce firm brokerskich w Polsce zawdzięcza także innowacyjnemu podejściu do technologii. Jest liderem w tworzeniu własnych rozwiązań informatycznych, takich jak platforma zarządzania ubezpieczeniami firmowymi (EIB IMS), systemów zgłaszania szkód (mSzkoła i mobilna aplikacja mAuto) oraz programu do zarządzania benefitami pracowniczymi benefit4u. EIB nie jest tylko doradcą ubezpieczeniowym; jest partnerem w zarządzaniu ryzykiem oraz edukatorem. Regularnie organizuje webinary z udziałem uznanych ekspertów, gdzie porusza kwestie aktualnych wyzwań, z jakimi borykają się firmy i instytucje publiczne. Działalność spółki opiera się na doświadczeniu, wiedzy i zaangażowaniu, które przyczyniają się do sukcesu jej klientów.
EQUINUM BROKER	PZU ŻYCIE, COMPENSA ŻYCIE, PZU, TU ZDROWIE, TUW PZUW, CHUBB, COLONNADE, UNIQA, ERGO HESTIA, WARTA.	SPECJALIZACJA PRODUKTOWA: MAJĄTEK, OC OGÓLNE, D&O, KARNOSKARBOWE, GRUPOWE NA ŻYCIE, ZDROWOTNE. SPECJALIZACJA BRANŻOWA: PRODUKCJA, BUDOWNICTWO, PODMIOTY LECZNICZE, INSTYTUCJE KULTURY, ADMINISTRACJA PAŃSTWOWA, IT.	EQUINUM Broker jest brokerem ubezpieczeniowym z ponad 25-letnim doświadczeniem. Świadczy usługi w pełnym zakresie ryzyk, jednak specjalizuje się w ubezpieczeniach: OC członków władz spółki (D&O), karnoskarbowych, cybernetycznych i programach pracowniczych: grupowych ubezpieczeniach na życie i opieki zdrowotnej. Cenionym elementem świadzonego serwisu są kompleksowe audyty ubezpieczeniowe spółek. EQUINUM Broker obsługuje blisko 300 klientów na terenie całego kraju, wśród których są: spółki prawa handlowego, instytucje kultury, podmioty lecznicze, jednostki: administracji, samorządu terytorialnego, administracji publicznej, spółki Skarbu Państwa oraz dynamicznie rozwijające się przedsiębiorstwa i startupy. Z doświadczeniem i wiedzą zespołu EQUINUM korzystają także podmioty zobligowane do stosowania ustawy Prawo zamówień publicznych. Chcąc przybliżyć zainteresowanym osobom skomplikowane zagadnienia ubezpieczeniowe, prowadzimy na YouTube kanał tematyczny AKADEMIA EQUINUM.
GRUPA BROKERSKA ODYS	PZU, TU UNIQA, PZU ŻYCIE, ERGO HESTIA, TUIR WARTA	SPECJALIZACJE PRODUKTOWE: MAJĄTEK; OC, ROBOTY BUD-MONTAŻOWE; 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 roku, jako broker w formie spółki kapitałowej od roku 2000. Obsługuje ponad 1,5 tys. klientów. Przypis składek od instytucji, firm i osób fizycznych wszystkich podmiotów wchodzących w skład grupy przekroczył 110 mln zł. Jako licencjonowany doradca nie tylko dba o własny rozwój, ale także aktywnie wspiera liczne inicjatywy społeczne, edukacyjne i akcje charytatywne. Rok 2023 jest dla firmy rokiem inwestycji w nowe narzędzia informatyczne w tym w specjalistyczne programy do kosztorysowania. Pomogło to w sprawnej likwidacji ponad 1800 szkód zakończonych wypłatami odszkodowań klientom. W roku 2023 spółka pozyskała nowych fachowców w dziedzinie zarówno ubezpieczeń, jak i likwidacji szkód, położyła nacisk na szkolenia i wizerunek. Została zauważona przez dużą korporację brokerską w Europie, z którą prowadzi rozmowy w celu nawiązania stałej współpracy poza granicami Polski.

GRUPA BROKERSKA QUANTUM	PZU, UNIQA, WARTA, ERGO HESTIA, GENERALI, ALLIANZ TRADE, KUKE, COFACE, CREDENDO, COLONNADE	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, SPOŻYWCA ORAZ PRODUKCYJNA.	Grupa Brokerska Quantum jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych, działającym na polskim rynku od 25 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. Quantum to przykład sprawnie działającego brokera ubezpieczeniowego, którego każde ogniwo pracuje tak, by osiągnąć wspólny cel, jakim jest zapewnienie bezpieczeństwa swoim klientom.
GRUPA GIA: POLSKA GRUPA BROKERSKA, INTERNATIONAL BROKERS GROUP	GRUPA PZU, TUIR WARTA, GENERALI, EUROP ASSISTANCE, GRUPA VIG, ZAGRANICZNI REASEKURATORZY	SPECJALIZACJE PRODUKTOWE: UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE, UBEZPIECZENIA OSOBOWE, UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE, UBEZPIECZENIA FLOTOWE, UBEZPIECZENIA OC OGÓLNE I ZAWODOWE, UBEZPIECZENIA KOMUNIKACYJNE, ASSISTANCE. SPECJALIZACJE BRANŻOWE: GRUPY ZAWODOWE, USŁUGI, TRANSPORT, SPEDYCJA, LOGISTYKA, SŁUŻBA ZDROWIA, PRZEMYSŁ, SAMORZĄDY.	Grupa GIA to holding spółek pośrednictwa ubezpieczeniowego posiadający w swojej strukturze m.in. preżne i doświadczone firmy brokerskie działające w zakresie ubezpieczeń i reasekuracji. Holding od lat klasyfikowany jest w rankingu branżowym w pierwszej dziesiątce w Polsce. Dość powiedzieć, iż w 2022 roku holding obsługiwał na niezmiernie konkurencyjnym rynku składkę ubezpieczeniową na poziomie powyżej 350 mln zł. Grupa GIA prezentuje niezwykle bogate doświadczenie w organizacji ubezpieczeń grupowych dla klientów. Mowa tu o grupowych ubezpieczeniach na życie, osobowych i zdrowotnych, dzięki którym ubezpiecza duże zbiorowości ludzi poprzez pracodawców, stowarzyszenia czy innego rodzaju organizacje. Z racji tego doświadczenia firma może się czuć w tej materii ekspertem.
GRUPA GRECO (GRECO POLSKA, ATHENA BROKER)	GRUPA PZU, GRUPA UNIQA, SOPOCKIE TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ ERGO HESTIA, GRUPA GENERALITUIR, WARTA, GRUPA VIG CHUBB PL, TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA, COLONNADE UNUM	SPECJALIZACJE BRANŻOWE: BUDOWNICTWO, NIERUCHOMOŚCI I INFRASTRUKTURA, ENERGETYKA, W TYM ODNAWIALNA, PRZEMYSŁ PETROCHEMICZNY, GÓRNICZY I WYDobyWCZY, PRODUKCJA, DYSTRYBUJCJA, 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&O.	W 2022 roku GrECo przejęło 100 proc. udziałów w MAI CEE Ltd. Na początku 2023 roku nastąpiła zmiana zarządu spółki GrECo Polska. Piotr Cieślak, kierujący spółką MAI Insurance Brokers Poland, objął funkcję prezesa zarządu GrECo Polska. Jarosław Wodnicki, odpowiadający 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. W lipcu 2023 nastąpiło formalne połączenie spółek pod szyldem GrECo Polska a spółka MAI Broker została wykreślona z KRS. W ciągu dalszych miesięcy kontynuowany będzie proces integracji oraz wypracowania spójnych rozwiązań dla klientów.
GRUPA MAK	WARTA, ERGO HESTIA, PZU, GRUPA VIG, UNUM ŻYCIE, WARTA ŻYCIE, PZU NA ŻYCIE, ERGO HESTIA ŻYCIE	UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE, KOMUNIKACYJNE, TSL, ŻYCIOWE I ZDROWOTNE, FINANSOWE, BUDOWLANE I INWESTYCJONE, CYBERNETYCZNE, MENIA I OC, MORSKIE ORAZ UBEZPIECZENIA SEKTORA PUBLICZNEGO	Grupa MAK należy do pierwszej trójki największych pośredników ubezpieczeniowych w Polsce i jest największą firmą w branży z polskim kapitałem. Od niemal 30 lat 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 MAKa są wyjątkowo wszechstronne. Grupa MAK to wyspecjalizowane firmy brokerskie, reasekuracyjne, likwidujące szkody oraz technologiczne. MAK International przeźnacza działa już w 11 krajach Europy Środkowo-Wschodniej.
GRUPA MJM HOLDINGS: ATTIS BROKER MJM BROKERS SMARTT RE	AGRO UBEZPIECZENIA TUW, TUIR ALLIANZ POLSKA, CHUBB EG LTD O./PL, COMPENSA TU, STU ERGO HESTIA, GENERALI TU, WIENER TU, INTERISK TU, KUKE, POLSKI GAZ TUW, PZU, PZU NA ŻYCIE, UNIQA TU, TUIR WARTA, TUW PZUW	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; UBEZPIECZENIA MORSKIE; CYBERRISK SPECJALISTA W BRANŻACH: ENERGETYKI KONWENCJONALNEJ I ODNAWIALNEJ, STOCZNIOWEJ, MORSKIEJ, LOTNICZEJ, CHEMICZNEJ, TRANSPORTOWEJ, MOTORYZACYJNEJ, KOLEJOWEJ, BUDOWLANEJ I PRODUKCYJNEJ, MIESZKALNICTWIE, A TAKŻE SEKTORACH SAMORZĄDÓW TERYTORIALNYCH I UŻYTECZNOŚCI PUBLICZNEJ.	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 83 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 ścisła 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 ogruntowanej pozycji i wysokich ratingach.

REKLAMA

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

BROKER
UBEZPIECZENIOWY



Nord Partner to:

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

Od 25 lat dbamy o bezpieczeństwo naszych Klientów.

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



GRUPA PIB W POLSCE (WDB, BROKERS UNION, EXITO BROKER, EKO BROKER)	PZU, PZU ŻYCIE, INTERRISK TU, STU ERGO HESTIA, TUIR WARTA, COMPENSA TU, COMPENSA ŻYCIE, UNIQA TU, COLONNADE INSURANCE, GENERALI ŻYCIE TU, AXA UBEZPIECZENIA TUIR, AXA ŻYCIE TU, TUIR ALLIANZ POLSKA, EULER HERMES TU, WIENER TU	SPECJALIZACJE PRODUKTOWE: WDB: MAJĄTEK, ŻYCIE I ZDROWIE, OC (OGÓLNE, ZAWODOWE), NNW DOROŚLI I DZIECI, TRANSPORTOWE – TSL. BROKERS UNION: UBEZPIECZENIA GRUPOWE NA ŻYCIE, OC DZIAŁALNOŚCI (OGÓLNE), MAJĄTEK, KOMUNIKACJA, TRANSPORTOWE, D&O. EXITO BROKER: FINANSOWE (GWARANCJE, CYBER, RODO, KARNOSKARBOWE, PODATKOWE), MAJĄTEK (PD, BI, CPM, MB, PD, AR, MB, MLOP, CPM), MORSKIE I STOCZNIOWE, RYZYKA BUDOWY I MONTAŻU (CAR/EAR, ALOP), KOMUNIKACJA (OC/AC, NNW, KL, ASSISTANCE, GAP), OC (OGÓLNE, ZAWODOWE, D&O). EKO BROKER: MAJĄTEK (PD, BI, CPM, MB, PD, AR, MB, MLOP, CPM), KOMUNIKACJA (OC/AC, NNW, KL, ASSISTANCE, GAP), OC OGÓLNE I ZAWODOWE, D&O, CYBER, KARNOSKARBOWE, PODATKOWE, OC ŚRODOWISKOWE, ZABEZPIECZENIE ROSZCZEŃ Z TYTUŁU MAGAZYNOWANIA ODPADÓW. SPECJALIZACJE BRANŻOWE: WDB: EDUKACJA, PRZEMYSŁ, PRODUKCJA, RENT-A-CAR, GRUPY ZAWODOWE, MIESZKALNICTWO. BROKERS UNION: PRODUKCJA, USŁUGI, SŁUŻBA ZDROWIA, SAMORZĄDY I ADMINISTRACJA PAŃSTWOWA, DOSTAWCY MEDIÓW (WODA, ŚCIEKI, ODPADY), TRANSPORT. EXITO BROKER: BUDOWNICTWO I INFRASTRUKTURA, MORSKA I STOCZNIOWA, PRZEMYSŁ, HANDEL I USŁUGI, KOMUNIKACJA + TSL, SŁUŻBA ZDROWIA. EKO BROKER: ZAKŁADY ZWIĄZANE Z GOSPODAROWANIEM ODPADAMI, RECYKLINGIEM I BRANŻĄ WOD-KAN.	PIB Group w Polsce to zbiór wyspecjalizowanych spółek brokerskich należących do międzynarodowej PIB Group – dynamicznie rozwijającej się, niezależnej grupy pośredników ubezpieczeniowych. Łączna składka lokowana w towarzystwach ubezpieczeniowych przez podmioty należące do Grupy przekracza 2,5 mld funtów brytyjskich. Grupa obecna jest w 9 różnych krajach na terenie Europy i Bliskiego Wschodu osiągając przychody z kluczowej działalności przekraczające 442 mln funtów brytyjskich. Oferuje specjalistyczne rozwiązania ubezpieczeniowe, a dzięki międzynarodowej współpracy doświadczonych brokerów – możliwość aranżacji ochrony wykraczającej poza rozwiązanie dostępne na lokalnych rynkach. Spółki WDB, Brokers Union, Exito Broker oraz Eko Broker to liderzy rynku w wybranych kategoriach ubezpieczeniowych.
INTEGRUM BROKER (GRUPA INTEGRUM)	WARTA, HESTIA, PZU, UNIQA, ALLIANZ, COLONNADE, CHUBB, PZU ŻYCIE, WARTA ŻYCIE	W OFERCIĘ 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&O), UBEZPIECZENIE 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, SPOŁYWCZA, USŁUGI TRANSPORTOWE, HANDEL HURTOWY I DETALICZNY, ADMINISTRACJA PAŃSTWOWA I BUDOWNICTWO.	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 konsorcjantami Proasekuracja oraz ZZ Brokers pozwala lepiej wykorzystać potencjał i specjalizację pracowników obu firm. Dzięki temu firma może odważnie rozwijać nowe projekty oraz kreować rozwiązania ubezpieczeniowe satysfakcyjne 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. Codzienna obsługa brokerska prowadzi z wykorzystaniem informatycznej platformy kontaktu z klientem (CRM) z całodobowym dostępem on-line.
INTER-BROKER	PZU, PZU ŻYCIE, UNIQA TU, TUIR WARTA, STU ERGO HESTIA, TUW TUW, INTERRISK TU VIENA INSURANCE GROUP	SPÓŁKA INTER-BROKER SPECJALIZUJE SIĘ PRZEDYE WSZYSTKIM W BROKERSKIEJ OBSŁUDZE PODMIOTÓW SEKTORA PUBLICZNEGO, W SZCZEGÓLNOŚCIĘ ZAŚ JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO – OBSŁUGUJE OKOŁO 400 MIAST, GMIN I POWIATÓW NA TERENIE CAŁEGO KRAJU. WAŻNA GRUPĄ Klientów SĄ RÓWNIEŻ PODMIOTY ZWIĄZANE Z MIESZKALNICTWEM, USŁUGAMI KOMUNALnymi, JAK I FIRMY PRODUKCYJNE.	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 zaprocentował w postaci profesjonalizmu i fachowości w obsłudze przedsiębiorstw oraz podmiotów sektora publicznego, w szczególności zaś jednostek samorządu terytorialnego. Niemal od początku 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 8 placówek na terenie kraju.
KLIM BROKERS	I GRUPA: ERGO HESTIA ŻYCIE, NATIONALE NEDERLANDEN, PZU ŻYCIE, UNIQA ŻYCIE, UNUM, WARTA ŻYCIE; II GRUPA: ALLIANZ, COLLONADE, COMPENSA, ERGO HESTIA, GENERALI, INTER POLSKA, INTER RISK, PZU, TUW, TUZ, UNIQA, WARTA, WIENER.	UBEZPIECZENIA KOMUNIKACYJNE, TRANSPORTOWE, SPEDYCYJNE – TSL, FLOTY. UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE: ADMINISTRACJA PUBLICZNA, SAMORZĄDY, MIESZKALNICTWO, HANDEL, MAGAZYNOWANIE, TRANSPORT; PRZEMYSŁ: DRZEWNY, MEBLARSKI, METALOWY, MOTORYZACYJNY, PRODUKCJI ENERGII, CIĘŻKI, ODLEWNICZY, ODPOWIEDZIALNOŚĆ CYWILNA: Z TYTUŁU PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ, SPECJALISTYCZNA (D&O), ZAWODOWA. UBEZPIECZENIA GRUPOWE NA ŻYCIE, OSOBOWE, ZDROWOTNE.	„Wyjątkowi w ubezpieczeniach” to maksyma firmy działającej od 1991 roku na rynku ubezpieczeniowym pod nazwą KLIM BROKERS. Jej celem jest zbudowanie trwałego bezpieczeństwa i swobody prowadzenia działalności dla partnerów biznesowych. Zespół ambitnych i doświadczonych pracowników tworzy indywidualne programy ochrony, zapewniając pełne wsparcie również w przypadku zaistnienia szkody. W ramach obsługi brokerskiej wspiera proces likwidacji szkód, zapewnia również bezpłatną, nieograniczoną pomoc prawną w zakresie ubezpieczenia. Usługi i profesjonalizm firmy zostały zweryfikowane przez zewnętrznych audytorów. Od czerwca 2011 r. spółka posiada Certyfikat Jakości ISO 9001-2008 (aktualnie 9001-2015), bezpieczeństwo prowadzonych przez nią czynności od lipca 2015 r. potwierdza zaś Certyfikat Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji PN-ISO/IEC 27 001:2014-12.
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, TUNŻ WARTA. AIG EUROPE LIMITED ODDZIAŁ W POLSCE, GRUPA VIG (INTERRISK TU, COMPENSA TU, COMPENSA TUNŻ), GENERALI TU, GENERALI ŻYCIE. UNIQA TU, UNIQA TUNŻ, COFACE ODDZIAŁ W POLSCE, CHUBB EUROPEAN GROUP LIMITED ODDZIAŁ W POLSCE, PRAMERICA TUNŻ, AXA TU, AXA ŻYCIE TU. ATRADIUS CREDITO Y CAUCION. KUKE. METLIFE TUNŻ	SPECJALIZACJE: UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE I OC; UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI HANDLOWYCH; UBEZPIECZENIA FINANSOWE I PROFESJONALNE (M.I.N.: 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 MIEJDZYNARODOWE BRANŻE: PALIWOWO-PETROCHEMICZNA; ENERGETYCZNA; BUDOWNICTWO / INFRASTRUKTURA; INSTYTUCJE FINANSOWE; SEKTOR PUBLICZNY; KOLEJOWA; TSL; PRZEMYSŁ MOTORYZACYJNY, MORSKI, SPOŁYWCZY, CHEMICZNY, FARMACEUTYCZNY, LOTNICZY, WYDOWYCZY; TELEKOMUNIKACJA I NOWE TECHNOLOGIE; OCHRONA ZDROWIA; CENTRA USŁUG WSPÓŁNYCH	Marsh jest światowym liderem w zakresie ubezpieczeń i innowacyjnych rozwiązań w obszarze zarządzania ryzykiem. Zatrudnia ponad 45 000 pracowników, którzy obsługują klientów z różnych sektorów gospodarki w 130 krajach na świecie. Mercer jest światowym liderem w zakresie nowoczesnych, opartych na najnowszych technologiiach rozwiązań w zakresie szeroko pojętego zarządzania zasobami ludzkimi, w szczególności w obszarze wynagrodzeń oraz świadczeń pracowników. 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 ponad 85 000 pracowników na całym świecie, a jej roczne przychody osiągają ponad 20 miliardów USD. W coraz bardziej dynamicznym i złożonym środowisku biznesowym eksperci z Grupy MMC zapewniają klientom wsparcie poprzez projektowanie i dostarczanie innowacyjnych rozwiązań. W skład Grupy wchodzą także: Guy Carpenter – dostawca zaawansowanych rozwiązań w zakresie reasekuracji, które pomagają klientom osiągać zysk i rozwijać ich działalność; oraz Oliver Wyman – doradzający klientom z sektora prywatnego oraz rządowego w zakresie strategii usług finansowych i wizerunkowych.
MENTOR	AGRO UBEZPIECZENIA TUW, ALLIANZ ŻYCIE POLSKA, COMPENSA TU, COMPENSA ŻYCIE, ERGO HESTIA ŻYCIE, GENERALI TU, GENERALI ŻYCIE TU, INTERRISK, MEDICOVER FORSAKRINGS, NATIONALE- NEDERLANDEN ŻYCIE, PZU, PZU ŻYCIE, PZW, STU ERGO HESTIA, UNIQA TU, UNIQA ŻYCIE, UNUM ŻYCIE, WARTA NA ŻYCIE S.A., WARTA, WIENER TU	UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE; UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I ZDROWIE; UBEZPIECZENIA BUDOWLANO-MONTAŻOWE; UBEZPIECZENIA LOTNICZE; UBEZPIECZENIA FINANSOWE; UBEZPIECZENIA D&O; CYBER; RYZYK FINANSOWYCH; UBEZPIECZENIA PODMIOTÓW LEczniczych; UBEZPIECZENIA ROLNE; UBEZPIECZENIA BRANŻY TURYSTYCZNEJ; UBEZPIECZENIA MASOWE; WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA; PROGRAMY EMERYTALNE; PROGRAMY BENEFITOWE; GOSPODARKA ODPADAMI; UBEZPIECZENIA TRANSPORTOWE; UBEZPIECZENIA BADAŃ I EKSPERIMENTÓW MEDYCZNYCH; UBEZPIECZENIA ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ.	Mentor działa jako broker ubezpieczeniowy od 1994 r. i jest spółką z całkowicie polskim kapitałem. Firma świadczy usługi kompleksowo, poczynając od analizy, doradztwa, po wybór najkorzystniejszej oferty dla klienta. Aktywnie uczestniczy także w procesie likwidacji szkód ubezpieczeniowych. Specjalistyczne usługi firmy obejmują m.in. ubezpieczenia majątkowe, na życie i zdrowie, budowlano-montażowe, cyber czy ryzyk finansowych. Z usług Mentor korzystają firmy produkcyjne i usługowe, w tym duże grupy kapitałowe, jak również instytucje państwowie i pozarządowe czy uniwersytety. Nieodłącznym elementem wsparcia budowanych programów ubezpieczeniowych są wdrożone przez nas autorskie narzędzia informatyczne, takie jak panel klienta, portale czy aplikacje. Firma zatrudnia ponad 300 pracowników, z których ponad 200 posiada licencje brokerskie. Ich działania wspierają dyplomowani prawnicy, ekonomiści oraz specjaliści z dziedziny IT, likwidacji szkód i zamówień publicznych.
MERYDIAN GROUP W SKŁAD KTÓREGO WCHODZI: MERYDIAN BROKERSKI DOM UBEZPIECZENIOWY, BISKUP&JOKS BROKERS, BENEFIT CONSULTING, TAMAL	HESTIA, WARTA, GENERALI, PZU, COMPENSA, UNIQA, COLONNADE	SPECJALIZACJE: UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE, OC DZIAŁALNOŚCI I ZAWODOWE, UBEZPIECZENIA BUDOWLANO-MONTAŻOWE, GWARANCJE FINANSOWE, UBEZPIECZENIA ZARZĄDÓW SPÓŁEK, GRUPOWE UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE I ZDROWIE, LIKWIDACJA SZKÓD. BRANŻE: BUDOWLANA, PRZEMYSŁOWA, MEDYCZNA, INFORMATYCZNA, PUBLICZNA, SPOŁYWCZA, EDUKACJA, IT ORAZ TRANSPORT I LOGISTYKA.	Merydian BDU od 1998 roku 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 ubezpieczenieli. Biskup&Joks Brokers to grupa niezależnych ekspertów ubezpieczeniowych specjalizująca się w budowie kompleksowych programów ubezpieczeniowych dla firm oraz doradztwie w zakresie zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym. 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 poszkanie ofert rynkowych poprzez wybór i wdrożenie wybranego rozwiązania oraz jego bieżącą administrację czy monitoring skuteczności. 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.

NORD PARTNER SP. Z O.O.	TUIR WARTA, STU ERGO HESTIA, 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, doradcze), energetyka, branża chemiczna, jednostki samorządu terytorialnego, firmy transportowe, przemysł	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 działalność najpierw wpisywała się w oczekiwania oraz wymagania partnerów. Dla zapewnienia najlepszej opieki oraz komfortu bliskiej współpracy, jako jedyny broker na rynku oddaje do dyspozycji kontrahentów ogólnopolską sieć oddziałów zlokalizowanych w 23 placówkach na terenie całego kraju.
POLISH BROKERS GROP	SOPOCKIE TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ ERGO HESTIA, INTERRISKU, COMPENSA TU, COMPENSA TUNŻ, PZU, PZUNŻ, TUNŻ WARTA, UNUM ŻYCIE TUIR	UBEZPIECZENIA OSOBOWE, KOMUNIKACYJNE, CYBERUBEZPIECZENIA, FINANSOWE, MAJĄTKOWE, PROGRAMY I UBEZPIECZENIA MEDYCZNE ORAZ EMERYTALNE.	Polski broker ubezpieczeniowy i reasekuracyjny, który specjalizuje się w programach świadczeń pracowniczych, ubezpieczeniach OC, majątkowych oraz ubezpieczeniach specjalistycznych. Od 2016 roku dzięki dynamicznemu rozwojowi oraz doświadczonej grupie ekspertów tworzących zespół, zyskał stabilną pozycję na rynku. Chcąc zapewnić kompleksową obsługę swoim klientom, w ofercie ma obsługę większości linii ubezpieczeń oraz likwidację szkód, a obszar działania obejmuje wiele sektorów gospodarki. W swojej codziennej pracy poszukuje innowacyjnych rozwiązań, starając się zapewnić usługi na najwyższym poziomie.
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, LLOYD'S	ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI, TRANSPORT, PRZEMYSŁ, BUDOWNICTWO, GRUPY ZAWODOWE, BANKI/ FINANSE, SŁUŻBA ZDROWIA, ADMINISTRACJA Państwowa, LOTNICTWO, MORSKA, HANDEL I USŁUGI, AFFINITY.	Polska Kancelaria Brokerska od ponad 20 lat oferuje na rynku ubezpieczeniowym profesjonalny serwis brokerski, który zagwarantował jej status uznanego i niekwestionowanego lidera branży. Na co dzień zarządza ryzykiem ubezpieczeniowym tysiące firm z różnych sektorów gospodarki. Jest uznany pośrednikiem wśród zarządców nieruchomości, przedstawicieli sektora publicznego, transportu czy przemysłu, głównie za sprawą rzetelnego doradztwa, wszechstronnej znajomości produktów i rynku, rekomendowaniem najlepszych nowatorskich rozwiązań oraz skutecznej likwidacji szkód. „Zawsze po Twojej stronie”, to misja, którą w każdym swoim działaniu realizuje ponad stuosobowy zespół, stanowiąca kluczowy element zarówno we współpracy z klientami, partnerami, jak i w relacjach wewnętrz organizacji. Dzięki progresywnemu zarządzaniu firma może pochwalić się dzisiaj licznymi wyróżnieniami i nagrodami, m.in. I miejsce w Rankingu Brokerów z polskim kapitałem, czy też prestiżowym tytułem Rekina „Miesięcznika Ubezpieczeniowego” przyznawanym pięciokrotnie. Ponadto dysponuje nowoczesnymi systemami IT w zakresie oceny ryzyka, które umożliwiają elastyczną i szybką współpracę z towarzystwami ubezpieczeń i klientami. Nowoczesne rozwiązania informatyczne pozwalają firmie harmonijnie rozwijać produkty i spełniać oczekiwania zarówno wobec klientów, jak i dostawców pokrycia ubezpieczeniowego.
PUNKTA BROKERS	UBEZPIECZYCIE OGÓLNI: PZU, STU ERGO HESTIA, TUIR WRATA, COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP, GENERALI TU. UBEZPIECZYCIE SPECJALISTYCZNI: EUROP ASSISTANCE, AWP P&C, AXA ASSISTANCE, COLONNADE INSURANCE ODZIAŁ W POLSCE	Specjalizacje produktowe: Ubezpieczenia Komunikacyjne, Ubezpieczenia Transportowe, OC zawodowe, Assitance, Maszyny i Majątek Specjalizacje branżowe: firmy leasingowe, dealerzy samochodowi, car fleet management, banki, floty, firmy transportowe	Punkta Brokers pełni role brokera ubezpieczeniowego od ponad 20 lat. 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 Punkta plasuje rocznie blisko 1 mld zł składki i pośredniczy w zawarciu ponad 800 tys. polis. Zapewnia klientom kompleksowy serwis, poczynawszy od efektywnej analizy ich potrzeb, przez zmianę poziomu ryzyka, proces negocjacyjny i rekommendację najlepszego rozwiązania ubezpieczeniowego, po obsłudze procesu posprzedażowego włącznie. Jej wyróżnikiem na rynku jest rozbudowany serwis w zakresie asysty szkodowej, rocznie obsługujemy ponad 100 tys. postępowań. Firma pomaga klientom zarządzać ryzykiem w ich działalności, jak również poszukuje wspólnie nowych możliwości rozwoju ich biznesu, tworząc sztyte na miarę rozwiązania, zarówno w obszarze produktów ubezpieczeniowych, jak i świadczonych usług.
SPÓŁDZIELNIA CONECTO BROKER	ERGO HESTIA, WARTA, PZU	UBEZPIECZENIA TRANSPORTOWE, ZDROWOTNE, MAJĄTKOWE, KOMUNIKACYJNE, OC DZIAŁALNOŚCI, ROLNE, FINANSOWE, BUDOWLANE, ZARZĄDÓW, CYBERNETYCZNE, PODMIOTÓW PUBLICZNYCH, LOTNICZE, MORSKIE, FARM WIATROWYCH I FOTOWoltaicznych. DORADZTWO, POŚREDNICTWO, OPRACOWYWANIE SPECJALISTYCZNYCH, DĘDKOWANYCH PROGRAMÓW DLA FIRM, BRANŻ I PRODUKTÓW.	Grupa CONECTO BROKER powstała jako połączenie niezależnych brokerów ubezpieczeniowych reprezentujących polski kapitał, którzy skonsolidowali zasoby, zróżnicowane doświadczenia oraz kompetencje, by oferować lepszy i szerszy serwis w zakresie ochrony ubezpieczeniowej, wzmacnić pozycję negocjacyjną wobec ubezpieczaczy i skuteczniej reprezentować klientów. Synergia potencjałów Grupy przełożyła się na uzyskanie skuteczności oraz możliwości negocjacyjnych charakteryzujących dotychczas największe, głównie zagraniczne podmioty brokerskie, przy jednoczesnym zachowaniu elastyczności i szybkości działania cechujących do tej pory kancelarie członkowskie. Grupę tworzy aktualnie 15 kancelarii brokerskich z całej Polski.
WILLIS TOWERS WATSON POLSKA	ERGO HESTIA, PZU, ALLIANZ, WARTA, GRUPA VIG UNIQA	WTW SPECJALIZUJE SIĘ W OBSŁUDZE PODMIOTÓW ZE WSZYSTKICH NAJWAŻNIEJSZYCH OBSZARÓW GOSPODARCZYCH. STWORZYŁ SPECJALISTYCZNE ZESPOŁY DĘDKOWANE 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 WYSZKATŁAŁ SPECJALIZACJE DOTYCZĄCE POSZCZEGÓLNYCH LINII I PRODUKTÓW UBEZPIECZENIOWYCH, TAKICH JAK M.I.N. UBEZPIECZENIA MAJĄTKOWE, OC OGÓLNEJ, ZAWODOWEJ ETC., UBEZPIECZENIA BUDOWLANE W TYM CAR/EAR, UBEZPIECZENIA KREDYTU KUPIEKIEGO, GWARANCJE UBEZPIECZENIOWE, UBEZPIECZENIA CYBER, 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.	WTW jest jednym z głównych brokerów ubezpieczeniowych działającym na polskim rynku od 1987 roku, na rynku międzynarodowym zaś od 1828 roku. Firma stawia na ciągły rozwój, innowacje i analityczne podejście, aby dostarczyć klientom rozwiązania, które pozwalają im stawić czoła wyzwaniom współczesnego świata, takim jak zmiany klimatyczne, wzrost cyberprzestępcości, dynamiczna sytuacja geopolityczna czy nowe wyzwania na rynku pracy. Propozowane przez nią 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, zmian na rynku pracy oraz bardziej selektywnego podejścia do przyjmowania ryzyka przez ubezpieczaczy. 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. Dzięki prowadzonym przez WTW badaniom, takim jak np. bananie D&O czy badanie trendów w benefitach pracowniczych, firma efektywnie pomaga klientom w dopasowaniu najlepszej strategii biznesowej. Dodatkowo ma ogromne, potwierdzone liczbami, doświadczenie we współpracy z rynkiem ubezpieczeniowym polskim i zagranicznym, co przekłada się na znajdowanie najlepszych rozwiązań ubezpieczeniowych dla klientów.

REKLAMA



KLIM
1991
BROKERS

KOMPLEKSOWE WSPARCIE
LIKwidacja szkód i pomoc prawna

WYJĄTKOWI W UBEZPIECZENIACH

fot.: PAP/Mykola Kalyeniak



Odegrać kluczową rolę w procesie odbudowy Ukrainy

Wojna na Ukrainie spowodowała zniszczenia szacowane dziś nawet 749 mld dolarów. Specjaliści wskazują, że odbudowa kraju może potrwać ponad 10 lat. Duże znaczenie dla powodzenia będą mieć współpraca i programy międzynarodowe. Jest w tym także ogromna szansa dla polskich przedsiębiorstw.

Marcin Wróblewski

ekspert rynku ubezpieczeniowego, prezes zarządu exito Broker

Dotychczasowe straty zostały oszacowane przez Bank Światowy na 411 mld dolarów, co dwukrotnie przewyższa PKB Ukrainy z 2021 roku. Najnowsze wyliczenia podane po raz pierwszy przez stronę ukraińską mówią o kwocie prawie 750 mld dolarów. Jednak działania wojenne wciąż trwają, co sprawia, że z miesiąca na miesiąc szacowane straty stale rosną. Przyczynią się do tego rozległe zniszczenia m.in. w infrastrukturze mieszkaniowej, drogowej i energetycznej, ale też straty przyrodnicze czy w przemyśle.

Największe straty na rynku mieszkaniowym

Do tej pory największe zniszczenia widoczne są na rynku mieszkaniowym. Jak podano jesienią 2022 roku, ponad 2,4 mln mieszkańców Ukrainy mieszkało w domach uszkodzonych lub zniszczonych w wyniku działań wojennych. Skala zniszczeń pokazuje też jeden dzień z marca 2023 roku, gdy podczas ostrzału Zaporóża zosta-

ło zniszczonych lub uszkodzonych ponad 300 mieszkań. Każdego dnia podobna sytuacja dzieje się w wielu regionach kraju, zwłaszcza w regionach wschodniej Ukrainy, zarówno w dużych miastach, mniejszych miejscowościach, jak i na wsiach.

Eksperci Kijowskiej Szkoły Ekonomicznej wyliczają, że zaledwie po nieco ponad roku trwającej wojny największe zniszczenia dotknęły sektor mieszkaniowy, a zniszczonych lub uszkodzonych zostało niemal 154 tys. domów i mieszkań. Prawie 88 proc. tej liczby stanowi budownictwo jednorodzinne, a pozostałe 12 proc. to bloki. Zgrubne szacunki wskazują, że największe straty dotyczą właśnie sektora mieszkaniowego i sięgają 54 mld dolarów. Tym samym przewyższają one straty w infrastrukturze (ponad 36 mld) i przemyśle (13 mld). Już dziś nakłady, które będzie trzeba przeznaczyć na odbudowę mieszkań i domów, są znaczące, a trwające działania wojenne powodują, że koszty dalej rosną.

Odbudowa Ukrainy będzie bardzo skomplikowanym projektem, zarówno od strony proceduralnej, jak i logistycznej. Musimy pamiętać, że będzie ona odbywać się

jednocześnie na wielu płaszczyznach, chociaż głównym fundamentem będzie tu zatrudnienie się o podstawowe potrzeby mieszkańców i zapewnienie im dachu nad głową. Warto wspomnieć też o koniecznych inwestycjach w odbudowę infrastruktury drogowej i energetycznej, sklepów, budynków administracji publicznej czy szkół, krótko mówiąc wszystkiego, co pozwoli przywrócić względną normalność na zniszczonych terenach. To właśnie w tych sektorach można się spodziewać pierwszych i najbardziej znaczących inwestycji zaraz po zakończeniu działań wojennych.

Cały świat gotowy do pomocy

Temat odbudowy Ukrainy znajduje się dziś wśród kluczowych wątków międzynarodowych dyskusji. Pierwsze znaczące rozmowy odbyły się w lipcu 2022 roku w Szwajcarii, gdzie doszło do spotkania delegacji ponad 40 państw i m.in. Banku Światowego, Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju czy Miedzynarodowego Funduszu Walutowego. Kolejnym krokiem milowym były dyskusje doczone pod koniec października w Berlinie, gdzie komisja Europejska i sprawujące prezydencję w G7 Niemcy, organizowały konferencję skoncentrowaną na temacie odbudowy. Wśród kluczowych wątków znalazło się tam omówienie podstaw do stworzenia platformy darczyńców, za której pośrednictwem mogły być koordynowane cały proces. Ostatnia konferencja mająca miejsce w Londynie pod koniec czerwca

omawiała też bieżące potrzeby związane z odbudową, a Ukraina mówiła o zapotrzebowaniu rzędu 6 mld dolarów jedynie na przestrzeni najbliższych 12 miesięcy. Aby cały proces mógł przebiegać pomyślnie, potrzebny jest etap wstępnych przygotowań. Dzięki stworzeniu klarownego planu odbudowy, wyznaczeniu priorytetów czy uwzględnieniu roli prywatnych inwestorów, proces będzie mógł być odpowiednio rozplanowany, a jego wdrażanie powinno być maksymalnie efektywne. Ponadto na poziomie międzynarodowym dyskutuje się o potrzebie opracowania odpowiednich narzędzi i instrumentów finansowych, które umożliwią firmom zagranicznym zaangażowanie się w pomoc w odbudowie na możliwie bezpiecznych warunkach.

Ogromna szansa dla Polski

Polska ma dużą szansę, aby odegrać kluczową rolę w całym

„

Obecność biznesu będzie podyktowana możliwością ochrony przed ryzykiem wojny. Tutaj widać przestrzeń, żeby gwarancje były w przyszłości udzielane na różne sposoby. Wydaje się też oczywiste, że za część ryzyka będą odpowiadać ubezpieczyciele komercyjni, ale też instytucje międzynarodowe.

procesie odbudowy, nie tylko z uwagi na sąsiedztwo geograficzne, ale również dzięki wcześniejszym bogatym doświadczeniom współpracy i działaniu wielu firm na rynku ukraińskim. Nie bez znaczenia pozostanie także doświadczenie nabycie podczas przekazywania i tranzytu środków pomocowych tuż po wybuchu konfliktu. Mamy szansę pełnić rolę koordynatora procesu, choć będzie to z pewnością wymagające zadanie. Trudno dziś wyobrazić sobie, żeby odbudowa Ukrainy odbyła się bez znaczącego udziału Polski, ale przed nami jeszcze wiele przygotowań.

Już dziś powstają inicjatywy mające za zadanie usystematyzować dotychczasową wiedzę i zgromadzić podmioty potencjalnie zainteresowane udziałem w tym przedsięwzięciu. W minionym roku powstał Katalog Polskich Spółek zainteresowanych odbudową Ukrainy przygotowany przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu oraz Ministerstwo Rozwoju i Technologii. Do tej pory w katalogu zarejestrowało się ponad 2,1 tysiąca firm reprezentujących branże budowlaną, energetyczną, rolno-spożywczą, farmaceutyczną, IT i wiele innych. Szczególnie ważne jest ostatnie ogłoszenie Ministra rozwoju i technologii, w którym wspomina o podpisany porozumieniu, w ramach którego polscy przedsiębiorcy mają być preferowani w przetargach w Ukrainie.

Czy państwa wspomogą przedsiębiorców?

Sergiy Tsivkach, prezes UkraineInvest, ocenia, że w samych tylko latach 2023-2024 potrzebne będzie ok. 5 mld dolarów przeznaczonych na składkę za ubezpieczenie inwestycji od ryzyka wojny. To znacząca kwota, której prywatni ubezpieczyciele mogą nie być w stanie pokryć samodzielnie. Duża odpowiedzialność i konieczność zaangażowania społeczywa więc na barkach międzynarodowych instytucji finansowych. M.in. z tego powodu nowelizowana była ustanowiona o gwarantowanych przez Skarb Państwa kredytach eksportowych, która pozwoli finalnie na ubezpieczanie udziału polskich przedsiębiorstw w odbudowie Ukrainy i ich inwestycji. Musimy pamiętać, że znacząca rolę w całej odbudowie Ukrainy będą mieć prywatne podmioty z całego świata, a bez udziału prywatnego biznesu trudno mówić o wielkoskalowych inwestycjach w nowoczesne fabryki i biurowce, sieci energetyczne, przemysł czy w sektor mieszkaniowy. Jednocześnie obecność biznesu będzie podyktowana możliwością ochrony przed ryzykiem wojny. Tutaj widać przestrzeń, żeby gwarancje były w przyszłości udzielane na różne sposoby. Wydaje się też oczywiste, że za część ryzyka będą odpowiadać ubezpieczyciele komercyjni, ale też instytucje międzynarodowe.

Cyberpolisy wciąż tańsze w Polsce niż za granicą

O 473 proc. wzrosła w ostatnich latach liczba zdań typu ransomware – wynika z przygotowanego przez Aon raportu Cyber Market Review. Zdaniem ekspertów brokeru ubezpieczeniowego, z cyberpolis powszechnie korzystają klienci korporacyjni, ale w sektorze MSP wciąż nie są one standardem.

Ubezpieczyciele stosują dziś zastrzone metody oceny odporności klientów na ataki hakerów – dla części polskich firm oznacza to trudności ze znalezieniem ochrony. Dane Aon pokazują, że od końca 2022 r. ceny cyberubezpieczeń na światowych rynkach zaczęły spadać. Ten trend nie obejmuje Polski, w której ceny nie osiągnęły jeszcze zagranicznego poziomu.

W I kw. 2023 roku liczba ataków ransomware wzrosła aż o 473 proc. w porównaniu z okresem przed pandemią – podaje broker ubezpieczeniowy Aon w tegorocznym raporcie Cyber Market Review. Rosnące ryzyko nie pozostało bez wpływu na cyberubezpieczenia. Na kluczowych rynkach amerykańskim, brytyjskim czy zachodnioeuropejskim szybko rosnące składki za polisy nie nadążały za wypłacanymi odszkodowaniami. W latach 2021–2022 tempo wzrostu cen przekraczało nawet 130 proc. r/r.

Ciekawa sytuacja

– Obecnie sytuacja na rynku jest bardzo ciekawa. Pomimo dużego zagrożenia atakiem hakerów, stawki za ubezpieczenia zaczynają na niektórych rynkach spadać. To efekt bardziej restrykcyjnej oceny ryzyka, którą stosują ubezpieczyciele. Do niedawna wystarczało, że klienci posiadali firewalla i antywirusy. Dziś zakłady ubezpieczeń biorą pod uwagę także m.in. stosowanie uwierzytelniania wieloskładnikowego (MFA), szyfrowanie danych, posiadanie procedur wykonywania kopii zapasowych czy planu ciągłości działania (BCP). Ubezpieczyciele często wykonują też skan podatności przedsiębiorstwa na zagrożenia, który zbiera publicznie dostępne dane i agreguje je w formie raportu. Wiele dużych firm stosuje zaawansowane zabezpieczenia, a posiadanie polisy cyber to dla nich norma. Ale w sektorze MSP świadomość cyfrowych ryzyk oraz potrzeby posiadania

ochrony są wciąż o wiele mniejsze – tłumaczy Piotr Rudzki z Aon Polska. Zdaniem brokera warto także zauważać, że to, co jest już standardem za granicą, wciąż nie upowszechniło się w Polsce. Ma to konsekwencje cenowe oraz niekiedy ogranicza dostęp do ochrony. – Przede wszystkim widzimy, że część polskich podmiotów nie nadąża za trendami na rynku cyberubezpieczeń. Przy restrykcyjnej polityce oceny ryzyka ubezpieczycieli oznacza to problemy ze znalezieniem dobrej oferty ubezpieczenia. Poza tym wspomniane obniżki stawek nie dotyczą Polski. Dzieje się tak dlatego, że ceny w naszym kraju dopiero zbliżają się do zagra-

nicznych poziomów. Myśl jednak, że pomimo tych czynników zainteresowanie cyberochroną będzie w Polsce rosło. To dziś nieuniknione – szczególnie w przypadku firm, które np. stosują przemysłowe systemy sterowania, czy na dużą skalę gromadzą, przechowują, przetwarzają lub rozpowszechniają dane osobowe – dodaje Piotr Rudzki.

Jaką ochronę zapewniają cyberpolisy?

Celem hakerów są dziś wszystkie firmy. W zasadzie nie ma już podmiotów, które nie wykorzystywałyby w swojej działalności sieci komputerowych i systemów informatycznych, np. nie przechowy-

wałyby danych w chmurze. Ubezpieczenie firmy przed cyfrowymi ryzykami chroni przedsiębiorstwa przed skutkami finansowymi incydentów informatycznych. Zapewnia m.in. pokrycie kosztów, które wynikają z naruszenia danych osobowych, np. odtworzenia danych, wymuszeń, utraconego zysku, kar administracyjnych czy odszkodowania. Pozwala także na sprawne zarządzanie szkodą, w tym przede wszystkim dostęp do specjalistów z zakresu prawa cyfrowego. Przedsiębiorcy objęci ochroną mogą liczyć również na zwrot kosztów związanych z awarią systemu lub złamania zabezpieczeń IT czy odtworzenia danych, a także wynikających z postępowań sądowych w wyniku naruszeń prywatności klientów. – Zakres ochrony może być dopasowany do charakteru działalności i potrzeb firmy. Dzięki temu, że w proces zakupu ubezpieczenia włączona jest drobiazgowa ocena ryzyka, przedsiębiorstwa są w stanie wykryć luki w swoich zabezpieczeniach i poprawić ich jakość. My np. stosujemy autorskie rozwiązanie Cyber Quotient Evaluation, które daje możliwość dogłębnej analizy danych i stworzenie obrazu podatności organizacji na cyberrzyka – dodaje Piotr Rudzki z Aon Polska.



Ubezpieczenie karnoskarbowe – minimalizacja ryzyka podatkowego i uzupełnienie D&O

Ubezpieczenie D&O jest dziś standardem dla większości menedżerów w Polsce, ale to ubezpieczenie karnoskarbowe wypełnia lukę w odniesieniu do odpowiedzialności związanej z pełnionymi obowiązkami w obszarze podatkowym i księgowym.



Maciej Strużek
Broker Ubezpieczeniowy,
Equinum

Nadążyć za zmianami

Ze względu na nasilające się dążenia do uszczelnienia systemu podatkowego, a co za tym idzie częste zmiany przepisów prawnych, rosnące obowiązki wobec urzędów skarbowych, które powodują wzrost ilości postępowań karnoskarbowych i liczby skazanych w tych postępowaniach, na popularności zyskuje ubezpieczenie karnoskarbowe.

Obserwując jedynie pięć ostatnich lat, można dojść do wniosku, że zmiany w prawie podatkowym następują szybciej niż w jakichkolwiek innych gałęziach prawa. Split payment, biała lista, JPK, obowiązek reportowania schematów podatkowych (MDR) czy w końcu Polski Ład to tylko wierzchołek góry lodowej. Kolejne przepisy nakładają nowe powinności, a ich niedopełnienie skutkuje

karami uregulowanymi w Kodeksie Karnym Skarbowym. Nadchodzące wybory mogą sprawić, że zmian w prawie będzie jeszcze więcej, a tym samym ryzyko odpowiedzialności znacznie wzrosnie. Dodatkowo rosną wysokości samych kar i grzywn karnoskarbowych, z uwagi na mechanizm powiązania ich wysokości z wynagrodzeniem minimalnym, które z kolei rośnie wraz z inflacją. Karę grzywny za przestępstwo skarbowe określa się za pomocą liczby stawek dziennych, przy czym, jeżeli kodeks nie stanowi inaczej, najwyższa liczba stawek wynosi 720. Od 1 lipca 2023 r. przekłada to się na 34 560 000 zł maksymalnej kary. Maksymalna grzywna za wykroczenie skarbowe to obecnie 72 000 zł, a maksymalny mandat karny 18 000 zł.

Zminimalizować ryzyko finansowe

Wobec tego oraz wobec corocznego wzrostu liczby postępowań karnoskarbowych, skuteczności kontroli podatkowych oraz braku jednolitych interpretacji, warto już teraz

pomyśleć jak zminimalizować ryzyko finansowe. Skomplikowany i powolny system fiskalny oraz obostrzenia nakładane przez przepisy regulujące obrót gospodarczy wymagają dziś od przedsiębiorców posiadania o wiele większej wiedzy prawnej niż dotychczas i skutkują wysokim ryzykiem popełnienia błędu, powodując również lęk przed kontrolą skarbową.

Ubezpieczenie karnoskarbowe zapewnia ochronę prawną i cywilną na wypadek kontroli czy też pojawiienia się zarzutów. Dużym atutem polisy jest ochrona osób indywidualnych w przypadku nałożenia kar finansowych na gruncie Kodeksu Karnego Skarbowego. Produkt skierowany jest do wszystkich osób pośrednio lub bezpośrednio odpowiedzialnych za finanse w firmie: właścicieli spółek, członków zarządu, głównych księgowych, dyrektorów finansowych, pracowników, którzy odpowiedzialni są za sprawy finansowo-podatkowe w firmie, a także samych spółek, które mimo stale zmieniających się ustaw muszą sprawnie poruszać się w gąszczu skomplikowanych

przepisów. Ponadto polisę powinien posiadać każdy menedżer, czy pracownik odpowiedzialny za: składanie wniosków, monitorowanie wykorzystania i rozliczanie pomocy publicznej, również w przypadku, gdy pomoc tę przyznano w ramach tarzów antykryzysowych.

Polisa ta jest doskonałym rozwiązaniem w obecnych niepewnych czasach, w których efektywny biznes wymaga odpowiedniego zarządzania ryzykiem. Jednym ze sposobów minimalizacji ryzyka jest właśnie ubezpieczenie karnoskarbowe. Aby poznać pełny pakiet korzyści płynących z posiadania takiej polisy, zapraszam do kontaktu z kancelarią EQUINUM Broker, dzięki czemu nie tylko otrzymają Państwo dostęp do szerokiej bazy wiedzy na temat ubezpieczenia karnoskarbowego, ale również specjalisci z kresu tego ryzyka przedstawią kompleksową i w pełni dopasowaną do Państwa potrzeb ofertę.

**Kontakt: Maciej Strużek,
Broker Ubezpieczeniowy,
mstruzek@equinum.pl**
Materiał partnera

Przedsiębiorcy nie mają bezpośredniego wpływu na zmienność i złożoność przepisów. Praca osób wykonujących czynności zarządcze, księgowe i usługę płaci jest bardzo odpowiedzialna i niesety obarczona ryzykiem błędów. Nie da się w pełni uniknąć ryzyka finansowego związanego ze stosowaniem prawa, ale można próbować minimalizować to ryzyko.

Rynek brokerski w obliczu wyzwań

Branża ubezpieczeń majątkowych mierzy się aktualnie z wieloma wyzwaniami, a środowisko, w którym działają brokerzy, niewątpliwie należy do wysoce konkurencyjnego. Jak zatem przedstawia się aktualna sytuacja na rynku? Różne kanały dystrybucji na rynku skutecznie walczą o swoją strefę wpływów. Aby daleko nie szukać, jako przykład można podać duże multiagencje czy też agencje sieciowe, które już posiadają lub budują własne działy specjalizujące się w ubezpieczeniach korporacyjnych. Ich duża skala sprawia, że cały czas zdobywają nowe obszary rynku. Jednak czy mogą stanowić istotne zagrożenie dla działalności profesjonalnych brokerów? Chyba raczej nie.

Ryzyko niedoubezpieczenia

Pisząc o aktualnych wyzwarzaniach, z którymi mierzą się brokerzy, należy wspomnieć o inflacji, która znacząco wpływała na rynek ubezpieczeń. Środowisko brokerskie odzuciło ten problem szczególnie, gdyż dotychczasowe sumy ubezpieczenia większości składników mienia w portfolio klientów, automatycznie stały się zdecydowanie za niskie. W takiej sytuacji korekta sum ubezpieczenia była nieodzowna w trosce o bezpieczeństwo klientów. W wielu przypadkach konieczne było znaczne podwyższenie sum ubezpieczenia, bardzo często o wielkość przekraczającą stopę inflacji, bo problem nawarstwiał się od wielu lat. Nadal problemem dla branży pozostaje ubezpieczanie mienia w oparciu o wartości księgowego brutto, które w wielu przypadkach nie odpowiadają nawet rzeczywistej wartości mienia, a to w razie szkody musi skutkować wyplata niższego odszkodowania, które nie pokrywa w pełni straty klienta. Edukacja i uświadamianie klientów w obu powyższych kwestiach jest ciągle jednym z kluczowych wyzwań dla brokerów i ubezpieczycieli, pomimo że nowoczesny rynek ubezpieczeniowy w Polsce funkcjonuje już od 30 lat.

– O problemie luki ubezpieczeniowej mówi się od dawna. Jednak ostatni wzrost cen produktów, jak i usług na rynku, sprawił, że problem faktycznie wybrzmiał jeszcze silniej. Samo zastosowanie klauzul minimalizujących konsekwencje niedoubezpieczenia (np. klauzula leeway, klauzula inflacyjna) nie mogłoby już być skuteczne w przypadku poważnej szkody – mówi Piotr Kozioł, dyrektor Departamentu Sprzedaży Korporacyjnej InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Vienna Insurance Group. Trzeba przyznać, że ubezpieczyciele i brokerzy poważnie podezują do tych wyzwań, i w większości przypadków dzięki ich wysiłkom, interesy klientów zostały w pełni zabezpieczone. Ale wzrost sum ubezpieczenia, to także wzrost składek ubezpieczeniowych, a tego już nie wszyscy klienci byli skłonni zaakceptować.

– Naszą rolą jest również popularyzacja wiedzy ubezpieczeniowej i podejmowanie szeroko na łamach tematów, które silą rzeczy są także istotne między innymi dla brokerów. I nie chodzi tu tylko o zagadnienia dotyczące szeroko rozumianej luki ubezpieczeniowej, ale także o problematykę i upowszechniania profesjonalnej technicznej oceny

i monitoringu ryzyka. Sami także organizujemy przedsięwzięcia w tym zakresie, takie jak na przykład warsztaty z udziałem inżynierów oceny ryzyka InterRisk oraz ekspertów z Risk Consult. – stwierdza Piotr Kozioł z InterRisk.

To oczywiste, że w misji edukacyjnej kluczową rolę odgrywają brokerzy, gdyż to oni znajdują się na pierwszej linii styku z klientem. Ich siła oddziaływania i wpływu na klienta jest zdecydowanie większa. Wydawałoby się, że to proste zadanie, aby wytłumaczyć potrzebę aktualizacji wartości mienia, gdyż chodzi przecież o interes klienta. Jednak w rzeczywistości okazuje się, że część klientów z trudem akceptuje wzrost kosztów ubezpieczeń, na który wpływają też wzrosty stawek wymuszone przez usztywnienie się reasekuratorów, wynikające między innymi z sytuacji geopolitycznej, wzrostu kosztu kapitału.

Jak zatem zarządzić ryzykiem w trudnych czasach?

Po pierwsze: jeszcze większy nacisk należy kłaść na zarządzanie i monitoring ryzyka, z coraz częstszym wykorzystaniem narzędzi informacyjnych, bo to daje korzyść każdej ze stron. Dlatego niektóre firmy brokerskie, samodzielnie lub we współpracy z wyspecjalizowanymi firmami, oferują swoim klientom i ich ubezpieczycielom wiele ciekawych rozwiązań w tym zakresie. Funkcjonują już w praktyce systemy automatycznego monitoringu ryzyka czy niezwykle wyrafinowane narzędzia do aktualizacji sum ubezpieczenia na przykład obiektów budowlanych, a nawet innych składników majątku. InterRisk korzysta już z takich narzędzi. Kolejny trend to dalsza konsolidacja rynku ubezpieczycieli i pośredników, a także zauważalny wzrost zainteresowania wielu brokerów pośrednictwem w zakresie

reasekuracji.

– Co naturalne, duże firmy brokerskie, które posiadają znaczący udział w rynku, dążą do zwiększenia skali i przejmują mniejszych graczy rynkowych oraz rozszerzają paletę usług. Z kolei mniejsi gracze konsolidują się, żeby zyskać na sile i zabezpieczyć się przed przejęciem. W efekcie powstają wyspecjalizowane i bardzo mocno osadzone na rynku jednostki. Tego typu konsolidacje i zmiany dotyczą także rynku agencyjnego, gdzie duże agencje coraz częściej są prekursorami nowych rozwiązań technologicznych i w istotny sposób zmieniają procesy pozyskiwania i obsługi klientów – mówi Piotr Kozioł z InterRisk.

OZE – wyzwania i szanse dla branży

W kontekście wyzwań, z jakimi mierzy się generalnie cała branża ubezpieczeniowa – w tym brokerzy – należy także wskazać ubezpieczeń OZE. Ten segment ubezpieczeń niewątpliwie rośnie i ma perspektywy, ale wymaga eksperckiej wiedzy oraz specjalizacji.

Jak wiadomo, w Polsce powstaje coraz więcej farm fotowoltaicznych czy elektrowni wiatrowych. W planie są inwestycje w zakresie farm wiatrowych na morzu. Tymczasem niewielu ubezpieczycieli w kraju, posiada doświadczenie i ekspertyzę w ubezpieczeniu tego typu inwestycji. Specyfika obiektów wiatrowych usytuowanych na morskich pociąga zatem za sobą określone wyzwania, chociażby w zakresie reasekuracji – aby ubezpieczenie w pełni odpowiadało na wszystkie potrzeby klientów i zapewniało im adekwatną ochronę.

A co na linii współpracy ubezpieczyciel-broker?

Niezmienne dla InterRisk, brokerzy pozostaną bardzo ważnym kanałem sprzedaży, szczególnie

w ubezpieczeniach korporacyjnych. Ten rok spółka zamknie kwotą ponad 600 mln zł składek z ubezpieczeń korporacyjnych, a udział brokerów w tym portfelu stanowi około 80 proc. – Synergia spółek w ramach Grupy VIG i łączenie pojedności daje większe możliwości akceptacji ryzyka, dzięki czemu mamy szansę być partnerem dla brokerów również w segmencie bardzo dużych ryzyk. Brokerzy mogą liczyć także na sprawny serwis underwritingowy i szkodowy, który ostatnio, w ocenie rynku, zauważanie poprawiłymy oraz na wsparcie szkoleniowe na dedykowanej platformie e-learningowej InterRisk, która umożliwia brokerom odbycie obowiązkowych szkoleń zawodowych – podsumowuje Piotr Kozioł z InterRisk.

Wizja przyszłości

Spróbujemy zastanowić się, jak będzie wyglądał rynek usług brokerskich w kolejnych latach? Należy spodziewać się, że nowe technologie zauważalnie zmieniają (ulepszają) procesy, głównie obsługa, ale także sprzedażowe u brokerów. Nie należy jednak spodziewać się, że broker straci przez to bezpośredni kontakt z klientem. Ten aspekt pozostałe niezmienne najważniejszy. Niewątpliwie będziemy jednak obserwować proces dostosowywanie częstości kontaktu i kanałów komunikacji do indywidualnych oczekiwani i potrzeb danego klienta. Ponadto nieodzowne będzie dalsze proponowanie klientom dodatkowych usług, takich, które istotnie będą wychodzić poza obszar samych ubezpieczeń, co powinno zwiększać długoterminową lojalność klienta względem brokerów. A ten aspekt, jak wiemy, nie wygląda jeszcze najlepiej w realiach naszego rynku, co w pewnym sensie stanowi również problem dla ubezpieczycieli.

Znaleźć najlepsze rozwiązania dla klientów

PIG Group Poland jest częścią globalnej struktury PIB Group, który na terenie Europy jest jednym z najaktywniejszych podmiotów konsolidujących rynek brokerów ubezpieczeniowych. Aktualnie w Polsce w ramach PIB Group Poland funkcjonują spółki brokerskie wspierające swoich klientów w zakresie ubezpieczeń tj. WDB S.A., Exito Broker sp. z o.o., Brokers Union sp. z o.o., EKO Broker sp. z o.o. oraz spółki wzmacniające ofertę reasekuracji polskich struktur brokerskich: ECRB i ReSolutions.



Paweł Paluszynski
menedżer ds. integracji biznesu brokerskiego, PIB Group

Dzięki tej multibrandowości wszystkie spółki z Grupy PIB mogą kontynuować swój dotychczasowy rozwój i świadczyć swoim klientom usługi zarządzania ryzykiem, doradztwa ubezpieczeniowego, wsparcia w zakresie zarządzania szkodami i skutecznie reprezentować ich przed krajowym oraz zagranicznymi rynkami ubezpieczeniowymi.

Miedzynarodowe doświadczenie

PIB Group zachowuje odrębność prawną i w dużej mierze autonomiczno organizacyjną poszczególnych spółek. Wspiera dzięki temu dalszy rozwój w obszarach, które stanowią ich specjalizację i unikalne know-how. W ten sposób PIB Group w indywidualny sposób łączy swoje międzynarodowe doświadczenia

doskonale sprawdza się w obecnych czasach, kiedy w wyniku globalnej konsolidacji rynku ubezpieczeniowego ilość ubezpieczycieli oraz dostępne lokalnie pojemności gwałtownie się zmniejszają – zarówno w Polsce, jak i w pozostałych krajach europejskich. Dzięki temu spółki brokerskie PIB są w stanie znaleźć najlepsze rozwiązania dla swoich klientów nie tylko na krajowych rynkach, ale również coraz częściej, poza nimi.

Konsekwentnie realizowana strategia rozwoju

W Polsce PIB Group aktywne jest od roku 2020, kiedy do Grupy dołączyło WDB S.A. Dzięki konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju w ciągu zaledwie 3 lat, PIB

Group Poland i spółki brokerskie wchodzące w jej skład, są już 6. co do wielkości grupą brokerską na polskim rynku. Na pewno w najbliższych latach dynamika rozwoju zostanie utrzymana. Natomiast to nie rankingi są naszym celem, lecz możliwość zapewnienia klientom jeszcze lepszej i efektywnej obsługi, a zespołem wchodzącym w skład Grupy – dalszego rozwoju, pomimo wielu wyzwań regulacyjnych (i nie tylko), z jakimi nasza branża musi się mierzyć. Dlaczego PIB tak dynamicznie się rozwija? Bo wiemy, że to ludzie są najważniejsi i dzięki ich przedsiębiorczości oraz zaangażowaniu możemy tworzyć dodatkową wartość dla naszych klientów, zespołów i udziałowców.

Materiał partnera

PART OF