

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU



Czym zajmuje się broker ubezpieczeniowy w procesie likwidacji szkody?

Zgodnie z wypracowanym modelem oraz przepisami IDD, broker reprezentuje interesy swojego klienta zgodnie z posiadaniem pełnomocnictwem. Praca brokerów pracujących w moim zespole zaczyna się na długo przed powstaniem szkody – w ramach przeprowadzanych audytów, pomagamy klientom identyfikować ryzyka i zagrożenia, wdrażając rozwiązania prewencyjne.



Donat **Jaroszewski**

broker, p.o. dyrektora Biura Wsparcia Likwidacji Szkód, PIB Broker

W momencie powstania szkody jako brokerzy jesteśmy dostępni bezpośrednio dla swojego klienta na tzw. telefon, inaczej niż infolinie czy pracownicy towarzystw ubezpieczeniowych. Jesteśmy w stanie udzielić bezcennych rad naszemu klientowi, wskazać, jakie działania należy podjąć, jaką dokumentację w związku ze

zdarzeniem sporządzić, a czego zaniechać, by nie narazić się na ograniczenie w części lub całości wypłaty odszkodowania.

Zapewnić dynamiczny proces likwidacji szkody

Oczywiście jako brokerzy nie likwidujemy szkód, te czynności są zarezerwowane dla towarzystw ubezpieczeniowych. Rolą brokera jest zapewnienie dynamicznego procesu likwidacji szkód, w tym proponowanie niestandardowych, ale nowoczesnych rozwiązań pozwalających w krótkim czasie przywrócić mienie do stanu sprzed wystąpienia szkody, a tym samym ograniczyć straty wynikające z przerwy w działal-

ności przedsiębiorstwa. Uczestniczymy w oględzinach mienia, spotkaniach i negocjacjach z ubezpieczycielami.

Zapewnić poczucie bezpieczeństwa

Dzięki naszej pomocy klient wie, jakich dokumentów potrzebuje ubezpieczyciel i dlaczego. W imieniu naszych klientów analizujemy decyzje podejmowane przez towarzystwa. Sprawdzamy, czy w myśl umowy ubezpieczenia decyzja jest prawidłowa i we właściwej wysokości. W przypadku niezgodności decyzji z polisą oraz OWU w imieniu naszych klientów składamy prośby o ponowną weryfikację.

Serwis szkodowy, który dajemy klientom PIB Broker, jest serwisem zapewniającym poczucie bezpieczeństwa – w trudnej sytuacji klient nie zostaje sam. Może liczyć na partnera, jakim jest broker z ogromną wiedzą i szerokimi kompetencjami. W moim zespole pracują sami pasjonaci i dla wszystkich spotykane szkody są ciekawe i niepowtarzalne, dzięki czemu praca nabiera niepowtarzalnego charakteru i nigdy się nie nudzi.

pib
/ Broker

Material partnera

Szanowni Państwo!

Chcą Państwo zapewnić swojej firmie bezpieczeństwo i stabilność finansową? Poszukajcie dobrego brokera ubezpieczeniowego. Jest duże prawdopodobieństwo, że wesprze Państwa swoją wiedzą i doświadczeniem, wskazując ubezpieczenie najbardziej dostosowane do potrzeb Państwa przedsiębiorstwa. Znalezienie właściwego brokera to zatem klucz do sukcesu. Ale jak to zrobić, kompletnie nie znając rynku? Śpieszymy z pomocą i prezentujemy Państwu obszerne zestawienie brokerów ubezpieczeniowych

działających na rodzimym rynku. Dowiedzie się z niego m.in. w jakich obszarach porusza się dany broker, jakie obsługuje branże, w czym się specjalizuje, jakimi osiągnięciami może się pochwalić. To podstawa do dalszego researchu. Zapraszamy też do analizy materiałów przygotowanych przez zaproszonych na nasze łamy ekspertów. Dowiedzą się z nich Państwo m.in. jak zmienia się rynek brokerów ubezpieczeniowych, co na niego wpływa i w jakim kierunku zmierza.



Redakcja

WYRÓŻNIENIA



Grupa Brokerska Odys

Za konsekwentną i skuteczną działalność na rynku brokerskim co świadczy o doskonałym zarządzaniu oraz zdolnościach adaptacyjnych Grupy Brokerskiej Odys w zmieniającym się środowisku rynkowym. Dodatkowo firma wzmocniła swój dział

gwarancji ubezpieczeniowych, uzyskując bardzo duże limity gwarancji odpadów dla partnerów biznesowych, co świadczy o ich zaangażowaniu w zapewnienie kompleksowej ochrony oraz wsparcia dla swoich klientów.



KLIM Brokers

Za zaangażowanie w doskonalenie i rozwój swojej działalności, czego efektem jest wzrost przychodów w 2023 roku o ponad 20 proc. oraz wzrost o ponad 12 proc. zebranej składki.

Firma powiększyła też portfel swoich klientów w tym pozyskała jedną z najnowocześniejszych bioelektrowni w Polsce.



Mentor

Za konsekwentny rozwój autorskich narzędzi IT, stanowiących integralną część współczesnych programów ubezpieczeniowych oraz wspomagających proces oceny i zarządzania ryzykiem, jak również

szeroki zakres usług komplementarnych do obsługi brokerskiej. To dzięki takim atutom Mentor od lat plasuje się w czołówce rankingów brokerskich w Polsce i stale powiększa portfel swoich klientów.



MJM Brokers

Za dynamiczny rozwój i wyznaczanie nowych standardów w branży brokerskiej. Firma zanotowała imponujące wyniki sprzedaży osiągając 150% dynamiki wzrostu oraz wdrożyła lic-

ne innowacyjne rozwiązania IT, umacniając tym samym swoją pozycję jako lidera w branży TSL.



Nord Partner

Za prężny rozwój firmy, która przekształciła się z lokalnego przedsięwzięcia w jedną z wiodących firm brokerskich w Polsce, a w roku 2023 pomimo trudnych wyzwań i zmian zachodzących

na rynku społeczno-gospodarczym, z powodzeniem kontynuowała swoje działania i inwestycje w rozwój.



PIB Broker (dawny WDB)

Za konsekwentny rozwój projektu ubezpieczeń w formule 100 proc. online i rozwój unikalnego projektu ubezpieczeń dla

sektora mleczarskiego w połączeniu z technologiczną prewencją w obszarze hodowli bydła mlecznego.



SAGA Brokers

Za najwyższą jakość usługi na rynku brokerskim oraz innowacyjne podejście do obsługi klienta. Firma wdrożyła własny moduł usprawniający prowadzenie asysty szkodowej, automatyzujący procedury

wymiany informacji pomiędzy spółką i klientem oraz spółką i zakładem ubezpieczeń, wyposażony w funkcjonalności przydatne we wszechstronnym nadzorowaniu przebiegu likwidacji szkód.

Sztuczna inteligencja w ubezpieczeniach – czy korzyści równoważą zagrożenia?

W minionym roku pojęcie sztucznej inteligencji odmieniane było przez wszystkie przypadki. Nie było takiej gałęzi przemysłu czy sektora usługowego, dla których nie omówiono korzyści płynących z wykorzystania narzędzi AI. Jednak aby należycie ocenić wpływ sztucznej inteligencji na sektor ubezpieczeń, warto spojrzeć na niego z szerokiej perspektywy i przyjrzeć się, w jakich obszarach najmocniej wpływa ona na branżę.



Kacper **Mleczak**

wiceprezes Zarządu exit Broker

Wykorzystanie AI w ocenie ryzyka, analizie danych i proponowaniu polis

Możliwości analizy danych i ich przetwarzania wykraczają dziś poza zdolności człowieka w tym zakresie. Narzędzia AI potrafią nie tylko wyszukiwać wzorce czy znajdować odchylenia od normy, ale też wyciągać z nich wnioski i przewidywać trendy. Jak podaje Forbes, jedna z największych niezależnych firm ubezpieczeniowych w USA zaczęła korzystać z oprogramowania wykorzystującego sztuczną inteligencję i inteligentną robotyczną automatyzację procesów (RPA). To nowoczesne narzędzie pomaga analizować i weryfikować roszczenia w celu generowania dokładnych raportów o stratach. Okazało

się, że dzięki zastosowaniu tego oprogramowania trafność roszczeń wzrosła aż o 99,99 proc., wydajność operacyjna wzrosła o 60 proc., a jakość obsługi klienta poprawiła się o 95 proc.

Mimo tak dużego zaawansowania nowoczesnych algorytmów, ostateczne słowo w większości przypadków wciąż należy do człowieka. Jednak dzięki dostępowi do szybszej i dokładniejszej analizy, jest on w stanie podejmować decyzję sprawniej i skuteczniej.

Od kilku lat widać dynamiczny wzrost znaczenia i wykorzystania sztucznej inteligencji, szczególnie pod kątem optymalizacji i automatyzacji procesów. Również na rynku ubezpieczeniowym, choć w zeszłym roku temat ten przewijał się zauważalnie częściej. Widzimy ten postęp także w Polsce. UNIQA pochwaliła się ostatnio uruchomieniem w pełni zautomatyzowanej oceny szkód życiowych obejmujących uszczerbek na zdrowiu. Rynek już się zmienia.

Wsparcie pracy brokerów i ubezpieczycieli

Wykorzystanie narzędzi sztucznej inteligencji, nawet tych udostęp-

nionych nieodpłatnie, w znaczący sposób wpływa na poprawę wyników osiąganych w pracy i wspiera zespoły w licznych zadaniach: od przygotowywania maili, pisaniu tekstów w języku angielskim, poprzez przyspieszenie wykonywania rutynowych, powtarzalnych czynności, takich jak przygotowywanie raportów czy komentowanie i opisywanie otrzymanych danych. Choć wpływ na wydajność pracowników umysłowych jest zależny od rozmaitych czynników, takich jak branża, specyfika pracy, umiejętności ludzi, znajomość narzędzi AI czy efektywne wykorzystanie narzędzia, to pomimo tych różnic widać znaczący progres w zakresie efektywności. Badania przeprowadzone przez MIT w 2023 roku wykazały, że pracownicy korzystający z Chat-GPT o 37 proc. poprawili swoją wydajność.

Wzrost ryzyka oszustw cybernetycznych i wyludzenia danych z wykorzystaniem AI

Jak ostrzega brytyjska agencja szpiegowska Government Communications Headquartre, szybki rozwój nowatorskich narzędzi sztucznej inteligencji doprowadzi do wzrostu liczby ataków cybernetycznych i obniży barierę wejścia dla mniej wyrafinowanych hakerów, którzy mogliby wyrządzić szkody cyfrowe.

Już dziś istnieją narzędzia, które umożliwiają tworzenie fałszywych materiałów, tzw. deep-fake, które są coraz trudniejsze do weryfikacji i łatwo pomylić je z prawdziwymi. Dysponując niewielką próbką głosu wybranej osoby, za pomocą narzędzi do syntezywa-



nia głosu można stworzyć przekonujące materiały. Przestępcy mogą podszywać się pod osoby publiczne, polityków, celebrytów, ale też dyrektorów firm, managerów, czy pracowników instytucji finansowych, aby w ten sposób wyludzić poufne dane od swoich ofiar. W minionym roku notowane były przypadki podszywania się pod bliskich w celu wyludzenia pieniędzy. Za pomocą cyfrowych narzędzi można stworzyć przekonujący materiał imitujący głos najbliższych. To nowa metoda wyludzenia pieniędzy „na wnuczka”, tyle w tym przypadku dużo bardziej wyrafinowana i trudna to weryfikacji. Fałszywe wiadomości i komunikaty, generowane za pomocą sklonowanego głosu, mogą również wpłynąć na opinię publiczną, ingerując w ten sposób, chociażby w przebieg ważnych wydarzeń, takich jak

wybory, lub wywoływać negatywne emocje względem określonych grup społecznych.

Coraz łatwiej wyobrazić sobie sytuację, gdy przestępca, podszywając się pod dyrektora firmy, próbując wyludzić dane do skrzynki mailowej, poufnych danych lub banku. Takie sytuacje już się z resztą zdarzały. To wszystko sprawia, że rynek ubezpieczeń cyber jest dziś najszybciej rozwijającą się gałęzią w branży. Od kiedy zagrożenie pojawiło się po raz pierwszy 10 lat temu w Allianz Risk Barometer, szybko okazało się, że staje się topowym ryzykiem. Teraz mamy drugi rok z rzędu, gdy zajmuje ono pierwsze miejsce na podium. To pokazuje, że dynamiczny rozwój technologii stanowi nie tylko szansę do rozwoju, ale niesie powiązane ze sobą ryzyka, których musimy być świadomi i od których warto się ubezpieczyć.

REKLAMA



KLIM
1991
BROKERS

**KOMPLEKSOWE WSPARCIE
LIKWIDACJA SZKÓD
I POMOC PRAWNA**

**PONAD 30 LAT
DOŚWIADCZENIA**

KLIMBROKERS.PL // TEL.: 95 735 03 99 // BIURO@KLIMBROKERS.PL

ul. Kosynierów Gdynskich 44, 66-400 Gorzów Wielkopolski

ZESTAWIENIE BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Nazwa firmy	Ubezpieczyciele z największym udziałem	Kluczowe specjalizacje	Najważniejsze fakty ze spółki w 2023 roku	Opis spółki
Aon Polska	Grupa PZU, ERGO Hestia, Warta, Uniqa, Generali, Grupa VIG, Allianz Trade, Coface, Unum	Ubezpieczenia specjalistyczne (D&O, cyber, OC zawodowe, ochrona fiskalna, lotnicze, morskie), ubezpieczenia budowlano-montażowe, gwarancje ubezpieczeniowe, należności kredytowe, 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), usługi doradcze w zakresie inżynieryjnym (Risk management).	W 2023 roku firma przekroczyła zaplanowany budżet, osiągając ponad 126 mln zł przychodu, co daje 12 proc. wzrostu. Pozyskała kluczowych klientów z branży OZE (morskie i lądowe farmy wiatrowe, energetyka jądrowa, fotowoltaika), farmaceutycznej, TSL, szeroko rozumianej produkcyjnej. Wzmocniła swoją ekspertyzę w zakresie usług inżynieryjnych, wspierając klientów w analizie i negocjacjach zaleceń zakładu ubezpieczeń, opracowując plany kontynuacji działania i pomagając w aktualizacji wyceny majątku pod kątem niedobezpieczenia. Wprowadziła regularne webinaria poświęcone analizie rynkowej z perspektywy należności kredytowych. Wystąpiła jako Partner Strategiczny konferencji organizowanej przez PZU LAB – „Process Safety Management”. Reprezentacja Aon dołączyła do Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych: Sylwia Kozłowska jako członek Zarządu i Mariusz Guz jako członek komisji etyki zawodowej.	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 1 700 osób w biurach na terenie całego kraju: w Warszawie, Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Poznaniu, Szczecinie i Wrocławiu. Swoje podstawowe usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego firma uzupełnia doradztwem z obszaru zarządzania ryzykiem, w transakcjach finansowania, transakcjach z zakresu fuzji i przejęć i innym konsultingiem. Globalny zasięg umożliwia zdobywanie i wymianę doświadczeń wykorzystywanych w pracy z klientami przy tworzeniu sprawdzonych, ale i innowacyjnych rozwiązań dopasowanych do indywidualnych potrzeb klienta. Międzynarodowe relacje pozwalają także na przyjmowanie do obsługi, a także aranżowanie w Polsce, programów międzynarodowych. Aon jest brokerem uniwersalnym o wszechstronnych możliwościach.
EIB	Firma współpracuje ze wszystkimi działającymi w Polsce zakładami ubezpieczeń oraz towarzystwami ubezpieczeń wzajemnych (TUW) zarówno w zakresie ubezpieczeń majątkowych, jak i osobowych. Nie ogranicza się do lokalnych rynków – dąży do zapewnienia klientom kompleksowych rozwiązań międzynarodowych. Kiedy oferta ubezpieczeń na poziomie krajowym jest niewystarczająca lub niekonkurencyjna, firma rozszerza swoją współpracę również na rynki zagraniczne.	Specjalizacje branżowe: jednostki samorządu terytorialnego, sektor komunalny, podmioty lecznicze, przemysł, budownictwo, transport, handel, usługi, energetyka i górnictwo, IT. Specjalizacje produktowe: ubezpieczenia majątkowe, na życie, zdrowotne, odpowiedzialności cywilnej, techniczne (w tym w szczególności chroniące inwestycje, awaryjne), komunikacyjne, finansowe, profesjonalne (D&O, skarbowe, cybernetyczne, podatkowe). Usługi doradcze m.in. w zakresie przygotowania procedur zarządzania ryzykiem, w tym przygotowania planów ciągłości działania oraz budowania korporacyjnej polityki ubezpieczeniowej.	Największym sukcesem firmy jest zawsze zadowolenie klientów ze skutecznej ochrony. Stawia na kompleksową obsługę – zarówno w sferze produktów, rozwiązań ubezpieczeniowych, jak i bieżącego doradztwo w zarządzaniu ryzykiem oraz wsparcia w likwidacji szkód. Fundamentem sukcesu firmy jest wiedza, doświadczenie i zaangażowanie zespołu. Dlatego oprócz nieustannego rozwoju kompetencji, dynamicznie powiększa zespoły, a jej wieloletni eksperci wciąż doskonalą swoje umiejętności. Dostarcza klientom także najwyższej jakości autorskie narzędzia IT do obsługi ubezpieczeń. W ubiegłym roku rozwinęła autorski system EIB IMS o kolejne funkcjonalności między innymi pozwalające na aktualizację sum ubezpieczenia. Jej wysiłki docenili zarówno klienci, jak i rynek ubezpieczeniowy, a także eksperci zewnętrzni, czego dowodem jest dwukrotne otrzymanie tytułu Gazeli Biznesu. Istotną częścią działalności firmy jest też edukacja na temat roli ubezpieczeń w życiu firmy i instytucji. W 2023 roku zorganizowała kilkadziesiąt wydarzeń szkoleniowych – zarówno stacjonarnie, jak i online – dla przedstawicieli różnych branż. Wzięła w nich udział rekordowa liczba ponad 15 tys. uczestników.	Firmę tworzy zespół składający się z ponad 200 osób, w tym 133 brokerów ubezpieczeniowych, najwyższej klasy ekspertów w dziedzinie zarządzania ryzykiem. Siłę marki potwierdza zaufanie klientów, w tym największych przedsiębiorstw, podmiotów leczniczych i samorządów w Polsce, które korzystają z naszego blisko 30-letniego doświadczenia i wiedzy. Jednym z kluczowych powodów jej sukcesu jest podejście do nowych technologii i stworzenie autorskich rozwiązań IT. Firma jest doradcą i stabilnym partnerem w zarządzaniu ryzykiem, aktywnie tworzy też przestrzeń wymiany wiedzy i doświadczeń – organizuje szkolenia dotyczące bieżących problemów, z którymi borykają się firmy i instytucje publiczne. Współpracuje z międzynarodowymi organizacjami brokerskimi, dzięki czemu zapewnia klientom dostęp do rozwiązań globalnych, pojemności i specjalistycznych produktów ubezpieczeniowych. Zajmuje czołową pozycję wśród firm brokerskich w Polsce, budując trwałe relacje z klientami i przyczyniając się do poprawy efektywności oraz bezpieczeństwa działania przedsiębiorstw i instytucji w kraju.
EQUINUM Broker	Dział I: PZU na Życie, TUŃZ COMPENSA, TU ZDROWIE, UNIQA TUŃZ, TUŃZ WARTA. Dział II: PZU, UNIQA TU, COMPENSA TU SA VIG, STU Ergo HESTIA. Operatorzy medyczni: LUX MED, PZU Zdrowie, Centrum Medyczne ENEL-MED.	OC członków władz spółki – D&O, karnoskarbowe – Tax Protect, przestępstw cybernetycznych CYBER RIS, OC, BI, ubezpieczenia grupowe na życie, grupowe programy zdrowotne, programy profilaktyczne, programy leczenia specjalistycznego, NNW.	Rok 2023 był kolejnym okresem intensywnego rozwoju i wzrostu EQUINUM Broker. W Almanachu Brokerów, który ukazał się w maju 2023 roku, spółka została sklasyfikowana na 47. pozycji (wzrost w stosunku do roku 2022 o 6 pozycji, a do roku 2021 aż o 17 pozycji). Pod względem wielkości zainkasowanego kurtażu spółka osiągnęła 23-proc. dynamikę wzrostową. Mając na względzie coraz większą liczbę obsługiwanych firm oraz ich położenie, zapadła decyzja o utworzeniu oddziału w Warszawie, w którym jest już zatrudnionych pięciu brokerów. W minionym roku firma pozyskała do obsługi znaczącą liczbę nowych podmiotów w tym między innymi kilka jednostek kultury. Tym samym w istotny sposób zwiększyła się liczba obsługiwanych placówek kulturalnych. W 2023 roku zespół EQUINUM podejmował szereg inicjatyw. Między innymi w ramach Akademii EQUINUM zostały nagrane i opublikowane na kanale You Tube kolejne filmy o tematyce ubezpieczeniowej. We wrześniu firma zorganizowała dużą stacjonarną konferencję „Nowa mapa potrzeb pracowników 2024 r” dedykowaną do HR menedżerów firm prowadzących działalność na terenie Tyskiej i Gliwickiej Podstrefy Ekonomicznej. W ramach budowania silnych kompetencji w zakresie ubezpieczeń zdrowotnych opracowała unikalne narzędzie ADONA pozwalające w precyzyjny sposób zmierzyć funkcjonalność programu oraz wskazać obszary możliwej poprawy. Analizie poddano aż 118 aspektów mających istotne i bezpośrednie znaczenie dla jakości funkcjonowania ubezpieczenia, a punktem odniesienia jest baza blisko 1200 polis zdrowotnych. Wykonywane przez brokerów EQUINUM analizy, połączone z szerokim benchmarkiem rynku, stanowią nieocenione źródło informacji w procesie tworzenia nowych rozwiązań dla klientów.	EQUINUM Broker jest brokerem ubezpieczeniowym z ponad 25-letnim doświadczeniem. Świadczy usługi w pełnym zakresie obsługi ryzyk, jednak specjalizuje się w ubezpieczeniach: OC, 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 się między innymi spółki prawa handlowego, instytucje kultury, podmioty lecznicze, jednostki administracji, samorządy 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. Główna siedziba znajduje się w Sosnowcu, od kilku miesięcy funkcjonuje również oddział w Warszawie.
Funk International Polska	WARTA, ERGO Hestia, PZU, WARTA Życie, PZU Życie, Allianz Trade, KUKE, Coface, Credendo.	Ubezpieczenia należności handlowych, gwarancje ubezpieczeniowe oraz pośrednictwo w usłudze faktoringu. Ubezpieczenia życiowe, medyczne oraz specjalistyczne (D&O, ubezpieczenia karnoskarbowe, ubezpieczenia nadwyżkowe). Rozwiązania dedykowane dla przedsiębiorstw: ubezpieczenia mienia i OC, ubezpieczenia komunikacyjne, doradztwo i wsparcie w zakresie Risk Engineering. Doświadczenie w budowaniu programów ubezpieczeniowych dla branż trudnych oraz możliwości pozyskiwania ofert z rynków zagranicznych m.in. londyńskiego.	Rok 2023 to rok, w którym skutecznie ulokowano 200 milionów składki ubezpieczeniowej klientów FUNK International Polska. To efekt skutecznego, zdywersyfikowanego zarządzania portfelem i doświadczenia w lokowaniu na rynku ubezpieczeniowym ryzyk trudnych oraz reagowaniu na dynamiczne zmiany w obszarze ubezpieczeń spowodowanym zmianami w gospodarce, jak i sytuacji geopolitycznej. Utworzono kolejny oddział firmy, tym razem w Gdańsku, aby zgodnie z filozofią firmy pokryć siecią oddziałów obszar Polski. Rozwinięte zostały specjalizacje ubezpieczeniowe dotyczące takich obszarów jak ubezpieczenia specjalistyczne (OC członków Zarządu, ubezpieczenia karno-skarbowe), jak również związane z procesami inwestycji budowlanych (CAR/EAR, gwarancje ubezpieczeniowe). Firma wciąż rozwija z sukcesami usługi doradcze ściśle związane z zarządzaniem ryzykiem, wsparcie prawne, likwidacje szkód czy doradztwo inżyniera ryzyka w zakresie ubezpieczeń majątkowych. W trosce o swoich partnerów biznesowych FUNK wdrożył politykę bezpieczeństwa i zarządzania jakością, co jest potwierdzane okresowymi audytami zgodnie z normami ISO:9001 oraz ISO:27001.	Funk jako broker ubezpieczeniowy i doradca ds. zarządzania ryzykiem jest największym niezależnym domem brokerskim w Niemczech i jednym z czołowych brokerów w Europie. Od 30 lat na polskim rynku dostarcza najwyższej jakości rekomendacji w obszarze ubezpieczeń, zarządzania ryzykiem oraz doradztwa dotyczącego rozwiązań emerytalno-inwestycyjnych. Firma projektuje i wdraża indywidualne rozwiązania pochodzące zarówno z krajowego, jak i zagranicznego rynku ubezpieczeniowego i zarządzania ryzykiem. Jej ekspertyza obejmuje analizę istniejących zagrożeń, opracowywanie innowacyjnych programów ubezpieczeniowych oraz efektywne zarządzanie procesem dochodzenia roszczeń odszkodowawczych. Funk łączy nowoczesne podejście do zarządzania ryzykiem z tradycyjnymi działaniami międzynarodowego brokera ubezpieczeniowego.
Grupa Brokerska Odys	Ergo HESTIA, PZU, TU UNIQA, WARTA, INTERRISK, GENERALI, TUW TUW, COMPENSA, WIENER, PZU ŻYCIE, COMPENSA, KUKE, EULLER HERMES TU, CHUBB EUROPEAN GROUP	Specjalizacje produktowe: majątek; OC, roboty budowlano-montażowe, ubezpieczenia na życie i zdrowotne, finansowe, gwarancje, floty, rolne. Branżowe: sektor gospodarki odpadami, jednostki samorządu terytorialnego, budownictwo i mieszkalnictwo, przemysł ciężki, handel, ochrona zdrowia, transport i logistyka, rolnictwo.	Spółka zakończyła bilansowo rok 2023 zyskiem bez żadnych zobowiązań finansowych, a wartość przychodu wzrosła o 15 proc. w stosunku do roku 2022 i wynosi obecnie 14 mln zł. Wzmocniła dział gwarancji ubezpieczeniowych i uzyskała bardzo duże limity gwarancji odpadowych dla partnerów biznesowych. Znacząco rozszerzyła udział w obsłudze klientów wg PZP. Wzmocniła poprzez zwiększenie zasobów ludzkich oraz nowe oprogramowania, dział obsługi szkód partnerów biznesowych. Kadra firmy bardzo mocno zaangażowała się w szkolenia klientów. Firma rozpoczęła proces konsolidacji z innymi branżowymi podmiotami i obecnie współpracuje na rynku brokerskim z siedmioma partnerami, wymieniając doświadczenia i wzmacniając potencjał kadrowy. W 2023 roku rozpoczęła modernizację siedziby, która będzie kontynuowana w roku 2024. Firma aktywnie wspierała liczne inicjatywy społeczne i akcje charytatywne.	Grupa Brokerska Odys funkcjonuje na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego nieprzerwanie od 1996 roku, jako broker w formie spółki kapitałowej od roku 2000. Obsługuje ponad 2000 klientów. Przypis składki grupy przekroczył 110 mln zł. Firma jest członkiem Polskiej Izby Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, Stowarzyszenia Polskich Brokerów, Kujawsko-Pomorskiego Związku Pracodawców i Przedsiębiorców. Wg najnowszego sprawozdania do KNF za rok 2023, współpracuje z 37 zakładami ubezpieczeń.
Grupa MAK	Warta, Ergo Hestia, PZU, UNUM Życie, Warta Życie, PZU na Życie, Ergo Hestia Życie	Ubezpieczenia majątkowe, komunikacyjne, życiowe i zdrowotne.	Dołączenie Grupy do spółki Versum Broker. Dalszy rozwój działalności zagranicznej poprzez powołanie spółek w Czechach i na Litwie. Wzrost obsługiwanej składki do ponad 2 mld zł.	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. Rocznie 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.

Ubezpieczenia grup zawodowych. Za kulisami.

Wysoka jakość obsługi brokerskiej wymusza specjalizację. Aby w możliwie najwyższym stopniu zaspokoić potrzeby ubezpieczeniowe klientów, broker musi mieć szeroką wiedzę i doskonałe rozeznanie w branży, którą obsługuje.



Małgorzata **Szulczewska**

wiceprezes Zarządu SAGA Brokers

Jedną z takich specjalizacji są ubezpieczenia grup zawodowych oparte zazwyczaj na obowiązkowym ubezpieczeniu zawodowej odpowiedzialności cywilnej członków tych grup. Wielu brokerów nie docenia stopnia skomplikowania programów zawodowych, wychodząc z błędnego założenia, że ubezpieczenia obowiązkowe są proste (bo uregulowane ustawowo) i łatwe w sprzedaży (bo klient musi kupić).

W obliczu wyzwań

Odmienność obsługi ubezpieczeń zawodowych dla brokerów zajmujących się innymi ryzykami również może być zaskakująca. Patrząc na grupę przez pryzmat jej potencjału składkowego, tracą z pola widzenia szereg wyzwań stojących przed brokerem. Budowana systematycznie przez brokera świadomość ubezpieczeniowa władz organizacji za-

wodowej nie ma bezpośredniego przełożenia na decyzje zakupowe jej członków. Akcje informacyjne prowadzone za pośrednictwem samorządu bywają mało skuteczne, trzeba więc znaleźć własne sposoby, aby skutecznie dotrzeć do poszczególnych członków grupy. To praca z nimi decyduje o sukcesie.

Potrzeba wiedzy

Przygotowanie programu branżowego wymaga ogromnej wiedzy i doskonałego rozeznania w realiach danego środowiska zawodowego. Ekspercka wiedza z zakresu ubezpieczeń to zdecydowanie za mało. Część potrzeb ubezpieczeniowych pozostaje nieświadomionych i dopiero zapoznanie się ze specyfiką grupy i jej warsztatem pracy daje szansę na stworzenie dobrego programu. Niezbędne jest więc zaangażowanie w życie grupy zawodowej, uczestnictwo w organizowanych przez nią wydarzeniach merytorycznych, wspieranie jej dążeń do oddziaływania na ustawodawcę czy tworzenia samorządu zawodowego.

Kwintesencją obsługi brokerskiej jest rzecz jasna wsparcie w obsłudze roszczeń odszkodowawczych. Pamiętajmy, że mówimy o grupach zawodo-

wych złożonych z tysięcy członków ze znikomą wiedzą na temat zasad ponoszonej przez nich odpowiedzialności oraz procesów likwidacji szkód. Z uwagi na liczbę i różnorodność szkód oraz niespójne orzecznictwo asysta szkodowa wymaga sporego nakładu czasu i pracy, a przede wszystkim szerokiej wiedzy. Dzięki organizowanym cyklicznie szkoleniom szkodowym broker edukuje środowisko i jednocześnie zyskuje opinię eksperta i zaufanego partnera.

Niezbędne może okazać się wypracowanie sobie opinii eksperta również u ubezpieczycieli. Zdarza się, że ubezpieczyciel deklaruje gotowość nawiązania współpracy z grupą zawodową wyłącznie ze względu na wiedzę i doświadczenie brokera (a nie jego wielkość). To niezwykle cenne z racji ograniczonego zainteresowania ubezpieczycieli programami branżowymi. Znalezienie oferty nie jest proste z uwagi na specyfikę ryzyka OC (zwłaszcza obowiązkowego) i wysokość oczekiwanej ochrony, liczonej w miliardach złotych dla pojedynczej grupy zawodowej.

Ewolucja zawodu

Zawody ewoluują i rolą brokera grupy zawodowej jest umiejętne i błyskawiczne wychwytywanie tych zmian. Zwłaszcza jeśli oznaczają przekroczenie zwyczajowo przyjętego katalogu czynności, a poprzez to wymykają się z ram ochrony ubezpieczeniowej. Koniecznością jest bieżące modyfikowanie programu. Nawet jeśli umowę podpisano na kilka lat. Wkraczamy tutaj na grunt wy-

zwań obsługowych. Każda modyfikacja programu wymusza wdrażanie zmian w dystrybucji ubezpieczenia. Dystrybucji, która odbywa się w zaawansowanych technologicznie systemach informatycznych. Z uwagi na duże tempo dokonywanych zmian współpraca z zewnętrznymi dostawcami usług IT może okazać się niewystarczająca. Oparcie się na własnym zespole programistów, aczkolwiek gwarantujące odpowiedni czas reakcji, jest wyzwaniem organizacyjnym i kosztowym. Oplącalnym dopiero w dłuższej perspektywie.

Wiele wysiłku wymaga również zbudowanie merytorycznego (również w wielu obszarach ubezpieczeniowych), doświadczonego i zgranego zespołu obsługującego program branżowy. Organizację jego pracy trzeba doprowadzić do perfekcji.

Nie bez znaczenia pozostaje także dyspozycyjność zespołu, oczekiwana przez klientów w wymiarze niemal całodobowym i w różnych kanałach komunikacji. Przypomnijmy, że mówimy tu o setkach lub tysiącach członków grupy zawodowej, z których każdy może potrzebować wsparcia.

W praktyce większość brokerów obsługę grupy zawodowej – po wynegocjowaniu programu i podpisaniu umowy – przekazuje agencji ubezpieczeniowej, uciekając przed wyzwaniami związanymi z obsługą klienta masowego. Postrzeganie obsługi programu branżowego jako obsługi technicznej, którą można przerzucić na agenta, uważa się za poważny błąd. Broker dla klienta pozostaje wówczas ano-

nimowy i nie zdoła zbudować kapitału zaufania owocującego wieloletnią współpracą. W połączeniu z kadencyjnością władz organizacji zawodowych utrudniającą nawiązywanie trwałych relacji prowadzi to nierzadko do zmiany brokera.

Właściwe postrzeganie roli brokera

Właściwe postrzeganie roli brokera w procesie zaopiekowania potrzeb klienta skłaniać powinno do ciągłej obecności w życiu grupy zawodowej. Obsługa techniczna powinna odbywać się w tle i być niewidoczna dla ubezpieczonych. Klient oczekuje doradztwa i wsparcia na każdym etapie. Ma nietypowe problemy, wątpliwości, nieświadomione potrzeby i rolę brokera jest to obsłużyć. Bez indywidualnego kontaktu nie jest to możliwe.

W SAGA Brokers tak właśnie to robimy. Jesteśmy brokerem, który od początku swojego istnienia skupił się na obsłudze grup zawodowych. Pierwsze programy ubezpieczeniowe zabezpieczające ryzyka zawodowe stworzyliśmy ponad 30 lat temu, wyprzedzając o wiele lat ustawy o obowiązkach ubezpieczenia. Nasza specjalizacja jest dziś na tyle silna, że dział ubezpieczeń zawodowych jest największym działem Spółki i generuje większość jej przychodów. Wszystkie grupy zawodowe, z którymi kiedykolwiek nawiązaliśmy współpracę, do dziś pozostają w gronie naszych klientów. Nie ma lepszej rekomendacji. I dowodu uznania dla naszej pracy.



SAGA Rok założenia 1990
BROKERS

Budujemy
Twoje bezpieczeństwo

Pierwszy Polski Dom Brokerski SAGA Brokers Sp. z o.o.
ul. Słoneczna 15A
60-286 Poznań

Materiał partnera

<p>Grupa Brokerska Quantum</p>	<p>PZU, Uniqa, Warta, Ergo Hestia, Generali, Allianz Trade, KUKE, Coface, Credendo, Colonnade</p>	<p>Specjalizacja produktowa – kompleksowa obsługa klienta: ubezpieczenia majątkowe, OC, techniczne, budowlano-montażowe, grupowe ubezpieczenia na życie i zdrowie, ubezpieczenia komunikacyjne i rozwiązania dla flot pojazdów, ubezpieczenia należności handlowych, profesjonalne (D&O, skarbowe, cybernetyczne), gwarancje ubezpieczeniowe. Specjalizacje branżowe: branża farmaceutyczna, budowlana, transportowa, IT, spożywcza oraz produkcyjna.</p>	<p>Rok 2023 był dla Grupy Brokerskiej Quantum wyjątkowy nie tylko ze względu na jubileusz 25-lecia istnienia firmy, ale również z uwagi na dynamiczny rozwój i wciąż powiększający się zespół specjalistów. Inwestowanie w nowe talenty nie tylko wzmocniło pozycję firmy na rynku, ale też otworzyło drzwi do działań na nowych rynkach i jeszcze lepszą i bardziej kompleksową obsługę klientów. Firma odnotowała kilkunastoprocentowy wzrost sprzedaży w stosunku do roku poprzedniego, we wszystkich grupach produktowych, a łączna wartość obsługiwanej składki to ponad 170 mln zł.</p>	<p>Grupa Brokerska Quantum jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych, działającym na polskim rynku od 1998 roku. 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. Quantum to przykład sprawnie działającego brokera ubezpieczeniowego, którego każde ogniwo pracuje tak, by osiągnąć wspólny cel, jakim jest zapewnienie bezpieczeństwa swoim klientom.</p>
<p>Integrum Broker (Grupa Integrum)</p>	<p>Warta, Hestia, PZU, Uniqa, Allianz, Colonnade, 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&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 2023 był kolejnym rokiem rozwoju spółki w kierunku zwiększania jej konkurencyjności na rynku. Tym samym umacnia swoją pozycję wśród największych organizacji brokerskich w ogólnopolskim rankingu brokerów ubezpieczeniowych. Kolejny rok to także systematyczny wzrost przychodów w grupie oraz inicjowanie współpracy brokerskiej z nowymi podmiotami. Firma kontynuuje rozwój narzędzi IT mających na celu zwiększenia jakości usług świadczonych klientom. Wsparcie zespołów brokerskich firmy zapewnia rozbudowany zespół handlowy wspierany przez dział marketingu.</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, flot pojazdów mechanicznych, gwarancji ubezpieczeniowych czy ubezpieczeń osobowych, z uwzględnieniem likwidacji szkód. Partnerstwo z konsorcjumem Proasekuracja pozwala firmie lepiej wykorzystywać potencjał i specjalizację pracowników obu firm. Dzięki temu 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 on-line.</p>
<p>Inter-Broker</p>	<p>PZU, PZU Życie, Uniqa TU, TUIR Warta, STU Ergo Hestia, Towarzystwo Ubezpieczeń Wzajemnych TUW, InterRisk TU S.A. Viena Insurance Group.</p>	<p>Spółka Inter-Broker specjalizuje się przede wszystkim w brokerskiej obsłudze podmiotów sektora publicznego, w szczególności zaś jednostek samorządu terytorialnego – obsługuje ponad 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>Spółka w 2023 roku obchodziła 25 lecie istnienia. W ramach jubileuszu prawie połowa pracowników rozpoczęła studia podyplomowe na kierunku utworzonym specjalnie dla Inter-Broker. W ramach współpracy z Wyższą Szkołą Gospodarki w Bydgoszczy opracowany został plan studiów i dobrani wykładowcy. Studia poszerzają kompetencje brokerskie pracowników i są celowane w ich potrzeby. Spółka Inter-Broker otrzymała od Gazety Ubezpieczeniowej tytuł Brokera roku 2023.</p>	<p>Spółka obsługuje kilkaset jednostek samorządu terytorialnego. Działając w realiach gospodarki rynkowej, firma nieustannie poddawała dywersyfikacji portfel obsługiwanych klientów, tworząc jednocześnie drugi profil działalności naszej 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 75 osób i prowadzi osiem placówek na terenie kraju. Jest laureatem konkursu Teraz Polska. To pierwszy broker w Polsce, który otrzymał Godło Teraz Polska za całą usługę brokerską.</p>
<p>International Risk & Corporate Advisory (IRCA)</p>	<p>PZU, Colonnade, Uniqa, Allianz, Warta</p>	<p>Ubezpieczenie odpowiedzialności członków władz (D&O), ubezpieczenie grupowe na życie, programy opieki medycznej, OC ogólne, OC zawodowe.</p>	<p>Rok 2023 był kolejnym rokiem zmian w prawie podatkowym. Kancelaria poszerzyła swoją ofertę, dzięki której oferuje klientom nie tylko najszerszy możliwy zakres w ubezpieczeniu D&O, ale również szczegółowo wynegocjowane, odpowiednie zabezpieczenie ryzyk związanych z KKS. W roku 2023 IRCA wypracowała dla swoich klientów bardzo korzystne rozwiązania w obszarze grupowych ubezpieczeń na życie i programów opieki medycznej. Realizowane przez firmę projekty zabezpieczają zmieniające się potrzeby pracowników z jednoczesnym uwzględnieniem planów i możliwości finansowania benefitów przez pracodawców. Jest to szczególnie ważne w kontekście wzrostu składek ubezpieczeniowych. W roku 2023 klienci musieli mierzyć się z rosnącymi składkami ubezpieczeniowymi niemal we wszystkich obszarach, co wiązało się ze szczególną koncentracją nad indywidualnym wypracowaniem odpowiednich procesów i zapisów, które zmniejszają ryzyko cenowe.</p>	<p>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. Firma 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, w tym poza Europą. Dzieli się swoimi doświadczeniami, m.in. współpracując i aktywnie uczestnicząc w wydarzeniach organizowanych przez Stowarzyszenie Spółek Giełdowych.</p>
<p>KLIM BROKERS</p>	<p>I Grupa: Ergo Hestia Życie, Nationale Nedertlanden, PZU Życie, Uniqa Życie, Unum, Warta Życie. II Grupa: Allianz, Colonnade, Compensa, Ergo Hestia, Generali, Inter Polska, Inter Risk, PZU, TUW, TUZ, Uniqa, Warta, Wiener.</p>	<p>Ubezpieczenia komunikacyjne, transportowe, spedycyjne – TSL, floty. Ubezpieczenia majątkowe: administracja publiczna, samorządy, mieszkalnictwo, handel, magazynowanie, transport, przemysł: drzewny, meblarski, metalowy, motoryzacyjny, produkcji i dystrybucji energii, ciężki, odlewniczy. Odpowiedzialność Cywilna: z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej, specjalistyczna (D&O), zawodowa. Ubezpieczenia grupowe na życie, osobowe, zdrowotne.</p>	<p>W myśl motta: U nas jedno, co jest stałe, to ciągła zmiana: w 2023 roku firma osiągnęła wzrost przychodów o ponad 20 proc. oraz wzrost o ponad 12 proc. zebranej składki. Kontynuowała prace nad nowym systemem informatycznym, w którym wprowadziła nowe rozwiązania niespotykane na polskim rynku. Powiększyła portfel klientów, w tym pozyskała jedną z najnowocześniejszych bioelektroniki w Polsce. Wzmocniła dział likwidacji szkód, zwiększając liczbę likwidatorów. Kontynuowała cykl szkoleń dla brokerów.</p>	<p>„Wyjątkowi w ubezpieczeniach” to maksyma KLIM BROKERS od 1991 roku. Celem firmy jest stałe zapewnianie najlepszej ochrony i bezpieczeństwa prowadzonej działalności klientów. 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, zapewniając również bezpłatną nieograniczoną pomoc prawną. Jej usługi i profesjonalizm zostały zweryfikowane i docenione przez zewnętrznych audytorów. Od czerwca 2011 r. posiada Certyfikat Jakości ISO 9001-2008 (aktualnie 9001-2015). To, czego się podejmuje, musi być najlepsze dla klientów.</p>
<p>Marsh McLennan w Polsce (Marsh, Mercer (Polska), Guy Carpenter & Company GmbH, Oliver Wyman)</p>	<p>PZU, PZU Życie, TUIR Allianz Polska, TU Allianz Życie Polska, STU Ergo Hestia, STUnŻ Ergo Hestia, TU Euler Hermes, TUIR Warta, TUUnŻ Warta, AIG Europe Limited Oddział w Polsce, GRUPA VIG (InterRisk TU, Compensa TU, Compensa TunŻ), Generali TU, Generali Życie, UNIQA TU, UNIQA 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.</p>	<p>Specjalizacje: ubezpieczenia majątkowe i OC, ubezpieczenia należności handlowych, ubezpieczenia finansowe i profesjonalne (m.in.: D&O, ryzyka cybernetyczne, fuzje i przejęcia), ubezpieczenia komunikacyjne i rozwiązania dla flot pojazdów / masowe programy ubezpieczeniowe (affinity), gwarancje ubezpieczeniowe, doradztwo związane z szeroko pojętym zarządzaniem zasobami ludzkimi, ubezpieczenia na życie i wypadkowe, programy opieki medycznej, plany emerytalne i oszczędnościowe, usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem/konsulting w ramach strategii usług finansowych oraz regulacji prawnych, reasekuracja, programy międzynarodowe. Branże: paliwowo-petrochemiczna, energetyczna, budownictwo/infrastruktura, instytucje finansowe, sektor publiczny, kolejowa, TSL, przemysł motoryzacyjny, morski, spożywczy, chemiczny, farmaceutyczny, lotniczy, wydobywczy, telekomunikacja i nowe technologie, ochrona zdrowia, Centra Usług Wspólnych.</p>	<p>Ponad 2,3 mld zł składki plasowanej brutto. Ponad 1500 pracowników, w tym +200 brokerów ubezpieczeniowych, +30 ekspertów w zakresie reasekuracji. Ponad 2500 klientów. Pięć biur w Polsce: Warszawa, Poznań, Gdańsk, Kraków, Wrocław. Likwidacja ponad 15 500 szkód rocznie. Wartość największej likwidowanej przez zespół firmy szkody (majątkowa oraz utrata zysku) przekracza 2 mld złotych. Nowatorskie rozwiązania produktowe poparte międzynarodowym doświadczeniem.</p>	<p>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 ponad 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 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 poziom 23 mld dolarów. W coraz bardziej dynamicznym i złożonym środowisku biznesowym eksperci z Grupy MMC zapewniają klientom wsparcie poprzez projektowanie i dostarczanie innowacyjnych rozwiązań. W skład Grupy wchodzi także: Guy Carpenter – dostawca zaawansowanych rozwiązań w zakresie reasekuracji, które pomagają klientom osiągać zysk i rozwijać ich działalność oraz Oliver Wyman – doradca klientom z sektora prywatnego oraz rządowego w zakresie strategii usług finansowych i wizerunkowych.</p>

Mentor	AGRO Ubezpieczenia, Compensa TU, Ergo Hestia, Ergo Hestia Życie, Generali, Generali Życie TU, InterRisk, LuxMed, MEDICOVER FORSAKRINGS, PZU, PZU Życie, PZUW, TU Allianz Życie Polska, TU Compensa Życie, UNIQA TU, UNIQA Życie, Unum Życie, Warta, Warta na Życie, Wiener.	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 eksperymentów medycznych, ubezpieczenia administracji publicznej.	Rok 2023 r. był kolejnym rokiem rozwoju spółki, która od lat plasuje się w czołówce firm brokerskich Polsce. Utworzone zostały nowe oddziały w Częstochowie oraz w Bukareszcie (Rumunia). Mentor konsekwentnie od kilku lat kontynuuje rozwój autorskich narzędzi IT stanowiących niezbędny element współczesnych programów ubezpieczeniowych. Ponadto stawia na działania szkoleniowe, zarówno w formie nagrań video i platform VOD, jak i w formie konferencji tematycznych. Przykładem tego w minionym roku było zorganizowanie pierwszej konferencji dla szpitali z cyklu „Jakość i Lean w medycynie”, na które przybyło 150 przedstawicieli polskich szpitali. Mentor duży nacisk w swojej działalności kładzie również na rozwój inżynierii ryzyka. Dlatego też zainicjował konferencję z udziałem inżynierów ryzyka z 11 zakładów ubezpieczeniowych nt. instalacji fotowoltaicznych, a celem spotkania była próba wypracowania wspólnych wytycznych w zakresie oceny i akceptacji ryzyka z nimi związanych. Poza działalnością strictly brokerską Mentor angażował się także na innych polach m.in. jako partner toruńskiej części Światowego Kongresu Kopernikańskiego z okazji jubileuszu 500. rocznicy urodzin Mikołaja Kopernika.	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. Jest także niekwestionowanym liderem segmentu ubezpieczeń grupowych na życie i zdrowie, reprezentując interesy różnych grup zawodowych w całej Polsce. Z usług Mentor korzystają firmy produkcyjne i usługowe, w tym duże grupy kapitałowe, jak również instytucje państwowe i pozarządowe czy uniwersytety. Nieodłącznym elementem wsparcia budowanych programów ubezpieczeniowych są wdrożone przez firmę 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 (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 Zarządu spółek, grupowe ubezpieczenia na życie i zdrowie, likwidacja szkód. BRANŻE: budowlana, przemysłowa, medyczna, informatyczna, publiczna, spożywcza, edukacja, IT oraz transport i logistyka.	W lutym 2023 roku firmy wchodzące w skład grupy Merydian Group oficjalnie ogłosiły fuzję swoich czterech spółek. Dzięki temu połączeniu została wzmocniona ich pozycja na rynku, a grupa zadebiutowała w Almanachu Brokerów i znalazła się w TOP20 polskich brokerów z bardzo mocnymi pozycjami w zestawieniach specjalizacji produktowych i branżowych. Spółki dzięki połączeniu swoich sił zyskały bardzo mocny zespół specjalistów z wieloletnim doświadczeniem składający się z prawie 100 osób.	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 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&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 & 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.
MJM Brokers	PZU, TUiR Warta, STU Ergo Hestia, Compensa TU S.A. VIG, Wiener TU S.A. VIG, Chubb EG SE, Uniqa TU, Generali TU.	Zaawansowane programy ubezpieczeń komunikacyjnych i transportowych oraz organizacja i zarządzanie procesami likwidacji szkód dla importerów i dilerów pojazdów, firm CFM I RAC, flot samochodowych, firm leasingowych, pośredników finansowych.	Rok 2023 był najistotniejszy w dotychczasowej historii spółki. Wydarzyło się bardzo wiele. To właśnie w tym roku firma osiągnęła 150 proc. dynamikę wzrostu sprzedaży. Cel ten został osiągnięty poprzez konsekwentną strategię rozwoju współpracy z dotychczasowymi klientami oraz w wyniku pozyskania i nawiązania współpracy z nowymi klientami. W 2023 roku wszystkie pojazdy ciężarowe marki Volvo opuszczały salony sprzedaży z wyposażeniem dodatkowym w postaci umów ubezpieczeń dostarczanych przez MJM Brokers. Należy też wspomnieć, iż wszystkie pojazdy ciężarowe marki Scania rozpoczęto wyposażać w umowy ubezpieczenia dostarczane przez MJM Brokers. Firma pracuje oczywiście nad ofertą dla pozostałych marek pojazdów ciężarowych. Rok ten przyniósł jej świetne wyniki, które osiągnęła struktura Centrum Napraw Wypadkowych Volvo Trucks, gdzie firma jest głównym operatorem. Przedsięwzięcie to powoduje zwiększenie kierowności napraw do serwisów naprawczych oraz zapewnia im 100 proc. outsourcing w zakresie merytorycznej i technicznej likwidacji szkód. W tym samym czasie firma nawiązała współpracę z nowymi klientami flotowymi i może z dumą potwierdzić, że aktualnie obsługuje 241 flot samochodowych. Wdrożyła wiele rozwiązań IT, które umacniają jej pozycję lidera w branży TSL. Jest właścicielem Cargo Safe i Carrier Check – aplikacji, które zmieniają postrzeganie roli brokera ubezpieczeniowego w obsłudze firm spedycyjnych. W IV kwartale 2023 roku powołała w swoich strukturach Dział Ubezpieczeń Transportowych, żeby zapewnić klientom jeszcze bardziej profesjonalną i specjalistyczną usługę. Dodatkowo był to czas bardzo istotnych transferów kadrowych, dzięki którym tworzy obecnie najsilniejszy merytorycznie i sprzedażowo zespół. Jednakże jednym z najbardziej istotnych wydarzeń 2023 roku w życiu MJM Brokers jest pozyskanie przez MJM Holdings nowego inwestora strategicznego – amerykański fundusz private equity – Corsair. To wydarzenie z punktu widzenia możliwości dalszego budowania usług i poszerzenia zasięgu działalności jest przełomowe.	MJM Brokers jest pod względem obsługiwanej składki największym w Polsce brokerem ubezpieczeniowym dla sektorów TSL, CFM I RAC. Źródłem przewagi konkurencyjnej firmy jest ścisła specjalizacja w zakresie programów dla importerów i dealerów pojazdów ciężarowych, flot samochodowych, branży CFM i RAC. U podstaw sukcesu stoi strategia ścisłej specjalizacji branżowej oraz inwestycje w infrastrukturę konieczną do obsługi klientów – całodobowe call center, platforma on-line do likwidacji szkód, aplikacje specjalistyczne, sieć naprawcza oraz zespół specjalistów z wieloletnim doświadczeniem ukierunkowanym ściśle na branżę TSL, RAC, CFM.

REKLAMA



**Grupa Brokerska
Odys Sp. z o.o.**

e-mail: broker@odys.pl
tel. (+48) 52 376 87 50
adres: ul. 11 Listopada 1A
85-624 Bydgoszcz
KRS 0000186231
NIP 967-10-95-541
REGON 092574927
PUNU nr 894/00
nr w rejestrze KNF 00000801/U

**Z nami zawsze dotrzesz
do upragnionego celu**

<p>Nord Partner</p>	<p>TUIR Warta, STU Ergo Hestia, PZU, PZU Życie, TUW Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych, Vienna Insurance Group (Compensa, InterRisk, Wiener, Vienna Life)</p>	<p>Specjalizacje: majątek, komunikacja, floty, OC ogólne, D&O, OC zawodowe, na życie. Branże: finansowa (banki, firmy leasingowe, doradczycy), energetyka, branża chemiczna, jednostki samorządu terytorialnego, firmy transportowe, przemysł.</p>	<p>W roku 2023 Nord Partner obchodziła jubileusz 25-lecia powstania. Firma jest dumna z faktu, że polska marka stworzona ćwierć wieku temu od podstaw jest dzisiaj jedną z czołowych firm brokerskich w Polsce. Codzienna praca i zaangażowanie wszystkich pracowników w rozwój firmy przynosi z roku na rok nie tylko biznesowe sukcesy, ale również umacnia zespół i wewnętrzne relacje. W 2023 roku kontynuowano działania i inwestycje w rozwój Nord Partner, reagując równocześnie na kolejne zmiany zachodzące na wrażliwym rynku społeczno – gospodarczym. Dzięki temu po raz kolejny firma ugruntowała silną pozycję na mapie usług brokerskich, a spółka mogła stabilnie funkcjonować pomimo niepewnej sytuacji gospodarczej i politycznej. Jej wysiłki docenili zarówno klienci, jak i partnerzy biznesowi, obdarzając ją niesłabnącym zaufaniem, co pokazuje, że marka Nord Partner jest silna i rozpoznawalna na rynku. Dbając o utrzymanie pozycji kluczowego brokera, ale także dalszy, niesłabnący rozwój Nord Partner w 2023 roku, z powodzeniem wprowadzała kolejne zmiany w strukturze organizacyjnej oraz modelu funkcjonowania biur, zapewniając klientom obsługę dostosowaną do ich rosnących potrzeb, a jej pracownicy zyskali większy komfort i nowoczesne narzędzia usprawniające pracę. Ponadto stale angażuje się w realizację celów społecznych poprzez działania Fundacji. W roku 2024 z zainteresowaniem i wrażliwością 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, po standardy etyczne wdrażane także wobec kontrahentów.</p>	<p>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 najszerszy wymiar ochrony przy zachowaniu racjonalnych wydatków. W celu zapewnienia klientom usług na najwyższym poziomie gwarantuje opiekę wyspecjalizowanego zespołu profesjonalnych brokerów o wieloletnim doświadczeniu. Dokłada wszelkich starań, by prowadzona działalność najpełniej wpisująca się w oczekiwania oraz wymagania partnerów firmy. 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.</p>
<p>PIB Broker (dawniej WDB)</p>	<p>PZU, PZU Życie, STU ERGO Hestia, COMPENSA TU S.A. VIG, WIENER TU S.A. VIG, UNIQA TU, Colonnade Insurance Oddział w Polsce, InterRisk TU S.A. VIG, GENERALI ŻYCIE TU, TUIR Warta, TUIR Allianz Polska.</p>	<p>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, D&O, skarbowe, należności, grupowe programy ochrony życia i zdrowia, NNW dzieci i młodzieży, ubezpieczenia nietypowe, ryzyka trudne z możliwością pozyskania ofert z rynków zagranicznych, digitalizacja grupowych programów ubezpieczeniowych.</p>	<p>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. Rozwój unikalnego projektu ubezpieczeń dla sektora mleczarskiego w połączeniu z technologiczną prewencją w obszarze hodowli bydła mlecznego. Organizacja konferencji branżowych dla klientów z sektora mieszkalnictwa. Wsparcie w budowaniu programów opieki medycznej. Uruchomienie nowych partnerstw technologicznych w ramach wybranych rodzajów ochrony ubezpieczeniowej korespondujących z potrzebą na rynku. Firma kontynuowała swoje zaangażowanie w akcje charytatywne, wychodząc naprzeciw potrzebom społeczności. Dzięki niemal 300 000 zł otrzymanym z PIB Community Trust przekazała kilkadziesiąt darowizn fundacjom, organizacjom, stowarzyszeniom i osobom prywatnym. Firma obchodziła 3. rocznicę dołączenia do międzynarodowej PIB Group, czego efektem są lata rozwoju i nowych możliwości. Kolejny rok z rzędu otrzymała wyróżnienie w plebiscyście Najlepsy Pracodawca „Gazety Finansowej”.</p>	<p>PIB Broker to zespół wykwalifikowanych specjalistów z wieloletnim doświadczeniem na rynku polskim i międzynarodowym powstałym w wyniku połączenia spółek PIB BROKER (dawniej: WDB) oraz „Brokers Union”. Należy do międzynarodowej PIB Group – dynamicznie rozwijającej się, niezależnej grupy pośredników ubezpieczeniowych, a po połączeniu spółek zastała również przedstawicielem UNIBA Partners – międzynarodowego stowarzyszenia brokerów ubezpieczeniowych. 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 PIB Broker, to m.in.: wieloletnie doświadczenie we współpracy z podmiotami gospodarczymi, jeszcze większa 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.</p>
<p>Pierwszy Polski Dom Brokerski SAGA Brokers</p>	<p>PZU, ERGO HESTIA STU, UNIQA TU, PZU NA ŻYCIE, ALLIANZ TUIR, GENERALI TU, WARTA TUIR, COMPENSA TU VIG, TU Zdrowie, WARTA Życie, InterRisk TU VIG, COLONNADE Insurance, TUW „TUW”</p>	<p>Poza tradycyjnym świadczeniem usług przedsiębiorstwom główną specjalizacją spółki jest kompleksowa obsługa potrzeb ubezpieczeniowych grup zawodowych. Notariusze, pośrednicy i zarządcy rynku nieruchomości, biura rachunkowe i księgowi etatowi, geodeci, rzeczoznawcy majątkowi, certyfikatorzy energetyczni, pośrednicy kredytu hipotecznego i dekarze to profesje wymagające wyspecjalizowanej obsługi szczególnie w zakresie OC w związku z wykonywaniem zawodu. Od blisko 30 lat spółka monitoruje ryzyko i wdraża adekwatne jemu pokrycie, za którym podążają inni dystrybutorzy, chcący konkurować z SAGĄ na rynku. Budowanie silnych relacji w tym segmencie rynku polega zarówno na konstruowaniu odpowiadających potrzebom programów ubezpieczeniowych, jak i skutecznej obsłudze roszczeń, nadzorowaniu procesów szkodowych, budowaniu wiedzy o przyczynach szkód i przekazywaniu jej klientom na cyklicznych szkoleniach. Firma wychodzi z założenia, że najlepszy klient to klient wyedukowany.</p>	<p>2023 rok był 33. rokiem działalności SAGI i kolejnym rokiem wysokiego przyrostu wyniku finansowego, ale również udaną akwizycją nowego, dobrze rokującego klienta grupowego. W tym roku spółka zakończyła również w pełni udrożnienie własnego modułu usprawniającego prowadzenie asysty szkodowej, automatyzującego procedury wymiany informacji pomiędzy spółką i klientem oraz spółką i zakładem ubezpieczeń, wyposażonego w funkcjonalności przydatne we wszechstronnym nadzorowaniu przebiegu likwidacji szkód.</p>	<p>SAGA Brokers powstała w 1990 roku jako spółka dwóch pracowników katedry ubezpieczeń AE w Poznaniu – prof. T. Sangowskiego i dr. Andrzeja Gawrońskiego, moderatorów zawodu i kształtu krajowych ubezpieczeń OC zawodowej. Podręcznik „Vademecum ubezpieczeń gospodarczych”, wydany przez SAGA Printing był podstawą przygotowania dla adeptów zawodu brokerskiego. SAGA jako jedna z pierwszych firm wdrożyła autorskie systemy wspierające obsługę ryzyk rozproszonych na każdym etapie realizacji programów dedykowanych docelowym grupom, spełniając przy tym wymagania obowiązujących regulacji, jak ustawa dystrybucyjna, RODO, szeroko rozumiane bezpieczeństwo danych itd. Zadania związane z informatyzacją spółka realizuje zespołem własnych programistów. W swojej działalności stosuje zasady społecznej odpowiedzialności biznesu poprzez udział w akcjach charytatywnych czy wspierając finansowo przedsięwzięcia kulturalne i sportowe. Jest jednym z podmiotów zaangażowanych w działalność extraklasowej Warty Poznań.</p>
<p>Polska Kancelaria Brokerska</p>	<p>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</p>	<p>Zarządzanie nieruchomościami, transport, przemysł, budownictwo, grupy zawodowe, banki/finanse, służba zdrowia, administracja państwowa, lotnictwo, morska, handel i usługi, affinity.</p>	<p>Firma utrzymała pozycję lidera rynku ubezpieczeniowego wyrażoną po raz szósty tytułem Rekina przyznawanym przez „Miesięcznik Ubezpieczeniowy”. Zorganizowała ponad 500 szkoleń dla przedsiębiorców z różnych branż, które uzyskały bardzo dużą frekwencję oraz uznanie wśród uczestników. Rozbudowała systemy IT wspomagające zdalną obsługę wykorzystujące sztuczną inteligencję – dzięki temu jest jeszcze bliżej klientów. W ramach działań CSR wsparła projekt „Nakarm psiaka i kociaka” we współpracy z Fundacją Błękitne Miasta. Uruchomiła Program „Tarczy Antyinflacyjnej” chroniącej polskich przedsiębiorców przed skutkami kryzysu gospodarczego. Zdobyła nagrodę Srebrny Parasol przyznawaną przez redakcję miesięcznika ekonomicznego „Home & Market”, która co roku wyróżnia najlepsze firmy ubezpieczeniowe w Polsce. Zorganizowała ponad 1500 godzin prestiżowych kursów doszkalających dla pracowników. Uczestniczyła w kilkudziesięciu wydarzeniach branżowych na terenie całego kraju, dzieląc się wiedzą i doświadczeniem w zakresie zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym.</p>	<p>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 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” przyznawanym sześciokrotnie. 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 jej harmonijnie rozwijać produkty i spełniać oczekiwania zarówno wobec klientów, jak i dostawców pokrycia ubezpieczeniowego.</p>
<p>Polish Brokers Grop Sp. z o.o.</p>	<p>STU ERGO Hestia, InterRisk TU, Compensa TU, Compensa TUnZ, PZU, PZU na Życie, TUnZ „Warta”, Unum Życie TuiR</p>	<p>Ubezpieczenia osobowe, ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenie Cyber, ubezpieczenia finansowe, ubezpieczenia majątkowe, programy i ubezpieczenia medyczne oraz emerytalne.</p>	<p>W 2023 roku firma odnotowała wzrost w kluczowych liniach biznesowych, dążąc do zwiększenia konkurencyjności na rynku brokerskim. Kontynuowała rozwój narzędzi IT i AI, które mają na celu podnoszenie jakości usług oferowanych klientom. Kadra wzbogaciła się o kolejnych doświadczonych brokerów ubezpieczeniowych, którzy cieszą się uznaniem w branży. Wsparcie zespołów brokerskich firmy jest możliwe dzięki rozbudowanemu działowi obsługi wspomaganemu przez zespół marketingu oraz specjalistów od likwidacji szkód.</p>	<p>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 jej zespół, firma zyskała stabilną pozycję na rynku. Chcąc zapewnić kompleksową obsługę klientom, w swojej ofercie posiada obsługę większości linii ubezpieczeń oraz likwidację szkód, a obszar jej działania obejmuje wiele sektorów gospodarki. W swojej codziennej pracy poszukuje innowacyjnych rozwiązań, starając się zapewnić usługi na najwyższym poziomie.</p>

SPARTA BROKERS Sp. z o.o.	STU ERGO HESTIA S.A., PZU S.A., TUIR WARTA S.A., INTERRISK TU S.A., WIENER TU S.A., GENERALI TU S.A. COMPENSA TU S.A.	Ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia budowlano-montażowe, komunikacyjne i transportowe, gwarancje finansowe, grupowe ubezpieczenia na życie i zdrowie.	Stworzenie struktury Grupy, w tym powołanie Spółki - SPARTA RE Sp. z o.o. wykonującej działalność ubezpieczeniową i reasekuracyjną. Osiągnięcie historycznie najwyższego przychodu Spółki.	SPARTA BROKERS Sp. z o.o. działa z powodzeniem na polskim rynku ubezpieczeń od niemal 20 lat, sukcesywnie zwiększając portfel Klientów. Od początku działalności jesteśmy zorientowani na kompleksową i profesjonalną obsługę brokerską w zakresie doradztwa ubezpieczeniowego i zarządzania ryzykiem dla przedsiębiorstw z segmentu transportowego, paliwowego, budowlanego, produkcyjnego oraz jednostek z sektora publicznego. W kooperacji z naszymi Klientami jako wartość nadrzędną stawiamy dążenie do budowania długofalowej relacji opartej na wielowymiarowej wartości dodanej płynącej dla przedsiębiorstwa we współpracy ze Sparta mającą odzwierciedlenie w postaci indywidualnie dostosowanego pokrycia ubezpieczeniowego, przy jednoczesnej optymalizacji poziomu finansowego. Realizując powierzoną nam reprezentację, konstruujemy niestandardowe programy ubezpieczeniowe, a w przypadku dużych i skomplikowanych ryzyk poszukujemy pokrycia ubezpieczeniowego na międzynarodowych rynkach za udziałem Spółki z Grupy wykonującej działalność brokera ubezpieczeniowego i reasekuracyjnego – SPARTA Re Sp. z o.o.
TransBrokers.eu	PZU, ErgoHestia, WIENER, Generali, WARTA	Ubezpieczenia dla branży TSL (OCPD, OCS, CARGO, komunikacyjne)	Opracowanie szczególnych warunków Ubezpieczenia OC przewoźnika z sumą gwarancyjną 500 tys. euro – 1 mln euro na każde zdarzenie. Dalszy rozwój rozwiązań automatyzujących zarządzanie ubezpieczeniami transportowymi tj. OCPD.eu w zakresie wznawiania ubezpieczeń oraz CARGOMAT – narzędzia do zarządzania jednostkowymi ubezpieczeniami CARGO.	Transbrokers.eu tworzą ludzie z pasją i zaangażowaniem w zakresie ubezpieczeń dla branży TSL. Skupienie się wyłącznie na ubezpieczeniach transportowych pozwoliło firmie zdobyć unikalne know-how, doświadczenie i kompetencje. Misją spółki jest sprawienie, że ubezpieczenia dla transportu będą realizowane zgodnie z zasadą smart&fair. Stawia na automatyzację i nowoczesny sposób obsługi klientów.
Willis Towers Watson Polska	PZU, Ergo Hestia, Warta, Generali, Allianz, Compensa, Uniq, PZU Życie, Interrisk, XL	WTW dzięki swoim specjalistycznym zespołom może zapewnić dedykowaną obsługę w następujących branżach: motoryzacyjna, rolno-spożywcza, banki i instytucje finansowe budownictwo i nieruchomości, energetyka i zasoby naturalne, grupy zawodowe, instytucje publiczne, przedsiębiorstwa produkcyjne, sieci handlowe i dystrybucja, technologia, media i komunikacja, transport. Oferuje też specjalizację w zakresie różnych linii i produktów ubezpieczeniowych, takich jak: 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, NNW, Assistance etc., benefity pracownicze oraz ubezpieczenia osobowe np. ubezpieczenia zdrowotne, życiowe, benefity pracownicze NNW i KL.	Dla WTW rok 2023 to kolejny znaczący etap, który dzięki trwającemu procesowi transformacji uprościł i poprawił jakość procesów obsługowych. Jak co roku firma skupiała się na dostarczaniu klientom ważnych informacji związanych z ich ryzykiem majątkowym oraz zarządzaniem zasobami ludzkimi. Przeprowadziła wiele ważnych badań i konferencji. Wspólnie z firmą prawniczą Clyde & Co LLP, przeprowadziła badanie D&O (ubezpieczenie członków władz spółek), które przyniosło istotne wnioski dla dyrektorów i członków zarządów na całym świecie. Badanie to także służy jako platforma do dzielenia się różnymi punktami widzenia oraz jako narzędzie wspierające podejmowanie decyzji. Przygotowała też Badanie Trendów w Beneficach Pracowniczych, które dostarczyło cennych informacji na temat preferencji związanych ze stosowanymi politykami benefitowymi oraz skuteczności podejmowanych działań. Badanie to prowadzone jest na skalę globalną, z odrębnym raportem dla polskiego rynku. Istotnym wydarzeniem była również organizacja jesiennego Forum HR, które w tym roku zgromadziło rekordową liczbę uczestników i poświęcone było trendom w wynagrodzeniach, świadczeniach i rynkowych praktykach HR. Tematy poruszane na forum obejmowały m.in. raporty płacowe, narzędzia i prognozy, dotyczące prywatnej opieki medycznej, trendy na rynku benefitów pracowniczych oraz przygotowanie na wejście w życie przepisów, dotyczących przejrzystości i równości wynagrodzeń. W obliczu rosnącego ryzyka cybernetycznego oraz coraz bardziej restrykcyjnymi warunkami uzyskania ubezpieczenia cyber, wraz z firmą Crawford, stworzyła dla polskich organizacji unikalny na polskim rynku produkt - Cyber Assistance.	WTW jest jednym z czołowych brokerów ubezpieczeniowych, działającym na polskim rynku od 1987 roku, a na światowym od 1828 roku. Firma stawia na ciągły rozwój, innowacje i analityczne podejście, aby dostarczyć klientom rozwiązania, które pozwalają im 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 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.

REKLAMA



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

**BROKER
UBEZPIECZENIOWY**

Nord[®]
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.

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



www.nordpartner.pl

PODSUMOWANIE 2023 I PROGNOZY NA 2024 OKIEM BROKERA UBEZPIECZENIOWEGO

Rok 2023 był kolejnym już, trudnym rokiem dla Polskiej gospodarki i również dla sektora ubezpieczeniowego. W pierwszej połowie roku niewypłacalność firm budowlanych wzrosła o 159 proc. r/r. Szansą jest uruchomienie środków z KPO oraz wzrost wydatków na inwestycje planowany przez GDDKiA. Ciekawe perspektywy rozwijają się przed rynkiem offshore, co jednak może również stanowić wyzwanie dla podwykonawców w kontekście ubezpieczeń.

2023 – rok niewiadomych w budownictwie

Dla branży budowlanej 2023 był rokiem wielu niewiadomych. Obserwowaliśmy rosnącą inflację, wzrost kosztów pracy i cen wielu materiałów budowlanych. Choć te ostatnie zaczęły się stabilizować, a w niektórych przypadkach nawet spadać, to wciąż pozostają na poziomie wyższym w porównaniu do roku 2020, zanim drastycznie zmieniła się sytuacja geopolityczna. W połączeniu z mniejszą liczbą nowych zleceń i inwestycji oraz brakiem realnej waloryzacji kontraktów podpisanych przed wybuchem wojny w Ukrainie przyczyniło się to do niewypłacalności i upadłości wielu firm z tego segmentu rynku. W konsekwencji już w pierwszej połowie roku, jak podawały dane Coface, liczba niewypłacalności firm wzrosła o 159 proc. rok do roku.

– Zakłady ubezpieczeń bardzo wnikliwie badają teraz przedsiębiorców budowlanych z grupy MŚP. To wszystko z uwagi na najwyższą na przestrzeni dwóch dekad ilość upadłości firm z sektora MŚP – komentuje Marcin Wróblewski, prezes Zarządu exito Broker. – Duże podmioty o ustabilizowanej sytuacji finansowej oraz z zapleczem kapitałowym wypracowanym w latach 2020-2022 nie mają takiego problemu. Jednak MŚP dostrzegają już większe problemy z pozyska-

niem zabezpieczenia finansowego i ta sytuacja prawdopodobnie utrzyma się również w przyszłym roku – dodaje ekspert.

Uruchomienie rządowego kredytu 2 proc. i realizowane w okresie przedwyborczym inwestycje spowodowały przyływ nowych kontraktów. Jednak należy zauważyć, że było to tylko krótkotrwałe odbicie i w ogólnym rozrachunku wydarzenia te nie mają długoterminowego wpływu na poprawę sytuacji. Inwestorzy od początku byli świadomi, że muszą zachować ostrożność podczas rozpoczynania kolejnych inwestycji, szczególnie na rynku mieszkaniowym, wiedząc, że środki z programu wkrótce się kończą i nie należy spodziewać się boomu w przyszłym roku.

KPO i inwestycje drogowych

Przedsiębiorcy z dużą uwagą śledzili możliwości pozyskania środków z Krajowego Planu Odbudowy, które mogłyby uruchomić kolejne, wielkoskalowe projekty. Padły już pierwsze deklaracje dotyczące zaliczek z programu i ponad 5 mld Euro zaliczki trafi do nas prawdopodobnie już w najbliższym czasie. Warto pamiętać, że w pierwszej kolejności zostaną one skierowane głównie na inwestycje związane z realizacją planu REPowerEU, czyli na przyspieszenie transformacji energetycznej m.in. przez termomodernizację czy energetykę

odnawialną. To z kolei oznacza, że wciąż wiele gałęzi rynku budowlanego będzie musiało poczekać na kolejne programy lub przyspieszyć dywersyfikację swojego portfela i oferowanych usług.

To, co w przyszłym roku może poprawić sytuację niektórych firm, to deklaracje GDDKiA na temat zwiększenia wydatków na inwestycje w najbliższych dwóch latach. Jeśli ten plan się powiedzie, to w 2024 roku przeznaczy na te zadania 19,5 mld złotych, w porównaniu do niecałych 15,5 mld zaplanowanych na ten rok.

Polskie firmy w Ukrainie

Jednym z ważniejszych punktów mijającego roku dla branży ubezpieczeniowej i budowlanej były dyskusje nad możliwościami udziału polskich firm w procesie odbudowy Ukrainy i powiązana z tym nowelizacja ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa kredytach eksportowych. Dzięki niej przedsiębiorstwa, które będą chciały zaangażować się w proces (oraz te, które już dziś działają na objętym wojną terenie), będą mogły zrobić to szybciej i efektywniej. Przedsiębiorcy jak nigdy wcześniej są świadomi konieczności ubezpieczenia swojej działalności w tak burzliwej i niepewnej sytuacji. Będzie to także niezbędne, nawet gdy ustąpią działania wojenne. Pamiętajmy też, że duża aktywność przedsiębiorstw budowlanych będzie możliwa dopiero po zakończeniu działań wojennych, a więc w perspektywie czasu trudniejsza do jednoznacznego określenia.

Polacy głodni ubezpieczeń?

Jak wskazują dane Polskiej Izby Ubezpieczeń, obserwujemy rosnące zainteresowanie Polek i Polaków ubezpieczeniami – ponad 4,5 mln osób posiadało prywatne ubezpieczenie zdrowotne w drugim kwar-

tale 2023 roku, co stanowi o 15,4 procent więcej w ujęciu rocznym. Polacy w pierwszym półroczu na ochronę ubezpieczeniową wydali ponad 786 mln zł. Należy także się spodziewać, że koszty ubezpieczeń oraz sumy ubezpieczenia będą w dalszym ciągu rosnąć, choć już nie tak dynamicznie, jak miało to miejsce w poprzednich latach. Wszystko wynika z potrzeby urealnienia wartości odtworzeniowych majątku.

– Widzimy wzrost zainteresowania ubezpieczeniami zdrowotnymi i majątkowymi. Ubezpieczenia zdrowotne i życiowe stały się stałym elementem benefitów pracowniczych oferowanych przez pracodawców. Może to być także pokłosiem pandemii i kryzysu gospodarczego spowodowanego wojną w Ukrainie, które pokazały ogromną liczbę ryzyk, na które jesteśmy narażeni. Dziś odczuwamy to mocniej niż w ostatnich 15 latach – komentuje Marcin Wróblewski, prezes Zarządu exito Broker, ekspert rynku ubezpieczeniowego. – Wygląda na to, że powoli zaczyna rosnąć też świadomość istotności ubezpieczeń, a jeśli musimy szukać oszczędności, to raczej przez optymalizację ochrony ubezpieczeniowej, a nie przez rezygnację z niej. To prawdopodobnie sprawi, że jeszcze bardziej będziemy poszukiwać optymalnych i dopasowanych do naszych potrzeb rozwiązań – dodaje.

Branża morska i stoczniowa łapie wiatr w żagle

Wiele zaczęło dziać się na polskim rynku morskim i stoczniowym. Po raz kolejny padł rekord przeladunków w polskich portach, osiągając poziom 133 mln ton, co oznacza wzrost o 18 procent względem ubiegłego roku. Ta dynamika sprawia, że chętnie kontynuowane są inwestycje w polskich portach i stoczniach w rozbudowę i modernizację infrastruktury oraz poprawę logistyki. Dzięki temu można spodziewać się, że ten trend będzie się rozwijać i na początku roku dowiemy się o kolejnym rekordzie za rok 2023.

O ile w Polsce nie funkcjonuje jeszcze ani jedna morska farma wiatrowa, to już w 2030 roku farmy te mają zaspokajać około 20 proc. krajowego zapotrzebowania na energię. Gdy ruszyły pierwsze realizacje farm wiatrowych na morzu, tym samym uruchomione zostały powiązane z nimi inwestycje w rozwój terminali portowych, jednostek do obsługi i realizacji powstających inwestycji. W przyszłym roku rozpoczną się kolejne projekty związane z roz-

wojem energii odnawialnej, przez co prawdopodobnie będziemy obserwować zwiększone zainteresowanie ubezpieczeniem tego typu działalności.

– Może to jednak stanowić niemałe wyzwanie dla mniejszych podmiotów i podwykonawców w branży, dla których sam udział w przedsięwzięciu będzie wiązał się z zupełnie nowymi ryzykami – opowiada Marcin Wróblewski. – Przez to wyzwaniem może być dobranie odpowiednich ubezpieczeń, które jednocześnie zabezpieczą wszystkie interesy i nie będą przeszacowane. W związku z tym przyszły rok może być szczególnie ciekawy dla całej branży morskiej – podsumowuje.

Wzrost znaczenia AI i ubezpieczenia cyber

Gwałtowny rozwój sztucznej inteligencji powoduje także wzrost kreatywności cyberprzestępców do wyludzania danych. W związku z czym rosną także ryzyka związane z cyberprzestępczością.

– To wszystko sprawia, że również rynek cyberubezpieczeń jest jednym z dynamicznie rozwijających się gałęzi branży. Ponieważ technologie i ryzyka w dalszym ciągu szybko się dywersyfikują i ewoluują wraz ze sztuczną inteligencją, globalnymi konfliktami i łącznością 5G, ubezpieczyciele cybernetyczni też muszą na bieżąco obserwować sytuację na rynku i dostosowywać swoją ofertę, do bardziej wymagających czasów – mówi Kacper Mleczak, wiceprezes zarządu exito Broker.

Raport Data Protection Trends Raport 2023 firmy Veeam pokazuje, że w tym roku aż 91 proc. placówek ochrony zdrowia zostało zaatakowanych przez ransomware. Dlatego należy spodziewać się, że również w przyszłym roku liczba ataków hakerskich będzie rosła, co nie pozostanie bez znaczenia dla działalności przedsiębiorstw, ale także instytucji państwowych i ośrodków infrastruktury krytycznej.

– Obserwując trendy globalne, można spodziewać się, że ubezpieczenia cybernetyczne staną się bardziej ujednolicone i jednocześnie będziemy obserwować dalszy rozwój tej usługi. Jednak świadomość tego typu zagrożeń wciąż pozostaje stosunkowo niska, a firmy traktują polisy cyber jako dodatkowy koszt swojej działalności. Dlatego wydaje się, że w kolejnym roku nie zaobserwujemy znaczących zmian w tym segmencie rynku – podsumowuje Mleczak.



Podnieść sumę ubezpieczenia na życie

Siła nabywczą złotówki spadła w ciągu roku o 13 proc. – do poziomu 87 groszy. Wartość sumy ubezpieczenia polisy na życie zawartej rok temu jest więc odpowiednio niższa. Odszkodowanie może nie wystarczyć na pokrycie wszystkich zaplanowanych kosztów. Wysokość sumy ubezpieczenia warto aktualizować co najmniej raz w roku – przynajmniej o wskaźnik inflacji, do czego zachęcają ubezpieczyciele w rocznice polisy.

Agnieszka Dudek

Regionalny Kierownik Sprzedaży
w SALTUS Ubezpieczenia

Choć tempo wzrostu inflacji w ciągu kilku ostatnich miesięcy zwolniło, to ceny produktów i usług w 2023 roku wciąż są o wiele wyższe niż rok temu. Według kalkulatora inflacji dostępnego na stronie internetowej podatki.gov.pl wartość 1 zł z 2022 roku odpowiada zaledwie 0,87 zł pod koniec 2023 roku. Oznacza to, że siła nabywczą polskiego złotego spadła o 13 proc. Ma to ogromne znaczenie zwłaszcza przy większych sumach, na przykład w przypadku odszkodowania z polisy na życie, które może wówczas nie wystarczyć na zabezpieczenie wszystkich wydatków i kosztów, jakie były brane pod uwagę i uwzględniane w momencie

zawierania polisy kilka lat wcześniej. Ubezpieczeni często zapominają o tym, że inflacja zmniejsza realną wartość sumy ubezpieczenia. Tymczasem, jeżeli ktoś w zeszłym roku ubezpieczył się przykładowo na 200 tys. zł, w tym roku realna wartość tej sumy wynosi mniej niż 175 tys. zł. W rezultacie kwota, która z założenia miała wystarczyć na niezbędne wydatki w kryzysowej sytuacji, może okazać się niewystarczająca na pokrycie wszystkich kosztów. Aby tego uniknąć, warto rozważyć aktualizację swojej sumy ubezpieczenia, dostosowując ją do zmieniających się warunków ekonomicznych.

Jak zmienić sumę ubezpieczenia?

Każda osoba posiadająca polisę ubezpieczeniową ma prawo do dokonywania zmian w warunkach umowy, w tym w wysokości sumy



ubezpieczenia. Należy jednak pamiętać, że każde towarzystwo ubezpieczeniowe ma własne zasady dotyczące takich modyfikacji. Zwykle oferowane są dwie główne opcje. Pierwsza to skorzystanie z rocznej propozycji indeksacji oferowanej przez ubezpieczyciela, która polega na dostosowaniu sumy ubezpieczenia i składki do bieżącego wskaźnika inflacji. Druga opcja, bardziej elastyczna, umożliwia klientowi samodzielne złożenie wniosku o zmianę warunków umowy, zgodnie z aktualnymi potrzebami. Ubezpieczony ma możliwość samodzielnego zainicjowania zmian w umowie ubezpieczenia w dowolnym czasie jej obowiązywania, składając wniosek o jej modyfikację. W odpowiedzi, przed dokonaniem

zmian w polisie, ubezpieczyciel może skierować ubezpieczonego na dodatkowe badania lekarskie oraz wymagać uaktualnienia informacji o wykonywanym zawodzie i uprawianych sportach. Na rozpatrzenie wniosku przeznaczamy maksymalnie 30 dni. Jednak jeśli wniosek dotyczy wyłącznie zwiększenia sumy ubezpieczenia, to co do zasady nie wymagamy dodatkowych czynności od ubezpieczonych.

Po co nam polisa na życie?

Podstawowym celem polisy na życie jest zapewnienie finansowego wsparcia dla rodziny w przypadku śmierci osoby ubezpieczonej. Dzięki temu bliscy mają zapewnione środki na organizację godnego pochówku oraz na pokrycie

bieżących wydatków i zobowiązań finansowych, co może być wyzwaniem. Jednak odpowiednio ułożona polisa na życie może zapewnić znacznie więcej korzyści, oferując wypłatę środków także w wielu innych sytuacjach. Polisę na życie można rozszerzyć o dodatkowe ubezpieczenia, obejmujące między innymi takie zdarzenia jak poważne zachorowania, trwałe uszczerbek na zdrowiu, niezdolność do pracy czy samodzielnej egzystencji. Nie ma limitu co do liczby wybieranych dodatków, a każda z tych umów posiada zazwyczaj osobną sumę ubezpieczenia. Oznacza to, że korzystając ze świadczenia z jednego z dodatków, na przykład z powodu niezdolności do pracy, podstawowa umowa ubezpieczenia na życie pozostaje bez zmian. Wypłata odszkodowania z umowy dodatkowej nie wpływa na zmniejszenie sumy podstawowej.

Z uzyskanych z dodatkowych ubezpieczeń środków można m.in. pokryć koszty leczenia, leków czy rehabilitacji. Ceny leków, jak i usług medycznych znacząco wzrosły w ciągu ostatnich kilku lat i jest bardzo prawdopodobne, że będą rosły nadal. W obliczu takich zmian kluczowe staje się dostosowanie także ich sum ubezpieczenia, aby zapewniły odpowiednie wsparcie w trudnym czasie.

Więcej niż standard brokerski

Spółka brokerska Mentor S.A. to jeden z największych i najstarszych brokerów instytucjonalnych w Polsce. W tym roku obchodzi jubileusz 30-lecia działalności, a swój sukces zawdzięcza synergii ludzi, wiedzy i doświadczenia. Kładzie nacisk nie tylko na fachową wiedzę, ale też najnowsze narzędzia IT. To pozwala mu wyróżnić się na wysoko konkurencyjnym rynku ubezpieczeniowych usług brokerskich.



Marek Kaliszek, prezes Mentor S.A.

– Każdy rok naszej obecności na rynku był rokiem rozwoju. Rozwoju, który nie ustał nawet po osiągnięciu pozycji jednego z wiodących brokerów ubezpieczeniowych w Polsce – mówi prezes Mentor S.A. Marek Kaliszek. – Sukces ten zawdzięczamy głównie pomysłowości, solidności oraz otwartości swojego zespołu na zmieniające się oczekiwania i potrzeby klientów. Na szeroką skalę współpracujemy z zagranicznymi partnerami, dzięki czemu nasi klienci mają dostęp do nowoczesnych rozwiązań stosowanych współcześnie na świecie.

Spółka od początku stawia na specjalizację, dlatego w swojej strukturze ma aż 30 specjalistycznych biur do obsługi konkretnych ryzyk ubezpieczeniowych. Dzięki temu w portfelu Mentor znajdują się firmy prak-

tycznie z każdej branży, w tym duże grupy kapitałowe, spółki giełdowe, a także instytucje państwowe i pozarządowe.

Narzędzia IT – wsparcie programów ubezpieczeniowych

– Jednocześnie jesteśmy zdania, że usługi brokerskie powinny być dzisiaj czymś więcej niż pośrednictwem. Broker to także technologia i narzędzia informatyczne, które stają się integralną częścią współczesnych programów ubezpieczeniowych – wyjaśnia prezes M. Kaliszek. – Dlatego skutecznie wdrażamy autorskie rozwiązania informatyczne jako wsparcie dla naszych klientów – dodaje.

Do takich rozwiązań oferowanych przez Mentor należą m.in. panel klienta, dający dostęp do informacji o zawartych umo-

wach ubezpieczenia oraz umożliwiający aktywne zarządzanie nimi, portale skierowane do poszczególnych branż np. Mentor Cargo (ubezpieczenie mienia w transporcie) czy Mentor Inwestycje, jak również aplikacje jak np. autoPolisa, umożliwiająca wgląd w ubezpieczenie floty pojazdów. Osobną kwestią są tworzone na potrzeby klientów portale do obsługi grupowych ubezpieczeń na życie i zdrowie.

Nowy wymiar szkoleń dla szpitali

Mentor znajduje się w czołówce brokerów zajmujących się ubezpieczeniami placówek służby zdrowia.

Dla tej grupy podmiotów, jako usługi komplementarne do standardowej obsługi brokerskiej, Mentor we współpracy z MedRisk Sp. z o.o. prowadzi zakro-

jone na szeroką skalę działania szkoleniowe. Okres pandemii niejako wymusił przeniesienie tych działań w sferę Internetu, lecz dzięki temu dziś klienci Mentora mogą korzystać z cyklicznych webinarów na żywo, jak również autorskiej platformy VOD, na której zgromadzonych jest ponad 170 szkoleń z różnych dziedzin prowadzonych przez interdyscyplinarny zespół ekspertów.

Inżynieria ryzyka

W ostatnich latach firma kładzie duży nacisk na rozwój inżynierii ryzyka, co ma szczególne znaczenie dla firm z tzw. trudnych branż, o wysokim ryzyku, którym trudno pozyskać ubezpieczenie dla swojej działalności. Wsparciem w tym zakresie jest autorska aplikacja **Mentor Risk Control** do przeprowadzania audytów bezpieczeństwa w zakładach. Gwarantuje usystematyzowane przeprowadzanie kontroli, dzięki czemu możliwe są standaryzacja i powtarzalność audytów. W konsekwencji może się to przełożyć na uzyskanie pokrycia ubezpieczeniowego w branżach, w których dotąd nie było to możliwe. Innowacyjność aplikacji MRC została nagrodzona w konkursie „100 najlepszych projektów na

zwiększenie poziomu cyfryzacji w firmie” organizowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Wyróżniona została także Medalem Europejskim przyznawanym przez Business Centre Club.

Co w przyszłości?

– Dziś już nie ma odwrotu od cyfryzacji, która objęła także sferę ubezpieczeń. Tak samo, jak usługi brokerów ubezpieczeniowych nie mogą się ograniczać jedynie do pośrednictwa pomiędzy klientem a zakładem ubezpieczeń, bo dziś klient oczekuje wartości dodanej – mówi Marek Kaliszek. – Dlatego Mentor będzie kontynuował rozwój w tym kierunku. Mamy ku temu potencjał, co pokazujemy już od 30 lat i nie zamierzamy spocząć na laurach.





Broker przyjacielem klienta i ubezpieczyciela

Brokerzy są nieodłącznym elementem polskiego rynku ubezpieczeń już od ponad 30 lat i bez wątpienia są motorem rozwoju tego rynku. Szczególnie kluczowa była i jest ich rola w ewolucji ubezpieczeń korporacyjnych.



Zbigniew Jęksa

dyrektor ds. Rozwoju Ubezpieczeń Korporacyjnych w InterRisk

Prekursorami usług brokerskich w Polsce były pierwotnie duże międzynarodowe korporacje brokerskie. Jednak bardzo szybko i skutecznie dołączyły do nich spektakularnie rozwijające się polskie firmy i teraz razem nadają ton polskiemu rynkowi ubezpieczeń i wspierają bezpieczny rozwój nowoczesnej gospodarki. Ważną rolę na rynku odgrywają także mniejsze podmioty, tym bardziej że w tej branży, mniejszy wcale nie znaczy gorszy. Nie podlega dyskusji fakt, że w ostatnich latach wszyscy brokerzy działający w Polsce wykonali bardzo dużą pracę, także edukacyjną, co przelożyło się na znaczny wzrost świadomości ubezpieczeniowej wśród przedsiębiorców, a to stanowi dobry fundament do trwałego rozwoju ubezpieczeń majątkowych.

Konsultant, inżynier ryzyka, adwokat, broker

Na przestrzeni ostatnich 30 lat rola i zakres działalności brokerów istotnie ewaluowały. W latach 90. broker był prawie wyłącznie pośrednikiem pomiędzy ubezpieczycielem a klientem. Jego rola ograniczała się praktycznie tylko do uzyskania ofert z rynku i zarekomendowania klientowi wybranej propozycji konkretnego ubezpieczyciela. Teraz broker pełni znacznie poważniejszą i jeszcze bardziej odpowiedzialną

rolę. Często przejmuje część obowiązków i zadań klienta, czy nawet ubezpieczyciela. Jest już nie tylko doradcą i konsultantem w zakresie kompleksowego zarządzania ryzykiem, ale także kimś w rodzaju adwokata reprezentującego klienta na linii towarzystwo ubezpieczeń – klient, zarówno na etapie wyboru i zawierania ubezpieczenia, jak i w procesie likwidacji szkód.

Dlatego też coraz więcej firm brokerskich znacznie poszerza spektrum swojej działalności, wychodząc często poza czynności strictly brokerskie. Modne jest ostatnio tworzenie i rozbudowywanie działów inżynieryjnej analizy i oceny ryzyka. Brokerzy zapewniający taki serwis są tym bardziej przydatni klientowi, bo mają kompetencje do identyfikacji i oceny zagrożeń w przedsiębiorstwie. Jest to również doceniane przez ubezpieczycieli, którzy lubią mieć po drugiej stronie profesjonalnego partnera, także w zakresie oceny ryzyka powstania szkody i jej potencjalnego rozmiaru, który uczuli też klienta na grożące mu niebezpieczeństwo i zaproponuje zabezpieczenia i środki zaradcze. Jest to szczególnie ważne u klientów z branż o podwyższonym ryzyku powstania dużej szkody, najczęściej pożarowej. Do niedawna techniczna ocena ryzyka była prawie wyłącznie domeną ubezpieczycieli, bo jest niezbędnym elementem, na którym opierają oni swoje decyzje biznesowe dotyczące warunków przyjęcia do ubezpieczenia, głównie w korporacyjnych ubezpieczeniach majątkowych. Teraz, jeżeli ubezpieczyciel ma zaufanie do inżynierów z firmy brokerskiej, to przy klientach średniej wielkości, często wystarcza tylko weryfikacja raportu z audytu ryzyka przygotowanego przez brokera. Klient kompleksowo współpracu-

jący z brokerem ma więc obecnie możliwość czerpania z tego wielu dodatkowych korzyści, nieograniczających się tylko do optymalizacji zakresowej i cenowej ochrony ubezpieczeniowej, czy technicznego audytu w zakładzie. Broker doradzi, jak i co należy ubezpieczyć i opracuje dedykowany program ubezpieczeniowy dla klienta. Może także zapewnić klientowi wykonanie wielu tzw. usług około ubezpieczeniowych, eliminując tym samym konieczność zlecenia ich wykonania innym podmiotom. Poza wspomnianą już techniczną oceną ryzyka i doradztwem w zakresie zabezpieczeń w obiektach (także na etapie nowych inwestycji), taką wartością dodaną dla klienta może być na przykład wycena majątku do celów ubezpieczeniowych, czy opracowanie planu ciągłości działania, który jest często wymagany w kontekście ubezpieczenia od utraty zysku na skutek przerw w działalności. Wszystko to jest wymagane przez towarzystwa ubezpieczeniowe przed przyjęciem klienta do ubezpieczenia, szczególnie w przypadku klientów z tzw. trudnych branż. Jeżeli zakres tych dodatkowych usług, nie jest zbyt duży i skomplikowany, to klient może otrzymać je od brokera nawet bezkosztowo. Zapłatą będzie wtedy wyłącznie kurtaż, jaki broker otrzyma od towarzystwa



Klient kompleksowo współpracujący z brokerem ma obecnie możliwość czerpania z tego wielu dodatkowych korzyści, nieograniczających się tylko do optymalizacji zakresowej i cenowej ochrony ubezpieczeniowej, czy technicznego audytu w zakładzie.

ubezpieczeń, w którym ulokuje klienta. Jednak coraz częściej, takie dodatkowe usługi są już odpłatne, ale ich koszt jest zazwyczaj konkurencyjny w porównaniu do innych firm i jest warty poniesienia.

Technologia w służbie klientowi

Ostatnio dużym wyzwaniem dla całej branży ubezpieczeń była konieczność aktualizacji sum ubezpieczenia majątku trwałego u swoich klientów. Dotychczasowe kwoty w polisach zaczęły znacznie odbiegać od rzeczywistej wartości mienia, głównie z powodu znacznego wzrostu inflacji i tym samym kosztów jego odtworzenia po ewentualnej szkodzie. Wysokość sumy ubezpieczenia powinna zawsze odpowiadać faktycznej wartości mienia w danym czasie. Ma to zasadnicze znaczenie, żeby w razie szkody, ubezpieczenie spełniło swoją funkcję, czyli, żeby otrzymane odszkodowanie zapewniło pełną kompensację poniesionej straty. Jest to szczególnie ważne w przypadku szkód o dużych rozmiarach, bo wtedy konsekwencje znacznego niedoubezpieczenia mogą być dla klienta bardzo bolesne. Minimalizacja ryzyka niedoubezpieczenia jest jednym z zadań brokera, więc brokerzy zaczęli także świadczyć usługi wyceny wartości mienia do celów ubezpieczeniowych. Bardzo pomocne w tym aspekcie okazały się opracowane przez niektórych brokerów i ubezpieczycieli specjalne kalkulatory do wyliczania aktualnej wartości ubezpieczeniowej mienia. Trzeba przyznać, że niektóre takie narzędzia brokerskie, nawet przewyższają zaawansowaniem, te używane przez ubezpieczycieli. To też pokazuje, jak duży skok w kontekście stosowania nowoczesnych technologii wykonały firmy brokerskie. Szczególnie jedna z nich, o polskim rodowodzie, którą można uznać za lidera wprowadzania nowoczesnych narzędzi informatycznych do obsługi klientów.

Duży broker, często chce być jeszcze większy

W branży brokerskiej zauważalny jest ostatnio trend konsolidacji firm. Można nawet powiedzieć, że zjawisko to przybiera na sile. Kilka dużych podmiotów brokerskich wykazuje dużą aktywność na tym polu. Kolejne przejęcia są więc tylko kwestią czasu. Zainteresowanie firmami brokerskimi na naszym rynku wykazują też zagraniczne fundusze inwestycyjne. W sumie nie należy się temu dziwić, bo biznes brokerski powszechnie postrzegany jest jako mało ryzykowny, nisko kapitałochłonny, rentowny i relatywnie odporny na wahania koniunkturalne i kryzysy. Potwierdzają to chociażby corocznie rosnące przychody firm brokerskich, które miały miejsce nawet w czasie ostatniej pandemii i kryzysu gospodarczego z nią związanego. Przyszłość branży brokerskiej też prezentuje się bardzo dobrze. Na razie nic nie wskazuje na to, żeby cokolwiek zagrażało dalszemu rozwojowi tej branży. Nawet ekspansja

sztucznej inteligencji, nie wydaje się, żeby w czymkolwiek mogła zaszkodzić brokerom. Będzie ona raczej wspierać brokerów, niż ich w jakimkolwiek sensie zastępować.

Podstawą współpracy jest doświadczenie, merytoryka i profesjonalizm

Postęp technologiczny to niejedynie osiągnięcie branży brokerskiej w ostatnich latach, które warto podkreślić. W zgodnej opinii ubezpieczycieli brokerzy wykonali bardzo duży krok naprzód w kontekście edukacji i profesjonalizacji swoich kadr, ale także zasad działania. Przez ostatnie lata większość firm brokerskich bardzo dużą rolę przykładła do poszerzania wiedzy merytorycznej i rozwoju swoich pracowników. Efekty tej polityki są teraz wyraźnie widoczne. Brokerzy w Polsce nie odstają już poziomem wiedzy od najlepszych pracowników ubezpieczycieli, czy od brokerów z krajów zachodnich, a nieraz nawet ich przewyższają. Warto też podkreślić długie doświadczenie wielu pracowników i stabilizację kadr w działających na naszym rynku firmach brokerskich. Potrafiły one przyciągnąć i zatrzymać najlepszych specjalistów z rynku, niejednokrotnie wygrywając rywalizację o pracowników z ubezpieczycielami. Bez wątpienia przyczyniała się do tego charyzma właścicieli i prezesów, szczególnie tych, którzy preferują przyjazny, pro pracowniczy styl zarządzania, co ewidentnie pomaga ich firmom osiągać sukcesy na konkurencyjnym rynku brokerskim.

Z natury rzeczy, brokerzy i ubezpieczyciele są skazani na współpracę, a wysilek obu stron, co do zasady ma służyć bezpieczeństwu ich wspólnych klientów. Ta współpraca jest wieloaspektowa, długoterminowa i oparta na wzajemnym zaufaniu. Oczekiwania jednej strony względem drugiej zawsze były wysokie i nadal rosną. Chodzi głównie o oczekiwania dotyczące skuteczności współpracy, bo każda ze stron stara się optymalizować efekty swojej pracy, w warunkach ograniczonych zasobów. Od dawna panuje powszechna opinia, że o sukcesie współpracy pomiędzy brokerem a ubezpieczycielem, decydują ich dobre relacje. Kiedyś, faktycznie tak było, ale to już historia. Obecnie profesjonalizm branży ubezpieczeniowej jest na znacznie wyższym poziomie. Dobre relacje, czy wyższy poziom prowizji płaconej brokerowi przez towarzystwo, to teraz już znacznie mniej istotny element wpływający na wybór konkretnej oferty ubezpieczeniowej przez brokera i klienta. Znacznie większe znaczenie mają obecnie szybkość serwisu zapewniana przez ubezpieczyciela, jakość produktu i elastyczność oferty oraz sprawna likwidacja szkód. I nic nie wskazuje na to, żeby w przyszłości coś w tej kwestii się zmieniło. Jednym słowem, po obu stronach, jesteśmy skazani na profesjonalizm, bo na przysłowiowy koniec dnia, profesjonalizm nikogo nie wyklucza i wszystkim się opłaca.

Wyedukowany broker

Dzisiaj brokerzy cierpią na nadmiar źródeł wiedzy i trudność z dokonaniem wyboru tego właściwego rozwiązania aniżeli na ich brak.



Grzegorz **Bobowski**

prokurent samoistny, broker ubezpieczeniowy, radca prawny, Integrum Broker

Dwie dekady temu każdy początkujący adept sztuki brokerskiej rozpoczynał swoją edukację ubezpieczeniową od nieśmiertelnego tryptyku „Podstawy ubezpieczeń” pod red. J. Monkiewicza oraz monumentalnej pozycji autorstwa Z. Jęksy „Ubezpieczenia majątku i zysku firmy”. Obecnie rzeczywistość pod kątem dostępnych źródeł wiedzy, ich ilości oraz różnorodności jest całkowicie inna niż 20 lat temu. Dzisiaj brokerzy cierpią raczej na nadmiar źródeł wiedzy i trudność z dokonaniem wyboru tego właściwego rozwiązania aniżeli na ich brak.

Wyobraźmy sobie hipotetyczny profil brokera ubezpieczeniowego, który ma za sobą zdany egzamin brokerski i kilkuletnie doświadczenie w pracy brokera ubezpieczeniowego przy obsłudze klientów. Jakie możliwości ma dzisiaj broker ubezpieczeniowy? Z jakich źródeł wiedzy powinien korzystać, aby nie pogubić się w wielości dostępnych materiałów?

Na tak postawione pytanie, można napisać książkę, ale z uwagi na ramy niniejszego artykułu pozwolę sobie ograniczyć się do kwestii szkoleń ubezpieczeniowych.

Obowiązki

W wariantcie minimalnym ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (art. 12 ust. 1) nakłada na brokera obowiązek uczestnictwa w 15 godzinach szkoleń w skali roku (nie więcej niż 8 godzin dziennie). Co więcej, wskazuje ona także w Załączniku nr 1 katalog zagadnień, jakie mogą być przedmiotem takiego szkolenia. Dla przykładu będą to:

1. znajomość warunków, świadczeń gwarantowanych i ryzyk dodatkowych,
2. podstawowe przepisy regulujące dystrybucję ubezpieczeń,
3. obsługa roszczeń,
4. obsługa skarg i reklamacji,
5. ocena potrzeb klienta,
6. standardy etyki zawodowej.

Jakie są konsekwencje niezrealizowania tego minimalnego obowiązku szkoleniowego? W tym miejscu do akcji wkracza art. 84 te same ustawy, opisując kategorie dolegliwości prawnych, jakie mogą spotkać brokera w przypadku nierealizowania tego obowiązku. Należy tutaj wymienić: obowiązek złożenia przez brokera publicznego oświadczenia, nakazanie brokerowi zaprzestania naruszeń, zawieszenie na okres do

6 miesięcy w czynnościach członka zarządu odpowiedzialnego za spełnienie obowiązku szkoleniowego; w końcu nałożenie na brokera kary pieniężnej, czy nawet cofnięcie zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej. Sankcje za niewykonanie tego z pozoru skromnego obowiązku szkoleniowego w skrajnej postaci mogą okazać się bardzo surowe.

Ponad normę

Dla bardziej ambitnych przedstawicieli naszego zawodu nie ma przeszkód, aby w sposób wykraczający poza obowiązek ustawy czerpać wiedzę w sposób większy, niż wymagają tego przepisy prawa. Pole do wyboru jest dużo większe: począwszy od szkoleń organizowanych przez zakłady ubezpieczeń, poprzez platformy e-learningowe

we ubezpieczycieli, szkolenia organizowane przez organizacje samorządu brokerskiego, skończywszy na komercyjnych szkoleniach organizowanych przez ogólnie pojęte podmioty rynku ubezpieczeniowego, czy uznane autorytety w naszej branży. W obecnych czasach szkolenia zatem są równie ciekawym, jak książki źródłem skondensowanej wiedzy ubezpieczeniowej.



DOPASOWANI DO POTRZEB I OCZEKIWAŃ RÓŻNYCH PODMIOTÓW

Czasy renesansu bezpowrotnie minęły, w tym renesansu w ubezpieczeniach, charakterystycznego dla lat 90. XX wieku i początku XXI wieku. Czasy, w których broker ubezpieczeniowy chciał i obsługiwał każdy rodzaj ubezpieczeń, już nie powrócą. Dzisiaj znać się na wszystkim oznacza nie znać się na niczym.

Błażej **Szczerba**

Wiceprezes Zarządu, MJM Brokers

Biorąc to pod uwagę, w MJM Brokers od początku naszej działalności przyjęliśmy strategię głębokiej specjalizacji. Nasza specjalizacja jest pochodną strategii MJM Holdings, w ramach której budowana jest sieć spółek wyspecjalizowanych w różnych segmentach rynku ubezpieczeniowego oraz rynku usług około ubezpieczeniowych, spółek współdziałających ze sobą w sposób zapewniający komplementarność usług dla naszych klientów.

Wyspecjalizowani

MJM Brokers specjalizuje się w obsłudze ubezpieczeń komunikacyjnych i likwidacji szkód dla Klientów korporacyjnych oraz obsłudze zorganizowanych, masowych kanałów dystrybucji ubezpieczeń indywidualnych. Naszymi Klientami, Partnerami biznesowymi są importerzy i dilerzy wszystkich rodzajów pojazdów, przedsiębiorstwa dysponujące flotami samochodowymi wykorzystywanymi dla potrzeb własnych lub stanowiącymi przedmiot wynajmu krótkoterminowego (RAC) i długoterminowego (CFM), przedsiębiorstwa leasingowe oraz pośrednicy finansowi.

Realizując strategię specjalizacji w stosunku do zdefiniowanego wyżej segmentu klientów, od samego początku naszej działalności organizowaliśmy wszystkie nasze zasoby w sposób przemyślany, tworząc strukturę, która dzisiaj na tle całego rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce jest najbardziej dopasowana do potrzeb i oczekiwań różnych podmiotów. W codziennej praktyce, w ramach nawiązywania relacji z nowymi klientami, spotykamy się niejednokrotnie z sytuacjami, że nasza oferta, myślenie o biznesie wyprzedza oczekiwania klientów.

Kompleksowo

Usługi świadczone przez MJM Brokers są kompleksowe. Kompleksowość w naszym ujęciu oznacza to, że jesteśmy gotowi zapewnić:

- profesjonalną, odpowiedzialną i efektywną obsługę brokerską w zakresie pozyskiwania najkorzystniejszej kosztowo i merytorycznie oferty ubezpieczeniowej,
- zorganizować w oparciu o zasoby własne i zasoby spółek MJM i zarządzać wszelkimi procedurami sprzedaży i rozliczeń ubezpieczeń oraz procedurami likwidacji szkód i zarządzania naprawami pojazdów,
- efektywny cross – selling – wzajemne wykorzystanie usług naszych Klientów, co jest unikalną częścią naszej oferty.

W ramach budowania naszej struktury od samego początku kompletowaliśmy zespół składający się z brokerów, specjalistów posiadających doświadczenie w naszej wąskiej specjalizacji. Nasi brokerzy są rynkowymi ekspertami. Nasi specjaliści mają wieloletnie doświadczenie w obsłudze podmiotów krajowych i międzynarodowych. Nasze doświadczenia pochodzą zarówno z sektora pośrednictwa, jak i z pracy w towarzystwach ubezpieczeniowych.

W zakresie likwidacji szkód merytorycznie i technicznie zapewniamy 100 proc. outsourcing każdej strukturze organizacyjnej. Dysponujemy całodobowym call center w ramach którego naszych klientów wspiera doświadczony zespół likwidatorów merytorycznych oraz pracowników technicznych. Nasi klienci, zarówno floty samochodowe, jak i importerskie sieci serwisów naprawczych, wykorzystują autorską platformę on-line w ramach której mają informację o każdej naprawie pojazdu, którą zarządzamy i o każdej szkodzie, w której likwidacji bierzemy udział. W naszej sieci serwisowej skupionych jest kilkaset serwisów dedykowanych dla wszystkich rodzajów i marek pojazdów. W ramach prowadzonych programów zapewniamy usługi

door – to – door, pojazdy zastępcze, pomoc assistance. Podmiotom zlecającym naprawy zapewniamy pełną obsługę formalną i merytoryczną ich Klientów oraz przychody finansowe z tytułu napraw.

Każdy z naszych partnerów biznesowych może liczyć nie tylko na to, że zapewnimy mu najtańszą i najlepszą obsługę ubezpieczeniową, ale tym samym wesprzemy w sprzedaży jego usług oraz rozwoju biznesu. Nawiązując współpracę z przedsiębiorstwami wynajmującymi pojazdy, zapewniamy im istotną część zleceń na bazie produktów ubezpieczeniowych, które kreujemy we współpracy z towarzystwami ubezpieczeniowymi. Sieciom serwisowanym, które przystąpiły do naszego programu, zapewniamy zlecenia napraw. Obsługując przedsiębiorstwa leasingowe, propagujemy ich ofertę u naszych klientów – flot samochodowych, a także wdrażamy zaawansowane procedury obsługi posprzedażowej i wykorzystujemy proces obsługi klienta w zakresie likwidacji szkód do budowania przychodów na bazie zleceń napraw. Wychodzimy z założenia, że sukces w relacjach z klientem powstaje dopiero w momencie, kiedy osiąga on optymalne korzyści wynikające z naszej współpracy oraz my w sposób istotny, odczuwalny zapewniamy klientowi przychody z tytułu świadczenia przez niego jego podstawowych usług.

Strategia specjalizacji w MJM Brokers będzie kontynuowana konsekwentnie. W 2023 połowa sprzedawanych w Polsce pojazdów ciężarowych opuszczała salony sprzedaży z wyposażeniem dodatkowym w postaci umów ubezpieczeń dostarczanych przez MJM Brokers. W 2023 roku 30 proc. pojazdów z branży RAC posiadała polisy dostarczone przez MJM Brokers. W 2024 roku firmy spedycyjne w Polsce odkryją nowatorskie rozwiązania IT, dzięki którym możliwa będzie automatyczna weryfikacja podwykonawców i integracja w jednym miejscu wielu programów ubezpieczeń cargo. Dodatkowo liczba flot samochodowych obsługiwanych przez MJM Broker przekroczy 300. To nie są nasze marzenia. To jest dobrze przemyślana i realizowana konsekwentnie strategia specjalizacji.

Materiał partnera