

RYNEK BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH



Odpowiedzialność osobista pod kontrolą: moc polisy D&O

Ubezpieczenie D&O stanowi ważne narzędzie ochrony menadżerów i organizacji przed ryzykiem związanym z odpowiedzialnością cywilną za działania zarządu.



MACIEJ STRUŻEK
Broker ubezpieczeniowy,
Prawnik, Equinum Broker

Zapewnia ono ochronę finansową w przypadku roszczeń wynikających z błędów lub zaniechań zarządu, pokrywając koszty obrony prawnej i odszkodowań. Polisa

D&O jest kluczowa dla firm, które chcą chronić swoich liderów przed osobistą odpowiedzialnością, a także poprawić swoją reputację i zwiększyć zaufanie inwestorów.

Jako broker ubezpieczeniowy i prawnik rekomenduję dogłębną analizę nie tylko samego zakresu polisy, ale przede wszystkim wysokości sumy gwarancyjnej. Pod rozważę należy wziąć m.in. następujące czynniki:

- **Działalność** – bez wątpienia istnieją branże i sektory, które stanowią bardziej oczywiste wyzwania

dla ubezpieczycieli D&O niż inne. Na cenzurowanym są nie tylko spółki państwowe, ale na przykład branże nowych technologii ze względu na potencjalne kwestie związane z wyceną i częstszą potrzebą inwestycji. Pod lupą underwriterów są również branże zagrożone ryzykiem systemowym np. wystąpienia poważnego kryzysu.

- **Skala operacji** – niezależnie od tego, jaki jest przedmiot prowadzonej działalności, jej rozmiar i skala będą miały znaczenie dla potencjalnego zakresu wszelkich strat. Poniżej pewnego poziomu, arytmetyka fiaska może nie interesować podmiotów finansujących spory sądowe lub poszkodowanych wierzycieli ze względu na potencjalne koszty związane z odzyskiwaniem należności. Nie

ma jednak wątpliwości, że wybór limitu musi być funkcją wielkości. Im większe ryzyko, tym większy powinien być wymagany limit.

- **Liczba menadżerów** – standardowa polisa obejmie byłych, obecnych i przyszłych menadżerów m.in. członków zarządu, członków rady nadzorczej, a także pracowników pełniących funkcje zarządcze i nadzorcze. Posiadanie „wystarczającej” sumy gwarancyjnej powinno uwzględniać możliwość wyczerpania limitu przez różnych ubezpieczonych.

- **Profil finansowy** – jeśli zobowiązania nie są na bieżąco spłacane, właściciel długu będzie dążył do ustalenia, czy przyczyny mogą wynikać z niewłaściwego zarządzania lub wprowadzenia w błąd. Ryzyko roszczenia mocno zadłużonego

przedsiębiorstwa wzrasta znacząco.

- **Spółki giełdowe a prywatne** – spółki notowane na giełdzie mają szersze spektrum ryzyka niż te, które nie są notowane na giełdzie. Będą one narażone na kwestie związane z akcjonariuszami i regulacjami, które nie mają wpływu na spółki prywatne.

- **Obowiązujący system regulacyjny** – wyniki większości ankiet D&O potwierdzają wyraźny wzrost aktywności regulatorów w ciągu ostatnich 10 lat, więc dominujące środowisko regulacyjne organizacji powinno być ważnym czynnikiem przy wyborze sumy gwarancyjnej. Dochodzenia koncentrują się głównie na oszustwach księgowych, korupcji, naruszeniach ochrony środowiska oraz BHP.

Rosnące znaczenie ochrony danych i ryzyk cyfrowych

Przez lata ubezpieczenia cyber funkcjonowały na marginesie zainteresowania wielu instytucji. Dziś to już nie wybór, a konieczność – szczególnie w sektorze ochrony zdrowia, gdzie liczba ataków rośnie lawinowo, a skutki bywają katastrofalne. I nie chodzi tylko o pieniądze – stawką jest ciągłość działania placówki i zaufanie pacjentów.



MICHAŁ BINKOWSKI
dyrektor Biura Ubezpieczeń
Podmiotów Publicznych
w Merydian Group

W 2024 r. w Polsce odnotowano ponad 1 tys. incydentów cyberbezpieczeństwa w ochronie zdrowia

– wzrost o 250 proc. rok do roku (CEZ). Ataki paraliżują systemy, wywołują chaos organizacyjny i prowadzą do wycieku danych. Globalnie średni koszt jednego takiego naruszenia to niemal 10 mln dol. (IBM). Ale mimo tych danych wiele placówek nadal nie posiada nawet podstawowej ochrony ubezpieczeniowej w tym obszarze. To pokazuje jedno – rynek potrzebuje nie tylko polis, ale przede wszystkim kompetentnego doradztwa.

Od papierowej polisy do realnej ochrony

W Merydian Group wychodzimy z założenia, że sama polisa to za mało. Dlatego z klientami pracujemy w oparciu o model, który prowadzi od diagnozy do odporności – łącząc aspekty technologiczne, organizacyjne, edukacyjne i finansowe. Proces ten obejmuje:

1. Analizę stanu cyberbezpieczeństwa – identyfikację luk i priorytetów działania.
2. Indywidualny plan naprawczy – oparty na specyfice działalności klienta.
3. Dobór i transfer ryzyka – poprzez odpowiednio dopasowaną polisę cyber.
4. Edukację zespołów – budowanie świadomości i przygotowanie na incydenty.
5. Monitoring i rozwój – bo skuteczna ochrona to proces, nie projekt jednorazowy.

Taki model pozwala klientom nie tylko spełniać wymagania formalne, ale przede wszystkim przekładać ochronę ubezpieczeniową na konkretną wartość operacyjną.

Co faktycznie powinna zawierać dobra polisa?

Rolą brokera jest nie tylko „dostarczyć polisę”, ale zadbać o to, by była ona dopasowana do realnych zagrożeń. Dobrze skonstruowane ubezpieczenie powinno obejmować m.in.:

- Ochronę danych niezależnie od formy (cyfrowej lub papierowej),
- koszty odzyskiwania danych i obsługi incydentu,
- odpowiedzialność cywilną i administracyjną,
- wsparcie ekspertów IT, prawników, PR i informatyków śledczych,
- cyberwymuszenia i kradzież środków finansowych,
- straty w sprzęcie i reputacji.

Z polisy do strategii – brokerskie wsparcie w nowej rzeczywistości. Dla rynku brokerskiego to jasny sygnał: cyber staje się jednym z najbardziej dynamicznych i wymagających obszarów specjalizacji. Już dziś klienci – szczególnie z sektorów wrażliwych, takich jak zdrowie czy administracja – oczekują nie tylko ochrony, ale też zrozumienia ich procesów, zagrożeń i gotowości operacyjnej.

W tym kontekście rola brokera coraz bardziej przypomina rolę partnera strategicznego. Potrzebne są nie tylko umiejętności analizy ryzyka i znajomość produktów, ale też kompetencje w zakresie technologii, prawa, zarządzania kryzysowego i komunikacji. To wyzwanie – ale też szansa na trwałe ugruntowanie roli brokera jako doradcy strategicznego w cyfrowej rzeczywistości.

Kluczem jest specjalizacja

Specjalizacja branżowa odgrywa kluczową rolę w pracy brokera ubezpieczeniowego. W dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej pozwala ona nie tylko na podniesienie profesjonalizmu, ale także na budowanie eksperckiej wiedzy i realne zrozumienie potrzeb danej gałęzi rynku.



IWONA FRYDRYSEK
prezes zarządu Actiobroker

Od kilku lat specjalizujemy się w ubezpieczeniach Casco Taboru Szynowego dla różnych podmiotów z branży kolejowej – przewoźników kolejowych, producentów taboru, zakładów naprawczych, firm wydierających tabor i posiadających specjalny tabor do naprawy.

Jak wskazują dane KNF, ryzyko cieszy się coraz większą popularnością. W I kwartale 2025 r. ubezpieczyciele zebrali o 26 proc. składki więcej w porównaniu do I kwartału ubiegłego roku. Rośnie również liczba wypłat odszkodowań z Casco Taboru Szynowego. Jak podaje KNF, w pierwszych trzech miesiącach tego roku wzrosła o 36 proc. w stosunku do pierwszych trzech miesięcy 2024 r., przy jednoczesnym wzroście liczby szkód z 465 do 542 r. rocznie.

Kluczowy instrument

Ubezpieczenie Casco Taboru Szynowego jest zatem kluczowym instrumentem, który zapewnia finansowanie naprawy lub zakup nowego taboru po zdarzeniu kolejowym. Nowoczesny tabor jest bezpieczniejszy i bardziej zaawansowany technologicznie, ale też droższe i bardziej skomplikowane są naprawy po uszkodzeniu.



Na polskim rynku zaledwie dziesięciu ubezpieczycieli oferuje ubezpieczenie Casco Taboru Szynowego. Spośród nich dwa towarzystwa ubezpieczeniowe zapewniają ochronę w formule ALL RISK, ale już trzy zapowiedziały wprowadzenie nowych OWU All Risk. Pozostali ubezpieczyciele oferują ochronę na ryzykach nazywanych.

Dopasować ubezpieczenie do potrzeb klienta

Dla brokera specjalizującego się w ubezpieczeniu Casco Taboru Szynowego OWU są jedynie szablonem do stworzenia indywidualnej umowy ubezpieczenia dopasowanej do potrzeb przedsiębiorstwa kolejowego. Dzięki

wiedzy i doświadczeniu możliwe jest wynegocjowanie odpowiednich klauzul dodatkowych, które pozwolą dostosować warunki polisy do specyfiki działalności przedsiębiorstwa. Zakres ochrony można rozszerzyć m.in. o tak popularne klauzule jak klauzula dewastacji, wandalizmu, szkód estetycznych, czyli graffiti oraz mniej znane klauzule, jak pokrycie kosztów napraw prowizorycznych, wynagrodzenia ekspertów czy wad konstrukcyjnych. W przypadku wydierzawiającego tabor kluczowe będzie włączenie klauzuli utraty czynszu dzierżawnego, natomiast dla producentów i zakładów naprawczych szczególnie ważne będą rozszerzenia do-

tyczące objęcia ochroną testów i prób pojazdów. W obecnych realiach geopolitycznych istotnym elementem ochrony są klauzule obejmujące ryzyko sabotażu i terroryzmu, a zakres ubezpieczenia może zostać dodatkowo rozszerzony o klauzule wojenne.

Dowiedz się więcej



materiał partnera



Szanowni Państwo

Raport „Rynek brokerów ubezpieczeniowych 2025” przedstawia kompleksową analizę sektora pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem jego struktury, trendów rynkowych oraz dynamiki wzrostu. Publikacja zawiera zestawienie wyróżnionych firm brokerskich, które w ostatnim okresie wykazały się innowacyjnością w obsłudze klien-

tów oraz skutecznością w pozyskiwaniu nowych kontraktów. Dzięki temu raport stanowi praktyczne źródło informacji zarówno dla uczestników rynku, jak i dla inwestorów, analityków oraz menedżerów, pozwalając zrozumieć aktualną kondycję branży i wskazując kluczowe podmioty wyznaczające jej kierunki rozwoju.

Redakcja

ZESTAWIENIE LIDERÓW WŚRÓD BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Nazwa firmy	Kluczowi ubezpieczyciele	Specjalizacje/ Branże	Opis spółki
ACTIOBROKER	W 2025 r. firma ulokowała ubezpieczenia w 47 towarzystwach ubezpieczeniowych z Działu I i II m.in.: STU ErgoHestia, UNIQA, TUiR WARTA, KUKE, PZU, TUW PZUW, Allianz Trade, STU na Życie ErgoHestia, PZU Życie, InterRisk TU, TU Zdrowie, Compensa, operatorzy medyczni: LuxMed, PZU Zdrowie	Specjalizacje produktowe: Gwarancje ubezpieczeniowe (gwarancje wadialne, należytego wykonania kontraktu, rękojmi, zawrotu zaliczki, zobowiązań celnych, zapłaty czynszu, środowiskowe, płatnicze, koncesyjne, zabezpieczające środki unijne i inne). Ubezpieczenie casco taboru szynowego. Grupowe ubezpieczenia na życie i zdrowie. Ubezpieczenia majątkowe. Ubezpieczenia transportowe. Ubezpieczenia casco taboru szynowego. OC zawodowe. Ubezpieczenie D&O. Ubezpieczenie karno-skarbowe. Ubezpieczenia budowlano-montażowe. Specjalizacje branżowe: energetyka, budownictwo, przemysł kolejowy, grupy zawodowe, szkolnictwo wyższe, spółki sektora zbrojeniowego.	Firma konsekwentnie rozwija portfel gwarancji ubezpieczeniowych. Jej zespół w 2025 r. zajął pierwsze miejsce w corocznym zestawieniu przygotowanym przez KUKĘ za najwyższy przypis składki z gwarancji ubezpieczeniowych. Została także wyróżniona w prestiżowym rankingu Brokerów Gwarancyjnych współpracujących z Allianz Trade. Co roku zajmuje wysokie miejsce na podium, co stanowi dowód na solidną pozycję w branży. Od kilku lat wyspecjalizowanym ryzykiem firmy jest casco taboru szynowego. Specjalizuje się w likwidacji szkód i modyfikacji ubezpieczenia na potrzeby przewoźników kolejowych, producentów taboru, zakładów naprawczych, firm wydzierżawiających tabor i posiadających specjalny tabor do naprawy. Autorskie klauzule zapłaty czynszu dzierżawczego po szkodzie casco itd. Firma jest konsultantem Polskiej Izby Kolei w zakresie szkód i w zakresie ubezpieczenia. Jako broker zajmuje się także ubezpieczaniem od ryzyka aktów terroryzmu, sabotażu i ryzyk wojennych. W obecnej sytuacji geopolitycznej jest to obszar wymagający specjalistycznego podejścia, dlatego wspiera przedsiębiorstwa w wyborze właściwej ochrony. Dzięki temu klienci mają pewność, że są zabezpieczeni także na wypadek zdarzeń o charakterze nadzwyczajnym. Od roku 2004 firma współpracuje na wyłączność z PWS Konstanta S.A.
ANDIW BROKERS	UNIQA TU, PZU, GENERALI TU	Directors & Officers insurance (D&O) (tzw. OC zarządu), inne polisy dla menedżerów, grupowe ubezpieczenie na życie, ubezpieczenia cybernetyczne, doradztwo sukcesyjne, programy ubezpieczeniowe dla biur podróży	Kancelaria brokerska Andiw Brokers powstała w 2014 r. jako emanacja pasji do ubezpieczeń oraz efekt przemysłów opartych na wieloletnim doświadczeniu rynkowym. Synergiczne połączenie wiedzy z zakresu zarządzania przedsiębiorstwami, prawa, rozeznania branżowego sprawia, że klienci kancelarii są zabezpieczani programami optymalnymi cenowo i zakresowo. Z wieloaspektowego doradztwa na etapie przedkontraktowym, jak również wsparcia w zakresie likwidacji szkód korzystają różnego rodzaju podmioty z szerokiego katalogu branż. Dostarczane analizy pomagają klientom podejmować świadome decyzje w zakresie transferu szerokiej gamy ryzyk. Niemniej, wyraźnie rysują się specjalizacje produktowe. Nieustanny rozwój spółka zawdzięcza osobistemu zaangażowaniu właścicieli oraz autorskim metodom, wolnym od korporacyjnych schematów.
FUNK International Polska Sp. z o.o.	WARTA, ERGO Hestia, PZU, WARTA Życie, PZU Życie, Uniqa, Collonade, Allianz Trade, Chubb, InterRisk, Unum	Rozwiązania przeznaczone dla przedsiębiorstw z sektorów takich jak: ubezpieczenia mienia i OC, ubezpieczenia komunikacyjne, doradztwo i wsparcie w zakresie Risk Engineering. Ubezpieczenia należności handlowych, gwarancje ubezpieczeniowe oraz faktoring. Ubezpieczenia życiowe, medyczne oraz specjalistyczne (D&O, ubezpieczenia karno-skarbowe, ubezpieczenia nadwyżkowe). Doświadczenie w budowaniu programów ubezpieczeniowych dla branż trudnych oraz możliwości pozyskiwania ofert z rynków zagranicznych m.in. londyńskiego.	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 oraz 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 Broderska Odys	Ergo HESTIA, PZU, TU UNIQA, WARTA, INTERRISK, GENERALI, TUW TUW, COMPENSA, PZU ŻYCIE, 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.	Grupa Broderska Odys funkcjonuje na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego nieprzerwanie od 1996 r., jako broker w formie spółki kapitałowej od 2000 r. Obsługuje blisko 2000 klientów. Może pochwalić się współpracą z wieloma klientami, która trwa ponad 30 lat. Jako stabilny partner w zakresie szeroko pojętego wsparcia ubezpieczeniowego, jest doradcą największych przedsiębiorstw, jednostek samorządowych i innych podmiotów gospodarczych. Poprzez liczne szkolenia dba o własny rozwój, a zróżnicowane potrzeby klientów są dla niej inspiracją do tworzenia nowych rozwiązań i ciągłego doskonalenia standardów. Oferuje przygotowany dla każdego klienta indywidualnie program ubezpieczeniowy, bieżącą obsługę umów ubezpieczeniowych przez osoby dedykowane do obsługi jednostki, serwis likwidacyjny składający się z wysoko wykwalifikowanych specjalistów likwidacji szkód, serwis prawny, finansowy oraz ubezpieczeń na życie. Aktywnie wspiera inicjatywy społeczne, edukacyjne i akcje charytatywne. Firma jest częścią grupy GGW Group, zrzeszającej brokerów ubezpieczeniowych, którzy współpracują w celu opracowania najlepszych produktów i rozwiązań dla klientów na arenie międzynarodowej. Jest też członkiem Polskiej Izby Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, Stowarzyszenia Polskich Brokerów oraz Kujawsko-Pomorskiego Związku Pracodawców i Przedsiębiorców.
Grupa MAK	Grupa PZU, Grupa WARTA, Grupa Ergo Hestia, Grupa VIG, Grupa Uniqa, Unum Życie, Grupa Lux Med, Grupa Medicover, Agro TUW	Ubezpieczenia majątkowe (w tym w szczególności: mienia i OC, budowlane i inwestycyjne, finansowe, cybernetyczne, morskie i lotnicze), ubezpieczenia komunikacyjne (flotowe, pakiety dilerskie, leasingowe), ubezpieczenia na życie i zdrowie (benefity pracownicze), ubezpieczenia dla wszystkich branż i sektorów gospodarki, w tym dla sektora publicznego.	Grupa MAK to największy pośrednik ubezpieczeniowy z polskim kapitałem, który w 2025 r. obchodzi swoje 30 -lecie. Dbą o ochronę ubezpieczeniową tysięcy przedsiębiorstw w Polsce i na świecie, również tych notowanych w giełdowym indeksie WIG20. Obecnie Grupa MAK współpracuje z ponad 7000 firmami i lokuje składkę ubezpieczeniową o łącznej wartości przekraczającej 2,6 mld zł. W MAK zatrudnionych jest ponad 600 osób, w tym ponad 250 licencjonowanych brokerów ubezpieczeniowych. Firma to ponad 40 spółek, dzięki czemu jest całkowicie niezależna na rynku, posiadając wyspecjalizowane spółki brokerskie, reasekuracyjne, likwidujące szkody oraz technologiczne. Obsługuje każdy obszar oraz każdą branżę, tworząc unikalne i nowatorskie rozwiązania dopasowane do najbardziej wymagających klientów, współpracując przy tym ze wszystkimi polskimi towarzystwami ubezpieczeniowymi. Wdraża również unikalne rozwiązania z zagranicznych rynków. Jest jedyną Grupą, która posiada autorskie oprogramowania, dzięki własnej, technologicznej spółce MAK IT.

CYBER JAKO WALUTA PRZYSZŁOŚCI: JAK ZBUDOWAĆ ODPORNOŚĆ FIRMY

Cyberbezpieczeństwo staje się jednym z najważniejszych wyzwań współczesnej gospodarki. 2025 r. to moment, w którym rosnąca skala zagrożeń cyfrowych, wdrażanie regulacji NIS2 oraz gwałtowny rozwój narzędzi sztucznej inteligencji redefiniują sposób, w jaki przedsiębiorstwa muszą zarządzać ryzykiem.

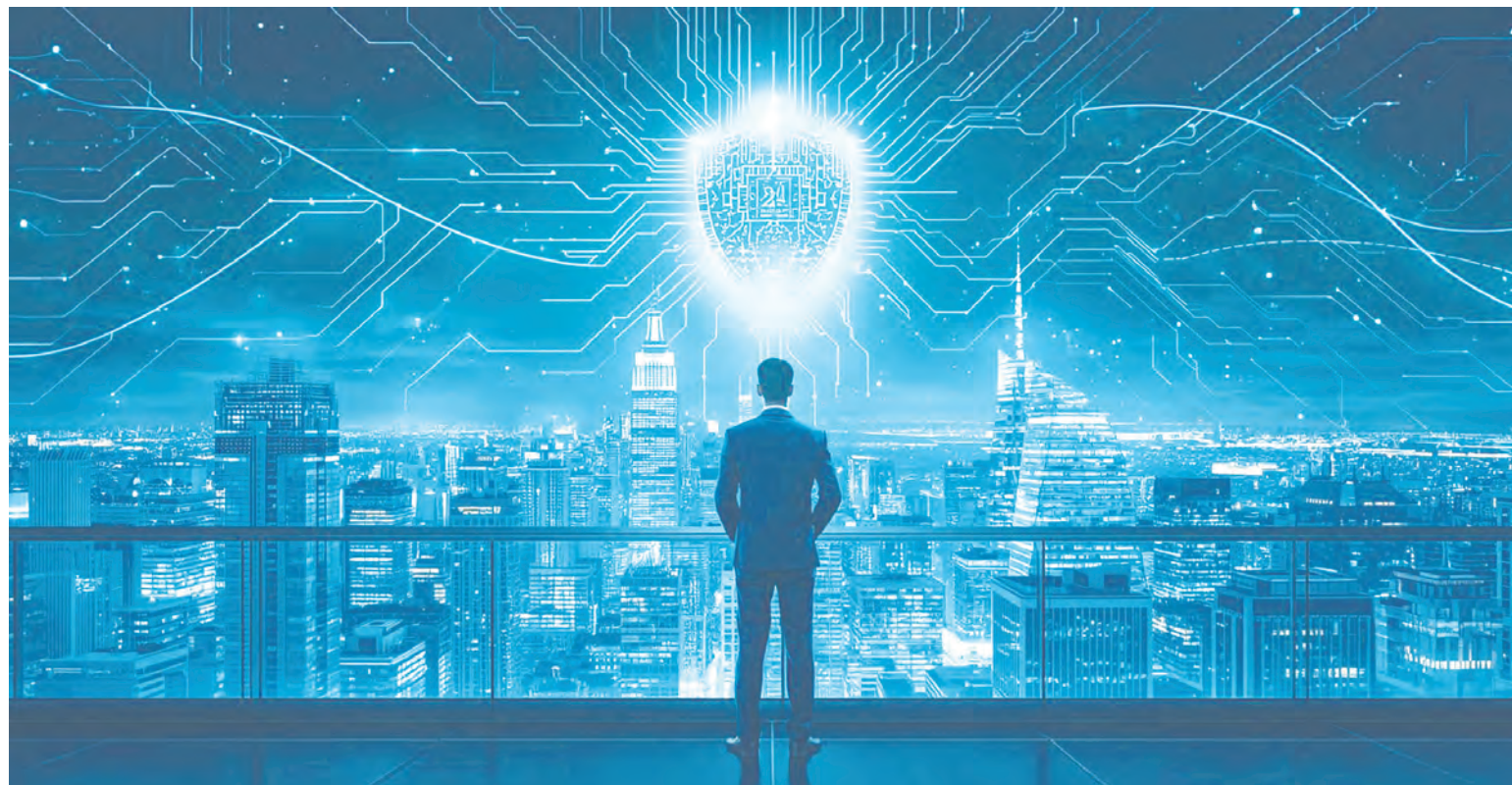


WOJCIECH BEDNAREK
wiceprezes zarządu Polskiej
Kancelarii Brokerskiej

Cyberryzka różni się zasadniczo od klasycznych zagrożeń. Mają charakter globalny, są niezwykle dynamiczne i często trudne do przewidzenia. Atak hakerski w jednym miejscu na świecie może w ciągu godzin lub minut sparaliżować działalność przedsiębiorstwa w Polsce. Skutki obejmują nie tylko straty finansowe, ale również utratę reputacji, odpowiedzialność prawną, przerwanie ciągłości działania i utratę zaufania klientów. Dlatego tradycyjne podejście do ubezpieczeń okazuje się niewystarczające. Potrzebne są rozwiązania wielowarstwowe, które łączą elementy prewencji, monitoringu, szybkiej reakcji i kompleksowej ochrony finansowej.

W Polskiej Kancelarii Brokerskiej przyjęliśmy perspektywę, że ubezpieczenia cyber to nie produkt lecz proces. Proces, w którym broker pełni rolę architekta odporności, integrując wiedzę technologiczną, prawną, finansową i operacyjną. Nasze działania koncentrują się na trzech filarach:

- Identyfikacja ryzyk – zaawansowane analizy procesów biznesowych, mapowanie podatności systemów IT, ocena dojrzałości cyfrowej organizacji.
- Budowa strategii ochrony – konstruowanie polis dopasowanych do specyfiki branży, wdrażanie programów prewencyjnych, opracowanie scenariuszy reagowania.
- Wsparcie w kryzysie – koordynacja reakcji na incydenty, współpraca z ubezpieczycielami i specjalistami IT, wsparcie w procesie likwidacji szkód i odbudowy reputacji.



Wyzwania, które stoją dziś przed firmami, nie dotyczą wyłącznie technologii. Coraz większe znaczenie mają czynniki ludzkie tj.: błędy pracowników, brak świadomości zagrożeń czy niewystarczające procedury bezpieczeństwa. Dlatego edukacja stała się integralną częścią naszej oferty. Organizujemy warsztaty, szkolenia i programy podnoszące kompetencje zespołów, bo wiemy, że skuteczna obrona przed cyberatakami zaczyna się od wiedzy i świadomości.

Rok 2025 to także czas implementacji dyrektywy NIS2, która nakłada nowe obowiązki m.in. w zakresie bezpieczeństwa informacji. Wiele firm nie jest jeszcze gotowych na spełnienie wymogów regulacyjnych, a tymczasem sankcje za brak zgodności mogą być dotkliwe. W tym kontekście rola brokera ubezpieczeniowego nabiera strategicznego wymiaru, nie ogranicza się do znalezienia polisy, lecz polega na kompleksowym doradztwie, które umożliwia przedsiębiorstwom przejście audytów i wdrożenie odpowied-

nich zabezpieczeń.

Prognozy globalnego rynku cyberubezpieczeń wskazują, że jego wartość osiągnie 20 mld dol. już w 2025 r. Jednak prawdziwa wartość nie tkwi w liczbach, lecz w jakości. Standardem przyszłości będzie personalizacja ochrony, czyli dopasowanie polis do specyfiki branży i stopnia dojrzałości cyfrowej klienta. Dla sektora przemysłowego kluczowe będą zabezpieczenia przed atakami na systemy sterowania produkcją, dla sektora finansowego to ochrona przed wyciekami danych i odpowiedzialność regulacyjna, a dla sektora usług, utrzymanie ciągłości pracy systemów online.

W PKB rozwijamy dedykowane programy cyber dla różnych sektorów gospodarki. Nasze rozwiązania obejmują nie tylko klasyczną ochronę przed stratami finansowymi, lecz także wsparcie operacyjne tj.: dostęp do zespołów reagowania kryzysowego i ekspertów od zarządzania kryzysem reputacyjnym. Już dziś obsługujemy kilkadziesiąt polis cyber, które realnie pomagają

przedsiębiorstwom w powrocie do normalności po incydentach.

Cyberbezpieczeństwo ma również wymiar geopolityczny. Ataki sponsorowane przez państwa, kryzysy energetyczne czy destabilizacja łańcuchów dostaw to zjawiska, które bezpośrednio przekładają się na kondycję firm. Dlatego w PKB patrzymy na cyberubezpieczenia w perspektywie globalnej, budujemy relacje z partnerami międzynarodowymi i śledzimy trendy światowe, aby nasi klienci otrzymywali rozwiązania odporne nie tylko na zagrożenia lokalne, ale i na globalne turbulencje.

Nasze podejście wpisuje się w misję liderów rynku brokerskiego: wyznaczania kierunków, tworzenia standardów i wprowadzania rozwiązań, które stają się benchmarkiem dla całej branży. Cyberbezpieczeństwo nie jest już niszą, to kluczowy element strategii każdej organizacji. Dlatego pytanie, które powinien dziś zadać sobie każdy decydent biznesowy, brzmi: czy nasza ochrona cyfrowa

odpowiada na wyzwania przyszłości?

PKB odpowiada na to pytanie jednoznacznie, przyszłości nie można przewidzieć, ale można ją budować świadomie. Cyberubezpieczenia są w tym procesie nie tylko narzędziem finansowym, lecz także strategicznym instrumentem zarządzania ryzykiem. Naszą ambicją jest, aby polscy przedsiębiorcy mieli dostęp do rozwiązań na poziomie światowym i mogli z pełnym zaufaniem rozwijać swoje biznesy w erze cyfrowej. Profesjonalne zarządzanie ryzykiem to dziś fundament sukcesu.

W tak dynamicznym otoczeniu Polska Kancelaria Brokerska nie tylko dostarcza rozwiązania ubezpieczeniowe, ale przede wszystkim kształtuje standardy rynku w obszarze ochrony danych i ryzyk cyfrowych. Nasza obecność w raporcie „Liderzy Rynku Brokerskiego” jest potwierdzeniem, że PKB aktywnie współtworzy przyszłość branży i wyznacza kierunki jej rozwoju.

Nazwa firmy	Kluczowi ubezpieczyciele	Specjalizacje/ Branże	Opis spółki
Grupa PIB w Polsce (PIB BROKER, NORD PARTNER, EQUINUM BROKER, TRANSBROKERS.EU, inBROKER NET, mBROKER NET, FINCON)	PZU., PZU Życie, InterRisk TU, STU Ergo Hestia, TUIR Warta, Compensa TU, Compensa Życie, Uniqa TU, Colonnade Insurance, Generali Życie T.U., AXA Ubezpieczenia TUIR, AXA Życie TU, TUIR Allianz Polska, Allianz Trade, Wiener TU	PIB BROKER: mieszkalnictwo – zarządcy nieruchomości, wspólnoty, spółdzielnie mieszkaniowe, deweloperzy; produkcja: spożywcza, automotive, meblarstwo, farmacja, przemysł; średnie i duże przedsiębiorstwa usługowe, jednostki administracji; publicznej, placówki oświatowe; floty samochodowe oraz branża rent-a-car; programy masowe na życie i zdrowie; programy dla grup zawodowych; programy masowe na życie i zdrowie, szpitale i inne podmioty branży medycznej; usługi komunalne, zakłady gospodarowania odpadami, wodą i energią, gwarancje środowiskowe; branża morska i stoczniowa; ubezpieczenia kontraktów; gwarancje ubezpieczeniowe; procedury przetargowe. NORD PARTNER: przemysł; finanse; transport i logistyka; budownictwo; sektor finansów publicznych; sport i rozrywka; energetyka; grupowe ubezpieczenia na życie; media i komunikacja; pakiety medyczne. EQUINUM BROKER: jednostki kultury; gospodarowanie odpadami; szpitale i podmioty z branży medycznej; przemysł spożywczy i kosmetyczny; podmioty sfery publiczno-prawnej i administracji publicznej; automotive, transport, logistyka; spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe; branża IT; firmy produkcyjne; firmy outsourcingowe; budownictwo. TRANSBROKERS.EU: operatorzy transportu inter modalnego (własny produkt i OWU); spedycje i przewoźnicy umowni, przewoźnicy drogowi; operatorzy logistyczni. inBROKER NET: spożywczy handel hurtowy i detaliczny; branża budowlana, transport i logistyka, floty samochodowe, branża lotnicza i morska, gwarancje ubezpieczeniowe. mBROKER NET: grupowe ubezpieczenia na życie, grupowe ubezpieczenia zdrowotne. FINCON: przemysł ciężki, branża IT, transport, branża medyczna, przetwórstwo tworzyw, sport i rozrywka, budownictwo, branża energetyczna.	PIB Group w Polsce to zbiór wyspecjalizowanych spółek brokerskich należących do międzynarodowej PIB Group, jednej z największych w Europie grup skupiających wyspecjalizowanych pośredników ubezpieczeniowych. Łączna składka lokowana w towarzystwach ubezpieczeniowych przez podmioty należące do Grupy jest bliska 3 mld funtów brytyjskich. Grupa obecna jest w 12 różnych krajach na terenie Europy, osiąga przychody z kluczowej działalności wynoszące blisko 605 mln funtów brytyjskich (przychody pro forma za 1. kwartał 2025 r.). Oferuje specjalistyczne rozwiązania ubezpieczeniowe, a dzięki międzynarodowej współpracy doświadczonych brokerów możliwość aranżacji ochrony wykraczającej poza rozwiązania dostępne na lokalnych rynkach. Spółki PIB Broker, Nord Partner, Eqiumum Broker, Transbrokers.eu, inBroker NET i mBroker NET oraz Fincon to liderzy rynku w wybranych kategoriach ubezpieczeniowych.
Guardian Progress Broker	PZU, STU Ergo Hestia,TUnŻ WARTA, PZU Życie	Gwarancje ubezpieczeniowe wspierające realizację kontraktów. Grupowe ubezpieczenia na życie dopasowane do potrzeb pracowników i pracodawców. Programy opieki zdrowotnej w formule grupowej, zapewniające szybki dostęp do lekarzy i badań. Ubezpieczenia majątkowe i OC chroniące firmy oraz osoby prywatne przed skutkami nieprzewidzianych zdarzeń. Ubezpieczenia flotowe zapewniające kompleksową ochronę pojazdów służbowych.	Guardian Progress Broker to firma obecna na rynku od 2015 r., która w 2025 r. obchodzi jubileusz 10-lecia działalności. Powstała z inicjatywy specjalistów posiadających wieloletnie doświadczenie w sektorze ubezpieczeń i finansów, a jej rodzinne korzenie sprawiają, że od początku stawia na stabilność, zaufanie i partnerskie relacje. Wyróżnia ją podejście oparte na indywidualnym doradztwie, łączeniu wiedzy eksperckiej z elastycznością i dopasowaniem oferty do konkretnych potrzeb przedsiębiorstw oraz osób prywatnych. W świecie, w którym coraz większą rolę odgrywa automatyzacja i technologie cyfrowe, największą wartością dla firmy pozostaje człowiek – zespół, który potrafi spojrzeć szerzej, doradzić i znaleźć rozwiązanie tam, gdzie algorytm nie wystarczy. Trudne sprawy załatwia od ręki, a te pozornie niewykonalne realizuje najszybciej, jak to możliwe. Profesjonalizm, transparentność i rodzinny charakter to fundamenty, dzięki którym Guardian Progress Broker zyskał zaufanie wielu klientów i partnerów biznesowych.
Integrum Broker (Grupa Integrum)	Warta, Hestia, PZU, Uniqa, Allianz, Colonnade, Chubb, PZU Życie, Warta Życie	W ofercie Grupy Integrum znajdują się wszystkie dostępne na rynku rodzaje ubezpieczeń: majątkowe (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.	Zespół Grupy Integrum tworzą specjaliści w dziedzinie ubezpieczeń, prawa i ekonomii z kilkunastoletnim doświadczeniem zawodowym. Domeną firmy jest specjalizacja pracowników, którzy zapewniają kompleksową obsługę klientów w zakresie ubezpieczeń majątkowych, floty pojazdów mechanicznych, gwarancji ubezpieczeniowych czy ubezpieczeń osobowych, z uwzględnieniem likwidacji szkód. Partnerstwo z konsorcjantami Proasekuracya oraz ZZ Brokers pozwala lepiej wykorzystać potencjał i specjalizację pracowników wszystkich firm. Dzięki temu firma 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 naszego 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.
International Risk & Corporate Advisory (IRCA)	PZU, Colonnade, Uniqa, Warta, Compensa, Chubb, Allianz	Ubezpieczenia OC w całym zakresie, Ubezpieczenie odpowiedzialności członków władz spółki (D&O). ubezpieczenie ochrony karnej skarbowej - dotyczące ryzyk z obszaru Kodeksu Karnego Skarbowego, ubezpieczenie od ryzyk cybernetycznych, kompleksowe programy ubezpieczeń majątkowych, ubezpieczenie grupowe na życie, programy opieki medycznej zarówno z w zakresie ubezpieczeń zdrowotnych, jak również pakietów medycznych.	IRCA od 2004 r. zajmuje się tworzeniem autorskich programów ubezpieczeniowych dla różnej wielkości wymagających podmiotów gospodarczych, dopasowanych do ryzyk i struktury danej organizacji. Wśród klientów znajdują się m.in. czołowe instytucje finansowe, firmy produkcyjne, usługowe z każdej branży. Firma ma doświadczenie w obsłudze firm o różnej wielkości, strukturze, działających w całej Polsce, jak również ze strukturami uplasowanymi w wielu krajach, w tym poza Europą. Zespół IRCA tworzą specjaliści w poszczególnych dziedzinach ubezpieczeń. Pracownicy IRCA to absolwenci czołowych uczelni krajowych i zagranicznych, licencjonowani brokerzy z wieloletnim doświadczeniem w krajowych i międzynarodowych spółkach działających w branży ubezpieczeniowej. Zespół dzieli się wiedzą i doświadczeniem, m. in. współpracując i aktywnie uczestnicząc w wydarzeniach organizowanych przez Stowarzyszenie Spółek Giełdowych. Profesjonalizm IRCA potwierdzają listy referencyjne otrzymane od ponad stu klientów.
ISON	PZU, Warta, Hestia, Compensa, Generali, Uniqa	Ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, OC, życiowe, gwarancje ubezpieczeniowe	Grupa ISON to synonim doświadczenia i profesjonalizmu w tworzeniu oraz obsłudze programów ubezpieczeniowych. Od ponad 25 lat wspiera liderów rynku, zapewniając im kompleksowe rozwiązania obejmujące ubezpieczenia majątkowe, życiowe, finansowe i odpowiedzialności cywilnej. Szczególne kompetencje rozwinęła w sektorze automotive, gdzie obsługuje producentów, importerów, dealerów, firmy leasingowe i floty pojazdów. W ramach grupy firma dedykuje zespół doświadczonych brokerów, w obszarze ubezpieczeń majątkowych i Odpowiedzialności Cywilnej pod szyldem L+O International Insurance Broker. Jej przewagą jest połączenie wiedzy eksperckiej, najwyższych standardów obsługi oraz współpracy z renomowanymi ubezpieczycielami. Oferuje pełen proces, od negocjacji i dystrybucji polis, po sprawne zarządzanie szkodami. ISON stawia na transparentność i strategiczne partnerstwo, dostarczając klientom rozwiązania, które nie tylko chronią ich biznes, lecz także wzmacniają jego stabilność i przewagę konkurencyjną.
KLIM BROKERS	I Grupa: Ergo Hestia Życie, Nationale Nedertlanden, PZU Życie, Uniqa Życie, Unum, Warta Życie, II Grupa: Allianz, Collonade, Compensa, Ergo Hestia, Generali, Inter Polska, Inter Risk, PZU, TUW, TUZ, Uniqa, Warta.	Ubezpieczenia komunikacyjne, transportowe, spedycyjne - TSL, Ubezpieczenia majątkowe: administracja publiczna, samorządy i jednostki podległe samorządom: mieszkalnictwo, gospodarka odpadami, zarządzanie sieciami wodociągowymi i kanalizacyjnymi, inne mienie publiczne, spółdzielnie mieszkaniowe, handel, magazynowanie, przemysł: drzewny, meblarski, metalowy, motoryzacyjny, produkcji i dystrybucji energii, elektrownie na biomasę, ciężki, odlewniczy. Odpowiedzialność Cywilna: w zakresie powyższych specjalizacji i z tytułu prowadzenia innego rodzaju działalności, specjalistyczne (D&O i inne),	KLIM BROKERS – zaufany partner w ubezpieczeniach od 1991 roku. Od ponad 30 lat pomagamy naszym Klientom chronić to, co dla nich najcenniejsze. Zespół doświadczonych specjalistów opracowuje indywidualnie dopasowane programy ubezpieczeniowe, zapewnia kompleksowe wsparcie w procesie likwidacji szkód oraz udziela bezpłatnej pomocy prawnej. Jako firma dbająca o najwyższe standardy od 2011 roku posiadamy Certyfikat Jakości ISO 9001:2015 - który potwierdza naszą rzetelność i wysoką jakość świadczonych przez nas usług. Zawsze staramy się, aby przygotowane przez nas programy ubezpieczeniowe były jak najlepiej dopasowane do potrzeb naszych Klientów i zapewniały pełną ochronę a z naszej strony profesjonalne wsparcie.



**Nowatorskie
rozwiązania**



**Skuteczne
negocjacje**



**Sprawną
obsługę**



**Szybka
likwidacja szkód**



ISON Sp. z o.o.

ul. Polanki 19, 80-308 Gdańsk

www.isonbrokers.pl

+48 58 55 40 950

info@isonbrokers.pl

**Biuro Regionalne
w Warszawie**

ul. Sienna 73,

00-833 Warszawa

Nazwa firmy	Kluczowi ubezpieczyciele	Specjalizacje/ Branże	Opis spółki
Merydian Group	PZU, PZU Życie, Warta, Warta Życie, Ergo Hestia, Allianz, Compensa	Kompleksowa oferta skierowana zarówno do podmiotów prywatnych, jak i publicznych w następujących specjalizacjach: ubezpieczenia majątkowe, OC działalności i zawodowe, ubezpieczenia budowlano-montażowe, gwarancje finansowe, ubezpieczenia zarządu spółek, grupowe ubezpieczenia na życie i zdrowie w Branżach takich jak służba zdrowia, budownictwo, przemysł, grupy zawodowe, samorządy, IT.	Merydian Group to broker ubezpieczeniowy z polskim kapitałem i ponad 30-letnim doświadczeniem. Powstała z połączenia czterech wyspecjalizowanych firm: Merydian BDU, Biskup&Joks Brokers, Benefit Consulting i Tamal. Wspiera klientów instytucjonalnych i biznesowych, oferując profesjonalne doradztwo oraz skuteczne zarządzanie ryzykiem. Działa w kluczowych sektorach – ochrony zdrowia, budownictwa, logistyki i edukacji. Łączy wiedzę branżową z zaawansowaną analityką i partnerskimi relacjami z ubezpieczycielami. Jest liderem w obsłudze podmiotów medycznych i regularnie jest notowana w czołówce rankingów branżowych.
MJM Holdings: Attis Broker z Polską Grupą Brokerską, MJM Brokers, Smartt Re	PZU, PZU Życie, TuiR Warta, STU Ergo Hestia, Generali TU, UNIQA TU, Compensa Vienna Insurance Group, InterRisk TU, TUW PZUW, Agro Ubezpieczenia TUW, Polski Gaz TUW, TUW TUZ, Chubb, Lloyd’s Insurance Company S.A., QBE Europe SA/NV, Arch Insurance (EU), Liberty Mutual Insurance Europe SE, Colonnade Insurance, Helvetia, KUKE	Specjalizacje produktowe: ubezpieczenia mienia, odpowiedzialność cywilna (ogólna i zawodowa), transport (w tym komunikacja), ubezpieczenia osobowe (zdrowotne, na życie, NNW), ubezpieczenia finansowe (gwarancje i ubezpieczenie należności), ubezpieczenia techniczne (budowlano-montażowe), ubezpieczenia cybernetyczne, D&O. Specjalizacje branżowe: energetyka (konwencjonalna, odnawialna, jądrowa), przemysł i produkcja, TSL (transport, spedycja, logistyka), samorządy i administracja publiczna budownictwo i infrastruktura, sektor morski i stoczniowy. kolejowy, lotniczy, wiertniczy mieszkalnictwo i nieruchomości podmioty lecnizche i użyteczności publicznej	MJM Holdings jest jedną z największych grup brokerskich w Polsce, z plasowaną składką 1,5 mld zł (sierpień 2025) i ponad 450 ekspertami. W ramach jednego partnerstwa Grupa oferuje wsparcie na każdym etapie projektowania ochrony – od audytu i oceny ryzyka, przez reasekurację trudnych projektów i specjalistyczne produkty, po skuteczną likwidację szkód. W skład Grupy wchodzią wyspecjalizowane spółki brokerskie: Attis Broker wraz z Polską Grupą Brokerską, wyróżniające się skutecznością w poszukiwaniu niestandardowych rozwiązań i nowatorskich koncepcji ochrony ubezpieczeniowej, z silną obecnością w sektorach morskim, energetycznym, budowlanym i lotniczym. MJM Brokers, jedyny broker w Polsce w 100 proc. skoncentrowany na ubezpieczeniach komunikacyjnych i flotowych, lider w obszarze ciężarowym, CFM i carsharingu oraz Smartt Re, największy polski broker reasekuracyjny, specjalizujący się w aranżowaniu ochrony dla najbardziej skomplikowanych i niestandardowych ryzyk we współpracy z globalnymi reasekuratorami o najwyższych ratingach.
Polish Brokers Group	STU ERGO Hestia, InterRisk TU, Compensa TU, Compensa TUnŻ, PZU, PZU na Życie, TUnŻ Warta, Unum Życie TuiR	Ubezpieczenia osobowe, ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenie Cyber, ubezpieczenia finansowe, ubezpieczenia majątkowe, programy i ubezpieczenia medyczne oraz emerytalne.	Polski broker ubezpieczeniowy i reasekuracyjny, który specjalizuje się w programach świadczeń pracowniczych, ubezpieczeniach OC, majątkowych oraz ubezpieczeniach finansowych. Od 2016 r., 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.
Polska Kancelaria Broderska	PZU, ALLIANZ, WARTA, ERGO HESTIA, UNIQA, AVIVA, ACE, COMPENSA, EUROPA, GENERALI, EULER HERMES, INTER POLSKA, INTERRISK, KUKE, LINK4, NATIONALENEDERLANDEN, SIGNAL IDUNA, AIG, ATRADIUS CREDIT INSURANCE , BALCIA INSURANCE, CHUBB	Zarządzanie nieruchomościami, transport, przemysł, budownictwo, grupy zawodowe, banki/finanse, służba zdrowia, administracja państwowa, lotnictwo, morska, handel i usługi, affinity.	Polska Kancelaria Broderska od ponad 20 lat kształtuje standardy w branży, zapewniając kompleksowy serwis brokerski i innowacyjne rozwiązania IT. Jako niekwestionowany lider zarządza ryzykiem tysięcy firm, dostarczając strategiczne doradztwo i skuteczną likwidację szkód. Jej misja „Zawsze po Twojej stronie” to fundament działań – od transparentnej obsługi po nowatorskie narzędzia, jak aplikacja Moje PKB, zapewniająca klientom pełen wgląd w polisy i zgłoszenia szkód. Wspiera zarządców nieruchomości, sektor publiczny i przemysł, oferując precyzyjne analizy ryzyka i technologie AI, m.in. FlowSense, optymalizujące procesy. Dzięki nowoczesnym systemom CRM i kulturze klientocentrycznej, wyprzedza oczekiwania, dostarczając realną wartość. Potwierdzają to liczne nagrody, w tym tytuł Rekina Ubezpieczeń oraz Customer Service 2024. Strategia firmy to więcej niż ubezpieczenia – to przyszłość ochrony biznesu. Rozwija innowacje, które upraszczają procesy, eliminują ryzyka i zapewniają pełną kontrolę nad ubezpieczeniami. Dzięki temu klienci mogą działać bezpiecznie i skutecznie, niezależnie od wyzwań rynkowych.
Proffman Broker	Wszyscy działający na rynku polskim ubezpieczyciele oraz firmy z rynku międzynarodowego, np.: Lloyd’s, ubezpieczyciele z krajów rejestracji brokera – Niemiec, Austrii, krajów Beneluksu, Francji, Skandynawii.	Kompleksowa obsługa przedsiębiorstw, sektora finansów publicznych, organizacji pozarządowych, specjalistyczne produkty dla klienta indywidualnego. Ubezpieczenia majątku i OC, komunikacyjne i rozwiązania dla flot pojazdów, gwarancje ubezpieczeniowe, środowiskowe, D&O, skarbowe, cybernetyczne, grupowe ubezpieczenia na życie, zdrowotne, turystyczne, ubezpieczenia jachtów i czarterów. Specjalizacje branżowe: transportowa, budowlana, zarządzanie nieruchomościami, IT, produkcyjna, stoczniowa i morska, medyczna, naukowo-badawcza, OZE, hotelarska, OC zawodowe, jachty i czartery.	Proffman Broker działa w branży ubezpieczeniowej od ponad 30 lat, sukcesywnie umacniając swoją pozycję. Skupia się na obsłudze podmiotów komercyjnych i sektora publicznego, ale obsługuje również tysiące klientów indywidualnych. Od lat współpracuje z renomowanymi partnerami ubezpieczeniowymi na całym świecie, m.in. największym globalnym rynkiem ubezpieczeniowym Lloyd’s. Celem jest realizowanie potrzeb klienta, podejmując wyzwania i dążąc do dostarczania optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych, nawet w tak specjalistycznych niszach jak badania kosmiczne. Wypracowuje najbardziej konkurencyjne i efektywne rozwiązania niezależnie od specyfiki działalności klienta i zapewnia wsparcie w likwidacji szkód w Polsce i zagranicą. Coroczna certyfikacja ISO dla czynności brokerskich jest potwierdzeniem najwyższej staranności w zakresie świadczonego serwisu. Jest także jednym z liderów na polskim rynku ubezpieczeń jachtów i czarterów, ciesząc się tysiącami zadowolonych klientów rocznie.
REMA BROKER	ERGO HESTIA, PZU, WARTA TuiR, BALCIA INSURANCE, COMPENSA TuiR, UNIQA TU, ALLIANZ TuiR, INTERRISK TU	KOMUNIKACJA: transport międzynarodowy i krajowy, floty pojazdów; MAJĄTEK: firmy produkcyjne i usługowe oraz segment MSP; OC działalności; Jednostki budżetowe	REMA BROKER to jedna z najszybciej rozwijających się kancelarii brokerskich w Polsce, od lat wspierająca przedsiębiorców w budowaniu skutecznych i bezpiecznych programów ubezpieczeniowych. Jej specjalizacją jest kompleksowa obsługa firm z branży transportowej, przemysłowej oraz segmentu MSP. Łączy ekspercką wiedzę, doświadczenie i analityczne podejście z kreatywnością i nieszablonowym myśleniem, dzięki czemu potrafi znaleźć rozwiązania tam, gdzie inni widzą ograniczenia. Dynamiczny zespół REMA BROKER tworzą doświadczeni brokerzy i młodzi specjaliści, którzy wspólnie budują przewagę konkurencyjną klientów. W centrum filozofii firmy stoi partnerskie podejście, transparentność i długofalowa współpraca – zespół wierzy, że najlepsze programy ubezpieczeniowe to nie tylko polisy, ale strategiczne narzędzie rozwoju i ochrony biznesu
Willis Towers Watson Polska	PZU, ERGO HESTIA, WARTA, ALLIANZ, GENERALI, COMPENSA, UNIQA, INTERRISK	WTW specjalizuje się w obsłudze podmiotów ze wszystkich najważniejszych obszarów gospodarczych. Dzięki specjalistycznym zespołom może zapewnić dedykowaną obsługę w następujących branżach: banki i instytucje finansowe; branża motoryzacyjna; branża rolno-spożywcza; budownictwo i nieruchomości; energetyka i zasoby naturalne; grupy zawodowe; instytucje publiczne; przedsiębiorstwa produkcyjne; sieci handlowe i dystrybucja; technologia, media i komunikacja i transport. Dodatkowo WTW oferuje specjalistyczną wiedzę 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 cybernetyczne, D&O, M&A i W&l etc. oraz inne produkty ubezpieczeniowe jak na przykład ubezpieczenia parametryczne; Reasekuracja – pośrednictwo w zakresie reasekuracji, zwłaszcza przy poszukiwaniu dużej pojemności ubezpieczeniowej; Ubezpieczenia komunikacyjne w tym OC, AC, NNW, Assistance etc.; Optymalizacja programów benefitów pracowniczych np. w zakresie ochrony zdrowia czy programów emerytalnych oraz wparcie w zakresie administrowania programami i komunikacji do pracowników z wykorzystaniem własnych rozwiązań IT.	WTW jest jednym z czołowych brokerów ubezpieczeniowych. Działa na polskim rynku od 1987 r., a na światowym od 1828 r. Stawia na ciągły rozwój, innowacje, analityczne podejście i specjalizację, aby dostarczyć klientom rozwiązania, które pozwalają im stawić czoła wyzwaniom współczesnego świata, takim jak zmiany klimatyczne, wzrost cyberprzestępczości czy rosnąca odpowiedzialność członków władz spółek. Proponowane przez firmę rozwiązania umożliwiają skuteczną optymalizację polityki ubezpieczeniowej zarówno pod kątem budżetu, jak i zakresu ochrony. Szerokie spojrzenie jest szczególnie ważne w sytuacji bardziej selektywnego podejścia do ryzyka. Dzięki zdobywanej latami globalnej wiedzy eksperckiej w zakresie ubezpieczeń, broker tworzy rozwiązania dopasowane do potrzeb klientów, dostarczając produkty i usługi dostosowane do specyficznego ryzyka ich branży. Podchodzi z zaangażowaniem do obsługi klienta, dbając o każdy etap współpracy – od oceny ryzyka i doradztwo, przez plasowanie, aż po skuteczne dochodzenie roszczeń.

Konsolidacja rynku – nie liczba, a jakość transakcji

Konsolidacja na rynku brokerskim pozwala firmom odpowiadać na coraz większe wyzwania technologiczne, regulacyjne i konkurencyjne. To także sposób na poszerzanie kompetencji i skali działania.



MARCIN ŚLOTAŁA
prezes zarządu MJM Holdings

Raport PwC „Global M&A industry trends: 2025 mid-year outlook” rysuje interesujący obraz globalnego rynku fuzji i przejęć (M&A). W I połowie 2025 r. liczba transakcji M&A spadła o 9 proc. r/r, ale ich łączna wartość wzrosła o 15 proc. r/r. Zjawisko swego rodzaju „ucieczki do jakości” jeszcze lepiej widać w sektorze ubezpieczeniowym, w którym wolumen transakcji spadł o 10,3 proc. r/r, podczas gdy ich wartość wzrosła aż o 43,7 proc. r/r.

Na globalnym rynku ubezpieczeniowym rzadziej dochodzi więc do przejęć, ale zamykane transakcje są większe i można je traktować jako bardziej strategiczne. To ciekawy kierunek w kontekście polskiego rynku brokerskiego, który wciąż daje przestrzeń do konsolidacji. Polski krajobraz brokerski charakteryzuje się dużym rozdrobnieniem. Jak podaje Komisja Nadzoru

Finansowego (KNF) w ostatnim opublikowanym „Raporcie o stanie rynku brokerskiego”, spośród blisko 1,5 tys. zarejestrowanych brokerów aż 60 proc. stanowią osoby fizyczne, które generują tylko 15,18 proc. całkowitych przychodów z prowizji. Z kolei niemal 55 proc. przychodów całego rynku skupionych jest u 25 największych brokerów. Wiodące grupy brokerskie aktywnie rozglądają się po rynku w poszukiwaniu podmiotów, których skala i kompetencje komplementarnie wpisują się w ich wizję rozwoju i wspierają rywalizację o czołowe pozycje w branży.

Dlaczego rynek brokerski się konsoliduje?

Można wymienić kilka głównych czynników, które skłaniają firmy brokerskie do rozwoju przez konsolidację. Każda transakcja M&A jest oczywiście dopasowana do specyfiki i konkretnych potrzeb zaangażowanych w nią podmiotów, ale argumenty za jej przeprowadzeniem stanowią zamknięty zbiór. Sprawą dla wielu firm najistotniejszą jest chęć budowy nowych kompetencji produktowych i poszerzania zasięgu dystrybucji. Firmy brokerskie szukają partnerów, którzy wnoszą unikalne specjali-

zacje branżowe lub dostęp do nowych segmentów klientów. Kolejny istotny czynnik to budowa zaplecza technologicznego – do digitalizacji nie trzeba dziś nikogo przekonywać, ale inwestycje w rozwiązania insurtechowe (m.in. AI, analitykę danych czy platformy cyfrowe) wymagają zarówno know-how, jak i nakładów kapitałowych. Mniejsze organizacje często otwierają się na wejście do stabilnych struktur z wyższym poziomem technologicznym.

Nie bez znaczenia są również rosnące wymagania regulacyjne (np. IDD czy RODO), które sprzyjają większym, zdigitalizowanym strukturom biznesowym. Pozwalają one efektywnie rozłożyć koszty compliance i zapewnić adaptację nowym podmiotom po transakcji M&A. Bardzo istotna jest też kwestia sukcesji. Dla wielu założycieli firm brokerskich konsolidacja okazuje się najlepszą ścieżką przekazania biznesu, pozwalającą zachować ciągłość działania przy jednoczesnym zapewnieniu firmie rozwoju, często bez utraty wpływu na niego. Strategia konsolidacji, czyli buy-and-build w praktyce

produktowe oraz modele działania i elastyczne technologie, które ułatwiają holdingowi rozwój. Bazą do aktywności w obszarze M&A jest uruchomione na początku 2024 r. zaangażowanie kapitałowe funduszu Corsair Capital – to partnerstwo stanowi modelowy przykład strategii „buy-and-build”, w której przejęty podmiot buduje swoją wartość dzięki kolejnym przejęciom.

W listopadzie nasza grupa kupiła Leadenhall Insurance – podmiot działający w modelu MGA (Managing General Agent), który wniósł do holdingu m.in. kompetencje w zakresie ubezpieczeń od utraty dochodu, technologię i rozbudowaną sieć dystrybucji. Z kolei w lipcu 2025 r. do holdingu dołączyło pięć spółek GIA Investments, obsługujących rocznie około 410 mln zł składki w segmencie grupowych ubezpieczeń na życie. Transakcja ta pozwoliła MJM Holdings osiągnąć poziom 1,5 mld zł rocznej składki obsługiwanej przez grupę oraz poszerzyć kompetencje m.in. o obszar grupowych ubezpieczeń na życie i benefitów pracowniczych.

Te przykłady pokazują, w jaki sposób dzięki konsolidacji budować zespół spółek, których działalność uzupełnia się i daje perspektywę dalszego, wielokierunkowego rozwoju na rynku brokerskim. Dziś holding oferuje ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe i życiowe, kompleksowe zarządzanie ryzykiem korporacyjnym, reasekurację

i specjalistyczne produkty oferowane w modelu MGA.

Konsolidacja i co dalej?

Jak widać, firmy brokerskie mogą zyskać na konsolidacji m.in. możliwość szybszego wzrostu, dostęp do zaawansowanych technologii, poszerzenie oferty produktowej i obudowanie jej dodatkowymi usługami. To pozwoli im zyskać w oczach klientów i zwiększyć siłę negocjacyjną wobec ubezpieczycieli. Umożliwi też efektywniejsze wykorzystanie zasobów ludzkich i optymalizację kosztów operacyjnych. Oczywiście transakcje M&A wymagają dysponowania kapitałem i wiążą się ze złożonymi procesami integracji różnych kultur organizacyjnych.

Warto zwrócić uwagę na ten ostatni element. Znaleźć, przekonać do transakcji i kupić firmę to jedno. Kluczowe jest jednak skuteczne zintegrowanie nowego podmiotu w swoich strukturach. Najbardziej wartościowe są te połączenia, które zachowują specjalizację i kulturę obsługi klienta przejmowanych podmiotów, jednocześnie zapewniając im dostęp do większej skali działania i zaawansowanych narzędzi. Dlatego kluczem do sukcesu w konsolidacji jest myślenie strategiczne z wyprzedzeniem – zdefiniowanie (przed zamknięciem transakcji) wspólnego planu rozwoju i modelu współpracy, który pozwoli w pełni wykorzystać potencjał wszystkich podmiotów.

Cyberzagrożenia rosną szybciej niż zabezpieczenia – czas na ubezpieczenie

Jeszcze kilka lat temu cyberataki kojarzyły się z filmami akcji. Dziś są codziennością. Polska gospodarka jest jedną z najbardziej narażonych w Europie.



KAROL NOWAKOWSKI
Broker Ekspert w PIB Broker

Liczba incydentów wzrosła o 62 proc. względem 2023 r., osiągając ponad 600 tys. – od ransomware paraliżujących produk-

cję po wycieki danych niszczące reputację firm. Cyberprzestępcy nie śpią: wykorzystują sztuczną inteligencję, automatyzację i socjotechnikę, by zaskakiwać nawet świadome organizacje. Wielu przedsiębiorców wciąż żyje w przekonaniu: „u nas to się nie wydarzy”. Tymczasem statystyki nie pozostawiają złudzeń: 59 proc. małych i średnich firm w Polsce doświadczyło cyberataków, a 2/3 zostało zaatakowanych w ostatnim roku. Ofiarą padają zarówno korporacje z wielomi-

lionowymi budżetami na IT, jak i średnie firmy czy rodzinne zakłady. Co ważne, nawet najlepiej zabezpieczone systemy potrafią zostać przełamane. Wystarczy jeden błąd pracownika, jedno kliknięcie w fałszywy link, by otworzyć furtkę do katastrofy. Cyberprzestępczość to dziś jeden z najbardziej dochodowych „biznesów”. Globalne straty sięgnęły 8 bln dol. w 2023 r., a prognozy wskazują 10,5 bln w 2025 r. W Polsce średni koszt ataku wynosi ponad milion złotych, ale może sięgać kilkudziesięciu milionów przy największych incydentach. Straty wynikają z przestojów, okupów, odszkodowań i odbudowy systemów oraz zaufania klientów. Dochodzi odpowiedzialność

prawna wobec kontrahentów i wymogi RODO. Samo inwestowanie w ochronę już nie wystarcza. Kluczowym elementem strategii bezpieczeństwa staje się polisa cyber-risk – narzędzie, które chroni finanse firmy, gdy zawiodą procedury czy technika. Dlatego przedsiębiorcy coraz częściej sięgają po wsparcie brokerów. PIB Broker S.A. oferuje nie tylko aranżację polisy, ale też audyt bezpieczeństwa, który pozwala zidentyfikować luki i ocenić ryzyko. Dzięki temu firma otrzymuje rozwiązanie szyte na miarę, zgodne z profilem i zagrożeniami. W świecie, w którym cyberatak jest kwestią „kiedy”, a nie „czy”, brak polisy to ryzyko, którego

nie można ignorować. Czas spojrzeć na bezpieczeństwo nie tylko przez pryzmat technologii, ale też finansowej odporności.

Karol Nowakowski
+48 883 387 454,
karol.nowakowski@pib-broker.pl

Źródła:

1. CERT Polska / NASK – Raport o stanie bezpieczeństwa cyberprzestrzeni 2024
2. Filary Biznesu – 6 na 10 polskich MŚP doświadczyło w ostatnim roku cyberataku (2024)
3. Cybersecurity Ventures – Cybercrime To Cost The World \$8 Trillion Annually In 2023
4. PwC Polska – Cyberatak w Polsce kosztuje średnio ponad milion złotych (raport 2024)

materiał partnera



Partnerstwo technologii z wiedzą ekspercką, czyli jak działa współczesny broker

Digitalizacja procesów ubezpieczeniowych to jedna z podstaw działalności brokerów. Dziś kluczowym wyznacznikiem sukcesu jest jednak nie sama obecność technologii, lecz skuteczne wykorzystanie sztucznej inteligencji w istotnych procesach: analizie ryzyka, obsłudze klientów i likwidacji szkód. To właśnie te aspekty decydują o budowaniu przewagi konkurencyjnej.



KATARZYNA SZMITKA-BŁAŻKIEWICZ
menedżer ds. obsługi klientów strategicznych w EIB

Sztuczna inteligencja pozwala na tworzenie modeli ryzyka opartych na tysiącach zmiennych, a nie na kilkunastu, jak jeszcze dekadę temu. Analiza ryzyka może obejmować nie tylko dane podstawowe, ale także dodatkowe informacje pochodzące z mediów społecznościowych, lokalizacji GPS lub urządzeń IoT. To wszystko może mieć znaczenie przy kalkulacji składki. W przypadku ubezpieczeń komunikacyjnych na przykład, coraz większe znaczenia ma telematyka, pozwalająca na zróżnicowanie składek w zależności od wieku, lokalizacji, historii szkód czy stylu jazdy kierowców.

Predykcyjne zdolności AI pozwalają więc szybciej i w szerszym niż wcześniej zakresie analizować potencjalne zagrożenia i szkody.

To wpływa na bardziej precyzyjne ustalenie składki za polisę oraz koniecznego zakresu ubezpieczenia, a także szybsze ofertowanie. Warto też zauważyć, że dokładniejsza kalkulacja często pozwala na niższą składkę niż przy tradycyjnych metodach, gdzie zakładamy większy margines błędu i skali ryzyka.

Revolucja w likwidacji szkód

AI wspiera automatyzację rutynowych zadań, zatem także ocenę zgłoszeń o wypłatę odszkodowania. Ułatwia i przyspiesza analizę dokumentów, sprawdza kompletność wniosków, identyfikuje braki i wstępnie ocenia zasadność roszczeń. Systemy oparte na AI wykrywają także próby wyludzeń – analizując nietypowe wzorce i nieścisłości, zapobiegają oszustwom, co pozwala utrzymać składki na rozsądnym poziomie. W bardziej skomplikowanych przypadkach AI stanowi nieocenione wsparcie dla likwidatorów, znacząco przyspieszając analizę danych.

Proaktywne zarządzanie ryzykiem

Sztuczna inteligencja staje się niezwykle cennym narzędziem także w codziennym zarządzaniu

ryzykiem przedsiębiorstw. Dzięki zdolności do szybkiej analizy ogromnych zbiorów danych i wykrywania skomplikowanych zależności, AI umożliwia proaktywne reagowanie na potencjalne zagrożenia. Automatyzacja procesów pozwala na błyskawiczne wdrażanie działań zapobiegawczych, minimalizując tym samym ryzyko wystąpienia strat.

Dane w czasie rzeczywistym pozwalają przejść z modelu reaktywnego na predykcyjny. Czujniki mogą ostrzec np. o wycieku wody czy przegrzaniu maszyn. Ponadto, analiza pogody i geolokalizacji może wysłać alert przed burzą czy powodzią.

Granice automatyzacji w ubezpieczeniach korporacyjnych

Jednak złożone i kompleksowe programy ochrony ubezpieczeniowej dla firm i instytucji wymagają czegoś więcej niż algorytmów. Tu nadal nieoceniona jest fachowa wiedza i doświadczenie brokerów. Rolą narzędzi AI jest zbieranie danych i szybka ich analiza. Kluczowe decyzje co do wyboru zakresu ochrony i rekomendacje ubezpieczeniowe są jednak nadal domeną brokerów. Narzędzia informatyczne, jak sama nazwa wskazuje, to tylko narzędzia, które mają wspierać i zwolnić człowieka z wykonywania powtarzalnych i wystandaryzowanych działań. Broker korzystający z AI ma więcej czasu na skupienie się na niestandardowych oczekiwaniach klientów oraz złożonych programach ochrony. Przykładowo, gdy klient zgłasza poważną szkodę lub szczególną po-

trzebę ubezpieczeniową, kluczowa jest konsultacja z ekspertem, który rozumie specyfikę jego branży i potrafi ocenić konsekwencje biznesowe poszczególnych ryzyk. Programy ubezpieczeniowe dla firm, zwłaszcza dużych, to często zestaw wielu różnych polis – od ubezpieczenia mienia i odpowiedzialności cywilnej, przez ochronę przed ryzykami finansowymi, po cyberochronę i ubezpieczenia kadry zarządzającej. Większość tych polis zawiera specjalne klauzule i indywidualnie wynegocjowane warunki, które muszą współpracować ze sobą, tworząc spójny system ochrony. W skomplikowanych przypadkach, sporach interpretacyjnych czy poważnych sytuacjach kryzysowych to właśnie człowiek decyduje o jakości obsługi i o tym, czy klient zostanie z brokerem na kolejne lata. Gdy dochodzi do konfliktu między zapisami różnych polis w ramach programu ubezpieczeniowego lub gdy wystąpi szkoda na granicy kilku zakresów ochrony, potrzebny jest ekspert, który potrafi znaleźć rozwiązanie uwzględniające zarówno istotę umowy ubezpieczenia, jak i interes biznesowy klienta.

Broker musi pełnić rolę stratega, który potrafi przewidzieć, jak zmieniające się warunki rynkowe, nowe regulacje czy ewolucja modelu biznesowego klienta wpłyną na profil ryzyka firmy. Planowanie długoterminowej strategii ubezpieczeniowej, negocjowanie warunków odnowień czy dostosowywanie programu ochrony do nowych potrzeb biznesowych to procesy wymagające nie tylko analizy danych, ale przede wszystkim doświadcze-

nia i intuicji biznesowej – obszar, którego AI w pełni nie zastąpi.

Inwestycje w technologię i kompetencje

Współczesny broker powinien umieć łączyć skuteczne korzystanie z narzędzi AI ze specjalistyczną wiedzą na temat tworzenia programów ochrony. Zatem brokerzy inwestują w narzędzia AI do szybszego zarządzania procesem analizy ryzyka i obsługi ubezpieczeń. Zatrudniają też programistów do opracowywania dedykowanych aplikacji uwzględniających wymagania ich klientów. Obejmują one zarówno narzędzia dla ubezpieczonych do zarządzania ich polisami oraz systemy wspierające brokerów m.in. w procesie kontraktowania i oceny ryzyk ubezpieczeniowych.

Nowe wyzwania i ryzyka

Implementacja AI w zarządzaniu ryzykiem oraz procesach ubezpieczeniowych generuje również nowe wyzwania.

Technologie oparte na sztucznej inteligencji mogą zwiększać zagrożenie cybernetyczne, co oznacza, że potencjalne awarie lub straty materialne mogą być wynikiem ataku hakerskiego. W rezultacie cyberpolis stają się nieodzownym elementem programów ochrony ubezpieczeniowej firm, a zakłady ubezpieczeń zaostrzają wymagania dotyczące bezpieczeństwa – od obowiązkowej aktualizacji systemów, przez wielopoziomowe uwierzytelnianie, po rygorystyczne szyfrowanie danych oraz ścisłą kontrolę dostępu.

Przyszłość: partnerstwo człowieka z maszyną

Rzeczywistość jest więc obecnie ściśle powiązana z wdrażaniem rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Należy jednak pamiętać, że skuteczność takich systemów jest bezpośrednio uzależniona od jakości danych i modeli, które wprowadzamy do systemów.

Przyszłość branży należy do modelu hybrydowego, w którym AI wspiera ekspertów, przyspieszając analizę danych oraz automatyzując rutynowe zadania, a specjaliści koncentrują się na budowaniu relacji, doradztwie strategicznym i rozwiązywaniu złożonych problemów ubezpieczeniowych. To właśnie ta kombinacja technologii i wiedzy eksperckiej będzie definiować liderów rynku w nadchodzących latach.