

BROKER UBEZPIECZENIOWY ROKU



Rynek usług brokerskich w Polsce dynamicznie się rozwija, a rola profesjonalnych brokerów ubezpieczeniowych staje się coraz bardziej strategiczna dla firm i instytucji, które poszukują kompleksowej ochrony i wsparcia w zarządzaniu ryzykiem. W tym kontekście jakość usług, kompetencje zespołów i indywidualne podejście do klienta decydują o przewadze konkurencyjnej i zaufaniu, jakim obdarzają brokerów ich klienci.

Raport „Broker Ubezpieczeniowy Roku” prezentuje przegląd najważniejszych trendów rynkowych, analizę potrzeb klientów instytucjonalnych i biznesowych oraz innowacyjne rozwiązania stosowane w sektorze brokerskim. Szczególną uwagę poświęcamy brokerom, którzy wyróżniają się najwyższym standardem obsługi, rzetelnością doradztwa oraz skutecznością w ochronie interesów swoich

klientów. W ramach raportu przyznajemy także wyróżnienia dla tych firm, które poprzez swoją działalność podnoszą jakość całego rynku, wyznaczając standardy profesjonalizmu i odpowiedzialności.

Celem raportu jest nie tylko pokazanie kondycji rynku brokerskiego, lecz także docenienie liderów, którzy budują zaufanie, kreują innowacyjne rozwiązania i inspirują całą branżę do dalszego rozwoju.



Maximus Broker: Stabilność i zaufanie w sektorze publicznym



Z Remigiuszem Breńskim, prezesem zarządu Maximus Broker, rozmawiała Justyna Szymańska.

Po raz kolejny Maximus Broker otrzymał nagrodę Broker Ubezpieczeniowy Roku 2025. Gratuluję. Dziękuję.

Co wyróżnia Maximus Broker na tle innych firm brokerskich?

Maximus Broker funkcjonuje na rynku już 25 lat. Jestem jedynym właścicielem firmy, a wszyscy pracownicy mają umowę o pracę. Pracowników jest ponad 100. Kolejną rzeczą, która nas wyróżnia, jest fakt, że od samego początku Maximus Broker obsługuje wyłącznie jednostki samorządu terytorialnego i spółki komunalne. Od wielu lat mamy niekwestionowaną pozycję nr 1 w tej specjalności, a obsługujemy ok. 30 proc. rynku. Widać tutaj jeszcze ogromne możliwości do poszerzenia listy klientów. W tym roku, z okazji 25-lecia firmy, przenosimy się do nowego, dużo większego budynku, co oznacza wzrost zatrudnienia i ekspansję na rynku.

Ostatnie lata przyniosły istotne zmiany zarówno w sektorze ubezpieczeniowym, jak i w sposobie funkcjonowania instytucji publicznych. Wzrost kosztów, nowe ryzyka oraz rosnące oczekiwania społeczne sprawiają, że decyzje dotyczące ochrony ubezpieczeniowej nabierają strategicznego znaczenia. Jak w tym kontekście ocenia Pan obecną kondycję rynku brokerów ubezpieczeniowych w Polsce?

Można powiedzieć, że rynek brokerów ubezpieczeniowych w Polsce osiągnął etap dojrzałości, choć nie oznacza to braku wyzwań. Jest dziś znacznie bardziej rozwinięty niż jeszcze kilka czy kilkanaście lat temu. Widać wyraźny wzrost świadomości klientów instytucjonalnych, którzy coraz częściej oczekują nie tylko dostępu do konkurencyjnych ofert, ale przede wszystkim rzetelnej analizy ryzyk i długofalowego wsparcia. W sektorze publicznym oznacza to konieczność szczególnie odpowiedzialnego podejścia, ponieważ podejmowane decyzje mają bezpośredni wpływ na stabilność finansową jednostek oraz bezpieczeństwo realizowanych przez nie zadań.

Jednostki samorządu terytorialnego funkcjonują w bardzo specyficznym otoczeniu. Co jest w tej współpracy kluczowe z punktu widzenia brokera?

Podstawą jest zrozumienie, że samorządy działają w ramach ściśle określonych

przepisów i procedur. Broker musi uwzględniać nie tylko ryzyka majątkowe czy odpowiedzialność cywilną, ale również odpowiedzialność osób zarządzających, długoterminowe konsekwencje finansowe oraz wymogi formalne związane z wydatkowaniem środków publicznych. To wymaga doświadczenia, analitycznego podejścia i umiejętności przewidywania skutków podejmowanych decyzji. W praktyce oznacza to, że rola brokera ubezpieczeniowego wykracza daleko poza standardowe pośrednictwo – staje się on partnerem wspierającym stabilność funkcjonowania jednostki.

Czy na przestrzeni ostatnich lat zmieniły się oczekiwania samorządów wobec brokerów ubezpieczeniowych?

Zdecydowanie tak. Coraz częściej odchodzi się od podejścia opartego wyłącznie na cenie. Samorządy poszukują stabilnych partnerów, którzy zapewnią ciągłość ochrony ubezpieczeniowej i pomogą im przygotować się na różne scenariusze. W praktyce oznacza to większe zainteresowanie kompleksowym zarządzaniem ryzykiem, analizą ekspozycji oraz planowaniem ochrony w dłuższym horyzoncie czasowym. W samorządach nie mówimy o krótkoterminowych rozwiązaniach – oczekują dziś spokoju i poczucia bezpieczeństwa, a to można osiągnąć tylko poprzez konsekwentną, długoterminową współpracę.

Jakie wyzwania będą szczególnie istotne dla branży brokerskiej w najbliższych latach?

Jednym z kluczowych wyzwań jest rosnąca złożoność ryzyk – zarówno tych związanych z majątkiem, jak i odpowiedzialnością cywilną czy środowiskową. Dodatkowo brokerzy muszą funkcjonować w coraz bardziej wymagającym otoczeniu regulacyjnym, przy jednoczesnej presji na transparentność i efektywność działań. To sprawia, że znaczenia nabierają stabilne struktury organizacyjne, doświadczenie zespołów oraz konsekwencja w realizacji przyjętej strategii.

W jakim kierunku zmierza rynek brokerski?

W tej chwili widać, że rynek brokerski w Polsce wyraźnie się konsoliduje, co w ciągu kilku najbliższych lat może znacząco zmienić obraz całej branży. Maximus Broker, mimo dominującej pozycji na rynku w segmencie obsługi samorządu terytorialnego, ma wciąż duży potencjał wzrostu, który w wielu obszarach nie został jeszcze zmaterializowany ze względu na dotychczasowy rozwój organizacyjny. Oczywiście nadal będą decydowały kompetencje, specjalizacja i jakość obsługi. W segmencie publicznym nie ma miejsca na przypadkowość – tu kluczowe są odpowiedzialność, przewidywalność i zaufanie.

Z Kamilą Drzewiecką, dyrektorką generalną Maximus Broker, rozmawiała Justyna Szymańska

Jak z perspektywy operacyjnej wygląda obsługa jednostek samorządu terytorialnego i spółek komunalnych?

To proces wymagający bardzo dobrej organizacji i stałego zaangażowania zespołu. Każda jednostka ma swoją specyfikę, inne ryzyka i inne potrzeby. Naszą rolą jest zapewnienie ciągłego wsparcia – od etapu analizy ryzyk, przez przygotowanie programów ubezpieczeniowych, aż po obsługę w trakcie trwania umów i pomoc w sytuacjach trudnych czy kryzysowych. Ważne jest, by budować długotrwałe relacje z klientem, które wypracowuje się konsekwentnie w dłuższym horyzoncie czasowym. Klienci instytucjonalni oczekują dziś nie tylko wysokiej jakości usług, ale przede wszystkim partnerstwa opartego na zrozumieniu ich specyfiki, odpowiedzialności oraz realnych potrzeb biznesowych czy organizacyjnych. Standard obsługi nie sprowadza się więc do szybkości reakcji, ale

do jakości rekomendacji i umiejętności przewidywania potencjalnych ryzyk.

Jaką rolę odgrywa dziś doradztwo w pracy brokera obsługującego sektor publiczny?

Doradztwo jest absolutnym fundamentem. W sektorze publicznym decyzje ubezpieczeniowe mają często konsekwencje wykraczające poza jeden rok budżetowy. Dlatego tak ważne jest, aby rekomendacje były przemyślane, oparte na rzetelnej analizie i uwzględniały długoterminowe skutki finansowe oraz organizacyjne. Broker powinien wspierać klientów w podejmowaniu decyzji, które zapewnią im stabilność i bezpieczeństwo w dłuższej perspektywie.

Czy technologia realnie zmienia sposób funkcjonowania branży brokerskiej?

Technologia z pewnością znacząco usprawnia wiele procesów – od analizy danych, przez raportowanie, po komuni-

kację z klientami. Umożliwia lepsze monitorowanie ryzyk i szybsze reagowanie na zmiany. Nie zastąpi jednak relacji opartych na zaufaniu, wiedzy eksperckiej i doświadczeniu. W naszej pracy technologia jest narzędziem wspierającym decyzje, ale ich nie podejmuje.

Jakie kompetencje będą decydowały o skuteczności brokerów w przyszłości?

Poza wiedzą ubezpieczeniową coraz większe znaczenie będą miały umiejętności analityczne, zdolność interpretacji przepisów oraz jasna, odpowiedzialna komunikacja z klientami publicznymi. Istotne będą również etyka zawodowa i konsekwencja w działaniu, które w dłuższej perspektywie budują zaufanie i stabilne relacje. Klient powinien mieć poczucie, że jego sprawy są prowadzone w sposób uporządkowany, konsekwentny i zgodny z przyjętymi standardami, niezależnie od zmieniających się okoliczności.



Jak Pani postrzega przyszłość rynku brokerskiego w Polsce?

Jestem przekonana, że rola brokerów będzie nadal rosła, szczególnie w sektorze publicznym. Złożoność ryzyk, rosnące oczekiwania społeczne oraz presja na transparentność sprawiają, że profesjonalne, niezależne doradztwo staje się nieodzownym elementem stabilnego funkcjonowania samorządów i spółek komunalnych.

materiał partnera

Wyróżnienia



Grupa MAK to największy pośrednik ubezpieczeniowy z polskim kapitałem. Od ponad 30 lat Grupa MAK dba o ochronę ubezpieczeniową tysięcy przedsiębiorstw w Polsce i na świecie, w tym spółek notowanych w giełdowym indeksie WIG20. Każdego roku Grupa MAK obsługuje prawie milion polis i lokuje składkę ubezpieczeniową o łącznej wartości przekraczającej 2,9 mld zł. W MAK zatrudnionych jest ponad 600 osób, w tym ponad 250 licencjonowanych brokerów ubezpieczeniowych. Grupa MAK to

wyspecjalizowane firmy brokerskie, reasekuracyjne, likwidujące szkody oraz technologiczne. Obsługujemy każdy obszar i każdą branżę, tworząc unikalne i nowatorskie rozwiązania dopasowane do najbardziej wymagających klientów, współpracując ze wszystkimi polskimi towarzystwami ubezpieczeniowymi oraz wdrażając innowacyjne rozwiązania z zagranicznych rynków. Jesteśmy jedyną grupą, która posiada autorskie oprogramowanie dzięki własnej, technologicznej spółce MAK IT.



ISON to firma o ugruntowanej pozycji i wieloletnim doświadczeniu w tworzeniu oraz obsłudze masowych programów ubezpieczeniowych. Od ponad 25 lat wspiera liderów rynku, zapewniając kompleksowe rozwiązania obejmujące ubezpieczenia majątkowe, życiowe, finansowe oraz odpowiedzialności cywilnej. Szczególne kompetencje rozwinęła w sektorze automotive – obsługuje producentów, importerów, dealerów, firmy leasingowe oraz floty pojazdów. W ramach grupy działa również zespół doświadczonych brokerów specjalizujących się w ubez-

pieczeniach majątkowych i odpowiedzialności cywilnej pod szyldem L+O International Insurance Broker. Przewagą spółki jest połączenie wiedzy eksperckiej, wysokich standardów obsługi oraz współpracy z renomowanymi ubezpieczycielami – oferuje pełen zakres usług, od negocjacji i dystrybucji polis po sprawne zarządzanie szkodami. Firma stawia na transparentność i strategiczne partnerstwo – dostarcza rozwiązania, które nie tylko chronią biznes klientów, lecz także wzmacniają jego stabilność i długoterminową przewagę konkurencyjną.



KLIM BROKERS działa na rynku ubezpieczeń od 1991 r., nieustannie stawiając na bezpieczeństwo i najwyższą jakość ochrony dla swoich klientów. Zespół spółki tworzą ambitni i doświadczeni profesjonaliści. Firma oferuje indywidualnie dopasowane programy ubezpieczeniowe, pełne wsparcie w likwidacji szkód oraz bezpłatną pomoc

prawną. Od 2011 r. KLIM BROKERS posiada Certyfikat Jakości ISO 9001:2015, potwierdzający rzetelność i wysoką jakość świadczonych usług. Spółka dba, aby przygotowywane programy ubezpieczeniowe były jak najlepiej dopasowane do potrzeb klientów, zapewniając pełną ochronę i profesjonalne wsparcie na każdym etapie współpracy.



Marsh (NYSE: MRSH) jest światowym liderem w zakresie ryzyka, reasekuracji, kapitału, zasobów ludzkich, inwestycji oraz doradztwa zarządczego, obsługując klientów w 130 krajach. Z rocznymi przychodami przekraczającymi 24 miliardy dolarów i ponad 90 000 pracowników, Marsh wspiera rozwój kompetencji nie-

zbędnych do skutecznego zarządzania ryzykiem i biznesem. Do grupy Marsh należą: Marsh Risk – ubezpieczenia i zarządzanie ryzykiem, Mercer – zarządzanie zasobami ludzkimi, Guy Carpenter – rozwiązania reasekuracyjne oraz Oliver Wyman – konsulting w zakresie strategii usług finansowych i wizerunkowych.



Maximus Broker® została utworzona w 2001 r. i od początku działalności jest jedynym brokerem w Polsce specjalizującym się w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego oraz spółek komunalnych. Firma posiada wieloletnie doświadczenie, wiedzę i rozwiązania organizacyjne, które gwarantują sprawne przygotowanie

i obsługę programów ubezpieczeniowych, w tym pełne wsparcie w procesie likwidacji szkód. Od ponad dwudziestupięciu lat towarzyszy swoim klientom w prowadzeniu różnorodnej działalności w wielu branżach usługowych, przemysłowych oraz w administracji publicznej, zapewniając bezpieczeństwo i komfort funkcjonowania.



POLSKA KANCELARIA BROKERSKA®
Zawsze po Twojej stronie

Polska Kancelaria Brokrska 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. Misja „Zawsze po Twojej stronie” stanowi fundament działań – od transparentnej obsługi po nowatorskie narzędzia, takie jak aplikacja Moje PKB, zapewniająca klientom pełen wgląd w polisy i zgłoszenia szkód. Kancelaria 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, Customer Service 2024 oraz „Złoty Standard 2026”. Strategia kancelarii to więcej niż ubezpieczenia – to przyszłość ochrony biznesu. Rozwija innowacje, które upraszczają procesy, eliminują ryzyka i zapewniają pełną kontrolę nad ubezpieczeniami, dzięki czemu klienci mogą działać bezpiecznie i skutecznie, niezależnie od wyzwań rynkowych.



SAGA Brokers należy do najbardziej doświadczonych i wyspecjalizowanych firm brokerskich w Polsce. Założona w 1990 r., odegrała istotną rolę w kształtowaniu standardów ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawodowej oraz profesjonalizacji zawodu brokera w Polsce. Wydane przez Spółkę „Vademecum ubezpieczeń gospodarczych” przez lata stanowiło jedno z kluczowych opracowań dla środowiska brokerskiego. Fundamentem pozycji SAGA Brokers są unikalne kompetencje w tworzeniu i obsłudze specjalistycznych programów ubezpieczeniowych dla grup zawodowych.

Wieloletnie doświadczenie, dogłębna znajomość specyfiki ryzyka oraz zdolność do projektowania dedykowanych rozwiązań przekładają się na wysoką skuteczność ochrony ubezpieczeniowej oraz stabilność portfela klientów. Istotnym elementem przewagi konkurencyjnej Spółki jest rozwój autorskich systemów IT wspierających zarządzanie programami ubezpieczeniowymi i portfelami ryzyk rozproszonych, co zapewnia kontrolę nad bezpieczeństwem danych, zgodność z obowiązującymi regulacjami oraz wysoką efektywność operacyjną.

Daniel Kaliszuk prezesem zarządu Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych „TUW”



Rada Nadzorcza Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych „TUW” powołała Daniela Kaliszuka na stanowisko prezesa zarządu Towarzystwa.

– Daniel Kaliszuk przez ostatnie lata odegrał bardzo ważną rolę w rozwoju InterRisk. Odpowiada za strategiczne obszary sprzedaży oraz marketingu, budując silne relacje z partnerami i konsekwentnie realizując przyjęte cele biznesowe. Dziękuję mu za profesjonalizm, zaangażowanie

i odpowiedzialność w podejmowaniu kluczowych decyzji. Wierzę, że jego doświadczenie i energia przełożą się na dalsze kreowanie najwyższych wartości dla członków TUW oraz budowę synergii z Partnerami – podkreśla Piotr Narloch, prezes zarządu InterRisk.

Przed podjęciem nowych wyzwań, Daniel Kaliszuk dziękuje zespołowi InterRisk za lata wspólnej pracy i konsekwentne budowanie pozycji i wartości spółki.

– Osiem lat w InterRisk to dla mnie czas intensywnej pracy, rozwoju i budowania wartościowych relacji. Miałem przywilej współpracować z zespołem profesjonalistów, którzy każdego dnia z zaangażowaniem rozwijają naszą organizację i dla których wynik sprzedażowy zawsze szedł w parze z jakością obsługi oraz budowaniem długofalowych relacji z klientami – podsumował Daniel Kaliszuk, członek zarządu InterRisk.

Życie i zdrowie na pierwszym miejscu

Zmiany demograficzne i rosnąca zamożność Polaków wyraźnie zmieniają sposób, w jaki podchodzimy do ubezpieczeń. Coraz częściej nie chodzi już wyłącznie o ochronę majątku, ale także o zabezpieczenie życia i zdrowia, co bezpośrednio wpływa na ofertę ubezpieczycieli i wyniki finansowe firm z branży.

– Jesteśmy z jednej strony coraz bogatszym społeczeństwem, niektórzy wymieniają nas jako tych, którzy w perspektywie 30 lat dogonili Japonię pod względem PKB per capita, więc jest to na pewno powód do zadowolenia. Ale jest to też coś, co stwarza możliwości do odpowiedniego zabezpieczania się, do myślenia o swoim majątku, o swoim zdrowiu, zabezpieczeniu swoich bliskich w zupełnie inny sposób niż dotychczas – mówi Tomasz Kulik, członek zarządu odpowiedzialny za finanse w Grupie PZU. Jak podkreśla, dotychczasowa skłonność Polaków do ubezpieczeń koncentrowała się głównie na majątku, a nie na zdrowiu czy życiu, często ze względów finansowych. Teraz jednak świadomość konsumentów rośnie, a decyzje ubezpieczeniowe stają się bardziej przemyślane.

– W coraz większym stopniu zdajemy sobie sprawę z tego, co jest istotne, w jaki sposób powinniśmy myśleć o prewencji, zabezpieczeniu, o tym, żeby mieć sprawdzonego partnera na trudne czasy – podkreśla Tomasz Kulik. – Myśląc o tym, w jakich obszarach klienci będą nas potrzebować w najbliższym czasie, zmieniamy się z punktu widzenia oferty produktowej oraz tego, w jaki sposób zmiany demograficzne przekładają się na nasze wyniki, a te, szczególnie w tym roku, są imponujące.

Bezpieczeństwo zaczyna się od kapitału

Grupa MAK jest przykładem na to, że polscy przedsiębiorcy i polski kapitał mogą skutecznie konkurować z globalnymi „sieciowymi” graczami. Od trzech dekad konsekwentnie budujemy swoją pozycję, pozostając stuprocentowo polską firmą z rodzimym kapitałem i głębokim zakorzenieniem w krajowym rynku. Jesteśmy największym brokerem ubezpieczeniowym z polskim kapitałem, obsługującym tysiące przedsiębiorstw w Polsce i za granicą, w tym spółki notowane w indeksie WIG20.



ANDRZEJ WASILEWSKI
prezes zarządu MAK Ubezpieczenia

Rynek brokerski w Polsce przez lata był domeną międzynarodowych grup, korzystających z efektu skali, globalnych programów ubezpieczeniowych i dostępu do światowych rynków reasekuracyjnych. Dziś jednak kompetencje nie są już wyłącznie funkcją geograficznej centrali. MAK współpracuje zarówno ze wszystkimi liczącymi się polskimi towarzystwami ubezpieczeniowymi, jak i z największymi światowymi reasekuratorami. Potrafi projektować i strukturyzować programy ubezpieczeniowe dla najbardziej wymagających sektorów gospodarki – od energetyki, przez infrastrukturę transportową, po przemysł zbrojeniowy. Symbolicznym przykładem tej dojrzałości jest udział w obsłudze ubezpieczeniowej strategicznych inwestycji infrastrukturalnych, w tym projektu Port Polska (dawny Centralny Port Komunikacyjny), realizowanego w konsorcjum z Howden. Wygrany przetarg pokazuje, że polska firma może być równorzędnym partnerem dla globalnych podmiotów przy projektach o kluczowym znaczeniu dla państwa. A to dopiero początek – nasz potencjał, kompetencje i gotowość do realizacji wielkich projektów są znacznie większe.

Pochodzenie kapitału istotnym czynnikiem bezpieczeństwa

W sektorach o znaczeniu krytycznym – energetyce, infrastrukturze, obronności – kwestia pochodzenia kapitału jest niezwykle istotnym czynnikiem bezpieczeństwa. Broker ubezpieczeniowy ma dostęp do szczegółowych danych dotyczących infrastruktury, zabezpieczeń technicznych, ryzyk operacyjnych, planów inwestycyjnych, schematów inżynierskich czy zabezpieczeń IT. Transparentność struktury właścicielskiej, jasne źródła kapitału oraz przechowywanie danych w krajowych centrach przetwarzania stają się elementem systemu bezpieczeństwa gospodarczego. W realiach napięć geopolitycznych i rosnącej liczby cyberzagrożeń rola krajowego komponentu znacząco rośnie.

Dlatego z dużymi oczekiwaniami obserwujemy rozwijaną przez decydentów koncepcję local content, którą należy postrzegać szerzej niż tylko jako hasło polityczne. To instrument budowania krajowych kompetencji i wzmacniania łańcuchów wartości. W praktyce oznacza on premiowanie polskich firm w realizacji dużych projektów, zwiększanie udziału krajowych wykonawców i dostawców oraz tworzenie warunków do transferu technologii i rozwoju know-how.

Wzmocnienia pozycji polskich podmiotów w strategicznych sektorach

Obecnie rząd oraz Ministerstwo Aktywów Państwowych podejmują działania zmierzające do wzmocnienia pozycji polskich podmiotów w strategicznych sektorach, takich jak energetyka jądrowa (budowa elektrowni atomowej), morska energetyka

wiatrowa czy infrastruktura.

Widać to w politykach zakupowych spółek z udziałem Skarbu Państwa, w nacisku na bezpieczeństwo łańcuchów dostaw, w większej wrażliwości na strukturę właścicielską partnerów biznesowych oraz w promowaniu krajowych kompetencji przy realizacji inwestycji infrastrukturalnych i energetycznych. Local content to nie zamykanie rynku, lecz świadome budowanie jego odporności.

W większości rozwiniętych gospodarek takie podejście jest standardem. Francja, Niemcy czy Stany Zjednoczone od lat wspierają własne podmioty w sektorach uznawanych za strategiczne. Nikt nie postrzega tego jako odstępstwa od zasad wolnego rynku, lecz jako element racjonalnej polityki gospodarczej.

Historia MAK pokazuje, że polskie firmy mają dziś kompetencje, by obsługiwać najbardziej złożone projekty i konkurować z globalnymi graczami nie tylko ceną, lecz jakością i specjalistyczną wiedzą. Klienci coraz częściej pytają – czyj to kapitał, gdzie zapadają decyzje, gdzie przechowywane są nasze dane. W Grupie Broderskiej MAK odpowiedź jest jednoznaczna i chcemy, by w 2026 r. była ona naszą przewagą konkurencyjną: polski kapitał, odpowiedzialność wobec polskiego rynku i długoterminowe myślenie, a nie krótkoterminowa optymalizacja.

Jeśli koncepcja local content będzie konsekwentnie realizowana, krajowy kapitał może stać się nie tylko beneficjentem dużych inwestycji, ale ich współtwórcą – z korzyścią dla bezpieczeństwa, stabilności i długoterminowego rozwoju polskiej gospodarki.

materiał partnera

ZESTAWIENIE BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

Nazwa firmy	Ubezpieczyciele z największym udziałem	Kluczowe specjalizacje	Najważniejsze fakty ze spółki w 2025 roku
Aon Polska	ALLIANZ TRADE, COFACE, GRUPA ERGO HESTIA, GRUPA GENERALI, GRUPA PZU, GRUPA UNIQA, GRUPA WARTA, GRUPA VIG, KUKE, LUX MED, UNUM	Oferta AON Polska obejmuje: ubezpieczenia specjalistyczne produktowe (D&O, cyber, OC zawodowe, ochrona fiskalna, STP – stock throughput policy, gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia należności); ubezpieczenia dla specjalistycznych branż (energetyczna, paliwowa, oil & gas, budowlana, lotnicza, morska, OZE); ubezpieczenia osobowe i strategię benefitową; komunikację i leasingi; majątek i OC; usługi doradcze dla banków (LIA, IDD); ubezpieczenia dla kupujących i sprzedających przy okazji ubezpieczeń transakcyjnych (W&I, tax insurance, title insurance); ofertę dla instytucji finansowych (BBB, FIPI, faktoring); oraz usługi doradcze w zakresie inżynieryjnym (risk management).	Firma Aon Polska osiągnęła 118 proc. wzrost przychodów rok do roku, przy 101,3 proc. wzroście rynku korporacyjnego, odnotowując wzrost obsługiwanej składki do ponad 2 mld PLN. Wdrożono autorskie narzędzia do zarządzania ryzykiem majątkowym i cybernetycznym: Property Risk Analyzer oraz Cyber Risk Analyzer. Poszerzono praktykę M&A, zatrudniając doradcę podatkowego z wielkiej czwórki w celu rozwoju produktu tax insurance, oraz rozszerzono zakres doradztwa o obszar Pay Transparency. Opublikowano polski raport „Efektywność finansowa benefitów pozapłacowych” i przeprowadzono kilkadziesiąt ocen dojrzałości organizacji w obszarze wellbeingu na bazie autorskiego narzędzia Wellbeing Maturity Index. Rozszerzono ekspertyzę survey’ową, realizując coraz większe projekty, w tym oceny ryzyka dla klientów oraz usługi wykonywane wspólnie z inżynierami z regionu EMEA poza Polską. Firma rozwijała współpracę przy czołowych inwestycjach w obszarze energetyki odnawialnej, a po raz pierwszy zorganizowała w Polsce wydarzenie z globalnej serii Aon Insights Series oraz rozpoczęła cykl lokalnych konferencji i webinarów. Jako partnerzy, sponsorzy i eksperci uczestniczyli w wielu wydarzeniach branżowych, w tym EKF Ubezpieczenia, Kongresie Kolejowym i Banking & Insurance Forum. Utrzymano czołowe 2. miejsce w Rankingu Brokerów, a firma została wyróżniona w prestiżowych rankingach Gazele Biznesu oraz Diamenty Forbesa. Wdrożono autorskie narzędzie AI wspierające pracowników – Aon GPT. Utrzymano wysoki poziom zaangażowania pracowników, ze wskaźnikiem Continous Dialogue wynoszącym 93 proc. Prowadzone są różnorodne działania CSR, w tym wsparcie domów dziecka, hospicjów, schronisk dla zwierząt, wolontariat pracowniczy, edukacja w obszarze inkluzywności oraz Power Day z profilaktyką zdrowotną dla pracowników.
EIB	GRUPA EIB WSPÓŁPRACUJE ZE WSZYSTKIMI ZAKŁADAMI UBEZPIECZEŃ I TUW DZIAŁAJĄCYMI W POLSCE, ZARÓWNO W SEGMENTIE MAJĄTKOWYM, JAK I OSOBOWYM. W PRZYPADKU, GDY LOKALNA OFERTA JEST NIEWYSTARCZAJĄCA LUB MNIEJ KONKURENCYJNA, KORZYSTA Z RYNKÓW ZAGRANICZNYCH I GLOBALNYCH PARTNERSTW, ZAPEWNIAJĄC PEŁNĄ POJEMNOŚĆ OCHRONY ORAZ MIĘDZYNARODOWY ZASIĘG.	Grupa EIB oferuje kompleksową obsługę w kluczowych branżach: przemysł, budownictwo, transport, handel, usługi, energetyka i górnictwo, jednostki samorządu terytorialnego i sektor komunalny, podmioty lecznicze oraz IT. W zakresie produktów ubezpieczeniowych obejmuje majątkowe, OC, życiowe i zdrowotne, techniczne (w tym inwestycje i awarie), komunikacyjne, finansowe oraz profesjonalne (D&O, skarbowe, cyber, podatkowe). Dodatkowo świadczy usługi doradcze, w tym opracowywanie polityk ubezpieczeniowych, zarządzanie ryzykiem i BCP, wdrożenia oraz szkolenia.	W 2025 r. EIB dynamicznie rozwijał autorskie rozwiązania informatyczne EIB IMS. Moduł EIB IWO w ramach platformy automatycznie określa wartość odtworzeniową budynków, wykorzystując specjalistyczną metodologię i aktualne cenniki rynkowe, co pozwala precyzyjnie dopasować sumy ubezpieczenia do rzeczywistych kosztów odbudowy. EIB IWO Global rozszerza to podejście na cały majątek przedsiębiorstw, umożliwiając jednolitą i rzetelną wycenę nieruchomości, maszyn i urządzeń. Rozwiązania te eliminują ryzyko niedoubezpieczenia, wzmacniając bezpieczeństwo finansowe klientów i podnoszą jakość zarządzania ryzykiem.
Grupa Integrum Broker (Integrum Broker i Proasekuracja)	TUIR WARTA, STU ERGO HESTIA, PZU, UNIQA TU	W ofercie Integrum znajdują się wszystkie dostępne na rynku rodzaje ubezpieczeń: majątkowe, w tym ubezpieczenie od ryzyk wszystkich, ubezpieczenie od przerw w działalności (BI), sprzętu elektronicznego i cyber, odpowiedzialności cywilnej, odpowiedzialności członków władz spółki (D&O), ubezpieczeń transportowych (cargo), budowlane i montażowe (CAR/EAR); ubezpieczenia flot pojazdów mechanicznych; grupowe ubezpieczenia na życie oraz ubezpieczenia medyczne; a także gwarancje ubezpieczeniowe. Główne obsługiwane branże to produkcja przemysłowa, spożywcza, usługi transportowe, handel hurtowy i detaliczny, administracja państwowa oraz budownictwo.	Rok 2025 był kolejnym rokiem rozwoju spółki w kierunku zwiększania jej konkurencyjności na rynku. Tym samym spółka umocniła swoją pozycję wśród największych organizacji brokerskich w ogólnopolskim rankingu brokerów ubezpieczeniowych. Kolejny rok przyniósł także systematyczny wzrost przychodów w grupie oraz inicjowanie współpracy brokerskiej z nowymi podmiotami. Spółka kontynuuje rozwój narzędzi IT mających na celu zwiększenie jakości usług świadczonych klientom oraz poszukiwanie nowych obszarów współpracy.
Grupa MAK	TUIR WARTA, STU ERGO HESTIA, PZU, GRUPA VIG, UNUM ŻYCIE, TU WARTA NA ŻYCIE, PZU NA ŻYCIE, STU NA ŻYCIE ERGO HESTIA, UNIQA TU NA ŻYCIE	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.	Rok jubileuszowy – 30-lecie Grupy MAK. Wzmocnienie Grupy MAK poprzez dołączenie spółek Sukurs Broker i Maxima Fides. Umocnienie pozycji nr 1 jako brokera w pełni z polskim kapitałem, a tym samym 3. największego brokera w Polsce. Rozwój portfolio klientów i zacieśnienie współpracy z kluczowymi partnerami. Wygrana konsorcjum MAK Ubezpieczenia i Howden w przetargu na ubezpieczenie CPK. Dołączenie do zespołu wielu silnych managerów zarówno w Polsce, jak i za granicą. Wypuszczenie na rynek we współpracy z Trefl S.A. gry SPY Guy Misja Bezpieczeństwo, mającej na celu edukację ubezpieczeniową od najmłodszych lat. Udział w licznych konferencjach jako ekspert z branży TSL, leasingowej, ubezpieczeń życiowych, jak również podczas Europejskiego Kongresu Finansowego i EKF Ubezpieczenia, Europejskiego Kongresu Gospodarczego, SlovakiaTech i Insurtech Insights Europe. Braliśmy czynny udział w inicjatywie Sprawdzamy. Nagroda Super Horyzont podczas Polskiego Kongresu Gospodarczego dla Andrzeja Wasilewskiego za wkład w rozwój największego polskiego brokera ubezpieczeniowego. Wzmacnianie potencjału i kompetencji pracowników poprzez inicjowanie szerokiego spektrum szkoleń, w tym działań związanych z profilaktyką zdrowotną, pierwszą pomocą, a także pomocą przedweterynaryjną zwierząt. Kontynuacja sponsoringów w Grupie MAK, takich jak Klubu Sportowego WTS Sparta Wrocław, Knockout Boxing, KS Toruń, Camper Wyszków, Stowarzyszenie Trefl Sopot, Polska Liga Żeglarska, PGE Wybrzeże Gdańsk, ZKS Stal Rzeszów, oraz rozpoczęcie współpracy z Hutnikiem Warszawa i KSK Noteć Inowrocław. Kontynuacja współpracy z Teatr 6 Piętro w roli Mecenasa Teatru. Utrzymanie stałej współpracy z Pracodawcy RP, w tym roli Partnera Diamentowego Gali Wektorów. Partner Gali Mistrzów Sportu 100-lecia Plebiscytu Przeglądu Sportowego. Partner Balu Adwokatów. Prowadzenie działań dobroczynnych przy wydarzeniach kulturalnych i okołobiznesowych (np. Gala Choinki Rotariańskiej, Akcja Gwiazdor, bieg Provirun wspierający Fundację Gajusz). Partnerski udział w Wielkiej Wyprawie Małuchów, wspierając zbiórkę dla dzieci poszkodowanych w wypadkach drogowych.
Guardian Progress Broker	PZU, STU ERGO HESTIA, TUNŻ WARTA, PZU NA ŻYCIE	Oferta obejmuje: zabezpieczenia majątku oraz odpowiedzialności cywilnej, grupowe ubezpieczenia na życie, grupowe ubezpieczenia zdrowotne oraz gwarancje ubezpieczeniowe.	W 2025 r. Guardian Progress Broker umocnił swoją pozycję jako zaufany partner w obszarze ubezpieczeń grupowych oraz majątkowych. Spółka koncentrowała się na dostarczaniu realnej wartości klientom poprzez skuteczne negocjacje z ubezpieczycielami, dopasowanie zakresów ochrony do faktycznych ryzyk oraz kompleksowe wsparcie – od analizy potrzeb po obsługę szkód. Był to rok stabilnego wzrostu, rozwoju kompetencji i konsekwentnego podnoszenia standardów bezpieczeństwa dla firm i ich pracowników.

Nowa architektura portfela: cyber jako decyzja strategiczna

Cyber to dziś jedno z trzech największych ryzyk bilansowych w Europie. Jeszcze kilka lat temu cyberbezpieczeństwo było w wielu firmach tematem zarezerwowanym wyłącznie dla działu IT. Dziś to jedno z kluczowych zagadnień omawianych na posiedzeniach zarządów. Powód jest prosty – obecnie incydent cyfrowy potrafi zatrzymać produkcję szybciej niż awaria linii technologicznej, zablokować sprzedaż skuteczniej niż zerwany łańcuch dostaw i wygenerować koszty, które trudno przewidzieć w tradycyjnych modelach finansowych.



WOJCIECH BEDNAREK
wiceprezes zarządu,
Polska Kancelaria Brokerska

Media, od „Forbes” po „Business Insider”, coraz częściej opisują cyberzagrożenia jako czynnik wpływający na wycenę spółek, dostęp do finansowania i decyzje inwestorów. W sektorze produkcyjnym kluczowe bywa zabezpieczenie przed skutkami ataku na systemy sterowania i planowania produkcji, w firmach handlowych – ochrona przed utratą danych klientów i przerwą w działaniu platform sprzedażowych, a w usługach – ciągłość systemów operacyjnych i odpowie-



– NAJWIĘKSZYM BŁĘDEM JEST TRAKTOWANIE CYBER JAK STANDARDOWEGO ROZSZERZENIA DO MAJĄTKU LUB OC – PODKREŚLA EWELINA KOZŁOWSKA, EKSPERT POLSKIEJ KANCELARII BROKERSKIEJ.

dzialność regulacyjna. Zatem uniwersalne rozwiązania ubezpieczeniowe przestają mieć rację bytu. Dlatego w PKB proces zaczyna się od diagnozy. Analizujemy, gdzie w organizacji znajdują się dane krytyczne, jakie są zależności od dostawców IT, jak długo firma może funkcjonować bez dostępu do kluczowych systemów i jakie są potencjalne skutki finansowe przestoju. Następnie konstruujemy program, który łączy elementy prewencyjne z transferem ryzyka na rynek ubezpieczeniowy.

– Ubezpieczenie cyber ma sens tylko wtedy, gdy jest zsynchronizowane z realnymi procedurami reagowania – mówi Szymon Zieliński, specjalista ds. ryzyk cyber w Polskiej Kancelarii Brokerskiej. – W momencie incydentu liczą się pierwsze godziny. Klient musi wiedzieć, do kogo zadzwonić i jakie kroki podjąć. Nasza rola nie kończy się na zawarciu umowy, jesteśmy z nim w trakcie całego procesu.

Zmiana natury ryzyka

Zmieniła się nie tylko skala, ale przede wszystkim natura ryzyka. Dziś atak nie musi już być wymierzony w jedną organizację – wystarczy luka w oprogramowaniu używanym przez tysiące firm lub skuteczna kampania phishingowa wspierana przez algorytmy sztucznej inteligencji. W świecie powiązanych systemów i zintegrowanych łańcuchów dostaw jeden incydent potrafi wywołać efekt domina. W tym kontekście wdrażana w Europie dyrektywa NIS2 dodatkowo zwiększa odpowiedzialność kadry zarządzającej za poziom zabezpieczeń i pro-

cedury reagowania. Cyberincydent przestaje być wyłącznie problemem technologicznym, a staje się zdarzeniem o bezpośrednim wpływie na płynność i rentowność. Właśnie w tym miejscu zaczyna się zmiana w myśleniu o ubezpieczeniach. Nie dlatego, że rynek tego oczekuje, lecz dlatego, że model biznesowy współczesnych firm jest nierozdzielnie związany z infrastrukturą cyfrową.

W Polskiej Kancelarii Brokerskiej przyjęliśmy perspektywę, że cyberubezpieczenie nie jest polisą, lecz elementem architektury finansowej odporności przedsiębiorstwa. To podejście ma szczególne znaczenie dla kadry zarządzającej odpowiedzialnej za optymalizację ryzyka finansowego. Odpowiednio zaprojektowany program cyber nie jest kosztem, lecz narzędziem stabilizującym bilans. Chroni płynność, zabezpiecza cash flow i minimalizuje ryzyko nagłych, nieplanowanych obciążeń.

– Zarządy firm produkcyjnych coraz częściej pytają nie o wysokość składki, lecz o to, jak długo będą w stanie funkcjonować bez systemów IT i ile kosztuje dzień przestoju – dodaje Szymon Zieliński. – Naszym zadaniem jest przeliczyć to ryzyko na konkretne parametry ochrony i zbudować rozwiązanie, które realnie zabezpieczy wynik finansowy – podkreśla ekspert.

Cyberryzyko ma charakter systemowy

Cyberryzyko ma charakter systemowy – nie jest ograniczone geograficznie, nie daje się w pełni przewidzieć na pod-

stawie danych historycznych i potrafi dotknąć wielu podmiotów jednocześnie. Jego skutki wykraczają daleko poza koszt naprawy systemu, gdyż obejmują informatykę śledczą, odtworzenie danych, obsługę prawną, komunikację kryzysową, a przede wszystkim utracone przychody w wyniku przestoju. Rynek ubezpieczeń cyber rozwija się dynamicznie, ale jego złożoność rośnie równie szybko. Warunki umów różnią się zakresem definicji incydentu, sposobem liczenia przerwy w działalności czy łączy odpowiedzialności. W praktyce oznacza to, że pozornie podobne polisy mogą w krytycznym momencie działać zupełnie inaczej.



– UBEZPIECZENIE CYBER MA SENS TYLKO WTEDY, GDY JEST ZSYNCHRONIZOWANE Z REALNYMI PROCEDURAMI REAGOWANIA – MÓWI SZYMON ZIELIŃSKI, SPECJALISTA DS. RYZYK CYBER W POLSKIEJ KANCELARII BROKERSKIEJ.

– Największym błędem jest traktowanie cyber jak standardowego rozszerzenia do majątku lub OC – podkreśla Ewelina Kozłowska, ekspert Polskiej Kancelarii Brokerskiej. – To ryzyko systemowe,



W POLSKIEJ KANCELARII BROKERSKIEJ PRZYJĘLIŚMY PERSPEKTYWĘ, ŻE CYBERUBEZPIECZENIE NIE JEST POLISĄ, LECZ ELEMENTEM ARCHITEKTURY FINANSOWEJ ODPORNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

które wymaga analizy procesów, mapowania zależności i zrozumienia modelu biznesowego klienta. Dopiero na tej podstawie konstruujemy program ochrony – podkreśla. W dynamicznym otoczeniu geopolitycznym i regulacyjnym odporność cyfrowa staje się jednym z warunków stabilnego rozwoju. Banki, partnerzy handlowi i inwestorzy coraz częściej pytają nie tylko o wyniki finansowe, lecz także o model zarządzania ryzykiem cyber. W związku z tym firmy, które potrafią wykazać systemowe podejście i adekwatne zabezpieczenie finansowe, budują przewagę opartą na wiarygodności. Cyberzagrożenia nie znikną – będą ewoluować wraz z technologią i napięciami globalnymi. W świecie, w którym jeden e-mail może zatrzymać wielomilionowy biznes, doświadczenie, znajomość rynku i umiejętność przekładania zagrożeń na konkretne rozwiązania finansowe stają się warunkiem bezpieczeństwa, a co za tym idzie – decyzją strategiczną.

materiał partnera

Nazwa firmy	Ubezpieczyciele z największym udziałem	Kluczowe specjalizacje	Najważniejsze fakty ze spółki w 2025 roku
Inter-Broker	PZU, PZU ŻYCIE, UNIQA TU, TUIR WARTA, STU ERGO HESTIA, TUW TUW, INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP	Spółka Inter-Broker specjalizuje się w brokerskiej obsłudze podmiotów sektora publicznego, ze szczególnym uwzględnieniem jednostek samorządu terytorialnego, obsługując ponad 400 miast, gmin i powiatów w całej Polsce. Istotną grupę klientów stanowią także podmioty zajmujące się mieszkalnictwem, usługami komunalnymi oraz przedsiębiorstwa produkcyjne.	
ISON	PZU, WARTA, HESTIA, COMPENSA, GENERALI, UNIQA	Firma specjalizuje się w ubezpieczeniach komunikacyjnych, majątkowych, odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczeniach na życie oraz gwarancjach ubezpieczeniowych, oferując kompleksową ochronę dla klientów.	Rok 2025 był dla ISON czasem przełomowych zmian i dynamicznego wzrostu. Spółka pozyskała nowych udziałowców, fundusz Innova Capital oraz Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, co znacząco wzmocniło jej zaplecze kapitałowe i stworzyło solidne fundamenty do dalszej ekspansji; jednocześnie przeprowadzono rebranding. Dotychczasowa Punkta Brokers przyjęła nazwę ISON, otwierając nowy rozdział w rozwoju i wzmacniając nowoczesną, jednolitą identyfikację rynkową; był to również pierwszy rok, w którym przychody spółki przekroczyły poziom 80 mln zł, potwierdzając skuteczność strategii, rosnącą skalę działalności oraz zaufanie klientów i partnerów biznesowych.
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,	Firma specjalizuje się w kompleksowej obsłudze ubezpieczeniowej obejmującej ubezpieczenia komunikacyjne, transportowe i spedycyjne (TSL), majątkowe dla administracji publicznej, samorządów i jednostek im podległych – w tym mieszkalnictwa, gospodarki odpadami, zarządzania sieciami wodociągowymi i kanalizacyjnymi, mienia publicznego, spółdzielni mieszkaniowych, handlu, magazynowania oraz przemysłu (drzewny, meblarski, metalowy, motoryzacyjny, produkcji i dystrybucji energii, elektrownie na biomasę, przemysł ciężki i odlewniczy). Oferuje także ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej w zakresie powyższych sektorów oraz z tytułu innej działalności, w tym ubezpieczenia specjalistyczne (D&O, cyber, podatkowe i inne) oraz zawodowe. Ponadto zapewnia ubezpieczenia grupowe na życie, ubezpieczenia osobowe i zdrowotne.	W 2025 r. spółka intensywnie rozwijała swoją pozycję na rynku, konsekwentnie wzmacniając kluczowe obszary działalności i notując dalszy wzrost w dotychczas obsługiwanych sektorach. Rozszerzono współpracę z klientami korporacyjnymi z przemysłu ciężkiego, pozyskując nowych partnerów, a w sektorze publicznym pogłębiono relacje z instytucjami państwowymi. Aktywny udział w likwidacji poważnych szkód majątkowych, w tym specjalistycznych, podniósł kompetencje zespołu. Zrealizowano kompleksowy program grupowego ubezpieczenia na życie obejmujący konsolidację wszystkich jednostek organizacyjnych klienta, znacząco poprawiając jakość ochrony ubezpieczeniowej. Oferta i doświadczenie spółki były prezentowane podczas VII Gorzowskiego Forum Gospodarczego w Strefie EXPO.
Marsh w Polsce (Marsh, Mercer (Polska), Guy Carpenter & Company GmbH, Oliver Wyman)	PZU, PZU ŻYCIE, TUIR ALLIANZ POLSKA, STU ERGO HESTIA, UNIQA TU, TUIR WARTA, COLONNADE INSURANCE GRUPA VIG, NATIONALE-NEDERLANDEN TUNŻ, GENERALI TU, UNUM ŻYCIE TUIR, UNIQA TUNŻ, INTERRISK VIENNA INSURANCE GROUP, CHUBB EUROPEAN GROUP SE, ATRADIUS CREDITO Y CAUCION, COMPAGNIE FRANÇAISE D'ASSURANCE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR, KUKU, EULER HERMES ODDZIAŁ W POLSCE. (ALLIANZ TRADE)	Specjalizacje obejmują ubezpieczenia majątkowe i OC, należności handlowe, finansowe i profesjonalne (m.in. D&O, ryzyka cybernetyczne, fusje i przejęcia), komunikacyjne oraz rozwiązania dla flot pojazdów, masowe programy ubezpieczeniowe (affinity), gwarancje ubezpieczeniowe, doradztwo w zakresie zarządzania zasobami ludzkimi, ubezpieczenia na życie i wypadkowe, programy opieki medycznej, plany emerytalne i oszczędnościowe, zarządzanie zdrowiem pracowników, usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem i konsulting w ramach strategii usług finansowych oraz regulacji prawnych, reasekurację, programy międzynarodowe i raporty płacowe. Obsługiwane branże to paliwowo-petrochemiczna, energetyczna, budownictwo/infrastruktura, instytucje finansowe, prawnicza, sektor publiczny, kolejowa, transport-spedycja-logistyka, przemysł motoryzacyjny, morski, spożywczy, chemiczny, farmaceutyczny, lotniczy, wydobywczy, telekomunikacja i nowe technologie, ochrona zdrowia, spożywcza, produkcyjna, nieruchomości, centra usług wspólnych, farmacja, przemysł lotniczy i kosmiczny, sektor wydobywczy oraz sprzedaż detaliczna i hurtowa.	Grupa Marsh w Polsce zajmuje pierwsze miejsce w Rankingu Brokerów (Miesięcznik Ubezpieczeniowy 2019–2025), posiada 5 biur w Gdańsku, Warszawie, Poznaniu, Krakowie i Wrocławiu, likwiduje ponad 19 500 szkód rocznie, w tym największe o wartości przekraczającej 2 miliardy złotych (majątkowa oraz utrata zysku). Obsługuje około 140 firm z listy TOP500 „Rzeczpospolitej” oraz około 50 spółek notowanych na GPW, oferując nowatorskie rozwiązania produktowe poparte międzynarodowym doświadczeniem.
Maximus Broker	PZU ŻYCIE, COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP, STU ERGO HESTIA, BALCIA INSURANCE SE, TUW TUW, GENERALI TU	Firma jest największym brokerem w Polsce w zakresie obsługi jednostek samorządu terytorialnego. Aktualnie obsługuje 645 jednostek samorządowych na terenie całego kraju oraz ponad 200 spółek prawa handlowego.	Maximus Broker® pięciokrotnie został wyróżniony tytułem Najlepszego Brokera w Polsce w zakresie obsługi jednostek samorządu terytorialnego. Ministerstwo Gospodarki oraz Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju dziewięciokrotnie przyznały firmie Złote Godło za najwyższą jakość usług brokerskich. Spółka otrzymała również kolejną Gazełę Biznesu, potwierdzając swoją pozycję w gronie najdynamiczniej rozwijających się firm w 2025 r. W tym okresie firma znacząco rozszerzyła portfel obsługiwanych klientów, w szczególności spółek komunalnych.
Mentor	W KOLEJNOŚCI ALFABETYCZNEJ: AGRO UBEZPIECZENIA TUW, COLONNADE INSURANCE, COMPENSA TU, ERGO HESTIA ŻYCIE, GENERALI TU, GENERALI ŻYCIE TU, LMG FÖRSÄKRINGS AB, MEDICOVER FORSAKRINGS, PZUW PZU, PZU ŻYCIE, STU ERGO HESTIA, TUIR WARTA, TU INTERRISK, TU ALLIANZ ŻYCIE POLSKA, UNIQA TU, UNIQA ŻYCIE, UNUM ŻYCIE, VIENNA LIFE TU NA ŻYCIE, WARTA NA ŻYCIE	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, ubezpieczenia komunikacyjne	W strukturach spółki powstało kolejne specjalistyczne Biuro Ubezpieczeń Komunikacyjnych, wspomagające merytorycznie pracę brokerów w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych. W 2025 roku spółka zorganizowała dwie konferencje branżowe – dla sektora medycznego („Jakość i lean w medycynie”) oraz dla jednostek samorządu terytorialnego („Samorząd Przyszłości”). Wyróżnienia i certyfikaty obejmowały Nagrodę Marszałka Województwa Kujawsko-Pomorskiego za 30 lat rozwoju firmy na rynku ubezpieczeń oraz przedłużenie certyfikatu jakości „Teraz Polska” na kolejny rok. Ponadto Grupa Mentor powiększyła się o kolejną spółkę – Mentor Fleet, specjalizującą się w sektorze ubezpieczeń komunikacyjnych i transportowych.
Merydian Group	PZU, PZU ŻYCIE, TUW PZUW, WARTA, WARTA ŻYCIE, ERGO HESTIA, ALLIANZ, COMPENSA	Firma oferuje kompleksowe rozwiązania dla podmiotów prywatnych i publicznych w obszarach ubezpieczeń majątkowych, OC działalności i OC zawodowej, ubezpieczeń budowlano-montażowych, gwarancji finansowych, ubezpieczeń członków zarządu, grupowych ubezpieczeń na życie i zdrowie oraz ubezpieczeń specjalistycznych, w tym cyber i ochrony karno-skarbowej. Jej doświadczenie obejmuje kluczowe sektory gospodarki, w szczególności ochronę zdrowia, budownictwo, przemysł, samorządy, branżę IT oraz wybrane grupy zawodowe.	W 2025 r. Grupa Merydian aktywnie uczestniczyła w debacie publicznej dotyczącej odpowiedzialności zarządczej, cyberbezpieczeństwa oraz zmian regulacyjnych, prezentując praktyczne podejście do zarządzania ryzykiem w sektorze publicznym i ochronie zdrowia. Akademia Merydian realizowała programy szkoleniowe poświęcone zagrożeniom operacyjnym i regulacyjnym w podmiotach medycznych, opierając je na rzeczywistych scenariuszach decyzyjnych, co wspierało porządkowanie procedur i wzmacnianie bezpieczeństwa organizacyjnego. Równolegle Grupa rozwijała współpracę brokerską poprzez pogłębianie specjalizacji i realizację wymagających projektów sektorowych.
MJM Holdings: Attis Broker, 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, KUKU	Specjalizacje produktowe obejmują ubezpieczenia mienia, odpowiedzialności cywilnej (ogólnej i zawodowej), transportowe (w tym komunikacyjne), osobowe (zdrowotne, na życie, NNW), finansowe (gwarancje i ubezpieczenie należności), techniczne (budowlano-montażowe), cybernetyczne oraz D&O. Specjalizacje branżowe dotyczą energetyki (konwencjonalnej, odnawialnej i jądrowej), przemysłu i produkcji, TSL (transport, spedycja, logistyka), samorządów i administracji publicznej, budownictwa i infrastruktury, sektora morskiego (w tym portowego i stoczniowego), kolejowego, lotniczego i wiertniczego, mieszkalnictwa i nieruchomości oraz podmiotów leczniczych i użyteczności publicznej.	W 2025 r. Grupa MJM osiągnęła rekordową składkę w wysokości 1,6 mld zł, utrzymując tempo wzrostu na poziomie 20 proc. rok do roku. W tym samym czasie Grupa nabyła spółki z grupy GIA Investments, co było największą transakcją w historii Grupy. Na koniec 2025 roku Grupa MJM zatrudniała 650 pracowników. Spółki brokerskie MJM Brokers oraz Polska Grupa Brokerska, która dołączyła do Grupy MJM w 2025 r. (formalnie połączona z Attis Broker w styczniu 2026 r.), zostały wyróżnione w rankingu Diamenty Forbesa 2026, a łącznie spółki Grupy MJM otrzymały trzy Diamenty Forbesa.

Nazwa firmy	Ubezpieczyciele z największym udziałem	Kluczowe specjalizacje	Najważniejsze fakty ze spółki w 2025 roku
Pierwszy Polski Dom Brokerski SAGA Brokers	PZU, STU ERGO HESTIA, UNIQA TU, PZU NA ŻYCIE, GENERALI TU, WARTA TUIR, COMPENSA TU VIG, WIENER TU VIG, TUNŻ WARTA, INTERRISK TU VIG, COLONNADE INSURANCE O. W POLSCE, TUW "TUW"	SAGA Brokers, oprócz standardowej obsługi ubezpieczeniowej przedsiębiorstw, koncentruje się na kompleksowym zabezpieczaniu potrzeb wybranych grup zawodowych wymagających wyspecjalizowanej ochrony odpowiedzialności cywilnej. Należą do nich m.in. notariusze, pośrednicy i zarządcy nieruchomości, biura rachunkowe i księgowi, geodeci, rzeczoznawcy majątkowi, certyfikatorzy energetyczni, pośrednicy kredytu hipotecznego, fizjoterapeuci oraz dekarze. Spółka systematycznie analizuje specyfikę ryzyk tych środowisk i opracowuje dedykowane programy ubezpieczeniowe, zapewniające skuteczną i dopasowaną ochronę. Istotnym elementem działalności jest także rozwój świadomości ubezpieczeniowej klientów poprzez analizę przyczyn szkód, nadzór nad procesami roszczeniowymi oraz realizację cyklicznych szkoleń branżowych.	W 2025 r. SAGA Brokers rozszerzyła zakres działalności poprzez obsługę nowej grupy zawodowej, wzmacniając swoją pozycję w segmencie ubezpieczeń specjalistycznych. Istotnym elementem rozwoju było także wzmocnienie zespołu poprzez pozyskanie pracowników o wysokich kompetencjach w obszarze ubezpieczeń działu I, co zwiększyło potencjał Spółki w zakresie obsługi bardziej złożonych potrzeb klientów. Równolegle zrealizowano rozbudowę autorskiego systemu obsługi szkód, podnosząc efektywność operacyjną, bezpieczeństwo danych oraz jakość zarządzania procesami odszkodowawczymi. Spółka odnotowała wysoką dynamikę wyniku finansowego, potwierdzając skuteczność przyjętej strategii rozwoju.
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.	Polski broker ubezpieczeniowy i reasekuracyjny specjalizujący się w programach świadczeń pracowniczych, ubezpieczeniach OC, majątkowych i finansowych. Od 2016 r. dynamicznie się rozwija, budując stabilną pozycję na rynku dzięki zespołowi doświadczonych ekspertów. Oferuje kompleksową obsługę większości linii ubezpieczeń, w tym likwidację szkód, wspierając klientów z różnych sektorów gospodarki. Stawia na innowacyjne rozwiązania i najwyższą jakość usług, zapewniając skuteczne wsparcie w zarządzaniu ryzykiem.
Polska Kancelaria Broderska	PZU, PZU NA ŻYCIE, TUIR ALLIANZ POLSKA, TUIR WARTA, STU ERGO HESTIA, UNIQA TU, CHUBB EUROPEAN GROUP SE ODDZIAŁ W POLSCE, COLONNADE INSURANCE SOCIÉTÉ ANONYME ODDZIAŁ W POLSCE, COMPENSA TU VIENNA INSURANCE GROUP, TU EUROPA, GENERALI TU, EULER HERMES ODDZIAŁ W POLSCE, TU INTER POLSKA, INTERRISK TU VIENNA INSURANCE GROUP, KUKA, NATIONALE-NEDERLANDEN TU, SIGNAL IDUNA POLSKA TU, BALCIA INSURANCE SE SPÓŁKA EUROPEJSKA, SOCIÉTÉ GENERALE INSURANCE TUZ UBEZPIECZENIA	Specjalizacje branżowe Polskiej Kancelarii Broderskiej obejmują zarządzanie nieruchomościami, transport, przemysł, budownictwo, grupy zawodowe, banki i sektor finansowy, służbę zdrowia, administrację państwową, lotnictwo, sektor morski, handel i usługi oraz programy affinity.	

Zrównoważony rozwój i ESG w działalności brokerskiej

Z perspektywy rynku usług finansowych ESG przestało być wyłącznie obszarem deklaratywnym – staje się jednym z elementów oceny jakości zarządzania, odporności operacyjnej oraz wiarygodności partnera biznesowego. W działalności brokerskiej proces ten przebiega jednak w sposób ewolucyjny i nierównomierny, a jego dynamika jest różna po stronie klientów, towarzystw ubezpieczeniowych i pośredników.



ROMAN CZARNOWSKI
prezes zarządu ISON

W ISON nieprzerwanie od 2018 r. raportujemy obszary niefinansowe, opierając się na mierzalnych wskaźnikach, ich

porównywalności w czasie oraz bieżącym nadzorze nad realizacją celów ESG, prowadzonym przez wyodrębnioną jednostkę organizacyjną. Zrównoważony rozwój traktujemy jako element modelu zarządzania spółką, a nie projekt o charakterze wizerunkowym.

Od wielu lat funkcjonujemy w reżimie wymogów raportowych krajowych i międzynarodowych funduszy inwestycyjnych, co oznacza gotowość do cyklicznych audytów, transparentność procesów oraz wysoki standard ładu korporacyjnego. W praktyce przekłada się to również na systemowe podejście do polityki ESG oraz

gotowość do wspierania klientów w realizacji ich obowiązków w tym obszarze.

ESG staje się elementem prowadzenia działalności brokerskiej

Z punktu widzenia bieżącej praktyki rynkowej warto jednak jasno powiedzieć: po stronie towarzystw ubezpieczeniowych ESG nie jest dziś jeszcze kryterium selekcji pośredników ubezpieczeniowych ani elementem procesu zawierania umów o współpracy. Można zakładać, że wraz z rozwojem regulacji i presją raportową podejście

to będzie się zmieniać, jednak obecnie nie jest to czynnik determinujący relacje z rynkiem ubezpieczeniowym.

Inaczej wygląda sytuacja po stronie klientów, zwłaszcza dużych organizacji o międzynarodowym rodowodzie. Coraz częściej już na etapie zapytań ofertowych pojawiają się pytania dotyczące stosowanych polityk ESG, systemów zarządzania, kwestii środowiskowych, ładu korporacyjnego, bezpieczeństwa informacji czy standardów w łańcuchu dostaw. ESG staje się więc elementem prowadzenia działalności brokerskiej – wciąż jeszcze w sposób ostrożny i rozłożony w czasie, niedoszacowany przez rynek ubezpieczeniowy, ale wyraźnie dostrzegany przez klientów.

W przypadku firm usługowych środowiskowy wymiar ESG ma inny charakter niż w branżach produkcyjnych czy transportowych, ponieważ kluczowe znaczenie mają przede wszystkim sposób organizacji pracy, wybór partnerów biznesowych oraz codzienne decyzje operacyjne. W praktyce oznacza

to konsekwentne uwzględnianie kryteriów środowiskowych i społecznych w zarządzaniu flotą, zwracanie uwagi na standardy zrównoważonego rozwoju po stronie dostawców oraz wybór nieruchomości wykorzystujących energię ze źródeł odnawialnych. Równolegle prowadzimy działania o charakterze społecznym – angażujące pracowników i budujące świadomość, takie jak wspólne akcje porządkowe czy inicjatywy związane z nasadzeniami zieleni.

ESG w działalności brokerskiej nie jest dziś odrębną linią biznesową ani zamkniętym projektem. To proces, który rozwija się wraz z oczekiwaniami klientów i otoczenia regulacyjnego. Jego znaczenie będzie rosło, a rolą brokera pozostaje umiejętność przełożenia tych wymagań na realne, operacyjne działania – w sposób adekwatny do charakteru działalności i skali organizacji.

ESG W DZIAŁALNOŚCI BROKERSKIEJ NIE JEST DZIŚ ODRĘBNĄ LINIĄ BIZNESOWĄ ANI ZAMKNIĘTYM PROJEKTEM. TO PROCES, KTÓRY ROZWIJA SIĘ WRAZ Z OCZEKIWANIAM I KLIENTÓW I OTOCZENIA REGULACYJNEGO.



Nazwa firmy	Ubezpieczyciele z największym udziałem	Kluczowe specjalizacje	Najważniejsze fakty ze spółki w 2025 roku
Proffman Broker	PROFFMAN BROKER WSPÓŁPRACUJE ZE WSZYSTKIMI DZIAŁAJĄCYMI NA RYNKU POLSKIM UBEZPIECZYCIELAMI ORAZ Z WYBRANYMI PODMIOTAMI Z RYNKU MIĘDZYNARODOWEGO, W TYM M.IN. LLOYD'S, UBEZPIECZYCIELAMI Z KRAJÓW REJESTRACJI BROKERA – NIEMIEC, AUSTRII, KRAJÓW BENELUKSU, FRANCJI ORAZ SKANDYNAWII.	Proffman Broker oferuje kompleksową obsługę przedsiębiorstw, sektora finansów publicznych, organizacji pozarządowych oraz klientów indywidualnych, w tym specjalistyczne produkty dla sektora OZE. W zakresie ubezpieczeń obejmuje majątek i OC, komunikacyjne i flot pojazdów, gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia środowiskowe, D&O, skarbowe, cybernetyczne, grupowe ubezpieczenia na życie, zdrowotne, turystyczne oraz ubezpieczenia jachtów i czarterów. Specjalizacje branżowe obejmują sektory transportowy, budowlany, zarządzania nieruchomościami, IT, produkcyjny, stoczniowy i morski, medyczny, naukowo-badawczy, OZE, hotelarski, ubezpieczenia OC zawodowe oraz ubezpieczenia jachtów i czarterów.	W 2025 r. Proffman Broker odnotował blisko 20 proc. wzrost obrotów, co wiązało się z pozyskaniem wielu nowych klientów, głównie z sektora produkcji i usług. Do grona klientów dołączyły również kolejne podmioty sektora publicznego. We współpracy z Lloyd's zrealizowano kilka wymagających projektów, głównie z sektora IT oraz SPACE. Pomyślnie przebiegło coroczne odnowienie certyfikacji ISO dla czynności brokerskich, potwierdzając najwyższą staranność w zakresie świadczonego serwisu. Na polskim rynku ubezpieczeń jachtów i czarterów firma odnotowała kolejny rok wzrostu udziału w rynku, pośrednicząc w zawarciu około 2 500 polis.
REMA BROKER	ERGO HESTIA, PZU, WARTA TuR, BALCIA INSURANCE, COMPENSA TuR, UNIQA TU, ALLIANZ TuR, INTERRISK TU	Specjalizacje brokera obejmują kompleksową obsługę ubezpieczeń komunikacyjnych (transport krajowy i międzynarodowy, floty pojazdów), majątkowych dla firm produkcyjnych i usługowych, odpowiedzialności cywilnej działalności oraz ubezpieczeń dla jednostek budżetowych.	Firma odnotowała wzrost zatrudnienia licencjonowanych brokerów ubezpieczeniowych oraz rosnące zainteresowanie jej usługami.
STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi	TU WARTA, STU ERGO HESTIA, PZU, COMPENSA TUIR, AGRO UBEZPIECZENIA TUW, TUW PZUW, INTERRISK, WIENER, COLONNADE, UNIQA TU	TSL, IT, JST, marine, majątek, lotnictwo, komunikacja, przemysł, budownictwo, morska	W 2025 r. spółka osiągnęła 25 proc. wzrostu, zwiększyła wypłaty odszkodowań dla klientów o 40 proc. oraz rozbudowała zespół o 12 proc. W tym samym czasie opracowano nową strategię firmy, odświeżono identyfikację wizualną w ramach Brand Booka oraz uruchomiono autorski podcast „Na wszelki wypadek”.
TRANSBROKERS.EU	PZU, STU ERGO HESTIA, WARTA TU, COMPENSA, GENERALI TU	Ubezpieczenia dla branży TSL (OCPD, OCS, CARGO, OC/AC)	W 2025 r. Transbrokers.eu została przejęta w większościowym pakiecie udziałów przez PIB. Spółka zajęła 4. miejsce w Polsce w kategorii ubezpieczeń transportowych (OCPD, cargo, casco) w Almanachu Brokerów oraz utrzymała ponad 14 000 aktywnych klientów z sektora TSL, co czyni ją jednym z największych brokerów wyspecjalizowanych w tej kategorii. W ciągu roku firma kontynuowała rozwój cyfryzacji i digitalizacji rozwiązań ubezpieczeniowych dla sektora transportowego oraz aktywnie uczestniczyła w eksperckich grupach konsultacyjnych organizowanych przez największych ubezpieczycieli, realnie wpływając na kształt produktów ubezpieczeniowych i procesów likwidacji szkód.

➔ Architekci bezpiecznego jutra

Broker ubezpieczeniowy w dobie transformacji biznesu

Rynek ubezpieczeń korporacyjnych zmienił się w ostatnich latach bardziej niż przez poprzednią dekadę. Dziś funkcjonujemy w środowisku o bezprecedensowej dynamice, w którym ekspozycja firm na ryzyko potrafi zmieniać się z kwartału na kwartał.



AGATA KOZIEŁ

dyrektor działu ubezpieczeń korporacyjnych w SALTUS Ubezpieczenia

Transformacja energetyczna, cyfryzacja przemysłu, rosnące zagrożenia cybernetyczne, niestabilność łańcuchów dostaw sprawiły, że programy ubezpieczeniowe, które jeszcze trzy lata temu wydawały się kompletne, dziś mogą mieć poważne luki. W tym kontekście rola brokera

nabiera zupełnie nowego wymiaru.

Nowa misja

Broker od dawna już nie jest wyłącznie pośrednikiem zbierającym oferty z rynku. Nową misją (a zarazem przewagą konkurencyjną) środowiska brokerskiego jest wyprzedzanie zagrożeń. Klient korporacyjny oczekuje dziś doradcy strategicznego, który rozumie jego model biznesowy, identyfikuje ryzyka specyficzne dla branży i potrafi spojrzeć na rynek w perspektywie 3–5 lat. Poprzeczka wymagań zawieszona jest wysoko, ale adekwatnie do tempa zmian, z jakimi się mierzymy. Przemysł

przenosi coraz większą część wartości do systemów IT. Rosną wymogi regulacyjne i oczekiwania w obszarze ESG. To wszystko wymaga od brokera kompetencji daleko wykraczających poza znajomość warunków ubezpieczenia, włącznie z sektorową specjalizacją. Przykładem obszaru, w którym doradcza rola brokera jest dziś krytyczna, pozostaje zjawisko niedoubezpieczenia – jedno z wyzwań w segmencie ubezpieczeń majątkowych. Broker, który inicjuje coroczny przegląd wartości mienia oraz proponuje wdrożenie mechanizmów zabezpieczających do programu ubezpieczeniowego w postaci klauzul inflacyjnych czy leeway, nie sprzedaje produktu – rozwiązuje problem, zanim ten przerodzi się w kryzys finansowy.

Znaczące ogniwo

Z perspektywy ubezpieczyciela brokerzy stanowią ogniwo, bez którego trudno budować ade-

kwatne programy ochrony. Dzięki bezpośredniemu kontaktowi z biznesem potrafią precyzyjnie identyfikować ryzyka, których my – bez tej wiedzy – moglibyśmy nie dostrzec. W SALTUS Ubezpieczenia stawia się na indywidualne podejście do każdego programu ubezpieczeniowego, włącznie ze zdefiniowaniem zaleceń w celu poprawy ryzyka, jednak to broker dostarcza obraz, na podstawie którego można dopasować ochronę do realnych potrzeb przedsiębiorstwa czy

jednostki samorządowej. Transformacja biznesu klientów wymusza transformację całego rynku ubezpieczeniowego. Jako ubezpieczyciele rozwijane są specjalistyczne kompetencje sektorowe i projektowane nowe modele ochrony. W takim układzie broker jest partnerem, który potrafi „czytać” trendy i skutecznie je komunikować – to rola nie do przecenienia. Nowoczesny broker to przewodnik w transformacji biznesu, wskazujący klientom ryzyka, o których oni sami jeszcze nie pomyśleli. To podnoszenie świadomości ubezpieczeniowej przekłada się na lepsze decyzje biznesowe, adekwatne sumy ubezpieczenia i mniejsze ryzyko kosztownych niespodzianek. Broker, który inwestuje czas w edukację klienta, buduje relację odporną na presję cenową. A to – w zmieniającym się otoczeniu biznesowym – najtrwalsza strategia na lata.

materiał partnera



NOWOCZESNY BROKER
TO PRZEWODNIK
W TRANSFORMACJI
BIZNESU, WSKAZUJĄCY
KLIENTOM RYZYKA,
O KTÓRYCH ONI SAMI
JESZCZE NIE POMYŚLELI.

Rola brokera w likwidacji szkód – od zgłoszenia do realnego wsparcia klienta

Kiedy piszę ten tekst, przed oczami mam pozytywną decyzję, która właśnie dzisiaj wpłynęła od ubezpieczyciela. Pismo kończy postępowanie w sprawie i w całości wyczerpuje roszczenia klienta. Niby jest to prosta sprawa (odszkodowanie za uszkodzone drzwi w aucie), a mimo wszystko tak niewinne zdarzenie uwypukla sporą listę okoliczności, które wychodzą na jaw przy okazji postępowania likwidacyjnego.



GRZEGORZ BOBOWSKI

wiceprezes zarządu Integrum Broker

Prawnie postępowanie likwidacyjne zostało ukształtowane w art. 28–29 ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. To z pozoru skromne uregulowanie faktycznie tworzy prawne ramy do wypłaty każdego odszkodowania na podstawie umów ubezpieczenia zawartych w Polsce z polskim ubezpieczycielem.

Miejsce dla brokera ubezpieczeniowego

Formalnie sprawa o odszkodowanie dotyczy ubezpieczonego i ubezpieczyciela. Gdzie w takim

razie jest tutaj miejsce dla brokera ubezpieczeniowego? Art. 4 ust. 1 pkt 3 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń ogólnie wskazuje, że broker udziela pomocy klientowi także w sprawach o odszkodowanie. Na czym ta pomoc może w praktyce polegać? Chronologicznie w pierwszej kolejności dochodzi do zarejestrowania zgłoszenia. I tutaj pojawia się pierwsza przestrzeń dla brokera. Broker zazwyczaj jest tym podmiotem, który pomaga zweryfikować zasadność roszczenia i wskazać szanse na powodzenie całej procedury. Zadaniem brokera jest zatem zapoznanie się z faktografią, przeanalizowanie warunków ubezpieczenia pod kątem wyłączeń odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń i wymogów, jakie muszą zostać spełnione, aby wypłata odszkodowania była możliwa. To także moment, w którym wstępnie należy przygotować się na pytania ubezpieczyciela i dokumenty, które



będą przez niego oczekiwane. Kolejnym krokiem po wspólnej konsultacji jest zgłoszenie szkody. Rzeczywistość ubezpieczeniowa daje tutaj szereg możliwości w postaci zgłoszenia za pomocą formularza na stronie internetowej, pocztą elektroniczną lub telefonicznie. Od jakości samego zgłoszenia zależy bowiem to, ile pytań ubezpieczyciel zada i jakie wątpliwości trzeba będzie wyjaśnić. Wynik zgłoszenia wypadku zawiera się bowiem w piśmie 7-dniowym (wysyłane jest ono przed upływem 7 dni od dnia zgłoszenia wypadku ubezpieczeniowego).

Pole dla kreatywności brokera

Od tego momentu otwiera się pole dla kreatywności brokera. Prawo

ubezpieczeniowe nie wskazuje wprost środków dowodowych, jakie można przeprowadzić w ramach postępowania. Oznacza to, że kreatywny broker może wskazywać na możliwość stosowania takich środków dowodowych jak:

- a) dowód z dokumentu,
- b) zeznania świadków,
- c) oświadczenie poszkodowanego,
- d) opinie biegłych specjalistów z danej dziedziny,
- e) odtworzenie przebiegu zdarzenia,
- f) nagrania audio/wideo z monitoringu, zdjęcia.

Zadaniem brokera jest czuwanie nad sprawnym przebiegiem postępowania, gromadzeniem dokumentacji szkodowej, analizowaniem przydatności zgłaszanych

materiałów, dbaniem nad biegiem terminów w postępowaniu, braniem udziału w spotkaniach mających na celu wyjaśnienie powstałych okoliczności. Nierzadko zachodzi konieczność wejścia w polemikę z przedstawicielami ubezpieczyciela na temat zasadności zgłaszanych przez niego oczekiwań. Doświadczony broker jest w stanie wyjaśnić powstałe wątpliwości z poszanowaniem praw obu stron postępowania.

Obecnie broker jest w stanie zarządzać, często we własnym zakresie, wsparcie prawnika czy rzeczoznawcy w tematyce objętej postępowaniem.

Całość sprawy wieńczy decyzja o wypłacie lub braku wypłaty odszkodowania. W przypadku niewyczerpania roszczeń klienta rola brokera objawia się w znalezieniu odpowiedniej argumentacji i przygotowaniu odwołania. W ostateczności broker inicjuje zawarcie umowy, bierze udział w rokowaniach, a nawet występuje z wnioskiem o uregulowanie szkody w drodze wyjątku (kulancja).

Zaangażowanie brokera w sprawę odszkodowawczą jest pochodną jego doświadczenia i specjalizacji. Obecnie bowiem przy wielości obszarów ludzkiej aktywności wsparcie brokera w likwidacji szkody jest nieodzownym elementem dobrze funkcjonującego przedsiębiorstwa.

REKLAMA

Specjalistyczne programy ubezpieczeniowe dla grup zawodowych od 1990 roku

SAGA Rok założenia 1990
BROKERS®

sagabrokers.pl

Od polisy do partnerstwa: nowe trendy w zarządzaniu ryzykiem wśród klientów korporacyjnych

Firmy coraz częściej interesują się nie tylko zakresem ubezpieczenia, lecz także realnym ograniczaniem ryzyka. Na rynku brokerskim rośnie znaczenie świadomego zarządzania zagrożeniami, opartego na danych, prewencji i partnerskiej współpracy z ubezpieczycielami.



JAROSŁAW MISIAK

zastępca dyrektora Departamentu Ubezpieczeń Korporacyjnych InterRisk TU Vienna Insurance Group i lider zespołu InterRisk PRO

Koniec ery „ubezpiecz i zapomnij”

Jeszcze kilka lat temu wielu klientów korporacyjnych traktowało ubezpieczenie jako konieczność i końcowy element procesu – polisę zawierano po to, aby spełnić wymagania kontrahentów lub banków. Dziś podejście to wyraźnie się zmienia. Coraz więcej firm rozumie, że sama polisa nie ogranicza ryzyka, a jedynie łagodzi jego skutki finansowe. I to tylko pod warunkiem, że została dobrze zawarta w rozumieniu pełnego pokrycia ryzyk występujących w firmie oraz w oparciu o rzeczywiste sumy ubezpieczenia. Niestety w celu optymalizacji składki są one zaniżane, co ma konsekwencje w czasie wypłaty odszkodowania.

Trend ten wynika zarówno z rosnącej skali szkód, jak i coraz bardziej złożonego środowiska biznesowego. Przerwy w działalności, utrata kontraktów czy zakłócenia w łańcuchach dostaw mogą mieć konsekwencje znacznie wykraczające poza bezpośrednie straty materialne. W efekcie zarządzanie ryzykiem staje się elementem strategii operacyjnej, a nie tylko finansowej.

Dane zamiast deklaracji

Jednym z najważniejszych trendów jest odejście od deklaracyjnego opisu ryzyka na rzecz jego rzeczywistej analizy. Przykładem jest gęstość obciążenia ogniowego w obiektach produkcyjnych i magazynowych, ilość wody do zewnętrznego gaszenia, systemy wczesnego wykrycia lub reagowania na zdarzenia pożarowe. W wielu przypadkach wartości przyjmowane na etapie projektu nie odpowiadają rzeczywistym wa-

runkom eksploatacji – zwłaszcza gdy zmienia się profil działalności, rośnie poziom zatowarowania lub pojawiają się nowe procesy technologiczne.

Z perspektywy klienta powinno oznaczać to konieczność regularnej weryfikacji parametrów ryzyka, a nie opierania się wyłącznie na historycznej dokumentacji. Jeden parametr obciążenia ogniowego decyduje o dostosowaniu obiektu do obowiązujących przepisów i może powodować problemy na etapie likwidacji szkód. Konsultując z ubezpieczycielem planowaną inwestycję, można wcześniej poznać wymagane zabezpieczenia. Ich uwzględnienie na etapie projektu jest zwykle mało kosztowne i prostsze niż wprowadzanie zmian w już funkcjonującym obiekcie. To istotne również w kontekście odpowiedzialności ubezpieczyciela. Rozbieżności między deklarowanym a rzeczywistym stanem ryzyka mogą bowiem prowadzić do ograniczenia wypłaty odszkodowania lub sporów na etapie likwidacji szkody.

Prewencja jako inwestycja, nie koszt

Kolejnym wyraźnym trendem jest rosnąca rola działań prewencyjnych. Klienci coraz częściej inwestują w rozwiązania, które zmniejszają prawdopodobieństwo szkody – od systemów detekcji, instalacji gaśniczych, po zmiany organizacyjne i szkolenia pracowników.

To efekt zarówno wymagań rynku, jak i rosnącej świadomości, że zapobieganie stratom jest bardziej opłacalne niż ich finansowanie. Firmy, które wdrażają ponadstandardowe zabezpieczenia, zyskują nie tylko większe bezpieczeństwo, ale także stabilność operacyjną i wiarygodność w oczach partnerów biznesowych.

Jednocześnie duże firmy monitorują swoich dostawców pod względem nie tylko zgodności jakości dostarczanego towaru, ale również możliwości zachowania ciągłości dostawy produktów, komponentów



tów czy wyrobu do sprzedaży.

Z doświadczeń zespołu InterRisk PRO wynika, że coraz więcej klientów oczekuje nie tylko oferty ubezpieczenia, lecz także wsparcia w identyfikacji zagrożeń i rekomendacji konkretnych działań prewencyjnych.

Indywidualizacja zamiast standardów

Zmienia się również podejście do standardów bezpieczeństwa. Klienci korporacyjni coraz częściej rozumieją, że formalne spełnienie wymagań prawnych nie zawsze oznacza realne bezpieczeństwo. Polskie przepisy określają minimalne wymagania ochrony dla zakładów produkcyjno-magazynowych, niezależnie od branży i skali działalności – w równym stopniu dotyczą małych firm rodzinnych, jak i globalnych korporacji. W praktyce zabezpieczenia przeciwpożarowe, takie jak instalacje tryskaczowe, są często stosowane nie tylko dla poprawy bezpieczeństwa, lecz także dlatego, że umożliwiają zwiększenie powierzchni stref produkcyjno-magazynowych nawet o 100 proc.,. Rzeczywiste ryzyko oceniane przez ubezpieczycieli zależy od wielu czynników – technologii, organizacji pracy, specyfiki produkcji, posiadanych zabezpieczeń i pracowników.

Dlatego rośnie znaczenie indywidualnych analiz ryzyka i rekomendacji dopasowanych do konkretnego przedsiębiorstwa. W praktyce



NOWYM STANDARDEM STAJE SIĘ TRAKTOWANIE ZARZĄDZANIA RYZYKIEM JAKO PROCESU CIĄGŁEGO, A NIE JEDNORAZOWEGO DZIAŁANIA.

oznacza to często wdrażanie rozwiązań wykraczających poza wymagania formalne, takich jak dodatkowe systemy zabezpieczeń czy zmiany w organizacji.

Zarządzanie ryzykiem jako proces ciągły

Nowym standardem staje się traktowanie zarządzania ryzykiem jako procesu ciągłego, a nie jednorazowego działania. Firmy coraz częściej aktualizują swoje wewnętrzne procedury, prowadzą audyty i monitorują zmiany w działalności.

To szczególnie ważne w środowiskach o dużej dynamice, takich jak centra logistyczne czy zakłady produkcyjne, gdzie rotacja towarów, zmiany technologiczne czy reorganizacja procesów mogą istotnie wpływać na poziom zagrożeń.

W praktyce oznacza to przejście od statycznego do dynamiczne-

go modelu zarządzania ryzykiem, w którym kluczową rolę odgrywa bieżąca współpraca między klientem, brokerem i ubezpieczycielem.

Partnerstwo zamiast transakcji

Najważniejszą zmianą jest jednak ewolucja relacji między klientem a rynkiem ubezpieczeniowym. Coraz częściej ma ona charakter partnerski, oparty na wspólnym celu, jakim jest ograniczenie ryzyka, a nie tylko jego finansowanie. Klienci oczekują dziś nie tylko ochrony ubezpieczeniowej, lecz także wiedzy, doświadczenia i wsparcia w budowaniu bezpiecznego biznesu. Z kolei ubezpieczyciele i brokerzy coraz aktywniej angażują się w działania prewencyjne, traktując je jako element długofalowej współpracy.

Świadome zarządzanie ryzykiem jako przewaga konkurencyjna

Wszystko wskazuje na to, że ten trend będzie się umacniał. W warunkach rosnącej niepewności gospodarczej, zmian klimatycznych i coraz bardziej złożonych procesów produkcyjnych świadome zarządzanie ryzykiem staje się nie tylko elementem bezpieczeństwa, ale także przewagą konkurencyjną. Firmy, które potrafią skutecznie identyfikować i ograniczać zagrożenia, są bardziej stabilne, wiarygodne i lepiej przygotowane na przyszłość. To oznacza, że zarządzanie ryzykiem przestaje być kosztem i staje się inwestycją w rozwój.

Broker – dziś i jutro

Funkcjonujący przez wiele lat tradycyjny katalog ryzyk od dłuższego czasu rozszerza się o zagrożenia mające charakter systemowy. Rozwój sztucznej inteligencji, niepewna sytuacja geopolityczna oraz konflikty w cyberprzestrzeni – wszystko to sprawia, że zadania brokera ubezpieczeniowego jeszcze bardziej zmiernają w stronę wzmacniania czy też projektowania odporności na nowe ryzyka.



ŁUKASZ RESZCZYŃSKI

broker ubezpieczeniowy, biuro obsługi klientów strategicznych Inter-Broker

przez włączanie do polisy takich zjawisk, które wcześniej były uważane za niemierzalne czy też abstrakcyjne.

Nowe standardy

Biorąc pod uwagę powyższe, rynek ubezpieczeń korporacyjnych jeszcze bardziej będzie doświadczał nowych standardów definiowanych przez ryzyka cyfrowe, geopolityczne czy technologiczne. Dotychczasowe modele analityczne w dużym stopniu są niewystarczające wobec zagrożeń, które nie mają granic geograficznych czy czasowych.

W obliczu zmieniającego się otoczenia broker jest niezbędnym partnerem, a jego rola nadal będzie się rozwijać, poczynając od klasycznego identyfikowania zagrożeń i luk ochrony, po aktywne kształtowanie innowacyjnych rozwiązań ubezpieczeniowych odpowiadających współczesnym potrzebom.

Niewątpliwie dużym wyzwaniem staje się sfera cyfrowa. Ryzyka cybernetyczne nie są już tylko problemem technicznym, ale poważnym zagrożeniem dla ciągłości działalności zarówno organów państwowych, jak i biznesu prywatnego. Brokerzy w tym obszarze są popularyzatorami ubezpieczeń i jednocześnie audytorami, pomagając zrozumieć, że polisa cyber to nie wyłącznie wsparcie finansowe, ale przede wszystkim gwarancja uzyskania profesjonalnego zarządzania incydentem. Między innymi coraz większy udział sztucznej inteligencji w procesach informatycznych i technologicznych będzie impulsem do tego, aby bro-

kerzy byli inicjatorami dalszego rozwoju zakresu ochrony cybernetycznej.

Przesuwanie granic ubezpieczalności

Nowego znaczenia nabierają również ryzyka geopolityczne. Istniejące i możliwe przyszłe konflikty zbrojne, szeroko stosowane sankcje międzynarodowe czy też nagłe zakłócenia w światowych łańcuchach dostaw będą prowadzić do przyjęcia przez brokera strategicznego podejścia w kształtowaniu odpowiedzialności ubezpieczycieli. Już dziś wymaga się od branży redefinicji zakresu ubezpieczenia w obszarze chociażby należności handlowych, a w przyszłości szerszego spojrzenia na ryzyka zewnętrzne, w tym polityczne. Być może w tym zakresie newralgiczny wpływ będzie miał stopień akceptacji przez towarzystwa ubezpieczeniowe ubezpieczeniowych klauzul brokerskich.

Wnioski są jednoznaczne – rola brokera w aktualnym, jak i przy-

szłym, szeroko rozumianym otoczeniu będzie polegać na sukcesywnym przesuwaniu granic ubezpieczalności. Nieodzownym elementem tego jest ścisła współpraca całego rynku ubezpieczeniowego oraz aktywny udział brokerów w inicjowaniu i zmianie produktów ubezpieczeniowych, których zakres powinien odpowiadać na realne i kształtujące się na nowo zagrożenia w obszarach technologicznym, cyberbezpieczeństwa czy też politycznym. Nie bez znaczenia jest w tym wszystkim fundamentalne zadanie brokera jako działającego na rzecz poszukujących ochrony ubezpieczeniowej, a także ciągła popularyzacja ubezpieczeń i zwiększanie świadomości w sektorze publicznym oraz prywatnym. Odpowiedzialne zarządzanie organizacjami to nie tylko podejmowanie trafnych decyzji, ale także korzystanie z ubezpieczeń jako instrumentu, który zabezpieczy działalność przed negatywnymi skutkami nieprzewidzianych zdarzeń.

Floty firmowe i ubezpieczenia komunikacyjne – rozwiązania szyte na miarę

Odpowiednie podejście i metodologia działania brokera powinny prowadzić do przedstawienia propozycji opracowania i wdrożenia dodatkowych rozwiązań w zakresie zarządzania ryzykiem floty pojazdów, które pozwolą na optymalizację jakości oraz zredukowanie całkowitego kosztu ryzyka.



BEATA BURBEŁO-PICHLAK

dyrektor zespołu ubezpieczeń komunikacyjnych Marsh Polska

Obszary współpracy w zakresie ubezpieczenia floty:

Audyt dotychczasowego programu ubezpieczeniowego – celem jest ocena istniejącego programu ubezpieczeniowego pod względem poprawności merytoryczno-prawnej, zasadności ponoszonych kosztów, skuteczności ochrony oraz innych istotnych elementów. Rzetelna analiza dotychczasowych rozwiązań umożliwia brokerowi zapoznanie się z indywidualnym charakterem klienta i pozwala na lepsze dopasowanie tworzonej propozycji do specyfiki jego działalności. Dodatkowy punkt tego etapu prac stanowić może tzw. audyt bezpieczeństwa floty – weryfikacja Car Policy.

Obsługa brokerska nie oznacza wyłącznie przygotowania dokumentów ubezpieczenia, nie może ograniczać się do procesu „polisowania”. Powinna uwzględniać szereg dodatkowych rozwiązań i usług, które będą wspomagać codzienną pracę wielu działów (m.in. floty/transportu, zakupów, finansowego i administracyjnego) podmiotu, nad którym broker sprawuje opiekę.

Negocjacje i prezentacja proponowanych rozwiązań – broker kładzie nacisk na przebieg procesu pozyskania ofert, jak i negocjacji ich ostatecznego kształtu. Zespół skupia się na wynegocjowaniu oferty najkorzystniejszej dla klienta – zarówno pod względem merytorycznym, jak i kosztowym.

Bieżąca obsługa programu – kompleksowa obsługa umowy generalnej powinna opierać się zarówno na zagwarantowaniu poprawności dokumentów posiadanych przez klienta, jak i wysokiej jakości, sprawnym procesie likwidacji szkód komunikacyjnych. Istotne jest zaangażowanie zasobów brokera: dedykowany zespół brokerów-negocjatorów, wyznaczony zespół likwidatorów, możliwość dostępu do systemów/aplikacji optymalizujących proces zarządzania dokumentacją floty, jak i likwidacją szkód.

Ocena zastosowanych rozwiązań i możliwości dalszego rozwoju obsługi – bieżąca obsługa programów pozwala brokerowi

identyfikować słabsze punkty programu obsługi i niezwłocznie reagować na nie poprzez proponowanie i wdrażanie nowych, możliwych rozwiązań.

Współpraca z brokerem w zakresie ubezpieczeń komunikacyjnych gwarantuje poszczególnym klientom ujednolicenie ochrony ubezpieczeniowej oraz

zakłada opracowanie i wdrożenie rozwiązań dedykowanych dla flot. Ich celem jest optymalizacja warunków ustalonych dla parku pojazdów klienta oraz zredukowanie możliwych kosztów ponoszonych na tę linię ubezpieczeń. Obsługa brokerska floty pojazdów użytkowanych przez klienta powinna być kompleksowa i musi spełniać najwyższe światowe czy lokalne standardy jakościowe. Z tego powodu istotna jest współpraca z firmą brokerską specjalizującą się w tworzeniu nieszablonowych rozwiązań, która oferuje budowanie optymalnych rozwiązań dedykowanych podmiotom z różnych sektorów i branż. Cenny jest broker/partner biznesowy, który stwarza możliwość zaimplementowania do programów wielu elementów wykorzystywanych i przetestowanych przez największe podmioty działające na polskim i światowym rynku, przy jednoczesnym zachowaniu indywidualnego podejścia do poszczególnych klientów.

materiał partnera

”
ISTOTNA JEST WSPÓŁPRACA Z FIRMĄ BROKERSKĄ SPECJALIZUJĄCĄ SIĘ W TWORZENIU NIESZABLONOWYCH ROZWIĄZAŃ, KTÓRA OFERUJE BUDOWANIE OPTIMALNYCH ROZWIĄZAŃ DEDYKOWANYCH PODMIOTOM Z RÓŻNYCH SEKTORÓW I BRANŻ.

DORADCA STRATEGICZNY, A NIE TYLKO POŚREDNIK

Rynek ubezpieczeń korporacyjnych przeszedł istotną transformację, ewoluując w kierunku zaawansowanego doradztwa biznesowego. Współczesna rola brokera koncentruje się na precyzyjnej identyfikacji zagrożeń, które mogą wpływać na stabilność i funkcjonowanie przedsiębiorstwa.



MARIUSZ ŻURAWSKI

radca prawny, menedżer ds. obsługi klientów strategicznych w EIB

Profesjonalny broker nie ogranicza się wyłącznie do prowadzenia negocjacji z zakładami ubezpieczeń. Coraz częściej pełni rolę doradcy wspierającego klienta w doborze i integracji narzędzi służących skutecznemu zarządzaniu ryzykiem. Efektywność tego procesu zależy przede wszystkim od umiejętności identyfikacji zdarzeń, które mogą zakłócić ciągłość biznesową organizacji.

Obecnie ubezpieczenia stanowią narzędzie wspierające nie tylko ochronę finansową, lecz również ciągłość operacyjną organizacji. Obejmują one m.in. ryzyka związane z dostępnością kluczowych narzędzi do prowadzenia działalności, takich jak systemy informatyczne czy infrastruktura IT – zagrożenia cybernetyczne. Coraz większe znaczenie ma także zabezpieczenie reputacji przedsiębiorstwa oraz wartości marki, które często należą do jego najcenniejszych aktywów.

Zgubne bywa myślenie, że ubezpieczenia to zło konieczne lub rodzaj dodatkowego podatku od prowadzenia działalności. Pomija ono pojęcie kosztu zaniechania. Błąd w ocenie ryzyka lub brak odpowiedniego zapisu w umowie generuje straty wielokrotnie wyższe niż oszczędności uzyskane na niskiej składce lub braku ubezpieczenia. Broker pełni funkcję architekta bezpieczeństwa, który buduje osłonę dopasowaną do specyficznych wymagań konkretnej firmy. Zamiast oferować gotowe produkty z półki, tworzy „autorskie” programy ochrony, wykorzystujące różne rodzaje ubezpieczeń, uwzględniające unikalne dla danej firmy procesy

– produkcyjne, logistyczne, ale także działania prewencyjne.

To czyni z brokera doradcę strategicznego, który zaczyna pracę od dokładnego audytu ryzyk, a nie od przeglądania ofert cenowych. Sprawdza, gdzie w procesach i codziennym funkcjonowaniu firmy kryją się najsłabsze ogniwa i jakie konsekwencje przyniesie ewentualny wypadek, szkoda czy przestój. Często okazuje się, że największe niebezpieczeństwo czyha tam, gdzie nikt go nie dostrzega. Profesjonalista potrafi wskazać te luki i zaproponować rozwiązania, które realnie zabezpieczają ciągłość biznesu.

Nowe elementy walki o bezpieczeństwo

Współczesny świat stawia przed biznesem wyzwania, których nie znali poprzednicy. Zagrożenia cyfrowe przestały być domeną filmów science fiction i stały się codzienną złączyką dyrektorów IT. Hakerzy potrafią sparaliżować zakład produkcyjny w kilka minut, a straty idą wtedy w miliony. W takim otoczeniu broker musi wykazać się wiedzą wykraczającą poza ramy klasycznej asekuracji. Zabezpieczenie w zakresie cyber wymaga spełnienia surowych norm bezpieczeństwa, a doradca strategiczny pomaga firmie te standardy wdrożyć.

Podobnie wygląda sytuacja w obszarze ESG czy odpowiedzialności cywilnej członków władz spółek. Zmieniające się prawo i rosnąca świadomość prawna oraz roszczeniowość sprawiają, że zakres ochrony musi ewoluować. Broker śledzi te zmiany na bieżąco i ostrzega przed nowymi obszarami generującymi zagrożenie. Nie czeka na zapytanie ze strony klienta, lecz sam wychodzi z inicjatywą, proponując aktualizację programu ochrony.

Chwila prawdy podczas likwidacji szkody

Prawdziwą wartość doradcy poznaje się jednak nie w momencie podpisywania umowy, lecz w dniu wystąpienia szkody. To moment,



w którym broker staje się najważniejszym sojusznikiem firmy. Proces likwidacji bywa skomplikowany, a interpretacja zapisów polisy często staje się kością niezgody między ubezpieczonym a ubezpieczycielem. Zadaniem brokera jest przeprowadzenie klienta przez ten labirynt w taki sposób, aby odszkodowanie wpłynęło na konto jak najszybciej i w należytej wysokości. Często jedna niefortunnie sformułowana informacja w formularzu zgłoszeniowym może stać się pretekstem do odmowy wypłaty. Doradca, znając te pułapki, chroni interesy klienta, pozwalając ominąć takie rafy. Takie wsparcie daje zarządowi komfort psychiczny i pozwala skupić się na operacyjnej stronie biznesu, zamiast toczyć batalie o pieniądze z odszkodowania.

Partnerstwo budowane na doświadczeniu i analizie danych

Relacja z brokerem nie powinna ograniczać się do jednego spotkania w roku przy okazji odnowienia polisy. To proces ciągły, oparty na wymianie wiedzy i wzajemnym zaufaniu. Edukacja stanowi integralną część nowoczesnego pośrednictwa. Organizowanie warsztatów, webinarów czy spotkań branżowych przez brokerów pozwala budować kulturę zarządzania ryzykiem wewnątrz organizacji. Im lepiej pracownicy klienta rozumieją zasady ochrony, tym bezpieczniejsza staje się cała firma.

„
**ZMIENIAJĄCE SIĘ
PRAWO I ROSNĄCA
ŚWIADOMOŚĆ PRAWNA
ORAZ ROSZCZENIOWOŚĆ
SPRAWIAJĄ, ŻE
ZAKRES OCHRONY
MUSI EWOLUOWAĆ.
BROKER ŚLEDZI TE
ZMIANY NA BIEŻĄCO
I OSTRZEGA PRZED
NOWYMI OBSZARAMI
GENERUJĄCYMI
ZAGROŻENIE.**

Doradca strategiczny patrzy na biznes szeroko. Analizuje umowy z kontrahentami pod kątem wymogów ubezpieczeniowych czy modyfikacji zakresu odpowiedzialności poszczególnych stron. Doradca także w kwestiach prewencji. Takie podejście sprawia, że ubezpieczenie przestaje być kosztem, a staje się inwestycją w stabilność. Współpraca z profesjonalistą to przede wszystkim dostęp do know-how, którego zbudowanie wewnątrz struktury firmy byłoby kosztowne i czasochłonne.

Warto też pamiętać, że postęp technologiczny dał ekspertom na-

rzędzia, o których dekadę temu nikt nawet nie marzył. Algorytmy i analiza wielkich zbiorów informacji pozwalają dziś na niezwykle precyzyjne modelowanie scenariuszy. Jednak sama technologia to tylko martwe narzędzie. Dopiero w rękach doświadczonego brokera dane zamieniają się w konkretną strategię. Maszyna potrafi wyliczyć prawdopodobieństwo awarii, ale nie wyczuje niuansów.

Praktyka uczy, że model hybrydowy sprawdza się najlepiej. Technologia gwarantuje szybkość i eliminuje błędy ludzkie w żmudnych obliczeniach, natomiast człowiek wnosi do relacji doświadczenie i kreatywność. Broker analizuje raporty finansowe, dane o szkodowości czy trendy rynkowe, łącząc je w spójny obraz. Dzięki temu przedsiębiorstwo nie płaci za ochronę ryzyk, które go nie dotyczą lub nie są dla niego istotne, a skupia środki tam, gdzie zagrożenie jest faktyczne.

Podsumowując rolę nowoczesnego brokera, należy spojrzeć na niego jak na zewnętrzny dział zarządzania ryzykiem. To partner, który bierze na siebie odpowiedzialność za sferę, od której zależy przetrwanie organizacji w sytuacjach kryzysowych. Wybór doradcy strategicznego to jedna z najważniejszych decyzji biznesowych, ponieważ w ostatecznym rozrachunku liczy się nie to, ile firma zapłaciła za polisę, ale to, jak skutecznie ta polisa zadziałała w godzinie próby.

Ubezpieczenia w Polsce: cyfryzacja i perspektywy na przyszłość

Raport EKF Research i Deloitte „Analiza kluczowych czynników wpływających na rozwój rynku ubezpieczeń w Polsce w perspektywie trzyletniej” wskazuje, że największą szansą dla branży ubezpieczeniowej jest cyfryzacja i wykorzystanie nowych technologii, w tym sztucznej inteligencji, które mogą znacząco usprawnić procesy biznesowe.

Drugim istotnym elementem jest przewidywana poprawa koniunktury gospodarczej, a kolejnym rosnący popyt na ubezpieczenia zdrowotne oraz poszerzanie oferty produktowej. Ekspertiści wskazują także na zmiany demograficzne i wzrost możliwości społeczeństwa oraz poprawę świadomości ubezpieczeniowej, a także rosnące znaczenie ubezpieczeń klimatycznych i cybernetycznych.

Zagrożenia i wyzwania

Wśród zagrożeń dominują nadmierne obciążenia legislacyjne i

niepewność regulacyjna, a także ryzyka geopolityczne, w tym konflikt w Ukrainie i niestabilna sytuacja makroekonomiczna. Wysokie znaczenie mają również zmiany klimatyczne, które zwiększają koszty reasekuracji i likwidacji szkód, niska świadomość ubezpieczeniowa, wojna cenowa w segmencie komunikacyjnym oraz niekorzystne zmiany demograficzne, zwłaszcza starzenie się społeczeństwa.

– W Polsce skutki zmian klimatu stają się policzalne: coraz częstsze powodzie błyskawiczne, nawałnice



i lokalne podtopienia oraz okresowe susze przekładają się na wzrost częstości i kosztów szkód w majątku, rolnictwie i infrastrukturze. Dla sektora oznacza to konieczność korekt taryf i sum ubezpieczenia, większego wykorzystania reasekuracji i modeli katastroficznych oraz rozwój nowych produktów – m.in. parametrycznych czy ochrony przerw w działalności. Krytyczne stają się inwestycje w prewencję, lepsze

mapy ryzyka oraz wymiana danych z administracją; bez tych elementów luka ochronna pozostanie wysoka, a składki – bardziej zmienne – komentuje Marcin Warszawski, FSI Insurance Leader, Partner, Deloitte.

Dominika Kozakiewicz, CEO Aon Polska, podkreśla, że wyzwaniem pozostają także zmiany demograficzne, ryzyka katastroficzne oraz zagrożenia związane z wojną, terro-

ryzmem i cyberbezpieczeństwem. – Trwa dyskusja o ubezpieczalności wojny, jako że ubezpieczenie ze swojej definicji dotyczy zdarzeń nagłych i niekontrolowanych przez człowieka. Istnieją na rynku klauzule chroniące transportowane towary czy kredyty eksportowe, ale dotyczą terytoriów narażonych na wybuch wojny, a nie już objętych pełnoskalowym konfliktem – zauważa Kozakiewicz. *KaMa*

Ryzyka klimatyczne i majątkowe – jak przygotować klientów na ekstremalne zdarzenia?

W ostatnich latach obserwujemy wyraźny wzrost częstotliwości i intensywności zjawisk ekstremalnych – pożarów, susz, huraganów, gwałtownych burz czy powodzi. Rok 2025 był szóstym z rzędu, w którym globalne straty z tytułu katastrof naturalnych przekroczyły 100 mld dol. Szkody gospodarcze sięgnęły 260 mld dol. z czego mniej niż połowę pokryły ubezpieczenia.



MICHAŁ SZALATY
starszy broker specjalista,
Marsh Polska

Wśród najbardziej dotkliwych zdarzeń znalazły się m.in. pożary w Los Angeles, odpowiadające za około jedną trzecią ubezpieczonych strat, huragan Melissa kategorii piątej, który uszczuplił PKB Jamajki o blisko 40 proc., powodzie w Azji Południowo-Wschodniej ujaw-

nijące ogromną skalę niedoubezpieczenia regionu oraz burze i podtopienia w Europie. Zgodnie z dostępnymi danymi nasz kontynent ociepla się najszybciej na świecie, co zwiększa ryzyko zdarzeń także lokalnie – przykładem było przerwanie zapory zbiornika przeciwpowodziowego w Stroniu Śląskim we wrześniu 2024 r.

Zmiany klimatyczne nie są hipotetyczną prognozą

Zmiany klimatyczne nie są już hipotetyczną prognozą, lecz stały się rzeczywistym czynnikiem wpływającym na decyzje biznesowe. Zgodnie z Global Risks Perception Survey 2025–

2026 publikowanym przez World Economic Forum, w perspektywie dekady ekstremalne zjawiska pogodowe będą najbardziej dotkliwym globalnym ryzykiem. Oznacza to konieczność systemowego podejścia do jego zarządzania.

Zjawiska pogodowe powodują zarówno szkody rzeczowe, jak i osobowe. Zalane nieruchomości, uszkodzone dachy, zniszczona infrastruktura energetyczna czy instalacje fotowoltaiczne to tylko niektóre z nich. W miastach zagrożeniem są przeciążone systemy kanalizacyjne, na terenach wiejskich – susze i pożary upraw. Coraz częściej materializuje się także ryzyko utraty zysku spowodowane przerwą w działalności

po szkodzie w mieniu, brakiem energii, zerwaniem łańcucha dostaw czy opóźnieniem inwestycji. Skutki finansowe stają się bardziej dotkliwe i długotrwałe niż dotychczas.

Rzetelna analiza

Kluczowym elementem przygotowania jest rzetelna analiza ekspozycji na ryzyko obejmująca ocenę lokalizacji (np. terenów zalewowych), stanu technicznego obiektów, zależności od infrastruktury krytycznej oraz zgodności z przepisami itp. Większe znaczenie nabierają dane meteorologiczne, mapy zagrożeń i modele predykcyjne pomagające prognozować potencjalne szkody i ich skutki.

Podstawą bezpieczeństwa pozostaje właściwie skonstruowana umowa ubezpieczenia. Należy zwrócić uwagę na zakres ochrony, sumy ubezpieczenia, limity odpowiedzialności, franszyzy, wyłączenia oraz inne parametry jakościowe. W przypadku firm istotne

jest ubezpieczenie utraty zysku czy rozwiązania parametryczne, zapewniające szybkie wypłaty po spełnieniu określonych atrybutów. Równie ważna jest aktualizacja wartości majątku w warunkach inflacji oraz działania prewencyjne: plan ciągłości działania (BCP), kopie zapasowe danych, aktualizacja planów reagowania kryzysowego, kontrola zabezpieczeń przeciwpożarowych i dostępności wody. Audyty i testy procedur zwiększają odporność organizacji, a inwestycje w bezpieczeństwo często obniżają składki i redukują skalę strat.

Przygotowanie na ekstremalne zdarzenia wymaga stałej komunikacji i kompleksowego podejścia. Szkolenia, postępowanie w sytuacji zagrożenia czy weryfikacja zaleceń technicznych budują świadomość i zaufanie. Rolą doradców jest proaktywne wdrażanie dobrych praktyk zarządzania ryzykiem jako fundamentu długoterminowej stabilności i rozwoju.

materiał partnera



PODSTAWĄ
BEZPIECZEŃSTWA
POZOSTAJE WŁAŚCIWIE
SKONSTRUOWANA
UMOWA UBEZPIECZENIA.

Jak „znane” ryzyka stają się źródłem przewagi komercyjnej

Tradycyjne ubezpieczenia W&I (Warranties & Indemnities) skupiają się na ochronie przed nieznanymi ryzykami w transakcjach fuzji i przejęć, podczas gdy Ubezpieczenia Ryzyk Specyficznych (Specific Risk Insurance – SRI) idą w przeciwnym kierunku.

– Kluczowym elementem SRI jest pozornie paradoksalna sytuacja: firmy ubezpieczają się przeciwko ryzykom, które nie stanowią dla nich głównego źródła obaw. Główną motywacją nie jest strach przed samym ryzykiem, lecz chęć uzyskania znaczącej przewagi komercyjnej poprzez jego transfer – mówi Piotr Niczko, Senior M&A Broker, Europa Centralna, Departament AMATS (Fuzje & Przejęcia oraz Rozwiązania Transakcyjne), Aon Polska. Choć SRI rozwijało się pierwotnie w kontekście M&A, dziś znajduje zastosowanie w szerokim spektrum sytuacji biznesowych.

W sektorze energii odnawialnej zapewnia komfort potencjalnym kredytodawcom, którzy bez takiej ochrony mogliby odmówić finansowania projektów z powodu znanych, choć mało prawdopodobnych ryzyk wpływających na taryfę gwarantowaną. W zarządzaniu funduszami ubezpieczenie umożliwia menedżerom obniżenie całkowitego kosztu kapitału poniżej poziomu tradycyjnych struktur funduszy. W procesie likwidacji funduszy SRI przyspiesza wypłatę dystrybucji przed upływem okresu przedawnienia roszczeń z tytułu historycznych gwarancji,

a w reorganizacjach korporacyjnych ułatwia transfer określonych ryzyk prawnych lub operacyjnych.

Konkretne korzyści komercyjne SRI przynosi konkretne korzyści komercyjne: pozwala unikać rachunków zastrzeżonych w transakcjach M&A, uwalnia zamrożony kapitał z rezerw bilansowych, zwiększa pewność dla kredytodawców w projektach infrastrukturalnych, wspiera ochronę portfela inwestycyjnego przed określonymi ryzykami, umożliwia monetyzację warunkowych należności oraz poprawia efektywność operacyjną poprzez transfer ryzyka. – Mamy już wiele przykładów efektywnego wykorzystania ubezpieczenia SRI. Jednym z nich jest europejska firma z sektora dóbr konsumenckich, która posiadała fundusze klientów o wartości dziesiątek milionów euro. Po trzech latach były rzadko

wypłacane, a po dziesięciu latach przechodziły na własność firmy. Dzięki SRI firma mogła uwolnić rezerwę bilansową i przenieść te środki do rachunku zysków i strat jako przychód. Natomiast dzięki polisie SRI zabezpieczającej przed roszczeniami związanymi z likwidacją funduszu, podmiot półpaństwowy odzyskał dziesiątki milionów euro zamrożonych przez ponad dekadę w wyniku bankructwa banku podczas kryzysu finansowego 2007–2008 – dodaje Piotr Niczko.

Określone kryteria

Aby ryzyko mogło być objęte SRI, musi spełniać określone kryteria. Głównym celem musi być przewaga komercyjna, a nie ochrona przed samym ryzykiem. Ubezpieczyciele preferują sytuację, gdy ubezpieczony zachowuje część ryzyka lub uczestniczy w nim poprzez koubeczenie. Kluczowe jest również,

aby mogli przeprowadzić szczegółową analizę ryzyka w oparciu o dostępne fakty i argumenty prawne oraz dojść do wniosku, że ubezpieczone ryzyko prawdopodobnie nie spowoduje szkody. Wraz ze wzrostem świadomości możliwości SRI, rozwiązanie to znajduje coraz szersze zastosowanie w biznesie. Choć nie jest uniwersalnym remedium, przy kreatywnym podejściu i odpowiednim strukturyzowaniu może ograniczać ryzyko, przyspieszać transakcje i – co najważniejsze – tworzyć wartość. W Polsce, gdzie obecnie jedynie 15–20 proc. transakcji M&A korzysta z ubezpieczenia W&I (wobec ponad 50 proc. w Europie Zachodniej), SRI może stać się kolejnym krokiem w kierunku profesjonalizacji zarządzania ryzykiem korporacyjnym i zwiększenia efektywności procesów biznesowych.

KaMa

Cyberzagrożenia i ubezpieczenia cyber – nowy filar portfela brokerskiego

W dzisiejszych czasach, gdy cyfryzacja przenika niemal każdy aspekt działalności biznesowej, cyberzagrożenia stały się jednym z najważniejszych wyzwań, z jakimi muszą mierzyć się przedsiębiorstwa.



KATARZYNA SZOSTEK
dyrektor ds. obsługi klienta, dział
FINPRO, Marsh Polska



ANNA PLUTA
dyrektor praktyki ryzyka cybernetycz-
nego, Marsh Polska

Nie są to już tylko problemy dużych korporacji, lecz realne ryzyko dotyczące firmy każdej wielkości. Ataki takie jak ransomware, wycieki danych czy zaawansowane metody inżynierii społecznej mogą sparaliżować działalność, powodując straty finansowe, utratę reputacji, a nawet upadek przedsiębiorstwa. Cyberprzestępczość przekształciła się z incydentalnych działań hakerów w profesjonalny, zorganizowany biznes wykorzystujący nowoczesne

technologie, automatyzację i sztuczną inteligencję.

Nowy, kluczowy filar portfela brokerskiego

W odpowiedzi na te wyzwania rynek ubezpieczeń cybernetycznych rozwija się dynamicznie, stając się nowym, kluczowym filarem portfela brokerskiego. Ewolucja ubezpieczeń od ryzyk cybernetycznych jest ściśle powiązana z rozwojem technologii. Skala i złożoność zagrożeń rośnie, a ich skutki mogą być

katastrofalne dla firm, które nie są odpowiednio przygotowane. W odróżnieniu od tradycyjnych ubezpieczeń majątkowych czy odpowiedzialności cywilnej polisy cyber obejmują ryzyka specyficzne dla środowiska cyfrowego. Zakres ochrony jest szeroki i obejmuje m.in. straty własne, odpowiedzialność cywilną oraz zapewnia wsparcie w zarządzaniu incydentami cybernetycznymi. Odpowiedni dobór specjalistów do spraw reagowania na incydenty, takich jak wyspecjalizowane kancelarie prawne czy eksperci do spraw informatyki śledczej, wspiera profesjonalne zarządzanie sytuacją kryzysową, minimalizując wielkość strat finansowych i przywracając normalne funkcjonowanie firmy. W tym aspekcie polisa cyber ma ogromną wartość.

Ubezpieczenia cyber umożliwiają także działania prewencyjne, zmniejszające ryzyko wystąpienia zagrożenia. W tym kontekście rola brokera ubezpieczeniowego jest niezwykle istotna i wykracza poza tradycyjną funkcję pośrednika. Brokerzy stają się partnera-

mi biznesowymi, którzy analizują profil działalności klienta, jego infrastrukturę IT i zależności biznesowe, by dopasować polisę do indywidualnych potrzeb. Tworzą program ochrony z odpowiednimi limitami, dopasowanym zakresem ubezpieczenia i dodatkowymi usługami prewencyjnymi.

Dywersyfikacja portfela i budowanie długotrwałych relacji

Daje to szansę na dywersyfikację portfela i budowanie długotrwałych relacji z klientami, opartych na ochronie ich najcenniejszych

aktywów – danych i ciągłości biznesowej. Jednak dynamiczne zmiany zagrożeń wymagają od brokerów również ciągłego podnoszenia kompetencji, aktualizacji wiedzy i dostosowywania ofert. Edukacja klientów pozostaje jednym z kluczowych zadań. Brokerzy, którzy łączą wiedzę, technologię i doradztwo, zyskują przewagę konkurencyjną i stają się kluczowymi ekspertami na rynku ubezpieczeń przyszłości, pełniąc rolę doradców, analityków ryzyka, edukatorów i partnerów w budowaniu bezpiecznego środowiska biznesowego. Marsh zainwestował w tym obszarze w ludzi, nowoczesne rozwiązania analityczne oraz produkty, zapewniając brokerom wiedzę i narzędzia niezbędne do profesjonalnego wsparcia klientów poszukujących rozwiązań z zakresu zarządzania cyberbezpieczeństwem. Praktyka Ryzyk Cybernetycznych w Marsh to dziś dynamicznie rozwijający się i kluczowy filar wzrostu, wypełniający lukę w tradycyjnych segmentach ubezpieczeń.

materiał partnera



BROKERZY, KTÓRZY ŁĄCZĄ WIEDZĘ, TECHNOLOGIĘ I DORADZTWO, ZYSKUJĄ PRZEWAGĘ KONKURENCYJNĄ I STAJĄ SIĘ KLUCZOWYMI EKSPERTAMI NA RYNKU UBEZPIECZEŃ PRZYSZŁOŚCI.

Perspektywy dla branży brokerskiej

Większość świata biznesu przewiduje „burzliwą” dekadę. Niestabilne czasy to szansa dla tych brokerów ubezpieczeniowych, którzy wiedzą, jak zarządzać nowymi ryzykami. Umiejętność budowania odporności – własnej organizacji i klientów – staje się w tym kontekście jednym z ważniejszych wyznaczników pozycji na rynku.



MARCIN ŚLOTAŁA
prezes zarządu MJM Holdings

Widzę, jak szybko i w jak nieprzewidywalnych kierunkach potrafi zmieniać się otoczenie rynkowe. Ryzyka geopolityczne, klimatyczne i cyfrowe stały się codziennością w zarządzaniu firmą. Spolarzowany świat cierpi na kryzys zaufania, który – także w biznesie – utrudnia radzenie sobie ze współczesnymi wyzwaniami. W tak dynamicznym środowisku rośnie znaczenie brokera ubezpieczeniowego. Musi działać z pozycji mediatora w relacji klienta z zakładem ubezpieczeń, łączyć interesy obu stron. Jednocześnie powinien wiedzieć, jak budować odporność swojej organizacji i swoich klientów. Patrząc na polski rynek, można wskazać cztery istotne w tym kontekście obszary.

Odporność brokerów dzięki konsolidacji i technologii

Złożoność współczesnych ryzyk oraz presja regulacyjna i technologiczna sprawiają, że skala biznesu i szeroki zakres kompetencji to naturalne kierunki rozwoju na rozdrobnionym polskim rynku brokerskim. Obraz tego rozdrobnienia dobrze pokazują dane KNF-u. Spośród zarejestrowanych w kraju brokerów ok. 60 proc. to osoby fizyczne, które generują tylko kilkanaście procent przychodów z prowizji. Za ponad połowę przychodów branży odpowiada natomiast 25 największych podmiotów. Konsolidacja daje brokerom m.in. dostęp do zaawansowanych technologii (które coraz częściej są dziś nie tyle wyróżnikiem, co koniecznością), szerszą ofertę produktową i możliwość budowy wyspecjalizowanych kompetencji w wielu obszarach jednocześnie. Tę ścieżkę realizuje MJM Holdings. W swoich strukturach mamy m.in. doświadczanego brokera reasekuracyjnego, ubezpieczeniowego oraz MGA. Stale rośniemy dzięki przemysłowym akwizycjom, które efektywnie uzupełniają kompetencje grupy.

Polskie megainwestycje potrzebują ochrony ubezpieczeniowej

W najbliższych latach bardzo duże znaczenie dla polskiego rynku brokerskiego będą miały również prowadzone na bezprecedensową skalę inwestycje w infrastrukturę i bezpieczeństwo energetyczne. Być może największym wyzwaniem będzie budowa pierwszej w kraju elektrowni jądrowej. To inwestycja o olbrzymiej złożoności ryzyk – od fazy projektowej i kontraktowania, przez budowę i montaż, po uruchomienie i eksploatację.

Jesteśmy w ten projekt zaangażowani „od środka”. Należący do struktur holdingu Smartt Re znalazł się w gronie brokerów wybranych przez Polskie Elektrownie Jądrowe do obsługi projektu. Nasz przykład pokazuje, że rola brokera może też polegać na tworzeniu środowiska eksperckiego wokół tematyki atomu, integracji polskich i międzynarodowych specjalistów od ubezpieczeń ryzyk jądrowych. To ważne, bo ochrona takiego projektu przekracza pojemność polskiego rynku ubezpieczeniowego i wymaga dostępu do globalnych partnerów reasekuracyjnych.

Poza elektrownią jądrową rynek zdefiniują także m.in. program CPK na lata 2024–2032, morskie farmy wiatrowe oraz rozbudowa infrastruktury energetycznej. Fala inwestycji tworzy dla brokerów szansę na wieloletnią, strategiczną współpracę z największymi inwestorami w kraju, a dzięki uzyskanym kompetencjom także na

świecie. Wartość wniosą ci brokerzy, którzy łączą wiedzę sektorową z dostępem do globalnej pojemności reasekuracyjnej.

„Georyzyka”, czyli wyzwania globalne

Istotnym ogniwem budowania odporności biznesu staje się również umiejętność zarządzania efektami geopolitycznej niestabilności. Globalne rankingi ryzyk wskazują, że konfrontacja geoeconomiczna i konflikt zbrojny stoją na czele zagrożeń, które mogą wywołać systemowy kryzys. Ryzyka klimatyczne, cyfrowe i zakłócenia łańcuchów dostaw stały się elementami biznesowej codzienności. Wszystkie te czynniki wymuszają zmiany na światowym rynku ubezpieczeniowym.

Dobrze obrazuje to przykład ubezpieczenia od ryzyk wojennych, które do niedawna było niedostępne dla większości firm. Dziś ten rynek z konieczności się otwiera. W naszym regionie przede wszystkim w związku z wojną w Ukrainie oraz potrzebami eksporterów, firm spedycyjnych i transportowych. Podobnie jest z ryzykami cyfrowymi. Sztuczna inteligencja błyskawicznie stała się jednym z głównych zagrożeń w ocenie liderów biznesu, a tym samym obszarem, którego rynek ubezpieczeniowy musi się nauczyć. Dla brokerów oznacza to przede wszystkim konieczność wyspecjalizowania się w tworzeniu programów ochrony dla ryzyk niestandardowych. Rola pośredników

ewidentnie ewoluuje w stronę kompleksowego doradztwa i budowania odporności m.in. poprzez audyty ryzyka, prewencję oraz budowę know-how w nowych obszarach.

Regulacje, które wymuszają selekcję rynku

Na działalność firm w coraz większym stopniu wpływają też cyfrowe i środowiskowe regulacje w UE. Każda z nich kieruje uwagę firm na obszary, które do tej pory nie znajdowały się w centrum ich zainteresowania. Regulacje wymuszają też na firmach inwestycje, które same wymagają ubezpieczenia. Na przykład wymogi ESG skłaniają firmy do „przełączania się” na OZE, które potrzebują ochrony choćby w zakresie szkód w mieniu.

Każda nowa regulacja to w istocie nowa mapa ryzyk do zagospodarowania. Broker, który rozumie tę zależność, staje się dla klientów przewodnikiem po zmieniającym się otoczeniu, często zanim sami zdadzą sobie sprawę z nowych ryzyk. Na polskim rynku rośnie złożoność ryzyk, przybywa wielkoskalowych inwestycji, które wymagają specjalistycznej ochrony, a regulacje wymagają od firm coraz większych kompetencji w nowych dla nich obszarach. Brokerzy muszą znaleźć odpowiedź na te zmiany. Potrzebują do tego skali, kompetencji i technologii. Dzięki nim przestaną być jedynie pośrednikami w zakupie polisy i staną się architektami odporności. Tego w niestabilnym otoczeniu oczekuje od nich rynek.

REKLAMA

KLIM
1991
BROKERS

35 LAT DOŚWIADCZENIA

**KOMPLEKSOWE WSPARCIE
UBEZPIECZENIOWE
LIKWIDACJA SZKÓD
POMOC PRAWNA**

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI
BIURO@KLIMBROKERS.PL

TEL. 95 735 03 99 KLIMBROKERS.PL UL. KOSYNIERÓW GDYŃSKICH 44, 66-400 GORZÓW WIELKOPOLSKI