

Miesięcznik

# Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • DODATEK BROKERSKI • CZERWIEC 2016



©Fotolia

W N U M E R Z E :

**Almanach brokerów 2016**

**Brokerzy sami o sobie/Ubezpieczyciele o brokerach**

**SPECJALIZACJE BRANŻOWE**

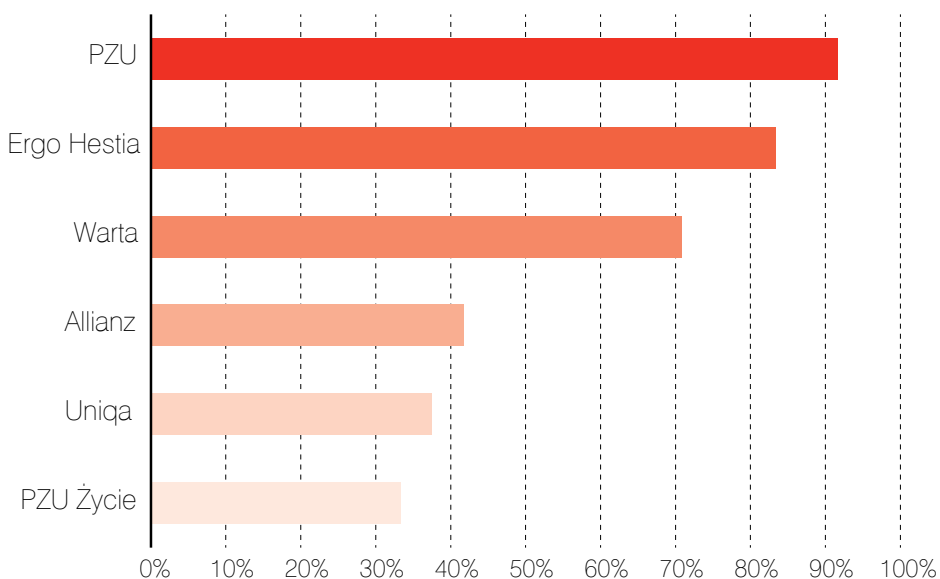
Deklarowane specjalizacje branżowe brokerów ubezpieczeniowych



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

**KLUCZOWI UBEZPIECZYCIELE**

Ubezpieczyciele wskazywani przez brokerów ubezpieczeniowych jako kluczowi dla nich



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

**SPECJALIZACJE PRODUKTOWE**

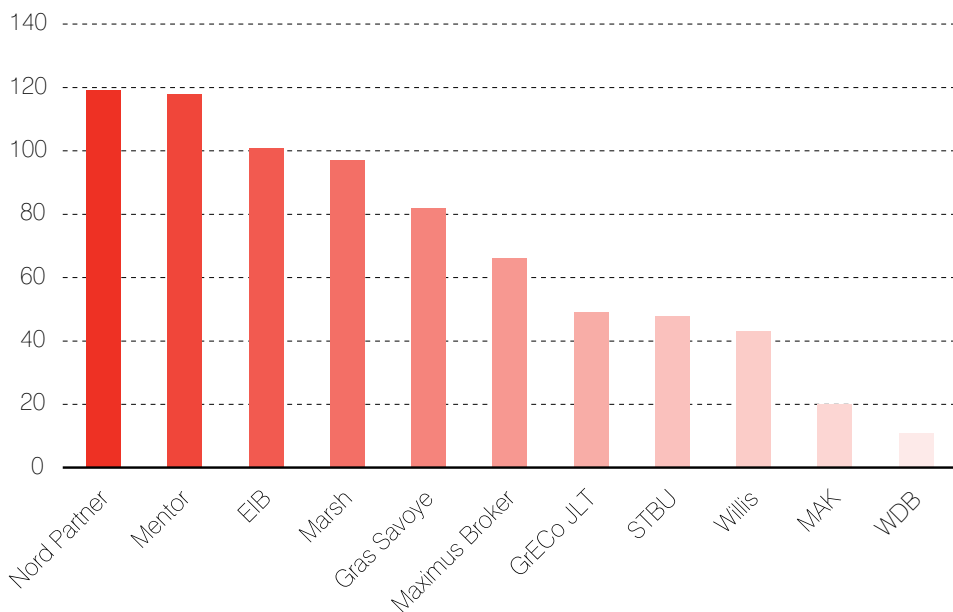
Deklarowane specjalizacje produktowe brokerów ubezpieczeniowych



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

**LICZBA OSÓB**

Liczba osób zgłoszonych do KNF jako wykonujące czynności brokerskie



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów z przychodami powyżej 10 mln zł, opracowanie własne.



## BROKER POMAGA KLIENTOWI

Broker ubezpieczeniowy pomaga klientowi. Broker ubezpieczeniowy reprezentuje klienta. Broker ubezpieczeniowy dba o dobro klienta. Proste, ale bardzo ważne stwierdzenia, które trzeba powtarzać. Powtarzać do znudzenia, bo nieobecni nie mają racji. Powtarzać szczególnie dziś, kiedy nad brokerką zbierają się ciemne chmury unijnych regulacji. Regulacji, na które zasłużyli może ubezpieczyciele wspólnie z bankami, ale na które nie zasłużyli na pewno brokerzy ubezpieczeniowi.

Stąd w „Miesięczniku Ubezpieczeniowym” postanowiliśmy przedstawić brokerów ubezpieczeniowych. Początkowo chcieliśmy zrobić jakąś tabelkę, ze dwa wykresy i dodać do tego 2–3 mile wypowiedzi ubezpieczycieli o brokerach. Ubezpieczycieli, bo klienci, korzystając z usług brokera, decydują nogami – gdyby nie byli z usług brokera zadowoleni, zapewne by z nich po prostu nie korzystali. A dla ubezpieczycieli broker jest często trudnym partnerem. Jeśli więc ubezpieczyciele opowiadają o brokerach pozytywne historie, trzeba w nie uwierzyć.

Niestety... nie udało się nam zamknąć brokerów ubezpieczeniowych w kilku wykresach i kilku wypowiedziach. Materiału przybywało. Ubezpieczyciele o brokerach opowiadali, a my zbieraliśmy dane o samych brokerach – obsługiwanej składce, specjalizacjach, wynikach. Byliśmy uradowani, że tak wielu brokerów – w tym właściwie cała czołówka brokerska – zechciało na nasze pytania odpowiedzieć. Zobaczyliśmy też bardzo wiele mniejszych podmiotów, które z sukcesem zaczynają budować swoją pozycję jako brokerzy. Nazwaliśmy ich ‘wilkami’. Obok ‘rekinów’ i ‘tygrysów’, którzy są już na rynku często od kilku lub nawet kilkudziesięciu lat.

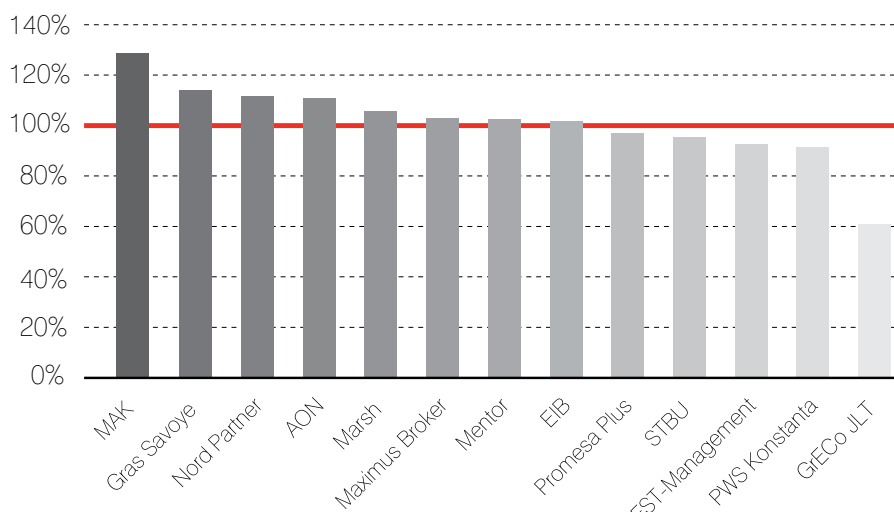
Razem powstał – może nazwany trochę na wyrost – cały ALMANACH BROKERÓW 2016. Mamy nadzieję i ambicję kontynuować projekt. Pewnie zaraz w internecie. Tak, by ALMANACH był dostępny nie tylko w prestiżowej, ale już trudnej dziś do dystrybucji, wersji papierowej. Tak, by jeszcze ci, którzy trochę się obawiali przestać nam ankiety, mogli naprawić swój błąd i w pozytywnym dla nich otoczeniu się pokazać. Tak, by klienci mogli na swoich brokerów spojrzeć.

A w kolejnych latach... Będziemy na pewno przygotowywać ALMANACH BROKERÓW 2017, 2018, 2020... 2030... Bo wierzymy głęboko, że brokerzy ubezpieczeniowi są potrzebni swoim klientom. Ani regulacje, ani polityka nie będą w stanie zmięść ich z rynku. Choć pewnie też tak bardzo, bardzo łatwo nie będzie. Ale tym brokerzy tak bardzo pewnie przejmować się nie powinni. Jak mawiał klasyk: „Łatwo już było”.

**Marcin Z. Broda**  
Redaktor naczelny  
Miesięcznik Ubezpieczeniowy

## DYNAMIKA PRZYCHODÓW

Porównanie przychodów brokerów ubezpieczeniowych, którzy uzyskują przychody powyżej 10 mln zł, w latach 2014/2013.



Źródło: Dane z KRS dla brokerów z przychodami powyżej 10 mln zł, opracowanie własne.

# Gras Savoye

## SAMI O SOBIE

Gras Savoye w Polsce jest największym na naszym rynku pośrednikiem ubezpieczeniowym. Potwierdzają to między innymi rankingi brokerów, w których niezmiennie od kilku lat Gras Savoye Polska znajduje się na pierwszej pozycji. Grupa działa w Polsce w ramach dwóch spółek:

- ➔ Gras Savoye Polska – broker ubezpieczeniowy i reasekuracyjny
- ➔ Pol-Assistance – spółka serwisowa

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki brokerskie: Gras Savoye SAS, grupa Willis Towers Watson*

*Powiązane spółki agencyjne: Pol-Assistance*

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                     |   |                        |
|-------------------------------------|---|------------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej* | ➔ | <b>1 031,00 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie              | ➔ | <b>10%</b>             |
| Ubezpieczenia majątkowe:            | ➔ | <b>90%</b>             |
| ogółem                              | ➔ | <b>70%</b>             |
| w tym komunikacja                   | ➔ | <b>70%</b>             |

\*dla grupy Gras Savoye

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód             |                      |                    | Zysk netto          |
|------|----------------------|----------------------|--------------------|---------------------|
|      | ogólnie              | ubezpieczenia        | reasekuracja       |                     |
| 2015 | <b>185,80 mln zł</b> | <b>151,60 mln zł</b> | <b>0,07 mln zł</b> | <b>14,30 mln zł</b> |
| 2014 | <b>155,50 mln zł</b> | <b>124,90 mln zł</b> | <b>0,21 mln zł</b> | <b>11,00 mln zł</b> |
| 2013 | <b>145,00 mln zł</b> | <b>151,50 mln zł</b> | <b>0,21 mln zł</b> | <b>9,80 mln zł</b>  |

## SPECJALIZACJE

### produktowe



komunikacja



leasing



majątek



OC



na życie



budowlano  
-montażowe

### branżowe



finansowa  
-leasingi



budownictwo



komunikacja



energetyka



grupy  
zawodowe



przemysł  
spożywczy

## UBEZPIECZYCIELE

### z największym udziałem

**1**

Allianz

**2**

Compensa

**3**

Ergo Hestia

**4**

PZU

**5**

Warta

*Dane dla grupy Gras Savoye.*

# Marsh & McLennan

## SAMI O SOBIE

Marsh w Polsce jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych. Firma oferuje doradztwo oraz specjalistyczne usługi w zakresie zarządzania ryzykiem i ubezpieczeń majątkowych. Dzięki międzynarodowemu doświadczeniu oraz doskonałej znajomości rynku lokalnego Marsh tworzy rozwiązania dopasowane do indywidualnych potrzeb swoich Klientów.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki agencyjne: Marsh Services Sp. z o.o.*

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |                        |
|------------------------------------|------------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ <b>756,74 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ <b>101,84 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ <b>654,90 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ <b>178,00 mln zł</b> |

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód             |                     |                    | Zysk netto          |
|------|----------------------|---------------------|--------------------|---------------------|
|      | ogólnie              | ubezpieczenia       | reasekuracja       |                     |
| 2015 | <b>124,82 mln zł</b> | <b>49,00 mln zł</b> | <b>5,20 mln zł</b> | <b>18,95 mln zł</b> |
| 2014 | <b>104,77 mln zł</b> | <b>48,33 mln zł</b> | <b>4,49 mln zł</b> | <b>15,61 mln zł</b> |
| 2013 | <b>98,60 mln zł</b>  | <b>44,12 mln zł</b> | <b>5,04 mln zł</b> | <b>16,16 mln zł</b> |

## SPECJALIZACJE

### produktowe



należności handlowych



finansowe i profesjonalne



komunikacja



usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem



doradztwo związane z szeroko pojętym zarządzaniem zasobami ludzkimi



reasekuracja

### branżowe



paliwowo-petrochemiczna



energetyka



budownictwo/infrastruktura



sektor publiczny



instytucje finansowe



transport-spedycja-logistyka

## UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

**1**

PZU, PZU Życie

**2**

Allianz

**3**

Ergo Hestia

kluczowi

**4**

Uniqa

**5**

AIG

**1**

PZU, PZU Życie

**2**

Allianz

**3**

Ergo Hestia

**4**

Uniqa

**5**

AIG

*Dane dla grupy Marsh & McLennan w Polsce (Marsh, Mercer, Guy Carpenter, Oliver Wyman).*

# MAK

## Ubezpieczenia

### SAMI O SOBIE

Nasz potencjał oparty jest na trzech zasadniczych wartościach:

- **Odpowiedzialności** - nasza filozofia nie ogranicza odpowiedzialności do funkcji finansowej rekompensaty związanej z tym pojęciem. Oczywiście nasi klienci posiadają pełne finansowe gwarancje jakości naszych usług. Z naszego punktu widzenia najistotniejsza jest odpowiedzialność biznesowa. Nasz potencjał budują z nami nasi klienci, wobec których zawsze jesteśmy odpowiedzialni.
- **Lojalności** - diagnozując potrzeby ubezpieczeniowe klientów i dostarczając usługi ubezpieczeniowe kierujemy się wyłącznie najlepiej pojętym interesem klientów. Nie jesteśmy związani z żadnym zakładem ubezpieczeń. W negocjacjach z zakładami ubezpieczeń reprezentujemy klientów zawsze dążąc do osiągnięcia optymalnych, z ich punktu widzenia, kosztowo i zakresowo wyników.
- **Rzetelności** - dostarczamy klientom usługi zgodne z ofertą. Nie obiecujemy więcej niż możemy. Pracujemy dla klientów zgodnie z najlepszymi standardami. Przywiązujemy bardzo dużą wagę do jakości świadczonych przez nas usług.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki agencyjne: Agencja Konsultant, Superpolisa.pl, Superpolisa COMO, Superpolisa Pegaz, Superpolisa GSU, Dealer Direct, Polska Korporacja Ubezpieczeń*

### OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |                        |
|------------------------------------|------------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ <b>270,58 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ <b>37,60 mln zł</b>  |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ <b>232,98 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ <b>191,14 mln zł</b> |

### WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód            |                     |              | Zysk netto         |
|------|---------------------|---------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie             | ubezpieczenia       | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>54,08 mln zł</b> | <b>54,08 mln zł</b> |              | <b>0,51 mln zł</b> |
| 2014 | <b>51,76 mln zł</b> | <b>51,62 mln zł</b> |              | <b>6,84 mln zł</b> |
| 2013 | <b>40,23 mln zł</b> | <b>39,84 mln zł</b> |              | <b>5,83 mln zł</b> |

### SPECJALIZACJE

produktowe



spółki leasingowe



floty



grupowe  
na życie



majątek

### UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

**1**

Compensa

**2**

PZU

**3**

Ergo Hestia

**4**

Warta

## Mentor

**SAMI O SOBIE**

Wiedzą i zdobytym doświadczeniem gwarantujemy naszym Partnerom bezpieczeństwo w kształtowaniu nowoczesnej polityki ubezpieczeniowej.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki agencyjne: Mentor Ubezpieczenia Indywidualne*

*Powiązane spółki brokerskie: Mentor Re, MedRisk, Mentor Business & Travel Insurance, Mentor Ukraina*

*Powiązane kancelarie odszkodowawcze: Własne Biuro Radców Prawnych*

*Inne powiązane spółki związane z ubezpieczeniami: Mentor Consulting*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

|                                    |   |                      |
|------------------------------------|---|----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ | <b>541,38 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ | <b>345,90 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ | <b>195,49 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ | <b>56,57 mln zł</b>  |

**WYBRANE DANE FINANSOWE**

| Rok  | Przychód            |                     |              | Zysk netto         |
|------|---------------------|---------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie             | ubezpieczenia       | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>51,16 mln zł</b> | <b>49,38 mln zł</b> |              | <b>4,16 mln zł</b> |
| 2014 | <b>49,43 mln zł</b> | <b>47,72 mln zł</b> |              | <b>3,44 mln zł</b> |
| 2013 | <b>50,30 mln zł</b> | <b>48,21 mln zł</b> |              | <b>6,22 mln zł</b> |

**SPECJALIZACJE**

na życie



lotnicze



finansowe



D&amp;O

budowlano  
-montażoweadministracja  
państwowasłużba  
zdrowia

energetyka



budownictwo

grupy  
zawodowe

przemysł

**produktowe****branżowe****UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

**1**

PZU Życie

**2**

PZU

**3**

Ergo Hestia

**4**

Warta

**5**

InterRisk

**1**

PZU

**2**

Allianz

**3**

Warta

**4**

Ergo Hestia

**5**

Uniqa





## Piotr Narloch

prezes InterRisk

### BROKERZY – JESTEŚMY ZADOWOLENI ZE WSPÓŁPRACY

*W wielu firmach niemieckich i na Zachodzie panuje przekonanie, że nie powinno się ubezpieczać brokerów, jeśli się z nimi współpracuje, ze względu na niebezpieczeństwo wystąpienia konfliktu interesów. Polska praktyka jednak tego nie potwierdziła. Rynkowy udział InterRisku w ubezpieczeniach OC brokerów wynosi 74%. Jesteśmy z tej grupy zawodowej bardzo zadowoleni. Brokerzy są w większości wyedukowani, znają prawo, są doświadczeni, także życiowo. To wszystko przekłada się na dużą odpowiedzialność zawodową. Brokerzy wiedzą, co robią.*

*Nie mamy wielu przypadków szkód z OC brokerów. Te, które występują, często związane są z problemami w komunikacji na linii klient-broker. Zdarza się, że klient z brokerem nie do końca się dogadują w kwestii tego, jakie dokładnie ubezpieczenie należało wynegocjować. Gdy klientowi przytrafi się szkoda i dostaje odmowę wypłaty odszkodowania, może twierdzić, że zakres ochrony wynegocjowany przez brokera miał być inny. InterRisk sugeruje więc, by brokerzy zawierali z klientami umowy brokerskie, w których klient podaje najważniejsze parametry zlecenia, a broker działa wedle zapisów takiej umowy. Wtedy pole do zaistnienia nieporozumienia jest mniejsze i sytuacja staje się bardziej klarowna.*

*Generalnie komunikacja często jest dużym wyzwaniem. Znamy przypadek, gdy klient podnosił, że za pozyskane za pośrednictwem brokera ubezpieczenia majątkowe została zapłacona zawyżona składka w odniesieniu do kwotacji tych samych ryzyk przez innych ubezpieczycieli. Argumentował, że obecnie składka za ubezpieczenie majątku aranżowane za pośrednictwem innego brokera jest o wiele niższa niż ta, którą klient zapłacił za poprzedni 3-letni okres. Nasz broker nie zgadzał się z zasadnością roszczenia, a jednym z jego argumentów był fakt rozwiązania z klientem umowy brokerskiej, w treści której strony wskazały, że nie mają i nie będą mieć wobec siebie żadnych roszczeń wynikłych z umowy, ani obecnie, ani w przyszłości. Jednak są to sytuacje nieczęste i nawet uważamy, że w miarę rozwoju rynku coraz rzadziej spotykane.*



## Konrad Dźbik

dyrektor Biura Sprzedaży Ubezpieczeń  
Korporacyjnych, Gothaer

### BROKER – PRIMUS INTER PARES

*Każdy przypadek, szczególnie w branży ubezpieczeń korporacyjnych, jest inny. Dobrze o tym wiedzą zarówno firmy ubezpieczeniowe, jak i brokerzy. Przedsiębiorstwa oczekują od nas indywidualnego podejścia i dopasowania ochrony do specyficznych potrzeb ich biznesu. Nie da się jednak ukryć, że stworzenie oferty skrojonej na miarę wymaga od wszystkich stron otwartości w trakcie prowadzonych negocjacji. To właśnie ona powoduje, że ścisła współpraca na tym etapie może przerodzić się w długofalowe, mocne relacje biznesowe. Istnieje kilka warunków, których spełnienie daje prawie 100% pewności, że relacje na linii klient-broker-ubezpieczyciel będą udane. Ze strony ubezpieczyciela są to po pierwsze otwartość i elastyczność na pomysły brokera, jak i potrzeby klienta. Po drugie, ważne, aby po stronie ubezpieczyciela w negocjacjach brały udział osoby decyzyjne. W Gothaer rozwiązaliśmy to poprzez skorelowanie współpracy na linii underwriter i sprzedawca. Z kolei ze strony brokera kluczowe jest profesjonalne podejście do roli doradcy, który dzięki wsparciu ubezpieczyciela pomaga zapewniać maksymalną ochronę prowadzonego przez klienta biznesu. Uzupełnieniem tych warunków jest oczywiście także podejście przedsiębiorstwa, które nie traktuje ubezpieczenia w kategoriach kosztu, ale raczej wartości dodanej, zapewniającej optymalną ochronę dostosowaną do indywidualnych potrzeb.*

*Dobrym przykładem sytuacji, w której otwarte podejście pozwoliło na zbudowanie wzajemnego zaufania, jest współpraca Gothaer ze średnią firmą z branży handlowej. Spotkaliśmy się w momencie, w którym przedsiębiorstwo to zmagало się z konsekwencjami dużej szkody. Ten moment nie sprzyjał otwartości w dyskusjach dotyczących konkurencyjnego programu ubezpieczeniowego. Postawa brokera oraz rzetelna analiza potrzeb pozwoliła nam jednak przygotować optymalną ofertę. Okazało się, że klient jest bardzo otwartym partnerem, który z dużym zrozumieniem podszedł do zaleceń przedstawionych w raporcie przygotowanym przez naszego inżyniera oceny ryzyka. Otrzymaliśmy wszelkie dodatkowe informacje przygotowane w sposób transparentny i wyczerpujący. Jednak, efekt w postaci dobrych relacji i długotrwałej współpracy nie byłby tak spektakularny bez brokera, który świetnie poprowadził rozmowę kandydacyjną. W całym procesie można było zaobserwować jego ogromną fachowość. To właśnie dzięki niej możliwe było przygotowanie dobrej oferty, która spełniała oczekiwania wszystkich stron.*

# Nord Partner

## SAMI O SOBIE

Naszą dewizę stanowi doświadczenie, które wykorzystujemy w działaniach zmierzających do przygotowania programów asekuracyjnych spełniających oczekiwania naszych Klientów i gwarantujących bezpieczeństwo prowadzonego przez nich biznesu. Dzięki zindywidualizowanemu podejściu do potrzeb oraz ryzyk tworzymy produkty „szyte na miarę”, które racjonalizują prowadzoną politykę ubezpieczeniową.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki agencyjne: Nord Serwis*

*Powiązane spółki brokerskie: Nord Re, ProBroker Outsourcing*

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                      |                        |
|--------------------------------------|------------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej   | ➔ <b>345,72 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie               | ➔ <b>50,10 mln zł</b>  |
| Ubezpieczenia majątkowe:      ogółem | ➔ <b>295,62 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                    |                        |

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód            |                     |              | Zysk netto         |
|------|---------------------|---------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie             | ubezpieczenia       | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>47,19 mln zł</b> | <b>47,19 mln zł</b> |              | <b>1,98 mln zł</b> |
| 2014 | <b>47,33 mln zł</b> | <b>47,33 mln zł</b> |              | <b>5,36 mln zł</b> |
| 2013 | <b>42,39 mln zł</b> | <b>42,39 mln zł</b> |              | <b>3,02 mln zł</b> |

## SPECJALIZACJE



majątek



komunikacja



floty



OC ogólne, D&O



OC zawodowe



na życie

### produktowe



energetyka



branża chemiczna



branża finansowa (leasingi)



samorządy



transport



przemysł

### branżowe

## UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

**1**  
PZU

**2**  
Ergo Hestia

**3**  
PZU Życie

**4**  
Warta

**5**  
Compensa

EIB

**SAMI O SOBIE**

Misją EIB jest profesjonalne i kompleksowe doradztwo w zakresie ubezpieczeń i zarządzania ryzykiem na każdym etapie współpracy z Klientem oraz indywidualne podejście do jego potrzeb. Nasi brokerzy zachowują najwyższe standardy etyczne w biznesie. Naszym celem jest zapewnienie bezpieczeństwa Klientom poprzez optymalne warunki ochrony ubezpieczeniowej.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki agencyjne: PBU*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

|                                    |   |                      |
|------------------------------------|---|----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ | <b>302,86 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ | <b>58,08 mln zł</b>  |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ | <b>244,78 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ | <b>28,23 mln zł</b>  |

**WYBRANE DANE FINANSOWE**

| Rok  | Przychód            |                     |              | Zysk netto         |
|------|---------------------|---------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie             | ubezpieczenia       | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>31,76 mln zł</b> | <b>31,17 mln zł</b> |              | <b>2,53 mln zł</b> |
| 2014 | <b>32,33 mln zł</b> | <b>31,98 mln zł</b> |              | <b>2,28 mln zł</b> |
| 2013 | <b>31,73 mln zł</b> | <b>31,43 mln zł</b> |              | <b>3,94 mln zł</b> |

**SPECJALIZACJE**

majątek



na życie



OC ogólne



OC medyczne



komunikacja



finansowe

energetyka  
i ciepłownictwosłużba  
zdrowia

przemysł



samorządy

sektor  
komunalny

górnictwo

**produktowe****branżowe****UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

**1**

Ergo Hestia

**2**

PZU Życie

**3**

Warta

**4**

PZU

**5**

Allianz

kluczowi

**1**

Ergo Hestia

**2**

PZU Życie

**3**

Warta

**4**

PZU

**5**

Allianz

## GrECo JLT

## SAMI O SOBIE

Naszą misją jest osiągnięcie wiodącej pozycji na rynkach Europy Centralnej, Południowej i Wschodniej w branży usług pośrednictwa ubezpieczeniowego oraz zarządzania ryzykiem. Zajmujemy się opracowywaniem skutecznych i dopasowanych do aktualnych warunków rozwiązań dla naszych klientów. Oprócz rozwiązywania aktualnie pojawiających się problemów pracujemy głównie nad przewidywaniem potrzeb i dostarczaniem proaktywnych rekomendacji. Oferujemy również produkty zaawansowane technologicznie, międzynarodowy know-how oraz wyjątkową kulturę korporacyjną skupioną na klientach.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki brokerskie: GrECo Ecclesia Hospital*

*Powiązane spółki agencyjne: GrECo JLT Services*

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |   |                      |
|------------------------------------|---|----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ | <b>201,57 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ | <b>35,86 mln zł</b>  |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ | <b>165,71 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ | <b>92,01 mln zł</b>  |

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód            |               |              | Zysk netto*         |
|------|---------------------|---------------|--------------|---------------------|
|      | ogólnie             | ubezpieczenia | reasekuracja |                     |
| 2015 | <b>30,77 mln zł</b> |               |              |                     |
| 2014 | <b>48,50 mln zł</b> |               |              | <b>-0,57 mln zł</b> |
| 2013 | <b>48,36 mln zł</b> |               |              | <b>-0,02 mln zł</b> |

\*dane za KRS

## SPECJALIZACJE



majątek



komunikacja



floty



OC ogólne



na życie



osobowe

## produktowe



budownictwo



banki



przemysł



sz służba zdrowia



górnictwo



energetyka

## branżowe

## UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

**1**  
PZU

**2**  
Compensa

**3**  
Aviva

**4**  
Generali

**5**  
Concordia

kluczowi

**1**  
PZU

**2**  
Ergo Hestia

**3**  
Generali

**4**  
Grupa VIG

**5**  
Uniq

Dane dla grupy GrECo JLT.

# Willis

## SAMI O SOBIE

Firma Willis działa w Polsce od 1991 roku. Nasze biura znajdują się w Warszawie, Gdańsku i Katowicach.

Należymy do wiodących brokerów działających na polskim rynku ubezpieczeniowym, obsługując kilkuset krajowych i międzynarodowych klientów.

Promujemy wśród polskich menedżerów wzrost świadomości i wiedzy w dziedzinie zarządzania ryzykiem. Willis jako jedyny broker w Polsce został zaproszony w charakterze partnera do udziału w Certyfikowanym Kursie Zarządzania Ryzykiem.

Codziennie kilkudziesięciu ekspertów doradza swoim klientom w dziedzinie zarządzania ryzykiem.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki brokerskie: Brokerskie Centrum Ubezpieczeniowe AMA*

*Powiązane spółki agencyjne: Willis Services*

## WYBRANE DANE FINANSOWE\*

| Rok  | Przychód            |               |              | Zysk netto         |
|------|---------------------|---------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie             | ubezpieczenia | reasekuracja |                    |
| 2015 |                     |               |              |                    |
| 2014 |                     |               |              |                    |
| 2013 | <b>25,07 mln zł</b> |               |              | <b>5,28 mln zł</b> |

\*dane za KRS

## SPECJALIZACJE



majątek



budowlane



OC ogólne

### produktowe



morskie



osobowe



komunikacja

### branżowe



energetyka



chemia



przemysł  
spożywczy



firmy  
ochroniarskie



instytucje  
finansowe



hotele

## UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

Grupa PZU

2

Warta

3

PKO Życie

4

MetLife

5

Ergo Hestia



## Andrzej Liwacz

dyrektor zarządzający ds. produktów korporacyjnych,  
Allianz

### SŁUSZNE DECYZJE PROCENTUJĄ

*Wielu uczestników rynku ubezpieczeniowego mówi wprost: nie podoba nam się dysonans relacji na linii broker-ubezpieczyciel. Nie ma sensu traktować się nawzajem jako tę „mniej znaczącą” stronę rynku. Przykładów dobrej i owocnej współpracy jest dużo, co więcej może być ona bardzo opłacalna dla każdej ze stron.*

*Kilka lat temu, pracując w jednym z zakładów ubezpieczeń, brałem udział w tworzeniu ochrony ubezpieczeniowej za pośrednictwem pewnego brokera. Jego klient prowadził działalność w branży zagrożonej trudnymi pożarami i właśnie budował nową fabrykę. Jako ubezpieczyciel złożyliśmy brokerowi propozycję, aby namówił klienta do zamontowania nowoczesnych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Głównie chodziło o instalację tryskaczową i detekcję pożaru. W tym czasie byliśmy na etapie tzw. „miękkiego rynku”, nikt takich dodatkowych zabezpieczeń nie wymagał. Początkowo broker nie był więc do tego pomysłu przekonany. Działal w interesie klienta – dodatkowe zabezpieczenia to dość wysoki koszt. Udało się nam jednak przekonać brokera, aby doradził klientowi inwestycję w ochronę przeciwpożarową. To był strzał w dziesiątkę! Przedsiębiorca był zadowolony, że ktoś kompetentny zwrócił mu uwagę na kwestie, których sam wcześniej nie brał pod uwagę.*

*Potem rynek się zmienił. Weszliśmy w „twardy etap” i dodatkowe zabezpieczenia przeciwpożarowe stały się niezbędne, by móc liczyć na ochronę ubezpieczeniową. Gdyby wspomniany klient nie zdecydował się na zaproponowane przez brokera rozwiązania, teraz miałby problem z ubezpieczeniem swojej własności. A zamontowanie zabezpieczeń już po zakończeniu budowy byłoby dużo kosztowniejsze. Klient miał tę świadomość, że mu się to opłaciło. Broker z kolei zaprezentował się jako profesjonalista. Wiem, że przedsiębiorca wciąż na rynku działa i wciąż obsługuje go ten sam broker, co świadczy tylko o słuszności podjętych decyzji.*

*Ta historia obrazuje, że dobra współpraca procentuje. Zarówno broker, jak i ubezpieczyciel poczuli siłę doradztwa. A takich historii – pokazujących, że da się pogodzić interesy każdej ze stron – jest o wiele więcej.*



## Tomasz Schubert

dyrektor Działu Współpracy z Brokerami i Sieciami  
Zewnętrzny, Compensa

### BIZNES LUDZI

*Trudno jest mi wybrać jedną wspominkę odnośnie owocnej współpracy z brokerami. Na przestrzeni ostatnich kilku lat takich sytuacji było mnóstwo i dotyczyły one naprawdę wielu płaszczyzn. Zdarza się, że w dobie silnej konkurencyjności – a taka jest obecnie – pełnomocnictwa dla brokerów do reprezentacji udzielane są przez klientów w dość nieograniczonym zakresie. Przychodzi mi na myśl taka sytuacja, w której złożono 6 pełnomocnictw z klauzulą „wyłącznie” wraz ze stosownymi zapytaniami ofertowymi dla tej samej firmy. Reprezentacja 6 brokerów ubiegających się o względy klienta spowodowała potrzebę wnikliwej analizy nadesłanych materiałów związanych z oceną ryzyka. Brokerzy wykazali wówczas duży stopień zaangażowania w całym procesie, opisując szczegółowo skomplikowane ryzyko gospodarcze. Uznając odrębne interesy każdego z nich (w tym wartość intelektualną, jaką wniesli w każdy z odrębnych programów), musieliśmy dość szybko i sprawnie udzielać im odpowiedzi. Analizując od podstaw ryzyko, równoległe badaliśmy poprawność wystawionych dokumentów. Dzięki zaangażowaniu i współpracy poszczególnych brokerów mogliśmy w efekcie wypracować konstruktywne rozwiązania, tj. pogodzić odrębne interesy wszystkich stron i zawrzeć szczęśliwie umowę ubezpieczenia. Wspomniane pozytywne relacje biznesowe, a przede wszystkim zdrowe relacje międzyludzkie to obszar szczególnie dla nas ważny i pożądanym w dialogu z brokerami, który zyskuje szczególną wartość w trudnych sytuacjach.*

## STBU

**SAMI O SOBIE**

Pomagamy rozwiązywać problemy ubezpieczeniowe naszych Klientów, wprowadzając nowoczesne rozwiązania ograniczające ryzyko związane z ich działalnością.

Jesteśmy renomowaną firmą brokerską, świadczącą kompleksowe usługi doradztwa ubezpieczeniowego. Wyróżnia nas skuteczność, profesjonalizm i entuzjazm w działaniu.

Klientów traktujemy jak przyjaciół - jesteśmy z nimi także w najtrudniejszych chwilach. Pracownikom dajemy satysfakcję przynależności do czołowej polskiej firmy brokerów ubezpieczeniowych.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki agencyjne: STBU Biuro Ubezpieczeń, STBU Direct*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

Ogólnie w działalności brokerskiej

➔ **187,79 mln zł**

Ubezpieczenia na życie

Ubezpieczenia majątkowe:      ogółem  
    w tym komunikacja

**WYBRANE DANE FINANSOWE\***

| Rok  | Przychód            |               |              | Zysk netto         |
|------|---------------------|---------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie             | ubezpieczenia | reasekuracja |                    |
| 2015 |                     |               |              |                    |
| 2014 | <b>17,47 mln zł</b> |               |              | <b>0,66 mln zł</b> |
| 2013 | <b>18,34 mln zł</b> |               |              | <b>0,69 mln zł</b> |

\*dane za KRS

**SPECJALIZACJE**

majątek  
i komunikacja



życiowe  
i zdrowotne



morskie



finansowe



OC, w tym D&O



inwestycyjne

**produktowe**

petrochemiczna



budownictwo



przemysł  
i produkcja



grupy zawodowe



media



samorządy

**branżowe****UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

**1**  
PZU

**2**  
Warta

**3**  
Ergo Hestia

**4**  
Gothaer

**5**  
Axa

kluczowi

**1**  
PZU

**2**  
Ergo Hestia

**3**  
Warta

**4**  
AIG

**5**  
ACE

WDB

**SAMI O SOBIE**

Działając jako doradca, rozwiązujemy problemy swoich Klientów – szczególnie te problemy, których zazwyczaj wcześniej zupełnie nie dostrzegali.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki brokerskie: KBBA, EKU, TRANSBROKERS.EU*

*Powiązane spółki agencyjne: Netins Insurance, EKU Partner*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

Ogólnie w działalności brokerskiej **→ 115,15 mln zł**

Ubezpieczenia na życie

Ubezpieczenia majątkowe:   ogółem  
  w tym komunikacja

**WYBRANE DANE FINANSOWE**

| Rok  | Przychód            |                     |              | Zysk netto         |
|------|---------------------|---------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie             | ubezpieczenia       | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>15,64 mln zł</b> | <b>15,38 mln zł</b> |              | <b>4,33 mln zł</b> |
| 2014 | <b>13,54 mln zł</b> | <b>13,50 mln zł</b> |              | <b>3,73 mln zł</b> |
| 2013 | <b>11,40 mln zł</b> | <b>11,17 mln zł</b> |              | <b>3,15 mln zł</b> |

**SPECJALIZACJE**

majątek



floty



OC zawodowe



transport



OC ogólne

grupowe  
na życie

edukacja



transport



grupy zawodowe



samorządy



przemysł

służby  
mundurowe**produktowe****branżowe**



# Maximus Broker

## SAMI O SOBIE

Maximus Broker jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się firm w branży brokerów ubezpieczeniowych. Zdobywamy doświadczenie i wiedzę od 2001 r. Z każdym rokiem współpracujemy z większą ilością klientów, poszerzamy grono współpracowników i doskonalimy oferowany zakres usług.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |   |                     |
|------------------------------------|---|---------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ | <b>99,53 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ | <b>62,46 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ | <b>37,07 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ | <b>11,04 mln zł</b> |

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód            |                     |              | Zysk netto         |
|------|---------------------|---------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie             | ubezpieczenia       | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>10,55 mln zł</b> | <b>10,55 mln zł</b> |              | <b>0,15 mln zł</b> |
| 2014 | <b>10,33 mln zł</b> | <b>10,33 mln zł</b> |              | <b>0,24 mln zł</b> |
| 2013 | <b>10,07 mln zł</b> | <b>10,07 mln zł</b> |              | <b>0,12 mln zł</b> |

## SPECJALIZACJE



majątek



komunikacja



na życie



OC ogólne



osobowe



MSP

### produktowe



samorządy



grupy zawodowe



służba  
zdrowia



administracja  
państwowa

### branżowe

## UBEZPIECZYCIELE

**1**

PZU Życie

**2**

TUW TUW

**3**

InterRisk

**4**

PZU

**5**

Uniqa

z największym udziałem

**1**

TUW TUW

**2**

InterRisk

**3**

kluczowi

Uniqa

**4**

Warta

**5**

PZU

## Odys

**SAMI O SOBIE**

Historia GB ODYS sięga początku lat 90', gdy to w formie multiagencji, ODYS współpracował z takimi towarzystwami jak PZU, WESTA, WARTA, GRYF, FENIKS czy POLONIA. Obecnie, po licznych przekształceniach i dostosowaniu się do dynamicznie zmieniającego się otoczenia gospodarczego, jesteśmy jednym z największych brokerów ubezpieczeniowych, funkcjonujących na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego i doradztwa w zakresie oceny ryzyka, nieprzerwanie, w formie spółki kapitałowej, od października 2000 r.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki brokerskie:*

*Biuro Usług Ubezpieczeniowych Odys;*

*Biuro Brokerskie Doradca; Biuro Doradztwa i Pośrednictwa Ubezpieczeniowego MIR*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

|                                    |                       |
|------------------------------------|-----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ <b>43,41 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ <b>11,18 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ <b>32,23 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ <b>15,48 mln zł</b> |

**WYBRANE DANE FINANSOWE**

| Rok  | Przychód           |                    |              | Zysk netto         |
|------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia      | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>9,23 mln zł</b> | <b>9,20 mln zł</b> |              | <b>0,13 mln zł</b> |
| 2014 | <b>9,02 mln zł</b> | <b>8,99 mln zł</b> |              | <b>0,11 mln zł</b> |
| 2013 | <b>9,40 mln zł</b> | <b>9,35 mln zł</b> |              | <b>0,12 mln zł</b> |

**SPECJALIZACJE**

majątek



OC ogólne



floty



komunikacja



na życie



logistyka  
i transport



administracja  
państwowa



usługi  
komunalne



przemysł  
wytwórczy



handel hurtowy  
i detaliczny

**produktowe****branżowe****UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

**1**  
Warta

**2**  
PZU

**3**  
Uniq

**4**  
InterRisk

**5**  
Allianz

**1**  
PZU

**2**  
Uniq

**3**  
PZU Życie

**4**  
Allianz

kluczowi

*Dane dla grupy Odys.*



## Dariusz Gołębiwski

kierownik projektu PZU LAB

### ZAANGAŻOWANIE, WSPÓŁPRACA, TRANSPARENTNOŚĆ

Dotychczasowe doświadczenia PZU LAB ze współpracy z rynkiem brokerskim są bardzo pozytywne. Niejednokrotnie z brokerem rozwiązywaliśmy poważne problemy, które stawały przed naszymi wspólnymi klientami. Jednym z przypadków, który wymagał od nas szczególnego podejścia, było zrealizowanie kompleksowej analizy ryzyka połączonej z analizą finansową prowadzonej inwestycji przez jedno z polskich przedsiębiorstw. Działalność firmy związana jest z wykorzystaniem unikalnej, innowacyjnej na skalę światową technologii produkcji w branży ceramicznej.

Zrozumienie przez rynek finansowy specyficznego obszaru działalności klienta oraz związanych z tym potrzeb inwestycyjnych warunkowało dalszy rozwój tego biznesu. W szczególności problematyczne dla sektora bankowego było określenie zasadności i oszacowanie rentowności inwestycji. Wykonanie zadania wymagało od ekspertów PZU LAB niestandardowego podejścia do zrozumienia prowadzonego procesu wraz z uwzględnieniem aspektów technicznych i biznesowych prowadzonej działalności. Działania były nakierowane na identyfikację zagrożeń towarzyszących inwestycji wraz z oszacowaniem konsekwencji ich realizacji, mogących zagrozić osiągnięciu ostatecznego sukcesu tego projektu. Wiedza z wykonanej analizy została wykorzystana do oszacowania ryzyka przez podmioty finansowe funkcjonujące w ramach grupy PZU. Duże zaangażowanie, wzajemna współpraca i transparentność całego procesu, zarówno po stronie brokera, jak i PZU LAB, pozwoliły na dostarczenie klientowi optymalnych rozwiązań w zakresie bezpieczeństwa prowadzonej działalności operacyjnej oraz wsparcie w realizacji inwestycji.

Wysoki poziom profesjonalizmu i współpracy ubezpieczyciela i brokera pomaga budować zaufanie do rynku ubezpieczeniowego oraz tworzyć nowe wartości dla klientów.

Bardzo istotnym elementem dla PZU LAB jest informacja zwrotna z rynku brokerskiego, która stanowi siłę rozwojową i pozwala na elastyczne dostosowanie się do potrzeb polskiego rynku i przede wszystkim do klientów.



## Ryszard Hałas

regionalny dyrektor sprzedaży ubezpieczeń,  
Saltus Ubezpieczenia

### CO MOŻE ZDZIAŁAĆ UBEZPIECZENIE DLA 1200 OSÓB

Od kilkunastu lat współpracuję z brokerem z Wrocławia, z którym łączy mnie niecodzienna historia. Otóż pewnego razu wygraliśmy konkurs na ubezpieczenie dużego zakładu zatrudniającego 1200 osób, który znajdował się w niewielkiej miejscowości (50 tysięcy mieszkańców), hen daleko na zachodzie Polski. Niestety okazało się, że w owej miejscowości działał 1 (słownie: jeden) ośrodek zdolny dostarczać usługi medyczne na wysokim poziomie. Z duszą na ramieniu udaliśmy się zatem z brokerem do właściciela placówki medycznej, by poinformować, że chcielibyśmy ubezpieczyć u niego 1200 ludzi. „Nie ma problemu” – rzekł na to właściciel placówki. „Jeśli Państwo zagwarantujecie mi 1200 klientów, ja otworzę kolejne ośrodki”.

Jak powiedział, tak zrobił. Założył nowe placówki medyczne – w tym ośrodek rehabilitacji – a brokera i naszą firmę zapraszał na każde kolejne huczne otwarcie. Wszystkim się udało: broker zyskał dobrego klienta, klient świetną obsługę, Saltus Ubezpieczenia dobrą opinię, a niewielka miejscowość na zachodzie Polski – solidną opiekę zdrowotną.



# MAI Insurance Brokers

## SAMI O SOBIE

Rola Brokera nie kończy się jedynie na zawarciu umowy ubezpieczenia. Zależy nam na tym, żeby nasi Klienci mieli poczucie, że przekazują obsługę ubezpieczeń w najlepszą rękę, dlatego poza poszukiwaniem najbardziej optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych i bieżącą obsługą dużą wagę przywiązujemy do doradztwa i likwidacji szkód.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki agencyjne: MAI Service*

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |                       |
|------------------------------------|-----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ <b>52,05 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ <b>11,65 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ <b>40,40 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ <b>6,25 mln zł</b>  |

## WYBRANE DANE FINANSOWE\*

| Rok       | Przychód           |                    |              | Zysk netto         |
|-----------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|
|           | ogólnie            | ubezpieczenia      | reasekuracja |                    |
| 2014/2015 | <b>9,08 mln zł</b> | <b>9,01 mln zł</b> |              | <b>0,05 mln zł</b> |
| 2013/2014 | <b>8,43 mln zł</b> | <b>8,29 mln zł</b> |              | <b>0,07 mln zł</b> |
| 2012/2013 | <b>7,93 mln zł</b> | <b>7,90 mln zł</b> |              | <b>0,35 mln zł</b> |

\* rok finansowy od 1 kwietnia do 31 marca

## SPECJALIZACJE



majątek



budowlano-  
montażowe



OC ogólne



D&O



floty



osobowe

### produktowe



sprzedaż  
detaliczna



przemysł  
motoryzacyjny



produkcja/ usługi



przemysł  
spożywczy



handel  
hurtowy



spedycja

### branżowe

## UBEZPIECZYCIELE

### z największym udziałem

**1**

Allianz,  
Allianz Życie

**2**

AIG

**3**

Generali,  
Generali Życie  
kluczowi

**4**

Ergo Hestia,  
Ergo Hestia Życie

**5**

Warta,  
Warta Życie

**1**

Allianz,  
Allianz Życie

**2**

Ergo Hestia,  
Ergo Hestia Życie

**3**

Generali,  
Generali Życie

**4**

AIG

**5**

Warta,  
Warta Życie

PKB

**SAMI O SOBIE**

Dogłębną znajomość rynku polskich ubezpieczeń pozwala nam zaproponować naszym Partnerom wysoce konkurencyjną ofertę usług brokerskich.

W relacjach z Kontrahentami stosujemy normy opracowane przez Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce, czyniąc z Kodeksu Dobrych Praktyk Brokerskich załącznik nr 2 do umowy serwisu brokerskiego, tym samym umożliwiając stosowanie ścieżki postępowania polubownego określoną Kodeksem Dobrych Praktyk Brokerskich, a także poddając zarówno siebie jak i warunki wykonywania umowy pod ocenę Komisji Etyki, stanowi to dodatkowe gwarancje prawidłowego działania dla każdej strony umowy brokerskiej.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

|                                    |                       |
|------------------------------------|-----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ <b>59,94 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ <b>1,64 mln zł</b>  |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ <b>58,23 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ <b>15,31 mln zł</b> |

**WYBRANE DANE FINANSOWE**

| Rok  | Przychód           |                    |              | Zysk netto         |
|------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia      | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>8,68 mln zł</b> | <b>8,00 mln zł</b> |              | <b>0,59 mln zł</b> |
| 2014 | <b>3,01 mln zł</b> | <b>2,11 mln zł</b> |              | <b>0,06 mln zł</b> |
| 2013 | <b>1,50 mln zł</b> | <b>1,07 mln zł</b> |              | <b>0,05 mln zł</b> |

**SPECJALIZACJE**

majątek



floty



morskie



lotnicze



bankowe



zawodowe



banki

grupy  
zawodowe

budownictwo



służba zdrowia

administracja  
państwowa

przemysł

**produktowe****branżowe****UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

**1**  
PZU**2**  
Allianz**3**  
Warta**4**  
Ergo Hestia**5**  
Uniq

kluczowi

**1**  
PZU**2**  
Allianz**3**  
Warta**4**  
Ergo Hestia**5**  
Uniq



## Ewa Dąbrowska

dyrektor ds. bancassurance i marketingu bezpośredniego,  
Region Europy Południowo-Wschodniej, MetLife

### WYŁĄCZYĆ MOHEROWE BERETY

Trudne i długotrwałe negocjacje angażujące ubezpieczyciela, brokera i przedsiębiorcę to nic wyjątkowego. Zdarzają się i zwykle jakoś szczególnie w pamięć nie zapadają. Chyba że na przykład broker zrobi coś nie-standardowego...

Jakieś 10 lat temu po stronie ubezpieczyciela zajmowałam się negocjowaniem jednego z pierwszych ubezpieczeń spłaty zadłużenia dodawanego do kart i kont. Brałimy udział w przetargu, a broker był pośrednikiem między nami a bankiem. Rynek bancassurance tak naprawdę dopiero się rozwijał, więc cała tematyka była dość skomplikowana i dla ubezpieczycieli, i dla banków, i dla brokerów. Saldo zadłużenia, odsetki, kapitał, co spłacamy, komu, a komu nie – tematy zupełnie inne niż w klasycznych ubezpieczeniach na życie. Negocjacje były bardzo długie i burzliwe. Bank cały czas z czymś do nas wracał. Bardzo chcieliśmy ten deal zakończyć i byliśmy zdeterminowani, aby zdobyć kontrakt. I wtedy odebrałam telefon od brokera:

- Jesteście bardzo blisko wygrania przetargu. Ale bank ma jeszcze jedno, ostatnie wymaganie. Musicie w wyłączeniach uwzględnić jakoś moherowe berety...

- O czym ty mówisz? Serio? Jesteś brokerem, musisz wyjaśnić bankowi, że to niemożliwe.

- Naprawdę, bank się uparł i bardzo ciśnie. Musicie to skalkulować.

- Ale jak ja mam pójść do aktuariusza i o takie rzeczy prosić?

Wtedy w słuchawce zapadła wymowna cisza.

- Wkręciłeś mnie? – pytam. Broker odpowiada ze śmiechem:

- Ewka, nie martw się. Wygraliście ten deal. Zastanawiałem się tylko, jak daleko jesteście w stanie się posunąć i co jeszcze zrobić, żeby zdobyć ten kontrakt.

Takie historie na długo zapadają w pamięć. I pokazują, że brokerzy mają poczucie humoru.



## Artur Barszcz

dyrektor Departamentu Sprzedaży Ubezpieczeń  
Grupowych, Axa

### ZWYKŁA HISTORIA O WSPÓŁPRACY

Bardzo ciepło i pozytywnie wspominam ubezpieczenie pewnego klienta, podczas którego współpraca pomiędzy brokerem a ubezpieczycielem była wzorowa.

Zbliżały się Święta Bożego Narodzenia, wpłynęło do nas zapytanie brokerskie dotyczące grupy z zagranicznym kapitałem. Bardzo duży klient stawia spore wymagania zarówno brokerowi, jak i ubezpieczycielowi. W trakcie przygotowań odpowiedzi na slip, okazuje się, że spółki w Polsce są częścią światowego koncernu, w którym broker prowadzi tzw. pool klienta w ubezpieczeniach osobowych. Podczas rozmów na temat zakresu, wysokości poszczególnych świadczeń, odstępstw od standardowych OWU broker wykazuje się dużą wiedzą i pomysłami uwzględniającymi interesy wszystkich stron, dzięki czemu uzgadniamy interesujący dla klienta program ubezpieczeniowy, oparty na bezpiecznym globalnym ryzyku. Broker rekomenduje wspólnie opracowany program, który spotyka się z aprobatą klienta. Przed nami kolejny krok: wdrożenie programu. Ponieważ klient ma w Polsce 6 fabryk w różnych lokalizacjach, stanowi to spore wyzwanie logistyczne ze względu na pracę zmianową oraz bardzo częste i wielogodzinne dyżury pracowników. A czasu niewiele. Zaczynamy od szkoleń, które opracowaliśmy wspólnie z brokerem dla kilkunastu osób obsługujących ubezpieczenie w poszczególnych fabrykach. Następnie rusza dystrybucja materiałów do pracowników: list od pracodawcy informujący o wprowadzeniu nowego programu ubezpieczeniowego, ulotki z możliwymi wariantami do wyboru, materiały dotyczące realizacji świadczeń. Następnie dziesiątki spotkań i dyżurów, podczas których pomagamy pracownikom przy wyborze wariantów, wypełnieniu dokumentów, odpowiadamy na pytania. Broker również bierze w nich czynny udział, dzielimy się spostrzeżeniami i wymieniamy informacje, kontrolując razem przebieg całego przedsięwzięcia.

Na półmetku wspólne spotkanie robocze pozwala nam ocenić poprawność i efekt naszych działań.

W ustalonym terminie kończymy akcję i razem z brokerem i klientem podsumowujemy cały proces. Sukces. Nasze wspólne starania zostały nagrodzone, mamy ponad 20% więcej osób ubezpieczonych niż w poprzednim programie. Rozpoczynamy ochronę.

Teraz, po ponad 2 latach współpracy, dziesiątkach, jeśli nie setkach wypłaconych świadczeń, rozwiązanych problemów, klient z brokerem podjęli decyzję o kontynuowaniu programu przez kolejne 2 lata. Jak widać, dialog, partnerstwo oparte na wzajemnym zrozumieniu biznesu, mogą przynieść wszystkim stronom powód do zadowolenia i współpracę na lata.

## ATTIS

**SAMI O SOBIE**

Od 2003 roku rozwijamy się, własnymi siłami rozbudowując bazę naszych Klientów i stale podnosząc nasze kwalifikacje zawodowe w odpowiedzi na nowe wyzwania stawiane przez Klientów obecnych i tych, których staramy się pozyskać.

Jako reprezentant Klienta wobec ubezpieczycieli działamy wyłącznie w interesie Klienta zlecającego obsługę brokerską, oferując dużo więcej niż zwykłe pośrednictwo.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki agencyjne: ATTIS Prestige*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

|                                    |                       |
|------------------------------------|-----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ <b>46,52 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ <b>11,46 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ <b>35,06 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ <b>2,08 mln zł</b>  |

**WYBRANE DANE FINANSOWE**

| Rok  | Przychód           |                    |              | Zysk netto          |
|------|--------------------|--------------------|--------------|---------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia      | reasekuracja |                     |
| 2015 | <b>6,89 mln zł</b> | <b>6,89 mln zł</b> |              | <b>0,25 mln zł</b>  |
| 2014 | <b>8,23 mln zł</b> | <b>8,10 mln zł</b> |              | <b>0,37 mln zł</b>  |
| 2013 | <b>6,65 mln zł</b> | <b>6,53 mln zł</b> |              | <b>-0,05 mln zł</b> |

**SPECJALIZACJE**

gwarancje finansowe



grupowe na życie



morskie



lotnicze



D&O



budowlano-montażowe

**produktowe**

budownictwo



przemysł stoczniowy



bankowość



samorządy



lotnictwo



energetyka

**branżowe****UBEZPIECZYCIELE**

**1**  
PZU Życie

**2**  
PZU

z największym udziałem

**3**  
Ergo Hestia

**4**  
Generali

**5**  
Warta



SOL-  
-BROKER

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |                |
|------------------------------------|----------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ 38,00 mln zł |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ 11,00 mln zł |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ 27,00 mln zł |
| w tym komunikacja                  | ➔ 2,00 mln zł  |

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód    |               |              | Zysk netto  |
|------|-------------|---------------|--------------|-------------|
|      | ogólnie     | ubezpieczenia | reasekuracja |             |
| 2015 | 4,93 mln zł | 4,93 mln zł   |              | 1,19 mln zł |
| 2014 | 3,05 mln zł | 3,05 mln zł   |              | 0,55 mln zł |
| 2013 |             |               |              |             |

## SPECJALIZACJE



majątek



floty



na życie



lotnicze



OC ogólne



D&amp;O



telecom



media



energetyka



górnictwo



banki



lotnictwo

## produktowe

## branżowe

## UBEZPIECZYCIELE

## z największym udziałem

1

Ergo Hestia

2

Warta

3

PZU

4

PZU Życie

5

AIG

## kluczowi

1

Ergo Hestia

2

Warta

3

Axa

4

Grupa VIG

5

Nationale-Nederlanden

# Aspergo

## SAMI O SOBIE

Jesteśmy jednym z trzech największych brokerów ubezpieczeniowych na małopolskim rynku. Klienci szanują nas dlatego, że my jako pierwsi okazujemy im szacunek. Jesteśmy dynamiczni, nowocześni i otwarci. Nasi brokerzy ubezpieczeniowi nieustannie edukują się i chętnie dzielą się wiedzą przed podpisaniem umowy. Na rynku, gdzie istnieje wiele patologii, stosujemy podejście wygrana – wygrana. Wygrywamy wtedy, kiedy wygrywa nasz Klient. Pomimo tego, że siedziba główna Aspergo znajduje się w Krakowie, świadczymy usługi brokerskie na terenie całego kraju.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                      |   |                     |
|--------------------------------------|---|---------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej   | ➔ | <b>15,00 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie               | ➔ | <b>0,50 mln zł</b>  |
| Ubezpieczenia majątkowe:      ogółem | ➔ | <b>14,50 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                    |   |                     |

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód           |                    |              | Zysk netto*         |
|------|--------------------|--------------------|--------------|---------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia      | reasekuracja |                     |
| 2015 | <b>2,47 mln zł</b> | <b>2,47 mln zł</b> |              |                     |
| 2014 | <b>1,87 mln zł</b> | <b>1,87 mln zł</b> |              | <b>-0,03 mln zł</b> |
| 2013 | <b>1,90 mln zł</b> | <b>1,90 mln zł</b> |              | <b>0,06 mln zł</b>  |

\*dane za KRS



**Marcin Durlik**  
Business Development Manager, Chubb

## NIEDOCENIANY FILTR

Broker jest swego rodzaju filtrem między ubezpieczycielem a klientem. I nie chodzi tu tylko o to, że pośredniczy on w relacji klienta i ubezpieczyciela, wykonując standardowe czynności brokerskie, lecz także o to, że potrafi odpowiednio przekazać underwriterowi postulat i spojrzenie klienta. Z moich doświadczeń zdobytych podczas pracy zarówno po stronie brokera, jak i ubezpieczyciela, wynika, że postrzeganie klienta przez ubezpieczyciela jest często zupełnie odmienne od tego, z czym się zderza broker. Klient zazwyczaj ma niewielką wiedzę o ubezpieczeniach, zadaje pytania językiem niebranżowym, często bardzo zaskakujące. Broker filtruje te wszystkie postulaty, wyobrażenia, a czasem fanaberie klientów i przedstawia ubezpieczycielowi w sposób profesjonalny, sprowadzając wszystko do wspólnego mianownika. Często jako ubezpieczyciele tego nie doceniamy, bo nie do końca wiemy, jakie są realia pracy brokera z klientem.

Innym obszarem, w którym należy docenić rolę brokera, jest budowanie rynku poprzez kreowanie i wskazywanie potrzeb klientów. Z punktu widzenia Chubba jest to tym bardziej istotne, z uwagi na to, że mamy kilka niszowych produktów, które z pewnością nie osiągnęłyby takiego wolumenu sprzedaży, gdyby nie praca i wsparcie brokerów. Wystarczy wspomnieć tutaj o ubezpieczeniu D&O czy o zyskujących teraz na popularności ubezpieczeniach ryzyka cybernetycznych czy ubezpieczeniach szkód w środowisku, które nie miałyby szans się rozwinąć, gdyby nie to, że brokerzy są w stanie wskazać u klienta ten obszar ryzyka i pokazać jednocześnie możliwość zabezpieczenia naszymi rozwiązaniami. Z pewnością cieszy to, że jest coraz większe zrozumienie roli brokera przez ubezpieczyciela, a ubezpieczyciela przez brokera. Coraz lepiej rozumiemy swoje światy. Oczywiście jest jeszcze wiele do zrobienia, ale widzę znaczącą poprawę w tym zakresie. A może każdy underwriter powinien przez jakiś czas popracować u brokera, a broker w zakładzie ubezpieczeń? Wtedy rozumielibyśmy się jeszcze lepiej...

Alfa  
Strategy**SAMI O SOBIE**

Profesjonalne zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki brokerskie: RBK & Partners*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

|                                    |                       |
|------------------------------------|-----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ <b>14,37 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ <b>0,43 mln zł</b>  |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ <b>13,94 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ <b>2,13 mln zł</b>  |

**WYBRANE DANE FINANSOWE**

| Rok  | Przychód           |                    |              | Zysk netto         |
|------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia      | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>2,46 mln zł</b> | <b>2,46 mln zł</b> |              | <b>0,07 mln zł</b> |
| 2014 | <b>2,53 mln zł</b> | <b>2,53 mln zł</b> |              | <b>0,07 mln zł</b> |
| 2013 | <b>2,65 mln zł</b> | <b>2,65 mln zł</b> |              | <b>1 tys. zł</b>   |

**SPECJALIZACJE**

transportowe



majątek



komunikacja



transport



farmacja



usługi



administracja państwowa

produktowe

branżowe

**UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

**1**  
Warta

**2**  
PZU

**3**  
Ergo Hestia

**4**  
InterRisk

**5**  
Compensa



## Tomasz Szarek

Departament Sprzedaży – Brokerzy, Uniq

### O CZEPIALSTWIE UBEZPIECZYCIELI

Swego czasu mieliśmy w portfelu klienta z branży powszechnie uznawanej za tzw. killer risk. Klient naprawdę znaczny, prowadzący rozległą działalność na terenie całego kraju. Co więcej – posiadający międzynarodowe korzenie.

Niestety, jak to bywa, regularnie przydarzały mu się szkody. I nie były to wyłącznie szkody małe, ale stosunkowo często trafiały się też szkody znaczące – pożarowe. Był to akurat czas podwyżek, co pewnie coraz mniej osób z branży pamięta. Nasza firma przed wznowieniem, z racji na charakter działalności i niezbyt udaną historię szkodową, poinformowała o możliwości zakończenia współpracy. Broker ze względu na tę właśnie historię i trudną sytuację na rynku przekonywał nas do utrzymania umowy, zapewniając o chęci wprowadzenia przez klienta działań prewencyjnych zmierzających do poprawy stanu zabezpieczeń przeciwpożarowych, o zamiarze zorganizowania cyklu szkoleń uświadamiających pracowników, o otwartości na wszelkie sugestie ze strony ubezpieczyciela, a nawet o zamiarach poczynienia sporych i kosztownych inwestycji w instalacje przeciwpożarowe. Podczas zorganizowanego przez brokera spotkania z Uniq i zarządem klienta rzeczywiście padły daleko idące deklaracje o świadomości, konieczności zmiany sposobu zabezpieczenia mienia, dostosowania tychże zabezpieczeń do standardów europejskich. Ustalono, że wola współpracy jest, więc i sposób na nią się powinien znaleźć. Nasi inżynierowie przeprowadzili szereg lustracji, wyznaczając słabe punkty. Klient zatrudnił specjalistę ds. zabezpieczeń. Podczas kolejnego spotkania przedstawiliśmy sprawozdanie z lustracji wraz z dokumentacją zdjęciową potwierdzającą dotychczasowy zły stan. Razem z brokerem przygotowaliśmy plan działań z harmonogramem i programem ubezpieczeniowym. Klient wraz z nowo zatrudnionym specjalistą przeprowadził proces wyboru systemów zabezpieczających. Kolejne lokalizacje zyskiwały nowoczesne instalacje. Wszystkie kosztowne, acz z najwyższej półki – zgodnie z deklaracją „na bezpieczeństwie nie ma co oszczędzać”. Wszystkie strony tej umowy, klient, broker, jak i ubezpieczyciel, z dumą pokazywały światu możliwości korzystnej współpracy. Program był realizowany, a harmonogram dotrzymywany. Po miesiącach prac i wydaniu setek tysięcy złotych na zakup i montaż instalacji przeprowadzaliśmy planowaną wizytę w jednym z zakładów. Dowody wzorcowej współpracy wszyscy dokumentowaliśmy zdjęciami. Modelowy zakład. Jednak uwagę jednego z inżynierów zwróciła połyskująca dioda jednej z czujek. Zaintrygowani wizytatorzy postanowili wszcząć alarm. Ku ich zdumieniu supernowoczesny, skomplikowany i drogi system alarmowy milczał. Czym prędzej wezwano kierownika zmiany. Ten uczciwie zaprosił do pomieszczenia, gdzie ulokowana była centralka alarmowa systemu. Wyzierało z niej fineryjnie skonstruowane obejście obwodu powodujące neutralizację systemu. „Sam wymyśliłem” – przyznał kierownik. „Bo wy z tych ubezpieczeń stale się czegoś czepiacie, a nam ten alarm się wciąż włączał i pracować nie dawał”.



## Adam Zakrzewski

dyrektor Działu Sprzedaży Ubezpieczeń Grupowych, Compensa Życie

### ZAANGAŻOWANY W SZUKANIE DOBRZYCH ROZWIĄZAŃ

Agencje brokerskie są pomostem łączącym towarzystwa ubezpieczeniowe z kontrahentami. Współpraca z nimi pozwala na lepszy kontakt z klientami. Bardzo cenię sobie relacje z brokerami, którzy są otwarci na dialog i potrafią włączyć się w dyskusję dla dobra klienta. Przypominam sobie sytuację sprzed kilkunastu lat, kiedy jeden z naszych dużych, prestiżowych klientów chciał zakończyć z nami współpracę. Do rozmów włączyłem się na etapie negocjacji warunków zamknięcia polisy. W poczuciu dużej bezradności usiedliśmy z brokerem do trudnych rozmów, które w efekcie okazały się bardzo konstruktywne. Dzięki zaangażowaniu i chęci wypracowania porozumienia udało się usunąć wiele barier i doprowadzić do sytuacji, w której klient zdecydował się na kontynuację umowy ubezpieczenia w Compensie. Ubezpieczenie trwa już ponad 16 lat i obecnie negocjujemy kolejną aktualizację warunków. Bezczenne dla przedstawiciela towarzystwa jest spotkać brokera, który z pełnym zaangażowaniem szuka rozwiązań dobrych dla wszystkich.

POL  
Brokers

## SAMI O SOBIE

„Albo znajdziemy drogę, albo ją zbudujemy.”

Hannibal, wódz kartagiński, 247 p.n.e. - ok.183 p.n.e.

Na podstawie strony internetowej firmy

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |                |
|------------------------------------|----------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ 29,47 mln zł |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ 19,55 mln zł |
| Ubezpieczenia majątkowe:   ogółem  | ➔ 9,92 mln zł  |
| w tym komunikacja                  |                |

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód    |               |              | Zysk netto |
|------|-------------|---------------|--------------|------------|
|      | ogólnie     | ubezpieczenia | reasekuracja |            |
| 2015 | 2,45 mln zł | 2,44 mln zł   |              | 2 tys. zł  |
| 2014 | 2,41 mln zł | 2,41 mln zł   |              | 5 tys. zł  |
| 2013 | 2,41 mln zł | 2,40 mln zł   |              | 3 tys. zł  |

## SPECJALIZACJE



na życie



majątek



floty



komunikacja



OC ogólne



MSP



samorządy



transport

administracja  
państwowa

budownictwo

grupy  
zawodowe

oświata

## produktowe

## branżowe

## UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

Warta

3

PZU

4

InterRisk

5

Uniqa

1

PZU Życie

2

Warta

3

PZU

4

InterRisk

5

Ergo Hestia

## IRCA

**SAMI O SOBIE**

Naszą ambicją jest pełne zorientowanie na potrzeby Klienta. Dążymy do tego, aby oferowana za naszym pośrednictwem ochrona ubezpieczeniowa była zawsze najszerszą z możliwych, odpowiednio dostosowana do priorytetów i celów postawionych nam przez Klienta.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Inne powiązane spółki związane z ubezpieczeniami: Kancelaria Prawna Omega Consulting*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

|                                    |                |
|------------------------------------|----------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ 17,34 mln zł |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ 9,36 mln zł  |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ 7,29 mln zł  |
| w tym komunikacja                  | ➔ 0,69 mln zł  |

**WYBRANE DANE FINANSOWE**

| Rok  | Przychód           |                    |              | Zysk netto          |
|------|--------------------|--------------------|--------------|---------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia      | reasekuracja |                     |
| 2015 | <b>2,24 mln zł</b> | <b>2,22 mln zł</b> |              | <b>0,11 mln zł</b>  |
| 2014 | <b>2,09 mln zł</b> | <b>2,03 mln zł</b> |              | <b>4,85 tys. zł</b> |
| 2013 | <b>2,27 mln zł</b> | <b>2,27 mln zł</b> |              | <b>2,44 tys. zł</b> |

**SPECJALIZACJE**

D&amp;O

grupowe  
na życie

zdrowotne



OC



OC zawodowe



POSI



automotive

instytucje  
finansowe

IT



górnictwo



energetyka



farmacja

**produktowe****branżowe****UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

**1**  
PZU Życie

**2**  
Allianz

**3**  
AIG

**4**  
Axa

**5**  
PZU

kluczowi

**1**  
Allianz

**2**  
AIG

**3**  
PZU, PZU Życie

**4**  
Warta

**5**  
Axa

WTB

**SAMI O SOBIE**

Misję WTB definiujemy jako Risk Management – czyli Zarządzanie bezpieczeństwem klientów w czasie. Współpraca z nami oznacza więc stałą opiekę doradczą i operacyjną, rozwój polis, dostosowywanie zakresu ochrony do zmiany prawa i rozwoju firm, nadzór nad terminami płatności rat, expiracją polis oraz likwidację szkód. Skuteczna realizacja tej misji jest osiągnięta poprzez:

Dwadzieścia lat doświadczeń, które dają pewność. Ubezpieczenia dla Biznesu, poprzez programy „szyte na miarę”.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

|                                    |   |                     |
|------------------------------------|---|---------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ | <b>12,00 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ | <b>2,0 mln zł</b>   |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ | <b>10,0 mln zł</b>  |
| w tym komunikacja                  |   |                     |

**WYBRANE DANE FINANSOWE**

| Rok  | Przychód           |                    |              | Zysk netto         |
|------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia      | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>2,00 mln zł</b> | <b>2,00 mln zł</b> |              | <b>0,10 mln zł</b> |
| 2014 | <b>1,70 mln zł</b> | <b>1,70 mln zł</b> |              | <b>0,05 mln zł</b> |
| 2013 | <b>1,50 mln zł</b> | <b>1,50 mln zł</b> |              | <b>0,02 mln zł</b> |

**SPECJALIZACJE**

produktowe



floty transportowe



MSP

branżowe

działy specjalne  
rolnictwa

drzewna

**UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

**1**

Ergo Hestia

**2**

Uniqa

**3**

PZU

**4**

WARTA

kluczowi

**1**

Ergo Hestia

**2**

Uniqa

**3**

PZU

# Advisor

## SAMI O SOBIE

Nasza firma jest licencjonowanym brokerem ubezpieczeniowym. Zajmujemy się kompleksową obsługą w zakresie ubezpieczeń gospodarczych w imieniu i na rzecz klientów poszukujących ochrony ubezpieczeniowej.

Naszą ofertę kierujemy do podmiotów gospodarczych, którym zależy na właściwym zabezpieczeniu swoich interesów majątkowych i w tym celu powierzają specjalistom rynku ubezpieczeniowego, wśród których są brokerzy naszej kancelarii, portfel swoich ubezpieczeń.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

*Powiązane spółki agencyjne: Kancelaria Ubezpieczeniowa Advisor*

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |                       |
|------------------------------------|-----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ <b>15,00 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ <b>6,00 mln zł</b>  |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ <b>9,00 mln zł</b>  |
| w tym komunikacja                  | ➔ <b>2,00 mln zł</b>  |

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód           |                    |              | Zysk netto         |
|------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia      | reasekuracja |                    |
| 2015 | <b>1,40 mln zł</b> | <b>1,37 mln zł</b> |              | <b>0,40 mln zł</b> |
| 2014 | <b>1,39 mln zł</b> | <b>1,36 mln zł</b> |              | <b>0,41 mln zł</b> |
| 2013 | <b>1,35 mln zł</b> | <b>1,32 mln zł</b> |              | <b>0,44 mln zł</b> |

## SPECJALIZACJE

### produktowe



majątek



OC ogólne



OC podmiotów  
med. i zawodowe



D&O, cyber



grupowe  
na życie



floty

### branżowe



samorządy



służba zdrowia



grupy zawodowe



usługi



budownictwo



przemysł

## UBEZPIECZYCIELE

### z największym udziałem

**1**  
PZU

**2**  
Warta

**3**  
Compensa

**4**  
Ergo Hestia

**5**  
Uniq

### kluczowi

**1**  
PZU Życie

**2**  
Compensa Życie

**3**  
PZU

**4**  
Allianz

**5**  
Ergo Hestia



## UNIBROKER

## SAMI O SOBIE

**Naszym celem** jest zapewnienie pełnej usługi ubezpieczeniowej stosownie do potrzeb i specyfiki działalności każdego klienta.

**Naszym priorytetem** jest tworzenie osobistego kontaktu z klientem. Osoby opiekujące się naszymi Klientami to koncesjonowani brokerzy świadczący usługi ze szczególną rzetelnością i dokładnością. Dzięki metodom pracy opartych na osobistych kontaktach, obecności w miejscu ubezpieczenia i otwartemu podejściu do Państwa potrzeb możemy wskazać najlepsze rozwiązania.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |               |
|------------------------------------|---------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ 5,02 mln zł |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ 0,98 mln zł |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ 4,04 mln zł |
| w tym komunikacja                  | ➔ 1,25 mln zł |

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód    |               |              | Zysk netto    |
|------|-------------|---------------|--------------|---------------|
|      | ogólnie     | ubezpieczenia | reasekuracja |               |
| 2015 | 0,82 mln zł | 0,82 mln zł   |              | -0,50 mln zł  |
| 2014 | 1,01 mln zł | 1,01 mln zł   |              | 4,02 tys. zł  |
| 2013 | 1,03 mln zł | 1,03 mln zł   |              | -1,51 tys. zł |

## SPECJALIZACJE



majątek



MSP



finansowe



OC ogólne



OC zawodowe



rolne

## produktowe



rolnictwo



samorządy



budownictwo



szkoła zdrowia



handel



reklama

## branżowe

## UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1  
PZU2  
InterRisk3  
Uniqa4  
Ergo Hestia5  
TUV TUV

kluczowi

1  
PZU2  
Warta3  
Compensa4  
InterRisk5  
Uniqa





## Epsilon

**SAMI O SOBIE**

BBU Epsilon reprezentuje interesy swoich Klientów wobec Towarzystw Ubezpieczeniowych - jesteśmy niezależnym podmiotem rynku ubezpieczeniowego. Opracowujemy programy ubezpieczeniowe tak dla grup firm, jak i dla pojedynczych klientów, złożone z różnych rodzajów ubezpieczeń.

*Na podstawie strony internetowej firmy*

**OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA**

|                                    |                      |
|------------------------------------|----------------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ <b>0,75 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ <b>0,01 mln zł</b> |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ <b>0,74 mln zł</b> |
| w tym komunikacja                  | ➔ <b>0,20 mln zł</b> |

**WYBRANE DANE FINANSOWE \***

| Rok  | Przychód           |               |              | Zysk netto           |
|------|--------------------|---------------|--------------|----------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia | reasekuracja |                      |
| 2015 |                    |               |              |                      |
| 2014 | <b>0,12 mln zł</b> |               |              | <b>-3,98 tys. zł</b> |
| 2013 | <b>0,14 mln zł</b> |               |              | <b>-8,04 tys. zł</b> |

\*dane za KRS

**SPECJALIZACJE****produktowe**

majątek



komunikacja



OC ogólne,  
OC za produkt



OC  
zawodowe



małe floty



cargo

**branżowe**

indywidualni



MSP



służba zdrowia



handel



mały przemysł



wspólnoty  
mieszkaniowe

**UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

**1**  
PZU

**2**  
Compensa

**3**  
Generali

**4**  
Ergo Hestia

**5**  
InterRisk

kluczowi

**1**  
PZU

**2**  
Warta

**3**  
Allianz

**4**  
Generali

**5**  
Ergo Hestia

4U  
Broker

## OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA

|                                    |               |
|------------------------------------|---------------|
| Ogólnie w działalności brokerskiej | ➔ 0,19 mln zł |
| Ubezpieczenia na życie             | ➔ 0,01 mln zł |
| Ubezpieczenia majątkowe: ogółem    | ➔ 0,18 mln zł |
| w tym komunikacja                  | ➔ 0,11 mln zł |

\* spółka została zarejestrowana z końcem sierpnia 2015 r., a działalność rozpoczęła z początkiem listopada 2015 r. dlatego dane na rok 2015 obejmują jedynie 2 miesiące działalności.

## WYBRANE DANE FINANSOWE

| Rok  | Przychód           |               |              | Zysk netto           |
|------|--------------------|---------------|--------------|----------------------|
|      | ogólnie            | ubezpieczenia | reasekuracja |                      |
| 2015 | <b>0,03 mln zł</b> |               |              | <b>-0,02 mln zł*</b> |
| 2014 |                    |               |              |                      |
| 2013 |                    |               |              |                      |

\* strata wynika z faktu rozpoczęcia działalności

## SPECJALIZACJE

## produktowe



transportowe



floty



OC zawodowe

budowlano-  
montażowe

OC ogólne



majątek

## branżowe



transport/logistyka



budownictwo

dealerzy  
samochodówprzemysł/  
producenci

paliwowa



indywidualni

## UBEZPIECZYCIELE

## z największym udziałem

1

Ergo Hestia

2

Gothaer

3

PZU

4

Uniqa

5

Warta

## kluczowi

1

PZU

2

Ergo Hestia

3

Gothaer

4

Generali

5

AIG



## **Insurance Meeting Point**

### **Ubezpieczenia grupowe – sprzedaż**

*14 czerwca 2016 r.*

### **Ubezpieczenia szkolne po wejściu w życie ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej**

*20 czerwca 2016 r.*

### **Misselling w ubezpieczeniach na życie – identyfikacja, unikanie, obrona**

*12 lipca 2016 r.*

### **Obrona przed roszczeniami z tytułu ubezpieczeń transportowych**

*13 lipca 2016 r.*

### **Instytutowe klauzule ładunkowe i porównanie OC przewoźnika z odpowiedzialnością odszkodowawczą ubezpieczyciela ładunku**

*27 lipca 2016 r.*

### **Procedura zawierania umowy ubezpieczenia**

*1 sierpnia 2016 r.*

### **Dostawy inwestycyjne – ubezpieczenie ładunków i ubezpieczenia utraty zysku po szkodach ładunkowych**

*23 sierpnia 2016 r.*

### **Czyste szkody majątkowe a ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej**

*24 sierpnia 2016 r.*

### **Szkody w zysku**

*29 sierpnia 2016 r.*

# UBEZPIECZENIA

---

RAPORT O STANIE BRANŻY

## **Agent majątkowy**

Jak wykorzystać drzemiącą siłę

## **Warsztaty naprawcze**

Sieć własna vs. pośrednik

## **Agent życiowy**

Sprzedaż po trzęsieniu ziemi



W przygotowaniu

**Direct – nowa odsłona**  
**Nowe technologie**  
**Potencjał ekonomiczny**

Archiwalne

**Wizerunek i reputacja**