

Miesięcznik

Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • DODATEK BROKERSKI • MAJ 2020 • 11 MAJA 2020



© BrunoWeltmann/stock.adobe.com

W N U M E R Z E :

Almanach brokerów 2020
Dane finansowe/ Prezysi o rynku



Możesz na nas polegać w każdej sytuacji

Wspieramy naszych klientów i dbamy o to, co najważniejsze – o bezpieczeństwo. Dzięki naszej wiedzy i doświadczeniu oferujemy produkty dostosowane do specyfiki i skali działalności klientów korporacyjnych. Jesteśmy partnerem w zarządzaniu ryzykiem ubezpieczeniowym i sprawnie obsługujemy klientów. Prowadzimy na szeroką skalę działania profilaktyczne i prewencyjne. Włączyliśmy się również do walki z koronawirusem. Wierzymy, że – oprócz dobrych produktów i usług – liczy się nasze zaangażowanie i to, że na PZU możesz polegać w każdej sytuacji.

Wejdź na stronę pzu.pl i dowiedz się więcej.

801 102 102 pzu.pl
Opłata zgodna z taryfą operatora





Dzielimy się z brokerami i klientami naszą wiedzą i doświadczeniem.



Wybraliśmy webinaria, aby być blisko i w żywym kontakcie.

Jesteśmy, by pomagać

Od marca naszych webinarów wysłuchało prawie 2000 brokerów i klientów. Dziękujemy za udział!

Agnieszka Żołędziowska – Kulig
wiceprezes AXA Ubezpieczenia

Przed nami wciąż wyzwania



Łukasz Zoń

prezes Stowarzyszenia Polskich Brokerów
Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych

Za chwilę mija 2 lata, odkąd mamy do czynienia z nową rzeczywistością prawną, czyli ustawą o dystrybucji. Pomimo to zawarty w nowym reżimie wymóg dokonania, a przede wszystkim udokumentowania analizy potrzeb klienta, wciąż dla wielu z nas stanowi trochę terra incognita. Odkrywamy ją powoli. Same zapisy ustawy są na tyle lakoniczne, że zawierają niewiele wskazówek, jak sobie poradzić z obowiązkiem wykonania analizy potrzeb. Stąd też wypracowanie praktyki postępowania w tej, oraz we wszystkich innych sprawach związanych z nowymi obowiązkami, to właśnie jest wspólne zadanie dla całego środowiska brokerskiego. Zadanie, które stale realizujemy, we współpracy z pozostałymi uczestnikami rynku ubezpieczeń. Trzeba przy tym podkreślić, że APK w swej istocie, jest jedną z podstawowych czynności towarzyszących pracy brokera od lat. Szukanie najlepszego rozwiązania, jakie można zaproponować klientowi, dostosowywanie oferty do jego potrzeb, „szycie na miarę” – to podstawy naszej pracy. Pamiętać przy tym należy, że analiza potrzeb klienta jest procesem psychologicznym i naukowym – zbieramy informacje, dokonujemy analizy, wykorzystując naszą wiedzę i posiadane know-how, a efektem tej analizy jest wizja odpowiedniego, dla danego klienta, produktu ubezpieczeniowego, która jest wyrażona najczęściej w zapytaniu ofertowym. Natomiast dzisiaj rynek, moim zdaniem zupełnie niepotrzebnie, skupia się na tym, w jaki sposób udowodnić fakt przeprowadzenia APK, co czasem ociera się o farsę, a w najlepszym wypadku jest po prostu śmieszne. Dość powiedzieć, że bardzo często potwierdzeniem dokonania APK miałyby być samo udzielenie przez klienta informacji. Na drugim biegunie są próby zmuszania klientów do oświadczenia, że APK dokonano i że on się z nią zgadza (sic!). Przecież klient nie zna się na ubezpieczeniach tak jak my, jak więc może potwierdzać, że APK jest prawidłowa! Potrzeba jeszcze trochę czasu, żeby wszyscy uczestnicy rynku stworzyli wspólnie odpowiednią praktykę dotyczącą APK: zarówno dystrybutorzy, jak i nadzór oraz regulator.

Przed brokerami stoją jednak kolejne wyzwania, wśród nich najbardziej aktualne są zmiany w Kodeksie dobrych praktyk, który powstał 20 lat temu (pełna nazwa dokumentu to Zasady dobrej praktyki oraz współpracy brokerów ubezpieczeniowych i zakładów ubezpieczeń). Wspólnie z Polską Izbą Ubezpieczeń zauważyliśmy konieczność aktualizacji Kodeksu. Zgodnie z założeniami twórców, Kodeks był krótki i precyzyjny, przez co, w zakresie przez siebie regulowanym, przetrwał próbę czasu. Ogromną siłą Kodeksu dobrych praktyk, którą jako rynek musimy podtrzymać oraz wykorzystać w dalszym funkcjonowaniu, jest także to, że stał się już mocno zakorzenionym zwyczajem – z jego postanowieniami dziś już nikt nie dyskutuje. Jednak, ze zrozumiałych względów, jego twórcy nie mogli przewidzieć wszystkich wyzwań i wszystkich stanów faktycznych, które mogą pojawić się w przyszłości i obecnie coraz bardziej wpływają na wzajemną współpracę między ubezpieczycielem a brokerem.

Za pomocą nowego Kodeksu dobrych praktyk chcemy położyć kolejny kawałek murawy na boisku, na którym gramy w ramach level playing field tj. równego dostępu i tych samych zasad działania dla wszystkich rynkowych graczy. Odnowiony Kodeks ustanawiać będzie zasady działania, odpowiadające na współczesne wyzwania i problemy. Musimy oczywiście być bardzo ostrożni przy jego tworzeniu, mając na uwadze m.in. kwestie związane z przepisami w zakresie zapobiegania nieuczciwej konkurencji czy też ustawy antymonopolowej. Natomiast nie ulega wątpliwości, że właściwe ułożenie wzajemnych stosunków, zgodne z ideami, które nam przyświecają spowoduje, że wszystkim będzie się lepiej działać na rynku. Stąd też hasło najbliższego Kongresu Brokerów „Najlepsze są dobre praktyki” – bo jeżeli mówimy o współpracy brokerów i zakładów ubezpieczeń, to przede wszystkim wzajemna umowa i trzymanie się ustalonych zasad powoduje, że konkurencja jest uczciwa. Oczywiście powinna być także etyczna. Najpoważniejsze problemy we wzajemnych relacjach znane są od dłuższego czasu:

- ➔ wielość pełnomocnictw,
- ➔ prawo do prowizji,
- ➔ kwestia rozstrzygnięcia sporów.

O tym będziemy jeszcze dyskutować. Zachęcam więc wszystkich do włączenia się w tę dyskusję i przedstawiania propozycji rozwiązań, które powinniśmy zastosować.

Dzisiejsza sytuacja pokazała wszystkim, że właściwie z dnia na dzień można zacząć działać w zupełnie inny sposób: szybciej, zdalnie. Z jednej strony oznacza to, że do łask wraca „dane słowo” – tak jak to miało miejsce 20 czy 30 lat temu, kiedy się po prostu rozmawiało, a poczynione uzgodnienia miały moc umowy. Z drugiej jednak strony – wyraźnie widać, że coraz więcej rzeczy da się zrobić bez udziału człowieka, a więc mamy do czynienia z automatyzacją procesów. Biorąc pod uwagę obydwie czynniki, tym bardziej istotne jest stworzenie praktycznych ram działania ubezpieczycieli i brokerów w ramach Kodeksu dobrych praktyk.

Jednak najważniejszym wyzwaniem tu i teraz, jakie stoi dziś przed nami, jest przeprowadzenie naszych klientów przez trudną sytuację, która została wywołana przez koronawirusa. Zadaniem brokerów jest wskazywanie ubezpieczeń jako artykułu pierwszej potrzeby, a przede wszystkim właściwe zabezpieczenie interesów klientów, zarówno w trakcie przestoju, jak i w momencie powrotu do działalności. Można być po prostu pośrednikiem, który zarabia pieniądze, ale można być brokerem – prawdziwym opiekunem ubezpieczeniowym klienta, który również w trudnych czasach, zajmie się wszystkim w sposób należyty – czego wszystkim serdecznie życzę. □

SPECJALIZACJE BRANŻOWE

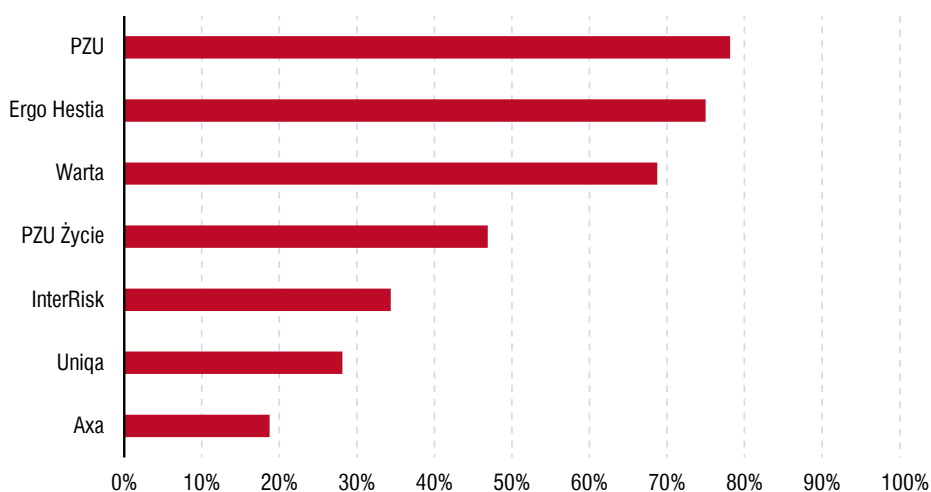
Deklarowane specjalizacje branżowe brokerów ubezpieczeniowych



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

KLUCZOWI UBEZPIECZYCIELE

Ubezpieczyciele najczęściej wskazywani przez brokerów ubezpieczeniowych jako kluczowi dla nich



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.



UBIEGŁY ROK BYŁ DOBRY

Po ubiegłorocznej zmianie na pozycji lidera rankingu, w tym roku czołówka największych firm brokerskich pozostała bez zmian. Grupa Marsh & McLennan ugruntowała swoją pozycję na pierwszym miejscu zestawienia z przychodami na poziomie ponad 330 mln zł. To jedyna grupa, która osiągnęła przychody powyżej 300 mln zł w zestawieniu. Wygląda na to, że nawet jeżeli w przyszłości dojdzie do połączenia Aonu i WTW, to trudno będzie powstałej firmie wyprzedzić Marsha. A przecież Willis Towers Watson tak długo dzierżył pateczkę lidera.

Cały czas w siłę rośnie grupa MAK, sukcesywnie poprawiając wyniki. W 2019 r. pokonała próg 200 mln zł przychodu. Jednocześnie nie przestaje pozyskiwać z rynku kolejnych znanych specjalistów, przez co skutecznie wzmacnia zespół merytorycznych ekspertów.

Warto zwrócić uwagę na inne, nie tak dawno powstałe grupy brokerskie. Z miejsca 9. na miejsce 7. awansowała grupa GIA, która konsekwentnie pnie się w górę rankingu. Coraz lepsze wyniki osiąga też grupa MJM & Attis, która wskoczyła na miejsce 9. (z miejsca 17.), osiągając 70% wzrost przychodów. I wreszcie grupa Conecto, która pierwszy raz w naszym rankingu pojawiła się w ubiegłym roku, zajmując wtedy pozycję 16. Obecnie jest na miejscu 11. Spółdzielnia zwiększa nie tylko przychody, ale i liczbę zrzeszonych podmiotów. Obecnie jest ich 25.

Dane za ubiegły rok napawają optymizmem. Nawet i w okresie pandemii szefowie poszczególnych firm brokerskich nie narzekają. Większość prezesów z optymizmem patrzy w przyszłość, choć zdaje sobie sprawę, że pewnie rynek zmieni się i w przyszłości trzeba będzie mierzyć się z zupełnie nowymi wyzwaniami. Zapewne znajdzie to swoje odbicie w przyszłorocznym rankingu.

Anna Sitarek
Analizy i Raporty

REKLAMA



87-100 Toruń, ul. Lubicka 16
tel. 56 651 43 00, 654 76 97
fax 56 651 43 01
torun@np.com.pl

**BROKER
UBEZPIECZENIOWY**

Nord
P A R T N E R

Nord Partner to:

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

Ponad 20 lat dbamy o bezpieczeństwo naszych Klientów.



BIURO ZARZĄDU
01-230 Warszawa
ul. Skierniewicka 14
tel. 22 507 80 80, 646 44 18
fax 22 646 44 53
warszawa@np.com.pl



www.nordpartner.pl

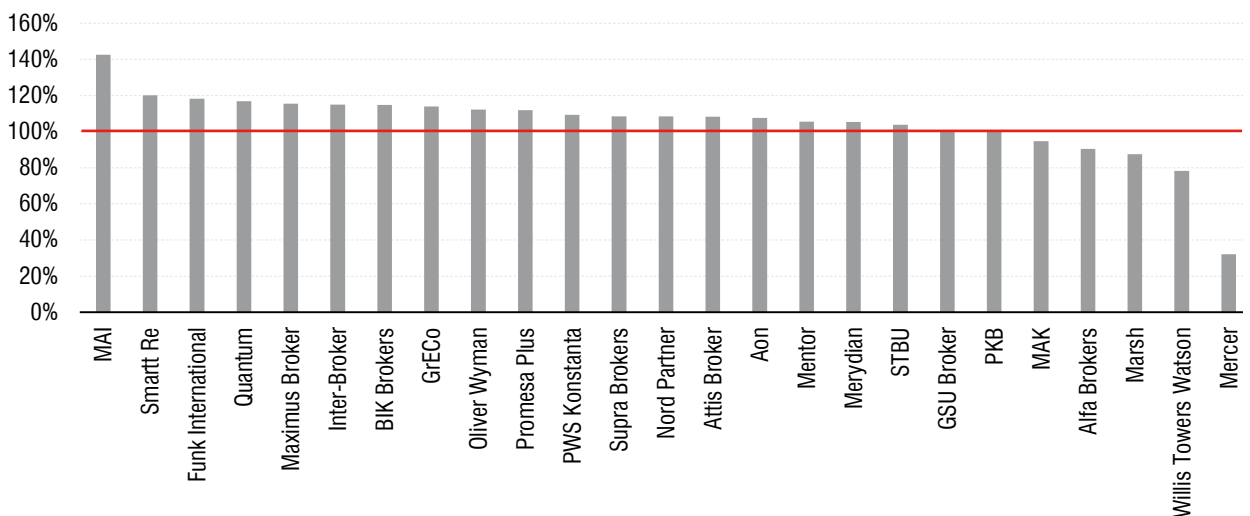
SPECJALIZACJE PRODUKTOWE

Deklarowane specjalizacje produktowe brokerów ubezpieczeniowych



DYNAMIKA PRZYCHODÓW

Porównanie przychodów brokerów ubezpieczeniowych, którzy uzyskali przychody powyżej 10 mln zł w 2018 r.



Źródło: Dane z KRS dla spółek brokerskich z przychodami powyżej 10 mln zł.



Internetowy kalkulator składek
dla Brokerów i Agentów



Nowa strona www
i Panel Ubezpieczonego



Gwarantowane terminy
dostępności lekarzy



Nowoczesne
telekonsultacje medyczne



Najkorzystniejszy
cennik refundacji



TU ZDROWIE
konsekwentnie realizuje plany

www.tuzdrowie.pl



NAJLEPSZE PRODUKTY
DLA KORPORACJI 2019
GAZETA FINANSOWA



Marsh & McLennan

SAMI O SOBIE

W świecie pełnym niepewności, Marsh pomaga klientom z różnych branż lepiej szacować i zarządzać ryzykiem oraz wspierać rozwój ich biznesu.

Na podstawie strony internetowej firmy

*Powiązane spółki brokerskie: spółki należące do grupy Marsh & McLennan Companies na świecie
Powiązane spółki agencyjne: Marsh Services*

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	1 130,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	210,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 920,00 mln zł
	w tym komunikacja	

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	332,00 mln zł			58,50 mln zł
2018	265,00 mln zł			37,50 mln zł
2017	168,92 mln zł			19,46 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
nałeżności handlowe	finansowe, profesjonalne	kommunikacja, floty	usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem	doradztwo związane z zarządzaniem zasobami ludzkimi	reasekuracja

branżowe

					
paliwowo-petrochemiczna	energetyka	budownictwo, infrastruktura	sektor publiczny	finansowa	transport, spedycja, logistyka

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU, PZU Życie	Allianz	Ergo Hestia	Euler Hermes	Warta

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU, PZU Życie	Allianz	Ergo Hestia	Euler Hermes	Warta

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



Artur Grześkowiak

prezes Marsh Polska

NOWE WYZWANIA I TENDENCJE RYNKOWE

Dziś mówi się przede wszystkim o pandemii Covid-19 i jej wpływie na bezpieczeństwo i zdrowie publiczne, a także na światową gospodarkę. Aktualna sytuacja stawia firmy w obliczu nowych wyzwań, wyznacza kolejne tendencje rynkowe, widoczne również w branży ubezpieczeniowej.

Ryzyka związane ze zdrowiem zostały wskazane w tegorocznym „*Global Risks Report 2020*”. Systemowi opieki zdrowotnej oraz wyzwaniom związanym z nowymi trendami demograficznymi, ekonomicznymi, środowiskowymi i technologicznymi poświęcono oddzielny rozdział. Eksperti wykazali zaniepokojenie niekontrolowanym rozprzestrzenianiem się chorób zakaźnych i podkreślili, że niewłaściwe stosowanie leków, zmiany klimatu i inne zagrożenia biologiczne mogą zwiększyć ryzyko pandemii, a w przypadku jej wystąpienia systemy opieki zdrowotnej mogą nie nadążyć za rosnącymi potrzebami – zarówno w zakresie zasobów, jak i finansów. Z tymi problemami mierzy się dziś większość krajów, również największych i najbardziej zasobnych gospodarczo.

Aktualnie firmy wdrażają (i na bieżąco weryfikują) opracowane wcześniej plany ciągłości działania, skupiając się na dostarczaniu produktów czy usług w sposób jak najbardziej efektywny i zbliżony do tego sprzed kryzysu. Priorytetem w skali globalnej stało się zdrowie ludzkie i stabilność systemu zdrowotnego. Dopiero na kolejnym miejscu pojawia się ekonomia i stabilność gospodarcza. Podobnie jest na poziomie przedsiębiorstw. Misja większości firm, zgodnie z którą „ludzie są najważniejsi” przestała być jedynie sloganem, a stała się elementem rzeczywistości. Z tego powodu firmy podejmują szereg działań podnoszących bezpieczeństwo pracowników (począwszy od warunków pracy, na zamknięciu przedsiębiorstwa skończywszy). Ważnym elementem zarządzania w tym kontekście jest też stała komunikacja – zarówno wewnątrz firmy, jak i z klientami czy dostawcami.

Niektóre branże pandemia dotknęła bardziej – m.in. eventową, lotniczą, turystyczną czy szeroko pojęty rynek HoReCa. Dotyczy to także globalnych trendów, jak np. ekonomia współdzielenia (*Sharing economy*) czy technologii (np. *Internet of Things*), dla których również zostaną wyznaczone najprawdopodobniej nowe kierunki.

Podobnie jak inne sektory gospodarki, my także mierzymy się z nowymi wyzwaniami w obliczu pandemii. Jednym z nich jest rekrutacja i poszukiwanie specjalistów w konkretnych obszarach. W obecnej sytuacji pracownicy mogą być bardziej „pasywni” i nie podejmować wyzwania zmiany firmy w ciągu najbliższych miesięcy. Z drugiej strony zmieni się też podejście pracodawców, którzy zweryfikują swoje potrzeby kadrowe w tym czasie, a także sposoby organizacji pracy i procesów operacyjnych.

Koronawirus wpłynie na wyniki finansowe firm i całych branż, przez co może w konsekwencji zwiększyć się poziom szkodowości i wypłat z tytułu niektórych ubezpieczeń, a to wpłynie na stawki oferowane klientom. Według ostatniego raportu „*Marsh Global Insurance Market Index*” IV kwartał 2019 r. zakończył się 11% wzrostem cen ubezpieczeń na świecie. Trudno precyzyjnie przewidywać, jak aktualne okoliczności wpłyną nie tylko na ceny i zakresy poszczególnych linii, ale również na popyt na wybrane produkty – oraz ostatecznie: na wyniki naszej branży. Pozostajemy jednak w tych przewidywaniach optymistyczni i otwarci na nowe wyzwania.

Wysokie współczynniki wypłacalności Generali Polska

Generali Życie TU ma najwyższy współczynnik wypłacalności – 407% – wśród wszystkich największych ubezpieczycieli życiowych w Polsce, a Generali T.U. S.A. zanotowało drugi rezultat – 212% - wśród największych spółek majątkowych – wynika z zestawienia przygotowanego przez Dziennik Ubezpieczeniowy na podstawie Sprawozdań o wypłacalności i kondycji finansowej za 2019 rok opublikowanych przez ZU. Jeżeli dodać do tego jeszcze wysokość współczynnika wypłacalności za 2019 rok Concordia Polska – 260%, potwierdza to silną pozycję kapitałową spółek Generali w Polsce.



– Jedną z podstaw działalności naszej Grupy jest stabilność finansowa stanowiąca punkt wyjścia do niesienia pomocy poszkodowanym. Tak wysokie wyniki wypłacalności to znakomita wiadomość dla naszych klientów. Szczególnie obecnie, kiedy sytuacja gospodarcza na całym świecie jest niepewna. Trudno jest dzisiaj precyzyjnie określić, jakie będą skutki ekonomiczne epidemii wywołanej

przez koronawirusa, wiemy natomiast, że Generali Polska jest mocno kapitałowo dzięki sile ekonomicznej akcjonariuszy i międzynarodowej skali działania Grupy. Możemy wspierać Klientów i Partnerów wtedy, kiedy tego najbardziej potrzebują i być dla nich partnerem niezależnie od trudnych okoliczności zewnętrznych – podkreśla **Andrea Simoncelli**, prezes Zarządu Generali Polska.

407% wyniósł współczynnik wypłacalności Generali Życie T.U. S.A. w 2019 roku, 212% – Generali T.U. S.A. i 260% – Concordia Polska T.U. S.A.

– Wysokie wskaźniki wypłacalności wszystkich spółek Grupy Generali potwierdzają naszą stabilność i wiarygodność w biznesie w relacji do naszych klientów, partnerów i pracowników. Wskaźniki te oznaczają, że spółki ubezpieczeniowe Grupy Generali zabezpieczyły środki finansowe, które o ponad 1 miliard złotych przekraczają wartość wymogów kapitałowych. To mocny fundament na niepewne czasy – wyjaśnia **Maciej Fedyna**, członek Zarządu Generali TU SA.



W I kwartale 2020 roku Generali wprowadziło wiele zmian produktowych rozszerzających zakres ochrony, a także procedury i udogodnienia, pozwalające na pełną obsługę klientów i wsparcie partnerów, mimo ograniczeń związanych z epidemią. Obecnie możliwe jest zawieranie umów przez agentów i partnerów na odległość. Proces likwidacji szkód również jest realizowany zdalnie i w sposób maksymalnie uproszczony, by skrócić czas obsługi klientów.

Wszystkie spółki Grupy Generali wprowadziły udogodnienia dotyczące opłacania składek. W ubezpieczeniach mieszkań i domów czasowo zrezygnowano z wymogu dostarczania zaświadczeń o przeglądach budowlanych. Firmom z sektora MSP rozszerzona została ochrona sprzętu elektronicznego, by był ubezpieczony nawet, jeżeli jest wykorzystywany do pracy zdalnej w domach pracowników. Ubezpieczenie turystyczne pokryje koszty leczenia w przypadku zachorowania na koronawirusa. Generali wprowadziło też specjalny produkt – Covid-19, w ramach którego pracodawcy mogą objąć ochroną swoich pracowników.

W trosce o zdrowie klientów i partnerów udostępniona została infolinia dedykowana epidemii Covid-19 oraz możliwość zdalnych konsultacji lekarskich w formie telemedycyny, które stopniowo oferowane będą kolejnym grupom odbiorców. Generali nie zapomina też o swojej wartości – wspieraniu lokalnych społeczności w trudnej sytuacji. Już zostały dofinansowane zakupy respiratorów dla szpitali w Poznaniu i w Lublinie. A wspólnie z innymi TU, Generali sfinansowało zakup pletyzmografów i sprzętu do diagnostyki oraz leczenia niewydolności oddechowej dla szpitala MSWiA w Warszawie.

GENERALI uruchomiło

nowy **FUNDUSZ** w wysokości do **100 milionów** euro

na walkę z **COVID-19**



Jedynie takie ubezpieczenie na rynku – na wypadek zachorowania na COVID-19

W odpowiedzi na rosnącą liczbę zachorowań wywołanych koronawirusem, Generali wprowadziło nowy produkt w ramach Grupowego Ubezpieczenia Covid-19. Pracodawca może ubezpieczyć całą swoją załogę na wypadek zarażenia się wirusem SARS-CoV-2. Po ponad dwóch tygodniach od rozpoczęcia przez Generali sprzedaży tego produktu, ochroną objętych zostało ponad 20 tysięcy osób.



– Bardzo nas cieszy to, że tak wielu pracodawców zainteresowanych jest zapewnieniem ochrony dla swoich pracowników. To świadczy o ich odpowiedzialności i dbałości o zespół. Potwierdza to również, że ubezpieczenie może być benefitem, jaki firma może zapewnić swojej załodze. Chcemy być w tym partnerem dla pracodawców i dostarczać im odpowiednie produkty, jak ostatnio wdrożone ubezpieczenie Covid-19 – mówi Arkadiusz Wiśniewski, członek Zarządu Generali TU SA.

Ubezpieczenie Covid-19 w Generali to pierwszy i jedyny dotychczas tego typu produkt na rynku, który zapewnia ochronę na wypadek zachorowania na Covid-19. Jest to odrębne ubezpieczenie grupowe oferowane przedsiębiorcom zatrudniającym minimum 10 osób.

Klient sam decyduje, który z trzech pakietów chce sponzorować swoim pracownikom w ramach składki w wysokości 49,90 zł, 69,90 zł lub 89,90 zł za jedną osobę za rok. Pakiety te różnią się między sobą wysokościami sum ubezpieczenia. W zależności od wybranego pakietu, w sytuacji kiedy pracownik będzie miał zdiagnozowaną chorobę Covid-19 może liczyć na wypłatę świadczenia. Za pobyt w szpitalu są to kwoty w wysokości 100 zł, 200 zł lub 300 zł za każdy dzień, jeśli

– Bardzo nas cieszy to, że tak wielu pracodawców zainteresowanych jest zapewnieniem ochrony dla swoich pracowników. To świadczy o ich odpowiedzialności i dbałości o zespół. Potwierdza to również, że ubezpieczenie może być benefitem, jaki firma może zapewnić swojej załodze. Chcemy być w tym partnerem dla pracodawców i dostarczać im odpowiednie produkty, jak ostatnio wdrożone ubezpieczenie Covid-19 – mówi Arkadiusz Wiśniewski, członek Zarządu Generali TU SA.

pobyt wynosił minimum 7 dni. Generali wypłaci świadczenie za maksymalnie 14 dni hospitalizacji. Gdy pacjent trafi na OIOM, otrzyma dodatkowe, jednorazowe świadczenie w wysokości 2 000 zł, 4 000 zł lub 6 000 zł.

W ramach ubezpieczenia Generali zapewnia także praktyczne usługi assistancje po hospitalizacji, takie jak pomoc domowa, opieka nad dzieckiem, nad osobą starszą, zwierzętami oraz transport medyczny i konsultacje lekarza pierwszego kontaktu.

– Wiemy również, że wiele firm przeorganizowało swoją działalność i ich pracownicy realizują swoje zadania z domu. Część jest poddawana kwarantannie. Izolacja może być trudnym doświadczeniem dla wielu osób i może wywołać np. stany lękowe czy depresyjne, dlatego w ramach naszego produktu ubezpieczeni pracownicy mogą także otrzymać pomoc psychologa w każdej sytuacji związanej z Covid-19 – dodaje Arkadiusz Wiśniewski.

	Wariant I	Wariant II	Wariant III
Składka roczna za osobę	49,90 zł	69,90 zł	89,90 zł
Pobyt w szpitalu	100,00 zł	200,00 zł	300,00 zł
Pobyt na OIOM	2 000,00 zł	4 000,00 zł	6 000,00 zł
Usługi assistancje Covid-19: wizyty lekarza; transport medyczny; pomoc pracownika opieki pomocy rodzinnej/opiekuńczej; opieka nad dziećmi/osobami starszymi; transport dziecka do szkoły; opieka nad zwierzętami.	x	x	x
Pomoc psychologa	x	x	x

Nadzwyczajny Międzynarodowy Fundusz – do 100 mln euro na walkę z koronawirusem

W marcu br. zarząd Grupy Generali zatwierdził utworzenie Nadzwyczajnego Międzynarodowego Funduszu, w ramach którego przeznaczy do 100 milionów euro na walkę z międzynarodowym kryzysem wywołanym przez Covid-19. Fundusz wesprze Włochy, ale skorzystają z niego również inne kraje, w których działa Generali, w tym Polska. W szybko rozwijającym się kryzysie zaoferuje on natychmiastową pomoc, a w perspektywie ma na celu także wsparcie ożywienia gospodarczego w dotkniętych krajach. Przewodniczący Rady Grupy Generali Gabriele Galateri di Genola i CEO Grupy Generali Philippe Donnet oświadczyli: *Dzięki temu nadzwyczajnemu fundusowi natychmiast przeznaczamy konkretną*

pulę zasobów, aby zareagować na kryzys wywołany przez pandemię koronawirusa. Generali chce być liderem w międzynarodowej społeczności i stawić czoła zarówno kryzysowi zdrowotnemu, jak i gospodarczemu. Wszyscy musimy współpracować, aby walczyć w tej bitwie. Jesteśmy częścią zarówno historii Włoch, jak i Europy i zgodnie z naszymym dziedzictwem mamy wszystko i zrobimy wszystko, co w naszej mocy, aby pomagać każdemu kto tego potrzebuje. Pierwsza transza wsparcia z Funduszu w wysokości do 30 milionów euro zostanie przeznaczona na pomoc w nadzwyczajnej sytuacji kryzysowej, która dotknęła Włochy. W poszczególnych krajach, w tym w Polsce, podejmowane są kolejne inicjatywy

wspierania służby zdrowia i dostarczania do systemu opieki społecznej niezbędnych sprzętu i wsparcia. Pozostałe środki zostaną przeznaczone na projekty, w których Grupa może wywrzeć znaczący bezpośredni wpływ, jak np. wsparcie klientów Generali, którzy znaleźli się w trudnej sytuacji w wyniku kryzysu, np. małych i średnich firm z sektorów szczególnie dotkniętych kryzysem, a także ich pracowników. Inicjatywa stworzenia tego Funduszu ucieleśnia wartości Grupy Generali reprezentowane przez jej cel – umożliwienie klientom kształtowania bezpieczniejszej przyszłości poprzez dbanie o ich życie i marzenia – wraz z pragnieniem bycia partnerem na całe życie dla swoich klientów.

Willis Towers Watson

SAMI O SOBIE

Przykładamy wagę do długoterminowych relacji z klientami; wielu z nich współpracuje z nami od początku istnienia naszej firmy. Niezależnie od tego, czy współpracujemy z klientem w zakresie pośrednictwa, czy też świadczymy na rzecz klienta inne usługi ubezpieczeniowe, zawsze okazujemy klientowi szacunek, wsparcie oraz dążymy do doskonałości. Wartości te definiują naszą relację z klientem, zarówno teraz, jak i w przyszłości.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: WTW Services

Inne powiązane spółki związane z ubezpieczeniami: WTW Consulting

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	2 072,11 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	(10%)
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	(90%)
w tym komunikacja	➔	(60%)







WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019*	bd			bd
2018	250,57 mln zł			31,16 mln zł
2017	229,77 mln zł			16,49 mln zł







**brak danych ze względu na brak zamkniętego sprawozdania finansowego za rok 2019*

SPECJALIZACJE

produktowe

					
komunikacja	majątek	OC w tym PI, D&O, cyber risk	osobowe, employee benefits	CAR/EAR	finansowe

branżowe

					
budownictwo, nieruchomości	transport, logistyka	zasoby naturalne	agri-food	finansowa, usługi	telekomunikacja, media

UBEZPIECZYCIELE*

z największym udziałem

1	2	3	4	5
Aviva	Ergo Hestia	Generali	PZU	Warta

kluczowi

1	2	3	4	5
Aviva	Ergo Hestia	Generali	PZU	Warta

**w kolejności alfabetycznej*

Dane dla grupy Willis Towers Watson w Polsce.



Barbara Timofiejuk

prezes Willis Towers Watson Polska

SPRAWDZIAN ZALICZONY

Gdyby ta wypowiedź powstawała na początku tego roku, na pewno dotyczyłaby planów i kierunków rozwoju firmy oraz tendencji na rynku ubezpieczeniowym. Nikt wtedy nie przewidywał zdarzenia, które spowoduje, że przez jakiś czas większość z nas zostanie w domach i znajdzie się z dnia na dzień w zdecydowanie innej rzeczywistości niż ta, którą uważaliśmy za normalną.

Nie sposób dziś oszacować tego, jaki wpływ będzie miała pandemia na rynek ubezpieczeniowy, tak samo jak nikt nie jest w stanie oszacować, jak długo ona potrwa i jak długo przyjdzie nam żyć z ograniczeniami, które się z nią wiążą. Jako branża ubezpieczeniowa jesteśmy w tej dobrej sytuacji, że znakomita większość naszych procesów może być prowadzona zdalnie. Pamiętajmy jednak, że – zarówno ubezpieczyciele, jak i my pośrednicy – zależyśmy od naszych klientów i ich kondycji finansowej.

Na pewno budujący jest fakt, jak szybko rynek ubezpieczeniowy zareagował na konieczność pracy zdalnej i tak dostosował procedury i wymogi, aby zminimalizować fizyczny kontakt z klientami. W Willis Towers Watson aktualnie 94% naszych zespołów pracuje zdalnie i to przy zachowaniu pełnej oferty usług oraz najwyższej ich jakości. Sytuacja pandemii była sprawdzianem w zakresie digitalizacji i nowoczesnych narzędzi. Systemy informatyczne, które wdrażamy z sukcesem od lat, procesy digitalizacji dokumentów i ich elektronicznego obiegu oraz związane z nimi nowe procedury wypracowywane wewnętrznie oraz z ubezpieczycielami, okazały się kluczowe w tej sytuacji.

W Willis Towers Watson nie zwalniamy tempa. Widzimy duże zainteresowanie klientów ubezpieczeniami D&O, należności finansowych i cyber oraz planami kontynuowania działalności. Klienci również licznie wzięli udział w prowadzonym przez nas badaniu o wpływie pandemii SARS-CoV-2 na ich organizacje i pracowników. Okazuje się, że wiele działań może być prowadzonych zdalnie. Ostatnio w takim trybie prowadzimy surveye ubezpieczeniowe u naszych klientów, z udziałem nawet kilkunastu ubezpieczycieli. Wykorzystując wyłącznie zdalne środki komunikacji, zdobyliśmy zaufanie nowych klientów i rozpoczęliśmy współpracę z nimi. Jeszcze na początku roku byłoby to trudne do wyobrażenia.

Widać wyraźnie, że cały rynek ubezpieczeń zmobilizował się, aby zachować ciągłość obsługi, traktując priorytetowo bezpieczeństwo swoich pracowników oraz kontrahentów. Wielu naszych klientów bardzo szybko musiało się zmierzyć z wyzwaniem związanym z pandemią. Nasze wsparcie w tym momencie było i jest dla nich szczególnie ważne. Od początku pandemii, Willis Towers Watson Polska ściśle współpracuje z ubezpieczycielami, wspólnie szukając właściwych rozwiązań dla naszych klientów. To kluczowe, aby w szczególności te firmy, których działalność Covid-19 poważnie zaburzył, mogły liczyć teraz na naszą pomoc zarówno w zakresie doradztwa, jak i konkretnych rozwiązań w obszarze ubezpieczeń. W naszej codziennej pracy dokładamy wszelkich starań, aby tak było.

MAK

SAMI O SOBIE

Sukces zbudowaliśmy na umiejętności dopasowania do rzeczywistych potrzeb klientów. Wyróżnia nas nie tylko wszechstronna wiedza, ale także unikalne rozwiązania produktowe i informatyczne. Stanowią one dla nas fundamenty długotrwałych, opartych na zaufaniu relacji.

W każdym naszym działaniu kierujemy się przekonaniem, że najważniejsi są ludzie.

Na podstawie strony internetowej firmy






OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	1 165,58 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	151,53 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	1 002,40 mln zł
w tym komunikacja	➔	745,97 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	201,00 mln zł			
2018	189,00 mln zł			
2017	149,00 mln zł			

SPECJALIZACJE**produktowe**

					
mienie w leasingu	obsługa flot	grupowe na życie	majątek, OC	komunikacja, programy dealerskie	morskie

branżowe

					
transport	przemysł	grupy zawodowe	MSP	instytucje finansowe	szkolenia

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1	2	3	4	5
Ergo Hestia	PZU	Warta	Compensa	Allianz

Dane dla grupy MAK. W danych uwzględniono również wyniki STBU, które w 2019 r. dołączyło do grupy MAK.



Andrzej Wasilewski

prezes MAK Ubezpieczenia

CZAS WERYFIKACJI

Bieżący rok niespodziewanie okazał się dla nas wszystkich wielkim wyzwaniem... Trwający kryzys w wymiarze gospodarczym i społecznym zweryfikuje to, co w branży brokerskiej wydaje się być najważniejsze: wiarygodność, zaufanie, najwyższe standardy merytoryczne, umiejętność szybkiego dostosowania się do abstrakcyjnej – wydawałoby się jeszcze niedawno – sytuacji w światowej gospodarce.

To jest czas raczej brutalnej weryfikacji wielu procesów, systemów zarządzania, rozwiązań IT, relacji pomiędzy ludźmi w poszczególnych organizacjach.

Wydaje się, że w naszej brokerskiej branży, te firmy, które się najszybciej zaadaptowały, mają dużą szansę wyjść z tej sytuacji zwycięsko. Pandemia może być mocnym motorem do konsolidacji branży. Można prognozować, że niektóre mniejsze firmy bądź nawet średnie mogą być mocno poturbowane, będąc słabiej przygotowanymi informatycznie i proceduralnie na tego typu zjawiska.

W grupie MAK od pierwszego dnia analizujemy dostępne dane i na tej podstawie staramy się przewidzieć najbardziej prawdopodobne scenariusze. Dostrzegamy szanse i zagrożenia. Możemy już otwarcie powiedzieć, że jesteśmy naprawdę bardzo dobrze zorganizowani i przygotowani na najbliższe miesiące. Jesteśmy coraz bliżej naszych klientów. W pierwszych dniach trwania pandemii, wszyscy klienci i partnerzy biznesowi otrzymali od MAK „Tarczę Antywirusową” – czterdziestostronicowe kompendium wiedzy, zawierające odpowiedzi na wszystkie pytania i obawy rodzące się w związku z zagrożeniem epidemiologicznym. Równocześnie, wyjątkowo sprawnie przeprowadziliśmy proces zorganizowania pracy zdalnej, dzięki czemu nasi pracownicy mają swobodę wyboru formy pracy w tym trudnym okresie. Wprowadzamy daleko idące oszczędności, ponieważ naszym absolutnym priorytetem jest zapewnienie bezpieczeństwa zatrudnienia.

Jesteśmy przekonani, że z kryzysu wyjdziemy silniejsi i gotowi na kolejne wyzwania!

STBU

SAMI O SOBIE

Pomagamy naszym klientom stworzyć bezpieczną i stabilną organizację. Kierujemy się ideą „Sprawdzonego bezpieczeństwa” – najpierw weryfikujemy bezpieczeństwo przedsiębiorstwa, a dopiero w kolejnym etapie wdrażamy optymalny program ubezpieczeniowy. Jesteśmy z klientem w każdej sytuacji, także wystąpienia szkody – zarówno na etapie likwidacji, jak i ewentualnych sporów sądowych. Bezpieczeństwo gwarantujemy również poprzez stałe monitorowanie stanu przedsiębiorstwa, jego otoczenia oraz nowości rynku ubezpieczeniowego.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	101,26 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	19,07 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	82,19 mln zł
w tym komunikacja	➔	15,75 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE




Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	15,70 mln zł	15,40 mln zł		1,22 mln zł
2018	14,50 mln zł	14,20 mln zł		0,28 mln zł
2017	14,00 mln zł	13,61 mln zł		0,67 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek, komunikacja	morskie	na życie, zdrowotne	inwestycyjne	OC, D&O	finansowe

branżowe

					
przemysł, produkcja	morska	petrochemiczna	budownictwo	transport, spedycja, logistyka	sektor publiczny

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
Warta	PZU	Ergo Hestia	InterRisk	Compensa

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU	Warta	Ergo Hestia	Compensa	Aviva



Adam Lewandowski

prezes STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

MUSIMY BYĆ ELASTYCZNIE INTELIGENTNI

Nie żyjemy w próżni i jako brokerzy wiemy o tym doskonale. Na rynku ubezpieczeń funkcjonujemy pośrodku. Występujemy w imieniu klientów, działamy w ich interesie, kierując się ich dobrem. Po drugiej stronie mamy ubezpieczycieli, naturalnych dostawców, którzy decydują o tym, czy przyjmą ryzyko. Nie raz potrzeba sporej gimnastyki, żeby ich różne cele w optymalnym stopniu pogodzić i w tym równaniu uzyskać satysfakcjonujący wynik. Z szukaniem balansu jest jak z naprężaniem gumki recepturki: gdy rozszerzy się ją za bardzo, pęknie i wystrzeli w twarz. Naciągnięta umiemy – będzie utrzymywała wszystko w idealnym porządku.

Szukamy cały czas rozwiązań, które należycie zabezpieczają klientów, ale wykraczają poza sprzedaż polis. Reagujemy na potrzeby, zarówno te wypowiedziane, jak i te antycypowane dzięki analizie otoczenia. Bez rozróżniania czy jest to rosnąca inflacja, zmiany legislacyjne... czy konflikty zbrojne na świecie lub zagrożenie pandemią. Bo co wpływa na organizację klienta, będzie wpływało na jego potrzeby ubezpieczeniowe.

Ciężar kreowania rozwiązań i produktów ubezpieczeniowych już dawno nie leży na barkach ubezpieczycieli. Klienci wymagają więcej. Wymagają dopasowanych, inteligentnych rozwiązań, a te muszą rodzić się z odwagi, pomysłu i umiejętności dostosowania. Tych cech nie powinno brakować żadnemu z uczestników rynku. Na ich wzmacnianiu koncentrujemy się właśnie w STBU.

Zarówno w tematach niszowych – jak w przypadku obowiązku zabezpieczenia roszczeń przez przedsiębiorstwa zajmujące się przetwarzaniem odpadów. Jak i tych, które brokerzy przyjmują bodaj najchętniej – przy ubezpieczeniach dużych przedsiębiorstw i jednostek samorządowych. W pierwszym przypadku rynek sam ciągle nie jest w stanie przygotować produktu realnie odpowiadającego potrzebom MŚP. W drugim, często bojaźliwie tkwi za tarczą ustawowych obostrzeń. Rolą dobrego brokera jest więc – i w przyszłości musi być – zręczne, inteligentne rozciąganie tego kawałka gumy. Tak, żeby z czasem elastycznością wykazywali się wszyscy, którzy go tworzą.

W dwóch poprzednich wydaniach Almanachu Brokerów w wielu wypowiedziach zgodnie wieszcziliśmy konieczność rozwoju cyfrowych narzędzi. Dziś, gdy i sytuacja pandemii, i klienci mówią: „sprawdzam”, oczekuje się, że w kryzysowej sytuacji nie obniżymy standardów obsługi. Z pozoru to nie są wysokie oczekiwania, a mimo to słyszy się, że operacyjnie nie wszystkim udaje się je spełnić. Choć to tylko przeniesienie pracy w tryb online, to też pierwszy sprawdzian elastyczności.

Rok 2020 będzie bezprecedensowo inny niż poprzednie: polskie (ale nie tylko) firmy będą borykały się z licznymi bólami; armatorzy, których statki pływają w rejonach niebezpiecznych będą musieli stawić czoła dynamicznie rosnącym składkom w segmencie ubezpieczeń morskich; zapowiadane światowe spowolnienie gospodarcze wpłynie na płynność finansową większości branż znajdujących się w naszych portfoliach. Do problemów naszych klientów będziemy się musieli zaadaptować.

Bo bez inteligentnej elastyczności pominiemy najważniejszy element całego łańcucha: klienta i jego prawdziwe potrzeby. A przecież chcemy być inteligentni, prawda?

Na odległość, ale zawsze blisko klienta



Rafał Firląg,
lider zespołu technicznej
oceny ryzyka,
Departament Oceny
Ryzyka UNIQA dla Biznesu,
UNIQA



**Aleksander
Turant-Kustosz,**
menedżer ds. analityki,
Departament Rynku
UNIQA dla Biznesu,
UNIQA

Aby sprawnie funkcjonować i prowadzić biznes, potrzeba nowych rozwiązań. Dobrze to rozumiemy. Na czas pandemii przygotowaliśmy narzędzia, które pomogą utrzymać stały kontakt z klientami, wykonywać zdalne oględziny na potrzeby oceny ryzyka i likwidacji szkód. Ale przede wszystkim pozwolą zachować bezpieczeństwo naszych klientów i pracowników.

Na całym świecie sytuacja wymusza nową organizację pracy. Aby nadal oferować klientom ubezpieczenia i pomagać w tych trudnych czasach, przygotowaliśmy narzędzia i procedury do zdalnego kontaktu. Dzięki nim cały czas jesteśmy blisko naszych partnerów. Przeprowadzamy lustracje potrzebne do oceny ryzyka przed zawarciem ubezpieczenia, jak i oględziny po wystąpieniu szkody.

SZYBKA ZMIANA

W niespełna dwa tygodnie od ogłoszenia restrykcji związanych z podróżowaniem i zasad izolacji społecznej, wdrożyliśmy rozwiązania umożliwiające zdalny kontakt z klientami i ocenę majątku zgłaszanego do ubezpieczenia. Wspólnie z naszymi partnerami technologicznymi, rozwijamy i doskonalimy procesy, aby zapewnić sprawną obsługę i niezawodność połączeń. Cała komunikacja odbywa się przy pomocy mobilnych narzędzi, co zapewnia bezpieczeństwo klientom oraz pracownikom. Nasza strategia to: klient w centrum. Najpierw myślimy o tym, co jest dla niego ważne, a potem jak możemy to wdrożyć.

Zawsze byliśmy doradcą i partnerem dla klientów. Także teraz doradzamy im, jak mogą lepiej zabezpieczyć obiekty, tereny budowy i zgromadzone mienie, również na czas przestoju spowodowanego epidemią koronawirusa. Zwracamy uwagę na zagrożenia oraz podpowiadamy rozwiązania, dzięki którym ograniczą ryzyko wypadków czy szkód.

ZDALNE OGLĘDZINY

Z myślą o klientach, ich bezpieczeństwie i wygodzie uruchomiliśmy zdalne oględziny na potrzeby oceny ryzyka w ubezpieczeniach majątkowych oraz likwidacji szkód. Ponieważ inżynier lub likwidator szkody nie muszą już jechać do przedmiotu szkody, godziny oględzin mogą być bardziej elastyczne i dopasowane do potrzeb klienta, jego dostępności i procesów realizowanych w przedsiębiorstwie.

Uruchomiony przez nas proces oględzin oraz używane do jego realizacji narzędzie są bardzo proste i intuicyjne w obsłudze

oraz dostępne praktycznie dla każdego, kto dysponuje urządzeniem mobilnym. Klient nie musi instalować żadnej aplikacji na telefonie czy tablecie. Wystarczy, że kliknie na link otrzymany przez SMS. Aplikacja działa sprawnie nawet w miejscach, gdzie zasięg sieci komórkowej jest słaby. Możliwe jest także korzystanie z sieci Wi-Fi, jeżeli jest ona dostępna w przedsiębiorstwie. Aplikację do zdalnych oględzin można uruchomić nawet na prostych urządzeniach mobilnych, o słabszych parametrach technicznych czy wersji systemu operacyjnego. Jedyny warunek to przeglądarka internetowa oraz dostępność aparatu fotograficznego i mikrofonu.

Proces oględzin koordynowany jest przez naszych specjalistów – inżynierów technicznej oceny ryzyka oraz technicznych opiekunów klienta, czyli likwidatorów szkód. Podczas realizacji zdalnych oględzin wspierają oni klientów i mówią, które obszary powinni pokazać podczas wirtualnego przejścia oraz, jakie jest ich znaczenie dla bezpieczeństwa i postrzegania ryzyka.

Oględziny na odległość to bardzo przejrzysty proces. Narzędzie za każdym razem informuje klienta, jakie dane zbieramy oraz podpowiada, jak przeprowadzić oględziny poprawnie i zgodnie z wymogami prawa. Klient widzi każdy krok inżyniera ryzyka, wie, co nasz pracownik widzi na swoim ekranie oraz kiedy robi zdjęcia.

DYNAMIKA PROCESU

Proces zdalnych oględzin umożliwia zawieranie i odnawianie ubezpieczeń majątkowych w dobie ograniczeń, które wszyscy odczuwamy. Dzięki wdrożonemu rozwiązaniu proces ten nabrał teraz znacznej dynamiki, która nie była możliwa podczas oceny opierającej się wyłącznie na analizie dokumentacji. Dzięki temu klient może szybciej otrzymać decyzję dotyczącą warunków ubezpieczenia i w krótszym czasie podpisać umowę. Rozwiązanie to jest niezwykle skuteczne, a zbierane w ten sposób informacje są bardzo dokładne. W pełni wystarczają nam do oceny ryzyka, ale też mogą być przydatne podczas procesu likwidacji ewentualnej szkody. □

Pomyśl - na ODLEGŁOŚĆ ale w kontakcie.

Zdalne
oględziny

ocena
ryzyka

likwidacja
szkody

- ✓ Godziny oględzin są bardziej elastyczne i dopasowane do Ciebie
- ✓ Nasz inżynier zdalnie pomaga Ci w oględzinach
- ✓ Szybciej dostajesz decyzję dotyczącą oceny ryzyka
- ✓ Jesteś bezpieczny

Pomyśl



Aon

SAMI O SOBIE

Naszym atutem jest doskonała znajomość rynku i branży klienta, co zawdzięczamy najlepszym w swojej dziedzinie ekspertom. Ponadto, globalny zasięg firmy, umożliwia zdobywanie i wymianę doświadczeń, które wykorzystujemy w naszej pracy z klientami, zawsze oferując sprawdzone rozwiązania w obszarach związanych z zarządzaniem ryzykiem, ubezpieczeniami, reasekuracją i zarządzaniem zasobami ludzkimi.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: Aon Polska Services

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.


Ogólnie	➔	897,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	70,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	827,00 mln zł
w tym komunikacja	➔	291,00 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	76,75 mln zł	65,78 mln zł	10,98 mln zł	4,44 mln zł
2018	95,95 mln zł	64,67 mln zł	10,01 mln zł	22,85 mln zł
2017	89,34 mln zł	62,38 mln zł	7,21 mln zł	16,01 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
należności handlowe	osobowe	CAR/EAR	komunikacja, leasingi	cyber, M&A, D&O, lotnicze	majątek, OC

branżowe

					
finansowa	spożywcza (FAB)	budownictwo, infrastruktura	petrochemiczna, rafineryjna	FMCG	transport, spedycja, logistyka

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU	Ergo Hestia	Warta	PZU Życie	Generali

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU	Ergo Hestia	Warta	PZU Życie	Generali



Dominika Kozakiewicz

prezes Aon Polska

TRUDNA LEKCJA, WAŻNA NAUKA

Jeszcze miesiąc temu podejmowałabym w tym artykule inne tematy. Pewnie skupiłabym się na katastrofach przyrodniczych, wybuchach w rafineriach czy wzroście stawek spowodowanym nierentownością rynku ubezpieczeniowego. Jednak nawet w branży zajmującej się zarządzaniem ryzykiem nie można wszystkiego przewidzieć.

Świat się zmienił, zmienił się nasz styl życia i pracy. Część z tych zmian zapewne zostanie z nami na dłużej i będzie częścią nowej rzeczywistości. Obserwacje poczynione w tym bezprecedensowym okresie pozwolą być może przeformułować stosunek do postrzegania ryzyka i jego zmienności.

Weźmy jako przykład ryzyko utraty zysków. Jeszcze do niedawna dla przedsiębiorstwa było to naturalnym następstwem realizacji „tradycyjnych ryzyk” np. pożaru. Teraz mamy do czynienia z utratą zysku bez szkody na mieniu – gdy zgodnie z zaleceniami rządu czy innych organizacji państwowych wiele lokalizacji musi pozostać zamkniętych, produkcja zostaje zatrzymana. Realizacja nowych, nieprzewidywanych w OWU ryzyk, w niespotykanej dotychczas skali, powinna być „triggerem” zmiany w produktach ubezpieczeniowych.

Obserwujemy też poszukiwanie nowych produktów na rynku, jak ubezpieczenie zdrowotne obejmujące leczenie za granicą lub sprowadzenie respiratora. Klienci potrzebują ochrony w przypadku przerw w działalności spowodowanych pandemią, kiedy nie mamy do czynienia ze szkodą w mieniu. Trzeba jednak zauważyć, że kiedy jakiś czas temu pojawił się produkt z ubezpieczeniem na wypadek pandemii... nikt na rynku nie był nim zainteresowany. Mądry Polak po szkodzie?

Z drugiej strony, pozytywnym przykładem z branży jest mała grupa robocza powołana przez KNF. W jej skład wchodzi trzy firmy brokerskie (w tym Aon) oraz trzy duże agencje. Z inicjatywy organu kontrolnego prowadzimy konsultacje, omawiamy rekomendowane zmiany prawne, opisujemy postawy, które należy promować na rynku, a także wymagania wobec jego uczestników. To dobry wzór dzielenia się doświadczeniami i praktykami, przykład „współpracy ponad podziałami”.

Musimy sobie zdawać sprawę, że nad zieloną wyspę naszej dotąd odpornej na kryzys branży także mogą nadciągnąć ciemniejsze chmury. Możemy się spodziewać presji na zwiększenie składek, problemów z pokryciem strat, mniejszych wpływów za sprzedaży niektórych produktów, np. ubezpieczeń podróży służbowych, autocasco, grupowych polis pracowniczych – czyli tych obszarów działalności, które są teraz ograniczane przez naszych klientów jako źródło oszczędności.

Producenci są świadomi nadchodzących problemów z zapłatą faktur, dlatego wzrasta popyt na ubezpieczenia należności. Niestety właśnie w czasie, kiedy ta ochrona jest najbardziej potrzebna, ubezpieczyciele muszą być ostrożni i z kolei przewidywać zwiększone ryzyko upadłości i konieczność wypłaty odszkodowań.

Trzeba wyciągnąć wnioski z wyzwań, które pokonujemy teraz i przygotować się na te, które dopiero nadejdą. Jest to trudna lekcja, ale możliwa do przyswojenia. A ja jako urodzona optymistka wierzę, że w rezultacie poprawimy nie tylko nasze życie i relacje międzyludzkie, lecz także zmodernizujemy naszą nieco skostniałą branżę.

Mentor

SAMI O SOBIE

Wiedzą i doświadczeniem gwarantujemy bezpieczeństwo w ubezpieczeniach.

Na podstawie strony internetowej firmy

*Powiązane spółki brokerskie: Mentor Business & Travel Insurance, MedRisk
Inne powiązane spółki związane z ubezpieczeniami: MentorRe*

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	681,06 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	375,73 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	305,33 mln zł
w tym komunikacja	➔	75,64 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	72,36 mln zł	70,94 mln zł		3,11 mln zł
2018	67,55 mln zł	66,30 mln zł		6,30 mln zł
2017	62,52 mln zł	59,29 mln zł		6,29 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek	lotnicze	na życie	finansowe	komunikacja	medyczne

branżowe

					
energetyka	służba zdrowia	grupy zawodowe	samorządy	budownictwo	rolnictwo

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU	PZU Życie	Ergo Hestia	PZUW	Warta

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU	PZU Życie	Ergo Hestia	PZUW	Warta

Przez pandemię będziemy lepiej dbali o zdrowie



Wydaje się, że po pandemii poziom niepewności o zdrowie własne i bliskich spowoduje wzrost popularności polis zdrowotnych i na życie. Przewagą konkurencyjną należy budować na podstawie usług zdalnych, które drastycznie zyskały na znaczeniu. Liczba telekonsultacji wzrosła aż o 514%!

Przez pandemię poznaliśmy znaczenie dbałości o bezpieczeństwo epidemiologiczne. Ponadto rośnie świadomość, że nawet jeśli nie możemy zapobiec schorzeniom podpadającym pod tak dziś popularną kategorię „chorób współistniejących”, to możemy je szybko diagnozować i zacząć leczyć – a to już połowa sukcesu. Chorobami, które najbardziej wpływają na ciężki przebieg Covid-19 i zwiększają ryzyko zgonu są: choroby układu krążenia, cukrzyca, POChP, nadciśnienie, nowotwory. Trzeba też pamiętać, że z racji generalnie gorszego dbania o zdrowie, mężczyźni są bardziej narażeni od kobiet, co widać wyraźnie w aktualnych statystykach śmiertelności tej choroby. Efektem będzie zapewne wzrost popularności ubezpieczeń na życie i zdrowie.

TELEMEDYCYNĄ

Z jednej strony rośnie zapotrzebowanie na konsultacje, zwłaszcza internistyczne, a z drugiej – konieczność uruchomienia innych form zasięgania porad, eliminujących lub ograniczających kontakt osobisty. W dobie ograniczeń i przeciążenia państwowej służby zdrowia telemedycyna dotąd traktowana jako dodatek, może okazać się „złotym środkiem” – już teraz bardzo mocno zyskuje na znaczeniu. Z danych Saltus Ubezpieczenia wynika, że w marcu liczba udzielonych teleporad wzrosła ponad 5-krotnie. Dlatego jedną z podstaw budowania konkurencyjności w najbliższym czasie, będzie katalog usług zdalnych.

W telekonsultacji – oprócz tak cennej dziś bezkontaktowości – niezmiernie ważną rolę odgrywa też szybkość. „Wirtualną wizytę” można umówić w ciągu kilku godzin i wykonać ją za pośrednictwem telefonu, komunikatora internetowego lub czatu w przeglądarce. Lekarze są przygotowani do zdalnej oceny symptomów pod kątem zarażenia SARS-CoV-2. Udzielają także porad, jak zminimalizować ryzyko zarażenia. Zakres ich pracy jest oczywiście szerszy i pozwala bez zakłóceń prowadzić też działania lecznicze i profilaktyczne. Zlecają wykonanie badań na podstawie przeprowadzonego wywiadu, a potem decydują o dalszym postępowaniu po otrzymaniu ich wyników.

PROFILAKTYKA

Pandemia w końcu minie, ale zagrożenie pozostanie. Wielu stwierdzi, że nie warto odwlekać diagnostyki, zwłaszcza że

w ramach prywatnej polisy czy ubezpieczenia grupowego zapewnianego przez pracodawcę czekamy na nie maksymalnie kilkanaście dni, w porównaniu do kilkunastu miesięcy w ramach NFZ.

Słowo „profilaktyka” nabiera zatem głębszego wymiaru. Traktowana jest już nie tylko jako bariera przed rozprzestrzenianiem się wirusa, ale również jako ogólna dbałość o zdrowie, której zaniedbania mogą prowadzić do osławionych ostatnio „chorób współistniejących”. Rosnąca liczba osób cierpiących na choroby przewlekłe i prowadzących niezdrowy styl życia przyczynia się do zmniejszenia odporności, na co tylko „czekają” wirusy, w tym obecny.

Niektórym z tych problemów można zaradzić. Warto uzupełnić polisę o pakiety badań profilaktycznych, służących wykrywaniu schorzeń, na które jesteśmy szczególnie narażeni z racji genetyki, nawyków czy charakteru pracy, a które czynią nas bardziej podatnymi na ciężki przebieg choroby Covid-19. Regularne badania pomagają wychwycić przewlekłą chorobę już na wczesnym etapie. Złe wyniki badań skłaniają też wielu ludzi do zmiany nawyków – a to pozwala dłużej cieszyć się dobrym zdrowiem i, co ważne w kontekście pandemii, zmniejszyć szanse na ciężki przebieg zakażenia.

PODATKOWA OPŁACALNOŚĆ MEDYCYNY PRACY

Część działań profilaktycznych można realizować w ramach Pracowniczych Programów Profilaktycznych, które mogą być elementem medycyny pracy. Warto pamiętać, że wszystkie wydatki ponoszone przez pracodawcę na te świadczenia nie stanowią dochodu pracownika. Zatem są one dla firmy mniejszym kosztem od ubezpieczenia kategoryzowanego jako klasyczny benefit pracowniczy. □

Xenia Kruszewska,

dyrektor Działu Ubezpieczeń
Zdrowotnych w Saltusie.

Nord Partner

SAMI O SOBIE

Nord Partner jest jednym z największych i najbardziej cenionych przedsiębiorstw na rynku brokerskim w Polsce. Od 20 lat zapewniamy naszym klientom najwyższą jakość usług, którą cechuje troska o bezpieczeństwo oraz stabilność kosztów ponoszonych na obsługę ubezpieczeniową przez firmy i instytucje, które zaufały naszej wiedzy i doświadczeniu.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Nord Re

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.*

Ogólnie	➔	449,53 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	75,42 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 374,11 mln zł
	w tym komunikacja	







**dane dotyczą tylko Nord Partner*

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	64,05 mln zł	61,60 mln zł	2,44 mln zł	
2018	60,31 mln zł	59,46 mln zł	0,85 mln zł	
2017	55,77 mln zł	54,87 mln zł	0,91 mln zł	

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek	komunikacja	floty	OC ogólne, D&O	OC zawodowe	na życie

branżowe

					
finansowa (leasingi)	energetyka	chemiczna	samorządy	transport	przemysł

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
Warta	PZU	PZU Życie	Ergo Hestia	PZUW

Dane dla grupy Nord (Nord Partner, Nord Re)



Krzysztof Bromka

prezes Nord Partner

ZMIANY, ZMIANY, ZMIANY

Nikt z nas nie spodziewał się rzeczywistości, w której – z powodu pandemii – musimy żyć. Jednak trzeba też sobie uzmysłowić, że ostatnie lata dla branży ubezpieczeniowej w ogóle, a w szczególności dla branży brokerskiej, to był okres ciągłych zmian. Zmiany i w obszarze biznesowym, ale też wiele zmian w otoczeniu prawnym: RODO, IDD. Cały czas musieliśmy się do czegoś dostosowywać. Teraz mamy koronawirusa i też musimy się dostosować. Nic nowego. A nawet można powiedzieć, że przyspieszyliśmy choćby w obszarze zmian technologicznych. Wcześniej prace nad systemami, nad różnego rodzaju rozwiązaniami trwały i trwały. A teraz okazało się, że w bardzo krótkim czasie jesteśmy w stanie przestawić się na pracę zdalną i przyspieszyć wszystkie zmiany technologiczne. Dodatkowo zauważalna jest nawet zmiana w podejściu ludzi: większa dostępność, większe chęci, większe zaangażowanie. Wierzę, że z tego okresu wyjdziemy silniejsi i uzbrojeni w nowe narzędzia i pomysły. Po każdej grypie jesteśmy bardziej odporni na kolejną.

Obserwując rynek brokerski, ale również inne rynki, widać, że z trudnymi sytuacjami najgorzej radzą sobie firmy małe i średnie, które okazały się najmniej przygotowane na otaczającą nas rzeczywistość. Dużo łatwiej mają większe firmy ze względu na odpowiednie zaplecze, z którego obecnie korzystają. Wszystkim jest jednak trudno w obecnej sytuacji planować przyszłość. Jest za dużo zmiennych, za dużo nie zależy od nas nie tylko w skali mikro, ale i w skali makro. Jestem jednak dobrej myśli. Najważniejsze, żeby wszyscy uczestnicy rynku: brokerzy, ubezpieczyciele, regulator i nadzór grali w jednej drużynie, mając na względzie wspólny interes. To jest dobry czas, który możemy poświęcić na współpracę. Kiedyś dym opadnie, a my zostaniemy z własnymi emocjami i relacjami, które zostały w tym okresie albo wzmocnione, albo osłabione.

Miło jest obserwować, jak w obecnej sytuacji radzą sobie nasi najbliższy współpracownicy. Całą firmę udało się bardzo szybko dostosować do nowej rzeczywistości. W dużej mierze to zasługa ludzi, z którymi pracuję. Wszystko, co osiągnęliśmy to przede wszystkim zasługa ludzi, a nie sprzętów, komputerów, systemów IT. Bez ludzi wszystkie narzędzia byłyby bezużyteczne. Obecnie też nasi pracownicy się sprawdzili i świetnie odnajdują się w nowej sytuacji. Zauważalne są nawet zwiększona kreatywność, ciekawe oddolne inicjatywy, zwiększone zaangażowanie. Motywacji do pracy nie brakuje. Trudny sprawdzian zaliczyliśmy z wynikiem pozytywnym.

GIA

SAMI O SOBIE

Grupa GIA jest współwłaścicielem kilku firm pośrednictwa ubezpieczeniowego i znajduje się w pierwszej dziesiątce podmiotów branży w kraju. Stały rozwój grupy generowany jest poprzez wykorzystywanie olbrzymiego, gdyż ponad dwudziestoletniego, doświadczenia menedżerów, brokerów i agentów ubezpieczeniowych grupy, dyskutowanie wysokiej renomy rynkowej spółek ją tworzących, opracowywanie rozwiązań zapewniających klientom indywidualną optymalizację zakresu ochrony ubezpieczeniowej, ekspansję kapitałową (m.in. Superpolisa GSU) oraz rozszerzanie obecności grupy w wybranych segmentach rynkowych (m.in. rynek klienta masowego oraz MSP) czy produktowych. Miejsce w ścisłej czołówce w Polsce zobowiązuje!

Powiązane spółki brokerskie: Polska Grupa Brokerska, GSU Broker, International Brokers Group
Powiązane spółki agencyjne: GSU Spółka Ubezpieczeniowa, GSU Superpolisa

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie **➔ 281,94 mln zł**
 Ubezpieczenia na życie
 Ubezpieczenia majątkowe: ogółem
 w tym komunikacja

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	38,28 mln zł			
2018	31,30 mln zł			
2017	26,01 mln zł			

SPECJALIZACJE**produktowe**

 na życie	 osobowe	 majątek	 floty	 OC ogólne	 komunikacja
---	--	--	--	--	--

branżowe

 grupy zawodowe	 usługi	 transport, spedycja, logistyka	 szkolenia zdrowia	 przemysł	 samorządy
---	---	--	--	---	--

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1 grupa PZU	2 InterRisk	3 Warta	4 Generali	5 Europ Assistance
----------------	----------------	------------	---------------	-----------------------

kluczowi

1 grupa PZU	2 Warta	3 Generali	4 Europ Assistance	5 InterRisk
----------------	------------	---------------	-----------------------	----------------

Dane dla grupy GIA



Mariusz Goetze

prezes GIA Investments

INWESTYCJE W TECHNOLOGIE WSPIERAJĄ ROZWÓJ

Warunki, z jakimi będziemy mieć do czynienia za jakiś czas na rynku ubezpieczeniowym, zależą od tego, jak sytuacja potoczy się w najbliższych dwóch czy trzech miesiącach. Jeżeli zapaść będzie głęboka, to niektóre branże zbankrutują. Znajdzie to odbicie również w segmencie ubezpieczeniowym, bo działamy w strukturze naczyń połączonych. Jeżeli jedno przedsiębiorstwo nie ma obrotów, nie ma przychodów, a podwykonawcy żyją wyłącznie z przychodów tego przedsiębiorstwa, to pojawia się problem i powstaje łańcuszek, który pociąga za sobą kolejne firmy i kolejne bankructwa. Wśród niektórych naszych klientów już widać pewną nerwowość, zastanawiają się nad zwolnieniami. Niektórzy oczywiście notują całkowity zastój, jeśli chodzi o produkcję czy usługi. Problem jest poważny.

Jeszcze nigdy nie funkcjonowaliśmy w takim otoczeniu, jak obecnie. Dlatego należy spodziewać się, że konsekwencje spowolnienia gospodarczego wywołanego przez pandemię znajdą swoje odzwierciedlenie również na rynku brokerskim. Szczególnie w przypadku tych firm, które obsługują branże najbardziej wrażliwe w obecnej chwili, czyli m.in.: transport, turystyka, hotelarstwo, usługi. Mamy również w swoim portfelu takich klientów i liczymy się z tym, że część z nich może nie przetrwać kryzysu. W lepszej sytuacji są firmy brokerskie, które obsługują samorządy lub spółki państwowe.

Od wielu lat mocno inwestowaliśmy w nowe technologie, w CRM i w zdalną obsługę klienta. Dziś już jesteśmy w pełni gotowi, by klienta w zakresie ubezpieczeń na życie obsłużyć online – na odległość. W obecnej sytuacji mocno korzystamy z tych rozwiązań. To bardzo ważne, bo mamy w portfelu około 300 tys. ubezpieczonych. Kiedy nasi brokerzy i pracownicy pracują zdalnie, każdy z nich, będąc u siebie w domu, ma dostęp do e-maila, telefonu, ma system, z którego może korzystać na odległość. Nasi ubezpieczeni mogą zalogować się i tak naprawdę zrobić wszystko na odległość: poczynając od procesu zawarcia umowy ubezpieczenia, poprzez samą obsługę, a kończąc na likwidacji szkód. To jest nasza przewaga konkurencyjna, z której teraz korzystamy.

Sytuacja, w której znaleźliśmy się obecnie, związana z pandemią koronawirusa, spowodowała, że pewne procesy w obrębie wykorzystywanych przez nas technologii doznały przyspieszenia. O ile wdrożenie niektórych z nich planowaliśmy w roku 2021, to już dziś widzimy, iż musimy pewne prace zintensyfikować. Zainwestować jeszcze mocniej w digitalizację, aby usprawnić procesy. Musimy być jeszcze bardziej elastyczni, bo nie wiemy, jak długo będziemy musieli pracować w sposób zdalny.

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







OBŚLUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	312,12 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	45,62 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 266,50 mln zł
	w tym komunikacja	➔ 63,24 mln zł





WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	38,02 mln zł	37,27 mln zł		1,01 mln zł
2018	35,31 mln zł	34,85 mln zł		2,23 mln zł
2017	33,79 mln zł	33,39 mln zł		3,57 mln zł

SPECJALIZACJE**produktowe**

					
majątek	na życie	OC	techniczne	komunikacja	finansowe

branżowe

					
energetyka, górnictwo	podmioty lecznicze	przemysł	samorządy	sektor komunalny	handel, finanse, usługi

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1	2	3	4	5
PZU	Ergo Hestia	PZU Życie	Warta	Allianz

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU	Ergo Hestia	PZU Życie	Warta	Allianz



Rafał Kaszubowski

prezes EIB, wiceprezes zarządu SPBUiR

WŁAŚNIE PRZYSZEDŁ CZAS

Kryzysy są szczególną okazją do zmiany. Dlatego chciałbym, żebyśmy jako branża dostrzegli szansę na zdefiniowanie naszej roli na nowo: Po co jesteśmy? Wyjątkowo obecny czas sprzyja odcinaniu przeszłości. Dzięki tak wyraźnej cezurze mamy szansę zacząć coś na nowo. Zdanie: „Już nigdy nie będzie tak samo” często padało z ust wielu. Jak w każdym kataklizmie nie marnujemy więc czasu na dziś, patrzmy do przodu. Skorzystajmy z okazji, że ludzkość uwielbia klasyfikować. Potrzebujemy jedynie jakiegoś punktu na osi czasu, aby zaetykietować jedne rzeczy jako stare, minione, a inne jako nowe, lepsze, w domyśle atrakcyjniejsze. Akurat teraz możemy przeżyć i przepracować ten przerażający spektakl lockdownu, pandemii, bezrobocia milionów i śmierci tysięcy. Fala właśnie zabiera domy, fabryki i biznesy. To nie żadne teoretyczne strachy, tylko przyciągający uwagę przekaz live. Możemy na tym zbudować coś nowego, użytecznego, co będzie rzeczową i przekonującą odpowiedzią na konkretne potrzeby milionów. Wykorzystajmy proszę tę okazję do wielkiej zmiany!

Jako branża byliśmy dotąd mało atrakcyjni, czasem nawet uznawani za zbędnych. Nasz wizerunek był taki sobie, a powszechny odbiór społeczny pozostawiał wiele do życzenia. Wiało od nas nudą, a jak już budziliśmy jakieś emocje, to raczej nie pozytywne. Zmieńmy to. Niech cała branża połączy działania wewnętrzne z nowym wymiarem PR (świetnie rozpędza się w tym obszarze PIU). W poczuciu odpowiedzialności za przyszłość nadajmy temu wymiar epokowej zmiany. Dzielimy świat ubezpieczeń na świat przed Covid-19 i świat po. Zdecydowanie lepszy! Pokażmy argumenty, że ubezpieczenia w tych trudnych czasach są efektywne. Przecież jesteśmy zmobilizowani, wypłacamy ogromne odszkodowania, udzielamy nieprzerwanej ochrony. Nie zawodzimy. Od lat w oparciu o fachową wiedzę, narzędzia statystyczne oraz mędrca szkiełko i oko przewidujemy małe tragedie i duże kataklizmy. I nie tylko przed nimi przestrzegamy, ale naprawiamy konsekwencje i doradzamy, co robić, by się nie powtórzyły. Robimy to w odpowiedzialny i najlepszy naukowy sposób, ponieważ mamy świadomość, że ryzykujemy własnym kapitałem i reputacją. Zatrudniamy aktuariuszy, underwriterów oraz brokerów, a więc fachowców. Państwa na nich nie stać, stąd też państwo działa, jak działa. Przypomnijmy i opowiedzmy tę historię na nowo. Nowocześnie, inteligentnie i zgodnie z zasadami storytellingu. Renesans idei ubezpieczeń – atrakcyjne prawda? Mamy wyjątkową szansę teraz, bo organy państwowe, które miały być opoką w trudnych chwilach, w wielu miejscach okazały się całkowicie niewydolne. To szansa dla instytucji komercyjnych, bo blamaż mitu, że państwo jest omnipotentne i wszechwydajne był i jest boleśnie widoczny. A wychodzenie z kryzysu też przecież będzie procesem dłuższym.

Zbudujmy w tym czasie narrację, która odświeży wizerunek naszej branży. Branży z tradycją, od lat stojącej na straży kapitałów, zasad i naukowych podstaw biznesu, wieloletnich statystyk i obserwacji – z dala od emocji i drogi na biznesowe skróty. Politycy i ich obietnice przemijają, a biznes zostaje. Prawda? Gorąco zachęcam do włączenia się w ten proces, do przepracowania pokoleniowej okazji. Wszystkie ręce na pokład – czy to z PIU, czy z SPBUiR. Wspólnie. Bo właśnie przyszedł czas. Jeśli go przeoczymy, drugiej szansy nie dostaniemy. Czas na odnowienie wizerunku naszej branży.

Zmiany i sprawdzone kierunki w korpo PZU



Jakub Sajkowski,

dyrektor zarządzający Pionem Klienta Korporacyjnego PZU

Brokerzy to najważniejszy kanał sprzedaży w biznesie korporacyjnym PZU. Stawiamy na profesjonalną współpracę z brokerami, bo z tej współpracy płynie wiele korzyści dla klientów.

W Pionie Klienta Korporacyjnego PZU w ostatnim czasie doszło do kilku zmian. Odpowiedzialność za Pion przejęła Małgorzata Sadurska, członek zarządu PZU i PZU Życie. Ja zostałem dyrektorem zarządzającym. Dotychczas odpowiadałem w Pionie za underwriting, analizy i obsługę sprzedażową, teraz będę nadzorował także sprzedaż.

ZMIANY STRUKTURALNE

Zmiany osobowe to jedno. Wprowadziliśmy również nową strukturę w Pionie, choć nie można powiedzieć, by była to zmiana rewolucyjna. Jej celem jest przede wszystkim wzmocnienie struktury sprzedaży i jeszcze lepsze dopasowanie struktury naszego Pionu do specyfiki obszaru, w którym działamy. Za sprzedaż nadal odpowiadają: Katarzyna Grysińska w obszarze klienta strategicznego i leasingu, oraz Janusz Zieliński w obszarze sprzedaży regionalnej, ale oboje w nowej roli - dyrektorów biur. Z kolei za obszar rozwoju biznesu, wsparcia i obsługi posprzedażowej będzie odpowiadał Marcin Ogniewski, dotychczasowy szef obsługi biznesu korporacyjnego. W obszarze underwritingu zmian nie ma – wciąż jestem dyrektorem biura,

Konrad Owsiański nadal będzie odpowiadał za ubezpieczenia komunikacyjne, a Piotr Nettek za pozakomunikacyjne.

Jesteśmy w trakcie opracowywania nowej strategii Pionu Klienta Korporacyjnego. Jej szczegółów jeszcze nie mogę zdradzić. Na pewno jednak będziemy nadal koncentrować się na tych kwestiach, na które już wcześniej kładliśmy akcenty, czyli rozwój usług dodatkowych dla naszych klientów i pośredników, budowanie długotrwałych relacji oraz wspieranie klientów w zarządzaniu ryzykiem. Od dawna podkreślamy bowiem, że *z naszej perspektywy dobre ubezpieczenie to nie tylko wypłata odszkodowania w momencie, kiedy wystąpi szkoda, lecz także bieżące wsparcie w zarządzaniu ryzykiem. I tą ścieżką będziemy wciąż podążać.* Naszą rolę ubezpieczyciela chcemy postrzegać szerzej, towarzyszyć klientom na bieżąco. Prewencja jest zdecydowanie lepszym rozwiązaniem niż „lizanie ran” po szkodzie. Na tym polu mamy już się czym pochwalić. Ważnym ogniwem w zarządzaniu ryzykiem jest już od dawna zespół PZU Lab z Tomkiem Husiem i Darkiem Gołębińskim na czele, który skupia się na ryzykach w obszarze ubezpieczeń pozakomunikacyjnych, oraz – od

niedawna – zespół inżynierów ryzyka komunikacyjnych wspierający klientów flotowych.

TECHNOLOGIA I ROLA BROKERA

Mocno stawiamy na rozwiązania technologiczne, ograniczające prawdopodobieństwo wystąpienia szkody. Przykładowo od niedawna naszym klientom pozakomunikacyjnym proponujemy wykorzystanie autorskiego rozwiązania – nowoczesnej platformy informatycznej do monitorowania i zarządzania bezpieczeństwem przedsiębiorstwa, która dodatkowo wsparta czujnikami bezpośrednio zintegrowanymi z platformą, pozwala ostrzec o potencjalnej szkodzie. Do wdrożenia tego typu rozwiązań wykorzystujemy obecnie nasz fundusz prewencyjny. Rozwijamy także taki model współpracy z klientami, gdzie wspieramy go technologicznie, współfinansując dane rozwiązanie. Nowe technologie to domena start-upów – widzimy tu duże pole do współpracy dla dobra naszych klientów.

Przy ograniczaniu ryzyka olbrzymią rolę odgrywa także broker. Brokerzy dobrze znają ryzyka po stronie klienta i wiedzą, gdzie znajdują się jego niewralgiczne

punkty. *W tandemie z brokerem jesteście w stanie jako ubezpieczyciel skutecznie wpływać na minimalizację ryzyka klienta.* Brokerzy, jako profesjonalni pełnomocnicy naszych klientów, pełnią na rynku ubezpieczeniowym niezwykle istotną rolę, dlatego zawsze byli, są i będą dla nas ważni. Stawiamy na profesjonalną współpracę z brokerami, bo z tej współpracy płynnie wiele korzyści dla klientów.

FUNDAMENTALNE ZNACZENIE ANALITYKI DANYCH

Od kilku lat mocno stawiamy na analitykę danych. Zaczęliśmy od budowy zaawansowanych analiz pozwalających na dobre i detaliczne zrozumienie naszego biznesu i wyników. Od tego należy wyjść, zarówno w obszarze sprzedaży, jak i rentowności. Dziś – w sytuacji epidemii koronawirusa, kiedy sprzedaż ubezpieczeń nie jest łatwa – sprawna analiza i bieżący monitoring parametrów mających wpływ na wyniki, są ogromnie ważne.

Dodatkowo w ostatnim czasie skoncentrowaliśmy się także na zbudowaniu jak najlepszych narzędzi wspierających naszych underwriterów w podejmowaniu decyzji odnośnie ceny oraz warunków ubezpieczenia. Ten kierunek na pewno będziemy kontynuować. Uważam, że jak najlepsze dopasowanie ceny do faktycznego ryzyka ma fundamentalne znaczenie dla zakładów ubezpieczeń. *Trafne przewidywanie, ile ubezpieczenie będzie nas jako zakład ubezpieczeń kosztowało, jest istotne i z perspektywy sprzedaży, i rentowności.* Z jednej strony stanowi o konkurencyjności naszych ofert, z drugiej – o rentowności portfela. Jako PZU mamy największy portfel na rynku, a co za tym idzie – najwięcej danych. Zaawansowana analityka pozwala zamienić to w istotną przewagę konkurencyjną.

W OBLCZU KORONAWIRUSA

W połowie marca, podobnie jak większość branż, przeszliśmy na pracę zdalną. Ponad 90% naszej kadry na co dzień pracuje z domu. Było to oczywiście wyzwanie, zarówno technologiczne, informatyczne, jak i menedżerskie. Dla części z nas zarządzanie rozproszonymi zespołami było nowością. Ale daliśmy radę – jesteśmy zadowoleni z efektów pracy zdalnej. Na bieżąco obserwujemy szereg różnych parametrów dotyczących ciągłości naszych procesów, w tym m.in. liczbę zapytań, które obsługujemy oraz poziom obsługi posprzedażowej. Okazuje się, że tylko w jednym tygodniu liczby spadły

dość istotnie, ukazując wpływ epidemii, ale obecnie wróciły już do normy. Zauważyć można jedynie niewielki spadek liczby zapytań dotyczących nowego biznesu, ale oczywiście spodziewaliśmy się takiego efektu. Liczba zapytań ofertowych, które do nas trafiają, to pochodna pracy brokera. Nie widzimy istotnego tąpnięcia w liczbach, co oznacza, że brokerzy równie sprawnie przestawili się na nowe warunki działania w dobie epidemii.

W tej trudnej dla wszystkich sytuacji chcemy być blisko naszych klientów. Rozumiemy ich problemy i staramy się ich wspierać. Już teraz trafia do nas sporo wniosków, przede wszystkim o przedłużenie terminu płatności, rozłożenie płatności na raty, zawieszenie ochrony albo ograniczenie jej zakresu. Każdy taki wniosek analizujemy indywidualnie i tam, gdzie to możliwe wychodzimy „naprzeciw” prośbom klientów. To ważne, ponieważ z jednej strony klient powinien móc liczyć na wsparcie ze strony ubezpieczyciela, z drugiej – ubezpieczyciel musi też pamiętać o bezpieczeństwie finansowym i swoich zobowiązaniach względem klientów.

W PZU wdrożyliśmy także inne formy pomocy w walce w Covid-19. Warto wspomnieć o tym, jak PZU pomaga klientom, na których dziś patrzy cała Polska. Mowa o szpitalach, które tej pomocy szczególnie potrzebują. Wspieramy je na wiele różnych sposobów, m.in. zakupami (respiratory, maseczki, rękawiczki, odzież ochronna). Przekazaliśmy też, samochody do transportu próbek do badania. Na bieżąco rozpatrujemy też konkretne wnioski przychodzące od klientów i przeznaczamy środki na zakupy tych artykułów, o które szpital wnioskują. U uruchomiliśmy również innowacyjny projekt „Opaska życia”. PZU informowało o nim już w ubiegłym roku, jednak *teraz chcemy zastosować tę opaskę w celu ograniczenia ryzyka transmisji koronawirusa z pacjenta na personel medyczny.* To doskonały przykład, jak nowoczesna technologia może wpływać na minimalizowanie ryzyka. Opaska, założona na rękę, na bieżąco mierzy takie parametry życiowe jak saturacja (co jest istotne w przypadku koronawirusa), tętno i temperatura ciała pacjenta. Jeśli któryś z tych parametrów spadnie poniżej albo wzrośnie powyżej określonej wartości, personel medyczny od razu otrzymuje odpowiednią informację. Taki sposób opieki nad pacjentami minimalizuje ryzyko wypadków medycznych i związanych z nimi potencjalnych

roszczeń względem szpitala. Z jednej strony ograniczamy więc nasze ryzyko ubezpieczeniowe, z drugiej – dzięki temu, że lekarze nie muszą badać saturacji metodami ręcznymi, zminimalizowana zostaje liczba kontaktów personelu medycznego z zakażonym pacjentem.

WPŁYW EPIDEMII

W odniesieniu do rentowności obserwujemy ciekawy efekt. Z jednej strony zgłaszanych jest mniej szkód, czego oczywiście wszyscy się spodziewali, patrząc na opustoszałe drogi. Z drugiej strony jednak – kursy walut poszybowały w górę i osiągnęły poziomy sprzed wielu lat, co ma wpływ na wartość rezerw szkodowych dla szkód zagranicznych. Wcześniej szkoda zagraniczna w komunikacji kosztowała nas średnio trzykrotnie więcej niż szkoda krajowa. Teraz ta różnica będzie jeszcze większa. Wzrost kursu walut przełoży się też na wyższe ceny wszystkich części samochodowych. W związku z tym zwiększą się koszty szkód. To co ubezpieczyciele zaoszczędzą ze względu na mniejszą liczbę szkód w komunikacji, mogą oddać w postaci wyższych jednostkowych kosztów szkód.

Jako lider rynku czujemy dużą odpowiedzialność za wspieranie naszych klientów w obecnej sytuacji – nasi klienci mogą na nas polegać. Wspólnie z brokerami wspieramy klientów oferując im rozwiązania ubezpieczeniowe dostosowane do ich aktualnych potrzeb, a także wspieramy ich w zarządzaniu ryzykiem. Chcemy być postrzegani przez klientów i pośredników, jako solidny, godny zaufania, ale także nowoczesny ubezpieczyciel – taki cel przed sobą stawiamy. □



PWS
Konstanta**SAMI O SOBIE**

Naszą misją jest zapewnienie obsługiwany klientom kompleksowej ochrony ubezpieczeniowej mienia i działalności poprzez wybór najkorzystniejszych warunków dostępnych na rynku ubezpieczeń i reasekuracji. Kierując się zasadą, iż każdy klient jest dla nas równie ważny, oferujemy indywidualne podejście do każdego z naszych partnerów.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.







Ogólnie	➔	393,64 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	223,55 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	170,09 mln zł
w tym komunikacja	➔	63,08 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE







Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	33,05 mln zł	32,63 mln zł	0,37 mln zł	0,41 mln zł
2018	30,93 mln zł	30,52 mln zł	0,39 mln zł	0,56 mln zł
2017	28,36 mln zł	27,77 mln zł	0,39 mln zł	0,66 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek	OC	floty	finansowe	na życie	techniczne

branżowe

					
przemysł	szkolenia	samorządy	grupy zawodowe	administracja państwowa	finansowa

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU Życie	PZU	Ergo Hestia	Warta	InterRisk

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU Życie	PZU	Ergo Hestia	Warta	InterRisk



Jacek Kliszcz

prezes PWS Konstanta

POTRZEBNA WŁAŚCIWA REAKCJA

Obecnie jest za wcześnie, by realnie ocenić, jakie nastąpią zmiany na rynku w związku z pandemią koronawirusa. Wiadomo tylko, że na pewno zmiany nastąpią. Wiele zależy od tego, jak mocno władza będzie ingerować w gospodarkę, a także bezpośrednio w segment ubezpieczeń.

Skutki pandemii odczują na pewno niektórzy nasi klienci, co może wpłynąć na ich sytuację finansową i tym samym przełożyć się na zdolność do płacenia składki. Zupełnie inaczej przejdą przez okres pandemii firmy z branży hotelowo-restauracyjnej, a zupełnie inaczej przedsiębiorcy np. szycący maseczki ochronne. Dziś wielu z nich spekuluje na wyjątkowej okazji i ma dużo lepszą sytuację niż przed koronawirusem. Również producenci rękawiczek cieszą się kilkukrotnym wzrostem cen. Dlatego też ocenianie sytuacji gospodarczej zanim skończy się okres panowania koronawirusa jest obciążone dużym błędem. Jak przy każdym kryzysie: jedni będą się bogacić, a drudzy wręcz przeciwnie.

Żle się stało, że koniec prac Komisji Ekspertkiej do spraw przeciwdziałania patologii rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego przypadł właśnie na okres pandemii. Podczas majowego Kongresu Brokerów efekty jej prac miały być przedmiotem dyskusji w środowisku. Tymczasem działalność Komisji została zawieszona. A trzeba mieć na względzie, że patologie w trudnej sytuacji związanej z koronawirusem nie będą ulegały naturalnemu wytłumieniu, tylko będą narastały.

Wielu brokerów negocjuje specjalne programy koronawirusowe. Twierdzą, że jest to ich istotny wkład w rozwój rynku. Warto jednak przyjrzeć się wartości większości z tych programów i okolicznościom, w jakich są oferowane. Powinniśmy być zachowawczą i konserwatywną branżą, która pracuje na rynku przewidywalnym i spokojnym. Niestety, mi obecna sytuacja przypomina to, co wydarzyło się w 1997 r., kiedy fala powodziowa zalewała Wrocław, a na pozostałych terenach trwała akcja ubezpieczeniowa. To jest po prostu patologia rynku. Powinniśmy myśleć o ryzyku, nie wtedy, kiedy ono się materializuje, ale dużo wcześniej. I właśnie ci klienci, którzy byli mądrzy i ubezpieczali się na przyszłość, powinni być premiiowani. Tymczasem raczej głośno jest o nowych ofertach, które zapewniają zniesienie karencji w okresie pandemii. Tym samym przyczyniamy się do destrukcji podstawowych zasad, jakie w ubezpieczeniach obowiązują.

Conecto

SAMI O SOBIE

Misją spółdzielni jest połączenie regionalnych możliwości w globalną moc, z zachowaniem dużej elastyczności cechującej mniejsze firmy i jednoczesnym uzyskaniem skuteczności oraz możliwości typowych dla dużych podmiotów.

Conecto Broker sięga do prawdziwych korzeni oraz idei spółdzielczości. Niczego nie narzuca członkom, wskazuje jedynie optymalny kierunek i rozwiązania, których zastosowanie w ostatecznym rozrachunku wzmacnia poszczególnych członków. Silni, niezależni członkowie, to silna, jednolita na zewnątrz grupa, która może więcej.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	255,65 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	67,04 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	188,61 mln zł
w tym komunikacja	➔	77,39 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE







Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	33,04 mln zł	33,04 mln zł		4,50 mln zł
2018				
2017				

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek, MSP	floty, transport	OC działalności	na życie, zdrowotne	finansowe	kredyt kupiecki

branżowe

					
transport, spedycja	budownictwo	samorządy	administracja	rolnictwo	mieszkalnictwo

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
grupa PZU	grupa Ergo Hestia	grupa Warta	grupa VIG	grupa Uniq

kluczowi

1	2	3	4	5
grupa PZU	grupa Ergo Hestia	grupa VIG	grupa Uniq	Euler Hermes

Dane dla spółdzielni Conecto Broker: Kancelaria Brokerska WTB, Kancelaria Brokerska Błaszczyk, Constans Broker, Credit Risk Brokers, Expectum Broker, Kancelaria Brokerów Quattro, Kancelaria Brokerska Faktor, Medianta Serwis Rzyżka, My Broker Aleksandra Rzewuska, Kancelaria Brokerów Ubezpieczeniowych Advisor, Wrocławskie Biuro Brokerskie, Promesa Grażyna Wyrwisz-Kowalik, Kancelaria Brokerska Profesja Marlena Maliszewska, Biskup & Joks Brokers, Biuro Brokerskie Silesia, Lugano Kancelaria Brokerska Magdalena Śnieżek-Smorowska, Pool Broker, Optima Broker, Certum, Winsers, Meritum Broker, Capital Brokers Insurance Group, KB Łukasz Grabania, KDB Brokerzy Ubezpieczeniowi, Sukurs Kancelaria Prawno Finansowa.



Tomasz Witkowski

prezes Conecto Broker

ZAUFANIE I WSPÓŁPRACA

Utworzona ponad rok temu spółdzielnia niezależnych brokerów Conecto Broker pomaga w stabilizacji pozycji rynkowej poszczególnych członków poprzez współpracę w obszarach: likwidacji szkód, wymiany doświadczeń i wiedzy, a także wzmocnienie relacji z klientami oraz ubezpieczycielami.

Miniony rok stał dla nas pod znakiem pracy u podstaw. Ten czas jednoznacznie pokazał, że można zbudować klimat zaufania w grupie niezależnych brokerów oraz, że takie połączenie przynosi dalekosiężne korzyści. Istnienie oraz sprawne funkcjonowanie Conecto Broker przeczy jednocześnie stereotypowi rynku usług brokerskich, który często jest postrzegany jako niezwykle agresywny i nieprzyjazny.

W ramach Conecto Broker widzimy wielki potencjał dla przyjętej obecnie formuły, łączącej ogromne doświadczenie i kompetencje członków. Formuły będącej administracyjnym, prawnym i organizacyjnym supportem dla jej członków, przede wszystkim w oparciu o już posiadane zasoby.

Formuła braku narzucania, na rzecz wypracowywania rozwiązań, które mogą zdobyć akceptację większości sprawia, że przyjmowane są jedynie najlepsze rozwiązania. Formuła, w obrębie której każdy członek spółdzielni może ocenić, które rozwiązania są dla niego najlepsze i wybierać „a la carte”, czyli wyłącznie to, czego naprawdę potrzebuje, by skutecznie działać i wygrywać na swoim rynku.

Spółdzielnię tworzy aktualnie 25 kancelarii, a łączna składka wszystkich jej członków wynosi obecnie ponad 250 mln zł. Nasza rynkowa siła przebicia rośnie z każdym miesiącem. W 2020 r. zamierzamy ugruntować pozycję w pierwszej dziesiątce największych krajowych brokerów z przypisem składki na poziomie 500 mln zł.

Podsumowując: mimo iż działalność operacyjną rozpoczęliśmy we wrześniu 2019 r., zdążyliśmy zbudować solidne fundamenty do dalszego rozwoju spółdzielni w obszarach:

- ➔ centralny zespół likwidacji szkód – najbardziej zaawansowany obszar i realne efekty;
- ➔ prawo ubezpieczeniowe – nawiązana współpraca z czołowymi krajowymi prawnikami;
- ➔ IT – rozpoczęcie prac nad digitalizacją i standaryzacją procesów sprzedażowych, administracyjnych, rozliczenia prowizji itd.;
- ➔ programy ubezpieczeniowe – pierwsze centralne programy przeznaczone dla spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych;
- ➔ rozwój struktur – podwojenie liczby członków Conecto Broker.

PKB

SAMI O SOBIE

Naszą siłą jest wiedza i doświadczenie.

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

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	116,35 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	6,08 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	110,27 mln zł
w tym komunikacja	➔	52,31 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	32,84 mln zł	32,84 mln zł		0,50 mln zł
2018	32,78 mln zł	32,78 mln zł		0,20 mln zł
2017	32,67 mln zł	16,71 mln zł		0,51 mln zł

SPECJALIZACJE**produktowe**

					
majątek	floty	morskie	lotnicze	affinity	zawodowe

branżowe

					
banki, finanse	grupy zawodowe	budownictwo	szkolenia	administracja państwowa	przemysł

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1	2	3	4	5
PZU	Allianz	Warta	Ergo Hestia	Uniq

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU	Allianz	Warta	Ergo Hestia	Uniq



Paweł Janczak

prezes Polskiej Kancelarii Brokerskiej

WIZERUNEK BROKERÓW JEST ZALEŻNY OD NICH SAMYCH

Kilkanaście lat temu każdy ubezpieczyciel gotów był zająć się obsługą każdego ryzyka, wystarczyła chwila dyskusji z underwriterem i nowy produkt był gotowy. Skutki takich działań nierzadko odbijały się echem po całym rynku. Dziś mocno zarysowały się specjalizacje, dzięki czemu obie strony na tych stosunkach zyskały – klient dostaje produkt lepszy z prawidłowo oszacowanym kosztem przeniesienia ryzyka.

Nadal jednak brakuje wspólnej świadomości i odpowiedzialności za rynek oraz jego wizerunek. Wprawdzie niby istnieje chęć do współpracy, ale jest ona niepogłębiona. Nie ma precyzyjnych i jednolitych wytycznych. Mam nadzieję, że opracowanie zespołu ekspertów powołanego przy Komisji Etyki Stowarzyszenia Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce stanowić będzie punkt zwrotny w sposobie działania przedstawicieli zakładów ubezpieczeń. W opracowaniu tym dostrzegam wspólne punkty z treścią dyrektywy nr 1/01/2019 SBUwP dotyczącej skutków naruszenia postulatu wyłączności umocowania brokera ubezpieczeniowego przez mocodawcę.

Niewątpliwie klienci są dziś świadomi istnienia zawodu brokera. Kiedyś wystarczyło wyjaśnić różnicę między agentem i brokerem, przedstawiając katalog czynności, jakie wykonuje broker. Dziś na rynku poziom konkurencji między brokerami jest znacznie większy. Jednocześnie częściej rola brokera zostaje spłaszczona do zestawienia katalogu najtańszych opcji ubezpieczeniowych. Obawiam się, że przyczyna takiego stanu rzeczy nie leży ani po stronie brokerów, ani klientów. Powodem jest brak precyzyjnych uregulowań prawnych, dotyczących gwarancji zaspokojenia prawa do wynagrodzenia brokera, który pozbawiony zostaje zlecenia już po jego wykonaniu. W efekcie wieloletnich zaniechań ustawodawczych, braku jednolitej linii orzeczniczej, które to postulaty były przez wiele ostatnich lat podnoszone przez środowisko brokerskie, wielu brokerów zmuszonych zostało do zmniejszenia kosztów obsługi, a tym samym ograniczenia procesów kształtujących świadomość roli pełnionej przez brokera. Oczywiście takie podejście stanowi błędne koło. Dlatego każdy broker z istoty wykonywanego zawodu swoją więź z klientem powinien oprzeć na kształtowaniu znaczenia zawodu brokera. Doprowadzenie do takiego stanu rzeczy może nastąpić poprzez dzielenie się z klientem wartościami płynącymi ze stosowania Kodeksu Etyki brokera i osadzenie ich w znaczeniu funkcji umowy ubezpieczenia. Racjonalnie postępujący klient doceni brokera, który zapewni mu pełne i realne przeniesienie ryzyka. Dlatego to od nas zależy, jak będzie wyglądał rynek brokerski w przyszłości.

Mimo poczucia odpowiedzialności za zawód brokera, jestem zdania, że problemu deprecjonowania wizerunku brokera nie uda się rozwiązać bez systemowego uregulowania zagadnienia wyłączności brokera i prawa do zachowania wynagrodzenia za wykonane czynności brokerskie.

Jednocześnie jestem przeciwnikiem jednowładztwa izby, która miałaby stanowić o tym, który broker zasługuje na uprawnienia zawodowe, a który nie. Zakładam, że izba składałaby się z członków elitarnej grupy brokerów uprawnionych do orzekania w sprawie kolegów stanowiących konkurencję. Nietrudno o niechlubne przykłady takich relatywnych ocen moralnych z naszej codzienności. To byłaby sprawiedliwość Kalego.

Supra
Brokers**SAMI O SOBIE**

Troszczymy się o interesy naszych klientów. Zależy nam, by wszelkie prowadzone przez nas działania cechowały się wysoką jakością i niezawodnością. Kilkudziesięciu pracowników naszej firmy o zróżnicowanych profilach akademickich i doświadczeniu zawodowym realizuje misję firmy: Spełniać oczekiwania klientów, dbać o najwyższą jakość usług, stale i niezłomnie doskonalić wiedzę oraz kwalifikacje w celu poszukiwania innowacji i doskonałości.





Na podstawie strony internetowej firmy

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	27,03 mln zł			
2018	25,05 mln zł			
2017	23,04 mln zł			

SPECJALIZACJE

produktowe

				
OC	majątek	komunikacja	na życie	

branżowe

				
służba zdrowia	samorządy	przemysł		

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU	Warta	Ergo Hestia	InterRisk	Allianz

Ubezpieczenia zdrowotne – dla kogo: dla pracownika, dla pracodawcy czy dla jednych i drugich?

Piotr Pryciak,

Menedżer ds. sprzedaży ubezpieczeń grupowych i zdrowotnych, Allianz Polska.

To bardzo często pojawiające się pytanie. Jestem przekonany, że zarówno pracownik, jak i pracodawca znajdą dla siebie liczne korzyści. Ubezpieczenia zdrowotne, uzupełnione – jeśli istnieje taka potrzeba – o medycynę pracy, dają pełną korzyść zarówno dla ubezpieczonego pracownika, członków jego rodziny, jak i dla pracodawcy.

Ubezpieczenie Allianz Opieka Zdrowotna daje pracodawcy realną możliwość obniżenia absencji pracowników, wzmocnienia współodpowiedzialności za zdrowie załogi oraz buduje przynależność i identyfikację pracownika z marką. Ubezpieczenie zdrowotne to istotny element systemu benefitów. Jest to także produkt dający pracownikowi poczucie bezpieczeństwa, komfortu i spokoju. Przy współpracy z Brokerem i Klientem tworzymy rozwiązania na miarę bardzo indywidualnych potrzeb Pracodawcy i Pracownika. Rola Klienta i Brokera w całym procesie jest dla Allianz bardzo istotna.

EWOLUCJA RYNKU

Na prywatne ubezpieczenia zdrowotne Polacy wydali w ciągu trzech kwartałów 2019 r. prawie 640 mln zł. To o niemal 9% więcej niż rok wcześniej. Wszystko jednak wskazuje na to, że rozwój ubezpieczeń zdrowotnych i korzystanie z alternatywnej opieki medycznej będzie konieczne również w przyszłości. Dzisiaj – mówiąc o rynku ubezpieczeń zdrowotnych – myślimy w zasadzie o ambulatoryjnej opiece medycznej. Jednak rynek w najbliższej już przyszłości, to będzie rynek „dużych ryzyk medycznych” – czyli rynek hospitalizacyjny. Bardzo trudno jest dzisiaj, w świetle obowiązujących uregulowań prawnych zorganizować takie świadczenia, lecz jestem przekonany, że będzie to rynek jutra. Świadomość ubezpieczonych wzrasta, coraz bardziej rozumiemy potrzebę i sami sobie ją definiujemy, zaczynamy patrzeć szerzej – rozumiejąc, jak ważne jest nasze zdrowie. Dlatego patrzeć na ubezpieczenia zdrowotne tylko przez pryzmat udoskonalonej opieki ambulatoryjnej może wystarczyć dzisiaj, jednak jutro horyzonty zrozumienia będą większe, a oczekiwania szersze. Co doprowadzi do tego, że hospitalizacja planowa powróci do wachlarza potrzeb.

POTRZEBY PRACODAWCÓW I PRACOWNIKÓW

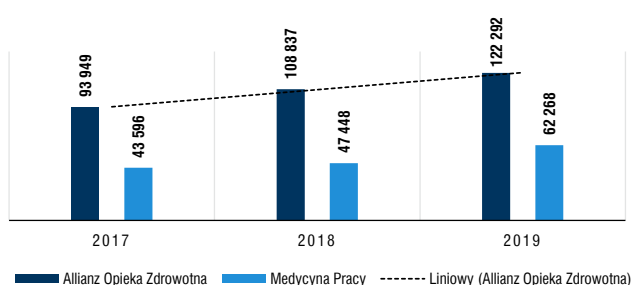
Z analizy Polskiej Izby Ubezpieczeń wynika, że na koniec września 2019 r., prywatne ubezpieczenie zdrowotne miało ponad 2,8 mln Polaków, a jego dominującą formą są grupowe ubezpieczenia zdrowotne. Liczba ubezpieczonych zwiększyła się rok do roku o ponad 15%. Całkowite wydatki na zdrowie należą w Polsce do najniższych wśród krajów rozwiniętych. Jak powinno według mnie wyglądać dobre ubezpieczenie zdrowotne? Przede wszystkim powinno odpowiadać potrzebom pracodawcy i pracowników. Powinno zapewnić dostęp do opieki medycznej w jak największej sieci różnych – dobrych i sprawdzonych placówek medycznych (ponad 2000 współpracujących z Allianz), zwrot kosztów leczenia w placówkach innych, niż współpracujące z Towarzystwem, możliwość zakupu różnych wariantów, rozszerzenia opieki o opcje rehabilitacyjne,

stomatologiczne i pakiet świadczeń opiekuńczych, rozwiązania telemedyczne. Ubezpieczenie takie powinno zapewniać szybki, dostosowany do sytuacji, czas oczekiwania na świadczenie zdrowotne, łatwość umówienia się na wizytę (infolinia, strona WWW, możliwość umówienia się na wizytę bezpośrednio w placówce (w Allianz EWKA – system automatycznej autoryzacji wizyty). Wszystkie te aspekty dostępne są w ramach grupowych ubezpieczeń zdrowotnych w Allianz.

ZADOWOLIĆ KLIENTA

Naszym celem jest rosnąć i rozwijać się wraz z naszymi Klientami. Zależy nam na ich zadowoleniu. Mamy też świadomość wyzwań, ale i możliwości, jakie stawia przed nami rozwój technologiczny. Widzimy potrzeby zarówno młodego, zdominowanego elektroniką pokolenia, potrzeby pędzącego społeczeństwa, szukającego chociaż chwili dla siebie, ale widzimy również potrzeby osób starszych i seniorów. Telemedycyna to odpowiedź na potrzebę realizacji usług medycznych, analizy wyników i poradę lekarską bez wychodzenia z domu. Telemedycyna w Allianz to nie tylko usługa telefoniczna, to również chat i wideochat z lekarzem. Klient uzyskuje dostęp do portalu pacjenta, który stanowi bazę naszych historii leczenia. Podczas konsultacji z lekarzem, tak jak w przypadku wizyty osobistej, klient może otrzymać skierowanie na badania laboratoryjne lub diagnostyczne (EKG, USG, echo serca, z wyjątkiem diagnostyki obrazowej RTG, TK, NMR oraz endoskopii), omówić z lekarzem wyniki badań laboratoryjnych lub diagnostycznych, otrzymać lub przedłużyć e-recepty na leki przyjmowane cyklicznie, uzyskać dołączoną pomoc w sytuacjach niewymagających wizyty w placówce medycznej, np. gdy chce skonsultować z internistą niepokojące objawy lub dawkowanie leków dla dziecka z pediatrą, uzyskać e-zwolnienie – decyzję o jego wystawieniu zawsze podejmuje lekarz. □

Linia wzrostu liczby ubezpieczonych



Howden Donoria

SAMI O SOBIE

Howden Donoria to jeden z czołowych polskich brokerów ubezpieczeniowych. Jesteśmy liderem we wdrażaniu nowoczesnych produktów ubezpieczeniowych na polskim rynku. Jako broker działamy od 2002 r. Od 2014 r. jesteśmy częścią brytyjskiej Howden Broking Group, a pośrednio Hyperion Insurance Group, co zapewnia nam stały dostęp do specjalistycznych rozwiązań sprawdzonych na świecie. Naszym klientom dajemy pewność uzyskania rzetelnej i kompleksowej obsługi, fachową i specjalistyczną wiedzę dostosowaną do ich potrzeb i oczekiwań oraz bezpośrednie wsparcie ekspertów z rynku reasekuracyjnego.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.



Ogólnie **➔ 187,00 mln zł**
 Ubezpieczenia na życie
 Ubezpieczenia majątkowe: ogółem
 w tym komunikacja

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	24,30 mln zł			EBITDA +27% r/r
2018	23,04 mln zł			
2017	20,26 mln zł			

SPECJALIZACJE

produktowe

					
floty	mienie, OC	osobowe	techniczne	transportowe	przedłużone gwarancje

branżowe

					
transport, spedycja, logistyka	przemysł ciężki	FMCG	rolno-spożywcza	handel	produkcja

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
Warta	Ergo Hestia	PZU	grupa VIG	Generali

kluczowi

1	2	3	4	5
Warta	Ergo Hestia	PZU	Aviva	Uniq



Dariusz Zajączkowski

prezes Howden Donoria

SYTUACJA ZDEFINIOWAŁA ROLĘ BROKERA NA NOWO

Powiedzieć, że branża stoi przed ogromnym wyzwaniem, to nic nie powiedzieć. Nigdy jeszcze nie przeżyaliśmy takich zawirowań, tak szybko zmieniającej się rzeczywistości, takiej zmiany stylu pracy. Na instytucjach finansowych, bankach, ubezpieczycielach i brokerach ciąży dziś szczególna odpowiedzialność za gospodarkę. Jest to społeczna odpowiedzialność. Nasze wartości: jak rozwój, zaufanie i bezpieczeństwo nabrały nowego znaczenia.

Nasi klienci są w trudnej sytuacji i walczą o miejsca pracy. Od naszej elastyczności zależy, czy ta walka będzie skuteczniejsza. Nie ma już żadnej wątpliwości, że trzeba będzie z nich zdjąć przynajmniej część formalności i codziennych obowiązków. Dostosować produkty i rozwiązania do nowej rzeczywistości. Kluczowe są relacje z klientami i sposób komunikacji. Dziś wynik ekonomiczny schodzi na dalszy plan. W ankietach i na papierze rezultaty branży za 2019 r. będą wyglądały świetnie. To już jednak historia. Postanowiliśmy zysk za 2019 r. pozostawić w spółce, co jest zgodne z wytycznymi KNF. My jako właściciele Howden Donoria, kierując się odpowiedzialnością za zespół, dostosowaliśmy się do pracy zdalnej, zapewniając pracownikom nie tylko narzędzia, ale i komfort pracy.

Nikt nie miał wątpliwości, że nasz biznes będzie stawał się coraz bardziej cyfrowy. Dziś wszyscy przenieśliśmy się do wirtualnego świata, by prowadzić w nim realną działalność. Sytuacja pokazała, że jest bardzo pilna potrzeba odejścia od papierowych formalności, bo te stały się kłopotliwe i ryzykowne. Procedury pracy trzeba dostosować do warunków. Dlatego w nowej rzeczywistości najszybciej odnajdą się elastyczne organizacje. Czas pokazał, że kluczowe dla naszego biznesu były inwestycje w nowe technologie. Kto zdążył, ten będzie gotów. Po kwartale, czy dwóch, gdy sytuacja zacznie wracać do względnej normalności, nasza branża będzie już zupełnie inna.

2020	2019	Nazwa firmy	Miasto	Prezes	Składka	Przychody		Przychody spółek (mln zł) wg KRS							
					(mln zł)	2019	2019	2018	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
1	1	Grupa Marsh & McLennan Marsh Mercer Oliver Wyman Guy Carpenter	Warszawa	Artur Grześkowiak Krzysztof Nowak Jean-Paul D'Offay¹ (czł. zarz.) Axel Flöring (czł. zarz.)	1 130,00	332,00	265,00	60,73	69,37	55,52	50,06	43,77	41,49	37,58	37,58
								37,17	116,06	100,94	75,94	62,11		46,16	
								26,29	23,42	18,51	13,73				
								8,81	10,65	5,30		2,39	3,11		
2	2	Grupa Willis Towers Watson Willis Towers Watson	Warszawa	Barbara Timofiejuk	2 072,11		250,57	119,54	152,85	132,13	92,64	72,16	63,43	55,83	
3	3	Grupa MAK MAK Ubezpieczenia MAK International Polski Holding Brokerski STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi	Warszawa Warszawa Warszawa Sopot	Andrzej Wasilewski Bartosz Grześkowiak Dariusz Daraż Adam Lewandowski	1 165,58	201,00	189,00	57,05	60,26	56,27	54,08	51,76	40,29		
4	4	Aon	Warszawa	Dominika Kozakiewicz	897,00	76,75	95,95	14,20	13,69	14,55	15,35	17,47	18,34	23,58	
5	5	Mentor	Toruń	Marek Kaliszek	681,06	72,36	67,55	74,68	69,40	65,92	61,77	60,00	54,25	54,51	
6	6	Grupa Nord Nord Partner Nord Re	Toruń	Krzysztof Bromka Ewa Wróbel	449,53	64,05	60,31	59,46	54,87	49,39	47,19	47,33	42,39	42,91	
								0,85	0,91	0,56	0,56				
7	9	Grupa GIA GSU Broker Polska Grupa Brokerska International Brokers Group	Gliwice Warszawa Jabłonowiec	Irena Górny-Suchoń Mariusz Goetze Mariusz Antczak	281,94	38,28	31,30	10,30	10,26	9,06	6,88	6,44	5,17	4,03	
								6,16	5,11	1,49			0,06	0,00	
8	7	EIB	Toruń	Rafał Kaszubowski	312,12	38,02	35,31		33,54	30,90	31,28	32,08	31,54	31,36	
9	17	Grupa MJM & Attis Attis Broker MJM Brokers	Warszawa Warszawa Warszawa	Dariusz Pokrowski Wojciech Rzepka	249,17	34,82	19,44	11,36	10,50	8,59	6,90	8,23	6,65	5,37	
								75,21	11,99	6,58	2,94	0,00			
10	10	PWS Konstanta	Bielsko-Biała	Jacek Kliszcz	393,64	33,05	30,93	30,93	28,32	25,93	24,43	25,88	28,35	25,90	
11	16	Grupa Conecto² Pool Broker Kancelaria Brokerska WTB Biskup & Joks Brokers Credit Risk Brokers KDB Brokerzy Ubezpieczeniowi Advisor KB Błaszczuk Constans Broker	Lublin Leszno Wrocław Poznań Kraków Jelenia Góra Zielona Góra Bielsko-Biała	Feliks Żołądek Tomasz Witkowski Krystyna Biskup Paweł Leszczuk Izabela Baszak-Wolańska Andrzej Kamiński Paweł Błaszczuk Rafał Podosek	255,65	33,04		4,02	3,22	2,81	2,87	2,70	3,36	3,38	
								2,42	2,57	1,73	1,63	1,63	1,54		
								1,99	1,81	1,75	1,35	1,11	1,06	0,97	
								1,79	1,38	0,99		0,65	0,24		
								1,77	1,52	1,13	0,29				
								1,27	1,04	0,94	0,84	0,82	0,82		
12	8	Polska Kancelaria Brokerska	Wrocław	Paweł Janczak	116,35	32,84	32,78	32,78	32,67	25,71	2,54	1,67	1,19	0,89	
13	12	Supra Brokers	Wrocław	Marcin Forys		27,03	25,05	25,09	23,10	21,87	21,65				
14	13	Grupa Howden Donoria Howden Donoria	Toruń	Dariusz Zajęczkowski	187,00	24,30	23,04	17,33		25,59	12,53	11,35			
15	18	BIK Brokers	Gdańsk	Roman Czarnowski				21,89	19,08	16,22	14,17	13,00			
16	19	MAI	Warszawa	Piotr Cieślak				18,21	12,78	12,88	10,74	9,01	8,29	7,90	
17	20	Promesa Plus	Warszawa	Krzysztof Frągsztajn				17,84	15,96	11,84	11,25	11,37	11,75	13,91	
18	15	GrEco	Warszawa	Paweł Paluszyński	153,70	14,80	21,03	21,03	18,46	18,47	21,67	36,41	37,74	34,23	
19	21	Maximus Broker	Toruń	Remigiusz Breński	125,58	13,76	12,69	12,65	10,96	10,64	10,51	10,32	10,04	8,83	
20	24	Quantum	Łódź	Jacek Ciepłucha	100,00	13,10	11,79	11,77	10,08	8,58	7,15	6,38	6,36	6,36	
21	25	Funk International	Warszawa	Wojciech Goc	111,00	12,00	10,80	10,80	9,14	7,23	6,45	6,04	5,48	5,39	
22	26	Smartt Re	Warszawa	Tomasz Libront	50,00	12,00	10,00	10,24	8,53	4,11	1,95	1,77	2,47	2,60	
23	22	Alfa Brokers	Toruń	Tomasz Chojnowski				11,34	12,54						
24	27	Inter-Broker	Toruń	Robert Kozuchowski				11,22	9,76	8,38	8,56	9,07	8,20	7,36	
25	29	Merydian	Łódź	Andrzej Wychowaniec				10,07	9,56	9,06	8,30	8,07	8,04	8,27	
26	30	Odys	Bydgoszcz	Krzysztof Bethke	74,16	9,75	8,22	8,22	7,03	6,42	5,96	5,71	5,90	4,83	
27	28	Eurobrokers	Bydgoszcz	Andrzej Frydrysek				9,49	9,61	8,17		7,02	6,05	5,42	
28	31	RKB	Wrocław	Robert Kaglik				9,13	8,02	7,15	8,39	7,34	9,41	7,70	
29	32	Brokers Union	Wrocław	Filip Rybacki				8,59	7,73	7,51	6,92	5,53	4,22	3,27	
30	33	SPB Polska	Warszawa	Tomasz Ilczuk				8,39	6,94	5,24	3,32	4,39	4,49	1,52	
31		WDB	Wysoka	Mariusz Muszyński				7,51	6,10	5,02	4,86	4,41	4,17	3,39	
32	42	mBroker Net	Poznań	Michał Mantura		7,42	3,98	3,99	3,32	2,89	2,47	1,99	1,70	1,16	
33	39	Maxima Fides	Łódź	Małgorzata Hynek-Lewandowska				6,30	4,45	4,06	3,99	5,11	5,44	4,24	
34		Riskman	Warszawa	Krzysztof Chechłacz³ (czł. zarz.)				6,12	4,30						
35	23	FST-Management	Toruń	Przemysław Termiński				5,92	12,08	22,73	25,21	23,68	25,62	25,70	
36	34	Exito Broker	Warszawa	Krzysztof Mleczak	34,63	5,75	6,48	6,43	5,82	3,81	3,27	3,16	2,95	2,99	
37	11	ARC Broker	Wrocław	Elżbieta Lipska				5,48	25,84	49,64	47,77				
38	40	Carbo Asecura	Pszczyna	Jacek Jucha	41,00	5,40	5,40	4,75	4,43	4,19	3,81	3,86	3,92	3,72	
39	35	Exfin	Warszawa	Arkadiusz Świercz				5,17	5,47	1,51	0,63	0,48	0,50	0,79	
40		Polish Brokers Group	Warszawa	Paweł Karcz	14,88	4,96	1,94	0,91	0,65						
41	37	Aspergo	Kraków	Grzegorz Szwejser	27,80	4,80	4,70	4,80	3,84	2,94	2,52	1,92	1,91	1,59	
42	36	Akma Brokers	Katowice	Roman Grzywacz				4,76	4,31	1,24	4,87	5,61	10,67	10,86	
43	45	Modus	Warszawa	Leokadia Trębska	22,89	4,56	4,12	4,12	3,48	3,14	2,80	2,74	2,44	2,30	
44	38	KJF Broker	Poznań	Jerzy Figlewski				4,46	4,18	4,19	4,43	4,63	4,65		
45	41	Sol-Broker	Warszawa	Ewa Basiak				4,29	4,27	4,73	4,92	3,05	0,00		
46	44	IRCA	Warszawa	Jerzy Lisiecki		4,01	3,62	3,62	3,27	2,50	2,25	2,09	2,27	2,31	
47		Transbrokers.eu	Wysoka	Adam Pajak				3,91	2,84	2,26	1,46	0,64			
48	49	Polonica Broker	Toruń	Grzegorz Derkowski				3,73	3,11	2,99	2,48	2,36	2,05	1,98	
49	48	Klim Brokers	Gorzów Wielkopolski	Krzysztof Klimczak		3,36	3,15	3,13	2,78	2,62	2,50	2,45	2,07	1,93	
50	46	Marcinkowski Broker	Poznań	Patrycjusz Marcinkowski				3,34	3,44	2,85					
51	47	Gofębiowska	Bydgoszcz	Jacek Trawczyński				3,29	3,31	3,17	2,82	2,69	2,40	2,46	
52	50	M Broker	Gzina	Lech Pawłusik				3,21	3,08	3,46	3,63	3,34	3,23	2,78	
53	43	Idea Broker	Wrocław	Grzegorz Bizoń (czł. zarz.)				3,10	3,85	3,27	3,02	3,72	4,10	4,11	
54	53	Rema Broker	Warszawa	Bogdan Regulski	25,55	3,01	2,55	1,32	1,29	1,30	1,41	1,29	1,47	0,92	
55	51	Saga Brokers	Poznań	Krzysztof Karczewski				2,83	2,76	2,53	2,40	2,26	1,95	2,63	
56	52	HFB Broker	Poznań	Robert Hejzner				2,57	2,58	2,08	1,64	1,63	1,23	1,07	
57	58	Pol Brokers	Sopot	Krzysztof Kalina (dyrektor)				2,45	2,21	2,05	2,45	2,41	2,40		
58	55	Alfa Strategy	Warszawa	Urszula Kubat				2,41	2,31	2,20	2,46	2,53	2,65	2,07	
59	54	Majkowski	Starogard Gdański	Ireneusz Majkowski				2,33	2,28	2,25	2,35	2,91	3,85	3,68	
60	59	ActioBroker	Bydgoszcz	Iwona Frydrysek	55,30	2,12	2,27	2,27	2,10	1,58	1,02				
61	61	L+O International	Radom	Radosław Trzosek				1,97	1,85	1,63				1,85	
62	64	Proffman Broker	Szczecin	Małgorzata Glück				1,92	1,73	1,30	1,01	1,03	0,96		
63	56	Alia Broker	Warszawa	Krzysztof Dzięczenia				1,76	2,24	1,16	0,27	0,00			
64	70	Prospector	Warszawa	Robert Andrychowicz				1,72	1,45	1,67	1,52	1,43	1,47	1,31	
65	66	Sedina Broker	Szczecin	Hubert Borys				1,70	1,61	1,17	0,99	0,86	0,88		
66	68	Equinum Broker	Sosnowiec	Anna Hajduk				1,66	1,54	1,39	1,61	1,37	1,20	1,27	
67	77	April Broker	Warszawa	Magdalena Rosiak				1,65	1,28	1,48	1,55	1,58	1,63	1,62	
68	75	Adler	Warszawa	Joanna Królikowska-Bocheńczyk		1,64	1,33	1,33	1,18	1,13	1,14	0,92	1,02	0,92	
69	73	April Medbroker	Warszawa	Magdalena Rosiak				1,63	1,37	1,17	0,98	1,18	1,08	1,03	
70		FSG Broker	Poznań	Ewa Mizik-Kobisz				1,60	1,41	1,21					
71	71	Protector Biuro Zachodnie	Poznań	Mirosław Trzeciak				1,52	1,42	1,26	1,32	1,18	1,34	1,79	
72	67	TUF Brokers	Warszawa	Karolina Turowska				1,45	1,59	1,22	1,27	1,44	1,20	1,24	
73	69	Consensus	Gdańsk	Karol Wójcik				1,43	1,47	1,32	1,23	1,25	1,35	1,22	
74	74														

Attis

SAMI O SOBIE

Nasze działania od początku oparte były na czynnym uczestnictwie w rozwoju i przemianach gospodarczych w Polsce, nie zaś wyłącznie na powielaniu istniejących zastanych rozwiązań. Zdobyte doświadczenie pozwala nam obecnie sprostać oczekiwaniom najbardziej wymagających klientów poszukujących efektywnych rozwiązań ubezpieczeniowych i nowatorskich koncepcji.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: MJM Brokers

Inne powiązane spółki z ubezpieczeniami: Attis Service, Attis Risk Management

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	173,97 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	13,85 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	160,12 mln zł
w tym komunikacja	➔	6,90 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	22,26 mln zł	17,58 mln zł	4,68 mln zł	3,00 mln zł
2018	11,36 mln zł	11,36 mln zł	0,00 mln zł	1,95 mln zł
2017	10,50 mln zł	10,50 mln zł	0,00 mln zł	0,24 mln zł

SPECJALIZACJE**produktowe**

					
gwarancje	grupowe na życie	morskie	mienie	cyber	OC

branżowe

					
budownictwo	FMCG	stocznie	meblarska	samorządy	transport

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1	2	3	4	5
Ergo Hestia	Pocztowe	PZU Życie	Warta	PZUW

kluczowi

1	2	3	4	5
Ergo Hestia	Warta	Pocztowe	PZU	Chubb



Dariusz Pokrowski
prezes Attis Broker



Marcin Ślotala
przewodniczący
rady nadzorczej
Attis Broker

JEDNOSTKI SKŁADAJĄ SIĘ NA ZESPÓŁ

Dwa lata temu MJM Brokers i Attis Broker połączyły siły. Niemal książkowo udało nam się udowodnić, że dobrze skonstruowana fuzja kapitałowa potrafi przynieść pożądane efekty. Nasze przychody wzrosły o 70% rok do roku i mamy apetyt na więcej. Przede wszystkim, głęboko wierzymy, że mimo licznych przeciwności ten rok będzie jeszcze lepszy niż poprzedni. Analizując już podpisane kontrakty, mamy szansę na kolejne 70% wzrostu. Ponadto, chcielibyśmy być spoiwem rynku, stając się atrakcyjną i bezpieczną przystanią dla brokerów z potencjałem. Prowadzimy intensywne działania w tym obszarze i zakładamy, że już niedługo będziemy mogli przedstawić publicznie konkretne efekty prowadzonych negocjacji.

Jakie są czynniki pozwalające osiągnąć korzyści płynące z fuzji? W naszym przypadku było to, przede wszystkim, powstanie odpowiedniego zespołu menedżerskiego. Wcześniej byliśmy rozsiani po rynku, a każdy z nas pracował w konkretnym otoczeniu, które, jak się teraz okazało, nie pozwalało wykorzystać istotnej części potencjału, który każdy z nas posiadał. Gdy połączyliśmy nasze organizacje, udało się wyzwolić nową energię i niedostępne wcześniej możliwości. Udało nam się zatem stworzyć odpowiednie połączenie kompetencji i temperamentów. Każdy z nas ma co najmniej kilkunastoletnie doświadczenie na rynku, które powstawało w pewnym środowisku, ale dzisiaj przesadzone na inną glebę, zaczęło rodzić więcej owoców. Zderzenie potencjału drzemiącego w obydwu zespołach na każdym poziomie organizacji, zaowocowało przeskalowaniem biznesu.

Należy mieć na uwadze, że firmę brokerską tworzą przede wszystkim ludzie. Oczywiście są wspierani przez technologie i nowoczesne rozwiązania, ale to konkretny człowiek, jego wiedza, podejście i sposób działania decydują o sukcesie organizacji. Obecnie nasz zespół liczy ponad 100 wysoko wykwalifikowanych pracowników, o których rozwój zawodowy dbamy szczególnie. Staramy się rozwijać nasze kompetencje oraz dywersyfikować źródła przychodów. Na co dzień pracujemy głównie w grupach roboczych, spotykamy się, wymieniając pomysły tak często, jak to tylko możliwe. Nie zamykamy się w gabinetach, stawiając na rozwiązywanie problemów w szerokim gronie – tak długo aż znajdujemy odpowiednie rozwiązanie. To przynosi wymierne efekty. Mimo trudnej sytuacji gospodarczej na polskim rynku wierzymy, że nasza branża ma obiecującą przyszłość.

GrECo

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

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	153,70 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	23,57 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	130,14 mln zł
w tym komunikacja	➔	20,57 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	14,80 mln zł	13,66 mln zł	1,24 mln zł	1,40 mln zł
2018	21,03 mln zł	18,60 mln zł	0,41 mln zł	0,59 mln zł
2017	18,46 mln zł	17,92 mln zł	0,00 mln zł	- 1,10 mln zł

SPECJALIZACJE**produktowe**

					
majątek	CAR/EAR	na życie, osobowe	finansowe	OC ogólne	transportowe

branżowe

					
budownictwo	energetyka, górnictwo	przemysł	transport, logistyka	instytucje finansowe	instytucje kościelne

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1	2	3	4	5
PZUW	PZU	Warta	Ergo Hestia	Axa

kluczowi

1	2	3	4	5
grupa PZU	Axa	Ergo Hestia	Warta	grupa VIG



Paweł Paluszyński

prezes GrECo Polska

KOMPETENCJE BROKERA

Ochronę ubezpieczeniową budujemy na bazie doświadczeń dwojakiego rodzaju. Pierwsza grupa doświadczeń to wydarzenia z przeszłości. Patrzymy na doświadczenia historyczne i na ich podstawie próbujemy zaprojektować, co ewentualnie może wydarzyć się w przyszłości. Drugi obszar to doświadczenia zespołów ludzkich grupy kapitałowej, do której należy broker, jej polityka i projekcja, wskazująca, że określone zdarzenia mogą wydarzyć się w przyszłości. Odnosząc się do bieżących okoliczności związanych z epidemią koronawirusa, można tę sytuację przyrównać do ataku na World Trade Center – nikt sobie wcześniej nie wyobrażał, że coś takiego może się wydarzyć. Szczególnie że epidemia dotyczy nie tylko jednego kraju, nie tylko jednego kontynentu, ale tak naprawdę całego świata. Mamy do czynienia ze zdarzeniem, które nie miało wcześniejszego precedensu w historii.

Większość dużych przedsiębiorstw, zwłaszcza zagranicznych, bardzo szybko wprowadziło plany ciągłości działania, które mieli przygotowane na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń, niekoniecznie pandemii. Teraz te plany są aktywowane. Zatem duże przedsiębiorstwa są w miarę dobrze przygotowane może nie na cały okres pandemii, ale na działania w warunkach kryzysu.

Należy spodziewać się, że w przyszłości znajdą się ubezpieczyciele, którzy będą chcieli oferować ochronę na wypadek epidemii, oczywiście za odpowiednią składkę. Tym bardziej że kapitału na rynku, przynajmniej w czasach sprzed epidemii, było dużo. I znajdują się klienci, którzy taką ochronę będą chcieli kupować. Choćby business interruption. Obecnie mamy do czynienia z przerwą w działalności, ale nie jest ona spowodowana szkodą majątkową. Jest to pokłosie decyzji administracyjnych i zakazu przemieszczenia się i innych obostrzeń administracyjnych. Zatem typowe BI nie zadziała. Jest to być może jakiś pomysł na zmianę warunków w przyszłości.

Abstrahując od bieżących wydarzeń, chciałbym zwrócić uwagę, że w ubiegłym roku w GrECo mocno pracowaliśmy nad zmianą portfela. Udział ubezpieczeń komunikacyjnych zmniejszyliśmy do 11% w 2019 r. Tym samym świadomie postawiliśmy na ryzyka typowo brokerskie, takie jak energetyka, górnictwo, branża budowlana, reasekuracja, które wymagają specjalistycznej wiedzy i kompetencji. Z punktu widzenia brokerów ubezpieczenia komunikacyjne nie stanowią już wyzwania. Coraz rzadziej mamy do czynienia z underwritingiem po stronie ubezpieczycieli, a co za tym idzie ubezpieczenia komunikacyjne nie posiadają już cech, które by powodowały, że ich obsługa jest wyjątkowa. Zwykle sprowadza się to do wystawienia polis po możliwie najniższej cenie. Zatem jest to obecnie obszar do przejścia raczej przez multiagentów niż brokerów. Oczywiście zdarzają się sytuacje, kiedy danego klienta obsługujemy w zakresie ubezpieczeń majątku, wtedy też zapewniamy obsługę w zakresie ubezpieczeń komunikacyjnych. Jednak nie jest to dla nas linia dominująca.

Maximus Broker

SAMI O SOBIE

Maximus Broker działa jako broker ubezpieczeniowy. Zakres usług oferowany naszym klientom obejmuje kompleksowe ubezpieczenie firm, samorządów terytorialnych oraz innych jednostek budżetowych. Nasza działalność obejmuje kompleksową ocenę ryzyka występującego u klienta, jak i przygotowanie, wdrożenie oraz obsługę programu ubezpieczeniowego, włącznie z obsługą szkód, gwarantując uzyskanie należytego odszkodowania. Posiadamy bogate doświadczenie w zakresie przeprowadzania konsolidacji ubezpieczeń oraz restrukturyzacji programów ubezpieczenia w celu ich optymalizacji i dostosowania do potrzeb klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.







Ogólnie		➔	125,58 mln zł
Ubezpieczenia na życie		➔	69,07 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔	56,51 mln zł
	w tym komunikacja	➔	18,16 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	13,76 mln zł	13,76 mln zł		
2018	12,69 mln zł	12,69 mln zł		
2017	10,99 mln zł	10,99 mln zł		

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek	komunikacja	na życie	OC ogólne	osobowe	OC zawodowe

branżowe

					
samorządy	spółki komunalne	sektor publiczny	MSP	przemysł	grupy zawodowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU Życie	TUW	Concordia	Uniqa	Compensa

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU Życie	Uniqa	TUW	Warta	InterRisk



Remigiusz Breński

prezes Maximus Broker

ISTOTA WYBORU BROKERA

Świadomość klientów w ostatnich latach co do chęci współpracy z brokerem ubezpieczeniowym bardzo wzrosła. Bardzo istotną kwestią dla każdego podmiotu, który zamierza skorzystać z pomocy pośrednika przy poszukiwaniu ochrony ubezpieczeniowej, jest sam wybór brokera ubezpieczeniowego. Klienci decydują się na wybór brokera, który posiada stosowne doświadczenie i wiedzę pozwalającą mu świadczyć usługę doradztwa na najwyższym poziomie.

Klient, dokonując wyboru brokera ubezpieczeniowego, powinien kierować się przede wszystkim doświadczeniem danego brokera, tj. długością prowadzenia działalności brokerskiej, liczbą obsługiwanych klientów z danej branży oraz tym, w obsłudze jakiej branży specjalizuje się dany broker. Ważne, by wybrać brokera gwarantującego wysoką jakość obsługi. Proces obsługi brokerskiej jest skomplikowany i wymaga zaangażowania wielu osób, które specjalizują się w danej dziedzinie, np. specjaliści w zakresie prawa zamówień publicznych, w zakresie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej czy też ubezpieczeń na życie, jak również w zakresie obsługi procesu likwidacji szkód.

Na rynku funkcjonuje dużo firm brokerskich, jednak ważnym aspektem jest wąska specjalizacja. Przykładowo firma Maximus Broker jest kancelarią brokerską, która prowadzi działalność od 2001 r. i od początku swojego istnienia specjalizuje się w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego oraz spółek komunalnych. Aktualnie obsługujemy prawie 600 jednostek samorządu terytorialnego oraz ponad 200 spółek prawa handlowego. Zatrudniamy ponad 100 pracowników, z czego 66 posiada zdany egzamin brokerski. Każdego roku przeprowadzamy ponad 100 postępowań przetargowych w trybie ustawy – Prawo zamówień publicznych na wybór ubezpieczyciela dla naszych klientów, a liczba obsługiwanych szkód naszych klientów w 2019 r. przekroczyła 8 tys.

Likwidacja szkód w czasie epidemii Covid-19



Karol Dąbrowski,
dyrektor Departamentu Likwidacji
Szkód Korporacyjnych, Axa.

W związku z obecną sytuacją obserwujemy spadek liczby szkód, które są zgłaszane do departamentu likwidacji szkód korporacyjnych. Istotny spadek liczby zgłaszanych szkód obserwujemy w linii ubezpieczeń komunikacyjnych, nieznaczny w linii ubezpieczeń transportowych, w pozostałych liniach biznesu spadki są niewielkie lub ich nie odnotowujemy wcale. – **KAROL DĄBROWSKI**

Epidemia Covid-19 doprowadziła obecnie do kryzysu gospodarczego i zdrowotnego. Wywiera ona ogromną presję na wszystkich, a konsekwencje walki z nią dotyczą każdego z nas. Wiele osób pracuje zdalnie, zamknięto galerie handlowe i sklepy, zamknięto szkoły. W celu opanowania sytuacji podjęto radykalne kroki, co niesie ze sobą bardzo poważne konsekwencje dla nas wszystkich.

NASTĘPSTWA EPIDEMII

Konsekwencje panującej obecnie epidemii odczuwamy obecnie w co najmniej kilku obszarach.

Od strony podażowej ograniczenie popytu może powodować zahamowanie przepływów finansowych, co grozi powstaniem zatorów płatniczych. Firmy, chcąc utrzymać płynność mogą ograniczać inwestycje i tworzenie nowych miejsc pracy. Podaż mocno cierpi na skutek zamknięcia ludzi w domach, zamknięcia granic, sklepów, firm. Branże najbardziej dotknięte kryzysem to: linie lotnicze, transport, hotele i restauracje, handel detaliczny oraz przemysł rozrywkowy. Z kolei zakłócenia transgranicznych łańcuchów dostaw negatywnie wpływają na sytuację finansową takich sektorów jak: produkcja samochodów i dóbr inwestycyjnych. Obecna gospodarka jest w dużym stopniu zglobalizowana zatem w niektórych przypadkach dochodzi do zaburzeń w łańcuchu dostaw, a niekiedy nawet do jego przerwania.

Od strony popytowej nastąpiło ograniczenie wydatków spowodowanych panującym strachem czy też ograniczeniami związanymi z przemieszczaniem się. Chcąc opanować epidemię, zamknięto restauracje, kina, nie są organizowane imprezy sportowe, branża turystyczna nie działa, w znacznym stopniu zostały ograniczone przewozy pasażerskie. W tych wszystkich miejscach nie wydajemy pieniędzy i tym samym przychody z działalności znacząco zostały ograniczone lub spadły do zera. Od strony gospodarczej/finansowej – inwestorzy zdali sobie sprawę ze spowolnienia gospodarczego. Dodatkową niepewność zwiększa fakt, że rozwój sytuacji finansowej zależy od dynamiki i rozwoju pandemii. **Jeżeli spowolnienie gospodarek potrwa wiele miesięcy, to pojawi się realne ryzyko recesji.** Jej wielkość zależeć będzie od wielu czynników m.in. od czasu, na jaki gospodarka zostanie faktycznie zatrzymana, od działań instytucji finansowych i rządowych, które będą poszukiwać sposobów na ograniczenie negatywnych skutków gospodarczych/finansowych. I wreszcie skutki społeczne, w celu opanowania sytuacji podjęto radykalne kroki, które niosą ze sobą bardzo poważne konsekwencje dla nas wszystkich. Miliony ludzi dotknięte ograniczeniami w przemieszczaniu: przywrócono granice, zamknięto sklepy, kina, restauracje, a wiele firm wprowadziło pracę zdalną. To wszystko sprawiło, że dystans społeczny między ludźmi znacznie się zwiększył.

Tym samym przekłada się to na relacje zarówno międzyludzkie, jak i relacje biznesowe.

KONIECZNE DOSTOSOWANIE

Obecna sytuacja spowodowana epidemią wymusiła wprowadzenie określonych zmian i konieczność dostosowania się do obecnych realiów w ramach posiadanych możliwości i środków. Zmiany te w większości przypadków dotyczą wszystkich przedsiębiorstw, w tym również ubezpieczycieli.

Pracownicy departamentu likwidacji szkód korporacyjnych zmienili tryb pracy z biurowej na tryb pracy zdalnej. Zmiana ta nie była odczuwalna dla naszych klientów i partnerów biznesowych, z którymi współpracujemy na co dzień. Nasze dane kontaktowe pozostają bez zmian i nie ma problemów z bezpośrednim kontraktem z likwidatorem prowadzącym postępowanie szkodowe.

Oprócz pracy zdalnej, podjęto również wiele wewnętrznych inicjatyw mających na celu usprawnienie i skrócenie procesów, jakie mają wpływ na czas likwidacji szkód. **Analizom poddano szereg istniejących procedur i podjęto szereg decyzji mających na celu usprawnienie procesu likwidacji szkód korporacyjnych.** Tam, gdzie to możliwe ograniczamy ilość dokumentacji niezbędnej do zakończenia likwidacji szkody i wypłaty odszkodowania.

W związku z potrzebą dostosowania się do obecnej sytuacji tam, gdzie to jest możliwe aktualizujemy również wewnętrzne procedury. Modyfikujemy wewnętrzne procesy w taki sposób, aby były one możliwie jak najbardziej dopasowane do obecnie prowadzonej formy pracy zdalnej. Zmieniamy lub redukujemy zaangażowanie poszczególnych obszarów w obsługę procesów likwidacji szkód tj. wypłata odszkodowania lub kosztów. Wprowadzamy również automatyzację procesów masowych.

Reagujemy również na sygnały, jakie docierają do nas ze strony dostawców usług pocztowych. Wszędzie tam, gdzie jest to możliwe przechodzimy na elektroniczną formę wymiany dokumentacji. Dzięki tym działaniom eliminujemy konieczność wymiany papierowej formy dokumentacji do niezbędnego minimum.

Spotkania biznesowe, ewentualne konsultacje odbywają się obecnie w trybie zdalnym przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej. Wyjątkiem od tej zasady są oględziny miejsc zdarzenia przeprowadzane przez niezależnych rzeczoznawców. Podejmujemy działania, aby spotkania tego rodzaju ograniczone zostały do niezbędnego minimum.

Oględziny miejsca zdarzenia przeprowadzane są przy zachowaniu szczególnych środków ostrożności przez rzeczoznawców. Liczba uczestników organiczna jest do niezbędnego minimum, zachowywany jest odpowiedni dystans przy zastosowaniu środków własnego bezpieczeństwa.

Stosowanie ww. środków bezpieczeństwa może mieć niestety również niekorzystne konsekwencje, które przekładają się na proces likwidacji szkód. Jedną z takich konsekwencji może być wydłużenie czasu likwidacji niektórych szkód z powodu np. zamknięcia na jakiś czas serwisów.

W przypadku mniejszych przedsiębiorców dokumentowanie roszczeń może być utrudnione. Ze względu na pracę zdalną nie wszystkie podmioty mają dostęp do określonych dokumentów i systemów, a przesłanie ich wymaga więcej czasu, naprawy wykonywane przez serwisy mogą się przedłużać z uwagi na braki kadrowe lub problemy z dostępem do części.

W odniesieniu do szkód osobowych docierają do nas sygnały od naszych

rzeczoznawców, co jest zrozumiałe w obecnej sytuacji, o problemach z uzyskaniem bądź koniecznością dłuższego oczekiwania na dokumentację medyczną ze szpitali czy też problemach z kontaktem z instytucjami rządowymi.

Chcąc ograniczyć niekorzystny wpływ ww. czynników na proces likwidacji szkód, wdrażane są przez rzeczoznawców alternatywne formy oględzin, w szczególności:

- ➔ wykorzystanie dronów do oględzin miejsca zdarzenia;
- ➔ weryfikacja szkody na podstawie dokumentacji fotograficznej/video;
- ➔ weryfikacja na podstawie filmów online w trakcie rozmów/uzgodnień z ubezpieczonym/poszkodowanym;
- ➔ weryfikacja szkody w oparciu o wiedzę i doświadczenie rzeczoznawców branżowych.

Niestety zdarzają się czasami szkody, które w celu ustalenia przyczyny i okoliczności ich powstania wymagają przeprowadzenia fizycznych oględzin w obecności rzeczoznawcy i są to:

- ➔ pożary, wybuchy,
- ➔ skomplikowane awarie maszyn i urządzeń.

W przypadku tego rodzaju szkód podczas oględzin stosowane są ww. środki bezpieczeństwa.

NA INNYCH RYNKACH

W odniesieniu do szkód zagranicznych w krajach: Niemcy, Słowacja, Francja, Włochy, podobnie jak w Polsce, wprowadzono tryb pracy zdalnej.

W Niemczech nie odnotowuje się istotnych zmian w związku z panującą epidemią. Wprowadzane są alternatywne formy oględzin.

Słowacy zwracają uwagę, że ubezpieczeni zgłaszają problemy związane z zamknięciem lokali, zablokowanymi transakcjami, brakiem zaopatrzenia, opóźnieniem dostaw, zamknięte magazyny itd.

We Włoszech z uwagi na panującą pandemię, której rozmiar jest znacząco większy niż w innych krajach Europy podjęto działania zmierzające do odpowiedniego przygotowania się do trudności wynikających ze zmienionej sytuacji społecznej, tj. zredukowano ilość podróży biznesowych. W kraju wyznaczone są „czerwone strefy”, do których wjazd jest niemożliwy. W związku z obecną sytuacją obserwujemy spadek liczby szkód, które są zgłaszane do departamentu likwidacji szkód korporacyjnych. Istotny spadek liczby

zgłaszanych szkód obserwujemy w linii ubezpieczeń komunikacyjnych, nieznaczny w linii ubezpieczeń transportowych, w pozostałych liniach biznesu spadki są niewielkie lub ich nie odnotowujemy wcale.

PEWNE OBawy

Mniej zgłaszanych nowych szkód wcale nie oznacza mniej pracy. Odnotowujemy jednocześnie większą aktywność zarówno po stronie klientów, jak również poszkodowanych w odniesieniu do spraw zgłoszonych przed wybuchem epidemii. To dobra informacja. Uzupełniana jest brakująca dokumentacja, która pozwala na zakończenie likwidacji szkód, które wymagały uzupełnienia niezbędnych do ich zakończenia dokumentów.

Oprócz zmiany trybu pracy, samych usprawnień w procesie likwidacji warto wspomnieć, że obecna sytuacja budzi również obawy dotyczące wzrostu potencjalnych przypadków zgłaszania zdarzeń, co do których przyczyny i okoliczności powstania mogą budzić wątpliwości co do ich autentyczności.

Przyglądamy się temu zjawisku, na szczególną uwagę zasługiwane będą:

- ➔ pożary,
- ➔ wypadki komunikacyjne,
- ➔ szkody business interruption.

Inną kwestią są obawy dotyczące skuteczności wystosowywanych regresów, spłat regresów już zakończonych. Obecny kryzys, który może mieć wpływ na płynność finansową przedsiębiorstwa będzie miał wpływ na spłatę zobowiązań w tym zobowiązań regresowych. W przypadku utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa, odzyskanie regresu może okazać się trudne lub nawet niemożliwe.

Obecna sytuacja jest inna niż ta, z jaką mieliśmy do czynienia w 2008 r. Wydaje się być znacznie poważniejsza, ponieważ powiązana jest z epidemią, której czasu trwania nie sposób przewidzieć. Niekorzystnym jest również fakt, że obecna sytuacja wpływa na stronę popytową i podaźową. Im dłużej będzie utrzymywał się obecny stan tym dotkliwiej odczujemy jego skutki. Nie pozostaje nic innego jak dostosować się do obecnej sytuacji najlepiej jak tylko potrafimy. Już dziś udowadniamy, że potrafimy wdrażać nowe rozwiązania technologiczne, zmieniać tryb pracy na adekwatny do sytuacji, tak modyfikować obsługiwane procesy, aby były równie lub bardziej wydajne. □

Quantum

SAMI O SOBIE

Kładziemy duży nacisk na rozwój informatyczny i technologiczny, zapewniając naszym klientom dostęp do nowoczesnych rozwiązań. Stale idziemy z duchem czasu, zmieniamy zastaną rzeczywistość. To, co pozostaje niezmiennie to pasja, która powołała do życia Grupę Brokerską Quantum i która wciąż napędza nas do działania. To właśnie ona pozwala nam kreować nowe rozwiązania i sprawia, że przewidujemy to, co wydawało się nie do przewidzenia. Zabezpieczamy to, co niebezpieczne. Oswajamy ubezpieczenia.

Na podstawie strony internetowej firmy


OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie		➔	100,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie		➔	30,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔	70,00 mln zł
	w tym komunikacja	➔	15,00 mln zł







WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	13,10 mln zł	13,00 mln zł		1,03 mln zł
2018	11,79 mln zł	11,66 mln zł		0,45 mln zł
2017	10,07 mln zł	9,99 mln zł		0,66 mln zł

SPECJALIZACJE**produktowe**

					
majątek, OC	finansowe	na życie	komunikacja	techniczne	transport, spedycja, logistyka

branżowe

					
farmaceutyczna	rolno-spożywcza	przemysł	informatyka	budownictwo	transport, spedycja, logistyka

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1	2	3	4	5
grupa PZU	grupa Ergo Hestia	Wiener	grupa Axax	Euler Hermes



Jacek Cieplucha

prezes Grupa Brokerska Quantum

DEDYKOWANE PROGRAMY JAKO EFEKT PRACY BROKERA

Quantum jest brokerem uniwersalnym. Działamy zarówno w obszarach ubezpieczeń majątkowych (mienia, OC, technicznych oraz komunikacyjnych), w ubezpieczeniach wierzitelności, a także w ubezpieczeniach na życie. Jesteśmy aktywni na rynku gwarancji ubezpieczeniowych czy ubezpieczeń cybernetycznych. Daje nam to możliwość zaspokojenia potrzeb klientów w zakresie bardzo zróżnicowanych oczekiwań. To nasz świadomy wybór, by nie dokonywać nadmiernie wąskiej specjalizacji. W trudnych warunkach, z którymi wkrótce będzie musiał się zmierzyć rynek ubezpieczeniowy, takie podejście może okazać się szczególnie korzystne. Wyspecjalizowane firmy brokerskie mogą bowiem trafić akurat na ten segment rynku, który będzie przeżywał szczególne kłopoty. A wiadomo, że polska gospodarka będzie przeżywała kłopoty. Spodziewam się, że mniej więcej za 6 miesięcy przekonamy się, w jakim kierunku rynek ubezpieczeniowy będzie kroczył. Będzie widać, jakie będą rezultaty zbiegu w jednym czasie oczekiwanych od lat epidemii i kryzysu ekonomicznego. Zobaczymy, z jakimi konsekwencjami obu zdarzeń już niedługo będziemy musieli się zmierzyć. Dla nikogo z nas nie będzie to neutralne doświadczenie. Rację będą mieli ci, którzy są wyposażeni w płynność, dotyczy to również brokerów.

Zadaniem brokera ubezpieczeniowego jest przygotowywanie programów szytych na miarę. Mamy wdrożony cały szereg produktów ubezpieczeniowych czy rozwiązań ubezpieczeniowych, które są opracowane dla potrzeb konkretnych klientów. Przygotowanie dedykowanych programów wymaga negocjacji z ubezpieczycielami. Jest grupa ubezpieczycieli, która podchodzi do tworzenia indywidualnych rozwiązań z zainteresowaniem i grupa ubezpieczycieli, która podchodzi do tego z większą obawą. Na pewno w trakcie rozmów i negocjacji, by przekonać do racji ważnych dla klienta, pomagają nam nasze wieloletnie kontakty z poszczególnymi zakładami ubezpieczeń. Wiele lat temu, w czasie poprzedniej epidemii, zaaranżowaliśmy dla jednego z klientów ubezpieczenie magazynów wypełnionych szczepionkami przeciwko grypie na wypadek ich niesprzedania przed upływem terminu ich ważności. Ostatecznie szczepionki się nie sprzedały, a ubezpieczyciel pokrył istotną część poniesionej szkody.

W chwili obecnej również jesteśmy w trakcie wdrażania rozwiązań mających ograniczyć naszym klientom rozmiar ewentualnych strat oraz zoptymalizować pokrycie ich potrzeb. Należy spodziewać się, że ubezpieczyciele dokonają przeglądu oferowanych produktów. Na razie widać, że zastanawiają się, na ile poszczególne OWU zawierają wyłączenia ryzyk pandemii lub sygnalizują, że w niektórych rodzajach ubezpieczeń takie wyłączenie może się znaleźć. Pod szczególną presją znajdują się ubezpieczenia wierzitelności oraz gwarancji ubezpieczeniowych. Tu pojawia się ważna rola brokera, który powinien bacznie i na bieżąco obserwować trendy i zmiany. My, wszyscy uczestnicy rynku, ubezpieczyciele i brokerzy, musimy zachować się teraz szczególnie odpowiedzialnie, mając na względzie interesy naszych klientów oraz przyszłe losy ubezpieczeń.

Funk
International**SAMI O SOBIE**

Już od ponad 25 lat na rynku lokalnym i ponad 140 lat w skali globalnej Funk International Polska zapewnia najlepsze rekomendacje w obszarze ubezpieczeń, zarządzania ryzykiem i doradztwa w zakresie rozwiązań emerytalno-inwestycyjnych.

Projektujemy i wdrażamy indywidualne rozwiązania z krajowego i zagranicznego rynku ubezpieczeń oraz zarządzania ryzykiem zarówno w zakresie analizy funkcjonujących zagrożeń oraz tworzenia nowatorskich programów ubezpieczeniowych, jak i – co równie ważne – skutecznego nadzoru nad dochodzeniem roszczeń odszkodowawczych.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie		➔	111,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie		➔	33,80 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔	77,10 mln zł
	w tym komunikacja	➔	14,00 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	12,00 mln zł	11,00 mln zł		1,70 mln zł
2018	10,80 mln zł	10,80 mln zł		1,50 mln zł
2017	9,50 mln zł	9,10 mln zł		1,60 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek	employee benefits	komunikacja	OC ogólne	OC zawodowe	D&O

branżowe

				
motoryzacja	meblowa	spożywcza	doradztwo prawno-podatkowe	transport, spedycja, logistyka

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU Życie	Aviva	Warta	Ergo Hestia	Axa

kluczowi

1	2	3	4	5
Chubb	Ergo Hestia	Axa	PZU Życie	Warta



Wojciech Goc

prezes Funk International Polska

Z OPTYMIZMEM PATRZYMY W PRZYSZŁOŚĆ

Analizując obecną sytuację gospodarczą powstałą w wyniku pandemii Covid-19, a także patrząc przez pryzmat historii rynku ubezpieczeniowego, staramy się pozytywnie patrzeć w przyszłość.

Mając na względzie często zauważaną u klientów tendencję do odwrotnie proporcjonalnej chęci do retencji ryzyka w stosunku do koniunktury na rynku, możemy przyjąć, że obecne pogarszanie się wskaźników gospodarczych może spowodować, iż przedsiębiorcy staną się bardziej przezorni i dużo bardziej skłonni, by kupować ochronę ubezpieczeniową.

Oczywiście trudno przewidywać, co się będzie działo za 3 miesiące, za 6 miesięcy czy za rok.... Tym niemniej wierzymy, iż pandemia nie przyniesie większych zagrożeń dla Funk Polska.

Jako broker międzynarodowy, z mocno zdywersyfikowanym portfelem klientów i również nieco różniący się specyfiką od brokera lokalnego, Funk ma możliwość elastycznego przekierowania zasobów w te obszary, które wymagają wzmożonego wsparcia. Mówiąc o dywersyfikacji w innym aspekcie – zróżnicowanie linii ubezpieczeniowych w prowadzonej przez Funk działalności stanowi nasz atut. Możemy dzięki niemu skupić się w obecnym czasie na tych obszarach, które mogą być perspektywą rozwoju dla naszej organizacji.

W czasie pandemii niektórzy pracownicy zyskali nieco więcej czasu na kwestie niedotycające bezpośrednio obsługi klientów. Czasu, który można wykorzystać na różne sposoby. Funk zachęca swoich pracowników, by go przeznaczyć na samodoskonalenie. Duża część naszego zespołu uczestniczy teraz w wielu szkoleniach i webinarium. Ponadto wielu z nas dzięki pracy zdalnej nabiera umiejętności lepszego zarządzania czasem i organizacją pracy. To są kompetencje, które z nami pozostaną również po okresie pandemii.

Wierzymy, że ten trudny i mocno inny okres w naszym zawodowym życiu, nowe doświadczenia i kwalifikacje tylko wzmocnią Funk i dodadzą naszym pracownikom energii na „popandemiczny czas”. Niezmiennie twierdzimy, iż cała siła Funk to nasi pracownicy, którymi zwłaszcza teraz musimy się dobrze zaopiekować, tak by oni z taką samą, wiarą, tfnością i zaangażowaniem opiekowali się naszymi klientami. Takie podejście i odpowiedzialność za swoje kadry, zwłaszcza w trudnych chwilach procentuje w długofalowym partnerstwie.

W ubiegłym roku Funk w Polsce obchodził jubileusz 25-lecia. Dołączyliśmy do zanego grona firm brokerskich ze stażem wynoszącym ćwierć wieku. W naszym przypadku zbiegło się to dodatkowo z jubileuszem 140-lecia istnienia firmy-matki.

Nie o liczby jednak chodzi, lecz o rosnące wraz ze spółką zaufanie do marki Funk i jej uznanie na rynku. Siła wieloletnich doświadczeń procentuje tak w relacjach z klientami, jak i ubezpieczycielami, buduje stabilność i wzajemne relacje. Są one niezmiernie ważne, bez nich „opieka” brokerska nie zaistniałaby, a nasz zawód nie różniłby się wiele od innych „sprzedawców”.

Smartt Re

SAMI O SOBIE

Nasza misja to kształtowanie partnerskich relacji z naszymi klientami i zapewnianie możliwie najlepszego poziomu usług. Dbamy o stały rozwój zawodowy naszych pracowników, jak również pozostajemy w kontakcie z głównymi reasekuratorami w Europie i na świecie. Współpracujemy z wybranymi przez nas najlepszymi partnerami, polskimi i zagranicznymi. Specjalizujemy się w identyfikowaniu i poszukiwaniu ryzyk, które określamy w trakcie badania potrzeb klienta.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie **→ 50,00 mln zł**
 Ubezpieczenia na życie
 Ubezpieczenia majątkowe: ogółem
 w tym komunikacja

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód		Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia + reasekuracja	
2019	12,00 mln zł	11,50 mln zł	
2018	10,00 mln zł	9,50 mln zł	
2017	9,00 mln zł	8,50 mln zł	

SPECJALIZACJE

produktowe

					
OC ogólne	lotnicze	majątek	techniczne	na życie	finansowe

branżowe

					
energetyka	lotnictwo	budownictwo	kolejnictwo	grupy zawodowe	banki



Michał Chmielewski

doradca zarządu Smartt Re

POTRZEBNE SZERSZE SPOJRZENIE

Ostatnia dekada na rynku reasekuracyjnym to istna podróż kolejką górską. Od spadających stawek dla klientów szkodowych, do rosnących składek dla tych bezszkodowych. Wynik techniczny, EBIDTA czy też udział w rynku stały się wyznacznikami i celem działalności wielu uczestników rynków ubezpieczeniowych oraz finansowych, pokrywając lekkim kurzem istotę swojej działalności – czyli interes klienta. Interes rozumiany nie jako utrzymywanie niskich stawek dla osiągnięcia wyżej wymienionych celów, a interes rozumiany jako uczestniczenie w relacji partnerów – którzy są dla siebie przewidywalni, a i ich zachowania oraz stosunek do przedstawianych warunków odnowieniowych adekwatny do spójnej, długoterminowej polityki underwritingowej.

Sytuacja bez precedensu, jaką są zdarzenia związane z Covid-19, powoduje, że na horyzoncie pojawia się wiele znaków zapytania i jak na razie niewiele odpowiedzi. W czasie pisania niniejszego tekstu (kwiecień 2020) nieznana była jeszcze linia sądów dotycząca odpowiedzialności z ubezpieczenia utraty zysku w następstwie wirusa z Wuhan. Potencjalna wysokość odszkodowań, szacowana na ok. 450 mld USD miesięcznie, w samych Stanach Zjednoczonych mogłaby z powodzeniem „zmięść” większość ubezpieczycieli i reasekuratorów, a nieliczni, którzy przetrwaliby – mogliby kształtować ceny reasekuracji na dowolnym poziomie. Istnieje tylko obawa, czy miałby jeszcze kto tę reasekurację kupować.

Dlatego też w Smartt Re patrzymy na ryzyka reasekuracyjne, którymi się zajmujemy szerzej niż tylko jako zadania do plasowania. W naszych działaniach staramy się tak kształtować panel reasekuracyjny, aby długoterminowe planowanie, wiarygodność finansowa, relacje i przewidywalność były maksymalnie stałe w niestałych okolicznościach.

Dlatego też Smartt Re to nie tylko reasekuracja, ale również planowanie strategiczne, wielowymiarowe negocjacje i szukanie rozwiązań, kierunków, które z czasem stają się wyznacznikiem i sposobem działania często naszych większych i bardziej rozpoznawalnych konkurentów rynkowych.

MJM Brokers

SAMI O SOBIE

Jesteśmy częścią jednej z najbardziej dynamicznie rozwijających się grup pośrednictwa ubezpieczeniowego. Źródłem naszej przewagi konkurencyjnej jest ścisła specjalizacja w zakresie ubezpieczeń pojazdów.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Attis Broker

Inne powiązane spółki związane z ubezpieczeniami: MJM Holdings

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie		➔ 75,21 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 75,21 mln zł
	w tym komunikacja	➔ 75,21 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	11,99 mln zł	11,92 mln zł		1,08 mln zł
2018	6,58 mln zł	6,40 mln zł		- 0,93 mln zł
2017	0,36 mln zł	0,36 mln zł		- 0,51 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

 komunikacja	 floty	 OCP	
--	--	--	--

branżowe

 transport ciężki	 dealerzy samochodów	 wypożyczalnie samochodów	 leasing samochodów	
---	--	---	---	--

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1 Ergo Hestia	2 PZU	3 Warta	4 Inter Partner Assistance	5 Conopius Managing Agent
------------------	----------	------------	-------------------------------	------------------------------

kluczowi

1 Ergo Hestia	2 PZU	3 Warta	4 Inter Partner Assistance	5 Conopius Managing Agent
------------------	----------	------------	-------------------------------	------------------------------



Przemysław Owczarek,
Poland Czech Hungary Cluster President,
Chubb European Group SE Oddział w Polsce

Chubb w Polsce

– 15 lat zaufania i współpracy

15 lat istnienia firmy Chubb w Polsce to dobry moment na podsumowania. Pracuję w Chubb od 2009 roku, a więc od czwartego roku funkcjonowania firmy w Polsce. Początkowo prowadziliśmy działalność jako ACE, a po przejęciu firmy Chubb, od maja 2017 roku, funkcjonujemy pod obecną nazwą – Chubb. W tym czasie miałem przyjemność obserwować rozwój naszej firmy na rynku.

Kilkanaście lat to długi okres, szczególnie jeśli wziąć pod uwagę tempo zmian zachodzących we współczesnym świecie. Tak wiele się wydarzyło – nie tylko z punktu widzenia ubezpieczycieli i brokerów, ale także potrzeb naszych klientów. Rozwinęliśmy naszą działalność, aby sprostać ich wymaganiom.

NOWE WYZWANIA, NOWE ROZWIĄZANIA PRODUKTOWE

Firmy muszą zmierzyć się z nowymi rodzajami ryzyka, a zatem zmieniają się też oczekiwania klientów towarzystw ubezpieczeniowych. Cyberprzestępstwa są realnym problemem w niemal każdej firmie, ze względu na coraz większe uzależnienie od technologii i cyfrowej komunikacji. Ochrona środowiska staje się coraz ważniejsza, szczególnie ze względu na wprowadzane regulacje i egzekwowanie obowiązujących przepisów, ale także z powodu zmieniających się poglądów i oczekiwań społeczeństwa. Więcej wymagamy jako konsumenci od wytwórców – oczekujemy, że produkty, które nabywamy w sklepach, będą bezpieczne i jak najwyższej jakości. Globalna mobilność stała się dla nas codziennością. Coraz łatwiej jest odwiedzić najbardziej odległe i egzotyczne kraje, a nawet przeprowadzić się tam – tak w celach prywatnych, jak i służbowych. Biorąc pod uwagę wszystkie te czynniki, zwracamy uwagę na to, by ubezpieczenia oferowane przez Chubb były dostosowane do wyzwań, z jakimi zmagają się firmy i indywidualni klienci. Wśród naszych produktów dla klientów korporacyjnych warto wymienić: ubezpieczenie ryzyk cybernetycznych, odpowiedzialności członków organów spółek kapitałowych (D&O), aktów terroryzmu, kosztów wycofania produktu z rynku czy kosztów naprawy środowiska naturalnego wynikających z jego zanieczyszczenia. Nowością w naszej ofercie jest również ubezpieczenie medyczne osób delegowanych na dłuższe kontrakty do pracy za granicą. Oferujemy także unikalne rozwiązania dla klienta indywidualnego, takie jak ubezpieczenia turystyczne i ubezpieczenia telefonów komórkowych. W tym zakresie współpracujemy z liniami lotniczymi, bankami i operatorami telefonii komórkowej.

ZAUFANIE W CZASACH PRZEMIAN

Postęp technologii przyspieszył gwałtownie w ostatnich latach i chociaż stworzyło to wiele możliwości dla nas i ogólnie dla firm, pojawiło się też wiele nowych wyzwań. Na przykład, klienci oczekują od nas najnowszych rozwiązań technologicznych, zwłaszcza w zakresie obsługi klienta, a my musimy spełnić ich wymagania.

Przez ostatnie lata byliśmy świadkami wydarzeń, które wpłynęły na funkcjonowanie nie tylko firm ubezpieczeniowych, ale i całych społeczeństw. Najpierw kryzys finansowy w latach 2008/2009, potem Brexit, a obecnie – epidemia COVID-19. Do tego dochodzą zmiany o szczególnym znaczeniu dla branży ubezpieczeniowej, jak ustawa dystrybucyjna czy ogólne rozporządzenie o ochronie danych (RODO). Dla mnie każde z tych wyzwań to motor napędowy zmian w naszej firmie.

W obliczu Brexitu naszym głównym celem było zapewnienie klientom, brokerom i partnerom przejrzystości, ciągłości świadczenia usług i poczucia pewności. Stąd decyzja o przeniesieniu Chubb European Group do Francji na początku 2019 roku. Koronawirus stał się wyzwaniem, którego skali nikt nie był w stanie przewidzieć. Do końca nie wiemy, jak zachowa się rynek, przewidujemy jednak, że epidemia może wpłynąć na zwiększenie zainteresowania klientów niektórymi produktami ubezpieczeniowymi. Być może zdeterminuje też ubezpieczycieli do rozbudowywania oferty o nowe rozwiązania, które będą odpowiadać na nowe potrzeby klientów korporacyjnych i indywidualnych, dostosowujących się do funkcjonowania w nowej rzeczywistości.

Niezależnie od tego, co się stanie, nasze relacje z brokerami i klientami pozostaną na pierwszym planie i zawsze będziemy dla nich dostępni. Od 15 lat brokerzy są dla nas kluczowymi partnerami w Polsce i mamy nadzieję, że nasze relacje będą się tylko rozwijać. Partnerska współpraca z nimi pozwala nam niezmiennie świadczyć usługi na najwyższym poziomie, za co w tym miejscu chciałbym wszystkim serdecznie podziękować. Zaufanie partnerów biznesowych jest dla nas najwyższą wartością, dlatego obiecuję dalej na nie pracować wspólnie z naszym oddanym zespołem. □

CHUBB

- Ekspert w obsłudze klientów korporacyjnych.
- W Polsce od 2005 roku; początkowo pod marką ACE, a od maja 2017 roku, po przejęciu Chubb przez ACE, funkcjonuje pod obecną nazwą.
- Ma oddziały w 54 krajach.
- Największy na świecie ubezpieczyciel notowany na giełdzie, oferujący ubezpieczenia majątkowe i odpowiedzialności cywilnej.
- Oferta m.in. w zakresie ryzyk cybernetycznych, odpowiedzialności członków organów spółek kapitałowych (D&O), aktów terroryzmu, kosztów wycofania produktu z rynku czy kosztów naprawy środowiska naturalnego.

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: Business Insurance Brokers

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	74,16 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	7,02 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 67,14 mln zł
	w tym komunikacja	➔ 29,01 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	9,75 mln zł	9,68 mln zł		0,25 mln zł
2018	8,22 mln zł	8,22 mln zł		0,23 mln zł
2017				

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek	OC ogólne	kommunikacja	OC zawodowe	transportowe	D&O

branżowe

					
produkcja ciężka	transport, spedycja	produkcja lekka	budownictwo	gospodarka odpadami	samorządy

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU	Ergo Hestia	Uniqa	Warta	InterRisk

kluczowi

1	2	3	4	5
Warta	PZU	Uniqa	Ergo Hestia	InterRisk

Dane dla grupy Odys

Exito

SAMI O SOBIE

Naszą wizją jest stworzenie przedsiębiorstwa innowacyjnego o rozpoznawalnej marce, którego reputacja będzie cennym aktywem, następnych pokoleń pracowników, a poprzez świadczenie usług doradztwa i pośrednictwa ubezpieczeniowego na najwyższym poziomie kompetencji chcemy gwarantować bezpieczeństwo tym, którzy je nam powierzyli. Osiągamy to poprzez:

- świadczenie usług w oparciu o wysokie standardy etyczne i merytoryczne oraz transparentność działania,
- zapewnienie dobrych warunków pracy, poprzez podnoszenie kwalifikacji pracowników i kadry menedżerskiej,
- propagowanie kultury organizacyjnej kładącej nacisk na zrozumienie i poszanowanie oczekiwań klienta,
- współpracę z szerokim gronem specjalistów i ekspertów w zakresie ryzyk ubezpieczeniowych. Gwarantem spełnienia powyższych celów jest wdrożony i doskonalony System Zarządzania Jakością – ISO 9001:2008.

Powiązane spółki brokerskie: Eko Broker, ECRB

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie		➔ 34,63 mln zł
Ubezpieczenia na życie		➔ 2,16 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 22,00 mln zł
	w tym komunikacja	➔ 4,85 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	5,75 mln zł	5,66 mln zł		
2018	6,48 mln zł	6,43 mln zł		0,66 mln zł
2017	5,91 mln zł	5,82 mln zł		1,11 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
finansowe (gwarancje)	majątek	morskie, stoczniowe	CAR/EAR	komunikacja	OC ogólne, D&O

branżowe

					
budownictwo, infrastruktura	morska, stoczniowa	przemysł ciężki	handel	komunikacja, TSL	szuflca zdrowia

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU	Ergo Hestia	Euler Hermes	Axa	Wiener

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU	Ergo Hestia	Euler Hermes	Axa	Wiener

Carbo
Asecura**SAMI O SOBIE**

Naszą niezawodność zawdzięczamy umiejętności rozpoznawania potrzeb klientów oraz szybkiego reagowania na dynamiczną zmianę warunków rynkowych. Dwadzieścia siedem lat doświadczenia zaowocowało zaufaniem ponad 1000 klientów instytucjonalnych i partnerów biznesowych.

Nasz zespół brokerów to połączenie wysokich kwalifikacji, pasji i entuzjazmu, a także bogatego doświadczenia zawodowego sięgającego niejednokrotnie początku ery wolnorynkowych ubezpieczeń w Polsce.

Od początku działalności dbamy o to, by nasza obsługa była kompleksowa. Nasza praca nie kończy się w momencie wyboru rekomendowanego ubezpieczenia. Jesteśmy z klientem przez cały okres współpracy – doradzamy, proponujemy nowe, lepsze rozwiązania oraz wspieramy w przypadku likwidacji szkód.

Powiązane spółki brokerskie: CA Sport Broker

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.







Ogólnie	➔	41,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	18,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	23,00 mln zł
w tym komunikacja	➔	11,30 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	5,40 mln zł	5,30 mln zł		0,50 mln zł
2018	5,40 mln zł	4,70 mln zł		0,40 mln zł
2017	4,50 mln zł	4,30 mln zł		0,30 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
floty	majątek	na życie	OC ogólne	osobowe	zdrowotne

branżowe

					
samorządy	transport	budownictwo	przemysł	służba zdrowia	usługi

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU Życie	Ergo Hestia	PZU	Warta	Compensa

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU Życie	Ergo Hestia	PZU	Warta	Uniqa

W przyszłość z brokerami



Michał Jakubowski,
Dyrektor ds. Biznesu Korporacyjnego
w Aegon.



Aegon w ubiegłym roku rozpoczął działalność w obszarze klientów korporacyjnych. Po udanym debiucie pora na nowe propozycje i rozszerzenie współpracy z brokerami w zakresie oferty ubezpieczeniowej.

Pierwsze kroki we współpracy z brokerami ubezpieczeniowymi stawialiśmy przy wdrożeniu Pracowniczych Planów Kapitałowych. Cieszy mnie to, że w wielu przypadkach to dzięki rekomendacji brokerów podpisaliśmy umowy z pracodawcami. Brokerzy, jak nikt inny, potrafili pokazać swoim klientom wartość dodaną wynikającą ze współpracy z rzetelną i doświadczoną instytucją finansową. To szczególnie ważne w przypadku długoterminowego programu zabezpieczenia emerytalnego, gdzie wchodzi w grę wizerunek pracodawcy podejmującego decyzję, kto i jak będzie zarządzał oszczędnościami jego pracowników.

Te doświadczenia potwierdziły nam, jak ważne jest wypracowanie i pielęgnowanie odpowiedniej relacji. Takiej, która jest oparta na zaufaniu klienta i przekonaniu, że rozwiązanie, które otrzymał od nas z pomocą i przy rekomendacji swojego brokera, jest dobrze dopasowane do jego potrzeb. To właśnie chcemy oferować brokerom w ramach współpracy z Aegon w obszarze klientów korporacyjnych, proponując nowoczesne i innowacyjne grupowe ubezpieczenia na życie.

Często powtarzamy, że **wizytówką Aegona są ludzie**. Cały zespół Biznesu Korporacyjnego w Aegon tworzą osoby z wieloletnim doświadczeniem we współpracy z brokerami. Dzięki temu jesteśmy w stanie pokazać, że można polegać na współpracy z nami i zdobywamy zaufanie naszych partnerów. A zaufanie to podstawa udanego, ale co ważniejsze także stabilnego biznesu.

W ubezpieczeniach świat szybko idzie do przodu zarówno w kwestiach

produktowych, jak i w obszarze narzędzi i wsparcia dla klientów. Wydarzenia ostatnich tygodni z pewnością jeszcze przyspieszą te zmiany. Broker, który chce profesjonalnie obsługiwać swoich klientów, musi być z tymi nowościami na bieżąco. Ubezpieczenia grupowe na życie, które funkcjonują na rynku, bardzo często oparte są o rozwiązania wypracowane i wdrożone kilka lat temu. Rzadko, jeśli w ogóle, są uaktualniane o nowe elementy. Tym samym nie dają klientom dostępu do najnowszych, najbardziej zaawansowanych rozwiązań, które przecież mogliby mieć.

Dlatego **w Aegon wychodzimy z konkretnymi propozycjami dla brokerów i ich klientów w zakresie ubezpieczeń grupowych dla pracowników w zakładach pracy oraz ich rodzin**. W przypadku naszego nowego ubezpieczenia cały proces sprzedaży i wdrożeń zaplanowaliśmy w sposób zdalny, jeśli taka będzie wola klienta. Łącząc siły z naszym partnerem, dajemy pracodawcom do dyspozycji zaawansowane technicznie, ale jednocześnie niezwykle proste w obsłudze narzędzia. Warto więc zapoznać się z naszą ofertą, wypróbować ją, by w końcu przekonać się, że warto zarekomendować klientom ciekawą zmianę, korzystając z naszych propozycji. Przygotowując naszą nową ofertę, postawiliśmy na unikalne na rynku podejście do współpracy z brokerami. Wiemy, że dziś czas jest towarem deficytowym, dlatego przede wszystkim **stawiamy na szybkość procesu sprzedaży i przygotowania oferty, ale również szybkość w obsłudze**. Chcemy zapewnić sprawną on-line'ową komunikację pomiędzy wszystkimi czterema

stronami uczestniczącymi w przygotowaniu umowy ubezpieczenia grupowego, tj. sprzedawcą, brokerem, underwriterem oraz klientem. Naszym atutem będzie elastyczność – jesteśmy w stanie dopasować ofertę do każdego zapytania. Będziemy też edukować rynek, pokazując brokerom i klientom, w jaki sposób można podejść do zmian i uzyskać ciekawą i atrakcyjną ofertę.

Stawiamy również na kompleksowość oferty dla każdego klienta z segmentów SME oraz Korporacyjnego. Komponentując ofertę z Grupowych Ubezpieczeń na Życie, Pracowniczych Planów Kapitałowych oraz Grupowych Ubezpieczeń Zdrowotnych, **nasi Dyrektorzy Regionalni będą w stanie przygotować komplementarny zestaw łączący w sobie 3 elementy: ochronę życia, zdrowia i emeryturę zarówno dla pracodawców, jak i pracowników oraz członków ich rodzin**.

Startujemy ze sprzedażą nowej oferty już niedługo. Planujemy szkolenia – w tym on-line – i już niebawem będziemy mogli obsłużyć pierwsze zapytania brokerskie i przygotować oferty ubezpieczeń grupowych. Zapraszam więc już dziś na szkolenia indywidualne i grupowe dla brokerów oraz do kontaktu: michal.jakubowski@aeon.pl. Mam też nadzieję, że będziemy mieli możliwość osobistego spotkania się w trakcie Kongresu Brokerów oraz na licznych spotkaniach bilateralnych.

Nasze nowe ubezpieczenie grupowe nazwaliśmy Razem w Przyszłość. Mam nadzieję, że będzie to także hasło przyświecające naszej współpracy z brokerami. Zapraszamy do odkrywania tej przyszłości razem z Aegon!

Polish Brokers Group

SAMI O SOBIE

Nasza firma jest polskim brokerem ubezpieczeniowym, wyspecjalizowanym w programach świadczeń pracowniczych. W obszarze naszego największego zainteresowania są grupowe ubezpieczenia na życie, programy medyczne oraz emerytalne. Dzięki szerokim kompetencjom pracowników zapewniamy naszym klientom wsparcie również w liniach ubezpieczeń majątkowych, OC, komunikacyjnych, finansowych oraz specjalistycznych. Naszą specjalizacją są też ubezpieczenia ryzyk cybernetycznych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Inne powiązane spółki związane z ubezpieczeniami: PBG Services, PBG Management

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	14,88 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	13,58 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 1,29 mln zł
	w tym komunikacja	

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	4,96 mln zł	1,57 mln zł		
2018	1,94 mln zł	0,91 mln zł		
2017	0,76 mln zł	0,65 mln zł		

SPECJALIZACJE

produktowe

					
na życie	medyczne	OC	majątek	D&O	cyber
<h3>branżowe</h3>					
					
przemysł	banki	IT	budownictwo	real estate	telekomunikacja

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU Życie	Generali Życie	Colonnade	Warta Życie	Ergo Hestia

kluczowi

1	2	3	4	5
Lux Med	Nationale-Nederlanden	Chubb	PZU	InterRisk

Aspergo

SAMI O SOBIE

Jesteśmy dynamiczni, nowoczesni 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

OBŚLUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie		➔	27,80 mln zł
Ubezpieczenia na życie		➔	2,97 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔	24,83 mln zł
	w tym komunikacja	➔	6,16 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	4,80 mln zł	4,80 mln zł		- 0,03 mln zł
2018	4,70 mln zł	4,70 mln zł		0,24 mln zł
2017	3,80 mln zł	3,80 mln zł		0,15 mln zł

SPECJALIZACJE**produktowe**

				
majątek	OC ogólne	komunikacja	na życie	finansowe

branżowe

					
mieszkalnictwo	samorządy	przemysł	transport	budownictwo	handel

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1	2	3	4	5
Ergo Hestia	PZU	Uniqa	InterRisk	Warta

kluczowi

1	2	3	4	5
Ergo Hestia	PZU	Uniqa	InterRisk	Warta

Jak pandemia zmieniła ubezpieczenia korporacyjne?



Tomasz Kukuła,
dyrektor Underwritingu Ubezpieczeń
Korporacyjnych w Generali.

Beth wraca z podróży służbowej do Azji, gdzie w restauracji, mając kontakt z kucharzem, zaraża się tajemniczym wirusem... a konkretnie wirusem odzwierzęcym przeniesionym z nietoperza na świnię, a potem dopiero na człowieka. Po kilku dniach od powrotu zaczyna się czuć coraz gorzej, jej syn także ma objawy nietypowej grypy. Wysoka gorączka, problemy z oddychaniem, utrata przytomności. Mąż zawozi Beth do szpitala, ale kobieta w ciągu dwóch dni umiera. Podobny los spotyka ich małego synka. Wkrótce coraz więcej osób w Stanach, ale także w innych krajach, zaczyna zdradzać podobne objawy. Ludzie masowo umierają, a na chorobę nie działają żadne znane szczepionki ani lekarstwa. Pilnie zbierają się sztaby kryzysowe WHO, aby dokładnie zrozumieć przyczyny choroby i morfologię wirusa, aby zatrzymać rozwój pandemii. W międzyczasie wprowadzane są, w mniej lub bardziej udany czy zorganizowany sposób, bezprecedensowe ograniczenia społeczne – obowiązkowa izolacja, środki higieniczne. Gospodarka nagle się załamuje.

Brzmi znajomo? Cóż, to czego wszyscy teraz tak boleśnie doświadczamy zostało „przewidziane” 9 lat temu, w scenariuszu filmu z 2011 r. „Contagion” („Epidemia

Rynek ubezpieczeniowy, zarówno w Polsce, jak i na świecie, także bardzo mocno odczuł wpływ epidemii. Przede wszystkim wszystkie procesy: od zawierania umów do wypłaty odszkodowań stały się nagle całkowicie zdigitalizowane i zdalne.

strachu”). Jest to klasyczne kino katastroficzne, gdzie w centrum uwagi jest tajemniczy wirus, zabijający ludzkość oraz naukowcy, którzy szukają możliwości zatrzymania pandemii i unicestwienia wirusa. Film sam w sobie nie jest moim zdaniem wybitny (choć wrażenie robi gwiazdorska obsada), jego akcja jest wartka i wielowątkowa. Co interesujące, obraz przedstawia wiele różnych punktów widzenia na tę katastrofę. Zwykłych ludzi, których paraliżuje strach, naukowców próbujących zgłębić tajemnice wirusa, służby porządkowe starające się zaprowadzić nad chaosem, polityków starających się umocnić swoją pozycję poprzez różne mniej lub bardziej transparentne metody, załamujący się rynek i zamieszki społeczne.

Mimo że pierwsza część fabuły filmu stosunkowo wiernie zrealizowała się w naszej rzeczywistości, bardzo bym chciał jednak, aby dalsza część scenariusza pozostała już tylko fikcją, chociaż – patrząc na aktualne zawirowania na scenie politycznej oraz najnowsze dane gospodarcze – ciężko być bezkrytycznie optymistycznym. Warto zwrócić uwagę na to, w jaki sposób pandemia wirusa Sars-Cov-2 wpływa na funkcjonowanie społeczeństw, gospodarek i poszczególnie

sektory rynków. Rynek ubezpieczeniowy, zarówno w Polsce, jak i na świecie, także bardzo mocno odczuł wpływ epidemii.

CYFRYZACJA, ALE DO PEWNEGO MOMENTU

Jak zmienił się świat ubezpieczeń korporacyjnych w Polsce i na świecie? W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na nieprawdopodobnie ekspresową przemianę, jaka się zrealizowała w kilka tygodni. **Wszystkie procesy: od zawierania umów do wypłaty odszkodowań stały się nagle całkowicie zdigitalizowane i zdalne.** Jak widać, zgodnie z żartem, nie CEO, nie COO, ale Covid-19 był w stanie spowodować pełną cyfryzację i odejście od drukowania papieru – i to, w tej całej tragicznej sytuacji pandemii jest bardzo pozytywnym elementem i wielką zmianą. Jestem przekonany, że te zmiany będą już funkcjonować, a dotychczasowy model pracy, w tym samym kształcie co przed pandemią, zapewne nie wróci.

Z pełną cyfryzacją łączą się pewne trudne kwestie. Znany przykład podpisu pod polisami B2B: z jednej strony zgodnie z ustawą o działalności ubezpieczeniowej ubezpieczyciel może wystawiać polisy z użyciem mechanicznego podpisu faksymile lub certyfikowanego podpisu

elektronicznego i nie oczekiwać podpisu ze strony ubezpieczającego; z drugiej strony, ustawa o dystrybucji lub inne akty prawne nakładają pewne obowiązkowe oświadczenia po stronie klientów składane w momencie zawarcia umowy ubezpieczenia. Weźmy przykład w postaci potwierdzenia otrzymania OWU przed zawarciem umowy, zapoznania się z nimi oraz wyrażenia zgody na formę dokumentową. **Ubezpieczenia korporacyjne w większości nie są generowane w sposób w pełni zautomatyzowany na bazie samoobsługowej platformy internetowej, gdzie treść tych oświadczeń znajdowałaby się w dokumencie wniosko-polisy, a ubezpieczający poprzez własny podpis potwierdzałby ich złożenie.** Ani agent, ani broker negocjujący umowę w imieniu klienta nie mają umocowania do składania tego typu oświadczeń w imieniu ubezpieczającego. Więc jak można wyjść z tej sytuacji? Praktycznie, tak jak dotąd, zdecydowana większość ubezpieczycieli oczekuje akceptacji i podpisania wystawionej polisy przez klienta albo w formie podpisu certyfikowanego, albo w formie pisemnej i odesłania skanu – mimo wszystko uważam, że w związku z rozwojem technologii informatycznych ciężko sobie wyobrazić spór i problemy w tym zakresie – wszak ubezpieczenie jest umową najwyższego zaufania.

Z ciekawych trudności, które się pojawiły jest zabezpieczenie umowy gwarancji w postaci weksla. Jest to jedyny proces, którego nie da się całkowicie przekształcić w proces zdalny i pozbawiony użycia papieru. Otóż zabezpieczenie wekslowe opiera się o prawo wekslowe, ustawę z dnia 1936 r., która nie przewiduje żadnej innej formy niż pisemna. Zatem weksel musi być podpisany i nic w tym zakresie chyba nie da się zrobić, poza zmianą ustawy.

W aktualnej sytuacji technologicznej, rynek wprowadził dodatkowe narzędzia w postaci telekonferencji, telenegocjacji, oraz zdalnych surveyów. Utrzymanie technicznej zdolności przeprowadzenia audytów przez inżynierów w lokalizacjach klientów, jest kluczowym elementem prawidłowego procesu underwritingu. Niektórzy ubezpieczyciele, wśród nich Generali, utrzymali możliwość realizacji fizycznych wizyt u klientów po uprzednim wyposażeniu inżynierów w odpowiedni sprzęt, przeszkoleniu ich i przy zachowaniu wszelkich obowiązujących i rekomendowanych zasad bezpieczeństwa. Większość jednak zapewnia ocenę ryzyka zza biurka, na podstawie

uzyskanych dokumentów i informacji, wspierając się oprogramowaniem do wymiany zdjęć, dokumentacji czy dyskusji. Podobnie jest z najważniejszym na koniec dnia procesem likwidacji szkód. Cały ten proces przeszedł analogiczną transformację. **Narzędzia do zdalnych oględzin były dostępne w zakładach ubezpieczeń już wcześniej, ale teraz skala ich wykorzystania radykalnie wzrosła.**

DYSKUSJE O BI

Pandemia prawdopodobnie będzie miała też istotny wpływ na wyniki ubezpieczycieli i ewentualną odpowiedzialność. Możliwość pokrycia szkód i strat finansowych spowodowanych przez wystąpienie pandemii wirusa w BI jest już dosyć dobrze rozpoznana na rynkach światowych, jak i lokalnym rynku ubezpieczeniowym. Zaznaczam, że moja opinia nie uwzględnia nacisków politycznych czy decyzji ze strony rządów odnośnie pokrycia strat finansowych powstałych wskutek wcześniejszych decyzji administracyjnych ograniczających rozprzestrzenienie się pandemii.

W kwestii ubezpieczenia utraty zysku BI, sytuacja z perspektywy standardów międzynarodowych oraz rozwiązań funkcjonujących na polskim rynku jest stosunkowo prosta. Tak samo w Stanach, jak i w Europie oraz w Polsce ubezpieczenie BI (utrata zysku) nie obejmuje przestoju w działalności spowodowanego decyzjami administracyjnymi w związku z sytuacją epidemiologiczną. **Ubezpieczenie BI nie jest produktem „stand alone” – jest to produkt ściśle połączony z ubezpieczeniem mienia i traktowane jest jak rozszerzenie ochrony ubezpieczeniowej, której podstawą jest właśnie ubezpieczenie mienia.** Ubezpieczyciel jest odpowiedzialny za przestój przedsiębiorstwa tylko w przypadku, gdy ten został spowodowany przez fizyczną szkodę, a więc uszkodzenie lub zniszczenie, w ubezpieczonym mieniu.

Wszelkie szerokie interpretacje w tym zakresie są w mojej opinii trudne do obrony, no chyba że mamy do czynienia z negocjowanymi klauzulami rozszerzającymi zakres ubezpieczenia utraty zysku – *non-damage* BI, ale w takim przypadku potrzebna jest dokładna analiza treści takiego wordingu. Pod pojęciem *non-damage* BI mogą się kryć bardzo różne postanowienia umowne, niemniej w Polsce takie rozwiązania de facto funkcjonują bardzo rzadko, głównie z przyczyn reasekuracyjnych.

Z zainteresowaniem śledzę doniesienia prasy branżowej, z której wiadomo, że pewne pokrycia *non-damage* BI występowały na najbardziej rozwiniętych rynkach światowych. Biorąc pod uwagę zapewnienia ubezpieczycieli amerykańskich czy niemieckich obecnych na rynkach Ameryki Północnej, wydaje się jednak wątpliwe, czy było intencją objęcie zdarzenia powstałego wskutek decyzji władz stanowych w związku z zagrożeniem pandemią koronawirusa i czy ewentualne roszczenia z tytułu strat powstałych w związku epidemią będą wypłacane. Z perspektywy aktuarialnej, wydaje się, że ryzyko pandemii jest ryzykiem systemowym dotyczącym wszystkich i wszędzie w tym samym czasie. Warto wspomnieć, że ubezpieczyciele z założenia muszą wykluczać z ochrony ryzyka systemowe z uwagi na to, że ich finansowa natura jest praktycznie niemożliwa do oszacowania. Dlatego też zakłady ubezpieczeń, poprzez underwriting oraz modele aktuarialne dokonyują selekcji i dywersyfikacji portfela w czasie, co pozwala na określenie potencjalnej maksymalnej straty finansowej portfela. Żeby nie było, próby były dokonywane przez największych reasekuratorów i pewnie będą takie próby podejmowane w przyszłości. Będzie to nawet ciekawsze ćwiczenie niż to wcześniejsze, bo nie w oparciu o fikcję filmową czy nieposkromione pokłady wyobraźni, tylko o faktyczny, opisany przypadek z życia. Niestety z wielkim potencjałem na powtórkę.

CZYNNIK LUDZKI

Cóż, transformacja rynku ubezpieczeniowego to jedno, a kwestie ludzkie to drugie... i znacznie ważniejsze. Trzeba sobie powiedzieć, że jesteśmy świadkami sytuacji nadzwyczajnej. **Ogromnie budujące są dla mnie przykłady bezinteresownej, sąsiedzkiej, normalnej pomocy.** Wspaniale jest obserwować, jak epidemia uruchamia ludzi dobrej woli i ich jednoczy, jak rośnie zaufanie. Przykładów jest mnóstwo począwszy od menedżerów, którzy uwierzyli w pracę zdalną, poprzez cichą pomoc ludziom starszym, niedołączonym, a kończąc na działalności charytatywnej dużych firm, wsparciu dla lekarzy będących na pierwszej linii frontu czy wsparciu dla Ministerstwa Zdrowia w zakupach respiratorów czy środków zabezpieczających niezależnie od poglądów politycznych – to wyzwała pokłady dobrej energii i to, w mojej ocenie, jest największa wartość i zmiana spowodowana epidemią. □

Modus

SAMI O SOBIE

Kancelaria Brokerska Modus jest brokerem ubezpieczeniowym świadczącym kompleksową usługę w zakresie ochrony ubezpieczeniowej podmiotów gospodarczych wszelkich branż i zawodów oraz osób fizycznych. Brokerzy KB Modus są doświadczeni zawodowo, dla każdego partnera ubezpieczeniowego dostosują indywidualnie opracowany program ochrony ubezpieczeniowej, zapewniający bezpieczeństwo realizacji biznesu i życia prywatnego w przypadku wystąpienia różnych zdarzeń losowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie		➔ 22,89 mln zł
Ubezpieczenia na życie		➔ 1,19 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 21,70 mln zł
	w tym komunikacja	➔ 5,22 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	4,56 mln zł	4,29 mln zł		0,90 mln zł
2018	4,12 mln zł	3,84 mln zł		0,77 mln zł
2017	3,48 mln zł	3,20 mln zł		0,65 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek	OC ogólne	komunikacja	D&O	transportowe	na życie

branżowe

					
średni biznes – zróżnicowany	finansowa	instytucje publiczne	przewoźnicy	mieszkalnictwo	budownictwo

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU	Wiener	Uniq	Ergo Hestia	Warta

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU	Wiener	Uniq	Ergo Hestia	Warta

Ubezpieczenie prawne DAS FLOTA - sposób na mniejszą szkodowość

- Ubezpieczenie DAS FLOTA zapewnia dostęp do profesjonalnej obsługi prawnej – pomagają uniknąć wysokich kosztów prawnych oraz umożliwia zatrudnienie obrońcy lub pełnomocnika procesowego w ramach polisy ubezpieczeniowej za rozsądną cenę.
- Wpływa na obniżenie wyniku szkodowego floty w ubezpieczeniach komunikacyjnych.
- Brokerzy współpracujący z D.A.S. Towarzystwo Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A. znają i cenią to wyjątkowe uzupełnienie ochrony ubezpieczeniowej dla flot swoich klientów.

W poszukiwaniach niestandardowych rozwiązań dla naszych klientów, wybraliśmy propozycję DAS, ubezpieczyciela wyspecjalizowanego w ochronie prawnej. Wspólnie, w ramach naszej oferty, zapewniamy Partnerską Likwidację Szkód, czyli pomoc w uzyskaniu odszkodowania bez dodatkowych kosztów. Korzystanie z ochrony prawnej ma wpływ na ograniczanie skutków prawnych, kosztów i strat finansowych. Bez wsparcia prawnego szkodowość z ubezpieczeń komunikacyjnych jest wyższa, co bezpośrednio ma wpływ na wyższe stawki ubezpieczeń. Co ważne, w każdym ubezpieczonym pojeździe, kierowca auto-



matycznie jest objęty ochroną prawną (bez względu na funkcję jego zatrudnienia), co ma szczególnie znaczenie dla klientów z branży transportowej borykających się z problemami kadrowymi. Dzisiaj DAS FLOTA to „must have” – mówi Jacek Surmacz, Dyrektor Biura Programów Leasingowych i Pakietów Dealerskich w MAK Ubezpieczenia. DAS FLOTA w praktyce zapewnia organizację i finansowanie kosztów usług prawnych, kosztów spraw sądowych, postępowań karnych lub administracyjnych w Polsce i za granicą – w UE oraz państwach EOG.

Przykładowe koszty:

- honorarium adwokatów lub radców prawnych;
- opłaty od pozwów, biegłych sądowych, egzekucji komorniczych;
- koszty obrony i reprezentacji osób ubezpieczonych w postępowaniach karnych, wykroczeniowych, jeżeli ubezpieczony nie przyznaje się do spowodowania wypadku albo kolizji, a także koszty dochodzenia odszkodowania w procesach cywilnych lub karnych za szkody poniesione przez ubezpieczonych;
- koszty procesu zasądzone na rzecz strony przeciwnej lub Skarbu Państwa od ubezpieczonego w przypadku przegrania sprawy sądowej w całości lub części;
- koszty tłumaczeń, rzeczoznawców, dojazdów na rozprawy sądowe za granicą i stawienia świadków;
- koszty poręczeń majątkowych dla uniknięcia tymczasowego aresztowania ubezpieczonego.

Nasze doświadczenia oraz analizy szkodowości w kontekście ubezpieczeń komunikacyjnych pokazują, że klienci flotowi korzystający z DAS FLOTY odnotowują istotny jej spadek. Ochrona prawna w ruchu drogowym oraz dla firm transportowych ma realny wpływ na zakres odpowiedzialności cywilnej w przypadku szkód komunikacyjnych, zarzutów spowodowania wypadków drogowych lub wykroczeń. Pomoże w sytuacji sporu dotyczącego odpowiedzialności cywilnej lub karnej ubezpieczonego, obrony ubezpieczonego przed roszczeniami rzekomych poszkodowanych, obrony w przypadku zarzutów karnych lub o wykroczenie. Taka ochrona ma szczególnie duże znaczenie w zagranicznych szkodach komunikacyjnych. DAS FLOTA umożliwia skuteczną ochronę interesów prawnych w takich przypadkach poprzez finansowanie spraw cywilnych, karnych lub administracyjnych. Posiadana przez nas sieć kancelarii prawnych pozwala na bardzo szybkie zapewnienie udziału adwokata w danym postępowaniu i rozpoczęcie obrony naszego klienta zgodnie z przepisami prawa miejscowego – wskazuje Piotr Skorupa Członek Zarządu D.A.S. Towarzystwo Ubezpieczeń Ochrony Prawnej S.A.



NIE TYLKO W SĄDZIE LUB PRZED PROKURATOREM

Ubezpieczenie prawne DAS FLOTA pomaga nie tylko rozwiązywać problemy prawne, ale i im zapobiegać. Dzięki nielimitowanym poradom prawnym oraz pomocy wyspecjalizowanych prawników z różnych dziedzin prawa w Polsce i za granicą, ubezpieczenie chroni przed podejmowaniem pochopnych i niekorzystnych decyzji. □

Przykład działania polisy DAS FLOTA:

Zdarzenie: Kolizja polskiego autokaru z tramwajem w Wiedniu. Kierowcy postawiono zarzut spowodowania wypadku.

Działania DAS:

- ➔ *Adwokat opłacony przez DAS złożył wniosek na policji o zabezpieczenie nagrań monitoringu ze skrzyżowania i podjął dalsze działania jako obrońca ubezpieczonego.*
- ➔ *W procesie wyjaśniającym, na podstawie zeznań świadków, analizy nagrania z miejsca zdarzenia, które potwierdziło zeznania polskiego kierowcy, adwokat doprowadził do jego uniewinnienia – oddalenia zarzutów i tym samym oddalenia roszczeń wobec polskiego ubezpieczyciela OC.*

Co ważne, bez ochrony ubezpieczeniowej w DAS, ubezpieczyciel OC PPM musiałby wypłacić odszkodowanie o znacznej wartości stronie przeciwnej (koszty związane z uszkodzeniem tramwaju, przestojem, utraconych korzyści przedsiębiorcy zagranicznego oraz ewentualnego zadośćuczynienia w przypadku szkód osobowych).

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

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	4,01 mln zł	4,01 mln zł		0,11 mln zł
2018	3,62 mln zł	3,62 mln zł		0,13 mln zł
2017	3,27 mln zł	3,27 mln zł		0,22 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
D&O	grupowe na życie	zdrowotne	OC	OC zawodowe	POSI

branżowe

					
automotive	finansowa	IT	przemysł	energetyka	farmacja

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU Życie	Allianz	Colonnade	Axa Życie	Allianz Życie

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU, PZU Życie	Colonnade	Zdrowie	Axa Życie	Allianz

Klim Brokers

SAMI O SOBIE

Klim Brokers to firma, którą tworzy zespół ambitnych i doświadczonych pracowników. Naszym priorytetem jest kompleksowa obsługa i pełne wsparcie, które pozwoli uwolnić się naszym klientom od szeregu formalności ubezpieczeniowych i skupić się na głównym przedmiocie działalności.

Dla naszych klientów chcemy być kimś więcej niż tylko brokerem. Współpraca z naszymi klientami opiera się na zaufaniu i zapewnieniu bezpieczeństwa poprzez wdrożenie nowoczesnych rozwiązań w dziedzinie zarządzania bezpieczeństwem informacji oraz innowacyjnego podejścia do rzeczywistości ubezpieczeniowej.






Na podstawie strony internetowej firmy

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	3,36 mln zł	3,35 mln zł		0,53 mln zł
2018	3,15 mln zł	3,13 mln zł		0,26 mln zł
2017	2,82 mln zł	2,78 mln zł		0,02 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
komunikacja	transportowe	na życie	OC ogólne	majątek	D&O

branżowe

					
transportowa	handel	produkcyjna	administracja państwowa	samorządy	gospodarka odpadami

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
Ergo Hestia	Nationale-Nederlanden	TUW	Warta	PZU Życie

kluczowi

1	2	3	4	5
Ergo Hestia	Nationale-Nederlanden	TUW	Warta	PZU Życie

Rema Broker

SAMI O SOBIE

Jesteśmy kancelarią brokerską z 30-letnią tradycją. Klienci powierzają nam swoje mienie, zdrowie i życie. Zależy nam, aby mieli poczucie rzetelnej, profesjonalnej i kompleksowej obsługi, a ich biznes był w 100% bezpieczny.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	25,55 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	0,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	19,56 mln zł
w tym komunikacja	➔	14,60 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	3,01 mln zł	3,01 mln zł		0,39 mln zł
2018	2,55 mln zł	2,55 mln zł		0,22 mln zł
2017	2,25 mln zł	2,25 mln zł		0,20 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
floty	komunikacja	transportowe	OC ogólne	majątek	OC zawodowe

branżowe

					
grupy zawodowe	transport	usługi	samorządy	produkcja	handel

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU	Ergo Hestia	Axa	InterRisk	Warta

kluczowi

1	2	3	4	5
PZU	Axa	InterRisk	Warta	Ergo Hestia

ActioBroker

SAMI O SOBIE

Misją ActioBroker jest świadczenie najwyższej jakości doradztwa ubezpieczeniowego, zaspokajanie potrzeb i oczekiwań naszych klientów indywidualnych i instytucjonalnych w zakresie prowadzonej przez spółkę działalności, gwarantując przy tym osiągnięcie sukcesu firmy.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: współpraca na wyłączność z PWS Konstanta

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	55,30 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	13,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 42,30 mln zł
	w tym komunikacja	➔ 3,30 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	2,12 mln zł	2,12 mln zł		0,26 mln zł
2018	2,27 mln zł	2,27 mln zł		0,33 mln zł
2017	2,10 mln zł	2,10 mln zł		0,38 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
finansowe (gwarancje)	D&O	OC zawodowe i ogólne	majątek	na życie, zdrowotne	cargo, casco taboru szynowego

branżowe

					
kolejowa	drzewna	budownictwo	energetyka	służba zdrowia	chemiczna, paliwowa

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
Ergo Hestia	PZU Życie	Warta	PZU	Uniqa

kluczowi

1	2	3	4	5
Chubb	Axa	InterRisk	KUKE	Generali Życie

Arteria

SAMI O SOBIE

Nasze doświadczenie i serwis świadczony na rzecz klientów jest dla nich wartością dodaną. Długoterminowe relacje opieramy na zaufaniu.

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.


Ogólnie **→ 7,49 mln zł**
 Ubezpieczenia na życie
 Ubezpieczenia majątkowe: ogółem
 w tym komunikacja

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	1,32 mln zł	1,32 mln zł		
2018	1,13 mln zł	0,97 mln zł		
2017	0,97 mln zł	0,97 mln zł		

SPECJALIZACJE

produktowe

				
majątek	komunikacja	OC	finansowe	

branżowe

					
budownictwo	przemysł	transport	grupy zawodowe	IT	

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU	Ergo Hestia	Axa	Aviva	PZU Życie

kluczowi

1	2	3	4	5
Axa	PZU	Ergo Hestia	Aviva	Generali

Assistance znaczy pomoc. Nie tylko przy samochodzie!



Piotr Ruszowski,
dyrektor Pionu Sprzedaży i Marketingu,
Mondial Assistance.

Przeprowadzane corocznie przez Mondial Assistance badanie „Rynek usług assistance widziany oczami klientów” pokazuje, że spośród wszystkich usług pomocowych największą wartość mają te związane z medycyną, a nie samochodem. Rok do roku rośnie również zainteresowanie, a co za tym idzie również wykorzystanie, assistance domowego. Gdyby popatrzeć na odpowiedzi respondentów w badaniu Ipsos, pierwsze dwa serwisy cieszące się największą popularnością to rehabilitacja po wypadku lub chorobie oraz dostęp do specjalistycznych badań. Na dalszych miejscach uplasowały się holowanie pojazdu, wizyta domowa lekarza, samochód zastępczy oraz naprawa sprzętu RTV/AGD. Wysoko są również porady prawne i telekonsultacje z lekarzem, choć zapewne wartość tego ostatniego serwisu znacząco wzrośnie po pandemii koronawirusa. Pokazuje to, jak bardzo szeroki jest zakres usług pomocowych i jak ważną rolę odgrywają one w codziennym życiu Polaków.

JESZCZE WIĘCEJ POMOCY

Według raportu Głównego Urzędu Statystycznego najczęstszym powodem śmierci, w naszym kraju, są choroby układu krążenia oraz nowotwory. Nadal mało kto zdaje sobie sprawę z tego, że pakiety pomocowe zawierają w sobie te ryzyka i oferują bardzo szeroki zakres świadczeń – zaczynając od wsparcia finansowego poprzez diagnostykę

Usługi pomocowe najczęściej kojarzą się z assistance samochodowym i choć to prawidłowe skojarzenie, bo jest to najdłużej obecny produkt na polskim rynku, to zdecydowanie więcej dzieje się w usługach pomocowych z zakresu medycyny czy domu.

laboratoryjną, specjalistyczne badania, konsultacje lekarskie, w tym powtórna opinia medyczna, na rehabilitacji i szerokim pakiecie opiekuńczym kończąc. Oczywiście każdorazowo pakiety doposażywane są do oczekiwań i potrzeb poprzez dodatkowe serwisy jak np. zdalne EKG czy testy genetyczne, badające ryzyko zachorowań na nowotwór.

Ostatnie lata to również znacząca zmiana w produktach z zakresu home assistance – ewoluują one od typowego assistance domowego do produktu zbliżonego do przedłużonych gwarancji znanych nam ze sklepów ze sprzętem RTV, AGD. Oznacza to, że zwiększają się sumy ubezpieczenia, ale również zakres napraw, a także liczba sprzętów objętych ochroną. Wielu ubezpieczycieli decyduje się na rozwiązanie, w którym klient właśnie w ramach assistance domowego, może ubezpieczyć od ryzyka awarii praktycznie każdy sprzęt posiadany w domu – już nie tylko pralkę czy lodówkę, ale również okap lub płytę grzewczą. W sytuacji awarii ubezpieczenie pokrywa nie tylko koszty fachowca, niezbędnych części, ale również, w sytuacji, kiedy naprawa jest niemożliwa, zakup nowego sprzętu.

JAK BĘDZIE WYGLĄDAĆ PRZYSZŁOŚĆ ASSISTANCE?

Na rozwój produktów pomocowych niewątpliwie wpływ będzie miała technologia. Zgodnie z raportem Ericssona do 2022 r.

na świecie będziemy mieli ok. 29 mld podłączonych do internetu urządzeń, z których ok. 18 mld będzie związanych z internetem przedmiotów. W ich skład wejdą m.in. pralki, lodówki, kuchenki oraz inne sprzęty domowe. Nie muszą wcale się wysilać, aby wyobrazić sobie sytuację znaną nam już z rynku *automotive*, gdzie to samochód w sytuacji awarii lub kolizji sam kontaktuje się z centrum alarmowym, aby wezwać pomoc i przez analogię tak samo może zrobić pralka czy lodówka. Podobna sytuacja ma zresztą miejsce w zakresie medycyny – oprócz telekonsultacji, których wartość będzie systematycznie rosła, klienci chętniej będą sięgać po urządzenia telemedyczne – dla sercowców, astmatyków czy diabetyków.

Ewoluować będzie też rola asystora. Już teraz jesteśmy odpowiedzialni za udzielenie kompleksowej pomocy klientowi w każdej sytuacji, w której zdrowie czy komfort życia uległy pogorszeniu. Kto wie, może niedługo staniemy się personalnymi asystentami naszych klientów, potrafiącymi pomóc im w każdej sytuacji, a dotychczasowy concierge kojarzący się z elitarnością trafi pod strzechy. □

Badanie zostało zrealizowane na zlecenie Mondial Assistance przez Ipsos Polska w dniach 17 stycznia – 19 lutego 2020 r. Wielkość próby badawczej – n = 1700. Próba ogólnopolska reprezentatywna ze względu na płeć, wiek, województwo i wielkość miejscowości.

Certo

SAMI O SOBIE

Naszą siłą są ludzie i technologia.

Jesteśmy brokerem ubezpieczeniowym specjalizującym się w ubezpieczeniach na życie i zdrowotnych. Nasze wieloletnie doświadczenie pozwala nam kreować optymalne warunki umów ubezpieczenia oraz właściwy zakres ochrony ubezpieczeniowej.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	44,45 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	43,09 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	1,36 mln zł
w tym komunikacja		

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	1,30 mln zł	1,30 mln zł		0,44 mln zł
2018	0,37 mln zł	0,37 mln zł		- 0,01 mln zł
2017	0,00 mln zł	0,00 mln zł		- 0,17 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe



na życie



zdrowotne

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
PZU Życie	Zdrowie	Generali	Axa	Ergo Hestia

kluczowi

1	2	3		
PZU Życie	Zdrowie	grupa VIG		



Marta Zdzińska

koordynator współpracy z klientem strategicznym Certo Broker

CO ZMIENI KORONAWIRUS W UBEZPIECZENIACH GRUPOWYCH?

Ubezpieczenia na życie nie miały łatwo w ostatnich latach i wielokrotnie rozmawiałam z innymi brokerami i ubezpieczycielami, że ciężko, że młodzi nie chcą, że partycypacja leży. Troszkę tak było, tylko czy to nie jest wina branży, powielania schematów, kopiowania programów od lat z lekką modyfikacją, byleby się jakoś toczyło?

W Certo Broker od początku jesteśmy zwolennikami ubezpieczenia na życie, które ma dawać poczucie realnego zabezpieczenia rodziny na wypadek zgonu osoby ubezpieczonej. Podkreślamy, że naprawdę lepiej nie mieć świadczenia za urodzenie dziecka, a za tę składkę realnie podnieść świadczenia za zgon.

Z całą pewnością w ostatnich tygodniach zauważyliśmy duży wzrost pytań od klientów, dotyczący zarówno zakresu ubezpieczenia na życie, jak również ewentualnych możliwości zmian wariantów, karencji i pobyków w szpitalu. Znaleźliśmy się chyba wszyscy w pewnym poczuciu zagrożenia i nagle okazało się, że być może nie jesteśmy nieśmiertelni. Na pewno w tej sytuacji sprawdzają się zarówno rozbudowane aplikacje obsługowe, które przy dużych grupach umożliwiają sprawną obsługę programu pomimo pracy zdalnej, jak i strony informacyjne dla mniejszych klientów. Pracownicy wchodzą na stronę, mają dokładne informacje odnośnie zakresu oraz dane kontaktowe, jeżeli chcieliby zadać dodatkowe pytania. Mogą wypełnić deklaracje, zmienić wariant i nie muszą iść do Pani Obsługującej, żeby to zrobić. Panie Obsługujące widzą w systemie wypełniane deklaracje i mogą obsługiwać przystąpienia i zmiany wariantów. Mam wrażenie, że przechodzimy w Polsce w tym ciężkim okresie przyspieszony kurs cyfryzacji również w zakresie ubezpieczeń grupowych.

Czego spodziewam się w czasie „po koronawirusie”?

Podaję, że wzrośnie zainteresowanie firm i partycypacja w ubezpieczeniach na życie. Liczę na to, że pracownicy będą jeszcze bardziej świadomie się ubezpieczać. Spodziewam się, że będzie ciężko przez jakiś czas wprowadzać fundowane programy zdrowotne, czyli to, co w ostatnim czasie szło nam bardzo dobrze. Myślę, że firmy nie będą chciały generować nowych kosztów, ponieważ bezdyskusyjnie jesteśmy w czasie kryzysu. Jednocześnie podaję, że „rynek pracownika”, o którym było w ostatnich latach tak głośno, nie będzie miał się tak dobrze. Przed rynkiem brokerskim dużo pracy, ponieważ wszyscy będziemy bogatsi o nowe doświadczenie. Nasi klienci będą mieli inne oczekiwania, będą chcieli być lepiej zabezpieczeni, na wypadek gdyby podobna sytuacja zdarzyła się w przyszłości. A właśnie od tego jesteśmy my, żeby te zabezpieczenia znaleźć. Będziemy musieli zmienić swoje utarte schematy myślenia. Rynek już od pewnego czasu stawał się coraz bardziej wymagający. Dzisiaj te wymagania wzrosną jeszcze bardziej. I to wcale nie jest tak, że rozwój technologii jest zagrożeniem dla zawodu brokera. On staje się wielką szansą dla tych, którzy nie czekają na cud, tylko biorą byka za rogi.

Q Broker

SAMI O SOBIE

Zdecydowaliśmy się na funkcjonowanie na rynku ubezpieczeniowym w modelu brokerskim, bo jesteśmy silnie przekonani, że jest to model najbardziej efektywny i skuteczny dla firm potrzebujących ochrony ubezpieczeniowej.

Na podstawie strony internetowej firmy






OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	12,37 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	8,31 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	4,06 mln zł
w tym komunikacja	➔	3,07 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	1,22 mln zł	1,22 mln zł		0,16 mln zł
2018	0,69 mln zł	0,69 mln zł		- 0,06 mln zł
2017	0,35 mln zł	0,35 mln zł		- 0,21 mln zł

SPECJALIZACJE**produktowe**

				
na życie	zdrowotne	MSP	floty	finansowe

branżowe

			
handel	samorządy	produkcja	jednostki budżetowe

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1	2	3	4	5
PZU Życie	Warta Życie	Compensa	Medicover	Nationale-Nederlanden

kluczowi

1	2	3	4
PZU Życie	Warta Życie	Compensa	Medicover

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 opartym 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 W 2019 r.

Ogólnie		➔	4,02 mln zł
Ubezpieczenia na życie		➔	0,68 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔	3,35 mln zł
	w tym komunikacja	➔	1,00 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	0,65 mln zł	0,65 mln zł		- 0,001 mln zł
2018	0,80 mln zł	0,80 mln zł		0,001 mln zł
2017	0,91 mln zł	0,91 mln zł		

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek	finansowe	OC ogólne	komunikacja	OC zawodowe	na życie

branżowe

					
budownictwo	samorządy	usługa zdrowia	handel hurtowy, dostawa i montaż maszyn do utylizacji odpadów	produkcja części dla energetyki	reklama, poligrafia

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
InterRisk	PZU	Warta Życie	Axa	Ergo Hestia

kluczowi

1	2	3	4	5
InterRisk	Ergo Hestia	TUW	Compensa	Inter

Prime
Broker**SAMI O SOBIE**

Naszym celem i misją jest wypełnienie potrzeb ubezpieczeniowych Klienta przy minimalnych jego kosztach. Wieloletnie doświadczenie naszych pracowników w dziedzinie ubezpieczeń zarówno gospodarczych, jak i społecznych, pozwala nam sprostać nawet najbardziej wyrafinowanym oczekiwaniom.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie		➔ 2,22 mln zł
Ubezpieczenia na życie		➔
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 2,22 mln zł
	w tym komunikacja	➔ 0,67 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	0,40 mln zł	0,40 mln zł		0,003 mln zł
2018	0,40 mln zł	0,40 mln zł		0,003 mln zł
2017	0,38 mln zł	0,38 mln zł		0,02 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
majątek	OC ogólne	OC zawodowe	finansowe	kommunikacja	floty

branżowe

					
samorządy	przemysł	produkcja	handel		

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1	2	3	4	5
Ergo Hestia	InterRisk	Uniq	PZU	Aviva

kluczowi

1	2	3		
PZU	Uniq	InterRisk		

4U Broker

SAMI O SOBIE

4U Broker to kompetencje w obszarze oferowanych usług ubezpieczeniowych. Jako wykwalifikowani brokerzy ubezpieczeniowi nie tylko doradzamy w kwestii doboru rodzajów ubezpieczeń, ale również poszukujemy i znajdujemy dla klientów odpowiednich partnerów ubezpieczeniowych. Dobro klienta jest dla nas nadrzędnym priorytetem.

4U Broker to broker dla Ciebie!

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2019 r.

Ogólnie	➔	2,69 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	0,02 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:		
ogółem	➔	2,66 mln zł
w tym komunikacja	➔	1,70 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE







Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2019	0,34 mln zł	0,34 mln zł		0,03 mln zł
2018	0,33 mln zł	0,33 mln zł		0,03 mln zł
2017	0,28 mln zł	0,28 mln zł		0,04 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe

					
transportowe	komunikacja	majątek	OC ogólne	MSP	indywidualne

branżowe

					
transport, logistyka	sprzedaż elektroniki	dealerzy samochodowi, wynajem pojazdów	przemysł, producenci	grupy zawodowe	indywidualni

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

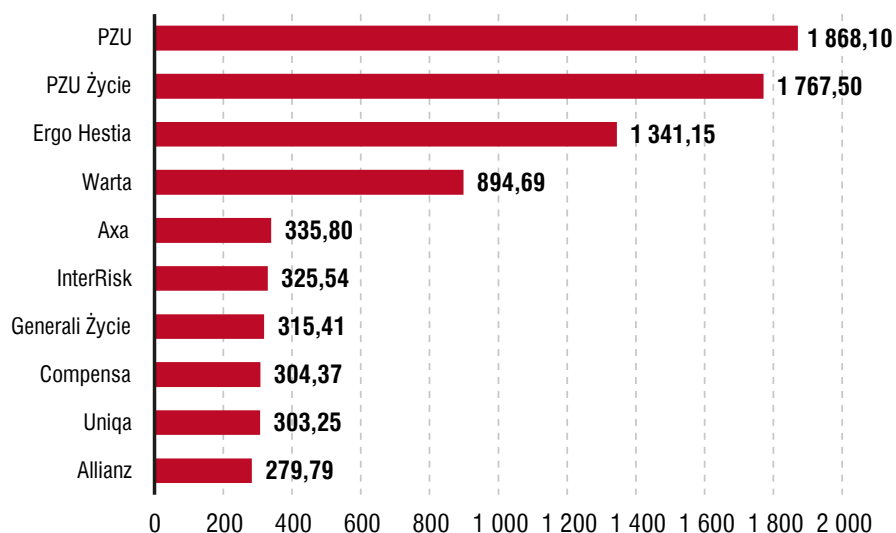
1	2	3	4	5
PZU	Warta	Ergo Hestia	Ergo Ubezpieczenia Podróży	Compensa

kluczowi

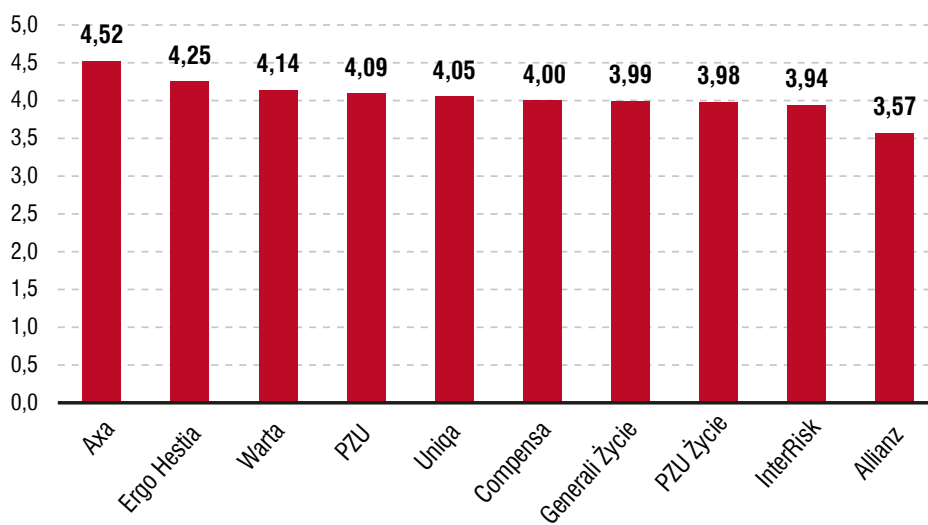
1	2	3	4	5
Warta	PZU	Ergo Ubezpieczenia Podróży	Ergo Hestia	InterRisk

BROKERZY W 2018 r.Liczba brokerów w Polsce → **1 446**

z czego:

brokerzy ubezpieczeniowi → **1 392**brokerzy reasekuracyjni → **54****UBEZPIECZYCIELE WEDŁUG WIELKOŚCI SKŁADKI
ULOLOWANEJ PRZEZ BROKERÓW (mln zł)****OCENA UBEZPIECZYCIELI**

Ocena 10 zakładów ubezpieczeń,
w których najczęściej były lokowane ryzyka ubezpieczeniowe,
wystawiona przez brokerów



Źródło: Raport o stanie rynku brokerskiego w 2018 roku, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2019.

Po więcej ciekawych informacji i cennej wiedzy
zapraszamy do naszych wydawnictw:

 **dziennik**
Ubezpieczeniowy

————— Miesięcznik —————
Ubezpieczeniowy

W celu zamówienia prenumeraty prosimy o kontakt:

prenumerata@dziennikubezpieczeniowy.pl
prenumerata@miesiecznikubezpieczeniowy.pl