

# Miesięcznik

# Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 21 | NUMER 5 | MAJ 2024 • 13 MAJA 2024



© Muhammad/stock.adobe.com

NUMER SPECJALNY:

## Almanach brokerów 2024

### Słonie, lwy, rekiny, tygrysy, wilki

Ranking/Dane finansowe/Specializacje produktowe i branżowe

ERGO Hestia z **najwyższym ratingiem**  
w polskich ubezpieczeniach

**AAA**

**z perspektywą stabilną**  
**rating siły finansowej**

**AAA**

**z perspektywą stabilną**  
**rating wiarygodności**  
**kredytowej**  
**według agencji Fitch**



	Ip.	Nazwa firmy	Miasto	prezes	składka	przychody	dynamika	działalność brokerska	wskaźnik brokerski <sup>1</sup>	Przychody spółek wg KRS		
					2023	2023	2023/2022	2023		2022	2021	2020
Sfoniae	1	<b>Grupa Marsh McLennan</b>			2 686,19	619,43	120%	272,00	44%			
		Marsh	Warszawa	Artur Grzeszkowiak						123,01	98,03	88,74
		Mercer	Warszawa	Krzysztof Nowak						71,55	56,94	45,18
		Oliver Wyman Guy Carpenter	Warszawa Warszawa	Matthew Cunningham, Jens Lischka (czł. zarz.) Axel Flöring (czł. zarz.)						57,66 14,50	41,99 11,90	34,09 9,97
Lwv	2	<b>Grupa Aon</b>			1 840,00	434,93	114%	139,77	32%			
		Aon	Warszawa	Dominika Kozakiewicz						124,04	108,38	92,45
	3	<b>Grupa MAK</b>			2 120,00	370,00	118%	197,00	53%			
		MAK Ubezpieczenia STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi EST-Management	Warszawa Sopot Toruń	Andrzej Wasilewski Adam Lewandowski Przemysław Termiński						78,91 21,84 8,25	62,89 17,51 8,71	49,44 18,17 10,12
Rekiny	4	<b>Grupa Willis Towers Watson</b>			2 450,00	281,30	106%	187,10	67%			
		Willis Towers Watson	Warszawa	Barbara Timofiejuk						179,10	157,75	157,85
	5	<b>Grupa Punkta</b>			1 130,00	211,00	135%	61,20	29%			
		Punkta Brokers	Gdańsk	Roman Czarnowski						16,96	8,99	12,00
Tygrysy	6	<b>Grupa PIB</b>			888,22	140,10	112%	138,15	99%			
		PIB Broker (d. WDB) Exitto Broker Transbrokers.eu	Wysoka Warszawa Wysoka	Mariusz Muszyński Marcin Wróblewski Adam Pająk						27,07 8,62 5,14	24,11 7,76 4,56	21,46 6,80 4,56
		Eko Broker PIB Re (d. ECRB) ReSolutions Equinum Broker	Warszawa Warszawa Warszawa Sosnowiec	Marcin Wróblewski Karol Stanisławski Dariusz Kalinowski Anna Hajduk						0,80 1,02 1,46 4,01	0,74 0,96 1,46 3,11	0,61 0,00 1,90 2,90
	7	<b>Mentor</b>			1 226,00	114,77	122%	111,03	97%			
Wilk	8	<b>Grupa MJM</b>			926,77	97,67	129%	91,28	93%			
		ATTIS Broker Smartt Re MJM Brokers	Warszawa Warszawa Warszawa	Dariusz Pokrowski Tomasz Libront Wojciech Rzepka						36,16 20,28 12,80	22,72 14,74 11,54	38,91 13,02 7,19
	9	<b>Grupa Nord</b>			598,81	87,72	115%	79,95	91%			
		Nord Partner Nord Re	Toruń Toruń	Krzysztof Bromka Sebastian Błaszczewicz						67,94 3,86	64,90 2,63	61,64 3,16
Wilk	10	<b>Grupa GIA</b>			360,25	71,29	111%	38,23	54%			
		Polska Grupa Brokerska International Brokers Group	Warszawa Warszawa	Mariusz Goetze Mariusz Antczak						23,06 8,11	12,25 4,19	7,07 2,83
	11	<b>Polska Kancelaria Brokerska</b>			282,23	62,25	138%	62,25	100%			
		EIB	Wrocław	Wojciech Bednarek (wiceprezes)						45,01	32,74	20,88
Wilk	12	<b>Grupa Howden</b>			395,00	55,50	103%	52,50	95%			
		Howden	Toruń	Dariusz Zajczkowski						21,01	19,48	18,82
	14	<b>Grupa GrECo</b>			512,55	52,92	239%	52,92	100%			
		GrECo Athena	Warszawa Poznań	Piotr Cieślak Jacek Bobiński						18,08 4,10	16,05 3,72	17,06 3,13
Wilk	15	<b>PWS Konstanta</b>			482,06	50,47	116%	49,86	99%			
		Polish Brokers Group	Bielsko-Biala	Jacek Kliszcz						43,50	37,12	34,99
	16	<b>Grupa PBG</b>			215,82	39,55	126%	19,25	49%			
		Polish Brokers Group	Warszawa	Paweł Karcz, Konrad Rogalski (wiceprezesi)						11,16	8,69	3,56
Wilk	17	<b>Grupa Sparta</b>			366,38	34,27	244%	15,15	44%			
		Sparta Brokers Sparta Re DBS Brokers	Warszawa Warszawa Olsztyn	Jacek Wydrych Anna Mazurkiewicz Jacek Wydrych						12,06	6,61	5,63
	18	<b>Merydian Group</b>			453,00	27,70	107%	26,90	97%			
		Merydian Biskup & Joks Brokers Benefit Consulting Tamal	Łódź Wrocław Wrocław Warszawa	Michał Gabryeliak Marcin Biskup Robert Błaszczak Maciej Karbowski						13,18 4,51 2,42 2,43	11,61 3,04 2,34 1,90	11,50 2,60 2,26 1,85
Wilk	19	<b>Funk International</b>			195,00	26,95	126%	26,95	100%			
		Spółdzielnia Conecto <sup>2</sup> Meritum Broker Pool Broker	Warszawa Rzeszów Lublin	Wojciech Goc Dawid Niziołek Feliks Żołądek						21,32	17,08	14,52
	20	<b>Spółdzielnia Conecto<sup>2</sup></b>			189,56	26,42	121%	26,42	100%			
		WTB Constans Broker Credit Risk Brokers Advisor Quattro Winers Medianta - Serwis Ryzyka	Leszno Bielsko-Biala Poznań Jelenia Góra Szczedrzyk Pruszcz Gdański Poznań	Dorota Galon, Rafał Witkowski (czł. zarz.) Rafał Podosek Paweł Leszczuk Andrzej Kamiński Daniel Jastrzębski Zbigniew Krzysztofek Aleksandra Godlewska-Szulc, Maciej Szulc (czł. zarz.)						3,60 2,06 2,70 1,58 0,96 1,23	3,14 1,53 2,37 1,45 0,76 1,12	3,06 1,42 1,44 0,75 1,05
Wilk	21	<b>Grupa Renomia</b>			165,00	25,76	157%	25,11	97%			
		Alfa Brokers Renomia	Toruń Warszawa	Tomasz Chojnowski Alexander Konopka						16,34 1,23	13,66 1,16	13,29 0,75
	22	<b>Quantum</b>			173,50	24,60	116%	24,40	99%			
		Grupa RiskMan RiskMan RiskMan Centrum RiskMan Wrocław	Warszawa Warszawa Warszawa Wrocław	Krzysztof Chechłacz, Tomasz Drobot (czł. zarz.) Tomasz Drobot, Tomasz Janczara (czł. zarz.) Krzysztof Chechłacz, Robert Kaglik (czł. zarz.)						11,38 3,00 5,86	9,29 2,70 4,65	8,59 2,47 4,47
Wilk	24	<b>Maximus Broker</b>			144,69	18,57	113%	18,57	100%			
		Inter-Broker	Toruń	Remigiusz Breński						16,25	15,90	14,95
	25	<b>Grupa Odys</b>			121,90	17,22	114%	17,04	99%			
		Grupa Brokerska Odys Business Insurance Brokers	Toruń Gdańsk	Robert Kożuchowski Krzysztof Bethke Grzegorz Modliszewski						10,81 1,99	10,81 1,69	10,50 1,38
Wilk	27	<b>Grupa mmHolding</b>			108,97	13,99	115%	13,99	100%			
		InBroker NET mBroker NET	Poznań Poznań	Michał Mantura Michał Mantura						7,18 5,03	5,20 4,85	3,58 5,37
	28	<b>Grupa Integrum</b>			66,43	9,31	114%	6,86	74%			
		Integrum Broker Proasekuracja ZZ Brokers	Wrocław Wrocław Warszawa	Adam Zimoń Leszek Rakowski Zbigniew Zieliński						2,89 2,25 0,68	2,21 2,20 0,59	1,99 2,15 0,52
Wilk	29	<b>Aspergo</b>			44,60	9,30	125%	8,18	88%			
		Maxima Fides Polonica Broker	Kraków Łódź Toruń	Grzegorz Szweiser Katarzyna Pastusiak Grzegorz Derkowski						7,42 8,14 6,45	6,23 7,92 5,15	5,81 7,14 4,83
	31	<b>Metropolis</b>			59,30	7,44	115%	7,44	100%			
		Carbo Asecura Saga Brokers Rema Broker	Poznań Poznań Warszawa	Jacek Banasiak Krzysztof Karczewski Paweł Reguński						5,41 5,20 5,22	5,41 3,99 2,48	5,16 3,50 2,03
Wilk	32	<b>IRCA</b>			52,92	5,22	115%	5,22	100%			
		Klim Brokers Alfa Strategy In Alium	Warszawa Warszawa Warszawa	Jerzy Lisiecki Krzysztof Klimczak Urszula Kubat						4,67 3,87 4,52	4,39 3,89 4,44	4,07 3,79 3,46
	33	<b>CE Brokers</b>			41,30	4,18	103%	3,97	95%			
		Modus TSL Brokers ActioBroker	Warszawa Wrocław Bydgoszcz	Ewa Basiak Arkadiusz Całka Rafał Trebski Grzegorz Jedrzejczyk						4,05 5,06 3,38	3,08 3,41 4,77	3,20 3,21 4,78
Wilk	40	<b>Modus</b>			28,47	4,11	81%	4,11	100%			
		Pol Brokers Progress Q Broker	Wrocław Bydgoszcz Sopot	Grzegorz Jedrzejczyk Iwona Frydryszek Krzysztof Kalina (dvr.)						3,12 2,89 3,13	2,53 2,34 2,80	2,08 2,14 2,60
	44	<b>Pol Brokers</b>			29,25	3,35	107%	3,35	100%			
		Progress Q Broker AFG Broker	Komorów Warszawa Warszawa	Tomasz Nagraba Wiesław Mróz Piotr Kania						2,75 2,28 2,24	2,48 1,55 1,64	2,48 1,21 1,28
Wilk	46	<b>Proffman Broker</b>			13,98	2,67	119%	2,67	100%			
		L+O International BMK Certo Broker	Szczecin Radom Siedlce	Małgorzata Glueck Radosław Trzosek Małgorzata Kaniewska						2,24 2,09 2,24	1,64 1,85 2,13	1,28 1,93 2,07
	48	<b>Proffman Broker</b>			14,60	2,62	125%	2,62	100%			
		L+O International BMK Certo Broker	Radom Siedlce Sopot	Radosław Trzosek Małgorzata Kaniewska Daniel Zdziński						2,24 1,89 1,63	2,13 0,95 1,28	2,07 0,94 1,30
Wilk	51	<b>Certo Broker</b>			64,22	2,02	123%	2,02	100%			
		Certum Lion Brokers Guardian Progress Broker	Toruń Gdańsk Gdynia	Patrycjusz Rodzyński Łukasz Makurat Tomasz Błoński						1,15 1,08 0,52	0,89 0,79 0,40	0,72 0,74 0,33
	52	<b>Certum</b>			8,43	1,38	120%	1,30	94%			
		Lion Brokers Guardian Progress Broker	Gdańsk Gdynia	Łukasz Makurat Tomasz Błoński						1,15 0,52	0,79 0,40	0,74 0,33
Wilk	53	<b>Lion Brokers</b>			15,81	1,25	115%	1,25	100%			
		Guardian Progress Broker Cover Force	Gdynia Warszawa	Tomasz Błoński Adrianna Strzelecka						0,52 0,00	0,40 0,01	0,33 0,01
	54	<b>Guardian Progress Broker</b>			5,02	0,82	158%	0,82	100%			
		Certo Broker Cover Force	Sopot Warszawa	Daniel Zdziński Adrianna Strzelecka						1,63 0,00	1,28 0,01	1,30 0,01

<sup>1</sup> wskaźnik brokerski – udział przychodów z działalności brokerskiej w przychodach ogółem w 2023 r.

<sup>2</sup> w skład grupy wchodzi jeszcze: Kancelaria Brokerska Łukasz Grabania, Kancelaria Prawno-Finansowa Sukurs Marcin Walny, Kancelaria Brokerska Faktor Ryszard Franczuk, Biuro Brokerskie MLM, Marek Witasik, KB Brokerzy Kancelaria Brokerska Stanisław Świerczewski.

Źródło: dane z ankiet i KRS w mln zł; obliczenia własne.

W tabeli uwzględniono firmy brokerskie prowadzące działalność w formie spółek akcyjnych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, które odpowiedziały na naszą ankietę.

**ERGO HESTIA** | Portal Wiedzy Korporacyjnej

# ERGO Hestia

## ODPOWIEDZIALNY PARTNER



QR Code | Portal Wiedzy Korporacyjnej



MARCIN Z. BRODA  
Redaktor naczelny

# Słonie, lwy, rekiny, tygrysy, wilki

Odkąd wydajemy Almanach brokerów mieliśmy zawsze dwie najbardziej dyskutowane kwestie: 1. do jakiej kategorii trafi broker. 2. ile jest brokera w brokerze... – MARCIN Z. BRODA, REDAKTOR NACZELNY

W pierwszym **Almanachu brokerów** z 2016 roku mieliśmy 3 kategorie firm: *rekiny*, *tygrysy* i *wilki*. Co oddawało wtedy dość dobrze podział na największych, średnich i mniejszych brokerów. W 2018 roku największych 3 brokerów, a było to wtedy (w kolejności) **WTW**, **Marsh** i **MAK**, otrzymało kategorię *'lew'*. Z perspektywy czasu pewnie dobrze, by znalazł się w tej grupie jeszcze **Aon**, ale... różnica w pokazywanych przez firmę przychodach do pierwszej 3 była wtedy zbyt duża.

## WSPÓLNIE NA RYNKU

Zmianę wprowadziliśmy, by trochę docenić największych, a trochę, by podkreślić różnicę między nimi a – rozrastającą się wtedy – grupą rekinów.

No... Lwy to przywództwo, odwaga, strategiczne myślenie. Przez większość czasu odpoczywają, znając swoją zasłużoną pozycję. Kiedy ruszają na ofiarę... pracują w stadzie. To gra zespołowa, gdzie liczy się komunikacja. W Almanachu brokerów 2024 reprezentują 651 mln zł przychodów.

Rekiny są z kolei cały czas żarłoczne, głodne sukcesu. Wystarczy odrobina krwi z wielu kilometrów, by pobudzić je do natychmiastowego działania. Ich znakiem jest efektywność, wytrwałość, wytrzymałość, nieustanny ruch – to też maszyny, które nie odpuszczają dokąd nie zdobędą celu. Są zdeterminowane i samodzielne. Za 2023 rok ich przychody sięgnęły 633 mln zł.

Tygrysy z kolei to zwinność, szybkość, determinacja. Czekają często skryte w zaroślach. Spokojne, skoncentrowane. Jeden skok... nie chybują. Ciekawe cechy to samodzielność i terytorialność. Tutaj już tylko 114 mln zł przychodów.

Wreszcie wilki... bardziej w wersji samotnego wilka, który dopiero zbuduje swoją watahę... inicjatywa, odwaga, ryzyko, elastyczność. W praktyce też wizja oraz... umiejętności interpersonalne. Nie

raz będzie się odpędzonym, niekoniecznie odpędzonym, przez większych drapieżców. Mamy w Almanachu brokerów niewielką reprezentację najciekawszych – 13 mln zł przychodów.

W tym roku w **Almanachu Brokerów** wprowadzamy jeszcze jedną kategorię dla największych brokerów: *słonie*. Wykorzystaliśmy kilka cech ze słoniami kojarzonymi:

### → siła i stabilność

Słonie są jednymi z największych i najsilniejszych zwierząt na ziemi, co w świecie biznesu może być analogią do firm o solidnych fundamentach, dużych zasobach i stabilnej pozycji na rynku. Te cechy pozwalają na efektywne radzenie sobie z przeciwnościami i utrzymywanie pozycji.

### → pamięć

Słynne jest przysłowie, że słonie mają doskonałą pamięć. W biznesie zdolność do zapamiętywania i uczenia się z doświadczeń przeszłości może pomóc firmom w unikaniu wcześniejszych błędów i optymalizacji procesów.

### → współpraca i społeczność

Znane są ze swojej zdolności do pracy zespołowej i tworzenia mocnych więzi społecznych. W firmach zdolność do budowania silnych zespołów i wspierania współpracy jest kluczowa dla innowacji i efektywności.

### → inteligencja i uczenie się

Są wyjątkowo inteligentne, potrafią rozwiązywać problemy i adaptować się do nowych warunków. W świecie biznesu,

**Polski rynek brokerski wyraźnie czeka transformacja. Być może największa od 2 dekad, od ustabilizowania się tego rynku.**

zdolność do adaptacji i innowacyjne myślenie są niezbędne do przetrwania i rozwoju w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu.

#### → troska o młode i ochrona grupy

Słonie troszczą się o młode i ochronę członków stada. W biznesie, troska o rozwój i dobrostan pracowników może prowadzić do zwiększenia lojalności, produktywności i ogólnego zadowolenia z pracy.

#### → długowieczność

Wreszcie słonie żyją długo, co można porównać do firm, które przez dekady utrzymują swoją obecność na rynku, co świadczy o ich trwałości, wiarygodności i zdolności do długoterminowego planowania.

Słonie miały w 2023 roku 1,7 mld zł przychodów. Razem są więksi od wszystkich pozostałych kategorii łącznie.

### WSKAŹNIK BROKERSKI

Druga innowacja... przez wielu oczekiwana od pierwszego **Rankingu brokerów**... to wskaźnik brokerski. Proste określenie, ile jest brokera w brokerze. Czyli po prostu stosunek przychodów z brokerki do przychodów firmy lub grupy w ogóle. Bardzo ładnie pokazujący, na jakim etapie rozwoju jest broker. Mamy oto współczynniki brokerskie:

- **wilki – 99%**, tj. niemal wszyscy zajmują się tylko brokerką, a dodatkowe działalności są marginalne,
- **tygrysy – 96%**, ponad połowa firm ma przychody poza brokerką; jednak wciąż przychody te nie są bardzo znaczące,
- **rekiny – 90%**, wciąż mamy podmioty utrzymujące się tylko z brokerki, ale wielu wychodzi poza ścisłą działalność brokerską; niektórzy już nawet dość znacznie
- **lwy – 82%**, brokerka jest (prawie) zawsze najważniejsza, ale coraz większa część przychodów pochodzi z innych, najczęściej komplementarnych działalności,
- **słonie – 49%**, konglomeraty obsługujące klientów w coraz większej liczbie obszarów; rozwijające się i myślące w wielu kierunkach; wciąż jednak zorganizowane wokół działalności brokerskiej i gdzie głównym źródłem przychodów jest (najczęściej wciąż) brokerka.

Jak widać... naturalny rozwój większości firm brokerskich wymusza dywersyfikację. I własne bezpieczeństwo, i przede wszystkim klienci wymagają takiego właśnie kierunku rozwoju. Brokerzy decydują się na rozwijanie pobocznych, komplementarnych działalności z kilku powodów, które zasadniczo zwiększają ich konkurencyjność, stabilność finansową i wartość oferty dla klientów. Główne przyczyny takiej strategii są oczywiste:

#### → dywersyfikacja przychodów

Rozszerzanie oferty poza tradycyjne usługi brokerskie pozwala na dywersyfikację źródeł przychodów. To zmniejsza ryzyko

finansowe wynikające z nadmiernej zależności od jednego typu działalności, szczególnie w niestabilnych warunkach rynkowych. Tu także – równoległa do brokerki – działalność agencyjna grupy.

#### → zwiększenie wartości dla klientów

Poprzez oferowanie dodatkowych, komplementarnych usług, brokerzy mogą zaoferować większą wartość swoim klientom. Może to obejmować zarządzanie ryzykiem, konsultacje prawne czy wsparcie w zakresie zarządzania roszczeniami. Także uzupełniającą działalność agencyjną. Dostarczanie pełniejszego pakietu usług przyciąga nowych klientów i zwiększa lojalność istniejących.

#### → wykorzystanie istniejącej bazy klientów

Firmy brokerskie posiadają już relacje z klientami, które mogą wykorzystać, oferując im dodatkowe usługi. Sprzedaż krzyżowa do istniejącej bazy klientów jest często bardziej efektywna kosztowo niż pozyskiwanie nowych klientów.

#### → utrzymanie konkurencyjności

W szybko zmieniającym się sektorze usług finansowych, firmy muszą innowować, aby pozostać konkurencyjnymi. Dodawanie nowych usług może być odpowiedzią na rosnącą konkurencję ze strony innych brokerów, a także firm ubezpieczeniowych oferujących usługi bezpośrednio.

#### → zwiększenie zatrzymywania klientów

Kompleksowa oferta usług sprawia, że klienci są bardziej skłonni pozostać z jednym dostawcą, jeśli mogą zaspokoić wszystkie swoje potrzeby w jednym miejscu. To z kolei wpływa na długoterminową rentowność i stabilność firmy.

#### → wykorzystanie ekspertyzy i technologii

Brokerzy ubezpieczeniowi, rozwijając nowe działalności, mogą wykorzystać swoją wiedzę i technologie w nowych obszarach, co zwiększa efektywność operacyjną i może prowadzić do innowacji w produktach i usługach.

W jednym zdaniu – przy wzrastającej skali działalności rozszerzenie pracy poza tradycyjne ramy brokerki pozwala firmom nie tylko na zwiększenie swojej oferty i umocnienie pozycji rynkowej, ale również na stworzenie bardziej zrównoważonego i odpornego modelu biznesowego. Choć nie ma też wątpliwości, że gros polskiego rynku brokerskiego jest wciąż znacznie bardziej konserwatywna niż najwięksi. Mam jednak wrażenie, że to się na naszych oczach zmienia, a kolejne podmioty coraz bardziej znacząco – wzorem największych – dywersyfikują swoją działalność. □

**Naturalny rozwój firm brokerskich to rozwijanie pobocznych, komplementarnych działalności zwiększających konkurencyjność, stabilność finansową i wartość oferty dla klientów.**

# Specjaliści w życiu

## Życie, NNW, zdrowotne

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	<b>Mentor</b>	<b>563,99</b>
2.	<b>MMB</b>	<b>425,25</b>
3.	<b>Aon</b>	<b>365,00</b>
4.	<b>Merydian Group</b>	<b>302,00</b>
5.	<b>grupa GIA</b>	<b>288,20</b>
6.	<b>grupa MAK</b>	<b>270,00</b>
7.	<b>PWS Konstanta</b>	<b>259,34</b>
8.	<b>PIB Broker</b>	<b>186,42</b>
9.	<b>Polish Brokers Group</b>	<b>134,02</b>
10.	<b>EIB</b>	<b>95,91</b>

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



### DOMINIKA ZIEMKIEWICZ

dyrektor Biura Ubezpieczeń Zdrowotnych i Życiowych PWS Konstanta

### Potrzebne nowe rozwiązania

Największym wyzwaniem na rynku ubezpieczeń zdrowotnych są podwyżki cen wynikające z wysokiej inflacji zdrowotnej, ale również z wysokiego zapotrzebowania ubezpieczonych na wizyty lekarskie i badania. W Polsce wskaźnik liczby lekarzy w przeliczeniu na tysiąc mieszkańców jest jednym z najniższych w Europie, tj. 3,5 lekarza na 1000 mieszkańców. Tym samym ceny w sektorze prywatnej służby zdrowia dyktuje podaż, bo lekarze mają świadomość, że o brak pacjentów nie muszą się martwić.

Co w tej sytuacji robią ubezpieczyciele? Cyklicznie podnoszą ceny pakietów medycznych, by móc utrzymać ryzyko, ale też za realną cenę pozyskać nowy rentowny biznes. W tej sytuacji jako broker permanentnie walczymy o utrzymanie programów zdrowotnych u naszych klientów. Przy tym pozyskujemy nowego klienta, bo pracodawcy mają pełną świadomość, że dziś program zdrowotny to absolutne minimum w każdej liczącej się firmie. Nowo zatrudniony pracownik nie pyta się już bowiem, czy będzie miał ubezpieczenie zdrowotne, tylko pyta się, gdzie będzie miał ubezpieczenie zdrowotne.

Ciągle podwyżki cen pakietów medycznych to dziś dla mnie obawa, że pracodawcy w końcu nie udźwigną tego na dłuższą metę, a pracownicy, którzy będą mieli wziąć wyższą cenę na siebie, będą rezygnować z ochrony. Dlatego potrzebny byłby dialog z dostawcami usług medycznych, który pozwoli urentownić ten biznes i utrzymać klientów, ale już nie tylko podwyżkami cen. Bo może lepiej byłoby np. limitować wizyty i badania, a tym samym odciążyć składki za pakiety medyczne?

Rolą brokera jest budowanie świadomości wśród klientów, że obecnie ubezpieczenie zdrowotne to nadal najlepsza alternatywa wobec braku dobrej dostępności usług w NFZ i bardzo drogiej medycyny prywatnej, pełnopłatnej.



### MARTA WIESIAK

dyrektor Biura Ubezpieczeń na Życie Maximus Broker

### Nieustanny rozwój

W segmencie grupowych ubezpieczeń na życie obserwujemy ciągły rozwój. Jednocześnie widoczny jest mocny wzrost świadomości klientów. Z jednej strony to efekt ciągłej edukacji prowadzonej przez brokerów, a z drugiej jest to także po trosze jeden ze skutków pandemii. Ogólnie widać, że stan zdrowia Polaków się pogorszył. Dlatego też coraz częściej klienci do ubezpieczeń na życie chcą dołączać opcje zdrowotne. Ubezpieczyciele chętnie odpowiadają na to zapotrzebowanie, oferując różnego rodzaju pakiety profilaktyczne. Ale też pakiety związane z konkretnymi chorobami, jak choćby cukrzycą, która jest jedną z chorób cywilizacyjnych. Coraz częściej oferowane są pakiety obejmujące depresję. I dotyczy to nie tylko samych ubezpieczonych, ale również ich rodzin, zwłaszcza dzieci. Wielu rodziców widzi, że pakiety NNW mogą być niewystarczające i poszukują szerszej ochrony ubezpieczeniowej dla swoich dzieci. A po pandemii dzieci mają coraz większe problemy z nawiązywaniem kontaktów społecznych. Notujemy też coraz więcej prób samobójczych wśród nastolatków.

Jednocześnie rosną sumy ubezpieczenia w programach grupowych. Część klientów zwraca uwagę, na to, by jeszcze mocniej zabezpieczyć rodzinę w przypadku swojej śmierci. Może to wynikać z sytuacji na rynku kredytów i rosnących rat, co jest efektem inflacji. Pozostała grupa klientów poszerza ochronę, ale na zasadzie szerszego doboru dodatków do standardowej ochrony.



### MATEUSZ NARZYŃSKI

specjalista ds. ubezpieczeń grupowych Inter-Broker

### Nowotwór złośliwy – dlaczego suma ubezpieczenia jest najważniejsza?

Rocznie w Polsce z powodu choroby nowotworowej umiera 100 tys. osób, a ok. 1,17 mln żyje ze zdiagnozowanym rakiem. Na rynku ubezpieczeniowym pojawia się coraz większa liczba dodatków próbujących rozszerzyć ochronę z tytułu poważnego zachorowania. Jest to w dużej mierze marketingowa walka ubezpieczycieli, którzy przesycają się w różnego rodzaju bonusach związanych z rekompensatą osobie chorej wystąpienia nowotworu złośliwego. Z perspektywy brokera odpowiedni dobór produktów nie powinien opierać się wyłącznie na liczbie dodatków, ale na sumie ubezpieczenia. Dla przykładu, w „grupówce” za ok. 6 zł w składce łącznej, ubezpieczony może otrzymać 10 tys. zł za zachorowanie na nowotwór, gdzie wypłacone środki może wykorzystać według własnych potrzeb. Co prawda jest to niewielka kwota, która nie wystarczy na konfrontację z chorobą (ciężar próby wyleczenia chorego poniesie państwo), ale pieniądze mogą posłużyć np. na leki, konsultacje lekarskie, dobór diety, psychologa dla osoby chorej i jego rodziny, dojazdy do szpitali. Reasumując, zamiast dodatków typu 500 zł za nowotwór przedimowany lub dostęp do 5 lekarzy specjalistów, w kontekście walki z największym zagrożeniem dla zdrowia Polaków, ubezpieczenie powinno pomóc, wypłacając jak największą kwotę do rozdysonowania przez pracownika. Oczywiście można by zrezygnować z takich świadczeń jak śmierć rodzica czy urodzenie dziecka, ale to już temat na inny artykuł.



**EDYTA NOWAK-SKAWSKA**  
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń  
Health&Benefits GrECo



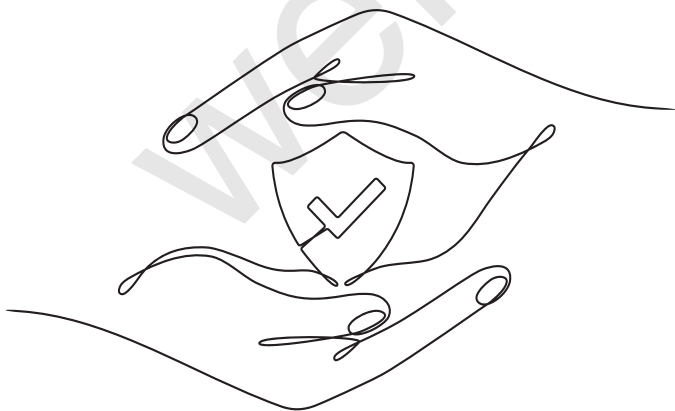
**MARCIN CIOŁKIEWICZ**  
zastępca dyrektora Departamentu  
Ubezpieczeń Health & Benefits GrECo

### Wyzwania w obszarze benefitów pracowniczych

W ostatnich latach obserwuje się spadek zainteresowania typowymi benefitami ubezpieczeniowymi, w szczególności wśród pracowników młodszego pokolenia. Najczęściej wymienianymi atrakcyjnymi benefitami są programy związane ze zdrowiem i dobrotą psychiczną. W ramach tych programów oferuje się m.in. dostęp do opieki medycznej oraz konsultacje psychologiczne. Opieka psychologiczna staje się coraz ważniejszym aspektem dbania o zdrowie pracowników, a wśród młodych pracowników cieszy się dużym zainteresowaniem.

Wyzwaniem, przed którym stoją brokerzy i zakłady ubezpieczeń to dostosowanie oferty grupowego ubezpieczenia na życie do potrzeb wszystkich generacji na rynku pracy. Poszczególne pokolenia mają inne oczekiwania i warto, przygotowując ofertę, uwzględnić te potrzeby. Odpowiedzią mogą być dodatkowe pakiety, „cegielki”, np. „pakiet kardiologiczny”, „pakiet onkologiczny” itp., dzięki którym pracownik sam może decydować o wyborze opcji dodatkowego ubezpieczenia i mieć realny wpływ na ochronę. Przyjęcie takiego rozwiązania pozwala na personalizację programu funkcjonującego u pracodawcy.

Z perspektywy brokera nadal będziemy się mierzyć z wysoką inflacją, wysokimi kosztami pracy oraz wysokimi cenami dóbr i usług. Będzie to miało wpływ również na koszty ochrony ubezpieczeniowej. Należy to wziąć pod uwagę przy obliczaniu i dostosowaniu ochrony do realiów rynkowych. Biorąc pod uwagę wskaźniki inflacji, warto zweryfikować umowy ubezpieczenia i zaproponować ich waloryzację. Na rynku coraz częściej praktykowane są rozwiązania, w których sumy ubezpieczenia oparte są na krotnościach wynagrodzenia. Przyjęcie takiego modelu zwiększa szanse na wypłatę realnego świadczenia z umowy ubezpieczenia, zakładając oczywiście, że wynagrodzenie w organizacji jest waloryzowane o wskaźniki inflacji.



**JAROSŁAW FELCZAK**  
kierownik ds. kluczowych klientów Polish Brokers Group

### Profilaktyczne lekarstwo na ceny

Kto z brokerów współpracuje z klientami na płaszczyźnie najpopularniejszego benefitu, jakim jest prywatna opieka medyczna, ten wie, że ostatnie 2 lata, to w zasadzie wyłącznie próba złagodzenia podwyżek do mieszczącego się w budżecie poziomu. 30, 40, 70, a może 100%? Czy jest jeszcze granica zwwyżki ceny, której nie wyobrażaliśmy sobie jako możliwej, a która i tak została przekroczona? Rok 2023 zamykaliśmy z nadzieją, że zły czas dla „medycznych” przeminął. Przecież klient nie może otrzymać dużej podwyżki 2 lata z rzędu. A jednak rok 2024 jasno pokazuje, że tendencja nadal nie uległa zmianie. Z pomocą przychodzi profilaktyka prozdrowotna. Mądrze wprowadzana na rynek usług medycznych może w znacznej mierze poprawić raporty szkodowe naszych klientów. Samo pojęcie profilaktyki nie jest niczym nowym i każdy z nas słyszał o wielu akcjach działających od lat, jak szczepienia p/grypie, profilaktyka raka piersi, raka jąder. Jednak nowoczesna medycyna ma do zaoferowania znacznie więcej – pakiety onkologiczne, dietetyczne, kardiologiczne, diabetologiczne oraz wiele innych. Zadaniem profilaktyki jest zapobieganie lub wczesne rozpoznanie kłopotów ze zdrowiem, co ostatecznie przekłada się na tańszy proces leczenia, lub eliminuje ten proces całkowicie.

W tym miejscu pojawia się zadanie dla brokerów. Jako doradcy w zakresie doboru opieki zdrowotnej dla pracowników, nie możemy dziś ograniczać się wyłącznie do rozmawiania o cenach oraz do obniżania zakresów, by cen tych nie podnosić. Powinniśmy wpływać na pracodawców i edukować, że prywatne pakiety medyczne to już nie tylko uzupełnienie ogłoszeń o pracę, ale element, który ma faktyczny wkład w rozwój ich firm. Aby ten rozwój był stabilny i zbilansowany wymaga nie tylko sprawnego i drogiego leczenia, ale również zapobiegania pojawianiu się jednostek chorobowych wśród kadr – profilaktyki.



**MICHAŁ PERL**  
dyrektor generalny Pionu Klienta Grupowego Mentor

### Wyzwanie pokoleniowe

W ostatnich latach obserwujemy wyraźną tendencję spadkową w zakresie przystępowania do umów grupowego ubezpieczenia na życie wśród ludzi młodych. Chodzi o osoby między 20 a 27 rokiem życia. O ile przychody ubezpieczycieli w tym segmencie nadal rosną – nie wynika to jednak z przystępowania ludzi młodych, lecz raczej z konserwacji istniejącego portfela – polegającej przede wszystkim na dosprzedaży nowych produktów, indeksacji sum ubezpieczenia czy wydłużaniu wieku uprawniającego do bycia w grupie. Badając u naszych klientów powody takiego stanu rzeczy, dochodzimy do wniosku, iż podstawową przyczyną tej tendencji jest postawa życiowa młodego pokolenia, a zwłaszcza ich priorytety, sposób codziennego funkcjonowania oraz niedostosowanie oferty. Młodzi ludzie w dużej mierze żyją tym, co jest dziś – tu i teraz. Funkcjonują równolegle realnie i wirtualnie, uczestnicząc w wielu grupach społecznościowych. Wydaje się, że większą obawą niż śmierć czy choroba jest np. wykluczenie społeczne czy rówieśnicze. Te prowadzą wprost do stanów lękowych czy depresji. Przy czym osoby młode często nie są w stanie wypełnić najprostszy formularza – a co dopiero deklaracji ubezpieczeniowej. Konieczna jest więc praca nad świadomością ubezpieczeniową młodego pokolenia poprzez ich poznanie, zrozumienie i akcentowanie produktów potrzebnych. Nie bez znaczenia jest też uproszczona, elektroniczna i intuicyjna formuła przystąpienia do ubezpieczenia czy późniejszej realizacji świadczenia. Mając tego świadomość, wprowadzamy w Mentorze nowe modele postępowania, starając się korzystać z aktualnych badań i dostępu do najnowszych środków techniki czy nawet wsparcia sztucznej inteligencji.

**MAGDALENA PRZYBYLSKA**

dyrektor Biura Ubezpieczeń na Życie i Zdrowotnych Grupa Brokerska Quantum

**Poczucie bezpieczeństwa za „złotówkę”**

Rok 2023 i pierwszy kwartał 2024 roku stały się przełomowe nie tylko ze względu na rosnące lawinowo ceny usług medycznych, ale również na liczbę zachorowań na nowotwory oraz zgonów kwalifikujące się jako nieoczekiwane. To prawdziwe wyzwania zarówno dla pracodawców, działów HR, jak i samych brokerów ubezpieczeniowych. Dobór odpowiedniego programu dla klienta to obecnie przede wszystkim analiza trendów, badanie potrzeb samych ubezpieczonych poprzez obserwację realizowanych świadczeń oraz stawianie na zakres i sumy ubezpieczenia dające realne wsparcie w trudnych życiowo momentach.

Rola brokera również zaczęła ewoluować – dobranie właściwego zakresu ochrony jest ważne w świetle ustawy, ale czy nie stajemy się swego rodzaju wsparciem dla działów HR? To od nas pracownicy oczekują realnej pomocy w sytuacjach chorobowych czy zgonowych. Kiedy parę lat temu rozpoczynałam pracę jako broker, świat ubezpieczeń na życie i medycznych wyglądał całkowicie inaczej. Ubezpieczenia grupowe były powszechne, znane i większość osób czuła potrzebę ich posiadania. Dzisiaj każda akcja informacyjna wymaga od brokera indywidualnego podejścia do każdego pracownika, aby wzbudzić potrzebę posiadania ochrony ubezpieczeniowej.

W konkurencyjnym świecie biznesu zdobycie i utrzymanie najlepszych pracowników powoduje, że firmy prześcigają się z wprowadzaniem nowych benefitów pozapłacowych. Jednak wygląda na to, że ich mnogość doprowadziła do tego, że pracownicy nie do końca rozumieją, że pracodawca oferując za przysłowiową „złotówkę” ubezpieczenie, zapewnia im tym samym poczucie bezpieczeństwa i możliwość dbania o swoje zdrowie.

**RENATA GÓRAJ**

dyrektor Biura Ubezpieczeń Osobowych Merydian

**Grupowe, ale indywidualne**

W ramach Merydian Group połączyliśmy wiedzę oraz 25-letnie doświadczenie zespołu ubezpieczeń osobowych Merydian BDU z doświadczeniem zespołu Benefit Consulting. Dzięki temu dysponujemy grupą specjalistów pozwalającą na kompleksową obsługę przedsiębiorstw komercyjnych (polskich i międzynarodowych) oraz podmiotów publicznych.

Obserwujemy na rynku rozwój trendu, który można nazwać indywidualizacją ubezpieczenia grupowego. Po latach funkcjonowania programów ubezpieczeń grupowych składających się z bliźniaczych wariantów różniących się jedynie wysokością świadczeń klienci coraz częściej poszukują rozwiązań odzwierciedlających zróżnicowane potrzeby ich pracowników.

Dzisiaj standardem jest program ubezpieczenia składający się z wariantów podstawowych oraz pakietów dodatkowych, które rozszerzają zakres ochrony lub podwyższają sumy ubezpieczenia. Takie rozwiązanie pozwala na elastyczne kształtowanie swojej ochrony ubezpieczeniowej przez ubezpieczonego w zależności od jego osobistej sytuacji życiowej.

Ubezpieczyciele, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, oferują coraz szerszą gamę tego typu produktów wychodząc daleko poza choroby nowotworowe czy ubezpieczenie dzieci.

Analizując zawarte polisy widzimy, że duże znaczenie dla ubezpieczonego ma ochrona zdrowia. Jest to widoczne zarówno przy wyborze ubezpieczenia na życie, jak i w rosnącej popularności pakietów medycznych.

Dzisiaj pracownik chce mieć ubezpieczenie, które da mu przede wszystkim realne wsparcie i zapewni środki finansowe w momencie kryzysu zdrowotnego.

**KAROL GARBOWSKI**

Healthcare&Employee Benefits Expert, PIB Broker

**TOMASZ KRZYŻANOWSKI**

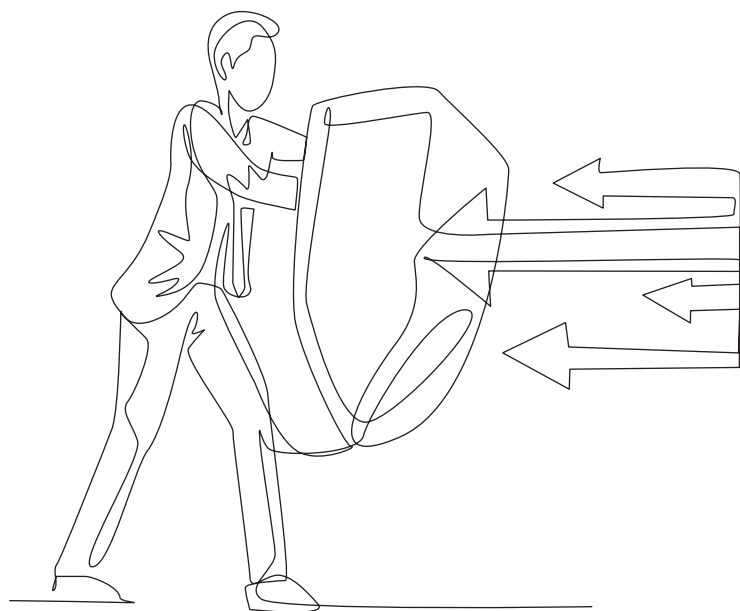
Healthcare&Employee Benefits Expert, PIB Broker

**Prywatna opieka medyczna pożądana mimo wzrostu cen**

Jeden z wielu klientów oferujący program opieki medycznej jako benefit, przyjął kolejną podwyżkę połączoną wraz z doroczną waloryzacją. Mimo sporego wzrostu cen nie rezygnuje z korzystania z ubezpieczenia czy abonamentu jako benefitu, ponieważ korzyści płynące z niego są zbyt duże. Przy obecnym poziomie dostępności do świadczeń w systemie publicznym odnosimy wrażenie, że bezpłatne usługi zaniżają lub korzystają z nich głównie beneficjenci o stalowych nerwach i względnie dobrym zdrowiu. Pozostali, którym zależy na czasie i szybkiej diagnozie, szukają wsparcia w sektorze prywatnym. Pakiety medyczne świadczone przez operatorów medycznych czy firmy ubezpieczeniowe są praktycznym uzupełnieniem, dającym względne zabezpieczenie dostępności oraz szeroki zakres świadczeń. Do tego, pomimo podwyżek, nadal mogą być dostępne w całkiem przystępnej cenie, nie rujnując budżetów ich fundatorów, czyli pracodawcom.

Dzisiaj bez trudu znajdziemy ciekawe rozwiązania w zakresie realizacji procedur ambulatoryjnych, trudności natomiast zaczynają się w świadczeniu usług szpitalnych. Jednak i tutaj dostawcy przychodzą z rozwiązaniami od refundacji po profesjonalną koordynację wraz ze sprawnym wykonaniem zabiegów.

W związku z tym, że dzisiejsze badania medycyny pracy sprowadzają się do wydania kosztownego zaświadczenia, to m.in. na pracodawcach spoczywa bezpieczeństwo zdrowotne, w którym coraz istotniejszym parametrem jest profilaktyka zdrowotna oraz kreowanie zdrowych nawyków. Warto pamiętać o tym aspekcie zarówno podczas budowania programów opieki medycznej, jak i podczas budowania produktów medycznych na miarę przyszłości.



© Simple Line/stock.adobe.com



# Z ubezpieczeniem szpitalnym szybciej wracamy do zdrowia

*Czy gdy jesteś zdrowy myślisz o chorobie i jej leczeniu? Czy w sytuacji, kiedy będziesz potrzebował hospitalizacji, wiesz, ile czasu będziesz czekał na przyjęcie do szpitala? Czy zastanawiałeś się nad ewentualnymi kosztami? Czy wiesz, jak zorganizować sobie leczenie w szpitalu po otrzymaniu skierowania? Większość z nas zapewne nie zaprzęta sobie głowy takimi pytaniami. A przecież urazy czy też choroby występują zupełnie niespodziewanie. Dlatego już teraz warto zastanowić się i zaplanować co należy zrobić w sytuacji, kiedy będziemy potrzebowali hospitalizacji. Ubezpieczenie Szpitalne LUX MED – Pełna Opieka może stanowić wsparcie w takich sytuacjach.*

Każdy z nas słyszał o prywatnych pakietach medycznych będących alternatywą dla publicznych poradni i prywatnych gabinetów specjalistów. Najczęściej zapewniają one opiekę ambulatoryjną w postaci konsultacji, badań diagnostycznych czy zabiegów rehabilitacyjnych. Nowością na polskim rynku jest zaś Ubezpieczenie Szpitalne LUX MED – Pełna Opieka, pierwsza tego typu polisa w naszym kraju. Jest to prawdziwa rewolucja na rynku benefitów poza-płacowych, daje bowiem możliwości, które wcześniej były nieosiągalne dla wielu Polaków. Prywatna służba zdrowia bowiem, to często jedyna szansa na uzyskanie leczenia w odpowiednim terminie i w dogodnych dla siebie warunkach. Na czym więc polega i na co może liczyć ubezpieczony, który posiada Ubezpieczenie Szpitalne LUX MED – Pełna Opieka?

Przede wszystkim Ubezpieczenie Szpitalne LUX MED – Pełna Opieka nie pozostawia pacjenta bez opieki i propozycji rozwiązania jego problemu zdrowotnego. To polisa typu all-risk a organizację całego leczenia od A do Z wspierają Koordynatorzy Opieki Szpitalnej, czyli w skrócie KOS. Wystarczy tylko jeden telefon a KOS ustali terminy konsultacji, czy koniecznych do hospitalizacji badań. Wszystko jest więc dla pacjenta jasne i zorganizowane, a stres związany z hospitalizacją – zredukowany do minimum, by mógł spokojnie zająć się powrotem do zdrowia.

Pamiętajmy, że liczba hospitalizacji z roku na rok rośnie, w 2022 r. w szpitalach w całej Polsce przyjęto prawie 6 900 000 pacjentów, czyli o prawie 9% więcej, niż w roku poprzednim\* – Sławomir Łopalewski – Członek Zarządu, Dyrektor Zarządzający LUX MED Ubezpieczenia.

\*Główny Urząd Statystyczny (2023). *Zdrowie i ochrona zdrowia w 2022 r.*

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/zdrowie/zdrowie/zdrowie-i-ochrona-zdrowia-w-2022-roku,1,13.html>



**SŁAWOMIR ŁOPALEWSKI**  
 Członek Zarządu, Dyrektor Zarządzający  
 LUX MED Ubezpieczenia

Z tego powodu dobrym rozwiązaniem jest zainwestowanie w Ubezpieczenie Szpitalne LUX MED – Pełna Opieka. Nasz produkt to synergia realnych korzyści dla pracodawcy i pracownika. Dzięki m.in. Koordynatorom Opieki Szpitalnej, cały proces leczenia odbywa się bardzo sprawnie od samego początku, a absencja pracownika z powodu choroby jest skrócona do minimum. Pacjent już w ciągu trzech dni od zgłoszenia konieczności hospitalizacji otrzymuje informacje dot. proponowanego leczenia, a pobyt w szpitalu rozpoczyna najpóźniej w ciągu 30 dni. Jest to polisa, która nie skupia się tylko na procedurach szpitalnych, zapewnia również w razie konieczności rehabilitację po zabiegu, transport medyczny czy opiekę psychologa w przypadku chorób onkologicznych. Co więcej, dzięki temu, że Grupa LUX MED posiada 15 szpitali

własnych oraz współpracuje z ok. 90, każdy może znaleźć szpital blisko swojego miejsca zamieszkania.

Nie zapominamy o paniach – polisa obejmuje również prywatne porody oraz opiekę neonatologiczną w szpitalu z której może skorzystać ubezpieczona i jej dziecko. Ubezpieczenie Szpitalne LUX MED – Pełna Opieka daje szerokie możliwości opieki w przypadku wystąpienia problemów zdrowotnych wymagających hospitalizacji.

Co zaś w przypadku, gdy ubezpieczony przez okres dwóch lat nie musiał korzystać z Ubezpieczenia Szpitalnego LUX MED – Pełna Opieka? Będzie mógł wykonać Szpitalny Przegład Zdrowia we wskazanej placówce. Obejmuje on badania w zależności od wieku i płci (m.in. badania laboratoryjne, obrazowe, EKG, USG, cytologia, mammografia) oraz otrzyma podsumowanie dotyczące swojego stanu zdrowia i zalecenia na przyszłość.

Ubezpieczenie Szpitalne LUX MED – Pełna Opieka to szeroki i zrozumiały dla każdego zakres ubezpieczenia szpitalnego. Dzięki naszemu ubezpieczeniu, każdy wróci do aktywności tak szybko jak to możliwe.

Jesteś zainteresowany współpracą?

Napisz: [ubezpiecz.grupe@luxmed.pl](mailto:ubezpiecz.grupe@luxmed.pl)

Materiał reklamowy. LUX MED Ubezpieczenia to nazwa handlowa zakładu ubezpieczeń LMG Försäkrings AB z siedzibą w Sztokholmie, wykonującego w Polsce działalność poprzez oddział LMG Försäkrings AB S.A. Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie. Szczegółowy zakres oraz warunki Ubezpieczenia LUX MED – Pełna Opieka znajdziesz w OWU dostępnym na stronie <https://www.luxmed.pl/dla-firm/ubezpieczenia-dla-klientow-korporacyjnych/ubezpieczenie-szpitalne-lux-med-pełna-opieka>

**MARTA ZDZIŃSKA**

koordynatorka współpracy z klientami strategicznymi Certo Broker

**Jak ma się życie w 2024 roku?**

W 2020 r. pisałam komentarz do Almanachu Brokerów 2020 pod tytułem „Co zmieni koronawirus w ubezpieczeniach grupowych?” i napisałam: „Będziemy musieli zmienić swoje utarte schematy myślenia. Rynek już od pewnego czasu stawał się coraz bardziej wymagający. Dzisiaj te wymagania wzrosną jeszcze bardziej”. Gdy patrzę na te słowa i myślę o ostatnich 4 latach, to mam poczucie, że to się wydarzyło. Klienci oczekują realnego zabezpieczenia swoich potrzeb ubezpieczeniowych, związanych z życiem i zdrowiem. Standardem na rynku staje się modułowa budowa programów życiowych, w których ubezpieczony, przystępując do ubezpieczenia grupowego, może rozbudowywać zakres i konkretne elementy, tworząc swój własny „wariant”. Jestem fanką takich rozwiązań i cieszy mnie rozwój produktów życiowych w tym kierunku. Programy ubezpieczeniowe, które są wdrażane przez lekką modyfikację, napakowane pustymi dodatkami, z sumami, które nie zabezpieczają ubezpieczonego ani jego rodziny, borykają się z problemami z partycypacją na poziomie 20-30%. Ostatnie lata to czas wzrostu cen, ale też wzrostu wynagrodzeń – najniższa pensja krajowa w 2020 r. wynosiła ok. 1920 zł netto, a w 2024 r. ok. 3200 zł netto. Patrząc na te dane, warto pamiętać o podnoszeniu sum ubezpieczenia, które będą urealniali wsparcie w trudnych sytuacjach życiowych i realnie zabezpieczały bliskich pracownika w przypadku śmierci. Cieszy mnie kierunek zmian na rynku, większa świadomość ubezpieczonych po co jest życiówka i coraz większa otwartość ubezpieczycieli na tworzenie programów grupowych z wysokimi sumami ubezpieczeń. A my, brokerzy, którzy lubią życie, po prostu robimy swoje.

**WIESŁAW MRÓZ**

prezes zarządu Q Broker

**Wymagający czas**

Od momentu powstania firmy w 2016 r. koncentrujemy się na produktach skierowanych do pracowników tj. ubezpieczenie grupowe i opieka medyczna. Była to świadoma decyzja od samego początku. Wynikała ona z doświadczeń zawodowych wszystkich naszych brokerów. Dzisiaj cała ekipa brokerów w Q Broker jest skoncentrowana właśnie na tych rozwiązaniach.

Ostatnie trzy lata tj. 2020–2023 były szczególnie wymagające dla brokerów z uwagi na epidemię Covid. Z jednej strony problemy publicznej opieki zdrowotnej spowodowały napływ nowych klientów do operatorów opieki medycznej, a z drugiej strony wzrost kosztów administracyjnych i żądań płacowych personelu medycznego przełożył się znacząco na zmiany cen opieki medycznej. Praktycznie wszyscy klienci zderzyli się ze znaczącym wzrostem kosztów oraz spadkiem jakości obsługi pacjentów, a zwłaszcza w dostępności do specjalistów i diagnostyki.

W takich sytuacjach sprawdza się wiedza i doświadczenie naszego całego zespołu brokerów, który szukał rozwiązań dla klientów oraz ograniczał skutki drakońskich podwyżek pakietów medycznych. Dzięki temu, tylko w samym 2023 r. podwoiliśmy liczbę obsługiwanych firm w tym zakresie. Edukacja klientów, uświadamianie możliwości oraz dostępnych modeli opieki medycznej przełożyło się na wzrost zaufania klientów do naszego zespołu.

Przebudowa programu to jedno, a codzienna obsługa naszych klientów to drugie. W firmach zachodzą ciągłe zmiany, przychodzą/odchodzą pracownicy. Wykonujemy dużo czynności związanych z dostępnością do usług oraz obsługą administracyjną pracodawców. W tych wszystkich elementach każdy klient dostaje wsparcie od naszego zespołu, co z kolei determinuje nas do ciągłej poprawy funkcjonowania naszych procesów.

**URSZULA SITKOWSKA**

zastępca dyrektora Działu Ubezpieczeń Grupowych na Życie i Zdrowotnych Equinum Broker

**Dokąd zmiernają programy prywatnej opieki zdrowotnej?**

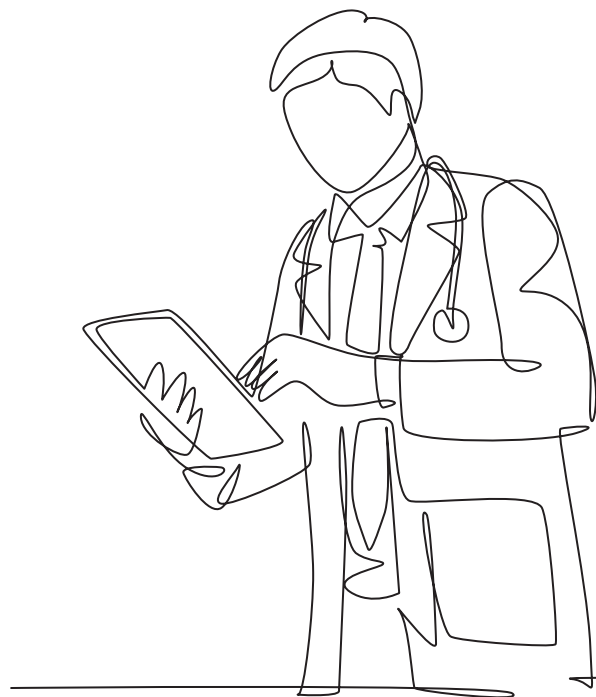
Dostawcy prywatnej opieki medycznej stoją przed wyzwaniem zaspokojenia potrzeb starzejącego się społeczeństwa. Jest to duże zagrożenie w obliczu deficytu personelu medycznego oraz nasilającej się liczby zachorowań wśród populacji.

Analizując programy zdrowotne naszych klientów, obserwujemy natężenie zlecanych badań diagnostycznych, co może być wynikiem zwiększonej świadomości pacjentów bądź obawą lekarzy przed ewentualnymi konsekwencjami prawnymi z powodu źle postawionej diagnozy.

Dostawcy opieki medycznej zmierzyć się muszą ze zwiększoną uciążliwością świadczeń, wzrostem cen usług medycznych oraz deficytem oczekiwanej liczby lekarzy. Te problemy prowadzą do przeciążenia i spadku jakości świadczonych usług.

W odpowiedzi na te wyzwania, być może towarzystwa ubezpieczeń i operatorzy medyczni rozważają zmianę konstrukcji oferowanych programów w kierunku całkowitej refundacji kosztów usług medycznych wykonanych poza pakietem. Taki model może zapewnić klientom optymalny dostęp do najlepszych specjalistów oraz skrócić czas oczekiwania na wizytę, jednocześnie dając im większą swobodę w wyborze poziomu refundacji – dostosowanej do ich możliwości finansowych.

Powinniśmy poszukiwać dla naszych klientów nowych rozwiązań ubezpieczeniowych, ale także edukować ich o zmieniającej się rzeczywistości opieki zdrowotnej. W obliczu rosnących wyzwań i oczekiwań pacjentów, zmiany w modelach opieki zdrowotnej są nieuniknione, pytanie tylko na jaki krok zdecydować się dostawcy usług medycznych.



© Simple Line/stock.adobe.com



# Raportowanie jako strategiczne narzędzie w rękach brokerów ubezpieczeniowych

W dzisiejszym świecie biznesowym, gdzie dynamika rynku wymaga szybkiego reagowania i podejmowania trafnych decyzji, raportowanie staje się strategicznym narzędziem w rękach brokerów ubezpieczeniowych. Współczesne systemy, takie jak **VSoft Insurance Broker (VIB)**, skupiają się na nowatorskich rozwiązaniach, umożliwiających szybkie i efektywne generowanie raportów, co przekłada się na strategiczną przewagę w biznesie.

## BUDOWANIE PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ

Kluczowym elementem pracy brokera jest monitorowanie działalności, a także zarządzanie ryzykiem. Tym samym raportowanie powinno towarzyszyć brokerom na co dzień, nie tylko w momentach obowiązkowej sprawozdawczości. Analiza raportów pozwala na śledzenie wyników sprzedaży, ocenę skuteczności oraz identyfikację obszarów, w których należy wprowadzić zmiany. Dzięki temu brokerzy mogą podejmować bardziej świadome decyzje biznesowe oraz minimalizować ryzyko związane z niepewnościami na rynku. Wprowadzenie nowoczesnego systemu, takiego jak VIB, pozwala na gromadzenie danych biznesowych w czasie rzeczywistym, co stanowi solidny fundament do modułu raportowego.

## MODUŁ RAPORTOWY W VSOFT INSURANCE BROKER (VIB)

W ramach Systemu VIB brokerzy mają dostęp do modułu raportowego, który zapewnia użytkownikom szeroki zakres funkcjonalności w zakresie analizy danych i generowania raportów. Istnieją zarówno raporty wbudowane, jak i dynamiczne, które umożliwiają dostosowanie analiz do konkretnych potrzeb i wymagań użytkowników.

### • Raporty wbudowane

Raporty wbudowane stanowią gotowe zestawienia, które obejmują różnorodne aspekty działalności, takie jak zbiorcze zestawienia prowizji, podsumowania produkcji, struktura portfela, analiza szkodowości oraz wykorzystanie limitów gwarancyjnych. Wśród nich znajduje się również raport KNF, wymagany przez organy regulacyjne i kluczowy dla brokerów, przedstawiający informacje o sprzedanych polisach, zainkasowanych składkach i prowizjach. Dodatkowo, VIB umożliwia generowanie raportu prowizji, który prezentuje kwoty należne różnym podmiotom za zawarte ubezpieczenia. Jest to istotne zarówno dla kancelarii brokerskich, jak i dla ich pracowników oraz współpracujących podmiotów.

### • Raporty dynamiczne

Raporty dynamiczne są narzędziem umożliwiającym generowanie dowolnych zestawień danych, wykorzystując protokół OData oraz popularne narzędzia, takie jak MS Excel czy Power BI. Korzystając z tych narzędzi, można łatwo wyciągać interesujące dane i przedstawiać je w przejrzysty sposób, tworząc raporty agregujące, sumujące lub filtrowane. Dzięki takiemu

podejściu użytkownicy systemu mogą tworzyć uniwersalne szablony raportów, których zawartość będzie łatwo aktualizowana. Dzięki temu użytkownik zyskuje stały dostęp do najbardziej aktualnych informacji.

## SUKCES DZIĘKI NOWOCZESNEMU RAPORTOWANIU

Raportowanie w rękach brokerów ubezpieczeniowych nie tylko stanowi obowiązkową praktykę, ale także ewoluuje w strategiczne narzędzie sprzyjające skutecznemu zarządzaniu, analizie rynku oraz budowaniu konkurencyjnej pozycji. Posiadanie kontroli nad danymi, ocena efektywności działań oraz identyfikacja nowych możliwości biznesowych są kluczowe dla osiągnięcia sukcesu i kształtowania przewagi konkurencyjnej. Wdrożenie nowoczesnych systemów, takich jak **VSoft Insurance Broker (VIB)**, umożliwiających szybkie generowanie różnorodnych raportów, staje się kluczowym czynnikiem sukcesu w dynamicznym świecie ubezpieczeń.

Zespół VSoft Insurance Broker  
vib@vsoft.pl



raport KNF



raport prowizji



struktura portfela



podsumowanie produkcji



raport szkodowości



zestawienie polis



wykorzystanie limitów gwarancyjnych



raporty dynamiczne



VSoft  
Insurance  
Broker



Korzystaj przez 30 dni bez opłat  
pobierz demo aplikacji!

vib.vsoft.pl

# Specjaliści w OC

## OC ogólne, zawodowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	<b>Smartt Re</b>	<b>168,39</b>
2.	<b>PWS Konstanta</b>	<b>63,08</b>
3.	<b>Merydian Group</b>	<b>57,00</b>
4.	<b>Attis Broker</b>	<b>48,29</b>
5.	<b>grupa MAK</b>	<b>47,00</b>
6.	<b>grupa GrECo</b>	<b>45,27</b>
7.	<b>Polska Kancelaria Brokerska</b>	<b>38,84</b>
8.	<b>PIB Broker</b>	<b>31,30</b>
9.	<b>Howden</b>	<b>30,00</b>
10.	<b>Inter-Broker</b>	<b>20,80</b>

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



### PAWEŁ CHMIELEWSKI

dyrektor Działu Ubezpieczeń Majątkowych Equinum Broker

### Rośnie odpowiedzialność menedżerów

Otoczenie biznesowe, gospodarcze i prawne jest coraz bardziej skomplikowane. Rośnie nie tylko inflacja, ale także niepewność i nieprzewidywalność. Do tego dochodzą zmiany prawne, które już mają, lub w najbliższym czasie będą miały wpływ na odpowiedzialność menedżerów:

- od 01.10.2023 r. zaostreniu uległy kary za przestępstwa gospodarcze m.in. za niegospodarność i korupcję menedżerską. Istnieje ryzyko, że nowe przepisy mogą być instrumentalnie wykorzystywane przeciwko członkom zarządów;
- w 2024 r. oczekiwane jest wdrożenie dyrektywy (UE) 2019/1937 w sprawie ochrony sygnalistów. Wejście w życie ustawy może spowodować lawinową liczbę roszczeń w stosunku do pracodawców, a także samych członków zarządu;
- od 2025 r. ok. 3500 spółek w Polsce będzie objętych obowiązkiem raportowania niefinansowego ESG. Pośrednio obowiązkiem tym objęte będą firmy współpracujące w ramach łańcucha dostaw z raportującymi firmami. Spółki niespełniające standardów ESG mogą być w przyszłości marginalizowane przez rynek, co z kolei może przełożyć się na roszczenia do menedżerów;
- państwa członkowskie UE mają czas do 07.06.2026 na wdrożenie przepisów wynikających z dyrektywy (UE) 2023/970 w zakresie ujawniania przedziałów wynagrodzeń w ofertach pracy i dla obecnych pracowników. Nowe przepisy mogą skutkować roszczeniami w przypadku nierówności wynagrodzeń, które będą postrzegane jako dyskryminujące.

Nieocenioną pomocą będzie polisa D&O. Sama kara nałożona na gruncie przepisów karnych oczywiście jest wyłączona z zakresu ochrony, ale warto pamiętać, że koszty obrony w postępowaniach karnych prowadzonych przeciwko osobom ubezpieczonym w związku z ich nieprawidłowymi (nieumyślnymi) działaniami będą, co do zasady, objęte ochroną.



### ALEKSANDRA WĘGRZYNEK

specjalista ds. ubezpieczeń majątkowych Sparta Brokers

### D&O – skuteczne narzędzie do zarządzania ryzykiem

Z badania przeprowadzonego dla Grant Thornton w ramach cyklu International Business Report w 2022 r. wynika, że tylko

37% przebadanych firm posiada strategię działania na najbliższe lata w formie oficjalnego dokumentu. Po pandemii widać bardzo duży wzrost niepewności i nieprzewidywalności w biznesie na arenie światowej. Prawie co trzeci polski menedżer obawia się coraz bardziej rygorystycznych przepisów na rynkach. Podejmowanie decyzji w imieniu spółki, często ryzykownych, nierzadko koniecznych, jest nieodłączną częścią wykonywanych kontraktów. Polisy D&O są niedocenianym elementem, który mógłby znacznie poprawić komfort pracy osób na stanowiskach zarządczych.

Niewątpliwie odpowiedzialność majątkowa, ale także fidejucjarna wobec firmy lub akcjonariuszy, wynikające z zajmowanych stanowisk, mogą powodować nadmierną ostrożność w podejmowaniu kluczowych dla spółki decyzji. Pamiętajmy, że polisa D&O może stanowić zachętę do zatrudnienia wysokiej klasy specjalistów na najwyższych stanowiskach w przedsiębiorstwie i zapewnić im pewność finansową w przypadku potencjalnych roszczeń związanych z działalnością na rzecz spółki, co może przełożyć się na poczucie bezpieczeństwa i tym samym ich zaangażowanie w działanie. W miarę rozwoju przedsiębiorstwa, które są coraz bardziej narażone na różnorodne zagrożenia prawne, polisy D&O stają się wręcz niezbędnym narzędziem kompleksowej ochrony i skutecznego zarządzania ryzykiem.



### ALEKSANDRA ŁAPA

broker, starszy specjalista STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

### OC, PI, a może IP

Coraz częściej obserwujemy wzrost zainteresowania ubezpieczeniem PI. Podmioty prowadzące działalność świadomie sięgają po produkty dobrowolne i nie skupiają się wyłącznie na ubezpieczeniach obowiązkowych, czy też spełnieniu wymogów kontraktowych. W przypadku niszowych działalności, nierzadko pojawiają się wątpliwości, gdzie przebiega granica pomiędzy klasycznym ubezpieczeniem OC z tytułu prowadzonej działalności a ubezpieczeniem OC z tytułu wykonywania zawodu. Usługi świadczone przez część klientów nabierają coraz bardziej profesjonalnego i innowacyjnego charakteru, a także częściej opierają się na rozwiązaniach IT, czy też ich najcenniejszym komponentem jest własność intelektualna. O ile rynek od lat oferuje produkty PI dla branży IT, to w przypadku klientów prowadzących działalność nietypową, która jedynie częściowo korzysta z rozwiązań informatycznych, sytuacja nie jest już tak klarowna. W praktyce możemy napotkać łączenie umiejętności zarówno w zakresie wykorzystania technologii, jak i projektowania architektonicznego (np. analizy środowiskowe korzystające z AI), czy też np. implementację własnych rozwiązań IT w ramach szerokiego zakresu usług facility management. Na drodze do zaaranżowania dopasowanej ochrony polisowej, stają często ograniczenia reasekuracyjne, ale też ostrożne nastawienie ubezpieczycieli – w takich sytuacjach nie do przecenienia jest elastyczne podejście underwritera oraz pomocne bywają rozwiązania oferowane przez rynek zagraniczny, takie jak np. ubezpieczenie IP.



**JULIA MIKLER-MIESZKIEŁÓ**  
radca prawny, dyrektor Howden M&A, Head of CEE

### Rośnie zaufanie do ubezpieczeń transakcyjnych

Rynek M&A (fuzji i przejęć) w Polsce w 2023 r. nie odnotował znaczących wzrostów pod kątem wolumenu i wartości dokonanych transakcji. W całej Europie spółki napotykały na trudności w wykonaniu planów biznesowych, wynikające ze zmian zachowań konsumentskich, inflacji i kosztów finansowania, a procesy sprzedaży spółek i nieruchomości były trudniejsze. Zdarzało się, że transakcje były zawieszane lub przerywane z powodu niepewnych wyników spółek, różnic w wycenie lub braku finansowania bankowego. W procesach mniej aktywni byli inwestorzy finansowi, natomiast sektorowi uzupełniali lub rozszerzali działalność o nowe rynki i produkty. Ich przewaga wynikała m.in. z długofalowej strategii oraz braku potrzeby finansowania zewnętrznego.

W okresie niepewności inwestorzy chętnie korzystali z polis transakcyjnych zabezpieczających ryzyka prawne, finansowe i podatkowe. Kupujący byli ostrożni, dokładnie badali spółki i nieruchomości oraz szukali metod mitygacji ryzyk, dlatego polisy W&I (oświadczenia i zapewnienia), dotyczące tytułu do udziałów i nieruchomości, podatkowe i środowiskowe, a także sporne, pojawiały się równie często jak w roku 2022, zarówno w transakcjach o dużej, jak i niższej wartości.

Ubezpieczenia transakcyjne stają się w Polsce standardem zarówno w transakcjach nieruchomościowych, OZE, jak i M&A. Mniejsza liczba transakcji i większa liczba ubezpieczycieli spowodowały istotny spadek kosztów ubezpieczeń oraz zwiększenie elastyczności ubezpieczycieli i zakresu ubezpieczanych ryzyk. Rosnąca liczba polis skutkuje wzrostem liczby roszczeń, co widzimy w statystykach Howden M&A. Ponieważ procesy likwidacji szkody są znacznie sprawniejsze i efektywniejsze niż spory ze sprzedającym, rośnie zaufanie do ubezpieczeń transakcyjnych i ich wykorzystanie na polskim rynku.



**MARCIN MARZEC**  
Biuro Regionalne w Warszawie PWS Konstanta

### Didaskalia w D&O

Pomimo faktu, że podstawą ubezpieczenia D&O jest przede wszystkim zakres ochrony, pozostają do ustalenia min. 3 kwestie podczas rozmów z klientami.

**Ochrona od grzywnien.** Uzupełnieniem do D&O są produkty karnoskarbowe. Ubezpieczyciele oferujący te produkty prezentują odmienne warunki, co wynika z triggera. Istotne jest w kontekście decyzji o zawieraniu pierwszej umowy karnoskarbowej jej dostosowanie do D&O. Natomiast w sytuacji już posiadania polisy, należy rozważyć, czy zmiana ubezpieczyciela nie spowoduje luki w ochronie, a także warto ustalić jak temu zaradzić.

**Wysokość sum gwarancyjnych.** Kwestia niedoceniana przez klientów, którzy zasadniczo utrzymują wybrane sumy. W mojej opinii to błąd. Należy brać pod uwagę coroczną fluktuację kadry, wzrost obrotów lub ich spadek, nowe kontrakty, legislację, zmiany właścicielskie, kluczowe decyzje zarządcze. Spółka kapitałowa z każdym rokiem podlega istotnym zmianom, chociażby w zakresie osób ubezpieczonych. Należy przy tym pamiętać, że D&O chroni aktualne władze, ale także byłe i przyszłe. Z każdą rocznicą polisy suma powinna być podwyższana, o czym często się zapomina. **Warranty statement.** Zmiana ZU, podwyższenie SG, nowy zakres ochrony w D&O, implikuje konieczność przedstawienia WS. Trzeba ocenić, czy jest możliwe, zgodne z prawdą, podpisanie WS wymaganych przez ZU. W mojej opinii – nie, gdyż pytania odwołują się do abstrakcyjnej wiedzy kogokolwiek o jakichkolwiek okolicznościach lub wypadkach. Klienci przywołują listę postępowań lub odmawiają odpowiedzi. Należy zatem modyfikować treści pytań lub precyzować, aby odnosiły się do zakresu ochrony. W przeciwnym razie klient będzie obciążony ciężarem dowodzenia złożenia oświadczenia zgodnego z prawdą.



**MARCIN SZTERNEL**  
dyrektor Departamentu Financial Lines and Financial Institutions-  
Practice Leader GrECo

### Wzrost znaczenia D&O w regionie CEE

Region CEE, zwłaszcza Polska, cały czas jest atrakcyjny dla zagranicznego kapitału. Ten trend prowadzi do zwiększonego nadzoru nad zarządzaniem. Coraz częściej obserwujemy przejmowanie średniej wielkości firm przez fundusze private equity, co stawia przed zarządzającymi nowe wyzwania, na które w odróżnieniu od wielkich korporacji, nie zawsze są przygotowani.

W tym kontekście ubezpieczenia D&O stają się kluczowym elementem strategii zarządzania ryzykiem, zwłaszcza w sytuacjach niewłaściwej zdolności organizacji do zmian.

Wielu przedsiębiorców w regionie przechodzi obecnie proces zmiany pokoleniowej. Pierwsze pokolenie biznesmenów po narodzinach gospodarki wolnorynkowej w Polsce zbliża się do zasłużonej emerytury, otwierając nowe możliwości dla młodszych pokoleń. Jednakże, tradycyjne modele biznesowe tracą na atrakcyjności, co prowadzi do sprzedaży organizacji lub zmiany zarządczej. W takich okolicznościach, ubezpieczenia D&O stają się niezbędnym narzędziem ochrony zarówno dla „starego”, jak i „nowego” zarządu.

Rosnąca liczba przepisów stawia przed władzami spółek kapitałowych dodatkowe wyzwania. Zapewnienie zgodności z normami i regulacjami staje się coraz bardziej wymagającym zadaniem. Zauważamy, że szczególnie sektor MŚP ma trudności w śledzeniu zmieniających się przepisów, co rzadziej zdarza się w wielkich korporacjach. Wspomniana sytuacja w regionie, a także rosnące ryzyka i wyzwania, wymagają od firm elastyczności oraz gotowości do adaptacji. Na tej kanwie zauważamy ogromny wzrost znaczenia ubezpieczeń D&O w sektorze MŚP, które zapewnia członkom władz spółek, odpowiednią ochronę ubezpieczeniową w dynamicznym i zmiennym środowisku biznesowym.



**PIOTR NICZKO**  
Senior M&A Broker, Departament AMATS Aon

### Ubezpieczenia transakcyjne w procesach fuzji i przejęć

Nasze doświadczenia z rynku M&A skłaniają do wniosków, że stale rosnąca konkurencja między firmami ubezpieczeniowymi prowadzi do sukcesywnego spadku cen, a co za tym idzie do szerszego stosowania ochrony. Zwiększa się także elastyczność ubezpieczycieli, którzy oferują coraz bardziej skrojone na miarę polisy ubezpieczeniowe, np. podlegające lokalnemu prawu danej transakcji (w przypadku ubezpieczenia W&I). Sam rynek ubezpieczeń transakcyjnych także mocno się profesjonalizuje i dojrzewa. Obecnie coraz częściej można spotkać wykwalifikowanych prawników z doświadczeniem transakcyjnym zdobytym w międzynarodowych kancelariach, którzy z łatwością poruszają się w meandrach prawnych ryzyk związanych z tematyką fuzji i przejęć.

Jednak Polska i pozostałe kraje Europy Środkowo-Wschodniej wciąż pozostają daleko w tyle za Zachodem w zakresie liczby stosowanych ubezpieczeń w stosunku do przeprowadzanych transakcji M&A. Głównymi przyczynami są brak wiedzy i świadomości, jaką wartość dane ubezpieczenie może przynieść obu stronom transakcji. Nieufność wobec tych rozwiązań najczęściej spotykana jest wśród naszych rodzimych przedsiębiorców, bo dla inwestorów zagranicznych transgraniczne inwestycje (w tym także dokonywane w Polsce) w przeważającej mierze zabezpieczane są właśnie ubezpieczeniami transakcyjnymi.

Pozostaje mieć nadzieję, że w zastosowaniu ubezpieczeń transakcyjnych w M&A Polska oraz pozostałe kraje naszego regionu coraz szybciej będą nadrobić dystans dzielący nas z Zachodem.

**77****4 na 5 badanych wie czym są usługi assistance****21%**respondentów skorzystała z usług  
assistance w ubiegłym roku.

(Źródło: Badanie „Rynek usług assistance widziany oczami klientów” wykonane przez Ipsos dla Mondial Assistance, styczeń-luty 2024 r.)

## USŁUGI ASSISTANCE

w ofercie dla brokerów:

### POMOC ZA GRANICĄ M.IN.:

- pokrycie kosztów leczenia za granicą,
- organizacja wizyt lekarskich,
- ubezpieczenie bagażu,
- repatriacja do Polski,
- ubezpieczenie odwołania podróży.

### PAKIETY USŁUG DLA DOMU M.IN.:

- interwencja specjalistów napraw sprzętu domowego,
- usuwanie awarii i skutków wypadku w domu,
- kompleksowa, bezgotówkowa organizacja remontu po zalaniu, pożarze czy awarii instalacji,
- ubezpieczenie sprzętu RTV/AGD oraz domowej elektroniki od uszkodzenia i kradzieży,
- ubezpieczenie biletów na imprezy sportowe i kulturalne.

### UBEZPIECZENIE MEDYCZNE M.IN.:

- wizyty u lekarzy pierwszego kontaktu oraz u lekarzy specjalistów,
- organizacja procesu rehabilitacji,
- badania obrazowe i laboratoryjne,
- telekonsultacje,
- usługi medyczne do nowoczesnej diagnostyki i leczenia.

### ASSISTANCE SAMOCHODOWE M.IN.:

- naprawy na miejscu,
- holowanie pojazdu,
- organizacja samochodu zastępczego,
- nocleg dla kierowcy i pasażerów,
- kontynuacja podróży.



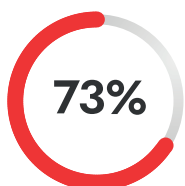
## BEZGOTÓWKOWA LIKWIDACJA SZKÓD DOMOWYCH



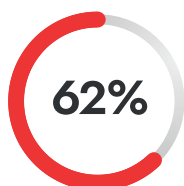
**79% BADANYCH UWAŻA, ŻE ASSISTANCE WZBOGACA OFERTĘ USŁUG FINANSOWO-UBEZPIECZENIOWYCH.**

(Źródło: Badanie „Rynek usług assistance widziany oczami klientów” wykonane przez Ipsos dla Mondial Assistance, styczeń-luty 2024 r.)

Organizacja remontu mieszkania po szkodzie i jego koordynacja jest w tym roku **najbardziej pożądaną i cenioną usługą assistance domowego** (57% odpowiedzi), według badania przeprowadzonego przez IPSOS na zlecenie Mondial Assistance. Klienci najbardziej cenią sobie w tym rozwiązaniu:



CZAS LIKWIDACJI SZKODY



WYGODĘ



GWARANCJĘ JAKOŚCI

W ramach bezgotówkowej likwidacji szkód domowych zorganizujemy remont i zajmiemy się jego koordynacją po pożarze, zalaniu czy awarii instalacji. Oferujemy szeroki wachlarz fachowych usług remontowych na terenie całej Polski, czuwając nad przebiegiem usługi od przyjęcia zgłoszenia po odbiór prac remontowych.

Po więcej informacji zachęcamy do kontaktu z naszym Działem Sprzedaży pod adresem:  
**[sprzedaz@mondial-assistance.pl](mailto:sprzedaz@mondial-assistance.pl)**



**AWP P&C S. A. Oddział w Polsce**

ul. Konstruktorska 12  
02-673 Warszawa Polska  
Tel. 22 522 25 00

[sprzedaz@mondial-assistance.pl](mailto:sprzedaz@mondial-assistance.pl)

[www.mondial-assistance.pl](http://www.mondial-assistance.pl)

# Specjaliści w mieniu

## Mienie (ogień, BI, maszyny)

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	330,00
2.	grupa GrECo	265,00
3.	Smartt Re	188,34
4.	Attis Broker	138,13
5.	Howden	100,00
6.	PWS Konstanta	72,73
7.	Polska Kancelaria Brokerska	66,53
8.	Inter-Broker	56,20
9.	Funk International	55,01
10.	Quantum	48,70

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



### ŁUKASZ BABIK

International Sales Director, MAK International

### Grupa MAK na Litwie

W tym roku przypada 30. rocznica podpisania Traktatu o przyjaznych stosunkach i dobrosąsiedzkiej współpracy między Polską i Litwą. Litwa jest krajem, który od lat przyciąga zainteresowanie zagranicznych inwestorów. Historycznie kapitał zagraniczny napływał przede wszystkim z zamożnej Skandynawii, jednak konsekwentnie rozwija się rola inwestycji polskich, które już dziś są motorem wymiany handlowej pomiędzy naszymi krajami. Warto wspomnieć o pozycji na litewskim rynku polskich gigantów pokroju Orlenu, który jest największym litewskim podatnikiem, czy – już ubezpieczeniowo – PZU, które poprzez podwójny branding dominuje rynki non-life i life. Jakby tego było mało, sporo słyszy się o litewskich ambicjach dwóch polskich banków o podobnie brzmiących nazwach.

Geograficzna, kulturowa, a także biznesowa bliskość Litwy sprawia, że wartość kapitału zainwestowanego na Litwie przez polskie przedsiębiorstwa konsekwentnie rośnie. Polska jest dzisiaj 8. rynkiem pod względem FDI w Litwie, co pokazuje potencjał rozwoju. Szczególnie dziś, gdy po pandemii współpraca na odległość stała się codziennością, a otoczenie geopolityczne sprzyja zacieśnianiu wspólnych interesów, rynek litewski stoi otworem dla polskiego biznesu.

Jesteśmy dumni, że od 2022 roku Grupa MAK jest częścią tej gospodarczej inicjatywy. Spółka MAK Elio zatrudnia już 20 profesjonalistów i zajmuje biuro w Europa Tower, najwyższym budynku Krajów Bałtyckich. W tym roku wielkimi krokami zbliżamy się do przekroczenia 10 mln euro składki, co pozwoli nam osiągnąć tak wysoką pozycję na rynku, by w kolejnym roku zaatakować podium.

A wkrótce kolejne zagraniczne newsy z grupy MAK...



### MACIEJ SZCZEPAŃSKI

dyrektor Biura Transformacji Energetycznej Howden

### Ubezpieczenia parametryczne będą jak D&O

Historia ubezpieczeń przyzwyczajają nas do regularnego zdobywania nowych obszarów, jakie do niedawna wydawałyby się nieubezpieczalne. Jeżeli mamy zdarzenie niepełne i wystarczającą ilość statystyk dających się z nim połączyć i określić prawdopodobieństwo jego powstania oraz znamy wartość ewentualnej straty, jaką może ono wygenerować, to do produktu ubezpieczeniowego już droga bardzo krótka. Produkt D&O wolno zdobywał rynek, a obecnie nie wyobrażamy sobie życia bez niego. Ubezpieczenia parametryczne w Polsce są właśnie takim D&O sprzed 15 lat. W odniesieniu do instalacji OZE, zmienne warunki atmosferyczne mogą znacząco zakłócić planowane przychody. Dysponując statystką opisującą w danym miejscu, np. siłę wiatru, poziom wody w rzece, nasłonecznienie, możemy przygotować scenariusz, w którym odnosimy się do średnich wartości danego parametru w danym okresie. Przekroczenie ustalonego poziomu uruchamia z góry określoną wypłatę.

Operator farmy wiatrowej, dla której wyznaczamy optymalny „korytarz” prędkości wiatru, od którego odstępstwa generować będą płatności, ustala limit czasowy, np. godzinowy, i związany z nim limit kwotowy np. 5 000 zł, oraz siatkę średnich prędkości wiatru w ustalonym okresie. Przykład, prędkość poniżej 9 m/s uprawnia do wypłaty 50% limitu, a ta poniżej 6 m/s daje już 100% kwoty. Podobnie, jeżeli średnia prędkość przekroczy próg bezpieczeństwa 25 m/s mamy 100% wypłaty.

Co ciekawe odrywamy się zupełnie od szkody rzeczowej, jaka normalnie jest podstawą do zajęcia odpowiedzialności, tu zdarzeniem jest przekroczenie ustalonego parametru w czasie.



### PAWEŁ KOWALSKI

dyrektor Biura Obsługi Szkód Grupa Brokerska Quantum

### Kompetencje i umiejętności brokera

Broker ubezpieczeniowy nie jest zawodem prostym. Ciągła presja czasu i umiejętność szybkiego rozwiązywania problemów nie wszystkich przekonuje do wyboru tej profesji. Oprócz wiedzy merytorycznej i tak oczywistych kompetencji jak dobra organizacja pracy, dokładność, rzetelność, zawód brokera wymaga również wielu umiejętności, o których czasami zapominamy:

- Umiejętność uczciwej rywalizacji o klienta
- Zdolności prowadzenia konstruktywnych negocjacji z klientami i ubezpieczycielami
- Elastyczność i umiejętność szybkiego dostosowania się do zmian
- Kreatywność i pomysłowość przy rozwiązywaniu problemów
- Wytrwałość i konsekwencja w działaniach
- Gotowość do podejmowania nowych wyzwań i ryzyka
- Otwartość do nauki i podnoszenia własnych kwalifikacji
- Szacunek do konkurencji i stosowanie się do zasad etyki zawodowej

Zapewne większość z nas posiada ww. kompetencje i nie wyobraża sobie pracy w innej roli, uznając zawód brokera za najlepszy na świecie. Niezależnie od tego, czy odpowiadamy za pozyskiwanie nowych klientów, negocjacje warunków, ocenę ryzyka, czy obsługę szkód, jeśli angażujemy się w zadania i czerpiemy satysfakcję z pracy to nasz sukces zawodowy jest tylko kwestią czasu.



# InterRisk PRO

ZARZĄDZANIE RYZYKIEM

## Zarządzanie ryzykiem i doradztwo inżynieryjne w ubezpieczeniach korporacyjnych InterRisk

W InterRisk działa zespół pod nazwą InterRisk PRO. Jego rolą jest doradztwo i wsparcie przedsiębiorstw w działaniach związanych z bezpieczeństwem i rozwojem biznesu w firmach. Jak zaznacza Jarosław Misiak, inżynier technicznej oceny ryzyka z InterRisk PRO, nie musisz być ekspertem od wszystkiego, aby osiągnąć sukces biznesowy. Ważne, abyś w sposób przemyślany podejmował kluczowe decyzje.



**JAROSŁAW MISIAK**  
Z-ca Dyrektora Departamentu Ubezpieczeń  
Korporacyjnych InterRisk TU S.A.  
Vienna Insurance Group

### BEZPIECZEŃSTWO JEST KLUCZOWE!

Doświadczeni inżynierowie z zespołu InterRisk PRO w zakresie zarządzania ryzykiem służą wsparciem w działaniach związanych z bezpieczeństwem w firmach. Podpowiadają, jak bezpiecznie zarządzać przedsiębiorstwem, aby zdiagnozować potencjalne ryzyka oraz je zminimalizować. Bo ryzyko zawsze istnieje...

– Doskonale rozumiemy, że zarządzanie ryzykiem ma kluczowe znaczenie dla ochrony własności każdej firmy. Dlatego służymy wsparciem na każdym etapie współpracy z klientami korporacyjnymi.

W codziennej pracy analizujemy, rozmawiamy i staramy się zaproponować najlepsze rozwiązania pozwalające prowadzić bezpieczny biznes. – mówi Jarosław Misiak zarządzający zespołem InterRisk PRO, Z-ca Dyrektora Departamentu Ubezpieczeń Korporacyjnych InterRisk TU S.A. Vienna Insurance Group.

Wydawane rekomendacje są bardziej restrykcyjne niż te, których przedsiębiorca jest zobowiązany przestrzegać zgodnie z ogólnymi przepisami. Wynika to z faktu dopasowania zabezpieczeń do rodzaju biznesu. Wdrażanie rekomendacji zmniejsza prawdopodobieństwo wystąpienia zagrożeń i ogranicza ich skutki. Klienci zyskują bezpłatną wiedzę o ryzykach, jakie występują w zakładzie, a także rekomendowane i skuteczne zabezpieczenia do newralgicznych obszarów. Ograniczenie skutków zdarzeń pożarowych lub wybuchowych daje możliwość odbudowy przedsiębiorstwa w szybkim czasie. Z perspektywy właściciela biznesu niewątpliwym atutem jest również ograniczenie możliwości utraty rynku i strat wizerunkowych marki. Można również uniknąć kar umownych z powodu niedostarczenia produktu.

### INŻYNIEROWIE INTERRISK OD ZADAŃ SPECJALNYCH

InterRisk zapewnia kompleksową ofertę w zakresie usług związanych z bezpieczeństwem i zarządzaniem ryzykiem. Zespół InterRisk PRO spotyka się z klientami w celu analizy zagrożeń związanych z pożarem, wybuchem, kradzieżą czy klęskami żywiołowymi. Zajmuje się między innymi konsultacją projektów instalacji oraz systemów pożarowych przed rozpoczęciem ich montażu, jak i projektów techniczno-budowlanych pod względem zgodności z wymaganiami i standardami InterRisk. Przeprowadza także szkolenia z zakresu prewencji pożarowej, przeciwybuchowej dla pośredników ubezpieczeniowych i klientów.

– Do naszych zadań należy również przegląd planów ochrony przeciwpożarowej i systemów zabezpieczeń obiektów, analiza i pomoc w opracowywaniu wewnętrznych procedur i wytycznych. Dokonujemy także oceny wpływu proponowanych zmian obiektu na bezpieczeństwo techniczne, procesowe, antykradzieżowe itp. Wszystkie nasze działania są skupione na zapewnieniu najwyższych standardów w zakresie bezpieczeństwa. – dodaje Jarosław Misiak z zespołu InterRisk PRO.

InterRisk od lat zajmuje się m.in. edukacją i duży nacisk kładzie na uświadamianie klientom, dlaczego tak istotne jest prowadzenie działań prewencyjnych w ochronie majątku. Działania zespołu InterRisk PRO są jednym z przykładów, jak Towarzystwo Ubezpieczeniowe może wspierać przedsiębiorstwa w codziennej pracy, aby jak najlepiej chronić ich majątek i mienie. □



## Zaproszenie

Serdecznie zapraszamy Państwa na panel ekspercki InterRisk:

### Jak (nie) stracić 20 mln w ułamku sekundy?

Zespół InterRisk PRO w służbie ochrony mienia Klientów

w dniu **6 czerwca**, g. **11:00-12:30**, sala **5/2**



Dyskusję poprowadzi **red. Jarosław Gugala** – na antenie Polsatu i Polsatu News prowadzi programy informacyjne i publicystyczne między innymi „Wieczorne Wydarzenia” oraz „Prezydenci i Premierzy”.

#### Wprowadzenie:



**Piotr Narloch**  
Prezes Zarządu  
InterRisk

#### Część 1 – Jak (nie) stracić 20 mln w ułamku sekundy



**Sebastian Słoboszewski**  
Dyrektor Sprzedaży  
GRUPA WOLFF

- Studium przypadku – prezentacja krótkiego filmu
- Misja dbania o bezpieczeństwo – współpraca InterRisk PRO z Grupą Wolff

#### Część 2 – panel dyskusyjny grupy ekspertów



**Rafał Kaszubowski**  
Prezes Zarządu  
EIB



**Dominik Stachewicz**  
Wiceprezes Zarządu  
HOWDEN



**Andrzej Wymułek**  
Dyrektor Departamentu Ubezpieczeń  
Korporacyjnych InterRisk



**Jarosław Misiak**  
Z-ca Dyrektora Departamentu  
Ubezpieczeń Korporacyjnych InterRisk

**ADRIANNA STRZELECKA**

dyrektor Działu Majątkowego Polska Kancelaria Brokerska

**Adaptacja i współpraca**

W erze cyfryzacji i zmieniających się oczekiwań klientów, zdolność do adaptacji i współpracy międzysektorowej staje się fundamentem sukcesu. Współdziałanie sektora ubezpieczeniowego z przedsiębiorstwami z różnorodnych branż – takich jak technologiczna, finansowa czy medyczna – umożliwia oferowanie klientom zintegrowanych i dostosowanych do indywidualnych potrzeb rozwiązań. Takie synergiczne podejście odpowiada na dynamiczne zmiany w preferencjach wymagań klientów.

Jednym z kluczowych wyzwań dla przemysłu, w perspektywie przyszłości, jest narastająca rola cyberbezpieczeństwa. W miarę postępującej automatyzacji zakładów produkcyjnych i ich integracji z ekosystemem IoT, wzrasta ryzyko cyberataków oraz ich możliwe negatywne konsekwencje dla procesów produkcyjnych.

Zgodnie z prognozami globalny rynek cyberbezpieczeństwa ma osiągnąć wartość 20 mld USD do 2025 r., co podkreśla rosnące zapotrzebowanie na ochronę przed ryzykami cyfrowymi. Ta tendencja podkreśla znaczenie inwestycji w systemy zabezpieczeń i umowy ubezpieczenia, które są dostosowane do specyfiki cyfrowej ery.

Sektor przemysłowy konfrontuje się z potrzebą zabezpieczenia przed ryzykiem cybernetycznym oraz wdrażaniem innowacyjnych modeli ubezpieczeń. Te aspekty nie tylko zrewolucjonizują metody zarządzania ryzykiem przez przedsiębiorstwa przemysłowe, ale także zmieniają sposób, w jaki wykorzystują one ubezpieczenia do wsparcia swoich celów biznesowych i operacyjnych.

W tym wszystkim pozostaje kluczowe pytanie: Jakie kroki może podjąć sektor ubezpieczeniowy, aby zapewnić rozwój zintegrowanych rozwiązań ubezpieczeniowych wobec rosnących wyzwań związanych z cyberbezpieczeństwem?

**MATEUSZ KITA**

dyrektor ds. rozwoju EIB

**Fundamenty!**

Wielu brokerów, przygotowując ubezpieczenia mienia i utraty zysku, koncentruje się na dodawaniu do umowy rozbudowanych klauzul. Regulują precyzyjnie szczególne przypadki szkodowe, koszty dodatkowe i zasady rozliczeń składki. Zazwyczaj poprawiają w ten sposób jakość ochrony. Czasem, nieopatrznie, znacząco ograniczają zakres odpowiedzialności ubezpieczyciela. Często, budując objętość polisy, rozpraszają się i nie dostrzegają fundamentów.

Jakie fundamenty mam na myśli?

Po pierwsze, nadal, sumy ubezpieczenia mienia. Choć w ostatnim czasie powiedziano o nich wiele, to jednak mnóstwo polis zawiera w tym obszarze rażąco błędy.

Po drugie, wyliczenie zysku ubezpieczeniowego brutto i określenie maksymalnego okresu odszkodowawczego. A bez zawahania powiem, że ubezpieczenie przerwy w działalności jest ważniejsze niż ubezpieczenie mienia.

Po trzecie, szczerą refleksję na temat zdarzeń, które u ubezpieczonego mogą zakłócić działalność. W świecie grup kapitałowych i mniej formalnie powiązanych spółek to sprawa absolutnie kluczowa.

I po czwarte, rzecz bardziej miękka. Relacje i partnerstwo. W rzeczywistości „twardego rynku” rolę brokera jest również promowanie strategicznego spojrzenia na ubezpieczenia i świadomy dobór partnerów. Budowanie długoterminowej polityki prewencyjnej u ubezpieczonych oraz promowanie u ubezpieczycieli spojrzenia wykraczającego poza kwartalne cele.

Nie pozwólmy, aby te fundamenty zniknęły nam z oczu, przykryte stosem najpiękniejszych nawet klauzul dodatkowych.

**ŁUKASZ GÓRNY**

dyrektor Departamentu Rozwoju EIB

**AI i My**

Tematem przewodnim XXVI Kongresu Brokerów jest AI. Już w samym hasle „Sztuczna inteligencja a my” wyczuwam nutkę zagrożenia. Co będzie z nami? Wykształconymi praktykami, zdobywającymi doświadczenie, wymieniającymi się wiedzą i rozwiązaniami, ale w dalszym ciągu tylko ludźmi. Prof. Andrzej Dragan w jednym z wywiadów stwierdził, właśnie stworzyliśmy konkurenta, który w jedynej dziedzinie, jaka zapewniła nam przewagę i sukces na ziemi, czyli w intelekcie, będzie nas przewyższał. Zgodnie z teorią gier taka konfrontacja nie może się skończyć dla nas dobrze i zostaniemy zdominowani przez AI. Wizja raczej katastroficzna. I jak tu przekazywać swoje spostrzeżenia na temat produktów ubezpieczeniowych, skoro za chwilę większość z nich będzie przygotowana przez algorytmy, które nawet nie wiemy do końca jak działają?

AI jest już wykorzystywana w naszych ubezpieczeniowych i brokerskich procesach sprzedażowych, likwidacji szkód. Szukamy szans, optymalizujemy procesy, ale jednak w tle ciągle dźwięczy pytanie – a my?

I wtedy wracam do moich momentów z pracy brokerskiej, które dawały mi największą satysfakcji – relacja z człowiekiem. Takim, który potrzebował zapewnienia, że szkoda zostanie zlikwidowana szybko i będzie mógł dalej działać, który wygrywał duży przetarg na ubezpieczenie po wielomiesięcznym wysiłku, którego firma rozrastała się i zawierała międzynarodowe kontrakty. Momenty, które budują zaufanie na lata, głęboko ludzkie, które pewnie można rozpiszać na algorytm AI, ale ten nie będzie niósł ze sobą żadnej wartości. Ludzie natomiast cenią prawdziwe wartości, więc może jednak przede wszystkim My, a AI dla nas.

**ARKADIUSZ BURY**

dyrektor ds. ubezpieczeń finansowych Polish Brokers Group

**Człowiek**

Jeżeli czytasz ten tekst, prawdopodobnie siedzisz na werandzie pewnego hotelu w Mikołajkach, popijając poranną kawkę, mając świeżo we wspomnieniach wczorajsze rozmowy z kontrahentami, kolegami z zespołu lub czy ludźmi z konkurencji. Historie, gesty, unikalne dla naszej branży konteksty, nawet specyficzny język.

Przed Tobą seria fachowych paneli pełnych sztucznej inteligencji, mrocznych wizji o zastąpieniu człowieka przez AI. Przeżyjesz jakoś te panele z butelką wody mineralnej w jednej dłoni i filiżanką kawy w drugiej, czekając na kolejne rozmowy, żarty, wspólne wspomnienia, planowanie biznesów, omawianie trudnych klientów, jednym słowem: znowu ludzie, słuchanie, mówienie.

Czytając alarmujące artykuły o tym, że sztuczna inteligencja wkrótce zwolni nas wszystkich z pracy, przypominam sobie historię angielskich robotników, palących maszyny włókiennicze w obawie, że tracą źródło utrzymania. To jest intelektualna ślepa uliczka. AI z całą pewnością zlikwiduje niektóre zawody, ale umożliwi powstanie innych, np. kolejnych psychologów, pomagając nam wychodzić z dopaminowej pułapki internetowego matrixa zarządzanego przez AI.

Właśnie wysłuchałem pełnej emocji opowieści klienta o jego wizji przejęcia firmy przez następne pokolenie. Opowiem tę historię szefowi ryzyka firmy ubezpieczeniowej. Jestem pewien, że po szczegółowym przejrzeniu wskaźników finansowych ta historia będzie miała istotny wpływ na jego ostateczną decyzję. Dlaczego? Bo jesteśmy ludźmi. Mamy emocje. Uwielbiamy słuchać historii. Potrzebujemy innych ludzi do życia do rozmawiania i działania. Przed nami brokerami świetlana przyszłość.

# Specjaliści w CAR / EAR

## Budowlano-montażowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Smartt Re	47,39
2.	Howden	40,00
3.	grupa MAK	36,00
4.	grupa GrECo	29,86
5.	Merydian Group	11,00
6.	Polska Kancelaria Brokerska	8,25
7.	Polish Brokers Group	5,14
8.	PWS Konstanta	4,36
9.	Attis Broker	4,04
10.	Grupa Brokerska Odys	4,02

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



**KACPER MLECZAK**  
wiceprezes exito Broker

### Wyzwania na pełnym morzu

W latach 2026 i 2027 popłynie pierwszy prąd z polskich bałtyckich farm wiatrowych. Prowadzone prace uwzględniają nie tylko posadowienie turbin, ale też całą infrastrukturę przyłączeniową oraz portową przeznaczoną do obsługi tych obiektów. Duża moc sięgająca 118 GW świadczy o rozmachu inwestycji, a to przekłada się również na koszty, które sięgają mogą nawet do 250 mld zł. Jednocześnie takie inwestycje cechują się unikatowymi potrzebami ubezpieczeniowymi, a wiele firm, szczególnie podwykonawczych, spotka się z nowymi, nieznanymi dotąd ryzykami.

Z punktu widzenia całego procesu ubezpieczania MFW jednym z kluczowych wyzwań jest połączenie czynności prowadzonych na lądzie i w wodzie. Dlatego samo dobranie odpowiedniej ochrony ubezpieczeniowej musi zostać tutaj szczegółowo rozdzielone, gdyż finalnie odnoszą się one do różnych aktów prawnych.

Polski rynek ubezpieczeniowy będzie z pewnością czerpać z doświadczeń naszych zachodnich sąsiadów i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Już dziś widzimy potencjalne wyzwanie dla znalezienia pojemności reasekuracyjnej, gdyż np. w przypadku uszkodzenia kabli wynajęcie jednostki służącej do naprawy i wymiany to wydatek rzędu mniej więcej 200 tys. euro na dobę, a ponad 80% roszczeń dotyczyła właśnie tego zakresu.

Tematyka MFW jest w Polsce stosunkowo nowa, wiadomo więc, że Polska nie będzie pionierem i innowatorem w tym zakresie. Exito Broker dużo zyskuje dzięki przynależności do PIB Group, gdzie ma dostęp do wielu sprawdzonych rozwiązań z krajów europejskich, w których inwestycje offshorowe są realizowane od wielu lat, a rozwiązania, szczególnie w zakresie budowy i eksploatacji, były już wielokrotnie weryfikowane.



**KATARZYNA SADECKA**  
Construction Practice Leader Aon

### Farmy wiatrowe

Dobrze być w zespole, który jako pierwszy przetarł szlak dla polskiego rynku ubezpieczenia farm wiatrowych na morzu. Projekt, który początki miał w roku 2012, doczekał się fazy wejścia w realizację budowy (financial clause w październiku 2023). To Baltic Power, elektrownia o mocy 1,2 GW: 76 turbin o wysokości 200 m zlokalizowanych na wysokości Choczewa, jeden z największych morskich projektów na świecie. W jego finansowanie zostało zaangażowanych 25 pomiotów wspieranych przez doradców finansowych.

Zrozumienie i pogodzenie interesów strony finansującej oraz udzielającej ochrony ubezpieczeniowej było zadaniem nietatym. Od początku przyjęliśmy strategię zaangażowania mocnego lidera oraz polskiego rynku. W plasowanie zaangażowanych było kilkanaście rynków. Mimo znaczącej wartości (powyżej 4 mld euro) pojemności możliwej do uzyskania było więcej niż tej potrzebnej do ubezpieczenia. Tęgo typu wielomiliardowe projekty, wymagające finansowania przez zagranicznych pożyczkodawców uświadamiają branży ubezpieczeniowej potrzebę posiadania własnych ratingów finansowych.

Patrząc na zdjęcia farm wiatrowych na morzu, często spoglądamy na imponujące rozmiary wież, gondol czy łopat. A tymczasem równie wiele uwagi należy przyłożyć do tego co niewidoczne – fundamentów, kabli oraz tego, co kryje dno morza – nie tylko w trakcie instalacji, lecz także na etapie produkcji i transportu. Te ryzyka muszą być zaopiekowane w sposób czytelny dla wszystkich stron w wielosekcyjnej kompleksowej polisie ubezpieczenia projektu. Oczami ubezpieczyciela na każdym etapie wykonywania prac jest zatrudniany przez Inwestora Marine Warranty Surveyor, czyli wyspecjalizowana firma inżynierska sprawdzająca, czy wszystkie etapy prac są wykonywane zgodnie z wcześniej ustalonymi procedurami.



© Vectorillustrator/stock.adobe.com

# Specjaliści w komunikacji

## Komunikacja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	1 110,00
2.	Punkta Brokers	1 106,22
3.	Sparta Brokers	344,06
4.	Aon	280,00
5.	MJM Brokers	146,36
6.	Polska Kancelaria Brokerska	130,91
7.	Howden	110,00
8.	EIB	90,53
9.	Conecto Broker	60,96
10.	grupa GrECo	57,33

## Floty

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Sparta Brokers	340,86
2.	grupa MAK	220,00
3.	Polska Kancelaria Brokerska	115,43
4.	Howden	110,00
5.	MJM Brokers	100,36
6.	PWS Konstanta	47,02
7.	Conecto Broker	46,00
8.	PIB Broker	42,58
9.	Grupa Brokerska Odys	32,08
10.	TSL Brokers	30,19

## Leasingi, dealerzy

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	650,00
2.	MJM Brokers	46,00
3.	Polska Kancelaria Brokerska	15,47
4.	Sparta Brokers	3,19

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



**EMILIA KONISZEWSKA**

broker specjalista STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

### Samochody elektryczne w halach garażowych

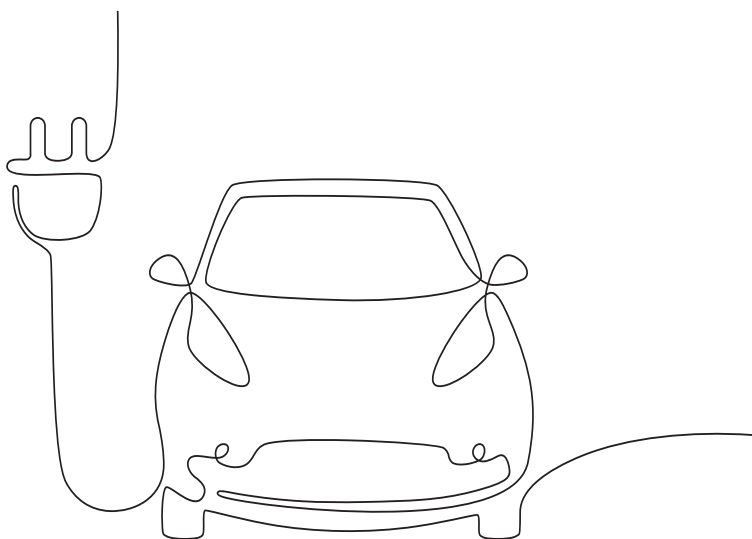
Samochody elektryczne zyskują na popularności. Bez wątplenia stają się one przyszłością motoryzacji, ale ich parkowanie w halach garażowych budynków wielorodzinnych rodzi nowe wyzwania. Brak jasnych regulacji prawnych dotyczących ich postojów i instalacji ładowarek wywołuje niepokój zarówno wśród właścicieli parkingów, jak i wspólnot mieszkaniowych. Obawy o bezpieczeństwo przekładają się na zakazy wjazdu ze względu na ryzyko pożaru.

Jakie jest podejście ubezpieczycieli?

Rynek ubezpieczeniowy stoi przed dylematem. Niektórzy podchodzą niechętnie do parkowania pojazdów elektrycznych oraz instalacji ładowarek w halach garażowych. W konsekwencji podnoszą stawki ze względu na zwiększone ryzyko. Natomiast inni ubezpieczyciele, nie widząc większego zagrożenia, nie wprowadzają specjalnych ograniczeń. Jest też grupa ubezpieczycieli szukających złotego środka, analizujących ryzyko, lecz bez doprecyzowanej ścieżki oceny ryzyka oraz wymaganych rozwiązań prewencyjnych.

W którą stronę ujednotli się polityka ubezpieczycieli?

Kierunek, w którym ujednotli się polityka ubezpieczeniowa, zależeć będzie od dalszych obserwacji rynku oraz ewentualnych regulacji prawnych. Istotne stanie się także wprowadzenie skutecznych środków prewencyjnych, które mogą zminimalizować ryzyko pożaru. Czy i jak szybko ubezpieczyciele znajdą wspólny język, pozostaje kluczowym pytaniem dla przyszłości ubezpieczeń obiektów z elektrykami.



© Tapilipa/stock.adobe.com

## Nowoczesne technologie + człowiek = recepta na rozwój

*Współczesna technologia, w tym sztuczna inteligencja, ma potencjał, żeby zrewolucjonizować rynek ubezpieczeń, w tym również tych dla dużych firm. W biznesie korporacyjnym PZU z dużą uwagą obserwujemy dokonujący się na naszych oczach, błyskawiczny rozwój nowych technologii i staramy się go wykorzystywać dla lepszej współpracy z brokerami i klientami.*

**JAKUB SAJKOWSKI**

Dyrektor Zarządzający ds. Klienta Korporacyjnego w PZU



Biznes korpo to od zawsze relacje, wsłuchiwanie się w potrzeby drugiej strony. Chcemy, aby tak pozostało, a na technologie patrzymy jak na narzędzie do efektywnego wsparcia pracy człowieka. Już dziś jest ona bardzo intensywnie przez nas wykorzystywana w obszarach oceny i wyceny ryzyka, automatyzacji procesów, zarządzania ryzykiem, a także do zapewnienia efektywnej komunikacji.

### PRECYZYJNE SZACOWANIE RYZYKA

W PZU wykorzystujemy zaawansowane algorytmy uczenia maszynowego do analizy dużych zbiorów danych. Nasze modele predycyjne wykorzystują dane z zewnętrznych rejestrów, co w efekcie przyspiesza procesy kwotacyjne i sprawia, że oferowana składka ubezpieczeniowa, bazując na większej liczbie parametrów, jest jeszcze lepiej dostosowana do ryzyka. Umiejętnie korzystając z technologii, pod koniec poprzedniego roku, zoptymalizowaliśmy istotnie proces wyceny ryzyka dla małych i średniej wielkości flot. Narzędzie bazuje na nowym modelu taryfikacyjnym wykorzystującym zarówno uogólniony model liniowy (GLM), jak również specyfikę szkodową danej floty. To swoiste połączenie zaawansowanej siły danych statystycznych największego na polskim rynku portfela ubezpieczeń komunikacyjnych, zewnętrznych rejestrów danych oraz ugruntowanej wiedzy eksperckiej i analizy underwritingowej precyzyjnie dopasowanej do konkretnego ryzyka.

Obszar pricingu ryzyka korporacyjnych, nie tylko tych związanych z ubezpieczeniami komunikacyjnymi, ma olbrzymi potencjał do rozwoju. Łączymy wsparcie technologiczne i największe doświadczenie na rynku, by być liderem w tym zakresie.

### WIĘCEJ NIŻ UBEZPIECZENIA

ChatGPT niezmiennie od wielu miesięcy wskazuje rozwiązania IoT w monitorowaniu ryzyka, jako jedno z pięciu najciekawszych rozwiązań bazujących na nowoczesnych technologiach, które mają zastosowanie w naszej branży. Wiemy o tym od lat i wierzymy, że wykorzystanie IoT to właściwy kierunek w rozwoju oferty PZU dla klientów korporacyjnych. Dlatego inwestujemy w rozwój programu prewencyjnego Ryzyko PRO. Do tej pory objęliśmy monitoringiem bezpieczeństwa ponad 100 zakładów przemysłowych i stale dołączamy kolejne lokalizacje. Co ciekawe, wraz z rosnącą skalą wdrożeń, zauważamy zmianę podejścia naszych klientów do montażu inteligentnych czujników. Początkowo ich rolą było sygnalizowanie zagrożeń, zaś z biegiem czasu analiza danych z odczytów wspiera w predykcji zdarzeń niepożądanых. Dzięki temu możliwa jest np. wcześniejsza wymiana przegrzewającego się o konkretnej porze bezpiecznika czy serwis maszyny, której charakterystyki wibracji mogą świadczyć o zbliżającej się awarii.

Zastosowanie nowoczesnej technologii we wsparciu w zarządzaniu ryzykiem sprawdza się zarówno w ryzykach majątkowych,

jak i flotowych. W ramach programu prewencyjnego PZU Audax wyposażamy klientów w nowoczesne rozwiązania ograniczające ryzyko zajścia zdarzenia drogowego i opracowujemy działania, które pozwolą na redukcję określonego ryzyka co z czasem wpływa na obniżenie liczby i wartości szkód. Wykorzystujemy m.in. zaawansowane rozwiązania telematyczne, rejestratory trasy i zdarzeń drogowych, urządzenia monitorujące zasypianie kierowców.

Aby ułatwić klientom zarządzanie ubezpieczeniem, szkodami i bezpieczeństwem kierowców przygotowaliśmy program PZU iFlota. Jest to narzędzie online, w którym na bieżąco klient i broker mają m.in. dostęp do danych ubezpieczeniowych i szkodowych. Dzięki temu mogą zareagować bezpośrednio po wystąpieniu szkody i od razu wdrażać działania mające na celu optymalizację ryzyka. Część zaleceń prewencyjnych podpowie im system.

### NOWY PORTAL SELF-SERVICE PZU

Najnowszym rozwiązaniem w tym obszarze jest Platforma Cargo, dostępna na portalu mojaFirma.pzu.pl. Z systemu mogą korzystać klienci instytucjonalni, czyli firmy transportujące własne towary lub specjalizujące się w spedycji krajowej i międzynarodowej, oraz reprezentujący ich brokerzy w oparciu o stosowne pełnomocnictwo. Każdy użytkownik platformy może samodzielnie dokonać rejestracji transportów i wystawić polisę wraz z certyfikatem. System działa 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu.

### EFEKTYWNA OBSŁUGA SZKÓD

Sztuczna inteligencja wspiera zarówno klientów w procesie zgłoszenia, jak również pracowników centrum obsługi szkód w procesie obsługi procesu likwidacji. AI analizuje zdjęcia uszkodzonych pojazdów i na ich podstawie ocenia, czy dany element nadaje się do naprawy, czy trzeba go wymienić. Efektem jest kosztorys naprawy, który pozwala szybko wypłacić odszkodowanie klientowi lub zweryfikować kosztorys nadesłany przez warsztat. Dzięki temu możemy działać sprawniej i efektywniej wspierać klientów w trudnych sytuacjach.

### TWORZYMY PRZYSZŁOŚĆ

Wszystkie rozwiązania wprowadzane w biznesie korporacyjnym PZU, w oparciu o nowoczesne technologie, polepszają podejście do zarządzania ryzykiem, automatyzacji procesów, wyceny ryzyka a także efektywną komunikację. Zdajemy sobie sprawę, że dziś bez technologii nie ma rozwoju biznesu. Kluczowym czynnikiem sukcesu bezdyskusyjnie jest i będzie człowiek, ale odpowiednio wsparcie technologiczne dla naszego pracownika, klienta czy partnera na wielu płaszczyznach działania jest w dzisiejszym świecie nieodzowne. Przykłady rozwiązań opisanych powyżej przedstawimy Państwu podczas zbliżającego się Kongresu Brokerów. Jak co roku, drugiego dnia zapraszamy Państwa do naszych stref. □

**JAROSŁAW WYSOCKI**

dyrektor Biura Obsługi Szkód Maximus Broker

**Pułapka przy wyborze oferty autocasco**

W przypadku ubezpieczenia autocasco rynek utrwalił zasadę, że za szkodę całkowitą uważa się najczęściej szkodę, w której przewidywany koszt naprawy przekracza 70% wartości rynkowej pojazdu. Odszkodowanie w takim przypadku stanowi różnica wartości pojazdu pomniejszona o wartość pozostałości. Wartość pozostałości to wartość pojazdu w stanie uszkodzonym.

Powyższa zasada ustalania wysokości odszkodowania wygląda na jasną, klarowną, nie budzącą wątpliwości. W praktyce jednak okazuje się, że wartość odszkodowania obliczona dla szkody całkowitej jest stosunkowo niska, szczególnie w sytuacji, gdy przewidywane koszty naprawy pojazdu nieznacznie przekraczają próg opłacalności naprawy pojazdu, wg zasad ustalonych w umowie ubezpieczenia. Wpływ na to mają często zaskakująco wysokie oferty odsprzedaży uszkodzonego pojazdu uzyskane na specjalnej platformie sprzedażowej. Poszkodowani często nie mogą pogodzić się z zakwalifikowaniem ich szkody jako całkowitej, gdyż pozbawia to ich możliwości pełnego pokrycia kosztów naprawy pojazdu. Uważają, że przy dolożeniu należytej staranności są w stanie znaleźć ofertę naprawy pojazdu, której wartość będzie niższa od progu opłacalności naprawy. Wtedy dochodzi do sporów interpretacyjnych, czy w konkretnej sytuacji mamy do czynienia ze szkodą całkowitą, czy ze szkodą częściową. Wszystko zależy od tego, w jaki sposób została zdefiniowana w umowie ubezpieczenia szkoda całkowita, na jakich zasadach ustala się przewidywany koszt naprawy pojazdu dla celów rozstrzygnięcia czy mamy do czynienia ze szkodą całkowitą, czy ze szkodą częściową. Zapisy ogólnych warunków ubezpieczenia często zawierają uregulowania, które nakazują liczyć koszty naprawy po maksymalnych cenach, tj. wg wysokiej stawki rbg stosowanej w ASO, wg cen części oryginalnych, nie dając szans poszkodowanemu skorzystać z tańszych ofert rynkowych.

**MACIEJ PERZYŃSKI**

dyrektor Działu Underwritingu i Rozwoju Punkta Brokers

**Zarządzanie ryzykiem**

Zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym i nieubezpieczeniowym jest silnie ze sobą powiązane. Częstym zabiegiem jest podniesienie franszyz na poczet obniżki stawki ubezpieczeniowej. Coraz popularniejsze są programy calamity cover (chroniące tylko przed ryzykami katastroficznymi) lub agregowanie odpowiedzialności w systemie na pierwsze ryzyko. Pozostawia to coraz większe pole dla szkód wyłączonych z zakresu ochrony, drobnych, prostych, relatywnie częściej występujących, które również wymagają obsłużenia.

Prawidłowo zarządzane ryzyko poniżej franszyzy może być realizowane bezpośrednio przez klienta (jest to czasochłonne i angażujące zasoby) lub przez profesjonalny podmiot szacujący koszty i decydujący o sposobie usunięcia szkód w ramach określonych założeń. Podmiotem takim może być broker lub niezależna firma realizująca tego typu usługi.

Zatrudnienie niezależnego podmiotu wydaje się dobrym rozwiązaniem, z uwagi na to, że podmioty takie posiadają gotowe procedury obsługowe i sieci naprawcze mogące zoptymalizować koszty.

Zaangażowanie brokera w proces zapewni mu bieżący dostęp do informacji o tym, jak performuje ryzyko poniżej franszyz, co może być argumentem negocjacyjnym, przy odnowieniu programu ubezpieczeniowego.

Współpraca tych dwóch podmiotów lub realizacja pełnego procesu przez brokera zdaje się najlepszym rozwiązaniem, ponieważ zapewni właściwy standard obsługi, niezależnie od tego czy finalnie szkoda będzie refundowana przez ubezpieczyciela, czy nie.

**WOJCIECH BEDNAREK**

wiceprezes zarządu Polska Kancelaria Brokerska

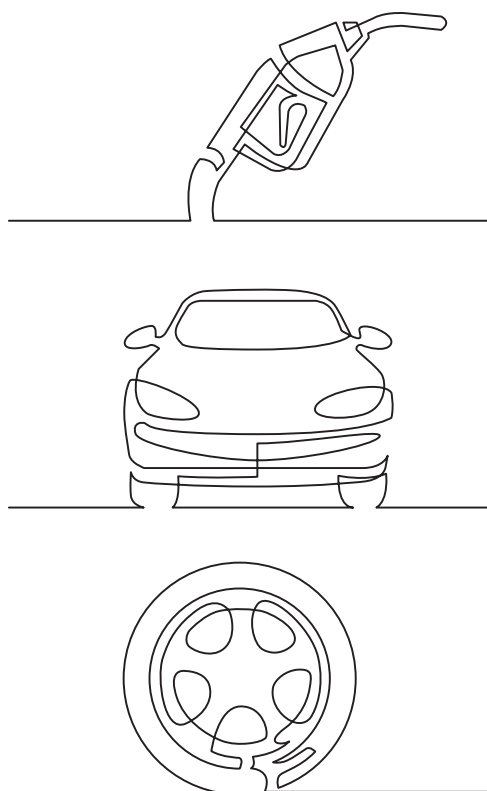
**Od katastrofy w Baltimore do innowacji**

Po niedawnym incydencie w Baltimore, gdzie kontenerowiec przyczynił się do zawalenia mostu, nasze zaangażowanie w innowacyjne metody zarządzania ryzykiem nabiera dodatkowego znaczenia. Ten tragiczny wypadek podkreśla, jak nieprzewidywalne mogą być katastrofy i jak istotne jest przygotowanie na wszelkie ewentualności. W kontekście tego zdarzenia, nasze rozwiązania, zaprojektowane, aby zapewnić dodatkową ochronę i wsparcie, stają się jeszcze bardziej istotne.

Opracowany przez nas model zachowań behawioralnych kierowców w połączeniu z aplikacją do zarządzania ryzykiem floty oraz zdarzeniami jakie wystąpiły – EASY CLAIM, powoduje obniżenie wskaźnika szkodowości średnio 34% w ciągu 3 lat.

Takie wyniki nie tylko zaskakują underwriterów, ale przynoszą zyski zakładom ubezpieczeń poprzez zmniejszenie ilości wypłat, korzyści dla klientów poprzez lepsze warunki ochrony, a także wzmacniają naszą pozycję jako brokerów, dzięki lepszej współpracy z zakładami ubezpieczeń i zwiększonej lojalności ze strony klientów. Co więcej tego rodzaju innowacje mają przede wszystkim ogromne znaczenie społeczne, gdyż poprawiają bezpieczeństwo i chronią ludzkie życie.

Praktyczne korzyści z proaktywnego zarządzania ryzykiem są nieocenione, zarówno w kontekście zapobiegania szkodom, jak i szybkiej reakcji, gdy szkoda już wystąpi. Wdrażając EASY CLAIM, stworzyliśmy środowisko, które przynosi korzyści wszystkim zaangażowanym stronom: ubezpieczyciele notują mniejszą liczbę szkód, klienci cieszą się lepszymi warunkami ochrony, a my jako brokerzy, wzmocnieni nowymi doświadczeniami, budujemy silniejszą współpracę z zakładami ubezpieczeń, co przekłada się na wzrost lojalności i satysfakcji naszych klientów.



© OneLineStock/stock.adobe.com

# Ubezpieczenia wzajemne rosną w siłę

*Mamy nie tylko ambicje, lecz także potencjał, aby odgrywać coraz większą rolę na rynku ubezpieczeń. Wnosimy do niego nowatorskie rozwiązania i ożywcze pomysły. Nowe perspektywy otwiera przyłączenie do Grupy PZU kolejnych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych.*

Im większa siła, tym więcej możliwości. Im więcej możliwości, tym więcej wspólnych korzyści. Dla wszystkich. Na wspólnych korzyściach chcemy opierać współpracę nie tylko z ubezpieczonymi, lecz także z brokerami.

## DOBRE PERSPEKTYWY

W zeszłym roku, po raz drugi z rzędu, przekroczyliśmy miliard złotych rocznego przypisu składki, a więc strategiczny cel zakładany dopiero na ten rok. Plany sprzedażowe wyprzedziliśmy o połowę.

Perspektywy rozwoju stwarza przyłączenie do Grupy PZU, do której należymy, dwóch kolejnych towarzystw ubezpieczeń wzajemnych – Polskiego Gazu TUV i TUV na Życie. To sygnał dla rynku, że ubezpieczenia wzajemne są obiecującą dziedziną.

## ELASTYCZNOŚĆ I KORZYSTNA CENA

Wzajemność w ubezpieczeniach opiera się na maksymalizowaniu korzyści ubezpieczonych, a nie zysku ubezpieczyciela. Stąd nasze przewagi, jak elastyczność, konkurencyjna cena i rozbudowane usługi służące minimalizowaniu ryzyka, które w ostatecznym efekcie także prowadzą do obniżenia kosztów ubezpieczenia.

Szczególnym atutem jest ustawowe zwolnienie ubezpieczeń wzajemnych z rygorów przetargowych. Zapewnia elastyczność, obniża koszty, pozwala na konstruowanie takiej oferty, jakiej dany podmiot w danym momencie potrzebuje i na jaką go stać.

Warunki ubezpieczenia są negocjowane nawet do ostatniej chwili, a nie zabetonowane w sztywnej specyfikacji zamówienia na pół roku przed terminem odnowienia polisy. Ma to również finansowy aspekt. Im bliżej terminu odnowienia, tym lepsza może być cena, ponieważ łatwiej szacować szkodowość, a rynki reasekuracyjne są pod tym względem zachowawcze. Kwotują tym drożej, im dalej od terminu odnowienia.

Nabiera to szczególnego znaczenia w przypadku dużych podmiotów, w których



**ANETA ZAWISTOWSKA**

członkini zarządu TUV PZUW

odpowiadająca m.in. za obszar sprzedaży i underwritingu

pojedyncze szkody mogą sięgać wielu milionów, a także trudnych ryzyk i branż. Tym bardziej, że liczbę zainteresowanych trudnymi ryzykami reasekuratorów można dziś zliczyć na palcach jednej ręki.

I tu właśnie jest miejsce dla brokera-profesjonalisty, który w imieniu swojego klienta będzie przygotowywał program ubezpieczenia i negocjował warunki, a mając również kompetencje reasekuracyjne, może wesprzeć nas i członka naszego towarzystwa w poszukiwaniu jak najlepszego panelu reasekuracyjnego.

## ZWROTY SKŁADKI

Oszczędności niesie również minimalizowanie ryzyka, do którego przywiązujemy nadrzędną wagę. Im większa troska o bezpieczeństwo, tym niższa składka ubezpieczeniowa, a nawet możliwość zwrotu jej części. System zwrotów i dopłat to jednocześnie mechanizm wyrównawczy, dzięki któremu zawierając umowę ubezpieczenia, możemy proponować niższe stawki.

Gdy rozmiary szkód przekraczają założony poziom, możemy wystąpić o dopłatę – ale nie wyższą niż połowa składki. Jeśli

ubezpieczeni dbają o bezpieczeństwo i unikają niepożądanych zdarzeń, mogą odzyskać części pieniędzy. W zeszłym roku, w rozliczeniu za jeszcze wcześniejszy rok, wypłaciliśmy rekordowe zwroty. Otrzymała je aż połowa uprawnionych, a o dopłaty wystąpiliśmy dotąd tylko dwukrotnie.

Właśnie z myślą o bezpieczeństwie proponujemy naszym członkom bezpłatną inżynierską ocenę ryzyka – jeszcze przed zawarciem umowy ubezpieczenia i w jej trakcie. Polega na diagnozie problemów i potencjalnych zagrożeń na miejscu, u klienta. Wsparcie dotyczy także planowanych przez ubezpieczonego inwestycji – analizujemy je już na etapie projektu.

W przypadku podmiotów leczniczych kompleksowym rozwiązaniem jest projekt Szpital 360. Łączy diagnozę zagrożeń z działaniami, które mają im zapobiegać – wizytacje w szpitalach i badania opinii pacjentów z precyzją w postaci szkoleń i wsparcia szpitali w inwestycjach na rzecz bezpieczeństwa. Uzupełnienie jest unikatowa proaktywna obsługa niepożądanych zdarzeń. Obejmuje pomoc dla szpitali w medycznej i prawnej ocenie takich zdarzeń, wsparcie w negocjowaniu ugód i w komunikacji kryzysowej.

## WSPÓLNE KORZYŚCI

Jako towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych działamy w interesie i na rzecz ubezpieczonych, którzy są naszymi członkami. To nas łączy z brokerami, którzy będąc rzecznikami ubezpieczonych, są dla nas ważnym sojusznikiem i partnerem.

Dostarczamy wyjątkowe na rynku narzędzia i usługi, które pozwalają brokerom zarządzać ryzykiem ich klientów. Dajemy możliwość grupowania, a co za tym idzie rozpraszania ryzyk w związkach wzajemności członkowskiej, czyli „TUV-ach w TUV-ie”. Zapewniamy transparentność.

Zapraszamy do współpracy i do niej zachęcamy. W imię wspólnych korzyści. □

# Specjaliści w finansowych

## Gwarancje, ubezpieczenia należności

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Marsh	186,70
2.	grupa RiskMan	163,40
3.	Attis Broker	42,91
4.	Howden	40,00
5.	grupa MAK	34,00
6.	Conecto Broker	30,00
7.	PWS Konstanta	23,60
8.	CE Brokers	22,67
9.	Quantum	18,60
10.	Funk International	17,34

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



**TOMASZ DELMAN**  
członek zarządu RiskMan Services

### Wsparcie dla klienta

Klienci, poświęcając gros swojego czasu na biznes, automatycznie mają go mniej na kontrolę ubezpieczenia w firmie. Czas samego „audytu polisy” i rekomendacji oferty przemija, zaczynają się liczyć twarde kompetencje, które jest w stanie dostarczyć broker. Zauważamy, że bardzo ważne dla klienta jest wsparcie w obszarze oceny ryzyka i przekazanie mu kompleksowej informacji na temat bezpiecznych, możliwych poziomów sprzedaży. Strefa kontaktu między klientem, brokerem a ubezpieczycielem weszła w wymiar kompleksowej obsługi deficytów limitów kredytowych przez brokera, co zarówno dla klienta, jak i ubezpieczyciela jest obecnie bardzo komfortowym rozwiązaniem, ponieważ odbywa się w sposób unormowany i płynny, a finalnie przynosi założony efekt najważniejszej stronie – klientowi.

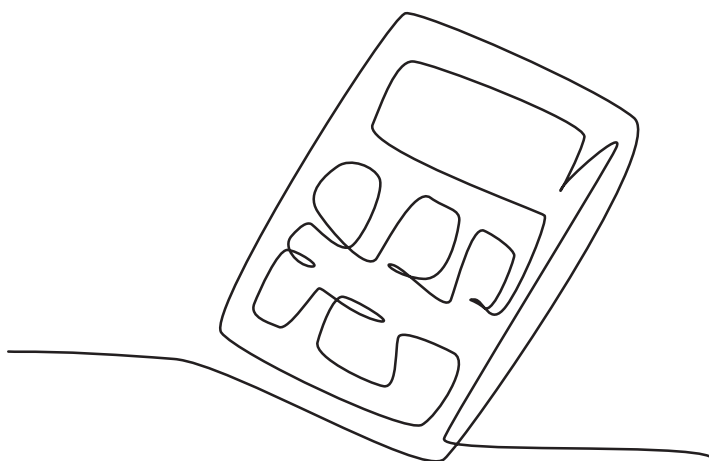
Kolejnym obszarem, w którym klient może oczekiwać dziś wsparcia jest obszar kadrowy. Wchodząc w szczegóły, braki wyspecjalizowanej kadry powodowane rotacją pracowników czy niewystarczającymi kompetencjami mogą przekładać się na: wzrost przeterminowań, niewystarczające zarządzanie ryzykiem kredytowo-sprzedazowym czy na końcu – nieodpowiednią obsługę polisy. Wychodzimy naprzeciw tym problemom i w RiskMan Services, w modelu outsourcingu delegujemy do pracy z naszym klientem fachowca – credit managera, który obsłuży wszelkie procesy związane z należnościami. Na końcu klient zyskuje stałe i merytoryczne wsparcie nieobciążone ryzykiem kolejnej rekrutacji, jego klienci są obsługiwani z należytą starannością, a on sam ma czas na rozwój swojej firmy.



**MARCIN OLCZAK**  
dyrektor Departamentu Ryzyk Kredytowych Marsh

### Potrzebne otwarcie na koasekuracje

Rok 2023 był rokiem korekty w gospodarce. Po boomie z okresu pandemii i pierwszych miesięcy wojny nie pozostał ślad, a polskie firmy (i nie tylko) musiały zmierzyć się z barierą popytową wywołaną inflacją. Oczywiście sytuacja nie wyglądała wszędzie tak samo źle. Przewidywany dobry wynik polskiego rynku ubezpieczeń należności za rok 2023 wskazuje, iż polska gospodarka ponownie okazała się odporna na kryzys. I jeżeli faktycznie rok 2024 będzie oznaczał powrót koniunktury, w naszych ubezpieczeniach dalej będziemy mieli do czynienia z rynkiem ubezpieczającego. Na wyniku całego rynku, z uwagi na jego skalę, zaważyły przede wszystkim dwie duże szkody w branży IT/RTV/AGD oraz stalowej. Dodatkowe ok. 140 mln zł, przy szkodach w roku 2022 na poziomie 220 mln zł, spowodowało zauważalne przekroczenie progu 300 mln zł, a nawet zbliżenie się do 400 mln zł, biorąc po uwagę szereg mniejszych niewypłacalności w Polsce oraz pojedyncze duże szkody w eksporcie. Jednak jeżeli weźmiemy pod uwagę składkę (w 2022 było to 1,07 mld zł, i jak szacujemy podobną wartość w 2023), to szkodowość w dalszym ciągu jest na poziomie, który ubezpieczyciele uznają za bezpieczny. Pojawiają się co prawda alarmujące głosy, że szkody i windykacje są „już” na poziomie z roku 2019 (ostatniego tzw. „normalnego”), ale należy pamiętać, że przypis składki osiągnął wówczas 761 mln zł. Nie wszyscy ubezpieczyciele tak samo dobrze sobie poradzili w 2023 r. Widać to już wyraźnie w ofertach. Innym wyzwaniem jest wymuszona lub dobrowolna koncentracja po stronie biznesu. Oczekiwane limity kredytowe, nawet przy bardzo dobrym ratingu, stanowią duży problem. Być może to przekona rynek do bardziej otwartej postawy na koasekuracje/ konsorsjalne limity, które w innych liniach ubezpieczeń już dawno stały się standardem.



© Simple Line/stock.adobe.com





### BENITA JANKOWICZ-GIZIŃSKA

dyrektor Działu Gwarancji Ubezpieczeniowych  
Willis Towers Watson

#### Gwarancje ubezpieczeniowe – zbędny wydatek czy inwestycja?

Nieodłącznym elementem działalności każdego przedsiębiorstwa jest ryzyko związane z realizowanymi projektami. W praktyce gospodarczej oznacza to, że inwestor wymaga od wykonawcy złożenia zabezpieczenia – bardzo często na każdym etapie inwestycji: począwszy od złożenia oferty przetargowej, poprzez realizację zamówienia, aż do okresu powykonawczego. Bez spełnienia warunku przedłożenia wymaganego zabezpieczenia, przedsiębiorstwo nie ma możliwości realizacji inwestycji, ograniczając w ten sposób rozwój swojej działalności.

Gwarancje ubezpieczeniowe spełniają wymóg złożenia zabezpieczenia bez konieczności angażowania środków finansowych. Ponadto niosą za sobą szereg korzyści dla wykonawcy, wśród nich warto wymienić chociażby kilka istotnych:

- wpływają na polepszenie płynności finansowej: złożenie gwarancji ubezpieczeniowej jako zabezpieczenia sprawia, że zleceniodawca nie musi blokować własnych środków pieniężnych, co oznacza, że w ten sposób firma może rozwijać swą działalność główną, rozszerzyć przedmiot działalności, inwestować w różnego rodzaju instrumenty finansowe, nieruchomości itp.
- umożliwiają uzyskanie źródła finansowania kontraktu, jakim jest zaliczka.
- umożliwiają uczestnictwo w wielu przetargach czy realizacji kilku kontraktów jednocześnie, co przyczynić się może do rozwoju firmy i zwiększenia jej przychodów.

Warto również zwrócić uwagę na ryzyko utraty płynności finansowej lub upadłości inwestora, gdy środki są zablokowane jako zabezpieczenie. Podsumowując – gwarancje ubezpieczeniowe stanowią inwestycję, a nie tylko koszt dla wykonawcy, oferując jednocześnie bezpieczeństwo i wsparcie w rozwoju przedsiębiorstwa.



### SEBASTIAN KNAP

dyrektor ds. ubezpieczeń należności Polish Brokers Group

#### Zmiany w Polsce i na świecie

Obecnie szereg czynników m.in. odejście od globalizacji, spadek eksportu do Chin, izolacjonizm gospodarczy USA, rosnące ceny energii, płac oraz surowców, wchodzenie na rynek europejski producentów z Ukrainy, jak również zielona transformacja, zmieniają zasady gry w wielu branżach. W wyniku tych przemian liczne sektory gospodarki staną przed strategicznymi/fundamentalnymi wyzwaniem związonymi z zasadnością utrzymania dotychczasowych modeli biznesowych. W wielu przypadkach okaże się, że te modele nie są już konkurencyjne, co wymusi konieczność dogłębnych zmian. Wiele firm zdecyduje się na przeniesienie biznesu w inne miejsca, np. przenosząc produkcję z Niemiec do USA czy wykorzystując nearshoring. Liczni przedsiębiorcy podejmą kroki w kierunku zrównoważonego rozwoju, wykorzystania sztucznej inteligencji czy automatyzacji. Jednak spora część firm nie znajdzie dla siebie nowej drogi i zniknie z rynku. To właśnie te przedsiębiorstwa stanowią będą istotne ryzyko ubezpieczeniowe, przyciągając uwagę ubezpieczycieli należności, jako potencjalna szkoda ubezpieczeniowa.

Jak zwykle problemy jednych są szansami drugich. Rosnąca dynamika zmian oraz niepewności na rynku napędzi zainteresowanie ubezpieczeniami należności wśród klientów czy też całych branż. Brak dostępu do taniego pieniądza oraz spadająca płynność przedsiębiorstw skieruje nowych zainteresowanych na rynek faktoringu. W branży będzie więc co robić i będzie okazja się sprawdzić. To, czy branża znajdzie rozwiązania dla pojawiających się wyzwań rynkowych, wystawi nam opinię na kolejne, jak wszyscy mam nadzieję, spokojniejsze lata.



### TOMASZ MADZIO

wiceprezes zarządu Credit Risk Brokers

#### Kontrola ryzyka w ubezpieczeniu należności

Po ponad 20 latach funkcjonowania ubezpieczeń należności w Polsce wiele się zmieniło. Zwiększyła się dostępność danych finansowych w ogólnodostępnych rejestrach, możliwość ich automatycznej aktualizacji przy jednoczesnej nawet automatycznej aktualizacji scoringu ryzyk. Zwiększyła się również świadomość firm w kontekście udostępniania danych finansowych, aby ich dostawcy uzyskali odpowiednie limity kredytowe.

Niektórzy ubezpieczyciele stworzyli dodatkowe narzędzia monitoringu, wykorzystując dane przekazywane przez ubezpieczających na temat regulowania zobowiązań przez ich kontrahentów. Ze względu na rosnącą liczbę firm korzystających z ubezpieczenia należności bazy windykacyjne i szkodowe ubezpieczycieli również znacznie się powiększyły i również są wykorzystywane do oceny kontrahentów.

Dzięki temu ubezpieczyciele także zaczęli inaczej podchodzić do oceny mniejszych ryzyk. Stworzyli algorytmy, które zamiast budowania doświadczenia płatniczego wykorzystują wiedzę ubezpieczycieli oraz inną wiedzę z zewnętrznych baz danych, oceniając ryzyka w oparciu o negatywne informacje na temat moralności płatniczej firm. Taki model na pewno obniża ryzyko powstania szkody, co jest korzystne zarówno dla ubezpieczyciela, jak i ubezpieczającego, dlatego stopniowo model ten wypiera dotychczasowe doświadczenie płatnicze.

Patrząc na rozwój nowych technologii w tym sztucznej inteligencji możemy zastanawiać się, jak w przyszłości wpłynie to na ocenę ryzyka w ubezpieczeniach należności. Nietrudno wyobrazić sobie, że i w tym przypadku ludzie mogą zostać zastąpieni przez komputery.



### MATEUSZ NOWICKI

specjalista ds. ubezpieczeń finansowych Sparta Brokers

#### Gwarancje na długie okresy

Gwarancje ubezpieczeniowe to temat rzeka, który streszczony został już wielokrotnie przez znanych praktyków czy teoretyków tej materii. Mam świadomość, że nie wniosę nic nowego, gdy przedstawię moje osobiste spostrzeżenia w kwestii niezmiennie budzącej duże emocje, jaką jest długi okres gwarancji jakości oraz rękojmi wymagany przez wielu zamawiających i to nie tylko reprezentujących sektor publiczny.

Osobiście zauważam, że trend na długie okresy gwarancji jakości i rękojmi pozostaje niezmienny. Zdecydowana większość zamawiających nie ogranicza się do okresów 60-miesięcznych. Znacznie częściej widzimy okresy 72- lub 84-miesięczne. Niezmiennie pozostaje również stanowisko m.in. Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad, która wymaga dla kontraktów związanych choćby z branżą utrzymania dróg, aż 120-miesięcznych okresów zabezpieczeń w zakresie gwarancji jakości.

Dla wykonawców jest to duży problem, ponieważ zakłady ubezpieczeń posiadają ograniczone możliwości, a gdy uwzględnimy w zabezpieczeniu jeszcze okres na realizację kontraktu, to dochodzimy do okresów gwarancji łączonych przekraczających 150 miesięcy.

Odpowiedzią na ten problem wydawać by się mogły zabezpieczenia proponowane przez Fundusze Poręczenia. Jednak ze względu na specyfikę tych podmiotów częstym problemem są możliwości pojemnościowe, tj. limitowe, a także występujący niekiedy po stronie funduszy brak zainteresowania niektórymi z branż.

Niestety nie wydaje się, aby ta kwestia w najbliższym czasie mogła ulec zmianie i pozostanie nam mierzyć się z niezmiennym stanem rzeczy.



**MARIUSZ PEPLÓŃSKI**  
Head of Financial Risks Mentor



**ADRIAN SZWEDKOWICZ**  
analityk finansowy Mentor

### Trade credit broker i analityk – bezcenni

Ubiegły rok dla firm prowadzących działalność w Polsce upłynął pod znakiem niekorzystnych uwarunkowań zarówno makro-, jak i mikroekonomicznych. Świadczy o tym chociażby rekordowa liczba niewypłacalnych firm w wysokości 4701 (wzrost o blisko 2 tys. r/r). Najbardziej ucierpiała branża budowlana oraz transportowa, stanowiące jedne z głównych akceleratorów rozwoju polskiej gospodarki. Do jednego z głównych problemów, z którymi borykały się firmy działające w wielu branżach w Polsce, zaliczyć można ogólny spadek rentowności. Pierwszy kwartał 2024 r. wysyła natomiast pozytywne sygnały z różnych stron. W wielu gospodarkach światowych mamy do czynienia z ożywieniem gospodarczym, któremu towarzyszy spadek inflacji. W tym kontekście Polska niewątpliwie wyróżnia się na plus na tle Europy. Ożywienie widoczne jest raczej w sektorze usług aniżeli w przemyśle.

Jako broker w tym roku jeszcze bardziej aktywnie uczestniczymy w koordynacji i monitorowaniu firm-„ryzyk” ocenianych przez zakłady ubezpieczeń w kontekście zmian poziomów przyznawanych limitów kredytowych. Wynika ona w dużej mierze ze spływających w coraz większej liczbie wstępnych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw za 2023 r., co skutkuje aktualizowaniem ratingów poszczególnych podmiotów w zakładach ubezpieczeń.

Dla Mentora to rok szczególnie z uwagi na XXX-lecie działalności w Polsce, dlatego też w ostatnim okresie Biuro Ubezpieczeń Finansowych adekwatnie do rozwoju i osiągniętej pozycji na rynku brokerskim, dynamicznie rozwija ów dział, dedykując najbardziej doświadczonych ekspertów, a serwis brokerski wzmocniony został także w zakresie oceny ryzyka, gdzie również analitycy finansowi są do dyspozycji klientów w obszarze: trade credit, surety bonds i faktoringu.



**MAREK RUSNARCZYK**  
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Finansowych  
Polish Brokers Group

### Ocena ryzyka kredytowego przedsiębiorstw

Przed nami sezon publikacji wyników za 2023 rok.

Wg ubezpieczycieli to ważny moment w ocenie realnej kondycji finansowej przedsiębiorstw. Rok 2023 był pierwszym, od 2019 w miarę stabilnym gospodarczo i politycznie, był też jednak z rekordem niewypłacalności – wg raportu opublikowanego przez Coface, 4701 firm ogłosiło niewypłacalność, o blisko 2000 więcej niż w roku 2022.

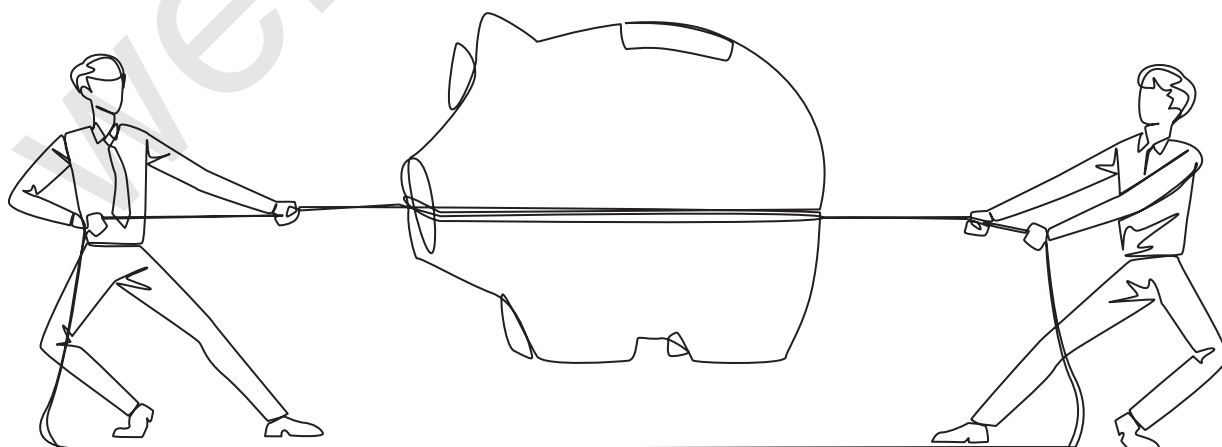
Okres pandemii to bardzo dobry okres, też dzięki programom pomocowym, dla większości przedsiębiorstw i ubezpieczycieli. Skutki wojny w Ukrainie miały różnoraki wpływ i jeszcze je odczujemy.

To wszystko już za nami. Jak zatem podejść ubezpieczyciele należności do oceny wyników przedsiębiorstw i limitów kredytowych?

Z jednej strony:

- duży wzrost bankructw, windykacji, ale też np. poważne problemy niemieckiej gospodarki mającej znaczący wpływ na naszą,
- z drugiej zaś
- spodziewany i oczekiwany rozwój gospodarczy wymiennie wspomagany odblokowanymi KPO i innymi funduszami z UE, tym samym konieczne wysokie limity kredytowe.

Spodziewać się możemy raczej nieco bardziej restrykcyjnej oceny ryzyka kredytowego i może się to przełożyć na nieco większe problemy z uzyskaniem satysfakcjonujących limitów kredytowych. Będzie to wymagało więcej pracy z ubezpieczycielem. Zwiększyć się też może potrzeba poszukiwania dodatkowej zewnętrznej ochrony ubezpieczeniowej, zarówno pośród dostępnych rozwiązań w Polsce, jak i za granicą.



# Wyzwania strategiczne

## Jak realizować wzrost na rozdrobnionym rynku brokerskim

Od dawna słychać opinie, że brokerzy mają już swój najlepszy czas za sobą. Z raportu MarshBerry o runku brokerskim w Europie wynika, że zapotrzebowanie na doradztwo finansowe i wsparcie w sprawach ubezpieczeniowych pozostaje tak samo wysokie jak w przeszłości. „Rynek zmienia się jednak w błyskawicznym tempie z rozdrobnionego na skonsolidowany i z krajowego na międzynarodowy” – mówi **MARCIN PATKOWSKI**, Dyrektor Działu Doradztwa Finansowego MarshBerry.

### MARSHBERRY: GLOBALNY GRACZ NISZOWY NA RYNKU POŚREDNICTWA UBEZPIECZENIOWEGO

Dzięki swojej elastyczności i specjalistycznej wiedzy, MarshBerry jest prawdziwą „butikową” firmą doradczą. „Pracujemy wyłącznie dla pośredników ubezpieczeniowych, co wyróżnia nas na rynku” – mówi Patkowski. „Naszym celem jest wspieranie brokerów przy wytyczeniu strategicznych celów, osiągnięciu większego wzrostu i szerszych możliwości podnosząc tym samym wartość przedsiębiorstwa”. Jako dyrektor, Marcin Patkowski jest odpowiedzialny za wszystkie działania MarshBerry na rynkach krajów wschodnioeuropejskich, w tym w Polsce. MarshBerry pomimo tego że jest stosunkowo nieznana marką w tym regionie, jest globalnym liderem na rynku bankowości inwestycyjnej i doradztwa finansowego dla brokerów ubezpieczeniowych. W Stanach Zjednoczonych MarshBerry działa od 43 lat i zatrudnia około 180 doradców. W Europie MarshBerry rozpoczęła swoją działalność w 2019 roku. Obecnie 30 ekspertów z dziedziny finansów i ubezpieczeń, wspiera brokerów na terenie całej Europy.

### JAKOŚĆ I WZROST

„MarshBerry doradzała już tysiącom brokerów jak wyprzedzić innych, osiągnąć lepsze wyniki finansowe i przetrwać dłużej niż konkurencja” – mówi Patkowski. W obecnym szybko zmieniającym się środowisku jakość i wzrost są kluczowe dla każdego brokera. Osiągnięcie strategicznego wzrostu i sukcesu może nastąpić poprzez dodatkowe inwestycje, partnerstwa lub przejęcia. Niezależnie od tego, co wybierzemy, nadszedł czas, aby skoncentrować się na przeanalizowaniu wszelkich sposobów rozwoju.

### RAPORT O RYNKU EUROPEJSKIM

Na początku tego roku MarshBerry opublikował obszerny raport, szczegółowo opistujący rynek brokerski w 27 krajach Unii Europejskiej oraz w Wielkiej Brytanii. Łączne składki w tych 28 krajach wynoszą 1.438 mld euro, co odpowiada około 8% PKB. Polska zajmuje skromne 13 miejsce w Europie, ale jest, jak wiadomo największym rynkiem w Europie Środkowo-Wschodniej z wysokim wzrostem. „Pomimo to że istnieją znaczne różnice między krajami, pośrednicy ubezpieczeniowi mają silną pozycję w całej Europie” zapewnia Patkowski.

### SZYBKA KONSOLIDACJA RYNKU

Zapytany o inne ważne trendy opisane w raporcie, Patkowski powtarza, że raport pokazuje, jak branża zmienia się w błyskawicznym tempie z rozdrobnionej na skonsolidowaną i z krajowej na międzynarodową. Fala konsolidacji, która w dużej mierze jest napędzana przez inwestorów private equity, rozpoczęła się w Stanach Zjednoczonych, przeniosła się do Wielkiej Brytanii, a teraz nabiera rozpędu w Europie. Widzimy również zwiększone zainteresowanie inwestorów zagranicznych polskim rynkiem i spodziewamy się, że to zainteresowanie będzie rosło. Pośrednictwo ubezpieczeniowe, ze względu na atrakcyjne i stabilne marże, powtarzalne przychody i odporność na recesję, stanowi bardzo atrakcyjny rynek dla inwestorów, nawet w czasach wyższych stóp procentowych. MarshBerry pełni rolę doradcy dla małych i średnich brokerów (o przychodach od 1 do 50 milionów euro) i utrzymuje długotrwałe relacje z amerykańskimi



**MARCIN PATKOWSKI**  
 Dyrektor Działu Doradztwa Finansowego .  
 Marcin.Patkowski@MarshBerry.com  
 + 31 20 241 70 89

i europejskimi inwestorami na rynku brokerskim co pozwala na szybkie i trafne wytypowanie odpowiednich partnerów/inwestorów a w przypadku sprzedaży owocuje najkorzystniejszymi warunkami dla brokera.

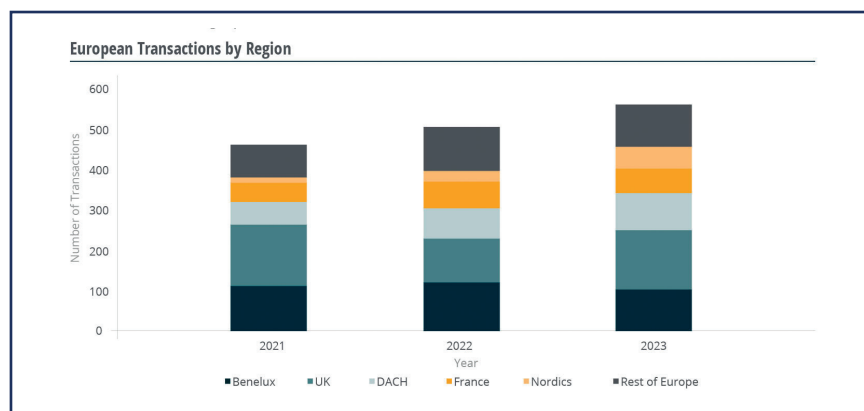
„W ostatnich latach zaobserwowaliśmy, że rynek pośrednictwa ubezpieczeniowego staje się coraz bardziej międzynarodowy” – mówi Patkowski. Duże firmy, takie jak brytyjski broker Howden, irlandzka grupa Ardonagh i amerykański broker Acisire, są bardzo aktywne na terenie Europy. Ponadto podmioty takie jak szwedzki Söderberg niemieckie GGW czy Ecclesia szybko przekształcają się w duże europejskie grupy kapitałowe a jeszcze kilka lat temu pośrednictwo ubezpieczeniowe było głównie działalnością krajową. „Oprócz globalnych graczy jak AON, Marsh McLennan i WTW, każdy kraj miał głównie własne firmy i lokalnych specjalistów. Teraz coraz częściej spotykamy te same przedsiębiorstwa w większości europejskich państw” – mówi dyrektor MarshBerry.

### INNE TRENDY

Innym interesującym trendem, według dyrektora MarshBerry, są zacierające się granice pomiędzy ubezpieczycielami a pośrednikami. „Pośrednicy stają się coraz więksi i jako pełnomocnicy przejmują klasyczną rolę underwritingu oraz rozwoju produktów od ubezpieczycieli. Coraz częściej można też zaobserwować, że prowadzą oni negocjacje bezpośrednio z międzynarodowymi reasekuratorami”.

Przede wszystkim, dyrektor MarshBerry pozytywnie zapatruje się na rynek brokerski. Patkowski stwierdza: „Pośrednicy zawsze byli prawdziwymi przedsiębiorcami, dobrze rozumiejącymi jak i dlaczego ich rynek się zmienia. Są lepsi od ubezpieczycieli w zdobyciu i obsłudze Klienta, dlatego ubezpieczyciele będą potrzebowali brokerów, aby realizować wzrost. To również sprawia, że sektor brokerski jest i będzie atrakcyjny dla firm private equity i innych inwestorów”.

(angielskojęzyczny raport MarshBerry do pobrania na stronie: <https://www.marshberry.com/eu/download-the-insurance-distribution-market-report-europe/>)



# Specjaliści w transportowych

## Transportowe (OCPD, cargo, casco)

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Marsh	69,72
2.	grupa MAK	42,00
3.	Howden	35,00
4.	Transbrokers.eu	27,74
5.	Polska Kancelaria Brokerska	21,82
6.	Quantum	19,50
7.	Smartt Re	16,82
8.	grupa GrECo	15,39
9.	Conecto Broker	9,50
10.	PWS Konstanta	8,57

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



**TOMASZ LENDZION**  
prezes zarządu TC Broker, Grupa MAK

### Ubezpieczenia transportowe

Broker ubezpieczeniowy musi przede wszystkim rozumieć rynek, na którym działa firma, dla której przygotowuje program ochrony ubezpieczeniowej. W zależności od możliwości i zaplecza warto, by firma brokerska albo wybrała kierunek i specjalizację w branży, albo działając w większych strukturach, jak TC Broker w Grupie MAK, być specjalistą w określonym obszarze działania, a zarazem mieć za sobą zespół wsparcia w innych dziedzinach.

Rozumiejąc potrzeby przewoźników, proponujemy im rozwiązania mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa pod kątem ubezpieczeń transportowych. Obserwując jednocześnie ryzyka branżowe oraz sytuację geopolityczną widzimy, iż nasi klienci mierzą się z wieloma wyzwaniami panującymi na rynku usług transportowych, m.in. z wojną na wschodzie, inflacją, zwiększeniem kosztów prowadzenia działalności. Kompleksowe ubezpieczenie transportowe w połączeniu z aktywnym wsparciem przewoźników przez brokera powoduje znaczące obniżenie ryzyka niepewności w funkcjonowaniu jego działalności. Tylko postępując rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem przewoźników, możemy zapewnić im pełną ochronę ubezpieczeniową, która musi zawierać fundamentalne zapisy polisowe, takie jak: dobrze zdefiniowane akceptowalne miejsca postoju, rodzaje przewożonych ładunków, zakresy terytorialne, koszty dodatkowe związane ze szkoda, pełna ochrona w zakresie zachowania kierowcy w aspekcie rażącego niedbalstwa czy winy umyślnej, łącznie z czynnościami przed zdarzeniami, w trakcie, po zdarzeniu szkodowym.

Według naszych dotychczasowych doświadczeń w zakresie obsługi likwidacji szkód transportowych oceniamy, iż wyżej wymienione parametry dotyczą większości zdarzeń szkodowych, więc powinny stanowić główną bazę przedmiotu ubezpieczeniowego.



**DARIUSZ KLINGER**  
dyrektor ds. obsługi klienta w Dziale Klientów Korporacyjnych Marsh

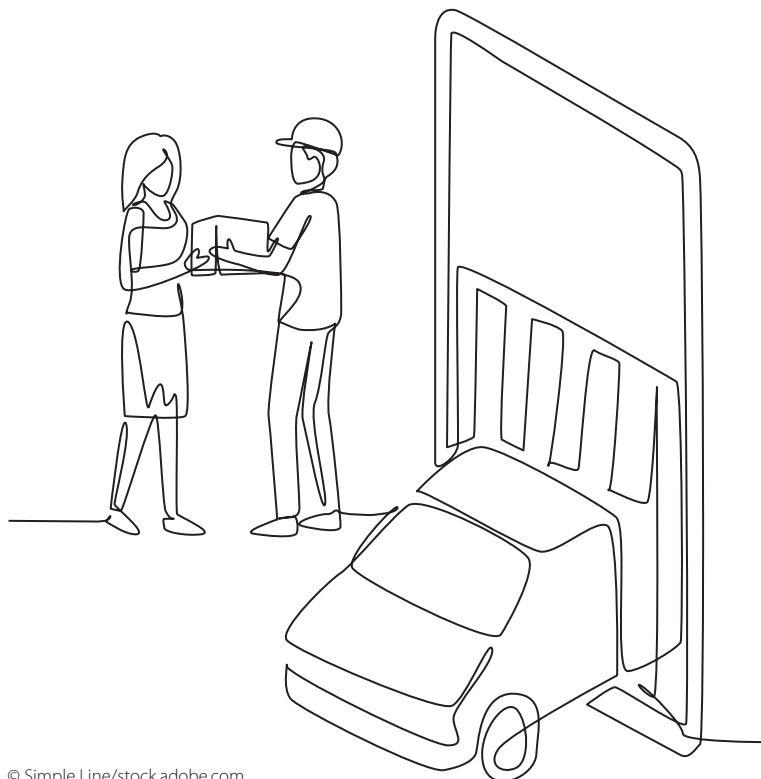
### Zapotrzebowanie na cargo

W ostatnim roku byliśmy świadkami szeregu zdarzeń na świecie, które nie tylko powodowały szkody w ładunkach, ale również utrudniały realizację dostaw. Pożary kontenerowców, konflikty zbrojne w różnych regionach czy też ostatnia katastrofa w Baltimore to tylko niektóre z nich.

W myśl powiedzenia „szkody wychowują” wszystko to istotnie wpływa na większą świadomość przedsiębiorstw w obszarze ryzyka związanego z transportem ładunków. Efekty przynosi również wieloletnia praca „dydaktyczna” wykonywana przez rynek brokerski (szkolenia, warsztaty, tradycyjne spotkania z klientami).

Obecnie obserwujemy rosnący popyt na zakup ubezpieczenia cargo. Właściciele ładunków zdają sobie sprawę, że szkoda może powstać w okolicznościach, w których dochodzenie roszczenia od przewoźnika czy też spedytora będzie nieskuteczne.

Taki trend z pewnością cieszy. Jest to jednak użyzwanie, któremu my jako brokerzy oraz ubezpieczyciele musimy wspólnie sprostać.



© Simple Line/stock.adobe.com

# Specjaliści w branżach

## Samorządy i administracja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	<b>Inter-Broker</b>	<b>86,20</b>
2.	<b>Attis Broker</b>	<b>79,54</b>
3.	<b>Howden</b>	<b>50,00</b>
4.	<b>Smartt Re</b>	<b>36,86</b>
5.	<b>Merydian Group</b>	<b>33,00</b>
6.	<b>PWS Konstanta</b>	<b>28,25</b>
7.	<b>Conecto Broker</b>	<b>28,00</b>
8.	<b>PIB Broker</b>	<b>19,57</b>
9.	<b>Grupa Brokerska Odys</b>	<b>9,31</b>
10.	<b>Polska Kancelaria Brokerska</b>	<b>8,85</b>

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



**DR ANGELIKA KULIGOWSKA**  
broker ubezpieczeniowy Inter-Broker

### Samorząd: filar naszej działalności

Inter-Broker jest liderem w branży ubezpieczeń samorządów od ponad 25 lat. Specjalizujemy się w świadczeniu kompleksowych usług ubezpieczeniowych dla klientów samorządowych, zapewniając im nie tylko polisy majątkowe, ale także dostosowane produkty obejmujące m. in. ryzyko związane z odpowiedzialnością karnoskarbową, ochroną przed cyberzagrożeniami czy ochroną przed rozszerzeniami z tytułu naruszenia dyscypliny finansów publicznych. Nie tylko dostarczamy polisy, ale także doradzamy swoim klientom w doborze optymalnych rozwiązań, mających na celu maksymalne zabezpieczenie ich interesów.

Jako broker, który kładzie nacisk na obsługę i troskę o dobro naszych partnerów biznesowych, w ramach naszych struktur funkcjonuje dział ubezpieczeń na życie. Dostarczamy naszym klientom szeroki wybór pakietów grupowych ubezpieczeń zdrowotnych, życiowych oraz ubezpieczeń NNW dla dzieci pracowników. Naszym celem jest zapewnienie naszym klientom spokoju ducha poprzez kompleksowe zabezpieczenie zdrowia i życia ich rodzin. Nasz zespół ekspertów ubezpieczeniowych służy fachową radą i pomocą, dbając o indywidualne potrzeby każdego klienta.

Rok wyborów do władz samorządowych jest szczególnie ważny dla naszych klientów. Nowo wybrani liderzy wchodzą w obszar, gdzie priorytetem staje się wszechstronna ochrona finansowa. W tym kontekście, brokerzy ubezpieczeniowi mogą okazać się cennymi doradcami, wspierając w zrozumieniu i wyborze optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych, które odpowiadają na specyficzne potrzeby oraz wyzwania lokalnej społeczności. Dlatego też, w trakcie tego ważnego procesu, wsparcie profesjonalnych brokerów może znacząco przyczynić się do budowy stabilnej i odpowiedzialnej polityki ubezpieczeniowej, służącej dobru mieszkańców oraz rozwojowi lokalnej społeczności. Długoletnie doświadczenie oraz profesjonalizm czynią nas zaufanym partnerem dla samorządów, dbając o ich finansowe bezpieczeństwo w każdych warunkach rynkowych.



**MICHAŁ ILKIEWICZ**  
dyrektor Sektora Budownictwa i Nieruchomości GrECo

### Wyzwania w branży budowlanej

Ubezpieczenia dla branży budowlanej są aktualnie związane z szeregiem wyzwań, szczególnie gdy mowa o kontraktach z zamawiającymi publicznymi.

Pierwszym z nich jest przewlekłość procedur przetargowych, które niejednokrotnie trwają ponad 2 lata. Sprawia ona, że oszacowane na etapie składania oferty koszty zawarcia wymaganych umów ubezpieczeń okazują się zbyt niskie w momencie realizacji kontraktu. Dynamika zmian cen na rynku ubezpieczeń może znacząco wpłynąć na koszty finalne projektu, a firmy budowlane są zmuszone do ponoszenia dodatkowych nieprzewidzianych wydatków.

Drugim problemem są nieadekwatne do obecnych realiów rynkowych wymogi ubezpieczeniowe inwestorów. Brak elastyczności i indywidualnego podejścia w zakresie stawianych wymagań, m.in. w kontekście bardzo niskiego dopuszczalnego poziomu franszyz redukcyjnych oraz długoterminowych gwarancji, stawia wykonawców w trudnej sytuacji. Takie warunki nie tylko zwiększają obciążenie finansowe wykonawców, ale także ograniczają ich możliwość efektywnego zarządzania ryzykiem.

Trzecie wyzwanie wiąże się ze zmniejszającą się pojemnością ubezpieczycieli na polskim rynku oraz ich ograniczonym apetytem na ryzyko, co jest efektem konsolidacji. W praktyce, przy największych projektach infrastrukturalnych, nie jest możliwe uzyskanie dwóch konkurencyjnych ofert od polskich ubezpieczycieli bez udziału rynku zagranicznego, co ogranicza możliwości negocjacyjne i wpływa na wzrost kosztów ubezpieczeń.

Wyzwania te wymagają ścisłej współpracy między wszystkimi zainteresowanymi stronami – od inwestorów publicznych po ubezpieczycieli i wykonawców, aby wspólnie wypracować bardziej efektywne i zrównoważone rozwiązania.



© Simple Line/stock.adobe.com

## Budowlana

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Howden	35,00
2.	Merydian Group	31,00
3.	Sparta Brokers	30,82
4.	Attis Broker	29,18
5.	Polska Kancelaria Brokerska	25,40
6.	Polish Brokers Group	23,05
7.	Exito Broker	19,51
8.	PWS Konstanta	18,36
9.	Conecto Broker	13,50
10.	Grupa Brokerska Odys	7,45

## Przemysł, produkcja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Smartt Re	271,46
2.	PWS Konstanta	164,15
3.	Merydian Group	147,00
4.	Howden	90,00
5.	Polish Brokers Group	82,47
6.	Attis Broker	56,81
7.	Polska Kancelaria Brokerska	52,29
8.	Conecto Broker	38,50
9.	Grupa Brokerska Odys	32,51
10.	PIB Broker	30,23

## Służba zdrowia

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Merydian Group	162,00
2.	PWS Konstanta	20,28
3.	Howden	10,00
4.	PIB Broker	9,39
5.	Polska Kancelaria Brokerska	5,83
6.	Conecto Broker	4,00
7.	Sparta Brokers	1,63
8.	Grupa Brokerska Odys	1,40
9.	Exito Broker	0,41
10.	Polish Brokers Group	0,23

## Małe i średnie przedsiębiorstwa

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Sparta Brokers	109,92
2.	PIB Broker	97,41
3.	Attis Broker	73,57
4.	Polska Kancelaria Brokerska	50,32
5.	Merydian Group	27,00
6.	Polish Brokers Group	20,62
7.	Howden	20,00
8.	Conecto Broker	18,00
9.	Grupa Brokerska Odys	9,31
10.	PWS Konstanta	7,22

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



## KLAUDIA PENCZEK

starszy broker ubezpieczeniowy WTW

## MŚP – więcej niż standard

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) to ważna część polskiego rynku ubezpieczeń. Jego różnorodność stanowi dla ubezpieczycieli wyzwanie.

MŚP obejmują zarówno jednoosobowe przedsiębiorstwa, jak i firmy o zasięgu międzynarodowym. W odpowiedzi na te potrzeby, branża ubezpieczeniowa coraz częściej sięga po rozwiązania IT i sztuczną inteligencję. Celem tych działań jest uproszczenie oceny ryzyka, automatyzacja procesu akceptacji ryzyka, personalizowanie oferty oraz zmniejszenie kosztów czynnika ludzkiego. Jednak czy te innowacje rzeczywiście przyniosą oczekiwane korzyści?

Praktyka pokazuje, że sektor MŚP wciąż napotyka trudności w uzyskaniu ofert dokładnie odpowiadających ich unikatowym potrzebom. Standardowe pakiety ubezpieczeniowe często nie uwzględniają specyfiki danej branży czy strategii biznesowej, a możliwości modyfikacji polisy są ograniczone. Część podlimitów jest za niska i nienegocjowalna. Te z kolei, które udaje się podnieść, powodują znaczny wzrost składki.

To, co miało przynieść oszczędności, w rzeczywistości nie zawsze okazuje się korzystne cenowo, zwłaszcza w porównaniu z ofertami dla klientów korporacyjnych.

Takie doświadczenia pokazują, że branża ma jeszcze przed sobą drogę do stworzenia w pełni zindywidualizowanych, elastycznych rozwiązań.

Chociaż rozwój technologiczny ma potencjał do zrewolucjonizowania ubezpieczeń dla MŚP, aktualnie nadal istnieje luka między możliwościami rynku, a rzeczywistymi potrzebami klientów. Standardowe modele oceny ryzyka mogą nie do końca odpowiadać rzeczywistym wymaganiom specyficznych firm. Stanowi to wyzwanie dla branży, aby nadal rozwijać się w kierunku większej personalizacji i elastyczności.



## MICHAŁ BINKOWSKI

dyrektor Biura Ubezpieczeń Podmiotów Publicznych Merydian

## Ochrona zdrowia vs zarządzanie ryzykiem

Od momentu powstania firm Merydian i Tamal, będących założycielami Merydian Group, jednym z priorytetów stał się doskonały jakościowo serwis dla sektora ochrony zdrowia. Nasze ponad 25-letnie doświadczenie w obsłudze podmiotów leczniczych pozwala identyfikować i zarządzać ich ryzykiem w sposób kompleksowy. Realizację zarządzania ryzykiem dostosowujemy odpowiednio do specyfiki i specjalizacji prowadzonej działalności medycznej oraz w odniesieniu do poszczególnych działów szpitala. Nie ograniczamy działania do obsługi zawartych polis, stąd ważnym dla nas jest zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa, w każdym aspekcie działalności prowadzonej przez podmiot leczniczy.

Naszą misją, jako profesjonalistów, jest wsparcie procesów tak, aby obsługiwany klient podnosił jakość świadczeń medycznych, gwarantując tym samym bezpieczeństwo swoim pacjentom. Wspieramy zarządzanie ryzykiem, w tym analizę zdarzeń szkodowych i niepożądanych, aby szpital nie tylko spełniał standardy akredytacyjne, ale i stał się bardziej bezpieczny i konkurencyjny na rynku podmiotów leczniczych. W tym celu stworzyliśmy również kompleksowy system oparty na szeregu narzędzi i działań ograniczających ryzyko lub je monitorujących. Wspomaga on zarządzanie personelem, posiadany sprzętem i mieniem, poprzez usystematyzowanie planowania i koordynację podejmowanych działań naprawczych.

**GRZEGORZ JĘDRZEJCZYK**

prezes zarządu TSL Brokers, członek organizacji barażowej Transport Logistyka Polska

**Rynek ubezpieczeń flotowych i jego przyszłość**

Rok 2024 już jest rokiem, w którym wiele mikrofirm transportu drogowego rzeczy nie będzie w stanie przetrwać. Pierwsze decyzje o ogłoszeniu upadłości lub zakończeniu działalności transportowej są dostrzegalne na rynku. Polska branża transportu drogowego po zeszłorocznych turbulencjach związanych z rosnącą inflacją, która w bezpośredni sposób wpłynęła na zwiększone koszty działalności transportowej, m.in. w wynagrodzeniach, kosztach paliwa czy szokującym wzroście opłaty za autostrady w Niemczech, w obecnym roku ma dodatkowy problem.

Szacuje się, że wzrost myta od 1 grudnia 2023 to ponad 80% dla pojazdów o emisji spalin z normą Euro VI, a od 1 lipca br. będzie pobierana również opłata za przejazdy po autostradach samochodami ciężarowymi o masie do 3,5 t, której nie było dotychczas. Niezależnie od zwiększających się kosztów w budżecie firm transportowych, największym problemem w 2024 roku jest i będzie, zdecydowanie niższa podaż zapotrzebowania na usługi transportowe. Mniejsza liczba ładunków do transportu od początku 2024 r. spowodowała, zwiększoną rywalizację cenową przewoźników, co w bezpośredni sposób wpłynęło w firmach transportowych na wiele ujemnych wyników finansowych po 1 kwartale tego roku.

Jeżeli do tego wszystkiego dodożymy oczekiwane przez ubezpieczycieli bezwarunkowe wzrosty składek w grupie 10 dział II – OC ppm, to brokerów specjalizujących się w obsłudze firm przewoźowych czeka, jeszcze większa inwencja twórcza w generowaniu pomysłów i rozwiązań, które będą miały doprowadzić chociaż do pozyskania rynkowych składek za OC ppm, nie mówiąc o oczekiwanej zawsze przez przewoźnika ich korekcje.

**ŁUKASZ RESZCZYŃSKI**

broker ubezpieczeniowy w Biurze Obsługi Klientów Strategicznych Inter-Broker

**Dotowane ubezpieczenie upraw – wczoraj i dziś**

W obecnym stanie prawnym, już niespełna od 20 lat funkcjonują ubezpieczenia upraw z dopłatą do składek z budżetu państwa. W tym czasie nastąpiła intensywna transformacja rolnictwa, ale w obszarze ubezpieczeniowym, dopiero ostatnie kilka lat wyznacza zauważalny rozwój ubezpieczeniowego rynku rolniczego. Jeszcze ok. 10 lat temu, dotowane polisy uprawowe były oferowane przez 3 ubezpieczycieli, dziś jest ich 9. Istotną modyfikacją było podwyższenie wysokości dopłat do składek z 50% do 65% i włączenie do systemu dotowanego dużych przedsiębiorstw.

Cenny udział w trwającym postępie mają także nowe technologie, uwzględniając wykorzystanie teledetekcyjnych metod wykonywania oględzin. Szacowanie wielkości szkody wspiera automatyzacja pomiarów, które są o wiele dokładniejsze. Rezultat to szybsza procedura likwidacyjna.

Zmiany idą dalej. Prowadzone są prace legislacyjne w kierunku podwyższenia dopłat do 70% oraz włączenia nowych rodzajów upraw do katalogu dotowanych.

Niezależnie od otoczenia, nieustannie priorytet stanowi popularyzacja ubezpieczeń i zwiększanie świadomości wśród gospodarstw, co pozwoli skuteczniej zarządzać ryzykiem. Dane wskazują, że zaledwie ok. jedna trzecia powierzchni uprawowej w Polsce podlega ubezpieczeniu. Potencjał do dalszego rozwoju rynku jest spory, ale to również wyzwanie, aby zawieranie polis stało się powszechne. W całym tym procesie, kluczowe znaczenie ma też broker, taki którego wiedza i doświadczenie są nieocenionym wsparciem dla podmiotów rolnych.

**Transport, spedycja, logistyka**

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	550,00
2.	Sparta Brokers	342,55
3.	MJM Brokers	164,73
4.	Howden	110,00
5.	Smartt Re	103,54
6.	Polska Kancelaria Brokerska	75,83
7.	Conecto Broker	61,00
8.	Attis Broker	52,73
9.	Polish Brokers Group	39,98
10.	Grupa Brokerska Odys	37,24

**Grupy zawodowe**

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	PWS Konstanta	170,84
2.	PIB Broker	128,32
3.	Polska Kancelaria Brokerska	39,31
4.	Howden	9,00
5.	Conecto Broker	3,50
6.	Smartt Re	2,12
7.	Polish Brokers Group	1,13
8.	Grupa Brokerska Odys	0,47

**Rolnicza, spożywcza**

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Howden	40,00
2.	PWS Konstanta	17,07
3.	Polska Kancelaria Brokerska	15,62
4.	Merydian Group	12,00
5.	Polish Brokers Group	6,21
6.	Conecto Broker	5,50
7.	Inter-Broker	5,40
8.	PIB Broker	4,15
9.	Sparta Brokers	3,63
10.	Grupa Brokerska Odys	0,28

**Finansowa**

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Howden	30,00
2.	Polish Brokers Group	20,45
3.	Merydian Group	11,00
4.	PWS Konstanta	10,81
5.	Polska Kancelaria Brokerska	8,20
6.	PIB Broker	6,07
7.	Smartt Re	2,76
8.	Sparta Brokers	2,46
9.	Grupa Brokerska Odys	1,12
10.	Exit Broker	0,07

\*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy

# Wielka czwórka najbliższej przyszłości



Nieustanny rozwój wyjątkowych kompetencji underwriterów i inżynierów ERGO Hestii, zielona transformacja jako szansa dla rynku, odpowiedzialna, rzetelna współpraca z partnerami biznesowymi, a przez to budowanie wizerunku ubezpieczeń, jako miejsca atrakcyjnego dla wyróżniających się absolwentów najlepszych uczelni – to cztery cele, które będą mi szczególnie bliskie w czasie kierowania Biurem Ubezpieczeń Korporacyjnych ERGO Hestii.

**ANNA MAJEWSKA**

*Dyrektorka Zarządzająca, Biuro Ubezpieczeń Korporacyjnych ERGO Hestia*

ERGO Hestia od 1991 roku, bazując na grupie pełnych zapału pasjonatów zainteresowanych możliwościami, jakie daje świat ubezpieczeń korporacyjnych, rok po roku i dekada po dekadzie tworzyła i twórczo rozwijała swoje portfolio produktów i klientów. Od 2009 roku mam okazję nie tylko obserwować ten proces, ale przede wszystkim w nim uczestniczyć, a od kilku lat nawet inspirować i nadawać kierunek. Dzisiaj, stojąc na czele Biura Ubezpieczeń Korporacyjnych, wiem, że wiąże się z tym odpowiedzialność za właściwe uwypuklenie roli oraz rozwijanie wyjątkowego warsztatu underwriterów i inżynierów ERGO Hestii. Tym bardziej, że jest on oparty na ponad trzydziestoletniej tradycji budowania doświadczeń symetrycznie do rozwijającej się polskiej gospodarki.

## **PROFESJONALIZM I KOMPETENCJE**

Od kiedy dołączyłam do ERGO Hestii, miałam możliwość obserwowania tego wyjątkowego tygła talentów, ciekawości biznesowej i sportowej ambicji do bycia liderem. Liderem osobnym, bo sopockim, wyraźnie wyróżniającym się od powszechnie znanych praktyk w zakresie pewnego rodzaju elegancji w kontakcie z pośrednikami.

Charakterystyczne było – i jest – hestyjne zobowiązanie wobec rynku do brania udziału w kluczowych dla Polski inwestycjach oraz dbałość o ponadrynkową decyzyjność w Przedstawicielstwach. Ich celem od zawsze jest nicornamentalne reprezentowanie centrali, ale inkorporowanie jak najszerszych kompetencji blisko lokalnych potrzeb



brokerów i agentów. Czerpię z tej tradycji – czując się jej częścią i, głęboko w to wierząc, także dobrą przyszłością.

Będziemy przyglądać się możliwościom, jakie dają nowoczesny pricing czy sztuczna inteligencja, jednocześnie pozostając w humanistycznej wizji kontaktu z rynkiem. Technologia może upraszczać i wspierać, ale nie zastępować i wyręczać. Dlatego będziemy koncentrować się na ułatwianiu zadań naszym underwriterom i inżynierom tak, by mogli maksymalnie skupić się na czysto intelektualnych oraz relacyjnych wątkach, w których są niezastąpieni. Nie mam wątpliwości, że z taką ekipą, z moim zespołem, najlepsze wciąż przed nami.

### ZIELONA SZANSA

Niezależnie od ocen co do tempa i jakości wprowadzania zmian w obszarze zielonej transformacji czy unijnych restrykcyjnych regulacji, widzę tu wiele konkretnych zadań dla ubezpieczycieli. Traktuję zieloną transformację jako wyzwanie, szansę, jaka staje przed nami zarówno w obszarze odnawialnych źródeł energii, jak i elektromobilności.

ERGO Hestia w energetyce wiatrowej obecna jest od wielu lat. Sama, jeszcze jako underwriter, brałam udział w ocenie ryzyka pierwszych istotnych inwestycji w Polsce i były to lekcje intensywne. Dziś możemy powiedzieć, że w tych obszarach odrobiliśmy zadanie. Wiemy, jak w szczegółach podejść zarówno do oceny, jak i wyceny ryzyka. Czujemy się coraz bardziej kompetentni w obszarze inwestycji fotowoltaicznych. Mamy znakomite warunki ubezpieczenia. Zgłębiając zawiłości budowy i eksploatacji magazynów energii. Odważnie zaglądamy w plany dotyczące atomu czy offshoru... W końcu mamy swoje Hestia Corporate Solutions – zarówno legendarny już inżynierski zespół, jak i R&D pracujące choćby nad sensorami do predykcji zdarzeń czy rozwiązaniami opartymi o AI.

Będąc liderem rynku ubezpieczeń komunikacyjnych dla przedsiębiorstw, w tym transportu publicznego, czujemy się zobowiązani do podążania za zmianami dotyczącymi nowych rodzajów napędów i paliw, a przede wszystkim implikacji ubezpieczeniowych z nimi związanych. Czujemy się w tych obszarach swobodnie dzięki dużej wiedzy i doświadczeniu. Będą one sukcesywnie rozwijane.

### RZETELNE PARTNERSTWO

Dotychczasowe doświadczenie w ERGO Hestii zaszczyliło we mnie powinność prowadzenia biznesu w sposób odpowiedzialny wobec rynku. Zależy mi na tym, by za jakością, jaką gwarantuje dojrzałość organizacji takiej jak ERGO Hestia, szła cena adekwatna do ryzyka. Cena pozwalająca to ryzyko opłacić i dać stabilne zyski na rozwój. Dodam: dobra likwidacja, z jakiej słyniemy, kosztuje.

Mając w portfelu tak duży fragment korporacyjnych ubezpieczeń w naszym kraju, z dumą mogę powiedzieć,

że bez obaw siadam do negocjacji największych odnośnień. Za każdym razem mam pewność, że spełniliśmy nasze zobowiązania. Wiem, że nasi klienci po szkodach zmieniają optykę patrzenia na cenę i świadomość, za co zapłacili składkę. Nie chcę brać udziału w konkursie „kto da mniej za ryzyko”, które tak bardzo, jak ubezpieczenia komunikacyjne, da się policzyć. Marzy mi się rynek, gdzie klienci pozostają związani z dobrym agentem, brokerem i ubezpieczycielem na lata, doceniający doradztwo i profesjonalną likwidację szkód oraz wspólne mierzenie się z ryzykiem.

Zmiana pośrednika i ubezpieczyciela co sezon to zjawisko, które martwi nas wszystkich.

Konkurencyjność nie musi polegać na corocznych obawach o utratę kontraktu, głównie zresztą przez pryzmat ceny.

Naszą hestijną siłą jest również fakt, że jesteśmy jednym z najbardziej komplementarnych ubezpieczycieli na rynku. Mamy świetny zespół ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej, finansowych, mieniowych, transportowych i osobowych. Fantastyczną pozycję na rynku ubezpieczeń flotowych i leasingowych oraz bardzo ambitną część życiową, a wkrótce również zdrowotną, w grupówkach. Tak też chciałabym nas identyfikować – jako dojrzałego, stabilnego, rozsądnego, ale wciąż zaskakującego świeżością gracza.

### NOWY WIZERUNEK UBEZPIECZEŃ

Rzecz, na której szczególnie mi zależy, to wspólne z rynkiem budowanie wizerunku branży jako tej, która ma wiele do zaoferowania najzdolniejszym absolwentom najlepszych uczelni wyższych. Nie ukrywajmy – dziś nasz sektor nie jest pierwszym wyborem. Uważam jednak, że kariera w ubezpieczeniach może być bardzo gratyfikująca pod każdym względem.

Ubezpieczenia wymagają pracy multidyscyplinarnej – łączącej wiedzę techniczną, prawniczą, ekonomiczną czy psychologiczną. Nasz rynek pozwala spoglądać na gospodarkę z bardzo bliska. Jednocześnie ubezpieczenia stają się coraz nowocześniejsze dzięki technologiom, które wykorzystujemy i w których jesteśmy liderem na rynku finansowym. Wciąż jednak odczuwam zawód słysząc, że to konsulting czy bankowość jest marzeniem młodych i zdolnych. Będę starała się, żeby nasz kawałek świata jawił się jako ten, w którym wiele jest jeszcze łądów do odkrycia.

Współpracujemy już z Akademią Leona Koźmińskiego, ale liczę, że dzięki stażom i aktywnej postawie naszych pracowników – najlepszych ambasadorów rynku – zaprosimy do nas kolejnych ambitnych i twórczych Hestian.

Bo ERGO Hestia to byli, są i będą przede wszystkim ludzie – wyjątkowy zespół. □

## Elektromobilność – z prądem czy pod prąd?



**ZBIGNIEW ŻYRA**  
Dyrektor Biura  
Hestia Corporate Solutions



**PIOTR LIPIŃSKI**  
Główny Specjalista  
Biura Hestia Corporate Solutions

Pojazdy z napędem elektrycznym zyskują na popularności, wzbudzając przy tym wiele emocji, jednym słowem: elektryzują. W ostatnim czasie narosło wiele mitów i historii związanych z szeroko pojętą elektromobilnością. Entuzjaści pojazdów „na prąd” oczami wyobraźni widzą siebie w „zielonym” wehikule, w świecie bez spalin i zanieczyszczeń, sceptycy z kolei przedstawiają bardziej lub mniej racjonalne problemy związane z popularyzacją tej technologii. Często dyskusje sprowadzają się do poziomu cytatu z kultowego „Dnia Świra”: „Moja jest tylko racja i to święta racja. Bo nawet jak jest twoja, to moja jest mojsza niż twojsza. Że właśnie moja racja jest racja najmjsza!”. I kto ma rację? Jaka jest prawda? Może leży po środku, jak to bywa w wielu przypadkach. A może jest bliższa poglądom jednej z grup – „elektrofanów” lub „elektrosceptyków”. Zanim wyciągniemy własne wnioski – przyjrzyjmy się najczęściej przedstawianym mitom.

Pojazdy elektryczne są bardziej szkodliwe dla środowiska naturalnego niż samochody benzynowe ze względu na proces produkcji baterii

Powszechne jest stwierdzenie, że produkcja samochodów elektrycznych jest bardziej uciążliwa dla środowiska naturalnego w porównaniu z wytwarzaniem aut tradycyjnych. Trudno się z tym nie zgodzić, mając na uwadze znaczącą emisję CO<sub>2</sub> przy produkcji baterii litowo-jonowych. Jednak, jak pokazują dotychczasowe doświadczenia, eksploatacja samochodu elektrycznego pozwala na zrekompensovanie „długu węglowego” zaciągniętego w procesie produkcyjnym. Badanie przeprowadzone przez Carbon Brief w 2019 roku wykazało, że okres 2 lat jest w zupełności wystarczający, aby zbilansować negatywny wpływ na środowisko wynikający z produkcji baterii.

**Pojazdy elektryczne są bardziej szkodliwe dla środowiska naturalnego niż samochody benzynowe ze względu na emisję gazów cieplarnianych przez elektrownie**

Krytycy pojazdów elektrycznych twierdzą, że te pojazdy nie przynoszą żadnych znaczących korzyści dla klimatu w porównaniu z tradycyjnymi samochodami spalinowymi. Czy można się z tym zgodzić biorąc pod uwagę to, że „elektryki” nie emitują spalin?

W tym miejscu warto przybliżyć pojęcie efektywności energetycznej, która w przypadku pojazdów elektrycznych jest silnie uzależniona od rodzaju źródła wytworzenia energii. Odnawialne źródła energii mają oczywiście korzystny wpływ na tzw. efektywność „well-to-wheel” (WTW), czyli efektywność od źródła do koła. Pojęcie WTW odnosi się do kompleksowego podejścia do zagadnień energetycznych, uwzględniając aspekty ochrony środowiska, począwszy od wytworzenia energii, aż po jej zastosowanie w pojeździe. Na przykład, podczas gdy wydajność WTW pojazdów benzynowych wynosi od 12% do 28%, a samochodów z silnikiem Diesla od 26% do 38%, pojazdy elektryczne zasilane z energii odnawialnej mogą osiągnąć wydajność na poziomie 70%. Co więcej, szacuje się, że korzyści związane z cyklem życia pojazdów elektrycznych będą wzrastać w miarę upływu czasu ze względu na zwiększający się udział energii odnawialnej, co w konsekwencji może wpłynąć na zmniejszenie zależności od paliw kopalnych i wpłynąć na zrównoważony charakter zużycia energii.

**Pojazdy elektryczne nie są tak bezpieczne jak auta tradycyjne**

Obawy dotyczące bezpieczeństwa pojazdów elektrycznych, zwłaszcza w kontekście ryzyka pożaru baterii, stanowią istotny temat w debatach na temat motoryzacji

elektrycznej. Baterie litowo-jonowe, najczęściej stosowane w pojazdach elektrycznych, mogą być szczególnie podatne na zjawisko niekontrolowanego wzrostu temperatury, tzw. thermal runaway, który może skutkować powstaniem pożaru. Z amerykańskiego raportu National Transportation Safety Board (NTSB) z 2020 roku wynika, że częstotliwość pożarów pojazdów elektrycznych jest porównywalna lub nawet niższa niż w przypadku pojazdów spalinowych, ale są to zdarzenia medialne i jak pokazuje praktyka – trudne do ugaszenia.

### **Wzrost liczby pojazdów elektrycznych wprowadzanych na rynek może spowodować „blackout”**

Obserwowany w ostatnich latach wzrost liczby pojazdów elektrycznych oznacza większe obciążenie sieci energetycznej, zwłaszcza w dużych aglomeracjach miejskich. Oczywiście do „blackoutu” droga daleka, znaczącą rolę odgrywa bowiem współczynnik jednoczesności, a więc fakt, że wszyscy w tym samym czasie będziemy gotować, prac i ładować swoje auta. Prawdopodobieństwo takiej sytuacji jest minimalne, ale okresowy wzrost zapotrzebowania na energię elektryczną jest sytuacją normalną. W szczytowych momentach może jednak dojść do ograniczenia mocy i przepustowości sieci energetycznej. Taka sytuacja miała miejsce w Londynie w 2021 roku, kiedy to w godzinach szczytu kierowcy aut elektrycznych masowo „tankowali” swoje pojazdy na stacjach ładowania. W maju 2023 roku w Wielkiej Brytanii zostały wprowadzone przepisy nakazujące m.in. wyposażanie ładowarek w systemy automatycznego wyłączania się w godzinach szczytowego zapotrzebowania na energię elektryczną.

Podobne analizy prowadzone są przez Niemiecką Federalną Agencję Sieci, która intensywnie pracuje nad regulacjami pozwalającymi lokalnym dystrybutorom energii ograniczać moc przyłączy w sytuacjach zbyt dużego poboru.

Warto zauważyć, że od 13 kwietnia 2024 roku zaczęło obowiązywać unijne rozporządzenie AFIR – dotyczące infrastruktury ładowania pojazdów elektrycznych oraz tankowania wodorem. Nowe przepisy wprowadzą szereg restrykcyjnych wymogów, w tym obowiązek powiązania łącznej mocy stacji ładowania z liczbą zarejestrowanych samochodów z napędem elektrycznym. Aby sprostać rosnącemu zapotrzebowaniu na ładowanie pojazdów elektrycznych, konieczne jest zainwestowanie w modernizację infrastruktury ładowania, w tym budowę nowych stacji ładowania oraz zwiększenie mocy istniejących.

### **Brak punktów ładowania auta elektrycznego**

Z danych Polskiego Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych (PSPA) wynika, że obecna sieć ładowania na terenie naszego kraju składa się z ok. 3,5 tys. stacji zapewniających ponad 6 tys. punktów ładowania. Według opinii wielu ekspertów rozwój infrastruktury do ładowania nie nadąża za rynkiem sprzedaży aut elektrycznych. Problemem jest nie tylko liczba dostępnych punktów, ale przede wszystkim ich nierównomierne rozmieszczenie, ponieważ stacje lokalizowane są głównie w większych miastach i miejscach koncentracji przemysłu oraz usług. W wielu przypadkach miejsce zamieszkania może mieć zatem bezpośredni wpływ na

wykluczenie z elektromobilności. Warto również zwrócić uwagę, że nawet przy zastosowaniu szybkich ładowarek, czas ładowania pojazdu elektrycznego jest nadal znacząco dłuższy w porównaniu z tradycyjnym tankowaniem paliwa. Dlatego nie dziwią dane EV Klub Polska, z których wynika, że 73% właścicieli aut elektrycznych mieszka w domach jednorodzinnych lub bliźniakach i segmentach, gdzie stosunkowo łatwo zainstalować własną ładowarkę – tzw. wallbox, pozwalającą na niezależnienie się do sieci ogólnodostępnych stacji ładowania.

Mimo licznych narzekań sytuacja związana z dostępnością punktów ładowania powoli ulega poprawie. Operatorzy rozwijają i modernizują swoje sieci, koncentrując się w ostatnim czasie na montażu ultraszybkich ładowarek (o mocy ponad 150 kW). Na koniec 2023 r. było ich ok. 90 – czterokrotnie więcej niż rok wcześniej. Wzrost jest widoczny i jeśli utrzyma się taki trend, auta z zieloną tablicą rejestracyjną nie będą czekały w kolejkach na dostęp „do gniazdka”.

### **Pojazdy elektryczne nie mają wystarczającego zasięgu, aby sprostać codziennym wymaganiom**

Lęk przed zbyt małym zasięgiem jest jednym z najważniejszych czynników mających wpływ na postrzeganie użyteczności pojazdu elektrycznego. Badania przeprowadzone przez Volvo wykazały, że ok. 58% kierowców uważa, że ograniczony zasięg stanowi główną barierę przy zakupie samochodu elektrycznego. Po kilku miesiącach użytkowania – 65% użytkowników oceniło, że „nie taki diabeł straszny”. Parametry na poziomie 200 – 300 km są w zdecydowanej większości wystarczające przy wykorzystywaniu pojazdów do celów prywatnych (tj. dojazdy do pracy, szkoły, po zakupy itp.). Drugie auto w domu z napędem elektrycznym? Dlaczego nie.

Należy jednak mieć na uwadze, że zasięg ulega znacznemu ograniczeniu w warunkach zimowych. Niskie temperatury mogą skutkować spadkami na poziomie 20% – 50%. Wynika to głównie z korzystania z systemu ogrzewania oraz niższej wydajności baterii w niskich temperaturach.

### **Czym jeździć? Jak żyć?**

To jest pytanie na kolejne lata XXI wieku. Jest wiele aspektów, które finalnie zdefiniują technologie transportowe, w tym czynniki ekonomiczne oraz te związane z ograniczoną dostępnością paliw kopalnych. Na pierwszy plan wysuwa się jednak obszar związany z ochroną środowiska. Nasza planeta, mimo ogromnej zdolności do odrodzenia się, jest w stanie katastrofalnym. Globalne ocieplenie jest faktem i mimo licznych przedsięwzięć trudno jest zatrzymać ekologiczną dewastację, za którą odpowiedzialny jest człowiek, również ten podróżujący. Ludzkość powinna zrobić wszystko, aby szeroko pojęta mobilność odbywała się z pełnym poszanowaniem dla środowiska naturalnego. Jednak ciągle daleko nam do masowego, zeroemisyjnego transportu. Czy tego chcemy, czy nie, w najbliższych kilku czy kilkunastu latach nadal na drogach będą dominować auta spalinowe oraz w coraz większym stopniu auta elektryczne, nie zapominając, że gdzieś na horyzoncie pojawił się wodór jako alternatywne paliwo napędowe... Ale to już inna historia. □

## Marsh McLennan

Marsh McLennan jest wiodącą na świecie firmą świadczącą profesjonalne usługi w zakresie ryzyka, strategii i zarządzania zasobami ludzkimi. Grupa zatrudnia 85 000 specjalistów i wspiera klientów w ponad 130 krajach, osiągając roczne przychody na poziomie 23 miliardów dolarów.

Powiązane spółki brokerskie: Spółki należące do Grupy Marsh McLennan na świecie

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

Inne spółki związane z ubezpieczeniami: Spółki należące do Grupy Marsh McLennan na świecie

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→ 2 686,19 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→ 425,25 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→ 2 260,94 mln zł
w tym komunikacja	

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	619,43 mln zł	272,00 mln zł	85,64 mln zł
2022	517,07 mln zł		71,17 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
należności handlowych		paliwowo-petrochemiczna	
finansowe i profesjonalne		energetyczna	
doradztwo związane z szeroko pojętym zarządzaniem zasobami ludzkimi		budownictwo / infrastruktura	
komunikacyjne, floty, affinity		instytucje finansowe	
usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem		sektor publiczny	
reasekuracja		TSL	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU, PZU Życie	1	Chubb	1
Allianz	2	Colonnade	2
Ergo Hestia	3	Atradius Credito y Caucion	3
Uniqa	4	Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur	4
Warta	5	KUKE	5

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

## Czy kolejne pokolenie klientów będzie mogło korzystać z pakietów medycznych, jakie znamy?



Programy prywatnej opieki medycznej dla pracowników są dziś standardowym benefitem oferowanym – jak potwierdza badanie Mercer Total Remuneration Survey 2023 – przez 92,80% pracodawców. Warto zauważyć, że rozwiązania te w Polsce dostępne są od ok. 25 lat (Enel-Med: 1993 r., Lux Med: 1993 r., Medicovert: 1995 r.). W tym czasie na rynek weszło wielu graczy, nastąpiło wiele akwizycji, a firmy ponosiły inwestycje dotyczące nie tylko skali działalności, ale także ich organizacji – zwłaszcza od strony systemów informatycznych.

Pomimo wielu zmian, które obserwowaliśmy na rynku, sam produkt w zasadzie opiera się na niezmiennych filarach. Pozostają nimi: realizacja badań medycyny pracy, zapewnienie bezpłatnego (tj. opłaconego z góry przez pracodawcę) dostępu do lekarzy specjalistów, diagnostyki, a w mniejszym stopniu także rehabilitacji i stomatologii. Można powiedzieć, że skoro rynek prężnie się rozwija i wciąż istnieją firmy, które są gotowe opłacać rosnące koszty tego benefitu na rzecz pracowników, to znaczy, że produkt dobrze trafia w potrzeby rynku. Warto jednak zastanowić się, czy ten sam model działania rynku ma szansę utrzymać się przez kolejne pokolenie klientów i jakie zmiany mogą na nim w tym czasie nastąpić.

Przede wszystkim pakietom medycznym – w formie, jaką znamy dziś – zagrażają strukturalne problemy, które wszystkim są znane i podnoszone przez samych operatorów medycznych. Największym z nich jest niedobór lekarzy oraz pielęgniarek. Dla przykładu – spośród 197 tys. lekarzy wykonujących zawód w Polsce, ok. 27% jest w wieku emerytalnym – co oznacza, że w praktyce ponad 1/4 z nich może odejść z systemu z dnia na dzień. W roku akademickim 2023/2024 określono limit przyjęć na kierunki lekarskie i stomatologiczne na poziomie 11 142 miejsc. Jest to wartość rekordowa i od razu pojawiły się głosy, że uczelnie nie są przygotowane do właściwego kształcenia takiej liczby studentów, a i same uczelnie uruchamiające kierunki lekarskie jako nowość nie zawsze miały doświadczenie w tej dziedzinie, co z kolei budzi wątpliwości środowiska odnośnie do jakości kształcenia przyszłej kadry. Niemniej jeśli uwzględnić, że średni czas wykształcenia lekarza specjalisty to 10 lat, to nawet przy tak wysokiej liczbie studentów nie uda się szybko załatać luki po lekarzach, którzy opuszczają rynek pracy z uwagi na swój wiek, a także emigrację. Podobnie rzecz się ma z pielęgniarkami, których 34,50% jest w wieku emerytalnym.

W związku z tym możemy z dużą pewnością spodziewać się dalszego ograniczania dostępu do lekarzy specjalistów (a de facto do szerszej rozumianego personelu medycznego) i skracania efektywnego czasu konsultacji. Konsultacje lekarskie stanowią – według zapewnień operatorów – ok. 80% kosztów usługi i można oczekiwać dalszego wzrostu cen pakietów medycznych lub ekwiwalentu takiego rozwiązania w postaci np. wprowadzenia dopłat do usług wykonywanych w ramach pakietu (tzw. udział własny).

**MARCIN KOWALSKI**  
Lider Praktyki MMB, Mercer

## Aon

Aon istnieje, aby wspierać podejmowanie lepszych decyzji – aby chronić i wzbogacać życie ludzi na całym świecie. Nasi pracownicy zapewniają klientom w ponad 120 krajach i jurysdykcjach porady i rozwiązania, które dają im jasność i pewność podejmowania lepszych decyzji w celu ochrony i rozwoju ich biznesu.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Grupa Aon  
 Powiązane spółki agencyjne: Aon Polska Services Sp. z o.o.  
 Inne spółki związane z ubezpieczeniami: Aon Sp. z o.o.

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	1 840,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	365,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 195,00 mln zł
w tym komunikacja	→	280,00 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	434,93 mln zł	139,77 mln zł	23,79 mln zł
2022	380,28 mln zł	117,38 mln zł	30,05 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
gwarancje / ubezpieczenie należności / faktoring		power&energy / OZE (w tym wind on i off-shore, jądrowa, fotowoltaiczna)	
financial lines		oil&gas	
na życie / NNW / koszty leczenia / medyczne / benefity pracownicze		banki	
lotnicze		budowlana	
komunikacyjne / leasing		przemysł	
CAR / EAR		leasing	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
grupa PZU	1	Unum	1
grupa Warta	2	Allianz Trade	2
grupa Ergo Hestia	3	Coface	3
grupa Generali	4	Colonnade	4
grupa VIG	5	Chubb	5

Dane dla grupy Aon.

### Zmiany, zmiany, zmiany



Rok 2023 i początek 2024 przyniosły wiele zmian wśród ubezpieczycieli i brokerów. W przypadku ubezpieczycieli emanacją tego procesu są zmiany w zarządach zakładów ubezpieczeń bądź osób operacyjnych. Częściowo jest to pokłosie decyzji właścicielskich, częściowo konsekwencja wyników wyborów parlamentarnych i wymiany kadry w spółkach Skarbu Państwa, które często należą do klientów brokerów, co w części przypadków może także skutkować zmianą brokerów obsługujących.

Kolejnym widocznym trendem jest konsolidacja na rynku ubezpieczycieli i brokerów. W każdym przypadku zmniejsza się konkurencyjność rynku, przez co gra rynkowa staje się mniej czytelna, czy też wręcz mniej czysta. Niechybnie wszystkie zachodzące zmiany i trendy przełożą się na inne oblicze rynku. W mojej ocenie będzie to istotna jakościowa zmiana, być może pierwsza tak istotna od kilkunastu lat. Do tego obserwujemy rosnący wpływ pojemności zagranicznych przychodzących do Polski za pośrednictwem oddziałów zagranicznych ubezpieczycieli oraz dotąd niewidocznych MGA, które mogą stać się realnym zagrożeniem dla zakładów ubezpieczeń dziś działających w oparciu o polską licencję. To tylne drzwi pozwalające na wprowadzenie do naszego kraju dodatkowych pojemności. Często ich pomysłodawcami są lub będą brokerzy. Czy i dla kogo będzie to konkurencja, czas pokaże.

Widoczne są również zmiany pokoleniowe – w ten sposób odczytuję chęć części brokerów na sprzedaż dorobku ostatnich 20–30 lat pracy, zwłaszcza tam, gdzie nie ma dzieci na kontynuację biznesu rodzinnego. To też pokazuje, jak mało atrakcyjne dla młodego pokolenia są ubezpieczenia i myślę, że warto byłoby poświęcić temu zagadnieniu trochę uwagi w najbliższej przyszłości. Rok 2024 to czas na przebudowę rynku, bo że przed nami nowe doświadczenia, to chyba nikogo nie zdziwi. Tym samym przysłowie „obys żył w ciekawych czasach” w tym roku na pewno zyska na aktualności.

**SYLWIA KOŹŁOWSKA**

członkini zarządu, Chief Broking Officer, Aon

### Broker w nowej roli



Z codziennych rozmów z naszymi klientami wylania się obraz zmieniających się potrzeb związanych z pracą brokera. Obok standardowego zakresu prac klienci pytają o szersze spojrzenie na rynek, trendy, przewidywania co do kierunku zmian w szeroko rozumianym obszarze health & benefits.

Trudno w takich okolicznościach nie zastanawiać się więc nad rolą brokera. W Aon od długiego czasu przyglądamy się naszym codziennym działaniom. Pracujemy w schematach, które działają od lat – APK, slipy brokerskie, analizy ofert i rekomendacje, prezentacje dla klientów itd.

Z otrzymanych od dostawców materiałów wyciągamy najważniejsze informacje i dostosowujemy ich zakres i sposób prezentacji do wymagań naszych i naszych klientów – dużo żmudnej i powtarzalnej pracy wykwalifikowanego specjalisty, za którą klienci już nie chcą płacić.

Jedną z przyczyn może być fakt, że nie widzą oni wartości w samych danych, których z roku na rok jest coraz więcej. Szukają skondensowanej, bardzo konkretnej informacji w postaci benchmarków, wyników analiz, wniosków z porównań – chcą mieć wiedzę, która pozwoli podejmować im lepsze decyzje w swoim biznesie. To prowadzi do ewolucji roli brokera w konsultanta.

Zmiana roli nie odbędzie się bez usprawniania i automatyzacji najprostszych czynności czy zaangażowania AI do ich wykonania. Człowiek ma swoje ograniczenia, dlatego żeby sprostać zmieniającym się trendom, potrzebom klientów i wymaganiom akcjonariuszy, kierujemy swoją uwagę w stronę technologii. Wierzę, że dobrze zaangażowana AI pomoże rozwinąć skrzydła i wykorzystać w pełni wiedzę, doświadczenie i profesjonalizm brokera.

**KATARZYNA RYNEKIEWICZ**

członkini zarządu, dyrektorka Health & Benefits Aon

## MAK

Jako MAK Ubezpieczenia prowadzimy działalność brokera ubezpieczeniowego. Specjalizujemy się w obsłudze zaawansowanych programów z zakresu ubezpieczeń na życie, komunikacyjnych, majątkowych, odpowiedzialności cywilnej oraz finansowych. Od wielu lat należymy do ścisłej czołówki brokerów na krajowym rynku.

Jesteśmy największą w branży firmą z polskim kapitałem.

Na podstawie strony internetowej firmy

## Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	2 120,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	270,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 850,00 mln zł
w tym komunikacja	→	1 110,00 mln zł

## Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	370,00 mln zł	197,00 mln zł	
2022	313,00 mln zł		

## Specjalizacje

produktowe		branżowe	
leasing		transport ciężki	
na życie		firmy leasingowe	
floty		firmy produkcyjne	
majątek		dealerzy samochodowi	
finansowe		branża rolna	
OC			

## Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	Great American International Insurance	1	
Ergo Hestia	2	Great Lakes Insurance SE	2	
PZU	3	Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft in Liechtenstein AG	3	
PZU Życie	4			
grupa VIG	5			

Dane dla grupy MAK.

## Sukcesja – nowe otwarcie i strategiczna współpraca



Często do dalszego dynamicznego rozwoju firmy potrzebny jest większy partner biznesowy. W Grupie MAK mamy wypracowany model współpracy w takich przypadkach. Chcemy się uzupełniać, a nie diametralnie i rewolucyjnie zmieniać mniejszych graczy. Dołączenie do naszej grupy nie

oznacza przejęcia mniejszego podmiotu, unifikacji i wchłonięcia jego zasobów. W Grupie MAK zawsze staraliśmy się wyróżniać na tle konkurencji, dlatego nasza wizja rozwoju jest zupełnie inna od typowego zaangażowania kapitałowego w naszej branży. Stworzyliśmy projekt „Sukcesja”, bo jesteśmy przekonani, że to najlepsza forma współpracy, wsparcia i uzupełniania wzajemnych działań. Cienimy tożsamość firm, chcemy czerpać jak najwięcej z ich pomysłów i sposobów działania. Z naszej strony dajemy dostęp do wiedzy, unikalnego know-how, produktów czy narzędzi. Jesteśmy nastawieni na strategiczną wieloletnią współpracę.

Współpraca z większym podmiotem daje bezpieczeństwo, stabilizację, ale także szansę na zwiększenie pola działania. Nasz projekt to odpowiedź na potrzeby i zmiany m.in. pokoleniowe, zachodzące na rynku ubezpieczeniowym. Mniejsze firmy, nie tracąc kontroli nad swoim biznesem, mogą skorzystać z naszego doświadczenia, z siły naszej grupy, z naszego IT, działów back-office i in.

Nawiązanie partnerstwa strategicznego z Grupą MAK daje firmom inną pozycję negocjacyjną, diametralnie zmienia ich możliwości. Budujemy razem trwałą, wieloletnią wartość. Gwarantujemy wartości dodane dla każdej strony tego przedsięwzięcia.

**ANDRZEJ WASILEWSKI**  
prezes zarządu MAK Ubezpieczenia

## Nowoczesny broker nie istnieje bez wsparcia IT



Przy dzisiejszym tempie prowadzenia biznesu, broker ubezpieczeniowy XXI wieku wygrywa nie tylko dobrze przygotowaną ofertą, ale szybkością i kompleksowością obsługi klienta. Nowoczesne narzędzia IT są tu kluczem do sukcesu, dlatego w Grupie MAK, jako jedni z pierwszych na rynku, postawiliśmy na cyfryzację i budowanie własnych unikalnych rozwiązań informatycznych.

Według badań, ponad połowa pracowników deklaruje, że program prywatnej opieki medycznej oraz ubezpieczenie na życie to najważniejsze benefity, jakie mogą otrzymać od swojego pracodawcy. Widząc ogromne zapotrzebowanie w tym sektorze, postanowiliśmy poprzez własną spółkę informatyczną MAK IT stworzyć najbardziej zaawansowany system na polskim rynku, który zapewnia pełną cyfryzację usług, w pełni zautomatyzowany proces wymiany danych i pozwala na przejęcie przez MAK prowadzenia programów benefitowych w dużych firmach niemal w 100%. Nasza aplikacja e-Vida pozwala klientom i ich pracownikom i współpracownikom na dostęp do programów grupowych różnych ubezpieczycieli w jednym systemie.

Cały proces wyboru, przystąpienia i zawarcia ubezpieczenia grupowego przez pracownika, zajmuje najwyżej kilka minut. To dla klientów i ich pracowników i współpracowników duża oszczędność czasu i pieniędzy. Dzieje się tak dzięki zminimalizowaniu lub nawet całkowitemu wyeliminowaniu dokumentacji papierowej, a także ograniczeniu zaangażowania w proces administracji ich pracowników. Nasze rozwiązania sprawdzają się idealnie w dużych firmach, które działają w rozproszonych i wielodziałowych systemach, często na terenie wielu krajów.

Stworzona specjalnie na potrzeby klientów Grupy MAK aplikacja e-Vida już dziś obsługuje ponad 150 tys. pracowników i współpracowników najbardziej liczących się na polskich oraz międzynarodowych rynkach firm m.in. Orange, Seris czy Snytek, a także Strabag oraz wielu innych.

**ROBERT GRABOWSKI**  
wiceprezes zarządu MAK Ubezpieczenia

## Nowy wymiar pracy brokera w wyborze i obsłudze benefitów

W pierwszej fazie rozwoju rynku benefitów, programy medyczne miały charakter ekskluzywny, a grupowe ubezpieczenia na życie były finansowane przez pracowników. W ostatnim dziesięcioleciu już coraz częściej to pracodawca finansował opiekę medyczną. Dziś jest to standardem w obszarze zdrowia i coraz częściej stosowaną praktyką w ubezpieczeniach na życie. To naturalne, ponieważ wynika z obaw pracowników w obszarze życia i zdrowia, a tym samym oczekiwani rozwiązań dostępnych w miejscu pracy. Potwierdza to raport „Postawy zdrowotne Polaków – Raport Health Insight” opublikowany w 2024 r. przez ekspertów Uniwersytetu Warszawskiego, z którego wynika, że głównie obawiamy się chorób tj. nowotwory, udar niedokrwieny, choroba wieńcowa, depresja czy cukrzyca. Obawiamy się także utraty dochodów i niepełnosprawności w przypadku ich wystąpienia.

### DLACZEGO FIRMY POTRZEBUJĄ BROKERA?

Większość obaw pracowników możemy zabezpieczyć w dobrze dobranym programie benefitów pracowniczych. Wymienionym w badaniu chorobom możemy zapobiegać, skutecznie je leczyć oraz zabezpieczyć finansowo pracownika w przypadku ich wystąpienia.

Przy wyborze programu medycznego klienci muszą dokonać porównania specjalistycznych usług medycznych, warunków ich wykonania oraz wyłączeń. Rynek medyczny charakteryzuje się dużą asymetrią informacji, jak każdy rynek usług wyspecjalizowanych. Dodatkowym wyzwaniem jest brak ujednoliconego nazewnictwa świadczeń w ofertach operatorów medycznych i zakładów ubezpieczeń. Także umiejętność kompleksowego dobierania usług w pakiecie, tak, żeby pracownik nie dopłacał za badanie, które zalecił lekarz. Obszar świadczeń medycznych ciągle się rozwija, wdrażane są nowe techniki wykonywania badań, a w związku z tym wyzwaniem jest również stałe monitorowanie zmian i innowacji.

Po trzydziestu latach ewolucji programów medycznych w obszarze leczenia ambulatoryjnego, rozwija się także oferta leczenia szpitalnego, gdzie świadczeniem nie jest już suma ubezpieczenia, ale realna usługa medyczna wraz z zabezpieczeniem sytuacji doraźnych i koordynacją leczenia. Ocena i wybór w tym zakresie to nowe wyzwanie dla klientów.

Wsparcie brokerskie ogranicza ryzyko klienta, jakim jest wzrost kosztów benefitów dla pracodawcy. Mieliśmy trudne lata inflacji, a w dodatku działamy na rynku deficytu lekarzy i personelu ratowniczo-pielęgniarskiego, co przekłada się na dostępność, ale także na wzrost rosnących oczekiwań wynagrodzeniowych w firmach medycznych. Częstość korzystania z usług medycznych po pandemii także wzrosła. To wszystko przełożyło się na 3 lata drastycznych podwyżek cen pakietów medycznych. U wielu z klientów rodzi się pytanie, czy nie warto zmienić dostawcy. To trudny wybór. Przyzwyczajenia pracowników do lekarzy prowadzących opiekę to jedno, a porównanie niejednorodnych ofert w sposób umożliwiający zachowanie

dotychczasowych zakresów usług i warunków dostępności to drugie.

Kolejnym wyzwaniem po pandemii staje się zdrowie psychiczne, gdzie prewencja obejmuje doradztwo dla pracodawców (środowisko pracy), menedżerów (zapobieganie wypaleniu własnemu i podwładnych) oraz pracowników (budowanie odporności na stres). Należy także pamiętać o wsparciu w sytuacjach kryzysowych. Warto zwrócić uwagę, że w Polsce liczba zgłoszonych prób samobójczych wśród kobiet wzrosła z poziomu ok. 3000 przed pandemią do 5500 w 2023 roku. Każde takie zdarzenie w organizacji ma często druzgocący wpływ na współpracowników.

### OBŚLUGA BROKERSKA W WERSJI 2.0

Nowy wymiar zdrowia pracownika to zabezpieczenie klienta w czterech sferach. Medycyna pracy, gdzie konieczne stają się narzędzia IT do sprawnej obsługi skierowań oraz zadbanie o dostępność do szybkich badań pracownika oraz profilaktyka – a w jej ramach programy dostosowane do potrzeb pracowników. Leczenie ambulatoryjne wraz z rehabilitacją i stomatologią, a ostatnio nieśmiało wchodzące na rynek, choć z bardzo dobrym przyjęciem – ubezpieczenia szpitalne. Coraz szerszą ofertą dysponuje także rynek w zakresie zabezpieczenia finansowego pracowników i ich rodzin w sytuacjach kryzysowych. W Grupie MAK uczestniczymy z klientem w całym procesie analizy potrzeb, poszukiwania rozwiązań, wyboru, zawarcia umowy, wdrożenia i obsługi. Pracujemy dla Klientów w ramach biur ubezpieczeń na życie i osobowych oraz ubezpieczeń zdrowotnych i benefitów medycznych. Obszar, który postanowiliśmy rozwijać w Grupie MAK to profilaktyka korporacyjna. Do zespołu dołączył dr nauk o zdrowiu Grzegorz Juszczyk, który swoim doświadczeniem i wiedzą wspiera brokerów, a także we współpracy z lekarzami medycyny pracy, wypracowuje dedykowane programy profilaktyczne dla naszych klientów. Te działania łączy Biuro obsługi ubezpieczeń, w którym opiekunowie administracyjni zapewniają stałą możliwość kontaktu i maksymalne wsparcie. Cały proces wspiera stworzona w Grupie MAK unikatowa platforma internetowa eVIDA. Pracownik otrzymuje w niej dostęp do indywidualnego konta, na wzór bankowości internetowej, a pracodawca dedykowane raporty zbiorcze. Bieżąca obsługa benefitów, zmiana danych osobowych, zmiany zakresów czy dostarczanie OWU odbywają się z poziomu aplikacji, co odciąża administracyjnie pracodawcę. W przypadku jednej z ogólnopolskich firm zajmujących się ochroną mienia, wprowadzenie systemowej obsługi przez Grupę MAK przyniosło ponad 1,5 mln zł oszczędności.

W zespole Departamentu Benefitów Pracowniczych dopracowaliśmy w szczegółach procesy, żeby klient czuł się kompleksowo zaopiekowany. To nowy wymiar usługi brokerskiej, jakiej oczekuje dziś klient: wiedzy brokerów, empatii zespołów obsługowych i profesjonalnych narzędzi IT, które stały się kluczem do sukcesu. □



**JOANNA WITTMAYER**  
Dyrektor Biura Ubezpieczeń na Życie i Osobowych  
Broker Ubezpieczeniowy  
MAK Ubezpieczenia



**MAŁGORZATA POPLAWSKA-WIECZOREK**  
Dyrektor Biura Ubezpieczeń Zdrowotnych  
i Benefitów Medycznych  
Broker Ubezpieczeniowy  
MAK Ubezpieczenia



**GRZEGORZ JUSZCZYK**  
dr hab. nauk o zdrowiu  
Doradca merytoryczny  
MAK Ubezpieczenia



**SEBASTIAN KRZYCKA**  
Dyrektor Biura Obsługi Ubezpieczeń  
Broker Ubezpieczeniowy  
MAK Ubezpieczenia

## STBU

Naszym celem jest spokój i bezpieczeństwo klientów. Doradzamy i dobieramy produkty ubezpieczeniowe mądrze i nieszablonowo. Stawiamy na zaufanie i odpowiedzialność, które pozwalają na wysoką jakość naszych usług.

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	162,59 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	17,50 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	145,09 mln zł
w tym komunikacja	→	29,07 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	27,02 mln zł		
2022	22,18 mln zł		

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł	
OC		samorządy	
komunikacja		branża komunalna	
morskie		przemysł morski i stoczniowy	
D&O		transport, spedycja, logistyka	
transportowe		produkcja spożywcza	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Agro TUV	1
Warta	2	Colonnade	2
PZU	3	Chubb	3
Compensa	4	Beazley Group	4
Uniqą	5	LEV INS	5

STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi należą do grupy MAK.

### Zmieniaj, odetchnij, powtórz



I znowu – zmiany, zmiany, zmiany. I ponownie – nowe otwarcie. Musimy być przyzwyczajeni do zmiany. A jako branża zapewne jesteśmy, bo przecież od lat się do zmian adaptujemy lub z własnej inicjatywy wprowadzamy. W którym kierunku pójdziemy teraz?

Wierzmy, że segment brokerski to najbardziej stabilna część branży ubezpieczeniowej. Kadrowo przecież, w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy, przynajmniej u trzech ważnych ubezpieczycieli, dochodziło do głośnych zmian personalnych, włącznie z wietrzeniem prezesowskich gabinetów.

A w dużych brokerskich grupach? Zmiany są, ale jakby cichsze. Tych, od których huczą media jest mniej. Choć zaledwie przed kilkunastoma dniami zwołał się fotel – czego publicznie, Bartkowi Grzeskowiakowi, pragnę teraz pogratulować.

Brokerzy uczestniczą natomiast w innym procesie. Bezpieczeństwo, mniej dynamiczna stabilność, rentowność uczyniły z branży pośrednictwa atrakcyjną wyspę inwestycyjną. Kolejne zagraniczne fundusze wchodzić w skład litanii właścicielskiej na KRS-owych odpisach. Generują zyski. Odchodzą. Cykl zaczyna się od nowa, z nowym podmiotem. Choć chwilę nam jeszcze zajmie dogonienie tzw. Zachodu w skali cen transakcyjnych, bo np. w Wielkiej Brytanii spółki sprzedawane są za krotności przychodów sięgające x4 czy nawet x5... W Polsce w transakcjach dominuje EBITDA, która i tak ewidentnie dla spółek brokerskich brzmi nieźle, sądząc po liczbie transakcji. A ekonomia każe inwestować w rozwijające.

Gdzieś tam w tle – mali brokerzy nadal przecież nie wiedzą, co zrobić z biznesem swojego życia. Starzy (br... brzmi to brzydko, bo zbyt adekwatnie) odchodzą. Młodzi nie garną się do przejścia schody. Brakuje nam świeżych kadr i trzeba od podstaw o nie zadbać. W STBU dbamy, edukujemy i budujemy. Współpracujemy z uczelniami, żeby mieć pracowników lub choćby świadomych użytkowników ubezpieczeń korporacyjnych.

Ale kierunków kształcących w branży jest coraz mniej. Edukacja ubezpieczeniowa się kurczy, tak jak zmniejsza się apetyt na ryzyko w branży, ogólnie. Kolejni ubezpieczyciele odpływają z poolów, a ci co zostają – często leją w ten swój basen cement, zamiast wody.

Na Wyspach też narzekają na brak kadr. Ale przynajmniej mogą duże ryzyka plasować w gronie kilkudziesięciu lub nawet kilkuset ubezpieczycieli. Wśród takiej liczby zawsze znajdują się podmioty, które część ryzyka wezmą. I to podmioty, które faktycznie skupiają się, żeby ich produkty były łatwo dostępne, proste w obsłudze, błyskawiczne. Tam brokerzy nie muszą przejmować się wraz ze swoimi klientami o wypłatę odszkodowań. Bo przyjmują ją za pewnik. U nas niestety nawet najlepsi specjaliści drżą „czy”, a jeśli tak, to „kiedy” klient dostanie należne odszkodowanie.

Choć moglibyśmy tu wykorzystać świetne przykłady w postaci ubezpieczeń parametrycznych. Z szybką wypłatą odszkodowania, która czyni cuda zarówno dla poszkodowanego, jak i dla wizerunku ubezpieczyciela. Choć mamy inspirację w postaci MGA, których nie da się zliczyć w kręgach anglosaskich. Choć mamy nawet swoje TUV-y, które odważnie mówią, że wejdą wszędzie, nawet chętnie w ubezpieczenie atomu. Ale za lekcję z MGA bierzemy się niechętnie. TUV-y rozwijamy powoli, wśród małych pojemności, bez nadziei na szybkie ich rozbudowanie.

Ale to może tylko cisza przed burzą?

Bo do tej wiosny brokerka też trochę musiała uciąć i zwolnić. Zrewidować strategię, poobserwować nową rzeczywistość parlamentarną, samorządową. Sprawdzić relacje. Zobaczyć, gdzie wykielkują zmiany. Gdzie postawione zostaną pytania o pełnomocnictwa podpisywane po październiku 2023.

Wiosna to w końcu może też być czas porządków. By za chwilę nusiųć do pracy i pozyskiwania nowych rachunków ze zdwojoną siłą. By znowu zaadaptować się do zmiany. A później wprowadzać kolejny raz zmiany.

**ADAM LEWANDOWSKI**

prezes zarządu STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi



## Willis Towers Watson

Silna koncentracja na kliencie, nacisk na pracę zespołową, niezachwiana uczciwość, wzajemny szacunek oraz ciągłe dążenie do doskonałości to wartości leżące u podstaw bogatej historii WTW.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.













Ogólnie	→	2 450,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	11%
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	89%
w tym komunikacja	→	50%

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	281,30 mln zł*	187,10 mln zł*	
2022	265,90 mln zł	168,30 mln zł	

\* przed audytem

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek 	sektor leasingowy i dealerski 
komunikacja 	budownictwo i nieruchomości 
OC, w tym D&O, PI, cyber 	transport i logistyka 
osobowe 	zasoby naturalne, przemysł energetyczny 
CAR / EAR, gwarancje ubezpieczeniowe 	przemysł rolno-spożywczy 
specjalistyczne produkty ubezpieczeniowe, np. kredyty kupiecki, morskie, transakcji M&A, parametryczne 	inne: telekomunikacja i media, sieci handlowe, przedsiębiorstwa produkcyjne, sektor publiczny 

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

PZU	1
Ergo Hestia	2
Warta	3
Generali	4
Allianz	5

Dane dla grupy Willis Towers Watson.

### Najpewniejsza jest zmiana



Przywoływałam już nie raz w moich wypowiedziach drogę, jaką przeszedł rynek brokerski od momentu, kiedy działalność ta koncentrowała się na czysto transakcyjnych usługach pośrednictwa, przez coraz bardziej wyspecjalizowane doradztwo, aż po analityczne narzędzia biznesowe. A gdzie jesteście teraz i co czeka nas w najbliższej przyszłości?

Specjalizacje nie tylko produktowe, ale także branżowe są aktualnie nieodzowne. Takie matrixowe podejście daje klientom gwarancję optymalnej analizy ich potrzeb i doboru rozwiązań, które najlepiej zabezpieczą ich działalność. Możemy działać jeszcze efektywniej, włączając do naszej pracy narzędzia, które potrafią przekształcić dane w wartościowe informacje. Dzięki aplikacjom, takim jak D&O Quantified czy Cyber Quantified, pomagamy klientom szacować ich ryzyko w określonych obszarach i tym samym precyzyjnie dopasowywać ochronę ubezpieczeniową. Podejście analityczne, oparte na danych, pomaga również stawiać czoła wyzwaniom współczesnego świata, takim jak zmiany klimatyczne i nietypowe zjawiska pogodowe. Tu również przydają się opracowane przez WTW narzędzia, w tym Climate Quantified czy Global Peril Diagnostic pozwalające prognozować takie zmiany zarówno w krótko-, jak i długoterminowej perspektywie i ułatwiać podejmowanie świadomych decyzji biznesowych.

Zmiana i ciągły rozwój są już wpisane w funkcjonowanie wszystkich świadomych organizacji. Dlatego już od dawna, a od ubiegłego roku w bardziej sformalizowany sposób, wprowadzamy zarówno drobne, jak i kompleksowe zmiany w naszej ofercie, procesach, narzędziach oraz strukturze organizacyjnej. Zmiany te odzwierciedlają globalne kierunki rozwoju WTW, jednak w przeważającej mierze są to lokalne inicjatywy zgłaszane i realizowane przez naszych pracowników. To nasi pracownicy w swojej codziennej pracy widzą obszary, które można usprawnić. Działamy w taki sposób, aby proces transformacji i innowacji był prowadzony przez cały nasz zespół, i aby każdy w organizacji mógł i chciał dzielić się swoimi pomysłami oraz miał wpływ na swoje środowisko pracy.

Tylko w ubiegłym roku nasi pracownicy zgłosili ponad 100 innowacyjnych propozycji, z których aż połowa została wdrożona. Zakres tych pomysłów jest imponująco szeroki – od prostych usprawnień w systemach obsługowych, poprzez efektywniejsze lub zupełnie nowe rozwiązania w zakresie zarządzania ryzykiem naszych klientów, aż po kompleksowe narzędzia analityczne.

Kiedy wchodziliśmy w okres pandemii, podkreślałam, że warto docenić fakt pracy na rynku ubezpieczeniowym. Rynek ten działał w tym trudnym czasie praktycznie bez szwanku i dawał nam komfort stabilności zatrudnienia. Ponadto, pandemia wymusiła na branży przyspieszoną digitalizację, dzięki czemu teraz jesteście na pewno lepiej przygotowani na wdrażanie rozwiązań AI. I znów powinniśmy docenić, że w naszej branży bardzo specjalistyczna wiedza nie zostanie zastąpiona przez sztuczną inteligencję. Wszędzie tam, gdzie potrzebne jest wyspecjalizowane doradztwo i bezpośrednie relacje między ludźmi, AI nam nie zagraża, a będzie dla nas wsparciem. Dzięki przeniesieniu na sztuczną inteligencję żmudnej, powtarzalnej i pozbawionej kreatywności pracy będziemy się mogli skoncentrować na oferowaniu zaawansowanych rozwiązań dla klienta.

Oczywiście wiele zostaje jeszcze do ustalenia, chociażby środowisko prawne związane z ochroną danych osobowych czy prawami autorskimi przy wykorzystaniu sztucznej inteligencji. Jednak AI nie unikniemy i jest do dla naszej branży szansa, a nie zagrożenie.

Zespół WTW w Polsce jest bardzo kreatywny i pełen inicjatyw. Wdrażane przez nas od lat usprawnienia organizacyjne, narzędzia analityczne, a także innowacje produktowe i systemowe potwierdzają, że radzimy sobie bardzo dobrze z pojawiającymi się wyzwaniami. Cieszę się, że mogę pracować z tak odważnymi, otwartymi na zmiany i inicjującymi je ludźmi.

**BARBARA TIMOFIEJUK**

Head of country i prezes zarządu Willis Towers Watson

## Punkta Brokers

Nowa nazwa i identyfikacja symbolizują naszą strategię transformacji i rozwoju z tradycyjnego brokera w insurtechową platformę. W odpowiedzi na potrzeby rynku, jako grupa, wkroczyliśmy w świat technologii stale uzupełniając nasze procesy i inwestując w rozwój zaawansowanych narzędzi informatycznych, które stanowią jedną z naszych przewag rynkowych. Nowa nazwa odzwierciedla nasz rozwój jako profesjonalnego brokera, bazującego na ponad 20-letnim doświadczeniu i wiedzy wspieranej najnowszymi technologiami, oferującego najwyższy standard usług.

Na podstawie strony internetowej firmy

Inne spółki związane z ubezpieczeniami: ISON Care, Inotis


### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	1 130,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,30 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 128,70 mln zł
w tym komunikacja	→	1 106,22 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	211,00 mln zł	61,20 mln zł	
2022	156,00 mln zł		

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
komunikacja		firmy leasingowe	
floty		car fleet management	
OC ogólne		rent a car	
majątek		dealerzy samochodowi	
gwarancje		banki	
transport		transport	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
Warta	1	Chubb	1
PZU	2	Lloyd's	2
Ergo Hestia	3	Colonnade	3
Compensa	4	Axa Assistance	4
Generali	5	Sogessur	5

Dane dla grupy Punkta.

### Działamy w inny sposób



Przyjęliśmy nieco inną strategię niż pozostali brokerzy działający na polskim rynku. Od początku zakładaliśmy, że chcemy stworzyć grupę, dla której będzie bardzo istotny rozbudowany serwis dla klienta.

Wbrew trendom nie skupiliśmy się na przejmowaniu kolejnych firm brokerskich, tylko wybraliśmy inną drogę. Zaczęliśmy od przejmowania firm świadczących serwis assistance oraz szkodowy. Z jednej strony potrzeby klienta w kontekście serwisu szkodowego rosną cały czas, a z drugiej ubezpieczycielom jest stosunkowo trudno personalizować go dla poszczególnych klientów. Zdawaliśmy sobie sprawę, że procesy w zakładach ubezpieczeń ustawione są na tysiące klientów i jeżeli coś nie działa zgodnie ze schematem, to trudno jest zrobić wyłom w ustawionych wcześniej procedurach. Tymczasem naszą intencją było zbudowanie świetnego serwisu dla klienta. Nie chodzi o to, by tylko sprzedać polisę, ale również o to, by zaoferować pełen serwis posprzedażowy.

Proces budowy serwisu szkodowego zamknęliśmy niedawno zakupem bydgoskiej firmy Inotis, który dopełnił budowanie łańcucha wartości dodanych. Wcześniej kupiliśmy spółki z grupy April w Polsce i na Bałkanach. W związku z tym mamy sobie radę z obsługą szerokiego spektrum szkód, w tym również szkód osobowych, a także z korporacyjnych ryzyk majątkowych. Obsługa ponad ćwierć miliona różnego rodzaju szkód rocznie daje nam solidne miejsce wśród liderów tego rynku i stanowi doskonałą perspektywę ekspansji międzynarodowej, co zresztą robimy skutecznie od 3 lat, powiększając grono międzynarodowych klientów oraz rozbudowując wielojęzyczne centrum obsługi klienta.

Także teraz przyszedł czas na budowę zaplecza sprzedażowego. Mam nadzieję, że za chwilę będziemy ogłaszali kolejne transakcje przejęcia brokerów, by również dywersyfikować nasz portfel ubezpieczeń komunikacyjnych. Jednocześnie jestem zdania, że konsolidacja nie może polegać tylko na kupowaniu EBITD-y musi się odbywać w kierunku realizacji strategii jako całości. Za kolejnymi przejęciami musi stać konkretna i przemyślana koncepcja. A firmy muszą mieć do zaoferowania coś więcej niż tylko marżę EBITDA. Wydaje się, że obecnie Punkta posiada szereg atutów, stanowiących odpowiedź na zapotrzebowanie szczególnie średnich czy mniejszych firm brokerskich, które z kolei odczuwają presję ze strony dużych brokerów, a utrzymywanie drogiego serwisu obsługowego jest ponad ich możliwości. Zapraszamy wszystkich do współpracy, oferując dobry serwis posprzedażowy, również niezależnie. Dzisiaj możemy powiedzieć o naszej strategii, że nie była łatwa do implementacji, ale z drugiej strony model, który wybraliśmy jest bardzo trudny do powtórzenia, co powinno się przełożyć na przewagi konkurencyjne w kolejnych latach.

Jak budowa serwisu posprzedażowego przekłada się na naszych klientów? Mając do dyspozycji wyspecjalizowane zespoły obsługujące szkody, możemy dość dowolnie kreować produkt ubezpieczeniowy dla klienta końcowego, zarówno poprzez synergie dostępnych rozwiązań na rynku z zakresu ubezpieczeń majątkowych, OC szeroko rozumianego, autocasco, assistance jako produkty ubezpieczeniowe, ale również możemy zarządzać tą częścią, która jest poza ryzykiem, a dla klienta stanowi jeden standard. Czyli niezależnie od tego, czy coś było powyżej czy poniżej franszyzy, klient w dalszym ciągu może liczyć na serwis na odpowiednio wysokim poziomie, co stanowi istotną wartość dodaną.

Ponadto w ramach synergii produktowej, możemy część zakresu „wrzucać” w ryzyka typowo majątkowe, część w casco, a część na kosztach rzeczywistych obsługiwać w ramach programu assistance. Wielokrotnie są to nasze autorskie rozwiązania, w niektórych momentach wręcz pionierskie rozwiązania, których, gdybyśmy nie mieli rozbudowanego serwisu posprzedażowego po naszej stronie, nie byłibyśmy w stanie przygotować.

**ROMAN CZARNOWSKI**  
prezes zarządu Punkta Brokers

## Mentor

Jesteśmy brokerem ubezpieczeniowym działającym na rynku polskim od 1994 r.

Wyróżniamy się umiejętnością stosowaniem wiedzy i doświadczenia w zarządzaniu ryzykiem, ocenie technicznego stanu przedsiębiorstwa, systemie likwidacji szkód.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Mentor Business and Travel Insurance, MedRisk  
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: MentorRe

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	1 226,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	563,99 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	662,01 mln zł
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	114,77 mln zł	111,03 mln zł	0,92 mln zł
2022	93,79 mln zł	91,97 mln zł	0,33 mln zł

### Specjalizacje

	produktowe		branżowe
na życie		energetyka	
osobowe		branża budowlana	
floty		samorządy	
lotnicze		szpitalnictwo	
D&O		administracja państwowa	
		grupy zawodowe	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
PZU	1	Atradius	1
PZU Życie	2	Coface	2
Ergo Hestia	3	Generali Agro	3
Warta	4	KUKE	4
PZUW	5	Allianz Trade	5

### Będzie trudniej, drożej, ale lepiej



Od kilku lat rynek brokerski wszedł w okres zmian. Zmian pokoleniowych, zmian właścicielskich, w tym zmian konsolidacyjnych. Co moim zdaniem oznacza to dla naszego rynku? Zupełnie nowe kształtowanie się konkurencyjnego rynku, rynku, który dzięki tym zmianom powinien wejść na wyższy poziom świadczonych usług brokerskich na rzecz klientów, podniesienia również poziomu negocjacji i dyskusji pomiędzy brokerem i zakładem ubezpieczeń. Okres zmian w obszarach właścicielskich wyprzedzony został na polskim rynku zróżnicowaniem dynamiki rozwoju poszczególnych spółek brokerskich. Największe firmy brokerskie to dziś, po ponad 30 latach działalności rynku pośrednictwa, spółki prawa handlowego. Niektóre już jako takie powstały od samego początku, inne ewoluowały z działalności gospodarczych osób fizycznych. Za tymi zmianami nieustannie podnosi się poziom świadczonych usług brokerskich, zwiększa się ich wachlarz. Rosnące wymagania klientów oraz konkurencja pomiędzy brokerami w znacznym stopniu przyczyniają się do podnoszenia wiedzy i szukania nowych obszarów, które spełniają oczekiwania klientów lub też kreują rozwijanie nowych obszarów współpracy i świadczonych usług. Polski rynek ubezpieczeń w okresie ostatnich 34 lat miał możliwość i konieczność udrożenia najlepszych rozwiązań funkcjonujących na światowych rynkach, był to szybki proces. Kontakt z rynkami międzynarodowymi, głównie dzięki reasekuracji, ale również dzięki inwestycjom międzynarodowych firm ubezpieczeniowych na naszym rynku, spowodował stawianie coraz wyższych oczekiwań co do standardów ubezpieczeniowych. Do tych standardów musiał dostosować się również i rynek brokerski. To z pewnością dało nam brokerom nową, lepszą jakość.

Okres dużych zmian na rynku brokerskim ma przede wszystkim podłoże właścicielskie. Pionierom polskiego rynku brokerskiego przybyło ponad 30 lat. W większości to dziś osoby posiadające 60 lat. Niektórzy z nich powoli planują swoje emerytury, a drogą do nich są fuzje ich firm z innymi brokerami lub też sprzedaż swoich blisko trzydziestoletnich inwestycji. Stąd też obserwujemy w ostatnich latach wiele takich zmian. One również powinny pozytywnie wpłynąć na poziom świadczonych usług, zakładając, że nowi inwestorzy, w tym również działające od lat spółki brokerskie, oprócz rekompensaty finansowej dla założycieli lub też dotychczasowych właścicieli sprzedawanych czy też konsolidowanych brokerów, dodadzą swoim nowym inwestycjom odpowiednie know-how, systemy IT czy też odpowiednie formuły organizacyjne dla nowych organizacji.

Trzeba mieć również świadomość, i pokazały to dotychczasowe historie zmian właścicielskich, iż jeśli nowi inwestorzy nie będą w stanie spełnić wysokich oczekiwań pracowników przejmowanych firm brokerskich, to możemy oczekiwać sporych przesunięć personalnych na całym rynku. Wielu doświadczonych brokerów, zatrudnionych w różnych firmach, ma coraz wyższe oczekiwania względem swoich pracodawców. Potrzebują kompetencji w swoich firmach, nowoczesnych narzędzi pracy, dobrych systemów IT, zmian w zarządzaniu. To wszystko wiąże się z wysokimi kosztami działalności, co diametralnie zmienia finanse firm brokerskich. Spółki brokerskie potrzebują sporych wydatków na technologie, narzędzia, i to jest bez wątpienia istotna zmiana, która dla wielu brokerów będzie dużym wyzwaniem, dla innych będzie też ogromną szansą na silny rozwój. Zmiany właścicielskie na rynku brokerskim spowodują, moim zdaniem, silny bodziec do znacznego podniesienia poziomu usług brokerskiej. Doprowadzą do szybkiej eliminacji z rynku brokerskiego organizacji bez wysokich kompetencji wiedzy i technologii. Będzie trudniej, drożej, ale bardziej kompetentnie. Z pewnością te zmiany doprowadzą do pewnego ograniczenia liczby firm brokerskich na polskim rynku. Za zmianami powinna pójść jakość i wierzę, że to dobra droga do umacniania wizerunku i pozycji naszego zawodu.

**MAREK KALISZEK**  
prezes zarządu Mentor

## Nord Partner

Nord Partner jest jednym z największych i najbardziej cenionych przedsiębiorstw na rynku brokerskim w Polsce. Od 24 lat zapewniamy naszym klientom najwyższą jakość usług, którą cechuje troska o bezpieczeństwo oraz stabilność kosztów ponoszonych na obsługę ubezpieczeniową przez firmę i instytucje, które zaufały naszej wiedzy i doświadczeniu.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Nord Re


### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	598,81 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	88,18 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	510,62 mln zł
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	87,72 mln zł	79,95 mln zł	9,63 mln zł
2022	76,09 mln zł	70,00 mln zł	6,91 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł	
OC ogólne, D&O		energetyka	
floty		branża chemiczna	
komunikacja		jednostki samorządu terytorialnego	
OC zawodowe		branża finansowa (leasingi)	
na życie		firmy transportowe	

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

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

Dane dla grupy Nord.

### Gotowi na wyzwania



Rok 2023 dla grupy Nord był kolejnym rokiem stabilnego wzrostu, dalszego rozwoju oraz przygotowań do wdrożenia nowych rozwiązań, zmierzających do zapewnienia jak najlepszej obsługi obecnych, a także pozyskania zaufania nowych klientów w roku 2024 i kolejnych latach.

Ważnym elementem było dla nas i jest przygotowanie właściwej strategii rozwoju grupy w perspektywie krótko- i długoterminowej. A to wszystko w niewątpliwie ciekawej i pełnej wyzwań obecnej rzeczywistości na rynku pośredników ubezpieczeniowych, a mianowicie „zmiany pokoleniowej” oraz różnych form konsolidacji rynku brokerskiego, którego jesteśmy zauważalnym graczem.

Grupa Nord specjalizująca się w obsłudze wielu ważnych podmiotów z branży energetycznej, chemicznej, bankowej, finansowej, transportu międzynarodowego, jednostek samorządu terytorialnego, poprzez ciągłe udoskonalanie rozwiązań oraz rozwój kompetencji, skutecznie realizuje plan podnoszenia satysfakcji klientów, a co za tym idzie, także zwiększania udziału w rynku. Dwoma skutecznie wdrożonymi procesami wewnętrznymi jest centralizacja obsługi szkód komunikacyjnych krajowych i międzynarodowych – Departament Likwidacji Szkód pod kierownictwem pani dyrektor Katarzyny Jungblut oraz zintegrowanie obsługi ryzyk D&O, Cyber poprzez utworzenie Departamentu FinPro pod kierownictwem pani dyrektor Justyny Kuśmirek.

Systematycznie i konsekwentnie będziemy rozwijać i wdrażać kolejne projekty wewnętrzne i zewnętrzne. Ważnym elementem są także zaawansowane prace nad rozwojem nowoczesnych rozwiązań IT, których celem jest zarówno poprawa infrastruktury i komunikacji wewnętrznej, jak również udostępnianie stosownych, nowoczesnych narzędzi naszym klientom, czego efektem ma być jeszcze lepsza współpraca i wymiana informacji.

Obecny czas to także duża satysfakcja z dynamicznego rozwoju naszej spółki – brokera reasekuracyjnego Nord Re pod kierownictwem prezesa zarządu Sebastiana Błaszkieвича. To kolejne ciekawe kontrakty oraz dalsze ugruntowanie profesjonalnej pozycji Nord Re na rynku reasekuracyjnym krajowym i międzynarodowym.

Pragnę podkreślić, że wiele zmian i wdrożeń zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych projektów to nie tylko efekt określonego zarządzania, ale także wsłuchiwanie się w potrzeby i argumenty naszej doświadczonej i profesjonalnej kadry menedżerskiej – dziękuję.

Niewątpliwie zarówno grupa Nord, jak i cały rynek brokerski staną w najbliższych latach w obliczu bardzo interesujących wyzwań, na które jesteśmy i będziemy przygotowani.

**KRZYSZTOF BROMKA**  
prezes zarządu Nord Partner

# Nord<sup>®</sup>

P A R T N E R

**BROKER  
UBEZPIECZENIOWY**

## **Nord Partner to:**

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

**Od 25 lat  
dbamy o bezpieczeństwo  
naszych Klientów.**

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

### **BIURO ZARZĄDU**

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

**[www.nordpartner.pl](http://www.nordpartner.pl)**



# PZU dla biznesu korporacyjnego to więcej niż ubezpieczenia

W PZU oferujemy klientom korporacyjnym ochronę ubezpieczeniową dopasowaną do rodzaju i specyfiki działalności, profesjonalną ocenę ryzyka i dostęp do autorskich programów prewencyjnych, a jeśli dojdzie do szkody – jej sprawną likwidację. Doradzamy, jak właściwie dopasować zakres ubezpieczenia, jak minimalizować ryzyko wystąpienia szkód w majątku – takich jak pożar, awaria maszyn czy przestój w produkcji – a także jak dbać o bezpieczeństwo na drodze. Udostępniamy narzędzia, które bazują na nowych technologiach i pozwalają zautomatyzować wiele procesów sprzedażowych i obsługowych.

Dowiedz się więcej na [pzu.pl/korpo](https://pzu.pl/korpo).

## Bezpieczeństwo w przemyśle z programem Ryzyko PRO

Dzięki programowi Ryzyko PRO wspieramy w monitorowaniu poziomu bezpieczeństwa w kluczowych obszarach przedsiębiorstwa, takich jak produkcja, logistyka czy park maszynowy.

Identyfikujemy miejsca narażone na wystąpienie szkody i rekomendujemy sposób oraz częstotliwość ich kontroli.

## Optymalizacja ryzyka na etapie inwestycji

Inżynierowie oceny ryzyka już na etapie projektu lub budowy identyfikują kluczowe dla inwestycji zagrożenia. Analizują je i rekomendują wdrożenie mechanizmów zapobiegających szkodom w przyszłości.

## Wsparcie w transformacji energetycznej

Oferujemy ochronę ubezpieczeniową dla farm wiatrowych i instalacji fotowoltaicznych. Dzięki niej przedsiębiorstwa wytwarzające energię elektryczną mogą bezpiecznie korzystać z własnych źródeł odnawialnej energii (OZE).

## Zarządzanie ryzykiem we flotach

Inżynierowie oceny ryzyka flotowego wspierają klientów w opracowaniu i wdrożeniu działań, które pozwalają zmniejszyć liczbę i wartość szkód. Rekomendują rozwiązania w ramach programów prewencyjnych PZU iFlota, Audax i PZU Bezpieczna Flota.

Razem z brokerami jesteśmy blisko naszych wspólnych klientów.



## GIA

Stale miejsce Grupy GIA w ścisłej czołówce branży w Polsce zobowiązuje, dlatego spółki brokerskie należące do Grupy GIA od wielu lat zajmują się optymalizacją ochrony ubezpieczeniowej klientów, w szczególności dotyczącej ich życia i zdrowia.

Cieszymy się ze stalego rozwoju na rynku i z satysfakcji klientów, którzy doceniają wartość dodaną, jaką im zapewniamy w procesie ubezpieczania.

Powiązane spółki brokerskie: Polska Grupa Brokerska, International Brokers Group

Powiązane spółki agencyjne: GSU Polisa

Inne spółki związane z ubezpieczeniami: BD Advisory&Assistance, GSU CUW

## Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	360,25 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	288,2 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

## Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	71,29 mln zł	38,23 mln zł	
2022	64,43 mln zł	35,69 mln zł	

## Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		grupy zawodowe	
osobowe		usługi	
majątek		TSL	
floty		służba zdrowia	
OC ogólne		przemysł	
komunikacja		samorządy	

## Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
grupa PZU	1	PZUW	1
Warta	2	InterRisk	2
Generali	3	Europ Assistance	3
Europ Assistance	4	Signal Iduna	4
VIG	5	Ergo Hestia	5

Dane dla grupy GIA.

## Broker ubezpieczeniowy – kreator, promotor, koordynator



Broker wsłuchujący się w nietypowe potrzeby klienta i budujący dla niego bardziej złożoną ofertę ubezpieczeniową, musi być w gruncie rzeczy świetnym zarządzającym projektami.

Oprócz fachowej wiedzy i dobrych kontaktów na rynku, powinien dysponować wyczuciem przebiegu takiego niestandardowego projektu, gdzie niespodziewane utrudnienia, nagle ograniczenia czy zwroty akcji pojawiają się aż nazbyt często. Liczą się tu: elastyczność, inwencja, zdolności negocjacyjne, myślenie wariantowe, alternatywne pomysły, dążenie do zakończenia przedsięwzięcia sukcesem, mimo pojawiających się przeciwności. Broker działa wtedy jako project manager, psycholog, organizator i koordynator całego, dość skomplikowanego „dealu”, podtrzymując udział w nim poszczególnych podmiotów branży ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej. Mieliśmy – jako Polska Grupa Brokerska – do czynienia ostatnimi czasy z podobnym przypadkiem (ubezpieczenie nadwyżkowe), w którym nasi brokerzy, współpracując z brokerami reasekuracyjnymi, spotkali się nie tylko z regularną wymianą podmiotów zgłaszających akces do tego projektu, lecz także ze stałą modyfikacją struktury przedsięwzięcia, ze zmianą wymagań podmiotów mających już brać w nich udział, z rozszerzaniem zakresu potrzeb informacyjnych, czy wreszcie z kwestią samego zrozumienia przez zagraniczne podmioty koncepcji klienta i ryzyka z tym związanego...

Wiemy, rzecz jasna, że nie wszyscy ubezpieczyciele chcą partycypować w danym ryzyku, że nie każdy reasekurator spełnia wymogi danego ubezpieczyciela, że nie każdy z nich, ubezpieczając dane ryzyko, pragnie objąć w nim kolejne części nadwyżkowe, że każdy reasekurator może mieć inne wymagania dotyczące zachowku ubezpieczyciela itd. Ale właśnie te wszystkie aspekty się zmaterializowały w naszym projekcie. Wiraże, zaskakujące informacje z rynku, nowe struktury, nowe propozycje, nowe warianty...

I jesteśmy za tę wiedzę wdzięczni, bo z jednej strony wyzwoliła w nas energię niezbędną do sfinalizowania całości dla dobra klienta, a z drugiej – pokazała, iż brokerzy dysponują odpowiednimi kwalifikacjami merytorycznymi oraz umiejętnościami miękkimi i nie boją się wyzwania, działając skutecznie w tego rodzaju niestandardowym projekcie.

**MAREK PAWLETKO**

wiceprezes zarządu Polska Grupa Brokerska, Grupa GIA

## Polska Kancelaria Brokerska

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

Posiadamy ponad 20-letnie doświadczenie, co w połączeniu z wyobraźnią, wiedzą techniczną i prawną pozwala nam prawidłowo zabezpieczać ryzyko ubezpieczeniowe, a także skutecznie uzyskać odszkodowanie.

Na podstawie strony internetowej firmy

Inne spółki związane z ubezpieczeniami: stałe umowy partnerskie (usługi assistance, outsourcingowe, likwidacyjne, audytorskie, consultingowe, informatyczne, itd.)

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	282,23 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	11,78 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	270,45 mln zł
w tym komunikacja	→	130,91 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	62,25 mln zł	62,25 mln zł	0,12 mln zł
2022	45,01 mln zł	45,01 mln zł	0,08 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		grupy zawodowe	
floty		transport	
morskie		branża budowlana	
lotnicze		przemysł	
affinity		administracja państwowa	
zawodowe		rolnictwo	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	PZU	1
Warta	2	Colonnade	2
Ergo Hestia	3	InterRisk	3
Uniq	4	Chubb	4
Allianz	5	TUZ	5

## Konsolidacja rynku brokerskiego a sztuczna inteligencja



W erze dynamicznych zmian Polska Kancelaria Brokerska stanowi bastion innowacji, zaufania oraz długoterminowego rozwoju. Naszą strategią kieruje przekonanie, że żyjemy w czasach, gdzie adaptacja i przewidywanie są równie ważne co reakcja. Cytat Petera Druckera doskonale odzwierciedla

prezentowaną wizję i ducha naszej firmy: „Nie można przewidzieć przyszłości, ale można ją tworzyć.”

W dekadzie przemian proces konsolidacji rynku brokerskiego, choć subtelny rok do roku, rysuje się z niewątpliwą wyrazistością na mapie dziesięciolecia. To nie jedynie zlewianie się nazw i logo – to przekształcenie fundamentów działania, odpowiedź na rosnące oczekiwania i złożoność rynku. W tej ewolucji sztuczna inteligencja (AI) staje się zarówno motorem, jak i wyznacznikiem zmiany.

AI, daleka od bycia tylko kolejną linią w specyfikacji technicznej, wymaga redefinicji całego ekosystemu firmowego. To nie tylko przeformułowanie procedur, ale gruntowna rewizja logiki procesów, włącznie z komunikacją z klientem. Jest to transformacja subtelna na początku, lecz jej konsekwencje w perspektywie dekady zmieniają oblicze branży. Konsolidacja rynku i adaptacja AI idą ręką w rękę, definiując liderów przyszłości.

Przeglądając się procesowi wykorzystania AI, nasza dekada doświadczeń ukazuje przyspieszenie, które przekształciło nasze początkowe kroki w bieg ku innowacji. Rozpoczęty 10 lat temu proces, z początku wolny i badawczy, dziś zmienia się w dynamiczną przygodę, napędzaną przez szybki rozwój technologiczny. Nowe narzędzia AI nie tylko zwiększają naszą efektywność, ale rysują horyzont pełen nowych możliwości, pozwalając nam zbliżyć się do klienta i dostarczać jeszcze bardziej wiarygodne dane naszym partnerom biznesowym.

Rzeczywiście inwestycje w AI są znaczące. Dostawcy technologii informatycznych często wyceniają implementacje w milionach euro, co jest zrozumiałe, gdy weźmiemy pod uwagę, że roczne koszty zatrudnienia jednego specjalisty od AI mogą osiągać poziom 600 tys. zł, a potrzeba ich wielu, aby pokryć zapotrzebowanie na rozwój i utrzymanie systemów. Taka skala inwestycji naturalnie prowadzi do dalszej konsolidacji rynku, ponieważ tylko największe podmioty są w stanie ponieść takie koszty, wskazując jednocześnie na przepaść technologiczną między liderami a resztą rynku.

Z perspektywy regulacyjnej dynamika wprowadzania innowacji AI stawia pytanie o odpowiedź organów nadzoru, takich jak Komisja Nadzoru Finansowego (KNF). W kontekście szybkiego tempa zmian, aktualne regulacje, takie jak przepisy IDD (dyrektywa o dystrybucji ubezpieczeń), mogą okazać się niewystarczająco elastyczne, aby nadążyć za postępem technologicznym i nowymi modelami biznesowymi, które on generuje. To otwiera debatę na temat przyszłości regulacji, która będzie musiała znaleźć równowagę między ochroną konsumenta a wspieraniem innowacji.

W tym wszystkim, kluczowe pozostaje pytanie o przyszłość: jak firmy i regulacje zareagują na te zmiany? Czy nadążą za tempem AI, czy też zostaną w tyle, pozwalając technologii kształtować rynek na własnych warunkach? To wyzwanie, przed którym stoimy, rysuje kontury przyszłości rynku brokerskiego i finansowego – kontury, które będziemy współtworzyć, adaptując się do nieustannie zmieniającej się rzeczywistości.

**PAWEŁ JANCZAK**  
ekspert Polskiej Kancelarii Brokerskiej



## EIB

Misją EIB jest wszechstronne i profesjonalne doradztwo w zakresie ubezpieczeń i zarządzania ryzykiem na każdym etapie współpracy z klientem oraz indywidualne podejście do jego potrzeb. EIB to ponad 200 pasjonatów, w tym 134 brokerów – prawników, ekonomistów i inżynierów – najwyższej klasy ekspertów, których praca przyczynia się do poprawy efektywności oraz bezpieczeństwa działania firm i instytucji w kraju. Siłą marki EIB potwierdza zaufanie klientów, w tym największych przedsiębiorstw, podmiotów leczniczych i samorządów w Polsce korzystających z 30-letniego doświadczenia i wiedzy zespołu.

## Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	515,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	95,91 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	419,09 mln zł
w tym komunikacja	→	90,53 mln zł

## Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	62,07 mln zł	61,51 mln zł	4,45 mln zł
2022	49,98 mln zł	48,84 mln zł	1,79 mln zł

## Specjalizacje

produktowe		branżowe	
OC		energetyka	
majątek		ochrona zdrowia	
komunikacja		transport i logistyka	
na życie		samorządy	
finansowe		przemysł	
techniczne		handel i usługi	

## Ubezpieczyciele

## kluczowi

Ergo Hestia	1
PZU	2
Warta	3
PZUW	4
Uniq	5

## Zmiany i inwestycje – te głośnie i te najważniejsze



Ubezpieczenia to biznes, w którym historia służy budowaniu przyszłości. Nic tak nie buduje świadomości potrzeb ubezpieczeniowych, jak historia szkodowa – własna lub cudza. Branża wykorzystuje siłę pojedynczego przykładu do poszerzania wyobraźni i budowania skłonności do transferu ryzyka za drobną opłatą. Dobrze jak klient jest otwarty na argumenty, gorzej gdy ubezpieczenie to dla niego tylko przykry podatek. Siłą brokera jest jego troska o długoterminową wiarygodność i wbudowanie swoich usług w łańcuch wartości przedsiębiorstwa czy instytucji. EIB ma w tym obszarze wymierne sukcesy. Od 30 lat z powodzeniem budujemy wysokojakościowe usługi dla klientów i dostarczamy ubezpieczycielom dobrze zarządzany portfel zróżnicowanych klientów o ponadprzeciętnej otwartości na rzeczowy dialog biznesowy. To zasługa metodologii naszej pracy, wiarygodności i nacisku na dotrzymywanie zobowiązań. Cieszy mnie, że te cechy są doceniane przez rynek i zachęcają nowych klientów do nawiązania relacji. Rok 2023 przyniósł nie tylko 24% wzrost przychodów spółki, ale także wzrost kompetencji w wielu obszarach aktywności biznesowych i narzędzi IT. W EIB głęboko wierzymy w nasz model biznesowy oparty na trzech fundamentach: skupieniu na kliencie, doskonaleniu zawodowym i nakładach na nowoczesne technologie. Sami budujemy rozwiązania IT doceniane przez klientów i zakłady ubezpieczeń. Obok brokera, mecenasa, ekonomisty i inżyniera to programista od lat stoi w pierwszym szeregu przemian biznesu. Rynek opanowała gorączka przejęć. Niestety mimo tylu chętnych do wydania pieniędzy, tak mało jest ciekawych transakcji. To też się zmienia, bo wraz z nadejściem miękkiego rynku część inwestorów finansowych zmniejszy swoje apetyty, a ci branżowi, znający konkurencję byle czego nie kupią. W przekazach PR każda fuzja lub przejęcie to jeszcze lepsza perspektywa i szansa na sukces. W rzeczywistości to często ostatnia faza zamykająca problem braku: wizji, zmotywowanej kadry, narzędzi IT czy wiarygodności. Zdumne jest myślenie o sprzedaży jako remedium na błędy przeszłości. Koszty integracji często przekraczają zyski. Jak pokazują ostatnie przykłady przejęć, wartościowi profesjonalści odchodzą z know-how i portfelem klientów. Taka fuzja to katastrofa rozpisana na takty, maskowana kolejnymi transakcjami. W biznesie, jak w życiu, najciekawsza jest jednak przyszłość.

Wkraczając na podwórko ubezpieczycieli, odniosę się tylko do pierwszej trójki. Warto obserwować PZU, który jako lider rynku zamyka pewien rozdział w swoim „rozwoju na sterydach”. Bogatszy o utuczone PZUW i wielkie banki zbliża się do momentu, w którym będzie musiał odpowiedzieć sobie i rynkowi na pytanie: co dalej? Pokusa by „jechać tak dalej” będzie ogromna, zwłaszcza że udział w rynku łatwo wyliczyć i wpisać w KPI. Kolejne – Warta i Ergo Hestia są klasą same dla siebie: bardzo nowoczesne, efektywne i – co bardzo ważne – ciągle zarządzane w Polsce. Wszystkim pozostałym menedżerom, którzy są blisko prawdziwego rynku, życzę, żeby mieli jak najwięcej do powiedzenia w swoich organizacjach.

Narastająca koncentracja rynku, niskie ceny ubezpieczeń, presja kosztowa i brak chętnych do pracy w branży wyznaczają perspektywę, w której wielu rodzimych brokerów będzie mogło hartować swoje charaktery. Także ci pracujący dla wielkich grup międzynarodowych odczuwają nieustanną presję na wysoką rentowność.

Zachęcam koleżanki i kolegów brokerów do bezpośredniego kontaktu. Nie warto czekać, aż ktoś inny zdecyduje o Waszej przyszłości. Gwarantuję, że EIB zapewnia profesjonalistom świetne miejsce do budowania kariery i zadowolenia z efektów pracy. Nowoczesna, samodzielna i wiarygodna firma, dojrzała biznesowo i otwarta na sukcesy, z zapleczem światowych partnerów z Brokerslink. Cieszymy się z wyników, ale ważniejsza jest dla nas perspektywa długoterminowa – inwestowanie w ludzi, w #ekspertEIB. Do zobaczenia.

**RAFAŁ KASZUBOWSKI**  
prezes zarządu EIB

## Howden

Howden to jeden z czołowych polskich brokerów ubezpieczeniowych. Jako broker działamy ponad 20 lat, a od 2014 r. jesteśmy częścią międzynarodowej grupy Howden. Dzięki temu mamy bezpośredni dostęp do specjalistycznych rozwiązań sprawdzonych na świecie. Jesteśmy liderem we wdrażaniu nowoczesnych i kompleksowych rozwiązań dla polskich klientów z różnych branż. Zapewniamy ponadstandardowy zakres usług dodatkowych wspierających proces zarządzania ryzykiem. Grupa Howden w Polsce dostarcza ponadto produkty reasekuracyjne (Howden Specjalty) oraz ubezpieczenia transakcyjne (Howden M&A).

Powiązane spółki brokerskie: Howden Specjalty, Howden M&A  
Powiazane spółki agencyjne: DUAL, Marketpolisa

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	395,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	40,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	355,00 mln zł
w tym komunikacja	→	110,00 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	55,50 mln zł	52,50 mln zł	
2022	54,00 mln zł	51,50 mln zł	

### Specjalizacje

	produktowe		branżowe
floty		TSL	
mienie i OC		przemysł i produkcja	
osobowe		FCMG	
techniczne		rolno-spożywcza	
transportowe		branża handlowa	
reasekuracja		jednostki samorządowe i publiczne	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
Warta	1	Chubb	1
Ergo Hestia	2	Colonnade	2
grupa PZU	3	Generali	3
grupa VIG	4	Allianz	4
Uniq	5	PZUW	5

Dane dla grupy Howden.

### Sztuczna inteligencja nie zastąpi (dziś) brokera



To będzie kolejny rok zmian, które wzmacniają rolę brokera jako eksperta i doradcy klienta. Nie tylko w obszarze ubezpieczeń, ale także szerzej pojętego zarządzania ryzykiem. Czynniki, które wpływają na rynkowe zmiany, jest coraz więcej. To już nie tylko sytuacja geopolityczna, społeczna i klimatyczna, które mają bezpośredni wpływ na wahania koniunktury. To także rosnąca specjalizacja branżowa i produktowa brokerów. Właściciele i menedżerowie zarządzający firmami, przy podejmowaniu decyzji muszą brać pod uwagę coraz więcej zmiennych. To powoduje, że dotychczasowe modele zarządzania również należy zmieniać i dostosowywać do sytuacji. Brokerzy mają więc odegrać coraz większą rolę w szeroko pojętym zarządzaniu ryzykiem w biznesie. Większa zmienność w otoczeniu biznesowym nakłada się na cykliczną zmienność rynku ubezpieczeniowego. Można to obecnie zauważyć w ryzykach majątkowych i finansowych, gdzie po blisko 6 latach twardego rynku 2023 r. był ponadstandardowy, jeśli chodzi o osiągnięcie bardzo dobrych wyników przez rynki ubezpieczeniowe. Przełożyło się to na łagodne odnowienie umów reasekuracyjnych w większości ryzyk, a ogłoszone przez ubezpieczycieli dobre wyniki finansowe oznaczają zmiany w tendencji zachowania rynków z twardych i stabilnych przechodzące w miękkie. Odpowiednie wykorzystanie tej sytuacji przez brokerów przełoży się na osiągnięcie wymiernych korzyści przez klientów.

Coraz silniej zauważalne są również dwie tendencje na rynku ubezpieczeniowym polegające na predykcji (przewidywaniu) i parametryzacji ryzyk. Przewidywanie ryzyka opiera się na szacowaniu ryzyka w oparciu o dane dostępne online. Jest to odejście od dotychczasowych modeli, gdzie ryzyka wyceniane były w oparciu tylko o dane statystyczne. Ubezpieczyciele zmuszeni są stosować takie podejście do szacowania ryzyka, gdyż modele historyczne często zalamują się w zderzeniu z częstotliwością i intensywnością obecnych zdarzeń. Zbieranie bieżących danych jest z kolei możliwe dzięki coraz tańszej technologii i wyspecjalizowanym algorytmom analitycznym. Natomiast parametryzacja ryzyka jest odpowiedzią na oczekiwania klientów związanych ze szkodami finansowymi, które nie są następstwem bezpośredniej szkody majątkowej, czyli non damage BI. Obecnie obserwujemy coraz większe zastosowanie tego rozwiązania w połączeniu z parametrami klimatycznymi i pogodowymi, które z kolei mają zastosowanie głównie w branży energetycznej. Zauważalna jest coraz większa automatyzacja procesów powtarzalnych w obsłudze. I jest to trend nieunikniony. Na szczęście usługa brokerska związana jest z umiejętnościami analitycznymi opartymi na wieloletnich doświadczeniach. Czynniki ludzkie może być zastąpiony w powtarzalnych czynnościach, ale jeszcze nie w doradztwie. I to się pewnie wkrótce nie zmieni.

Nie mam wątpliwości, że ten rok będzie kolejnym bardzo ważnym, ale i ciekawym dla polskiego rynku ubezpieczeniowego. Dla nas również. Grupa Howden w tym roku kończy 30 lat, natomiast w Polsce obchodzimy już 10. rocznicę przystąpienia do grupy. To zobowiązuje, ale i motywuje do dalszego rozwoju.

**DOMINIK STACHIEWICZ**  
wiceprezes zarządu Howden

## GrECo

Od początku istnienia jesteśmy prywatną firmą rodzinną. Nasza niezależność jest naszym przywilejem: nie podlegamy analitykom giełdowym ani notowaniom akcji, a naszym jedynym celem jest zaspokajanie potrzeb klientów GrECo.

Rozległa sieć kontaktów, pionierskie działania w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oraz zaufanie, jakim nas obdarzono, sprawiły, że staliśmy się czołowym brokerem i konsultantem ubezpieczeniowymi w regionie. Jest to pozycja, z której my – rodzinna firma o mocnych europejskich tradycjach – jesteśmy szczególnie dumni.

Na podstawie strony internetowej firmy










### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	512,55 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	91,85 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	420,70 mln zł
w tym komunikacja	→	57,33 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	52,92 mln zł	52,92 mln zł	
2022	22,18 mln zł	21,44 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		budownictwo	
CAR / EAR		energetyka i górnictwo	
na życie i osobowe		przemysł	
finansowe		transport i logistyka	
OC ogólne		instytucje finansowe	
transport		handel detaliczny	

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

PZUW	1
Warta	2
Allianz	3
Compensa	4
Uniqa	5

Dane dla grupy GrECo (GrECo, Athena).

### Integracja, strategia rozwoju i efektywność biznesu



Rok 2023 był dla nas okresem formalnego i faktycznego połączenia dwóch spółek: GrECo Polska i MAI Insurance Brokers Poland. Z jednej strony musieliśmy zadbać o prawidłowe połączenie obu firm, a z drugiej strony skoncentrować się na optymalizacji prowadzenia naszej podstawowej działalności przychodowej. Połączone spółki zaimplementowały model biznesowy GrECo w odniesieniu do struktury prowadzonej działalności, standardów raportowania, compliance oraz HR.

Na początku ubiegłego roku GrECo i MAI działały jako dwie osobne spółki, a począwszy od stycznia 2024 GrECo Polska realizuje wspólny budżet dla działalności firmy w Polsce, co jest niewątpliwym sukcesem całego działu Finansowo-Administracyjnego pod przewodnictwem Jarosława Wodnickiego, Członka Zarządu GrECo Polska.

Ponadto jesteśmy w posiadaniu większościowego pakietu udziałów spółki Athena, która działa niezależnie w obrębie Grupy GrECo i w tym zakresie na razie nie planujemy żadnych zmian.

Nasza strategia rozwoju opiera się na kilku głównych specjalizacjach. Jesteśmy jednym z największych brokerów, jeśli nie największym, w obszarze Energy, Power & Mining (EPM), a zespół EPM działa pod przewodnictwem Michała Olszewskiego, który od ubiegłego roku zasiada również w zarządzie GrECo Polska.

Oprócz Energy, Power & Mining, kluczowe są dla nas obszary biznesu takie jak Construction & Real Estate, Financial Lines oraz, bardzo szybko rosnący pod kątem przychodów, obszar Employee Benefits. Cały czas poszukujemy do naszego zespołu wzmacnień osobowych, które wniosą wartość dodaną i pomogą wypracować wzrosty w tych sektorach. Niezmiernie istotny jest dla nas niezależny biznes międzynarodowy, w którym – przed połączeniem – specjalizował się MAI, a po połączeniu potencjału obu spółek, Grupa GrECo dominuje w tym sektorze w Europie Środkowej i Wschodniej.

W dalszym ciągu jednym z priorytetów jest dla nas rozwój w regionach Polski. Nasze działania obejmują zarówno wzmocnienie działalności we Wrocławiu, Poznaniu, Trójmieście i Katowicach, jak również otwarcie nowych biur regionalnych w Polsce.

Jesteśmy otwarci na możliwość kolejnych przejęć spółek brokerskich. Nasze oczekiwania są jednak jasno określone. Po pierwsze, poszukujemy ciekawych, niszowych firm, które możemy dołączyć do Grupy GrECo. Po drugie, zwracamy uwagę na obecność geograficzną – szukamy brokerów, którzy mogliby stać się dla nas przyczółkiem w danym regionie. Nie zamierzamy jednak rywalizować w wyścigu, o przejęcia za wszelką cenę, z innymi firmami brokerskimi finansowanymi przez fundusze PE.

Na rynku nadal stawiamy czoła wyzwaniom związanym z rozszerzaniem naszej kadry. Aktywnie poszukujemy nowych osób do zespołu, starannie wybieramy kandydatów i przekonujemy ich, aby dołączyli do naszej organizacji. Oprócz rekrutacji, zwracamy szczególną uwagę na szkolenia pracowników, aby zwiększyć ich potencjał oraz przewagę konkurencyjną firmy. To jedno z wielu wyzwań, z którym mierzą się wszyscy na rynku ubezpieczeniowym.

Nieustannie dążymy do zwiększenia efektywności prowadzonego biznesu. Tworzymy kulturę opartą na skuteczności, współpracy i ciągłym doskonaleniu zawodowym. Motywujemy pracowników do osiągania celów biznesowych, co przekłada się na kondycję całej organizacji. Takie podejście stanowi kluczowy aspekt naszego sukcesu i konkurencyjności.

**PIOTR CIEŚLAK**  
CEO GrECo

## PWS Konstanta

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 2023 r.

Ogólnie	→	482,06 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	250,13 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	231,92 mln zł
w tym komunikacja	→	47,01 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	50,47 mln zł	49,86 mln zł	1,43 mln zł
2022	43,62 mln zł	43,50 mln zł	1,34 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie		przemysł	
OC		szkoda zdrowia	
komunikacja		samorządy	
na życie		administracja państwowa	
gwarancje ubezpieczeniowe i ubezpieczenia należności		grupy zawodowe	
techniczne		sektor finansowy	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Lloyd's	1	
Ergo Hestia	2	Chubb	2	
PZU	3	Colonnade	3	
Warta	4	Allianz Trade	4	
InterRisk	5	KUKE	5	

### Czas na przemyslenia



Coroczny Kongres brokerów to moment, w którym powinniśmy znaleźć trochę czasu na pomyślenie o kondycji środowiska i całego rynku ubezpieczeniowego. Bieżący rok to okres zachwytu nad konsolidacjami i przejęciami na rynku brokerskim i multiagencyjnym. Co więcej w tle pojawiają się przejęcia z udziałem funduszy inwestycyjnych. Pozostawiam otwarte pytanie, czy to dobrze? Zwracam uwagę na widoczny konflikt interesu między celami funduszy i reprezentantów rynku ubezpieczeń. Celem funduszu jest i pozostanie jak najszybszy i wysoki zwrot na kapitale uczestników funduszu, co wymaga ograniczania kosztów i podnoszenia marży. Ograniczanie kosztów zawsze związane jest z prawdziwą wartością jakości obsługi. W przypadku brokerów i multiagentów jest jeszcze jeden poważny problem może bardziej etyczny niż prawny. W okresie pełnej „falandyzacji” prawa pozostaną skupiony na problemie etycznym. Broker będący pełnomocnikiem klienta powinien skupić się na zaspokojeniu potrzeb klienta i dbaniu o jego interesy. Aspirując do rangi zawodu zaufania społecznego nie do końca możemy powoływać się na zasady związane z klasycznymi celami przedsiębiorcy. Wynagrodzenie brokera powinno być związane jedynie z profesjonalizmem i być miarkowane, a element zysku nie powinien stanowić podstawy działania. Wysoki zysk powinien wręcz budzić obawy o intencje brokera. Nie mam na myśli wartości osiąganych wynagrodzeń tylko zysk wykazywany przez brokerów instytucjonalnych jako przewaga konkurencyjna.

Implementacja ustawy o dystrybucji ubezpieczeń stała się zagrożeniem dla środowiska brokerskiego. Dziwi, że nie wywołała szerokiej dyskusji brokerów o roli brokera, który został zaszeregowany bezpośrednio do funkcji sprzedawcy, zamiast pełnić rolę nabywcy w imieniu klienta ochrony ubezpieczeniowej po przeanalizowaniu rzeczywistych rozwiązań wpływających efektywnie na minimalizację ryzyka. Kwestią sporną pozostaje też w przypadku usług konsultingowych pytanie, czy wielkość jest rzeczywistą przewagą konkurencyjną. Mam wrażenie, że istnieje granica rozwoju powyżej, której usługi doradcze tracą na wartości. Oczywiście potencjał intelektualny i finansowy doradcy nie może być zbyt mały, ale parametrem podstawowym musi być jakość świadczonych usług. Martwi mnie brak refleksji nad przyszłością zawodu. Kongres zamiast inspirować szeroką dyskusję środowiskową i dążyć do rozwiązania wciąż istotnych problemów jak wielość pełnomocnictw, przenikanie się zawodu brokera i multiagenta, stał się imprezą integracyjną, w której inicjatywę przejmują zakłady ubezpieczeń. Boleję nad zaniechaniem starań o umocnienie roli samorządności i brakiem dążenia do uznania zawodu brokera za zawód zaufania społecznego.

Uznanie ubezpieczeń za uczestników rynku finansowego i objęcie ich wspólnym nadzorem wydaje się jedną z przyczyn negatywnych zjawisk. Istotą moich wątpliwości jest przecież całkowicie inna definicja ryzyka bankowego i ubezpieczeniowego. Inne są też cele. Ubezpieczenia z natury rzeczy zabezpieczać mają ubezpieczonych przed stratą wynikającą ze zdarzeń losowych i w założeniu nie pozwalają pomnażać zgromadzonych zasobów. Całkowicie inne są założenia rynków finansowych.

Zmiany zachodzące na rynku znacząco zagrażają naszemu zawodowi, a w pogoni za zyskiem sami go pauperyzujemy. Rozmywamy się w rzeszy sprzedawców ubezpieczeń. Bezrefleksyjnie poszukując zysku, stosujemy praktyki wątpliwe etycznie. Niedostatecznie artykułujemy różnicę między sprzedawcą pośrednikiem, który działa w interesie zakładu ubezpieczeń a nami, którzy powinni działać w imieniu klienta i być nie sprzedawcą a profesjonalnym nabywcą usługi ubezpieczeniowej. Nie wiem, czy to jeszcze możliwe, ale dążenie do zawodu zaufania publicznego i obowiązkowego samorządu byłoby krokiem na uratowanie tego zawodu, przywrócenego po wielu latach powojennej przerwy.

JACEK KLISZCZ

prezes zarządu PWS Konstanta

## PIB Broker

PIB Broker to zespół wykwalifikowanych specjalistów z wieloletnim doświadczeniem na rynku polskim i międzynarodowym powstałym w wyniku połączenia spółek PIB Broker (dawniej: WDB) oraz Brokers Union. Naszym celem jest dostarczanie najwyższej jakości rozwiązań ubezpieczeniowych. Specjalizujemy się w opracowywaniu programów ubezpieczeniowych dedykowanych naszym klientom określając indywidualne strategie w zakresie zarządzania ryzykiem.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Transbrokers.eu, Exito Broker, Eko Broker, ECRB

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	313,23 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	172,14 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	141,09 mln zł
w tym komunikacja	→	42,58 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	46,34 mln zł	44,72 mln zł	-1,82 mln zł
2022	39,74 mln zł	38,31 mln zł	-2,01 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
grupowe na życie		grupy zawodowe	
NNW		MSP	
floty		przemysł, produkcja	
OC ogólne		samorządy i administracja	
D&O		szkolenia	
mienie		finansowa	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Colonnade	1	
PZU	2	Chubb	2	
Ergo Hestia	3	Leadenhall	3	
Compensa	4	KUKE	4	
Unia	5	LMG Försäkrings AB	5	

Dane dotyczą również spółki Brokers Union Sp. z o.o. w związku z połączeniem, które nastąpiło na podstawie art. 492 § 1 pkt 1 Kodeksu spółek handlowych, tj. w drodze przeniesienia całego majątku spółki Brokers Union sp. z o.o. (spółka przejmowana) na spółkę PIB Broker S.A. (spółka przejmująca).

### Brokerzy wciąż na fali fuzji i przejęć



W 2023 r. wartość transakcji M&A wyniosła 3,2 bln USD. Choć liczba jest zawrotna, mamy do czynienia z najniższym wynikiem od dekady, szczególnie w porównaniu z mocnym okresem między 2014 a 2022, gdzie wartości kształtowały się między 3,6 a 6 bln USD. Trend spadkowy był od dawna widoczny również na rynku ubezpieczeniowym. Gdy spojrzymy na statystyki fuzji i przejęć z Europy z ostatnich 14 lat, widzimy, że o ile w rekordowym roku 2009 liczba transakcji wynosiła 282, to w roku 2022 – zaledwie 127, czyli mniej niż 50%. Z czego to wynika?

Jednym z istotnych czynników jest wzrost wymogów i obowiązków wynikających z nadzoru regulacyjnego na europejskim rynku ubezpieczeniowym, które są konsekwencją wdrażania kolejnych międzynarodowych aktów prawnych, takich jak RODO, IDD czy Solvency II, ale również wytycznych chociażby KNF w Polsce. Do tego dochodzą wyższe stopy procentowe, niepewna sytuacja makroekonomiczna, czy rosnące cybernetyczne i wymagania będące odpowiedzią na nie, a wywodzące się z kolejnych rozporządzeń i dyrektyw, takich jak NIS2 i DORA. Dla potencjalnych inwestorów rosnące obciążenia regulacyjne oznaczają wyższe koszty, a w konsekwencji niższą marżę i niższy zwrot z inwestycji oraz wzrost ryzyka związanego z taką transakcją.

Mimo wyraźnego spowolnienia w 2023 r. najwięksi gracze kontynuują swoją politykę M&A. Większość wolumenu transakcji ubezpieczeniowych w 3 kwartale 2023 r. stanowiły właśnie transakcje brokerskie i był to 16% wzrost w stosunku do analogicznego okresu w minionym roku. Wszystko wskazuje na to, że dalsza konsolidacja jest tu również wysoce prawdopodobna, a lata 2024–2025 mogą obfitować w kolejne interesujące transakcje.

MARIUSZ MUSZYŃSKI  
prezes zarządu PIB Group

### Zmiana pokoleniowa w branży ubezpieczeniowej



Ostatnie lata dobitnie pokazują nam zmiany pokoleniowe, które przebiegają na rynku. Warto pamiętać, że dotyczą one zarówno pracowników branży ubezpieczeniowej, jak i klientów.

Systemy IT, nowoczesne technologie, digitalizacja procesów są już codziennością w kancelariach brokerskich. Są one napędzane, dobrze rozumiane i skutecznie stosowane przede wszystkim przez młodsze pokolenie, a to znajduje odzwierciedlenie w procesach rekrutacyjnych i jest mocno zauważalne także w spółkach z grupy PIB.

Mobilność, stały dostęp do nowych technologii, współdzielenie, skłonność do częstych zmian – tak żyje pokolenie Z. Oczekują oni szybkich rozwiązań odpowiadających na ich bieżące potrzeby. Odmładzanie się branży nie oznacza, że nie potrzebujemy doświadczenia. Nieoceniona będzie rola brokerów mentorów, wykwalifikowanych ekspertów, którzy widzieli już każde ryzyko i wszystko ubezpieczyli. Pokolenie Z odczuwa potrzebę konsultowania i chłonięcia wiedzy. To, że działają szybko i mają inne priorytety zawodowe nie oznacza, że nie chcą się rozwijać i uczyć.

Warto stawiać na młodych, pokazując im jednocześnie pokorę wynikającą z wieloletniego doświadczenia. Będą się uczyć często od pokolenia X, które pierwsze zwróciło uwagę na zachowanie równowagi między życiem prywatnym a zawodowym. Dla osób z pokolenia X motywujące są procesy pozwalające im rozwijać się zawodowo – warsztaty, szkolenia. Cenią sobie jasną ścieżkę kariery. Lubią bezpośredni kontakt z kolegami z pracy i przełożonymi, choć są też obeznani z nowymi technologiami.

Dobry zarząd i poprawnie zarządzana spółka poradzą sobie z każdym wyzwaniem, które niesie ze sobą zmiana pokoleniowa. Wartościowy staje się tu profesjonalny Dział HR, który wie, jak sprostać tym zadaniom.

NATALIA JACKOWIAK  
wiceprezes zarządu PIB

## Attis

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, Smartt Re  
 Powiązane spółki agencyjne: MJM Services  
 Inne spółki związane z ubezpieczeniami: MJM Risk Management

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	291,83 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	40,38 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	251,46 mln zł
w tym komunikacja	→	10,04 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	40,93 mln zł	40,93 mln zł	
2022	36,16 mln zł	36,14 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie		budowlana	
gwarancje		gospodarki wodnej	
grupowe na życie		kolejowa	
OC		stoczniowa	
CAR / EAR		energetyczna	
cyber		manufacturing	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Ergo Hestia	1
Warta	2	Warta	2
Agro TUW	3	Agro TUW	3
Uniqa	4	Uniqa	4
PZU Życie	5	PZU Życie	5

### Cyberbezpieczeństwo infrastruktury krytycznej



Ten ważny problem stał się tematem panelu „Cyberbezpieczna infrastruktura krytyczna – czy to możliwe?” podczas Konferencji Offshore Wind 2.0 Ryzyko-Bezpieczeństwo-Finansowanie.

Intensywność ataków hakerskich rośnie i nikogo nie trzeba przekonywać, że zagrożenie jest realne.

Przykłady zdarzeń możemy mnożyć, a skala implikacji ataków cybernetycznych jest niepokojąca. Wszystkie regulacje i dobre praktyki są oparte na doświadczeniach z przeszłości. Rozwijanie nowych technologii napotyka na wyzwanie w postaci braku stosownych regulacji dotyczących dziedzin takich jak robotyka, sztuczna inteligencja, komputery kwantowe czy blockchain. Szybki postęp technologiczny oraz rozwój cyfryzacji poszerzają wachlarz zagrożeń dla krytycznych aktywów. Budowa cyberodporności wymaga współpracy interdyscyplinarnej, łączącej wiedzę i doświadczenie ekspertów z cyberbezpieczeństwa, sektora ubezpieczeń oraz nowych technologii.

Cyberbezpieczeństwo IK to trudne wyzwanie w świecie zintegrowanych systemów i urządzeń. Wymaga podejmowania stałych inwestycji w rozwiązania systemowe, szkolenia personelu, monitorowania i reagowania na pojawiające się zagrożenia. W dobie zagrożeń hybrydowych ważnym jest holistyczne podejście do budowania kultury bezpieczeństwa cybernetycznego. W przypadku MEW nie należy lekceważyć zagrożeń związanych z tradycyjnymi ryzykami – przeniesienie ładunku wybuchowego w rejon turbiny wiatrowej, kabli podmorskich jest prawdopodobnym scenariuszem. Ataki mogą zostać także przeprowadzone za pomocą dronów czy jednostek pływających. Należy rozważyć każdy scenariusz potencjalnego incydentu i opracować indywidualny plan reakcji. Organizacje muszą przewidywać możliwe wektory ataków i podejmować środki bezpieczeństwa w celu ochrony swoich zasobów. Znajomość ryzyka i zagrożeń to pierwszy krok do skutecznej obrony.

Proaktywna postawa względem ryzyka nierozdzielnie wiąże się z potrzebą jego mitygacji oraz częściowego transferu na ubezpieczyciela. Oprócz tradycyjnych polis chroniących majątek od wszystkich ryzyk, czy ubezpieczenia ryzyka terroryzmu i sabotażu, istotnym jest rozważenie zawarcia polisy cyber. Należy pamiętać, że zanim ubezpieczyciel przedstawi ofertę, bardzo szczegółowo bada przygotowanie i odporność organizacji na incydenty. Rola brokera w tym procesie jest niezwykle istotna. Ubezpieczanie IK od skutków ataków cybernetycznych jest jednym z elementów zarządzania ryzykiem. Pozwala na pokrycie kosztów, m.in. własnych – związanych z koniecznością przywrócenia systemów do pracy, utraty zysku czy nawet zapłaty okupu oraz kosztów związanych z odpowiedzialnością cywilną wobec osób trzecich z tyt. naruszenia prywatności czy bezpieczeństwa. Niezwykle istotny element polisy to dostęp do zespołu ekspertów i specjalistów reagowania na incydenty – którzy pomagają dotrzeć do sedna ataku i wrócić do trybu online. Niestety z uwagi na coraz częstsze rozległe incydenty cybernetyczne, coraz bardziej wyrafinowane ataki celowane, a także dynamiczny wzrost kwot wypłacanych odszkodowań – otrzymanie oferty ubezpieczenia cyber staje się trudniejsze. Firmy i instytucje, które nie podejmą teraz działań poprawiających jakość ryzyka, jak i zmierzających do pozyskania ochrony ubezpieczeniowej, w przyszłości będą miały jeszcze większy problem z jej uzyskaniem.

**MARIOLA RADŁOWSKA**

dyrektor Działu Klienta Kluczowego Attis Broker

## Polish Brokers Group

Jesteśmy polskim brokerem ubezpieczeniowym i reasekuracyjnym, wyspecjalizowanym w programach świadczeń pracowniczych, ubezpieczeniach OC, majątkowych oraz ubezpieczeniach specjalistycznych. Nasz zespół posiada wieloletnie doświadczenie zdobyte w pracy dla największych międzynarodowych brokerów, towarzystw ubezpieczeniowych oraz dostawców usług medycznych. Wierzymy, że nasza wiedza w połączeniu z elastycznością obsługi klientów na polskim rynku gwarantuje usługę na najwyższym poziomie.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: POL BS

Inne spółki związane z ubezpieczeniami: PBG Management, PBG Services

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	215,82 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	53,69 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	162,12 mln zł
w tym komunikacja	→	39,64 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	39,55 mln zł	19,25 mln zł	
2022	31,35 mln zł	14,38 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
grupowe na życie		przemysł elektromaszynowy	
medyczne		sektor finansowy	
finansowe		budownictwo	
majątek		IT, ICT	
OC ogólne		transport międzynarodowy	
floty		przemysł spożywczy	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Colonnade	1
PZU Życie	2	Coface	2
InterRisk	3	Unum	3
Warta Życie	4	Allianz Trade	4
Generali Życie	5	Chubb	5

Dane dla grupy PBG.

## Czy każdy rozwój jest postępem? Jak rozwijać firmę brokerską w ciekawych czasach?



Ostatnie lata były naznaczone pandemią, wojną i szeregiem innych nieprzewidywalnych czynników, które miały ogromny wpływ na otaczającą nas rzeczywistość w tym również na firmy działające w sektorze ubezpieczeń.

W obliczu tych zmian postanowiłem napisać, jak rzeczywiste wydarzenia wpłynęły na PBG, młodą, rosnącą organizację oraz jakie w kolejnych latach mogą być decydujące czynniki, na które mamy wpływ.

#### 1. Pandemia jako szansa

Patrząc z perspektywy czasu pandemia Covid-19 ujawniła zarówno wyzwania, jak i nieoczekiwane możliwości dla wzrostu naszej firmy. W PBG ten globalny kryzys przekształciliśmy w okazję do przyspieszenia naszego rozwoju. Przejście na zdalną pracę, choć początkowo wydawało się wyzwaniem, znacząco zwiększyło naszą produktywność i efektywność operacyjną. Obawy dotyczące utrzymania relacji z klientami oraz wewnątrz firmy okazały się nieuzasadnione.

Ograniczenia w bezpośrednich kontaktach skłoniły nas do głębszego zaangażowania w budowanie kultury organizacji. Dzięki temu dziś mamy silniejsze, bardziej zintegrowane zespoły, które lepiej radzą sobie w obliczu trudności. Z całą pewnością zyskaliśmy również dużą zdolność adaptacji.

#### 2. Rynek pracy, rekrutacja

Nasza branża jest wyjątkowo hermetyczna i problemy rekrutacyjne ze względu na ograniczoną liczbę kandydatów oraz rosnące płace stanowią duże wyzwanie. Dziś PBG to niemal 90 osób, które dołączyły do nas w ciągu 7 lat funkcjonowania firmy. Jeszcze w 2024 z pewnością zespół PBG będzie liczył ponad 100 osób.

Dziś nasze rekrutacje praktycznie na wszystkich poziomach opierają się głównie na poleceniach. Z jednej strony ogranicza to zasięgi w rekrutacji z drugiej sprawia, że do firmy trafiają osoby, które bardziej utożsamiają się z naszą organizacją.

#### 3. Zespół, kultura organizacji

Firma brokerska to ludzie. Budując firmę nie mieliśmy konkretnych założeń i oczekiwań dot. kultury organizacji, która de facto powstała samoistnie, a dziś stanowi jeden z filarów działania. Atmosfera pracy, relacje sprawiają, że rotacja praktycznie nie występuje.

Bardzo cieszę się faktem, że dołączają do nas osoby z dużym doświadczeniem rynkowym, ale również ogromną satysfakcją dają nam osoby, dla których PBG jest jednym z pierwszych pracodawców, z którym rozwijają się i osiągają sukcesy.

#### 4. Akwizycje, konsolidacje, zmiany właścicielskie

Konsolidacja rynku brokerskiego jest faktem. Pytanie, co to oznacza w praktyce dla naszej firmy – czy powinniśmy iść tą drogą? Czy łączenie z innymi podmiotami ma dla nas praktyczny sens? Jak rynek będzie wyglądał za kilka lat? Czy na rynku za 5-10 lat będą realne szanse rozwoju dla takich firm jak nasza? Co połączenie z inną organizacją oznaczałoby w praktyce dla naszego zespołu?

Dziś wiemy, że możemy się dynamicznie rozwijać w sposób organiczny. Sądzymy, że w kolejnych latach roczne wzrosty o 20%-30% są dla nas osiągalne. Przyjęliśmy plany rozwoju naszych najważniejszych specjalizacji opartego na rozwoju organicznym i rekrutacjach.

#### 5. Przyszłość

Chcemy zachować naszą unikalną kulturę, atmosferę pracy, bo to stanowi naszą przewagę na dziś i w przyszłości.

Czy radykalne zmiany organizacyjne są konieczne? W naszej ocenie przewidywalność, jasna strategia na przyszłość oraz stabilność sprawdzonego zespołu od specjalistów, brokerów, menedżerów, zarządu stanowią solidny fundament pod dalsze wzrosty.

KONRAD ROGALSKI

wiceprezes zarządu Polish Brokers Group

## Sparta Brokers

Od początku działalności jesteśmy zorientowani na kompleksową i profesjonalną obsługę brokerską w zakresie doradztwa ubezpieczeniowego i zarządzania ryzykiem dla przedsiębiorstw z segmentu transportowego, paliwowego, budowlanego, produkcyjnego oraz jednostek z sektora publicznego. W kooperacji z naszymi klientami jako wartość nadrzędną stawiamy dążenie do budowania długofalowej relacji, opartej na wielowymiarowej wartości dodanej, płynącej dla przedsiębiorstwa ze współpracy ze Sparta Brokers mającej odzwierciedlenie w postaci indywidualnie dostosowanego pokrycia ubezpieczeniowego, przy jednoczesnej optymalizacji poziomu finansowego.

Realizując powierzoną nam reprezentację, konstruujemy niestandardowe programy ubezpieczeniowe, a w przypadku dużych i skomplikowanych ryzyk poszukujemy pokrycia ubezpieczeniowego na międzynarodowych rynkach z udziałem spółki z grupy wykonującej działalność brokera reasekuracyjnego – Sparta Re.

Powiązane spółki brokerskie: Sparta Re, DBS Brokers  
Powiązane spółki agencyjne: Sparta Services, Pol-Assur





### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	366,38 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,18 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	365,20 mln zł
w tym komunikacja	→	344,06 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	34,27 mln zł	15,15 mln zł	9,53 mln zł
2022	14,05 mln zł	14,02 mln zł	8,94 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
komunikacja		firmy transportowe	
transportowe		budowlana	
majątek		paliwowa i energetyczna	
OC ogólne		produkcyjna	
finansowe		jednostki publiczne, spółki Skarbu Państwa	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Generali	1
PZU	2	Balčia	2
Warta	3	Compensa	3
Wiener	4	Uniq	4
InterRisk	5	TUW	5

Dane dla grupy Sparta.

## Kryzys w branży transportowej stał się faktem



Obserwowane w ostatnim okresie spowolnienie koniunktury gospodarczej w Polsce i Europie, zarówno w produkcji przemysłowej, jak i handlu towarami znacząco wpłynęły na sytuację finansową polskich firm z branży transportowo-logistycznej. Globalne procesy takie jak wojna na Ukrainie oraz Bliskim Wschodem, wysoka inflacja, rosnące nieustannie koszty operacyjne, w tym zwiększone koszty finansowania i myta, zmniejszony popyt na usługi transportowe oraz konkurencja ze strony przewoźników z Ukrainy doprowadziły do wzrostu zadłużenia firm oraz liczby przeprowadzonych postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych. Pod koniec roku 2023 wg danych GUS, transport krajowy i międzynarodowy odnotował znaczący spadek, co wprost proporcjonalnie przełożyło się na zmniejszenie stawek transportowych. Dwukrotnie podwyższenie pensji minimalnej w minionym roku oraz kolejnej podwyżki od stycznia 2024 r. niewątpliwie znacząco zwiększyło koszty operacyjne przedsiębiorców, co w połączeniu z długotrwałym już problemem niedoboru kierowców wpłynęło na wynik finansowy firm transportowych po I kwartale br., w tym ich zdolność do płynnego regulowania zobowiązań. Jak podaje Krajowy Rejestr Długów zadłużenie firm z sektora TSL wzrosło w ostatnim roku o 155 mln zł, osiągając poziom 1,3 mld zł. Najbliższa przyszłość dla branży również nie przedstawia się zbyt optymistycznie, ponieważ przewoźnicy będą musieli zmierzyć się z nowymi regulacjami i kosztami ich wdrożenia. Od grudnia 2024 r. obowiązującą będą nowe zasady w ramach Pakietu Mobilności, firmy transportowe będą musiały dokonać obowiązkowej wymiany tachografów analogowych i cyfrowych na smart tachografy II generacji, dodatkowo zwiększy się zakres kontroli na drodze do 56 dni. Ponadto sektor czekać na nowe wymogi środowiskowe UE, które wprowadzą szereg regulacji mających na celu ochronę środowiska, w tym także wprowadzą opłaty za emisję dwutlenku węgla. Wszystkie powyższe czynniki stanowią poważne wyzwanie dla sektora TSL, zmuszając polskich przewoźników do wdrażania efektywnych rozwiązań menedżerskich i finansowych.

**JACEK WYDRYCH**  
prezes zarządu Sparta Brokers

## Perspektywy dla sektora budowlanego



W minionym roku branża budowlana musiała zmierzyć się z kumulacją wyzwań w postaci utrzymującej się tendencji wzrostowej cen materiałów, surowców i pracy, rosnącej inflacji i kosztów finansowania bieżącej działalności operacyjnej, malejącej liczby zleceń zarówno w sektorze prywatnym, jak i zamówień publicznych. Według danych GUS produkcja budowlano-montażowa w naszym kraju spadła w styczniu 2024 r. w stosunku do roku ubiegłego o 6,1%, kubaturowa zaś o 7,3%. Tendencję wzrostową odnotował jedynie sektor specjalistycznych robót budowlanych, w którym zwiększenie prac wyniosło 0,5%. Ta dekonunktura gospodarcza spowodowała znaczący wzrost zadłużenia firm budowlanych oraz odnotowanie rekordowej liczby postępowań upadłościowych. Polski rynek budowlany w drugi kwartał tego roku wkracza z nadzieją na uruchomienie środków z KPO, z którego wkrótce mają zostać wypłacone pierwsze zaliczki. Głównym beneficjentem programu będzie sektor energetyczny, m.in. projekty termomodernizacyjne i inwestycje w odnawialne źródła energii (OZE) oraz sektor drogowy, kolejowy, wojskowy oraz samorządy. Mając powyższe na uwadze, najbliższa perspektywa powinna przynieść zwiększoną aktywność beneficjentów programu, w tym spółek Skarbu Państwa oraz jednostek samorządowych, co wpłynie na odblokowanie możliwości podpisywania nowych kontraktów i pozwoli na ustabilizowanie się sytuacji finansowej przedsiębiorstw budowlanych w naszym kraju.

**ANNA MAZURKIEWICZ**  
pełnomocnik zarządu Sparta Brokers, prezes zarządu Sparta Re



## Smartt Re

Smartt Re jest czołowym brokerem reasekuracyjnym w Polsce. Aranżujemy programy reasekuracyjne w kluczowych gałęziach gospodarki. Swobodnie poruszamy się na rynkach międzynarodowych, ale naszą największą wartością jest znajomość krajowych realiów. Tworzymy ją dzięki kreatywności, doświadczeniu i pasji naszych ludzi.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Attis Broker, MJM Brokers

Powiązane spółki agencyjne: MJM Services

Inne spółki związane z ubezpieczeniami: MJM Risk Management

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	470,21 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	470,21 mln zł
w tym komunikacja	→	48,56 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	28,26 mln zł	28,26 mln zł	
2022	20,28 mln zł	20,28 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł / produkcja	
CAR / EAR		transportowa	
OC ogólne, zawodowe		samorządy / administracja / spółki Skarbu Państwa	
transportowe		finanse / doradztwo	
komunikacja		budownictwo	
ryzyka nietypowe, specjalistyczne		grupy zawodowe	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
Warta	1	Chubb	1
Agro TUW	2	Lloyd's	2
Compensa	3	QBE Europe	3
grupa PZU	4	Arch Insurance	4
Polski Gaz TUW	5	Liberty Mutual	5

### Strategia ubezpieczeniowa dla atomu



Proces związany z budową pierwszej polskiej elektrowni jądrowej ruszył. Polski rynek ubezpieczeniowy także podjął pierwsze kroki w tym obszarze – zdobywamy wiedzę i know-how we współpracy z międzynarodowymi rynkami ubezpieczeniowo-reasekuracyjnymi. Robimy dużo, ale jest potrzeba zdynamizowania działań i przygotowania pełnej strategii ubezpieczeniowej.

Mysł o tym, że Polska musi zacząć prace nad strategią ubezpieczeniową dla energetyki jądrowej, pojawiła się w Smartt Re w 2012 r. Wtedy, na prośbę polskiego rynku ubezpieczeniowego, z sukcesem podjęliśmy się trudnego wówczas zadania – ubezpieczenia i reasekuracji transportów materiałów jądrowych – płytek uranowych i zestawów paliwowych. Strategia ubezpieczeniowa jest ważna, żeby polski rynek ubezpieczeń był dobrze przygotowany do ubezpieczenia ryzyk jądrowych i stał się mocnym partnerem dla zagranicznych ubezpieczycieli i reasekuratorów, z których pojemności będziemy korzystać. Dla zagranicznych partnerów strategia oznacza dobre rozumienie naszej drogi rozwoju energetyki jądrowej, uwarunkowań, zagrożeń i szans. I wreszcie, strategia ubezpieczeniowa gwarantuje przemysłowi jądrowemu optymalną ochronę oraz dobre warunki współpracy.

Podjęcie rozmów z rynkami zagranicznymi w celu przygotowania pełnej i prawidłowej ochrony ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej konieczne będzie już na etapie prac przygotowawczych i budowy elektrowni jądrowej. Choć ochrona ubezpieczeniowa jest wtedy możliwa do zaaranżowania na tradycyjnym rynku ubezpieczeniowo-reasekuracyjnym, to wielkość przedsięwzięcia, wartość inwestycji oraz jego złożoność sprawia, że polski rynek ubezpieczeniowy nie będzie w stanie samodzielnie ubezpieczyć całego projektu bez wsparcia zagranicznego rynku reasekuracyjnego. Wynika to m.in. z braku odpowiedniej własnej pojemności akceptacyjnej dotyczącej tak dużych projektów, braku doświadczenia, jeżeli chodzi o wycenę ubezpieczeniową podobnych projektów w Polsce, braku doświadczenia szkodowego i danych aktuarialnych, tj. brak danych, które pozwoliłyby zbudować model wyceny czy niezgodności, jaka występuje przy tego typu projektach między bardzo niską częstością szkód a oczekiwanym zurotem, jakiego spodziewa się komercyjny rynek ubezpieczeniowy.

W momencie kiedy na terenie inwestycji lub w budowanej elektrowni jądrowej znajdzie się paliwo jądrowe, zaaranżowanie ochrony ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej na tradycyjnych rynkach ubezpieczeniowo-reasekuracyjnych staje się niemożliwe z uwagi na wyłączenia ryzyka nuklearnego z programów reasekuracyjnych, które chronią portfele ubezpieczeniowe zakładów ubezpieczeń. Z tych powodów od momentu dostarczenia paliwa jądrowego do elektrowni, ochronę ubezpieczeniową dla ryzyk jądrowych dostarczają pooly jądrowe. W celu zwiększenia pojemności akceptacyjnej, oprócz pojemności netto udostępnionej przez członków poolu jądrowego, dany pool może korzystać z pojemności innych międzynarodowych pooli jądrowych. Ze względu na charakter ryzyka, pooly jądrowe dążą do maksymalnej dywersyfikacji ryzyka poprzez jego retrocesję do innych pooli jądrowych. Dlatego równoległe do prac związanych z aranżowaniem ochrony ubezpieczeniowej na etapie budowy, istotne jest także rozpoczęcie rozmów na temat stworzenia krajowego poolu jądrowego oraz zainicjowania bezpośrednich rozmów z międzynarodowymi poolami jądrowymi.

Na rynku wartym ponad 100 mld zł wszyscy w branży wspólnie mamy wiele do zrobienia. Współpraca jest niezbędna, gdy chodzi o bezpieczeństwo strategicznych dla Polski inwestycji i zrównoważony rozwój naszego kraju.

**TOMASZ LIBRONT**  
prezes zarządu Smartt Re

## Merydian Group

Merydian Group powstało dzięki połączeniu sił 4 firm brokerskich: Merydian BDU, Biskup&Joks Brokers, Benefit Consulting i Tamal. Podmioty w grupie uzupełniając się zapewniają obsługę ponad 2,5 tysiąca podmiotom z wielu sektorów gospodarki. Połączenie kompetencji zespołów oraz rozwiązań technologicznych pozwoliło na zaoferowanie klientom jeszcze atrakcyjniejsze warunki współpracy. Jednocześnie wprowadzając nową jakość połączenia widzimy, że staliśmy się dla bardzo wielu podmiotów rynku ciekawym partnerem do współpracy.

Powiązane spółki brokerskie: Struktura Merydian Group

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	453,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	302,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	151,00 mln zł
w tym komunikacja	→	35,00 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	27,70 mln zł	26,90 mln zł	
2022	26,00 mln zł	25,50 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
OC		szkolenia	
majątek		budownictwo	
na życie / medyczne		przemysł	
floty		grupy zawodowe	
D&O / KKS		samorządy	
finansowe		nowe technologie / IT	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU, PZU Życie	1	Colonnade	1
Warta, Warta Życie	2	Chubb	2
Ergo Hestia	3	Leadenhall	3
Allianz	4	Allianz Trade	4
Wiener	5	KUKE	5

Dane dla grupy Merydian: Merydian, Biskup&Joks Brokers, Benefit Consulting, Tamal.

### Jesteśmy elastyczni



Dla grupy Merydian 2024 rok to kolejny intensywny rok. Dalej pracujemy nad nieformalnymi aspektami połączenia czterech różnych, ale kompatybilnych ze sobą organizacji. Prowadzimy także rozmowy dotyczące połączenia z kolejnymi podmiotami.

Nieco ponad rok temu ogłosiliśmy, że cztery firmy brokerskie: Merydian BDU, Biskup&Joks Brokers, Benefit Consulting oraz Tamal łączą siły i tworzą Merydian Group. Od początku chodziło nam, by dokonać połączenia, a nie typowego przejęcia. Tym samym zachować w każdej ze spółek to co najlepsze. Ostatni czas przeznaczaliśmy w większym stopniu na poznanie ludzi i zespołów. Ale oprócz wewnętrznych działań widzimy, że wspólnie udało się nam uzyskać większy poziom rozpoznawalności na rynku. Budujemy grupę o zdywersyfikowanych przychodach i mocniejszej pozycji na rynku.

Obecnie możemy powiedzieć, że w Merydian Group znamy już swoje wady i zalety. Jednocześnie nauczyliśmy się dochodzić do kompromisów i wspólnie szukać najlepszych rozwiązań. A najbardziej zależy nam na ludziach i na relacjach. Jesteśmy zadowoleni z postępu prac i osiągniętych rezultatów zarówno wewnętrznych, jak również zewnętrznych.

Po 25 latach nastąpiła także zmiana na stanowisku prezesa Merydian Brokerskiego Domu Ubezpieczeniowego, który wchodzi w skład grupy. Andrzejowi Wychowañcowi, który pełnił tę funkcję od początku istnienia firmy i którą zakładał wspólnie z Piotrem Błasiakiem i Jackiem Koncmanem należą się gratulacje i pełne uznanie za stworzenie i prowadzenie tak stabilnej firmy z doskonałym jakościowo serwisem. Wszyscy pozostają w zarządzie, bo doświadczenie i fachowość są nie do przecenienia.

Jedną z głównych zalet naszego połączenia stanowi komplementarność. Wszystkie cztery spółki z grupy dobrze do siebie pasują. W związku z tym nie ma ryzyka, że będziemy kanibalizować własne biznesy.

Jak to wygląda na konkretnych przykładach? Merydian ma bardzo doświadczony dział ubezpieczeń na życie, gdzie w dużej części są klienci z sektora publicznego. Z kolei Benefit Consulting działa przede wszystkim w segmencie klientów korporacyjnych. Mamy więc dwa zupełnie inne modele współpracy z kadrami i działami HR – inne podejście, inne wartości, inne przyzwyczajenia. Połączony zespół łączy te dwa światy, uczymy się wzajemnie, by tę wiedzę wykorzystać jak najlepiej w przyszłości. Jednocześnie niewątpliwą zaletą połączenia jest oczywiście efekt skali, jeśli chodzi o poziom składki i bardzo mocną pozycję wśród „specjalistów w życiu”.

Podobnie jest w przypadku ubezpieczeń majątkowych. Biskup&Joks Brokers, który specjalizuje się w wielu liniach majątkowych wspiera jako konsorcjant Merydian i Tamal. Wszystkie firmy nie konkurują ze sobą, tylko współpracują i uczą się od siebie.

A połączenie Merydiana z Tamalem to oczywista kontynuacja naszych wspólnych projektów w obsłudze podmiotów leczniczych. Gdzie nasi klienci i nowe podmioty wymagają doskonałej jakości i zawsze potrzebujemy specjalistów.

Dostrzegamy, że – nawet biorąc pod uwagę specjalizacje wszystkich spółek z grupy – wciąż jeszcze brakuje nam kilku puzzli. Jako grupa rozwijamy nasze kompetencje, ale też wciąż poszukujemy nowych.

Jednocześnie brokerzy pytają o możliwość współpracy. Widzimy i cieszymy się, że nasze podejście do połączenia, nacisk na komplementarność, a także podejście do współpracy podoba się innym. Myslmy zatem o brakujących specjalizacjach produktowych, ale również zwracamy uwagę na dywersyfikację geograficzną. Widzimy na mapie regiony, które byłby wspólnym uzupełnieniem grupy. Chcemy stworzyć nowe rozwiązania, których wspólnym mianownikiem będzie wzajemny szacunek. Na razie mówimy: sprawdźmy się, zdecydujemy, co będzie dalej. Jesteśmy elastyczni.

**MICHAŁ GABRYELAK**  
prezes zarządu Merydian Group

## Funk International

Już od ponad 30 lat na rynku lokalnym i ponad 145 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 2023 r.

Ogólnie	→	195,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	47,90 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	107,60 mln zł
w tym komunikacja	→	26,60 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	26,95 mln zł	26,95 mln zł	4,23 mln zł
2022	21,32 mln zł	21,32 mln zł	3,75 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł motoryzacyjny	
floty		przemysł meblarski	
na życie		przemysł spożywczy	
zdrowotne		doradztwo prawnopodatkowe	
finansowe		TSL	
transportowe		handel	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	Allianz Trade	1
PZU Życie	2	LMG Forsakrings	2
Ergo Hestia	3	Medicover	3
Uniqą	4	Compagnie Francaise D'Assurance Pour Le Commerce Extérieur	4
PZU	5	TU Zdrowie	5

### Podążać zgodnie z trendami



Funk International Polska obchodzi w tym roku swój jubileusz – 30 lat obecności na polskim rynku. Jest to dla nas szczególny czas, kiedy możemy podsumować nasze dotychczasowe osiągnięcia i spojrzeć z optymizmem w przyszłość.

W minionych latach zdobyliśmy reputację brokera międzynarodowego, który buduje swoją silną pozycję rynkową w oparciu o klientów lokalnych oraz sieciowych. Zespół świetnych specjalistów z powodzeniem pracuje na zaufanie naszych klientów, dostarczając im na co dzień skrojone na miarę rozwiązania w zakresie zarządzania ryzykiem. Bez wątplenia siłą naszej firmy są jej pracownicy – jest ich dziś ponad 75 w 6 lokalizacjach w Polsce – i to im w pierwszym rzędzie należą się gratulacje z okazji naszego Jubileuszu!

Naszym celem na kolejne lata jest kontynuacja dynamicznego rozwoju, budowanie zrównoważonego portfela w oparciu o ubezpieczenia majątkowe, komunikacyjne, na życie, zdrowotne oraz finansowe, jak też poszerzanie portfolio o nowe innowacyjne narzędzia oraz produkty. Nie zapominamy również o wyzwaniach, które stawia przed nami współczesny rynek ubezpieczeniowy. Obserwujemy zmiany, jesteśmy elastyczni i gotowi na adaptację do zmieniającej się rzeczywistości.

30 lat działalności w Polsce, 145 lat działalności na rynku niemieckim naszego większościowego udziałowca – stanowią solidny fundament dla poszukiwania rozwiązań idących naprzeciw nowym trendom rynkowym oraz nieustannym zmianom legislacyjnym. Dedykowane narzędzia informatyczne (aplikacje mobilne, aplikacje WWW, programy analityczne) oraz systemy oparte o IoT oferowane klientom stają się codziennością w naszej pracy.

Stawiamy sobie ambitne cele, które chcemy osiągnąć poprzez innowacyjność i dbałość o naszych klientów i partnerów biznesowych.

**WOJCIECH GOC**

prezes zarządu Funk International

## Conecto Broker

Grupa Conecto Broker powstała jako połączenie niezależnych brokerów ubezpieczeniowych, reprezentujących polski kapitał, którzy skonsolidowali zasoby, zróżnicowane doświadczenia oraz kompetencje, by oferować lepszy i szerszy serwis w zakresie ochrony ubezpieczeniowej, wzmocnić pozycję negocjacyjną wobec ubezpieczycieli i skuteczniej reprezentować klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	189,56 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	30,26 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	161,40 mln zł
w tym komunikacja	→	60,96 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	26,42 mln zł	26,42 mln zł	8,63 mln zł
2022	21,83 mln zł	21,83 mln zł	7,13 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek i techniczne		przemysł	
transportowe oraz floty		budownictwo	
finansowe (kredyt kupiecki / gwarancje)		jednostki samorządowe i administracyjne	
OC działalności, OC zawodowe		transport	
na życie oraz medyczne		wspólnoty, zarządcy nieruchomości, TBS, SM	
rolne		usługi wraz z handlem	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Colonnade	1
grupa Ergo Hestia	2	Chubb	2
grupa Uniqa	3	Allianz Trade	3
grupa VIG	4	KUKE	4
grupa Warta	5	Lloyd's	5

Dane dla spółdzielni Conecto Broker: Kancelaria Brokerska Łukasz Grabania, Meritum Broker, Pool Broker, Kancelaria Brokerska WTB, Constans Broker, Credit Risk Brokers, Advisor Kancelaria Brokerów Ubezpieczeniowych KPF Sukurs M. Wołny, J. Klimek, Kancelaria Brokerów Quattro, Kancelaria Brokerska Faktor Ryszard Franczuk, Biuro Brokerskie MLM Marek Witasik, Winsers, KB Brokerzy Kancelaria Brokerska Stanisław Świerczewski, Medianta Serwis Ryzyka

### Konsolidacja na rynku brokerskim



Choć z każdą decyzją o sprzedaży biznesu wiąże się inna historia, to postaram się przybliżyć czynniki decyzyjne, które w moim odczuciu w największym stopniu determinują pójście (lub nie) drogą sprzedaży biznesu. W mojej ocenie najistotniejszym powodem jest chęć posiadania bardziej konkurencyjnej oferty. Małe i średnie kancelarie brokerskie najczęściej posiadają wąską specjalizację w zakresie rodzajów oferowanych ubezpieczeń, ale również branż klientów, którym oferują ubezpieczenia. Natomiast klienci wraz z rozwojem działalności oczekują coraz szerszej obsługi ubezpieczeniowej zarówno pod kątem nowych produktów, jak i nowych rodzajów działalności. Drugim powodem jest wzrost regulacji związanych z wykonywaniem działalności brokerskiej. Z roku na rok przybywa regulacji, których ciężar w większym stopniu dotyka podmioty nieposiadające wyodrębnionych działów prawnych lub compliance. Konsolidacja pozwala większym firmom na zwiększenie zdolności do spełnienia wymagań regulacyjnych.

Kolejnym argumentem może być chęć poprawienia efektywności kosztowej, którą można osiągnąć poprzez rozłożenie niektórych kosztów stałych na większą liczbę zatrudnionych brokerów. Jednocześnie konsolidacja na rynku brokerskim nie postępuje w tak dużym stopniu jak w innych branżach. W mojej ocenie główną determinantą jest niechęć przed utratą autonomii i kontroli nad prowadzonym biznesem. Sprzedaż większościowego pakietu udziałów najczęściej oznaczać będzie konieczność podporządkowania się decyzjom nowych właścicieli. Dlatego zarządzający, którym zależy na swobodzie podejmowania decyzji, z dużą dozą ostrożności podejmują decyzję o sprzedaży większościowego pakietu udziałów.

Oferta Conecto Broker jest alternatywą dla wyżej wspomnianego procesu konsolidacji. Idea, która przysięwiała stworzeniu Conecto Broker było stworzenie organizacji, która z jednej strony będzie oferowała kancelariom wchodzącym w skład grupy korzyści związane z przynależnością do dużej organizacji, a jednocześnie pozwoli na utrzymanie niezależności i autonomii.

**ŁUKASZ GRABANIA**  
prezes Conecto Broker

### Ubezpieczający w ubezpieczeniu należności



W ubezpieczeniu należności w odróżnieniu od innych ubezpieczeń wpływ na ryzyko zarówno ubezpieczyciela, jak i ubezpieczającego jest znaczny przez cały okres trwania polisy.

Ubezpieczyciel określa limity kredytowe na poszczególnych kontrahentów, które nie są zagwarantowane przez cały okres trwania ubezpieczenia, a które mogą zmieniać się w zależności od zmiany sytuacji finansowej czy moralności płatniczej kontrahenta. O ile kontrahent nie ogłosi upadłości lub nie zostanie wszczęte postępowanie restrukturyzacyjne, proces rozliczenia szkody poprzedza windykacja niezapłaconych należności przez spółkę ubezpieczyciela lub zewnętrzną spółkę windykacyjną. W całym okresie trwania polisy ubezpieczyciel monitoruje ryzyko poprzez płynną możliwość zmiany wysokości przyznawanych limitów kredytowych, a w przypadku zagrożenia szkodą poprzez windykację niezapłaconych należności.

W mniejszych ryzykach, opartych o doświadczenie płatnicze ubezpieczającego z kontrahentem, ubezpieczyciel nie kontroluje sytuacji finansowej czy moralności płatniczej odbiorcy, dlatego to czujność ubezpieczającego może doprowadzić do uniknięcia szkody, bądź zmniejszenia jej rozmiarów.

Im bardziej zaawansowany system zarządzania należnościami u ubezpieczającego, tym większy jego wpływ na ocenę kontrahentów i mniejsze ryzyko wystąpienia znacznej ilości szkód. Na taki system składa się rozbudowany CRM, procedury przyjmowania, wyceniania, zabezpieczenia i potwierdzania zamówień.

**PAWEŁ LESZCZUK**  
prezes zarządu Credit Risk Brokers, członek Conecto Broker

## Quantum

Grupa Brokerska Quantum powstała w 1998 r. z inicjatywy pasjonatów i praktyków branży ubezpieczeń. Od początku priorytetem firmy było zbudowanie niezależnego podmiotu, bazującego na polskim kapitale oraz zorientowanego na budowanie długofalowych relacji z Klientami, które oparte są na zaufaniu, doświadczeniu oraz innowacyjnym podejściu do świata ubezpieczeń. To co wyróżnia Quantum to odwaga do korzystania z niestandardowych i nowoczesnych rozwiązań oraz ubezpieczanie trudnych ryzyk.

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	173,50 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	41,40 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	132,10 mln zł
w tym komunikacja	→	24,90 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	24,60 mln zł	24,40 mln zł	1,90 mln zł
2022	21,20 mln zł	20,70 mln zł	1,30 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		rolno-spożywcza	
finansowe		farmaceutyczna	
na życie		przemysł	
komunikacja		budownictwo	
OC ogólne		TSL	
transportowe		informatyka	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Allianz Trade	1
grupa Generali	2	KUKE	2
grupa Warta	3	Coface	3
grupa Uniqa	4	Credendo	4
grupa Ergo Hestia	5	Colonnade	5

## Zdrowa konkurencja w procesie pozyskiwania klientów



Każdy liczący się na rynku broker obsługuje portfel dużych biznesów i inwestycji. Jest to nie tylko pożądaną ze względu na aspekt finansowy i renomę, ale chodzi też o samo wyzwanie i dreszcz emocji towarzyszący domykaniu dużych kontraktów.

W przypadku największych transakcji najczęściej doświadczają się ostrej rywalizacji ze strony innych brokerów. Zdrowa konkurencja na rynku jest oczywiście zjawiskiem pożądanym, napędzającym do pracy, stałego rozwoju i polepszania jakości świadczonych usług. Nasi klienci wymagają od nas coraz więcej, a my, chcąc sprostać ich oczekiwaniom, musimy nieustannie podnosić poprzeczkę.

Zawód brokera ubezpieczeniowego wyróżnia się typowymi cechami zawodu zaufania publicznego, czyli m.in. wysoką kulturą biznesową, starannością, stałym doszkalaniami się i nieposzlakowaną opinią. Jednak gdzieś w tym pedzie i wysiłku o klienta, powszechnie znane i obowiązujące zasady fair play zaczynają się gubić. Zło, które pojawiło się w polityce, zaczęło dotykać nasze środowisko. Coraz powszechniejsze stają się informacje o ustawianiu przetargów, czarnym PR czy podkupywaniu całych zespołów w celu przejęcia portfela klientów. Takie nieetyczne działania psują rynek i mają zły wpływ na inne firmy działające w sposób rzetelny. Bo po co być fair, skoro szybszym sposobem jesteście w stanie dotrzeć do wyznaczonego sobie celu?

Na świecie mamy już przykłady głośnych procesów i równie publicznych przeprosin za nieetyczne działania w branży ubezpieczeniowej. W Polsce takich sytuacji jest coraz więcej, chociaż na chwilę obecną znane są głównie z kulisów.

Walka z nieuczciwą konkurencją wymaga wspólnych działań ze strony brokerów, agencji, ubezpieczycieli i mediów branżowych. Bo jeżeli my tego nie zrobimy, to w pewnym momencie zostanie to zrobione za nas – ze szkodą dla reputacji rynku jako całości. Istotne jest promowanie uczciwych zasad zdrowej konkurencji, egzekwowanie prawa oraz edukacja konsumentów na temat praktyk biznesowych. Powinniśmy stosować się do wyznaczonych standardów etycznych i być gotowi bronić swoich praw przed nieuczciwymi konkurentami, aby nie doprowadzić do degradacji wciąż cenionego zawodu brokera ubezpieczeniowego.

Póki co mamy wołanie na puszczy Jacka Kliszczaka i tajemniczego brokera z Torunia. Ponadto cisza.

**JACEK CIEPŁUCHA**

prezes zarządu Grupa Brokerska Quantum

## Alfa Brokers

Alfa Brokers od ponad 30-tu lat zapewnia kompleksowe wsparcie swoim klientom w świadomym zarządzaniu ryzykiem, jego właściwym zabezpieczeniu i obsłudze procesów szkodowych.

Jako część międzynarodowej grupy brokerskiej Renomia / Gallagher, dysponujemy dostępem do światowych rozwiązań zarówno w zakresie zarządzania, jak i transferu ryzyka.

Dzięki tym możliwościom, jak również wieloletniemu doświadczeniu naszych pracowników, zapewniamy naszym klientom ochronę przed nowymi i zmieniającymi się rodzajami ryzyk i zagrożeń, które mogą mieć wpływ na ich działalność, znajdujemy również dla nich najlepsze rozwiązania na rynkach lokalnych i międzynarodowych.

Powiązane spółki brokerskie: Renomia, Arthur J. Gallagher&Co













### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	140,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	38,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	102,00 mln zł
w tym komunikacja	→	14,00 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	21,76 mln zł	21,11 mln zł	
2022	16,42 mln zł	16,38 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		budownictwo / infrastruktura	
na życie		przemysł ciężki	
techniczne		przemysł spożywczy	
finansowe		automotive	
OC / CPI		transport / logistyka	
D&O		OZE	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU / PZU Życie	1	Chubb	1
Ergo Hestia	2	KUKE	2
Warta	3	Allianz Trade	3
Uniq	4	Coface	4
VIG	5	LMG Försäkrings	5

### Tytułem wstępu ... – tendencje rynkowe



Rok 2023 przyniósł Alfa Brokers jeszcze większą dynamikę wzrostów w zakresie obsługiwanej składki, a co za tym idzie – w przychodach firmy. Będąc partnerem dla największych prywatnych grup kapitałowych oraz spółek, nieustannie inwestujemy w najwyższej klasy specjalistów oraz rozwiązania rynkowe tak, aby zapewniać naszym klientom serwis szyty na miarę ich potrzeb i oczekiwań.

Był to także pierwszy pełny rok po połączeniu Alfa Brokers z grupą Renomia / Gallagher w 2022 roku, w którym w jeszcze większym zakresie wykorzystywaliśmy płynące z niego korzyści, implementując je do codziennej obsługi naszych klientów w Polsce i za granicą.

Rozwój naszych klientów, ich aktywność na zagranicznych rynkach, wymagają kompleksowego podejścia do zarządzania ryzykiem tak, aby właściwie zabezpieczać ich interesy na całym świecie.

Ostatnie lata to bardzo dynamiczna ekspansja wielu polskich firm poza granicami Polski. Dokonują one akwizycji oraz inwestują kapitał na rynkach międzynarodowych, znacząco wychodząc poza swoje dotychczasowe standardy działania. Z pełną odpowiedzialnością, możemy zadeklarować, że Alfa Brokers, w ramach zasobów grupy Renomia / Gallagher, jest w stanie tworzyć programy ubezpieczeniowe dla firm działających we wszystkich regionach świata. Ten sposób myślenia towarzyszył nam podczas podejmowania decyzji o dołączeniu do Grupy Renomia / Gallagher.

Jednocześnie, nadal pozostajemy butikowym brokerem, który zamiast masowej obsługi podmiotów, chce pracować dla najbardziej wymagającego biznesu, dedykując mu niezwykle szeroki serwis w zakresie zarządzania ryzykiem.

Dostrzegamy tendencje konsolidacyjne na polskim rynku brokerskim, które w dużej mierze są i będą nieuniknione. Uważamy, iż jedynie duże międzynarodowe organizacje, w połączeniu z wieloletnim doświadczeniem, zespołami specjalistów oraz znajomością polskiego rynku ubezpieczeń, są w stanie dać swoim klientom pewność, że oferowane im usługi są na najwyższym poziomie lokalnym oraz międzynarodowym.

Poszukując rozwiązań dla naszych klientów, nie ograniczamy się jedynie do polskiego rynku ubezpieczeniowego, ale weryfikujemy go, i o ile jest to z korzyścią dla naszych klientów, implementujemy rozwiązania zaczerpnięte z innych rynków.

Jesteśmy świadomi tendencji, jakie obecnie przeważają na świecie, zwłaszcza w zakresie ograniczeń pojemności dla trudnych ryzyk. Ograniczona pojemność na rynku ubezpieczeniowym oraz malejący apetyt na ryzyko, stawia przed poszukującymi ochrony ubezpieczeniowej kolejne wyzwania w zakresie zarządzania ryzykiem, w czym możemy ich kompleksowo wesprzeć.

Alfa Brokers, która działa od ponad 30 lat, nie zamierza rezygnować ze swojej tożsamości, jaką jest indywidualne podejście do każdego klienta i dedykowane mu zaangażowanie doświadczonych i niezbędnych specjalistów. Chcemy wyciągać z postępujących procesów globalizacyjnych to, co może być korzyścią dla naszych klientów, opierając się idącym za tym zagrożeniami – zatraceniu się w korporacyjności, które nie sprzyja dogłębnej analizie potrzeb i wyzwań, stojących przed naszymi klientami. Cały czas widzimy potencjał polskiego rynku ubezpieczeń i to nie tylko we wzroście sum ubezpieczenia, ale również w rozwoju innych, bardziej specjalistycznych produktów ubezpieczeniowych, wciąż słabiej dostrzeganych lub marginalizowanych.

**TOMASZ CHOJNOWSKI**  
prezes zarządu Alfa Brokers

## RiskMan

RiskMan to licencjonowany broker i firma doradcza działająca na rynku od 2012 roku, wyspecjalizowana w zarządzaniu ryzykiem kredytowym a w tym, m.in. w ubezpieczeniu należności, w gwarancjach ubezpieczeniowych i faktoringu.

Bycie blisko naszych klientów, wspomaganie ich na bieżąco w codziennych zmaganiach dostarcza dużej satysfakcji, ale też pozwala odkrywać nowe obszary, w których rola brokera-doradcy może być dla klienta oczekiwany wsparciem. Bazując na specjalistycznej wiedzy członków zespołu, RiskMan zawsze dostarcza klientom usługi dopasowane ściśle do ich wymagań.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: RiskMan Centrum, RiskMan, RiskMan Wrocław  
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: RiskMan Services

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	163,40 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	21,68 mln zł	20,70 mln zł	
2022	20,99 mln zł	20,25 mln zł	

### Specjalizacje

#### produktowe

ubezpieczenie należności



gwarancje ubezpieczeniowe



### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Allianz Trade	1	Generali	1
KUKE	2	Uniqa	2
Atradius	3	PZU	3
Credendo	4	Ergo Hestia	4
Coface	5	Wiener	5

Dane dla grupy RiskMan.

### Siła ubezpieczeń należności



Ubezpieczenie należności jest jednym z najbardziej konserwatywnych produktów finansowych. Nowości produktowe, udogodnienia czy istotne zmiany w zakresie udzielanej ochrony pojawiają się przeciętnie raz na dziesięć lat. Czas potrzebny ubezpieczycielowi na stworzenie nowej wersji

Ogólnych Warunków Ubezpieczenia jest zazwyczaj dłuższy niż czas potrzebny do wprowadzenia nowego modelu samochodu przez Elona Muska, od koncepcji do produkcji. W tym leży siła ubezpieczeń należności. Większość ubezpieczycieli działających na rynkach międzynarodowych istnieje ponad 100 lat, stopniowo rozszerzając swoje działania na nowe obszary, reagując na zmieniające się szlaki handlowe. W tym sektorze wytworzył się klasyczny oligopol, gdzie trzy czy cztery podmioty kontrolują niemal 90% światowego handlu. Dzięki konserwatywnemu i ostrożnemu podejściu do akceptacji ryzyka, udało im się przetrwać najtrudniejsze czasy i globalne kryzysy gospodarcze. Nie można zatem oczekiwać, żeby któreś z nich porzuciło tradycyjne strategię na rzecz nowatorskich rozwiązań fintech. Analizując nasz lokalny rynek ubezpieczeń należności z globalnej perspektywy, można stwierdzić, że po ponad 25 latach jego rozwoju, należy on już do rynków dojrzałych, ustabilizowanych i rozwiniętych. Wskazują na to liczne dowody, takie jak obecność na nim od lat światowych ubezpieczycieli oraz skuteczna działalność lokalnych firm, takich jak KUKE czy Ergo Hestia. Wprowadzone już standardowe rozwiązania, w tym różnorodne rodzaje polis top-up, pozwalające rozszerzyć ochronę oferowaną w polisach podstawowych, łączenie ubezpieczenia należności z faktoringiem w różnych formach; pełnym, niepełnym lub cichym, świadczą o dużym poziomie wiedzy i świadomości ubezpieczających w wykorzystaniu tych produktów. Dodatkowym dowodem dojrzałości i stabilności tego rynku są kilkunastoletnie współprace wielu firm z wybranymi ubezpieczycielami, często zawierane na 2 lub 3 lata. Stabilność współpracy, przewidywalność i wsparcie ze strony ubezpieczyciela stanowią największą wartość dla firm operujących na zmieniających się, ryzykownych i politycznie niepewnych rynkach zbytu. To szczególnie istotne dla polskich przedsiębiorców, którzy coraz śmielej konkurują na arenie światowej, eksplorując nowe rynki. Z tego powodu należy wskazać na produkty ubezpieczeniowe, gwarancyjne i finansowe, które w ostatnich latach wprowadziła KUKE dla wsparcia polskich eksporterów i eksportu. Dzięki tym innowacjom KUKE, początkowo z typowego ospałego państwowego quasi urzędu, stało się jednym z liderów branży ubezpieczeń należności w Polsce.

W procesie dojrzwania krajowego rynku ubezpieczeń należności nie można pominąć roli wyspecjalizowanych brokerów, którzy pojawili się na rynku ok. 10 lat temu i odgrywają kluczową rolę w jego kształtowaniu. To dzięki nim średnie i małe firmy mają dostęp do rozwiązań wcześniej zarezerwowanych dla ubezpieczycieli największych światowych koncernów. Wpłynęli także na stabilizację polityki cenowej ubezpieczycieli, łagodząc ich skłonność do gwałtownych podwyżek stawek, co jest istotne biorąc pod uwagę oligopolistyczny charakter rynku. Dzięki kompetencjom wyspecjalizowanych brokerów, konkurencja między ubezpieczycielami pozostaje znaczna, a klienci mają dostęp do pełnego spektrum rozwiązań, umożliwiając idealne dostosowanie umów ubezpieczeniowych do ich indywidualnych potrzeb.

**KRZYSZTOF CHECHŁACZ**  
wiceprezes grupa brokerska RiskMan

## MJM Brokers

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

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	164,73 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	164,73 mln zł
w tym komunikacja	→	146,36 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	20,46 mln zł	20,46 mln zł	
2022	12,80 mln zł	12,80 mln zł	

### Specjalizacje

	produktowe		branżowe
floty		TSL	
komunikacja		dealerzy samochodowi	
NNW		leasingodawcy	
OCPD			

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
Ergo Hestia	1	Chubb	1
Compensa	2	Generali	2
PZU	3	Uniq	3
Warta	4	Colonnade	4
Wiener	5	InterRisk	5

### Platforma likwidacji szkód dla klientów MJM



MJM Brokers jest wiodącym na polskim rynku brokerem ubezpieczeniowym. Specjalizujemy się w ubezpieczeniach komunikacyjnych. Z racji naszej specjalizacji posiadamy szeroką wiedzę i doświadczenie w zakresie likwidacji szkód. Obsługując rocznie tysiące szkód naszych klientów, dbamy o każdy szczegół szeroko rozumianej likwidacji szkód. Kładziemy nacisk na dostępność naszych likwidatorów, możliwość stałego kontaktu dla klienta, szybką i sprawną obsługę każdej szkody. Uznaliśmy również, że likwidacja szkód na najwyższym poziomie nie jest możliwa bez nowoczesnego systemu informatycznego, który będzie spełniał wszystkie potrzeby klienta oraz likwidatora szkody, który będzie dawał możliwość bezpośredniego kontaktu, wymiany danych i dokumentów, a jednocześnie będzie prosty w obsłudze i szybki w działaniu.

W MJM Brokers stworzyliśmy własny, autorski system informatyczny do obsługi szkód. Ogromną zaletą projektowania systemu dla siebie jest to, że nie trzeba dopasowywać się do rozwiązań już istniejących lub narzucanych np. przez duże korporacje, a niekoniecznie spełniających oczekiwania brokera i jego klientów. Każdy klient ma inne potrzeby, počawszy od preferowanego sposobu zgłaszania szkód, kontaktowania się z likwidatorem, uzupełniania dokumentacji, ilości dodatkowych informacji i danych.

System ten ma poprawiać jakość pracy zespołów likwidacyjnych. Nasze szablony stosowane w każdego rodzaju ryzykach ubezpieczeniowych wymagają zawsze najpotrzebniejszych danych. W żaden sposób nie idziemy na ilość gromadzonych danych, ale stawiamy na ich jakość. Na oszczędność czasu i efektywność. Moduł dla klienta jest przejrzysty, przyjemny dla oka, ale zawierający wszystkie najważniejsze informacje zarówno w widoku ogólnym listy szkód, jak i w szczegółach danej szkody. Bardzo intuicyjny i prosty przegląd dokumentacji zgromadzonej w sprawie, szybki dostęp do rozliczeń oraz historii podjętych czynności w danym temacie to kolejne zalety systemu. Wszystkie wykonane operacje opatrzone są imieniem i nazwiskiem, datą i godziną. Dajemy możliwość bezpośredniego kontaktu między użytkownikami systemu zgodnie z nadanymi uprawnieniami. Wszystkie zmiany w systemie widzimy w czasie rzeczywistym i każda ze stron w tym samym momencie je widzi. Klient ma możliwość w każdej chwili i bez żadnego opóźnienia wygenerować raport z dowolnej liczby własnych szkód. To tylko jedne z podstawowych funkcji systemu w module dla klienta, ale w rzeczywistości jest ich dużo, dużo więcej. Następną grupą użytkowników systemu są operatorzy MJM, czyli likwidatorzy merytoryczni. Dla naszych likwidatorów system szkodowy jest podstawowym narzędziem pracy. Dzięki automatycznym rozwiązaniom zaprojektowanym w systemie prowadzenie korespondencji, podłączanie dokumentów, nadzór nad przebiegiem szkody, kontrola bieżących zadań realizowane są z dużymi ułatwieniami dla likwidatora. Serwisy naprawcze oraz sieci serwisów naprawczych, z którymi ściśle współpracujemy jako MJM, również mają swoje moduły w systemie, z których z powodzeniem korzystają. Z perspektywy likwidatora szkody bezpośredni kontakt z serwisami za pomocą systemu jest najszybszą i najwygodniejszą z opcji kontaktu. Aktualizacja statusu naprawy, dodawanie dokumentów i zdjęć, zamieszczanie niezbędnych komentarzy, informacja o usługach dodatkowych, możliwość połączenia się z systemem eksperckim i wykonanie kosztorysu to tylko niektóre czynności, jakie nasz system umożliwia serwisowi.

**MATEUSZ ŁAPACZ**

dyrektor Działu Likwidacji Szkód MJM Brokers



## Maximus Broker

Domeną firmy jest obsługa jednostek samorządu terytorialnego oraz spółek komunalnych. W ciągu ostatnich lat wdrożyliśmy wiele specjalnych programów ubezpieczeniowych o zasięgu ogólnopolskim dedykowanych właśnie dla klientów samorządowych, w tym m.in. program ubezpieczenia funkcjonariuszy publicznych, programy branżowe na grupowe ubezpieczenie na życie czy też programy ubezpieczenia środowiskowego.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	144,69 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	58,48 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	86,21 mln zł
w tym komunikacja	→	21,70 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	18,57 mln zł	18,57 mln zł	
2022	16,47 mln zł	16,47 mln zł	

### Specjalizacje

	produktowe		branżowe	
majątek		samorządy		
komunikacja		jednostki sektora finansów publicznych		
grupowe na życie		spółki komunikacyjne		
OC ogólne		grupy zawodowe		
OC zawodowe		przemysł		
D&Q		przedsiębiorstwa wodno-kanalizacyjne		

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Colonnade	1	
TUW	2	KUKE	2	
Compensa	3	Chubb	3	
Warta	4	Leadenhall	4	
PZU	5			

### Nowe możliwości, nowe ryzyka



Szeroko zakrojony projekt związany z Krajowym Planem Odbudowy i Zwiększenia Odporności (KPO) stwarza szansę wzmocnienia polskiej gospodarki przy jednoczesnym rozwoju ubezpieczeń strategicznych inwestycji czy jednostek samorządów terytorialnych. W 2024 r. Polska wnioskuje o 23 mld euro. Całość funduszy KPO to 59,8 mld euro, na które składa się 25,27 mld euro dotacji oraz 34,54 mld euro preferencyjnych pożyczek. W ramach przekazanych środków Polska realizować będzie nowe inwestycje, zwiększy zatrudnienie oraz rozwinię nowoczesne technologie. Zakożenia te będą realizowane przy znacznym udziale jednostek samorządu, dla których KPO jest zarówno szansą na rozwój, jak i dużym wyzwaniem. Istotne zatem jest, aby zmniejszyć potencjalne ryzyko dodatkowych zagrożeń poprzez właściwy dobór ubezpieczeń. Znaczna część środków przeznaczona zostanie na sfinansowanie inwestycji związanych z zieloną energią. Ich celem będzie zwiększenie udziału energii odnawialnej w polskim miksie energetycznym i obniżenie emisyjności. Jednostki samorządu terytorialnego będą mogły wnioskować o środki na poprawę efektywności energetycznej swoich budynków. Ten przedmiot ubezpieczenia z pewnością będzie coraz częściej wskazywany jako istotny przez naszych klientów. Już teraz możemy zaobserwować zaangażowanie samorządów w programy umożliwiające sfinansowanie odnawialnych źródeł energii u swoich mieszkańców.

KPO obejmuje również takie inwestycje jak wsparcie zrównoważonej gospodarki wodno-ściekowej na terenach wiejskich. Tym samym ubezpieczenie tego typu infrastruktury spowoduje wzrost wartości majątku zgłaszanego do ubezpieczenia przez naszych klientów.

Pod względem ubezpieczeniowym, interesujące przedstawiają się wyzwania związane z elektromobilnością. Potrzeby naszych klientów będą obejmowały ochronę zarówno samych pojazdów, jak i infrastruktury do ich ładowania. Za postępującym rozwojem ilościowym oraz jakościowym będą musiały pójść nakłady na Państwową Straż Pożarną oraz jednostki Ochotniczych Straży Pożarnych. Pojazdy elektryczne spowodują znaczący wzrost wartości flot zgłaszanych przez samorządy oraz zakłady komunalne, coraz częściej korzystające np. z elektrycznych autobusów. Modułowy sposób budowy tych aut, a tym samym konieczność wymiany całych podzespołów (często bez możliwości ich naprawy), z pewnością będzie miał wpływ na wysokość średniej szkody w zakresie szkód komunikacyjnych.

W ramach KPO będą realizowane również inwestycje w infrastrukturę drogową. Kwota przewidziana na zwiększenie bezpieczeństwa transportu wynosi 4,7 mld zł. Część z tych środków trafi do zarządców dróg i służb kontrolnych.

Ostatnia kampania samorządowa pokazała, że istnieje konieczność wspierania przez lokalnych władarzy rozwoju infrastruktury przeciwdziałającej wykluczeniu cyfrowemu. Może to mieć postać inwestycji w rozwój tej infrastruktury oraz nawiązanie partnerstwa z dostawcami usług internetowych. Samorząd może to realizować poprzez udostępnianie infrastruktury dostawcom usług, wspólne finansowanie projektów lub tworzenie programów wspierających dostęp do internetu. Łatwy dostęp do szybkiego internetu jest bardzo często pojawiającym się postulatem mieszkańców, zwłaszcza w dobie możliwości pracy zdalnej. Internet umożliwia również komunikację elektroniczną pomiędzy urzędem a mieszkańcem. Stawia przed tym pierwszym dodatkowe wymagania w zakresie jej bezpieczeństwa.

Powyższe przykłady obrazują, że przed samorządem okres intensywnego rozwoju, a przed brokerem obsługującym taki samorząd, pojawia się konieczność poprawnej identyfikacji ryzyk i dobór właściwych zakresów ubezpieczenia dopasowanych do nowej specyfiki.

**MATEUSZ OLEWCZYŃSKI**

zastępca dyrektora Biura Ubezpieczeń Majątkowych ds. Ubezpieczeń Maximus Broker

## Inter-Broker

Spółka Inter-Broker specjalizuje się przede wszystkim w brokerskiej obsłudze podmiotów sektora publicznego, w szczególności zaś jednostek samorządu terytorialnego – obsługuje około 400 miast, gmin i powiatów na terenie całego kraju. Ważną grupą klientów są również podmioty związane z mieszkalnictwem, usługami komunalnymi jak i firmy produkcyjne. Działa na polskim rynku od 1998r. Obecnie zatrudnia 70 osób i prowadzi 8 placówek na terenie kraju. Jest pierwszym brokerem w Polsce, który otrzymał Godło Teraz Polska na całą usługę brokerską.

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	121,90 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	26,21 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	95,68 mln zł
w tym komunikacja	→	19,73 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	17,22 mln zł	17,04 mln zł	0,15 mln zł
2022	15,05 mln zł	15,01 mln zł	0,52 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		samorządy	
OC ogólne, zawodowe		finanse publiczne	
komunikacja, floty		mieszkalnictwo wielorodzinne	
na życie		uczelnie wyższe	
transportowe		przemysł	
osobowe		grupy zawodowe	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Chubb	1
Warta	2	Leadenhall	2
Ergo Hestia	3		
grupa VIG	4		
Uniqa	5		

### Najważniejszy jest człowiek



Jako współzałożyciel i prezes spółki Inter-Broker, działającej ponad 25 lat na rynku brokerów ubezpieczeniowych, jestem przekonany, że najważniejszy w tej branży jest człowiek. Może pojawić się zarzut, że to stwierdzenie banalne, nastawione na poklask, podkreślanie pozytywnego wizerunku spółki. Nieważne, bo wiem, że to prawda. Chodzi zarówno o pracowników, współpracowników, jak i klientów, nawet, jak to w naszym przypadku, gdy są nimi głównie jednostki samorządu terytorialnego, to przecież rozmawia się z człowiekiem, a celem jest dobro ludzi.

Warto to podkreślać w czasach coraz powszechniejszego wykorzystywania algorytmów sztucznej inteligencji na rynku ubezpieczeń. Nie negujemy nowoczesnych technologii, choć wiadomo, że AI może nie tylko wspomagać, ale też generować zagrożenia. Nie unikając w szczególności, uważam, że najważniejsze, aby nie zastępować ludzkiej wiedzy i umiejętności, nie deprecjonować udziału człowieka.

Ponieważ człowiek jest najważniejszy i to od niego zależy sukces naszej spółki, dbamy chociażby o podnoszenie kwalifikacji oraz tworzenie i oferowanie nowatorskich rozwiązań. W tym kontekście wspomnę jedynie o dedykowanych studiach podyplomowych w Wyższej Szkole Gospodarki, z programem specjalnie przygotowanym dla naszych pracowników, uwzględniającym główny profil działalności spółki, w których uczestniczy prawie połowa naszych brokerów. Nie wyobrażam sobie bowiem, aby nastawiać się przede wszystkim na poznawanie i wykorzystywanie AI, aby identyfikowanie i reagowanie na potrzeby innych czy kontakty z innymi odbywały się przy niewielkim udziale człowieka, aby ważne dla ludzi decyzje podejmowały „sztuczne umysły”.

**ROBERT KOŻUCHOWSKI**  
prezes zarządu Inter-Broker

## Grupa Brokerska Odys

Od ponad 20 lat jako broker jesteśmy doradcą największych przedsiębiorstw, jednostek samorządowych i innych podmiotów gospodarczych. Zróżnicowane potrzeby naszych klientów są dla nas inspiracją do tworzenia nowych rozwiązań i ciągłego doskonalenia standardów.

- obsługujemy blisko 2000 klientów,
- co roku nasi klienci powierzają nam obsługę ponad 15 000 umów ubezpieczenia,
- rocznie pomagamy naszym klientom w likwidacji ponad 3 500 szkód.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Business Insurance Brokers

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	101,87 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	11,12 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	90,75 mln zł
w tym komunikacja	→	32,08 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	15,99 mln zł	15,99 mln zł	0,09 mln zł
2022	12,03 mln zł	12,03 mln zł	0,13 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		produkcja ciężka	
OC ogólne		transport, spedycja	
komunikacja		produkcja lekka	
OC zawodowe		budownictwo	
transport		gospodarka odpadami	
D&O		jednostki samorządowe	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Uniqą	1	Allianz Trade	1
PZU	2	KUKE	2
Ergo Hestia	3	Chubb	3
Warta	4	Leadenhall	4
InterRisk	5	Colonnade	5

Dale dla grupy Odys.

### Zmiany w relacjach na przestrzeni lat



Historia Grupy Brokerskiej Odys sięga początku lat 90., a od 2000 r. spółka przekształciła się w brokera ubezpieczeniowego jako spółka prawa handlowego i rozwija się do dziś.

Dla klientów w końcówce lat 90., broker kojarzył się z agentem ubezpieczeniowym, a sama nazwa nawet w oficjalnych rozporządzeniach funkcjonowała jako makler ubezpieczeniowy.

Pojawiały się pierwsze prace magisterskie i opracowania papierowe na temat maklerów ubezpieczeniowych.

W tych latach kontakty brokerów z klientami oparte były na stacjonarnych spotkaniach, wielu kilometrach podróży, na telefonach stacjonarnych, faksach oraz na korespondencji wysyłanej pocztą i ofertach pisanych na maszynach przez kalkę.

Pewnie mało kto pamięta, kiedy telefony komórkowe i komputery weszły do naszego brokerskiego życia.

Wielu klientów z tamtych czasów, trwa przy tych samych brokerach od lat, bo przeszli z nimi nie tylko archaiczne jak na obecne czasy środki komunikacji, ale też wiele ciężkich chwil związanych ze szkodami. Wielu brokerów ma dzisiaj ze swoimi klientami kontakty wręcz przyjacielskie.

Ci, którzy to pamiętają, a jest ich stosunkowo niewiele, mają na pewno jeszcze jedno skojarzenie – konkurencję pomiędzy brokerami opartą nie zawsze na etycznych działaniach.

Wszyscy byli młodzi i energiczni i mimo niedogodności technicznych walczyli na rynku bardzo zaciekle.

Podobnie rzecz się ma, jeżeli chodzi o współpracę z ubezpieczycielami, kto nie pamięta tego jak się przygotowywało papierowe wykazy polis, a prowidze z zakładów ubezpieczeń otrzymywało czekami.

Jak to wygląda dzisiaj, wszyscy wiemy. Klienci, brokerzy i zakłady ubezpieczeń żyją w ugruntowanej symbiozie, a i działania środowiska ubezpieczeniowego w tym stworzenie branżowych stowarzyszeń, izb czy opracowanie chociażby kodeksu etyki brokerskiej, spowodowały, że tylko nieliczne jednostki z tego grona pozwalają sobie dzisiaj na nieetyczne zachowania względem siebie i prędzej czy później zostaną z niego wykluczone.

Brokerzy chętnie ze sobą współpracują, konsolidują się i rozwijają nie tylko na rynku polskim, ale i na rynkach europejskich, zakłady ubezpieczeń podążają za brokerami z nowymi produktami i rozszerzają swój terytorialny zasięg działalności.

Aktualnie kontakty z klientami są oparte na najnowszych zdobyczach techniki i nikt nie ma wątpliwości, kim jest broker, a kim agent ubezpieczeniowy, ich świadomość ubezpieczeniowa jest już bardzo duża, a zakłady ubezpieczeń rozmawiają z brokerami jak ze swoimi najlepszymi klientami.

Jedno przez te lata pozostało niezmiennie, relacje pomiędzy klientem a brokerem. Dalej są one oparte na zaufaniu, prawdomówności, fachowości i przyjacielskich stosunkach.

Dlatego pokuszę się o stwierdzenie, że rynek brokerski będzie się zmieniał technologicznie, będzie podążał za zmianami rynkowymi, będą następowały zmiany pokoleniowe i konsolidacje, ale to są tylko narzędzia, które pozwolą na szybszy rozwój brokerów, co nie zmienia faktu, że bez zaufanych, stałych klientów byśmy nie istnieli i w tym miejscu wszystkim brokerom, którzy pamiętają lata 90. i tym, którzy dzisiaj dopiero zaczynają swoją brokerską przygodę życząc stałych, lojalnych, oddanych klientów, a klientom, aby trafiali na przyjaciół wśród brokerów.

MARTA ŚWIERBLEWSKA

rzecznik prasowy w imieniu zarządu Grupy Brokerskiej Odys

# GRUPA BROKERSKA ODYS SP. Z O.O.

**BROKER UBEZPIECZENIOWY**



*WSZELKIE TRUDNOŚCI NASZYCH KLIENTÓW  
POKONUJEMY PRZENIKLIWOŚCIĄ,  
MĄDROŚCIĄ I OSIĄGNIĘTĄ WIEDZĄ.*



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

## Exito Broker

Exito Broker jest firmą świadczącą usługi doradztwa i pośrednictwa ubezpieczeniowego. Jako broker ubezpieczeniowy dostarczamy naszym klientom kompetentną i wiarygodną ochronę ubezpieczeniową ich aktywów i interesów.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Eko Broker, PIB Re, PIB Broker, TransBrokers.eu, Resolutions

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	55,25 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	2,06 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	16,13 mln zł
w tym komunikacja	→	4,93 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	10,17 mln zł	10,17 mln zł	1,05 mln zł
2022	8,62 mln zł	8,12 mln zł	0,64 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
finansowe (gwarancje)		budownictwo i infrastruktura	
OC (ogólne, zawodowe, D&O)		morska i stoczniowa	
morskie i stoczniowe		przemysł ciężki	
CAR / EAR, ALOP		handel i usługi	
majątek		komunikacja + TSL	
komunikacja		służba zdrowia	

### Ubezpieczyciele

#### specjalistyczni

PZU	1
Ergo Hestia	2
Warta	3
Uniqa	4
Allianz Trade	5

## Integrum Broker

Korzystając z kilkunastoletniego doświadczenia zawodowego naszych brokerów i ich wieloletniej obecności na rynku, skutecznie dbamy o interesy naszych klientów w ich relacjach z towarzystwami ubezpieczeń. W tym właśnie celu tworzymy kompleksowe programy ochrony oraz poszukujemy nowatorskich rozwiązań ubezpieczeniowych zarówno dla dużych jak i mniejszych przedsiębiorstw, instytucji samorządowych i publicznych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Proasekuracja, ZZ Brokers

Powiązane spółki agencyjne: Projekt Polisa

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	66,43 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	9,31 mln zł	6,86 mln zł	
2022	8,20 mln zł	5,93 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		produkcja przemysłowa i spożywcza	
floty		handel hurtowy i detaliczny	
osobowe		usługi transportowe i przewoźnicy	
transportowe		budownictwo i nieruchomości	
gwarancje ubezpieczeniowe		samorząd i administracja państwa	
OC i D&O		ubezpieczenia podróżne	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
Warta	1	Colonnade	1
Ergo Hestia	2	Chubb	2
PZU	3	Europ Assistance	3
Uniqa	4	Inter	4
Allianz	5	Agro TUW	5

Dane dla grupy Integrum.

## Aspergo

W Aspergo zawsze stoimy po stronie klienta i reprezentujemy go w kontakcie z ubezpieczycielami. Jesteśmy kancelarią brokerską z Krakowa, która przez 15 lat z zaangażowaniem budowała swoją pozycję lidera w Małopolsce.

Wykorzystujemy naszą wiedzę, pomagając w skutecznym i kompleksowym zabezpieczeniu sektora budowlanego, jednostek samorządu terytorialnego i szeroko rozumianego biznesu. Dzięki naszej długoletniej współpracy z ubezpieczycielami i stałej obserwacji rynku nasi klienci zyskują partnera o sprzyjającej pozycji negocjacyjnej.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	44,60 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	3,33 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	24,10 mln zł
w tym komunikacja	→	8,60 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	9,30 mln zł	8,18 mln zł	1,47 mln zł
2022	7,42 mln zł	7,24 mln zł	1,01 mln zł

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
mienie 	podmioty publiczne 
OC 	podmioty budowlane 
finansowe 	mieszkalnictwo 
floty 	
na życie i medycyna 	

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

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

## inBroker NET

Nasze relacje biznesowe opieramy na wzajemnym zaufaniu i przejrzystości metod działania. Dzięki temu mBroker NET rozwija się dynamicznie, głównie za sprawą zadowolonych z usług klientów, którzy polecają nas swoim partnerom biznesowym.

Elastyczne podejście do indywidualnych potrzeb klientów oraz posiadana wiedza i umiejętności, umożliwiają nam tworzenie nowych rozwiązań, które gwarantują najwyższą jakość ochrony ubezpieczeniowej przy zachowaniu poziomu kosztów na akceptowalnym poziomie.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: mBroker NET

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	60,58 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	60,58 mln zł
w tym komunikacja	→	10,64 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	8,88 mln zł	8,88 mln zł	2,73 mln zł
2022	7,18 mln zł	7,18 mln zł	2,27 mln zł

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek 	handel detaliczny 
floty 	handel hurtowy 
OC 	zakłady produkcyjne 

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

Generali	1
Ergo Hestia	2
Compensa	3
PZU	4
Warta	5

## Maxima Fides

Przez cały, ponad 20-letni, okres naszej działalności jesteśmy firmą, której zaufali właściciele i menedżerowie setek instytucji, przedsiębiorstw, jednostek administracji rządowej i samorządowej. Ponad 200 000 osób korzysta z ochrony w ramach przygotowanych przez nas programów ubezpieczeń na życie, ubezpieczeń zdrowotnych, emerytalnych oraz od następstw nieszczęśliwych wypadków.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	51,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	8,20 mln zł	8,03 mln zł	
2022	8,22 mln zł		

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		samorządy	
OC ogólne		jednostki sektora finansów publicznych	
komunikacja		przemysł ciężki	
finansowe		przemysł lekki	
na życie		spożywcza	
D&O		usługi	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Saltus	1
InterRisk	2	AWP P&C	2
Warta	3	Chubb	3
PZUW	4	Inter	4
PZU Życie	5		

## Polonica Broker

Zapewniamy każdemu z naszych klientów indywidualne podejście do oczekiwań związanych z ubezpieczeniami. Nasza codzienna praca to zarówno nieskomplikowane jednorazowe ubezpieczenia, jak i wielomiesięczne projekty wymagające zaawansowanej wiedzy i organizacji zespołu. Wspólnie poszukujemy najlepszych rozwiązań, ponieważ zawsze identyfikujemy się z potrzebami naszych klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy


### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	59,30 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	23,10 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	36,20 mln zł
w tym komunikacja	→	8,20 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	7,44 mln zł	7,44 mln zł	
2022	6,45 mln zł	6,45 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł	
na życie		handel i usługi	
techniczne		TSL	
OC / CPI		samorządy	
floty		mieszkalnictwo	
OC, D&O			

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Atradius	1
Ergo Hestia	2	Lloyd's	2
grupa VIG	3	Medicover	3
Warta Życie	4	Credento	4
PZU	5	Allianz Global Corporate&Specialty	5

## Metropolis

Naszą misją jest profesjonalne zarządzanie ryzykiem w biznesie klientów. Działania zespołu Metropolis opierają się na merytoryce, rzetelności i kompleksowości obsługi gwarantującej poczucie bezpieczeństwa. Niezwykła dbałość o relacje pomiędzy partnerami biznesowymi jest znakiem firmowym Metropolis, a zarazem gwarantem ponadprzeciętnych korzyści dla naszych klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	33,53 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	9,68 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	23,85 mln zł
w tym komunikacja	→	4,01 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	5,65 mln zł	5,41 mln zł	0,64 mln zł
2022	3,89 mln zł	3,73 mln zł	0,44 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		samorządy	
na życie		agrobiznes	
floty		przetwórstwo	
OC ogólne			

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	TU Zdrowie	1
Generali	2	VH	2
InterRisk	3	Colonnade	3
Uniqą Życie	4		
PZU Życie	5		

## Transbrokers.eu

Transbrokers.eu tworzą ludzie z pasją i zaangażowaniem w zakresie ubezpieczeń dla branży TSL. Skupienie się wyłącznie na ubezpieczeniach transportowych pozwoliło nam zdobyć unikalne know-how, doświadczenie i kompetencje. Misją spółki jest sprawienie, że ubezpieczenia dla transportu będą realizowane zgodnie z zasadą smart&fair. Stawiamy na automatyzację i nowoczesny sposób obsługi klientów.

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Exito Broker, EKO Broker, PIB RE, Resolutions

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	27,74 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	27,74 mln zł
w tym komunikacja	→	9,11 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	5,53 mln zł	5,26 mln zł	0,98 mln zł
2022	5,14 mln zł	4,90 mln zł	0,79 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
transportowe – TSL		TSL	
komunikacja			

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Colonnade	1
Ergo Hestia	2		
Warta	3		
Wiener	4		
Generali	5		



## Carbo Asecura

Od 1993 roku reprezentujemy interesy naszych klientów jako pośrednik ubezpieczeniowy. Zapewniamy usługi na najwyższym poziomie, dbając o dostosowanie programów ubezpieczeniowych do ich indywidualnych potrzeb.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: CA Sport Broker












### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	38,20 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	17,46 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	20,74 mln zł
w tym komunikacja	→	4,82 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	5,40 mln zł	5,33 mln zł	0,46 mln zł
2022	4,88 mln zł	4,78 mln zł	0,15 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		samorządy	
OC ogólne		oświata	
na życie		MSP	
komunikacja / floty		budowlana	
D&O		produkcyjna	
zdrowotne			

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	TU Zdrowie	1
Ergo Hestia	2	KUKE	2
Warta	3	PZU Życie	3
Warta Życie	4	Allianz Trade	4
Uniqa	5		

## Saga Brokers

Jedna z najstarszych firm brokerskich w Polsce (1990), od początku rozwijająca specjalizację w obsłudze grup zawodowych. Wieloletnia współpraca z większością klientów potwierdza skuteczność Saga Brokers w zaspokajaniu ich potrzeb ubezpieczeniowych na każdym etapie współpracy - od rozpoznania tych potrzeb do realizacji postępowań szkodowych. Za fundamentalne znaczenie dla budowania trwałego zaufania klientów spółka uznaje również intensywną działalność edukacyjną i indywidualne podejście do wymagających takiego podejścia klientów, nie wykluczające niezbędnej automatyzacji procesów poprzez cyfryzację obsługi.

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	28,60 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,04 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	27,56 mln zł
w tym komunikacja	→	1,00 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	5,27 mln zł	5,20 mln zł	1,32 mln zł
2022	4,65 mln zł	4,55 mln zł	1,16 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
OC zawodowe		grupy zawodowe	
OC ogólne		mieszkalnictwo	
zdrowie		transport	
majątek			

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	PZU	1
Ergo Hestia	2	Colonnade	2
Warta	3	TU Zdrowie	3
Allianz	4	TUW	4
Uniqa	5	LMG Försäkrings AB	5

## Rema Broker

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 2023 r.

Ogólnie	→	52,92 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	52,92 mln zł
w tym komunikacja	→	38,11 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	5,22 mln zł	5,22 mln zł	1,74 mln zł
2022	4,55 mln zł	4,55 mln zł	1,42 mln zł

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
floty 	transport międzynarodowy 
komunikacja 	handel 
transportowe 	przemysł 
OC ogólne 	usługi 
majątek 	budownictwo 
OC zawodowe 	samorządy 

### Ubezpieczyciele

kluczowi	specjalistyczni
PZU 1	Leadenhall 1
Balcia 2	
Ergo Hestia 3	
Warta 4	
Inter 5	

## mBroker NET

Nasze relacje biznesowe opieramy na wzajemnym zaufaniu i przejrzystości metod działania. Dzięki temu mBroker NET rozwija się dynamicznie, głównie za sprawą zadowolonych z usług klientów, którzy polecają nas swoim partnerom biznesowym.

Elastyczne podejście do indywidualnych potrzeb klientów oraz posiadana wiedza i umiejętności, umożliwiają nam tworzenie nowych rozwiązań, które gwarantują najwyższą jakość ochrony ubezpieczeniowej przy zachowaniu poziomu kosztów na akceptowalnym poziomie.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: inBroker NET

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	48,39 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	47,47 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	0,93 mln zł
w tym komunikacja	→	0,02 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	5,11 mln zł	5,11 mln zł	1,16 mln zł
2022	5,03 mln zł	5,03 mln zł	0,83 mln zł

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
grupowe na życie 	handel detaliczny 
zdrowotne 	handel hurtowy 
	zakłady produkcyjne 

### Ubezpieczyciele

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

## IRCA

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

Na podstawie strony internetowej firmy

## Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	44,49 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	19,93 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	24,06 mln zł
w tym komunikacja	→	0,50 mln zł

## Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	5,06 mln zł	5,06 mln zł	0,12 mln zł
2022	4,66 mln zł	4,66 mln zł	0,13 mln zł

## Specjalizacje

produktowe		branżowe	
D&O		automotive	
grupowe na życie		instytucje finansowe	
zdrowotne		IT	
OC ogólne		przemysł	
OC zawodowe		farmacja	

## Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	PZU	1
Colonnade	2	TU Zdrowie	2
Uniqa	3	Generali	3
Uniqa Życie	4	Allianz	4
Warta	5		

## Grupa CRB

Grupę brokerską CRB tworzą doświadczeni specjaliści z takich dziedzin, jak ubezpieczenie należności, gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia majątkowe i specjalistyczne dla firm, a także faktoring, dzięki temu świadczymy dla Państwa usługi na najwyższym poziomie merytorycznym. Jako licencjonowany broker współpracujemy zarówno z segmentem korporacyjnym jak i doradzamy małym i średnim przedsiębiorstwom.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Credit Risk Brokers, CRB Insurance Solutions, CRB Surety Bonds, CRB Centrum

## Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	30,62 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,52 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	30,10 mln zł
w tym komunikacja	→	0,75 mln zł

## Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	4,87 mln zł	4,83 mln zł	1,38 mln zł
2022	4,63 mln zł	4,59 mln zł	1,37 mln zł

## Specjalizacje

produktowe		branżowe	
ubezpieczenie należności		produkcja	
gwarancje ubezpieczeniowe		budowlana	
mienie + utrata zysku		handel	
OC ogólne		automotive	
CAR / EAR			
floty			

## Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	Allianz Trade	1
Ergo Hestia	2	KUKE	2
PZU	3	Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros	3
Generali	4	Compagnie Francaise d'Assurance Pour le LE Commerce Exterieur	4
Wiener	5	Credendo	5

Dane dla grupy CRB: Credit Risk Brokers, CRB Insurance Solutions, CRB Surety Bonds, CRB Centrum.

## Klim Brokers

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.

Na podstawie strony internetowej firmy











### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	29,85 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	13,15 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	4,87 mln zł	4,70 mln zł	
2022	3,96 mln zł	3,87 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
komunikacja 	firmy transportowe 
transportowe 	handel 
na życie 	firmy produkcyjne 
OC ogólne 	administracja państwowa 
majątek 	samorządy 
D&O 	gospodarowanie odpadami 

### Ubezpieczyciele

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

## Equinum Broker

Naszą misją jest profesjonalne doradztwo w zakresie ubezpieczeń i zarządzania ryzykiem majątkowym klientów oraz tworzenie optymalnych warunków ochrony ubezpieczeniowej przy jednoczesnej minimalizacji kosztów.

Na podstawie strony internetowej firmy

PIB Broker, Tmasbrokers.eu, Exito Broker, Eko Broker, PIB Re, ReSolutions











### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	38,03 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	21,34 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	16,34 mln zł
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	4,72 mln zł	4,66 mln zł	0,73 mln zł
2022	4,01 mln zł	3,89 mln zł	0,41 mln zł

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek 	produkcja 
OC ogólne 	budownictwo 
D&O 	podmioty lecznicze 
karnoskarbowe 	instytucje kultury 
grupowe na życie 	administracja państwowa 
grupowe zdrowotne 	IT 

### Ubezpieczyciele

kluczowi	specjalistyczni
PZU Życie 1	Chubb 1
Compensa Życie 2	Colonnade 2
PZU 3	TU Zdrowie 3
Uniqa 4	Ergo Hestia 4
PZUW 5	Warta 5

## Alfa Strategy

Alfa Strategy to niezależna kancelaria brokerska, która nieprzerwanie od kilkunastu lat oferuje pośrednictwo ubezpieczeniowe i doradztwo w zakresie zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym.

Skupiamy się nie tylko na dostarczaniu właściwych rozwiązań ubezpieczeniowych, ale również na identyfikacji, zarządzaniu oraz administrowaniu ryzykiem ubezpieczeniowym przedsiębiorstw ze wszystkich branż gospodarki.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	35,20 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,25 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	34,95 mln zł
w tym komunikacja	→	1,20 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	4,66 mln zł	4,43 mln zł	0,81 mln zł
2022	4,52 mln zł	4,33 mln zł	0,58 mln zł

### Specjalizacje

#### branżowe

TSL	
-----	---

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

Warta	1
Wiener	2
PZU	3
Ergo Hestia	4

## In Alium

In Alium jest spółką brokerską, która wspiera klienta w określeniu jego potrzeb w zakresie ubezpieczeń i zarządzaniu ryzykiem w przedsiębiorstwie i pomaga w uzyskaniu optymalnych ofert ubezpieczeniowych, dostosowanych do specyfiki działalności przedsiębiorstwa i branży, w której funkcjonuje.

W naszych działaniach uważnie analizujemy wizję i potrzeby klienta, wdrażając innowacyjne rozwiązania, zarówno z krajowego, jak i międzynarodowych rynków ubezpieczeniowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	41,30 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	7,75 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	33,55 mln zł
w tym komunikacja	→	6,00 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	4,18 mln zł	3,97 mln zł	
2022	4,05 mln zł	3,93 mln zł	

### Specjalizacje

#### produktowe

majątek		energetyka	
OC ogólne		telekomunikacja	
na życie		produkcja telewizyjna	
D&O		nieruchomości	
CAR / EAR			
komunikacja			

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

#### specjalistyczni

Ergo Hestia	1	Colonnade	1
Warta	2	Coface	2
Nationale-Nederlanden	3	KUKE	3
PZU	4	Allianz Trade	4
PZU Życie	5		

## CE Brokers

Od ponad 20 lat specjalizujemy się w gwarancjach ubezpieczeniowych dedykowanych firmom zabezpieczającym kontrakty. Pracujemy z przedsiębiorcami, którym dostarczamy wartościowy produkt będący niezbędnym elementem przy realizacji kontraktów na rynku zamówień publicznych i prywatnym.

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	28,47 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	28,47 mln zł
w tym komunikacja	→	1,29 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	4,11 mln zł	4,11 mln zł	-0,59 mln zł
2022	5,06 mln zł	5,06 mln zł	0,57 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
finansowe		budowlana	
majątek		klimatyzacja, wentylacja, chłodnictwo	
OC ogólne		grupy zawodowe (architekci, projektanci)	
komunikacja i floty			
OC zawodowe			
na życie			

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Uniqa	1	KUKE	1
Wiener	2	Credendo	2
Ergo Hestia	3	Eurobond International (Kft.)	3
Generali	4		
PZU	5		

## Renomia

Renomia jest wiodącym i międzynarodowym dostawcą usług doradztwa ubezpieczeniowego i finansowego z własnymi oddziałami w 13 krajach Europy Środkowej i Wschodniej a poprzez swojego udziałowca, 3 co do wielkości firmy brokerskiej na świecie, A.J.Gallagher, a także sieć partnerów, działa na całym świecie. Spółki Renomia Group specjalizują się w profesjonalnych rozwiązaniach ubezpieczeniowych dla różnych branż i sektorów. W Polsce reprezentowane są poprzez Alfa Brokers z Torunia i Renomia z Warszawy.

Powiązane spółki brokerskie: Renomia a.s. / Arthur J. Gallagher&Co

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	25,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	4,00 mln zł	4,00 mln zł	
2022			

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		technologia	
floty		budownictwo	
na życie / zdrowotne		przemysł wytwórczy	
D&O		nieruchomości	
gwarancje ubezpieczeniowe		przemysł samochodowy	
OC		inżynieria, projektowanie, planowanie	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Fortegra	1
PZU	2	Lloyd's	2
Warta	3	Coface	3
grupa VIG	4		
Uniqa	5		

## Modus

Kancelaria Brokerska Modus jest spółką prowadzącą działalność brokerską w zakresie ubezpieczeń od sierpnia 1997 roku. Jesteśmy firmą rodzinną, której właścicielami są brokerzy ubezpieczeniowi Leokadia i Rafał Trębski. Zarząd spółki pozostaje w niezmiennym składzie od ponad 22 lat. Wieloletnie doświadczenie zawodowe sprawia, iż spółka ciągle się rozwija, rozszerzając swój zakres działania na terenie całego kraju z zachowaniem wysokich standardów obsługi i bezpieczeństwa swoich partnerów ubezpieczeniowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	22,05 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	4,19 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	17,86 mln zł
w tym komunikacja	→	2,68 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	3,91 mln zł	3,62 mln zł	1,24 mln zł
2022	3,38 mln zł	3,26 mln zł	0,42 mln zł

### Specjalizacje

	produktowe		branżowe
majątek		samorządy	
floty		instytucje płatnicze	
OC ogólne		budowlana	
D&O		grupy zawodowe	
OC zawodowe		energetyka	
cyber		instytuty badawcze	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
Wiener	1	Colonnade	1
Warta	2	Leadenhall	2
PZU	3	PZU	3
Ergo Hestia	4	Generali	4
Uniqa	5	Ergo Hestia	5

## TSL Brokers

Jesteśmy zespołem brokerów, który nie boi się trudnych spraw czy nowych wyzwań. Powierzone nam zaufanie determinuje nas do działania w pokonywaniu barier. Realizujemy postawioną sobie misję z pełnym zaangażowaniem.

Osiągamy zamierzony cel dzięki transparentności w relacjach z naszym partnerem biznesowym, która przeradza się w udzielone nam zaufanie.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Poznański Dom Brokerski

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	34,29 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,32 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	33,97 mln zł
w tym komunikacja	→	30,49 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	3,58 mln zł	3,51 mln zł	0,60 mln zł
2022	3,12 mln zł	3,04 mln zł	0,58 mln zł

### Specjalizacje

	produktowe		branżowe
floty		transport drogowy ciężki	
transportowe		logistyka	
komunikacja		przemysł spożywczy	
majątek		e-commerce	
OC ogólne		branża budowlana	
gwarancje środowiskowe		gospodarka odpadami	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi
Ergo Hestia	1
Warta	2
PZU	3
Wiener	4
Uniqa	5

## ActioBroker

Misją ActioBroker jest świadczenie profesjonalnej usługi doradztwa ubezpieczeniowego dla klientów instytucjonalnych, kierując się indywidualnym podejściem do każdego z nich. Kluczowym celem spółki jest budowanie długofalowych relacji z klientem, opartych na zaufaniu, poczuciu bezpieczeństwa i partnerskiej współpracy. Starannie dobieramy optymalne rozwiązania ubezpieczeniowe, które najlepiej odpowiadają na potrzeby i ryzyka związane z działalnością naszych klientów.

Powiązane spółki brokerskie: współpraca na wyłączność z PWS Konstanta

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	94,36 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	30,30 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	64,06 mln zł
w tym komunikacja	→	7,54 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	3,54 mln zł	3,49 mln zł	
2022	2,88 mln zł	2,88 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
gwarancje ubezpieczeniowe 	kolejowa i energetyka kolejowa 
casco taboru szynowego 	drzewna i meblowa 
na życie i zdrowotne 	przemysł produkcyjny 
D&O 	budowlana 
OC zawodowe 	szużba zdrowia 
CAR / EAR 	uczelnie wyższe 

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Chubb	1
PZU Życie	2	Allianz Trade	2
Uniqa	3	Colonnade	3
Warta	4	InterRisk	4

## POL Brokers

Jesteśmy biurem brokerskim o wieloletnim doświadczeniu. Prowadzimy kompleksową obsługę ubezpieczeniową przede wszystkim wszelkich podmiotów gospodarczych, fundacji, jednostek samorządowych, wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	29,25 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	15,11 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	14,14 mln zł
w tym komunikacja	→	3,82 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	3,35 mln zł	3,35 mln zł	0,02 mln zł
2022	3,13 mln zł	3,13 mln zł	-0,06 mln zł

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
na życie 	samorządy 
osobowe 	placówki oświatowe 
floty 	
majątek 	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Lloyd's	1
PZU	2	Fortegra	2
InterRisk	3	Colonnade	3
Warta	4		
Ergo Hestia	5		



## Progress

Jako broker obsługujemy głównie klientów firmowych zarówno w zakresie grupowych ubezpieczeń na życie, grupowych ubezpieczeń zdrowotnych i pakietów medycznych oraz ubezpieczenia dużego majątku. Wdrażane przez nas programy ubezpieczeniowe mają charakter autorski i zawsze poprzedzone są wnikliwą analizą potrzeb klienta oraz obecnego stanu rzeczy.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	9,63 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	8,97 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	0,66 mln zł
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	3,31 mln zł	2,75 mln zł	
2022	2,90 mln zł	2,51 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		produkcja	
medyczne		przemysł	
majątek		finanse	
komunikacja i floty		handel	
D&O		usługi	
OC		małe i średnie przedsiębiorstwa	

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

Allianz, Allianz Życie	1
Warta, Warta Życie	2
grupa PZU	3
Unum	4
Nationale-Nederlanden	5

## Q Broker

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 2023 r.

Ogólnie	→	32,67 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	28,94 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	3,73 mln zł
w tym komunikacja	→	1,75 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	3,15 mln zł	3,15 mln zł	0,20 mln zł
2022	2,28 mln zł	2,28 mln zł	0,09 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
grupowe na życie		usługi	
opieka medyczna		produkcja	
majątek – mienie		samorządy	
komunikacja – floty			

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

PZU Życie	1	Chubb	1
Warta Życie	2	Allianz Trade	2
Uniqą	3		
Generali	4		
Unum	5		

## AFG Broker

AFG Broker ubezpieczeniowy jest niezależnym pośrednikiem ubezpieczeniowym. W AFG Broker realizujemy idee bezpiecznej codzienności. Naszym celem jest zapewnienie klientom maksymalnego poczucia bezpieczeństwa – to dlatego jesteśmy zawsze do ich dyspozycji.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	13, 98 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	2,67 mln zł	2,67 mln zł	1,23 mln zł
2022	2,24 mln zł	2,24 mln zł	0,95 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		paliwowa	
floty		fitness	
należności (finansowe)		mieszkalnictwo	
OC działalności		rozrywkowa	
D&O		rynek medyczny	
transportowe		hotelarska	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni
Warta	1	Allianz Trade	1
Ergo Hestia	2	Chubb	2
Compensa	3	TU Zdrowie	3
PZU	4	Inter	4
InterRisk	5	Colonnade	5

## Proffman Broker

Proffman Broker, posiadając wieloletnie doświadczenie w międzynarodowej obsłudze ubezpieczeniowej, oferuje sprawdzony model współpracy dla biznesu, sektora publicznego i klientów indywidualnych. Łączymy skuteczność w reprezentowaniu interesów klientów z głęboką znajomością rynku i najlepszymi dostępnymi rozwiązaniami ubezpieczeniowymi. Zawsze znajdziemy rozwiązanie, niezależnie od branży, rodzaju czy miejsca ubezpieczenia – na terenie kraju i poza jego granicami.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	14,6 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	2,62 mln zł	2,62 mln zł	0,03 mln zł
2022	2,09 mln zł	2,09 mln zł	0,04 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		podmioty sektora publicznego	
floty transportowe		transport	
OC ogólne i OC zawodowe		podmioty komercyjne i nowoczesne technologie	
ubezpieczenia jednostek pływających		morskie	
finansowe		jachty	
D&O		grupy zawodowe	

### Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
ubezpieczyciele zarejestrowani w kraju	1	ubezpieczyciele zarejestrowani za granicą	1

## L+O International

Jesteśmy brokerem ubezpieczeniowym funkcjonującym nieprzerwanie od ponad 30 lat na rynku ubezpieczeniowym. Specjalizujemy się w obsłudze podmiotów gospodarczych.

Na podstawie strony internetowej firmy

## Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	15,64 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	3,04 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	12,60 mln zł
w tym komunikacja		

## Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	2,60 mln zł	2,60 mln zł	0,60 mln zł
2022	2,25 mln zł	2,25 mln zł	0,57 mln zł

## Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek 	przemysł 
OC (ogólne i zawodowe) 	budownictwo energetyczne i ogólne 
na życie 	produkcja telewizyjna i filmowa 
finansowe 	produkcja spożywcza 
CAR / EAR 	nieruchomości 
D&O 	

## Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Chubb	1
Warta	2	Colonnade	2
Ergo Hestia	3	KUKE	3
Unum	4	Uniqa	4
Allianz	5	Europa	5

## BMK

Działamy już ponad 20 lat, obserwowaliśmy wiele, przeżyliśmy wiele – zgodnie z definicją potwierdzamy, że posiadamy doświadczenie. Serwis brokerski świadczymy na rzecz podmiotów gospodarczych z różnych branż najczęściej w sposób kompleksowy, prowadzimy politykę ubezpieczeniową w interesie klienta, dążymy do synergii procesów związanych z ubezpieczeniami. Oferujemy serwis brokerski z profesjonalną usługą prawną.

Na podstawie strony internetowej firmy

## Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	13,23 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	4,06 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	9,17 mln zł
w tym komunikacja	→	2,58 mln zł

## Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	2,17 mln zł	2,17 mln zł	0,36 mln zł
2022	1,89 mln zł	1,89 mln zł	0,40 mln zł

## Specjalizacje

produktowe	branżowe
OC ogólne 	przemysł 
majątek 	samorządy 
finansowe 	
D&O 	
na życie 	

## Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Europa	1
PZU	2	Colonnade	2
Uniqa	3	KUKE	3
Generali	4		
InterRisk	5		

## Certo Broker

Naszą siłą są ludzie i technologia. Jesteśmy brokerem ubezpieczeniowym specjalizującym się w zakresie ubezpieczeń na życie i ubezpieczeń zdrowotnych.

Na podstawie strony internetowej firmy





### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	64,22 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	60,83 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	3,62 mln zł
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	2,02 mln zł	2,02 mln zł	0,24 mln zł
2022	1,64 mln zł	1,64 mln zł	0,10 mln zł

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
na życie 	kolej 
zdrowotne 	IT 

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

PZU Życie	1
PZUW	2
Compensa	3
TU Zdrowie	4
Unum	5

## ReSolutions

Spółka ReSolutions została utworzona w roku 2011 jako niezależny podmiot skoncentrowany wyłącznie na świadczeniu usług brokerskich w zakresie reasekuracji. Spółka posiada szerokie kompetencje w zakresie plasowania ryzyk, administracji umów reasekuracji oraz wsparcia w procesie likwidacji i rozliczania szkód.

Głównym obszarem naszej działalności jest reasekuracja ryzyk majątkowych, technicznych, odpowiedzialności cywilnej oraz ryzyk segmentu Financial Lines.

Powiązane spółki brokerskie: Exito Broker, Eko Broker, PIB Re, PIB Broker, TransBrokers.eu

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	24,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	24,00 mln zł
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	1,70 mln zł	1,70 mln zł	0,57 mln zł
2022	2,48 mln zł	2,48 mln zł	1,28 mln zł

### Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek 	energetyka 
OC ogólne 	przemysł 
D&O 	branża kolejowa 
	administracja państwowa / samorządy 

## PIB Re

Podstawowym celem PIB Re (dawniej ECRB) jest aranżowanie reasekuracji fakultatywnej na rynkach zagranicznych i krajowym dla ubezpieczycieli lokalnych, których pojemności traktatowe mogą być jako niewystarczające dla zapewnienia pełnej ochrony ubezpieczeniowej. Innym elementem leżącym w zakresie zainteresowania i możliwości PIB Re są ryzyka wysoce specjalistyczne, dla których broker jest w stanie dostarczyć rozwiązania z zagranicznych rynków reasekuracyjnych, funkcjonujących w segmencie specjalisty.

Powiązane spółki brokerskie: Eko Broker, Exito Broker, PIB Broker, TransBrokers.eu, Resolutions

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	15,89 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	15,89 mln zł
w tym komunikacja		

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	1,63 mln zł	1,63 mln zł	0,85 mln zł
2022	1,02 mln zł	1,02 mln zł	0,83 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
Ship Builders' Risks		stocznie morskie	
OC ogólne		marine – ryzyka H&M i P&I	
PD		samorządy zawodowe	
D&O		biznes budowlano-montażowy	
CAR / EAR			

## Certum

Certum wspiera firmy produkcyjne i budowlane w zarządzaniu ryzykiem poprzez dedykowane i skuteczne rozwiązania ubezpieczeniowe. Nasz zespół brokerów posiada doświadczenie w ubezpieczeniach majątkowych, OC, budowlanych, finansowych, komunikacyjnych i grupowych. Wśród przedsiębiorstw obsługiwanych przez Certum są producenci mebli, opakowań, materiałów budowlanych, maszyn i urządzeń oraz wykonawcy robót budowlanych, firmy instalacyjne i transportowe.

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	8,43 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,25 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	7,18 mln zł
w tym komunikacja	→	1,96 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	1,38 mln zł	1,30 mln zł	0,24 mln zł
2022	1,15 mln zł	1,09 mln zł	0,15 mln zł

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		produkcja	
OC ogólne		budownictwo	
CAR / EAR		handel hurtowy	
gwarancje		usługi	
komunikacja		transport	
grupowe na życie		handel detaliczny	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	KUKE		1
Warta	2	Allianz Trade		2
Ergo Hestia	3	Europa		3
Wiener	4	Leadenhall		4
InterRisk	5	Coface		5

## Lion Brokers

Misją Lion Brokers jest zapewnienie naszym klientom optymalnej ochrony ubezpieczeniowej.

Pomagamy poznać i zrozumieć możliwe zagrożenia, na które narażone są przedsiębiorstwa i za pomocą skutecznych rozwiązań zapewniamy bezpieczne poczucie bezpieczeństwa.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	15,81 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	11,34 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	4,13 mln zł
w tym komunikacja	→	1,40 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	1,25 mln zł	1,25 mln zł	
2022	1,09 mln zł	1,09 mln zł	

### Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		placówki oświatowe	
medyczne		urzędy	
komunikacja		DPS	

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

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

## Guardian Progress Broker

Naszą przewagą jest zespół, który składa się z wysokiej klasy specjalistów z doświadczeniem pracy w towarzystwach ubezpieczeniowych oraz pośrednictwie ubezpieczeniowym. Jako broker specjalizujemy się w gwarancjach ubezpieczeniowych ułatwiających realizację kontraktów.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.






Ogólnie	→	5,02 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,43 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	3,59 mln zł
w tym komunikacja	→	0,61 mln zł

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	0,82 mln zł	0,82 mln zł	0,001 mln zł
2022	0,52 mln zł	0,52 mln zł	-0,01 mln zł

### Specjalizacje

#### produktowe

majątek	
OC ogólne	
gwarancje	
na życie	
zdrowie	

### Ubezpieczyciele

#### kluczowi

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

## EKO Broker

Naszą specjalizacją jest doradztwo i pośrednictwo w zakresie kompleksowych ubezpieczeń zakładów gospodarki odpadami; jest to efekt połączenia doświadczeń zawodowych kadry zarządzającej i kompetencji nabytych w trakcie negocjacji, aranżacji i obsługi polis, a także likwidacji szkód; nasz sukces to także wypadkowa kompetencji i profesjonalizmu naszych partnerów, doradców i konsultantów, a także stowarzyszeń i organizacji branżowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Exito Broker, PIB Re, PIB Broker, TransBrokers.eu, Resolutions








## Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	4,09 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,31 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	3,78 mln zł
w tym komunikacja	→	0,61 mln zł

## Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	0,80 mln zł	0,80 mln zł	-0,07 mln zł
2022	0,80 mln zł	0,80 mln zł	0,02 mln zł

## Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek 	zakłady związane z przetwórstwem odpadów, recyklingiem i branżą wodno-kanalizacyjną 
komunikacja 	
OC ogólne i zawodowe 	
D&O, cyber, karnoskarbowe, podatkowe 	
OC środowiskowe 	
zabezpieczenie roszczeń z tytułu magazynowania odpadów 	

## Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Wiener	1	Wiener	1
TUZ	2	TUZ	2
Ergo Hestia	3	Ergo Hestia	3
InterRisk	4	InterRisk	4
Colonnade	5	Colonnade	5

## Cover Force

Jesteśmy profesjonalnym brokerem ubezpieczeniowym, który kładzie ogromny nacisk na realizację misji „ubezpieczenia na twoich zasadach”. Wykorzystujemy naszą wiedzę i doświadczenie, aby szanować i skupiać się na decyzjach oraz potrzebach naszych klientów, dążąc do osiągnięcia wyznaczonych przez klienta celów. Nasze relacje z klientami opierają się na zasadach, które oni określają, zapewniając im pełną kontrolę nad procesem ubezpieczeniowym. Działamy zgodnie z prawem i etyką zawodu, stawiając zawsze decyzje klienta i jego oczekiwania budżetowe na pierwszym miejscu. Otwarci jesteśmy na współpracę bez wyłączności brokerskiej, a dzięki nowoczesnym narzędziom zapewniamy efektywną i szybką obsługę. Dostarczamy skuteczne i proste rozwiązania na miarę XXI wieku.

## Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	→	0,64 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,03 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	0,62 mln zł
w tym komunikacja	→	0,30 mln zł

## Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	0,10 mln zł	0,10 mln zł	0,05 mln zł
2022	0,005 mln zł	0,005 mln zł	

## Specjalizacje

produktowe	branżowe
floty 	transport 
transportowe 	informatyka 
OC ogólne 	budowlana 
na życie 	prawnicy 
MSP 	handel hurtowy 
majątek 	działalność naukowa 

## Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Uniq	1	Lloyd's	1
InterRisk	2	Colonnade	2
PZU	3	Link4	3
Generali	4	TUW	4
Allianz	5	TUZ	5

## Konopka Tomczykowski

Naszej misji „Jesteśmy doradcą na pokolenia” przyświeca to, w czym jesteśmy najlepsi, czyli strategiczne i długoterminowe doradztwo ubezpieczeniowe, uwzględniające uwarunkowania biznesowe i specyfikę branż.

Dzięki naszym wartościom, kompetencjom i doświadczeniu oraz bliskiej współpracy z renomowaną kancelarią prawną-podatkową Tomczykowski Tomczykowska jesteśmy w stanie kompleksowo wspierać naszych klientów w najważniejszych obszarach biznesu. Działalność brokerska – podobnie jak doradztwo prawne i podatkowe – to w dużej mierze zarządzanie ryzykiem.

Na podstawie strony internetowej firmy

### Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2023 r.

Ogólnie	
Ubezpieczenia na życie	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	
w tym komunikacja	

### Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2023	start-up		
2022			

### Specjalizacje

	produktowe	branżowe
majątek	przedsiębiorstwa produkcyjne	
OC ogólne i zawodowe	logistyka, magazyny	
D&O	IT	
ubezpieczenia transakcyjne Title, W&I, Tax	przedsiębiorstwa usługowe	

### Ubezpieczyciele

	kluczowi	specjalistyczni
Colonnade	1	Aquinex 1
Ergo Hestia	2	CEU 2
PZU	3	Transact 3
Chubb	4	
Warta	5	

### Broker brokerowi wilkiem (nie) jest



W naszym środowisku powszechnie utarło się, że broker brokerowi wilkiem jest, co zresztą, niestety bardzo często, jest prawdą. Nie raz na spotkaniach słyszymy, jakich niekoniecznych etycznych metod chwytają się nasze koleżanki i koledzy, aby tylko zdobyć klienta. Bo zgodnie z ogólnymi trendami nie

ma nic pasjonującego w opisanu normalnej spokojnej pracy, opartej na profesjonalizmie i zaufaniu, a za to ile emocji, plotek, pomówień jest w opisanu nieetycznych działań konkurencji.

Są i wyjątki od tej zasady. Pamiętam, że gdy byłem dzieckiem (dawno temu), w telewizji był program, w którym występowali ludzie mający przyciągnąć uwagę swoją opowieścią dużemu gronu jury, a wygrać miał ten, który najdłużej będzie ciągnął swoją opowieść. Występowali różni ludzie, jeden opowiadał o swojej walce z niedźwiedziem, drugi o swoich losach wojennych itd. Na koniec wystąpiła skromna kobieta już w wieku przedemerytalnym i rozpoczęła zwykłą opowieść o tym, jak wychowała swoich 7 synów. Jury nie przerwało jej opowieści aż do końca programu i ta „zwykła”, a tak naprawdę niezwykła kobieta bezapelacyjnie wygrała program. To gdzie jest u nas ta „normalność” przecząca przewrotnemu tytułowi tej wypowiedzi? Odpowiedź jest dość prosta, w budowaniu firmy opartej na zdrowych zasadach współpracy, zaufaniu i rzetelnym podejściu do klienta.

Po zbudowaniu swojej firmy w latach 90., sprzedaży jej do Gras Savoye, przejściu ścieżki korporacji międzynarodowej i polskiej, przyjaciel zaproponował mi „powrót do korzeni”, czyli start-up. Jak w obecnym czasie zbudować firmę zaprogramowaną do obsługi największych polskich rodzin biznesowych bez całego zaplecza, do którego przez lata przywykłem? Gdzie są te zespoły obsługujące ubezpieczenia komunikacyjne, pracownicze, gwarancje ubezpieczeniowe? Rozwiązanie przyszło o dziwo z rynku budowlanego. Przecież jeden z liderów tego rynku z północy Europy nie zatrudnia żadnego robotnika, a zarządza wielkimi projektami. Skoro tam to funkcjonuje, to dlaczego by u nas nie? Przecież przez 30 lat pracy na rynku, zaangażowania w nasz brokerski samorząd, aktywności na różnych płaszczyznach, wypracowania swojego nazwiska i dbałości o jego czystość można to jakoś zdyskontować. Takie proste, a jednak może być skomplikowane w praktyce. Życie toczy się swoim rytmem, czas pokaże, czy założenia są słuszne, czy nie, a jednak moja wiara, że nasz rynek coraz bardziej przypomina te dojrzałe rynki, które miałem okazję obserwować, będąc gdzieś w dużym „korpo” okazuje się niebezpieczna.

Podstawą naszej pracy jest zaufanie, które klient ma do nas brokerów, że należycie ją wykonamy. Zaufanie, które buduje się latami, a ten czas ma swoją cenę. Wejście z ubezpieczeniami do grupy klientów, którzy już zaufali Kancelarii (mówię o Kancelarii Tomczykowski Tomczykowska, gdzie Paweł Tomczykowski jest moim współnikiem) w tak delikatnej kwestii jak podatki i prawo, a dodatkowo do tych klientów, którzy tworzą Fundacje Rodzinne jest wręcz skazane na sukces. Potrzeba tylko „infrastruktury” i tu najcenniejsze okazuje się zaufanie do koleżanek i kolegów po fachu. Już pierwsze kontrakty obsługane w tym modelu pokazały, że pomysł działa, zaufaliśmy sobie wzajemnie, widząc w tym korzyści dla siebie i w rezultacie dowożąc najwyższą jakość pracy klientowi. Przecież nie ma na naszym rynku firmy, która wewnętrznie posiada najwyższe kompetencje w każdej linii biznesowej. Będąc w komfortowej sytuacji, gdzie mogą dobrać sobie do obsługi klienta najlepszych specjalistów na rynku i spełniać rolę „łuba”, ze spokojem twierdząc, że nie tylko złe wilki są wśród nas, a jeśli już są – to należymy do jednej watahy.

**PRZEMYSŁAW KONOPKA**  
prezes zarządu Konopka Tomczykowski



# Miesięcznik Ubezpieczeniowy

## Formularz prenumeraty

W przypadku pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt:  
[prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl](mailto:prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl)

### ➔ DANE ZAMAWIAJĄCEGO

Imię i nazwisko:

Nazwa firmy:

Adres:

Kod, miasto:

NIP:

Telefon kontaktowy:

E-mail:

### ➔ DANE ODBIORCY PRENUMERATY (JEŻELI INNE NIŻ DANE ZAMAWIAJĄCEGO)

Imię i nazwisko:

Nazwa firmy:

Adres:

Kod, miasto:

PRENUMERATA ROCZNA	Cena brutto (z 8% VAT)
<input type="checkbox"/> Indywidualna – 1 egzemplarz	2 600 zł
<input type="checkbox"/> Firmowa – 3 egzemplarze	3 100 zł

*Uwaga! W okresie wakacyjnym (lipiec-sierpień) ukazuje się jeden numer.  
Oferta ważna przez miesiąc od daty wydania niniejszego numeru.*

### ➔ JAK ZAMÓWIĆ?

1. Wpłacić kwotę brutto na konto:

**UWiK Sp. z o.o.**

**ING Bank Śląski SA**

**14 1050 1025 1000 0090 3104 9910**

2. Przesłać mailem wypełniony formularz zamówienia

[prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl](mailto:prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl)

*Realizacja zamówionej prenumeraty rozpocznie się po zidentyfikowaniu płatności na koncie.*

*Wtedy też zostanie wystawiona faktura VAT za prenumeratę.*

*Bez formularza zamówienia identyfikacja płatności może być niemożliwa.*

### ➔ PODPIS ZAMAWIAJĄCEGO

.....  
(miejsce, data)

.....  
(podpis Zamawiającego)

**Miesięcznik Ubezpieczeniowy dostępny w całości wyłącznie dla prenumeratorów**

<reklama/>

# CRM dla brokera?

Uszyjemy na miarę. Po mistrzowsku



Technologiczny dostawca roku 2024



INSLY.PL