Miesięcznik
Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 23 I NUMER 5 I MAJ 2026 • 7 MAJA 2026



źródło: ChatGPT

NUMER SPECJALNY:

Almanach brokerów 2026

Local content i międzynarodowa siła

Ranking/Dane finansowe/Specjalizacje produktowe i branżowe

ERGO HESTIA

Kompleksowo zabezpieczamy inwestycje Twojego klienta

- OC działalności gospodarczej
- Leasingi & floty
- Ubezpieczenia transportowe
- Ubezpieczenia Rolne
- Grupowe ubezpieczenia na życie
- Ubezpieczenie mienia i utraty zysku
- Ubezpieczenia finansowe
- Ubezpieczenia instalacji OZE
- IoT






Materiał marketingowy Sopockiego Towarzystwa Ubezpieczeń ERGO Hestia S.A. oraz Sopockiego Towarzystwa Ubezpieczeń na Życie ERGO Hestia S.A.
Szczegółowe informacje, w tym wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności, znajdziesz w aktualnych Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia dostępnych na stronie www.ergohestia.pl

Ranking brokerów 2026

Miesięcznik Ubezpieczeniowy

	lp.		Nazwa firmy	Miasto	prezes	składka	przychody	dynamika	działalność brokerska	wskaźnik brokerski[1]	Przychody spółek wg KRS		
						2025	2025	2025/2024	2025		2024	2023	2022
Słonie	1		**Grupa Marsh**			**4 350,62**	**811,48**	**110%**	**339,00**	**42%**			
			Marsh	Warszawa	Artur Grześkowiak						**186,24**	**158,83**	**123,01**
			Mercer	Warszawa	Krzysztof Nowak						**98,95**	**80,46**	**71,55**
			Oliver Wyman	Warszawa	Matthew Cunningham, Jens Lischka (czł. zarz.)						**73,72**	**67,33**	**57,66**
			Guy Carpenter	Warszawa	Benedikt Hirschvogl (czł. zarz.)[2]						**23,75**	**18,74**	**14,50**
	2		**Grupa Aon**			**3 296,00**	**596,04**	**115%**	**179,09**	**30%**			
			Aon	Warszawa	Dominika Kozakiewicz						**159,47**	**129,99**	**124,04**
	3		**Grupa MAK**			**3 308,27**	**518,20**	**116%**	**262,00**	**51%**			
			MAK Ubezpieczenia	Warszawa	Andrzej Wasilewski						**97,60**	**98,62**	**78,91**
			STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi	Sopot	Adam Lewandowski						**30,96**	**26,83**	**21,84**
			FST-Management	Toruń	Przemysław Terminski						**9,28**	**8,81**	**8,25**
			Maxima Fides	Łódź	Katarzyna Pastusiak						**8,74**	**8,10**	**8,14**
	4		**Grupa PIB**			**2 535,03**	**415,58**	**113%**	**230,46**	**55%**			
			Nord Partner	Toruń	Krzysztof Bromka						**86,77**	**76,78**	**67,94**
			PIB Broker	Wrocław	Krzysztof Bromka						**48,83**	**32,86**	**27,07**
			Fincon	Tychy	Przemysław Krukowski						**42,55**	**26,32**	
			InBroker NET	Poznań	Michał Mantura						**8,64**	**8,88**	**7,18**
			Transbrokers.eu	Wrocław	Marta Jurga						**5,67**	**5,53**	**5,14**
			mBroker Net	Poznań	Michał Mantura						**5,67**	**5,11**	**5,03**
			Equinum Broker	Katowice	Anna Hajduk						**5,57**	**4,72**	**4,01**
			Nord Re	Toruń	Sebastian Błaszkiewicz						**5,29**	**6,59**	**3,86**
			Resolutions	Warszawa	Dariusz Kalinowski						**2,75**	**1,68**	
			PIB Re	Warszawa	Karol Stanisławski						**1,89**	**1,63**	**1,02**
	5		**Grupa Willis Towers Watson**			**3 103,12**	**329,76**	**110%**	**218,01**	**66%**			
			Willis Towers Watson	Warszawa	Barbara Timofiejuk						**193,57**	**187,80**	**179,10**
	6	✳[3]	**Grupa MJM**			**1 992,37**	**272,61**	**129%**	**205,83**	**76%**			
			ATTIS Broker	Warszawa	Joanna Koselska						**48,29**	**40,92**	**36,16**
			Smartt Re	Warszawa	Tomasz Libront						**39,52**	**28,26**	**20,28**
			Polska Grupa Brokerska	Warszawa	Marek Pawletko (wiceprezes)						**38,22**	**33,89**	**23,06**
			MJM Brokers	Warszawa	Wojciech Rzepka						**22,72**	**20,46**	**12,80**
			International Brokers Group	Warszawa	Marek Pawletko						**0,72**	**4,36**	**8,11**
Lwy	7		**Grupa Ison**			**501,92**	**183,46**	**62%**	**87,50**	**48%**			
			Ison	Gdańsk	Roman Czarnowski, zapowiedź: Bartosz Grześkowiak						**77,81**	**61,30**	**16,96**
			L+O International	Radom	Radosław Trzosek						**2,69**	**2,60**	**2,24**
	8		**Grupa Mentor**			**1 426,38**	**153,14**	**106%**	**151,66**	**99%**			
			Mentor	Toruń	Marek Kaliszek						**138,26**	**131,59**	**101,86**
			Mentor Re	Toruń	Sylwester Rakowski							**0,28**	**0,01**
	9		**Grupa GrECo**			**1 292,27**	**100,22**	**127%**	**96,60**	**96%**			
			GrECo	Warszawa	Michał Olszewski						**73,05**	**51,21**	**18,08**
			Athena	Poznań	Jacek Bobiński							**4,62**	**4,10**
Rekiny	10		**EIB**	Toruń	Rafał Kaszubowski	**641,74**	**85,11**	**110%**	**84,11**	**99%**	**76,26**	**61,56**	**49,40**
	11		**Grupa Supra**			**720,20**	**78,23**	**142%**	**74,07**	**95%**			
			Supra Brokers	Wrocław	Rafał Holanowski						**49,38**	**46,12**	**39,17**
			Cargo Navigator	Wrocław	Wojciech Grzegorczyk							**14,46**	**2,60**
			Re-Broker	Wrocław	Marcin Foryś						**0,36**	**0,24**	**0,16**
	12		**Grupa Howden**			**390,00**	**69,00**	**110%**	**66,00**	**96%**			
			Howden	Toruń	Dariusz Zajączkowski						**29,07**	**25,35**	**21,01**
	13		**PWS Konstanta**	Bielsko-Biała	Jacek Kliszcz	**540,74**	**58,83**	**104%**	**58,76**	**100%**	**55,92**	**50,05**	**43,50**
	14		**Grupa PBG**			**381,47**	**54,60**	**112%**	**27,51**	**50%**			
			Polish Brokers Group	Warszawa	Paweł Karcz, Konrad Rogalski (wiceprezesi)						**16,78**	**13,70**	**11,16**
	15		**Grupa Renomia**			**314,18**	**44,62**	**112%**	**44,28**	**99%**			
			Alfa Brokers	Toruń	Tomasz Chojnowski						**24,19**	**21,11**	**16,34**
			Renomia	Warszawa	Joanna Żurek-Żuławska						**5,27**	**3,97**	**1,23**
			IRCA	Warszawa	Urszula Stańczak (wiceprezes)						**5,15**	**5,09**	**4,67**
			Modus	Warszawa	Rafał Trębski						**4,66**	**3,90**	**3,38**
	16		**Grupa Sparta**			**559,03**	**41,43**	**116%**	**23,45**	**57%**			
			Sparta Brokers	Warszawa	Paweł Pawlak						**18,14**	**15,69**	**12,06**
			Sparta Re	Warszawa	Anna Mazurkiewicz						**0,45**	**0,01**	
			DBS Brokers	Olsztyn	Joanna Bezlapowicz-Dobosz, Monika Lubiewska (czł. zarz.)								
	17		**Polska Kancelaria Brokerska**	Wrocław	Wojciech Bednarek (wiceprezes)	**240,83**	**38,24**	**61%**	**38,24**	**100%**	**42,96**	**62,25**	**45,01**
	18		**Funk International**	Warszawa	Wojciech Goc	**273,70**	**33,72**	**108%**	**33,72**	**100%**	**30,48**	**26,95**	**21,32**
	19		**Merydian Group**			**553,00**	**33,40**	**114%**	**32,90**	**99%**			
			Merydian	Łódź	Michał Gabryelak						**14,78**	**14,06**	**13,18**
			Biskup & Joks Broker	Wrocław	Marcin Biskup						**5,66**	**4,53**	**4,51**
			Benefit Consulting	Wrocław	Robert Błaszczyk						**3,28**	**2,88**	**2,42**
			Tamal	Warszawa	Maciej Karbowiak						**3,27**	**2,98**	**2,43**
	20		**Quantum**	Łódź	Jacek Ciepłucha	**192,10**	**26,00**	**104%**	**25,50**	**98%**	**24,88**	**24,60**	**17,16**
	21		**Maximus Broker**	Toruń	Remigiusz Breński	**180,32**	**25,88**	**123%**	**25,88**	**100%**		**18,43**	**16,25**
	22		**Grupa RiskMan**			**178,62**	**24,25**	**101%**	**22,48**	**93%**			
			RiskMan	Warszawa	Krzysztof Chechłacz, Tomasz Drebot (czł. zarz.)						**12,89**	**11,95**	**11,38**
			RiskMan Wrocław	Wrocław	Krzysztof Chechłacz, Robert Kaglik (czł. zarz.)						**5,73**	**5,45**	**5,86**
			RiskMan Centrum	Warszawa	Tomasz Drebot, Tomasz Janczara (czł. zarz.)						**3,91**	**3,30**	**3,00**
			RiskMan Partners	Warszawa	Marcin Pietrzak, Krzysztof Chechłacz (czł. zarz.)								
	23		**Inter-Broker**	Toruń	Robert Kożuchowski	**172,88**	**22,95**	**115%**	**22,95**	**100%**	**20,02**	**17,04**	
	24		**Grupa Odys**			**107,82**	**17,15**	**97%**	**17,09**	**100%**			
			Grupa Brokerska Odys	Bydgoszcz	Krzysztof Bethke						**15,02**	**13,89**	**10,81**
			Business Insurance Brokers	Gdańsk	Grzegorz Modliszewski						**2,54**	**2,40**	**1,99**
Tygrysy	25		**Aspergo**	Kraków	Grzegorz Szwejser	**73,78**	**13,43**	**117%**	**13,34**	**99%**	**11,50**	**9,30**	**7,42**
	26		**Grupa Integrum**			**90,46**	**10,44**	**105%**	**9,03**	**86%**			
			Integrum Broker	Wrocław	Adam Zimoń						**3,81**	**3,11**	**2,89**
			Proasekuracja	Wrocław	Rafał Szczyglewski						**2,81**	**2,89**	**2,25**
			ZZ Brokers	Warszawa	Zbigniew Zieliński						**1,05**	**0,96**	**0,68**
	27		**Polonica Broker**	Toruń	Grzegorz Derkowski	**68,63**	**9,91**	**121%**			**8,17**	**7,44**	**6,45**
	28		**DB Patron**	Nowy Sącz	Marek Grądziel	**82,11**	**9,79**	**106%**	**9,79**	**100%**	**9,25**	**8,23**	**7,20**
	29		**Akma-Brokers**	Katowice	Roman Grzywacz	**82,00**	**9,49**	**145%**	**9,40**	**99%**	**6,57**	**5,87**	**5,35**
	30		**KJF Broker**	Poznań	Jerzy Figlewski	**55,84**	**7,76**	**138%**	**7,65**	**99%**	**5,51**	**5,82**	**4,78**
	31		**Saga Brokers**	Poznań	Krzysztof Karczewski	**34,11**	**6,72**	**111%**	**6,72**	**100%**	**5,98**	**5,20**	**4,55**
	32		**In Alium**	Warszawa	Ewa Basiak	**67,47**	**6,69**	**93%**	**6,59**	**99%**	**7,21**	**4,19**	**4,05**
	33		**Alfa Strategy**	Warszawa	Urszula Kubat	**50,78**	**6,42**	**112%**	**6,05**	**94%**	**5,75**	**4,66**	**4,52**
	34		**Metropolis KBU**	Poznań	Jacek Banasiak	**48,42**	**6,20**	**108%**	**6,11**	**99%**			
	35		**Grupa Benefit Solution**			**58,00**	**6,10**	**111%**	**4,30**	**70%**			
			Benefit Solution	Warszawa	Krzysztof Zgliński						**4,00**	**3,25**	**2,68**
	36		**Q Broker**	Warszawa	Wiesław Mróz	**55,81**	**6,05**	**134%**	**6,05**	**100%**	**4,52**	**3,15**	**2,28**
	37		**Klim Brokers**	Gorzów Wlk.	Krzysztof Klimczak	**31,96**	**5,92**	**119%**	**4,90**	**83%**	**4,74**	**4,70**	**3,87**
	38		**Grupa CRB**			**32,93**	**5,60**	**114%**	**5,18**	**93%**			
			Credit Risk Brokers	Poznań	Paweł Leszczuk						**2,54**	**2,68**	**2,70**
			CRB Insurance Solutions	Poznań	Arkadiusz Biały						**0,88**	**0,84**	**0,74**
			CRB Surety Bonds	Poznań	Mirosław Gaj								**0,77**
			CRB Centrum	Warszawa	Tomasz Pasierbowicz						**0,64**	**0,68**	**0,41**
	39		**WTB**	Leszno	Dorota Galon	**35,16**	**5,36**	**113%**	**5,23**	**98%**	**4,75**	**4,44**	**3,60**
	40		**M Broker Ubezpieczeniowy**	Warszawa	Krzysztof Sosnowski	**31,30**	**4,53**	**130%**	**4,53**	**100%**	**3,48**	**3,48**	**3,19**
	41		**Rema Broker**	Warszawa	Paweł Regulski	**50,03**	**4,25**	**86%**	**4,25**	**100%**	**4,06**	**4,75**	**3,66**
	42		**TSL Brokers**	Wrocław	Grzegorz Jędrzejczyk	**31,69**	**4,10**	**92%**	**3,99**	**97%**	**4,46**	**3,58**	**3,12**
	43		**CE Brokers**	Wrocław	Arkadiusz Całka	**32,31**	**4,09**	**100%**	**4,09**	**100%**	**4,08**	**4,11**	**5,06**
	44		**ActioBroker**	Bydgoszcz	Iwona Frydryszek	**97,52**	**4,05**	**87%**	**3,22**	**80%**	**4,68**	**3,54**	**2,89**
	45		**POL Brokers**	Sopot	Krzysztof Kalina (dyr.)	**34,79**	**3,97**	**109%**	**3,95**	**99%**	**3,64**	**3,36**	**3,13**
	46		**Capital Brokers Insurance Group**	Kraków	Mateusz Cieślik	**15,72**	**3,47**	**109%**	**3,38**	**97%**	**3,09**	**2,80**	**2,34**
	47		**Markowicz Broker**	Gałowo	Tomasz Markowicz	**35,80**	**3,44**	**129%**	**2,73**	**79%**	**2,66**	**2,30**	**2,05**
Wilki	48		**Certo Broker**	Sopot	Daniel Zdziński	**74,70**	**2,92**	**119%**	**2,92**	**100%**	**2,41**	**2,02**	**1,63**
	49		**BMK Broker Ubezpieczeniowy**	Siedlce	Małgorzata Kaniewska	**16,42**	**2,60**	**102%**	**2,60**	**100%**	**2,55**	**2,17**	**1,89**
	50		**Constans Broker**	Bielsko-Biała	Rafał Podosek	**23,00**	**2,50**	**115%**	**2,50**	**100%**	**2,18**	**2,04**	**2,06**
	51		**Protektor Biuro Zachodnie**	Poznań	Mirosław Trzeciak	**12,34**	**1,99**	**104%**	**1,98**	**99%**	**1,91**	**1,68**	**1,54**
	52		**Śląski Dom Brokerski**	Świętochłowice	Wojciech Sokolik	**9,86**	**1,89**	**129%**	**1,63**	**86%**	**1,46**	**1,48**	
	53		**Certum**	Toruń	Patrycjusz Rodzyński	**9,08**	**1,62**	**98%**	**1,57**	**97%**	**1,66**	**1,38**	**1,15**
	54		**Guardian Progress Broker**	Gdynia	Tomasz Błoński	**8,78**	**1,42**	**128%**	**1,42**	**100%**	**1,11**	**0,82**	**0,52**
	55		**Konopka Tomczykowski**	Warszawa	Przemysław Konopka	**11,21**	**0,91**	**253%**	**0,89**	**98%**			
	56		**GKE Kancelaria Brokerska**	Radomsko	Elżbieta Gierakowska	**3,37**	**0,54**	**104%**	**0,54**	**100%**	**0,52**	**0,55**	**0,49**
	57		**Cover Force**	Warszawa	Adrianna Strzelecka	**3,26**	**0,32**	**267%**	**0,32**	**100%**	**0,12**	**0,10**	**0,00**

[1] *wskaźnik brokerski – udział przychodów z działalności brokerskiej w przychodach ogółem w 2025 r.*
[2] *Dirk Rainer Knipprath, Thomas Brandl, Daniel Piennack Sorge (czł. zarz.)*
[3] *52,7% polscy udziałowcy; 47,3% Corsair Capital*

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.

Local content i międzynarodowa siła

Po raz już 11 zaprosimy wszystkich brokerów w Polsce, by się zaprezentowali, wypowiedzieli, pochwalili w **Almanachu brokerów.** Każdy, kto chciał się zaprezentować i wypowiedzieć, mógł się zgłosić. I promować siebie i swoją firmę za darmo.

Faktycznie zresztą właśnie wypowiedzi brokerów dla produktów i branż z roku na rok skupiają na sobie coraz większą uwagę. To jest miejsce, gdzie można zobaczyć i poczytać tych, którzy rzeczywiście odpowiadają za poszczególne obszary i... robią biznes. A nie tylko – jak prezesi, którzy wybaczą mi mały przytyk – spotykają się i jedzą obiadki. I tak, wiem... networking , by nie napisać, że i polityka, też w skutecznym biznesie brokerskim są ważne.

Ostatecznie mamy w tym numerze **Almanachu brokerów:**

- → 104 osoby w wypowiedziach:
  - 63 brokerów wypowiada się przy specjalizacjach produktowych i branżowych
  - 41 osób wypowiada się przy kartach z danymi
- → 94 spółki brokerskie, co przekłada się na:
  - 57 pozycji w rankingu, w tym
  - 19 grup brokerskich.



MARCIN Z. BRODA
Redaktor naczelny

SPÓJNY RYNEK

Tytułowym tematem aktualnego **Almanachu brokerów** jest

local content i międzynarodowa siła

hasło obecnie (poza przejęciami, gdzie chwilowo chyba mała przerwa) dyskutowane jest i pokazywane najczęściej.

(Na marginesie: Osobiście bawi mnie, że w bardzo wielu publikacjach polskość pokazywana jest przez określenie anglojęzyczne, a światowość przez polskie. Postanowiliśmy zachować...)

BROKERZY POLSCY

Od zawsze, a przynajmniej od transformacji 1989 roku, mieliśmy na polskim rynku brokerów międzynarodowych i lokalnych. Na samym początku możliwości były różne, bo światowe know-how, a przede wszystkim dowolnie dostępna – kolokwialnie rzecz nazywając – kasa i międzynarodowi klienci, pomagały bardzo. Bardzo szybko jednak polscy brokerzy zdobyli wiedzę, zdobyli kontakty, a przede wszystkim z poświęceniem walczyli o rynek, walczyli o klienta.

Wielu stworzonym jeszcze w latach 90. polskim firmom brokerskim nie udało się przetrwać lub nie odniosły spektakularnego sukcesu. Tym ważniejsze jest, że kilka, a nawet kilkanaście, wybiło się jednak bardzo mocno dzięki pracy i poświęceniu i szefów, i załóg. Lata dwutysięczne to stały wzrost siły polskich brokerów i często coraz lepsza koegzystencja z brokerami światowymi. Pomagał na pewno stale rosnący rynek, gdzie co prawda brokerzy zawsze ze sobą konkurowali bardzo ostro, ale też... kto tylko chciał, znalazł coś dla siebie bez wyrywania biznesu z gardła innym. Potęga wielu firm z samego początku **Rankingu brokerów** wyrosła wtedy.

BROKERZY ŚWIATOWI

Czym wtedy różnili się polscy brokerzy od międzynarodowych...? Trochę ludźmi, bo jednak metody wynagradzania zawsze były trochę inne, co przyciągało osoby o trochę innych charakterystykach. Procedurami, bo u międzynarodowych brokerów jednak mniej lub bardziej trzeba zawsze poddać się wymaganiom choćby raportowania centrali. Ale mieliśmy też fenomeny takie, jak **Gras Savoye** prowadzony najpierw przez **Tomasza Mintofta-Czyża**, a później **Alexandra** i **Przemysława Konopków**.

FUNDUSZE

Potem pojawiły się fundusze, od zawsze chyba – razem z leasingami i bancassurance – wyklinane przez **Jacka Kliszcza**, niebojącego się mówić, jak jest. By nie napisać, że sumienie polskiej brokerki. Merytorycznie słusznie zapewne. Rynkowo... jak wcześniej ubezpieczenia leasingów i bancassurance znalazły swoje miejsce, tak i fundusze po prostu robiły swoje, odpowiadając na potrzeby tych, którzy taki model biznesowy dla siebie wymyślili. Co ciekawe – wyszło z bardzo różnymi efektami, co doskonale dziś chyba możemy ocenić. Mamy wśród brokerów z funduszami przykłady:

- → idące wyraźnie i śmiało w kierunku sukcesu, gdzie grupy są budowane bardzo konsekwentnie i z widokami na synergie przyjmowanych kolejnych spółek,
- → nieuporządkowanego, wciąż twórczego chaosu, z którego na dziś nie do końca wiadomo, co ostatecznie wyjdzie,
- → a także chyba załamania się i rozpadu zakładanej koncepcji rozwoju (choć może z nadziejami na sanację).

ZASŁUGI

My w **Almanachu brokerów** z największą przyjemnością pokazujemy każdego – i local content, i międzynarodową siłę. Tak, jak plasują i znajdują siebie na rynku. Przede wszystkim – pokazujemy każdego, kto w brokerce pracuje i ma o brokerce, o ryzykach, o ubezpieczeniach coś dobrego do opowiedzenia, do napisania. Zawsze też po brokersku, tj. miejsce w najlepszym towarzystwie, ale za najlepszą możliwą cenę, bo... płaci ktoś inny.

A miłym ubezpieczycielom dziękujemy, że tym najlepszym, miłym brokerom zechcieli się w specjalny dla nich sposób pokazać... ❑

Miesięcznik Ubezpieczeniowy
Wszystko, co trzeba wiedzieć o rynku ubezpieczeń nr 5/2026

Materiały oznaczone logotypem są artykułami sponsorowanymi.
Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych, zastrzega sobie prawo redagowania nadesłanych tekstów, nie odpowiada za treść zamieszczonych reklam i ogłoszeń.

REDAKTOR NACZELNY: Marcin Z. Broda
REDAKTOR PROWADZĄCA: Anna Sitarek
Wydawca: Ogma Sp. z o.o., ul. Franciszka Klimczaka 17 / 80, 02-797 Warszawa.
ISSN: 1732-2413, wydanie specjalne
Skład i łamanie: GRAFISTAS Magdalena Gałat. Druk: Drukarnia Szmydt

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP



Zaproszenie

Serdecznie zapraszamy
na panel ekspercki InterRisk:

„Pogodowy armagedon czy nowa rzeczywistość? InterRisk o ubezpieczeniach wobec zmian klimatu”

28.05.2026 r. w godz. 11:45-13:00
Sala Kongresowa, Hotel Gołębiewski w Mikołajkach



Gościem specjalnym będzie **prof. dr hab. Szymon Malinowski**
Fizyk atmosfery, specjalista z zakresu fizyki chmur i opadów oraz modelowania numerycznego procesów atmosferycznych, **profesor nauk o Ziemi, przewodniczący Komitetu ds. Kryzysu Klimatycznego** Polskiej Akademii Nauk.



Dyskusję poprowadzi **red. Jarosław Gugała**, dziennikarz w kanale informacyjnym Wydarzenia 24 Telewizja Polsat, publicysta Polskiego Radia RDC.

Część 1 – panel główny
– „Czy możemy ubezpieczyć się od skutków globalnego ocieplenia?”



prof. dr hab. Szymon Malinowski
Wydział Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego. Prezes Zarządu Fundacji Edukacji Klimatycznej. Współzałożyciel portalu Naukaoklimacie.pl

Część 2 – część dyskusyjna – „Rozmowy o klimacie – perspektywa brokerska”



Gerald Netal
Head of Corporate Business Vienna Insurance Group



Tomasz Rowicki
Członek Zarządu InterRisk TU S.A. Vienna Insurance Group



Rafał Kaszubowski
Prezes Zarządu EIB SA



Paweł Koszorek
Menadżer ds. Analizy Ryzyka Guy Carpenter



Andrzej Wysmułek
Dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Korporacyjnych InterRisk TU S.A. Vienna Insurance Group

Serdecznie zapraszamy!

InterRisk TU S.A. Vienna Insurance Group

XXVIII Kongres Brokerów 27-29.05.2026 r., Mikołajki

Specjaliści w życiówce

Życie, NNW, zdrowotne

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**Mercer Marsh Benefits**	**832,95**
2.	**Mentor**	**747,40**
3.	**GIA**	**576,05**
4.	**Aon**	**517,00**
5.	**grupa MAK**	**383,57**
6.	**Merydian Group**	**342,00**
7.	**PWS Konstanta**	**289,25**
8.	**PIB Broker**	**261,40**
9.	**Polish Brokers Group**	**252,48**
10.	**grupa GrECo**	**186,07**

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



TOMASZ BANASIUK

Business Unit Director – Health and Benefits, Aon

Rola brokera w świecie employee experience

Rynek benefitów pracowniczych wszedł w nową fazę. Prywatna opieka medyczna, ubezpieczenie na życie czy programy długoterminowego oszczędzania przestały być wyróżnikiem – stały się rynkowym standardem.Organizacje mierzą się z wyzwaniami związanymi z retencją talentów, wypaleniem zawodowym oraz rosnącą presją na efektywność kosztową.

Redefinicji ulega również rola brokera w zakresie benefitów pracowniczych – z doradcy produktowego w partnera wspierającego cele biznesowe pracodawcy i employee experience. Przez lata broker był przede wszystkim ekspertem od ubezpieczeń: negocjował warunki umów, porównywał oferty, dbał o odnowienia i optymalizację kosztów. Ten model wciąż jest ważny i pozostaje fundamentem profesjonalnej obsługi klienta. Jednocześnie jego ograniczeniem staje się koncentracja na samym produkcie oraz cenie, bez szerszego spojrzenia na rolę benefitów w organizacji.

W dojrzałym modelu współpracy broker benefitowy odgrywa rolę integratora i doradcy. Łączy perspektywę rynku ubezpieczeniowego z rozumieniem realiów HR, finansów i oczekiwań pracowników. Rynek benefitów pracowniczych nie potrzebuje dziś większej liczby produktów. Potrzebuje spójnych strategii oraz partnerów, którzy rozumieją zarówno potrzeby ludzi, jak i cele biznesowe organizacji. Kluczowe staje się tworzenie map realnych wyzwań dla firmy i ludzi, a przez to dobór odpowiednich narzędzi i benefitów. W świecie employee experience broker staje się konsultantem, architektem i realnym wsparciem dla pracodawcy.



MARCIN KOWALSKI

lider Mercer Marsh Benefits

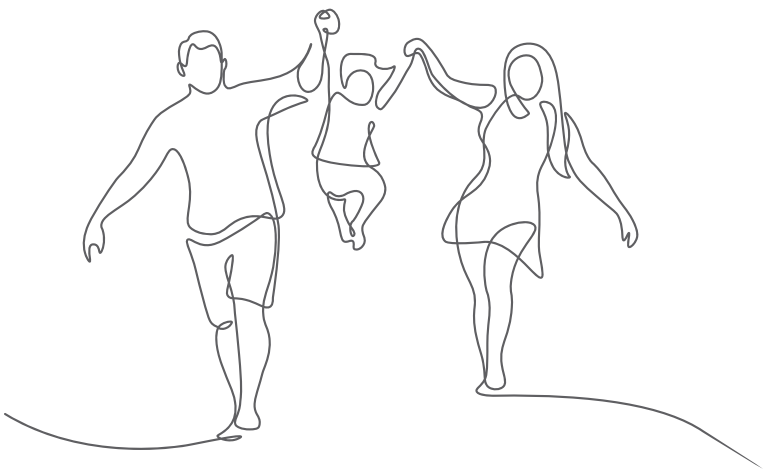
Ubezpieczenia grupowe – zaskoczenie roku 2025

Kiedy spoglądamy na rok 2025, to jako Mercer Marsh Benefits Polska mamy dwie wyraźne obserwacje: potwierdzenie dominującej roli prywatnej opieki medycznej w pakietach pracowniczych oraz zaskakująco duże zainteresowanie pracodawców grupowymi ubezpieczeniami na życie. Prywatna opieka medyczna pozostała centralnym elementem świadczeń. Wciąż rosnące koszty, jej powszechność i znaczenie w rywalizacji o talenty sprawiają, że ten benefit nie traci na istotności.

Elementem, który wyróżnił 2025 r., była skala aktywności wokół grupowych ubezpieczeń na życie. Zauważyliśmy znaczne zainteresowanie nie tylko uruchamianiem nowych programów, ale też gruntownymi modyfikacjami dotychczasowych rozwiązań i zmianami dostawców. W praktyce wiele firm zdecydowało się na przemyślane aktualizacje programów: podniesienie sum ubezpieczenia, rewizję wariantów i poprawę konstrukcji produktu.

Zmiana programu lub dostawcy była jednocześnie okazją do odświeżenia komunikacji wewnętrznej – przypomnienia pracownikom o zakresie i korzyściach płynących z grupowych ubezpieczeń na życie oraz dotarcia do osób dotychczas nieobjętych ochroną.

Wzrost zainteresowania ubezpieczeniami grupowymi to pokłosie intensywnej konkurencji. Widzimy przynajmniej kilku dużych ubezpieczycieli, którzy aktywnie walczą o udział w rynku, oferując konkurencyjne stawki. Równocześnie rosną oczekiwania dotyczące nowoczesności i elastyczności programów: popularność cegiełek ubezpieczeniowych wskazuje, że modułowe, konfigurowalne rozwiązania są wysoko cenione przez pracodawców i pracowników.



© GarkushaArt/stock.adobe.com



EDYTA NOWAK-SKAWSKA

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Health & Benefits GrECo



MARCIN CIOŁKIEWICZ

zastępca dyrektora Departamentu Ubezpieczeń Health & Benefits GrECo

Nowe wyzwania dla benefitów: transparentność, wellbeing i długoterminowe bezpieczeństwo

Benefity pracownicze od lat pełnią istotną rolę w organizacjach – wspierają dobrostan, budują zaangażowanie i wzmacniają relacje z pracownikami. Coraz częściej stają się jednak także elementem szerszej układanki. Zmiany regulacyjne na poziomie UE sprawiają, że Health & Benefits (H&B) zaczyna być analizowane nie tylko przez pryzmat HR, lecz także w kontekście równości, transparentności i odpowiedzialności pracodawców.

Szczególną rolę odgrywa dyrektywa UE o transparentności wynagrodzeń, której wdrożenie planowane jest do czerwca 2026 r. Kluczowe znaczenie ma szerokie rozumienie pojęcia „pay" – obejmujące nie tylko wynagrodzenie zasadnicze, lecz także świadczenia pieniężne i niepieniężne związane z zatrudnieniem. W praktyce oznacza to, że pakiety medyczne, ubezpieczenia grupowe, programy wellbeing czy benefity kafeteryjne mogą znaleźć się w polu widzenia analiz dotyczących luki płacowej pomiędzy kobietami i mężczyznami.

Równolegle rośnie znaczenie wellbeing, zdrowia psychicznego oraz edukacji emerytalnej. W tym obszarze kluczowe staje się nie tylko to, czy rozwiązania funkcjonują, ale przede wszystkim, jak są zaprojektowane i wdrażane – oraz czy rzeczywiście wspierają długoterminową stabilność pracowników i pracodawcy.



KAROLINA KUCZYŃSKA

dyrektor Zespołu Ubezpieczeń Osobowych Polish Brokers Group

W kierunku większej wartości i dopasowania

Z perspektywy brokera obserwujemy w bieżącym okresie rosnącą skłonność pracodawców do aktywnego zarządzania grupowymi ubezpieczeniami na życie oraz ich dostosowywania do zmieniających się realiów. Klienci z zaangażowaniem decydują się na modyfikacje zakresu ochrony, uwzględniając zarówno aktualne trendy rynkowe, jak i bieżące potrzeby pracowników. Szczególny nacisk kładziony jest na elastyczność konstrukcji programów oraz widoczne podnoszenie wysokości świadczeń.

Zmianie ulegają również preferencje samych ubezpieczonych. Pracownicy coraz chętniej wybierają warianty o najwyższych wysokościach świadczeń, jednocześnie rozszerzając ochronę o dodatkowe, wyspecjalizowane pakiety. Zauważalny jest także spadek przywiązania do konkretnych ubezpieczycieli – zmiana ubezpieczyciela przestała być barierą, a kluczowe znaczenie zyskuje realna wartość oferty.

W obszarze programów medycznych i ubezpieczeń zdrowotnych od 2024 roku utrzymuje się wyrównanie poziomu wycen pomiędzy ofertami abonamentami a ubezpieczeniami zdrowotnymi. Jednocześnie istotnym czynnikiem wpływającym na szkodowość oraz ocenę rentowności kontraktu staje się rosnące wykorzystanie medycyny pracy. W odpowiedzi na te wyzwania wspieramy naszych klientów w poszukiwaniu rozwiązań optymalizujących koszty oraz zwiększających efektywność programów.

Coraz większym zainteresowaniem wśród pracodawców cieszą się dodatkowe benefity zdrowotne, takie jak wsparcie i pokrycie kosztów w leczeniu szpitalnym, dostęp do terapii komplementarnych czy usługi concierge medycznego.



ALEKSANDRA HAJDUK-KRZEMIŃSKA

członek zarządu Equinum Broker

277 milionów dni absencji

Prywatna opieka medyczna jest dziś w Polsce powszechna jak nigdy dotąd. Dostawcy walczą o każdego klienta – składki rosną symbolicznie lub wcale, a rynek otwiera się na firmy zatrudniające zaledwie kilka osób. Z perspektywy dostępności to sukces. Z perspektywy efektywności – zaczyna być problemem.

Im więcej organizacji kupuje opiekę medyczną, tym wyraźniej widać, że samo posiadanie pakietu nie wystarczy. Większość firm kupuje świadczenia, ale nie zarządza zdrowiem swojej populacji pracowniczej. Prywatna opieka, ubezpieczenie grupowe i profilaktyka funkcjonują w osobnych silosach – kontraktowane oddzielnie, raportowane oddzielnie, oceniane wyłącznie przez pryzmat składki.

Tymczasem skala problemu jest konkretna. W 2025 roku łączna liczba dni absencji chorobowej osiągnęła rekordowe 277,6 mln (dane ZUS). Spośród nich 34,1 mln dni przypadło na zaburzenia psychiczne – o 12,4% więcej niż rok wcześniej i aż o 68,7% więcej niż w 2019 roku. Równocześnie koszty usług lekarskich rosną w tempie około 8% rocznie, przy ogólnej inflacji na poziomie 2,5%. Budżet programu medycznego rośnie więc sam z siebie, a pracodawca coraz rzadziej potrafi powiedzieć, co za te pieniądze realnie dostaje.

Rok 2026, ustanowiony Rokiem Profilaktyki Zdrowotnej, powinien być impulsem do zmiany tej logiki. Nie od zakupu kolejnego pakietu, lecz od pytania: czy to, co już mamy, naprawdę działa?



MACIEJ BŁOŃSKI

wiceprezes zarządu Guardian Progress Broker

Ciągłość ochrony pod presją zmian

Rynek grupowych ubezpieczeń na życie wyraźnie przyspieszył. Ubezpieczyciele coraz intensywniej konkurują nie tylko ceną, ale przede wszystkim konstrukcją produktów. Zmieniają się ogólne warunki ubezpieczenia, rozszerzane są katalogi świadczeń, a zakresy ochrony coraz częściej dopasowywane są do konkretnych grup pracowników. Dla klientów oznacza to większy wybór, ale też większą złożoność decyzji.

Kluczowym elementem zmian są tzw. „cegiełki", czyli dodatkowe moduły rozszerzające ochronę o konkretne ryzyka, np. onkologiczne czy kardiologiczne. Jeszcze kilka lat temu były przewagą konkurencyjną, dziś stały się standardem. O ile zaliczenie „ciągłości ubezpieczenia" dla oferty podstawowej jest powszechnym odstępstwem przy zmianie ubezpieczyciela, o tyle uznanie kontynuacji ochrony w ramach „cegiełek" wcale nie jest oczywiste. Brak ciągłości w pakietach dodatkowych, ich różne zakresy oraz kwestie pre-existingu mogą powodować utratę części nabytych uprawnień, w przypadku braku możliwości podpisania wymaganego oświadczenia. Rynek rozpoznaje ten problem i nie ma dziś spójnego podejścia.

Rola brokera nabiera dziś jeszcze większego znaczenia. Kluczowe jest nie tylko porównanie ofert, ale przede wszystkim analiza ryzyk związanych ze zmianą oraz zabezpieczenie interesu pracowników poprzez negocjowanie odstępstw i zachowanie możliwie pełnej ciągłości ochrony również w pakietach dodatkowych.

Spotkaj się z nami na Kongresie Brokerów

Mikołajki, od 27 do 29 maja 2026 r.

VIENNA LIFE

VIENNA INSURANCE GROUP

Najbardziej życiowy ubezpieczyciel

Ewolucja ubezpieczeń grupowych: od masowego produktu do systemu wsparcia



Polski rynek ubezpieczeń grupowych znalazł się w punkcie zwrotnym. Po latach dominacji modelu opartego na „świadczeniach socjalnych", gdzie kluczowym argumentem sprzedażowym była wysokość świadczeń za drobne urazy lub świadczenie rodzinne, branża wkracza w erę ubezpieczeń świadomych.

PAWEŁ JANKOWSKI
dyrektor Biura Klientów Kluczowych w Vienna Life

W Vienna Life od jakiegoś czasu widzimy, że dla nowoczesnego brokera i świadomego klienta korporacyjnego, polisa przestała być jedynie kosztem w budżecie HR (najczęściej finansowanym przez pracownika), a stała się strategicznym narzędziem zarządzania ryzykiem operacyjnym i wsparciem ubezpieczonego pracownika. Tym samym powoli następuje koniec ery produktów generycznych. W segmencie korporacyjnym nie rozmawiamy już o tym, czy warto mieć ubezpieczenie, ale jak precyzyjnie jest ono skrojone pod zróżnicowaną populację pracowników. To kluczowe, biorąc pod uwagę, że na rynku pracy współistnieją dziś cztery generacje i każda z tych grup ma inną definicję bezpieczeństwa.

REDEFINICJA SUM UBEZPIECZENIA

Największym wyzwaniem w dzisiejszych programach grupowych jest rażące niedopasowanie sum ubezpieczenia do realiów ekonomicznych. W dobie wysokiej inflacji limity rzędu 50-80 tys. zł z tytułu zgonu ubezpieczonego stały się anachronizmem. Taka kwota, choć daje chwilowy komfort psychiczny, w żaden sposób nie zabezpiecza standardu życia osieroconej rodziny w dłuższej perspektywie. Profesjonalne kancelarie brokerskie słusznie wymuszają na ubezpieczycielach powiązanie ochrony z realnym kosztem utrzymania lub wielokrotnością wynagrodzenia.

Co to oznacza? Fundamentalną zmianę w podejściu do ubezpieczenia grupowego ze strony naszych partnerów. Niska składka przestaje być atutem, jeśli nie idzie w parze z wystarczającą sumą świadczenia. W odpowiedzi postawiliśmy więc na elastyczną konstrukcję sum ubezpieczenia, by dopasować je do ekonomicznych realiów. Naszym zdaniem tylko takie podejście pozwala zamienić ubezpieczenie grupowe w realną gwarancję finansową.

GDZIE TKWI PRZEWAGA

Suma ubezpieczenia to tylko połowa sukcesu. Równie istotna jest użyteczność polisy za życia pracownika. Współczesny ubezpieczony oczekuje, że produkt zadziała w sytuacjach krytycznych, takich jak poważne zachorowanie, oferując nie tylko przelew, ale i dostęp do procedur medycznych i światowej klasy specjalistów. Moim zdanie wiodące na rynku oferty dla klientów korporacyjnych i MŚP oparte są na trzech elementach: rozbudowanym katalogu chorób, nowoczesnym assistance i modułowości.

Tradycyjne podejście do poważnych zachorowań często opierało się na archaicznych definicjach, które utrudniały wypłatę świadczenia przy nowoczesnych metodach leczenia. Obecnym benchmarkiem rynkowym, w który wpisuje się też Bezpieczna Grupa, jest rozbudowany katalog jednostek chorobowych, obejmujący rzadkie schorzenia neurologiczne czy nowoczesne jednostki onkologiczne. Rozszerzenie spektrum ochrony pozwala brokerowi zaoferować produkt, który zadziała także w przypadku rzadkiej diagnozy.

Drugim filarem jest inne podejście do świadczeń pomocowych. Standardowy assistance, ograniczony do infolinii czy transportu medycznego, przestał wystarczać świadomym pracodawcom. Brokerzy poszukują dla swoich klientów dostępu do najlepszych ekspertów medycznych, które to świadczenie jest wbudowane w strukturę ubezpieczenia na życie. W naszym rozwiązaniu realną przewagą jest Ekspercka Opinia Medyczna (EOM). Dzięki tej usłudze ubezpieczeni mogą skorzystać z konsultacji u ponad 500 ekspertów z całego świata, także w ramach pierwszej konsultacji medycznej.

Jednym z najciekawszych trednów jest odwrót od nadmiernego skupiania się tzw. świadczeniach socjalnych. Dojrzały rynek zaczyna rozumieć, że wypłata kilku tysięcy złotych za zgon teścia czy urodzenie dziecka to jedynie kosztowny „szum" marketingowy, który drenuje składkę kosztem ryzyk głównych. Nowoczesne podejście stawia na modułowość i praktyczność oferty. Zamiast sztywnego pakietu, pracodawca i pracownik otrzymują system „baza plus cegiełki". Pozwala to na podniesienie sum ubezpieczenia przy inwalidztwie czy poważnym zachorowaniu pracownika bez drastycznego podnoszenia wysokości składki. „Kosztem" jest rezygnacja ze zbędnych świadczeń socjalnych.

JAKOŚCIOWA ZMIANA POŁĄCZONA Z EMAPTIĄ

Przyszłość rynku ubezpieczeń na życie należy do ubezpieczycieli, którzy wiedzą, że ich produktem nie jest już tylko wypłata odszkodowania, ale cały proces zarządzania incydentem. Transformacja z dostawcy polis w partnera dbającego o realną stabilność finansową ubezpieczonych jest nieunikniona. Tempo tej zmiany będzie głównym czynnikiem różnicującym rynek w nadchodzących latach. Wygrają ci, którzy potraktują tę ewolucję jako inwestycję w realną wartość, a nie jedynie koszt operacyjny. Dlatego wierzę, że przyszłość ubezpieczeń grupowych należy do firm takich jaki Vienna Life, ponieważ potrafimy zamienić statystykę wypadkową, w realną empatię popartą twardą gwarancją ubezpieczeniową. ❑



MARIUSZ MITKA
dyrektor ds. programów emerytalno-oszczędnościowych Polish Brokers Group

Lokalne podejście

Lokalne podejście pracodawców do benefitów pracowniczych, takich jak grupowe ubezpieczenie na życie, programy medyczne oraz emerytalne różni się w zależności od tego, gdzie są umiejscowione główne zakłady produkcyjne oraz od pochodzenia kapitału stojącego za danym przedsięwzięciem. Dla przykładu firmy z Dolnego Śląska z kapitałem niemieckim mocno włączają stronę społeczną / związki zawodowe w decyzyjność odnośnie benefitów pracowniczych. Wokół dużych ośrodków, takich jak Kraków, Wrocław, aglomeracja górnośląska oraz stref ekonomicznych, pracodawcy konkurują pomiędzy sobą o pracowników, szczególnie specjalistów oraz menedżerów średniego i wysokiego szczebla. Wyróżnikiem pracodawców z trzech województw śląskich są Pracownicze Programy Oszczędnościowe (PPO) dla menedżerów, zróżnicowane o greading stanowisk i wzbogacone o ubezpieczenie na życie z wysokimi świadczeniami związanymi z życiem i zdrowiem pracownika. Pracodawcy z Małopolski czy Podkarpacia stawiają przede wszystkim na stabilność zatrudnienia, rodzinną atmosferę pracy oraz budżetowe rozwiązania w zakresie benefitów pracowniczych. W rozwiązaniach dla firm z południa Polski istotne jest to, aby benefity pracownicze spełniały kluczowe kryterium, jakim jest w naszej ocenie unikalność oraz innowacyjność programu. Poprawa obecnego programu rozumianego jako podwyższenie sum ubezpieczenia czy dodanie nowego ryzyka to zdecydowanie zbyt mało, dlatego przedstawimy możliwości rozbudowy benefitów w ramach systemu kafeteryjnego o dodatkowe moduły, np. wsparcie psychologiczne, nierefundowane przez NFZ procedury medyczne.



DAMIAN OTRZĄSEK
broker ubezpieczeniowy Quantum

Czy rynek ubezpieczeń na życie i zdrowie nadąża za potrzebami nowych pokoleń?

Zmiana pokoleniowa powoduje, że rośnie zainteresowanie rozszerzeniem ochrony o świadczenia wspierające zdrowie psychiczne. Pokolenie Z, które w najbliższych latach będzie stanowiło prawie 30% rynku pracy, jest grupą szczególnie obciążoną psychicznie. Młodzi pracownicy częściej doświadczają lęku, samotności oraz są bardziej podatni na uzależnienia, zwłaszcza cyfrowe. Ponad 40% pracowników z pokolenia Z deklaruje, że doświadczyło w swoim życiu zawodowym wypalenia zawodowego, a ich świadomość w zakresie dbania o dobrostan psychiczny jest znacznie wyższa niż u poprzednich pokoleń.

Pracodawcy dostrzegają, że inwestycja w kondycję psychiczną zespołu bezpośrednio przekłada się na: efektywność, poziom absencji, a także na rotację pracowników. Niestety w Polsce, zdrowie psychiczne nie jest traktowane na równi ze zdrowiem fizycznym. Dlatego nowoczesny program ubezpieczeniowy powinien odpowiadać na potrzeby wszystkich pokoleń z uwzględnieniem najmłodszych uczestników rynku.

Pojawia się pytanie: Czy nie warto byłoby uczynić standardem w ubezpieczeniach grupowych dostęp do psychologa 24/7 on-line lub w formie telewizyt? Są to praktykowane rozwiązania na rynkach zagranicznych, gdzie zapotrzebowanie na tego typu usługi zostało już dawno zauważone. Uwzględniając krytycznie niski wskaźnik dostępności specjalistów (psychologów i psychiatrów) w naszym kraju, rozszerzenia ochrony powinny koncentrować się przede wszystkim na profilaktyce i szybkim dostępie do specjalistycznej pomocy.



MAGDALENA PŁATEK
kierownik Wydziału Ubezpieczeń na Życie, Polska Kancelaria Brokerska

Przewagę buduje jakość decyzji, nie sama technologia

Grupowe ubezpieczenia na życie pozostają jednym z najważniejszych elementów ochrony pracowników, ale skala rynku sprawia, że nie można ich już traktować jak standardowego dodatku do wynagrodzenia. Na koniec 2025 roku aktywnych umów ubezpieczenia na życie było 25,5 mln, z czego 14,3 mln stanowiły umowy grupowe, a już po III kw. 2025 roku ochroną grupową objętych było ponad 14,2 mln osób, co oznaczało wzrost o 21% rok do roku.

Dla rynku to jasny sygnał: rozmowa o programach grupowych przestała dotyczyć wyłącznie benefitu, a zaczęła dotyczyć jakości decyzji o ochronie i oznacza wybór. W scenariuszu bazowym organizacja buduje program oparty na aktualnych danych, czytelnych definicjach, właściwie ustawionych sumach oraz przewidywalnym procesie świadczeń. W scenariuszu niekorzystnym kupuje najniższą składkę, akceptuje zawężenia i nie aktualizuje programu.

W Polskiej Kancelarii Brokerskiej traktujemy grupowe ubezpieczenia na życie nie jako produkt do wdrożenia, lecz jako program wymagający reprezentowania interesu klienta w całym cyklu: od konstrukcji zakresu i negocjacji ograniczeń, przez jakość danych, po monitoring programu, odnowienia oraz wsparcie w wypłacie świadczeń. Taka rola brokera nie osłabia relacji z zakładami ubezpieczeń, ale podnosi jakość dialogu, porządkuje oczekiwania i prowadzi do bardziej przewidywalnych, czytelnych programów opartych na adekwatności ochrony, jakości danych i odpowiedzialnym doradztwie.



LESZEK STUDZIŃSKI
dyrektor Biura Grupowych Ubezpieczeń na Życie i Zdrowotnych Alfa Brokers

Grupowe z założenia, zindywidualizowane w praktyce

Era standardowej grupówki przeminęła bezpowrotnie. Na rynku wyraźnie widać, że zarówno pracodawcy, jak i sami pracownicy oczekują przede wszystkim dopasowania, a indywidualizacja oferty poprzez pakiety dodatkowe stała się rynkowym standardem. Ubezpieczenie na życie musi odpowiadać realnym potrzebom pracowników, a te różnią się w zależności od struktury danej organizacji. Współczesne programy coraz częściej funkcjonują formalnie jako grupowe, ale w praktyce – mają charakter silnie zindywidualizowany.

W tym modelu kluczowo zmienia się rola brokera ubezpieczeniowego. Nie da się dziś skutecznie wdrożyć grupowego ubezpieczenia na życie, opierając się na gotowym szablonie ryzyk. Każda organizacja wymaga indywidualnego podejścia opartego na pogłębionej analizie danych. W Alfa Brokers poza standardowym APK stawiamy na szeroką analizę danych – struktury wiekowo płciowej zatrudnienia, profilu działalności klienta oraz statystyk zachorowań, wypadków i zgonów. Takie zestawienie pozwala realnie zdefiniować potrzeby organizacji. W efekcie powstają różne warianty ubezpieczenia podstawowego, umożliwiające dopasowanie zakresu ochrony do potrzeb i etapu życia ubezpieczonych, a dopiero na końcu uzupełniane są o pakiety dodatkowe.

Dziś nie sprzedajemy już grupówki. Dziś projektujemy programy ochrony życia i zdrowia dopasowane do konkretnej organizacji i konkretnych ludzi, którzy ją tworzą.

Allianz

OCHRONA PRO + ALLIANZ OPIEKA ZDROWOTNA + ASSISTANCE

Życie, zdrowie i codzienne wsparcie.
Nowoczesne ubezpieczenia grupowe





Dwa nowoczesne produkty: grupowe ubezpieczenie na życie Ochrona Pro i Allianz Opieka Zdrowotna wzbogacone o szeroki zakres Assistance. Możesz je oferować jako spójny program benefitów albo oddzielnie, w zależności od potrzeb klienta.

Atuty oferty:

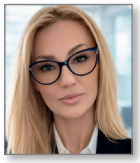
- **Elastyczność i wielowariantowość:** dopasujesz zakres do różnych struktur zatrudnienia i budżetów firm
- **Szybki dostęp do opieki medycznej:** bez karencji i z rozbudowaną siecią placówek
- **Profilaktyka zdrowotna** i wsparcie w trudnych sytuacjach życiowych
- **Szeroki zakres assistance,** który uzupełnia ochronę życia i zdrowia
- **Nowoczesna, cyfrowa obsługa:** wygoda dla HR oraz pracowników
- **Wsparcie techniczne Allianz:** łatwe wdrożenie i obsługa programu

UPROŚĆ ROZMOWĘ Z KLIENTEM.
WZMOCNIJ SWOJĄ BROKERSKĄ OFERTĘ.

DOBRZE BYĆ Z ALLIANZ

MATERIAŁ REKLAMOWY

Towarzystwo Ubezpieczeń Allianz Życie Polska Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Inflancka 4B, 00-189 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000002561, NIP: 526-020-99-75, REGON 010587003, wysokość kapitału zakładowego: 95 480 000 złotych (wpłacony w całości).



MARTA WIESIAK
dyrektor Biura Ubezpieczeń na Życie Maximus Broker

Elastyczność wyboru

W dyskusji o bezpieczeństwie finansowym w Polsce wciąż zbyt rzadko stawiamy ubezpieczenia na życie i zdrowotne w centrum uwagi. Zbyt często ubezpieczeni postrzegają je jako koszt, a nie jako realne narzędzie ochrony stabilności rodziny i aktywności zawodowej. Tymczasem doświadczenia rynkowe oraz głos ekspertów są jednoznaczne. Dobre ubezpieczenie na życie to nie obowiązek, ale konieczny element świadomego zarządzania ryzykiem i przyszłością.

Współczesne ubezpieczenie na życie to znacznie więcej niż wypłata świadczenia po śmierci ubezpieczonego czy z tytułu narodzin dziecka. To przede wszystkim ochrona na wypadek ciężkiej choroby, nieszczęśliwego wypadku, niesprawności lub niezdolności do pracy. W takich momentach kluczowy jest szybki dostęp do realnych środków finansowych. Takich, które pozwalają spłacić zobowiązania, utrzymać dotychczasowy poziom życia i dać rodzinie poczucie bezpieczeństwa zamiast niepewności i stresu.

Coraz większego znaczenia nabiera przy tym elastyczność wyboru. Zarówno w ubezpieczeniach na życie, jak i w ubezpieczeniach zdrowotnych. Klienci oczekują rozwiązań dopasowanych do etapu życia, sytuacji zawodowej czy aktualnych możliwości finansowych. Możliwość rozszerzania zakresu ochrony, zmiany sum ubezpieczenia czy modyfikacji pakietu medycznego sprawia, że polisa przestaje być sztywnym kontraktem, a staje się rozwiązaniem, które rozwija się wraz z klientem. Jest to szczególnie istotne w świecie, w którym zmiana pracy, stylu życia czy planów rodzinnych stała się naturalną częścią codzienności.



DOMINIKA ZIEMKIEWICZ
dyrektor Biura Ubezpieczeń Zdrowotnych i Życiowych PWS Konstanta

Pakiety dodatkowe vs zmiana ubezpieczyciela

Grupowe ubezpieczenia na życie wyraźnie ewoluują wraz ze zmianą potrzeb ubezpieczonych. Dziś równie kluczowe znaczenie ma zarówno podstawowy zakres ubezpieczenia, wynegocjowany dla ubezpieczonych, jak i wybór pakietów dodatkowych. Ubezpieczyciele słusznie koncentrują się na modyfikacji i aktualizacji swojej oferty pakietowej, ponieważ od lat stanowią one znaczący element oferty.

Pakiety dodatkowe pozwalają indywidualnie dopasować zakres ochrony do własnych potrzeb, mimo że sama polisa pozostaje rozwiązaniem grupowym. Jednocześnie umożliwiają realne zwiększenie sum ubezpieczenia i dokupienie ryzyk, spoza głównego katalogu świadczeń. W praktyce widzimy, że ubezpieczeni bardzo chętnie korzystają z tej elastyczności. Oznacza to zmianę podejścia do ubezpieczenia, w którym jeszcze do niedawna najważniejsza była jak najniższa składka.

Z naszej perspektywy istotnym, wciąż nierozwiązanym obszarem, pozostaje jednak kwestia kontynuacji ryzyka w ramach pakietów dodatkowych przy zmianie ubezpieczyciela w zakładzie pracy. Obecnie rynek świetnie radzi sobie z przejęciem kontynuacji ryzyk w umowie głównej, podczas gdy pakiety dodatkowe często nie podlegają analogicznym zasadom. To kierunek, który naszym zdaniem będzie wymagał dalszego rozwoju i uwagi rynku, aby uniknąć sytuacji, w której brak ciągłości ochrony w pakietach dodatkowych będzie przeszkodą do modyfikacji programu lub zmiany ubezpieczyciela.

JOANNA WITTMEYER
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń i Benefitów Pracowniczych MAK

„The top request from employees… is having more types of rewards and the opportunity to personalize their rewards packages"

Badania rynku pracy pokazują, że benefity przestają być dodatkiem, a stają się elementem strategii employee experience. Kluczowe jest dopasowanie do potrzeb różnych grup pracowników oraz automatyzacja i przejrzystość procesów.

Współpraca z platformami benefitowymi (PB) odpowiada na realne potrzeby pracodawców. Integracja systemu MAK Ubezpieczenia eVida z PB pozwala tworzyć rozwiązania eliminujące duplikację systemów w organizacji. PB działają w modelu kafeteryjnym, w którym pracownik sam wybiera świadczenia dopasowane do swoich potrzeb. To podejście odpowiada na rosnącą różnorodność zespołów i indywidualne oczekiwania.

Dla pracodawcy kluczowa jest rola PB w rekrutacji i retencji. Elastyczny system świadczeń zwiększa atrakcyjność oferty, ogranicza rotację oraz wzmacnia zaangażowanie. Możliwość wyboru benefitów przekłada się na wyższą satysfakcję i motywację pracowników. Połączenie PB z systemem grupy MAK wspiera optymalizację kosztów – efekt skali daje dostęp do usług w lepszych cenach i umożliwia precyzyjne zarządzanie budżetem.

Istotna jest też elastyczność finansowania – rośnie znaczenie modeli współfinansowanych i indywidualnych. Integracja eVida z PB zapewnia automatyzację miesięcznych rozliczeń. Jedna platforma integruje wielu dostawców, upraszcza rozliczenia, odciąża HR i pozwala skupić się na zarządzaniu strategicznym.



© Valenty/stock.adobe.com

Ubezpieczenia zdrowotne w erze dynamicznych zmian
Nowy profil ryzyk zdrowotnych i społecznych

Ostatnia dekada przyniosła fundamentalną zmianę w postrzeganiu zdrowia pracowników, a tym samym w roli ubezpieczeń zdrowotnych. Starzenie się populacji, wydłużanie aktywności zawodowej, transformacja rynku pracy oraz rosnąca świadomość zdrowotna sprawiają, że klasyczny model ochrony, skoncentrowany na reagowaniu na chorobę, coraz częściej okazuje się niewystarczający. Pojawia się potrzeba rozwiązań, które nadążają za dynamiką zmian społecznych i odpowiadają na rzeczywisty profil ryzyk zdrowotnych.



DARIUSZ GRĄDZIEL
Dyrektor Sprzedaży TU Zdrowie

PRACOWNIK CHORUJE INACZEJ NIŻ DEKADĘ TEMU

Dzisiejsza populacja aktywna zawodowo znacząco różni się od tej sprzed 10-15 lat. Choroby metaboliczne, schorzenia układu mięśniowo-szkieletowego wynikające z pracy siedzącej, przewlekły stres, problemy zdrowia psychicznego czy nowotwory diagnozowane w coraz młodszych grupach wiekowych przestały być zjawiskami marginalnymi. Zmienia się również charakter nieobecności w pracy – obok klasycznych zwolnień lekarskich rośnie znaczenie prezenteizmu, czyli obniżonej efektywności osób, które formalnie są obecne, ale zdrowotnie nie funkcjonują na pełnym poziomie.

W odpowiedzi na te wyzwania rynek ubezpieczeń zdrowotnych przesuwa akcent w stronę proaktywnych rozwiązań, opartych na pogłębionej diagnostyce, szybkim dostępie do specjalistów oraz badaniach umożliwiających wczesną identyfikację problemów zdrowotnych zanim przełożą się na długotrwałą absencję lub wykluczenie zawodowe.

Budujemy te rozwiązania wspólnie ze Światem Zdrowia Operatorem Medycznym, koncentrując się na procesowym podejściu do opieki. Obejmuje ono wsparcie w chorobie, poszukiwaniu diagnozy i leczeniu, ale również opiekę nad osobą zdrową – tak, aby jak najdłużej pozostała w dobrej kondycji. Integralnym elementem jest edukacja i praca nad zmianą codziennych nawyków, które wspierają utrzymanie zdrowia.

MEDYCYNA CORAZ BARDZIEJ ZŁOŻONA A PACJENT PARTNERSKI

Ważnym trendem jest rosnąca złożoność systemu ochrony zdrowia. Dynamika rozwoju medycyny oznacza coraz więcej dostępnych leków, badań i procedur. Jednocześnie skracający się czas wizyty lekarskiej powoduje, że pacjent musi aktywnie uczestniczyć w procesie leczenia.

W prywatnych ubezpieczeniach zdrowotnych coraz większą rolę odgrywa więc profesjonalna, partnerska relacja z ubezpieczonym oraz zapewnienie mu zrozumienia terapii i kolejnych kroków leczenia. Wspólnie z Operatorem budujemy zespoły medyczne, które tworzą indywidualne plany leczenia i pracują z pacjentem, prowadząc go przez cały proces dzięki opiekunowi medycznemu. Dzięki temu ubezpieczony jasno rozumie sytuację zdrowotną i podejmowane działania.

CIĘŻSZE I RZADSZE CHOROBY – WYZWANIA W OCHRONIE ZDROWIA

Postęp medycyny to więcej możliwości terapeutycznych, ale również większa niepewność w przypadkach skomplikowanych lub rzadkich schorzeń. Różnice w interpretacji wyników, dostępne na świecie alternatywne ścieżki leczenia czy nowe terapie sprawiają, że decyzje kliniczne stają się dla pacjenta ogromnym wyzwaniem.

Dlatego w ubezpieczeniach TU Zdrowie istotną rolę odgrywa druga opinia medyczna, która umożliwia konsultację w międzynarodowych centrach eksperckich. Daje to ubezpieczonym poczucie bezpieczeństwa oraz możliwość poznania różnych opcji terapeutycznych i świadomego wyboru najlepszego rozwiązania.

PROFILAKTYKA: OD BADAŃ DO ZARZĄDZANIA ZDROWIEM

Zmienia się też podejście do profilaktyki. Coraz częściej nie jest rozumiana jako pojedyncze badania okresowe, lecz jako ciągły proces zarządzania zdrowiem, obejmujący analizę aktualnego stanu organizmu, identyfikację indywidualnych czynników ryzyka oraz wsparcie w długofalowych zmianach stylu życia.

Dla pracodawców to narzędzie do bardziej świadomego dbania o zdrowie zespołów, zwłaszcza w kontekście starzejącej się kadry i rosnących kosztów absencji. Odpowiedzią na te potrzeby jest rozwijana przez nas Profilaktyka przyszłości, oparta m.in. na analizie wieku biologicznego i doradczym wsparciu w budowaniu zdrowych nawyków.

ZMIENIA SIĘ RODZINA I JEJ POTRZEBY UBEZPIECZENIOWE

Transformacji ulega też model rodziny. Młodzi dorośli później osiągają stabilność finansową, częściej zmieniają pracę i pozostają w okresach przejściowych między edukacją a pełną aktywnością zawodową. W tym czasie dostęp do benefitów zdrowotnych bywa nieciągły, a potrzeba pomocy realna.

W polisach TU Zdrowie oferujemy wydłużoną ochronę zdrowotną dla dorosłych dzieci i rozwiązania z myślą o seniorach – rodzicach ubezpieczonych. Umożliwiają objęcie opieką medyczną najbliższych i zapewnienie rodzinie ciągłości wsparcia zdrowotnego na różnych etapach życia.

W STRONĘ NOWEJ ROLI UBEZPIECZEŃ ZDROWOTNYCH

Ubezpieczenia zdrowotne przestają być jedynie benefitem pracowniczym. Coraz częściej stają się realnym narzędziem wspierania zdrowia, integrującym diagnostykę, profilaktykę, edukację i opiekę medyczną w jednym spójnym procesie.

Odpowiadając na te potrzeby, aktywnie rozwijamy proaktywne rozwiązania dbania o zdrowie, które wykraczają poza samo zarządzanie diagnozą i leczeniem. To podejście pozwala budować nowy standard ochrony zdrowia – dopasowany do wyzwań współczesnego życia i pracy. ❑

Specjaliści w komunikacji

Komunikacja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**grupa MAK**	**1 889,95**
2.	**Aon**	**658,00**
3.	**Sparta Brokers**	**518,51**
4.	**Ison**	**409,40**
5.	**MJM Brokers**	**347,85**
6.	**Mentor**	**124,49**
7.	**EIB**	**87,78**
8.	**Howden**	**70,00**
9.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**59,39**
10.	**grupa GrECo**	**56,33**

Floty

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**Sparta Brokers**	**449,94**
2.	**grupa MAK**	**441,92**
3.	**MJM Brokers**	**274,25**
4.	**Aon**	**162,00**
5.	**Howden**	**70,00**
6.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**52,77**
7.	**grupa GrECo**	**49,30**
8.	**PWS Konstanta**	**48,31**
9.	**Odys**	**43,05**
10.	**Merydian Group**	**42,00**

Leasingi, dealerzy

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**grupa MAK**	**997,25**
2.	**Aon**	**496,00**
3.	**MJM Brokers**	**73,60**
4.	**Sparta Brokers**	**68,57**
5.	**grupa GrECo**	**7,02**
6.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**6,62**

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



ADAM MAZGAJ
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Komunikacyjnych MAK

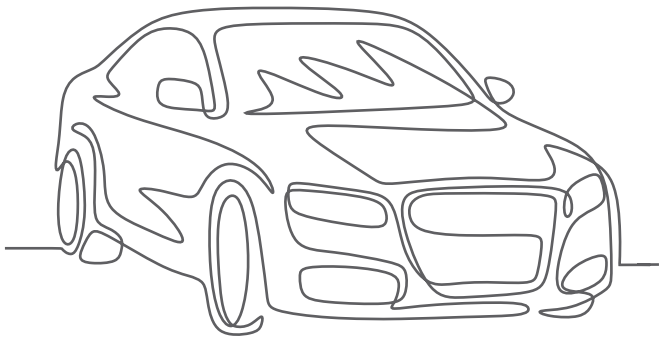
Lokalnie bliżej klienta, globalnie silniejsi

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych dynamicznie się zmienia, a oczekiwania klientów rosną z roku na rok. W Grupie MAK odpowiadamy na te wyzwania poprzez ścisłą współpracę spółek i konsekwentne budowanie wartości opartej na lokalności. Integrując kompetencje MAK Ubezpieczenia, STBU, FST czy Maxima Fides, tworzymy spójny ekosystem, który pozwala nam działać szybciej, efektywniej i bliżej potrzeb rynku.

Kluczowym elementem tej strategii jest local content – realna obecność w regionach, znajomość specyfiki lokalnych rynków oraz partnerskie relacje z brokerami i klientami. Dzięki temu nie tylko lepiej rozumiemy ich potrzeby, ale również możemy elastycznie dopasowywać ofertę i procesy obsługowe.

Synergia w ramach grupy przekłada się na konkretne korzyści: szerszy zakres usług, większą dostępność rozwiązań oraz wyższą jakość obsługi. Wspólne działania umożliwiają nam również skuteczniejsze wdrażanie innowacji i rozwijanie produktów odpowiadających na zmieniające się realia rynku komunikacyjnego.

Wierzymy, że przyszłość należy do organizacji, które potrafią łączyć skalę działania z lokalnym podejściem. Grupa MAK jest tego najlepszym przykładem – razem budujemy wartość, która realnie wspiera naszych partnerów i klientów.



© ngupakarti/stock.adobe.com



DARIUSZ WYRZYKOWSKI

członek zarządu Howden

Ryzyko pod kontrolą

Rok 2025 przyniósł przedsiębiorcom posiadającym floty długo oczekiwaną stabilizację na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych. Po latach dynamicznego wzrostu ceny w OC i AC zaczęły hamować, co pozwoliło firmom lepiej planować. Ubezpieczyciele coraz częściej opierali wycenę ryzyka na wielowymiarowych danych statystycznych, telematyce i zautomatyzowanych procesach, a klienci flotowi zaczęli dostrzegać realny wpływ jakości zarządzania ryzykiem na wysokość składek. W tle narastały jednak czynniki, które w 2026 roku będą szczególnie odczuwalne: rosnąca złożoność ryzyk klimatycznych i geopolitycznych, większa koncentracja ubezpieczycieli na rentowności oraz presja regulacyjna związana z wykorzystaniem technologii i danych.

W tym roku przewagę będą mieli ci, którzy potrafią połączyć dane, technologię i eksperckie doradztwo w spójny model zarządzania ryzykiem. Jako Howden dajemy klientom przewidywalność, bezpieczeństwo i pełne wsparcie w środowisku, które staje się coraz mniej stabilne. I co najważniejsze, mitygujemy ryzyka, poprzez świadome zarządzanie kapitałem klienta, aktywnie dbając o stabilizację cash flow, w wyniku ograniczenia wpływu szkód na wynik operacyjny.

Bez wątpienia 2026 będzie rokiem dalszej profesjonalizacji i odpowiedzialności brokerów. Ubezpieczyciele będą oczekiwali większej jakości w zarządzaniu, a firmy flotowe większej przewidywalności. Jako Howden łączymy doświadczenie brokerskie z nowoczesnymi technologiami, tworząc rozwiązania, które chronią interesy klientów i wzmacniają ich pozycję rynkową. Dzięki temu nasi partnerzy mogą skupić się na swoim biznesie, mając pewność, że ryzyko mają pod kontrolą.



ARTUR KOWALIK

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Komunikacyjnych GrECo

Rewolucja czy stagnacja?

W 2025 roku średni koszt szkody komunikacyjnej w Polsce wzrósł o ponad 15-20%, a w niektórych segmentach nawet więcej. W 2026 trend ten nie tylko się utrzyma, ale może przyspieszyć. Drożeją części zamienne, szczególnie do aut premium i elektrycznych, wydłużają się czasy napraw z powodu braków kadrowych w warsztatach, wzrasta koszt roboczogodziny, coraz bardziej skomplikowana elektronika pojazdów. Dla flot korporacyjnych oznacza to, że polisy OC i AC będą drożeć, a ubezpieczyciele będą coraz ostrożniej podchodzić do ryzyk z wysoką szkodowością.

Dziś telematyka staje się fundamentem zarządzania flotą. W 2026 roku ponad 60% dużych flot w Polsce będzie korzystać z telematyki. Ubezpieczyciele zaczną realnie różnicować składki na podstawie danych o stylu jazdy. Klienci będą oczekiwać integracji telematyki z procesem likwidacji szkód. Największym wyzwaniem pozostaje jednak standaryzacja danych. Każdy dostawca telematyki mówi innym językiem, a ubezpieczyciele nie mają wspólnego standardu oceny ryzyka. Brokerzy stają się więc tłumaczami między światem danych a światem ubezpieczeń.

Broker nie jest już tylko negocjatorem składek. Staje się partnerem strategicznym, który pomaga klientowi zrozumieć, jak zmienia się rynek i jak przygotować flotę na kolejne lata.

Rok 2026 będzie wyzwaniem dla polskiego rynku flot korporacyjnych. Rosnące koszty, presja technologiczna i zmieniające się oczekiwania klientów wymuszą na brokerach nową jakość działania.

W GrECo wiemy, jak wykorzystać dane i efektywnie nimi zarządzić, aby wyprzedzać rynek, który nie zamierza zwalniać.



GRZEGORZ JĘDRZEJCZYK

prezes zarządu TSL Brokers

Rentowność a dostępność

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych dla flot w Polsce przechodzi istotną transformację. Coraz wyraźniej widoczny jest trend zmierzający w kierunku precyzyjnej segmentacji ryzyka oraz dążenia zakładów ubezpieczeń do osiągania technicznej rentowności na poziomie pojedynczych portfeli klientów flotowych.

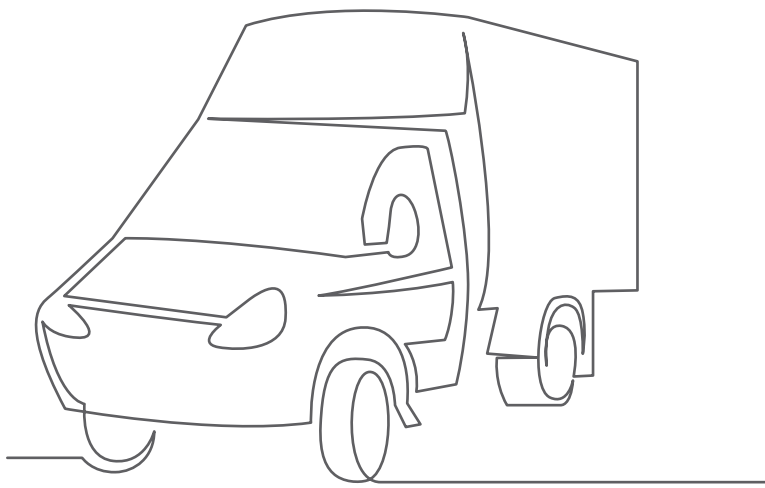
Z perspektywy ubezpieczycieli jest to kierunek zrozumiały – rosnące koszty likwidacji szkód, w szczególności osobowych oraz presja na wynik techniczny wymuszają bardziej selektywne podejście do ryzyka. Jednak zmiana ta wpływa na dotychczasowy model funkcjonowania obowiązkowego ubezpieczenia OC ppm, który opiera się na zasadzie rozproszenia ryzyka w szerokiej populacji ubezpieczonych.

Floty o podwyższonej szkodowości mogą napotykać coraz większe trudności w uzyskaniu oferty na akceptowalnych warunkach. Z kolei floty o dobrej historii szkodowej stają się przedmiotem intensywnej konkurencji cenowej.

W tej zmieniającej się rzeczywistości rola brokera ewoluuje. Coraz większego znaczenia nabiera nie tylko dostęp do rynku, ale przede wszystkim umiejętność analizy ryzyka, budowania właściwej narracji underwritingowej oraz wspierania klientów w działaniach prewencyjnych.

Postępująca konsolidacja rynku brokerskiego sprzyja budowaniu większych struktur organizacyjnych, jednak nie zawsze jest czynnikiem decydującym z perspektywy klientów flotowych. W praktyce to poziom specjalizacji i doświadczenie w zarządzaniu ryzykiem komunikacyjnym pozostają kluczowe dla uzyskania realnej wartości z obsługi brokerskiej.

Ważne jest zachowanie równowagi pomiędzy technicznym podejściem do ryzyka a społeczną funkcją ubezpieczenia OC ppm. To wyzwanie, które w najbliższych latach będzie definiować relacje pomiędzy ubezpieczycielami, brokerami i klientami flotowymi.



© samuii/stock.adobe.com

Specjaliści w mieniu

Mienie (ogień, BI, maszyny)

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**Aon**	**973,00**
2.	**grupa MAK**	**620,96**
3.	**GrECo**	**421,95**
4.	**Mentor**	**286,26**
5.	**Smartt Re**	**257,04**
6.	**Attis Broker**	**195,15**
7.	**Howden**	**120,00**
8.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**85,09**
9.	**PWS Konstanta**	**84,73**
10.	**Inter-Broker**	**74,80**

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



DOMINIK DYBKA

Business Development Executive Willis Towers Watson

WTW tworzy platformę do sprzedaży ubezpieczeń wbudowanych w aplikacje branżowe

WTW rozwija nowoczesne rozwiązanie umożliwiające sprzedaż ubezpieczeń bezpośrednio w systemach transakcyjnych klientów. To kolejny krok firmy w kierunku cyfrowej transformacji w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych.

Ubezpieczenia wbudowane w proces zakupu produktu lub usługi (embedded insurance) stają się jednym z najdynamiczniej rosnących segmentów rynku. WTW odpowiada na ten trend, łącząc swoje kompetencje w zakresie projektowania produktów, relacji z ubezpieczycielami oraz znajomości regulacji prawnych z nowoczesną technologią.

Projekt koncentruje się na integracji ubezpieczeń z systemami dedykowanymi konkretnym branżom – m.in. instytucje finansowe (np. firmy leasingowe, CFM), sklepy rtv/agd czy salony samochodowe. Dzięki temu użytkownicy mogą nabywać ubezpieczenia powiązane z oferowanym produktem bezpośrednio w aplikacjach, portalach klienta, z których korzystają na co dzień.

Kluczowym elementem rozwiązania jest pełna integracja systemowa i wymiana danych w czasie rzeczywistym. Pozwala to na automatyczne dopasowanie oferty ubezpieczeniowej, uproszczenie procesu zakupu oraz lepsze dopasowanie do potrzeb klienta końcowego. W efekcie zakup ubezpieczenia staje się szybszy, bardziej intuicyjny i wygodniejszy.

Rozwój technologiczny wpisuje się w szerszy trend przenoszenia sprzedaży ubezpieczeń do środowisk cyfrowych, w których klienci dokonują codziennych zakupów i transakcji.



AGNIESZKA CIESIELSKA

dyrektor ds. rozwoju i projektów specjalnych Merydian Group

Cyberodporność jako nowy paradygmat zarządczy

W dobie postępującej cyfryzacji ubezpieczenie ryzyk cybernetycznych przestaje być kosztem operacyjnym, coraz częściej staje się fundamentem strategii biznesowej. Dynamika incydentów w Polsce – wzrost o 152% rok do roku – oraz uwarunkowania geopolityczne sprawiają, że cyberbezpieczeństwo definitywnie opuściło serwerownie, przenosząc się do gabinetów zarządów.

Jako brokerzy obserwujemy istotną zmianę podejścia: implementacja dyrektywy NIS2 ostatecznie zerwała z iluzją opcjonalności ochrony. Dziś polisa to nie tylko transfer ryzyka, ale przede wszystkim tarcza dla organów decyzyjnych przed incydentem. Realna wartość programu ubezpieczeniowego ujawnia się dopiero wtedy, gdy jest on oparty na analizie rzeczywistych scenariuszy incydentów i stanowi element systemu zarządzania ryzykiem.

Rola Merydian Group jako brokera od dawna opiera się na szerszym podejściu – dziś wspólnie z naszymi partnerami funkcjonujemy jako swego rodzaju architekci cyberodporności. Audyt traktujemy jako diagnozę, która ujawnia krytyczne luki, zanim wykorzystają je hakerzy. W dobie deficytu specjalistów i rosnących kosztów technologii kluczowy jest dostęp do kompetencji i sprawdzonych scenariuszy działania, w tym w obszarze incident response. Właśnie tu wartością jest współpraca z brokerem i jego zapleczem eksperckim. Integracja ubezpieczenia z planami ciągłości działania oraz procedurami reagowania na incydenty musi być elementem dobrych praktyk.



PAWEŁ KARCZ

wiceprezes zarządu Polish Brokers Group

Od lokalnej siły do globalnego zasięgu

Polish Brokers Group rozpoczęła działalność 9 lat temu – z jasno określoną wizją rozwoju, odwagą w działaniu i pasją do tworzenia nowoczesnych rozwiązań ubezpieczeniowych. Dzięki konsekwencji, zaangażowaniu zespołu oraz zaufaniu klientów w krótkim czasie staliśmy się jednym z największych brokerów na polskim rynku.

Naturalnym etapem w naszej strategii jest ekspansja na rynki międzynarodowe. To odpowiedź na potrzeby klientów, którzy coraz częściej działają na wielu rynkach. Wspierając ich w procesach inwestycyjnych i operacyjnych poza granicami kraju, kładziemy nacisk na zapewnienie ciągłości ochrony ubezpieczeniowej, zgodności regulacyjnej oraz efektywnego zarządzania ryzykiem. Dlatego podjęliśmy strategiczną współpracę z UNIBA Partners – jedną z największych niezależnych sieci brokerskich, zrzeszającą ponad 70 firm w ponad 130 krajach. Partnerstwo to umożliwia nam pełniejszą obsługę międzynarodowych struktur klientów, a także wymianę wiedzy, dostęp do lokalnych rynków i najlepszych praktyk w zakresie usług brokerskich oraz zarządzania ryzykiem.

Jednocześnie poszerzamy zakres obsługi klientów zagranicznych prowadzących działalność w Polsce. Łączymy lokalną wiedzę z globalnym doświadczeniem, budując długofalowe relacje oparte na zaufaniu, kompetencjach, przejrzystości i zrozumieniu indywidualnych potrzeb. Wierzymy, że współpraca międzynarodowa to przyszłość rynku ubezpieczeniowego – a my jesteśmy gotowi tę przyszłość współtworzyć.



Meet tomorrow prepared.

Zurich wchodzi na polski rynek ubezpieczeń korporacyjnych

Zurich Ubezpieczenia Korporacyjne Polska



MICHAŁ GÓRNY
dyrektor Biura Zarządzania Ryzykiem Alfa Brokers

Czarne łabędzie na ubezpieczeniowym niebie

Jeśli zapytalibyśmy rok temu uczestników kongresu, co to jest Ormuz i gdzie leży, to zakładam, że część miałaby problemy z odpowiedzią. Konflikt w Zatoce Perskiej to nie tylko kwestia ropy i gazu. Nie tylko podwoił ceny tych surowców, zatrzymał fracht w rejonie, wywindował ceny ubezpieczeń morskich do rekordowych poziomów, ale także wpłynął na dostępność i ceny różnych innych produktów, m.in. nawozów i leków. Kraje tamtego regionu odpowiadają m.in. za 40% globalnej produkcji komponentów bazowych wykorzystywanych w wytwarzaniu aktywnych substancji farmaceutycznych (API). Rosnące koszty nawozów to początek wzrostu cen produkcji rolnej. Od zawsze rolą brokera było wsłuchiwanie się w potrzeby klientów i szukanie rozwiązań. Dziś wielowarstwowy risk management i bycie „na pulsie naszych klientów" to już nie innowacja, a codzienność. Zwłaszcza w kontekście mapowania łańcuchów dostaw i zarządzania ciągłością działania na poziomie praktyki inżynieryjnej.

Ostatnie wydarzenia wywołane destrukcją dotychczasowego konsensusu polityczno–gospodarczego uprawniają nas do bezustannej predykcji i dialogu ryzyka z klientami i ubezpieczycielami. Co czeka nas w niedalekiej przyszłości: Panama, Bab al-Mandab, Singapur, Tajwan, a może cieśniny duńskie? Następuje powolna mutacja genetycznego kodu gospodarki światowej. Czy przysłowiowy czarny łabędź zdarzeń ubezpieczeniowych, czyli coś tak rzadkiego, że zakrawa na cud, to już nowy gatunek? Tymczasem pod drodze do Mikołajek zobaczymy w dalszym ciągu nasze swojskie bociany.



MATEUSZ MANUSZAK
broker ubezpieczeniowy w Attis Broker

Polisa crime to odpowiedź na fraudy wewnętrzne

Sprzeniewierzenie pozostaje najczęstszym rodzajem oszustwa korporacyjnego i odpowiada za ponad połowę ujawnianych strat. To nie są działania przypadkowe ani incydentalne. Sprawcami są zwykle pracownicy z kilkuletnim stażem, dobrze osadzeni w organizacji, z dostępem do procesów finansowych i wysokim poziomem zaufania.

Obecne warunki rynkowe tylko zwiększają to ryzyko. Presja na wyniki, ograniczanie kosztów, reorganizacje, rotacja kadr i praca hybrydowa powodują, że kontrola wewnętrzna bywa zawodna. Dodatkowo obserwujemy, że schematy fraudowe są coraz lepiej przygotowane – precyzyjne, rozciągnięte w czasie i często trudne do wychwycenia w bieżącym raportowaniu.

Polisa crime nie jest „dodatkiem" do programu ubezpieczeniowego, ale realnym narzędziem transferu ryzyka. Obejmuje nie tylko kradzież czy klasyczne defraudacje, lecz także nadużycia uprawnień, działanie w zmowie, fałszywe dyspozycje płatnicze czy fraudy oparte na inżynierii społecznej. Dla klientów istotne są również koszty dodatkowe – audyty forensyczne, pomoc prawna, wsparcie IT – które w praktyce często są niedoszacowane na etapie oceny ryzyka.

Warto też jasno oddzielać ryzyko crime od cyber. Jeżeli pracownik dał się nabrać na spreparowanego maila „od prezesa" i wykonał przelew, nie mówimy o cyberataku, lecz o sprzeniewierzeniu. To klasyczna szkoda crime, nawet jeśli narzędziem był e-mail. Z perspektywy brokera kluczowe jest więc budowanie komplementarnych programów, w których cyber i crime się uzupełniają, a nie wzajemnie „zastępują" – bo rynek bardzo szybko weryfikuje takie uproszczenia.



ŁUKASZ KRUPA
dyrektor Działu Likwidacji Szkód Korporacyjnych PWS Konstanta

Komunikacja i decyzyjność są kluczowe

Likwidacja szkód korporacyjnych od zawsze była jednym z najbardziej złożonych obszarów rynku ubezpieczeniowego, wymagającym szerokiej wiedzy z wielu dziedzin.

Jako broker, a wcześniej przez wiele lat pracownik zakładów ubezpieczeń, dostrzegam, że dla klienta najtrudniejszym momentem nie jest samo powstanie szkody, lecz czas, jaki zajmuje jej naprawienie. Szkoda dla przedsiębiorstwa często oznacza realne straty – przestój produkcji, utratę zleceń, zerwanie współpracy czy naliczenie kar umownych.

Rolą brokera jest nie tylko wsparcie klienta, ale także nadawanie tempa, precyzowanie oczekiwań oraz negocjowanie rozwiązań tak, aby możliwie szybko przywrócić pełną sprawność działania przedsiębiorstwa.

Wraz z rozwojem nowych technologii, bardziej skomplikowanymi łańcuchami dostaw oraz rosnącą liczbą ryzyk operacyjnych – a co za tym idzie rosnącymi oczekiwaniami przedsiębiorców względem proaktywnego i sprawnego procesu likwidacji – ubezpieczyciele coraz częściej dostrzegają konieczność odejścia od sztywnych procedur. Skracają ścieżki decyzyjne, a komunikacja i relacje stają się jednymi z kluczowych elementów współpracy, tak aby w krytycznym momencie szkody nie było miejsca na domysły. Coraz częściej powstają również specjalistyczne zespoły dedykowane obsłudze dużych i złożonych roszczeń.

Dla klienta i funkcjonowania jego przedsiębiorstwa szkoda to nie tylko trudny moment, ale również moment prawdy, który często determinuje dalsze relacje pomiędzy stronami: klientem, brokerem i ubezpieczycielem.



KRZYSZTOF MIERZYŃSKI
odpowiedzialny za ubezpieczenia mienia i utraty zysku w Attis Broker

Pożary hal i magazynów. Ubezpieczyciele zaostrzają wymogi

W obiektach produkcyjnych i magazynowych w Polsce dochodzi do kilku tysięcy pożarów rocznie. Tego typu nieruchomości charakteryzują się specyficznym profilem ryzyka pożarowego – duże powierzchnie często stanowią jedną strefę pożarową, składowanie bardzo różnych towarów, obecność maszyn i instalacji elektrycznych, a nierzadko także materiałów łatwopalnych. Do tego dochodzi kwestia konstrukcji budynków i wysoka wartość potencjalnych szkód – wszystko to skłania ubezpieczycieli do zaostrzania wymogów dotyczących zabezpieczeń przeciwpożarowych.

Lista najczęstszych oczekiwań obejmuje hydranty zewnętrzne i wewnętrzne, systemy sygnalizacji pożaru obejmujące 100% powierzchni obiektu, instalacje tryskaczowe dostosowane do rodzaju przechowywanego mienia i obciążenia pożarowego oraz regularne przeglądy instalacji elektrycznej i wentylacji. Coraz częściej wymagane są też okresowe badania kamerą termowizyjną, pozwalające wykryć tzw. hot spoty w rozdzielnicach, silnikach czy panelach fotowoltaicznych. Elementem oceny ryzyka jest także konstrukcja budynku – budynki z płyty warstwowej z rdzeniem poliuretanowym są oceniane zupełnie inaczej niż murowane.

Wymogi poszczególnych ubezpieczycieli mogą się znacznie różnić. Dlatego klienci potrzebują dostępu do ochrony za pośrednictwem brokerów, którzy znają specyfikę tych wymagań i potrafią wynegocjować warunki dopasowane do konkretnego ryzyka – wraz z przygotowaniem dokumentacji technicznej, co może przełożyć się na korzystniejszą składkę.



MACIEJ PERZYŃSKI

dyrektor Działu Underwritingu i Rozwoju Ison

Ubezpieczenie jako Usługa (IaaS) w dobie ryzyk systemowych

Insurance as a Service (IaaS) to nie tylko modny akronim, ale przede wszystkim zmiana paradygmatu: przejście od prostej ochrony finansowej do aktywnego, strategicznego zarządzania ciągłością biznesu (BCM). W nowym podejściu polisa przestaje być postrzegana wyłącznie jako pozycja kosztowa w bilansie, a staje się integralnym elementem strategii operacyjnej przedsiębiorstwa. Fundamentem tej zmiany są ubezpieczenia parametryczne. W odróżnieniu od klasycznych rozwiązań wypłata świadczenia następuje tu automatycznie po przekroczeniu zdefiniowanego progu (np. konkretnej prędkości wiatru czy przerwy w dostawie energii), bez konieczności prowadzenia złożonej likwidacji szkody. Taka błyskawiczna iniekcja kapitału pozwala firmom reagować w czasie rzeczywistym, chroniąc płynność finansową w krytycznych momentach.

Równolegle technologia Internetu Rzeczy (IoT) redefiniuje proces oceny ryzyka. Inteligentne czujniki zainstalowane w infrastrukturze produkcyjnej i logistycznej pozwalają na monitorowanie stanu aktywów 24/7. Dzięki temu tradycyjny, okresowy audyt zostaje zastąpiony procesem ciągłym. Dane zbierane w czasie rzeczywistym nie tylko wspierają prewencję, drastycznie redukując prawdopodobieństwo wystąpienia szkód, ale również pozwalają na precyzyjne dopasowanie składek do faktycznego profilu ryzyka (usage-based insurance).

W efekcie tych przemian ubezpieczyciel ewoluuje w kierunku partnera technologicznego i konsultanta ds. bezpieczeństwa. Model IaaS tworzy unikalną synergię: wzmacnia odporność operacyjną klienta, a jednocześnie optymalizuje wyniki techniczne zakładów ubezpieczeń poprzez mniejszą szkodowość i wyższą efektywność procesową.



JOANNA TERMIŃSKA

dyrektor Departamentu Likwidacji Szkód MAK

AI w likwidacji szkód – automatyzacja pod nadzorem

Rok 2026 to moment, w którym unijny akt o sztucznej inteligencji (AI Act) staje się obowiązującą rzeczywistością rynkową. Wykorzystanie sztucznej inteligencji dynamicznie zmienia rynek ubezpieczeń. Algorytmy analizują dokumentację, rozpoznają uszkodzenia i wspierają decyzje o wypłacie odszkodowań. Automatyzacja przyspiesza procesy i ogranicza koszty, ale rodzi też ryzyka – zwłaszcza gdy systemy zaczynają wpływać na prawa majątkowe klientów. Zgodnie z AI Act, o kwalifikacji systemu jako wysokiego ryzyka decyduje jego funkcja. Zatem systemy wpływające na decyzje o świadczeniu mogą podlegać tej kategorii, co oznacza obowiązek zapewnienia jakości danych, transparentności oraz nadzoru człowieka. W praktyce oznacza to konieczność dokumentowania przez ubezpieczycieli działania modeli, audytowalności decyzji oraz zapewnienia klientowi możliwości ich zakwestionowania.

W tym kontekście rola Grupy MAK ulega zmianie. Jako broker stajemy się realizatorem zasady human oversight, co oznacza, że przestajemy być wyłącznie pośrednikiem, a stajemy się elementem systemu kontroli AI. Grupa MAK wdraża modele human in the loop, w których decyzje algorytmiczne podlegają kontroli eksperta. W praktyce oznacza to także ochronę klienta przed automatycznymi decyzjami, błędami algorytmów oraz brakiem transparentności. Znaczenie zachowuje udział lokalnych ekspertów oraz uwzględnienie krajowych realiów i praktyki rynkowej. Grupa MAK, jako polski podmiot działający na rynku silnie zdominowanym przez globalnych graczy, wzmacnia podejście oparte na lokalnej wiedzy i doświadczeniu.



MIŁOSZ WĄSIK

broker ubezpieczeniowy, Mentor

Si vis pacem, para bellum. O ubezpieczeniu ryzyka wojny słów kilka

„Jeśli chcesz pokoju, szykuj się do wojny" – maksyma ta dziś wyjątkowo trafnie opisuje rzeczywistość geopolityczną i gospodarczą. Rządy państw realizują tę filozofię bezpośrednio, zwiększając potencjał odstraszania i dostosowując zasoby do sytuacji kryzysowych. Rynek ubezpieczeniowy może przełożyć ją na własny język: jeśli chcemy spokoju, musimy przygotować się na wojnę – także w wymiarze ochrony majątku naszych klientów.

W ostatnich latach ryzyko to przestało mieć charakter abstrakcyjny. Eksplozja rakiety w Przewodowie (2022), odnaleziona pod Bydgoszczą rakieta Ch-55 (2023) czy naruszenia polskiej przestrzeni powietrznej przez rosyjskie drony w 2025 r. pokazują, że scenariusze związane z konfliktem zbrojnym mogą zmaterializować się również na terytorium Polski. Co więcej, ryzyko to wydaje się momentami bardziej realne niż niektóre ryzyka naturalne włączane przez brokerów do programów ubezpieczenia mienia. Sytuacja ta będzie trwała dopóty, dopóki źródło ryzyka, tj. imperialne zapędy Rosji, nie zostaną powstrzymane, a wojna za naszą wschodnią granicą będzie się utrzymywać. Wojna ta stanowi przy tym jedynie wierzchołek piramidy występujących w związku z tym ryzyk przemocy politycznej, obejmującej m.in. sabotaż czy niepokoje społeczne.

Odpowiedzią rynku ubezpieczeniowego na powyższe wyzwania jest ubezpieczenie od ryzyk przemocy politycznej (z ang. Political Violence). Mimo że przedmiotowe ubezpieczenie ryzyka wojny może wydawać się rozwiązaniem egzotycznym (lub teoretycznym), jest to produkt zweryfikowany „w warunkach bojowych". Warto zwrócić uwagę na Bliski Wschód, w tym Izrael, gdzie ubezpieczenie to od lat skutecznie chroni majątek mimo znacznie podwyższonego ryzyka.



ŁUKASZ GÓRNY

dyrektor Departamentu Rozwoju EIB

Dojrzały rynek ubezpieczeń majątkowych powinien obracać się w stronę jakości

Od lat jednym z priorytetów zarządzających liniami majątkowymi jest walka z luką ubezpieczeniową i standaryzacja kontraktowani. Jednak wciąż niedoubezpieczenie bywa „maskowane" np. dodatkowymi limitami – do czasu, gdy po poważnej szkodzie polisa staje się najważniejszym dokumentem w firmie czy urzędzie.

Piszę z miasta Kopernika, więc skojarzenia są dla mnie oczywiste: gorszy pieniądz wypiera lepszy. Reformy monetarne przywracały zaufanie, bo konsekwentnie stawiały na jedną, rzetelną monetę z wysoką zawartością kruszcu. Dziś podobnej decyzji potrzebuje branża: premiujmy pełnowartościową ochronę. Apeluję do ubezpieczycieli: traktujcie świadomych, zaangażowanych klientów jak premium. To ci, którzy (często z brokerem) deklarują sumy w wartościach odtworzeniowych, porządkują dane i przekazują komplet informacji do oceny ryzyka, a także są otwarci na profesjonalny dialog o prewencji. W zamian oczekują dostępnej oferty w rozsądnym terminie oraz pewności, że likwidacja szkody będzie sprawna i uczciwa.

Jeśli natomiast tacy klienci wpadają w restrykcyjne procedury oceny ryzyka, wydłużone akceptacje underwritingu, a na etapie likwidacji szkód poważnych w koleiny procedur, to traci na tym nie tylko klient. Nagradzajmy jakością tych, którzy dostarczają jakość – bo ich postawa uzdrawia rynek i buduje trwałą wartość. Warto zbudować standard: „ścieżka premium" dla klientów z kompletnymi danymi, terminy odpowiedzi i decyzji underwritingowej oraz specjalne zasady likwidacji szkód w praktyce.

Specjaliści w CAR / EAR

Budowlano-montażowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**grupa GrECo**	**519,73**
2.	**grupa MAK**	**112,77**
3.	**Aon**	**90,00**
4.	**Smartt Re**	**59,41**
5.	**Howden**	**40,00**
6.	**Mentor**	**24,44**
7.	**Merydian Group**	**19,00**
8.	**Polish Brokers Group**	**14,54**
9.	**Attis Broker**	**10,90**
10.	**Sparta Brokers**	**9,14**

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



MARCIN BISKUP

członek Grupy Zarządzającej Merydian Group

Rynek budowlany wchodzi na wyższy poziom wymagań

Sektor budowlany funkcjonuje obecnie w warunkach wysokiej zmienności, która coraz wyraźniej wymusza większą dojrzałość i profesjonalizację. Z perspektywy brokerów oraz zakładów ubezpieczeń nadchodzące lata będą okresem wzrostu, ale w coraz większym stopniu uzależnionego od jakości i specjalizacji. Skala planowanych inwestycji infrastrukturalnych i energetycznych oznacza stabilny popyt w długim horyzoncie, ale też coraz bardziej wymagający charakter realizowanych projektów.

Branża funkcjonuje dziś w warunkach, w których problemy, takie jak niedobór kadry, zmienność cen materiałów czy presja terminowa, nie są już przejściowymi zaburzeniami, lecz stałym elementem funkcjonowania. Przekłada się to na większą dyscyplinę organizacyjną oraz bardziej świadome podejście do ryzyka kontraktowego i finansowego.

Wraz ze wzrostem skali i złożoności inwestycji zmienia się również rola partnerów doradczych. Coraz częściej nie chodzi już wyłącznie o dostęp do ochrony, ale o jej właściwe zaprojektowanie i dopasowanie do specyfiki danego przedsięwzięcia – tak, aby odpowiadała na rzeczywisty profil ryzyka, a nie tylko spełniała formalne wymagania. W takich warunkach przewagę zyskiwać będą podmioty, które potrafią łączyć kompetencje wykonawcze z dojrzałym zarządzaniem ryzykiem inwestycji. To właśnie ono coraz częściej decyduje o przewidywalności całego rynku. Dla sektora ubezpieczeń i brokerów jest to wyraźny sygnał do budowy relacji opartych na eksperckiej wiedzy i realnym wsparciu procesów inwestycyjnych.



ALEKSANDRA RZEKANOWSKA

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych MAK

Polisa OCiP jako odpowiedź na złożoność ryzyk w dużych inwestycjach infrastrukturalnych

Duże inwestycje infrastrukturalne angażują wiele firm wykonawczych, podwykonawców oraz wyspecjalizowanych podmiotów, często działających w modelu etapowania i przekazywania frontów robót. W tak skomplikowanych przedsięwzięciach tradycyjny model transferu ryzyka w formule „każdy wykonawca ubezpiecza się sam" okazuje się często niewystarczający.

Korzystniejszym rozwiązaniem wydaje się polisa typu Owner Controlled Insurance Program (OCIP). W tym modelu to inwestor nabywa kompleksowy program ubezpieczeniowy dla całego projektu, obejmujący jego samego, wykonawców, podwykonawców oraz inne podmioty zaangażowane w realizację inwestycji, w ramach uzgodnionych linii ubezpieczeń i na jednolitych warunkach. Takie podejście pozwala nie tylko uporządkować strukturę ochrony, lecz także umożliwia bardziej adekwatną wycenę ryzyka i zwiększa potencjał negocjacyjny inwestora. Dodatkowo zapewnia większą przejrzystość oraz kontrolę kosztów, a także dostosowanie programu reasekuracyjnego do specyfiki projektu.

Polisa OCIP stanowi więc nie tylko alternatywę dla rozproszonego modelu ubezpieczeniowego, ale przede wszystkim narzędzie strategicznego zarządzania ryzykiem, które przy właściwym zaprojektowaniu i wdrożeniu zwiększa bezpieczeństwo finansowe oraz przewidywalność realizacji dużych, kapitałochłonnych inwestycji.



PATRYK WEŁNICKI

lider Praktyki Technicznej, zastępca dyrektora Biura Ubezpieczeń Klientów Strategicznych EIB

ALoP – zapomniany czy niezrozumiany?

Stosunek do ubezpieczenia ALoP/DSU jest swoistym paradoksem na rynku: wszyscy wiemy, że w projektach produkcyjnych „czas to pieniądz", a mimo to ten element programu jest często pomijany. Dlaczego? Przecież nie dlatego, że ryzyka nie ma. Może jest po prostu trudniejsze do „sprzedania" niż CAR/EAR?

Po stronie klienta istnieje kilka barier. Opóźnienie jest postrzegane jako problem kontraktowy, a nie jako ryzyko ubezpieczeniowe. Do tego dochodzi złudne poczucie, że skoro mamy CAR/EAR, to „przecież wszystko jest". Szkoda materialna może być relatywnie mała, a konsekwencje w harmonogramie zabójcze dla przepływów pieniężnych.

Po stronie brokera wyzwanie jest inne: wytłumaczenie zasadności ALoP wymaga wiedzy i wyobraźni, zrozumienia modelu finansowego oraz upływu ryzyk związanych z łańcuchem dostaw. Bez tego rozmowa o ubezpieczeniu utraty zysku kończy się tylko na „dodatkowej składce", a sam produkt w odczuciu klienta wygląda jak skomplikowany dodatek, żeby nie powiedzieć – „fanaberia". Tymczasem polisa ALoP powinna być standardem dla inwestycji w nowe moce produkcyjne – swoistym „must have" świadczącym o świadomości biznesowej inwestora. Rolą brokera jest nie tyle opowiedzieć o produkcie, co pokazać, ile kosztuje tydzień przestoju vs. ile kosztuje transfer ryzyka. ALoP przegrywa, bo zbyt często mówimy: „AloP to…", zamiast: „Dzień opóźnienia kosztuje…".

SALTUS Ubezpieczenia wspiera brokerów w ich misji

Broker ubezpieczeniowy w dobie transformacji gospodarki



Rynek ubezpieczeń korporacyjnych zmienił się w ostatnich latach bardziej niż przez poprzednią dekadę. Transformacja energetyczna, cyfryzacja przemysłu, rosnące zagrożenia cybernetyczne i niestabilność łańcuchów dostaw sprawiły, że programy ubezpieczeniowe, które jeszcze trzy lata temu wydawały się kompletne, dziś mogą mieć poważne luki. W tym kontekście rola brokera nabiera zupełnie nowego wymiaru.

Broker od dawna już nie jest wyłącznie pośrednikiem zbierającym oferty z rynku. Nową misją środowiska brokerskiego jest wyprzedzanie zagrożeń. Klient korporacyjny oczekuje dziś doradcy strategicznego, który rozumie jego model biznesowy, identyfikuje ryzyka specyficzne dla danej branży i potrafi spojrzeć na rynek w perspektywie kilku lat. Przemysł przenosi coraz większą część wartości do systemów IT, rosną wymogi regulacyjne w obszarze ESG – to wymaga od brokera kompetencji daleko wykraczających poza znajomość warunków ubezpieczenia.

Przykładem jest niedoubezpieczenie – jedno z poważniejszych wyzwań w segmencie majątkowym. Broker, który inicjuje coroczny przegląd wartości mienia i proponuje wdrożenie odpowiednich mechanizmów zabezpieczających w programie ubezpieczeniowym w postaci szeregu klauzul, nie sprzedaje produktu – rozwiązuje problem, zanim przerodzi się on w wymierny kryzys finansowy. Z perspektywy ubezpieczyciela brokerzy stanowią ogniwo, bez którego trudno budować adekwatne programy ochrony. W SALTUS Ubezpieczenia stawiamy na indywidualne podejście do każdego programu – to broker dostarcza obraz, na podstawie którego możemy dopasować ochronę ubezpieczeniową do potrzeb przedsiębiorstwa czy jednostki samorządowej.

Nowoczesny broker to przewodnik w transformacji biznesu, wskazujący klientom ryzyka, o których oni sami jeszcze nie pomyśleli. Broker, który inwestuje czas w edukację klienta, buduje relację odporną na presję cenową. A to – w zmieniającym się otoczeniu – najtrwalsza strategia na lata.

AGATA KOZIEŁ
dyrektor zarządzająca ds. biznesu korporacyjnego i produktów SALTUS Ubezpieczenia

Jak pomagamy brokerom odpowiedzieć na zmieniający się ekosystem ochrony zdrowia?



„Czy ten produkt faktycznie rozwiąże problemy mojego klienta?" – to pytanie zadaje sobie broker, który chce zarekomendować pracodawcy grupowe ubezpieczenie zdrowotne. Wyzwania bywają jednak skrajnie różne. Korporacja z centralą w Warszawie ma zupełnie inne oczekiwania niż firma produkcyjna w mniejszej miejscowości, skąd do najbliższej placówki medycznej jest wiele kilometrów.

Dlatego w SALTUS Ubezpieczenia postawiliśmy na różnorodność. W naszej ofercie są zarówno programy bazujące na telemedycynie, jak i rozbudowanych pakietach z szerokim katalogiem usług stacjonarnych. Możliwość ścisłego dopasowania zakresu świadczeń to jednak dopiero początek. Pracownicy muszą mieć gdzie się leczyć. Sieć ponad 5 tysięcy placówek partnerskich SALTUS Ubezpieczenia pozwala na skorzystanie z opieki również w mniejszych miejscowościach. Co równie istotne, gwarantujemy terminy i dostępność wizyt. A jeśli mimo to pracownik nie znajdzie dogodnego dla siebie rozwiązania, zapewniamy refundację kosztów leczenia poza siecią naszych partnerów.

Stawiamy też na wygodę rezerwacji świadczeń. Nasza aplikacja mobilna pozwala ubezpieczonym samodzielnie umawiać wizyty i telekonsultacje – bez konieczności kontaktowania się z infolinią. To detal, który w praktyce może jednak przesądzić o tym, czy pracownik w ogóle skorzysta z polisy i będzie z niej zadowolony.

Od marca 2026 roku wszyscy ubezpieczeni mają też bezpłatny dostęp do platformy wellbeing, promującej zdrowy tryb życia, która oferuje webinary, kursy, grywalizacje zdrowotne czy wideokonsultacje ze specjalistami z 45 dziedzin. Przeprowadziliśmy pilotaż wśród naszych pracowników i aż 55% skorzystało z platformy już w drugim miesiącu – to wynik powyżej benchmarku rynkowego. Elastyczność, sprawny dostęp do świadczeń, technologia i wellbeing. Tego dla swoich klientów szuka broker – i dokładnie to znajduje w SALTUS Ubezpieczenia.

DANIEL KONOPKA
Dyrektor Sprzedaży Ubezpieczeń Zdrowotnych i Pracowniczych w SALTUS Ubezpieczenia

Specjaliści w finansowych

Gwarancje, ubezpieczenia należności

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**Marsh**	**179,30**
2.	**grupa RiskMan**	**178,62**
3.	**Aon**	**93,60**
4.	**Howden**	**70,00**
5.	**grupa MAK**	**51,27**
6.	**Attis Broker**	**36,16**
7.	**Mentor**	**30,72**
8.	**Polisch Brokers Group**	**29,50**
9.	**Sparta Brokers**	**28,65**
10.	**PWS Konstanta**	**27,75**

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



MARCIN OLCZAK

dyrektor Departamentu Ryzyk Kredytowych Marsh

Marsh Cover Boost – elastyczna odpowiedź na lukę w limitach ubezpieczeniowych

Pojawienie się kolejnego czarnego łabędzia w krótkim odstępie czasu potwierdza, że stabilność i przewidywalność biznesowa są dziś trudne do osiągnięcia nawet w perspektywie krótkoterminowej. Dla ubezpieczycieli należności oznacza to konieczność uwzględnienia w scoringu czynników wykraczających poza twarde dane finansowe – takich jak specyfika branży czy stopień uzależnienia gospodarki od zewnętrznych dostawców surowców energetycznych.

Wcześniejsze strategie budowania ochrony opierały się głównie na bezpośrednich negocjacjach z analitykami oraz tworzeniu programów współdzielonych przez kilku ubezpieczycieli. Z czasem te rozwiązania przestały wystarczać. Odpowiedzią rynku stały się limity nadwyżkowe „własne" oraz zewnętrzne polisy nadwyżkowe o charakterze portfelowym. Choć te ostatnie pozwoliły wielu firmom zoptymalizować koszty dodatkowej ochrony ubezpieczeniowej, to jednak okazały się barierą dla przedsiębiorstw, których potrzeby nadwyżkowe dotyczą zaledwie kilku podmiotów, nie zawsze kluczowych.

Rozwiązaniem tych wyzwań jest Marsh Cover Boost, przygotowany we współpracy z firmą Nexus. Nasze facility łączy zalety rozwiązań własnych – takie jak przewidywalność kosztów, możliwość objęcia ochroną pojedynczych limitów i szybkość procesowa – z kluczowym atutem ubezpieczycieli zewnętrznych: uniwersalnością. Marsh Cover Boost może być stosowany w odniesieniu do polis różnych ubezpieczycieli, a nie tylko jednego, wybranego podmiotu.

Oczekiwania naszych klientów nieustannie ewoluują, a my dostarczamy rozwiązania szyte na miarę, gwarantujące ochronę ubezpieczeniową zgodną z najwyższymi naszymi standardami.



MARIUSZ BIELACHA

dyrektor ds. ubezpieczeń finansowych Mentor

Ubezpieczenia nadwyżkowe w ochronie należności handlowych

Na rynku ubezpieczeń należności handlowych istnieją rozwiązania w zakresie ubezpieczeń nadwyżkowych. Dlaczego tego typu produkty zyskują na znaczeniu i co powoduje ich obecność?

Odpowiedzi należy szukać w zwiększających się potrzebach limitowych, za którymi nie nadąża ekspozycja w obszarze podstawowych polis oferowanych przez ubezpieczycieli należności handlowych. Jeszcze do niedawna brak limitu kredytowego lub jego niepełny poziom wynikał przede wszystkim z sytuacji ekonomicznej dłużnika – słabych wyników finansowych, problemów operacyjnych czy złego zarządzania firmą.

W dojrzałej gospodarce, jaką stała się polska ekonomia, coraz częściej obserwujemy odmienne zjawisko. Ograniczenia w przyznawaniu limitów kredytowych wynikają już nie tyle z oceny konkretnego kontrahenta, ile z kumulacji ekspozycji, ograniczeń w ocenie ryzyka oraz wyczerpywania się wewnętrznych pojemności i limitów wynikających z umów reasekuracyjnych ubezpieczycieli. Oznacza to sytuacje, w których przedsiębiorstwo otrzymuje limit niższy od wnioskowanego (5 mln zł zamiast 10 mln zł), mimo że jego kondycja finansowa nie budzi istotnych zastrzeżeń, przez co zwiększa się potrzeba rozszerzania ochrony ponad limity oferowane w polisach podstawowych.

Duże przedsiębiorstwa powinny rozważyć posiadanie dwóch elementów zabezpieczenia: podstawowej polisy oraz polisy nadwyżkowej, która wypełnia luki w ochronie i zapewnia zabezpieczenie sprzedaży kredytowej.



KINGA MOLEWSKA

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Należności Willis Towers Watson

Czy ubezpieczenie należności stanie się standardem jak OC działalności?

Rosnąca liczba niewypłacalności, większa zmienność rynków i presja na stabilność przepływów pieniężnych sprawiają, że ubezpieczenie należności z roku na rok zyskuje na znaczeniu. Choć pewnie nie stanie się produktem obowiązkowym jak OC działalności, wiele wskazuje na to, że już niedługo będzie traktowane jako rynkowy standard wśród firm średnich i dużych. Kluczową rolę odegrają tu banki i instytucje finansujące, które coraz częściej wymagają zabezpieczenia portfela należności jako warunku finansowania. Również partnerzy handlowi zaczynają oczekiwać potwierdzenia stabilności kredytowej, a polisa staje się jednym z narzędzi budowania wiarygodności.

Drugim czynnikiem jest upraszczanie produktu. Automatyzacja limitów, integracje z ERP i rozwój prostych polis dla MŚP obniżają barierę wejścia. Firmy zaczynają traktować ochronę należności nie jako koszt, lecz element polityki zarządzania ryzykiem. Nadal jednak istnieją bariery: złożoność procesu, ograniczenia underwritingowe czy brak świadomości wśród mniejszych przedsiębiorstw. Dlatego rola brokera w edukacji i budowaniu polityki kredytowej będzie kluczowa. Prognoza jest jasna: ubezpieczenie należności nie będzie obowiązkiem, ale stanie się dobrą praktyką, której brak będzie coraz częściej postrzegany jako ryzyko biznesowe.



PAWEŁ LESZCZUK
prezes zarządu Credit Risk Brokers

Jak stać się podmiotem, a nie przedmiotem analizy?

W ubezpieczeniu należności handlowych kluczowym elementem procesu underwritingu niezmiennie pozostaje dostęp do aktualnych i możliwie pełnych danych finansowych. Firma zawierająca polisę zabezpiecza swoje obroty realizowane z odroczonym terminem płatności, czyli de facto udzielany kredyt kupiecki. Choć umowa ubezpieczenia zawierana jest wyłącznie między ubezpieczającym a zakładem ubezpieczeń, to właśnie kondycja finansowa kupującego staje się centralnym punktem oceny ryzyka.

W interesie odbiorcy leży nie tylko formalne spełnienie wymogów, ale przede wszystkim przejrzysta prezentacja swojej sytuacji. Każda niejasność lub brak danych może skutkować bardziej konserwatywną oceną, a w konsekwencji – niższym limitem kredytowym. Aktywne podejście sprawia, że kupujący przestaje być jedynie „przedmiotem" oceny, a staje się aktywnym uczestnikiem procesu decyzyjnego.

Jako brokerzy często interweniujemy, aby udrożnić przepływ informacji. Klasycznym przykładem są pożyczki od właściciela (subordinated loans). Jeśli nie zostaną one prawidłowo wyodrębnione w strukturze zadłużenia, analityk może zakwalifikować je jako typowe zobowiązanie, co drastycznie pogarsza wskaźniki. Precyzyjne wyjaśnienie takich niuansów często decyduje o „być albo nie być" wysokiego limitu.

Analiz tych wciąż nie przeprowadza wyłącznie algorytm AI, lecz doświadczony analityk. Im więcej kontekstu i wiarygodnych argumentów otrzyma, tym sprawiedliwsza będzie końcowa ocena.

Bycie „podmiotem" w procesie oceny ryzyka to dziś konkretny element strategii zarządzania płynnością. Firmy, które aktywnie współpracują z ubezpieczycielami i brokerami, realnie zyskują większą elastyczność i przewagę konkurencyjną w obrocie handlowym.



MARCIN PIETRZAK
członek zarządu RiskMan Partners

Czy Twoi najlepsi kontrahenci to Twoje największe ryzyko?

Z perspektywy 15-letniego doświadczenia w obszarze credit managementu, najgroźniejszym zjawiskiem nie jest nagły upadek nowego kontrahenta, lecz obniżenie płynności u wieloletnich. Mechanizm ten jest niemal zawsze identyczny: lata nienagannej współpracy budują u wierzyciela fałszywe poczucie bezpieczeństwa. Rezygnacja z ubezpieczenia należności argumentowana „historycznie dobrą płatnością" bywa błędem kosztownym. Kontrahent, borykający się ze spiralą zadłużenia, często do ostatniej chwili utrzymuje fasadę stabilności, aż do momentu formalnego ogłoszenia dnia układowego. Dlatego w dobie niskich marż netto, ubezpieczenie należności staje się fundamentem rentowności całego przedsiębiorstwa.

Restrukturyzacja przestała być traktowana jako „ostatnia droga" przed upadłością, a stała się realnym narzędziem zarządzania kryzysowego.

Dla wierzyciela nieubezpieczonego oznacza to zazwyczaj wpis na listę wierzytelności z minimalną szansą na odzyskanie kapitału. Dla podmiotu posiadającego ubezpieczenie należności – moment ten jest sygnałem do wypłaty odszkodowania.

Odpowiedzią na tę dynamikę jest przeniesienie ciężaru monitoringu na wyspecjalizowanego ubezpieczyciela oraz przeprowadzenie profesjonalnego audytu portfela należności. Współpraca z wyspecjalizowanym brokerem pozwala na aktualizację oceny finansowej odbiorców w oparciu o dane, do których przedsiębiorca nie ma bezpośredniego dostępu.

Czy Twój portfel należności jest przygotowany na scenariusz, w którym jeden z kluczowych odbiorców ogłasza jutro niewypłacalność?



SEBASTIAN KNAP
dyrektor ds. ubezpieczeń należności Polish Brokers Group

Gra na spadkach

Rynek ubezpieczeń należności zyskuje na znaczeniu wprost proporcjonalnie do pogarszających się warunków gospodarczych. W ostatnim czasie nastroje makroekonomiczne pozostają słabe, a ryzyko związane ze sprzedażą z odroczonym terminem płatności systematycznie rośnie. Napędzają je napięcia geopolityczne, spadająca płynność przedsiębiorstw oraz coraz wyraźniejsze oznaki przegrywanej rywalizacji technologicznej przez zachodnią część świata.

W realiach chaosu prognozowanie ryzyka staje się szczególnie trudne. Turbulencje płatnicze – z definicji będące nagłym, lokalnym odstępstwem od normy – pojawiają się dziś w środowisku, w którym sama „norma" przestaje być jasno zdefiniowana.

To stawia brokerów ubezpieczeń należności w wymagającej roli. Z jednej strony muszą pełnić funkcję rzeczników ubezpieczycieli, tłumacząc klientom przyczyny obniżania limitów kredytowych oraz zaostrzania polityki underwritingowej. Z drugiej – odpowiadać na rosnące oczekiwania przedsiębiorców, poszukujących skutecznej ochrony w coraz mniej przewidywalnym otoczeniu.

Presja będzie narastać: limitów kredytowych będzie mniej, składki będą rosnąć, a gotowość klientów do ich akceptacji – maleć. W tych warunkach kluczowe staje się nie tylko zarządzanie ryzykiem, ale także umiejętność budowania wartości dodanej poprzez doradztwo, elastyczność i innowacyjne podejście do ochrony należności.

W grze na spadkach wygrywają ci, którzy potrafią szybko adaptować się do zmieniających się realiów. W obecnym otoczeniu to właśnie kompetencje, doświadczenie i zdolność do przewidywania – mimo chaosu – będą najcenniejszą walutą rynku.



MATEUSZ MORZE
dyrektor Zespołu w Departamencie Ryzyk Kredytowych Marsh

Bliski Wschód i globalne łańcuchy dostaw – presja, której nie da się zignorować

Eskalacja napięć w regionie Bliskiego Wschodu nie poprawi kondycji światowej gospodarki, co oznacza tylko wzmocnienie trendu rosnącej liczby upadłości przedsiębiorstw, którą obserwujemy od kilku lat.

Zakłócenia w transporcie morskim, blokada cieśniny Ormuz, oraz lotniczym niemal natychmiast przełożyły się na warunki prowadzenia handlu. W krótkim czasie odnotowano wzrost cen ropy Brent oraz skok notowań LNG. Równolegle stawki frachtu kontenerowego wzrosły prawie dwukrotnie, m.in. za sprawą „dopłat wojennych" stosowanych przez armatorów, a globalna przepustowość cargo lotniczego spadła o ok. 22% – jak wynika z analizy przygotowanej przez Marsh Risk Consulting, Conflict in the Middle-East – Impact Analysis.

Dla przedsiębiorstw oznacza to dalszą „presję na marże" oraz większe prawdopodobieństwo opóźnień płatniczych w łańcuchach dostaw. Najbardziej narażone są branże energochłonne i wrażliwe na terminowość dostaw, takie jak branża chemiczna, przemysł nawozów sztucznych, logistyka oraz wybrane segmenty produkcji przemysłowej (m.in. automotive, RTV/AGD/IT, farmacja). Kryzys na Bliskim Wschodzie wpłynie też istotnie na szeroko rozumianą branżę turystyczną w tym regionie.

Z perspektywy brokera specjalizującego się w ubezpieczeniach transakcji handlowych nowy konflikt po raz kolejny pokazuje, że ryzyko niewypłacalności kontrahenta może być kompletnie niezależne od jego sytuacji finansowej. Tym bardziej w przypadku transakcji eksportowych zwracamy klientom uwagę na rozszerzenie ochrony ubezpieczeniowej o tzw. ryzyka politycznie oraz – o ile jest to możliwe – ryzyko siły wyższej, co oferuje chociażby KUKE w ramach produktu Polisa Bez Granic.

Specjaliści w OC

OC ogólne, zawodowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**Aon**	**280,00**
2.	**Mentor**	**179,45**
3.	**Smartt Re**	**171,79**
4.	**grupa MAK**	**156,39**
5.	**grupa GrECo**	**125,76**
6.	**PWS Konstanta**	**69,30**
7.	**Merydian Group**	**66,00**
8.	**Attis Broker**	**54,86**
9.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**48,94**
10.	**Funk International**	**26,58**

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



ŁUKASZ ANASIEWICZ

Howden M&A

Ubezpieczenia podatkowe w praktyce

Rynek coraz częściej sięga po ubezpieczenia podatkowe zarówno w procesach M&A, jak i poza nimi – m.in. w ramach bieżącej działalności (np. reklasyfikacja B2B) oraz przy wdrażaniu nowych struktur lub reorganizacji, które mogą wiązać się z ryzykiem zastosowania klauzul GAAR lub SAAR.

Ubezpieczenie podatkowe należy odróżnić od ubezpieczenia Warranties&Indemnities (W&I). W&I jest powiązane z katalogiem oświadczeń i zapewnień oraz klauzul odszkodowawczych zawartych w umowie SPA i co do zasady obejmuje wyłącznie nieznane, historyczne ryzyka. Znane ryzyka podatkowe, ujawnione w toku due diligence, są natomiast zazwyczaj wyłączone z zakresu ochrony W&I.

Ubezpieczenie podatkowe obejmuje potencjalne ekspozycje wynikające ze znanych ryzyk podatkowych, zarówno związanych ze zdarzeniami przeszłymi, jak i przyszłymi, w sytuacjach gdy przepisy prawa nie są jednoznaczne lub dopuszczają rozbieżne interpretacje.

Przeniesienie tych ryzyk na ubezpieczyciela sprawia, że ubezpieczenie podatkowe stanowi alternatywę dla tradycyjnych mechanizmów kontraktowych, takich jak korekta ceny czy umowne indemnity. Bywa ono również alternatywą dla interpretacji podatkowej, zwłaszcza gdy jej uzyskanie jest czasochłonne lub niepewne. Rynek ubezpieczeniowy pozostaje przy tym otwarty na ryzyka związane z każdym rodzajem podatku.

Cechy tego produktu sprawiają, że stał się on często stosowanym instrumentem zwiększającym pewność przeprowadzenia transakcji w praktyce i ułatwieniem w prowadzeniu bieżącej działalności.



MAŁGORZATA ILKIEWICZ

dyrektor Działu Linii Finansowych, Departament Finex, Willis Towers Watson

D&O oparte na danych

WTW posiada bogate doświadczenie w obszarach ubezpieczenia ryzyka finansowego, kadry kierowniczej i zawodowego. Jedną z silnych specjalizacji jest obszar odpowiedzialności członków władz spółek kapitałowych – D&O (Directors & Officers Liability Insurance). Naszą ambicją jest dostarczanie wysokospecjalistycznego doradztwa w tym zakresie, opartego na dogłębnej wiedzy, realnym doświadczeniu rynkowym oraz najlepszych dostępnych narzędziach analitycznych.

W procesie doradczym korzystamy ze specjalistycznych, globalnych narzędzi do oceny ryzyka, które umożliwiają nam kompleksową analizę profilu ryzyka zarządu oraz samej organizacji. Narzędzia te pozwalają m.in. na benchmarkowanie programów D&O względem porównywalnych spółek na rynkach międzynarodowych, analizę trendów w roszczeniach, identyfikację luk w ochronie oraz ocenę adekwatności limitów ubezpieczenia w kontekście aktualnych realiów rynkowych. Dzięki temu nasze rekomendacje są oparte na twardych danych, a nie wyłącznie na intuicji czy standardowych schematach.

Istotnym elementem naszej działalności jest również ciągły monitoring zmian w otoczeniu prawnym, regulacyjnym i rynkowym, które mają bezpośredni wpływ na odpowiedzialność członków władz spółek. Ryzyka D&O nie są statyczne – ewoluują wraz z nowymi regulacjami, rosnącą aktywnością organów nadzoru, zmianami w prawie handlowym, podatkowym czy konkurencji, a także rozwojem obszarów takich jak ESG, cyberbezpieczeństwo czy ochrona danych osobowych.



KRZYSZTOF SOSNOWSKI

prezes zarządu M Broker Ubezpieczeniowy

Ubezpieczenia lotnicze

M Broker Ubezpieczeniowy we wrześniu będzie świętował swoje 23 urodziny, od początku naszej działalności specjalizowaliśmy się między innymi w ubezpieczeniach lotniczych, w szczególności OC na bazie klauzul ARIEL.

W historii naszej działalności ubezpieczaliśmy przemysł lotniczy, lekkie i ciężkie statki powietrzne, również te z grupy „defence".

Rok 2025 przyniósł nowe wyzwania w postaci obowiązku posiadania OC operatorów bezzałogowych statków powietrznych, nowych wyzwań w zakresie ubezpieczeń aerocasco, bo nasi klienci operują coraz cięższymi i coraz bardziej skomplikowanymi dronami. Ubezpieczamy też personel lotniczy i naziemny.

Dziś z ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej działalności lotniczej w naszym portfelu znajdziemy sumy gwarancyjne o wysokości 300 mln USD, ale w przypadku zainteresowania klientów jesteśmy w stanie przygotować oferty na 1 mld USD.

Dysponujemy zespołem brokerów posiadających doświadczenie w przygotowywaniu ofert, obsługi ryzyk oraz specjalistów w zakresie likwidacji szkód.



ALFRED KORYCKI
doradca zarządu ds. D&O i OC w Attis Broker

D&O – od produktu dla największych do rynkowego standardu

Polski rynek ubezpieczeń D&O przeszedł w ostatnich latach diametralną przemianę. Przez długi czas produkt ten cieszył się zainteresowaniem głównie spółek giełdowych i największych przedsiębiorstw. Dziś po D&O sięgają również mniejsze podmioty – sektor MSP, fundacje, stowarzyszenia, a nawet spółdzielnie. To pozytywny efekt rosnących kompetencji rynku brokerskiego i szerszej oferty ubezpieczycieli.

Rynkowi krajowemu wciąż daleko do nasycenia na poziomie Wielkiej Brytanii czy Niemiec, ale z pewnością można pozytywnie patrzeć na rozwój tej linii produktowej w Polsce.

Popularności D&O sprzyja niewątpliwie otoczenie prawne. Władze spółek są dziś wystawiane na dużą ekspozycję w zakresie roszczeń – rosnąca kontrola państwa, wyższe kary regulatorów, rozbudowana legislacja, wyzwania związane z AI, ESG i cyberbezpieczeństwem. Tendencje te znajdują również odzwierciedlenie w orzecznictwie sądów powszechnych, które coraz częściej oceniają czynności organów spółek bardzo restrykcyjnie. Istotną okolicznością w zakresie zwiększenia ekspozycji członków zarządu na potencjalne konsekwencji prawne, jest ponadto istotny wzrost liczby powództw wspólników i akcjonariuszy mniejszościowych, korzystających z formuły actio pro socio.

Co ciekawe, pomimo powyższych tendencji, znajdujemy się obecnie na etapie „miękkiego" rynku. To przekłada się na proponowanie coraz wyższych sum i limitów za stosunkowo niskie składki. Niewykluczone jednak, że branżę czeka korekta cenowa, gdyż obecny poziom składek pozostaje w opozycji wobec fali roszczeń, która w ostatnich latach zalała polski rynek D&O.



MARCIN SZTERNEL
dyrektor Departamentu Financial Lines GrECo

Gdy rzeczywistość staje się iluzją – deepfake, AI i nowy wymiar odpowiedzialności brokera

Dynamiczny rozwój generatywnej sztucznej inteligencji sprawia, że granica pomiędzy prawdą a manipulacją coraz częściej się zaciera. „Deepfejki" – fałszywe nagrania wideo, audio oraz podrobione dokumenty – przestały być technologiczną ciekawostką, a stały się realnym narzędziem oszustw, wyłudzeń i ataków reputacyjnych. Dla klientów oznacza to nowe ryzyka operacyjne i finansowe, a dla brokerów – konieczność redefinicji podejścia do ochrony cyber i odpowiedzialności zawodowej.

Coraz częściej jako brokerzy sięgamy po narzędzia oparte na AI do przygotowywania analiz ryzyka, raportów czy rekomendacji ubezpieczeniowych. Jednocześnie jednak pojawia się nowe, często niedoceniane ryzyko: tzw. „halucynacje AI", czyli generowanie informacji pozornie logicznych, lecz faktycznie nieprawdziwych lub nieadekwatnych do danego stanu faktycznego.

W praktyce oznacza to, że broker, który bezrefleksyjnie oprze rekomendację na treści wygenerowanej przez algorytm, może ponosić pełną odpowiedzialność cywilną za błędne doradztwo. Odpowiedzialność ta nie znika wraz z użyciem nowej technologii – przeciwnie, ulega wzmocnieniu. Klient oczekuje profesjonalnej weryfikacji, a nie bezkrytycznego przeniesienia odpowiedzi sztucznej inteligencji do rekomendacji brokerskiej.

W świecie, w którym rzeczywistość coraz częściej bywa iluzją, rola brokera polega na połączeniu technologii z odpowiedzialnością. AI jest potężnym narzędziem, ale to broker pozostaje gwarantem rzetelności, zdrowego rozsądku i właściwej ochrony ubezpieczeniowej.



PAWEŁ REGULSKI
prezes zarządu Rema Broker

OC działalności i OC zawodowe – duet, który warto mieć po swojej stronie

W biznesie łatwo ubezpieczyć to, co widać: budynki, sprzęt, flotę. Trudniej zabezpieczyć to, czego nie widać – odpowiedzialność. A ta potrafi pojawić się nagle i zaboleć bardziej niż niejedna szkoda majątkowa.

OC działalności to taki „codzienny strażnik" – chroni przed skutkami szkód wyrządzonych osobom trzecim w toku prowadzenia firmy. Ktoś się poślizgnie, coś zostanie uszkodzone – klasyka. Problem w tym, że w wielu branżach to dopiero początek historii.

Tam, gdzie w grę wchodzi wiedza i specjalistyczne usługi, na scenę wchodzi OC zawodowe. I tu robi się ciekawiej. Błąd w projekcie, nietrafiona rekomendacja czy przeoczenie mogą kosztować znacznie więcej niż rozbita szyba czy uszkodzony towar. Bo odpowiedzialność za decyzje bywa droższa niż odpowiedzialność za rzeczy.

Te dwa ubezpieczenia nie zastępują się, tylko uzupełniają – jak dobry duet. Jedno pilnuje operacyjnej codzienności, drugie zabezpiecza skutki decyzji i kompetencji. Razem tworzą realną ochronę, a nie tylko „ładną polisę".

Kluczowe jest jednak właściwe ich poukładanie. Bo różnica między posiadaniem ubezpieczenia a posiadaniem działającej ochrony bywa… kosztowna.

Dlatego warto mieć po swojej stronie brokera, który nie tylko zna rynek, ale ma doświadczenie i zespół, by dopasować rozwiązanie do konkretnego biznesu – a nie do tabelki.



MAŁGORZATA SZULCZEWSKA
wiceprezes zarządu Saga Brokers

(Nie)chciana minimalna suma gwarancyjna

Na rynku OC zawodowego w Polsce coraz mocniej uwidacznia się rozbieżność pomiędzy minimalnymi, rażąco nieadekwatnymi do potrzeb, narzucanymi ustawowo sumami gwarancyjnymi a faktycznie nabywanymi polisami o poziomie ochrony wielokrotnie przewyższającym ustawowe minima.

Oczywiście wciąż funkcjonuje spora grupa korzystających z ubezpieczeń spełniających jedynie ustawowe minimum. Pokutuje w niej przekonanie, że racjonalny ustawodawca wie, co robi, ustalając sumę minimum na określonym poziomie lub… że nie ma sensu się ubezpieczać, bo i tak ubezpieczyciel odmówi wypłaty odszkodowania.

Część samorządów zawodowych podejmuje próby zasypania tej luki poprzez presję na podwyższanie sum gwarancyjnych – czy to w ramach własnych regulacji korporacyjnych i akcji edukacyjnych czy poprzez zmiany ustawowe. W tym samym czasie niektóre samorządy stosują politykę hamowania zmian, próbując utrzymać dotychczasowe minima – mimo że sumy te nie ulegały zmianom przez 20 lat.

Niezależnie od działań samorządów i organizacji zawodowych coraz większa grupa osób/podmiotów wybiera sumy gwarancyjne znacznie wyższe. Albo świadomie – rozumiejąc spoczywającą na nich odpowiedzialność i zjawisko inflacji szkodowej oraz wzmacniając swój wizerunek biznesowy, albo wbrew własnym odczuciom, lecz pod naciskiem kontrahentów. Grupa ta poszukuje ochrony przekraczającej wręcz możliwości ubezpieczycieli.

Mamy więc do czynienia z paradoksem: rynek zderza się z problemem zbyt niskich i zbyt wysokich sum gwarancyjnych jednocześnie. Środka prawie nie ma.



ANNA WRÓBEL
specjalista ds. ubezpieczeń majątkowych Sparta Brokers

D&O i ryzyka karnoskarbowe

Ryzyko odpowiedzialności kadry zarządzającej oraz odpowiedzialności karnoskarbowej nigdy nie były tak istotne, jak dziś. Dynamicznie zmieniające się przepisy, rosnąca aktywność organów kontrolnych oraz realna odpowiedzialność osobista menedżerów sprawiają, że odpowiednia ochrona przestaje być opcją, a staje się koniecznością. Polisy D&O to dziś nie tylko zabezpieczenie na wypadek roszczeń, ale realne wsparcie dla osób podejmujących kluczowe decyzje biznesowe. Członkowie władz spółki funkcjonują w środowisku, w którym każda ich decyzja może zostać zakwestionowana – przez właścicieli, kontrahentów czy instytucje publiczne. Właściwie zaprojektowane ubezpieczenie zapewnia im komfort działania i pozwala się skupić na rozwoju organizacji, zamiast na potencjalnych konsekwencjach prawnych.

Coraz większe znaczenie zyskuje również ochrona karnoskarbowa, zapewniająca ochronę w zakresie ryzyk związanych z rozliczeniami podatkowymi i finansowymi, również w kontekście wprowadzenia KSeF. W praktyce dochowanie należytej staranności nie eliminuje ryzyka sporu z organami podatkowymi. Dlatego przedsiębiorcy coraz częściej sięgają po rozwiązanie, które zabezpieczy spółkę oraz majątek prywatny osób zarządzających.

Nowoczesne polisy D&O oraz ochrony karnoskarbowej to kompleksowe, elastyczne narzędzia dopasowane do działalności i skali ryzyka. W tych ubezpieczeniach kluczowym jest nie tylko suma gwarancyjna, ale przede wszystkim jakość ochrony i szybkość dostępu do wsparcia prawnego.



TOMASZ ZIMNOWODA
koordynator ds. ryzyk środowiskowych, D&O, karnoskarbowych Maximus Broker

Ubezpieczenie środowiskowe jako uzupełnienie standardowej ochrony

Ubezpieczenie środowiskowe wciąż bywa postrzegane jako rozwiązanie dedykowane głównie dla dużych zakładów przemysłowych. W praktyce jednak odpowiedzialność środowiskowa obejmuje wszystkie podmioty korzystające ze środowiska, w tym małe i średnie przedsiębiorstwa, a także spółki komunalne realizujące zadania z zakresu gospodarki odpadami, usług wodno-kanalizacyjnych, energetyki cieplnej czy transportu.

Szkody środowiskowe mogą powstawać w związku z różnymi zdarzeniami towarzyszącymi bieżącej działalności oraz eksploatacji obiektów i instalacji. Wśród najczęściej występujących wymienia się awarie instalacji i urządzeń, utratę szczelności zbiorników i pojemników, wycieki substancji ropopochodnych czy też niewłaściwe stosowanie środków chemicznych. Konsekwencje takich zdarzeń mogą okazać się poważne i obejmować konieczność przeprowadzenia kosztownych działań naprawczych, w szczególności w zakresie usunięcia zanieczyszczeń i przywrócenia stanu środowiska.

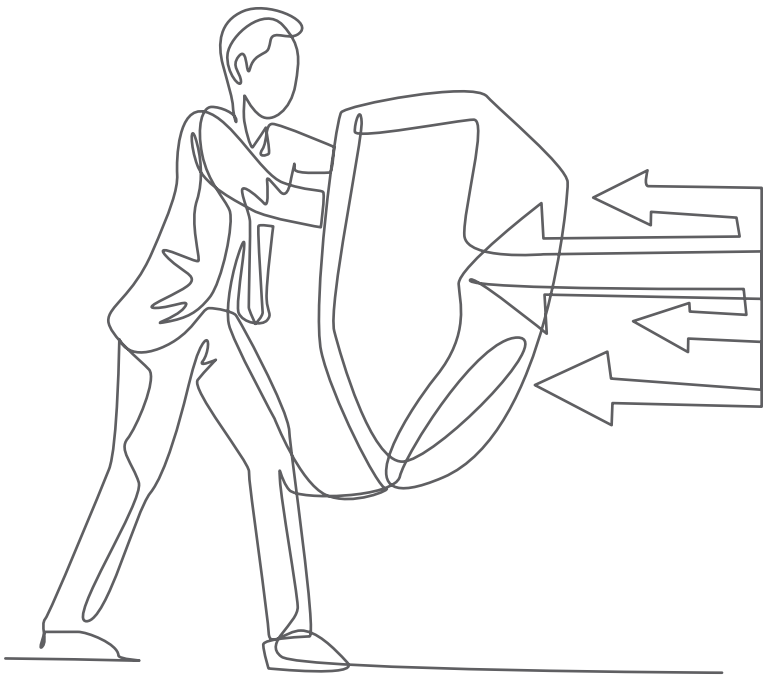
W warunkach rosnących wymagań regulacyjnych oraz zwiększonej aktywności organów nadzorczych szczególnego znaczenia nabiera świadome podejście do ryzyka środowiskowego. Odpowiednio skonstruowane ubezpieczenie środowiskowe pozwala ograniczyć nieprzewidywalność skutków finansowych takich zdarzeń, uzupełnia luki występujące w standardowych polisach odpowiedzialności cywilnej oraz wpisuje się w model odpowiedzialnego i długofalowego zarządzania ryzykiem.

MAŁGORZATA KANIEWSKA
prezes zarządu BMK Broker Ubezpieczeniowy

O świadomości słów kilka

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywanej działalności jest dla naszych klientów kluczowym ryzykiem. Aranżacja takiej umowy jest nieporównanie trudniejsza niż aranżacja umowy ubezpieczenia komunikacyjnego. Broker – jako doradca klienta – zwłaszcza w kontekście obowiązujących przepisów niejako powinien być jasnowidzem w kwestii oceny ryzyka. Zdarza się, że klienci, słysząc nasze przewidywania ewentualnych roszczeń, są zdziwieni. Niektórych daje się przekonać do posiadania zmaksymalizowanej ochrony, a niektórzy pozostają przy swoim zdaniu. Odpowiedzialność cywilna dotyczy każdego z nas i posiadanie ochrony w tym zakresie w odniesieniu do życia prywatnego czy zawodowego powinno wynikać ze świadomości, a nie z konieczności. Nigdy nie wiadomo, co się wydarzy, jakie będą skutki tego zdarzenia.

Świadomy klient skupia się na zakresie ubezpieczenia, chętnie współpracuje, jest otwarty w zakresie udzielania szczegółowych informacji niezbędnych do oceny ryzyka. Taki klient świadomy jest również wyceny ryzyka, jaką oferuje ubezpieczyciel. Niestety zdarzają się także przypadki, gdzie głównym kryterium oceny oferty jest cena, a nie zakres. Taka oferta nie uzyskuje naszej rekomendacji. Ubezpieczenie to przeniesienie ryzyka na ubezpieczyciela i ochrona własnych zasobów finansowych. Prawidłowo zawarta umowa daje stabilność finansową. Oszczędności składkowe kosztem zakresu niejednemu przedsiębiorcy mocno zaszkodziły, ale niestety po szkodzie.



© Simple Line/stock.adobe.com

Specjaliści w transportowych

Transportowe (OCPD, cargo, casco)

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**grupa MAK**	**93,36**
2.	**Smartt Re**	**35,67**
3.	**Transbrokers.eu**	**34,61**
4.	**Mentor**	**33,62**
5.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**26,51**
6.	**Howden**	**20,00**
7.	**grupa GrECo**	**18,84**
8.	**Sparta Brokers**	**11,57**
9.	**PWS Konstanta**	**9,56**
10.	**Quantum**	**8,40**

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



ADAM PAJĄK

wiceprezes zarządu Transbrokers.eu

Nowe ryzyka w transporcie: ataki hakerskie

Jednym z licznych problemów nękających branżę transportową jest plaga kradzieży przesyłek w transporcie. Proceder ten stale się nasila, jeśli chodzi o frekwencję szkodową i wysokość strat, jakie ponosi branża TSL oraz ubezpieczeniowa.

Coraz częściej przestępcy nie potrzebują już przysłowiowego łomu, by otworzyć naczepę – wystarczy im laptop, dostęp do giełdy transportowej i ludzka naiwność. Mechanizm „cyfrowej kradzieży" opiera się na wyrafinowanym oszustwie: hakerzy przejmują tożsamość realnie istniejących, rzetelnych firm przewozowych (tzw. identity theft) lub włamują się do skrzynek mailowych spedytorów. W efekcie towar zostaje wydany podstawionemu kierowcy, który znika z ładunkiem lub zostaje dostarczony przez przewoźnika do „dziupli", wprost w ręce przestępców.

W obliczu ataków hakerskich tradycyjne ubezpieczenie OC przewoźnika staje się mocno niewystarczające, ponieważ – i tak już dość okrojony zakres ubezpieczenia – dostosowany jest wyłącznie do ryzyk „analogowych". Tam, gdzie zaczyna się atak cybernetyczny, ochrona w ubezpieczeniu OCP się kończy.

Ubezpieczenie cargo oferuje bardzo szeroką ochronę przesyłki w transporcie, jednak włączenie (przywrócenie) ochrony od kradzieży powstałej wskutek ataków hakerskich jest nie lada wyzwaniem.

Wypada przyjąć do wiadomości, że w 2026 roku bezpieczeństwo transportu to już nie tylko w miarę elastyczna klauzula parkingowa, pozwalająca przewoźnikowi na swobodę operacyjną i rzetelna i zgodna z procedurą opisaną w polisie weryfikacja podwykonawców. To także higiena cyfrowa i ubezpieczenia szyte na miarę.



MAŁGORZATA KIŚLAK

kierownik Wydziału Ubezpieczeń Komunikacyjnych, Polska Kancelaria Brokerska

Transport: o wartości brokera decyduje wynik po szkodzie

W segmencie transportowym przewaga brokera to składowa warunków ochrony i reakcji po zdarzeniu, gdzie liczy się: tempo reakcji, jakość zgłoszenia, sprawność obiegu informacji i zdolność do ograniczenia skutków szkody dla działalności klienta.

Misją Polskiej Kancelarii Brokerskiej nie jest wyłącznie doprowadzenie do zawarcia polisy na konkurencyjnych warunkach. Istotą naszego podejścia jest połączenie interesu klienta, wymagań rynku ubezpieczeniowego i realiów operacyjnych przedsiębiorstwa.

W PKB temu podejściu służy EasyClaim nie tylko jako temat technologiczny, lecz jako element standardu pracy z klientem po szkodzie. Wspiera porządek procesu, poprawia jakość zgłoszeń, skraca obieg informacji i dostarcza danych, które pozwalają identyfikować powtarzalne przyczyny szkód oraz wdrażać działania ograniczające ryzyko. Szczególne znaczenie ma to przy szkodach zagranicznych, gdzie jakość materiału z miejsca zdarzenia często przesądza o dalszym przebiegu sprawy.

W portfelach objętych tym modelem obserwujemy wzrost udziału kompletnych zgłoszeń do 96%, skrócenie średniego czasu przekazania pełnej dokumentacji z 11 do 2 dni oraz obniżenie szkodowości w wybranych portfelach o 6 p.p.

Takie podejście wzmacnia partnerstwo klienta i brokera, a z perspektywy zakładu ubezpieczeń oznacza wyższą jakość współpracy, większą przewidywalność procesu i bardziej wiarygodny obraz ryzyka.



IWONA FRYDRYSZEK

prezes zarządu ActioBroker

Risk of war dla casco taboru szynowego

Dynamicznie zmieniająca się sytuacja geopolityczna oraz rosnąca ekspozycja na ryzyka terroryzmu, sabotażu i wojny wymaga od brokera nowego podejścia do ochrony ubezpieczeniowej. Akt sabotażu, jaki miał miejsce w listopadzie 2025 r. na linii kolejowej łączącej Mazowsze z Lubelszczyzną, był tego potwierdzeniem.

Tradycyjne rozwiązania ubezpieczeniowe okazują się niewystarczające, ponieważ ogólne warunki ubezpieczeń zawierają generalne wyłączenie ryzyk politycznych, tj. działań wojennych, inwazji, aktów terroryzmu, rebelii, strajków społecznych czy aktów sabotażu itp. W przypadku taboru szynowego dodatkowo znane wordingi na rynku londyńskim LMA3030, Hiscox i AFB 1-8 Baezley wyłączają możliwość objęcia ochroną transportu lądowego, w tym lokomotywy i tabor kolejowy. Do ochrony takiego mienia nie będą miały też zastosowania klauzule rozszerzające war risk insurance stosowane powszechnie w ubezpieczeniu cargo oraz w ubezpieczeniach lotniczych i morskich.

W praktyce jedyną możliwością jest zaaranżowanie dedykowanej polisy na rynku Lloyd's. Po analizie ekspozycji geograficznej możliwe jest objęcie ochroną ryzyk pośrednich około wojennych lub wojny, najczęściej z limitem, ograniczeniem terytorialnym, a nawet czasowym. Kluczowym problemem pozostaje definicja „wojny" i składka za to ryzyko.

Specjaliści w branżach

Samorządy i administracja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**Supra Brokers**	**250,60**
2.	**Mentor**	**167,08**
3.	**Inter-Broker**	**108,10**
4.	**grupa MAK**	**101,06**
5.	**Attis Broker**	**95,09**
6.	**Smartt Re**	**43,28**
7.	**Merydian Group**	**43,00**
8.	**PWS Konstanta**	**37,29**
9.	**Howden**	**30,00**
10.	**Polish Brokers Group**	**6,87**

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



JACEK BILSKI

wiceprezes zarządu Supra Brokers

Supra Brokers – lider jakości i skali w ubezpieczeniach sektora publicznego

Rozwój kluczowej pozycji Supra Brokers w sektorze publicznym to efekt konsekwentnie realizowanej strategii, której fundamentem jest specjalizacja, jakość i skala działania. Zbudowaliśmy model operacyjny, który łączy ogólnopolski zasięg z jednolitym standardem obsługi klienta, szczególnie wymagającego, jakim są podmioty publiczne, szpitale, samorządy i ogólnie pojęty sektor komunalny.

Dominacja w tym segmencie nie jest przypadkiem. Supra Brokers od lat rozwija kompetencje dedykowane sektorowi publicznemu – zarówno w obszarze ubezpieczeń majątkowych i OC, szczególnie OC medycznego, jak i programów grupowych na życie dla pracowników. Kluczowe znaczenie ma tu nie tylko znajomość rynku, ale również zdolność do identyfikowania realnych ryzyk i przekładania ich na konkretne rozwiązania ubezpieczeniowe.

Istotnym wyróżnikiem spółki jest także podejście procesowe – oparte na analizie, jakości i bezpieczeństwie a przede wszystkim na ciągłym doskonaleniu wszystkich procesów. Dzięki temu Supra Brokers nie działa wyłącznie jako pośrednik, ale jako partner wspierający zarządzanie ryzykiem w szpitalach i innych jednostkach ochrony zdrowia i samorządach.

Silna pozycja rynkowa to również efekt zaufania klientów, którzy oczekują stabilności, przewidywalności i wysokiego poziomu kompetencji. Supra Brokers skutecznie odpowiada na te potrzeby, budując długoterminowe relacje i umacniając swoją rolę lidera w jednym z najbardziej wymagających sektorów gospodarki.



MATEUSZ BORNICKI

główny specjalista ds. ubezpieczeń majątkowych Sparta Brokers

Porządkowanie ryzyka w zamówieniach publicznych

W budownictwie i szeroko rozumianej infrastrukturze rynek zamówień publicznych przeszedł od nadpodaży do koncentracji projektów. Mniej postępowań oznacza większą wagę każdego kontraktu, a aktywność KIO wydłuża okres niepewności. W takim otoczeniu nawet drobne braki w dokumentacji mogą prowadzić do unieważnienia wyboru wykonawcy, opóźnień i realnych konsekwencji finansowych – co bezpośrednio wpływa na ocenę ryzyka przez ubezpieczycieli.

Rola brokera w tej branży polega na informowaniu, analizowaniu i koordynowaniu. Nie zastępujemy prawników ani wykonawców, ale przekładamy złożoność procesu przetargowego na mierzalne parametry ubezpieczeniowe. W praktyce oznacza to wczesne wskazywanie obszarów wymagających weryfikacji: pytań do zamawiającego, zapisów o karach, mechanizmów zabezpieczeń płatności czy ryzyk technicznych typowych dla inwestycji budowlanych.

Porządkujemy dokumentację, analizujemy historię postępowań i przygotowujemy harmonogram działań, który ułatwia komunikację z rynkiem. Jedna sytuacja szczególnie nas ukształtowała: klient zbagatelizował „drobne nieścisłości" i spędził miesiące na wyjaśnieniach. Od tamtej pory stosujemy zasadę: lepiej zadać jedno pytanie więcej na etapie przetargu niż tłumaczyć skutki później.

Naszym celem jest minimalizacja kosztu ochrony przy zachowaniu adekwatnego zabezpieczenia inwestycji – poprzez szybki przepływ informacji, praktyczne rozwiązania i partnerską współpracę z rynkiem.



MATEUSZ NARZYŃSKI

specjalista ds. ubezpieczeń grupowych Inter-Broker

E-deklaracje w ubezpieczeniach grupowych JST

Cyfryzacja procesów w ubezpieczeniach grupowych na życie staje się faktem, także w jednostkach samorządu terytorialnego. Coraz częściej odchodzi się od papierowych deklaracji przystąpienia na rzecz ich elektronicznych odpowiedników. Czołowe zakłady ubezpieczeń wskazują, że już ponad 70% wdrożeń realizowanych jest wyłącznie w oparciu o e-deklaracje.

Z perspektywy brokera oraz pracodawcy samorządowego korzyści są wymierne. Ograniczamy liczbę błędów w danych, a działy kadr zyskują pełną informację o dacie złożenia deklaracji przez pracownika. Ma to znaczenie m.in. w kontekście zachowania ciągłości ubezpieczenia. Dodatkowo zmniejsza się obciążenie administracyjne po stronie ubezpieczyciela i pracodawcy, co przekłada się na większą efektywność procesu.

W przypadku wspólnych polis dla gmin szczególnie dobrze sprawdzają się rozwiązania umożliwiające zarządzanie zapisami na poziomie poszczególnych jednostek. Każda z nich ma dostęp wyłącznie do swoich pracowników, co upraszcza organizację procesu – zwłaszcza tam, gdzie jedna komórka kadrowa obsługuje wiele placówek.

Warto jednak pamiętać, że cyfryzacja powinna iść w parze z dostępnością. W środowisku JST nadal występuje wysoka średnia wieku pracowników oraz zjawisko wykluczenia cyfrowego. Dlatego rozwiązania niewymagające zakładania kont czy skomplikowanej obsługi stanowią dziś istotny kierunek rozwoju i realne wsparcie dla pracowników.



BARTOSZ HOROWSKI
wiceprezes zarządu KJF Broker

Przetarg w ubezpieczeniach – atut czy pułapka?

Każdy broker, który obsługuje podmioty sektora publicznego mierzy się z koniecznością znalezienia najlepszej oferty dla swojego klienta w procedurze przetargowej. Na pierwszy rzut oka rozwiązanie to może mieć prawie same plusy. To przecież broker tworzy program ubezpieczeniowy i określa zakres ochrony. To od niego zależy, jaki poziom franszyz będzie akceptowalny, jaka będzie definicja ryzyk i treść klauzul rozszerzających podstawowy zakres ubezpieczenia. Wreszcie to broker może odpowiednimi zapisami w OPZ narzucić procedury likwidacyjne, których ubezpieczyciele będą musieli przestrzegać. I co najważniejsze to po stronie zakładu ubezpieczeń leży obowiązek dostosowania swojej oferty do wymogów przetargowych.

Ubezpieczyciele jednak dysponują narzędziem, które w procedurze przetargowej może odwrócić role. Mogą zadać i zadają pytanie z prośbą o akceptację klauzuli mniej więcej takiej treści: Jeżeli OWU Wykonawcy wskazują przesłanki wyłączające lub ograniczające odpowiedzialność Ubezpieczyciela, to mają one zastosowanie, chyba że Zamawiający włączył je do zakresu ubezpieczenia. Teraz to po stronie brokera pojawia się problem, oczywiście w sytuacji, kiedy przygotowany przez niego OPZ nie jest gotowy na takie „zagranie". A OPZ nie będzie gotowy, kiedy klauzule w nim zawarte będą zawierały treści zbyt ogólne, definicje ryzyk nie będą szczegółowo doprecyzowane, a program ubezpieczeniowy nie będzie zawierał zamkniętego katalogu wyłączeń akceptowalnych przez zamawiającego.



ANDRZEJ JAKIEL
wicedyrektor Departament Ubezpieczeń Majątkowych Polish Brokers Group

Annuszka jeździ TIR-em

Są szkody, które wchodzą do rejestru likwidacyjnego po cichu, a są i takie, które wchodzą z rozmachem, z przytupem i – jak się okazuje – z plamą oleju o promieniu logistyczno-filozoficznym. Ta należała zdecydowanie do drugiej kategorii. Podczas transportu oleju spożywczego z naczepy spadł kontener z flexitankiem i zawartość postanowiła wrócić do natury. Droga nabrała połysku, kierowcy – refleksji, a broker – trzech zgłoszeń szkody jednocześnie.

W takich momentach przypomina się nieodparcie Annuszka z powieści „Mistrz i Małgorzata". Bo przecież – jak wiadomo – Annuszka już rozlała olej. U nas Annuszka jechała 40-tonowym zestawem, miała dokumenty CMR i flexitank zamiast butelki, ale efekt pozostał ten sam. Olej był wszędzie, a los – jak w literaturze – zaczął się toczyć dalej.

Najpierw OC przewoźnika: olej to towar, a towar postanowił zmienić stan skupienia i adres doręczenia. Potem OC ogólna – bo skoro olej ruszył w świat, to równie dobrze mógł nawiązać relacje z glebą, rowem melioracyjnym i lokalną florą, która niekoniecznie marzyła o kuchni śródziemnomorskiej. Na koniec OC posiadaczy pojazdów – bo za sprzątanie drogi też przyjdzie rachunek.

I tak siedzi broker nad tymi aktami i myśli, że literatura jednak uczy życia. Bo kiedy Annuszka rozlewa olej, nie kończy się na jednym rozdziale. Pojawia się kaskada zdarzeń, interpretacji i polis. A morał? W transporcie – podobnie jak w powieści Bułhakowa – wszystko jest kwestią czasu. Jeśli coś ma się wylać, to się wyleje. A broker, niczym redaktor rzeczywistości, dopisze do tego trzy zgłoszenia szkody, cztery rezerwy i jedną notatkę: Całe szczęście, że Berlioza nie było na miejscu.

Budowlana

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**grupa GrECo**	**199,59**
2.	**Sparta Brokers**	**105,10**
3.	**grupa MAK**	**69,72**
4.	**Mentor**	**61,78**
5.	**Merydian Group**	**58,00**
6.	**Attis Broker**	**53,35**
7.	**Polish Brokers Group**	**48,45**
8.	**Howden**	**40,00**
9.	**PWS Konstanta**	**31,78**
10.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**21,96**

Przemysł, produkcja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**grupa GrECo**	**1 067,45**
2.	**Mentor**	**434,81**
3.	**Smartt Re**	**342,77**
4.	**grupa MAK**	**276,39**
5.	**PWS Konstanta**	**165,08**
6.	**Merydian Group**	**164,00**
7.	**Polish Brokers Group**	**124,93**
8.	**Howden**	**120,00**
9.	**Attis Broker**	**115,56**
10.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**43,27**

Służba zdrowia

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**Supra Brokers**	**208,35**
2.	**Merydian Group**	**194,00**
3.	**Mentor**	**100,43**
4.	**PWS Konstanta**	**17,54**
5.	**Inter-Broker**	**5,80**
6.	**Attis Broker**	**5,37**
7.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**4,63**
8.	**grupa GrECo**	**4,30**
9.	**Polish Brokers Group**	**3,05**
10.	**Smartt Re**	**2,69**

Małe i średnie przedsiębiorstwa

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	**Sparta Brokers**	**114,11**
2.	**Polska Kancelaria Brokerska**	**50,97**
3.	**Attis Broker**	**30,08**
4.	**Merydian Group**	**28,00**
5.	**Polish Brokers Group**	**14,50**
6.	**Inter-Broker**	**13,20**
7.	**Mentor**	**11,76**
8.	**Howden**	**10,00**
9.	**Odys**	**10,00**
10.	**GIA**	**8,68**

**obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy*

Transport, spedycja, logistyka

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	720,00
2.	Sparta Brokers	532,03
3.	MJM Brokers	344,62
4.	Smartt Re	90,48
5.	Mentor	83,86
6.	Howden	70,00
7.	Attis Broker	64,01
8.	Polska Kancelaria Brokerska	47,45
9.	grupa GrECo	39,23
10.	Odys	39,20

Grupy zawodowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Mentor	399,35
2.	PWS Konstanta	196,59
3.	Polska Kancelaria Brokerska	42,25
4.	Polish Brokers Group	16,14
5.	grupa MAK	14,16
6.	Howden	9,00
7.	Inter-Broker	5,40
8.	Smartt Re	4,79
9.	Attis Broker	1,78
10.	Odys	0,62

Rolnicza, spożywcza

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Mentor	108,81
2.	Polish Brokers Group	59,89
3.	grupa MAK	44,45
4.	Howden	40,00
5.	PWS Konstanta	24,21
6.	Smartt Re	17,33
7.	Polska Kancelaria Brokerska	14,77
8.	grupa GrECo	12,13
9.	Merydian Group	12,00
10.	Inter-Broker	8,90

Finansowa

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa GrECo	78,84
2.	Howden	70,00
3.	Polish Brokers Group	50,35
4.	grupa MAK	41,91
5.	Mentor	29,46
6.	Merydian Group	16,00
7.	Modus	10,10
8.	PWS Konstanta	7,68
9.	Polska Kancelaria Brokerska	7,14
10.	Attis Broker	6,85

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



KRZYSZTOF KLIMCZAK

prezes zarządu Klim Brokers

Rozwój kompetencji w obszarze OZE

Dynamiczny rozwój instalacji odnawialnych źródeł energii, w szczególności farm fotowoltaicznych, powoduje istotne zmiany w strukturze ryzyk towarzyszących inwestycjom energetycznym. Skala projektów oraz ich rozproszenie geograficzne zwiększają ekspozycję na szkody o charakterze pogodowym, w tym gradobicie, silne wiatry czy obciążenia śniegiem, które mogą prowadzić do uszkodzeń modułów oraz infrastruktury towarzyszącej. Istotnym źródłem szkód są również błędy projektowe i wykonawcze, ujawniające się dopiero na etapie eksploatacji.

Właściwie skonstruowany program ubezpieczeniowy powinien uwzględniać nie tylko ochronę mienia w formule all risks, ale również rozszerzenie ubezpieczenia o ryzyko awarii, pokrywające m.in. szkody spowodowane działaniem prądu elektrycznego lub mechaniczne uszkodzenie przedmiotu ubezpieczenia. Istotne jest zabezpieczenie utraty przychodów w następstwie przerw w produkcji energii, których konsekwencje finansowe w przypadku dużych instalacji mogą być znaczące, a także ubezpieczenie OC, obejmujące szkody wobec osób trzecich oraz ryzyka środowiskowe.

Coraz częściej obserwuje się problem niedoubezpieczenia instalacji, wynikający z dynamicznych zmian kosztów komponentów i robocizny. Implikuje to konieczność regularnej aktualizacji sum ubezpieczenia oraz ścisłej współpracy pomiędzy inwestorem, brokerem i ubezpieczycielem. Odpowiednio dobrana ochrona ubezpieczeniowa stanowi nie tylko zabezpieczenie finansowe projektu, lecz również element budujący jego wiarygodność w oczach instytucji finansujących.



KAROLINA KOZORYS

starszy broker ubezpieczeniowy STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

Terroryzm i sabotaż: Realne wyzwanie dla ubezpieczeń mienia w JST

W obliczu niestabilnej sytuacji geopolitycznej ryzyko terroryzmu przestało być dla jednostek samorządu terytorialnego (JST) i spółek komunalnych jedynie teoretycznym scenariuszem. Terroryzm, sabotaż, dywersja infrastrukturalna czy działania hybrydowe, dawniej postrzegane jako problem odległy, typowy raczej dla globalnych centrów politycznych lub gospodarczych, dziś – w dobie napięć międzynarodowych – staje się realnym zagrożeniem dla lokalnej administracji. Infrastruktura krytyczna, taka jak wodociągi, sieci energetyczne czy transport publiczny, to cele o wysokim znaczeniu strategicznym, których paraliż uderza bezpośrednio w bezpieczeństwo publiczne. Obserwujemy wyraźny wzrost świadomości klientów, którzy dostrzegają, że limity odpowiedzialności dla ryzyka terroryzmu w standardowych polisach majątkowych są często niewystarczające. W odpowiedzi na te potrzeby rynek ubezpieczeniowy ewoluuje. Tradycyjne rozwiązania uzupełniane są o specjalistyczne polisy typu stand-alone, które oferują ochronę znacznie wykraczającą poza ramy klasycznych ubezpieczeń mienia. Kluczowe staje się stosowanie szerokich definicji terroryzmu i sabotażu, odpowiednio wysokich limitów oraz obejmowanie ochroną utraty zysku (BI). Zarówno branża, jak i klienci dostrzegają, że ubezpieczenie ryzyka terroryzmu stało się fundamentalnym elementem systemu zarządzania ciągłością działania, budującym odporność JST na zdarzenia o charakterze nadzwyczajnym.



PRZEMYSŁAW KUKUŁKA
manager ds. klientów biznesowych Cover Force

Koszt przestoju, czyli o pragmatycznym podejściu do ubezpieczeń flotowych

W sektorze Transportu, Spedycji i Logistyki jednym z najbardziej niedoszacowanych ryzyk pozostaje koszt operacyjny związany z przestojem pojazdów. Dla firm transportowych, logistycznych, dostawców i handlu każdy wyłączony z pracy samochód oznacza nie tylko konieczność naprawy, lecz także opóźnioną dostawę, zaburzenie harmonogramu, presję ze strony kontrahenta czy nawet realną utratę marży. Dlatego ochrona flot powinna być projektowana szerzej niż wyłącznie przez pryzmat zakresu AC czy wysokości składki. Coraz większego znaczenia nabiera bowiem jakość procesu po szkodzie, m.in.: tempo podejmowania decyzji, dostępność sieci naprawczej, zapewnienie pojazdu zastępczego, sprawna likwidacja szkody oraz przewidywalność całej ścieżki obsługi. Z naszej optyki wyraźnie wynika, że dla wielu przedsiębiorstw największym kosztem nie jest dziś samo zdarzenie, ale zakłócenie ciągłości działania. Dlatego specjaliści rozumiejący specyfikę flot w transporcie, logistyce i dystrybucji powinni traktować ubezpieczenie jako instrument stabilizacji operacyjnej, a nie wyłącznie finansowego rozliczenia szkody. Ochrona, szybkość i kompleksowość procedur w połączeniu z realnym wsparciem w utrzymaniu mobilności biznesu wyznaczają dziś najwyższy standard doradztwa flotowego. W branżach, w których liczy się terminowość, powtarzalność i odpowiedzialność wobec odbiorcy końcowego, dobrze zaprojektowany program flotowy staje się elementem realnej przewagi konkurencyjnej. Rolą doradztwa jest nie tylko reagować na szkodę, ale chronić operacyjną sprawność klienta każdego dnia.



ŁUKASZ RESZCZYŃSKI
specjalista ubezpieczeń rolnych Inter-Broker

Klauzule brokerskie w ubezpieczeniu branży agro

Duże przedsiębiorstwa rolne i zakłady przetwórstwa to już nie tylko pola czy zabudowania. To rozwinięte i kapitałochłonne biznesy, z wielomilionowym majątkiem. Dla tego rodzaju działalności, bazowanie na OWU, prowadzi do pozostawienia kluczowych ryzyk poza zakresem polisy.

Pojęcie „szycie na miarę" nabiera wtedy dosłownego znaczenia. Z punktu widzenia zaawansowania wielu maszyn i urządzeń, jako przykład można wskazać dwie klauzule, które zapewniają płynność operacyjną po szkodzie.

Pierwsza to klauzula braku części zamiennych. W przypadku awarii nowoczesnej linii technologicznej, gdzie producent zaprzestał wytwarzania elementów składowych, standardowe warunki ograniczają odpowiedzialność ubezpieczyciela tylko do zdiagnozowanego uszkodzenia. Zastosowanie dedykowanego zapisu, rozszerza ochronę o koszty zakupu całego podzespołu i eliminuje konieczność wyłączenia z użytkowania mienia o wysokiej wartości z powodu braku pojedynczego komponentu.

Ważna jest też klauzula zastąpienia dla maszyn i urządzeń. Często sprzęt może być niedostępny w takiej samej lub podobnej specyfikacji. Typowa ochrona skutkuje wówczas pomniejszeniem odszkodowania o wartość rzekomej modernizacji. Klauzula gwarantuje pokrycie kosztów nabycia maszyny nowej generacji bez zachowania dotychczasowych parametrów.

Wybór masowych polis w sektorze nowoczesnego agrobiznesu tworzy ryzyko krytycznych luk w ochronie. Strategią jest korzystanie ze wsparcia brokera, specjalizującego się w ubezpieczeniu branży agro.



NELA MIELCARZ
broker ubezpieczeniowy STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

OZE – rynek fotowoltaiki w Polsce

Sektor fotowoltaiczny z roku na rok prężnie się rozwija, pozostając wiodącym napędem wzrostu rynku OZE w Polsce. Według najświeższego raportu Instytutu Energetyki Odnawialnej na koniec 2024 roku moc zainstalowana wyniosła 21,1 GW, podczas gdy w 2023 roku było to jedynie 17 GW. Na koniec stycznia 2026 roku moc zainstalowana fotowoltaiki w Polsce przekroczyła już 25 GW, a to przecież nie koniec, bo apetyt naszej rodzimej gospodarki na „zieloną energię" wciąż rośnie. Wiodący udział w tym segmencie stanowią farmy PV, które są jednocześnie najbardziej narażone na zdarzenia losowe – począwszy od ekstremalnych warunków atmosferycznych, w tym gradu, przez awarie techniczne i uszkodzenia powodowane przez zwierzynę leśną, aż po znaczące straty finansowe wynikające z przerw w produkcji energii. Częstym zjawiskiem są także akty wandalizmu, w szczególności, gdy farma nie posiada stałego fizycznego dozoru, a jej lokalizacja znajduje się z dala od zabudowań.

Przy zawieraniu umowy ubezpieczenia farmy w eksploatacji, zwłaszcza na dedykowanym produkcie dostępnym u większości ubezpieczycieli, należy zwrócić szczególną uwagę na definicję instalacji fotowoltaicznej. Kluczowe jest to, czy pojęcie instalacji PV obejmuje również infrastrukturę pomocniczą, taką jak drogi dojazdowe, ogrodzenia, bramy czy system monitoringu oraz czy te elementy zostały uwzględnione w sumie ubezpieczenia. W przypadku farm usytuowanych na gruntach ma to niebagatelne znaczenie przy wystąpieniu szkody.



PRZEMYSŁAW ADAMUS
doradca zarządu Mentor

Szpital – nie tylko OC

Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej to podstawa ochrony każdego szpitala, ale współczesne wyzwania menedżerów służby zdrowia wykraczają daleko poza ten obszar. Szpitale to dziś wysokospecjalizowane przedsiębiorstwa, których zarządzanie ryzykiem musi uwzględniać nie tylko procesy medyczne, ale także złożoną infrastrukturę techniczną, zaawansowane systemy IT, nowoczesne wyposażenie medyczne oraz dynamiczne zmiany regulacyjne.

W tym kontekście rola brokera ubezpieczeniowego ewoluuje. Przestaje być jedynie pośrednikiem, a staje się strategicznym partnerem w zarządzaniu ryzykiem. Broker wspiera szpitale nie tylko w doborze optymalnych ubezpieczeń, ale także w inżynierii ryzyka – procesie identyfikacji, analizy i minimalizacji zagrożeń. Dzięki audytom technicznym, ocenie bezpieczeństwa infrastruktury oraz analizie procesów operacyjnych, broker pomaga szpitalom zrozumieć i kontrolować ryzyka, zanim przerodzą się one w realne straty. To podejście pozwala na proaktywne zarządzanie ryzykiem, a nie tylko reakcję na zdarzenia.

Przyszłość sektora zdrowia będzie wymagać od brokerów elastyczności i innowacyjności. Ci, którzy potrafią wyprzedzać potrzeby klientów, oferując nie tylko standardowe rozwiązania, ale także kompleksowe wsparcie w zarządzaniu ryzykiem, zyskają przewagę konkurencyjną. W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu prawnym i technologicznym, rola brokera jako eksperta i doradcy będzie jeszcze bardziej kluczowa dla bezpieczeństwa i stabilności szpitali.



MARCIN RYBARCZYK
dyrektor Biura Ubezpieczeń Zdrowotnych ERGO Hestii

Sprawdzona jakość w skali korporacyjnej. Nadchodzi ERGO Zdrowie w Biznesie

Rynek ubezpieczeń zdrowotnych w Polsce wchodzi w fazę dojrzałości, stając się jednym z najbardziej perspektywicznych obszarów dla profesjonalnych doradców ubezpieczeniowych. Sukces indywidualnej oferty ERGO Hestii pokazał, że rynek oczekuje jakości i wiarygodności. Tej jesieni wykonujemy kolejny krok, wdrażamy potężne narzędzie do budowania relacji z klientem korporacyjnym: grupowe ubezpieczenie ERGO Zdrowie w Biznesie.

W ERGO Hestii nie mamy wątpliwości – ubezpieczenia zdrowotne to linia biznesowa, którą w najbliższych latach chcemy bardzo mocno rozwijać. Nasza wiara w ten segment nie jest jedynie teoretycznym założeniem. Jest podparta konkretnymi wskaźnikami biznesowymi. Rok 2024 upłynął pod znakiem sukcesu ubezpieczenia indywidualnego ERGO Zdrowie. W 2025 roku osiągnęliśmy ponad 10-procentowy udział w nowej sprzedaży, stając się drugim najczęściej polecanym przez agentów towarzystwem w tej kategorii. To zaufanie dystrybutorów jest dla nas najwyższym certyfikatem jakości.

NOWY STANDARD W SEGMENCIE GRUPOWYM

Doświadczenia zebrane na rynku indywidualnym przekuliśmy w rozwiązania dla firm. Jesienią tego roku wprowadzamy ERGO Zdrowie w Biznesie. Dla brokera to nie tylko nowy produkt w portfolio, to przede wszystkim odpowiedź na zmieniający się paradygmat zarządzania przedsiębiorstwem. Dziś prywatna opieka medyczna przestała być „miłym dodatkiem" do pensji. W dobie wyzwań demograficznych i niewydolności systemu publicznego jest kluczowym elementem świadomego zarządzania ryzykiem operacyjnym w firmie.

Broker, występując w roli doradcy strategicznego, zyskuje argument, który trafia bezpośrednio do decydentów: zdrowie pracowników to czysta ekonomia. Efektywny program zdrowotny to realne skrócenie absencji chorobowych i narzędzie do walki o talenty na rynku, gdzie stabilność kadr jest tożsama z sukcesem rynkowym.

KLUCZ DO SATYSFAKCJI KLIENTA

Największym wyzwaniem rynku medycznego jest obecnie tzw. inflacja zdrowotna, która przekłada się na rosnące koszty programów prywatnej opieki medycznej bez poprawy dostępności do świadczeń lub wręcz z jej pogorszeniem. Dostawcy prywatnej opieki medycznej podejmują działania zmierzające do racjonalizacji kosztów, które przekładają się na pogorszenie dostępności do świadczeń. Klienci z kolei racjonalizują koszty opieki medycznej poprzez cedowanie rosnących kosztów benefitu na pracowników. To błędne koło, w które nie chcemy się wpisywać. W ERGO Zdrowie w Biznesie stawiamy na konkretne zobowiązania. Fundamentem naszej ochrony jest kompleksowość oparta na realnej dostępności świadczeń, gwarantowanej zapisami umowy.

Z perspektywy brokera to kluczowa korzyść – eliminujemy ryzyko skarg i niezadowolenia pracowników klienta z powodu zbyt długich kolejek. Skupiamy się na proaktywnym charakterze ochrony. Wierzymy, że nowoczesne ubezpieczenie zdrowotne musi kłaść nacisk na profilaktykę. To właśnie wczesna diagnostyka i badania realizowane w gwarantowanych terminach pozwalają uniknąć poważnych komplikacji i wspierają szybki powrót do pełni sił oraz życiowej aktywności.

RACJONALIZACJA KOSZTÓW I MODEL WSPÓŁPŁACENIA

Doskonale rozumiemy wyzwania budżetowe, przed którymi stają współczesne przedsiębiorstwa. Dlatego w ubezpieczeniu ERGO Zdrowie w Biznesie wprowadzamy rozwiązania pozwalające na optymalizację wydatków po stronie pracodawcy. Jednym z nich jest opcjonalny model współpłacenia, który pozwala na wdrożenie wysokiej jakości opieki nawet w organizacjach o bardziej restrykcyjnej polityce kosztowej.

Dla branży ubezpieczeniowej to szansa na otwarcie rozmów z nowymi grupami klientów, którzy dotychczas obawiali się wysokich kosztów stałych abonamentów medycznych. Dajemy Państwu produkt elastyczny, nowoczesny i przede wszystkim osadzony w realiach demograficznych. Żyjemy coraz dłużej i jako społeczeństwo szybko się starzejemy, co sprawia, że priorytetem staje się dbałość o wysoką jakość życia i utrzymanie dobrej formy na każdym jego etapie.

Wierzę, że wspólnie z brokerami efektywnie zadbamy o potrzeby zdrowotne naszych klientów, budując nowy standard na polskim rynku ubezpieczeń zdrowotnych. ❑

ERGO Życie w Biznesie i MediOpieka: architektura ochrony szyta na miarę



MAŁGORZATA KRĘCISZ
dyrektorka Biura Ubezpieczeń Grupowych ERGO Hestii

W obliczu dynamicznie zmieniającego się rynku pracy i ewolucji ryzyk, rola brokera ubezpieczeniowego naturalnie przesuwa się w stronę strategicznego doradcy biznesowego. Odpowiedzią na te wyzwania jest ERGO Życie w Biznesie wraz z ubezpieczeniem dodatkowym MediOpieka – nowatorskie rozwiązania ERGO Hestii, które redefiniują standardy grupowych ubezpieczeń na życie. Stawiamy w nich na elastyczność, ochronę dopasowaną do konkretnych grup pracowników oraz realne, codzienne wsparcie dla pracodawcy, pracownika i jego bliskich.

Sukces w segmencie ubezpieczeń grupowych zależy dziś od zdolności dopasowania oferty do specyficznych potrzeb danej organizacji, niezależnie od jej skali. ERGO Hestia wie, że brokerzy poszukują rozwiązań, które pozwolą nie tylko domknąć sprzedaż, ale przede wszystkim zbudować długofalową wartość dla klienta korporacyjnego. ERGO Życie w Biznesie i MediOpieka to produkty zaprojektowane w ścisłym, merytorycznym dialogu ze środowiskiem brokerskim, co czyni je unikalnymi narzędziami w rękach profesjonalistów.

ELASTYCZNOŚĆ JAKO FUNDAMENT

Produkty ERGO Życie w Biznesie i MediOpieka to odpowiedź na zmieniające się potrzeby rynku pracy oraz rosnące oczekiwania pracodawców i ich zespołów. Kluczową przewagą rynkową produktu jest jego konstrukcja oparta na pełnej elastyczności w dopasowaniu ochrony i to stanowi przełom w segmencie grupowych ubezpieczeń na życie. Dzięki temu oferta umożliwia stworzenie unikalnego rozwiązania, precyzyjnie dopasowanego do specyfiki konkretnego przedsiębiorstwa.

Szeroki zakres oferty przekłada się na konkretne liczby, zapewniając ubezpieczonemu dostęp do 124 świadczeń dotyczących życia i zdrowia, co plasuje propozycję wśród najszerszych na rynku. Świadczenia takie jak: operacja chirurgiczna to katalog aż 602 procedur, a leczenie specjalistyczne obejmuje 20 nowoczesnych metod. Świadczenie za pobyt w szpitalu może być wypłacane już od pierwszego dnia hospitalizacji, bez narzuconego limitu maksymalnej liczby dni. Szczególny nacisk ERGO Hestia kładzie na wsparcie w zakresie onkologii, kardiologii i zdrowia psychicznego. W większości świadczeń zakres ochrony dla małżonków, partnerów oraz pełnoletnich dzieci jest tożsamy z zakresem oferowanym pracownikowi.

Nowoczesna struktura produktu umożliwia elastyczne zarządzanie ochroną również poprzez pakiety dodatkowe, które można aktywować nie tylko przy zawarciu umowy, ale w dowolnym momencie jej trwania. Ubezpieczony ma pełną swobodę w modyfikowaniu zakresu – może dokupować nowe opcje, zmieniać obecne lub z nich rezygnować. To unikalne w skali ubezpieczeń grupowych rozwiązanie pozwala na pełną personalizację ochrony zgodnie z indywidualnymi potrzebami każdego pracownika.

ERGO Życie w Biznesie to rozwiązanie, w którym to klient decyduje, co jest dla niego najważniejsze. Taka struktura pozwala na precyzyjne skalowanie ochrony – od małych i średnich przedsiębiorstw, po wielkie korporacje, gdzie potrzeby pracowników produkcyjnych znacząco różnią się od oczekiwań kadry zarządzającej.

MEDIOPIEKA: WSPARCIE „TU I TERAZ”

W nowoczesnym doradztwie coraz częściej odchodzi się od prezentowania oferty wyłącznie przez pryzmat sum ubezpieczenia na wypadek konkretnych zdarzeń. Kluczowy staje się akcent na realne wsparcie w codziennych, nieprzewidzianych sytuacjach. ERGO Życie w Biznesie doskonale wpisuje się w ten trend poprzez rozbudowany ekosystem usług assistance. W ofercie ERGO Hestii przyjął on formę 13 ubezpieczeń dodatkowych w produkcie MediOpieka, dostępnych również dla członków rodziny. Od wsparcia chorobowego, przez kardiologiczne i onkologiczne, aż po pomoc psychologiczną.

W ramach tych ubezpieczeń ERGO Hestia gwarantuje m.in. szybki dostęp do konsultacji specjalistycznych oraz badań diagnostycznych i obrazowych, w tym tomografii komputerowej i rezonansu magnetycznego. Ochrona obejmuje organizację i pokrycie kosztów transportu, rehabilitacji oraz opieki pielęgniarskiej, zarówno w trakcie, jak i po hospitalizacji. W przypadku nowotworów zakres zawiera m.in. diagnostykę obrazową, biopsję, testy genetyczne, refundację protez i peruk oraz wsparcie psychoonkologa. Przy schorzeniach układu krążenia ubezpieczeni otrzymują zestaw do domowego EKG z całodobowym monitoringiem lekarskim, natomiast wsparcie psychologiczne zapewnia finansowanie i organizację cyklu konsultacji u psychiatry i psychoterapeuty po pobycie w szpitalu na oddziale psychiatrycznym.

WIĘCEJ NIŻ POLISA

ERGO Życie w Biznesie wraz z MediOpieka to nie tylko ubezpieczenie – to nowoczesna platforma zarządzania bezpieczeństwem pracowników. Dzięki połączeniu szerokiej ochrony z niespotykaną wcześniej elastycznością oferta staje się nowym punktem odniesienia na rynku ubezpieczeń grupowych. To sprawia, że brokerzy zyskują szansę na dostarczenie klientowi rozwiązania, które jest jednocześnie nowoczesnym benefitem i wyrazem najwyższej dbałości o kapitał ludzki w każdej organizacji. ❑

Niewidzialne ryzyko: Polska na froncie cyberwojny



TOMASZ DOLATA
ekspert Grupy ERGO Hestia, specjalista w zakresie ryzyk cybernetycznych i bezpieczeństwa systemów teleinformatycznych



MACIEJ KLEINA
ekspert Grupy ERGO Hestia, specjalista w zakresie ryzyk cybernetycznych i bezpieczeństwa systemów teleinformatycznych

Żyjemy w czasach, w których granica między światem fizycznym a cyfrowym uległa zatarciu. Dla sektora ubezpieczeniowego oznacza to konieczność redefinicji pojęcia „bezpieczeństwa". Dzisiejszy cyberatak to nie tylko linijki złośliwego kodu. To realne zagrożenie dla ciągłości procesów biznesowych, stabilności finansowej oraz integralności infrastruktury krytycznej. Polska, ze względu na swoje położenie geopolityczne i tempo cyfryzacji, znalazła się na pierwszej linii frontu globalnej cyberwojny.

POLSKA NA CELOWNIKU

Nie jest przesadą twierdzenie, że Polska jest obecnie atakowana z każdej strony. Jako kraj graniczny NATO i kluczowy hub logistyczny, staliśmy się naturalnym celem grup APT (Advanced Persistent Threats) powiązanych z obcymi wywiadami. Statystyki są nieubłagane: polska cyberprzestrzeń mierzy się z tysiącami incydentów dziennie. Choć instytucje państwowe odpierają dużą część tych uderzeń, sektor prywatny pozostaje obszarem o znacznie niższym progu odporności.

W ubezpieczeniach często porównujemy ryzyka do pożarów. Jednak cyberatak to nie pożar. Kiedy płonie fabryka, dym widzą wszyscy w promieniu wielu kilometrów; to działa na wyobraźnię i motywuje do zakupu polisy. Ryzyka cybernetycznego nie widać. Firmy, które padły ofiarą ataku, rzadko chcą się tym chwalić, obawiając się utraty reputacji. To sprawia, że świadomość zagrożenia rośnie znacznie wolniej niż sama skala problemu. Zdecydowana większość szkód nie wychodzi na światło dzienne, przez co rynek ubezpieczeniowy w Polsce wciąż startuje z niskiego pułapu, mimo że dystans dzielący nas od USA czy Europy Zachodniej jest ogromny.

DEMOKRATYZACJA CYBERZBRODNI: ERA AI

Największym przełomem ostatnich lat jest rewolucja technologiczna w obszarze sztucznej inteligencji (AI). Jeszcze do niedawna bycie hakerem wymagało specjalistycznej wiedzy, sprawności w poruszaniu się w darknecie i umiejętności

programistycznych. Dziś te bariery zniknęły. Dzięki AI, hakerzy muszą dziś w zasadzie tylko umieć czytać i pisać.

Sztuczna inteligencja stała się „szwajcarskim scyzorykiem" w rękach oszustów. Pozwala na:

- → Masowy phishing 2.0: Generowanie perfekcyjnych pod względem językowym wiadomości e-mail i SMS, które nie zawierają już błędów zdradzających oszustów.
- → Deepfake i klonowanie głosu: Technologia ta pozwala na uwiarygodnienie komunikatu. Gdy pracownik odbiera telefon i słyszy głos swojego szefa, rzadko podaje w wątpliwość autentyczność polecenia przelewu czy udostępnienia danych.
- → Automatyzację tworzenia złośliwego oprogramowania: AI potrafi napisać kod łamiący zabezpieczenia infrastruktury teleinformatycznej szybciej i skuteczniej niż człowiek.

Jako ubezpieczyciele musimy mieć świadomość, że „mleko się rozlało". Technologia AI jest powszechnie dostępna i nie da się jej cofnąć do laboratorium. Pozostajemy o krok, a nawet dwa za napastnikami, ponieważ „ciemna strona mocy" zawsze chętniej inwestuje w procesy przynoszące szybki zysk niż w prewencję.

RANSOMWARE: PLAGA WSPÓŁCZESNEGO BIZNESU

Z perspektywy szkodowej, najbardziej dewastującym zjawiskiem pozostaje ransomware – oprogramowanie blokujące dostęp do systemów w zamian za okup. To prawdziwa plaga, która w Stanach Zjednoczonych przybrała rozmiary kryzysu systemowego. W Polsce ataki te odpowiadają, wraz z phishingiem, za ponad 70 proc. wszystkich incydentów.
Problem polega na tym, że hakerzy nie atakują tylko gigantów. Mały biznes jest często prostszy do sforsowania i stanowi łatwy łup. Przykładem może być mała klinika stomatologiczna dysponująca wrażliwymi danymi medycznymi pacjentów – dla przestępców to idealny cel do szantażu.

ACHILLESOWA PIĘTA: CZŁOWIEK I PRZESTARZAŁA INFRASTRUKTURA

Analizując ryzyko w polskich przedsiębiorstwach, dostrzegamy dwa główne punkty zapalne. Po pierwsze, najsłabszym ogniwem zawsze jest człowiek. Brak procedur, takich jak uwierzytelnianie dwuskładnikowe (2FA) czy szyfrowanie danych, otwiera drzwi przestępcom.
Po drugie, stan polskiej infrastruktury IT budzi niepokój. Znaczna część przedsiębiorców korzysta z niewspieranych już systemów operacyjnych, co dla hakera jest otwartym zaproszeniem. Żaden haker nie potrzebuje zaawansowanej AI, by włamać się do systemu, który nie otrzymuje poprawek bezpieczeństwa od producenta. W wielu firmach wciąż nie rozróżnia się działu IT zajmującego się „drukarkami" od specjalistów ds. cyberbezpieczeństwa. To dwa różne światy, a ich utożsamianie jest błędem, który kosztuje miliony.

WIĘCEJ NIŻ POLISA

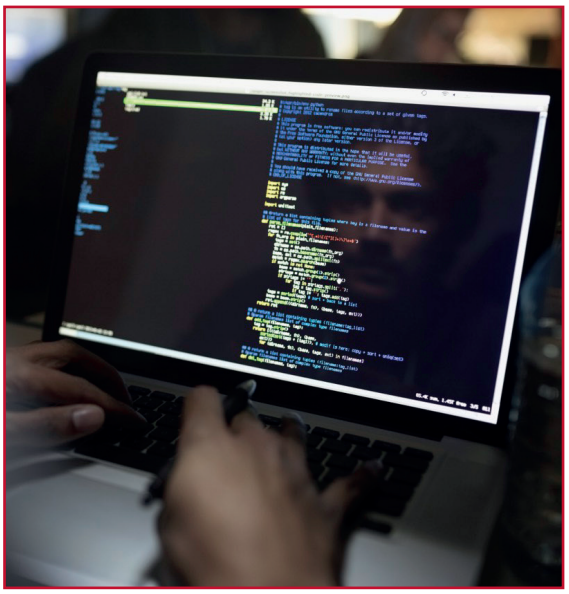
W ERGO Hestii podchodzimy do cyberbezpieczeństwa holistycznie. Musimy jasno komunikować rynkowi: polisa nie zabezpieczy infrastruktury tak, jak ubezpieczenie AC nie uchroni auta przed wypadkiem. Naszą rolą jest analiza i mitygacja ryzyka.
Proces ubezpieczeniowy w ERGO Hestii zaczyna się od rygorystycznej oceny zabezpieczeń klienta. Wskazujemy, co wymaga poprawy, edukujemy i wymuszamy stosowanie sprawdzonych procedur. Jednak gdy dojdzie do nieuniknionego, nasza oferta staje się kompleksowym planem ratunkowym.

Co oferujemy w ramach ochrony?

- → Pokrycie kosztów finansowych: Od odtwarzania danych po kary administracyjne za wyciek danych osobowych (RODO).
- → Wsparcie prawne i PR: Pomagamy wyjść ze szkody obronną ręką, zarządzając kryzysem wizerunkowym.
- → Informatyka śledcza: To nasz unikalny atut. W ciągu 24-48 godzin od incydentu nasi specjaliści – eksperci z ponad 20-letnim stażem – są w stanie ustalić przyczynę ataku i określić skalę odpowiedzialności.

W STRONĘ KULTURY ODPORNOŚCI

Czy cyberzagrożenia mogą nas cofnąć do czasów „papierowych" okienek w bankach? Sądzimy, że nie. Ludzie cenią komfort i cyfryzację. Tak jak wypadki samochodowe nie sprawiły, że przesiedliśmy się na konie, tak cyberataki nie zatrzymają postępu. Musimy jednak oswoić lęki i wypracować schematy działania.
Jako branża ubezpieczeniowa mamy do odegrania kluczową rolę edukacyjną. Musimy głośno mówić o zagrożeniach, zachęcać do inwestycji w zabezpieczenia i budować świadomość, że cyberbezpieczeństwo to nie koszt, a inwestycja w ciągłość istnienia firmy. W ERGO Hestii nie tylko oferujemy ochronę finansową – dostarczamy wiedzę i narzędzia, które pozwalają polskim firmom przetrwać w tej nowej, cyfrowej rzeczywistości. ❑



Marsh

Marsh Risk jest wiodącym brokerem ubezpieczeniowym oraz doradcą w zakresie zarządzania ryzykiem. Naszą misją jest zapewnienie wsparcia oraz możliwości rozwoju dla naszych klientów, aby mogli realizować swoje cele biznesowe oraz lepiej planować przyszłość. W Polsce Marsh Risk wspiera rozwój klientów i pracowników, przyczyniając się jednocześnie do lepszego prosperowania lokalnych społeczności.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: spółki należące do Grupy Marsh na świecie
Powiązane spółki agencyjne: Marsh Services
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: spółki należące do Grupy Marsh na świecie

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	4 350,62 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	832,95 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	3 640,16 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	811,48 mln zł	339,00 mln zł	129,74 mln zł
2024	736,71 mln zł	310,00 mln zł	119,53 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

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

Nowy Marsh – międzynarodowa siła, lokalne podejście



Zgodnie z wnioskami z Global Risks Report, w ostatnich latach widoczny jest proces zmniejszenia globalnych współzależności gospodarczych i politycznych. W wyniku tego procesu, ograniczone zostały globalne łańcuchy dostaw na rzecz bardziej lokalnych czy regionalnych rozwiązań. W tym kontekście zrozumiałe jest również zainteresowanie rynków poszczególnych krajów, aby kontrybucja wynikająca z działalności gospodarczej miała możliwie maksymalny lokalny wymiar – local content. Proces ten, w różnych wymiarach, obserwujemy od lat, dzieląc się naszymi spostrzeżeniami z klientami, m.in. w ramach różnych raportów, w tym także Global Risks Report. Marsh łączy dwa kluczowe elementy, niezbędne do sukcesu tego programu: mocną i stabilną pozycję na rynku lokalnym, popartą znacznymi inwestycjami w ostatniej dekadzie w Polsce oraz dostęp do międzynarodowych kompetencji, autorskich rozwiązań i narzędzi.

Warto przy tym zauważyć, że Marsh działa w Polsce od ponad 34 lat, posiadając stałą strukturę organizacyjną i operacyjną. Obecnie zatrudniamy w grupie ponad 2 400 pracowników na umowach o pracę, tworząc trwałe miejsca pracy i generując realne koszty operacyjne na rynku krajowym, obejmujące wynagrodzenia, wynajem biur, infrastrukturę IT oraz usługi wspierające. Dotyczy to również poważnych danin i obciążeń publiczno-fiskalnych realizowanych przez naszą grupę w Polsce.

Jako część globalnej grupy, w której skład wchodzą również Mercer, Guy Carpenter i Oliver Wyman, zapewniamy dostęp do międzynarodowego know-how, zaawansowanych narzędzi oraz odpowiedniej skali zasobów niezbędnych przy realizacji dużych i złożonych projektów. Dzięki temu łączymy cele programu local content, poprzez realną i znaczną kontrybucję do polskiej gospodarki (miejsca pracy, podatki, zasoby, itd.) z globalnym wsparciem, które zwiększa konkurencyjność i bezpieczeństwo realizowanych inwestycji.

Od stycznia grupa przeszła rebranding oraz utworzyła jednostkę Business and Client Services (BCS), której celem jest przyspieszenie centralizacji operacji, zarządzania danymi, sztucznej inteligencji i analityki – znaczna część tych rozwiązań i procesów jest realizowana w ramach polskich zasobów Grupy Marsh. Nowa marka reprezentuje wiodące na rynku, wyspecjalizowane i szerokie kompetencje, odzwierciedlając dalszą ewolucję firmy w kierunku coraz efektywniejszej obsługi klientów.

Tym samym Marsh oferuje klientom w Polsce dostęp do wiedzy, danych rynkowych i specjalistów z sektorów kluczowych dla programu local content, takich jak energetyka, obronność czy infrastruktura. Nasz zespół dostarcza kompleksowe rozwiązania: od strategii i finansowania ryzyka, przez programy ubezpieczeniowe, aż po obsługę roszczeń i wsparcie rozwoju łańcuchów dostaw. Szczególnie teraz, gdy ocena ryzyka znacznie wykracza poza standardowe analizy i wymaga kompleksowego podejścia.

Ponadto, dysponujemy nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi, które wspierają klientów w zarządzaniu ryzykiem i optymalizacji kosztów – np. platforma Sentrisk, umożliwiająca efektywne zarządzanie programami ubezpieczeniowymi oraz analizę ryzyka łańcucha dostaw w czasie rzeczywistym. W obszarze zarządzania zasobami ludzkimi zapewniamy wsparcie od projektowania pakietów benefitów pracowniczych, poprzez raporty płacowe Mercer czy wartościowanie stanowisk, które dostarczają rzetelne i aktualne dane rynkowe, wspierając procesy wynagradzania i m.in. realizację wytycznych związanych z dyrektywą Pay Transparency.

Jesteśmy w stanie zapewnić odpowiednie rozwiązanie na wyzwania, przed którymi stoją obecnie organizacje – od doradztwa strategicznego, przez zaawansowane narzędzia analityczne, aż po wsparcie operacyjne. Naszym celem jest nie tylko spełnianie wymogów lokalnych, ale także budowanie trwałej wartości dla klientów poprzez integrację lokalnej obecności z globalną siłą i doświadczeniem.

ARTUR GRZEŚKOWIAK
prezes Grupy Marsh w Polsce, Co-CEO Marsh w regionie Europy Środkowo-Wschodniej

Aon

Aon specjalizuje się w zakresie zarządzania ryzykiem i usług pośrednictwa ubezpieczeniowego, dostarczając innowacyjnych rozwiązań dopasowanych do indywidualnych potrzeb klienta. Globalny zasięg umożliwia zdobywanie i wymianę doświadczeń, które są wykorzystywane w pracy z klientami przy tworzeniu sprawdzonych rozwiązań.

Na podstawie strony internetowej firmy

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	3 296,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	517,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 425,00 mln zł
w tym komunikacja	→	658,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	596,04 mln zł	179,09 mln zł	41,43 mln zł
2024	520,20 mln zł	163,36 mln zł	45,72 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
komunikacja		oil&gas, power (w tym off-shore, inna odnawialna)	
Health & Benefits (na życie, medyczne, doradztwo)		leasing	
majątek		instytucje finansowe	
linie finansowe (D&O, PI, cyber, W&I, Tax Insurance)		lotnicza	
CAR / EAR / PI / GTPL / cargo w branży budowlanej		przemysł	
ubezpieczenie należności, gwarancje		budowlano-montażowa	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Lux Med	1
grupa Warta	2	Unum, Uniqa Życie, Vienna Life, Warta Życie, PZU Życie	2
grupa Ergo Hestia	3	Allianz Trade	3
grupa VIG	4	KUKE	4
grupa Generali	5	Coface, Atradius	5

Dane dla grupy.

Local content i międzynarodowa siła w Polsce



Local content – rozumiany jako udział wartości wytwarzanej w kraju w ramach produktów i usług – coraz częściej pojawia się w debacie gospodarczej. Termin ten pierwotnie funkcjonował w polityce przemysłowej dużych inwestycji (m.in. w energetyce i sektorach surowcowych) jako wymóg określonego udziału lokalnych dostawców, usług i pracy w realizacji projektów. Jednakże za sprawą lobbingu tzw. lokalnych brokerów daje się odczuć, że zagadnienie local content weszło na salony ubezpieczeń. Weszło tylnymi drzwiami i zaskoczyło tych, którym się wydawało, że są polskim przedsiębiorcą. Bo skoro podmiot zatrudnia polskich pracowników, którzy płacą podatki w Polsce, spółka też płaci CIT w Polsce, realizuje swoją działalność na terytorium Polski, działa w formie spółki polskiego prawa handlowego, to czy nie może siebie traktować jako local content? Okazuje się, że nie. Liczy się kapitał, czy ma barwy biało-czerwone, czy też inne. W realiach Polski chodzi o połączenie zakorzenienia z dostępem do kapitału i know-how międzynarodowych grup. W przekazie Ministerstwa Aktywów Państwowych local content ma być elementem „mądrej polityki zakupowej": obok ceny liczą się bezpieczeństwo dostaw, rozwój kompetencji i długofalowa wartość dla gospodarki. I łatwo tutaj o wylanie dziecka z kąpielą.

Dla ubezpieczeń to temat praktyczny: dotyczy tego, gdzie powstają kompetencje, gdzie działa likwidacja szkód, jakie łańcuchy dostaw usług wspierają ochronę oraz na ile rynek jest operacyjnie „na miejscu" w sytuacji kryzysu.

W ubezpieczeniach „lokalność" da się opisać operacyjnie: rozwój produktów, analiza ryzyka, obsługa klienta, likwidacja szkód, zarządzanie danymi wykonywane w Polsce. Drugi wymiar to łańcuch dostaw usług: rzeczoznawcy, serwisy naprawcze, podmioty medyczne, assistance i dostawcy IT. Im więcej tej wartości powstaje lokalnie, tym większa odporność i krótszy czas reakcji w szkodzie. Bo w ubezpieczeniach na koniec dnia chodzi o wypłatę odszkodowania po szkodzie.

Równolegle rynek potrzebuje „międzynarodowej siły": pojemności kapitałowej, reasekuracji, modeli katastroficznych i doświadczeń z innych rynków (zwłaszcza przy CAT, dużych ryzykach przemysłowych i cyber). Local content nie powinien więc oznaczać zamykania rynku, lecz premiowanie trwałego zakorzenienia: lokowania kompetencji i decyzji w Polsce, inwestycji w zespoły analityczne/technologiczne oraz współpracy z lokalnymi dostawcami. Niejednokrotnie bez wsparcia zagranicznej pojemności nie udałoby się ubezpieczyć niejednego ryzyka, w szczególności w odniesieniu do spółek skarbu państwa. W tym przypadku pomocna jest reasekuracja, która jest kluczowa dla stabilności wyników i dostępności limitów.

Dla brokera korporacyjnego local content to przede wszystkim „przygotowanie ryzyka" na miejscu: uporządkowanie danych, inżynieria ryzyka i spójna narracja underwritingowa dla rynku. W programach dużych firm liczy się też lokalna wykonalność: zespół plasowania i likwidacji szkód w Polsce, sprawdzona sieć rzeczoznawców/serwisów/assistance oraz procedury gwarantujące szybkość reakcji i ciągłość działania przy dużej szkodzie.

Jeżeli nasza branża ma mówić o local content poważnie, to najlepszym scenariuszem jest model „i–i": międzynarodowa pojemność i know-how połączone z realnym zakorzenieniem procesów i dostawców w Polsce. I nie dajmy się oszukać, że brokerzy z polskim kapitałem są jedynym oraz najlepszym rozwiązaniem. Oni też korzystają z międzynarodowych rozwiązań poprzez współpracę z międzynarodowymi brokerami. To mit, że wszystko robią sami „polskimi rękami". A w kategorii kto odprowadza większy CIT w Polsce może się okazać, że nie będzie to wąsko rozumiany local content…

W moim odczuciu z podniesionym czołem możemy powiedzieć, że w Aon czujemy się jak local content.

SYLWIA KOZŁOWSKA
członek zarządu Aon

GRUPA MAK

MAK

Grupa MAK to największy pośrednik ubezpieczeniowy z polskim kapitałem. Od ponad 30 lat grupa MAK dba o ochronę ubezpieczeniową tysięcy przedsiębiorstw w Polsce i na świecie, również tych notowanych w giełdowym indeksie WIG20.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	3 308,27 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	383,57 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	2 924,70 mln zł
w tym komunikacja	→	1 889,95 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	518,20 mln zł	262,00 mln zł	
2024	447,00 mln zł	230,00 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
transportowe		sektor leasingowy i dealerski	
komunikacja		przemysł i produkcja	
na życie, zdrowotne		energetyka	
majątek		handel detaliczny	
lotnicze		grupy zawodowe	
finansowe		samorządy, administracja	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa Ergo Hestia	1	LMG Försäkrings	1
grupa Warta	2	Medicover Försäkrings	2
grupa PZU	3	Lloyd's	3
grupa VIG	4	Colonnade	4
		Chubb	5

Dane dla grupy MAK.

Szansa dla polskich brokerów



Za nami rok, który przyniósł rekordowy niemal 30% przyrost składki, przede wszystkim dzięki znaczącemu wzrostowi segmentu ubezpieczeń majątkowych. Wysokość obsługiwanej przez nas w 2025 składki to 3,3 mld zł – poziom, którego wcześniej nie przekroczył żaden broker na naszym rynku. Podobną dynamikę zakładamy w 2026 i kolejnych latach.

Potwierdzeniem naszych możliwości i kompetencji jest udział w obsłudze największej strategicznej publicznej inwestycji na naszym rynku. Udowadniamy, że polski kapitał może skutecznie konkurować z globalnymi brokerami, a polska firma może być równorzędnym partnerem w kluczowych projektach infrastrukturalnych.

Ogłoszony przez rząd program local content to historyczny moment, który pokazuje, że polska gospodarka jest już na tyle mocna i dojrzała, że może premiować rodzime firmy. Ten kierunek stanowi bardzo ważny element polityki gospodarczej, wzmacniając bezpieczeństwo i rozwój gospodarki. Local content to świadome budowanie jej odporności.

Rynek brokerski długo był domeną międzynarodowych grup, jednak dziś kompetencje nie zależą już od lokalizacji centrali. Coraz częściej liczy się nie tylko oferta, ale też pochodzenie kapitału i bezpieczeństwo danych. Jest to szczególnie istotne w strategicznych dla państwa sektorach oraz inwestycjach. Brokerzy mają dostęp do wrażliwych danych dotyczących infrastruktury, ryzyk czy zabezpieczeń IT, dlatego transparentność właścicielska i krajowe przetwarzanie danych stają się elementem bezpieczeństwa gospodarczego. Klienci coraz częściej pytają – czyj to kapitał, gdzie zapadają decyzje, gdzie przechowywane są nasze dane? W grupie MAK odpowiedź jest jednoznaczna i chcemy, by w 2026 roku była ona naszą przewagą konkurencyjną: polski kapitał, odpowiedzialność wobec polskiego rynku i długoterminowe myślenie.

ANDRZEJ WASILEWSKI
prezes zarządu MAK Ubezpieczenia

Globalny zasięg, polski kapitał



Rekordowy wzrost składki i dynamiczny rozwój grupy MAK umacniają naszą pozycję na rynkach zagranicznych. Stawiamy na polski kapitał, pełną niezależność i trwałe relacje z lokalnymi partnerami, przy zachowaniu autonomii decyzyjnej oraz odpowiedzialności za kluczowe procesy w Polsce.

O efektywności tego podejścia najlepiej świadczą liczby. W ostatnim roku w ramach MAK International oraz naszych zagranicznych spółek ulokowaliśmy poza Polską ponad 250 mln zł składki. Litewska spółka MAK Elio w ciągu 3 lat potroiła przychody, przekraczając 55 mln zł przypisu. W Czechach MAK Macula systematycznie wzmacnia swoją pozycję, skutecznie rywalizując z lokalnymi podmiotami. Jesteśmy również coraz wyraźniej obecni na Ukrainie, gdzie wspieramy klientów działających w wyjątkowo trudnych warunkach wojny.

Otworzyliśmy kierunki, które jeszcze niedawno wydawały się dla rodzimych firm trudno dostępne. Dowodem naszych kompetencji jest skuteczne plasowanie ryzyk nie tylko w regionie CEE, ale także w Europie Zachodniej, na rynku londyńskim, a nawet w Turcji czy Kazachstanie. Wprowadzamy do Polski unikalne produkty ubezpieczeniowe z Luksemburga i Szwajcarii, współpracując z czołowymi reasekuratorami na świecie.

W 2026 r. nasza strategia pozostaje niezmienna: budujemy globalny zasięg, utrzymując centrum decyzyjne w Polsce. Kombinacja międzynarodowych kompetencji z krajową odpowiedzialnością sprawia, że klienci widzą w nas wiarygodną alternatywę dla największych graczy. Pokazujemy, że polski biznes potrafi nie tylko współpracować z liderami, ale też wyznaczać własne standardy w międzynarodowym środowisku ubezpieczeniowym.

ŁUKASZ BABIK
wiceprezes zarządu MAK International

GRUPA MAK

STBU

W STBU od ponad 25 lat pomagamy organizacjom skutecznie zarządzać ryzykiem i dbamy o ich bezpieczeństwo. Działamy z pasją i odpowiedzialnością, oferując dopasowane rozwiązania ubezpieczeniowe, które realnie wspierają rozwój naszych klientów. Łączymy doświadczenie z nowoczesnym podejściem – bo wiemy, że zaufanie buduje się dzięki skuteczności i rozumieniu potrzeb.

Powiązane spółki brokerskie: MAK Ubezpieczenia

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	224,36 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	15,61 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	208,75 mln zł
w tym komunikacja	→	49,14 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	37,80 mln zł	37,79 mln zł	5,90 mln zł
2024	31,17 mln zł	30,91 mln zł	4,80 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł	
OC		samorządy	
komunikacja		branża komunalna	
morskie		przemysł morski i stoczniowy	
D&O		TSL	
transportowe		produkcja spożywcza	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Agro	1
Warta	2	Colonnade	2
PZU	3	Chubb	3
Compensa	4	Marine Underwriting Services	4
InterRisk	5	Lev Ins	5

Telefon do człowieka



Jako brokerzy dbamy o to, by nasi klienci mieli poczucie bezpieczeństwa – finansowego, majątkowego, życiowego. Jednocześnie wierzymy, że prawdziwe bezpieczeństwo zaczyna się w relacjach. Tych nie da się ubezpieczyć, ale można o nie dbać.

Zakres usług brokerów ubezpieczeniowych różni się o niuanse. Największą różnicę robi nie produkt czy usługa, a człowiek – partner do rozmowy. Często partner dobrze znany, który jest blisko. Ktoś, do kogo klient bez wahania i obaw zadzwoni, żeby powiedzieć: potrzebuję twojej pomocy, bo mam problem.

Kilka miesięcy temu dostałem właśnie taki telefon. Po dużym pożarze, który dotknął kilkudziesięciu przedsiębiorców w jednym miejscu, potrzebne było spotkanie. Nie procedura, nie odesłanie do ogólnych warunków – ale ktoś, kto stanie przed grupą przestraszonych ludzi i powie im prawdę o tym, co jest możliwe, a co nie. Kto wysłucha pytań, na które nie ma dobrych odpowiedzi, i nie ucieknie za paragrafy. Pojechałem. Nie dlatego, że tak mówi instrukcja obsługi kryzysu. Dlatego, że na tym polega nasza praca – przynajmniej ta jej część, którą uważam za najważniejszą.

Podobne telefony odbierałem przez lata. Były różne – czasem dramatyczne jak ten, a czasem z prozaicznym: „Adam, znajdźcie coś tańszego, ale żeby było dobre". Każdy z nich łączy jedno: ktoś zdecydował się zadzwonić do konkretnej osoby, w tym przypadku do mnie. To rodzaj zaufania, którego nie zdobywa się broszurą, prezentacją ani raportem. Buduje się je latami, przy okazji spraw małych i dużych, i bardzo łatwo stracić.

Polscy brokerzy i polskie przedstawicielstwa globalnych brokerów mają na swoich pokładach znakomitych specjalistów, którzy doskonale rozumieją lokalny kontekst. Jest jednak różnica, którą klient może dostrzec: czy rozmawia z kimś, kto ma sprawczość, czy z kimś, kto musi najpierw zapytać. Czy od decyzji do rezultatu dzieli go jedna czy dziesięć osób, przez ręce których przejdzie jego sprawa.

Przez lata liczne polskie firmy z naszej branży musiały udowadniać, że globalna wielkość organizacji nie jest najistotniejsza. Dziś coraz rzadziej musimy to robić. Rynek dojrzał, klienci dojrzeli. Ale nie da się nie dostrzec czegoś szerszego: zmiany w tym, jak o lokalności mówi się poza naszą branżą.

Byłem w tym roku na kilku konferencjach poświęconych m.in. polskiej energetyce i inwestycjom. Z ust ważnych osób padały słowa, które trudno było usłyszeć w takim natężeniu jeszcze dwa lata temu: local content. Nie jako hasło, ale jako kierunek. Jako odpowiedź na pytanie, kto ma budować Polskę i czerpać z jej rozwoju. Dla nas, jako firmy, która od początku budowała się na lokalności, to nie jest nowość. To potwierdzenie.

Lokalne zakorzenienie ma dla nas konkretny kształt. To zespół ludzi, którzy znają swoich klientów. Którzy wiedzą, że za polisą stoi zakład produkcyjny z trzydziestoletnią historią albo firma rodzinna, dla której jedno złe zdarzenie może oznaczać koniec. Dobra załoga nie potrzebuje skryptu na każdą sytuację. Potrzebuje wiedzy, doświadczenia i przede wszystkim poczucia, że to, co robi, ma znaczenie. To my, jako organizacja, nadajemy kurs.

W tej branży łatwo dać się porwać narracji o tym, co nadchodzi: AI, automatyzacja, platformy, dane. To wszystko ważne i potrzebne. Ale ubezpieczenia to jeden z niewielu biznesów, w którym klient oddaje nam coś bardzo osobistego: zaufanie, że kiedy coś się stanie, będziemy. Nie system ani platforma – my.

I to jest najgłębszy sens local content – nie tabelka z udziałem krajowych podwykonawców, ale tkanka relacji i odpowiedzialności, która powstaje przez lata i której nie da się zaimportować. Dlatego gramy swoje. I coraz więcej klientów to słyszy.

ADAM LEWANDOWSKI
prezes zarządu STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

GRUPA PIB

Grupa PIB

Grupa PIB to jedna z wiodących grup ubezpieczeniowych w Polsce. Zgodnie z naszą główną maksymą, to Klient i jego potrzeby są najważniejsze – słuchamy, analizujemy i dostarczamy rozwiązania, które przynoszą realne korzyści dla biznesu.

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Equinum Broker, Transbrokers.eu, PIB Re, ReSolutions, Nord Partner, Nord Re , Fincon, inBroker NET, mBroker NET

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	2 535,03 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	415,58 mln zł	230,46 mln zł	
2024	368,17 mln zł	207,72 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł, produkcja	
OC ogólne		samorządy, administracja	
D&O		budownictwo	
komunikacja, floty		energetyka	
na życie		TSL	
zdrowotne		MSP	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU, PZU Zdrowie, PZU Życie	1	Colonnade	1
Compensa	2	Chubb	2
Uniqa	3		
Warta	4		
Ergo Hestia	5		

Dane dla grupy

Prowadzenie klienta przez świat ryzyka



Rynek brokerski od zawsze opierał się na zaufaniu pomiędzy klientem a brokerem, ale dziś samo zaufanie już nie wystarcza. Klienci działają w świecie, w którym ryzyko zmienia się szybciej niż kiedykolwiek wcześniej. Cyberatak, wyciek danych, przerwanie pracy systemów IT, błąd programistyczny, luka w umowie, awaria u kluczowego dostawcy czy też zaburzone łańcuchy dostaw w wyniku pandemii lub wojny mogą w kilka godzin zatrzymać firmę, która przez lata budowała swoją pozycję.

Sztuczna inteligencja otwiera przed biznesem ogromne możliwości, ale tworzy też nowe rodzaje odpowiedzialności. Firmy coraz częściej korzystają z narzędzi AI w sprzedaży, obsłudze klienta, analizie danych czy zarządzaniu procesami. Pojawia się więc pytanie: kto odpowiada za decyzję podjętą przez system, za błędną rekomendację, naruszenie praw autorskich bądź wyciek informacji. Tu rodzą się nowe ryzyka, w których rola brokera będzie coraz ważniejsza.

Podobnie jest z cyberzagrożeniami. Dla wielu przedsiębiorstw nie są one już abstrakcyjnym, znanym tylko z doniesień prasowych ryzykiem, lecz realnym elementem codziennego funkcjonowania.

Ostanie lata również pokazały nam, jak otaczający nas świat jest nieprzewidywalny – zaledwie w ciągu 6 ostatnich lat doświadczyliśmy zdarzeń, jakie nie miały wcześniej miejsca: wybuch pandemii Covid-19 (2020 rok), inflacja i gwałtowny wzrost cen energii (2022), globalny brak półprzewodników (2021), wybuch wojny na Ukrainie (2022), gwałtowny rozwój sztucznej inteligencji (od 2023), konflikt na Bliskim Wschodzie (2026). Wśród wszystkich tych wydarzeń – jeden element jest wspólny – nieprzewidywalność.

Zatem ta nieprzywidywalność i zmienność otaczającego nas świata powinna być podstawą szerszej strategii bezpieczeństwa. Broker musi pomóc klientowi to zrozumieć i we współpracy z nim opracować działania prewencyjne, procedury reagowania w sytuacjach kryzysowych i konsekwencje przerwy w działalności. Z tego też względu broker przyszłości nie będzie jedynie pośrednikiem w zakupie ubezpieczenia. Będzie doradcą, który potrafi połączyć wiedzę o ryzyku, technologii, odpowiedzialności i ciągłości działania firmy.

Wierzę, że przyszłość rynku brokerskiego będzie należała do tych, którzy nie boją się nowych technologii i patrzą na nie odpowiedzialnie, rozumiejąc korzyści z niej wynikające, ale i również zagrożenia. Dodatkowym aspektem istotnym z perspektywy klienta będzie również doświadczenie brokera uzyskane nie tylko na lokalnym rynku, ale i w skali globalnej. AI może wspierać analizę i usprawniać obsługę, jednak nie zastąpi człowieka – jego doświadczenia, relacji i zdrowego rozsądku. Właśnie w tym widzę największą wartość brokera – w umiejętności prowadzenia klienta przez świat ryzyka, który jest już dzisiaj coraz bardziej cyfrowy, złożony i nieprzewidywalny.

PAWEŁ PALUSZYŃSKI
wiceprezes zarządu Nord Partner

GRUPA PIB

Nord Partner

Nord Partner jest jednym z największych i najbardziej cenionych przedsiębiorstw na rynku brokerskim w Polsce. Zapewniamy naszym klientom najwyższą jakość usług, opracowujemy indywidualny program ochrony, przeprowadzamy postępowanie wyboru najkorzystniejszego ubezpieczyciela.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Resolutions, Equinum Broker, Fincon, inBroker NET, mBroker NET, Nord Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	607,59 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	110,42 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	497,17 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	94,03 mln zł	89,62 mln zł	
2024	86,73 mln zł	83,31 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

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

Zarządzanie a przywództwo – gdzie naprawdę przebiega ta cienka granica?



Ten sam kryzys. Ta sama presja. Zupełnie inne reakcje.

Dzisiejsza rzeczywistość biznesowa bywa prawdziwym rollercoasterem – zmiany, oczekiwania klientów i pracowników. W wielu organizacjach widać wtedy jak w soczewce, że część osób naturalnie przełącza się w tryb mocniej zadaniowy, skupiony na zarządzaniu, inni – w tryb przywódczy, bardziej skoncentrowany na ludziach i kierunku. I wcale nie ma to nic wspólnego z tytułem w stopce maila. Różnica nie wynika ze stanowiska czy miejsca w strukturze, ale z codziennych wyborów: jak reagujemy pod presją, jak rozmawiamy, jak traktujemy ludzi wtedy, kiedy to naprawdę ma znaczenie. Zarządzanie i przywództwo nie są swoimi przeciwieństwami – raczej dwoma perspektywami, które warto umieć ze sobą łączyć. Każda organizacja ma swoje zasady, procedury i regulaminy. Same w sobie są neutralne – mają porządkować rzeczywistość, budować przewidywalność i poczucie bezpieczeństwa. Osoby odpowiedzialne za zarządzanie dbają o to, by te ramy były czytelne, spójne i jednakowe dla wszystkich. To ważny fundament, bez którego trudno mówić o odpowiedzialności czy równości traktowania. Perspektywa przywódcza wnosi do tego dodatkowy wymiar: zadaje pytania o sens.

Nie odrzuca procedur, ale czasem patrzy na nie jak na barierki ochronne, a nie na kajdanki. Zastanawia się: Co ta zasada miała pierwotnie chronić? Czy w tej konkretnej sytuacji możemy zachować ducha regulacji, a jednocześnie lepiej odpowiedzieć na ludzką historię, która za nią stoi? W efekcie zarządzanie zapewnia stabilność i porządek, a przywództwo pomaga, by człowiek nie znikał pod paragrafem. Te dwa podejścia mogą się bardzo dobrze uzupełniać. Zarządzanie skupia się przede wszystkim na zadaniach, procesach, wynikach i terminach. To ono dba o to, by projekt był dowieziony, klient obsłużony, a ryzyka pod kontrolą. Bez tej części – oczywiście – żadna firma nie przetrwa. Przywództwo idzie krok dalej i zadaje dodatkowe pytania:

- Po co to robimy?
- Jak ludzie się w tym odnajdują?
- Co ich motywuje, a co ich wypala?
- Jak to, co robimy dziś, wpływa na ich rozwój w dłuższej perspektywie?

Można więc powiedzieć, że zarządzanie odpowiada na pytanie „co i jak?", a przywództwo – „po co i z kim?". Oba światy są potrzebne, a równowaga między nimi decyduje o tym, czy ludzie tylko „pracują", czy naprawdę angażują się w to, co robią. Mówiąc o różnicach, warto też dotknąć tematu „zgody" i „dyskusji". Styl nastawiony na sprawne zarządzanie naturalnie docenia osoby przewidywalne, zadaniowe, takie, na które można liczyć – to ogromna wartość w każdym zespole. Przywództwo dokłada do tego zachętę do konstruktywnych pytań: „A jeśli zrobimy inaczej?", „Czy na pewno widzimy wszystkie ryzyka?". Nie chodzi o to, by przeciwstawiać „ludzi na tak" tym, którzy zgłaszają wątpliwości. Raczej o to, by w zespole było miejsce i na jedno, i na drugie: na rzetelną realizację zadań oraz na krytyczne myślenie. Dzięki temu organizacja jest jednocześnie stabilna i zdolna do uczenia się.

Kluczowe pytanie brzmi więc: „Czy mamy odwagę, żeby w tych małych, codziennych sytuacjach – w rozmowie, mailu, decyzji – choć odrobinę przesuwać się w stronę przywództwa, nie tracąc tego, co w zarządzaniu jest potrzebne i wartościowe?".

KRZYSZTOF BROMKA
prezes zarządu Nord Partner i PIB Broker

GRUPA PIB

PIB Broker

PIB Broker to zespół wykwalifikowanych specjalistów z wieloletnim doświadczeniem na rynku polskim i międzynarodowym powstały w wyniku połączenia spółek PIB Broker (dawniej: WDB) Brokers Union, Exito Broker i Eko Broker. Jako jeden z wiodących brokerów ubezpieczeniowych w Polsce dostarczamy najwyższej jakości rozwiązania dopasowane do potrzeb naszych klientów, tworząc indywidualne strategie w zakresie zarządzania ryzykiem.

Powiązane spółki brokerskie: Equinum Broker, Nord Partner, Fincon, mBroker NET, inBroker NET, Transbrokers.eu, PIB Re, ReSolutions

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	491,68 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	261,40 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	230,28 mln zł
w tym komunikacja	→	38,61 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	64,56 mln zł	61,53 mln zł	
2024	62,79 mln zł	61,24 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek, OC		przemysł, produkcja	
grupowe na życie		grupy zawodowe	
komunikacja, floty		sektor mieszkalnictwa	
morskie, stoczniowe		służba zdrowia	
finansowe		jednostki samorządowe, administracja centralna	
D&O, cyber		usługi	

Ubezpieczyciele

kluczowi	
PZU Życie	1
PZU	2
Ergo Hestia	3
Uniqa	4
Compensa	5

Kobiety i ich kompetencje wnoszą ogromną wartość do świata zarządzania, wyznaczając standardy przywództwa w branży ubezpieczeniowej



Biznes już dawno przestał być prostym układem zero-jedynkowym. To rzeczywistość pełna niuansów, sprzecznych interesów i ciągłych zmian. W takim świecie nie wystarczy patrzeć wprost. Trzeba patrzeć szerzej, dostrzegać różne perspektywy i subtelne sygnały, które na pierwszy rzut oka mogą wydawać się nieistotne, a w praktyce decydują o jakości podejmowanych decyzji.

Kobiety świetnie odnajdują się w takim otoczeniu. Nasza naturalna uważność, empatia, umiejętność słuchania i jasnej komunikacji sprawiają, że potrafimy nie tylko trafnie oceniać ryzyka i je minimalizować, ale też budować kulturę współpracy, zaufania i wzajemnego wsparcia. To właśnie w takim środowisku ludzie chcą pracować, rozwijać się i zostawać na dłużej.

Jeśli oczekujemy od zespołu otwartości – najpierw same musimy ją pokazać. Jeśli prosimy o pracę ponad standard w trudnym okresie – zaczynamy od siebie i swojego zaangażowania. Jeśli nie znamy odpowiedzi na wszystkie pytania – mówmy o tym wprost, bo nie mamy monopolu na wiedzę, szczególnie w tak niepewnych, globalnie wymagających czasach.

Dzisiejsze liderki łączą pracowitość z wielozadaniowością, a strategiczne myślenie z codzienną, operacyjną pracą, której się nie boją i której absolutnie się nie wstydzą. Inteligencja emocjonalna pomaga im tworzyć inkluzywne środowiska – takie, w których można się różnić, a jednocześnie być częścią zespołu. Potrafimy współpracować, rywalizować, przyznać się do błędu i nazwać emocje po imieniu. W tak błyskawicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym powinnyśmy też czasem pozwolić sobie na brak perfekcjonizmu.

Jesteśmy silne, dobrze wykształcone, świadome i zdeterminowane. Z ogromną przyjemnością przyglądam się na co dzień sukcesom kobiet w naszej branży. Prezeski, liderki, brokerki – ich osiągnięcia dodają energii i inspirują.

Coraz częściej myślę o inicjatywie, która zgromadziłaby nas – kobiety z branży ubezpieczeniowej – w jednym miejscu i czasie. Tak, abyśmy mogły lepiej się poznać, porozmawiać bez pośpiechu, podzielić się doświadczeniami, dobrymi praktykami, ale też wątpliwościami. Na co dzień możemy ze sobą konkurować, ale równocześnie możemy – i warto to robić – budować dobre relacje, wspierać się i wzajemnie motywować.

Człowiekiem się jest, a prezeską się bywa – to zdanie bardzo mocno towarzyszy mi w codziennej pracy i wyznacza kierunek mojego modelu zarządzania. Bądźmy obecne, uważne i patrzmy szeroko. Wtedy naprawdę widać więcej – i dla siebie, i dla innych. Powodzenia!

NATALIA JACKOWIAK
wiceprezes zarządu PIB Broker

GRUPA PIB

Equinum Broker

W Equinum Broker od ponad 30 lat wspieramy klientów w budowaniu stabilności biznesowej. Dostarczamy kompleksowe rozwiązania ubezpieczeniowe, które skutecznie chronią ich majątek, pracowników oraz reputację, jednocześnie pomagając racjonalizować koszty.

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Nord Partner, Fincon, mBroker NET, inBroker NET, ReSolutions

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	52,93 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	35,79 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	17,14 mln zł
w tym komunikacja	→	2,43 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,45 mln zł	6,34 mln zł	
2024	5,75 mln zł	5,57 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
Zdrowie	2	Zdrowie	2
Vienna Life	3	Colonnade	3
Uniqa	4	Ergo Hestia	4
PZU	5	Warta	5

Narzędzie strategiczne



Rok 2026 przynosi zmianę w postrzeganiu roli benefitów pracowniczych w warunkach pogarszającej się sytuacji gospodarczej i zdrowotnej w Polsce. Rynek pracy staje się bardziej wymagający – rośnie bezrobocie, maleje liczba ofert, a firmy dokładniej analizują koszty, w tym wydatki na świadczenia pozapłacowe. W efekcie odchodzi się od benefitów o charakterze wizerunkowym na rzecz tych, które przynoszą realne korzyści i mierzalny zwrot z inwestycji. Jednocześnie pogarsza się kondycja zdrowotna pracowników. Wzrasta liczba absencji chorobowych, a znacząca część osób doświadcza przewlekłego zmęczenia, stresu i problemów psychicznych. W tych warunkach benefity zdrowotne przestają być dodatkiem, a stają się istotnym narzędziem ograniczania absencji i strat dla firm.

Na znaczeniu zyskują programy o charakterze profilaktycznym, a pracodawcy coraz chętniej poszukują rozwiązań pozwalających realizować działania zapobiegawcze oraz szeroko rozumianą edukację zdrowotną, zamiast reagowania na już istniejące problemy.

Istotnym trendem jest rozwój elastycznych, spersonalizowanych ubezpieczeń grupowych, które odpowiadają na indywidualne potrzeby pracowników i oferują realne wsparcie w trudnych sytuacjach. Nowoczesne podejście do benefitów zakłada równowagę między wynagrodzeniem a dodatkowymi świadczeniami wspierającymi dobrostan fizyczny i psychiczny.

Podsumowując, benefity w 2026 roku przestają być elementem marketingowym, a stają się strategicznym narzędziem budowania stabilności organizacji, zaangażowania pracowników oraz ich zdrowia i odporności na zmieniające się warunki rynku pracy.

TOMASZ KUTYBA
wiceprezes zarządu Equinum Broker

Jak kot Schrödingera



Rynek ubezpieczeń w Polsce przypomina obecnie pudełko z kotem Schrödingera. Póki się nie przeprowadzi pełnego procesu wznowienia polisy, nie wiadomo, czy jest bardzo dobrze, czy jednak niezbyt kolorowo. Dla „atrakcyjnych" klientów (najczęściej tych bezszkodowych) trwa festiwal miękkiego rynku, a procentowe obniżki składek nierzadko są dwucyfrowe. Z drugiej strony jesteśmy bombardowani (!) informacjami o globalnym kryzysie geopolitycznym, wojnach, możliwych ograniczeniach w dostawach surowców. Okno do negocjacji dobrych warunków jest otwarte, ale… z pewnością nie na długo i nie dla wszystkich. Kluczowa jest rola brokera, który musi stać się integratorem wiedzy technicznej, finansowej i operacyjnej. To właśnie ta kompetencja, a nie tylko dostęp do underwriterów, stanowi realną przewagę konkurencyjną. Aby wycisnąć z miękkiego rynku maksimum, broker musi wyjść poza dystrybucję produktu i pokazać zdolność do modelowania ryzyka w warunkach zmienności oraz do przekładania tej analizy na mierzalne, egzekwowalne zapisy umowne. Zagrożeń wszakże nie brakuje. Choć bezpośredni wpływ geopolityki na ubezpieczycieli i reasekuratorów na ten moment pozostaje ograniczony (wojnę na Ukrainie można przyrównać ze szkodami spowodowanymi przez huragan trzeciej kategorii), to już dalsza eskalacja bliskowschodniego konfliktu może doprowadzić do ograniczenia pojemności ubezpieczeniowej i wzrostu składek. Trudności w sektorze ubezpieczeń morskich i lotniczych już występują, a w przypadku scenariusza stagflacyjnego – zobaczymy standardowy repertuar działań: odpływ kapitału do safe haven i awersję do ryzyka. Niebawem banki centralne staną przed dylematem: czy zwalczać inflację za pomocą wysokich stóp procentowych, czy pobudzać wzrost gospodarczy przez obniżki? Od tej decyzji zależeć będzie, jakiego „kota" znajdziemy w pudełku z napisem ubezpieczenia.

PAWEŁ CHMIELEWSKI
dyrektor Działu Ubezpieczeń Majątkowych Equinum Broker

GRUPA PIB

inBroker NET

Oferujemy kompleksową obsługę ubezpieczeniową dla firm z różnych branż, tworząc programy ubezpieczeniowe odpowiadające potrzebom naszych klientów. Po zawarciu umowy ubezpieczenia pozostajemy aktywnym partnerem: wspieramy w procesie dochodzeniu odszkodowań i świadczeń i dopasowujemy warunki ochrony do zmian zachodzących w Państwa firmach. Pomagamy w przeprowadzeniu audytów ubezpieczeniowych, które pozwalają zidentyfikować kluczowe zagrożenia i zoptymalizować zakres ochrony.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Equinum Broker, Nord Partner, Fincon, mBroker NET, ReSolutions

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	75,62 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	75,62 mln zł
w tym komunikacja	→	8,17 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	11,79 mln zł	11,79 mln zł	
2024	8,64 mln zł	8,88 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	handel detaliczny
floty	handel hurtowy
OC	zakłady produkcyjne

Ubezpieczyciele

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

GRUPA PIB

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, PIB Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	34,61 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	34,61 mln zł
w tym komunikacja	→	12,26 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,28 mln zł	6,05 mln zł	
2024	5,67 mln zł	5,43 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
transportowe, TSL	TSL
komunikacja	

Ubezpieczyciele

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

GRUPA PIB

Nord Re

Nord Re to spółka realizująca specjalistyczne usługi w zakresie poszukiwania pojemności reasekuracyjnej na rynkach międzynarodowych, jako odpowiedź na zapotrzebowanie klientów, jak również dostarczająca specjalistyczne rozwiązania z zakresu transferu ryzyk.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Nord Partner

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	62,89 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	62,89 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,02 mln zł	6,02 mln zł	
2024	5,29 mln zł	5,29 mln zł	

Specjalizacje

produktowe

majątek	
CAR / EAR	
OC	
D&O	

GRUPA PIB

mBroker NET

mBroker NET to broker ubezpieczeniowy na miarę Państwa potrzeb. Naszą firmę tworzy zespół wykwalifikowanych ekspertów z wieloletnim doświadczeniem na rynku, którzy rozumieją wyzwania stojące przed nowoczesnym biznesem. Naszym priorytetem jest dostarczanie najlepszych rozwiązań ubezpieczeniowych, dopasowanych do indywidualnych potrzeb naszych klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Equinum Broker, Nord Partner, Fincon, inBroker NET, ReSolutions

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	51,43 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	50,50 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	0,92 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	5,97 mln zł	5,97 mln zł	
2024	5,67 mln zł	5,67 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

GRUPA PIB

ReSolutions

Spółka ReSolutions została utworzona w 2011 r. 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: PIB Broker, Fincon, Nord Parter, Equinum Broker, mBroker NET, inBroker NET

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	39,63 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	39,63 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	3,35 mln zł	3,35 mln zł	
2024	2,76 mln zł	2,76 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		energetyka	
OC ogólne		przemysł wydobywczy	
D&O		administracja państwowa, samorządy	
casco szynowe		branża kolejowa	

GRUPA PIB

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 speciality.

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Transbrokers.eu

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	4,62 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	4,62 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	0,44 mln zł	0,44 mln zł	
2024	2,57 mln zł	2,57 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
Ship Builders'Risks	stocznie morskie – budujące
OC ogólne	marine – ryzyka H&M i P&I
PD	samorządy zawodowe
D&O	biznes budowlano-montażowy
CAR / EAR	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	MS Amlin Marine	1
Warta	2	Royal And SUN Alliance	2
Uniqa	3	Convex Europe	3
InterRisk	4	Navium Marine Limited	4
	5	Warta	5

Willis Towers Watson

Celem WTW jest pomoc klientom w odniesieniu sukcesu. We wszystkich kontaktach i w każdym rozwiązaniu kierujemy się najlepszym interesem naszych klientów – dążymy do zrozumienia ich potrzeb, poszanowania ich punktów widzenia i przekraczania ich oczekiwań.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	3 103,12 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	10%
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	90%
w tym komunikacja	→	46%

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025*	329,76 mln zł	218,01 mln zł	
2024	299,42 mln zł	193,57 mln zł	

*dane przed audytem

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	sektor leasingowy i dealerski
komunikacja	budownictwo i nieruchomości
OC, w tym D&O, PI, cyber	handel i dystrybucja
osobowe	transport i logistyka
budowlano-montażowe, gwarancje ubezpieczeniowe	zasoby naturalne
specjalistyczne produkty ubezpieczeniowe, np. kredyt kupiecki, ubezpieczenia morskie, ubezpieczenia transakcji M&A, rozwiązania parametryczne	inne: telekomunikacja i media, przedsiębiorstwa produkcyjne, przemysł rolno-spożywczy

Ubezpieczyciele

kluczowi

PZU	1
Ergo Hestia	2
Warta	3
Allianz	4
Generali	5

Dane dla spółek WTW w Polsce.

Eksperckość i technologia



Rozwój nowych technologii i AI z każdym miesiącem zmienia naszą rzeczywistość, również ubezpieczeniową. I dobrze, bo w naszej branży wsparcie technologiczne jest niezmiennie potrzebne. Na to czekają nasi klienci, a naszym zadaniem jest wyprzedzać te oczekiwania. Dostrzegamy, jak ważne dla nich jest wsparcie w całym spektrum zarządzania polityką ubezpieczeniową oraz zrozumienie ich otoczenia biznesowego. Dlatego w WTW stawiamy zarówno na innowacyjne narzędzia, jak i na eksperckość oraz specjalizacje.

W obszarze ubezpieczeń majątkowych oraz odpowiedzialności cywilnej, od lat proponujemy klientom indywidualne podejście, tworząc specjalne klauzule oraz rozwiązania branżowe.

Dzięki specjalistycznej wiedzy produktowej, znajomości branż, a także podejmując się specjalizacji m.in. w dziedzinie PZP i inżynierii ryzyk – tworzymy autorskie i unikatowe rozwiązania asekuracyjne.

Nawet w bardzo złożonej sytuacji klienta i wymagającym otoczeniu rynkowym znajdujemy efektywne i adekwatne rozwiązania ubezpieczeniowe. Dostosowujemy je do strategii naszych klientów, wykorzystując narzędzia analityczne i doradcze WTW oraz zapewniając im dostęp do międzynarodowych rynków ubezpieczeniowych oraz reasekuracyjnych. Wyróżnia nas nie tylko wiedza, ale także innowacyjność i zaangażowanie w poszukiwanie najwłaściwszych metod zabezpieczenia tego, co najważniejsze dla przedsiębiorców.

To jest niezwykle motywujące być częścią WTW i zmieniać rzeczywistość naszych klientów, nie obawiając się żadnych wyzwań.

EWA NOWOSIELSKA

dyrektor Działu Ubezpieczeń Majątkowych i OC w Willis Towers Watson

Zrozumieć ryzyko, zbudować zaufanie



Rynek grup zawodowych nie tylko rośnie, ale także dojrzewa – przesuwa się od sprzedaży produktu do budowania długoterminowego partnerstwa opartego na wspólnej identyfikacji i minimalizacji ryzyk. To kierunek, który będzie definiował najbliższe lata.

W kontekście ryzyka odpowiedzialności cywilnej nigdy nie można spać spokojnie. Dynamiczne zmiany regulacyjne, rosnące wymagania klientów, a wszystko w czasach rewolucji AI powoduje, że ryzyka odpowiedzialności zawodowej stają się coraz bardziej złożone. Właściwie zaprojektowany program ubezpieczeniowy przestaje być dodatkiem i zaczyna pełnić funkcję strategiczną dla środowiska profesjonalistów.

Dobra ochrona ubezpieczeniowa w grupach zawodowych to coś znacznie więcej niż zestaw polis obowiązkowych. To narzędzie, które buduje zaufanie klientów, chroni reputację zawodu i stabilizuje działalność tysięcy praktyków. Kluczowe jest zrozumienie ryzyka: tego, które wynika ze specyfiki zawodu, ale też tego, które pojawia się na styku technologii, nowych modeli pracy i zmieniającego się otoczenia regulacyjnego.

Dlatego kluczowe staje się partnerstwo samorządu zawodowego z brokerem. Samorząd zna praktykę i potrzeby swoich członków, broker – mechanizm rynku, trendy i możliwości negocjacyjne. Razem mogą tworzyć programy, które odpowiadają nie tylko na wymogi formalne, ale przede wszystkim na rzeczywiste zagrożenia. Efekt skali, jaki daje duża i jednorodna grupa ubezpieczonych, pozwala uzyskać lepsze limity, warunki i klauzule – niewyobrażalne w modelu indywidualnym.

Co ważne, efekt skali to nie tylko korzyść cenowa. To również pełniejsza analiza danych, lepsza ocena ryzyka i szybsza reakcja na zmieniające się warunki. Samorząd zyskuje narzędzie do budowania standardów, broker – możliwość kształtowania realnie działającej ochrony, a ubezpieczyciel – stabilny, przewidywalny portfel.

ANNA WITKIEWICZ

dyrektor Działu Grup Zawodowych Departament Finex Willis Towers Watson

GRUPA MJM

Grupa MJM

Grupa MJM jest jedną z najszybciej rozwijających się grup kapitałowych w polskim sektorze ubezpieczeniowym, z plasowaną składką blisko 2 mld zł i zespołem 650 ekspertów. Integruje komplementarne spółki brokerskie, reasekuracyjne, ubezpieczeniowe i produktowe, tworząc unikalny model obejmujący pełen łańcuch wartości. Kompetencje grupy pozwalają zapewniać klientom kompleksową, profesjonalną opiekę w obszarze ubezpieczeń i reasekuracji, odpowiadającą na ich indywidualne potrzeby.

Powiązane spółki brokerskie: MJM Brokers, Smartt Re; Attis Broker, Polska Grupa Brokerska, International Brokers Group
Powiązane spółki agencyjne: MJM Services, Leadenhall Insurance, GSU Polisa
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: MJM Risk Management, GSU Centrum Usług Wspólnych, BD Advisory & Assistance

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	1 992,37 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	651,79 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 340,58 mln zł
w tym komunikacja	→	416,38 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	272,61 mln zł	205,83 mln zł	
2024	211,60 mln zł	183,62 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie		przemysł, produkcja	
gwarancje		transportowa	
specjalistyczne		samorządy, administracja	
OC		energetyka (w tym OZE)	
na życie		grupy zawodowe	
opieka medyczna		klienci indywidualni	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Chubb	1
Warta	2	InterRisk	2
Ergo Hestia	3	Colonnade	3
grupa VIG	4	Lloyd's	4
Uniqa	5	QBE Europe	5

Dane dla grupy MJM.

Rynek potrzebuje brokerów gotowych na jutro



MJM Holdings to dziś jedna z największych grup pośrednictwa ubezpieczeniowego w Polsce. W naszych strukturach działają podmioty wyspecjalizowane w ubezpieczeniach komunikacyjnych, majątkowych, reasekuracji, benefitach pracowniczych, zarządzaniu ryzykiem oraz MGA. Każda ze spółek grupy ma bardzo precyzyjnie określone specjalizacje, którą są wobec siebie komplementarne i wspierają synergię. Tworzymy ekosystem kompetencji i odpowiadamy nim na potrzeby rynku w sposób, którego nie są w stanie zaoferować mniejsi brokerzy.

Filarem naszego działania pozostaje konsekwentnie realizowana strategia „buy-and-build". W 2025 roku przeprowadziliśmy największe przejęcie w historii naszej organizacji. Włączenie spółek GIA Investments do MJM Holdings to transakcja o dużym znaczeniu dla nas i dla całego rynku. Dzięki niej do prawie 2 mld zł zwiększyliśmy wolumen obsługiwanej składki, co umocniło naszą pozycję wśród najsilniejszych podmiotów na polskim rynku. Dzięki temu zakupowi rozszerzyliśmy też sieć dystrybucji i zyskaliśmy kompetencje z obszaru grupowych ubezpieczeń na życie oraz benefitów pracowniczych – segmentu o dużym potencjale wzrostu, który świetnie uzupełnia nasze dotychczasowe specjalizacje.

Aktywność w obszarze M&A pozostanie istotnym elementem naszej strategii rozwoju. Jesteśmy otwarci na rozmowy ze wszystkimi uczestnikami rynku, którzy szukają inwestora wspierającego rozwój. W tym roku planujemy kolejne transakcje, które zwiększą naszą konkurencyjność.

To podejście do budowy grupy stanowi źródło odporności na wymagającym rynku. Ryzyka geopolityczne, klimatyczne i cyfrowe stały się codziennością zarządzania firmą, a tym samym codziennością pracy brokera. W takim otoczeniu rosną oczekiwania klientów, którzy potrzebują nie tyle pośrednika w zakupie polisy, co partnera, który rozumie ich ryzyko i potrafi nim zarządzać. To zmiana, którą widzimy wyraźnie i na którą odpowiadamy poprzez budowę kompetencji tam, gdzie rynek najbardziej ich potrzebuje.

To, co wyróżnia grupę MJM, to połączenie lokalnych kompetencji z dostępem do zagranicznej pojemności ubezpieczeniowej i ekspertyzy rynków światowych. Cieszymy się, że nasza działalność wpisuje się w definicję local content, która w ostatnich tygodniach zyskała jasno określone ramy.

Grupa MJM już dziś obsługuje sektory, których wielu brokerów dopiero zaczyna się uczyć. Dobrze pokazuje to przykład naszego udziału w ubezpieczeniu budowy pierwszej polskiej elektrowni jądrowej. To zadanie wymaga doskonałej znajomości krajowego rynku, ale i wiedzy z dziedziny do tej pory nieobecnej w naszym kraju. A przecież na atomie nie kończą się wyzwania, na które branża brokerska musi być gotowa. Skala i złożoność projektów związanych m.in. z rozwojem morskiej energetyki wiatrowej na Bałtyku czy inwestycjami w infrastrukturę kolejową sprawiają, że rynek już dzisiaj potrzebuje brokerów wyspecjalizowanych w tych obszarach.

W MJM Holdings jesteśmy na to gotowi – kompetencyjnie i strukturalnie.

MARCIN ŚLOTAŁA
prezes zarządu MJM Holdings

GRUPA MJM

GIA

GIA Investment (od 2025 w strukturach Grupy MJM) to połączenie sprawdzonego doświadczenia menedżerskiego z dogłębną znajomością polskiego rynku ubezpieczeniowego. Działamy w oparciu o autorskie know-how Grupy GIA oraz elastyczny model operacyjny, który pozwala projektować i wdrażać rozwiązania realnie dopasowane do specyfiki klientów i ich wyzwań. Zapewniamy kompleksową ochronę w obszarze majątku, życia, zdrowia oraz usług assistance, współpracując z firmami, organizacjami i podmiotami sektora publicznego. Koncentrujemy się na tworzeniu stabilnych i długofalowych rozwiązań, które zwiększają bezpieczeństwo, wspierają ciągłość działania i budują trwałą wartość dla naszych partnerów.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	612,17 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	576,05 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	36,12 mln zł
w tym komunikacja	→	13,26 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	97,55 mln zł	40,11 mln zł	
2024	58,91 mln zł	38,95 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		stowarzyszenia	
osobowe, assistance		przemysł, produkcja	
majątek		MSP	
komunikacja		TSL	
OC		samorządy, administracja	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Europ Assistance	1
Warta Życie	2	InterRisk	2
Generali Życie	3	Unum	3
Ergo Hestia	4		
PZU	5		

Wejście do MJM Holdings to więcej niż suma składek



W 2025 roku wykonaliśmy milowy krok – spółki GIA Investments dołączyły do struktur MJM Holdings. Transakcja była dla nas naturalnym krokiem w rozwoju. Rozpoczęliśmy działalność w ramach organizacji, która pozwala naszemu biznesowi wejść na kolejny poziom – pod względem skali, kompetencji i możliwości operacyjnych. Jednocześnie zachowaliśmy charakter, który budowaliśmy przez lata. Można powiedzieć, że nasze połączenie to modelowy przykład synergii w biznesie.

Do MJM Holdings wnieśliśmy ponad 600 mln zł rocznej składki, co przybliża całą grupę do 2 mld zł obsługiwanej składki. To sama w sobie olbrzymia, choć nie jedyna wartość. Ponad 90% naszego wyniku generują ubezpieczenia na życie. Obok składki dajemy więc MJM Holdings doświadczenie budowane od początku naszej działalności – w projektowaniu i obsłudze grupowych programów ubezpieczeniowych oraz benefitów pracowniczych.

Nie trzeba nikogo przekonywać, jak ważny jest ten obszar. Jego znaczenie stale rośnie i tak będzie w najbliższej przyszłości – pracodawcy coraz częściej traktują programy ochronne jako element strategii kadrowej, a nie jeden z wielu dodatków w ramach zatrudnienia. Integracja w nowym środowisku przebiega płynnie. Od 2 stycznia 2026 roku Polska Grupa Brokerska formalnie stała się częścią Attis Broker. Jej klienci mają dzięki temu dostęp do kompetencji jednego z czołowych brokerów korporacyjnych w Polsce. Połączenie wiedzy o ubezpieczeniach życiowych z eksperckim podejściem do ryzyk majątkowych i odpowiedzialności cywilnej otwiera możliwość kompleksowej obsługi dużych podmiotów.

Obecność w większej organizacji przyniosła nam wsparcie kapitałowe, dostęp do technologii i współpracę ze specjalistami od ryzyk ubezpieczeniowych, którymi do tej pory na taką skalę się nie zajmowaliśmy. To pozwala z optymizmem patrzeć w przyszłość – dziś w większym stopniu jesteśmy w stanie budować ofertę, która odpowiada na realne i zmieniające się potrzeby klientów.

MARIUSZ GOETZE
wiceprezes zarządu w MJM Holdings

GRUPA MJM
Attis Broker

Aktywności Attis Broker od początku działalności oparte są na czynnym uczestnictwie w rozwoju i przemianach gospodarczych w Polsce. Zdobyte doświadczenie pozwala nam obecnie sprostać oczekiwaniom najbardziej wymagających klientów, poszukujących efektywnych rozwiązań ubezpieczeniowych i nowatorskich koncepcji.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	373,59 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	57,90 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	315,69 mln zł
w tym komunikacja	→	16,37 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	55,89 mln zł	55,89 mln zł	
2024	48,29 mln zł	48,29 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie		przemysł ciężki	
gwarancje		gospodarka wodna	
specjalistyczne		budowlana	
OC		manufacturing	
na życie		stoczniowa	
opieka medyczna		transportowa	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Chubb	1
Warta	2	InterRisk	2
Agro	3	Allianz	3
grupa PZU	4	Colonnade	4
Uniqa	5	KUKE	5

Specjalizacja ważniejsza od skali





W 2025 roku potwierdziliśmy obrany wiele lat temu kierunek rozwoju poprzez budowę specjalizacji w trudnych, złożonych i wymagających wiedzy eksperckiej ryzykach. Dzięki temu Attis Broker to partner dla klientów, którzy nie tylko szukają ochrony ubezpieczeniowej, ale również przemyślanej strategii zarządzania ryzykiem. Rola doradcy zobowiązuje nas do nieustannego podnoszenia kompetencji. Korzystamy z doświadczenia, które zdobyliśmy przy obsłudze największych podmiotów w Polsce – to fundament dla nowych specjalizacji w naszej ofercie.

Duży potencjał widzimy w obszarze transformacji energetycznej, w którym intensywnie działamy od wielu lat. Dlatego wspieramy klientów w obszarach, w których polski rynek dopiero się rozwija – takich jak offshore wind, magazyny energii czy atom. Jesteśmy przekonani, że broker od początku powinien być tam, gdzie powstają standardy zarządzania nowymi ryzykami.

Tę filozofię biznesową najlepiej ilustruje nasze zaangażowanie w morską energetykę wiatrową. Realizacja pełnego potencjału polskiej części Bałtyku oznacza wielomiliardowe inwestycje prowadzone przez kolejne dekady. To wyzwanie bez precedensu dla rynku ubezpieczeniowego – turbiny pracują do 30 lat w ekstremalnym środowisku morskim, a katalog ryzyk obejmuje fazy budowlano-montażowe, ochronę majątkową, odpowiedzialność cywilną i ciągłość działania. Rozumiemy wagę i skalę trudności zadania. Dlatego zainicjowaliśmy konferencje „Offshore Wind – ryzyko, bezpieczeństwo, finansowanie" – forum, na którym świat energetyki, finansów i ubezpieczeń wspólnie kształtuje standardy bezpiecznego rozwoju polskiego offshore.

Miniony rok przyniósł także ważne decyzje strategiczne, których następstwem było włączenie Polskiej Grupy Brokerskiej do Attis Broker w styczniu 2026 roku. Struktury naszej organizacji wzbogaciły się o doświadczonych ekspertów, poszerzyły się też o zakres specjalizacji, z których korzystają nasi klienci. Konsolidacja w Attis Broker przebiega w naturalny i przemyślany sposób – szukamy partnerów, którzy uzupełniają nas merytorycznie, a nie „skali dla samej skali". Ścieżka wytyczona przez MJM Holdings prowadzi nas do wyboru podmiotów, które mają silne korzenie w polskiej gospodarce, jej branżach i lokalnych rynkach – zgodnie z zasadą local content.

W 2026 roku weszliśmy jako organizacja, która solidnie przepracowała minione miesiące – nie zwolniła tempa i z pewnością dojrzała. W codziennym działaniu nadal będziemy stawiać na budowę specjalizacji, doświadczenia i silnego zespołu. Klienci powierzają nam ochronę swoich najważniejszych aktywów i interesów, bo wiedzą, że za naszym doradztwem stoi realna ekspertyza, nie oferta z półki. I właśnie to definiuje naszą pozycję na rynku.

Takie podejście do rozwoju pozwala nam gruntować mocną pozycję w liniach biznesowych, które od dawna stanowią trzon naszej działalności. A jednocześnie otwierać się na nowe ryzyka, które będą miały duże znaczenie dla kształtu naszego rynku w nadchodzących latach.

JOANNA KOSELSKA
prezes zarządu Attis Broker
MARTA GÓRECKA
członek zarządu Attis Broker

GRUPA MJM

Smartt Re

Smartt Re to wiodący polski broker reasekuracyjny, specjalizujący się w obsłudze strategicznych sektorów gospodarki. Działamy w Polsce oraz w Europie Środkowo-Wschodniej, m.in. w krajach bałtyckich, na Węgrzech, w Słowenii i na Bałkanach. Największą wartością spółki jest znajomość krajowych realiów, którą tworzymy dzięki kreatywności, doświadczeniu i pasji naszych pracowników. Zostaliśmy wybrani przez Polskie Elektrownie Jądrowe do aranżacji ubezpieczeń dla pierwszej elektrowni jądrowej w Polsce. Współpracujemy z czołowymi reasekuratorami świata i należymy do Grupy MJM.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	553,61 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	553,61 mln zł
w tym komunikacja	→	29,23 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	47,53 mln zł	47,53 mln zł	
2024	39,52 mln zł	39,52 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł, produkcja	
CAR / EAR		transportowa	
OC ogólne, zawodowe, D&O		samorządy, administracja, spółki Skarbu Państwa	
transportowe		energetyka	
komunikacja		budownictwo	
ryzyka nietypowe, specjalistyczne		OZE	

Ubezpieczyciele

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

Największe ryzyka wymagają najlepiej przygotowanych brokerów



Polska staje się jednym z najważniejszych rynków ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych w Europie Środkowej. Skala inwestycji, tempo zmian i rosnąca złożoność ryzyk sprawiają, że rola brokerów reasekuracyjnych wyraźnie rośnie. Dziś nie wystarczy już tylko znać rynek. Trzeba rozumieć projekty strategiczne, umieć rozmawiać z globalnymi reasekuratorami i sprawnie łączyć lokalne potrzeby z międzynarodową pojemnością.

Smartt Re jest jednym z największych brokerów reasekuracyjnych w Polsce. Od 18 lat specjalizujemy się w najtrudniejszych, niestandardowych i strategicznych ryzykach. To właśnie tam zbudowaliśmy nasze doświadczenie – w energetyce, infrastrukturze, przemyśle ciężkim i rolnictwie.

Polski rynek dojrzewa, ale jednocześnie ma przed sobą ogromny potencjał wzrostu. Z jednej strony jesteśmy największym rynkiem regionu CEE i jednym z najważniejszych punktów odniesienia dla zagranicznych reasekuratorów. Szacuje się, że udział Polski w składce całego regionu CEE sięga nawet 40%. Z drugiej – poziom penetracji ubezpieczeń w Polsce nadal nie odpowiada skali naszej gospodarki ani miejscu, jakie zajmujemy w Unii Europejskiej. To oznacza jedno: przed nami jeszcze wiele do zrobienia.

Właśnie w tej przestrzeni widzimy swoją rolę. Smartt Re jest pomostem między polskim rynkiem a globalną pojemnością reasekuracyjną. Znamy lokalne realia, rozumiemy ograniczenia i możliwości krajowych ubezpieczycieli, ale gdy projekt przekracza lokalne zdolności, uruchamiamy relacje i dostęp do międzynarodowych rynków.

Najlepszym przykładem jest program pierwszej polskiej elektrowni jądrowej. W 2025 roku Smartt Re znalazł się w gronie brokerów wybranych do obsługi tego projektu. Dla Polski to nowy rozdział. Dla nas – obszar, do którego przygotowywaliśmy się od lat. Ryzyko jądrowe nie jest tematem, którego uczymy się dzisiaj. Od kilkunastu lat konsekwentnie budujemy wiedzę, relacje i kompetencje w tym zakresie. I właśnie teraz ten kapitał zaczyna pracować.

W przypadku takiej inwestycji nie ubezpiecza się wyłącznie majątku. Ubezpiecza się również wiedzę, kompetencje, odpowiedzialność i ciągłość działania – wszystko to, co przez kolejne dekady będzie decydować o bezpieczeństwie operacyjnym projektu. Dlatego w projektach tej skali broker nie jest jedynie pośrednikiem. Staje się częścią szerszego ekosystemu bezpieczeństwa i zarządzania ryzykiem.

Co ważne, konieczność sięgania po zagraniczną pojemność reasekuracyjną nie stoi w sprzeczności z rolą polskich podmiotów. Wręcz przeciwnie. W przypadku inwestycji strategicznych local content to nie tylko argument gospodarczy czy polityczny. To również racjonalna strategia ograniczania ryzyka. Im silniejszy lokalny i regionalny łańcuch dostaw, tym większa przewidywalność projektu i mniejsza podatność na zakłócenia geopolityczne, logistyczne czy operacyjne.

Elektrownia jądrowa to jednak tylko jeden z przykładów. Morskie farmy wiatrowe, magazyny energii, infrastruktura kolejowa, sektor zbrojeniowy czy duże projekty przemysłowe – wszędzie tam ryzyka stają się coraz bardziej złożone, a oczekiwania wobec brokerów rosną. Polska wchodzi w etap inwestycji o skali, która wymaga nowego poziomu przygotowania.

Warto dodać, że Smartt Re buduje dziś coraz mocniejszą i bardziej rozpoznawalną markę nie tylko w Polsce, lecz także na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Dziś działalność zagraniczna odpowiada już za ok. 15% naszych przychodów, ale jej znaczenie wykracza daleko poza sam wynik finansowy. To również rosnąca sieć kontaktów, coraz silniejsza pozycja rynkowa i dostęp do doświadczeń, które procentują także w Polsce.

My jesteśmy na to gotowi. Bo największe ryzyka wymagają najlepiej przygotowanych brokerów. I właśnie tam Smartt Re czuje się najlepiej.

TOMASZ LIBRONT
prezes zarządu Smartt Re

GRUPA MJM

MJM Brokers

MJM Brokers działa na rynku od 2017 roku, specjalizując się w ubezpieczeniach komunikacyjnych i transportowych. Spółka obsługuje klientów z branż dealerskiej, transportowej, CFM, Rent-a-Car oraz leasingu. Swoją pozycję buduje w oparciu o wysoką specjalizację, kompleksową obsługę likwidacji szkód oraz nowoczesne rozwiązania IT. Zapewniamy pełną obsługę programów ubezpieczeniowych, dysponując szerokim zespołem likwidatorów, call center i siecią warsztatów.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	352,06 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	352,06 mln zł
w tym komunikacja	→	347,85 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	25,30 mln zł	17,01 mln zł	
2024	30,75 mln zł	22,72 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
komunikacja, floty		TSL	
komunikacja, dealerzy		MSP	
transportowe, OCPD			
NNW			
OC zawodowe			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Helvetia	1
Compensa	2	Uniqa	2
Warta	3	Generali	3
grupa PZU	4	Chubb	4
TUZ	5	Colonnade	5

Ubezpieczenia komunikacyjne – jedna specjalizacja, pełna ekspertyza



W MJM Brokers koncentrujemy się wyłącznie na ubezpieczeniach komunikacyjnych i transportowych, a naszym naturalnym środowiskiem są branże Rent-a-Car, Car Fleet Management, transportowa i leasingowa. Mamy je wręcz w firmowym DNA, bo wypożyczalnie, floty pojazdów i firmy finansujące zakup samochodów współpracują z nami od początku naszej działalności brokerskiej.

Ściśle komunikacyjna specjalizacja daje nam olbrzymi komfort działania. Wszystkie nasze zasoby: ludzi, technologię, procedury i sieć podwykonawców, podporządkowujemy obsłudze jednej linii biznesu. Menedżerowie MJM Brokers mają kilkudziesięcioletnie doświadczenie w obsłudze klientów flotowych. Dzięki temu znają ich specyfikę operacyjną, rozumieją presję kosztową i wiedzą, czego klienci naprawdę oczekują od brokera. Z jednej strony dopasowanego programu ubezpieczeniowego, a z drugiej sprawnych, skalowalnych i przewidywalnych procesów.

Nasze podejście potwierdzają długoterminowe relacje, które budujemy z najważniejszymi graczami rynku. Od wielu lat współpracujemy m.in. z Volvo Trucks – jednym z czołowych importerów pojazdów ciężarowych w Polsce. Fundamentem tego partnerstwa jest głęboka znajomość potrzeb klienta flotowego i realne wsparcie na każdym etapie: od doboru ochrony, przez obsługę szkód, po optymalizację kosztów.

Jesteśmy blisko klientów, ale unikalną wiedzą i doświadczeniem chcemy dzielić się z branżą szeroko. Dlatego w 2026 roku nawiązaliśmy strategiczne partnerstwo z Polskim Związkiem Wynajmu i Leasingu Pojazdów (PZWLP). To dla nas naturalny krok – obsługujemy wielu członków tej organizacji i rozumiemy wyzwania całego rynku. Wspólnie chcemy budować standardy obsługi ubezpieczeniowej, które odpowiadają na realne potrzeby sektora finansowania pojazdów i zarządzania flotami.

Źródłem naszych przewag jest też technologia. Quotify to autorska platforma opracowana w ramach naszej grupy, która obsługuje pełny cykl życia umowy ubezpieczenia komunikacyjnego: od kalkulacji i zawarcia polisy, przez dokumentację i rozliczenia, po obsługę szkód i raportowanie. System integruje ponad 30 taryf i pozwala zachować skalę bez utraty kontroli nad procesem – niezależnie od wolumenu i złożoności portfela.

Korzystamy również z obecności w strukturach MJM Holdings, która daje naszym klientom szerokie możliwości personalizowania programów ubezpieczeniowych. Mamy dostęp do globalnych rynków i rozwiązań dla branży RAC i CFM funkcjonujących na całym świecie. A obecność w grupie spółki MGA oznacza, że możemy tworzyć produkty szyte pod konkretne potrzeby, gdy standardowa oferta rynkowa nie wystarcza. Stawiamy wyłącznie na ubezpieczenia komunikacyjne. Na polskim rynku nie ma innego brokera, który skupiałby się tylko na tym obszarze. Specjalizacja to baza dla naszych możliwości i nasz najważniejszy wyróżnik.

BŁAŻEJ SZCZERBA
wiceprezes zarządu MJM Brokers

Ison

Naszym celem jest zapewnienie maksymalnej ochrony przy minimalnym zaangażowaniu klienta – przejmujemy na siebie cały proces: od analizy ryzyk, przez negocjacje z ubezpieczycielami, aż po wsparcie w likwidacji szkód.
Naszym wyróżnikiem jest rozbudowany i podparty własnymi systemami informatycznymi system likwidacji szkód oraz ścisła współpraca z afiliowaną siecią warsztatów naprawczych. Wyznaczamy standardy rynkowe w obszarze obsługi leasingów, pakietów dealerskich i flot.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: L+O International Insurance Broker, Orcis d.o.o.
Powiązane spółki agencyjne: Ison Pro
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: Inotis, Ison Care

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	501,92 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	4,55 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	497,37 mln zł
w tym komunikacja	→	409,40 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	183,46 mln zł	87,50 mln zł	
2024	296,00 mln zł	82,00 mln zł	

Specjalizacje

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

Konsolidacja z ludzką twarzą



Polski rynek brokerski znajduje się w ważnym punkcie lub – jak kto woli – w okresie tranzycji. Krajobraz, który przez lata definiowany był przez duże rozproszenie i kilku dużych międzynarodowych graczy, gdy lokalnie dominowali mniejsi gracze, na naszych oczach ulega gwałtownej transformacji. Procesy konsolidacyjne nie tylko nabrały tempa, ale stają się wręcz jednym z warunków przetrwania w świecie rosnących wymagań regulacyjnych, technologicznych i kapitałowych. Nie bez znaczenia jest też bardzo agresywna polityka cenowa prowadzona przez coraz większą część firm brokerskich, konkurujących ceną usługi, a nie jej jakością oraz kompleksowością. W tym dynamicznym otoczeniu Ison Group kreśli niełatwą wizję rozwoju, stawiając na budowę szerokiej, multispecjalistycznej grupy brokersko-usługowej, która łączy w sobie globalne ambicje z głębokim zrozumieniem lokalnej specyfiki.

W ostatnich latach rynek został zdominowany przez grupy wspierane kapitałem zagranicznym. Często jednak model ten wiąże się z pewnym ryzykiem – decydenci, działający z oddalonych metropolii, mogą być oderwani od realiów polskiego biznesu, priorytetyzując krótkoterminowy zysk nad budowanie trwałych relacji.

Ison Group obiera inną drogę. Strategiczny cel grupy to budowa kompleksowego ekosystemu usług brokerskich i okołoubezpieczeniowych, ze szczególnym uwzględnieniem hurtowych klientów w tym również pozakomunikacyjnych. To właśnie w specjalistycznych liniach biznesowych drzemie największy potencjał wzrostu i realna wartość dla klienta korporacyjnego.

Biznes brokerski jest oparty na ludziach i ich doświadczeniu. Naszym celem jest stworzenie warunków, w których właściciele mogą kontynuować swoją misję ramię w ramię z nami, a nie zamiast nas. Na rynku jest wiele przykładów, gdy transakcje zakupu konkretnych firm brokerskich dublowały kompetencje w ramach istniejących już grup. Skutki takich działań są widoczne dzisiaj w postaci migracji specjalistów, ale także klientów co jest zdecydowanie efektem niepożądanym i odstraszającym właścicieli mniejszych firm brokerskich od potencjalnej transakcji sprzedaży udziałów.

Naszym celem jest budowanie grupy w oparciu o kompletowanie poszczególnych kompetencji, tak aby dla każdego było miejsce w nowej rzeczywistości po transakcji.

Zamiast niemal mechanicznego przejmowania firm, grupa oferuje partnerstwo oparte na szacunku do wypracowanej marki i kompetencji zespołu.

Ison Group nie szuka przypadkowych transakcji. Oferta przystąpienia do grupy kierowana jest do lokalnych liderów – podmiotów, które przez dekady budowały zaufanie i rozpoznawalność w swoich regionach lub niszach.

Co zyskuje partner, decydując się na fuzję?

- *Know-how i kompetencje: Połączenie sił z zespołem zarządzającym Ison Group pozwala na trafniejszą ocenę szans rynkowych.*
- *Efekt skali: Dostęp do narzędzi i rozwiązań zarezerwowanych dotychczas tylko dla największych korporacji.*
- *Bezpieczeństwo operacyjne: Stabilność finansowa dużej grupy minimalizuje ryzyka rynkowe.*

Dla wielu właścicieli firm brokerskich wizja sprzedaży biznesu lub fuzji wiąże się z obawą o paraliż bieżącej pracy. Ison Group wypracowało model transakcyjny, który ma być jak najmniej obciążający dla partnera. Cały proces, trwający zazwyczaj kilka miesięcy, podzielony jest na przejrzyste etapy:

- *Przygotowanie wstępne i wymiana informacji.*
- *Przedstawienie oferty wstępnej.*
- *Badanie due diligence (analiza kondycji spółki).*
- *Ustalenie finalnej dokumentacji.*

Dzięki doświadczeniu zespołu Ison, proces ten przebiega sprawnie, pozwalając właścicielom skupić się na tym, co potrafią najlepiej – na obsłudze swoich klientów.

SŁAWOMIR MOMOT
M&A Director ISON Group

Mentor

Jesteśmy brokerem ubezpieczeniowym działającym na rynku polskim od 1994 r. Wyróżniamy się umiejętnym 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
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: Mentor Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	1 426,38 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	747,40 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	678,97 mln zł
w tym komunikacja	→	124,49 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	153,14 mln zł	151,66 mln zł	
2024	144,48 mln zł	142,94 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		grupy zawodowe	
OC ogólne		przemysł	
majątek		transport	
komunikacja		energetyka	
finansowe		ochrona zdrowia	
D&O		rolnictwo	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Hermes	1
PZU	2	Chubb	2
Ergo Hestia	3	Atradius	3
Warta	4	Coface	4
PZUW	5	Signal Iduna	5

Dane dla grupy Mentor (Mentor i Mentor Re).

Wszyscy mówią o sukcesji. Mało kto chce ustąpić miejsca młodszym następcom





O sukcesji w branży brokerskiej mówi się dziś dużo. Problem w tym, że w praktyce temat nadal bywa odkładany na później. Tymczasem wyzwanie jest realne, bo starzeje się nie tylko najwyższa kadra zarządzająca, ale również szeroko rozumiana kadra menedżerska. Bez świadomego przygotowania następców trudno więc mówić o stabilnym rozwoju firm brokerskich w kolejnych latach.

Warto przy tym rozdzielić dwa porządki sukcesji. Pierwszy dotyczy zarządów. To proces najtrudniejszy, bo następca powinien rozumieć nie tylko sprzedaż, obsługę klienta czy rozwój portfela, ale całe funkcjonowanie firmy: finanse, strategię, ryzyko, ludzi i kulturę organizacyjną. Często kandydaci do sukcesji mają duże doświadczenie w zarządzaniu określonym pionem, ale nie prowadzili całego organizmu biznesowego. Takiego lidera nie da się przygotować z dnia na dzień. Trzeba go stopniowo budować, poszerzać jego odpowiedzialność i dawać mu przestrzeń do dojrzewania. To wymaga czasu, cierpliwości i zaangażowania, a przecież biznes równolegle musi zarabiać.

Drugi poziom to sukcesja na stanowiskach dyrektorskich i menedżerskich. Tu sprawa często bywa jeszcze bardziej skomplikowana. Wielu dyrektorów chce zarządzać tak długo, jak długo jest im to dane. Za tym stoi nie tylko ambicja, lecz także chęć utrzymania pozycji, wynagrodzenia i wpływu. Bywa też lęk, że młodszy następca okaże się sprawniejszy, nowocześniejszy i po prostu lepszy. Dlatego przygotowanie następcy, choć na poziomie menedżerskim teoretycznie łatwiejsze niż w zarządzie, w praktyce bywa blokowane nie przez brak kandydatów, ale przez brak gotowości do dzielenia się odpowiedzialnością.

Z sukcesją ściśle wiąże się drugi problem: zatrudnianie młodych. W branży brokerskiej wszyscy chcieliby mieć pracownika z doświadczeniem, który zna rynek, rozumie klienta i od razu zaczyna przynosić firmie pieniądze. Tyle że taki model nie rozwiąże problemu starzejącej się kadry. Młodego pracownika trzeba nauczyć zawodu, wdrożyć go, przygotować do egzaminu brokerskiego, a potem jeszcze dać przestrzeń, by zbudował samodzielność. To inwestycja, która nie zwraca się od razu.

Do tego dochodzi różnica pokoleniowa. Obecna kadra menedżerska to najczęściej przedstawiciele pokolenia X, rzadziej baby boomers. Dla nich praca często oznacza dyspozycyjność, odporność i podporządkowanie się rytmowi firmy. Młodsi mają inne priorytety. Nie chcą pracować za minimalną możliwą stawkę, siedzieć w biurze do wieczora tylko dlatego, że „tak trzeba", ani żyć w gotowości na telefon od przełożonego po godzinach. To nie jest brak zaangażowania. To po prostu inny paradygmat pracy.

Jeżeli więc branża naprawdę chce myśleć o sukcesji, musi przestać traktować młodych jak problem, a zacząć traktować ich jak projekt strategiczny. To oznacza zmianę podejścia. Skoro oczekujemy, że młodzi dostosują się do organizacji stworzonej przez pokolenie X, to równie uczciwie trzeba przyjąć, że pokolenie X powinno lepiej poznać potrzeby młodszych i częściowo dostosować styl zarządzania.

Nie chodzi o oddawanie władzy najmłodszym ani o odsuwanie dojrzałej kadry. Chodzi o to, by świadomie szukać potencjału w młodszych, wybierać tych, którzy rokują, i angażować się w ich rozwój. Młodzi potrzebują mentoringu i widzą w nim dużą wartość. Doświadczeni menedżerowie nie muszą więc obawiać się konkurencji, lecz mogą stać się przewodnikami dla przyszłych następców.

Największym problemem dziś nie jest brak gotowych sukcesorów, ale udawanie, że sukcesja wydarzy się sama. Nie wydarzy się. Trzeba ją zaplanować wcześniej i potraktować jako inwestycję w przyszłość firmy.

MAREK KALISZEK
prezes zarządu Mentor
BEATA WASIAK
dyrektor Biura Zarządu i HR Mentor

GrECo

GrECo Polska to niezależny partner, który nie podlega analitykom giełdowym ani notowaniom akcji. Naszym jedynym celem jest kompleksowe zaspokajanie potrzeb klientów. Oferujemy profesjonalne rozwiązania w zakresie zarządzania ryzykiem oraz ubezpieczeń dla przemysłu – zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym.
W GrECo stawiamy na indywidualne podejście, partnerską współpracę i unikalność oferowanych usług. Dzięki szerokiemu spektrum specjalizacji oraz bogatemu doświadczeniu w obsłudze klientów, precyzyjnie oceniamy ryzyko, dostosowujemy rozwiązania i optymalizujemy koszty ubezpieczeń, zapewniając naszym partnerom biznesowym bezpieczeństwo i stabilność.

Powiązane spółki brokerskie: Athena

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	1 292,27 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	113,51 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 178,77 mln zł
w tym komunikacja	→	56,33 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	100,22 mln zł	96,60 mln zł	14,25 mln zł
2024	78,81 mln zł	78,81 mln zł	10,32 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
utrata zysku		energetyka	
majątek		budownictwo, nieruchomości	
budowlane		transport, logistyka	
na życie, zdrowotne		przemysł produkcyjny	
OC ogólne		instytucje finansowe	
D&O		handel detaliczny	

Ubezpieczyciele

kluczowi

Ergo Hestia	1
Warta	2
PZUW	3
InterRisk	4
Lloyd´s	5

Dane dla grupy GrECo (GrECo, Athena).

Jak łączyć perspektywę lokalną z globalną





Wokół inwestycji budowlanych w Polsce od dłuższego czasu toczy się dyskusja dotycząca local content. Pojęcie to bywa rozumiane różnie: jako udział polskiego kapitału, udział lokalnych wykonawców i podwykonawców, korzystanie z krajowego zaplecza technicznego albo szerzej – realny wkład polskiej gospodarki w realizację dużych projektów infrastrukturalnych.
Rolą brokera nie jest rozstrzyganie, kto jest wystarczająco „lokalny", a kto już „międzynarodowy". GrECo stoi obok tej debaty w jej wymiarze ideologicznym. W praktyce współpracujemy z podmiotami realizującymi inwestycje w Polsce – niezależnie od struktury właścicielskiej, kraju pochodzenia kapitału czy narodowości akcjonariatu. Dla nas punktem wyjścia jest to, że inwestycja powstaje tu, w Polsce, podlega lokalnym regulacjom, angażuje lokalne zasoby i wymaga rozwiązań dostosowanych do realiów polskiego rynku. Właśnie w tym miejscu broker może wnieść realną wartość. Nie przez deklaracje, lecz przez skuteczne organizowanie ochrony ubezpieczeniowej w sposób, który wzmacnia krajowy ekosystem gospodarczy.
W obszarze ubezpieczeń local content można bowiem realizować bardzo konkretnie. Oznacza to przede wszystkim maksymalne wykorzystywanie możliwości polskiego rynku ubezpieczeniowego – jego pojemności, kompetencji underwritingowych oraz znajomości lokalnych realiów kontraktowych. Jeżeli dane ryzyko może zostać efektywnie zabezpieczone w Polsce, z korzyścią dla klienta i przy zachowaniu odpowiednich parametrów ochrony, to właśnie taki kierunek powinien być rozważany w pierwszej kolejności. To podejście wspiera rozwój krajowego rynku, buduje doświadczenie po stronie lokalnych ubezpieczycieli i wzmacnia ich udział w najbardziej wymagających projektach.
Jednocześnie local content nie powinien oznaczać zamknięcia się na wiedzę, rozwiązania i standardy wypracowane poza Polską. Przeciwnie – największą wartość dla klienta tworzy dziś umiejętne połączenie lokalnej dostępności z międzynarodową siłą. Dla brokera o międzynarodowym zapleczu oznacza to możliwość przenoszenia na polski grunt rozwiązań sprawdzonych na innych rynkach w zakresie konstrukcji programów ubezpieczeń. Dzięki temu polski rynek nie musi każdorazowo dochodzić do pewnych rozwiązań samodzielnie – może korzystać z doświadczeń zdobytych wcześniej gdzie indziej.
Międzynarodowa siła ma jeszcze jeden bardzo praktyczny wymiar – benchmarking. Możliwość odniesienia warunków i cen oferowanych w Polsce do standardów obserwowanych na rynkach zagranicznych pozwala zweryfikować nam, czy pozyskiwane oferty są rzeczywiście atrakcyjne i adekwatne do transferowanego ryzyka. Taki punkt odniesienia wzmacnia naszą pozycję negocjacyjną, która zapewnia klientowi większą skuteczność. Nie chodzi przy tym o proste porównywanie nieporównywalnych realiów, lecz o świadome korzystanie z międzynarodowego know-how w celu podnoszenia jakości lokalnych programów.
Dlatego local content i międzynarodowa siła nie są pojęciami sprzecznymi. Wręcz przeciwnie – najlepiej działają wtedy, gdy się uzupełniają. Polski rynek powinien być pierwszym i naturalnym miejscem organizacji ochrony dla inwestycji realizowanych w Polsce, ale jednocześnie powinien korzystać z najlepszych praktyk i doświadczeń dostępnych globalnie. Właśnie takie podejście reprezentujemy – lokalne zakorzenienie, pełne wykorzystanie potencjału krajowego rynku i jednoczesne wnoszenie wartości wynikającej z międzynarodowej perspektywy. Dla klienta to nie kwestia idei, lecz konkretnej przewagi – lepiej zaprojektowanego programu, silniejszej pozycji negocjacyjnej i bardziej świadomego transferu ryzyka.

MICHAŁ OLSZEWSKI
prezes zarządu GrECo
MICHAŁ ILKIEWICZ
dyrektor Departamentu Sektora Budownictwa i Nieruchomości, lider Zespołu OC GrECo

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 240 pasjonatów, w tym 140 brokerów – prawników, ekonomistów i inżynierów – najwyższej klasy ekspertów, których praca przyczynia się do poprawy efektywności oraz bezpieczeństwa działania firm i instytucji w kraju.
Siłę 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 2025 r.

Ogólnie	→	641,74 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	123,04 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	518,69 mln zł
w tym komunikacja	→	87,78 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	85,11 mln zł	84,11 mln zł	4,29 mln zł
2024	77,46 mln zł	76,06 mln zł	7,06 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	przemysł, produkcja
OC ogólne	usługi
na życie, zdrowotne	administracja
komunikacja	służba zdrowia
transportowe	TSL
CAR / EAR	budownictwo

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Compagnie Francaise D Assurance Pour Le Commerce Exterieur	1
PZUW	2	Euler Hermes	2
PZU	3	KUKE	3
Warta	4	Atradius Crédito y Caución	4
PZU Życie	5	Europa	5

Polskich interesów niech pilnuje polski broker



Wymyśliliśmy w EIB hasło „polskich interesów pilnuje polski broker", ale to w żadnym wymiarze nie jest nawoływanie do protekcjonizmu. Jesteśmy pełni pokory i doceniamy znaczenie wolnego rynku i konkurencji dla doskonalenia jakości. Sami jako firma i ludzie jesteśmy tego najlepszym dowodem. Walka konkurencyjna wymusza innowacyjność, mobilizuje do codziennego wysiłku i do poszukiwania swojego miejsca. Jak każda wojna, ma swoich nielicznych zwycięzców i liczne ofiary. Widać to także przez lata w rankingu brokerów. Sukcesy liderów konsolidacji pozostają w słodkiej kontrze do goryczy biznesowej porażki konsolidowanych, tracących dotychczasową niezależność. Powody mogą być różne: czy to konflikty właścicielskie, czy też braki: sukcesji, kluczowych kompetencji czy nowoczesnych technologii. Każdy z nich jest groźny, a ich kombinacja często zabójcza.
Cieszy nas, że w ostatnim okresie debata publiczna skupia się na znaczeniu firm, które tworzą lokalnie łańcuch wartości. To u nas tworzą one miejsca pracy i płacą podatki. Dzięki lokalnej decyzyjności pełniej i szybciej uwzględniają nasze potrzeby. Z dumą z wieloma takimi firmami pracujemy jako broker. To inspirujące doświadczenie – móc dbać o ich bezpieczeństwo i wspierać ich rozwój. Częścią tego sukcesu są także polscy ubezpieczyciele, którzy wychodzą za nimi na inne rynki.
Polski biznes został zahartowany w starciu z realnym protekcjonizmem w wielu krajach i nie ma żadnych złudzeń co do konieczności wspierania rodzimej przedsiębiorczości oraz polskiej gospodarki.
Czas na podobną refleksję wśród decydentów instytucji i samorządów. Preferujmy więc kompetencje zdobywane i oferowane lokalnie, a nie „zgromadzone" przez „wszechbrokera" na antypodach, bo nijak się mają do potrzeb tu i teraz.
EIB od dawna jest 100 procent local content w każdym wymiarze tej definicji. Na dodatek z pełną niezależnością decyzyjną, ale z efektywną obecnością na rynkach światowych za pośrednictwem Brokerslink – globalnego gracza, który należąc do wiodących brokerów, łączy siłę ich ponad 45 tys. ekspertów i 70 mld $ składki ze 133 krajów.
Sukcesy nas jako brokerów nie są możliwe bez rynku ubezpieczeń, a ten jest w fazie „miękkiej". Cieszy to zwłaszcza naszych klientów – bo spadają jeszcze głębiej, już i tak obiektywnie niskie ceny usług ubezpieczeniowych i rośnie skłonność ubezpieczycieli do oferowania lepszej jakości rozwiązań. To, co martwi, to efekty, jakie przenosi na klientów silna presja kosztowa na ubezpieczycieli – zwłaszcza tych mniejszych lub pozbawionych przewag technologicznych. Słychać więc na rynku o usztywnieniu procedur likwidacyjnych i spektakularnych katastrofach PR-owych „bezdusznych ubezpieczycieli". To bije w tych, którzy rzetelnie wyceniają składki i wypłacają odszkodowania. Psuje jeszcze mocniej wizerunek naszej branży, zwłaszcza że wszyscy widzimy w wynikach finansowych nadciągającą w niedługiej perspektywie czasu nieuchronną katastrofę w masowych ubezpieczeniach komunikacyjnych. Gwałtowny wzrost stawek zawsze dużo bardziej boli bezszkodowych klientów, niż tych szkodowych cieszą nieoczekiwane upusty. Silny zjazd i gwałtowny wjazd – taki nasz cenowy polski rollercoaster. Po tylu latach to nie zaskoczenie, tylko powód do refleksji nad branżową zdolnością do zamykania oczu: czy to na lukę ubezpieczeniową, niedostateczne sumy w OC, brak w przemyśle ubezpieczeń BI lub mało przyjazny wizerunek PR.
EIB ma za sobą kolejny rok dobrych dwucyfrowych wzrostów, bo osiąga go zgrany zespół skupiony na potrzebach klientów. Jesteśmy dumni, że sami od ponad 30 lat tworzymy renomowaną firmę brokerską, działającą z sukcesami i zapewniającą pełne local content: lokalne zarządzanie, operacje, kompetencje eksperckie oraz odpowiedzialność regulacyjną w Polsce. Zapraszam do współpracy!

RAFAŁ KASZUBOWSKI
prezes zarządu EIB

Supra Brokers

W Supra Brokers troszczymy się o interesy naszych klientów, dostarczając skuteczne i dopasowane rozwiązania ubezpieczeniowe. Naszym priorytetem jest wysoka jakość i niezawodność we wszystkich podejmowanych działaniach. Zespół kilkudziesięciu ekspertów o różnorodnych specjalizacjach i bogatym doświadczeniu zawodowym każdego dnia realizuje naszą misję: zapewniać kompleksową ochronę, minimalizować ryzyko i wspierać rozwój firm, instytucji oraz placówek medycznych. Dążymy do wyznaczania nowych standardów w branży, łącząc innowacyjne podejście z wieloletnią praktyką.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Cargo Navigator Insurance, Re Broker

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	720,20 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	78,23 mln zł	74,07 mln zł	
2024*	55,00 mln zł	52,00 mln zł	

*dane dla Supra Brokers

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek, OC ogólne		sektor publiczny	
na życie		sektor przedsiębiostw	
OC zawodowe		TSL	
maszyny, urządzenia			
sprzęt elektroniczny			
komunikacja			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Chubb	1
Warta	2	Colonnade	2
Ergo Hestia	3		
grupa Vienna	4		
Uniqa	5		

Dane dla grupy Supra.

Jednolity, nadzorowany standard obsługi, lokalny kontakt



Rozwój działalności brokerskiej w skali ogólnopolskiej niesie ze sobą istotne wyzwanie: jak zwiększać zasięg operacyjny bez utraty spójności jakości usług. W praktyce rynkowej często obserwuje się sytuacje, w których poziom obsługi klienta różni się w zależności od oddziału lub zespołu, co osłabia wiarygodność organizacji i utrudnia budowanie długofalowych relacji.

Model przyjęty w Supra Brokers opiera się na innym założeniu – rozwoju organizacji poprzez budowę lokalnych struktur w oparciu o jednolity standard działania. Ekspansja nie polega wyłącznie na zwiększaniu obecności w kolejnych regionach, lecz na tworzeniu oddziałów opartych o najlepszych ekspertów lokalnych, funkcjonujących według spójnego modelu operacyjnego obowiązującego w całej organizacji.

Kluczowym elementem tego podejścia jest zatrudnianie doświadczonych specjalistów działających na danym rynku. Znajomość lokalnych uwarunkowań – zarówno w zakresie specyfiki klientów, jak i praktyki funkcjonowania rynku – stanowi istotny czynnik skuteczności brokera. Jednocześnie jednak lokalność nie oznacza dowolności w sposobie działania. W Supra Brokers jest ona uzupełniona ścisłym nadzorem i jednolitymi standardami pracy.

Każdy oddział funkcjonuje w oparciu o wspólny model operacyjny, obejmujący standardy analizy ryzyka, procesy obsługi klienta, sposób przygotowania i prowadzenia postępowań przetargowych, zasady obsługi szkód oraz komunikację z klientem. Dzięki temu możliwe jest zapewnienie powtarzalnej jakości usług, niezależnie od lokalizacji.

Standaryzacja procesów pełni w tym modelu rolę kluczową. W warunkach rosnącej złożoności ryzyk oraz coraz większych oczekiwań klientów – szczególnie w sektorze publicznym – przewaga brokera nie wynika wyłącznie z relacji rynkowych, lecz z jakości organizacji pracy. Ujednolicone procedury umożliwiają efektywne zarządzanie wiedzą, ograniczenie ryzyk operacyjnych oraz utrzymanie wysokiego poziomu obsługi w całej strukturze.

Z perspektywy klienta oznacza to przewidywalność współpracy i stabilność standardu obsługi. Niezależnie od tego, czy współpraca realizowana jest w dużym ośrodku miejskim, czy w mniejszym regionie, klient otrzymuje usługę opartą na tych samych zasadach i jakości. W praktyce eliminuje to problem rozbieżności charakterystyczny dla organizacji rozwijających się w sposób zdecentralizowany.

Przyjęty model umożliwia jednocześnie dalsze skalowanie działalności. Każdy nowy oddział włączany jest w istniejący system operacyjny, co pozwala zachować spójność działania oraz uniknąć konieczności redefiniowania podstawowych procesów. Rozwój odbywa się więc w sposób kontrolowany, bez utraty jakości, która stanowi fundament relacji z klientem.

Doświadczenia Supra Brokers pokazują, że skuteczny rozwój ogólnopolski w działalności brokerskiej nie polega na prostym zwiększaniu zasięgu geograficznego, lecz na połączeniu lokalnych kompetencji z jednolitym, nadzorowanym modelem operacyjnym. W warunkach rosnącej konkurencji i coraz bardziej wymagającego otoczenia rynkowego to właśnie zdolność do utrzymania spójnej jakości w skali całej organizacji staje się jednym z kluczowych czynników przewagi.

RAFAŁ HOLANOWSKI
prezes zarządu Supra Brokers

Howden

Howden to jeden z czołowych brokerów ubezpieczeniowych, działający w Polsce od 25 lat. Od 2014 r. jest 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 wpierających proces zarządzania ryzykiem.
Grupa Howden w Polsce dostarcza ponadto produkty reasekuracyjne (Howden Re) oraz ubezpieczenia transakcyjne (Howden M&A).

Powiązane spółki brokerskie: Howden Specialty, Howden Re
Powiązane spółki agencyjne: DUAL, Marketpolisa

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	390,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	50,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	340,00 mln zł
w tym komunikacja	→	70,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	69,00 mln zł	66,00 mln zł	
2024	63,00 mln zł	60,00 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie, OC		TSL	
floty		przemysł, produkcja	
osobowe		real estate i infrastruktura	
techniczne		rolno-spożywcza	
specjalistyczne (m.in. M&A, tax i cyber)		branża budowlana i developerska	
reasekuracja		energetyka odnawialna i tradycyjna	

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy Howden.

Globalny zasięg, lokalna skuteczność



Miniony rok był dla grupy Howden w Polsce szczególny – minęło 25 lat naszej obecności na rynku. Howden zaczynał w Polsce jako wyspecjalizowany dostawca reasekuracji fakultatywnej w ryzykach D&O, PI i BBB, stopniowo rozszerzając ofertę o ryzyka majątkowe, techniczne i odpowiedzialności cywilnej, zwłaszcza dla sektora finansowego, energetycznego i lotniczego. W 2014 r. rozpoczęliśmy działalność brokerską bezpośrednią jako Howden poprzez zakup pakietu większościowego w Donorii. W 2025 roku do portfolio dołączyła reasekuracja obligatoryjna, co dopełniło ofertę i wzmocniło rolę Polski jako rynku o znaczeniu strategicznym.
Obecnie Howden funkcjonuje w Polsce w trzech komplementarnych obszarach: brokerki bezpośredniej, reasekuracji (Howden Re) oraz ubezpieczeń specjalistycznych (Howden Specialty). Ten trójfilarowy model, objęty jednym nadzorem strategicznym, pozwala nam dostarczać klientom rozwiązania na poziomie globalnym, przy zachowaniu lokalnej elastyczności działania.
To był również rok wielkich zmian w skali globalnej. Howden awansował do TOP 10 największych brokerów na świecie, będąc jedynym spoza USA. Jesteśmy jednym z pięciu globalnych brokerów, stanowiąc alternatywę dla wielkiej czwórki. Kluczowym wydarzeniem było wejście na rynek amerykański w modelu „greenfield", opartym na 25-letnim doświadczeniu CEO Michaela Parrisha. W ciągu pierwszego roku pozyskaliśmy 500 kluczowych menedżerów, a do końca 2026 planujemy zatrudnienie 2000 osób. Obecność w USA domyka globalną układankę i potwierdza nasze ambicje. Zgodnie ze strategią w 2030 r. grupa planuje osiągnąć wycenę rynkową 50 mld USD przy przychodach na poziomie 10 mld i EBITDA 3 mld USD.
W Polsce najważniejszym sukcesem minionego roku była wygrana w konkursie na obsługę największej inwestycji infrastrukturalnej w konsorcjum z największym lokalnym brokerem. To projekt, który pokazał, że połączenie lokalnej wiedzy i globalnych kompetencji tworzy realną przewagę konkurencyjną. Dzięki temu możemy wspierać rozwój polskich firm nie tylko w kraju, ale i za granicą.
Rok 2025 to dla nas także mocny wzrost sięgający 10% przychodu organicznego przy podobnym poziomie składki oraz dynamiczny rozwój nowych linii produktowych. Coraz większe znaczenie zyskują ubezpieczenia cyber, napędzane rosnącymi zagrożeniami. Drugim obszarem jest ryzyko wojny, sabotażu i terroryzmu, szczególnie istotne w kontekście sytuacji geopolitycznej. Konflikt na Bliskim Wschodzie przełożył się także na wzrost znaczenia ubezpieczeń cargo i KL.
W obszarze transformacji energetycznej Howden wykorzystuje globalne doświadczenie w obsłudze inwestycji OZE, elektrowni atomowych, farm wiatrowych, PV i magazynów energii. Jesteśmy obecni nie tylko na etapie eksploatacji, ale kluczowo – na etapie projektowania i budowy, bo projekt może być „bankowalny" dopiero wtedy, gdy jest ubezpieczalny.
Dużo uwagi poświęcamy także analityce. Howden Re oferuje zaawansowane modele reasekuracji obligatoryjnej, Specialty – m.in. w cyber – wykorzystuje wyrafinowane narzędzia do kalibracji zakresów i limitów, a brokerka bezpośrednia pracuje na narzędziach risk mapping i parametryzacji ryzyka. To oznacza, że globalne kompetencje grupy trafiają wprost do Polski. Dzięki strukturze Specialty, globalne know-how trafia do lokalnych klientów tak samo szybko, jak w Londynie czy Nowym Jorku.
Na koniec warto wspomnieć o Fundacji Howden, która w 2025 r. kontynuowała współpracę z Humanity Insured i ONZ, wspierając rolników narażonych na suszę w Afryce oraz pracowników zagrożonych ekstremalnymi warunkami pogodowymi w Azji. To ważny element naszej tożsamości i przypomnienie, że rośniemy nie tylko skalą, ale odpowiedzialnością społeczną.

DOMINIK STACHIEWICZ
wiceprezes zarządu Howden

PWS Konstanta

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	540,74 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	268,89 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	271,86 mln zł
w tym komunikacja	→	48,31 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	58,82 mln zł	58,76 mln zł	1,38 mln zł
2024	56,34 mln zł	55,92 mln zł	1,53 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie		przemysł	
OC		grupy zawodowe	
komunikacja		samorządy	
na życie		administracja państwowa	
gwarancje ubezpieczeniowe i ubezpieczenia należności		kolejowa	
techniczne		budowlana	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Lloyd's	1
Ergo Hestia	2	Chubb	2
PZU	3	Colonnade	3
Warta	4	Euler Hermes	4
Compensa	5	KUKE	5

Kapitał brokera



Ponad 30 lat rozwoju rynku brokerskiego było okresem bardzo dynamicznym, co wbrew pozorom nie sprzyja cywilizowaniu, tak w swojej istocie konserwatywnej, branży. W miejsce budowania jakości, renomy i reprezentowania interesu poszukującego ochrony ubezpieczeniowej głównym miernikiem jakości brokera stał się jego wolumen sprzedaży. Tymczasem jedynym towarem, który oferuje broker jest jego wyspecjalizowana wiedza i praca w interesie ubezpieczonego, który mu zaufał. Budowanie siły brokera na Excelu jest wynaturzeniem. Jak można bowiem porównać wkład pracy nad bardzo skomplikowanymi ryzykami z masową sprzedażą ubezpieczeń pojazdów. Obecnie najnowszą modą są procesy konsolidacyjne w dwóch wariantach: jako połączenia istniejących struktur brokerskich lub zakupy przez fundusze inwestycyjne. Nie twierdzę kategorycznie, że są to trendy i procesy z gruntu negatywne i nieprzyjazne. Powinniśmy jednakże pamiętać, że w momencie kiedy to spekulacja pojawia się w naszym zawodzie – oddalamy się na zawsze od słusznego postrzegania tego zawodu jako zawodu zaufania publicznego. Co charakterystyczne, nawet już nie ukrywamy swoich wstydliwych stron. W rankingu brokerów pojawia się zapis, w którym niektóre struktury rozdzielają przychody z działalności brokerskiej i inne. Bilanse skonsolidowane brokera i multiagancji są, w mojej ocenie, przynajmniej dowodem na psucie rynku, żeby nie powiedzieć, że naruszaniem obowiązującego prawa... Żyjemy w czasach, w których tzw. „falandyzacja prawa" i wątpliwej jakości „cwaniactwo" nie są już wstydem. Ale prawo ma również ducha i coś takiego jak wykładnię systemową – a konflikt interesu multiagenta i brokera jest przecież oczywisty. Pytaniem zasadniczym jest, czy przypadkiem przekroczenie pewnej granicy wielkości jest naprawdę w interesie klienta?

Jesteśmy nabywcą w imieniu klienta, oceniającym i gwarantującym jakość oferowanej ochrony. Ilość patologicznych zjawisk nie zmniejsza się, a nawet wzrasta. Oferowanie ubezpieczeń obowiązkowych przez leasingi jest tego typowym przykładem. Wspólnie z ubezpieczycielami oferują one niedostępne cenowo dla innych dystrybutorów ubezpieczenia, a jednocześnie otrzymują najwyższą prowizję. Czy aby taka praktyka akceptowana przez zarządy zakładów ubezpieczeń nie jest czymś, co ociera się o działanie na szkodę spółki? Osobnym problemem jest żądanie opłat za weryfikację polis niezakupionych w kanałach zależnych od leasingów – to rodzaj odszkodowania za utraconą prowizję.

Rola kapitału w rozwoju rynku brokerskiego jest przeceniana. Kapitałem brokera jest jego wiedza, doświadczenie zawodowe i rzetelność.

W dłuższej perspektywie czasowej istnieje prawdopodobieństwo, że odróżnienie zawodu brokera i multiagenta stanie się trudne.

Brokerzy zostali przypisani do zawodów rynku finansowego. Uważam, że bliżej im do zawodów prawniczych. Bo broker to dziwny zawód, który raczej nie przynosi korzystającemu wzrostu dochodów. Zabezpiecza go natomiast przed nieoczekiwaną stratą, a przynajmniej minimalizuje stratę związaną z zaistniałym zdarzeniem.

Specyfika zawodu wymaga specyficznego podejścia i zrozumienia jego istoty. Nie wiem, czy w dzisiejszych czasach (często bezrefleksyjnej) pogoni za zmianą traktowaną jako postęp, jesteśmy gotowi na zatrzymanie się i namysł nad głębszym sensem naszego zawodu. Konsolidacja rynku i wejście w rynek pośrednictwa dużych graczy finansowych ma jedną wadę: nikt nie wskazuje (bo nie jest w stanie wskazać), jakie pozytywy konkretnie ten proces przynosi klientowi. Już dziś większość graczy jest skupiona na swoim sukcesie finansowym. Odpowiedzialność społeczna to jedynie puste hasło z folderu reklamowego. Wiem, wiem: „śmierć frajerom" i „sny prześnione" – ale może jednak czasami warto…

JACEK KLISZCZ
prezes zarządu PWS Konstanta

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 2025 r.

Ogólnie	→	381,47 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	64,24 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	314,40 mln zł
w tym komunikacja	→	31,84 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	54,60 mln zł	27,51 mln zł	
2024	48,84 mln zł	24,06 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
grupowe na życie, medyczne		przemysł elektroniczny i elektromaszynowy	
gwarancje ubezpieczeniowe i poręczenia		budownictwo	
majątek		usługi	
OC		przetwórstwo spożywcze	
TCI		sektor finansowy, banki	
cyber		IT, ICT	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Colonnade	1
InterRisk	2	Coface	2
PZU Życie	3	KUKE	3
Warta Życie	4	Allianz Trade	4
Nationale-Nederlanden	5	Unum	5

Dane dla grupy PBG.

Stabilny rozwój w czasach zmian



Rynek brokerski w ostatnich latach przeszedł głęboką transformację, a kolejne zmiany są nieuniknione. Obecny ranking brokerów wygląda zupełnie inaczej niż dekadę temu. Procesy konsolidacyjne często oznaczały przejmowanie polskich firm przez międzynarodowe podmioty, które nierzadko funkcjonują bliżej logiki funduszy inwestycyjnych niż klasycznej działalności brokerskiej. Z perspektywy Polish Brokers Group zmiany właścicielskie i strukturalne naszych konkurentów traktujemy jako szanse na budowanie własnej pozycji. Naszym priorytetem jest przewidywalność i spójność zarządzania – wartości szczególnie poszukiwane w dobie rynkowej niepewności.

Doświadczenia pracy w strukturach międzynarodowych pokazały, jak decyzje podejmowane w odległych centralach mogą wpływać na codzienną działalność lokalnych zespołów – często w sposób trudny do przewidzenia. Dlatego siłą Polish Brokers Group jest stabilny zespół, konsekwentna polityka oraz jasno określone plany rozwoju. Od początku podkreślamy, że zespół potrzebuje nie tylko ambitnych celów, ale również poczucia bezpieczeństwa i ciągłości działania. Wkraczając w drugą dekadę naszej obecności na rynku, dysponujemy kulturą organizacyjną, która stanowi solidny fundament dalszego wzrostu – także przy rosnącej skali i większej liczbie osób zaangażowanych w procesy decyzyjne.

Inicjatywy local content, definiujące nowoczesny patriotyzm gospodarczy, stają się kluczowym punktem odniesienia dla całego sektora. W przypadku Polish Brokers Group to jednak coś więcej niż sezonowa moda – to jeden z fundamentów naszej działalności. Firma powstała w oparciu o doświadczenia zespołu zdobywane w międzynarodowych firmach brokerskich i ubezpieczeniowych, co pozwala nam skutecznie łączyć globalne kompetencje z lokalnym podejściem.

Dysponujemy wysokim poziomem specjalistycznej wiedzy, a jednocześnie wyróżniamy się elastycznością działania, nowoczesnymi rozwiązaniami IT oraz dużym zaangażowaniem zespołu. Uważamy, że rodzimy kapitał brokerski powinien stanowić dla klientów wybór pierwszego rzędu – łączący kompetencje, nowoczesność i pełną konkurencyjność.

Istotnym elementem naszej działalności pozostaje również wymiar międzynarodowy. Dostęp do rynków zagranicznych i reasekuracyjnych przestał być domeną wyłącznie globalnych korporacji. Jako członek międzynarodowych sieci brokerskich swobodnie operujemy na rynkach międzynarodowych i wspieramy klientów w realizacji najbardziej wymagających projektów.

Równolegle obserwujemy zmianę podejścia klientów, którzy coraz częściej dostrzegają wartość lokalnych partnerów. Rosnąca świadomość znaczenia kapitału oraz jakości usług sprawia, że polskie firmy brokerskie mogą dziś skutecznie konkurować z największymi międzynarodowymi podmiotami. Polish Brokers Group przestaje być postrzegana jako młoda organizacja. Dziś jesteśmy dojrzałą strukturą z jasno określoną wizją przyszłości. Jesteśmy przekonani, że przyszłość rynku należy do niezależnych i wyspecjalizowanych liderów, którzy potrafią szybko adaptować się do zmian.

Naszą ambicją jest budowa organizacji, która pozostaje stabilna niezależnie od zewnętrznych uwarunkowań – bez ryzyka nagłych zmian właścicielskich, rotacji zarządów czy nieprzewidywalnych kierunków rozwoju. W najbliższych latach zrealizujemy cel podwojenia skali biznesu, konsekwentnie wzmacniając nasze kompetencje i pozycję rynkową. Dzięki temu Polish Brokers Group będzie nie tylko uczestnikiem zmian zachodzących na rynku, ale jednym z ich aktywnych współtwórców.

KONRAD ROGALSKI
wiceprezes zarządu Polish Brokers Group

GRUPA RENOMIA

Grupa Renomia

Grupa Renomia należy do czołowych grup brokerskich i doradczych w obszarze ubezpieczeń oraz zarządzania ryzykiem w Europie Środkowo-Wschodniej. Na rynku polskim działa poprzez spółki: Renomia, Alfa Brokers, Kancelaria Brokerska Modus oraz International Risk & Corporate Advisory (IRCA), oferując kompleksowe rozwiązania dla przedsiębiorstw, instytucji oraz klientów korporacyjnych.
Renomia jest firmą rodzinną o międzynarodowym zasięgu, budującą swoją pozycję w oparciu o długoterminowe relacje z klientami, wysokie standardy doradcze oraz specjalizacje produktowe. Od 2019 roku mniejszościowym akcjonariuszem Grupy Renomia jest Arthur J. Gallagher & Co. – jeden ze światowych liderów w zakresie brokerstwa ubezpieczeniowego i zarządzania ryzykiem, obecny w ponad 130 krajach.

Powiązane spółki brokerskie: Renomia, Arthur J. Gallagher & Co,, Alfa Brokers, Modus, IRCA

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	314,18 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	86,87 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	227,31 mln zł
w tym komunikacja	→	34,84 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	44,62 mln zł	44,28 mln zł	
2024	39,82 mln zł	39,10 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		real estate	
na życie		przemysł ciężki	
techniczne		przemysł spożywczy	
finansowe		automotive	
OC / CPI		transport, logistyka	
D&O		energetyka, w tym OZE	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Chubb	1
Warta	2	KUKE	2
Ergo Hestia	3	Euler Hermes	3
Uniqa	4	Coface	4
grupa VIG	5	LMG Försäkrings	5

Dane dla grupy.

Bliskość klienta, międzynarodowa siła i najlepsze talenty



Polska jest dziś jednym z kluczowych rynków dla grupy Renomia w Europie Środkowo-Wschodniej. Widzimy jej ogromny potencjał – dynamiczny wzrost gospodarczy, rosnącą dojrzałość firm oraz coraz większe zapotrzebowanie na profesjonalne doradztwo w zakresie zarządzania ryzykiem. Naszą ambicją jest aktywne uczestnictwo w tym rozwoju – zarówno poprzez wzrost organiczny, jak i poprzez przemyślane akwizycje.
Działamy w Polsce jako grupa Renomia którą tworzą cztery wyspecjalizowane firmy: Renomia, Alfa Brokers, Modus oraz IRCA. To połączenie doświadczenia, specjalizacji i przedsiębiorczości lokalnych zespołów jest fundamentem naszej strategii.
W ubiegłym roku do grupy Renomia dołączyła firma IRCA – wyspecjalizowany broker koncentrujący się na zaawansowanych rozwiązaniach ubezpieczeniowych dla kadry menedżerskiej, w szczególności w obszarze D&O, odpowiedzialności karnoskarbowej, a także ubezpieczeń na życie i zdrowotnych.
Jednocześnie jesteśmy częścią międzynarodowej grupy Renomia, powiązanej kapitałowo z Arthur J. Gallagher & Co. – jednym z trzech największych brokerów ubezpieczeniowych na świecie. Dzięki temu łączymy to, co najlepsze: lokalne zrozumienie rynku i klientów z globalnym dostępem do wiedzy, produktów i pojemności ubezpieczeniowych.
Właśnie to połączenie local content i international strength jest naszym wyróżnikiem. Z jednej strony budujemy silne, eksperckie zespoły w Polsce, blisko klientów i ich biznesu. Z drugiej – korzystamy z globalnych benchmarków, specjalistów i rozwiązań, które pozwalają nam odpowiadać na najbardziej złożone potrzeby firm działających międzynarodowo. W świecie rosnącej zmienności i nowych ryzyk – od cyberzagrożeń po transformację energetyczną – takie podejście staje się kluczowe.
Naszym priorytetem jest dalszy rozwój kompetencji i specjalizacji. Chcemy konsekwentnie budować silne praktyki branżowe, m.in. w obszarach takich jak energetyka, infrastruktura, przemysł, M&A czy cyber. Transformacja energetyczna oraz bezpieczeństwo energetyczne będą jednymi z najważniejszych tematów najbliższych lat, dlatego inwestujemy w rozwój kompetencji w tym obszarze i chcemy być partnerem dla firm realizujących kluczowe projekty w Polsce i regionie.
Jednocześnie wiemy, że fundamentem każdej organizacji są ludzie. Dlatego jednym z naszych najważniejszych celów jest przyciąganie i rozwijanie najlepszych talentów na rynku. Chcemy tworzyć środowisko pracy, które łączy profesjonalizm z kulturą opartą na wartościach – zaufaniu, współpracy i długoterminowym myśleniu. Jako firma rodzinna działająca globalnie patrzymy na biznes w perspektywie dekad, a nie kwartałów. To pozwala nam budować stabilne zespoły i relacje z klientami.
Naszą ambicją jest nie tylko wzrost skali działalności w Polsce, ale przede wszystkim dostarczanie klientom usług na najwyższym, światowym poziomie. Chcemy być partnerem, który rozumie biznes klienta, identyfikuje jego ryzyka i aktywnie wspiera jego rozwój – zarówno lokalnie, jak i globalnie.
Wierzymy, że połączenie lokalnej obecności, międzynarodowego zaplecza i silnych wartości to najlepsza droga do budowania długoterminowej przewagi konkurencyjnej – dla nas i dla naszych klientów.

TOMASZ WIATRAK
Country Manager Renomia

GRUPA RENOMIA
Alfa Brokers

Alfa Brokers od ponad 35 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 ryzyka i zagrożeń, które mogą mieć wpływ na ich działalność, znajdujemy również dla nich najlepsze rozwiązania na rynkach lokalnych i międzynarodowych.

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	174,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	45,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	129,00 mln zł
w tym komunikacja	→	18,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	27,29 mln zł	26,95 mln zł	
2024	24,70 mln zł	24,19 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		budownictwo i infrastruktura	
na życie, zdrowotne		przemysł ciężki i produkcyjny	
techniczne		przemysł spożywczy	
finansowe		automotive	
OC / CPI		TSL	
D&O		energetyka i OZE	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU, PZU Życie	1	Chubb	1
Ergo Hestia	2	KUKE	2
Warta	3	Euler Hermes	3
VIG	4	Coface	4
Uniqa	5	LMG Försäkrings	5

Lokalny charakter nie wystarczy



W ostatnich latach rynek ubezpieczeń przestał być wyłącznie lustrem gospodarki, a stał się jej sejsmografem. Nie jest już jedynie zapleczem biznesu, lecz coraz częściej jednym z pierwszych obszarów, w których materializują się skutki globalnej niepewności. Napięcia geopolityczne, wojna za naszą wschodnią granicą, zaburzenia w łańcuchach dostaw, presja inflacyjna, niestabilność regulacyjna oraz rosnąca skala ryzyk cybernetycznych wpływają dziś nie tylko na warunki ochrony ubezpieczeniowej, lecz również na sposób, w jaki przedsiębiorstwa definiują własne bezpieczeństwo, odporność operacyjną i zdolność do dalszego rozwoju.

W tej rzeczywistości ubezpieczenia coraz częściej nie są już postrzegane jako koszt. Stają się narzędziem strategicznego, świadomego zarządzania ryzykiem, a sam broker zyskał rolę doradcy, który powinien rozumieć nie tylko konstrukcję programu ubezpieczeniowego, ale również szerszy kontekst gospodarczy, regulacyjny i międzynarodowy. Klient nie pyta dziś wyłącznie o składkę. Pyta o odporność swojego biznesu na świat, który staje się coraz mniej przewidywalny. A czasem wręcz ostentacyjnie nieprzewidywalny.

W takiej rzeczywistości szczególnego znaczenia nabiera umiejętność łączenia dwóch perspektyw. Z jednej strony kluczowe pozostaje zakorzenienie: znajomość lokalnego rynku, jego dynamiki, języka biznesu i realnych potrzeb przedsiębiorców. Z drugiej – trudno dziś poważnie rozmawiać o zarządzaniu ryzykiem bez szerokiego oglądu świata i dostępu do międzynarodowych kompetencji. Nowoczesny broker nie może być ani wyłącznie lokalny, ani wyłącznie globalny. Musi być trafnie osadzony.

Coraz częściej powraca dziś również dyskusja o tym, jak rozumieć lokalność w gospodarce. Jest to dyskusja potrzebna, zwłaszcza tam, gdzie chodzi o bezpieczeństwo, ciągłość działania i długoterminową stabilność. W takich obszarach argument wzmacniania krajowych kompetencji i krajowej odpowiedzialności jest zrozumiały. Trudno jednak mechanicznie przenosić tę samą logikę na usługi finansowe i rynek ubezpieczeniowy, który z natury opiera się na dywersyfikacji, dostępie do pojemności, wiedzy i kapitału oraz na możliwości korzystania z szerokiego, konkurencyjnego rynku.

W praktyce wszyscy wiemy, że współczesny sektor ubezpieczeniowy, szczególnie zakłady ubezpieczeń, działają w realiach silnie umiędzynarodowionych. Gdyby próbować opisywać go wyłącznie kategoriami pochodzenia kapitału, doszlibyśmy do dość osobliwych wniosków, które niewiele miałyby wspólnego z realnym interesem klienta. Od brokerów klient oczekuje przecież nie deklaracji, lecz jakości doradztwa, dostępu do rynku, siły negocjacyjnej i odpowiedzialności za rekomendacje. W tym sensie prawdziwa lokalność nie polega na prostych etykietach, tylko na realnej obecności przy kliencie, znajomości jego potrzeb i gotowości do ponoszenia odpowiedzialności za podejmowane decyzje. O pozycji brokera powinna decydować wartość, jaką wnosi do biznesu klienta.

Alfa Brokers od 35 lat działa blisko polskich przedsiębiorców i właśnie w tym widzimy sens naszej roli: łączyć znajomość lokalnych realiów z kompetencjami odpowiadającymi na wyzwania, które przestają mieć wyłącznie lokalny charakter.

TOMASZ CHOJNOWSKI
prezes zarządu Alfa Brokers

GRUPA RENOMIA

Renomia

Renomia jest warszawską spółką wiodącego, międzynarodowego dostawcy usług doradztwa ubezpieczeniowego i finansowego – czeskiej firmy Renomia a.s. posiadającej własne oddziały w 13 krajach Europy Środkowej i Wschodniej, a dzięki swojemu udziałowcowi – trzeciej co do wielkości firmie brokerskiej na świecie, A.J. Gallagher, oraz rozbudowanej sieci partnerów, działa globalnie. Renomia w Polsce specjalizuje się w dostarczaniu profesjonalnych rozwiązań ubezpieczeniowych dla różnych branż i sektorów gospodarki.

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	60,12 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	10,20 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	49,92 mln zł
w tym komunikacja	→	10,12 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,56 mln zł	6,56 mln zł	
2024	5,30 mln zł	5,30 mln zł	

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		

Cyberbezpieczeństwo – nową mapą ryzyk w ubezpieczeniu flot pojazdów połączonych z siecią



Rozwój pojazdów połączonych z siecią zmienia sposób funkcjonowania flot pojazdów, ale równocześnie redefiniuje klasyczne pojęcie ryzyka komunikacyjnego. Pojazd flotowy staje się elementem większego ekosystemu: platform telematycznych, chmury obliczeniowej, systemów zarządzania flotą oraz zdalnych aktualizacji oprogramowania. To otwiera nowe możliwości optymalizacji kosztów i poprawy bezpieczeństwa, ale jednocześnie generuje ryzyka stricte cybernetyczne – od przejęcia kontroli nad pojazdem po szantaż ransomware wobec operatora floty. Dla ubezpieczycieli oznacza to konieczność równoczesnego myślenia o szkodzie rzeczowej, odpowiedzialności cywilnej i szkodzie cyber, często powiązanych jednym incydentem.

Pojawienie się ryzyk cyber w flotach connected vehicles wystawia na próbę klasyczny podział między polisami komunikacyjnymi a cyber. W praktyce ten sam incydent – np. zdalne przejęcie pojazdów i doprowadzenie do kolizji – może generować roszczenia z tytułu szkód osobowych i rzeczowych, utraty danych, zakłócenia działalności oraz naruszenia ochrony danych osobowych. Źródła wskazują, że bez precyzyjnej analizy luk w ochronie, ubezpieczyciele ryzykują niedoszacowanie składki, niewłaściwą atrybucję przyczyn szkody i niekontrolowaną kumulację ekspozycji systemowej.

Dla leasingodawców i banków finansujących flotę oznacza to konieczność uwzględnienia cyberbezpieczeństwa już na etapie konstrukcji produktu finansowego. Pojawia się potrzeba dodatkowych wymogów umownych dotyczących minimalnych standardów bezpieczeństwa systemów IT oraz procedur reagowania na incydenty po stronie korzystającego. Z kolei brokerzy, obsługując duże floty, muszą umieć przeprowadzić swoisty „cyber-audyt flotowy", czyli ocenić, jakie systemy są używane, jak często aktualizowane jest oprogramowanie, czy istnieją procedury zarządzania dostępami, a także czy klient ma wdrożone polityki szkolenia kierowców i operatorów z zakresu bezpieczeństwa cyfrowego.

DR PIOTR OKRASA
dyrektor Zespołu Ubezpieczeń Komunikacyjnych Renomia

GRUPA RENOMIA
IRCA

IRCA specjalizuje się w doradztwie ubezpieczeniowym w zakresie ubezpieczeń OC, w tym w szczególności OC członków władz spółek kapitałowych (D&O) oraz programów grupowego ubezpieczenia na życie i zdrowotnego. Znaczną część naszych klientów obsługujemy w pełnym zakresie, tworząc i obsługując kompleksowe programy zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym.

Na podstawie strony internetowej firmy

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	52,41 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	26,57 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	25,84 mln zł
w tym komunikacja	→	0,4 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	5,65 mln zł	5,65 mln zł	
2024	5,15 mln zł	5,15 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
D&O	automotive
grupowe na życie	instytucje finansowe
zdrowotne	IT
OC	przemysł
OC zawodowe	farmacja
podatkowe	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	PZU	1
Warta	2	Zdrowie	2
Uniqa	3	VIG	3
Colonnade	4	Allianz	4
Allianz	5	Chubb	5

GRUPA RENOMIA
Modus

Kancelaria Brokerska Modus to firma, która od ponad dwóch dekad dostarcza rozwiązania ubezpieczeniowe, dostosowane do specyficznych potrzeb różnych sektorów. Dzięki silnym wartościom i niezłomnej etyce zawodowej, rozszerzyliśmy naszą działalność na obszar całego kraju, stale podnosząc standardy obsługi oraz dbając o bezpieczeństwo naszych partnerów ubezpieczeniowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	27,65 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	5,10 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	22,55 mln zł
w tym komunikacja	→	6,28 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	5,12 mln zł	5,12 mln zł	1,11 mln zł
2024	4,67 mln zł	4,46 mln zł	0,99 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	banki
finansowe	samorządy
cyber	MSP
komunikacja	rolnictwo
na życie	budownictwo
D&O	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Compensa	1	Colonnade	1
Generali	2	Leadenhall	2
Uniqa	3	Chubb	3
PZU	4	VH Polska	4
Warta	5	Euler Hermes	5

Sparta Brokers

Od początku działalności jesteśmy zorientowani na kompleksową i profesjonalną obsługę brokerską w zakresie doradztwa ubezpieczeniowego i zarządzenia 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.

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	559,03 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,72 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	557,32 mln zł
w tym komunikacja	→	518,51 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	41,43 mln zł	23,45 mln zł	9,52 mln zł
2024	35,84 mln zł	20,13 mln zł	13,85 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy Sparta.

Siła local content w sektorze budowlanym



W pierwszym kwartale 2026 r. polska gospodarka wkracza w nową definicję rozwoju, w której nadrzędnym priorytetem staje się nie tylko tempo wzrostu, a jego zakorzenienie. Ogłoszona przez Ministerstwo Aktywów Państwowych definicja local content wprowadza przełomowy krok w bezpieczeństwie i suwerenności polskiej gospodarki, wprowadzając strategie zwiększenia udziału rodzimych firm w budowaniu łańcuchów dostaw, opartych na krajowych producentach. Sektor budowlany na przestrzeni ostatnich lat musiał zmierzyć się z silnymi napięciami geopolitycznymi, zakłóceniami logistycznymi, wahaniem cen oraz ograniczoną dostępnością komponentów i surowców. Zakłócony łańcuch dostaw, problemy z dostępnością materiałów budowlanych, potrafił zaburzyć nawet rzetelnie zaplanowane i oszacowane inwestycje. Ponadnormatywna liczba wykonawców przystępujących do postępowań o udzielenie usługi budowalnej na gruncie Ustawy Prawo Zamówień Publicznych, spowodowała obniżenie marży kontraktowej, co w połączeniu z niepewną sytuacją makro i geopolityczną stwarzało ogromne zagrożenie dla branży. W nowej rzeczywistości komponentu krajowego priorytetem staje się repolonizacja, czyli zwiększenie udziału krajowych wykonawców, podwykonawców i dostawców w publicznych projektach inwestycyjnych. Projekt ten sprawia, że wraz z inwestycją w kraju zostają kompetencje, know-how, technologia, co przełoży się na zdolność do realizacji najbardziej złożonych przedsięwzięć.

ANNA MAZURKIEWICZ
wiceprezes zarządu Sparta Brokers, prezes zarządu Sparta Re

Local content – z korzyścią dla Polski



W świetle obecnej sytuacji geopolitycznej projekt „Local content. Z korzyścią dla Polski" ma istotne znaczenie dla wzmocnienia bezpieczeństwa gospodarczego naszego kraju. Rodzimie firmy brokerskie mają realną szansę wspierać tę inicjatywę i tym samym wpisywać się w strategię budowania mocnych fundamentów dla polskiej gospodarki.

Sparta Brokers to jedna z największych firm brokerskich o polskim kapitale, zatem bez kompleksów możemy stwierdzić, że mamy swoją „cegiełkę" we wzmacnianiu krajowego komponentu na szeroko rozumianym rynku ubezpieczeniowym. Warty podkreślenia jest fakt, że jako polski broker mamy decyzyjność we własnych rękach i dzięki temu możemy kreować suwerenną strategię rozwoju. Budując od podstaw struktury naszej grupy Sparta, mieliśmy okazję doskonale poznać realia prowadzenia biznesu i tym samym dobrze rozumiemy problemy i oczekiwania naszych klientów.

Można śmiało stwierdzić, że na przestrzeni ostatnich lat zmienił się sposób myślenia, mamy świadomość, że to, co polskie, jest wysokiej jakości. Przedsiębiorcy chętnie korzystają z usług rodzimych firm brokerskich, czerpiąc przy tym satysfakcję, że wartość finansowa i kompetencyjna pozostaje w kraju.

W dobie globalizacji, nieuniknione jest, że na polskim rynku ubezpieczeniowym obecne są duże, zagraniczne korporacje brokerskie, z którymi przychodzi mierzyć się lokalnym pośrednikom, przede wszystkim w konkurowaniu o klienta korporacyjnego. Siła brokerów lokalnych to zrozumienie specyfiki polskiego ryzyka, specjalizacja w sektorach kluczowych dla gospodarki Polski, takich jak transport, logistyka, szeroko rozumiana branża energetyczna.

ANETA BARTOSZCZE-GOLAN
prokurent Sparta Brokers

Polska Kancelaria Brokerska

W relacjach z kontrahentami stosujemy normy ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, postępujemy uczciwie, rzetelnie i profesjonalnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klientów, Od zawsze stanowi to element naszej tożsamości. Jako organizacja jesteśmy nastawieni na transparentne działania w interesie mocodawców.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: PKB
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: stałe umowy partnerskie (usługi assistance, outsourcingowe, likwidacyjne, audytoskie, consaltingowe, informatyczne itd.)

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	240,83 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	11,38 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	229,45 mln zł
w tym komunikacja	→	59,39 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	38,24 mln zł	38,24 mln zł	0,03 mln zł
2024	63,03 mln zł	63,03 mln zł	0,01 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
Uniqa	4	Chubb	4
Allianz	5	TUZ	5

Przewaga brokera zaczyna się od jakości oceny ryzyka



Na rynku brokerskim coraz wyraźniej widać, że trwała przewaga nie zaczyna się dziś od samego dostępu do rynku ubezpieczeniowego. O jej jakości decyduje zdolność do rozpoznania ryzyka, uporządkowania danych, przeprowadzenia audytu i przygotowania takiego opisu ekspozycji, który jest zrozumiały dla klienta i użyteczny dla zakładu ubezpieczeń. W tym obszarze PKB buduje swoją pozycję.

W praktyce oznacza to odejście od rozmowy o ubezpieczeniu wyłącznie przez pryzmat składki i zakresu ochrony. Punktem wyjścia staje się sama ekspozycja przedsiębiorstwa: wartość majątku, zależności operacyjne, przebieg szkodowy, ryzyko przerwy w działalności, odpowiedzialności kontraktowe i miejsca podatności na stratę. Dopiero na takim fundamencie można mówić o odpowiedzialnym opisie ryzyka, właściwej strukturze programu i adekwatnej wycenie.

PKB wykorzystuje w tym procesie narzędzia aktuarialne i analityczne, w tym Predicturę. Nie zmienia to jednak istoty podejścia: bohaterem nie jest technologia, lecz sposób pracy brokera. Predictura wspiera specjalistów od oceny ryzyka w PKB, pomagając porządkować dane, wspierać audyty i patrzeć na ryzyko przez pryzmat twardych liczb.

Najważniejszy efekt nie polega jednak na samym wykorzystaniu narzędzia, ale na jakości danych wejściowych, na których później opiera się rozmowa z rynkiem. Im lepiej uporządkowane, zweryfikowane i porównywalne są dane, tym mniej w procesie oceny ryzyka pozostaje domysłów, a więcej faktów. Klient lepiej rozumie własną ekspozycję i wie, jakie ryzyko faktycznie zatrzymuje w organizacji. Zakład ubezpieczeń otrzymuje pełniejszy i bardziej wiarygodny opis ryzyka, co ułatwia jego interpretację oraz adekwatną wycenę.

To właśnie tutaj widać przewagę podejścia PKB. Zamiast ograniczać rolę brokera do zebrania ofert, PKB zamienia rozproszone informacje w materiał decyzyjny. Audyt, analiza i opis ryzyka prowadzą do liczb, które porządkują rozmowę: pokazują skalę ekspozycji, wpływ określonych czynników na poziom ryzyka, wrażliwość przedsiębiorstwa na konkretne zdarzenia oraz konsekwencje różnych wariantów ochrony.

Wycena ryzyka jest tak dobra, jak dobre są dane i opis, które trafiają do oceny. Jeżeli broker potrafi dostarczyć materiał oparty na audycie, faktach i czytelnych zależnościach, rozmowa nie zaczyna się od niepewności, lecz od konkretu. Zmniejsza się pole do błędnej interpretacji i łatwiej rozmawiać o poziomie ryzyka pozostającego po stronie klienta.

Takie podejście nie kończy się w momencie przygotowania programu ubezpieczeniowego. Ta sama dyscyplina danych i oceny ryzyka wspiera później monitoring programów: obserwację zmian w ekspozycji klienta, analizę przebiegu szkodowego, weryfikację adekwatności sum i limitów oraz wychwytywanie sygnałów do korekty przed odnowieniem. Dzięki temu broker nie jest wyłącznie pośrednikiem na etapie zakupu ochrony, ale partnerem, który towarzyszy klientowi później.

Tak rozumiana praca na ryzyku jest praktycznym wyrazem misji PKB. Nie chodzi wyłącznie o pozyskanie ochrony ubezpieczeniowej, lecz o uporządkowanie decyzji po stronie klienta i przygotowanie wiarygodnego materiału także dla zakładu ubezpieczeń. Dlatego rozmowa o przyszłości brokerstwa coraz mniej powinna dotyczyć samej technologii, a coraz bardziej standardu pracy na ryzyku. Narzędzia takie jak Predictura mają znaczenie wtedy, gdy wzmacniają jakość analizy i wspierają monitoring programu.

O przewadze rynkowej nadal decyduje jednak to, kto potrafi najlepiej zrozumieć ryzyko klienta, policzyć je, opisać i przełożyć na decyzję czytelną dla przedsiębiorstwa i wiarygodną dla zakładu ubezpieczeń. PKB buduje swoją ugruntowaną pozycję właśnie w tym miejscu.

WOJCIECH BEDNAREK
członek zarządu Polskiej Kancelarii Brokerskiej

Funk International

Od ponad 30 lat działamy na rynku lokalnym, a globalnie nasza historia sięga już 145 lat. 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.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	273,70 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	124,90 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	148,80 mln zł
w tym komunikacja	→	31,60 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	33,72 mln zł	33,72 mln zł	3,56 mln zł
2024	31,32 mln zł	31,32 mln zł	4,06 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	LMG Försäkrings	1
Ergo Hestia	2	Medicover	2
Uniqa	3	Compagnie Francaise D'Assurance Pour Le Commerce Exterieur	3
PZU	4	Zdrowie	4
Warta Życie	5	Enel-Med	5

Lokalne realia i międzynarodowe doświadczenie



Od ponad 145 lat Funk Gruppe konsekwentnie łączy dwa światy: bliskość z klientem na rynku lokalnym oraz międzynarodowe doświadczenie i zasięg. Jako niezależna, rodzinna firma brokerska buduje swoją pozycję w oparciu o długoterminowe relacje, stabilność i odpowiedzialne podejście do zarządzania ryzykiem. To wartości, które nie tracą na znaczeniu nawet w zmieniających się warunkach rynkowych. W świecie coraz bardziej złożonych ryzyk ta filozofia nabiera dziś szczególnego znaczenia.

Funk International Polska realizuje tę strategię na jednym z kluczowych rynków Europy Środkowo Wschodniej, w realiach dynamicznych zmian lokalnych. Polski rynek ubezpieczeniowy wciąż ma potencjał wzrostu, a jego fundamentem pozostają ubezpieczenia majątkowe oraz odpowiedzialności cywilnej. Jednocześnie coraz wyraźniej zaznaczają się potrzeby dotyczące rozwiązań bardziej wyspecjalizowanych – w obszarze D&O, ubezpieczeń finansowych, cyber, gwarancji czy ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Po okresie twardego rynku widoczna jest większa selektywność underwritingowa, rosnąca presja na jakość informacji o ryzyku oraz zmiana oczekiwań wobec brokerów. Coraz częściej klienci poszukują partnera doradczego – takiego, który rozumie finansowanie, kontrakty i potrafi realnie wesprzeć realizację złożonych projektów.

W tym kontekście rośnie znaczenie local contentu, rozumianego jako bardzo dobra znajomość lokalnych realiów – nie tylko regulacyjnych, ale także kontraktowych, branżowych i finansowych. Skuteczne zarządzanie ryzykiem coraz częściej zaczyna się od analizy umów, modeli finansowania i specyfiki działalności klienta. Ubezpieczenie pozostaje istotnym, lecz tylko jednym z elementów szerszej całości. W praktyce kluczowe staje się projektowanie rozwiązań odpowiadających rzeczywistym potrzebom klienta, zamiast opierania się na gotowych schematach.

Równocześnie coraz więcej klientów Funk International Polska działa w środowisku międzynarodowym – realizując kontrakty eksportowe lub uczestnicząc w projektach wymagających koordynacji wielu jurysdykcji. W takich sytuacjach szczególnego znaczenia nabiera międzynarodowa siła Funk: dostęp do globalnych rynków ubezpieczeniowych, pojemności reasekuracyjnych oraz know-how w zakresie programów międzynarodowych, compliance i zarządzania ryzykiem w skali globalnej. Współpraca w ramach sieci Funk Alliance pozwala sprawnie połączyć lokalną odpowiedzialność brokera z globalną perspektywą i doświadczeniem.

Tak rozumiane połączenie lokalnej wiedzy z międzynarodowym zapleczem kompetencyjnym umożliwia skuteczne wspieranie klientów w coraz bardziej złożonym i kapitałochłonnym otoczeniu rynkowym. Stabilność wynikająca z wieloletniej historii Funk Gruppe, w połączeniu z elastycznością lokalnych struktur oraz specjalistycznym podejściem do ryzyka, stanowi solidną podstawę długoterminowych relacji i przewidywalnego rozwoju – zarówno w Polsce, jak i w projektach międzynarodowych.

WOJCIECH GOC
prezes zarządu Funk International Polska

Merydian Group

Merydian Group powstała z połączenia czterech firm brokerskich: Merydian BDU, Biskup&Joks Brokers, Benefit Consulting i Tamal. Grupa współpracuje zarówno z sektorem prywatnym, jak i publicznym, oferując kompleksowe usługi brokerskie oraz doradztwo w zakresie likwidacji szkód. Dzięki połączonym kompetencjom, know-how i nowoczesnym technologiom stale rozwija swoją ofertę, dostosowując ją do potrzeb klientów.

Powiązane spółki brokerskie: Struktura Merydian Group

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	553,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	342,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	191,00 mln zł
w tym komunikacja	→	42,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	33,40 mln zł	32,90 mln zł	
2024	29,20 mln zł	28,60 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
OC		służba zdrowia	
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	Euler Hermes	4
Wiener	5	KUKE	5

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

Wartość zaczyna się od lokalnej kompetencji



Podobnie jak w całej gospodarce, również w dyskusjach o ubezpieczeniach coraz częściej pojawia się pytanie o rolę lokalnego kapitału i jego znaczenie dla budowania pozycji polskich brokerów.

Intuicja podpowiada prostą odpowiedź: bliskość sprzyja lepszemu rozumieniu kontekstu działalności i specyfiki klienta. Ma to realne znaczenie, ponieważ to właśnie znajomość tych uwarunkowań, relacje z ubezpieczycielami oraz doświadczenie w procesach likwidacyjnych często decydują o jakości i skuteczności programu ubezpieczeniowego. Warto przy tym pamiętać, że lokalność nie kończy się na poziomie kraju – równie istotny jest jej wymiar regionalny, gdzie relacje, znajomość środowiska i wzajemne powiązania biznesowe często przekładają się na jakość współpracy.

W rozmowach pojawiają się również argumenty dotyczące poufności informacji oraz dostępu do danych krytycznych polskich przedsiębiorstw, szczególnie spółek strategicznych. Musimy jednak pamiętać, że ubezpieczenia nigdy nie miały wyłącznie lokalnego charakteru. Reasekuracja, fundament funkcjonowania rynku, najlepiej pokazuje jego globalny wymiar. Trudno wyobrazić sobie ubezpieczenia największych podmiotów, w tym spółek Skarbu Państwa, bez udziału międzynarodowych rynków. Tym bardziej że wiele współczesnych ryzyk wykracza poza granice jednego kraju. Cyberbezpieczeństwo, zależność od globalnych łańcuchów dostaw, rola czynników ESG, ryzyka klimatyczne i wiele innych ryzyk sprawiają, że nawet organizacje działające w jednym kraju funkcjonują w rzeczywistości zagrożeń o charakterze ponadnarodowym.

Punktem wyjścia dla skutecznego zarządzania ryzykiem pozostaje osadzenie w realiach danego rynku. Broker działający na miejscu wnosi zrozumienie kontekstu, relacje i zdolność operacyjną, natomiast partnerzy zewnętrzni zapewniają dostęp do rynków i pojemności. Nie jest to przy tym różnica jakościowa, lecz modelowa. Kompetencje wielu polskich brokerów nie ustępują konkurencji międzynarodowej – co więcej, z własnej praktyki mogę wskazać sytuacje, w których to właśnie lokalni brokerzy wykazywali większą sprawczość, szybciej reagując i skuteczniej przekładając strukturę programu na rozwiązania.

Dlatego przewagę buduje nie tyle skala organizacji, co umiejętność połączenia lokalnego zakorzenienia i wiedzy z dostępem do globalnych zasobów. Oznacza to również większą odpowiedzialność za definiowanie potrzeb klienta – nie tylko w oparciu o aktualną strukturę działalności, ale także kierunki jej rozwoju, skalę ekspozycji i zależności, które nie zawsze są widoczne na pierwszy rzut oka.

Kluczowa pozostaje zdolność do działania na konkretnym rynku – zrozumienia go, współpracy z jego uczestnikami i realnego wpływu na kształt programu ubezpieczeniowego. To właśnie podmioty osadzone lokalnie najczęściej budują pierwszy poziom doradztwa i stanowią fundament programu, który dopiero może być uzupełniany o komponent międzynarodowy. Polski rynek brokerski nie ma powodów do kompleksów – a w sytuacjach, w których jakość i zakres usług są porównywalne, naturalnym wyborem pozostają rozwiązania pozwalające utrzymać wartość w krajowej gospodarce.

W efekcie kluczowe pytanie nie brzmi dziś, czy broker jest polski, czy międzynarodowy, lecz jaką realną wartość jest w stanie dostarczyć klientowi – zarówno na poziomie działania w danym otoczeniu, jak i dostępu do globalnych zasobów. Punktem wyjścia powinna być zawsze jakość i skuteczność, rozumiane jako zdolność do przekładania programu ubezpieczeniowego na praktyczne działanie. W sytuacjach, w których poziom ten jest porównywalny, naturalnym kierunkiem powinien być wybór rozwiązań opartych na lokalnych kompetencjach i kapitale, które pozwolą na dalszy rozwój polskich firm i konkurowanie z międzynarodowymi graczami.

MICHAŁ GABRYELAK
prezes zarządu Merydian Group

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 2025 r.

Ogólnie	→	192,10 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	60,20 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	131,90 mln zł
w tym komunikacja	→	24,20 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	26,00 mln zł	25,50 mln zł	1,90 mln zł
2024	25,00 mln zł	24,40 mln zł	2,20 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	Coface	1
grupa Uniqa	2	KUKE	2
grupa VIG	3	Colonnade	3
grupa Warta	4	Atradius	4
Ergo Hestia	5	Credendo	5

Local content czy międzynarodowa siła?



Rynek ubezpieczeń to system, który wymaga wieloaspektowego podejścia. Rolą brokera jest bycie uniwersalnym w realizacji swojej misji pośrednika ubezpieczeniowego poprzez łączenie rynku lokalnego wspartego międzynarodowymi standardami i metodologią pracy.

Lokalność często jest mylnie utożsamiana z ograniczonym zasięgiem. W swojej codziennej pracy staramy się, aby lokalność była dla naszych klientów synonimem zapewnienia: jesteśmy tuż obok Was. W dobie szeroko postępującej cyfryzacji, udoskonalania metod komunikacji internetowej poprzez wykorzystanie chatbotów i infolinii, fizyczna obecność staje się luksusem. Jesteśmy blisko naszych klientów bez względu na region, w którym skupia on swoją działalność. Mamy przyjemność wspierać biznesy od początku ich powstania, z entuzjazmem obserwując ich wzrost gospodarczy. To z kolei przekłada się na kolejny aspekt lokalności, czyli indywidualne podejście, które pozwala nam rozumieć i przewidywać potrzeby naszych klientów. Proaktywna postawa pozwala wychwycić niuanse mające wpływ na ocenę ryzyka i uzupełnienie luk w ochronie ubezpieczeniowej. Idąc tym tropem, znajomość klienta obejmuje nie tylko jego biznes sensu stricte, ale również powiązany z nim cały łańcuch partnerów (m.in. dostawcy, odbiorcy, podwykonawcy). Wszystkie te elementy składają się na sedno działalności gospodarczej i dopiero tak szerokie ujęcie pozwala nam odpowiedzieć na potrzeby klienta i niemal całkowicie wyeliminować ryzyko przerwania ciągłości biznesu.

Lokalność to również szybkość reakcji, która jest szczególnym sprawdzianem w sytuacji wystąpienia szkody. W sytuacjach kryzysowych jesteśmy do dyspozycji niemal niezwłocznie po dokonaniu zgłoszenia, zaś dzięki rozbudowanej sieci kontaktów branżowych, tj. rzeczoznawców, specjalistycznych firm wspomagających przedsiębiorców w minimalizacji skutków wystąpienia szkody, udaje nam się zoptymalizować i skrócić proces likwidacji szkód.

Międzynarodowa siła to nie tylko posiadanie wielu oddziałów – w Quantum przejawia się ona w dostępie do zagranicznych rynków ubezpieczeniowych, sile negocjacyjnej wynikającej z posiadanego doświadczenia oraz stosowaniu nowoczesnych standardów w podejściu do konstrukcji programu ubezpieczeniowego.

Dzięki wypracowanym standardom jesteśmy w stanie uzyskać optymalne warunki ochrony i korzystne stawki cenowe. Wdrażamy u naszych klientów nowatorskie metodologie analizy ryzyka i przekładamy globalne trendy ubezpieczeniowe na konkretne korzyści dla polskich przedsiębiorców. Lokujemy u europejskich ubezpieczycieli ryzyka trudne do pokrycia na polskim rynku i projektujemy ochronę ubezpieczeniową dla klientów rozszerzających swój biznes poza granicami kraju.

Współczesny broker musi łączyć lokalną bliskość z globalnym zasięgiem, aby oferować klientowi unikalne połączenie osobistego zaufania i najwyższych światowych standardów bezpieczeństwa. Tylko synteza sąsiedzkiej empatii z ponadregionalną siłą negocjacyjną pozwala na skuteczne przewidywanie ryzyk i dostarczanie rozwiązań, które są jednocześnie precyzyjnie dopasowane i bezkompromisowe w starciu z rynkiem.

JACEK CIEPŁUCHA
prezes zarządu Quantum

Maximus Broker

Nasza działalność obejmuje kompleksową ocenę ryzyka występującego u klienta, jak i przygotowanie, wdrożenie oraz obsługę programu ubezpieczeniowego, włącznie z obsługą szkód, gwarantując uzyskanie należnego odszkodowania. Posiadamy bogate doświadczeniem w zakresie przeprowadzania konsolidacji ubezpieczeń oraz restrukturyzacji programów ubezpieczenia w celu ich optymalizacji i dostosowania do potrzeb klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	180,32 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	59,76 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	120,55 mln zł
w tym komunikacja	→	28,82 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	25,88 mln zł	25,88 mln zł	
2024	20,97 mln zł	20,97 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&O	przedsiębiorstwa wodno-kanalizacyjne

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Colonnade	1
Compensa	2	Leadenhall	2
Ergo Hestia	3	Chubb	3
Balcia	4	Allianz	4
TUW	5	KUKE	5

Specjalizacja jako realna przewaga w ubezpieczeniach sektora publicznego



W świecie zdominowanym przez międzynarodowe grupy finansowe coraz wyraźniej widać, że w wielu obszarach gospodarki o sukcesie decydują nie globalna skala i światowa renoma, lecz wiedza, doświadczenie oraz rozumienie potrzeb i specyfiki działania lokalnych podmiotów. Potwierdzeniem tej tezy na polskim rynku ubezpieczeniowym jest działalność spółki Maximus Broker, jednego z największych krajowych brokerów ubezpieczeniowych obsługujących sektor publiczny.

Firma działa nieprzerwanie od 2001 roku. Od początku swojej działalności rozwija się jako podmiot oparty na polskim kapitale, skoncentrowany na krajowym rynku i jego specyfice. Dziś spółka obsługuje ponad 700 klientów instytucjonalnych, wśród których dominują jednostki samorządu terytorialnego oraz spółki komunalne. Skala tej działalności przekłada się na silną pozycję rynkową, co czyni ją liderem w tym wyspecjalizowanym obszarze.

O przewadze spółki nie decyduje jednak wyłącznie liczba obsługiwanych podmiotów. Kluczowe znaczenie ma zastosowanie w praktyce idei local content – rozumianej nie jako hasło marketingowe, lecz jako realna kompetencja operacyjna. Broker od lat buduje swoje know-how w oparciu o dogłębną znajomość polskich regulacji prawnych, w szczególności Prawa zamówień publicznych, a także zasad funkcjonowania i odpowiedzialności jednostek samorządu terytorialnego. W sektorze publicznym ubezpieczenie nie stanowi prostego zakupu usługi, lecz jest elementem złożonego procesu obejmującego identyfikację ubezpieczanego mienia, decyzje organów władzy publicznej oraz procedury podlegające kontroli, w tym m.in. regionalnych izb obrachunkowych. Wieloletnie doświadczenie spółki Maximus Broker, w szczególności w zakresie prowadzenia procedur przetargowych, umożliwia tworzenie programów ubezpieczeniowych „szytych na miarę", które łączą efektywność kosztową z wysokim stopniem dopasowania do specyfiki klienta oraz bezpieczeństwem formalno-prawnym.

Spółka Maximus Broker prowadzi działalność na rynku krajowym, co pozwala jej w pełni koncentrować się na specyfice polskiego sektora ubezpieczeniowego oraz uwarunkowaniach funkcjonowania jednostek sektora publicznego. Istotnym elementem modelu operacyjnego kancelarii jest również funkcjonowanie wyspecjalizowanego biura likwidacji szkód, które zapewnia bezpośredni nadzór nad procesem likwidacyjnym i podnosi efektywność oraz gwarantuje terminowość obsługi klientów.

Stabilność spółki potwierdzają również obiektywne kryteria jakości i wiarygodności. Maximus Broker posiada certyfikat ISO 9001:2015, a na przestrzeni lat był wielokrotnie wyróżniany w rankingach biznesowych, obejmujących najbardziej dynamiczne firmy sektora MSP. Przykład Maximus Broker pokazuje, że w sektorach silnie regulowanych, lokalność może nie być ograniczeniem, lecz źródłem trwałej przewagi konkurencyjnej. W czasach, gdy instytucje publiczne coraz większą wagę przykładają do jakości, odpowiedzialności i długofalowych relacji, siła local content okazuje się jednym z najważniejszych fundamentów zaufania.

ANNA WIECZYSTA
dyrektor Biura Ubezpieczeń Majątkowych Maximus Broker

RiskMan

RiskMan to licencjonowany broker i firma doradcza działająca na rynku od 2012 roku, wyspecjalizowana w zarządzaniu ryzykiem kredytowym, 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 oczekiwanym 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, RiskMan Partners
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: RiskMan Services, RiskMan T. Drebot

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	178,62 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	24,25 mln zł	22,48 mln zł	
2024	24,00 mln zł	22,53 mln zł	

Specjalizacje

produktowe

ubezpieczenie należności

gwarancje ubezpieczeniowe

Ubezpieczyciele

kluczowi

Allianz Trade	1
KUKE	2
Atradius	3
Credendo	4
Coface	5

Dane dla grupy RiskMan.

Architekci bezpieczeństwa finansowego



Rynek ubezpieczeń należności w Polsce przeszedł w ostatnich latach głęboką transformację. W obliczu rosnącej zmienności makroekonomicznej rola brokera ewoluuje od pośrednika do strategicznego partnera, który nie tylko transferuje ryzyko, ale aktywnie kształtuje płynność finansową przedsiębiorstwa. To, co realnie odróżnia liderów rynku brokerskiego od podmiotów o charakterze wyłącznie dystrybucyjnym, to kapitał ludzki i pochodzenie zespołu. Fundamentem skuteczności RiskMan jest unikalna struktura kompetencyjna: zespół tworzą eksperci, którzy budowali struktury największych zakładów ubezpieczeń w Polsce. Obecność w szeregach firmy byłych prezesów, prokurentów, dyrektorów oraz kluczowych analityków zmienia paradygmat współpracy na linii klient-ubezpieczyciel. Ponadto ekspert znający kulisy procesów ratingowych wie dokładnie, dlaczego analityk ogranicza limity w danej branży i jakich argumentów merytorycznych użyć, by tę decyzję zmienić. Dzięki temu broker staje się katalizatorem, który zamienia decyzyjny impas w konstruktywny dialog biznesowy, odblokowując procesy tam, gdzie inni napotykają mur procedur.
Kredyt kupiecki jest jednym z najważniejszych instrumentów budowania skali sprzedaży, jednak jego bezpieczeństwo często bywa niedoceniane. Współczesne doradztwo brokerskie mierzy się skutecznością w sytuacjach kryzysowych. Gdy polisa, która „dobrze wyglądała na papierze", zawodzi z przyczyn formalnych lub proceduralnych, broker musi pełnić rolę tarczy. RiskMan kładzie również nacisk na odzyskiwanie odrzuconych odszkodowań – statystyki wskazują na przywrócenie do wypłaty znacznej większości szkód pierwotnie zakwestionowanych przez ubezpieczycieli. Jest to możliwe dzięki kompetencjom zespołu, ścisłej współpracy z wyspecjalizowanymi kancelariami prawnymi oraz wdrożeniu procedur szkoleniowych, które minimalizują błędy formalne po stronie klienta praktycznie do zera.
Jako podmiot obsługujący jeden z największych wolumenów składki w obszarze kredytu kupieckiego w Polsce, RiskMan dysponuje wyjątkową siłą przebicia. Jednak rola nowoczesnego brokera wykracza poza negocjacje cenowe. Prawdziwa wartość objawia się w sytuacjach „niemożliwych": gdy lokalny rynek wykazuje awersję do ryzyka w danym regionie czy sektorze, profesjonalny doradca otwiera drzwi do rynków całej Unii Europejskiej. Budowanie konsorcjów ubezpieczeniowych czy aranżowanie dedykowanych narzędzi doładowujących polisy w dodatkową ochronę pozwala na zabezpieczenie niemal wszystkich transakcji – nawet tych, których polski rynek nie byłby w stanie udźwignąć samodzielnie w całości lub części.
W naszym nowoczesnym modelu współpracy broker nie czeka pasywnie na odnowienie polisy. Staje się on „lekarzem specjalistą", który przeprowadza precyzyjne operacje na organizmie finansowym firmy. Codzienne wsparcie operacyjne pozwala działom finansowym odzyskać czas, a dyrektorom finansowym skupić się na celach strategicznych. Dodatkowo, kluczowym elementem jest połączenie ubezpieczenia z finansowaniem. RiskMan, jako broker większości banków faktoringowych w Polsce, dysponuje w tym zakresie podwójną siłą przebicia i unikalną wiedzą. W dobie walki o płynność taka synergia wiedzy brokerskiej i bankowej jest wartością krytyczną. Dobry broker wie, że największa luka w ochronie często nie znajduje się tam, gdzie spodziewa się jej klient. Dlatego punktem wyjścia zawsze powinien być rzetelny audyt warunków ubezpieczenia – nie jako narzędzie marketingowe, ale jako fundament realnego zarządzania ryzykiem. W świecie, w którym profil ryzyka kontrahenta może zmienić się w ciągu kwartału, profesjonalny broker przestaje być jedynie pośrednikiem. Staje się architektem stabilności, który wie, jak sprawić, by polisa zadziałała, zanim pojawi się realna potrzeba jej użycia.

KAROLINA PIETRZAK
wspólnik RiskMan Partners

Inter-Broker

Inter-Broker powstał 1 czerwca 1998 r. Jej założyciele posiadali już wówczas kilkuletnie doświadczenie w pracy w sektorze ubezpieczeń, uczestnicząc aktywnie w tworzeniu wolnego rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego w czasie transformacji gospodarczej i ustrojowej naszego kraju.
Ten niebagatelny kapitał doświadczenia zaprocentował w postaci profesjonalizmu i fachowości w obsłudze przedsiębiorstw oraz podmiotów sektora publicznego, w szczególności zaś jednostek samorządu terytorialnego. Niemal od początków istnienia biura Inter-Broker jego działalność koncentrowała się właśnie wokół tych ostatnich.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	172,88 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	39,10 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	133,78 mln zł
w tym komunikacja	→	24,14 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	22,95 mln zł	22,95 mln zł	1,91 mln zł
2024	20,02 mln zł	20,02 mln zł	0,68 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		samorządy, administracja państwowa	
OC ogólne, zawodowe		mieszkalnictwo wielorodzinne	
komunikacja, floty		uczelnie wyższe	
na życie		rolnictwo	
transportowe		służba zdrowia	
osobowe		produkcja przemysłowa i spożywcza	

Ubezpieczyciele

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

Local content. Z korzyścią dla Polski



Na początku kwietnia uczestniczyłem w Ostaszewie, w mojej rodzimej gminie Łysomice, w konferencji z udziałem Premiera Donalda Tuska, który wraz z Ministrem Aktywów Państwowych Wojciechem Balczunem ogłosił nowy projekt gospodarczy „Local content. Z korzyścią dla Polski". Jego głównym celem jest wzmocnienie polskiej gospodarki poprzez angażowanie polskich firm, usług i produktów przy realizacji inwestycji publicznych oraz inwestycji realizowanych przez spółki Skarbu Państwa. W debacie o local content często skupiamy się na twardym przemyśle, zapominając, że bezpieczeństwo finansowe polskiego mienia publicznego, infrastruktury krytycznej oraz danych obywateli to fundament współczesnej suwerenności. I tu pojawia się pytanie: local content a działalność brokerska? Uważam, że w wielu obszarach stosowanie zasady local content jest nie tylko możliwe, ale również zalecane. Rola rodzimego doradcy w obsłudze np. samorządów, sektora publicznego czy spółek Skarbu Państwa nabiera dziś szczególnego znaczenia, zwłaszcza w obliczu narastających zagrożeń hybrydowych.
Żyjemy w czasach, w których polskie samorządy i spółki strategiczne są poddawane nieustannej presji ze strony zagranicznych grup hakerskich. Ryzyko paraliżu usług publicznych, wycieku danych czy ataku na systemy sterowania energią i wodą jest realne jak nigdy dotąd. Jako rodzimy broker możemy lepiej zaspakajać potrzeby klientów, oferując produkty dostosowane do lokalnych warunków i regulacji. Nie ograniczamy się do gotowych produktów z rynków zachodnich, analizujemy specyfikę polskiej administracji i systemów IT, aby polisy realnie chroniły przed skutkami incydentów, a nie były jedynie formalnym zapisem.
Nie mniej ważnym argumentem jest zrozumienie lokalnego porządku prawnego i procedur. Obsługa jednostek samorządu terytorialnego oraz podmiotów państwowych wymaga biegłości w Prawie Zamówień Publicznych, dyscyplinie finansów publicznych oraz specyfice odpowiedzialności cywilnej. Polski broker nie musi tłumaczyć tych niuansów zagranicznej centrali. My nimi żyjemy na co dzień. Projektujemy programy ochrony dla miast czy powiatów, uwzględniamy lokalne orzecznictwo i realia społeczne, które dla globalnych graczy bywają jedynie statystyką.
Naszą rolą jako rodzimego brokera jest też budowanie lokalnych systemów wsparcia. Dla nas local content to nie tylko statystyka zatrudnienia czy miejsce płacenia podatków. To przede wszystkim unikalne, budowane latami aktywa intelektualne i relacyjne, których nie da się łatwo zaimportować z zagranicznych centrali wielkich korporacji. To nasza aktywna obecność w społeczności lokalnej. Partnerstwo. Powinniśmy stawiać na polską myśl ekspercką. Współpracując z polskimi firmami przy likwidacji szkód, korzystając z usług krajowych dostawców IT czy wspierając lokalne kancelarie prawne, tworzymy efekt mnożnikowy. Każda złotówka wydana u rodzimego partnera, zostaje w obiegu krajowym, stymulując dalszy wzrost.
Wierzę, że w dobie globalnych zawirowań, silny, polski sektor brokerski jest niezbędnym ogniwem łańcucha bezpieczeństwa ekonomicznego. Promowanie local content w branży brokerskiej to nie jest protekcjonizm, to racjonalna decyzja o wspieraniu krajowych kompetencji tam, gdzie stawką jest stabilność m.in. naszych gmin i kluczowych przedsiębiorstw. Wybierając polskiego brokera, nasi klienci nie tylko otrzymują najwyższą jakość obsługi, ale stają się aktywnymi uczestnikami budowy silnego, krajowego ekosystemu biznesowego.

ROBERT KOŻUCHOWSKI
prezes zarządu Inter-Broker

Grupa Brokerska Odys

Grupa Brokerska Odys to ekspert w budowaniu i aranżowaniu na rzecz swoich klientów specjalistycznych programów ochrony interesów ubezpieczeniowych. Doradza największym przedsiębiorstwom, jednostkom samorządowym i innym podmiotom gospodarczym od ponad 30 lat. Z dniem 05.09.2024 spółka stała się partnerem biznesowym Leading Brokers United, dołączając tym samym do międzynarodowej Grupy GGW – zrzeszającej brokerów ubezpieczeniowych, którzy współpracują w celu opracowania najlepszych produktów i rozwiązań dla klientów na arenie międzynarodowej. Wyzwania stawiane nam przez dynamicznie rozwijający się rynek oraz zróżnicowane potrzeby klientów są dla nas inspiracją do tworzenia nowych rozwiązań i ciągłego doskonalenia standardów.

Powiązane spółki brokerskie: Business Insurance Brokers

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	107,82 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	10,86 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	96,97 mln zł
w tym komunikacja	→	43,05 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	17,15 mln zł	17,09 mln zł	1,95 mln zł
2024	17,72 mln zł	17,15 mln zł	1,71 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	
Uniqa	1	Euler Hermes	1
PZU	2	KUKE	2
Ergo Hestia	3	Chubb	3
Warta	4	Leadenhall	4
InterRisk	5	Colonnade	5

Dane dla grupy Odys.

Local content vs. międzynarodowa siła – perspektywa brokera ubezpieczeniowego



W dobie globalizacji coraz więcej sektorów gospodarki funkcjonuje na styku dwóch sił: lokalności i międzynarodowego zasięgu. Nie inaczej jest na rynku brokerskim ubezpieczeniowym, gdzie z jednej strony kluczowe znaczenie ma znajomość lokalnych realiów, a z drugiej – dostęp do globalnych rynków, produktów i know-how. Dla klientów oznacza to konieczność wyboru partnera, który potrafi skutecznie połączyć oba te światy.

Local content to fundament działalności każdego brokera ubezpieczeniowego. Znajomość krajowych regulacji prawnych, specyfiki rynku, praktyk likwidacji szkód czy relacji z lokalnymi zakładami ubezpieczeń stanowi wartość, której nie da się zastąpić uniwersalnymi rozwiązaniami. Broker działający lokalnie rozumie kontekst biznesowy klienta – jego branżę, ryzyka operacyjne oraz uwarunkowania kulturowe. Dzięki temu może tworzyć programy ubezpieczeniowe dopasowane nie tylko formalnie, ale przede wszystkim praktycznie.

Z drugiej strony, międzynarodowa siła to dostęp do globalnych rynków ubezpieczeniowych, w tym do specjalistycznych produktów, które często nie są dostępne lokalnie. W przypadku dużych przedsiębiorstw, prowadzących działalność w wielu krajach, kluczowe znaczenie ma możliwość koordynacji programów ubezpieczeniowych na poziomie międzynarodowym. Broker dysponujący globalną siecią partnerów jest w stanie zapewnić spójność ochrony, optymalizację kosztów oraz zgodność z różnorodnymi regulacjami prawnymi.

Rynek brokerski ubezpieczeniowy w Polsce dynamicznie się rozwija, a klienci stają się coraz bardziej świadomi swoich potrzeb. Oczekują nie tylko konkurencyjnych warunków cenowych, ale również doradztwa strategicznego, wsparcia w zarządzaniu ryzykiem oraz obsługi na najwyższym poziomie. W tym kontekście przewagę zyskują firmy brokerskie, które łączą właśnie lokalną ekspertyzę z międzynarodowymi kompetencjami.

Będąc brokerem ubezpieczeniowym, postrzegamy naszą rolę jako integratora tych dwóch perspektyw. Istotą zawodu brokera jest balansowanie między potrzebami klientów a możliwościami rynkowymi. Z jednej strony budujemy silne relacje na rynku krajowym, współpracując z wiodącymi ubezpieczycielami i rozumiejąc specyfikę polskich przedsiębiorstw. Z drugiej – korzystamy z doświadczeń i metod wypracowanych na rynkach zagranicznych, co pozwala nam oferować klientom innowacyjne i kompleksowe programy ubezpieczeniowe. W praktyce oznacza to możliwość tworzenia dedykowanych rozwiązań dla firm o różnej skali działalności – od lokalnych przedsiębiorstw po międzynarodowe korporacje.

Podsumowując, przyszłość rynku brokerskiego należy do podmiotów, które potrafią łączyć lokalne kompetencje z globalnym zasięgiem. To właśnie synergia local content i międzynarodowej siły pozwala dostarczać klientom realną wartość – bezpieczeństwo, stabilność i przewagę konkurencyjną w tak dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym, tym samym budując trwałe relacje z odbiorcami.

NATALIA SMOLIŃSKA
prokurent Grupy Brokerskiej Odys

Aspergo

W Aspergo zawsze stoimy po stronie klienta i reprezentujemy go w kontakcie z ubezpieczycielami. Jesteśmy kancelarią brokerską z Krakowa, która przez 18 lat z zaangażowaniem budowała swoją pozycję lidera w Małopolsce. Wykorzystujemy naszą wiedzę, pomagając w skutecznym i kompleksowym zabezpieczaniu 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 2025 r.

Ogólnie	→	73,78 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	5,25 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	68,53 mln zł
w tym komunikacja	→	12,12 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	13,43 mln zł	13,34 mln zł	1,58 mln zł
2024	11,48 mln zł	11,10 mln zł	1,15 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
mienie	samorządy, administracja
OC	budowlane
gwarancje, należności	służba zdrowia
floty	
na życie, medyczne	
CAR / EAR	

Ubezpieczyciele

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

Integrum Broker

Tworzymy kompleksowe programy ubezpieczeń dla przedsiębiorstw, instytucji publicznych i samorządowych. Współorganizujemy politykę zarządzania ryzykiem, przeprowadzamy szkolenia pracowników oraz audyty oceny zagrożeń. Pomagamy w likwidacji szkód i uczestniczymy w procedurach przetargowych o udzielenie zamówień publicznych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Proasekuracja, ZZ Brokers

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	90,46 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	12,51 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	77,95 mln zł
w tym komunikacja	→	49,19 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	10,44 mln zł	9,03 mln zł	
2024	9,92 mln zł	7,64 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	samorządy, administracja państwowa
OC, D&O	ubezpieczenia podróżne

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy Integrum.

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. Przejrzysta i nieskomplikowana hierarchia w połączeniu z elastycznością i nowoczesnością rozwiązań to cechy, które wyróżniają nas w branży i pozwalają na sprawną oraz kompaktową obsługę klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	68,63 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	27,79 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	40,84 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	9,92 mln zł		3,63 mln zł
2024	8,17 mln zł		2,71 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	przemysł
na życie	handel, usługi
techniczne	TSL
OC, D&O	
floty	
opieka medyczna	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Atradius	1
grupa VIG	2	Lloyd's	2
Ergo Hestia	3	Medicover	3
Warta	4	Credendo	4
PZU	5	Allianz	5

DB Patron

Nasze doświadczenie oparte jest zwłaszcza na wieloletniej pracy w towarzystwach ubezpieczeniowych. Pracownicy DB Patron dzięki uczestnictwu w różnych szkoleniach i seminariach na bieżąco analizują zmiany w ustawach ubezpieczeniowych, jak i oferowanych przez firmy ubezpieczeniowe produktach. Jako rzetelny partner w biznesie, po dokonanej analizie prowadzonej przez klienta działalności przedstawiamy alternatywne rozwiązania niezbędnej ochrony ubezpieczeniowej.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	82,11 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	23,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	59,11 mln zł
w tym komunikacja	→	29,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	9,79 mln zł	9,79 mln zł	0,20 mln zł
2024	9,25 mln zł	9,25 mln zł	0,14 mln zł

Specjalizacje

produktowe
majątek
komunikacja
floty transportowe
na życie

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Colonnade	1
Warta	2		
PZU	3		
InterRisk	4		
Compensa	5		

Akma-Brokers

Akma-Brokers tworzona jest przez specjalistów branży ubezpieczeniowej. Cechuje nas profesjonalne podejście do zagadnień ubezpieczalnych ryzyk naszych klientów, którymi są przedsiębiorstwa prywatne, jak i publiczne. Wyróżnia nas kompleksowa pomoc ubezpieczeniowa na każdym etapie, zarówno przed zawarciem umowy, dokonując oceny ryzyka i potencjalnych zagrożeń, które można przetransferować na zakład ubezpieczeń, a także podczas procesów likwidacji szkód.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Akma Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	82,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	9,40 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	72,60 mln zł
w tym komunikacja	→	16,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	9,49 mln zł	9,40 mln zł	
2024	6,56 mln zł	6,50 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	przemysł maszynowy
OC działalności	samorządy
PI IT	szpitale
CAR	energetyka i przemysł chemiczny
utrata zysku	banki
na życie	górnictwo

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZUW	1	PZU Życie	1
Ergo Hestia	2	Vienna Life	2
PZU	3	Warta Życie	3
Warta	4	Generali Życie	4
Uniqa	5	Uniqa Życie	5

KJF

KJF Broker funkcjonuje na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego od 1997 roku. Jakość świadczonych przez nas usług doradztwa ubezpieczeniowego traktujemy priorytetowo. Szczególny nacisk kładziemy zarówno na profesjonalizm przygotowywanych przez nas programów ubezpieczeniowych, jak i na jakość obsługi.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	55,84 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	17,34 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	38,50 mln zł
w tym komunikacja	→	13,55 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	7,76 mln zł	7,65 mln zł	4,97 mln zł
2024	5,64 mln zł	5,51 mln zł	3,45 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	samorządy
komunikacja	uczelnie wyższe
na życie	spółki i jednostki budżetowe
zdrowotne	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Colonnade	1
grupa Warta	2	Chubb	2
grupa Ergo Hestia	3		
InterRisk	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 2025 r.

Ogólnie	→	34,11 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,93 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	32,18 mln zł
w tym komunikacja	→	1,19 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,72 mln zł	6,72 mln zł	2,34 mln zł
2024	6,07 mln zł	5,98 mln zł	1,49 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
OC zawodowe	grupy zawodowe
OC ogólne	mieszkalnictwo
majątek	
zdrowotne	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Zdrowie	1
Ergo Hestia	2	Colonnade	2
Uniqa	3	LMG Försäkrings	3
Allianz	4		
Generali	5		

In Alium

In Alium jest spółką brokerską, wspierającą klienta w określeniu jego potrzeb w zakresie ubezpieczeń i zarządzaniu ryzykiem w przedsiębiorstwie. Ze szczególną starannością monitorujemy przebieg ochrony ubezpieczeniowej klienta, skupiamy uwagę na działaniach prewencyjnych i szkoleniach dla klienta, ściśle współpracujemy z klientem także w procesie likwidacji szkód.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	67,47 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	6,94 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	60,53 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,69 mln zł	6,59 mln zł	
2024	7,21 mln zł	7,08 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	energetyka
OC ogólne	telekomunikacja
na życie	produkcja telewizyjna
CAR / EAR	nieruchomości
D&O	
komunikacja	

Ubezpieczyciele

kluczowi	
Ergo Hestia	1
Warta	2
PZU	3

Alfa Strategy

Misją Alfa Strategy jest dostarczanie skutecznych i dopasowanych rozwiązań ubezpieczeniowych oraz zapewnienie naszym klientom poczucia bezpieczeństwa i swobody w prowadzeniu działalności. Skupiamy się na ochronie interesów klientów, wspierając ich w osiąganiu celów oraz w budowaniu stabilnej przyszłości. Naszą filozofię budujemy na dynamicznym rozwoju, odwadze i indywidualnym podejściu do wyzwań.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	50,78 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,90 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	42,88 mln zł
w tym komunikacja	→	2,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,42 mln zł	6,05 mln zł	0,80 mln zł
2024	5,75 mln zł	5,42 mln zł	0,77 mln zł

Specjalizacje

produktowe

- majątek
- transportowe
- CAR / EAR
- OC ogólne
- na życie

Ubezpieczyciele

kluczowi

Warta	1
PZU	2
Agro	3
Compensa	4

Metropolis KBU

Misją Metropolis 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 2025 r.

Ogólnie	→	48,42 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	13,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	35,42 mln zł
w tym komunikacja	→	4,29 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,20 mln zł	6,11 mln zł	-0,09 mln zł
2024	5,72 mln zł	5,62 mln zł	0,29 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	samorządy
na życie	agrobiznes
uprawy	przetwórstwo
zwierzęta	
floty	
OC ogólne	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Zdrowie	1
InterRisk	2	VH Polska	2
Generali	3	Colonnade	3
Agro	4		
PZU Życie	5		

Benefit Solution

Z pasją i pełnym zaangażowaniem tworzymy oraz obsługujemy autorskie programy ubezpieczeniowe i benefity pracownicze, precyzyjnie odpowiadające na potrzeby polskich i międzynarodowych firm oraz instytucji, budując dla nich spójne i kompleksowe systemy ochrony. Nasze doświadczenie oraz kompetencje pozwalają nam skutecznie wspierać zarówno polskie przedsiębiorstwa prowadzące działalność w Polsce, jak i rozwijające ją na rynkach globalnych, a także międzynarodowe grupy kapitałowe obecne w Polsce.

Inne powiązane spółki: Benefit Solution Doradztwo

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	58,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	10,20 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	47,80 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,10 mln zł	4,30 mln zł	
2024	5,50 mln zł	4,00 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		finansowa	
benefity pracownicze		IT	
OC zawodowe		podmioty wymagające OC zawodowego	
D&O		przemysł produkcyjny	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
InterRisk	1	Chubb	1
Allianz	2	Colonnade	2
Ergo Hestia	3	Generali	3
PZU	4		

Dane dla grupy.

Q Broker

Od 2016 r. stoimy na straży poczucia bezpieczeństwa średnich i dużych organizacji. Specjalizujemy się w ubezpieczeniach grupowych i w opiece medycznej dla firm powyżej 50 pracowników. Obsługujemy ponad 500 firm i 40 tysięcy pracowników.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	55,81 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	50,27 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	5,54 mln zł
w tym komunikacja	→	2,38 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	6,05 mln zł	6,05 mln zł	1,32 mln zł
2024	4,52 mln zł	4,52 mln zł	1,03 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
grupowe na życie		usługi	
opieka medyczna		produkcja	
majątek, mienie		samorządy	
komunikacja, floty			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Chubb	1
Warta Życie	2	Euler Hermes	2
Unum	3		
Compensa	4		
Allianz Życie	5		

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 2025 r.

Ogólnie	31,96 mln zł
Ubezpieczenia na życie	13,86 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	18,10 mln zł
w tym komunikacja	

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	5,92 mln zł	4,90 mln zł	
2024	4,98 mln zł	4,74 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	
PZU, PZU Życie	1	Colonnade	1
Ergo Hestia, Ergo Hestia Życie	2	Chubb	2
Warta, Warta Życie	3	Leadenhall	3
Uniqa, Uniqa Życie	4	Lev Ins	4
Unum	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 2025 r.

Ogólnie	→	32,93 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,05 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	9,90 mln zł
w tym komunikacja	→	1,20 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	5,60 mln zł	5,18 mln zł	
2024	4,92 mln zł	4,63 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
ubezpieczenie należności	produkcja
gwarancje ubezpieczeniowe	budowlana
mienie + utrata zysku	handel
OC ogólne	faktoring
floty	
na życie	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Euler Hermes	1	Chubb	1
KUKE	2	Colonnade	2
Ergo Hestia	3	Fortegra	3
Allianz	4	Credendo	4
Warta	5		

Dane dla grupy CRB: Credit Risk Brokers, CRB Insurance Solutions, CRB Surety Bonds, CRB Centrum.

WTB

Misją Kancelarii Brokerskiej WTB jest zwiększanie strefy bezpieczeństwa oraz gwarantowanie harmonijnego rozwoju klientów, w szczególności poprzez systemowe przygotowanie do działania w kryzysie i efektywne programy ubezpieczeniowe.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	35,16 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	4,43 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	12,02 mln zł
w tym komunikacja	→	18,71 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	5,36 mln zł	5,23 mln zł	- 0,04 mln zł
2024	4,75 mln zł	4,75 mln zł	0,38 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	branża drobiarska
floty	usługi transportowe
OC	przemysł
na życie	

Ubezpieczyciele

kluczowi

Ergo Hestia	1
PZU	2
Warta	3
Uniqa	4

M Broker Ubezpieczeniowy

Od początku swojej działalności, jesteśmy silne związani z sektorem lotniczym oraz medycznym. Obsługujemy wiele jednostek z branży wojskowej – w tym zbrojeniowej, tworzymy programy ubezpieczeniowe dla jednostek samorządu terytorialnego, dla firm z szeroko pojętego sektora przemysłowego – z branży produkcyjnej, czy budowlanej; nie zapominając jednocześnie o firmach handlowych i usługowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	31,30 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	8,90 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	22,42 mln zł
w tym komunikacja	→	0,47 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	4,53 mln zł	4,53 mln zł	0,85 mln zł
2024	3,48 mln zł	3,48 mln zł	0,31 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
OC ogólne	szpitale
majątek	samorządy
D&O	lotnicze
ubezpieczenia podatkowe	
ubezpieczenia finansowe	
OC Ariel + aerocasco	

Ubezpieczyciele

kluczowi

PZU	1
Compensa	2
Warta	3
Ergo Hestia	4
Uniqa	5

Rema Broker

Jesteśmy kancelarią brokerską z 36-letnią tradycją. Zaufało nam ponad 3000 podmiotów, którym doradzamy i proponujemy niestandardowe programy ubezpieczeniowe. Udzielamy wsparcia w procesie likwidacji szkód oraz zaspokajania roszczeń podczas całego okresu współpracy.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	50,03 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	50,03 mln zł
w tym komunikacja	→	31,50 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	4,25 mln zł	4,25 mln zł	1,46 mln zł
2024	4,96 mln zł	4,96 mln zł	1,48 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
Ergo Hestia	2		
Balcia	3		
Warta	4		
Inter	5		

TSL Brokers

Jesteśmy zespołem analityków i praktyków, którzy wierzą, że nowoczesny broker to aktywny partner biznesowy. Nasze podejście wykracza poza standardowe pośrednictwo – łączymy wiedzę o branży transportowej i logistycznej z kompetencjami technicznymi i prawnymi, aby skutecznie ograniczać ryzyka w Twojej firmie.
Naszą misją jest budowanie przewagi Twojej firmy poprzez transparentne i merytoryczne doradztwo ubezpieczeniowe. Dążymy do realnej optymalizacji bezpieczeństwa Twojej floty, oferując rozwiązania, które chronią płynność finansową i stabilność prawną przedsiębiorstwa.

Powiązane spółki brokerskie: Poznański Dom Brokerski

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	31,69 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,79 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	30,90 mln zł
w tym komunikacja	→	25,46 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	4,10 mln zł	3,99 mln zł	0,65 mln zł
2024	4,46 mln zł	4,40 mln zł	0,95 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
floty		transport drogowy ciężki	
transportowe		logistyka	
komunikacja		przemysł spożywczy	
majątek		e-comerce	
OC ogólne		budowlana	
gwarancje środowiskowe		gospodarka odpadami	

Ubezpieczyciele

kluczowi	
Ergo Hestia	1
Warta	2
PZU	3
Compensa	4
Allianz	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 2025 r.

Ogólnie	→	32,31 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	32,31 mln zł
w tym komunikacja	→	2,21 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	4,09 mln zł	4,09 mln zł	-0,04 mln zł
2024	4,08 mln zł	4,08 mln zł	0,11 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
finansowe	budowlana
CAR / EAR	klimatyzacja, wentylacja, chłodnictwo
OC ogólne	grupy zawodowe (architekci, projektanci)
majątek	
komunikacja, floty	
OC zawodowe	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Uniqa	1	KUKE	1
Ergo Hestia	2	Credendo	2
Compensa	3	Eurobond International	3
Europa	4		
PZU	5		

ActioBroker

Świadczymy profesjonalne usługi pośrednictwa 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 analizujemy potrzeby i ryzyka związane z działalnością naszych klientów, dopasowujemy lub tworzymy optymalne rozwiązania ubezpieczeniowe.

Powiązane spółki brokerskie: Współpraca na wyłączność z PWS Konstanta

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	97,52 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	33,63 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	64,16 mln zł
w tym komunikacja	→	7,80 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	4,05 mln zł	3,22 mln zł	
2024	4,68 mln zł	4,23 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
gwarancje ubezpieczeniowe	kolejowa
casco taboru szynowego	energetyka i elektroenergetyczna
na życie, zdrowotne	przemysł produkcyjny
D&O	budowlana
OC zawodowe	uczelnie wyższe
CAR / EAR	służba zdrowia

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	InterRisk	1
PZU Życie	2	Allianz Trade	2
Warta	3	KUKE	3
Uniqa	4	Chubb	4
PZUW	5	Colonnade	5

POL Brokers

Biuro brokerskie POL Brokers zajmuje się pośrednictwem ubezpieczeniowym. Zapewnia kompleksową obsługę ubezpieczeniową, przede wszystkim wszelkim podmiotom gospodarczym, fundacjom, jednostkom samorządowym oraz wspólnotom i spółdzielniom mieszkaniowym.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	34,79 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	18,60 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	16,20 mln zł
w tym komunikacja	→	5,47 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	3,97 mln zł	3,95 mln zł	0,004 mln zł
2024	3,64 mln zł	3,64 mln zł	-0,03 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	samorządy
komunikacja	transport
floty	grupy zawodowe
grupowe na życie	

Ubezpieczyciele

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

Capital Brokers

W Capital Brokers Insurance Group traktujemy naszych klientów indywidualnie i wykorzystujemy nasze doświadczenie w branży oraz zróżnicowaną wiedzę, aby chronić to, co dla niego najcenniejsze w biznesie i w życiu.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	15,72 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	2,90 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	12,82 mln zł
w tym komunikacja	→	5,16 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	3,47 mln zł	3,38 mln zł	0,68 mln zł
2024	3,17 mln zł	3,09 mln zł	0,58 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
komunikacja	energetyka
majątek	agencje pracy
na życie	IT
floty	przemysł
OC ogólne	transport
cyber	dealerzy

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Chubb	1
PZU	2	Bastion	2
Warta	3	LMG Försäkrings	3
Polmed	4	Colonnade	4
Generali	5	Findia	5

Markowicz Broker

Kancelaria Brokerów Ubezpieczeniowych Markowicz Broker to zespół partnerów z 25-letnim doświadczeniem na rynku ubezpieczeniowym. Obsługujemy ponad 600 firm i instytucji, w których ubezpieczamy w ramach ubezpieczeń grupowych/opieki medyczne ponad 40 000 pracowników.
Dbamy o najwyższą jakość obsługi, dlatego 99,9% klientów decyduje się na długoletnią współpracę z kancelarią.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	35,80 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	31,20 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	4,93 mln zł
w tym komunikacja	→	

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	3,44 mln zł	2,73 mln zł	
2024	2,66 mln zł	2,47 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
grupowe na życie	samorządy
opieka medyczna	oświata
majątek + OC ogólne	przemysł
gwarancje	handel
D&O	branża odpadowa

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Colonnade	1
PZU	2	LMG Försäkrings	2
Uniqa Życie	3	Medicover	3
Warta Życie	4		
Generali Życie	5		

Certo Broker

Specjalizujemy się w ubezpieczeniach na życie i zdrowotnych. Zapewniamy kompleksowe wsparcie w zakresie tworzenia programu ubezpieczeniowego, prowadzenia postępowania przetargowego lub konkursowego, prowadzenia negocjacji z ubezpieczycielem, wyboru oferty oraz wdrożenia i obsługi programu. Nasze wieloletnie doświadczenie pozwala nam kreować optymalne warunki umów ubezpieczenia oraz właściwy zakres ochrony ubezpieczeniowej.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	74,70 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	68,86 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	4,94 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	2,92 mln zł	2,92 mln zł	0,58 mln zł
2024	2,41 mln zł	2,41 mln zł	0,17 mln zł

Specjalizacje

produktowe
na życie
zdrowotne

Ubezpieczyciele

kluczowi	
PZU Życie	1
PZUW	2
Zdrowie	3
Compensa	4
Unum	5

BMK Broker Ubezpieczeniowy

Naszym zadaniem jest skonstruowanie właściwej i skutecznej ochrony ubezpieczeniowej odpowiadające potrzebom klienta. Aby wykonać zlecone nam zadanie szukamy możliwych rozwiązań na rynku spośród których wybieramy odpowiednie.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	16,42 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	5,38 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	11,04 mln zł
w tym komunikacja	→	2,84 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	2,60 mln zł	2,60 mln zł	0,39 mln zł
2024	2,55 mln zł	2,55 mln zł	0,38 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
OC ogólne i kontraktowe	IT
finansowe	przemysł
majątek	usługi
D&O	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Colonnade	1
Uniqa	2	Chubb	2
Ergo Hestia	3	KUKE	3
Warta	4		4
Compensa	5		5

Constans Broker

Celem nadrzędnym naszej firmy jest reprezentowanie i ochrona interesów klienta wobec towarzystw ubezpieczeniowych, jak również profesjonalna pomoc i nadzór w procesie likwidacji szkód.
Dzięki utrzymywaniu obsługi na wysokim poziomie możemy pochwalić się wieloletnią współpracą z naszymi stałymi klientami, co z pewnością zobowiązuje nas do jeszcze lepszej pracy i dopasowywaniu usług do zmieniających się potrzeb ubezpieczeniowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	23,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	8,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	15,00 mln zł
w tym komunikacja	→	6,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	2,50 mln zł	2,50 mln zł	
2024	2,18 mln zł	2,18 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
OC ogólne	samorządy
majątek	służba zdrowia
floty	wodociągi
na życie	przemysł
zdrowotne	HoReCa
D&O	handel

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Chubb	1
Uniqa	2	Colonnade	2
Warta	3	Agro	3
Ergo Hestia	4	Generali	4
grupa VIG (Compensa, InterRisk, Wiener)	5		

Protektor Biuro Zachodnie

Korporacja Brokerów Ubezpieczeniowych Protektor powstała z inspiracji dynamicznym rozwojem branży ubezpieczeniowej, nowoczesnych technologii, innowacyjnych produktów oraz rozwiązań dla biznesu. Wiemy, że w niestabilnym otoczeniu warto wspierać swoją działalność i wybierać szyte na miarę rozwiązania ubezpieczeniowe, choćby dlatego, aby wyprzedzać konkurencję i odważnie budować biznes w poczuciu bezpieczeństwa.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	12,34 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,72 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	11,62 mln zł
w tym komunikacja	→	5,73 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	1,99 mln zł	1,98 mln zł	
2024	1,91 mln zł	1,87 mln zł	0,05 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	przemysł
komunikacja, floty	energetyka
OC ogólne	handel
finansowe	transport
grupowe na życie	
D&O	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Europa	1
InterRisk	2	Ergo Reiseversicherung	2
Ergo Hestia	3	KUKE	3
Warta	4		

Śląski Dom Brokerski

Śląski Dom Brokerski jest licencjonowanym brokerem ubezpieczeniowym, świadczącym usługi od 2010 r. Nasz zespół tworzą profesjonalni doradcy, świetnie rozumiejący potrzeby biznesu i stale monitorujący rynek w poszukiwaniu rozwiązań spełniających oczekiwania najbardziej wymagających klientów. W DNA naszej firmy zakodowane zostały tradycyjne wartości, takie jak rzetelność i wysoki etos pracy.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	9,86 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,75 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	9,11 mln zł
w tym komunikacja	→	

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	1,89 mln zł	1,63 mln zł	1,02 mln zł
2024	1,46 mln zł	1,46 mln zł	0,64 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	transport
OC ogólne	budownictwo
floty transportowe	przemysł
OC przewoźnika, spedytora	samorządy
na życie	wspólnoty mieszkaniowe
D&O	

Ubezpieczyciele

kluczowi	
Uniqa	1
Compensa	2
InterRisk	3
Ergo Hestia	4
PZU	5

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 2025 r.

Ogólnie	→	9,08 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,34 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	7,74 mln zł
w tym komunikacja	→	1,55 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	1,62 mln zł	1,57 mln zł	0,13 mln zł
2024	1,66 mln zł	1,61 mln zł	0,28 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		firmy produkcyjne	
OC ogólne		budownictwo	
gwarancje ubezpieczeniowe		nieruchomości	
budowlane		firmy handlowe	
komunikacja		instalacje OZE	
grupowe na życie		transport	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	Colonnade	1
PZU	2	KUKE	2
Ergo Hestia	3	Europa	3
Compensa	4	Coface	4
InterRisk	5	Leadenhall (Lloyd's)	5

Guardian Progress Broker

Spółka Guardian Progress Broker funkcjonuje na rynku od 2015 r. Została założona przez wieloletnich praktyków z dziedziny ubezpieczeń finansowych i gospodarczych. Jako broker specjalizujemy się w gwarancjach ubezpieczeniowych ułatwiających realizację kontraktów. Analizujemy zagrożenia oraz ryzyka, które są istotne, i w odpowiedni sposób je zabezpieczamy.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	8,78 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	3,47 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	5,30 mln zł
w tym komunikacja	→	1,57 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	1,42 mln zł	1,42 mln zł	
2024	1,11 mln zł	1,11 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	
majątek	
OC ogólne	
grupowe na życie	
grupowa opieka zdrowotna	
gwarancje	
floty	

Ubezpieczyciele

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

Konopka Tomczykowski

Stawiając na unikalną i wysokiej jakości ochronę ubezpieczeniową, kierujemy naszą ofertę do podmiotów gospodarczych krajowych i zagranicznych. Wierzymy, że w branży brokerskiej siła tkwi we współpracy, im więcej dobrych relacji w biznesie, tym większe możliwości tworzenia skutecznych rozwiązań dla klientów. Dlatego opieramy nasz model działania na zaufaniu, wymianie doświadczeń oraz wzajemnym wsparciu. Dzięki temu zapewniamy kompleksową ochronę ubezpieczeniową, dopasowaną do specyfiki działalności każdego z naszych klientów.

Powiązane spółki brokerskie: MAK Ubezpieczenia, BMK Broker, Renomia, PBG Broker, AFG Broker

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	11,21 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,04 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	0,91 mln zł	0,89 mln zł	0,21 mln zł
2024	0,36 mln zł	0,36 mln zł	-0,11 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	przemysł
OC ogólne i zawodowe	rynek nieruchomości
D&O / karnoskarbowe	działalność budowlana
floty	logistyka i transport
cargo	usługi finansowe / doradztwo
cyber	handel detaliczny

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Colonnade	1	Chubb	1
Ergo Hestia	2	Leadenhall	2
Allianz	3	Pantaenius GmbH	3
Warta	4	Unum	4
PZU	5		

GKE

Jako broker działamy od 2012 roku, nasze roczne przypisy zwiększają rok do roku od 20% do 30%. Wzrost przypisu świadczy o zaufaniu klientów, nowych klientów w większości pozyskujemy przez polecenie. Dbamy o to, aby klient wiedział, iż naszym priorytetem jest zabezpieczenie jego majątku na wypadek zdarzeń losowych, dokładamy wszelkich starań do analizy ofert ubezpieczeniowych pomagając klientowi w znalezieniu odpowiedniego produktu, który najbardziej odpowiada jego potrzebom i sytuacji finansowej.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2025 r.

Ogólnie	→	3,37 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,26 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	3,12 mln zł
w tym komunikacja	→	50%

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	0,54 mln zł	0,54 mln zł	0,15 mln zł
2024	0,52 mln zł	0,52 mln zł	0,13 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek	stolarze
komunikacja	samorządy
OC ogólne	przemysł
floty	
finansowe	
na życie	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Uniqa	1
Warta	2	Compensa	2
Ergo Hestia	3	TUZ	3
InterRisk	4		
TUW	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 2025 r.

Ogólnie	→	3,26 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,07 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	3,19 mln zł
w tym komunikacja	→	2,40 mln zł

Wybrane dane finansowe

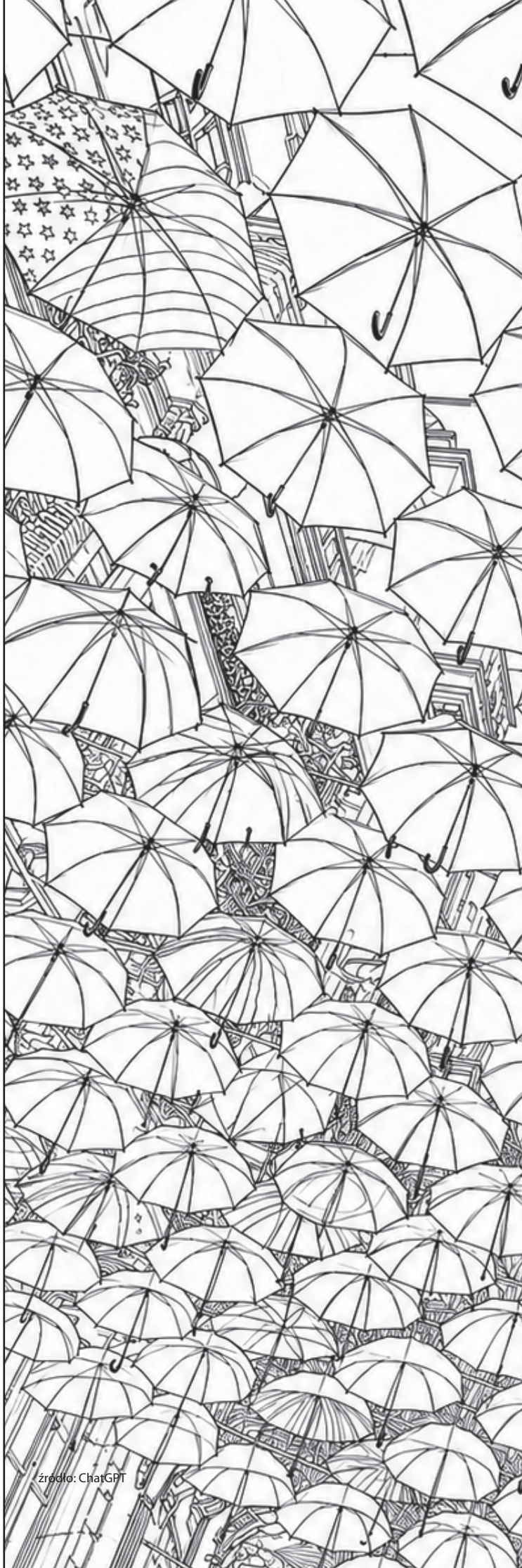
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2025	0,32 mln zł	0,32 mln zł	0,01 mln zł
2024	0,12 mln zł	0,12 mln zł	0,04 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
floty		transport	
transportowe		informatyka	
OC ogólne		budowlana	
na życie		prawnicy	
MSP		handel hurtowy	
majątek		rolnictwo	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Lloyd's	1
Uniqa	2	Colonnade	2
InterRisk	3	Chubb	3
Allianz	4	Atradius	4
Generali	5	Coface	5



źródło: ChatGPT

ERGO HESTIA



ERGO Hestia Cyber. Spokój w standardzie

Zapewnij swoim klientom ciągłość działania.

- **Informatyka śledcza**: Natychmiastowa reakcja i pomoc ekspertów
- **Utracony zysk**: Rekompensata za przestój w biznesie
- **Koszty prawne i RODO**: Pełna ochrona przed roszczeniami
- **Odzyskiwanie danych**: Szybkie przywrócenie systemów do pracy

Materiał marketingowy Sopockiego Towarzystwa Ubezpieczenia ERGO Hestia S.A.
Szczegółowe informacje, w tym wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności, znajdziesz w aktualnych Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia od Ryzyk Cybernetycznych (kod: MP/OW172/2503) dostępnych na naszej stronie internetowej www.ergohestia.pl

Materiał marketingowy

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP



Siła finansowa (IFS) InterRisk potwierdzona przez Fitch Ratings

Na krajowym szczycie

InterRisk z najwyższym krajowym **ratingiem AAA** (IFS), z perspektywą stabilną na polskim rynku ubezpieczeniowym.

Na globalnej mapie

InterRisk z międzynarodowym **ratingiem A**, z perspektywą stabilną.

www.interrisk.pl