

# Miesięcznik

# Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 21 | NUMER 4 | KWIECIEŃ 2024 • 5 KWIECZNIA 2024



W N U M E R Z E :

**Floty, dealerzy, leasingi**

**Sprzedaż: agenci, brokerzy, bancassurance**

**Plan ciągłości działania/Ochrona skarbowa/Pokolenie Z/Kierowcy z Ukrainy**

# Miesięcznik Ubezpieczeniowy

## Formularz prenumeraty

W przypadku pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt:  
[prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl](mailto:prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl)

### ➔ DANE ZAMAWIAJĄCEGO

Imię i nazwisko:

Nazwa firmy:

Adres:

Kod, miasto:

NIP:

Telefon kontaktowy:

E-mail:

### ➔ DANE ODBIORCY PRENUMERATY (JEŻELI INNE NIŻ DANE ZAMAWIAJĄCEGO)

Imię i nazwisko:

Nazwa firmy:

Adres:

Kod, miasto:

PRENUMERATA ROCZNA	Cena brutto (z 8% VAT)
<input type="checkbox"/> Indywidualna – 1 egzemplarz	2 600 zł
<input type="checkbox"/> Firmowa – 3 egzemplarze	3 100 zł

*Uwaga! W okresie wakacyjnym (lipiec-sierpień) ukazuje się jeden numer.  
Oferta ważna przez miesiąc od daty wydania niniejszego numeru.*

### ➔ JAK ZAMÓWIĆ?

1. Wpłacić kwotę brutto na konto:

**UWiK Sp. z o.o.**

**ING Bank Śląski SA**

**14 1050 1025 1000 0090 3104 9910**

2. Przesłać mailem wypełniony formularz zamówienia

[prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl](mailto:prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl)

*Realizacja zamówionej prenumeraty rozpocznie się po zidentyfikowaniu płatności na koncie.*

*Wtedy też zostanie wystawiona faktura VAT za prenumeratę.*

*Bez formularza zamówienia identyfikacja płatności może być niemożliwa.*

### ➔ PODPIS ZAMAWIAJĄCEGO

.....  
(miejsce, data)

.....  
(podpis Zamawiającego)

**Miesięcznik Ubezpieczeniowy dostępny w całości wyłącznie dla prenumeratorów**

**DZIAŁ KADR**

04 Wielkie zmiany – ELIZA KOSICKA

**TEMAT MIESIĄCA: FLOTY, DEALERZY, LEASINGI**

08 PZU dla flot korporacyjnych i leasingów to współpraca na najwyższych obrotach – JAKUB SAJKOWSKI

10 Współpraca flotowa – KATARZYNA JAWOROWSKA

12 Ubezpieczenia komunikacyjne – od pozornej powszechności do realnych wyzwań  
– KATARZYNA CIEPLIŃSKA

14 Ciekawy rynek – BŁAŻEJ SZCZERBA

18 Dokąd zmierza świat ubezpieczeń flotowych? – DARIUSZ WYRZYKOWSKI

20 Wspólne działanie z myślą o kliencie – ANDRZEJ SUGAJSKI

**TEMAT MIESIĄCA: SPRZEDAŻ**

22 Sprzedaż w kontekście nowej Rekomendacji U – PAWEŁ STYKOWSKI

24 Jak ograniczyć koszty IT zmian regulacyjnych w bancassurance – PATRYK NOWAK

26 Rozwijanie sprzedaży i wspieranie rozwoju działu handlowego przy łączeniu spółek – FILIP RYBACKI

32 Jak GenAI może wpłynąć na efektywność sprzedaży ubezpieczeń? – ŁUKASZ BAIŃSKI

34 Życiowe wybory: nowe wyzwania dla agentów majątkowych – MICHAŁ MAJCHRZAK

36 Wyzwania związane z rekrutacją agentów

**ZARZĄDZANIE RYZYKIEM**

38 Plan ciągłości działania vs. BI – MICHAŁ ROZMYŚLÓWICZ

40 Strata w mgnieniu oka, cz. 1 – PAWEŁ CZAPLICKI

**KOMUNIKACJA**

43 Reperkusje wojny na Ukrainie dla polskiego rynku ubezpieczeń OC ppm – MARIUSZ WICHTOWSKI

**PRODUKTY**

46 Ochrona skarbowa i podatkowa dla przedsiębiorców – GRZEGORZ SZEWCZYK

**AKTUARIAT**48 Bezpieczna automatyzacja wdrożeń systemów IT: jak utrzymać ciągłość biznesową  
– DARIUSZ BARTŁOSZEWSKI**ZARZĄDZANIE ZMIANĄ**50 Jak podnosić się po porażkach? – budowanie odporności w praktyce dnia codziennego  
– ANDRZEJ ŚMIECH**HR**

52 Pokolenie Z na stanowiskach sprzedażowych – KATARZYNO ŁUCIO

**OKIEM JĘZYKOZNAWCY**

53 To samo, ale inaczej – RADOŚLAW PAWELEC

**FELIETON**

54 Rajski ogród – MICHAŁ MALCZYŃSKI

**Miesięcznik  
Ubezpieczeniowy****REDAKTOR NACZELNY:****REDAKCJA:****PRENUMERATA:****REKLAMA:****Marcin Z. Broda**  
**Eliza Kosicka**  
**Anna Sitarek**  
**Małgorzata Szewczyk**marcin.z.broda@ogma.pl  
eliza.kosicka@ogma.pl  
anna.sitarek@ogma.pl  
malgorzata.szewczyk@ogma.pl  
prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl  
reklama@uwik.pl**W maju:**  
**WYDANIE SPECJALNE**  
Almanach brokerów

Wydawca: Ogma Sp. z o.o., ul. Franciszka Klimczaka 8A/69, 02-797 Warszawa. ISSN: 1732-2413

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.

Skład i łamanie: GRAFISTAS Magdalena Gałat. Druk: Drukarnia Szymdt.

MATERIAŁ  
MARKETINGOWY



## Współpraca na najwyższych obrotach

Dzięki sprawdzonej formule współpracy oferujemy klientom rozwiązania, które pozwolą osiągnąć najlepsze wyniki: nowoczesne ubezpieczenia, wsparcie w zarządzaniu ryzykiem i sprawną likwidację szkód.

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

**PZU DLA BIZNESU KORPORACYJNEGO**



**ERGO**  
HESTIA®

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

**AAA**

**rating siły  
finansowej**



**AA-**

**rating wiarygodności  
kredytowej**

**i stabilną perspektywą  
według agencji Fitch**



# Miesięcznik Ubezpieczeniowy

• WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ •

## Prenumerata

Aby zamówić prenumeratę:

- ➔ **NAJPROŚCIEJ** – wypełnij formularz zamówienia
- ➔ **W KAŻDEJ CHWILI** – napisz (e-mail: [prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl](mailto:prenumerata@MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl))

## Kolejne tematy...

...czyli o czym będziemy pisać w najbliższej przyszłości

- Wydanie specjalne – Almanach brokerów

## W każdym numerze...

...najpopularniejsze stałe działy

- branżowe nominacje i dymisje, czyli „Dział Kadr”
- poprawność językowa w ubezpieczeniach
- rozkładówki, czyli rynek w liczbach

## Ponadto...

...w cyklach tematycznych

- aktuariat
- podatki
- zarządzanie zmianą



# IMP

## Insurance Meeting Point

### **Ubezpieczenia AUTO CASCO**

**– produkt, odpowiedzialność, wyłączenia, likwidacja**

*19 kwietnia 2024 r.*

### **Małżonek, konkubent, partner życiowy, dziecko, domownik, osoba bliska**

**– problemy ubezpieczeniowe**

**(zakres odpowiedzialności, wyłączenie odpowiedzialności, przypisanie winy, regres)**

*25 kwietnia 2024 r.*

### **Regres ubezpieczeniowy i możliwości jego wyłączenia**

*17 maja 2024 r.*

### **Ubezpieczenie OC PPM – nowości legislacyjne**

*24 maja 2024 r.*

### **Ubezpieczenie OC w życiu prywatnym**

**– analiza prawna produktów i kierunek rozwoju**

*13 czerwca 2024 r.*