

Miesięcznik

Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • DODATEK BROKERSKI • CZERWIEC 2018 • 4 CZERWCA 2018



©Fotolia

W N U M E R Z E :

Almanach brokerów 2018
Dane finansowe/Wyzwania na XXI w.

SPECJALIZACJE BRANŻOWE

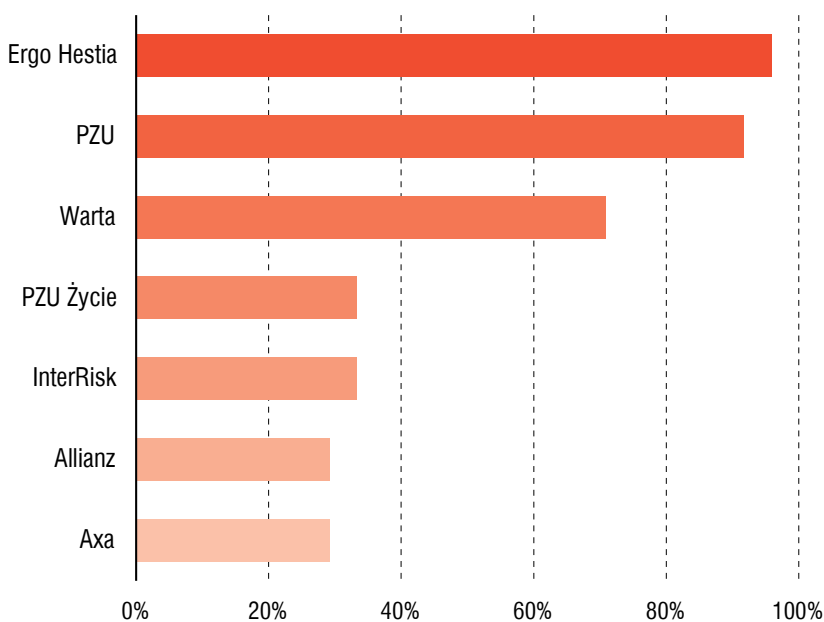
Deklarowane specjalizacje branżowe brokerów ubezpieczeniowych



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

KLUCZOWI UBEZPIECZYCIELE

Ubezpieczyciele najczęściej wskazywani przez brokerów ubezpieczeniowych jako kluczowi dla nich



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

SPECJALIZACJE PRODUKTOWE

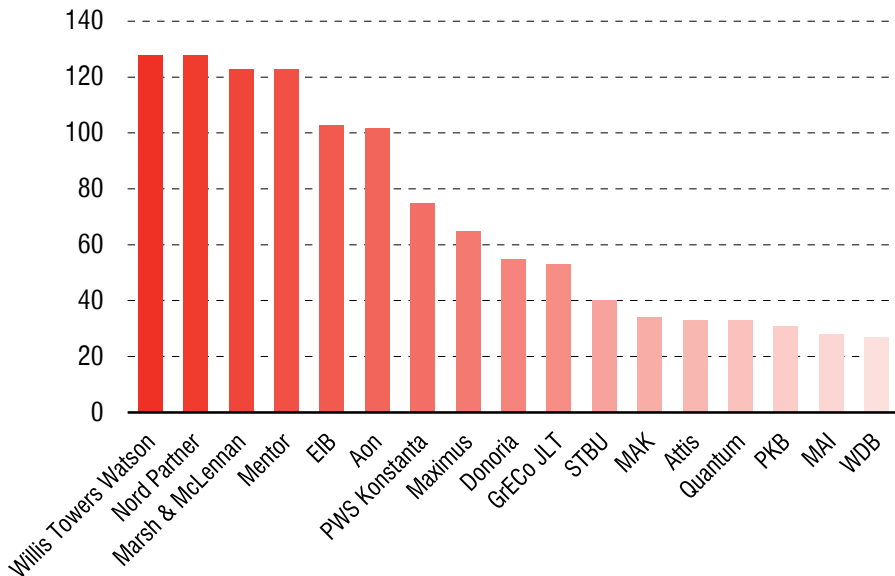
Deklarowane specjalizacje produktowe brokerów ubezpieczeniowych



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

LICZBA OSÓB

Liczba osób zgłoszonych do KNF jako wykonujące czynności brokerskie



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



KOLEJNY ROK, KOLEJNY RANKING BROKERÓW

Przygotowywanie ALMANACHU BROKERÓW stało się dla nas tradycją. Również rynek przyzwyczaił się do publikacji i poszczególnych zestawień. Dlatego w tym roku niektóre firmy zgłosiły się do nas, zanim jeszcze my wystaliśmy ankiety. Bardzo nam miło. I zachęcamy kolejnych brokerów do wzięcia udziału w projekcie za rok.

Pierwsza trójka rankingu w stosunku do poprzedniej edycji pozostała bez zmian:

- Willis Towers Watson,
- Marsh & McLennan,
- MAK Ubezpieczenia.

Wszystkie wyżej wymienione największe grupy w 2017 r. uzyskały ponad 100 mln zł przychodów. Grupa WTW nawet ponad 200 mln zł. Dlatego tym razem postanowiliśmy dla największych ustanowić nową, odrębną kategorię – Lwy, które są symbolem dominacji i majestatu. Pozostałe grupy: Rekiny (przychody między 10 mln zł a 100 mln zł), Tygrysy (przychody z przedziału 1–10 mln zł) i Wilki (przychody poniżej 1 mln zł) zachowaliśmy bez zmian.

W pierwszej dziesiątce rankingu odnotowaliśmy tylko jedną zmianę – na miejscu 10. pojawiła się grupa GIA. Na rynku brokerskim obecna za pośrednictwem dwóch spółek: Polska Grupa Brokerska oraz GSU Broker. Witamy i gratulujemy!

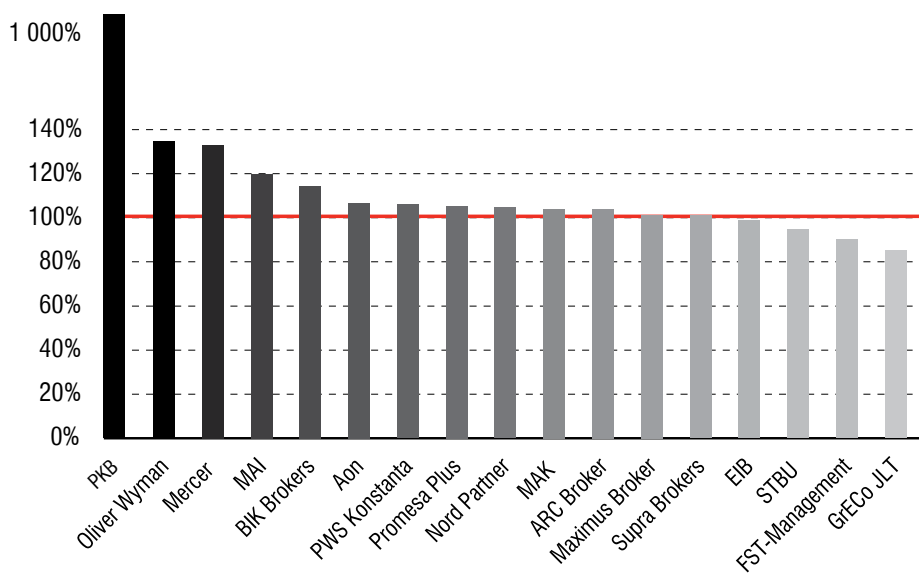
W Almanachu najważniejsi są brokerzy, ale warto również zwrócić uwagę na ubezpieczycieli. Tym razem dumna może być przede wszystkim Ergo Hestia. Bezapelacyjnie zwyciężyła w kategorii: kluczowi ubezpieczyciele, uzyskując niemal 100% wskazań. Zatem zdeklasowała zarówno PZU, jak i Wartę.

Pozostając w duchu tegorocznego Kongresu Brokerów, poprosiliśmy młodych uczestników rynku (zarówno przedstawicieli ubezpieczycieli, jak i firm brokerskich) o wypowiedzi dotyczące wyzwań XXI wieku. Nadzwyczaj często mówiono o RODO, IDD i digitalizacji.

Anna Sitarek
dyrektor zarządzający
Analizy i Raporty

DYNAMIKA PRZYCHODÓW

Porównanie przychodów brokerów ubezpieczeniowych, którzy uzyskali przychody powyżej 10 mln zł, w latach 2016/2015



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

Willis Towers Watson

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

*Powiązane spółki brokerskie: Willis Towers Watson na świecie
Powiązane spółki agencyjne: WTW Services*

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	1 553,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	11%
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	89%
w tym komunikacja	➔	65%

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	248,24 mln zł			30,31 mln zł
2016	229,77 mln zł			16,49 mln zł
2015	185,80 mln zł			14,30 mln zł

SPECJALIZACJE



komunikacja



mienie w leasingu



majątek



OC



CAR/EAR



finansowe

produktowe



motoryzacja



finansowa



budownictwo,
nieruchomości



energetyka



rolno-spożywcza



transport

branżowe

UBEZPIECZYCIELE*

z największym udziałem

1

Allianz

2

Axa

3

Ergo Hestia

4

PZU

5

Warta

1

Allianz

2

Axa

3

Ergo Hestia

4

PZU

5

Warta

kluczowi

*w kolejności alfabetycznej

Marsh & McLennan

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

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

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 926,69 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 137,31 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 789,37 mln zł
w tym komunikacja	

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	168,92 mln zł			19,46 mln zł
2016	158,32 mln zł			15,81 mln zł
2015	124,82 mln zł			18,95 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe



należności handlowe



finansowe,
profesjonalne



kommunikacja,
floty



usługi doradcze w zakresie
zarządzania ryzykiem



doradztwo związane
z szeroko pojętym zarządzaniem
zasobami ludzkimi



reasekuracja

branżowe



paliwowo-petrochemiczna



energetyka



budownictwo,
infrastruktura



sektor publiczny



finansowa



transport, spedycja,
logistyka

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
grupa PZU

2
Allianz

3
Ergo Hestia

4
Euler Hermes

5
Warta

kluczowi

1
grupa PZU

2
Allianz

3
Ergo Hestia

4
Euler Hermes

5
Warta

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

MAK

SAMI O SOBIE

Broker ubezpieczeniowy MAK Ubezpieczenia jest filarem biznesowych struktur spółki holdingowej MAK Investments (grupy MAK). Przez ponad 20 lat rynkowej obecności osiągnęliśmy stabilną pozycję wśród liderów branży w Polsce i jesteśmy największą firmą brokerską z polskim rodowodem. Obsługujemy ok. 1000 klientów korporacyjnych w Polsce oraz innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Zatrudniamy ponad 300 osób, w tym 34 licencjonowanych brokerów ubezpieczeniowych.

Partnerom w biznesie dajemy gwarancję współpracy opartej na odpowiedzialności, lojalności i rzetelności. Nasze usługi to 360-stopniowy outsourcing zadań związanych z zarządzaniem programami ochronnymi. Specjalizujemy się w ubezpieczeniach komunikacyjnych, majątkowych, na życie i pozostałych osobowych. Bogatą wiedzę rynkową i produktową uzupełniamy autorskimi rozwiązaniami informatycznymi i administracyjnymi. Pozwala nam to zachowywać jakość na wszystkich etapach obsługi klientów – od zakupu ubezpieczenia po wsparcie w procesie likwidacji szkód.

Powiązane spółki agencyjne: Agencja Konsultant, Superpolisa Ubezpieczenia, Superpolisa COMO, Superpolisa.pl Pegaz, Superpolisa GSU, Superpolisa FMG, Superpolisa Intertur, Superpolisa Insurance Alliance, Superpolisa Tanio i Wygodnie, Superpolisa.pl, Polska Korporacja Ubezpieczeń

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	780,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	43,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem	➔ 737,00 mln zł
	w tym komunikacja	➔ 612,00 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	149,00 mln zł	149,00 mln zł		
2016	118,00 mln zł	118,00 mln zł		
2015	102,00 mln zł	102,00 mln zł		

SPECJALIZACJE

produktowe



mienie w leasingu



floty



grupowe na życie



majątek, OC

komunikacja,
programy dealerskie

finansowe

branżowe



transport



przemysł



grupy zawodowe



MSP



finansowa



służba zdrowia

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

Ergo Hestia

2

PZU

3

Warta

4

Compensa

5

Allianz



Grzegorz Bobowski

radca prawny, zastępca dyrektora Działu Ubezpieczeń Majątkowych RKB

W STRONĘ SPECJALIZACJI I AUTOMATYZACJI

Gdybyśmy sięgnęli myślami w przeszłość i zastanowili się, jak wyglądał rynek usług brokerskich 10 lat temu, z całą pewnością można byłoby powiedzieć: inaczej. Inaczej wyglądał w roku 2008, inaczej wygląda dzisiaj i z dużym prawdopodobieństwem inaczej będzie wyglądał w roku 2028. Obserwując tendencje rynkowe, nikt chyba nie ma wątpliwości, że usługi brokerskie są potrzebne i – o ile zostanie zachowana ich dotychczasowa formuła, a przede wszystkim dominujący sposób wynagradzania brokera ubezpieczeniowego – za kolejne 10 lat z optymizmem będziemy zastanawiać się nad tym, jak będzie wyglądał nasz zawód w roku 2038.

Rozwój rynku usług brokerskich w Polsce będzie zmierzać w dwóch zasadniczych kierunkach: specjalizacji i automatyzacji.

Rosnąca z roku na rok ilość wiedzy nie pozwala obecnie na jej zgromadzenie w jednym miejscu w ramach jednej organizacji. Coraz bardziej widoczny będzie nacisk na akwizycję wśród klientów lub branż, w których brokerzy mają największe doświadczenie lub mogą się pochwalić prestiżowym wolumenem klientów danej branży. Taka tendencja utrzymać się będzie niejako automatycznie. Innym wyrazem specjalizacji będzie koncentrowanie się brokerów na określonych rodzajach ubezpieczeń, takich jak ubezpieczenia typu cyber, nisze ubezpieczenia kosztów leczenia czy ubezpieczenia dla wybranych grup zawodowych.

Specjalizacja oznaczać będzie również konieczność zapewnienia szerokiego wachlarza usług klientom. Oczekiwania klientów zmierzać będą w stronę zapewnienia im odpowiedniej obsługi w zakresie dostępności do szerokiej gamy produktów, zapewnienia bezpieczeństwa prawnego ubezpieczeniowego, wsparcia odpowiednim zapleczem analitycznym czy dostarczenia narzędzi do zarządzania sprawami ubezpieczeniowymi w firmie (IT, procedury).

Uzupełnieniem tego procesu będzie automatyzacja przejawiająca się w tworzeniu programów wieloletnich, korzystaniu lub tworzeniu oprogramowania wspierającego sprzedaż, kreowanie nowych produktów ubezpieczeniowych czy tworzenie programów dedykowanych określonym branżom, grupom osób.

Pomimo zmian w otoczeniu prawnym, przy zwiększających się oczekiwaniach klientów, usługi brokerskie zawsze będą cieszyły się uznaniem naszych klientów.



Andrzej Karlak

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Korporacyjnych, Allianz Polska

DORADZTWO NIE DO ZASTĄPIENIA

W świecie napędzanym danymi broker staje się kimś więcej niż ekspertem plasującym ryzyko i dostarczającym informacji o nim. Dzisiaj, mówiąc broker, myślimy jeszcze o dystrybutorze, lecz w rzeczywistości przyszłość wiąże się z doradztwem i zarządzaniem ryzykiem. Rozmowa z klientem na temat produktu i ceny przekształca się w dialog o ryzyku i sposobach jego finansowania, a broker w coraz większym stopniu będzie opierał się na swojej fachowej wiedzy i wąskiej specjalizacji.

Mimo że wpływ technologii na procesy underwritingowe będzie oznaczał wzrost wykorzystania automatycznych narzędzi kwotacyjnych, to wysoki stopień złożoności ryzyk korporacyjnych jest swoistym ograniczeniem dla pełnej automatyzacji. Jeszcze przez długi czas człowiek będzie potrzebny i niezmiennie będzie dążył do poprawy wydajności i efektywności. Aby osiągnąć ten cel, przepływ informacji pomiędzy ubezpieczycielem i brokerem w odniesieniu do gromadzonych i monitorowanych danych stanie się coraz bardziej otwarty i płynny.

Tworzy to przestrzeń dla modelu biznesowego, który odchodzi od postrzegania działalności brokera jako punktu dostępu do rynku ubezpieczeń na rzecz podmiotu świadczącego kompleksową obsługę doradczą w zakresie scenariuszy zarządzania ryzykiem. Prawdziwym wyzwaniem, ale jednocześnie szansą szybkiego rozwoju rynku brokerskiego może stać się umiejętność obsługi instrumentów potrzebnych do transparentnej analizy scoringowej w czasie rzeczywistym i dynamicznej wyceny w celu przedstawienia klientom „tu i teraz” alternatywnych rozwiązań do administrowania ryzykiem. Najbardziej elastyczni gracze, gotowi odpowiednio dostosować swoje organizacje od strony inżynierskiej oraz potrafiący przyciągnąć i zatrudnić utalentowanych i wykwalifikowanych brokerów, osiągną wielki postęp w budowaniu relacji z klientami. Sprzedaż i marketing będą miały coraz większe znaczenie, ponieważ technologia wypełni część zadań technicznych i administracyjnych.

Wsparcie ze strony sztucznej inteligencji (AI) to pieśń przyszłości, która niewątpliwie nadejdzie, ale oby nasze dzieci mądrze ją wykorzystywały.

Aon

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: Aon Polska Services

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	715,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	112,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	603,00 mln zł
w tym komunikacja	➔	252,00 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	89,34 mln zł	62,38 mln zł	7,21 mln zł	16,01 mln zł
2016	88,30 mln zł	59,54 mln zł	6,38 mln zł	11,56 mln zł
2015	82,62 mln zł	57,12 mln zł	4,65 mln zł	11,62 mln zł

SPECJALIZACJE**produktowe**

 należności handlowe	 osobowe	 CAR/EAR	 komunikacja, leasingi	 majątek, OC	 usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem
--	--	--	---	--	--

branżowe

 finansowa	 spożywcza (FAB)	 budownictwo, infrastruktura	 petrochemiczna, górnicza i wydobywcza	 FMCG	 transport, spedycja, logistyka
--	--	--	---	---	---

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

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

Dane dla grupy Aon (Aon, Aon Services)



Zbigniew Żyra

dyrektor Hestii Loss Control w Grupie Ergo Hestia

ERGO
HESTIA®

IoT – Internet rzeczy w prewencji szkodowej

Internet rzeczy to pojęcie, które w ostatnim czasie jest na ustach menedżerów i inżynierów reprezentujących różne branże przemysłowe. Jednak mówiąc o internecie rzeczy, mamy zazwyczaj na myśli urządzenia domowe.

Tak, rzeczywiście technologie smart home rozwijają się błyskawicznie. Dzisiaj dzięki nim możemy komunikować się bezprzewodowo z różnymi urządzeniami domowymi takimi jak lodówka, pralka, żarówka czy grzejnik. Sensory domowe mogą wykrywać niepożądane zjawiska takie jak dym, tlenek węgla czy zalanie, a następnie powiadamiać właściciela domu, nawet jeśli znajduje się kilka tysięcy kilometrów od miejsca zamieszkania. Kilkanaście lat temu takie rozwiązania były wyłącznie w sferze wizji naukowców. Dzisiaj monitorowanie domów za pomocą „inteligentnych” urządzeń staje się codziennością. Dlatego najwięksi gracze tacy jak Google, Amazon czy Microsoft inwestują ogromne pieniądze w rozwój technologii smart home. Ocenia się, że w ciągu kilku lat liczba urządzeń domowych „podłączonych” do internetu wzrośnie do 20–30 miliardów. To kilkakrotnie więcej niż wynosi populacja naszego globu. Rewolucja technologiczna trwa na dobre. Każdy może znaleźć dla siebie korzyści. „Inteligentne” urządzenia pozwalają nie tylko na podniesienie komfortu życia czy realne oszczędności, np. w wyniku mniejszego zużycia energii elektrycznej, ale również, co z mojej perspektywy ma ogromne znaczenie, na zwiększenie poziomu bezpieczeństwa obiektu.

Od wielu lat zajmuje się Pan obszarem zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym. Jak Pan ocenia możliwości wykorzystania IoT w zapobieganiu szkodom? Czy ta technologia może być pewnego rodzaju receptą na bezpieczeństwo?

Możliwość wykorzystania IoT do zapobiegania szkodom oceniam bardzo pozytywnie, jestem wręcz entuzjastycznie nastawiony do możliwości adaptacji technologii IoT do zastosowań prewencyjnych. W zdecydowanej większości incydentów kluczową rolę odgrywa czas i nie dotyczy to jedynie alarmowania, ale również podjęcia stosownych działań zapobiegawczych. To wszystko zapewnia technologia IoT. Oczywiście mimo swoich zalet urządzenia komunikujące się bezprzewodowo mają również swoje wady takie jak niepewność transmisji czy czas pracy baterii sensorów. Z moich obserwacji wynika jednak, że dostawcy urządzeń coraz lepiej radzą sobie z tymi słabościami. Systemy IoT stają się coraz bardziej przydatne i skuteczne. W mojej ocenie w przyszłości będą stanowiły poważne narzędzie stosowane do redukcji ryzyka, zarówno w obszarze szkód majątkowych, jak i ciągłości działania. Jednym słowem pojawiły się nowe możliwości prewencji i tylko od nas zależy, w jaki sposób uda się je wykorzystać.

Musimy jednak pamiętać, że rejestracja i przesyłanie danych przez sensory np. do chmury oraz ich gromadzenie to połowa sukcesu. Sztuką jest właściwa interpretacja tych danych.

Proszę mi wyjaśnić, czy dobrze rozumiem, że informacja o zarejestrowanych przez czujniki parametrach jest niewystarczająca do unikania szkód.

Oczywiście to zależy, jakie parametry mierzy zainstalowany sensor. „Twarde” pomiary są w wielu sytuacjach wystarczające do podjęcia stosownych działań. Informacja o pojawieniu się wody na posadzce w pomieszczeniach lub nieuprawnionego wejścia do pomieszczenia jest jednoznaczna i wystarczająca do podjęcia stosownych działań.

Mówiąc o interpretacji danych, miałem na myśli ich dokładną analizę w celu identyfikacji niepokojących sygnałów, które mogą świadczyć o zbliżającej się awarii. Do tego niezbędne są odpowiednie algorytmy i szybkie procesory pozwalające na błyskawiczną analizę otrzymanywanych informacji i porównania ich do np. występujących w przeszłości „stanów przedawaryjnych”. Dopiero takie rozwiązanie można określić predykcją, czyli przewidywaniem przyszłości. Człowiek nie jest w stanie wykonać tej pracy w takim czasie i z taką dokładnością – dlatego z pomocą przychodzi sztuczna inteligencja, która poradzi sobie z tonami informacji i milionami scenariuszy. Bez zastosowania zaawansowanych algorytmów duża część otrzymanych informacji jest bezużyteczna. Generowanie wiedzy z nich wynikającej jest kluczowym aspektem w zakresie predykcji. Znane jest wśród ubezpieczycieli powiedzenie, że szkody ucą. W przypadku systemów IoT jest duża szansa, że nauka ze szkód nie pójdzie w las. Jeżeli system „zauważy” niekorzystny trend, który w przeszłości skutkował np. awarią maszyny, natychmiast powiadamia osoby odpowiedzialne za utrzymanie ruchu. Szybka reakcja może uchronić przedsiębiorstwo przed dużymi stratami materialnymi i długotrwałym przestojem w działalności. W przeszłości przewidywaniem przyszłości zajmowały się wróżki. Dzisiaj mamy maszyny, oprogramowanie, algorytmy. Taka drobna różnica.

Czy zatem ubezpieczyciele promują prewencyjne rozwiązania związane z IoT?

Zapobieganie szkodom to jedno z głównych wyzwań dla towarzystw ubezpieczeniowych. Każde przedsięwzięcie pozwalające na ograniczenie ryzyka jest premiowane przez rynek ubezpieczeń.

Inżynierowie ryzyka codziennie oceniają zakłady produkcyjne i obiekty usługowe, identyfikując zagrożenia oraz szacując

konsekwencje niepożądanych zdarzeń. W komputerach zespołów inżynierskich ubezpieczycieli sporządza się tysiące rekomendacji, których celem jest ograniczanie ryzyka.

Internet rzeczy to nowe możliwości w dziedzinie prewencji szkodowej. Grzechem jest nieskorzystanie z tej szansy. Technologia pozwala na szybkie komunikowanie się różnych urządzeń. Jeśli te urządzenia „służą” bezpieczeństwu, to naszym obowiązkiem jest promowanie takich rozwiązań. Warto edukować, warto stawiać na nowe koncepcje zabezpieczeń. Należy jednak pamiętać, że przesłanie sygnału z miejsca A do miejsca B może odbyć się za pomocą kabla. Dlatego klasyczne systemy detekcji np. pożaru powinny nadal stanowić podstawę zabezpieczeń obiektów, podobnie jak tryskacze czy inne stałe urządzenia gaśnicze. Można oczywiście rozmawiać o sposobach ich uruchamiania.

Nie jestem odosobniony w poglądzie, że jesteśmy na etapie rozpoznawania możliwości i pierwszych wdrożeń. Jak to powiedział jeden z naszych partnerów biznesowych: „to początek pięknej, niekończącej się podróży w nieznaną świat IoT, podczas której codziennie odkrywamy coś nowego”.

Czy możemy zatem mówić o rewolucji technologicznej w zakresie działań związanych z kontrolowaniem ryzyka?

Jesteśmy z pewnością świadkami rewolucji przemysłowej, określanej obecnie pojęciem Przemysł 4.0.

W obszarze kontrolowania ryzyka mamy z pewnością do czynienia z innowacyjnymi rozwiązaniami.

Czy jest to rewolucja? Oceniać to z pewnością kolejne pokolenia ekspertów i inżynierów ryzyka. Może warto zbudować odpowiedni algorytm, który mógłby podpowiedzieć nam, co się stanie w przyszłości. Trend jest wyraźnie wzrostowy – rola „inteligentnych” sensorów i predykcji szkodowej rośnie z każdym rokiem. □

EIB

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 342,36 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 106,42 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 235,94 mln zł
w tym komunikacja	➔ 44,12 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	33,78 mln zł	33,38 mln zł		3,57 mln zł
2016	31,10 mln zł	30,77 mln zł		1,47 mln zł
2015	31,76 mln zł	31,17 mln zł		2,53 mln zł

SPECJALIZACJE**produktowe**

majątek



na życie



OC



techniczne



komunikacja



finansowe

branżowe

energetyka, górnictwo



podmioty lecznicze



przemysł



samorządy



sektor komunalny



handel, finanse, usługi

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem****1**
PZU Życie**2**
PZU**3**
Ergo Hestia**4**
Warta**5**
Allianz**1**
PZU Życie**2**
PZU**3**
Ergo Hestia**4**
Warta**5**
Allianz

PWS Konstanta

SAMI O SOBIE

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

Celem zapewnienia optymalnych rozwiązań w obszarze zarządzania ryzykiem stale unowocześniamy i powiększamy ofertę produktów oraz usług z zakresu ubezpieczeń i reasekuracji, dostosowując ją do nowych wymagań rynku.

Istotą naszych działań jest zdobycie zaufania i zadowolenie klientów poprzez kreatywność, elastyczność oraz otwartość na ich zmieniające się potrzeby.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	358,61 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	218,65 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	139,96 mln zł
w tym komunikacja	➔	37,84 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	28,36 mln zł	27,77 mln zł	0,39 mln zł	0,66 mln zł
2016	26,18 mln zł	25,38 mln zł	0,34 mln zł	0,24 mln zł
2015	24,61 mln zł	24,01 mln zł	0,26 mln zł	-0,04 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



OC



floty



finansowe



na życie



techniczne

produktowe



przemysł



szkolenia zdrowia



samorządy



grupy zawodowe



administracja państwowa



finansowa

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

PZU

3

Ergo Hestia

4

Warta

5

InterRisk

kluczowi

1

PZU Życie

2

PZU

3

Ergo Hestia

4

Warta

5

InterRisk

GIA

SAMI O SOBIE

Grupa GIA jest współwłaścicielem kilku firm pośrednictwa ubezpieczeniowego, z których wiodącą rolę odgrywiają: spółka Polska Grupa Brokerska oraz spółka GSU Broker. Firmy działają z sukcesem na polskim rynku od kilku lat, a dzięki dynamicznemu rozwojowi usług brokera ubezpieczeniowego, znajdują się obecnie w czołówce w swojej branży. Dynamiczny rozwój oparty jest o wiedzę i ponad dwudziestoletnie doświadczenie jej managerów na rynku ubezpieczeniowym w Polsce. Brokerzy za swój cel przyjęli, że najważniejsza jest wiarygodność, zindywidualizowane podejście do każdego przypadku oraz koncentracja na dostarczaniu nowoczesnych rozwiązań usługowych, w sposób optymalny zaspakajających potrzeby klienta w zakresie ochrony ubezpieczeniowej.

Powiązane spółki brokerskie: Polska Grupa Brokerska, GSU Broker

Powiązane spółki agencyjne: Polska Grupa Agencyjna, GSU Spółka Ubezpieczeniowa

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej

➔ **232,77 mln zł**

Ubezpieczenia na życie

Ubezpieczenia majątkowe: ogółem
 w tym komunikacja

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	26,01 mln zł			
2016	19,82 mln zł			
2015	16,16 mln zł			

SPECJALIZACJE

na życie



majątek



osobowe



floty



OC



komunikacja

produktowe

grupy zawodowe



górnictwo



transport



służba zdrowia



usługi



samorządy

branżowe**UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

InterRisk

3

Europ Assistance

4

PZU

5

Ergo Hestia

1

PZU

2

Europ Assistance

3

Gothaer

4

InterRisk

5

Ergo Hestia

kluczowi



Mariusz Muszyński

prezes WDB

KONSOLIDACJA SZANSĄ NA ROZWÓJ

Rynek brokerski jest obecnie dość mocno rozdrobniony. To jedna z ostatnich branż finansowych, która do tej pory jeszcze się nie skonsolidowała. Co widoczne, brokerzy są zdezorientowani dwiema ustawami, które wchodzi niebawem w życie. W zasadzie niewielu z nich zdaje sobie sprawę z tego, że RODO jest w naszej działalności równie istotne jak w działalności ubezpieczycieli i agentów. Oczywiście wyzwaniem legislacyjnym, z którym musimy sobie poradzić, jest również IDD.

Mam okazję obserwować rynki zewnętrzne – USA i Europę Zachodnią. W mojej ocenie szczególne wyzwanie, które stoi przed brokerami, to konsolidacja. Obserwujemy ten proces po stronie ubezpieczycieli. Zmniejsza się liczba dostawców, u których – aby mieć możliwość kreowania dobrych ofert ubezpieczeniowych – trzeba mieć odpowiednią skalę działalności. Dlatego to, co powinno nastąpić, to właśnie konsolidacja branży brokerskiej. Wymusza to na nas zmieniający się świat, gdzie ubezpieczyciel jest coraz mniej, wymogi są coraz większe, a szczególnego znaczenia nabiera technologia. Mowa tu o technologii wewnętrznej w firmie, której celem jest integracja procesowa z klientami i ubezpieczycielami. Mały broker nie wytrzyma tempa tych zmian, bo nie będzie w stanie wprowadzać dużych inwestycji w sprzęt i infrastrukturę informatyczną. WDB ma za sobą taką udaną historię konsolidacyjną. To jest oczywiście pewne wyzwanie, zagrożenie, ale – jak pokazuje nasz przykład – można skutecznie przejąć firmę, dobrze ją wchłonąć, a po połączeniu pokazać bardzo dobre wyniki.

Drugi element to pokoleniowość. Pierwsze pokolenie brokerskie często nie ma dzisiaj sukcesorów. Jeśli ich zabraknie, pytanie, czy te firmy będą mogły dalej działać. Za kilka lat może okazać się, że nie, bo znikną też ludzie, którzy te biznesy spinają. Mimo tego myślę, że rynek brokerski ma duże szanse na dynamiczny rozwój. Jeśli nie pojawi się znaczące zagrożenie geopolityczne, będzie nas cechować dobra organizacja, będziemy inwestować i myśleć przyszłościowo, to mamy przed sobą bardzo dobrą perspektywę.



Ewa Monika Wróbel

prezes Nord Re

NIE PRZESPAĆ TRANSFORMACJI CYFROWEJ

Kanał brokerski jest jedynym kanałem dystrybucji ubezpieczeń, który reprezentuje klientów, a nie ubezpieczycieli. To jednocześnie wyjątkowa rola i zobowiązanie. Utrzymanie najwyższych standardów, profesjonalizm, ewoluowanie modelu operacyjnego, rozszerzenie oferty usługowej, przy jednoczesnej koncentracji na technologii i skuteczności operacyjnej – to pozwoli na podążanie nowymi ścieżkami rozwoju.

Zaczynając od potencjalnych problemów związanych ze zmianami legislacyjnymi na szczeblu UE, przez Brexit, rozwój technologii cyfrowej, a nawet po wykorzystywanie sztucznej inteligencji, brokerów czeka szereg wyzwań. Jako główne wielu wskazuje nowe regulacje. Moim zdaniem jednak, dla brokerów, którzy rzetelnie wykonują swoją pracę, dostosowanie się do nowych wymogów prawnych nie powinno być tak dużym problemem. Konieczność dystrybucji ubezpieczeń zgodnie z zasadą najlepiej pojętego interesu klienta, analiza potrzeb klienta i tworzenie programów ubezpieczeniowych szytych na miarę to nasza codzienna praca. Wdrożenie w firmach brokerskich nowych obowiązków wynikających z dyrektywy IDD to w głównej mierze aktualizacja wewnętrznych procedur i sformalizowanie pewnych procesów.

Natomiast brokerzy, którzy jako pierwsi przejmą wiodącą rolę w transformacji cyfrowej, będą liderami. Systemy są kluczem do sukcesu w epoce cyfryzacji. Dostarczenie cyfrowych rozwiązań dla klienta stało się koniecznością dla zaufanego doradcy nowej generacji. Technologia cyfrowa zwiększyła efektywność i zautomatyzowała procesy, łącząc klientów bezpośrednio z produktami i usługami, które mogą oni wygodnie kupić online. Dotyczy to wielu branż, również ubezpieczeniowej. Ponad połowa insurerów na świecie skupia się na produktach ubezpieczeniowych oraz dystrybucji. Niemniej jednak gotowe rozwiązania ubezpieczeniowe nie obejmują wszystkich ryzyk i tu obszar doradczy pozostaje do zagospodarowania przez brokerów.

Ciekawe wyzwanie wynika z Brexitu. Nikt nie jest w stanie dokładnie przewidzieć, jaki będzie wynik negocjacji. Problemem jest zatem znaczna niepewność w zakresie zdolności pośredników do lokowania i obsługi europejskiego ryzyka w Wielkiej Brytanii po jej wystąpieniu z Unii Europejskiej.

Kanał brokerski wciąż ewoluuje. Aby pozostać skutecznym, kluczowa będzie nadal zdolność do rozwijania swoich usług, doskonalenia modeli biznesowych i relacji z klientami. W mojej ocenie broker ubezpieczeniowy pozostaje perspektywicznym zawodem.

GrECo JLT

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

*Powiązane spółki brokerskie: GrECo Ecclesia
Powiązane spółki agencyjne: GrECo JLT Services*

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	119,90 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	25,60 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	94,31 mln zł
w tym komunikacja	➔	57,78 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto*
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	18,46 mln zł	17,92 mln zł		
2016	18,47 mln zł	17,79 mln zł		0,05 mln zł
2015	21,67 mln zł	20,85 mln zł		-2,74 mln zł

*dane za KRS

SPECJALIZACJE



majątek



transportowe



finansowe



komunikacja i floty



OC



na życie i osobowe

produktowe



finansowa



budownictwo



lotnictwo



przemysł



energetyka, górnictwo



telekomunikacja

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
Concordia TUW

2
PZU

3
Warta

4
Allianz

5
Ergo Hestia

kluczowi

1
Concordia TUW

2
PZU

3
Warta

4
Allianz

5
Ergo Hestia



Marcin Lewicki

broker ubezpieczeniowy, GrECo JLT Polska

ZMIENIAJĄCY SIĘ KLIENT – JAKI BYŁ, JAKI JEST I JAKI BĘDZIE?

Rynek ubezpieczeń w Polsce przeszedł drogę intensywnych przemian. Były one rezultatem zmian zachodzących w gospodarce rynkowej. Następstwem tego były zmiany w świadomości ubezpieczeniowej Polaków. Klienci mają coraz większą świadomość, że konsekwencje nieubezpieczenia się mogą być bardzo dotkliwe. Wzrost gospodarczy, wahania koniunktury, wypadki losowe, starzenie się społeczeństwa czy niewydolność systemu emerytalnego, a nawet zmieniający się klimat sprzyjają powstaniu nowych sytuacji, w których konsumenci oraz przedsiębiorstwa stają w obliczu niepewnej przyszłości. Pojawienie się nowych zagrożeń oraz większe uzmysłowienie sobie prawdopodobieństwa ich wystąpienia to podstawowe okoliczności mające wpływ na wzrost zapotrzebowania na ubezpieczenia. Ubezpieczenia jednak nie należą do najprostszych dziedzin gospodarki, a już na pewno nie są i nigdy nie będą podstawową formą działalności ubezpieczonych. Ustawodawca, powołując do istnienia zawód brokera ubezpieczeniowego, dążył do ustanowienia na rynku podmiotu, który zniwelowałby dysproporcje sił pomiędzy profesjonalnym zakładem ubezpieczeń a właśnie ubezpieczonymi. Pierwsi brokerzy ubezpieczeniowi pojawili się Polsce pod koniec 1990 r. Początki nie były łatwe, ponieważ pojawiały się trudności w przekonaniu zarówno klientów, jak i istniejących wówczas ubezpieczycieli do nowego rodzaju pośrednictwa. Przez ponad 25 lat rynek przeszedł szereg przemian. Jedno pozostało niezmiennie – klienci potrzebują ochrony, a obecnie odnalezienie przez klienta i wynegocjowanie najlepiej dopasowanej do jego potrzeb polisy może być niezwykle skomplikowanym, czasochłonnym i wymagającym zbyt specjalistycznej wiedzy procesem. Profesjonalny broker wyręcza więc klienta w wielu czynnościach przygotowawczych do zawarcia umowy – uczestniczy w lustracjach, zbiera informacje potrzebne ubezpieczycielom, pomaga w gromadzeniu i przygotowywaniu dokumentacji szkodowej, często wspiera w uporządkowaniu procedur zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie, dzieląc się swoją wiedzą, aktywnie uczestniczy w inwestycjach prowadzonych przez klientów. Przekłada się to na niższą szkodowość, a to z kolei jest już całkiem wymiernie odczuwalne dla klienta ponoszącego realny koszt ubezpieczenia. Jednak poprzez obecną sytuację rynkową (wzrosty cen, zaostrzenie oceny ryzyka przez ubezpieczycieli) klienci wykazują skłonność do zmiany brokerów, gdyż bardzo niechętnie akceptują wyższe stawki ubezpieczeniowe czy konieczność poniesienia dodatkowych nakładów na zabezpieczenia. Zatrudniają kolejnych brokerów, którzy mają zweryfikować otrzymane oferty. Świadomość klientów systematycznie rośnie, a co za tym idzie – ich oczekiwania wykraczają znacznie poza prosty parametr: cena/zakres. Na dzisiejszym rynku, aby utrzymać klienta, trzeba oprócz tradycyjnej rzetelności i profesjonalizmu, wykazać się także kreatywnością oraz nowatorskim podejściem. Bardzo często jest tak, że to broker tworzy ubezpieczenie, a ubezpieczyciel je „tylko” wycenia.

PKB

SAMI O SOBIE

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

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

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	102,20 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	6,58 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	95,62 mln zł
w tym komunikacja	➔	23,93 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	17,07 mln zł	16,71 mln zł		0,62 mln zł
2016*	10,42 mln zł	9,61 mln zł		0,61 mln zł
2015*	8,68 mln zł	8,00 mln zł		0,59 mln zł

*dane dla grupy PKB

SPECJALIZACJE

majątek



floty



morskie



lotnicze



affinity



zawodowe

produktowe

banki, finanse



grupy zawodowe



budownictwo



służba zdrowia



administracja państwowa



przemysł

branżowe**UBEZPIECZYCIELE****z największym udziałem****1**
PZU**2**
Allianz**3**
Warta**4**
Ergo Hestia**5**
Uniq**kluczowi****1**
PZU**2**
Allianz**3**
Warta**4**
Ergo Hestia**5**
Uniq

MAI Insurance Broker

SAMI O SOBIE

Nasza rola nie kończy się jedynie na zawarciu umowy ubezpieczenia.

Zależy nam na tym, żeby klienci mieli poczucie, że przekazują obsługę ubezpieczeń w najlepsze ręce.

Dlatego poza poszukiwaniem najbardziej optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych i bieżącą obsługą, dużą wagę przywiązujemy do doradztwa i likwidacji szkód.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: spółki zagraniczne w grupie MAI

Powiązane spółki agencyjne: MAI Service

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	79,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	17,54 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	61,46 mln zł
w tym komunikacja	➔	15,08 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE *

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017/2018	15,48 mln zł	15,31 mln zł		2,12 mln zł
2016/2017	12,91 mln zł	12,88 mln zł		0,37 mln zł
2015/2016	10,76 mln zł	10,74 mln zł		0,38 mln zł

**rok finansowy od 1 kwietnia do 31 marca*

SPECJALIZACJE



osobowe



majątek



floty



OC



cargo



CAR/EAR

produktowe



sprzedaż detaliczna



motoryzacja



produkcja, usługi



spożywcza



handel hurtowy



spedycja

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
grupa Allianz

2
grupa PZU

3
grupa Axa

4
grupa Warta

5
grupa Generali

1
grupa Allianz

2
grupa Axa

3
grupa Generali

4
grupa PZU

5
grupa Warta

kluczowi



JUŻ OD 20 LAT DBAMY O WASZE BEZPIECZEŃSTWO **Nord** **20**
PARTNER LAT

WWW.NORDPARTNER.PL



Anna Mozgawa-Brzezicka

główny specjalista ds. ubezpieczeń majątkowych
w Axa Ubezpieczenia

REGULACJE I ROZWÓJ TECHNOLOGII

Regulacje prawne i rozwój technologii to kluczowe wyzwania początku XXI w., nie tylko dla działalności brokerskiej, ale dla całej branży ubezpieczeniowej.

U podstaw pierwszego z nich leżą dwa akty prawne, tj. Rozporządzenie o Ochronie Danych Osobowych, tzw. RODO, oraz dyrektywa o dystrybucji ubezpieczeń, czyli w skrócie IDD. Idee, które przyświecają regulacjom, to: dbałość o ochronę danych osobowych, zapewnienie stosownym przepisom prawa przejrzystości, jak również równorzędności z obowiązującymi regulacjami na terenie całej UE, troska o interes podmiotów przystępujących do umowy ubezpieczenia w zakresie szeroko rozumianej świadomości ubezpieczeniowej poprzez kreowanie potrzeby zawarcia umowy ubezpieczenia oraz spełnienie oczekiwań ubezpieczonego w zakresie proponowanej ochrony. W procesie dystrybucji ubezpieczeń coraz większe znaczenie odgrywać będzie przekonanie klienta o konieczności podjęcia dialogu z ubezpieczycielem celem dostosowania produktu ubezpieczeniowego do jego potrzeb (również w zakresie technologicznych rozwiązań). Im lepiej powyższe idee będą wypełniane (czy to z punktu widzenia brokera, czy też zakładu ubezpieczeń), tym większą przewagę konkurencyjną uda nam się osiągnąć.

Słuszność konstatacji, jakie przyświecają wspomnianym regulacjom, nie podlega dyskusji, mam jednak obawy, na ile w istocie wpłyną one na sposób funkcjonowania rynku, a na ile będą one źródłem kolejnych biurokratycznych procesów w działalności pośredników oraz zakładów ubezpieczeń. W celu sprawnego wdrożenia norm prawnych i uniknięcia uciążliwej „papierologii”, podmioty rynku ubezpieczeń będą musiały usprawnić obecne procesy, m.in. poprzez wykorzystanie technologii. Digitalizacja sektora ubezpieczeń zdaje się nieunikniona również z uwagi na odgrywające coraz większą rolę pokolenie mileniów. Każdy przyzna rację stwierdzeniu, iż między rynkiem bankowym a ubezpieczeniowym jest ogromna przepaść w zakresie stopnia zaawansowania w cyfryzacji. Zmiany w zakresie obowiązujących przepisów prawa na pewno ułatwią i przyspieszą proces redukcji tej dysproporcji.

Nie sposób tu nie uwzględnić kwestii stricte rynkowych. Od początku 2018 r. obserwujemy ożywienie w cyklu koniunkturalnym ubezpieczeń (stopniowy odwrót od miękkiego rynku ubezpieczeń korporacyjnych, znajdujący wyraz w podwyższonym poziomie stawek i umiarkowanym apetycie ubezpieczycieli na „trudne” ryzyka). Może się zatem okazać, iż dialog z klientem w połączeniu z innowacjami technologicznymi staną się naturalną konsekwencją zmian w podejściu rynku do oceny ryzyka oraz niezbędnym działaniem dla utrzymania czy też pozyskania klienta.

2018	2017	Firma	Miasto	Prezes	Składka (mln zł)	Przychody (mln zł) wg ankiet		Przychody spółek (mln zł) wg KRS						
						2017	2016	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
1	1	Grupa Willis Towers Watson Willis Towers Watson Willis	Warszawa Warszawa Warszawa	Alexander Konopka Alexander Konopka	1 553,00	248,24	229,77		92,64 20,18	72,16 28,12	63,43 25,07	55,83 21,85	46,75 24,05	42,39 21,26
2	2	Grupa Marsh Mercer Marsh Oliver Wyman Guy Carpenter	Warszawa Warszawa Warszawa Warszawa	Krzysztof Nowak Artur Grześkowiak Jean-Paul D'Offay* Axel Floring	926,69	168,92	158,32	100,94	75,94 50,06 18,51	62,11 43,77 13,73		46,16 37,58	38,94 29,97	30,08 28,90
3	3	Grupa MAK MAK	Warszawa	Andrzej Wasilewski	780,00	149,00	118,00	56,27	54,08	51,76	40,29		27,53	23,43
4	4	Grupa Aon Aon	Warszawa	Dominika Kozakiewicz	715,00	89,34	88,30	65,92	61,77	60,00	54,25	54,51	49,48	44,99
5	5	Mentor	Toruń	Marek Kaliszek	593,18	62,52	55,52			50,45	49,31	46,63	39,46	
6	6	Nord Partner	Toruń	Krzysztof Bromka	392,19	54,87	49,39	49,39	47,19	47,33	42,39	42,91	37,05	30,87
7	7	ARC Broker	Wrocław	Elżbieta Lipska				49,64	47,77					
8	8	EIB	Toruń	Rafał Kaszubowski	342,36	33,78	31,10	30,90	31,28	32,08	31,54	31,36	28,32	27,94
9	9	PWS Konstanta	Bielsko-Biała	Jacek Kliszcz	358,61	28,36	26,18	25,93	24,43	25,88	28,35	25,90	23,35	21,07
10	-	Grupa GIA GSU Broker Polska Grupa Brokerska	Gliwice Warszawa	Irena Górny-Suchoń Mariusz Goetze	232,77	26,01	19,82		6,88	6,44	5,17	4,03	1,78	0,35
11	10	FST-Management	Toruń	Przemysław Termiński				22,73	25,21	23,68	25,62	25,70	23,88	15,53
12	11	Supra Brokers	Wrocław	Rafał Holanowski				21,87	21,65					
13	12	Grupa WDB EKU WDB KBB Transbrokers.eu	Warszawa Warszawa Warszawa Warszawa	Piotr Kumiega Mariusz Muszyński Jarosław Milewski Adam Pająk	139,02	20,29	20,38			5,72 5,22	4,49 4,41	4,43 3,39	4,86 2,19	4,16 1,82
14	17	Grupa Donoria Donoria	Toruń	Dariusz Zajczkowski	163,50	20,26	16,62		12,53	11,35				
15	14	GrECo JLT	Warszawa	Paweł Paluszyński**	119,90	18,46	18,47	18,47	21,67	36,41	37,74	34,23	24,75	17,76
16	22	PKB	Wrocław	Paweł Janczak	102,20	17,07	10,42	25,71	2,54	1,67	1,19	0,89	0,60	0,39
17	16	BIK Brokers	Gdańsk	Roman Czarnowski				16,22	14,17	13,00				
18	21	MAI	Warszawa	Piotr Cieślak	79,00	15,48	12,91	12,88	10,74	9,01	8,29	7,90	6,75	4,96
19	15	STBU	Sopot	Adam Lewandowski	176,64	14,57	14,72	14,55	15,35	17,47	18,34	23,58	20,27	17,03
20	18	Grupa Attis Attis	Warszawa	Dariusz Pokrowski	70,96	12,23	11,84		6,90	8,23	6,65	5,37	4,29	3,06
21	19	Promesa Plus	Warszawa	Krzysztof Frągsztajn				11,84	11,25	11,37	11,75	13,91	12,62	10,24
22	20	Maximus Broker	Toruń	Remigiusz Breński	114,40	10,99	10,83	10,64	10,51	10,32	10,04	8,83	7,60	6,55
23	28	Quantum	Łódź	Jacek Cieplucha	78,58	10,08	8,58	8,58	7,15	6,38	6,36	6,36	5,54	4,68
24	27	Funk International	Warszawa	Yorck Hillegaart	88,00	9,50	7,51	7,23	6,45	6,04	5,48	5,39	4,86	4,31
25	26	Merydian	Łódź	Andrzej Wychowaniec				9,06	8,30	8,07	8,04	8,27	7,39	5,99
26	36	THB	Warszawa	Tomasz Libront	40,00	9,00	4,30		1,95	1,77	2,47	2,60	2,10	2,05
27	24	Inter-Broker	Toruń	Robert Kożuchowski				8,38	8,56	9,07	8,20	7,36	6,45	4,57
28	29	Eurobrokers	Bydgoszcz	Andrzej Frydrysek				8,17		7,02	6,05	5,42	4,91	4,57
29	30	Brokers Union	Wrocław	Filip Rybacki				7,51	6,92	5,53	4,22	3,27	2,41	2,06
30	25	RKB	Wrocław	Robert Kaglik				7,15	8,39	7,34	9,41	7,70	6,24	5,08
31	23	Odys	Bydgoszcz	Krzysztof Bethke				6,42	5,96	5,71	5,90	4,83	3,78	3,14
32	42	Exito Broker	Warszawa	Krzysztof Mleczak	32,55	5,82	3,81	3,81	3,27	3,16	2,95	2,99	3,10	3,10
33	33	Sol-Broker	Warszawa	Ewa Basiak	38,00	4,27	4,73		4,92	3,05	0,00			
34	35	Carbo Asegura	Tychy	Jacek Jucha				4,19	3,81	3,86	3,92	3,72	3,48	3,16
35	37	Maxima Fides	Łódź	Małgorzata Hynek-Lewandowska					3,99	5,11	5,44	4,24	3,91	3,55
36	38	ProBroker Outsourcing	Toruń	Grzegorz Marciniak					3,81	3,25	3,23			
37	44	Aspergo	Kraków	Grzegorz Szwajser	22,00	3,80	2,90	2,94	2,52	1,92	1,91	1,59	1,21	1,06
38	40	M Broker	Gziny	Lech Pawlusik					3,63	3,34	3,23	2,78	2,31	1,61
39	45	mBroker Net	Poznań	Michał Mantura						1,99	1,70	1,16	0,89	0,50
40	41	SPB Polska	Warszawa	Tomasz Ilczuk					3,32	4,39	4,49	1,52	0,06	
41	48	Gołębiowska	Bydgoszcz	Jacek Trawczyński	21,40	3,30	3,17	3,17	2,82	2,69	2,40	2,46	2,21	2,14
42	43	Idea Broker	Wrocław	Kamil Pogoda				3,27	3,02	3,72	4,10	4,11	3,70	3,04
43	47	Modus	Warszawa	Leokadia Trębska				3,14	2,80	2,74		2,30	2,64	1,45
44	57	WTB	Leszno	Tomasz Witkowski	18,00	3,00	2,50			1,63	1,54			0,99
45	53	IRCA	Warszawa	Jerzy Lisiecki		3,00	2,50	2,50	2,25	2,09	2,27	2,31	2,98	2,18
46	49	Polonica Broker	Toruń	Grzegorz Derkowski				2,99	2,48	2,36	2,05	1,98	1,26	2,77
47	46	Pool Broker	Lublin	Feliks Żołądek				2,81	2,87	2,70	3,36	3,38	2,80	2,09
48	54	Saga Brokers	Poznań	Krzysztof Karczewski				2,53	2,40	2,26	1,95	2,63	2,03	2,00
49	55	Majkowski	Starogard Gdański	Ireneusz Majkowski	22,50	2,27	2,25	2,25	2,35	2,91	3,85	3,68	2,57	2,42
50	58	Rema Broker	Warszawa	Bogdan Regulski	17,80	2,25	2,00	1,30	1,41	1,29	1,47	0,92	0,58	0,60
51	56	Canada Brokers	Warszawa	Aleksander Wertheim				2,25	2,12	2,33	2,35	2,18	1,81	1,71
52	50	Alfa Strategy	Warszawa	Urszula Kubat				2,20	2,46	2,53	2,65	2,07	1,50	1,03
53	61	HFB	Poznań	Robert Hejzner				2,08	1,64	1,63	1,23	1,07	0,87	
54	52	Pol Brokers	Sopot	Krzysztof Kalina***				2,05	2,45	2,41	2,40		2,38	2,37
55	63	Marshal	Dzierżoniów	Dominika Kłosowska				2,03		1,53	1,08	1,15	0,71	0,55
56	59	L+O	Radom	Radosław Trzosek	11,03	1,85	1,63	1,63				1,85	1,65	1,50
57	60	Athena Service	Poznań	Inga Bobińska				1,85	1,72	2,13	2,72	2,38	2,67	1,59
58	70	Biskup Joks	Wrocław	Krzysztof Biskup				1,75	1,35	1,11	1,06	0,97	0,80	0,79
59	65	Prospector	Warszawa	Robert Andrychowicz				1,67	1,52	1,43	1,47	1,31	1,34	1,19
60	-	ActioBroker	Bydgoszcz	Iwona Frydrysek				1,58	1,02					
61	62	April Polska Broker	Warszawa	Stawomir Apelski					1,55	1,58	1,63	1,62	1,55	1,86
62	-	Consultia	Warszawa	Monika Witowska-Świercz				1,51	0,63	0,48	0,50	0,79	0,66	0,30
63	64	Advisor	Jelenia Góra	Andrzej Kamiński				1,51	1,40	1,40	1,39		1,11	0,84
64	69	Equinum	Sosnowiec	Anna Hajduk				1,39	1,61	1,37	1,20	1,27	1,33	1,51
65	76	Consensus	Gdańsk	Karol Wójcik				1,32	1,23	1,25	1,35	1,22	1,08	1,00
66	71	Protektor Biuro Zachodnie	Poznań	Mirosław Trzeciak					1,32	1,18	1,34	1,79	1,79	1,52
67	78	Lewczuk	Lublin	Tadeusz Lewczuk				1,30	1,22	1,41	1,38	1,23	0,99	0,57
68	-	EM Brokers	Warszawa	Edmund Suchomski					1,28	1,43	1,35		1,20	1,04
69	74	Hetman	Wrocław	Ewa Hetman				1,28	1,25	1,41	1,11		0,74	0,45
70	73	TUF Brokers	Warszawa	Maciej Turowski					1,27	1,44	1,20	1,24	1,38	1,29
71	72	Benefit	Wrocław	Robert Horochowski				1,25	1,31	1,32	1,38		1,22	1,05
72	32	Akma	Katowice	Roman Grzywacz				1,24	4,87	5,61	10,67	10,86	10,00	8,92
73	75	GBU Global	Łódź	Danuta Kozłowska					1,24	1,18	1,20			
74	77	Metropolis	Poznań	Jacek Banasiak						1,22	1,37	1,24	0,88	0,45
75	66	Dashwood	Olsztyn	Tomasz Krukowski				1,19	1,23	1,45	1,50	1,68	1,43	1,11
76	82	Adler	Warszawa	Joanna Królikowska-Bocheńczyk		1,18	1,13	1,13	1,14	0,92	1,02	0,92	0,77	0,66
77	-	Sedina	Szczecin	Hubert Borys				1,17	0,99	0,86	0,68			
78	79	B&K Brokerzy i Konsultanci	Warszawa	Maria Brzeska					1,17	1,18	1,26	0,79	0,81	0,81
79	-	Alia	Warszawa	Krzysztof Dziętczenia				1,16	0,27	0,00				
80	80	Sawiko	Szczecin	Sabina Sawicka				1,10	1,06	1,17	1,20		1,04	0,92
81	-	NAU	Warszawa	Anna Rowicka				1,07	0,74	0,50	0,35	0,49	0,30	0,09
82	84	Proffman Broker	Szczecin	Małgorzata Gluck					1,01	1,03	0,96		0,64	0,43

Źródło: Dane z ankiet i KRS. W tabeli uwzględniono firmy brokerskie prowadzące działalność w formie spółek akcyjnych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, które w 2016 r. uzyskały ponad 1 mln zł przychodów. Brokerzy zostali uszeregowani według najnowszych danych dotyczących ich przychodów.

*Thomas McDonald, Matthew Cunningham, Davide Taliente (czł. zarz.)

** członek zarządu

*** dyrektor



BLUESOWY

ODLOT

Spotkajmy się w Mikołajkach
podczas XXI Kongresu Brokerów.

Liczymy na Twoją obecność podczas
naszych seminariów **14.06.2018 r.**

Oprócz tematów dotyczących naszej
działalności i produktów ubezpieczeniowych
przygotowaliśmy wiele **niespodzianek i atrakcji.**

Czekamy na Ciebie w Sali 5/2.

Startujemy o godzinach:

10:30

12:30

15:00



RESO
EUROPA SERVICE



Balcia
INSURANCE

ATTIS

SAMI O SOBIE

Wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom najbardziej wymagających klientów poszukujących niestandardowych rozwiązań i nowatorskich koncepcji.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: Attis Prestige

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	70,96 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	14,96 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	56,00 mln zł
w tym komunikacja	➔	3,99 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	12,23 mln zł	10,66 mln zł		0,34 mln zł
2016	11,84 mln zł	8,59 mln zł		1,57 mln zł
2015	9,98 mln zł	6,90 mln zł		0,59 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe



gwarancje



na życie



morskie



kredytu kupieckiego



CAR/EAR



mienie

branżowe



budownictwo



stocznie



banki



FMCG



samorządy



transport

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

Ergo Hestia

3

PZU

4

Axa

5

Warta

kluczowi

1

Ergo Hestia

2

PZU

3

Warta

4

Chubb

5

Axa

Maximus Broker

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	114,40 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	72,02 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	42,38 mln zł
w tym komunikacja	➔	14,60 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	10,99 mln zł	10,99 mln zł		0,13 mln zł
2016	10,83 mln zł	10,83 mln zł		0,05 mln zł
2015	10,55 mln zł	10,55 mln zł		0,15 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe



majątek



komunikacja



na życie



OC



osobowe



OC zawodowe

branżowe



samorządy



sektor komunalny



administracja państwowa



MSP



przemysł



grupy zawodowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU Życie

2
TUV TUV

3
InterRisk

4
Concordia TUV

5
PZU

kluczowi

1
PZU Życie

2
TUV TUV

3
Concordia TUV

4
InterRisk

5
Ergo Hestia



Ewelina Sapikowska

konsultant, Marsh Risk Consulting, Marsh Polska

NOWE TECHNOLOGIE – WYZWANIA W ZAKRESIE OCENY RYZYKA

Dzisiaj wiele usług realizowanych jest za pośrednictwem platform internetowych i aplikacji mobilnych, dostępnych 24 godziny na dobę. Dostawcy tych usług prowadzą swój biznes w oparciu o gwarancję ich szybkości i niezawodności, jednak muszą liczyć się z możliwością wystąpienia nieprzewidywanych zdarzeń losowych, jak np. pożary czy awarie infrastruktury informatycznej. Te z kolei mogą zakłócić lub uniemożliwić funkcjonowanie firmy.

Ocena ryzyka ubezpieczeniowego jest rozumiana jako analiza techniczna, obejmująca zagadnienia związane m.in. z bezpieczeństwem przeciwpożarowym, utrzymaniem ruchu, narażeniem na zagrożenia naturalne, przerwaniem działalności czy bezpieczeństwem danych. Weryfikacja standardu zabezpieczeń serwerowni daje wymierną informację o narażeniu firmy świadczącej usługi w sieci na ich zakłócenia. Przerwanie działalności na okres nawet kilku tygodni może wiązać się z utratą reputacji lub nawet zamknięciem firmy.

Ocena funkcjonowania zabezpieczeń technicznych, takich jak system detekcji pożaru, stałe systemy gaśnicze lub zastosowane wydzielenia pożarowe, ma na celu zminimalizowanie ryzyka, jednak nie eliminuje go w 100%. Jednym z dodatkowych sposobów zabezpieczenia się przed negatywnymi skutkami finansowymi zdarzenia może być transfer ryzyka za pomocą klauzuli zwiększonych kosztów działalności. Ryzyko zwiększonych kosztów nie zawsze jest odpowiednio pokrywane w ramach ubezpieczenia mienia, a w przypadku szkód związanych z infrastrukturą IT zwiększone koszty, powstałe w związku z zajściem szkody w mieniu, ponoszone są w celu minimalizacji zakłóceń prowadzenia działalności gospodarczej. Zakres ochrony uwzględnia np. poniesione wydatki z tytułu wynajmu niezbędnych urządzeń, najmu pomieszczeń zastępczych czy koszty transportu.

Ocena ryzyka pomaga w dostosowaniu ochrony ubezpieczeniowej oraz zbadaniu rzeczywistych potrzeb klienta. Ponadto daje klientowi wiedzę i świadomość ryzyk, które dotyczą jego działalności oraz metod optymalizacji profilu ryzyka jego działalności. Celem technicznej oceny, jako pierwszego etapu przygotowania ochrony ubezpieczeniowej, jest wskazanie tych elementów działalności firmy, które są szczególnie narażone na zakłócenia ciągłości funkcjonowania. Proces ma szczególne znaczenie w przypadku przedsiębiorstw bardzo wrażliwych na krótkie zakłócenia funkcjonowania, specyficzne dla mocno rozwijających się dzisiaj usług telekomunikacyjnych, e-commerce, aplikacji mobilnych oraz przetwarzania danych.



Maciej Kleina

Biuro Ubezpieczeń Odpowiedzialności Cywilnej, Ergo Hestia

BROKER WCIĄŻ POTRZEBNY

Działalność brokerów za 5 czy 10 lat na pewno nie będzie wyglądała tak samo jak dziś, świat zbyt dynamicznie się zmienia. Aby określić, jak będzie się przekształcać, należy odpowiedzieć sobie na pytanie, co oddziałuje na pracę brokera. Wyróżniłbym tu dwa czynniki: legislację oraz nowe technologie.

Obecnie w kwestii legislacji mierzymy się z IDD i RODO. Istotne mogą być również przyszłe zmiany regulacyjne w konkretnych obszarach, w których specjalizuje się dany broker. Dla przykładu: ubezpieczenia, które dziś są dobrowolne, od jutra stają się obowiązkowe. Albo dana branża nagle trafia pod nadzór państwa, ubezpiecza się w ramach funduszu, więc broker przestaje być potrzebny. Musi się przebranżowić. Dziś siejsza, niepewna często, rzeczywistość wymusza na brokerach dywersyfikację portfela.

Z kolei nowe technologie aż tak bardzo nie zmieniają ogólnego obrazu pracy brokerów. Nie wróżyłbym motywów rodem z science-fiction – broker teleportujący się do klienta czy kontaktujący się z nim telepatycznie... Ale nowe technologie sprawiają, że rośnie zdolność do automatyzacji wszystkiego. Wydaje się, że ryzyka proste w końcu będą całkowicie obsługiwane przez maszyny i ani brokerzy, ani underwriterzy nie będą potrzebni w takim stopniu, w jakim są potrzebni teraz. Natomiast broker na pewno potrzebny będzie w ryzykach nowych i w branżach trudnych. Zbyt skomplikowane byłoby tutaj stworzenie algorytmów. A brokerzy bardzo szybko nowych ryzyk się uczą i – co ważne – uświadamiają je klientom. Aby zobrazować to kolejnym przykładem, proponuję wybiec w przyszłość, kiedy pojazdy autonomiczne będą codziennością. W takiej rzeczywistości ubezpieczenia dla flot dobierane do klienta przestaną mieć rację bytu. Ale pojawią się inne. Kto wskaże klientowi obszar, który powinien być ubezpieczony, pomoże dobrać zakres? Tęgo nie robi maszyna...

Praca brokera będzie więc podlegać transformacjom wraz ze zmieniającą się rzeczywistością. Ale on sam wciąż będzie w ubezpieczeniach potrzebny.

Funk
International**SAMI O SOBIE**

Od tak wielu lat z sukcesem obsługujemy naszych klientów, wywierając znaczący wpływ na kształt polskiego rynku ubezpieczeń - wiele opracowanych przez nas rozwiązań weszło na stałe do kanonów sztuki ubezpieczeniowej.

Projektujemy i wdrażamy indywidualne rozwiązania z krajowego i zagranicznego rynku ubezpieczeń, świadczeń pracowniczych oraz zarządzania ryzykiem zarówno w zakresie analizy funkcjonujących zagrożeń oraz tworzenia nowatorskich programów ubezpieczeniowych, jak i - co najważniejsze - skuteczny nadzór nad dochodzeniem roszczeń odszkodowawczych.

W tym procesie łączymy wszystkie tradycyjne działania międzynarodowego brokera ubezpieczeniowego z nowoczesnym zintegrowanym zarządzaniem ryzykiem.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: Funk Services

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	88,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	24,30 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem w tym komunikacja	➔	63,70 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	9,50 mln zł	9,14 mln zł		1,65 mln zł
2016	7,51 mln zł	7,06 mln zł		0,78 mln zł
2015	6,53 mln zł	6,06 mln zł		0,94 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe



majątek



komunikacja



na życie



D&O



OC zawodowe



OC

branżowe



motoryzacja

transport, spedycja,
logistykadoradztwo
prawno-podatkowe

meblowa



IT



spożywcza

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

Chubb

3

Ergo Hestia

4

Warta

5

Aviva

kluczowi

1

Ergo Hestia

2

PZU Życie

3

Warta

4

Chubb

5

Aviva

Exito

SAMI O SOBIE

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

Osiągamy to poprzez:

- świadczenie usług w oparciu o wysokie standardy etyczne i merytoryczne oraz transparentność działania,
- zapewnienie dobrych warunków pracy, poprzez podnoszenie kwalifikacji pracowników i kadry menedżerskiej,
- propagowanie kultury organizacyjnej kładącej nacisk na zrozumienie i poszanowanie oczekiwań klienta,
- współpracę z szerokim gronem specjalistów i ekspertów w zakresie ryzyk ubezpieczeniowych.

Gwarantem spełnienia powyższych celów jest wdrożony i doskonalony System Zarządzania Jakością – ISO 9001:2008.

Powiązane spółki brokerskie: Sol-Broker, Eko Broker

Powiązane spółki agencyjne: Exito Serwis

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	32,55 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	2,45 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	30,10 mln zł
w tym komunikacja	➔	3,63 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	5,82 mln zł	5,82 mln zł		1,32 mln zł
2016	3,81 mln zł	3,81 mln zł		0,08 mln zł
2015	3,27 mln zł	3,27 mln zł		0,25 mln zł

SPECJALIZACJE



finansowe



majątek



morskie, stoczniowe



CAR/EAR



komunikacja



OC, D&O

produktowe



budownictwo,
infrastruktura



morska, stoczniowa



przemysł ciężki



handel



komunikacja, TSL



usługa zdrowia

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
Axa

3
Ergo Hestia

4
Warta

5
Euler Hermes

1
PZU

2
Ergo Hestia

3
KUKI

4
Euler Hermes

5
Axa

kluczowi



Joanna Kościuch-Malinowska

broker specjalista, STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

ZA 5, 10, 20 LAT...

Patrząc 5 lat naprzód, nie spodziewam się żadnej rewolucyjnej zmiany w roli, jaką broker będzie odgrywał na rynku ubezpieczeniowym. Co do rozwiązań ubezpieczeniowych możemy z kolei spodziewać się znacznego nacisku na ryzyka cybernetyczne i zapotrzebowanie na specjalistów z tej właśnie gałęzi ubezpieczeń.

Jedną z bardziej zauważalnych różnic będzie widoczna na skutek postępu technologicznego. Już teraz rynek brokerski staje się bardziej elastyczny pod względem innowacyjności. To z kolei przekłada się na jakość świadczonych usług i stwarza możliwości, które niedawno były poza naszym zasięgiem. Idąc tym torem – podejrzewam, że za 10 lat dzięki pracy brokerów klienci z tzw. branż trudnych będą już mieli swoje miejsce na rynku. Poprzez sukcesywne wprowadzanie nowych rozwiązań broker stanie się również doradcą w kwestii bezpiecznego prowadzenia przedsiębiorstwa, a nie tylko pośrednikiem przy poszukiwaniu ochrony i konkurencyjnej składki za polisę.

20 lat temu rynek był dużo prostszy. Praktycznie brak wyłączeń, małe różnice zakresowe, mniejsza liczba ubezpieczycieli, dlatego to właśnie składka była głównym kryterium brany pod uwagę przy wystawianiu rekomendacji. Ponadto przez niewielką konkurencję łatwiej było pozyskiwać klientów. Obecnie walka o klienta toczy się na bardzo wysokim i merytorycznym poziomie. Pozyskiwanie ofert z rynku to przeważnie dynamiczne negocjacje, konieczność operowania na dobrych znajomościach w branży, gdzie zdolności interpersonalne kluczowych pracowników nierzadko przesądzają o sukcesie biznesowym. Ponadto kwestia rozumienia przepisów prawa i ich korelacji z zapisami OWU wpisała się na stałe w standardową pracę. Można śmiało stwierdzić, że coś, co kiedyś stanowiło ponadprzeciętne rozwiązanie, teraz jest standardem. Obecnie oryginalne rozwiązania, sposób oceny ryzyka wychodzący ponad normę, ponadprzeciętne cechy brokera będą za 20 lat standardem każdego specjalisty, a co za tym idzie – branża stanie się jeszcze bardziej wymagająca. Możliwe, że sukcesywnie dojdziemy do poziomu Wielkiej Brytanii i rynku Lloyd's, gdzie aby plasować ryzyko, poza zezwoleniem na prowadzenie działalności, trzeba mieć specjalne uprawnienia i akredytację rynku. Myślę także, że zawód brokera zamiast obumierać na rzecz internetowych agencji ubezpieczeniowych pójdzie raczej w stronę hermetyzacji i lepszej specjalizacji.



Jan Andrzejewski

broker ubezpieczeniowy w Dziale Ubezpieczeń Majątkowych,
Willis Towers Watson

TRENDY TECHNOLOGICZNE A PRZYSZŁOŚĆ ZAWODU BROKERA

XXI wiek to permanentny i dynamiczny rozwój technologii, który przekłada się na zmiany w życiu politycznym, społecznym i gospodarczym. Ich rezultatem jest stała modyfikacja ryzyk, jakie napotykamy w życiu codziennym, zarówno prywatnie, jak i w działalności przemysłowej czy biznesowej. Rolą i wyzwaniem brokera jest identyfikacja stale zmieniających się zagrożeń i dążenie do zapewnienia ich pokrycia przez produkty ubezpieczeniowe. Przykładem jest ochrona w zakresie ryzyk cybernetycznych, kompletnie pomijana jeszcze 2–3 lata temu, a obecnie wskazywana niemalże jako jeden z priorytetów w rozmowach z klientami.

Za technologią podąża, a przynajmniej stara się i powinno dotrzymać kroku, prawodawstwo. Ono również nakłada na podmioty określone obowiązki mogące skutkować dużymi kosztami, które można przekuć w stosowne produkty ubezpieczeniowe, tj. wspomniane wcześniej ubezpieczenie cyber w kontekście przepisów RODO czy też ubezpieczenie środowiskowe (w kontekście dyrektywy środowiskowej i stosownej ustawy implementującej jej wytyczne).

Wyzwaniem dla brokera jest również konkurencyjność i wyróżnienie się na tle innych pośredników na rynku. Obecnie istnieje wiele podmiotów świadczących tego typu usługi, ubezpieczyciele zaś są zobowiązani do traktowania każdego jednakowo przy przedstawianiu ofert. Wobec tego broker musi zaproponować inne wartości dodane, które przekonają klienta. Odnalezienie takich jest trudnym zadaniem, zwłaszcza jeśli mają one być realne i faktycznie polepszające obsługę ubezpieczeniową. Na pewno innowacyjne rozwiązania wspierające obsługę i odciążające klienta od czasochłonnych działań administracyjnych mogą być taką wartością dodaną.

SOL-
-BROKER

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	38,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	10,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	28,00 mln zł
w tym komunikacja	➔	4,00 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto*
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	4,27 mln zł	4,27 mln zł		
2016	4,73 mln zł	4,73 mln zł		
2015	4,93 mln zł	4,93 mln zł		1,19 mln zł

*dane za KRS

SPECJALIZACJE



majątek



floty



na życie



lotnicze



OC



D&O

produktowe



telekomunikacja



media



energetyka



górnictwo



lotnictwo



banki

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

Ergo Hestia

2

Warta

3

PZU Życie

4

Nationale-Nederlanden

5

PZU

Aspergo

SAMI O SOBIE

Jesteśmy jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się brokerów na terenie południowej Polski. Jesteśmy dynamiczni, nowocześni i otwarci. Nasi brokerzy ubezpieczeniowi nieustannie edukują się i chętnie dzielą się wiedzą przed podpisaniem umowy. Na rynku, gdzie istnieje wiele patologii, stosujemy podejście wygrana – wygrana. Wygrywamy wtedy, kiedy wygrywa nasz Klient. Pomimo tego, że siedziba główna Aspergo znajduje się w Krakowie, świadczymy usługi brokerskie na terenie całego kraju.

Powiązane spółki agencyjne: Aspergo Ubezpieczenia

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	22,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	2,20 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	19,80 mln zł
w tym komunikacja	➔	6,20 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	3,80 mln zł	3,80 mln zł		0,18 mln zł
2016	2,90 mln zł	2,90 mln zł		0,15 mln zł
2015	2,50 mln zł	2,50 mln zł		0,09 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



OC



komunikacja



na życie



finansowe

produktowe



mieszkalnictwo



samorządy



przemysł



transport



budownictwo



handel

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
InterRisk

3
Ergo Hestia

4
Axa

5
Warta

Gołębiowska

SAMI O SOBIE

Jednym z priorytetów naszej działalności jest zapewnienie najlepszego z możliwych poziomów obsługi. W tym celu bardzo dużą wagę przywiązujemy do budowy zespołu doradców świadczących na co dzień usługi dla naszych klientów. W chwili obecnej dysponujemy doświadczonym zespołem specjalistów w dziedzinie ubezpieczeń, finansów, prawa oraz doradców technicznych. Właściwy wybór przyjętej drogi rozwoju naszej kancelarii potwierdza zaufanie jakiego udzielili nam nasi klienci. Obecnie obsługujemy podmioty z terenu całego kraju z różnych branż, od małych rodzinnych przedsiębiorstw, aż po ogólnopolskie grupy kapitałowe.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	21,40 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	5,50 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	12,20 mln zł
w tym komunikacja	➔	3,70 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	3,30 mln zł	3,30 mln zł		0,12 mln zł
2016	3,17 mln zł	3,17 mln zł		0,07 mln zł
2015	2,82 mln zł	2,82 mln zł		0,03 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe					
					
majątek	OC	komunikacja, floty	D&O	zdrowotne	grupowe na życie
branżowe					
					
przemysł	rolno-spożywcza	budownictwo, infrastruktura	edukacja		

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem				
1	2	3	4	5
PZU	Warta	InterRisk	Generali	Ergo Hestia
kluczowi				
1	2	3	4	5
Ergo Hestia	InterRisk	Warta	Uniqą	PZU

Partner Twojej przyszłości

W MetLife chcemy być dla naszych Klientów partnerem.

Dopasowujemy produkty do potrzeb naszych Klientów – obserwując, w jaki sposób nieustannie zmienia się ich życie i otaczający nas świat.

Każdego dnia dbamy, by to, co najcenniejsze – zdrowie i rodzina – było chronione w najlepszy możliwy sposób.

Warto powierzyć nam swoją przyszłość.

MetLife istnieje od 1868 roku. W Polsce działa od roku 1990, jako pierwsze na rynku towarzystwo ubezpieczeń na życie i reasekuracji z udziałem kapitału zagranicznego. Oferuje szeroki zakres ubezpieczeń na życie, fundusze emerytalne i fundusze inwestycyjne.



IRCA

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	3,00 mln zł	3,00 mln zł		0,17 mln zł
2016	2,50 mln zł	2,50 mln zł		0,07 mln zł
2015	2,25 mln zł	2,25 mln zł		0,10 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe



D&O



grupowe na życie



zdrowotne



OC



OC zawodowe



POSI

branżowe



automotive



finansowa



IT



górnictwo



energetyka



farmacja

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

Axa Życie

3

Allianz

4

Warta

5

Colonnade



Mateusz Przywecki

senior broker Praktyki Construction, Aon Polska

TRENDY TECHNOLOGICZNE A PRZYSZŁOŚĆ ZAWODU BROKERA

Świat, w którym żyjemy, jest nacechowany niezwykłą dynamiką zmian w otoczeniu. Wynikają one m.in. z postępu technologicznego, który umożliwia szybką implementację innowacyjnych rozwiązań, skalowalność projektów oraz ich globalny zasięg. Media coraz częściej informują nas o wpływie trendów technologicznych świata finansów (fintech) na różne branże oraz ich bezpośredniego oddziaływania na biznes. Znaczną uwagę skupia również środowisko nowych technologii w branży ubezpieczeniowej w postaci powstających start-upów (insurtech).

Do najważniejszych trendów technologicznych spotykanych obecnie należą blockchain, sztuczna inteligencja (artificial intelligence), big data, internet rzeczy (IoT), rozwiązania peer-to-peer, ubezpieczenia modułowe, wykorzystanie telematyki i aplikacji mobilnych. Największą rewolucję powoduje jednak technologia blockchain, głównie kojarzona z rynkiem kryptowalut. Jej szersze zastosowanie zostało już docenione przez wiele branż, w tym rynek ubezpieczeniowy.

Przykładem technologii blockchain w branży ubezpieczeniowej jest „fizy” – produkt stworzony przez francuską Axę, który oparty jest o tzw. inteligentne kontrakty (smart contracts). Rozwiązanie dotyczy ubezpieczenia opóźnienia lotu powyżej dwóch godzin. „Wyzwolenie” (wypłata) następuje od razu po zaistnieniu zdefiniowanego wcześniej warunku bez udziału klienta, jak i pośrednika oraz bez potrzeby zgłaszania szkody.

Powyższe stawia znak zapytania, gdzie w tym wszystkim znajduje się rola pośrednika (brokera). Założeniem technologii blockchain jest właśnie jego eliminacja celem zmniejszenia kosztów, usprawnienie procesu obsługi czy bezpieczeństwa danych. Automatyzacja procesów następuje nie tylko na poziomie „prostych” ryzyk, jak wspomniany „fizy”, ale także w przypadku ubezpieczeń podróży, mieszkania czy samochodu. Dotyczy to również specjalistycznych produktów m.in. z branży budowlanej, energetyki czy lotnictwa, czego przykładem jest wirtualna platforma londyńskiego start-upu „ChainThat” oparta na tej samej technologii, łącząca brokera ubezpieczeniowego/reasekuracyjnego z różnymi rynkami w jednym miejscu, omijając ich bezpośredni kontakt.

Powyższe nie odnosi się jedynie do brokerów, ale także do nierozdzielnie z nimi związanych ubezpieczycieli. Z raportu PwC „Jak ubezpieczeniowe firmy technologiczne zmieniają branżę” (2016), wynika, że aż 90% ubezpieczycieli obawia się utraty części udziałów w rynku na rzecz insurtechów. Jednocześnie prawie połowa respondentów (48%) twierdzi, że w ciągu kolejnych 5 lat może stracić do 20% swojej działalności na rzecz niezależnych technologicznych spółek finansowych. Dodatkowo 44% respondentów uważa, że towarzystwa ubezpieczeniowe nie przetrwają, przynajmniej nie w obecnej formie (analogicznie to samo może czekać brokerów).

Z kolei jak wynika z raportu firmy konsultingowej Accenture „The broker of the future: Winning in a disruptive environment” (2016), aż 84% spośród przebadanych zarządzających (C-suite) zakładami ubezpieczeń jest zgodnych co do tego, iż tradycyjne organizacje muszą zmienić sposób prowadzenia biznesu, zanim zostaną „technologicznie zrewolucjonizowane”.

Wysokie koszty, przestarzałe kanały dystrybucji, nieefektywne systemy, nowe rozwiązania ubezpieczeniowe obsługiwane przez podmioty spoza branży, oczekiwania „zakupowe” pokolenia milenialsów – to tylko niektóre z wyzwań stojących przed przyszłością zawodu brokera.

Powyższe statystyki utwierdzają w przekonaniu, iż konieczność ciągłej zmiany i umiejętność dostosowania swojej roli do niewyobrażalnie fluktuującego otoczenia wykorzystującego nowe technologie to już rzeczywistość, a nie przyszłość. Kto zrozumie, że technologia jest zagrożeniem w momencie braku jej stosowania – zgodnie z powiedzeniem: „kto pierwszy, ten lepszy” – będzie miał szansę na szybszą adaptację i tym samym przetrwanie.

Majkowski Brokers

SAMI O SOBIE

Od roku 1991 dostarczamy naszym klientom unikalne rozwiązania w obszarze innowacji i doradztwa nakierowanego na osiągnięcie celów biznesowych poprzez świadome zarządzanie ryzykiem i transferowanie tylko ryzyka resztkowego.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Spectra Broker, FST Management

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	22,50 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	5,75 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	16,75 mln zł
w tym komunikacja	➔	5,90 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	2,27 mln zł	2,27 mln zł		4 tys. zł
2016	2,25 mln zł	2,25 mln zł		-0,02 mln zł*
2015	2,35 mln zł	2,35 mln zł		0,02 mln zł

**dane za KRS*

SPECJALIZACJE



majątek



komunikacja, floty



na życie



D&O



OC



finansowe

produktowe



farmacja



transport



samorządy



szużba zdrowia

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

Warta

2

Ergo Hestia

3

PZU

4

InterRisk

5

Chubb

kluczowi

1

Warta

2

PZU

3

Ergo Hestia

4

InterRisk

5

Colonnade

Rema Broker

SAMI O SOBIE

Wysoka jakość usług, a także atrakcyjne ceny to nasza domena.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	17,80 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	17,80 mln zł
w tym komunikacja	➔	10,10 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	2,25 mln zł			0,20 mln zł
2016	2,00 mln zł	2,00 mln zł		0,11 mln zł
2015	1,79 mln zł	1,79 mln zł		0,03 mln zł

SPECJALIZACJE



floty



komunikacja



transportowe



OC



majątek



OC zawodowe

produktowe



grupy zawodowe



transport



usługi



samorządy



produkcja



budownictwo

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
Uniq

3
Ergo Hestia

4
Axa

5
InterRisk

1
PZU

2
Ergo Hestia

3
Uniq

4
InterRisk

5
Axa

kluczowi

L+O International

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 11,03 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 1,83 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe:	ogółem
	w tym komunikacja

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	1,85 mln zł	1,85 mln zł		0,49 mln zł
2016	1,63 mln zł	1,63 mln zł		0,27 mln zł
2015	1,59 mln zł	1,59 mln zł		0,35 mln zł

SPECJALIZACJE



OC



majątek



OC zawodowe



D&O



finansowe



floty



energetyka



maszynowa



media



metalurgiczna



spożywcza



budownictwo

produktowe

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU

2

Ergo Hestia

3

Warta

4

Compensa

5

PZU Życie

1

Ergo Hestia

2

Warta

3

PZU

4

Chubb

5

Axa

kluczowi



Natalia Sokołowska

broker ubezpieczeniowy, zastępca Dyrektora Oddziału II Warszawa, Mentor

WYBÓR ŚCIEŻKI KARIERY A OBSŁUGA KLIENTA I WPŁYW NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII

Zasadniczym pytaniem, jakie powinien zadać sobie początkujący broker, jest wybór rodzaju realizowanej kariery zawodowej. W ostatnich latach widocznym trendem stała się postępująca specjalizacja w poszczególnych produktach ubezpieczeniowych. W strukturach największych firm brokerskich widzimy wyodrębnione biura / jednostki / oddziały o profilu specjalizacyjnym, których zadaniem jest realizowanie tego celu. Nie mówimy przy tym wyłącznie o produktach ubezpieczeniowych dedykowanych ściśle określonym branżom jak np. lotniczej czy medycznej, ale również szeroko wymaganych, ponadbranżowych produktach, takich jak ubezpieczenie D&O, należności handlowych czy w ostatnim czasie szeroko dyskutowane w środowisku ubezpieczenie cyber.

Przeciwieństwem specjalisty, którego wiedza ogranicza się do danego produktu ubezpieczeniowego, jest broker interdyscyplinarny. Jego rolą jest zamykanie całego procesu obsługi klienta. Wiedza brokera w takim przypadku musi być na tyle szeroka, by możliwe było zdefiniowanie przez niego potrzeby ubezpieczenia u klienta oraz wykluczenie wzajemnych sprzeczności i ewentualnych luk pomiędzy produktami dostarczonymi przez niepowiązanych ze sobą specjalistów i różnych ubezpieczycieli.

W ostatnich latach widoczna jest również ewolucja samego procesu obsługi klienta. Można się spodziewać, że w przyszłości tendencja ta będzie się jedynie pogłębiać. Już w chwili obecnej prezentacja zestawienia ofert nie stanowi najistotniejszej części pracy brokera z obsługiwany przez niego podmiotem. Znacząco zwiększa się rola technicznej oceny ryzyka, która nie jest już tylko i wyłącznie domeną ubezpieczyciela. Rola brokera przejawia się również w realizacji systemowych i pozasystemowych szkoleń, prowadzeniu likwidacji szkód klienta oraz zarządzaniu jego szkodowością. Ze względu na zmieniające się wyzwania czasów konieczna jest również ciągła weryfikacja zakresu ubezpieczanych ryzyk.

To, z czym będą mierzyć się brokerzy w najbliższych latach, zarówno ci na początku swojej kariery zawodowej, jak i wytrawni gracze rynku ubezpieczeniowego, to kaskadowy przyrost wiedzy, nie tylko w zakresie innowacyjnych produktów ubezpieczeniowych. Wbrew twierdzeniom, że w standardowym ubezpieczeniu mienia czy odpowiedzialności cywilnej „prochu już się nie wymyśli”, mamy do czynienia z ewolucją koncepcji samego ubezpieczenia, którego nadrzędną cechą ma być kompleksowość. Również w aspekcie rozszerzającego się zakresu procesu obsługi brokerskiej oraz kształtujących się na naszych oczach nowych produktów ubezpieczeniowych, aktualizacja swojego stanu wiedzy staje się prawdziwym wyzwaniem i zarazem warunkiem utrzymania konkurencyjności na rynku brokerskim.

Wyzwania stojące przed brokerami będą łagodzone przez wspierające nowoczesne technologie, których celem będzie poprawianie efektywności pracy brokera. Należy przy tym jednak zwrócić uwagę, że obsługa klienta na poziomie korporacyjnym lub strategicznym nie może być w 100% oparta o standard procedury identycznej dla wszystkich podmiotów. Oczywiście – określone są ogólne zasady, sam proces obsługi, ale świat brokerski szczyty się hasłem „ubezpieczenia szytego na miarę”, stąd konieczna indywidualizacja oraz każdorazowe dostosowywanie procesu do klienta, nie zaś klienta do istniejących systemów i procedur. W tym kontekście sam aspekt pracy brokera opartej na budowaniu długotrwałej relacji z klientem nie może zostać w żaden sposób zastąpiony przez nowoczesne technologie. W centrum całego systemu ubezpieczeń będzie istniał człowiek – broker, będący zarazem jego najsłabszym i najsilniejszym ogniwem.

Unibroker

SAMI O SOBIE

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

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

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	5,42 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	0,57 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	4,85 mln zł
w tym komunikacja	➔	0,78 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	0,91 mln zł	0,91 mln zł		6 490 zł
2016	0,77 mln zł	0,77 mln zł		0 zł
2015	0,82 mln zł	0,82 mln zł		453 zł

SPECJALIZACJE



majątek



finansowe



MSP



OC



CAR/EAR



OC zawodowe

produktowe



samorządy



budownictwo



przemysł



handel



szuflca zdrowia



grupy zawodowe

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
InterRisk

3
Ergo Hestia

4
Tuw Tuw

5
Uniq

1
PZU

2
InterRisk

3
Compensa

4
Ergo Hestia

5
Tuw Tuw

kluczowi

4U
Broker**SAMI O SOBIE**

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

4U Broker to broker dla Ciebie!

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2017 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	2,18 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	0,02 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	2,15 mln zł
w tym komunikacja	➔	1,27 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2017	0,28 mln zł	0,28 mln zł		0,04 mln zł
2016	0,22 mln zł	0,22 mln zł		0,02 mln zł
2015	0,03 mln zł	0,03 mln zł		-0,02 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe



transportowe



floty



komunikacja



majątek



OC



MSP

branżowe



transport, logistyka



sprzedaż elektroniki



przemysł, producenci

dealerzy samochodowi,
wynajem pojazdów

indywidualni



grupy zawodowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
Ergo Hestia

2
PZU

3
Warta

4
Gothaer

5
Compensa

kluczowi

1
Warta

2
Ergo Hestia

3
PZU

4
Gothaer

5
Compensa



Tworzymy rozwiązania ubezpieczeniowe

Kompleksowo wspieramy procesy obsługi produktów ubezpieczeniowych w trzech głównych kategoriach: polisy, rozliczenia, szkody.

Oferujemy rozwiązania dla wszystkich podmiotów związanych z rynkiem ubezpieczeniowym, w tym:



kancelarii brokerskich,



pośredników,



multiagencji,



towarzystw ubezpieczeniowych,



dealerów samochodowych,



firm leasingowych,



banków.

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

 **dziennik**
Ubezpieczeniowy

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

W celu zamówienia prenumeraty prosimy o kontakt:

prenumerata@dziennikubezpieczeniowy.pl
prenumerata@miesiecznikubezpieczeniowy.pl