

Miesięcznik

Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 19 | NUMER 5 | MAJ 2022 • 5 MAJA 2021



UNIQA dla brokerów
– czytaj s. 2, 15-19



© alonesdj/stock.adobe.com


NUMER SPECJALNY:

Almanach brokerów 2022

Nowe ryzyka, nowe wyzwania

Dane finansowe/Specializacje produktowe i branżowe


Brokerzy to ważny partner biznesowy
dla UNIQA w ubezpieczeniach korporacyjnych,
grupowych, dla mieszkalnictwa
i programach partnerskich



Konrad Zakrzewski
Dyrektor Zarządzający
Pionu Sprzedaży
– Sieć Wyłączna



Marcin Wąsikowski
Dyrektor Zarządzający
Departamentu Sprzedaży
i Współpracy z Partnerami



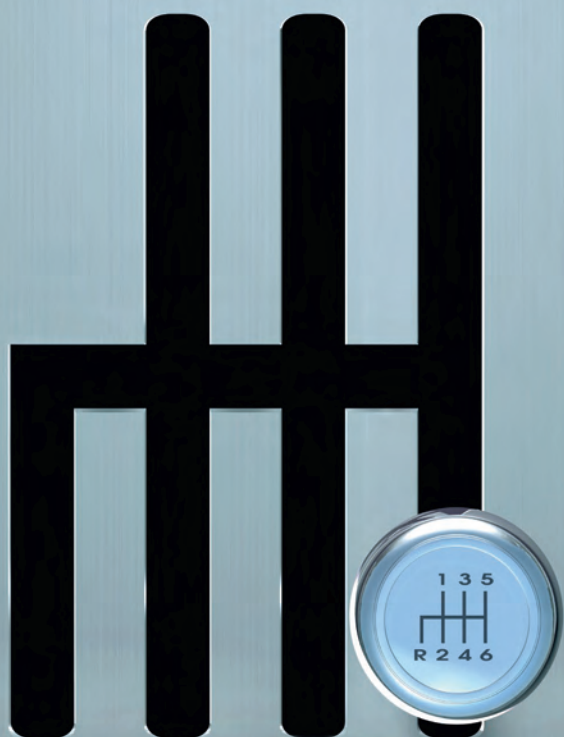
Tomasz Szarek
Dyrektor Zarządzający
Pionu Klienta Korporacyjnego
i Rozwoju Biznesu



Rafał Kukier
Dyrektor Zarządzający
Pionu Mieszkalnictwa



Piotr Wójcik
Dyrektor Zarządzający
Pionu Rozwiązań
dla Klienta Korporacyjnego



PZU iFlota i Ryzyko PRO – bezpieczeństwo i moc korzyści dla klienta i brokera

Bezpieczeństwo naszych klientów i bliska współpraca z brokerami to nasze priorytety. Łączymy wiedzę i doświadczenie z nowoczesnymi technologiami. PZU iFlota i Ryzyko PRO to wsparcie w zarządzaniu ryzykiem, optymalizacja kosztów i automatyzacja procesów. Dla brokerów to jeszcze więcej wiedzy o ich klientach i nowoczesne wsparcie w ograniczaniu ryzyka.

Dowiedz się więcej na pzu.pl/korpo

PZU DLA BIZNESU KORPORACYJNEGO



Specjaliści w życiu

Życie, NNW, zdrowotne

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Mentor	412,04
2.	Mercer Marsh Benefits	320,00
3.	grupa GIA	260,51
4.	PWS Konstanta	234,67
5.	grupa MAK	190,00
6.	Aon	147,00
7.	WDB	122,76
8.	Supra Brokers	116,14
9.	Polish Brokers Group	78,64
10.	Nord Partner	78,07

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



KATARZYNA RYNKIEWICZ

Health & Benefits Department Director Aon

Poszukiwanie nowych rozwiązań

Dla firm na całym świecie jednym z kluczowych ryzyk jest przyciąganie i utrzymanie talentów (nr 13 w Globalnym Badaniu Zarządzania Ryzykiem i Ubezpieczeniami z 2021 r.). Dużą rolę w zarządzaniu tym obszarem spełniają benefity pracownicze, wśród których wciąż najważniejsze są ubezpieczenia medyczne oraz na życie. Natomiast branża ta jest o tyle specyficzna, że w dużej mierze zależy od różnych czynników zewnętrznych, wpływających na samopoczucie pracowników.

W takim kontekście ważny jest ciągły rozwój oferowanych produktów oraz odpowiedni dobór rozwiązań. W Aon zauważyliśmy, że pracodawcy zaczęli zwracać większą uwagę na wyłączenia odpowiedzialności i potrzebują ofert skupiających się na poważnych zachorowaniach. To niewątpliwym skutkiem zaniedbań w opiece medycznej, powstałych podczas pandemii. Z tego też powodu pracodawcy częściej interesują się komplementarnymi produktami medycznymi, co wiemy m.in. dzięki webinarom, które przeprowadziliśmy z naszymi partnerami dla klientów.

W obszarze ubezpieczeń na życie obserwujemy częstsze poszukiwanie rozwiązań, w których sumy ubezpieczenia opierają się na krotkości wynagrodzenia. Coraz częściej również pracodawcy sponsorują całkowicie lub częściowo taką ochronę dla swoich pracowników.

Dodatkowo, wśród aktualnych trendów w obszarze grupowych ubezpieczeń można wymienić powrót do podróży służbowych, co przy

jednoczesnej dużej niepewności geopolitycznej sprawia, że ubezpieczenie kosztów leczenia należy do obowiązkowej ochrony. Często szukamy dla naszych klientów korporacyjnych rozwiązań o maksymalnie skróconym procesie. W przypadku krótkich wyjazdów dobrze sprawdzają się serwisy wystawiające polisy jeszcze tego samego dnia.



DOROTA DULA

dyrektor Biura Programów Kapitałowych i Emerytalnych Mentor

PPK w centrum uwagi

W latach 2019–2021 Mentor stał się liderem wśród firm świadczących usługi doradcze w zakresie PPK. Nasi klienci to ok. 5% zawartych przez pracodawców umów o zarządzanie.

Przeprowadziliśmy wraz z dwiema uczelniami wyższymi w 2021 r. badanie „Blaski i cienie Pracowniczych Planów Kapitałowych”. Uczestniczyło w nim niemal 500 pracodawców. Badanie poświęcone było postrzeganiu atrakcyjności i funkcjonowania PPK przez pracodawców, w tym: ocenie wdrożenia i funkcjonowania PPK, postrzeganiu roli pracodawcy w kształtowaniu zabezpieczenia emerytalnego, wskazaniu zmian koniecznych do wdrożenia w celu podniesienia atrakcyjności PPK. Jednym z wniosków płynących z naszego badania była wiodąca rola pracowników przy wyborze instytucji zarządzającej, a ich udział oceniony został pozytywnie przez pracodawców. Wśród czynników, które zostały wskazane przez pracodawców jako mające zdecydowanie negatywny lub raczej negatywny wpływ na udział w PPK były: obawa o prywatność środków w PPK, brak gwarancji wysokości wpłaconych środków oraz dotychczasowe doświadczenia pracowników z rynkiem finansowym. W mniejszym stopniu za zniechęcające do PPK pracodawcy uznali konieczność finansowania części wpłaty ze środków pracowników czy opinię rodziny i znajomych. W tym roku planujemy reedycję badania.

Obecna sytuacja geopolityczna, mająca wpływ na rynki finansowe i wyniki funduszy inwestycyjnych, uwiidocznili potrzebę pracodawców związaną z edukacją finansową zatrudnionych. Dostrzegamy rosnące zainteresowanie klientów zrozumieniem mechanizmów rządzących rynkami finansowymi, a co za tym idzie zrozumienia, co wpływa na wyniki osiągnięte przez wybrane instytucje. Poprzez analizę wyników czy też jakość współpracy z zarządzającym klienti zaczynają zadawać pytania, co do słuszności dokonanego wyboru instytucji finansowej. Dlatego też wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, na bieżąco monitorujemy rynek PPK, przygotowujemy cykliczne raporty, a także informujemy o zmianach legislacyjnych dotyczących PPK. Jednocześnie, będąc łącznikiem między pracodawcami a instytucjami finansowymi, udzielamy wsparcia w rozstrzygnięciu nietypowych i trudnych kwestii formalnych oraz praktycznych.



JAROSŁAW FELCZAK

kierownik ds. kluczowych klientów Polish Brokers Group

Stare ryzyko – nowe potrzeby

Długo wyczekiwane, formalne, zakończenie pandemii stało się faktem, zostawiając po sobie to, przed czym najwięksi gracze branży medycznej przestrzegali od samego jej początku – dług zdrowotny.

Dwuletnia walka z wirusem, zatrzymała pacjentów w domach, co bezpośrednio przełożyło się na słabszą diagnostykę oraz przede wszystkim na nieefektywne leczenie. Szczególne obawy środowiska medycznego dotyczą onkologii, w której najistotniejsze są dwa elementy: czas oraz pieniądze. Branża ubezpieczeniowa czasu z pewnością nie wróci, jednak może pomóc w dostępie do drugiego z elementów.

Ubezpieczyciele stają obecnie, przed potrzebą przemyślenia dotychczasowego modelu, w którym produkt związany z diagnostyką schorzeń (w tym onkologicznych), jest osiągalny w systemie grupowym, ale zabezpieczenie leczenia wciąż jest produktem elitarnym. Wyzwaniem pozostaje stworzenie oraz upowszechnienie wśród pracodawców oraz pracowników produktu wspomagającego efektywne leczenie. Przy czym produkt ten będzie musiał być dostępny, tak jak dziś prywatna opieka medyczna, która odeszła od statusu benefitu, a zaczęła być czym oczywistym. System publiczny bez wątpienia nie udźwignie ciężaru rzeczowego długu, a rynek ubezpieczeń po raz kolejny musi pokazać swoją społeczną twarz i kreatywne podejście do produktu, który zabezpieczy nas przed zdrowotnymi odsetkami.



MAGDALENA PRZYBYLSKA

dyrektor Biura Ubezpieczeń na Życie i Zdrowotnych GB Quantum

Pandemia a wzrost świadomości ubezpieczeniowej

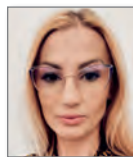
Lata 2020–2021 zmieniły w naszym życiu wiele, w tym przede wszystkim podejście do zdrowia naszego, jak i naszych najbliższych. Tę tendencję widać również w ubezpieczeniach – nastąpił nieoczekiwany przez wielu przełom w podejściu do grupowych ubezpieczeń na życie oraz medycznych.

Pandemia wielu osobom uświadomiła, jak ważna jest rodzina, a tym samym zabezpieczenie jej przed tak wielkim wyzwaniem jak choroba czy śmierć. Filarem stały się ryzyka takie jak śmierć ubezpieczonego, rodziców/teściów i małżonka. Tendencją, jaką zauważamy na rynku, jest wzrost partycypacji. Kiedyś próg 60% był niemal nie do osiągnięcia, dziś staje się normą i najprawdopodobniej ten trend wzrostowy utrzyma się w najbliższych latach.

Jedno jest pewne – dziś, mimo że ubezpieczyciele stają przed koniecznością podnoszenia cen składek – pandemia zrobiła swoje – szkodowości na poziomie powyżej 100% dają pewność, że wiele osób skorzystało ze świadczeń, a tym samym odnalazło sens w posiadaniu ubezpieczenia grupowego. Świadczenie za zgon rodziców/teściów przez wielu traktowane jako wyznacznik ubezpieczenia grupowego dało realne wsparcie. U większości naszych klientów zauważamy, że blisko 30% ogólnej szkodowości stanowiły właśnie wypłaty z tego tytułu.

Pracując na co dzień z klientami, mamy zapytania – jak ułożyć program, aby odpowiednio zabezpieczyć pracowników. Jako specjaliści podkreślamy, że niezbędnym jest stworzenie modelu, w którym

ubezpieczenie stanie się realnym wsparciem. Nic tak nie daje potwierdzenia tej teorii jak właśnie szkodowość – a w konsekwencji przełożenie jej na partycypację – im więcej ludzi otrzymuje realne wsparcie, tym więcej niezdecydowanych widzi w tym sens.



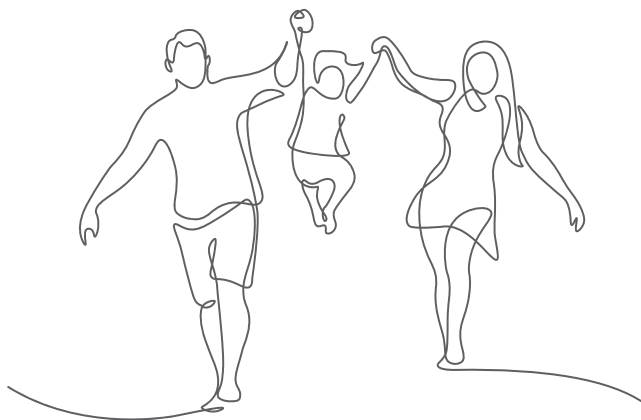
MARTA WIESIAK

dyrektor Biura Ubezpieczeń na Życie Maximus Broker

W poszukiwaniu zabezpieczenia zdrowia

Poprzez przeprowadzaną analizę potrzeb naszych klientów widzimy wzrost zainteresowania ubezpieczeniami na życie, gdzie zarówno partycypacja wśród pracowników jest większa, jak i chęć jak najlepszego zabezpieczenia nie tylko rodziny na wypadek naszej śmierci oraz zabezpieczenia ubezpieczonego na wypadek poważnego zachorowania. Jednakże największe zainteresowanie odnotowujemy w obrębie prywatnej opieki medycznej. Tu jednym z głównych czynników, mających wpływ na wzrost zainteresowania jest problem z dostępnością, czyli szybkim dostaniem się do specjalisty nawet w przypadku prywatnej opieki.

Do niedawna głównymi elementami, które miały wpływ na wybór ofert był zakres pakietów, czyli jakich specjalistów w ramach danego wariantu posiadamy oraz jakie badanie będą mogły być wykonywane bezpłatnie, a także lista dostępnych placówek w najbliższej lokalizacji i cena. U naszych klientów z racji tego, że głównie są to jednostki sektora finansów publicznych nie ma możliwości dofinansowania czy sponsorowania pracownikom tego typu ubezpieczeń przez pracodawcę, pracownicy pokrywają 100% kosztów. Aspektem, który również odgrywa znaczącą rolę jest to, kiedy faktycznie dostaniemy się do specjalisty. W ofertach mamy zazwyczaj widełki, w ramach których jest określony przewidywany czas na umówienie wizyty. Jednakże obecnie często jest on wydłużony, co spowodowało, że osoby korzystające z prywatnej opieki medycznej chcą mieć zagwarantowane, że termin oczekiwania na wizytę nie będzie dłuższy niż zakładany w ofercie. Zwiększone zainteresowanie opieką medyczną spowodowało również, że firmy oferujące prywatną opiekę medyczną udoskonalają swoje strony internetowe, zwiększają możliwości sposobów umawiania się na wizyty oraz oferują aplikacje, poprzez które osoba korzystająca może w szybki sposób umówić się na wizytę, sprawdzić dostępne placówki w pobliżu swojej lokalizacji i zweryfikować zakres swojego ubezpieczenia.



© GarkushaArt/stock.adobe.com



Bernard Kucharski
zastępca dyrektora sprzedaży TU Zdrowie,
odpowiedzialny za współpracę z Pośrednikami

Wysokie kwoty refundacji receptą na lepszy i tańszy dostęp do lekarzy

Rynek ubezpieczeń zdrowotnych jest zmuszony reagować na inflację dotykającą niemal wszystkich gałęzi gospodarki w Polsce. Ponadto musi nadążać za potrzebami Ubezpieczonych, a także pracodawców stawiających na polisy zdrowotne jako jeden z najważniejszych benefitów pracowniczych. Rozwiązania przyjęte przez TU Zdrowie, czyli wprowadzenie do oferty dwóch nowych wysokich cenników refundacji, a także rozszerzenie pakietu usług, nie tylko dają dostęp do większej liczby placówek medycznych, ale też znacznie zmniejszają wydatki ubezpieczonych na konsultacje lekarskie czy badania diagnostyczne.

Dokładnie 15 marca 2022 minęło 5 lat od śmierci Wojciecha Młynarskiego, wybitnego artysty, satyryka, poety, autora ponad dwóch tysięcy tekstów piosenek i nie tylko, wykonywanych przez najlepszych artystów polskiej sceny. Wiele z nich jest absolutnie ponadczasowych, a czasami nawet na swój sposób „proroczych”. Jeden z utworów Mistrza zaczyna się od słów:

*Proszę państwa jest przekleństwo, które pono
Wymyślono w Chinach, czyli Państwie Środka
Bodajbys w ciekawych czasach żył brzmie ono
A co sądzę o nim powie druga zwrotka (...)*

Niewątpliwie czasy mamy ciekawe. To, co dzieje się wokół nas, zarówno w kraju, jak i za naszymi granicami, w sposób bardzo istotny wpływa na rynek ubezpieczeniowy w różnych obszarach. Chciałbym podzielić się obserwacjami dotyczącymi głównej działalności TU Zdrowie, czyli programów opieki medycznej dla pracowników. Nie mam złudzeń – poruszę pewnie tylko część tematów, których jest znacznie więcej, ale mam nadzieję, że choć trochę uda mi się zainspirować Państwa do zastanowienia, jaką rolę odgrywają dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne w Państwa biznesie i czy jest przestrzeń do tego, aby ich znaczenie było większe.

UBEZPIECZENIE ZDROWOTNE JEDNYM Z NAJWAŻNIEJSZYCH BENEFITÓW PRACOWNICZYCH

Od kilku lat mamy do czynienia ze wzrostem zainteresowania rozwiązaniami w zakresie dodatkowej opieki medycznej dla pracowników, wśród których model ubezpieczeniowy zyskuje coraz większą popularność, podczas gdy model abonamentowy traci nieco na atrakcyjności. Pracodawcy coraz bardziej zabiegają o pracowników, ponieważ mamy

do czynienia z rekordowo niskim poziomem bezrobocia i brakiem wykwalifikowanej kadry w wielu branżach. Firmy, które jeszcze kilka lat temu nawet nie myślały o wprowadzaniu prywatnej opieki medycznej dla pracowników, dziś już wiedzą, że bez tego nie mają szans na pozyskanie z rynku wartościowych pracowników, utrzymania niskiego poziomu rotacji doświadczonej kadry i budowania świetnych zespołów, efektywnie realizujących cele stawiane przez organizacje. Coraz częściej pracodawcy decydują się na finansowanie opieki medycznej nie tylko pracownikom, ale również członkom ich rodzin, zwracając uwagę na to, że jakość i efektywność pracy (często zdalnej), zależy również od tego, czy pracownik może skupić się na wykonywaniu swoich obowiązków, czy np. myśli przez pół dnia, jak zorganizować wizytę lekarską i badania dla swojego dziecka. Menedżerowie coraz lepiej rozumieją, że muszą dziś dobrze zadbać o dobrostan swoich zespołów, bo jeśli tego nie zrobią, to za rok, dwa, pięć i więcej mogą nie mieć „kim” realizować podstawowych zadań organizacji.

TRUDNY RYNEK USŁUG ZDROWOTNYCH

Z drugiej strony, na rynku pojawia się coraz więcej czynników, które w taki czy inny sposób zakłócają prowadzenie wielu biznesów. Spójrzmy tylko z perspektywy dwóch ostatnich lat. Wybuch pandemii Covid-19, obostrzenia i ograniczenia w Polsce, Europie i na świecie sprawiają, że skutki odczuwają zarówno duże przedsiębiorstwa, jak i małe lokalne biznesy. Zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw powodują, że firmy muszą w inny sposób spojrzeć na wiele procesów i często mocno je przemodelować. Konieczne staje się podjęcie działań optymalizacyjnych w różnych obszarach, szukanie oszczędności, cięcie zbędnych kosztów, poszukiwanie nowych szans biznesowych – wszystko po to, aby przetrwać na rynku. Obserwujemy coraz gwałtowniejszy wzrost cen niemal wszystkich produktów spożywczych

i przemysłowych, a także cen paliw i energii elektrycznej. Dla ułatwienia rząd systematycznie wprowadza zmiany, w tym jedną z najważniejszych – w systemie podatkowym.

Patrząc od strony dostawców rozwiązań w zakresie prywatnej opieki medycznej, od lat, rok do roku obserwujemy bardzo duże wzrosty cen usług medycznych. Wynika to zarówno z rosnących oczekiwań placówek lekarzy oraz personelu medycznego, ale także z wprowadzania coraz nowocześniejszych rozwiązań technologicznych w placówkach, które wymagają sporych inwestycji. Rosną również koszty stałe świadczeniodawców, wynikające np. z konieczności zapewnienia dodatkowych środków zabezpieczenia sanitarnego, co jest związane z pandemią, czy choćby wynajmu powierzchni na cele prowadzenia placówki medycznej, które znacząco rosną wraz z osłabieniem wartości złotego (w większości przypadków czynsze płacone są w euro), o kosztach energii nie wspominając. Liczba lekarzy aktywnych zawodowo, pielęgniarek, położnych czy ratowników z roku na rok maleje. Polskie społeczeństwo jest coraz starsze. Pandemia spowodowała powstanie ogromnego „długu zdrowotnego”, z którego będziemy wychodzili przez lata, a problemy publicznej służby zdrowia nie znikają.

Mocno ograniczona podaż usług zdrowotnych i dynamicznie rosnący popyt powodują, że obserwujemy duże wzrosty cen rozwiązań z zakresu prywatnej opieki medycznej. Warto więc w tym miejscu zapytać: Co broker może zrobić dla Klienta w tym nietłętym czasie? Czy warto „pchać się” w ten trudny niewątpliwie obszar ubezpieczeń? Według mnie warto, a nawet trzeba, ponieważ właśnie teraz jest czas na pokazanie, jak ważne jest fachowe wsparcie przygotowanego merytorycznie brokera w procesie wyboru najlepszego rozwiązania w zakresie opieki medycznej.

WYSOKIE KWOTY REFUNDACJI RECEPTĄ NA LEPSZY I TAŃSZY DOSTĘP DO LEKARZY

Ważnym ruchem, który znacznie wpłynie na dostęp do usług medycznych, jest uaktualnienie Polisy Zdrowie oraz Polisy TeleRefundacyjnej poprzez wprowadzenie do oferty wyższych wartości Górnej Granicy Odpowiedzialności (GGO), czyli gwarantowanej, maksymalnej kwoty refundacji za świadczenia medyczne wykonywane poza siecią placówek współpracujących. Jesteśmy przekonani, że dzięki tej zmianie ubezpieczeni w TU Zdrowie w zdecydowanie mniejszym stopniu niż inni odczują inflację i podwyżki na rynku usług zdrowotnych. Będą mogli skorzystać ze znacznie wyższych limitów refundacji za konsultacje, badania diagnostyczne czy wizyty u stomatologa w dowolnej placówce medycznej w całym kraju.

Podniesienie Górnej Granicy Odpowiedzialności dotyczy nie tylko konsultacji lekarskich, ale także innych usług znajdujących się w zakresie ubezpieczenia, tj. badań diagnostycznych, w tym badań laboratoryjnych, czynnościowych, endoskopowych i obrazowych jak RTG, USG, tomografii komputerowej oraz rezonansu magnetycznego, a także opcji dodatkowych – profilaktyki, rehabilitacji czy stomatologii.

Dotychczas, w wariancie podstawowym, przy sumie ubezpieczenia 100 tys. zł (GGO 1.0), konsultacja laryngologa refundowana była do kwoty 80 zł (GGO 1.0) lub 160 zł (GGO 2.0). W nowym wariancie kwota refundacji została podwyższona do 200 zł (GGO 2.5), a nawet do 240 zł (GGO 3.0), co oznacza, że ubezpieczony otrzyma pełną refundację tej konsultacji. Oznacza to stuprocentową refundację kosztów w zdecydowanej większości placówek medycznych w Polsce i otwiera możliwość swobodnego korzystania z prywatnej opieki zdrowotnej w najbliższym otoczeniu ubezpieczonego. Należy przy tym podkreślić, że podniesienie kwot refundacji ma szczególne znaczenie dla ubezpieczonych zatrudnionych lub mieszkających w mniejszych miejscowościach, gdzie nie ma placówek świadczących usługi w systemie abonamentowym.

WAŻNE INFORMACJE DLA KLIENTA

Gdy pracodawca dopiero rozważa wprowadzenie opieki medycznej, potrzebuje fachowego doradztwa i wskazania pewnego kierunku, w którym warto pójść, żeby stworzyć najlepsze rozwiązanie na miarę możliwości Klienta i dostawców. Jeśli korzysta już z jakiegoś rozwiązania, to może być łatwiej, ponieważ można porozmawiać o jego doświadczeniach i oczekiwaniach. Najważniejsze jest jednak to, aby usiąść do wspólnego stołu i określić rezultat, który chcemy osiągnąć. Dziś analiza zakresów i cen pakietów jest istotna, ale najważniejsza staje się dobra analiza aspektów użytkowych rozwiązania, które chcemy wdrożyć u Klienta. Warto więc przyjrzeć się obszarom takim jak dostępność placówek medycznych – nie tylko ich liczba, ale również jakość, zakres dostępnych w nich usług, sprawność procesu obsługi pacjenta. Kolejną rzeczą to standardy dostępności do świadczeń – nie tylko konsultacji, ale również pozostałych usług – realność ich spełnienia i gwarancje określonych działań w przypadku, gdy dostawca nie spełni tego, co zapisano w umowie. Dostępność do świadczeń to również łatwość umówienia usługi, tak bezpośrednio w wybranej przez pacjenta placówce, jak i przez zespół konsultantów dostawcy, którzy skoordynują umówienie usługi w każdym miejscu w Polsce. Wielu klientów zwraca uwagę na łatwość przejścia przez proces – chcą mieć możliwość pójścia do lekarza bez skierowania i leczenia się w tych placówkach, do których są przyzwyczajeni oraz u tych lekarzy, którzy od lat ich prowadzą i są darzeni zaufaniem. Kolejną kwestią jest możliwość korzystania z usług lekarzy i placówek, które nie współpracują z dostawcami ubezpieczeniowymi i abonamentowymi, z różnych przyczyn, często organizacyjnych i finansowych. Rozwiązaniem tego problemu jest dobrze przygotowany model refundacji kosztów usług zrealizowanych poza siecią. Dla pracodawców niezwykle ważny jest obszar związany z realizacją usług medycyny pracy. Sprawne, szybkie i wygodne zorganizowanie tego procesu często jest kluczem do sukcesu dostawcy – trzeba mieć jednak odpowiednie zaplecze techniczne, wiedzę i narzędzia, aby móc pokazać pracodawcy, że warto wybrać w tym zakresie najlepszego partnera. Każda godzina nieobecności pracownika, której koszty pokrywa pracodawca (np. podczas badań medycyny pracy), to dla firmy od kilkudziesięciu do kilkuset złotych – mało kto zwraca na to uwagę, gdy oblicza, ile kosztuje go realizacja badań profilaktycznych dla pracowników.

EKSPERCKIE WSPARCIE TU ZDROWIE DLA BROKERÓW

Jeśli szukacie Państwo partnera do współpracy w tym niewątpliwie nietłętym obszarze, Zespół TU Zdrowie jest do dyspozycji. Wiedza i doświadczenie, które zebraliśmy przez blisko 12 lat naszej działalności na rynku, pozwala zapewnić fachowe doradztwo naszym partnerom biznesowym. Prowadzimy szkolenia i warsztaty w zakresie tworzenia programów opieki medycznej opartych na najwyższych standardach jakościowych na rynku. Mamy narzędzia wspierające wszystkich uczestników procesu – pracodawców, ubezpieczonych, pośredników, placówki medyczne. Nieustannie wprowadzamy nowe rozwiązania. Jednym z nich, jest wspomniane wcześniej poszerzenie oferty o dwie nowe opcje refundacji – cennik 2.5 oraz 3.0, które zwiększają koszty refundacji za usługi medyczne świadczone poza siecią placówek współpracujących. Ponadto od kilku lat wprowadzamy sukcesywnie nowe rozwiązania informatyczne ułatwiające korzystanie z naszych ubezpieczeń, tak ważne przy wciąż postępujących procesach cyfryzacji w służbie zdrowia. Chętnie podzielimy się z Państwem naszą wiedzą i doświadczeniem i pomożemy „oswoić” ubezpieczenia zdrowotne. Podpowiemy również, jak rozmawiać z Klientami, żeby osiągnąć zakładany rezultat. Jak pomóc im wówczas, gdy dostawca przychodzi z 30% podwyżką cen. Na co zwracać uwagę w zapisach umów oraz wielu innych kwestiach. W końcu zajmujemy się tylko Zdrowiem.

Na koniec życzymy sobie, żebyśmy „troszeczkę mogli żyć, w nieciekawych czasach”. Zespół TU Zdrowie. □

Specjaliści w komunikacji

Komunikacja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	920,00
2.	BIK Brokers	735,90
3.	Aon	305,00
4.	MJM Brokers	98,63
5.	Howden	80,00
6.	Polska Kancelaria Brokerska	74,30
7.	Insurance Brokers	68,68
8.	Conecto Broker	65,00
9.	EIB	61,64
10.	Supra Brokers	49,48

Floty

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Howden	80,00
2.	MJM Brokers	68,17
3.	Polska Kancelaria Brokerska	65,08
4.	Conecto Broker	60,00
5.	BIK Brokers	57,00
6.	Polish Brokers Group	44,41
7.	WDB	16,07
8.	Quantum	16,00
9.	Funk International	15,47
10.	MAI	15,25

Leasingi, dealerzy

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	BIK Brokers	233,00
2.	MJM Brokers	30,46
3.	Polska Kancelaria Brokerska	9,21
4.	Polish Brokers Group	4,26
5.	MAI	0,08

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



DARIUSZ WYRZYKOWSKI

prokurent, dyrektor Biura Ubezpieczeń Komunikacyjnych Howden Donoria

Floty jeszcze nigdy nie mierzyły się z takimi wyzwaniem

Z uwagi na zawirowania „covidowe” i działania wojenne w Ukrainie, rynek flotowy mierzy się w ostatnich miesiącach z problemami, z którymi do tej pory nie miał do czynienia.

Skokowy wzrost kosztów prowadzenia biznesu (podwyżki stóp procentowych, galopująca inflacja, dynamiczny wzrost cen paliw, usług serwisowych), wydłużony okres oczekiwania na pojazdy fabrycznie nowe oraz znaczący odpływ pracowników (szczególnie w branży TSL) powodują, że planowanie działań przez zarządzających flotami – zarówno w horyzoncie krótko-, jak i średnioterminowym z uwagi na ogromną zmienność warunków makroekonomicznych – w wielu obszarach jest trudne.

Dodatkowo z uwagi na obserwowany spadek rentowności w ubezpieczeniach komunikacyjnych (w szczególności w ryzyku OC) zakłady ubezpieczeń próbują podnosić stawki ubezpieczeniowe. Modele wyceny ryzyka są coraz bardziej restrykcyjne szczególnie dla klientów wykazujących wyższą szkodowość i częstość szkód.

Badania rynkowe pokazują, że klienci w coraz większym stopniu potrzebują wsparcia zarówno przy wdrażaniu niekonwencjonalnych rozwiązań ukierunkowanych na obniżenie kosztu obsługi floty (w tym ceny programu ubezpieczeń), jak i wsparcia przy likwidacji szkód. W obliczu przerwanego łańcuchów dostaw, mniejszej dostępności samochodów czy części zamiennych (nieraz ich braku) każdy klient oczekuje, że proces odzyskiwania świadczeń w AC i OC będzie stabilny i w miarę płynny.

Reasumując, szczególnie w obecnych czasach broker powinien być wyspecjalizowanym doradcą klienta, przewodnikiem, który pomoże dopasować model zarządzania flotą do rynkowych warunków i w miarę możliwości zneutralizować wzrost kosztów działalności biznesu.



ADAM MAZGAJ

dyrektor Biura Ubezpieczeń Flotowych MAK

Starzejące się floty problemem przedsiębiorców

Ostatnimi czasy w rozmowach z klientami coraz częściej pojawia się temat starzenia się floty pojazdów. Dotychczasowych samochodów nie da się zastąpić nowszymi ze względu na przerwy w łańcuchach dostaw. Dla przedsiębiorców oznacza to duże wyższe koszty utrzymania floty, bo większość pojazdów przekracza okres gwarancyjny, a jednocześnie coraz częściej samochody ulegają awariom. To generuje koszty. Firmy starają się temu zjawisku przeciwdziałać, głównie nakładając coraz większe

obostrzenia na kierowców, czyli np. zmniejszając limity paliwowe lub możliwość poruszania się samochodem w celach prywatnych.

Na ten moment nie ma to jeszcze istotnego przełożenia na wyniki techniczne zakładów ubezpieczeń, ale z czasem ten wynik będzie się pogarszał. Zwłaszcza w przypadku assistance. Starsze pojazdy generują bowiem większą awaryjność. Z kolei klienci – widząc tę awaryjność – oczekują od brokerów coraz szerszego spojrzenia na ubezpieczenia assistance i coraz szerszego pokrycia tego ryzyka ubezpieczeniowego. Dlatego będziemy zwracali szczególną uwagę przy ofertowaniu klientów flotowych na zakres ubezpieczenia assistance.

Nie można zapominać, że zwiększona awaryjność samochodów może przełożyć się na ogólne bezpieczeństwo w ruchu drogowym. A w dalszej kolejności również na szkodowość w autocasco. Zwiększona liczba napraw będzie wpływała na zwiększone koszty części i robociznodzin. Dodatkowo rosnące koszty paliwa sprawiają, że przedsiębiorcy poszukują oszczędności. W przypadku samochodów po leasingu mogą rezygnować z ochrony autocasco.



PAWEŁ MAŃKOWSKI

dyrektor działu ubezpieczeń i analiz, broker ubezpieczeniowy MJM Brokers

Edukujmy pozytywnie!

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych i transportowych od wielu lat charakteryzuje się rosnącą konkurencją wśród pośredników i jednocześnie jest rynkiem, na którym klienci edukują się równie szybko lub szybciej niż pośrednicy. Edukacja ta jest pozytywna, jeśli dotyczy podstawowej świadomości ubezpieczeniowej czy prewencji ubezpieczeniowej. Jednak na rynku, na którym pojawia się z roku na rok coraz więcej pośredników, którzy – przystępując do zawodu – nie posiadają odpowiedniego doświadczenia, mają zwykle jeden cel – wygrać przetarg wszelkimi dostępnymi metodami, klienci uczą się również złych zachowań.

Dbłość o poziom własnych kosztów nie jest niczym złym, ale posługiwanie się w biznesie tylko tym kryterium długoterminowo zawsze jest zgubne. Spotykamy coraz więcej klientów inwestujących w prewencję, czytających i wyciągających wnioski z naszych analiz szkodowych. Niestety istnieje również spora grupa klientów, którzy nadal uważają, że jedyna wartościowa polisa to taka, z której wypłacone zostanie

odszkodowanie nie mniejsze niż zapłacona składka, a każdy sposób, żeby to osiągnąć jest akceptowalny. Przetargi z kilkoma pełnomocnictwami na wyłączność, klienci posiadający wiele spółek, przerejestrowujący pojazdy pomiędzy spółkami, w celu „zgubienia” złej szkodowości to dzisiaj norma. Wraz z upływem lat rynek nie daje sobie z tym rady, a nawet tworzy warunki ku takim procederom.



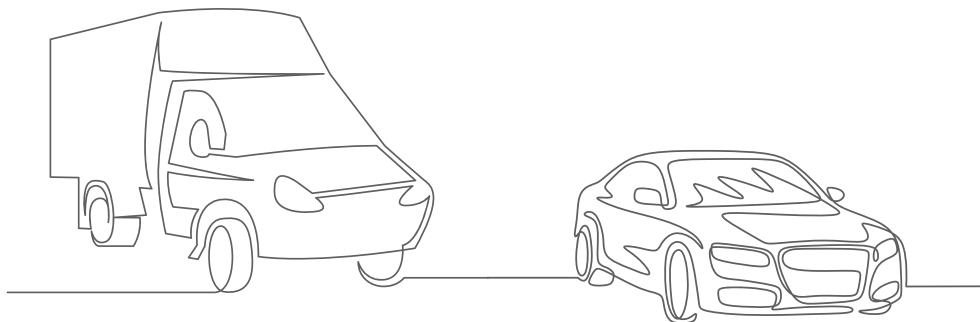
WOJCIECH BEDNAREK

członek zarządu Polskiej Kancelarii Brokerskiej

Szkodowość na kagańcu

Zarządzający flotami pojazdów niejednokrotnie przekonali się, że mimo dokładania najwyższej staranności, szkody są i będą. Cóż, wypadków nie da się wyeliminować. Niekoniecznie jednak muszą one występować z tą samą częstotliwością. W skali portfela, obniżenie częstości szkód o 10% uznawane jest za wielkie osiągnięcie, dlatego gdy w portfelu spada ona o ponad 30%, wszyscy bacznie przyglądają się, co się wydarzyło, czy można mówić o trwałej zmianie i zadają pytanie – czy to się da powielić?

Z perspektywy pośrednika wysoka szkodowość nie jest taka zła, pociąga za sobą wyższą składkę, reszty dopowiadać nie trzeba. Nie ma róży bez kolców. Wraz z dużym wzrostem składki wzrasta niezadowolony klient, bo przecież inni mają taniej. Tu pojawia się klucz do sukcesu dla pośredników działających z myślą o długiej perspektywie współpracy z klientem. Przekonaliśmy się, że klienci cenią sobie taki punkt widzenia – wsparcie w procesie zarządzania ryzykiem wystąpienia szkody. W tej sytuacji wygrywa nie ten, kto przyniesie o 5% niższą składkę kosztem premii brokerskiej, lecz ten, kto dostarczy nową usługę, obniżającą w perspektywie kilku lat szkodowość do poziomów, które u underwriterów wywołują zdziwienie i zadowolenie zarazem. Opracowany przez nas model zachowań behawioralnych kierowców w połączeniu z aplikacją do zarządzania ryzykiem floty oraz zdarzeniami jakie wystąpiły – EASY CLAIM, powoduje obniżenie wskaźnika szkodowości średnio o 34% w ciągu 3 lat. Jaki jest efekt? Wygrywa zakład ubezpieczeń – w każdym roku przy obniżającej się ilości wypłat, osiąga zysk, wygrywa klient – co roku otrzymuje lepsze warunki ochrony, wygrywa broker – zapewnia sobie lepszą współpracę z zakładami ubezpieczeń i satysfakcję oraz lojalność ze strony klienta.



© samuii/stock.adobe.com

© ngupakartistock.adobe.com

Miesięcznik Ubezpieczeniowy

Miesięcznik Ubezpieczeniowy nr 5/2022. ISSN: 1732-2413
Almanach brokerów

REDAKTOR NACZELNY: Marcin Z. Broda

REDAKTOR PROWADZĄCA: Anna Sitarek

REDAKCJA: Eliza Kosicka, Małgorzata Szewczyk

Wydawca: Ogma Sp. z o.o., ul. Tyniecka 27/13, 02-615 Warszawa

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

Specjaliści w mieniu

Mienie (ogień, BI, maszyny)

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Aon	474,00
2.	grupa MAK	229,00
3.	Smartt Re	101,95
4.	Howden	90,00
5.	GrECo	87,38
6.	Funk International	68,57
7.	Attis Broker	59,56
8.	Inter-Broker	51,44
9.	Conectio Broker	44,00
10.	STBU	38,32

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



ANNA KOWALSKA-OSUCH

Operations Manager, broker ubezpieczeniowy GrECo

Czy szkody mogą nas jeszcze zaskoczyć?

Zmiany klimatu będą w dalszym ciągu powodować wzrost liczby ekstremalnych zjawisk pogodowych.

Upały, ulewne deszcze, pożary i susze powoli zaczynają wpisywać się w codzienność, a pozostaje jedynie kwestia czasu, z jaką intensywnością i kiedy dokładnie dotkną nas te zdarzenia. Nasza świadomość co do zdarzeń wynikających z sił natury jest dość wysoka, to jednak tak naprawdę zaskoczyć nas mogą sami ludzie. „Czynnik ludzki” w kreowaniu nowych zdarzeń szkodowych i brak ograniczeń co do definiowania roszczeń w szkodach choćby z tytułu odpowiedzialności cywilnej jest moim zdaniem najbardziej nieprzewidywalny w szkodach ubezpieczeniowych. Co więcej, to właśnie „czynnik ludzki” podczas likwidacji szkód, czy też rozpatrywaniu roszczeń, może skomplikować cały misternie ułożony proces likwidacji.

Do skomplikowania sprawy mogą przyczynić się wszystkie strony procesu bez względu na to, z jakim zdarzeniem szkodowym mamy do czynienia. Każdy z uczestników procesu likwidacji szkody ma inny cel do osiągnięcia, a jeśli dojdzie do tego element niezrozumienia i brak chęci w znalezieniu rozwiązania, to decyzje ubezpieczycieli mogą niemiłe zaskoczyć.

Zadaniem brokera jest aktywne uczestniczenie w całym procesie, wyjaśnianie wszelkich wątpliwości, reagowanie w odpowiednim czasie i analizowanie wszystkich możliwych scenariuszy zanim jeszcze podjęte zostaną decyzje ze strony ubezpieczyciela. Przy likwidacji szkód największe znaczenie ma człowiek, relacje, gotowość na ewentualną dyskusję i zaangażowanie po stronie wszystkich stron procesu. Gdy zabraknie któregośkolwiek z tych czynników, szkody zawsze będą zaskakiwać.



KAROLINA KOZORYS

broker ubezpieczeniowy, Kierownik Zespołu Zamówień Publicznych, Brokers Union

Modyfikacja przedmiotu zamówienia w postępowaniach na usługę ubezpieczenia mienia

Jednym z istotnych aspektów realizacji zamówienia publicznego na usługi ubezpieczenia mienia jest możliwość jego modyfikacji w trakcie i po zakończeniu postępowania. Sprowadza się to najczęściej do zmiany składników mienia w związku z ich nabyciem, zbyciem lub modernizacją. Dobrze opracowana dokumentacja przetargowa uwzględni charakter tych zmian, szczególnie w sytuacji, w której: SWZ nie odzwierciedla rzeczywistego stanu mienia z uwagi na brak jego bieżącej aktualizacji po stronie klienta; zmiany nastąpiły w trakcie trwania postępowania lub w okresie obowiązywania umowy ubezpieczenia. Zgodnie z wymogami art. 455 ust. 1 Pzp zmiany te mogą być kwalifikowane jako istotne, dlatego okoliczności i warunki ich dokonania (w tym także zmiana wysokości ceny) powinny zostać uwzględnione w treści umowy. Zmiany nieprzekraczające 10% pierwotnej wartości umowy są zmianami nieistotnymi. Zmieniając cenę i ograniczając zakres zamówienia, należy pamiętać o wpisaniu racjonalnej, gwarantowanej wielkości zamówienia (art. 433 pkt 4). Możemy również włączyć w zapisach SWZ klauzule stosowane w postępowaniach pozaustawowych, tj. klauzula automatycznego pokrycia mienia nabytego po skompletowaniu danych do SWZ oraz automatycznego pokrycia mienia nabytego w trakcie trwania umowy. Wszystkie powyższe rozwiązania mają istotne znaczenie dla zapewnienia ciągłości ochrony ubezpieczeniowej.



DANUTA ŻUKOWSKA

Dyrektor ds. Affinity i Bancassurance, broker ubezpieczeniowy GrECo

Technologia to szansa

Ostatnie lata w branży ubezpieczeniowej to okres transformacji cyfrowej i zwiększonej innowacyjności.

Cyfrowy wyścig zbrojeń zapoczątkowany przez firmy InsurTech bardzo przyspieszył w nowej, pandemicznej rzeczywistości. Faktem jest, że niektórzy ubezpieczyciele działają na rynku od ponad 300 lat, podczas gdy zwinne firmy InsurTech potrafią podbić rynek w 300 dni!

Globalne statystyki wskazują, że aż 86% ubezpieczycieli dostrzega zagrożenie dla swoich przychodów w związku z nagłym przyspieszeniem rozwoju nowych technologii. W GrECo patrzymy na technologię jak na szansę. Nasz cyfrowy arsenał rozwijamy samodzielnie i we współpracy z partnerami technologicznymi oraz przede wszystkim z myślą o tym, jak zachwycać i zatrzymać klientów.

Technologia ubezpieczeniowa pomaga nam poprawiać wydajność i efektywność operacyjną firmy. Umożliwia nam kreować innowacyjne rozwiązania, które wypełniają luki ubezpieczeniowe w tradycyjnych produktach i zapewniają niepowtarzalne doświadczenie klienta, który

szybciej, wygodniej, we właściwym miejscu i czasie oraz z wykorzystaniem preferowanych form kontaktu otrzymuje unikalną ofertę i obsługę. Nasz cyfrowy arsenał, dzięki współpracy z firmami insurtech, obejmuje takie rozwiązania jak Cloud Computing, Interfejsy Programowania Aplikacji (API), Sztuczną Inteligencję (AI), Internet Rzeczy (IoT), Telematykę, Blockchain. Wykorzystanie tych technologii pozwala nam oferować innowacyjne produkty, np. ubezpieczenia parametryczne, usage-based, embedded insurance oraz rozwijać nowe kanały dystrybucji affinity, gdzie ubezpieczenia stanowią uzupełnienie ofert naszych klientów, głównie banków, firm energetycznych, sieci detalicznych, firm leasingowych oraz e-commerce.



ŁUKASZ BABIK

International Sales Director MAK International

Ten sam produkt – kilkanaście rzeczywistości

Jako grupa MAK konsekwentnie rozwijamy regularny biznes na 11 rynkach Europy, coraz częściej pozyskując klientów oraz zlecenia także w krajach Europy Zachodniej.

Zgodnie ze strategią grupy finalizujemy obecnie prace nad otwarciem naszych oddziałów w kolejnych stolicach europejskich, co czyni nas pierwszym polskim brokerem prowadzącym ekspansję zagraniczną w tej skali. Obecnie poza granicami kraju zatrudniamy już 21 ekspertów i lokujemy kilkadziesiąt milionów euro składki we wszystkich czołowych zakładach ubezpieczeń działających w Europie.

Jednym z głównych źródeł naszej przewagi konkurencyjnej jest technologia – w ramach grupy MAK funkcjonuje spółka MAK IT, wdrażająca zaawansowane systemy informatyczne dopasowane do potrzeb naszych klientów. Szczególnie dumni jesteśmy z naszego autorskiego systemu sprzedażowego, który w kilkunastu językach jest w stanie obsłużyć proces sprzedaży ubezpieczeń. Jest to unikalne rozwiązanie, m.in. dzięki któremu jesteśmy w stanie konkurować z największymi graczami.

Różnorodność zakresowo-prawna ubezpieczeń na każdym z rynków wymaga od nas ogromnej znajomości uwarunkowań lokalnych oraz specyfiki otoczenia prawno-biznesowego. Doskonałym tego przykładem jest szereg rozwiązań wprowadzonych dla naszych klientów podczas turbulencji związanych z wojną w Ukrainie czy przy upadłości czołowego zakładu ubezpieczeń w Rumunii. Największym jak dotąd wyzwaniem było dla nas opanowanie sytuacji związanej z Covid-19, która poprzez naszą obecność na tak wielu różnorodnych rynkach wymagała wyjątkowej dynamiki działań, śledzenia wydarzeń w każdym kraju i przewidywania dalszego rozwoju sytuacji w trybie zdalnym. Każdy z rynków miał swoje restrykcje, regulacje, programy wsparcia dla branż oraz zmieniające się realia rynkowe, którym jako broker musieliśmy sprostać, reagując dynamicznie i dostosowując się do okoliczności.

Jesteśmy dumni, że po wielu latach ciężkiej pracy, MAK stał się marką rozpoznawalną na ubezpieczeniowych rynkach europejskich i posiadamy kompetencje oraz możliwości pozwalające zaspokoić oczekiwania każdego klienta.



ŁUKASZ NOWAKOWSKI

dyrektor Biura Oceny i Zarządzania Ryzykiem Mentor

Przekonywanie do zabezpieczeń

Na trudne pytanie zadane przez 5-latkę „A skąd się biorą dzieci?” nowoczesny ojciec zacznie odpowiedź od kapusty, poprzez bociana, aż wysle dziecko do mamy, żeby przetłumaczyć łacińską sentencję „vires in scintia”, statystyczny Polak

skorzysta z ogólnodostępnego translatora. Ale jak odpowiedzieć na proste pytanie klienta „Czy muszę realizować zalecenie inżyniera” – tutaj nie ma prostego rozwiązania. Koncepcja współpracy z klientami opierająca się na budowaniu świadomości konieczności dbałości o bezpieczne funkcjonowanie zakładu jest istotą pracy brokera. Bezpieczeństwo jako kluczowa wartość w danej organizacji – obok produkcji i sprzedaży. Jednak w większości przypadków ciężko rozmawiać o zagrożeniach, jeżeli w danym zakładzie nigdy nie doszło do awarii czy pożaru. Ubezpieczeni po prostu nie dopuszczają myśli, że do zdarzenia niekorzystnego może dojść również u nich. Rolą brokera jest być negocjatorem i przekonywanie do tego, że zalecenia prewencyjne mają sens. Problem polega na tym, że ocena ryzyka jest bardzo subiektywna, każdy ma prawo do innego odczuwania jego poziomu i ustalenia progu jego akceptowalności. Nie ma spisanych norm, jednolitych wymogów, których spełnienie zagwarantuje pokrycie ubezpieczeniowe. Brak jednogłosu w kwestii akceptacji ryzyka, którego poziom niestety w Polsce nie jest zadawalający. Pokazują to ostatnie szkody i ich rozmiary. Zwiększanie wielkości majątku skutkuje zwiększeniem potencjalnej szkody, a to z kolei zwiększeniem wymogów w zakresie jego zabezpieczenia.

MORSKIE



RADOSŁAW MARCINIAK

dyrektor Biura Ubezpieczeń Morskich STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

Nowe wyzwania na horyzoncie

Obecny stan rynku ubezpieczeń morskich jest pochodną tego, co dzieje się w światowej gospodarce morskiej. A tutaj, w 2021 r., po najcięższej części pandemii, następowała odbudowa. Zdawało się, że czeka nas stabilny rozwój, a więc i wzrost zapotrzebowania na ubezpieczenia.

Jednakże atak Rosji na Ukrainę ponownie zaburzył globalną gospodarkę i wprowadził jeszcze większą niepewność.

W perspektywie krótkoterminowej ma to szczególnie wydzźwięk w ubezpieczeniach ryzyk wojny. Do warunków wprowadzono nowe obszary wyłączone, w których przebywanie dla statków handlowych jest ograniczone lub bardzo kosztowne.

Przy odnowieniach, na początku 2022 roku, można było uznać, że rynek casco morskie jest relatywnie stabilny. Nieznacznie wzrosły pojemności ubezpieczeniowe. Przy dobrych szkodowo rachunkach, podwyżki nie przekraczały 5%. Te znaczące aplikowano w ubezpieczeniach OC. Zwłaszcza w Klubowych P&I z rynku londyńskiego, gdzie większość stosuje generalną podwyżkę stawek na poziomie 10-15%.

W pozostałych ubezpieczeniach OC oczekiwano podwyżek dwucyfrowych. Przy ubezpieczeniach Klubowych zwracano uwagę, że bez względu na poziom general increase, wzrost składek płaconych przez armatorów znacząco eskaluje. Rynek spodziewał się drastycznej zwwyżki kosztów reasekuracji Klubów.

I tak też się stało. Przykładowo, dla zbiornikowców, wzrosły koszty reasekuracji wynosiły 15%, a dla tankowców – 40%. Podobnie dla pozostałych jednostek przewożących ładunki suche – 40%. Najmniejsze wzrosty dotknęły jednostki pasażerskie – 18,8%.

Specjaliści w mieniu

CYBER



ZBIGNIEW KRZYSZTOFEK

prezes zarządu Winsers, spółdzielnia Conecto Broker

W sieci nadal groźnie

Każdy słyszał te słowa: atak DDos, malware, ransomware, phishing, naruszenie danych, np. osobowych, czy też wyciek danych ...

Dużo już powiedziano o ubezpieczeniach dotyczących tzw. incydentów cybernetycznych, a fakt coraz lepszego rozumienia zagrożenia przez przedsiębiorstwa powoli przekłada się na realne zainteresowanie zarządzających podmiotami tak ofertą, jak również zakupem ubezpieczeń cyber.

Służby IT rozumiejąc, że stosowanie nawet bardzo zaawansowanych zabezpieczeń nie daje pewności, że infrastruktura jest na 100% odporna na cyberincydenty, stawiają coraz mniejszy opór przed ubezpieczeniem interesów przedsiębiorstwa polisą cyber, nie uznając ich jako ataku na kompetencje.

Do najważniejszych przyczyn szkód nadal zaliczane jest ryzyko w działaniach pracowników. Element tak oczywisty, jak również niezwykle trudny do skutecznego nadzorowania. Wynikająca z tego konieczność zaufania jest podkreślana przez zakłady ubezpieczeń – w szczególności na etapie ofertowania – poprzez podkreślanie konieczności cyklicznego szkolenia pracowników w zakresie zachowań w cyberprzestrzeni.

Liczba polis cyber rośnie, doświadczenia związane ze szkodami również. Doświadczenia te są dla nas coraz częściej i coraz bardziej wiarygodną (oraz oczywiście anonimową) informacją dla klienta, bardzo pomagającą tak w jego w edukowaniu jak również interesowaniu ich tym zakresem ubezpieczeń. U klientów dużym zainteresowaniem cieszą się informacje dotyczące wyłudzeń oraz szyfrowaniem dysków czy też urządzeń podłączonych do sieci, a przykładów tego typu szkód niestety coraz bardziej nie brakuje.



MICHAŁ BALWIŃSKI

broker, Biuro Ubezpieczeń Majątkowych, Howden Donoria

Dobre zabezpieczenia kluczem do dobrej oferty

Istotność cyberubezpieczeń systematycznie zwiększa się, zwłaszcza w obecnej sytuacji geopolitycznej i nie można poruszać tych kwestii w oderwaniu od siebie. Wszyscy widzieliśmy akcje dezinformacyjne, incydenty czy cyberataki przeprowadzone ze strony Rosji na ukraińską infrastrukturę, w tym przede wszystkim infrastrukturę krytyczną lub transport. Nawet w Polsce mieliśmy całkiem niedawno incydent, kiedy złe przetworzenie danych dotyczących rejestracji i pomiaru czasu przez system zarządzający kolejną prowadziło do powielania teorii spiskowych wskazujących, że jest to cyberatak. Wszystkie te przykłady wskazują, że ryzyka cybernetyczne to jest absolutnie podstawowa kwestia dla każdego rodzaju

biznesu. Oczywiście najbardziej dotknięte mogą być średnie i duże firmy, ale również małe przedsiębiorstwa powinny zadbać o cyberbezpieczeństwo. Właśnie każda organizacja korzystająca z komputerów i sieci powinna zabezpieczyć się zarówno na gruncie technicznym, jak i ubezpieczeniowym na wypadek różnego rodzaju incydentów cybernetycznych.

Z perspektywy udzielających ochrony ubezpieczeniowej kluczowym czynnikiem są zabezpieczenia po stronie ubezpieczonych. Na polskim rynku poziom zabezpieczeń w poszczególnych firmach jest bardzo zróżnicowany. Zdarzają się klienci, którzy mają wdrożone najnowsze zabezpieczenia na światowym poziomie. Jednak są też firmy i to czasem niemałe, które nie stosują nawet fundamentalnych z punktu widzenia dobrych praktyk zabezpieczeń i w konsekwencji mają problem z uzyskaniem ochrony ubezpieczeniowej. Polskie firmy powinny skupić się na tym, żeby zadbać o własne bezpieczeństwo, zaktualizować procedury, wymienić niewspierane systemy, skupić się na backupach i przede wszystkim określić, jakie posiadają zasoby krytyczne. To są kluczowe punkty, które mogą pomóc uzyskać naprawdę dobrą ofertę ubezpieczenia.



JAKUB PŁÓCIENNICZAK

senior broker w Willis Towers Watson Polska

Aktualna sytuacja i trendy

Kryzys ataków ransomware i działania wojenne w Europie spowodowały, że praktycznie cały rynek ubezpieczeń cybernetycznych musiał ponownie przededefiniować swoje podejście do oferowania ochrony.

Do najgłośniejszych ataków zaliczyć należy atak ransomware na Colonial Pipeline, czyli jeden z największych rurociągów w USA. Kolejny atak na firmę JBS zmusił ją do zapłacenia 11 mln USD okupu. W ciągu ostatniego roku obserwowaliśmy również ataki cybernetyczne na łańcuchy dostaw, które miały wpływ na wiele organizacji. Przykładem może być cyberincydent Solarwinds. Aktualna sytuacja geopolityczna, w tym tocząca się wojna rosyjsko-ukraińska, spowodowała z kolei wzrost liczby cyberzagrożeń zaawansowanych i trwałych (APT), za którymi stoją działania państw.

Nowe podejście rynku obejmuje m.in. zadawanie szeregu nowych pytań dotyczących bezpieczeństwa, ograniczenie, a nawet całkowite wyłączenie zakresu ubezpieczenia dla ryzyka ransomware oraz próby doprecyzowania wyłączenia wojny. Obserwujemy również wzrost składek w przedziale od 50% do 150%, a w przypadku niektórych branż i organizacji, które nie podjęły niezbędnych środków ostrożności, odmowy przedstawienia oferty.

Niestety rozszerzający się katalog zagrożeń prawdopodobnie doprowadzi do kontynuacji znacznego wzrostu składek i zmniejszenia dostępnej pojemności w najbliższym czasie, bez większej stabilizacji składek co najmniej do końca 2022 r. lub nawet początku 2023 r.

PARAMETRYCZNE



PIOTR SAKOWSKI

dyrektor Biura Ubezpieczeń Odnawialnych Źródeł Energii, broker ubezpieczeniowy, Exito Broker

Ubezpieczenia parametryczne w energetyce odnawialnej

Zmiany klimatu i kapryśna pogoda mają w naszym kraju decydujące znaczenie dla działalności przedsiębiorców. Finansowym zabezpieczeniem przed zmianami pogody jest ochrona ubezpieczeniowa, np. w segmencie energetyki odnawialnej. Produkcja energii elektrycznej ze źródeł takich jak wiatr i słońce może być przedmiotem ubezpieczenia parametrycznego, tj. niedostarczenie zamówionej ilości energii przez producenta to straty finansowe (np. kary umowne), a ich przyczyną jest, tak naprawdę, brak wiatru lub promieniowania słonecznego. Parametrami uruchamiającymi wypłatę z umowy są prędkość wiatru i natężenie promieniowania słonecznego.

Prostota umowy ubezpieczenia parametrycznego jest ewidentna w porównaniu z umowami standardowymi. Poza ograniczeniami traktatów reasekuracyjnych ubezpieczycieli, umowa wskazuje na parametr, a jego zaistnienie w okresie polisowym uruchamia wypłatę kwoty odszkodowania. Prostota podejścia to także brak eksperta ubezpieczyciela, który określa straty i przedstawia raport likwidatorowi, a ten podejmuje decyzję o kwocie wypłaty. W umowie ubezpieczenia parametrycznego dane pochodzą od operatora obcego dla obu jej stron. Są one pozyskiwane przez satelity SENTINEL programu Copernicus, prowadzonego przez Europejską Agencję Kosmiczną. Agencja publikuje dane na swoich stronach – są one dostępne nieodpłatnie po zarejestrowaniu się. Zawarcie umowy wymaga wypełnienia tabeli, uzupełnienie jej o załączniki z informacjami technicznymi i przesłanie tych informacji do ubezpieczyciela, co skutkuje przedstawieniem oferty.



JACEK CHOJNACKI

dyrektor Pionu Food&Agri GrECo

W obliczu kapryśnej pogody

W ostatnich latach coraz częściej jesteśmy świadkami katastroficznych zjawisk pogodowych, które mają często krytyczny wpływ na prowadzoną działalność, zgromadzony majątek, a czasem nawet ludzkie życie. W przypadku zdarzeń pogodowych doskonale działają ubezpieczenia standardowe, w których odpowiedzialność jest oparta o zaistnienie zdarzenia o charakterze nagłym, którego nie dało się przewidzieć albo uniknąć. Wszelkiego rodzaju szkody powstałe wskutek działania wiatru, uderzenia pioruna, opadów gradu są w zasadzie objęte ochroną w ramach wszystkich dostępnych na rynku ubezpieczeń majątkowych. Osobną kwestią jest ochrona dla takich szkód, które nie mają nagłego przebiegu, a ich przyczyną jest długotrwała. W standardowych warunkach jedynym zdarzeniem tego rodzaju jest szkoda spowodowana przez ciężar (napór) śniegu lub lodu. Wydaje się to uzasadnione tym, że o ile sam ciężar śniegu lub lodu ma charakter długotrwały, to już samo zdarzenie, np. zawalenie części budynku lub budowli wskutek naporu takiego ciężaru ma z reguły charakter nagły. Zupełnie bez ochrony natomiast pozostają zdarzenia, które ze swojej istoty nie są nagłe, ich czas trwania liczy się w dniach, a czasem

tygodniach. W związku ze zmianami klimatycznymi, będziemy coraz częściej świadkami takich szkód. Mają one szczególnie istotne znaczenie w przypadku działalności, które od pogody zależą wprost, jak np. rolnictwo. W tym przypadku nie ma możliwości „schowania” środków obrotowych, które znajdują się na polu. W przypadku zdarzeń, które mają charakter jednorazowy i niewielkich powierzchni upraw, np. przymrozki na plantacji owoców, można stosować zabezpieczenia w postaci zamglawiania lub zraszania. Jednak dla upraw wielkopowierzchniowych i zdarzeń długotrwałych (mróz, susza) nie ma rozwiązań, które mogłyby być stosowane powszechnie.

Dla wszystkich ryzyk, tj.: susza, przymrozki, grad, standardowe ubezpieczenia działają wybiórczo, jedynie dla niektórych rodzajów upraw albo niektórych lokalizacji.

Stojąc w obliczu wyzwania, jak dobrać odpowiednie ubezpieczenie dla klienta, który nie może korzystać z ubezpieczenia standardowego, rozwiązaniem mogą być ubezpieczenia parametryczne (indeksowe), które są ciekawą alternatywą dla ubezpieczeń standardowych.



SEBASTIAN BŁASZKIWICZ

prezes zarządu Nord Re

Ubezpieczenia parametryczne – przyszłość, przed którą nie da się uciec

Ubezpieczenie linii elektroenergetycznych od ryzyka wiatru nigdy nie było proste. Większość angażujących się w to ryzyko ubezpieczycieli porusza się w granicach zachowka przewidzianego w treaty. Wynika to z faktu, iż ochrona dotyczy mienia o ogromnej wartości, a jedno zdarzenie, np. huragan, może doprowadzić do jednoczesnego wyczerpania limitów odpowiedzialności w ramach wszystkich umów zawartych przez ubezpieczyciela.

Rok 2017 przyniósł nowe spojrzenie na ryzyko szkód w liniach elektroenergetycznych i nowy rekord wartości ubezpieczonych szkód w liniach w Polsce. W styczniu wystąpił jeden z najsilniejszych orkanów – Cyryl, a w sierpniu miał miejsce nigdy wcześniej nie zanotowany w takiej skali układ burzowy bow echo o długości 300 km. Niniejsze zjawiska zmusiły ubezpieczonych i ubezpieczycieli do refleksji odnośnie dotychczasowego podejścia do ubezpieczania linii.

Aranżując z sukcesem w 2018 r. klasyczną ochronę, wiedzieliśmy już, iż dotychczasowa formuła tego ubezpieczenia wyczerpuje się. Dlatego już wtedy rozpoczęliśmy prace nad alternatywnym programem ubezpieczenia szkód w liniach energetycznych opartym na ubezpieczeniach parametrycznych.

Efektom naszych starań jest opracowanie – wspólnie z liderem ubezpieczeń parametrycznych na świecie – pierwszego w Polsce programu ubezpieczenia szkód poniesionych przez operatorów sieci elektroenergetycznych w następstwie działania wiatru. Ubezpieczenie obejmuje zarówno szkody rzeczowe jak i straty następcze, w tym straty niewynikające ze szkody w mieniu. Ochrona może dotyczyć sezonu zimowego, sezonu letniego lub obu łącznie. Każdy sezon ma odrębny limit, który może wynosić nawet 50 mln zł.

Bazując na naszym doświadczeniu oraz sprawdzonych partnerach na rynku ubezpieczeń parametrycznych, jesteśmy w stanie opracować ochronę praktycznie dla dowolnego ryzyka, którego źródło tkwi w warunkach pogodowych, możliwych do opisanego indeksem, np. prędkość wiatru, temperatura, wielkość opadów itp.

Specjaliści w CAR/EAR

Budowlano-montażowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Smartt Re	43,93
2.	Howden	40,00
3.	Aon	30,00
4.	grupa MAK	29,00
5.	GrECo	23,26
6.	Attis Broker	6,41
7.	Conecto Broker	4,00
8.	BJ Brokers	3,69
9.	Polska Kancelaria Brokerska	3,42
10.	Exito Broker	3,03

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



TOMASZ JACKOWSKI

Senior Broker Ubezpieczeniowy MRC Broker, Grupa Brokerska Quantum

Wyprzedzać potrzeby klientów

Broker jest postrzegany jako ten, który ma za zadanie przygotować dokument ubezpieczenia ryzyk budowlano-montażowych, zgodny z wymaganiami inwestora określonymi w specyfikacji przetargowej.

Niestety, niezmiernie często inwestorzy mają kłopot z przygotowaniem dokumentacji jasno określającej wymogi dotyczące ochrony ubezpieczeniowej, nie tylko z zakresu szkód w przedmiocie prac kontraktowych i odpowiedzialności cywilnej, ale też spójnej pod względem np. określenia czasu trwania gwarancji na wykonane roboty.

W MRC Broker Grupa Brokerska Quantum chcemy wspierać naszych klientów już na etapie tworzenia kosztorysu ofertowego, dzięki czemu jesteśmy w stanie wskazać zarówno zapisy powodujące podwyższenie stawek za zawierane ubezpieczenie CAR/EAR, jak też przygotować zagadnienia, których wyjaśnienie z inwestorem może mieć bezpośredni wpływ na koszt i dostępność pokrycia ubezpieczeniowego na rynku. Nasze zaangażowanie w proces przetargowy niejednokrotnie skutkowało znalezieniem rozwiązań dotyczących kwestii m.in. nadmiernej wysokości sumy gwarancyjnej Sekcji II ubezpieczenia CAR/EAR, dokonywania cesji praw z polisy przez zamawiającego, ubezpieczenia ALoP zawierane przez wykonawcę czy obowiązywania klauzuli szkód w częściach wadliwych po zakończeniu realizacji prac kontraktowych.

Powyższa problematyka odnosi się również do sytuacji, w których inwestor, przejmując na siebie gestię ubezpieczeniową, „zapomina” o specyfice prowadzonych prac budowlano-montażowych, oferując nieadekwatne do faktycznych ryzyk i specyfiki prowadzonych prac warunki ubezpieczenia.



JERZY SUCHODOLSKI

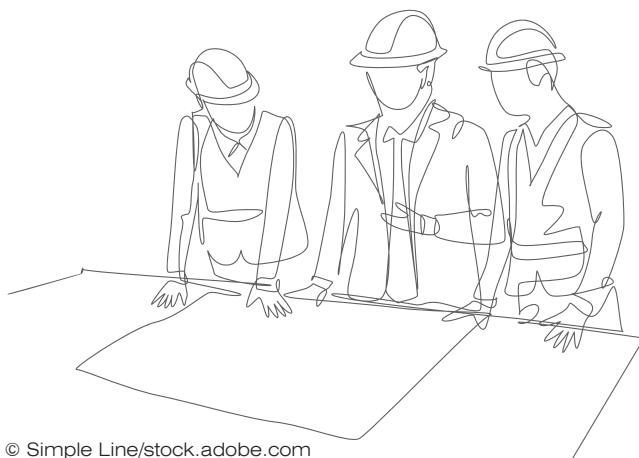
dyrektor Departamentu ubezpieczeń budowlanych, nieruchomości i finansowych w Willis Towers Watson

Budownictwo

Pandemia, światowe tąpnięcie gospodarki i wojna u granic naszego kraju muszą i mają istotny wpływ na branżę budowlaną. Chyba najistotniejszymi wyzwaniami oprócz zdrowotnych, a więc absencji, były przerwane łańcuchy dostaw. Wszystkim nam wydawało się, że najgorsze mamy za sobą. Życie pisze inne scenariusze, do problemów gospodarki doszła gwałtowna inflacja, a zaraz po niej inwazja na Ukrainę. W dość krótkim czasie polskie budowy opuścili pracownicy fizyczni zza naszej wschodniej granicy, a dostawy m.in. stali i cementu zostały ograniczone. Dziś mamy niezamknięty katalog sankcji, zamykane sukcesywnie granice i wzrost cen materiałów.

Do doskonałym przykładem wagi problemu jest cena pręta żebrowanego. Cena za tonę w 2020 oscylowała ok. 2 tys. zł, a pod koniec 2021 wynosiła ok 4 tys. zł. Co gorsze, wszystko wskazuje na to, że schemat się powtórzy. Oczywiście to tylko przykład, ale wymowny – wszak niemal każda konstrukcja betonowa wymaga mniejszej lub większej ilości naszych pospolitych prętów żebrowanych.

Weźmy jako kolejny przykład branżę kubaturową – brak wystarczających banków ziemi, braki w kadrach podwykonawczych, wysokie ceny materiałów. To można było niwelować wzrostem cen m² mieszkania lub biura. Kluczowy będzie rok 2022, a szczególnie fakt, czy ceny materiałów się ustabilizują oraz czy rynek najmu wciąż będzie działał prężnie. Ratują go uchodźcy w dużych miastach oraz klienci gotówkowi. Rynek biurowy odżywa po pandemicznych home officach, a centra handlowe napętniły się klientami. Trzeba pamiętać jednak o tym, że część firm zmniejsza powierzchnie biurową, a klienci muszą mieć gotówkę, którą zechcą zamienić na towar we wzmiankowanych centrach handlowych.



© Simple Line/stock.adobe.com

- polisy OC przewoźnika
- polisy OC spedytora
- polisy komunikacyjnej

Trwa bezpieczna podróż służbowa z UNIQA

13 lat chronimy kierowców, pracowników fizycznych,
przedstawicieli handlowych i kadre zarządzającą.



Magdalena Oszczak
Menedżer Zespołu
Ubezpieczeń Turystycznych



Katarzyna Szepczyńska
Dyrektor Działu
Ubezpieczeń Turystycznych



Mariusz Skoczek
Dyrektor Zarządzający
Pionu Sprzedaży Zdalnej



Adam Łoziak
członek zarządu ds. klientów
korporacyjnych i mieszkalnictwa, UNIQA

Chcemy odpowiadać na potrzeby brokerów

Ponad rok temu, a dokładnie 9 kwietnia 2021 r., doszło do formalnego połączenia UNIQA i Axa. Mijająca rocznica to dobry czas na podsumowanie, co w tym okresie udało się zrobić. To również czas, aby zaprezentować nasze plany na przyszłość.

Na pewno był to rok wciąż jeszcze przebiegający pod hasłem połączenia i na połączeniu byliśmy przede wszystkim skupieni. Nasze podstawowe zadanie polegało na tym, żeby połączyć portfele poszczególnych spółek, a były one bardzo różne. Kompleksowe zarówno na poziomie produktów, segmentów klienta, jak i kanałów dystrybucji. Wszystko pasowało jak dobrze dobrane puzzle. Z dzisiejszej perspektywy możemy powiedzieć, że połączenie się udało. Utrzymaliśmy portfel, klientów, współpracujących z nami pośredników oraz, co istotne, zintegrowaliśmy zespoły.

W 2022 rok weszliśmy z organizacją przygotowaną do kolejnego etapu działania. Teraz skupiamy się na wynikach. Oczywiście nie zakończyliśmy jeszcze wszystkich procesów związanych z fuzją. Wciąż pracujemy jeszcze na kilku systemach, a naszym podstawowym zadaniem od strony operacyjnej jest to, żeby te systemy połączyć. W przypadku ubezpieczeń korporacyjnych są to systemy UNIQA, na których oferujemy zaawansowane rozwiązania dla sieci sprzedaży i szeroką gamę produktów. Nie słabnie nasz apetyt na ryzyko. I o ile jeszcze rok temu brokerzy mogli mieć pewne wątpliwości, czy nowa UNIQA przejmie apetyt na ryzyko od AXA, to teraz już możemy z pełną odpowiedzialnością zadeklarować, że przejmujemy. A w niektórych sektorach nasz apetyt nawet się powiększył.

BYĆ PARTNEREM DLA BROKERÓW

Gdy patrzę na rynek ubezpieczeniowy, widzę miejsce dla UNIQA. Stanowimy bowiem naturalną alternatywę dla wielkiej trójki ubezpieczycieli. Przed brokerami wciąż pojawiają się nowe wyzwania, związane choćby z konsolidacją ubezpieczycieli – zmniejsza się pojemność rynku, a potrzeby rosną i pojawiają się coraz bardziej skomplikowane ryzyka na rynku. UNIQA chce odpowiadać na oczekiwania brokerów. Na pewno chcemy być aktywni w segmencie średniego biznesu korporacyjnego. Wielu

ubezpieczycieli zastanawia się, jak znaleźć złoty środek dla tego obszaru i od strony dystrybucji, i od strony produktowo-narzędziowej. Wszyscy bowiem dysponujemy ograniczonymi zasobami i musimy je odpowiednio rozdzielać. Dla UNIQA jest to ważny obszar i będziemy mu poświęcać wiele uwagi. Drugi istotny dla nas obszar to duże firmy z pionu korporacyjnego. Strategicznie chcemy być mocno obecni w obu tych segmentach. To jest dla nas priorytet na ten rok. Chcemy być partnerem dla brokerów w obu tych segmentach, czyli pokrywać praktycznie 100% potrzeb naszych partnerów ubezpieczeniowych.

Cały czas skupiamy się na mieszkalnictwie, w którym to segmencie od lat jesteśmy liderem. Wśród branż, dla których chcemy być ważnym partnerem, jest budownictwo. Interesuje nas cały proces, od momentu zaprojektowania do wybudowania, w tym gwarancje ubezpieczeniowe i ubezpieczenia OC. Budownictwo zmagają się oczywiście z wieloma wyzwaniami, jak choćby wysoką inflacją, problemem z dostępem do siły roboczej czy materiałów budowlanych. Jesteśmy członkiem zarówno Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa, jak i Polskiego Związku Firm Deweloperskich. Dzięki tym partnerstwom możemy być blisko tej branży, śledzić na bieżąco jej sytuację i reagować na zmiany, które jej dotyczą.

DZIELIĆ SIĘ WIEDZĄ

We współpracy z brokerami stawiamy przede wszystkim na dobre relacje i pewny serwis. Ważne jest dla nas, by być stale w kontakcie z partnerami. To dla nich od 2020 roku prowadzimy cykl webinarów i szkoleń w ramach Akceleratora Wiedzy Brokera UNIQA. Spotkania odbywają się regularnie online, a na każde z nich loguje się 500-600 osób. Na platformie e-learningowej mamy już ponad 2400 zarejestrowanych kont brokerów. Do prowadzenia webinarów i szkoleń zapraszamy także partnerów zewnętrznych, żebyśmy mogli poszerzać wiedzę wśród brokerów. Nie tylko związaną bezpośrednio z ubezpieczeniami, ale np. z zarządzaniem ryzykiem czy ekonomią. Uważamy, że wiedzy nie powinno się reglamentować czy sprzedawać. Uważamy, że wiedzą powinniśmy się dzielić.

Z kolei dla wybranych partnerów organizujemy UNIQA School of Management. Jest to uniwersytet dla brokerów, który ma na celu przekazywać uczestnikom wiedzę i pogłębiać ich kompetencje w zakresie przywództwa, finansów oraz negocjacji. Nie rozmawiamy tam stricte o biznesie, a o byciu liderem czy wyzwaniach współczesnego świata. Jednocześnie program stanowi doskonałą platformę budowania relacji między UNIQA a brokerami.

SPROSTAĆ WYZWANIAM

Największe wyzwania, jakie obecnie obserwujemy, na rynku związane są z inflacją, w tym z inflacją szkodową. Na bieżąco analizujemy, jaki wpływ będzie miała inflacja na wynik finansowy i podejmujemy działania, żeby ten wpływ ograniczać. Natomiast największe wyzwanie stanowi fakt, że trudno przewidzieć, jak inflacja będzie się rozwijać, ponieważ ciągle nowe okoliczności powodują, że prognozy zmieniają się bardzo szybko. Myślę, że niezależnie od różnych działań trzeba przygotować klientów na wzrost cen ubezpieczeń.

Drugi czynnik, który wpływa istotnie na stawki to zjawiska pogodowe. Ubiegły rok był bardzo trudny. Obecny rok wydaje się być bardziej spokojny, jednak musimy być przygotowani, że gwałtowne zjawiska atmosferyczne będą już naszą codziennością i raczej spokojny bieżący rok należy traktować jako wyjątek, a nie regułę. □



Katarzyna Ruman
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń
dla Budownictwa i Flot, UNIQA

Budownictwo w obliczu ogromnych wyzwań

Aktualne nastroje w branży to: niepewność, brak poczucia stabilizacji, wzrost kosztów i mniej szans na kolejne inwestycje. Nic nie zapowiada, że będzie lepiej. Sektor budownictwa przeżywa więc kryzys, z którego ciężko będzie się podnieść.

Dwa lata temu świat stanął na głowie. Z każdym tygodniem lockdownu patrzyliśmy z coraz większym przerażeniem, jakie ma on skutki dla gospodarki. Z perspektywy czasu widać, że budownictwo wyszło z tego bez dużego szwanku. Lockdown nie objął tego sektora, więc po pierwszym szoku prace budowlane zaczęły wracać na właściwe tory. Szok pandemiczny, zmieniony nagle model konsumpcji, a także mniejsza dostępność towarów ze względu na czasowo zamknięte fabryki, przestoje w portach i wzrastające ceny frachtu, wywindowały inflację do dawno niewidzianych poziomów. Rok 2021 przyniósł dodatkowo, czterokrotny wzrost cen energii elektrycznej w Europie Zachodniej w stosunku do roku poprzedniego, co wynikało ze wzrostu cen gazu ziemnego. Paradoksalnie polskie przywiązanie do węgla postawiło nas w dużo lepszej sytuacji.

BRAK UNIJNYCH PIENIĘDZY

Receptą na spowolnienie gospodarcze miały być inwestycje infrastrukturalne, które były finansowane w znacznym stopniu z pieniędzy unijnych. Jednak w kwietniu 2022 roku wciąż tych pieniędzy nie mamy. Zaczyna się robić niebezpiecznie, gdyż przyznane pieniądze muszą być wydatkowane w konkretnym czasie, oznaczonym jako „data do...”. Oznacza to, że im później inwestycja się rozpocznie, tym mniej pozostaje czasu na jej realizację. W konsekwencji można zwyczajnie nie zdążyć. PKP PLK zaczęła ratować się ogłaszaniem przetargów, gdzie nie ma zapewnionego finansowania. Po stronie generalnych wykonawców wzmaga to rozterki i pytania, do czego startować? Finalnie wielu z nich ma w planach startować do wszystkiego, bo nie wiadomo, co na końcu zostanie na stole. Jest to zrozumiałe podejście, choć trzeba pamiętać, że przygotowanie oferty na największe projekty infrastrukturalne to koszt od kilkudziesięciu do nawet kilkuset tysięcy złotych. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad wciąż jeszcze zapowiada ogłoszenia przetargów na zaplanowane kontrakty. Sytuacja pomiędzy zamawiającym a generalnymi wykonawcami jest jednak napięta. Początek 2022 roku skupiał uwagę wszystkich na zmianie zasad waloryzacji kontraktów z 5%. Stało się na 10%, choć bez zgody na zmianę zasad dla kontraktów już w fazie realizacji.

Samorządy od pierwszych covidowych chwil zostały postawione w bardzo trudnej sytuacji finansowania zadań ad hoc. W praktyce oznaczało to, że wiele z nich czekało do ostatniej chwili z ogłaszaniem przetargów, nie wiedząc tak naprawdę, ile na koniec roku zostanie pieniędzy w budżecie na inwestycje. Do tego Polski Ład, który przesuwa środki i decyzyjność odnośnie ich wydatkowania na poziom centralny.

EFEKT WOJNY W UKRAINIE

Jeszcze przed 24 lutego wydawało nam się, że aktualne problemy są sporym wyzwaniem dla budownictwa. Lecz nikt z nas nie myślał, że to dopiero ich początek. Rosyjska inwazja na Ukrainę w ułamku sekundy pokazała, jak można zachwiać tym segmentem gospodarki. Dostępność i ceny materiałów budowlanych znowu stały się głównym problemem. Wystarczy wspomnieć, że dotychczas 25-30% stali trafiało do Polski z Ukrainy i Rosji. Wielu wykonawców ma zapasy stali sprzed wojny, a rynki Dalekiego Wschodu są w stanie w części nam ją dostarczyć, lecz jej podaż na rynku światowym i koszty transportu nie pozwolą na powrót do cen sprzed wojny. Niemniej ważnym jest odpiływ pracowników, którzy postanowili wrócić do Ukrainy. Już przed wojną mierzyliśmy się z brakami siły roboczej w budownictwie, a teraz mówi się już o deficycie przekraczającym 150 tysięcy osób.

Polski Związek Pracodawców Budowlanych, jako reprezentant branży, bardzo szybko sformułował kluczowe obawy i dylematy generalnych wykonawców wobec Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA). Dotyczyły one: czy i jak GDDKiA planuje pomóc generalnym wykonawcom w zakresie już realizowanych kontraktów, jakie działania podejmie dla przyszłych inwestycji i czy będzie się to wiązało ze zmianami w SWZ oraz dokumentowania roszczeń. Jak można się było spodziewać, zamawiający wykazał się dużą asertywnością w powyższych tematach i poza przesunięciem terminów dla aktualnych przetargów, nie padły żadne konkrety. Nie można jednak odmówić racji dyrektorowi GDDKiA, Tomaszowi Żuchowskiemu, który pokazuje, że na przestrzeni ostatnich lat ceny za 1 km trasy ekspresowej systematycznie spadają: w 2018 roku było to 37,3 mln zł, w 2019 – 52 mln zł, w 2020 – 46,8 mln zł, w 2021 – 35,4 mln zł. W ostatnim roku pojawiły się nawet ceny 27,2 mln zł za 1 km, przy czym budżet GDDKiA na te zamówienia to 39 mln za 1 km. Wojnę cenową widać również na oferowanych cenach versus budżet zamawiającego. Z ostatnio (stan na połowę kwietnia 2022) złożonych ofert 16 na 18 było poniżej budżetu zamawiającego i było kwotowanych pomiędzy 57-90% budżetu GDDKiA. Największa różnica pomiędzy budżetem a najkorzystniejszą ofertą wynosiła ponad 180 mln zł.

WYHAMOWANIE INWESTYCJI

Niedobór materiałów i odpiływ pracowników oraz wzrastające ceny oznaczają opóźnienia w realizacji prac i spadek marżowości kontraktu. Ograniczone fundusze na inwestycje, a zapewne też i wnet ograniczenie liczby inwestycji ze względu na wzrost ich kosztów, spowodują wojnę cenową największych i eliminację mniejszych. Do tego kryzys gospodarczy wyhamuje również inwestycje sektora prywatnego. To wzmocni zachowawczość instytucji finansowych i zaostrzy politykę kredytową czy underwritingową w zakresie gwarancji. Te wszystkie puzzle układają się w czarny scenariusz fali upadłości, głównie wśród małych i średnich przedsiębiorstw. To będzie walka o przetrwanie w czasie kryzysu, który dopiero nadchodzi i to wielkimi krokami. Są jeszcze dwa ważne tematy, z którymi obecnie musi się zmierzyć sektor budownictwa. Pierwszy z nich, to zmieniający się klimat i lawinowo wręcz rosnąca liczba szkód (ich średnia wartość też oczywiście rośnie w wyniku inflacji). Druga to regulacje unijne dotyczące ESG, w tym zbliżająca się dyrektywa CSRD, która obejmie nie tylko wszystkie kluczowe podmioty na rynku budowlanym, ale również ich podwykonawców, w ramach łańcucha dostaw. □

Trzy kroki od relacji do skutecznego affinity

Kluczem do sukcesu jest wiedzieć, jak wybrać odpowiednią i wartościową grupę partnerów, którzy wspólnie wypracują najlepsze rozwiązania sprzedażowe.

W czasach, kiedy w poszukiwaniu nowego biznesu, odmieniamy ubezpieczenia affinity przez wszystkie możliwe konteksty biznesowe, warto się na moment zatrzymać i zadać ważne pytanie. Na ile tworzymy modele, które zapewniają długoterminową wartość końcową dla wszystkich stron kontraktu, jeśli zaczynamy od klientów końcowych naszego partnera biznesowego, poprzez partnera affinity, brokera, a kończąc na ubezpieczycielu?

Otóż cała fincja skutecznego affinity polega na znalezieniu takiego produktu ubezpieczeniowego, który dopasowany jest do głównej działalności partnera biznesowego, z procesami sprzedażowymi i posprzedażowymi, które nie są tzw. „potykaczami”, negatywnie wpływającymi na główne procesy sprzedaży, a wplecionymi w naturalne procesy i etapy sprzedaży – co przy całej złożoności ubezpieczeń stanowi zawsze spore wyzwanie.

Po wielu latach rozwijania kanału sprzedaży affinity wraz z bancassurance, udało nam się wypracować autorskie metody wytwórcze, w zakresie odpowiedniej selekcji klientów firm brokerskich. Chcieliśmy skoncentrować się na tych, którzy niosą odpowiedni kontekst ubezpieczeniowy dla klientów końcowych, zarówno w zakresie wolumenów możliwej sprzedaży, jak i dostarczają odpowiednią wartość biznesową. Robiliśmy to po to, żeby móc mówić o rozwijaniu owocnej współpracy na wiele lat.

Z wybranymi partnerami firm brokerskich, w kolejnym kroku, organizujemy prowadzone przez zespół UNIQA warsztaty, w nowoczesnej metodologii design thinking. Uczestniczą w nich brokerzy, pracownicy firmy dystrybucyjnej oraz jej (co bardzo ważne) klienci końcowi. W ramach warsztatów jasno określamy potrzeby biznesowe firmy dystrybucyjnej (często

nie jest to tylko prowizja), grupę docelową, wyzwania klientów, produkty ubezpieczeniowe, pasujące kontekstowo do głównej działalności firmy oraz projektujemy i makietujemy procesy sprzedaży, jak i obsługi posprzedażowej. Wszystkie elementy składowe warsztatów są ważne, aby wypracować jak najlepsze rozwiązanie dla wszystkich zainteresowanych stron.

Na podstawie wielu lat doświadczeń oraz warsztatów wyróżniamy cztery elementy stanowiące o tym, że możemy mówić o skutecznych ubezpieczeniach affinity oferowanych zarówno w kanałach fizycznych, jak i w internecie w branży e-commerce:

- proste ubezpieczenia z prostymi procesami,
- dopasowane kontekstowo do głównego produktu firmy,
- rozpoznawalne w organizacji dystrybucyjnej,
- przynoszące spodziewane efekty biznesowe.

Podsumowując, nie zawsze sama chęć wdrożenia ubezpieczeń wystarcza, aby zapewnić wymierny sukces przedsięwzięciu. złożoność tematyki affinity powoduje, iż zdecydowanej uwadze należy poświęcić moment selekcji potencjalnych klientów biznesowych, jak i wypracowania odpowiedniej wartości ubezpieczeniowej. W UNIQA wiemy, jak podejść do tego zagadnienia i zapraszamy serdecznie do kontaktu. Warto zainwestować w relacje z nami, z chęcią podzielimy się doświadczeniami. □



Marcin Wąsikowski

dyrektor zarządzający Pionu Sprzedaży i Współpracy z Partnerami, UNIQA



Konrad Zakrzewski,

dyrektor zarządzający Pion Sprzedaży – Sieć Wylączna, UNIQA

Nowości i zmiany w ubezpieczeniach grupowych

2022 rok to czas ciekawych zmian i wprowadzania nowości w UNIQA. Bogatsza oferta ubezpieczeń grupowych, indywidualne konto klienta i mechanizmy sztucznej inteligencji prowadzą nas do ciągłego rozwoju i systematycznego podnoszenia jakości.

Kolejny rok w ubezpieczeniach grupowych za nami. 2021 rok był trudny, bo połączeniowy dla naszych spółek, ale również trudny ze względu na widoczny wpływ pandemii Covid-19. Krótko podsumowując wyniki, mogę stwierdzić, że był to dla nas dobry rok pod względem sprzedażowym, a nasz

portfel powiększył się o blisko 70 000 ubezpieczonych.

Przed nami wyzwania roku 2022. Planujemy sporo nowości, o których będziemy chcieli opowiedzieć na Kongresie Brokerów oraz na spotkaniach w regionach. Zmiany dotyczyć będą 3 obszarów: wsparcia sprzedaży na poziomie narzędzi informatycznych, rozwoju oferty produktowej oraz dalszej, konsekwentnej pracy nad podnoszeniem jakości i szybkości w procesach realizacji świadczeń.

INDYWIDUALNE KONTO KLIENTA

W pierwszej kolejności będziemy uruchamiali indywidualne konto klienta, w którym każda z ubezpieczonych osób w ubezpieczeniu grupowym będzie mogła podejrzeć swój certyfikat uczestnictwa, a także zgłosić szkodę. Wdrożenie konta pomoże w skutecznej i szybkiej dystrybucji certyfikatów do pracowników, obniżając pracochłonność po stronie ubezpieczającego, jak również pośrednika. Dzięki temu poprawi się również bezpieczeństwo tego procesu. W przyszłości indywidualne konto będzie rozwijane w kierunku umożliwienia samodzielnego serwisu polis na poziomie ubezpieczonego,

dokupywania cegiełek itp. Oprócz produktów grupowych, w systemie będą widoczne indywidualne polisy życiowe klienta.

POMYSŁY NA ATRAKCYJNIEJSZY PRODUKT

W 2022 roku planujemy szereg drobnych, aczkolwiek ważnych zmian, uatrakcyjniających nasze ogólne warunki ubezpieczenia grupowego, m.in. w zakresie wieku dostępności ochronny, wprowadzeniu do oferty m.in. cukrzycy, nowotworów in situ. Pojawi się również nowa wersja naszej cegiełki, związanej z nowotworami oraz nowa cegiełka skupiająca się na chorobach układu krążenia. Szczegrze mówiąc, lista pomysłów na uatrakcyjnienie produktu jest długa, do czego już zapewne wielu naszych partnerów biznesowych i klientów zdążyło przywyknąć. Będziemy sukcesywnie rozwijać nasz flagowy produkt Ochrona z Plussem.

AUTOMATYZACJA PROCESÓW

W zakresie likwidacji szkód staramy się ciągle przyspieszać i automatyzować procesy. W połowie bieżącego roku uruchomimy produkcyjnie mechanizmy sztucznej inteligencji (prace nad tym rozwiązaniem trwają od 2021 r.), które będą wspomagać nas w analizie dokumentacji medycznej – obszar ten nie był podatny na wcześniejsze optymalizacje oparte o RPA, które stosujemy z powodzeniem od 2016 r. Dzięki temu prawie połowa przypadków zgłaszanych do nas roszczeń z tytułu uszczerbków na zdrowiu bądź leczenia w szpitalu będzie oceniana automatycznie. To oznacza, że nasi klienci szybciej otrzymają wypłatę świadczenia, a szybkość realizacji świadczeń jest wciąż naszym priorytetem. □



Piotr Paśnik

dyrektor Departamentu Analiz Rynku
i Działalności, UNIQA

Zagrożenia i konsekwencje niedoubezpieczenia

Niedoubezpieczenie może być tak samo ryzykowne dla zakładu ubezpieczeń, jak dla klienta. Wiąże się to ze wzrostem stawek dla ubezpieczonych, mimo właściwie zadeklarowanej sumy ubezpieczenia oraz wypłatą mniejszej kwoty odszkodowań niż owa suma. Z pomocą przychodzą proste rozwiązania.

Przy ustalaniu stawek ubezpieczeniowych istotne znaczenie mają dwie zasady, którymi kierują się ubezpieczyciele. Zasada adekwatności stawek mówi, że składka wyliczona przy zadanych stawkach powinna pokryć koszty ponoszone przez zakład ubezpieczeń. Nie stanie się tak na pojedynczej polisie, ale patrząc na cały portfel umów ubezpieczenia, adekwatne stawki są warunkiem jego rentowności. Z kolejnej zasady – współmierności ryzyka – wynika, że jeżeli mamy dwa ryzyka, z czego pierwsze generuje szkody x proc. wyższe od drugiego, to składka na pokrycie szkód dla pierwszego ryzyka powinna być także wyższa o x proc. Jeżeli przyjmiemy, że miarą ryzyka jest suma ubezpieczenia, a składka pokrywa tylko szkody, to składka dla sumy 2 mln zł powinna być 2 razy wyższa od składki dla polisy z sumą 1 mln zł. Z tej analizy wynika, że przy zadanych założeniach stawka nie powinna się zmieniać, a składka powinna rosnąć proporcjonalnie do wzrostu sumy ubezpieczenia.

RYZKO NIEDOUBEZPIECZENIA

Okazuje się, że opisane zasady nie są spełnione w przypadku niedoubezpieczenia, czyli niedoszacowania wartości sum ubezpieczenia względem wartości ubezpieczonego majątku. Sytuacja taka jest szczególnie częsta w warunkach wysokiej inflacji, kiedy wartość odtworzeniowa może istotnie wzrosnąć w trakcie trwania ochrony ubezpieczeniowej. Żeby zobrazować przypadek niedoubezpieczenia, założymy, że dwie polisy mają zadeklarowane sumy ubezpieczenia w wysokości 1 mln zł każda. Faktyczna wartość majątku wynosi natomiast odpowiednio 1 mln zł i 1,5 mln zł, a wysokość szkody ma rozkład jednostajny (tzn. każda wysokość szkody od 0 do sumy ubezpieczenia jest jednako prawdopodobna). Jeżeli częstość szkód w ciągu roku wynosi 1 proc., a stawka za ubezpieczenie to 0,5 proc., to obaj klienci zapłacą składkę w wysokości 5000 zł. Jednak oczekiwana wysokość szkód dla pierwszego klienta wyniesie 5000 zł, a dla drugiego 7500 zł. Zakład ubezpieczeń nie wypłaci drugiemu klientowi odszkodowań wyższych niż suma ubezpieczenia, dlatego oczekiwana wartość odszkodowań w tym przypadku będzie niższa, ale nie

spadnie do 5000 zł, a wyniesie 6666 zł. Przyjmując, że ubezpieczyciel ponosi tylko koszty odszkodowań, widzimy, że stawka dla pierwszej polisy jest adekwatna, a dla drugiej powinna być wyższa o 33,3 proc. Nie jest także zachowana zasada współmierności ryzyka, bo drugie ryzyko generuje wyższe szkody, ale nie pociąga to za sobą wyższej składki. Widać więc, że niedoubezpieczenie jest nie tylko niebezpieczne z punktu widzenia rentowności portfela, ale prowadzi też do niespójności w taryfikacji. W powyższym przykładzie stawka zapewniająca rentowność portfela złożonego z dwóch polis wynosi 0,58 proc., co powoduje penalizację klienta, który właściwie zadeklarował sumę ubezpieczenia.

PRZECIWDZIAŁAĆ SKUTKOM

Istnieje kilka sposobów przeciwdziałania negatywnym skutkom niedoubezpieczenia. Najprostszym jest wypłacanie odszkodowań z uwzględnieniem zasady proporcji – określany jest współczynnik ITV (*Insurance – to – Value*): suma ubezpieczenia do wartości przedmiotu będącej podstawą naliczenia tej sumy. Współczynnikiem tym mnożona jest następnie wartość odszkodowania, co prowadzi do neutralizacji efektu niedoubezpieczenia – mechanizm ten działa tak, jak klauzula redukcyjna w wysokości $1 - ITV$. W tym przypadku istotna jest wada z punktu widzenia ubezpieczonego. W warunkach dużej zmienności cen, współczynnik ITV może spaść istotnie poniżej 100 proc. już po rozpoczęciu ochrony ubezpieczeniowej, co nie było do przewidzenia podczas zawarcia polisy. Odpowiedzią na to jest klauzula Leeway, w której przypadku zasada proporcji stosowana jest, gdy współczynnik ITV spadnie poniżej określonej wartości (najczęściej 70 – 80 proc.). Celem klauzuli jest ochrona ubezpieczonych przed niewielkimi fluktuacjami wartości ubezpieczonego majątku. Kolejny mechanizm, który ma zachęcić klientów do deklarowania sumy ubezpieczenia w 100 proc. wartości ubezpieczonego majątku wykorzystywany jest w Stanach Zjednoczonych. W przypadku ITV równego 100 proc., czyli sumy zadeklarowanej we właściwej wysokości, klientom przysługuje rozszerzenie ochrony, np. pokrycie kosztów dodatkowych związanych ze zdarzeniem, przy czym całość wypłat musi zamknąć się do 125 proc. sumy. Rozwiązanie to jest szczególnie popularne na obszarach, gdzie występuje wysokie ryzyko katastrof naturalnych. Po zdarzeniu katastroficznym, dotyczącym wielu ubezpieczonych na niewielkim obszarze, koszty odtworzenia rosną, co jest adresowane przez zwiększony limit sumy. Klauzula inflacyjna, czyli automatyczny wzrost sumy o indeks wzrostu cen jest innym rozwiązaniem znanym z rynku amerykańskiego. Co istotne, składka pozostaje wtedy bez zmian w okresie ubezpieczenia, lecz przy każdym kolejnym odnowieniu składka naliczana będzie od uaktualnionej sumy ubezpieczenia.

KONSEKWENCJE DLA UBEZPIECZYCIELA

Powyższe przykłady pokazują, że niedoubezpieczenie jest istotnym ryzykiem dla zakładu ubezpieczeń, szczególnie w warunkach wysokiej zmienności cen ubezpieczonego majątku. Występuje ono w momencie, kiedy zadeklarowana przez ubezpieczającego suma ubezpieczenia jest niższa niż wartość ubezpieczonego majątku. Może to prowadzić do nieadekwatności stawek, a także niezachowania zasady współmierności ryzyka, co w efekcie powoduje wzrost stawek dla ubezpieczonych z właściwie zadeklarowaną sumą. Zakłady ubezpieczeń stosują szereg klauzul, które mają na celu zneutralizowanie negatywnych skutków tego zjawiska. Z pomocą przychodzi także technologia – coraz bardziej rozbudowane są systemy wyceny ubezpieczonego majątku, które mają na celu weryfikację sum ubezpieczenia. Warto wspomnieć też o komunikacji i edukacji, skierowanej zarówno do klientów, jak i brokerów – w dłuższym okresie bowiem na zjawisku niedoubezpieczenia tracą nie tylko ubezpieczyciele, ale także klienci – poprzez mechanizmy dostosowawcze prowadzące do wzrostu stawek. □

Specjaliści w finansowych

Gwarancje, ubezpieczenia należności

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Aon	86,50
2.	Howden	40,00
3.	grupa MAK	28,00
4.	Conecto Broker	25,00
5.	Quantum	23,00
6.	Attis Broker	17,74
7.	Exito Broker	17,04
8.	Funk International	12,08
9.	CE Brokers	9,20
10.	GrECo	4,51

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



MARCIN OLCZAK

dyrektor Departamentu Ryzyk Kredytowych, Marsh



MACIEJ KALBUS

zastępca dyrektora Departamentu Ryzyk Kredytowych, Marsh

Nowa rzeczywistość w ubezpieczeniach należności handlowych

2021 to kolejny bardzo dobry rok dla ubezpieczycieli należności handlowych. Wzrost składki o 20%, przy jednoczesnym spadku odszkodowań o 60% (źródło: PIU), przyczynił się bez wątpienia do wojny cenowej w całym 2021 r. Spadek stawek był amortyzowany zwiększającymi się obrotami klientów, przy czym dane pokazane przez PIU w tym zakresie są przynajmniej zastanawiające: wzrost ubezpieczonych obrotów wyniósł tylko 12%, co klóci się z faktem, iż sama składka wzrosła o 20%. Rośnie również rola brokerów, którzy mają coraz większy udział w składce plasowanej na rynku. Marsh nie jest wyjątkiem i rok 2021 zakończył na poziomie ok. 140 mln zł składki. W rok 2022 weszliśmy pełni optymizmu co do dalszego rozwoju rynku. Jednak 24 lutego zmienił wszystko. Ubezpieczenie należności handlowych w tym dniu nabrało zupełnie innego znaczenia. Do tej pory było rozpatrywane wyłącznie pod kątem moralności płatniczej kontrahentów, a samo ryzyko polityczne było w praktyce nierozpoznawalne dla dostawców. Dobrze to widać z danych dot. udziału KUKE w eksporcie do Ukrainy, Białorusi i Rosji: 5% obrotu z Rosją (1,3 mld zł z 36,6 mld zł ogółem), z Ukrainą 5% (1,5 mld zł z 29,8 mld zł) i 12,5% z Białorusią (1 mld zł z ponad 8 mld zł) – dane z Pulsu Biznesu.

Nie tylko agresja Rosji, ale również i np. wcześniejsze zamieszki w Kazachstanie, wymuszają na polskich dostawcach przeanalizowanie ryzyk związanych z ich obecnością na tego typu rynkach. Potencjalne ich straty to nie tylko brak płatności za dostarczony towar czy też zrealizowaną usługę. To także straty w majątku (inwestycje bezpośrednie) wynikające z działań wojennych czy też np. nacjonalizacji (czym ciągle grozi Rosja).

Obecnie wojna w Ukrainie ma ograniczony wpływ na ofertę ubezpieczycieli komercyjnych. Ale nie ma się co oszukiwać – ten wpływ będzie widoczny. Z jednej strony bezpośrednie ich straty na tych rynkach przełożą się na realny spadek zysku. Z drugiej strony, sankcje i działania odwetowe Rosji będą miały negatywne przełożenie na globalną gospodarkę.

Ubezpieczyciele deklarują, iż nie są planowane żadne gwałtowne zmiany w zakresie wyceny ryzyka. Mamy więc do czynienia z wycenianiem, czy to na wytyczne właścicielskie, czy też urzeczywistnienie się prognozowanych zagrożeń. Jednak już sam fakt, iż ubezpieczyciele spodziewają się kryzysu, może mieć przełożenie na ich politykę limitową.



ZBIGNIEW BRZOWIEC

Financial Risks Business Unit Director, Aon

Gwarancje ubezpieczeniowe jako alternatywa bankowych

W świetle zmian na rynkach surowcowych i walutowych oraz niepewności inwestorów instytucje bankowe zaostrzają politykę kredytową wobec przedsiębiorców. Ponadto, podwyższenie stóp procentowych ma przełożenie na rosnące koszty wielu firm, a tym samym pogorszenie ich wskaźników finansowych. Ta sytuacja wpływa na warunki umów limitu kredytowego wielocelowego, a tym samym koszty gwarancji bankowych. W odróżnieniu od innych produktów kredytowych nie wymagają one podstawienia przez bank środków finansowych, jednak konieczna jest ocena relacji z klientem przez pryzmat całej współpracy.

W konsekwencji firmy coraz częściej zainteresowane są obniżaniem zaangażowania kredytowego i szukają alternatywnych form zabezpieczenia działalności, na przykład zwiększając limity na gwarancje w zakładach ubezpieczeń. Dzięki temu mogą skoncentrować się na finansowaniu obrotowym lub inwestycyjnym.

Gwarancje ubezpieczeniowe spełniają te same funkcje co gwarancje bankowe. Dodatkowo jednak, ubezpieczyciele opierają się o łagodniejsze zabezpieczenia, bez konieczności zwiększania zaangażowania kredytowego, a także oferują dłuższe okresy trwania. Podobnie jak w przypadku banków, zakłady ubezpieczeń mogą udzielać gwarancji wymaganej przy zabezpieczeniu wadium, gwarancji należytego

wykonania umowy, usunięcia wad i usterek czy zwrotu zaliczki, jak również dysponują pewnym pakietem tzw. gwarancji płatniczych. Wybór partnera do obsługi gwarancji po stronie banków lub zakładów ubezpieczeń zdecydowanie zwiększa możliwości negocjacyjne w zakresie warunków cenowych oraz poziomów zaangażowania.



PAWEŁ LESZCZUK

prezes zarządu Credit Risk Brokers, spółdzielnia Conecto Broker

Dwa dobre lata mimo pandemii za nami, ale co przyniesie przyszłość?

Ostatnie dane zaprezentowane przez PIU pokazują, że w ub.r. polscy ubezpieczyciele zebrali dzięki ubezpieczeniom należności 911,5 mln zł składki, czyli o 20% więcej niż w 2020 r. To wzrost zebranych składek, zapewne w dużej mierze związany ze wzrostem cen ubezpieczonych produktów. Zwiększenie wartości przyznanych limitów. Znaczny spadek wskaźnika szkodowości. Same stawki składek też spadały od kilkunastu miesięcy. Było tak tanio jak przed 2008 r. Warto zauważyć, że brakuje jednak informacji o rezerwach, jakie zawiązali ubezpieczyciele. Docierają sygnały o zwiększonej liczbie zgłaszanych przez klientów procesów windykacji, co może spowodować wzrost szkodowości. Jeżeli tak się stanie, to zapewne przełoży się to na podwyższenie stawek.

Drugim ciekawym zagadnieniem jest pokrycie limitów. Wydaje się, że jest na wysokim poziomie mimo większych potrzeb. Potrzeby te to również efekt wzrostu cen surowców, wyrobów gotowych, a finalnie usług. Często wolumen sprzedawanego towaru (stal, cement) jest ten sam, a wartość znacznie większa. Ocena firmy odbiorcy naszego klienta, zwana ratingiem, w wielu przypadkach nie uległa zmianie, ale pojawiła się konieczność sprostania wyższym potrzebom limitowym, zgłaszanym przez klientów. Mogą pojawić się sytuacje, gdy jeden ubezpieczyciel już nie będzie dysponował wolną pojemnością na danym ryzyku, podczas gdy drugi jeszcze tak. Niezależnym rozwiązaniem może być druga, równoległa polisa ubezpieczenia należności. To jest właśnie rola dla brokera – tak zaaranżować dodatkową ochronę, aby nie kolidowała z podstawową polisą, jaką już posiada klient. Zmiany muszą być wprowadzone w obu polisach. Może to być rozwiązanie portfelowe, pokrywające niejako automatycznie niepełne limity kredytowe lub selektywna polisa na konkretną grupę firm. To może być wreszcie rozwiązanie oparte na faktoringu i polisie faktora.



MARIUSZ PEPLÓŃSKI

dyrektor ds. ubezpieczeń finansowych Mentor

W dobie pandemii oraz ryzyka politycznego

Agresja Rosji w Ukrainie ma i będzie mieć istotny wpływ na branżę ubezpieczeń finansowych. Wybuch wojny w Ukrainie, a następnie wprowadzenie przez władze Ukrainy moratorium płatniczego spowodowało, że ryzyka polityczne jako wypadek ubezpieczeniowy nabrały zupełnie innego znaczenia. Zaznaczyć należy, że ubezpieczyciele komercyjnie wyłączają ryzyka polityczne z ochrony ubezpieczeniowej. W tym właśnie miejscu potrzebny jest wyspecjalizowany broker, który doradzi, jakie ubezpieczenie będzie właściwe i na co zwrócić uwagę od strony praktyki.

Warto przypomnieć, że w tych niespokojnych czasach ubezpieczenia gwarantowane przez Skarb Państwa zyskały gwałtownie na znaczeniu. Wiele firm zadawało sobie pytanie, czy moje należności są ubezpieczone wskutek wybuchu wojny. Czy jeśli mój odbiorca z Ukrainy nie zapłaci z powodu moratorium płatniczego, to czy otrzymam od ubezpieczyciela odszkodowanie? Te pytania były i są zasadne, ponieważ inny jest zakres ubezpieczycieli komercyjnych, a inny ubezpieczeń gwarantowanych przez Skarb Państwa.

Następnym wyzwaniem dla polskich firm są sankcje. Dotyczą one nas wszystkich: ubezpieczycieli należności, brokerów i ubezpieczonych firm. Nagle okazało się, że sprzedaż do Rosji czy też Białorusi może okazać się nieubezpieczona i nie otrzymamy wypłaty odszkodowania. Okazało się, że zarówno ubezpieczyciele komercyjni, jak i KUKE nie ubezpieczają transakcji dotkniętych sankcjami.

Te i inne tematy wymagają profesjonalnych doradców i pokazują, że ubezpieczenie należności jest z jednej strony bardzo przydatne, z drugiej wymaga zaangażowania przygotowanie właściwych umów czy też udokumentowania wydania towaru w ubezpieczeniach komercyjnych. Z całą pewnością należy oczekiwać, że wszystkie wyżej wymienione czynniki spowodują, że brokerzy finansowi i prawnicy będą mieli „ręce pełne” roboty.



SEBASTIAN KNAP

kierownik ds. ubezpieczeń finansowych Polish Brokers Group

Potrzeba szybkiego reagowania

Rzeczywistość rynku ubezpieczeń należności po raz kolejny przeżyła próbę świadomości nietestowanych wcześniej zakresów ubezpieczenia. Nigdy wcześniej tak duża i bliska część polskiego eksportu nie była testowana w praktyce na odporność wobec takich ryzyk jak memorandum płatnicze czy wojna. Analizowane do tej pory z przymrużeniem oka zapisy polisowe nagle nabrały istotnego znaczenia i zostały poddane brutalnej weryfikacji. Wielkiego znaczenia nabrało również myślenie strategiczne i długofalowa polityka firm, niekoniecznie skoncentrowana na marżowości sprzedaży, tzn. procedury compliance, pozwalające uniknąć polskim przedsiębiorcom wchodzenia w konflikty z sankcjami gospodarczymi, czy też analizy dot. narodowości odbiorców, pozwalające uniknąć bojkotowania sprzedaży przez konsumentów.

W wyniku tych zdarzeń rynek ubezpieczeń należności po raz kolejny znalazł się na horyzoncie zdarzeń. Musiał natychmiast reagować na gigantyczne przetasowania w handlu międzynarodowym, uwzględniając drastyczną zmianę wag dla poszczególnych ryzyk, jak również dodać do analiz poszczególnych branż takie elementy jak ograniczenia handlu czy narodowość kadr, portfela odbiorców lub portfela dostawców. Niemalże natychmiast na kondycję finansową firm decydujący wpływ zyskały nieanalizowane wcześniej parametry. Wyzwaniem jest nie tylko znalezienie odpowiedniego balansu w nowej codzienności, ale również obranie bezpiecznego kursu w przyszłość, która na chwilę obecną może potoczyć się naprawdę różnie. Zwiększona niepewność i konieczność rewizji niemalże większości swoich dotychczasowych założeń czy wymóg konieczności nowej oceny stałych partnerów biznesowych sprawia, że ubezpieczenia należności cieszą się ostatnio znacznie większym zainteresowaniem i trend ten prawdopodobnie się utrzyma.

**ANNA ZIELAŻEK**

Polska Grupa Brokerska

Gwarancje dla nowych spółek

Dostrzegam istotny problem na rynku gwarancji ubezpieczeniowych, stanowiący pochodną wprowadzenia Polskiego Ładu. Dotyczy to przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstwu, które do tej pory działały w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, a które w związku z nowymi uregulowaniami postanowiły powołać spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Nowo powołane spółki są nowymi podmiotami, nieposiadającymi swojej historii ani finansowej, ani – de facto – historii gospodarczej. W związku z tym, ubezpieczyciele traktują je jak podmioty zupełnie nowe. A pozyskanie gwarancji dla podmiotu działającego kilka miesięcy czy w ogóle dla podmiotu nowego w wielu przypadkach jest niemożliwe lub bardzo trudne. Tak więc, obecnie, ubezpieczyciele nie do końca są przygotowani do sprostania zaistniałej sytuacji i nie oferują odpowiednich rozwiązań, by umożliwić nowym spółkom zakup gwarancji ubezpieczeniowych.

Opisywany przypadek dotyczy firm, które nie planowały wcześniej przekształceń. Spółkę powołały tylko po to, by ograniczyć rosnące koszty, choćby składki zdrowotnej. Decydując się na zmiany, podmioty te nie do końca zdawały sobie sprawę, jakie to będzie mieć konsekwencje dla ich działalności i możliwości pozyskania gwarancji ubezpieczeniowych, potrzebnych do zabezpieczenia kontraktów. Rolą brokera jest rozmawiać z ubezpieczycielami i przekonywać do oferowania ochrony ubezpieczeniowej. Na razie podobnych przypadków nie jest dużo, ale spodziewam się, że problem będzie się nasilał.

**BARBARA PIEKAREK**

broker starszy specjalista STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

Gwarancje finansowe bez większych zmian

W ostatnim czasie spotykamy się z przekonaniem, że ubezpieczyciele mocno ograniczają udzielenie gwarancji finansowych z powodu pandemii, sytuacji politycznej i ekonomicznej. A to z kolei znacząco wpływa na kondycję tego rynku. Sprawdziliśmy sytuację u źródła i przeprowadziliśmy szereg rozmów z czołowymi ubezpieczycielami. Konkluzja jest jedna – na rynku gwarancji finansowych bez większych zmian.

Nie ma żadnej blokady czy ograniczeń, ani nawet drastycznego wzrostu stawek. Każdy wniosek jest oceniany według dotychczasowych kryteriów. Decyzja odnośnie do możliwości udzielenia gwarancji zależy od sytuacji finansowej firmy oraz od warunków kontraktu.

Niezmiennie, wymóg zabezpieczenia w formie gwarancji określa inwestor/generalny wykonawca na etapie przetargu lub negocjacji umowy. Ubezpieczyciele na te wymagania reagują i albo są w stanie zaakceptować ryzyko, albo są zmuszeni odmówić – niejednokrotnie tracąc klienta na rzecz banku.

Wykonawca robót kontraktowych bardzo często zgadza się na wszystko, czego zażąda inwestor. Nie konsultuje narzuconych mu warunków, patrząc jedynie na pozyskanie zlecenia.

Od lat trudno jest znaleźć „złoty środek”, który usprawniłby cały mechanizm. Wszyscy trzej uczestnicy procesu gwarancyjnego mogliby zmienić podejście. Wykonawca – świadomie akceptować warunki

kontraktu. Inwestor – wymagać gwarancji standardowych. Ubezpieczyciel – zminimalizować kryteria oceny.

Wszystko we wspólnym celu: zwiększenia wzajemnego zaufania i poprawy otoczenia biznesowego, co przelożyłoby się na rozwój rynku.

**KINGA MOLEWSKA**

dyrektor Departamentu ubezpieczeń należności Willis Towers Watson

Ubezpieczenie należności na trudne czasy

Aktualnie ryzyka wynikające z pandemii nie mają już tak wielkiego wpływu na sytuację polskich przedsiębiorstw. Zagrożenia w dużej mierze wynikają z innych, nieoczekiwanych czynników zewnętrznych, które będą mieć wpływ na możliwość terminowego wywiązywania się dłużników ze zobowiązań oraz przyczynią się do spowolnienia gospodarczego. Mówimy o rosnącej inflacji, zakłóconych łańcuchach dostaw, wzroście cen surowców i kosztów energii oraz stale podnoszonych stopach procentowych.

Dodatkowo na pogorszenie kondycji finansowej przedsiębiorstw będą miały wpływ konsekwencje wprowadzonych sankcji i ograniczeń w transakcjach międzynarodowych, co w efekcie może wprowadzić zakłócenia w dotychczasowej praktyce handlowej. Ostateczne konsekwencje wojny Rosja-Ukraina również będą miały znaczny wpływ na globalne rynki i stabilność handlu międzynarodowego.

Obawiamy się, że powyższe czynniki znajdą odzwierciedlenie w płynności finansowej przedsiębiorstw, co może odbić się na wzroście liczby niewypłacalności. Już w poprzednim roku odnotowaliśmy największą liczbę niewypłacalności w Polsce od ok. 20 lat, co w porównaniu z 2020 rokiem stanowi wzrost o ponad 70%. Od początku 2022 r. obserwujemy stopniowo pogarszającą się moralność płatniczą wśród dłużników naszych klientów, a ubezpieczyciele odnotowują wzrost windykacji.

Rozwiązaniem na trudne czasy w handlu światowym będzie ubezpieczenie należności, jednak musimy liczyć się ze wzrostem stawek oraz niestabilnym pokryciem limitowym w obliczu rosnących zagrożeń.



© Simple Line/stock.adobe.com



MARCIN DĘBICKI
Dyrektor Zarządzający ds. Ubezpieczeń
Korporacyjnych ERGO Hestii

Przyszłość zamknięta w kilku punktach

Dziś scenariusz niemalże każdej rozmowy ubezpieczyciela z brokerem możemy rozpisać bez dłuższego zastanowienia. Wojna, polityka, ale przede wszystkim – szybko rosnące ceny. Nie bez powodu od kilku miesięcy odmieniamy słowo „niedoubezpieczenie” przez wszystkie przypadki. Podobnie – inflacja. To zjawisko definiuje rynek ubezpieczeń korporacyjnych w 2022 roku. Tak ważnych kwestii, na które każdy broker powinien zwracać szczególną uwagę, jest więcej.

WZNOWIENIA MOGĄ BYĆ TRUDNIEJSZE

Ubezpieczenie zawarte kilka lat temu dziś zdecydowanie nie jest wystarczające. **Weryfikacja sum ubezpieczenia w zawieranych czy odnawianych umowach** to konieczność. To także duże wyzwanie w jednej z najważniejszych warstw pracy brokerskiej – kontakcie z klientami. Suma ubezpieczenia najczęściej nie zmieniała się przez lata. W czasach inflacji bliskiej zeru było to naturalne. Dziś już jednak wiemy, że w zdecydowanej większości sytuacji jest ona po prostu zbyt niska, by pokryć całą ewentualną szkodę. Odtworzenie budynku zbudowanego 3 lata temu może być dzisiaj droższe nawet o 30%.

W efekcie mienie klientów jest niedoubezpieczone. Już nie zadajemy sobie pytania „czy”, ale „jak” powiedzieć o tym klientom, by znaleźć u nich zrozumienie, nie wzbudzając poczucia niesprawiedliwego potraktowania. Przygotowania do rozmów o wznowieniach trzeba zacząć wcześniej niż zazwyczaj i dołożyć wszelkiej staranności, by odbywać je w empatycznej atmosferze. Klient zrozumie sytuację tylko jeśli dobrze mu ją wytłumaczymy i poprzemy dowodami – wskaźnikami, indeksem wzrostu cen materiałów budowlanych, kosztów pracy, problemami z dostępnością usług.

BROKER PRZYSZŁOŚCI – EKSPERT NIE TYLKO UBEZPIECZENIOWY

Sytuacja geopolityczna zmusza nas również do zintensyfikowanego myślenia o energetyce. Świat coraz śmielej przechodzi na niskoemisyjne źródła energii, ale rozwój gospodarki i mnożenie się nowych przedsiębiorstw będzie zwiększało zapotrzebowanie na energię elektryczną. Tym samym rośnie ryzyko częstszych i dłuższych przerw w dostawie energii.

Broker, który chce wyprzedzać konkurencję, musi rozumieć zjawiska z różnych branż. Sektor energetyczny od zawsze był istotny, ale dopiero w ostatnich latach przechodzi dynamiczną ewolucję. Świadomy pośrednik może wykorzystać wiedzę z tego zakresu, by sprawnie i skutecznie ubezpieczać przedsiębiorstwa, których funkcjonowanie wiąże się z poborem energii na dużą skalę. A to przecież dotyczy większości dużych firm i korporacji. Warto przeanalizować działalność klientów pod kątem poboru energii, ryzyka związanego z brakiem jej dostaw, a także wypracować rozwiązania prewencyjne ze specjalistami. Prawdopodobnie Klienci docenią takie przygotowanie bardziej niż kiedykolwiek wcześniej.

Uczestnictwo brokerów w analizie ryzyka, a także współpraca z inżynierami w celu zmiętygowania możliwych skutków braku dostaw, jest jednym z kolejnych wyzwań w nadchodzących latach. Nie tylko wiedza inżynierska zyskuje dziś na wartości. To również płynne poruszanie się w tematyce ESG, wpływu zasad zrównoważonego rozwoju na biznes Klienta, umiejętne przewidywanie preferencji konsumentów – odbiorców Klienta lub też jego inwestorów.

ESG NA POCZĄTKU DROGI

Podczas Kongresu Brokerów w 2021 roku eksperci ERGO Hestii mówili o ekologii i wpływie ESG na biznesową codzienność. Dziś temat ESG wciąż jest stereotypowo kojarzony z aktywnym i działaniami pozabiznesowymi. Posługując się analogią – kto pierwszy zrozumie istotę odpowiedzialnego zarządzania, ten lepszy. W ciągu najbliższych lat liczba podmiotów zobowiązanych między innymi do raportowania niefinansowego wielokrotnie wzrośnie. Te firmy to nasi znajomi, klienci. Teraz znajdują się u progu zmian, na które nie są jeszcze przygotowani.

Jak stworzyć raport niefinansowy? Ile to kosztuje? Z jakimi dostawcami w tym zakresie współpracować? Jakie kary można otrzymać za brak raportu? A jakie za przekroczenie części limitów? Ile i jak powinienem inwestować w zielone rozwiązania w firmie? To pytania, które odpowiedzialni menedżerowie zadają sobie od dawna. Ale to te pytania, na które szuka odpowiedzi dobry biznesmen, uważnie dbający o swój portfel. ERGO Hestia już dawno zidentyfikowała ten kierunek. Dziś jesteśmy partnerem nie tylko ubezpieczeniowym, ale też jesteśmy stałym bywalcem w świecie ESG, do którego inni dopiero wchodzi. Know-how w tej dziedzinie może otworzyć brokerowi nowe obszary do współpracy i pogłębiania relacji z klientem.

Najtrudniej oczywiście zrozumieć, w jaki sposób to zrobić, gdzie zacząć. I tu na Państwo czeka ERGO Hestia. Chętnie wesprzemy w zrozumieniu tej wciąż nowej ścieżki biznesowej. □

Jednym z najnowszych rozwiązań, wspomagających pracę brokera, jest Portal Wiedzy Korporacyjnej, platforma prowadzona przez ekspertów ERGO Hestii. Sprawdź przez kod QR lub na www.portalwiedzykorporacyjnej.ergohestia.pl.



Specjaliści w OC

OC ogólne, zawodowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Aon	116,00
2.	Smartt Re	55,73
3.	Attis Broker	40,60
4.	grupa MAK	40,00
5.	Howden	30,00
6.	Polska Kancelaria Brokerska	26,96
7.	GrECo	20,41
8.	Inter-Broker	17,91
9.	STBU	16,93
10.	MAI	15,21

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



PAWEŁ KRAK

Strategic Clients Practice Director, Aon

Zmiany w D&O

Ostatnie dwa lata na polskim rynku to „złote lata” dla ubezpieczeń D&O i skarbowych, produktów zapewniających ochronę kluczowych osób w firmach. Osiągają one imponujące wzrosty sprzedaży, często przekraczające 15-20% rok do roku w zakresie GWP, z jeszcze bardziej spektakularnymi wzrostami w przypadku liczby polis.

Przyczyn zainteresowania tymi produktami można doszukiwać się w wzrastającym ryzyku politycznym czy prawnym prowadzenia działalności. Kreuje to pośród menedżerów potrzebę ochrony prawnej aż do etapu sądownictwa międzynarodowego i ochrony przed ryzykiem wypłaty wielomilionowych odszkodowań, kar lub grzywien.

W najbliższej przyszłości w Polsce dojdzie jednak do przemodelowania oceny ryzyka D&O, szczególnie w zakresie spełniania kryteriów zrównoważonego rozwoju (ESG). Pojawiają się już pierwsze pozwy w stosunku do menedżerów w związku z nieodpowiednim przygotowaniem spółek do zerowej emisji netto. Prędzej czy później do pytań dotyczących oceny ryzyka D&O dołączą i takie z obszaru ochrony środowiska czy szerszej kwestii ESG.

Już teraz polskie spółki opracowują raporty ESG, a niektóre giełdowe znajdują się na indeksie WIG-ESG i poddają się niezależnemu audytowi, który jest kolejnym raportem niefinansowym, ocenianym przez inwestorów. Bada on, jak czynniki związane z ochroną środowiska, odpowiedzialnością społeczną czy ładem korporacyjnym będą wpływały na sytuację finansową podmiotu.



ELŻBIETA LEMAŃSKA-BŁAŻOWSKA

broker – Biuro Ubezpieczeń Majątkowych, Howden Donoria

Ubezpieczenia karnoskarbowe a Polski Ład

Już od dawna zachęcamy klientów do zakupu ubezpieczeń skarbowych. Jednak to pod koniec ubiegłego roku, kiedy ustawodawca kończył prace nad pakietem regulacji znanym jako „Polski Ład” znacząco wzrosło zainteresowanie tego rodzaju ubezpieczeniami. Główne obawy związane z nowymi przepisami pochodziły ze strony księgowych, którzy już zdawali sobie sprawę z tego, jakim wyzwaniem będzie dostosowanie się do nowych regulacji. Dodatkowo sytuacja przedsiębiorców i księgowych stała się jeszcze trudniejsza przez późniejsze zabiegi mające na celu „poprawę” tylko co uchwalonych przepisów – ze względu na formę, czas i ogromne wątpliwości co do prawidłowej interpretacji i stosowania przepisów, a co za tym idzie wysokie ryzyko błędu i odpowiedzialności karnoskarbowej. Dodatkową niepewność powoduje fakt, że dalsze zmiany Polskiego Ładu są w zasadzie nieuniknione.

Ubezpieczenie odpowiedzialności karnoskarbowej jest dedykowane osobom, które wykonują czynności księgowe oraz czynności nadzorcze w obszarze finansowym tj. członkom zarządu. Cechą szczególną tego ubezpieczenia na tle innych produktów ubezpieczeniowych jest refundacja kar pieniężnych nakładanych w postępowaniu karnoskarbowym, które są wyłączone z zakresu ochrony ubezpieczenia D&O. Ponadto, inną istotną cechą tego ubezpieczenia w odniesieniu do odpowiedzialności karnoskarbowej jest obejmowanie zakresem ochrony winy umyślnej. Ubezpieczenie to jest elastyczne – na bieżąco zmienia się wraz ze zmieniającą się rzeczywistością. Dobrym przykładem są pojawiające się do produktu rozszerzenia np. o odpowiedzialność związaną z raportowaniem schematów podatkowych (tzw. MDR), czynności związane z obsługą PPK czy też rozwiązania zabezpieczające na wypadek błędów w rozliczaniu pomocy udzielonej w ramach tarcz antykryzysowych.



MARIAN PACHUTA

starszy broker specjalista, Dział FINPRO (Ubezpieczenia Finansowe i Profesjonalne), Marsh

Polisa skarbową a polisą D&O

W czasie, gdy do świadomości większości menedżerów przebił się fakt istotności posiadania polisy ubezpieczenia odpowiedzialności członków władz spółki (D&O), nadal pojawia się pytanie na temat sensu jednoczesnego posiadania polis D&O i polisy skarbowej. Czy w kontekście bardzo szeroko rozumianej odpowiedzialności członka władz (odpowiedzialność cywilna, karna, karnoskarbową, administracyjną) w związku z wykonywaniem czynności

zarządczych i nadzorczych, i ewentualnych błędów z tym związanych w związku z prowadzeniem spraw spółki nie wystarczy zawarcie szerokiej zakresowo polisy D&O?

W dużej mierze tak. Ponadto obydwa rozwiązania w odniesieniu do roszczeń z tytułu błędów w nadzorze lub w zarządzie w kontekście ryzyk karnoskarbowych będą skuteczne, tj. pozwolą na pokrycie kosztów obrony, kosztów sądowych czy kosztów opinii lub ekspertyz prawnych.

Tutaj kończy się jednak podobieństwo obydwu rozwiązań. Nawet jeśli polisa D&O zostanie uruchomiona w skutek postępowania karnoskarbowego i postawienia zarzutów karnoskarbowych osobie ubezpieczonej z tytułu błędu o charakterze nadzorczym lub zarządczym w obszarze czynności księgowych, istnieje obawa braku pokrycia i przede wszystkim konieczności zwrotu pokrytych kosztów obrony. Taka sytuacja może mieć miejsce w przypadku uznania osoby oskarżonej w stosunku, do której toczy się postępowanie karnoskarbowe za winną popełnienia czynu umyślnego, zagrożonego sankcją grzywny lub kary ograniczenia wolności. W przypadku ziszczenia się tego typu scenariusza ubezpieczyciel w zakresie ubezpieczenia odpowiedzialności członków władz spółki zwróci się do osoby ubezpieczonej o zwrot pokrytych kosztów obrony. Warunki ubezpieczenia D&O wyłączają odpowiedzialność ubezpieczyciela w związku ze stwierdzonym przez sąd działaniem umyślnym ubezpieczonego. W tym przypadku ubezpieczenie od ryzyk karnoskarbowych zapewni ochronę, począwszy od refundacji kosztów obrony po refundację nałożonej grzywny. W odróżnieniu od ubezpieczenia D&O ubezpieczenie od ryzyk skarbowych nie wyłącza umyślności w zakresie kosztów ochrony prawnej i nałożonych na gruncie KKS kar i grzywien.



ANNA WITKIEWICZ

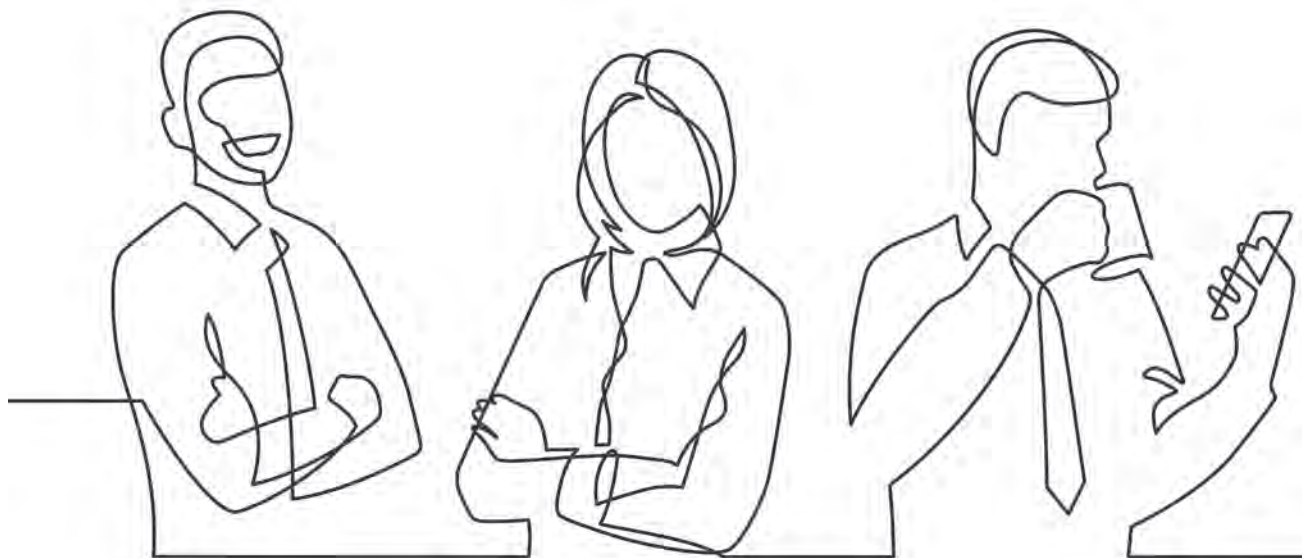
dyrektor Działu Grup Zawodowych Willis Towers Watson

Ubezpieczenia OC zawodowej w grupach zawodowych

Ubezpieczenia ryzyk OC w grupach zawodowych mają swoją specyfikę i wymagają szczególnej uwagi i podejścia. W tych niepewnych czasach, w świecie zmieniających się przepisów prawnych, wyzwani nie brakuje. Jak wynika z 8 edycji raportu „Barometr prawa” firmy Grant Thornton w 2021 r. uchwalono w Polsce 20960 stron nowego prawa, czyli o 40% więcej niż przed rokiem.

Grupy zawodowe potrzebują coraz szerszej i pewniejszej ochrony ubezpieczeniowej. Zakres obowiązkowego ubezpieczenia OC jest co do zasady szeroki, natomiast limit wymagany prawem w kontekście możliwej szkody nie jest wystarczający. Niewątpliwie trend związany ze wzrostem roszczeń klientów będzie się utrzymywał. W konsekwencji wzrasta rola ubezpieczenia dodatkowego, jego warunków, w tym triggera, na jakim bazuje, tak aby ochrona trwała jak najdłużej, a najlepiej do momentu przedawnienia roszczenia.

Odpowiedzią mogą być przemyślane i dopracowane dla potrzeb poszczególnych grup zawodowych programy ubezpieczeniowe. Ich rola będzie rosła. Dzięki efektowi skali możliwości negocjacji warunków z ubezpieczycielami są dużo większe, a korzyści bardziej odczuwalne zarówno dla samorządu zawodowego, jak i jego poszczególnych członków. Dają możliwość wynegocjowania wyższego limitu sumy gwarancyjnej w ramach OC podstawowej, uzupełniającej czy nadwyżkowej, skorzystania na dobrych warunkach z ubezpieczeń dodatkowych, takich jak NNW, cyber czy ochrony fiskalnej. Wraz ze wzrostem znaczenia grupowych ubezpieczeń zawodowych wzrasta rola brokera profesjonalisty, wyspecjalizowanego w tym obszarze, który będzie sprawnie wspomagał proces zgłaszania roszczeń swojego klienta i reagował odpowiednio na zmieniającą się rzeczywistość.



Specjaliści w transportowych

Transportowe (OCPD, cargo, casco)

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	36,00
2.	Howden	30,00
3.	Transbrokers.eu	22,68
4.	Polska Kancelaria Brokerska	16,84
5.	Aon	16,00
6.	Quantum	10,50
7.	Conecto Broker	9,00
8.	GrECo	8,94
9.	STBU	8,17
10.	Smartt Re	7,84

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



MARCIN WOLNY

współnik KPF Sukurs, spółdzielnia Conecto Broker

Branża TSL w dobie wojny w Ukrainie

W ostatnich latach branża TSL przeżywa jedno z mocniejszych wahań koniunktury w historii. Najpierw pandemia zdeterminowała wybór określonych kanałów dostaw, a aktualnie wojna Rosji z Ukrainą odciska swoje piętno także na sytuacji całej branży TSL. Przewoźnicy i spedycy oprócz kwestii związanych z wycofaniem się dużej części podmiotów, co skutkuje obniżeniem przychodów dla firm, które miały bardzo dużą ekspozycję kontraktów na rynki wschodnie, borykają się także z innymi problemami, które bezpośrednio lub pośrednio dotyczą szeroko pojętych ubezpieczeń.

Jednym z głównych wyzwań jest ubezpieczenie ładunków, które przyplęły statkami do europejskich portów, a które to nie mogą być dostarczane na teren Rosji z uwagi na nałożone sankcje lub też politykę globalnych koncernów o wycofaniu się z rynku rosyjskiego. Te ładunki, które wypłynęły jeszcze z portów azjatyckich przed nałożeniem sankcji, aktualnie dopłynęły do portów europejskich. Ich ilość uniemożliwia normalne składowanie na placach przyportowych i problem ten będzie narastać. Dla zobrazowania sytuacji można podać przykład transportu pojazdów do Rosji. W licznych portach stoi już kilkadziesiąt tysięcy samochodów, a miejsca te są przeznaczone głównie na czynności logistyczne, a nie na przechowywanie pojazdów. Generowane przy tym ilości składowanych ładunków odbijają się na kumulacji sum ubezpieczenia, co będzie tworzyć duże ryzyka ubezpieczycielom. Dodatkowo uwzględniając zakłócenie czasu dostawy, automatycznie mogą wygasać lub podlegać ograniczeniu ubezpieczenia cargo. Determinuje to także wzrost ryzyka u specjalistów od ryzyk transportowych, w tym także brokerów. Na skutek nałożonych sankcji niektórzy z ubezpieczycieli wypowiedzieli część warunków ubezpieczenia w zakresie dostaw jakichkolwiek ładunków do i przez teren Federacji Rosyjskiej oraz wskazało Rosję, Ukrainę i Białoruś jako kraje

wyłączone z tzw. ryzyk wojennych w ubezpieczeniach cargo. Dotyczy to także ładunków, które miały być dostarczone na teren Rosji, ale aktualnie są składowane na różnych placach w UE. Wobec tego typu ograniczeń klienci coraz częściej będą zmuszeni udowadniać pochodzenie lub przeznaczenie ładunku, a w wyjątkowych sytuacjach korzystać z oferty ubezpieczycieli lub reasekuratorów wywodzących się z rynku chińskiego.



DARIUSZ KLINGER

dyrektor ds. obsługi klienta, ekspert w zakresie ryzyk branży TSL, Marsh

Wyzwania ubezpieczeniowe w transporcie

Utrzymanie płynnego łańcucha dostaw w czasach wojenno-pandemicznych jest praktycznie niemożliwe.

Z czym trzeba się zmierzyć to m.in.:

1. Sankcje nałożone na Rosję i Białoruś,
 2. Lockdown w Szanghaju,
 3. Kongestia w portach azjatyckich i europejskich, np. UK,
 4. Zamknięcie granicy UE dla przewoźników z Rosji i Białorusi na przewóz większości towarów,
 5. Spodziewana reakcja Rosji może całkowicie sparaliżować tranzyt przez ten kraj.
- Aktualna sytuacja jest tak zmienna, że trudno jest jednoznacznie przewidzieć, które ryzyka da się ubezpieczyć, na jakim obszarze terytorialnym i w jakim zakresie. Jako broker ubezpieczeniowy śledzimy rozwój wydarzeń oraz na bieżąco raportujemy naszym klientom możliwości ubezpieczenia oraz tłumaczymy, jak zmienia się realna ochrona w ramach już zaaranżowanych polis. Przykładem jest ubezpieczenie mienia w transporcie potocznie zwane cargo. Jeszcze do niedawna transporty ubezpieczone w relacjach Europa-Azja-Europa nie budziły większych wątpliwości. Dziś trudno dziwić się klientom, którzy szukają odpowiedzi na pytanie: czy w świetle sankcji nałożonych na Rosję i Białoruś mogą realizować przewozy do/z tych krajów i w razie szkody mogą liczyć na odszkodowanie? Co z tranzytem przez te kraje, np. koleją z Chin do UE? Skoro w Ukrainie prowadzone są działania zbrojne, to ubezpieczyciele całkowicie wycofują się ze świadczenia ochrony, niezależnie od i tak standardowego wyłączenia ryzyka wojny w transporcie lądowym? Nie znika również problem pandemii, kongestii w portach i sporych opóźnień w przewozach morskich.

Wspólnie z ubezpieczycielami dwoimy się i troimy, aby znaleźć takie rozwiązania polisowe, które pozwolą naszym partnerom biznesowym przetrwać ten trudny czas i rozwiązać większość wątpliwości. Łatwo nie jest, gdyż nierzadko mierzymy się z brakiem precyzyjnych wytycznych prawnych po stronie ubezpieczycieli. Inni ograniczają swój apetyt ubezpieczeniowy na kierunkach wschodnich ze względów wizerunkowych, dużej niepewności i braku perspektyw na poprawę sytuacji w najbliższych miesiącach. Chyba jak nigdy wcześniej niezwykle istotna jest współpraca z ubezpieczonym, unikliwa analiza jego modelu biznesowego i definicja obszarów krytycznych. Obecnie wymaga to nieco dłuższego czasu, cierpliwości i wzajemnego zrozumienia. Dla osiągnięcia pożądanego celu na pewno warto.

Brokerzy wybierają współpracę z InterRisk

**73,92% brokerów posiada polisę
Odpowiedzialności Cywilnej w InterRisk***



Material marketingowy

*Źródło: Raport o stanie rynku brokerskiego w 2020 roku.

Wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności zawarte są w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 18 maja 2018 r. w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej z tytułu wykonywania działalności brokerskiej (Dz. U. z 2018 r. poz. 1085 z późn. zm.).
InterRisk Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Vienna Insurance Group z siedzibą w Warszawie przy ul. St. Noakowskiego 22, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000054136, NIP 526-00-38-806, o kapitale zakładowym w kwocie 137.640.100,00 PLN (opłacony w całości), prowadząca działalność ubezpieczeniową i reasekuracyjną w oparciu o zezwolenie Ministra Finansów DU/905/A/KP/93 z 5 listopada 1993 r.

Specjaliści w branżach



KATARZYNA RYDLEWSKA

zastępca dyrektora Biura Projektów Strategicznych EIB

Współczesny samorząd

Ponad 30 lat, które minęło od przywrócenia funkcjonowania samorządu terytorialnego w Polsce i nieco ponad dwie dekady od wprowadzenia nowego podziału administracyjnego kraju, to długo. To odpowiednio długi czas, aby móc podsumować pewien rozdział w historii funkcjonowania samorządu, przede wszystkim w kontekście zmiany podejścia do identyfikacji własnych potrzeb, a także ewolucji w sposobie myślenia w obszarze zarządzania mieniem publicznym i ryzykiem ubezpieczeniowym.

Współczesny samorząd jest dziś świadomy swoich potrzeb, jest wymagającym klientem, prowadzącym politykę długofalową, dbając przy tym o zachowanie odpowiednich standardów. Myślenie kadencyjne zdaje się odchodzić do lamusa. Doskonale zdaje sobie sprawę, na jakie zagrożenia trzeba się przygotować i jak skutecznie korzystać ze wsparcia rynku ubezpieczeń i brokerów. Taki samorząd oczekuje również dostarczenia specjalistycznej wiedzy z tematów okołoubezpieczeniowych, co z powodzeniem realizujemy w ramach specjalistycznych szkoleń i webinarów poruszających zawsze aktualne zagadnienia dotyczące obszaru funkcjonowania JST czy zabierając głos w ważnych dla sektora samorządowego wydarzeniach. Dzisiaj samorząd jest świadomym klientem, chce wspólnie z brokerem tworzyć procedury w zakresie polityki ubezpieczeniowej, tak aby konkretne decyzje miały swoje źródło w dokumencie urzędowym. Na etapie gromadzenia informacji do oceny ryzyka, jak np. stanu mienia, zabezpieczeń, chce wdrażać proste, intuicyjne narzędzia informatyczne, pozwalające jednak na opracowanie bardzo szczegółowych danych z często setek jednostek podległych. Oczekuje strategii kontraktowania umów ubezpieczenia, która zapewni mu spełnianie zasady efektywności ekonomicznej, zapisanej w nowym Pzp.



LUIZA JURKIEWICZ-WÓJCIK

Account Manager, broker ubezpieczeniowy GrECo

Co po covidzie

O ile sama pandemia ostatecznie nie odbiła się na branży budowlanej, o tyle już sam początek wojny na Ukrainie spowodował bardzo duże problemy.

Nasi klienci z dnia na dzień zostali bez pracowników z Ukrainy, którzy stanowili ponad 75% zagranicznych pracowników na budowach (szacunki mówią o 370 tys. osób), i którzy wrócili do swojego kraju, aby walczyć z agresorem. Już podczas pandemii mieliśmy do czynienia z problemami z siłą roboczą, gdyż część pracowników z powodu pandemii nie mogła wrócić do Polski po wyjeździe na Ukrainę. Dodatkowym obciążeniem budżetu kontraktów jest ciągły wzrost wynagrodzeń w sektorze budowlanym.

Ponadto obserwujemy ciągły wzrost cen materiałów (głównie stali, oleju napędowego, węgla koksowego, cyny), który rozpoczął się już w latach 2020-2021, a także brak dostępności stali na rynku lokalnym.

Wszystkie te elementy przyczyniają się do opóźnień w realizacji kontraktów i pociągają za sobą kolejne koszty z tytułu przedłużania ubezpieczeń i gwarancji ubezpieczeniowych.

Z kolei wystąpienie zdarzenia szkodowego pociąga za sobą dodatkowe koszty odbudowy po szkodzie, które nie zawsze będą zrekompensowane przez ubezpieczyciela w 100%.

Kolejnym zagrożeniem jest ryzyko upadłości podwykonawców i brak możliwości kontynuowania przez nich prac.

Niestety rynek ubezpieczeniowy nie przygotował jeszcze standardowych rozwiązań ubezpieczeniowych, spełniających oczekiwania klientów, które np. pokrywałyby koszty opóźnienia realizacji inwestycji wynikających z pandemii, brak jest rozwiązań w zakresie pokrycia dla gwałtownego wzrostu materiałów i energii czy braku dostępności podwykonawców i pracowników. Są to ryzyka postrzegane przez ubezpieczycieli jako ryzyko prowadzenia działalności i jako takie niepodlegające standardowo ubezpieczeniom. Dodatkowo wojna w Ukrainie, oprócz braku pracowników, spowodowała zainteresowanie ubezpieczeniami już nie samego terroryzmu, ale otworzyła sposobność do dyskusji na temat ryzyk wojennych lub związanych z działaniami wojskowymi.



© Andrii/stock.adobe.com

**PRZEMYSŁAW RADZIKOWSKI**

broker-likwidator szkód w Inter-Broker

Klauzule brokerskie praktycznie

Nasze długoletnie doświadczenie w obsłudze klientów z sektora finansów publicznych i obsługi postępowań zgodnie z ustawą Prawo zamówień publicznych pozwoliło nam na stworzenie autorskich klauzul brokerskich, ewaluowanych w toku realnych procesów likwidacji szkód. Stanowią one nieocenioną pomoc w szkodach problemowych, wymagających wyjścia poza szablony likwidacji szkody w oparciu o ogólne warunki.

Jednym z częściej wykorzystywanych w praktyce zapisów naszej specyfikacji jest Klauzula likwidacyjna. Gwarantuje ona klientowi odtworzenie mienia bez potrącenia amortyzacji i zużycia, także w przypadku nieodtworzenia przedmiotu ubezpieczenia. Standardowe, funkcjonujące na rynku zapisy ogólnych warunków ubezpieczenia mienia od wszystkich ryzyk, w przypadku odstąpienia od odbudowy, remontu lub naprawienia mienia, nawet gdy ubezpieczamy majątek w wartości odtworzeniowej, powodują wypłatę odszkodowania w wartości rzeczywistej. Główne profity dla klienta wynikające z tego rozszerzenia to: wypłata szkody w pełnej wartości, krótszy czas likwidacji szkody, możliwość odtworzenia mienia bez angażowania własnych środków.

Warto wspomnieć też o Klauzuli rzeczoznawców. Pozwala ona w sytuacjach, gdy kwestionuje się ustalony przez klienta zakres, rozmiar oraz sposób naprawienia szkody, przerzucić na towarzystwo koszty dodatkowych ekspertyz rzeczoznawców (do ustalonego limitu). Zasady powoływania zewnętrznych rzeczoznawców, które możemy spotkać w typowych ogólnych warunkach, mówią o podziale kosztów takiej usługi między towarzystwem a klientem po połowie. Korzyści z tego zapisu są bezsporne.

Rozwój klauzul brokerskich, w oparciu o ich praktyczne zastosowanie, jest jedną z naszych przewag konkurencyjnych, potwierdzonych długoterminową współpracą z naszymi klientami.

**Budowlana**

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Aon	60,00
2.	GrECo	32,93
3.	Howden	30,00
4.	Exito Broker	23,02
5.	Polska Kancelaria Brokerska	17,30
6.	Conecto Broker	15,00
7.	STBU	6,00
8.	Polish Brokers Group	3,90
9.	WDB	1,33
10.	Smartt Re	1,17

Grupy zawodowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	WDB	84,54
2.	Polska Kancelaria Brokerska	26,35
3.	Howden	5,00
	Conecto Broker	5,00
4.	Smartt Re	0,76

Rolnicza, spożywcza

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Howden	20,00
2.	Conecto Broker	7,00
3.	STBU	5,43
4.	Polska Kancelaria Brokerska	4,33
5.	WDB	2,14

Służba zdrowia

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Conecto Broker	5,00
2.	Polska Kancelaria Brokerska	3,52
3.	Howden	3,00
4.	Aon	1,80
5.	WDB	1,54
6.	STBU	1,45

Małe i średnie przedsiębiorstwa

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Polska Kancelaria Brokerska	34,32
2.	Howden	20,00
	Conecto Broker	20,00
3.	WDB	13,47
4.	Polish Brokers Group	1,50
5.	Smartt Re	0,30

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy

Transport, spedycja, logistyka

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	MJM Brokers	102,33
2.	Howden	80,00
3.	Conecto Broker	78,00
4.	Polish Brokers Group	44,41
5.	Aon	40,00
6.	Polska Kancelaria Brokerska	26,37
7.	Transbrokers.eu	22,68
8.	Smartt Re	13,47
9.	STBU	13,25

Samorządy i administracja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Inter-Broker	80,36
2.	Howden	60,00
3.	Conecto Broker	35,00
4.	GrECo	32,40
5.	STBU	9,65
6.	Polska Kancelaria Brokerska	8,18
7.	Smartt Re	6,97
8.	Aon	2,60
9.	Polish Brokers Group	1,20

Przemysł, produkcja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Aon	190,00
2.	Smartt Re	181,40
3.	Howden	80,00
4.	GrECo	75,32
5.	WDB	58,71
6.	Conecto Broker	50,00
7.	Polska Kancelaria Brokerska	36,82
8.	STBU	20,31

Finansowa

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Aon	724,00
2.	Howden	40,00
3.	Polish Brokers Group	25,00
4.	GrECo	15,13
5.	Polska Kancelaria Brokerska	4,74
6.	Smartt Re	2,48
7.	WDB	2,22
8.	STBU	0,47
9.	MJM Brokers	0,35

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



PIOTR MIKUSZEWSKI

dyrektor Biura Analiz i Projektów Ubezpieczeniowych
w Inter-Broker

Odpowiedni program dla samorządów

Specjalizując się w obsłudze podmiotów sektora samorządowego, dzisiaj już zdecydowanie ponad 5 tys. jednostek organizacyjnych, instytucji kultury i spółek komunalnych działających w ramach gmin i powiatów, szczególną uwagę w naszej pracy zwracamy, jak zapewne każdy broker, na zakres programu ubezpieczeniowego. Zależy nam bowiem na efektywnym uzyskiwaniu odszkodowań i jak najmniejszej partycypacji naszych partnerów, podlegających dyscyplinie finansów publicznych, w naprawie szkody. Dlatego nasze permanentnie rozwijane rozwiązania wyznaczają, jak uważamy, trendy na rynku. Wśród nich zaś szczególną wagę przywiązujemy do właściwego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej gminy lub powiatu i tutaj jesteśmy w ścisłej czołówce firm brokerskich.

Od początku działalności stanowiło to nasz priorytet, z uwagi na konstytucyjną rangę (art. 77 ust. 1 Konstytucji) znacznej części odpowiedzialności jednostki samorządu terytorialnego i szerokie jej ujęcie w Kodeksie cywilnym. Dlatego opracowany przez nas zakres ochrony obejmuje wszystkie zadania wykonywane przez samorząd, w tym powierzane podmiotom zewnętrznym, a ponadto w skład tego ubezpieczenia wchodzi odpowiedzialność za spółki komunalne, szkoły i przedszkola oraz inne instytucje samorządowe, za szkody powstałe na terenach i w obiektach publicznych, czy za wypadki wynikające z jakiegokolwiek aktywności samorządu. Ponadto nasz program wyraźnie nawiązuje do odpowiedzialności związanej z działalnością administracyjno-prawną jednostki samorządu terytorialnego (imperium i dominium), w tym m.in. za decyzje administracyjne, działanie niezgodne z prawem, zaniechania prawodawcze itp. (przykładowo za szkody lub straty związane z planowaniem przestrzennym).



© Valenty/stock.adobe.com

Wiener – ubezpieczamy z nową energią



Ubezpieczenia odnawialnych źródeł energii

W Wiener ubezpieczamy farmy wiatrowe i panele fotowoltaiczne, a wyróżnia nas:

- spersonalizowane wsparcie w doborze zakresu ochrony i decyzjach inwestycyjnych
- nowatorska, specjalistyczna oferta dostępna dla inwestorów korporacyjnych i indywidualnych
- ochrona ubezpieczeniowa instalacji od szkód materialnych oraz finansowych skutków przerwy w działalności
- bezpośredni kontakt z likwidatorami w razie zajścia zdarzenia losowego

Marsh McLennan

Pomagamy naszym klientom, współpracownikom i społecznościom rozwijać się poprzez zapewnienie ochrony i nowych możliwości. Nieustannie poszukujemy skutecznych rozwiązań w zakresie zarządzania ryzykiem i określamy efektywne ścieżki prowadzące do osiągnięcia najlepszego wyniku. Wychodzimy poza utarte schematy, aby przynieść naszym klientom, firmie i współpracownikom możliwie największe korzyści.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: spółki należące do grupy Marsh McLennan na świecie

Powiązane spółki agencyjne: Marsh Services

Inne: spółki należące do grupy Marsh McLennan na świecie

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	1 857,17 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	320,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem w tym komunikacja	→	1 537,17 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	405,06 mln zł		50,52 mln zł
2020	333,17 mln zł		39,17 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
należności handlowe		paliwowo-petrochemiczna	
ubezpieczenia finansowe i profesjonalne		energetyka	
doradztwo związane z zarządzaniem zasobami ludzkimi		budownictwo, infrastruktura	
komunikacja, floty, affinity		instytucje finansowe	
usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem		sektor publiczny	
reasekuracja		transport, spedycja, logistyka	

Ubezpieczyciele

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

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

Cyberbezpieczeństwo wchodzi na wyższy szczebel zarządzania



Ambitne cele, efektywność czy zdolność wyróżniania się – to może zapewnić organizacji m.in. wzmocniona digitalizacja i automatyzacja, zaś wymiana oraz analiza danych i informacji na masową skalę pozwala zarządom na szybkie podejmowanie decyzji i dostosowywanie do zmian rynkowych, aby realizować cele

biznesowe zgodnie z przyjętą misją organizacji. Znaczenia nabiera świadome zarządzanie cyberbezpieczeństwem, które wpisuje się w całościową politykę zarządzania ryzykiem w organizacji i wymusza ścisłą współpracę zespołów ds. rozwoju, biznesu, compliance i oczywiście zarządów.

Proces doskonalenia cybersecurity wymaga zasobów: ekspertów, czasu i środków finansowych. Jest to konieczne, gdyż aktywa cyfrowe, szczególnie te zdefiniowane jako krytyczne wymagają odpowiedniego poziomu zabezpieczeń przed atakiem hakerskim, wyciekami czy błędem ludzkim.

W obliczu nowych technologii (blockchain, AI, IoT), uzależnienia od internetu i łańcucha dostaw, zmieniających się przepisów (np. KSC, RODO, DORA, przepisy o sygnalistach) niezbędne są decyzje i działania, które pozwolą nadążać za dynamicznym rozwojem w tym środowisku. Pomimo wielu wyzwań zainteresowanie ochroną ubezpieczeniową nie słabnie, gdyż powszechne naruszenia bezpieczeństwa danych osobowych wiążą się z ponoszeniem odpowiedzialności cywilnej czy sankcjami administracyjnymi, przed którymi spółki chętnie się ubezpieczają.

Doświadczenia szkodowe ubezpieczycieli – np. wypłaty za szkody wywołane ransomware, pokrycie utraconego zysku spowodowanego zakłóceniem lub zablokowaniem kluczowych systemów, koszty odtworzenia danych – stanowią bardzo cenne źródło wiedzy na temat wektorów ataków. Ze względu na wzrost strat w branży ubezpieczeniowej, ubezpieczyciele przyjmują ostrożniejszą postawę przy ocenie ryzyka. Zaostwiają warunki, dokładnie analizują wnioski o ubezpieczenie cybernetyczne i zadają coraz więcej pytań dotyczących środowiska IT i kontroli ryzyka cybernetycznego wnioskodawcy. Rynek ubezpieczeniowy zaczął wyznaczać standardy i metody kontroli ryzyka cyber podwyższające poziom odporności na zagrożenia umożliwiające organizacji wytransferowanie ryzyka na zewnątrz. Firewall, AV, MFA, RDP, VPN, DLP, IDS, IPS, EDR, XDR, EPP, SIEM, PAM, back ups, SOC, IRP, DRP, BCP, segmentacja, izolacja, redundancja, szkolenia są ważne z perspektywy oceny ryzyka przez ubezpieczyciela gdyż świadczą o dojrzałości organizacji w sposobie zabezpieczenia zasobów cyfrowych.

Od kilku lat niektóre środki kontroli ryzyka cyber są uznawane za najlepsze praktyki w zarządzaniu bezpieczeństwem cybernetycznym, jednak nadal niektóre firmy mają trudności z ich wprowadzeniem – najczęściej dlatego, że nie są w stanie uzasadnić kosztów ich wdrożenia, nie wdrażają ich w sposób kompleksowy, lub nie rozumieją bądź nie dostrzegają potrzeby ich stosowania. Wdrożenie określonych metod kontroli cyber ryzyka, od których zależy potencjalna możliwość ubezpieczenia organizacji, jest obecnie minimalnym wymogiem stawianym przez ubezpieczycieli.

Same wnioski i formularze ubezpieczeniowe stanowią podstawową dawkę informacji, którą ubezpieczyciel musi pogłębić aby poznać, zrozumieć i określić profil ryzyka. Wpływ na ocenę ma rodzaj i skala działalności, generowane przychody, zasięg geograficzny, zależność od łańcucha dostaw, istniejący zamierzony lub nie dług technologiczny. Broker ubezpieczeniowy powinien wyjaśnić, czemu służy pogłębiona analiza ryzyka, dlaczego pewne rozwiązania są ważne, na których metodach kontroli ryzyka cyber należy się skoncentrować w pierwszej kolejności i zaplanować ich wdrożenie oraz jak właściwie dopasowany zakres ochrony ubezpieczeniowej może pomóc w sytuacji kryzysu związanego z incydentem cybernetycznym.

ANNA PLUTA

Lider Praktyki Cybernetycznej, Marsh

Aon

Specjalizujemy się w zakresie zarządzania ryzykiem i usług pośrednictwa ubezpieczeniowego, dostarczając innowacyjnych rozwiązań dopasowanych do indywidualnych potrzeb klienta. Sporządzane przez ekspertów Aon analizy oparte na pogłębionych danych pozwalają klientom maksymalizować osiągnięte rezultaty. 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: Aon Sp. z o.o.













Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	1 126,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	146,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	980,00 mln zł
w tym komunikacja	→	305,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	345,71 mln zł	106,26 mln zł	25,12 mln zł
2020	297,85 mln zł	90,73 mln zł	20,84 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
należności handlowe 	instytucje finansowe 
osobowe 	budownictwo/ infrastruktura 
budowlano-montażowe 	przemysł petrochemiczny i rafineryjny 
komunikacja i leasingi 	FMCG 
ubezpieczenia specjalistyczne: BBB, cyber, M&A, D&O, lotnicze 	lotnictwo, transport, logistyka, spedycja (TLS) 
majątek i OC 	odnawialne źródła energii (OZE) 

Ubezpieczyciele

kluczowi	specjalistyczni
PZU 1	Euler Hermes 1
Warta 2	Coface 2
Ergo Hestia 3	KUKE 3
Generali 4	Atradius 4
VIG 5	Europ Assistance 5

Dane dla grupy Aon.

Wspieranie OZE



Obszar zielonych źródeł energii jest bliski strategii Aon. Mamy ambitny plan osiągnięcia zeroemisyjności do 2030 roku. Pomagamy także podejmować lepsze decyzje firmom w obszarze OZE.

W obecnych czasach upowszechniły się nie tylko przydomowe instalacje fotowoltaiczne, które na stałe upisały się już w krajobraz naszego kraju, lecz także trwa boom na instalowanie pomp ciepła i magazynów energii. Polacy chcą być niezależni energetycznie, chronić środowisko i korzystają z licznych dotacji i programów państwowych, obniżających znacznie koszty takich inwestycji.

Na szczęście rynek ubezpieczeniowy nadąża za dynamicznym rozwojem OZE i proponuje już kompleksową obsługę na każdym etapie zielonych inwestycji. Jako Aon wspieramy naszych klientów w trakcie ubezpieczenia budowy farm fotowoltaicznych i wiatrowych oraz w fazie ich użytkowania. Dodatkowo, wraz z naszym partnerem ubezpieczeniowym stworzyliśmy program grupowego ubezpieczenia dla instalatorów, którzy dzięki temu korzystają z siły zakupowej grupy i mogą oferować użytkownikom końcowym ochronę na wypadek zdarzeń losowych oraz przerwy w działaniu instalacji.

Skala segmentu, dynamika jego rozwoju oraz trendy rynkowe (odejście od energii z paliw kopalnych) spowodowały, że podjęliśmy decyzję o stworzeniu specjalizacji w ramach naszego zespołu, która rozwija wiedzę i produkty przeznaczone dla branży. Systematycznie rozmawiamy z naszymi klientami, wsłuchując się w ich potrzeby i szukamy rozwiązań ograniczających ryzyko. Z wielką ciekawością wchodzimy w ten nowy etap i jesteśmy pewni, że to nie koniec skokowego rozwoju ubezpieczeń dla branży OZE.

RAFAŁ GRZESZCZYK
Sales Director, Aon

Zabezpieczenie fuzji i przejęć



Transakcje fuzji i przejęć to jedne z najczęstszych motywów rozwoju przedsiębiorstw. Duże apetyty inwestorów zagranicznych, do niedawna niskie stopy procentowe w Polsce i brak sukcesji spowodowały ogromne zainteresowanie kupujących i sprzedających. Dowodem jest rekordowa liczba transakcji

M&A w Polsce w 2021 roku. Początek roku 2022 jest również obiecujący. Ze względu na ten potencjał rynkowy zbudowaliśmy lokalną specjalizację M&A przy wsparciu międzynarodowego zespołu Aon, tak aby towarzyszyć klientom w z perspektywy lokalnej i wspierać ich w tym ważnym procesie.

Decyzja o podjęciu działań w zakresie fuzji i przejęcia jest ekscytującym wydarzeniem dla firmy i osób zarządzających. Często jest to ważny cel biznesowy i kamień milowy w rozwoju. Dlaczego zatem 7 na 10 transakcji kończy się niepowodzeniem? Skuteczne przeprowadzenie transakcji wymaga zatrudnienia ekspertów z dziedziny prawa oraz zabezpieczenia ryzyka. Sam proces jest poprzedzony szeregiem badań due diligence, które obecnie obok aspektu prawnego, finansowego czy podatkowego, badają obszary cyber, własności intelektualnej oraz najważniejszy – zasoby ludzkie. Wykryte wrażliwe obszary można zabezpieczyć odpowiednimi polisami: W&I dla oświadczeń i zapewnień sprzedającego, Tax Liability dla ryzyk podatkowych, Contingent Liability pokrywające straty wynikające z toczących się sporów sądowych, Title Insurance – ubezpieczenie tytułu prawnego do nieruchomości czy ubezpieczenia IP lub Cyber.

Holistyczne spojrzenie na transakcję daje rzeczywisty obraz zagrożeń, przed którymi można się zabezpieczyć i uzyskać wymagany efekt synergii.

MAGDALENA KLUCZEK
M&A Leader, Aon

Underwriting i likwidacja szkód w korporacyjnych ubezpieczeniach OC – we deliver on the promise!



KATARZYNA ANTONOWICZ
Kierownik Wydziału Likwidacji
Szkód Korporacyjnych Generali



MARCIN GAJKOWSKI
Dyrektor Działu Ubezpieczeń
Odpowiedzialności Cywilnej Generali

Jeden z bardzo znanych i cenionych likwidatorów opowiedział kiedyś następującą historię ze swojej bogatej praktyki. Klient miał szkodę (była to szkoda z ubezpieczenia mienia) i na jej oględziny zakład ubezpieczeń przesłał doświadczonego likwidatora, który wykonując swoje obowiązki zachowywał się bardzo arogancko, wręcz niegrzecznie. Nie spodobało się to pracownikowi firmy, który skrytykował zachowanie reprezentanta ubezpieczyciela, a kończąc zauważył: „w końcu jesteśmy waszym długoletnim klientem”. Na co usłyszał od likwidatora: „nie naszym, tylko sprzedaczy!”.

Ta cięta riposta dobrze oddaje częste napięcia na linii sprzedaż – likwidacja (sprzedaż w tym artykule będzie utożsamiana z underwritingiem, jako że artykuł dotyczy korporacyjnych ubezpieczeń OC).

Podział underwriting – likwidacja, „my – oni” jest pokłosiem pokutującego przekonania o dwóch całkowicie autonomicznych wyspach w strukturach ubezpieczyciela. Sprzedaż wystawia polisę, likwidator ją stosuje i niech nikt nie śmie wpływać na decyzję likwidatora. Bo przecież likwidacja musi być niezależna i wolna od jakichkolwiek nacisków sprzedaży. Skutkiem takiego podejścia jest jakże częste ograniczanie przez likwidatorów umowy ubezpieczenia do dokumentu spisane – tylko to, co jest literalnie zapisane w polisie, staje się wyznacznikiem zakresu ubezpieczenia. Jeżeli zaś nie wszystko w polisie zostało zapisane albo zostało zapisane nieprecyzyjne, to na etapie likwidacji szkody jest już za późno – teraz wchodzi „egzekutywa” i wszelkie próby wyjaśnienia bądź doprecyzowania zakresu ubezpieczenia przez underwritera są odczytywane jako próba wpływu na decyzję likwidatora. Czy słusznie?

PRZEPIS NA DOBRĄ LIKWIDACJĘ

Umowa ubezpieczenia to nie tylko to co „na papierze” – polisa i mające do niej zastosowanie Ogólne Warunki Ubezpieczenia. To również cała „otoczka” poprzedzająca zawarcie umowy – przez identyfikację potrzeb klienta, rozpoznanie profilu działalności i ryzyk z tym związanych, po rozmowy z klientem i brokerem, negocjacje, zapytania ofertowe. Dopiero finalnym zwieńczeniem tych rozmów jest wystawienie dokumentu ubezpieczenia.

Znane są nam przypadki, gdy o decyzji odmawiającej ochrony ubezpieczeniowej underwriter dowiadywał się od wzburzonego klienta. Wzburzonego, bo przecież „nie na to się umawialiśmy”. Oczywiście, decyzję zawsze można zmienić – po paru nerwowych telefonach, często wystawieniu aneksu do polisy, żeby intencja stron

była „na papierze”. Tylko czy to już i tak nie jest przegrana ubezpieczyciela? Wiemy przecież jak trudno jest odbudować raz utracone zaufanie klienta.

Jak nie dopuścić do takich sytuacji? Przez lata współpracy wypracowaliśmy cztery zasady, którymi kierujemy się w budowaniu dobrego serwisu. Mianowicie, warto zadbać, by:

- w momencie zawarcia umowy klient wiedział od czego jest, a od czego nie jest ubezpieczony,
- w procesie likwidacji miała miejsce współpraca likwidatora z underwriterem,
- stosowane były reguły rządzące umowami, aby zapewnić ich prawidłowe wykonanie,
- po likwidacji przeanalizowana została sytuacja i wyciągnięte zostały wnioski na przyszłość.

ŚWIADOMOŚĆ KLIENTA

Można powiedzieć, że możliwie jasne i jednoznaczne wyjaśnienie klientowi od jakich zdarzeń jest ubezpieczony, a które nie wchodzi w zakres jego polisy, stanowi zacytną dobrą likwidacji szkody. To jest zadanie underwritera. Istotne jest, aby klient już na etapie zawierania umowy miał wiedzę, jakie szkody nie będą objęte ochroną. Pozwoli mu to na świadome podjęcie decyzji przy wyborze oferty ubezpieczenia. Pamiętajmy, że umowa ubezpieczenia jest kontraktem najwyższego zaufania, którym powinny darzyć się nawzajem strony. Nie powinno być tak, że to zaufanie poddawane jest próbie w momencie zgłoszenia szkody, kiedy klient w trudnej dla siebie sytuacji oczekuje od nas pomocy, a zamiast tego dowiadyuje się o innym niż oczekiwany zakresie ochrony.

WSPÓŁPRACA, CZYLI WSPÓLNA PRACA

Klient zawiera umowę ubezpieczenia po to, by osiągnąć określony cel – przede wszystkim chce przekazać część ryzyka swojej

działalności ubezpieczycielowi i uzyskać świadczenie w przypadku zajścia wypadku ubezpieczeniowego. Z punktu widzenia zakładu ubezpieczeń ten cel – jak była o tym mowa – w pewnym sensie może się zatracać, jako że jego realizacja jest podzielona pomiędzy dwa obszary (underwriting i likwidację), niekoniecznie ze sobą współpracujące.

Kluczowe jest zatem zrozumienie, że likwidacja i underwriting nie są osobnymi światami. Jeżeli już musi rozdzielać je korporacyjny mur, warto zadbać, by był to mur ażurowy. Konieczny jest stały przepływ informacji i wymiana doświadczeń w obu kierunkach. I to nie dopiero wówczas, gdy szkoda się „zadzieje”. Likwidacja z jednej strony powinna wiedzieć z wyprzedzeniem, jakimi zasobami musi dysponować, aby sprawnie obsłużyć szkody nowo pozyskanego klienta. Musi znać jego historię szkodową, specyfikę działalności, szczególne oczekiwania klienta, aby móc im sprostać. Underwriting z drugiej strony musi mieć stały obraz serwisu świadczonego przez likwidację – musi mieć pewność, że obietnice, jakie składa, są możliwe do zrealizowania. Nie da się tego zapewnić bez efektywnej i stałej komunikacji.

WAŻNE ZASADY

Nauka prawa i orzecznictwo wypracowały szereg reguł służących ułatwieniu w prawidłowym odczytywaniu umów. Stanowią one dorobek naszej kultury prawnej. Nie postrzegamy tych reguł w kategorii ograniczeń, wręcz przeciwnie – traktujemy je jako przydatne narzędzia, z których po prostu należy korzystać.

Podstawowa zasada głosi, że **umowa ubezpieczenia powinna być formułowana w sposób możliwie klarowny i jednoznaczny**. Praktyka dowodzi, że jest to zasada mająca charakter postulatu, jako że bardzo trudno jest osiągnąć pełną transparentność umów. Z drugiej strony, nie zawsze trzeba (lub wręcz nie można) doprecyzowywać zapisów za wszelką cenę. Można pozwolić sobie na niedopowiedzenia, wiedząc, że w zanzardzu mamy inne zasady.

Skoro nie uda się zapewnić jednoznaczności i transparentności umowy w sukurs przychodzi zasada, zgodnie z którą **w razie wątpliwości umowę ubezpieczenia tłumaczymy na korzyść ubezpieczonego**.

Zasada ta ma fundamentalne znaczenie. Czasem jedno zdanie, jedno nawet słowo jest istotne i zmienia zakres ochrony ubezpieczeniowej. Jak czytać zapisy, co do których mamy wątpliwości, które są niejasne bądź niejednoznaczne? Kolokwialnie mówiąc: „z głową”, a przede wszystkim z udziałem underwritera. „Z głową”, bo musimy wyjść poza literalne zapisy umowy i odszukać kontekst ubezpieczenia: jaki cel przyświecał stronom, co było intencją takiego a nie innego sformułowania z punktu widzenia ubezpieczyciela i z punktu widzenia klienta, czy intencje te były zbieżne? Z underwriterem, bo nikt lepiej od autora zapisów nie potrafi wyjaśnić ich genezy. Praktyka likwidacyjna dostarcza wielu przykładów niejednoznacznych sformułowań. Wspomnieć możemy chociażby o polisie z „udziałem własnym 100 000 EUR dla czynności objętych ubezpieczeniem obowiązkowym”. Czytając literalnie, uprawnione byłoby twierdzenie, że taka polisa jest nadwyżkowa, tj. aktywuje się jedynie w przypadku, gdy wartość szkody przekroczy udział własny równy sumie gwarancyjnej polisy obowiązkowej. Jednak co w przypadku, gdy szkoda nie zostanie pokryta z ubezpieczenia obowiązkowego? Klient poszukiwał jak najpełniejszej ochrony, skoro zawarł aż dwie umowy ubezpieczenia o tożsamym zakresie ubezpieczenia. Uznaliśmy zatem (na korzyść klienta), że polisa aktywuje się również w sytuacji, gdy szkoda jest poniżej udziału własnego, ale klient nie uzyskał ochrony z polisy obowiązkowej.

Inną ważną zasadą, która pozwala niwelować niedostateczną jednoznaczność umowy, jest **reguła nakazująca interpretować umowy przede wszystkim zgodnie z intencjami stron, a dopiero w drugiej kolejności z jej**

literalnym brzmieniem. Podobnie jak wcześniej opisana reguła, także i ta zasada pozwala na odstępianie od postulatu doprecyzowywania wszystkiego w umowie. Ważne jednak, by cały proces zawierania ubezpieczenia poprowadzony był tak, aby łatwo było ustalić intencje przyświecające stronom. A ponieważ intencje te znane są underwriterowi, staje się jasne dlaczego tyle miejsca poświęciliśmy konieczności jego współpracy z likwidatorem.

Dobrze ilustruje to inny przykład z naszej praktyki. Szkoda polegała na zapychaniu dysz w przemysłowych urządzeniach do przygotowywania ciepłych napojów, w wyniku zastosowania czekolady w proszku o nieodpowiednich właściwościach. Pojawił się problem, podniesiony przez zewnętrznego eksperta, czy mamy do czynienia ze szkodą rzeczową, skoro naprawa polegała tylko na wyczyszczeniu dysz? Czy doszło do uszkodzenia? Choć nie było to szczegółowo uzgadniane przy zawieraniu umowy, uznaliśmy, że gdyby jednak na tamtym etapie broker zapytał nas dokładnie o taką sytuację, zgodzilibyśmy się, że jest ona objęta ubezpieczeniem.

Doprecyzowanie wszystkiego w umowie nie zawsze jest zabiegiem koniecznym, a często wręcz jest niepożądane. Nie jesteśmy w stanie na etapie zawierania umowy przewidzieć i nazwać wszystkich kosztów klienta wynikających np. z wycofania produktu. Koszty te będą przecież różne w zależności od modelu dystrybucji, a nawet mogą się zmieniać wraz z rozwojem firmy. Czy na przykład koszty standów reklamowych zaprojektowanych tylko dla konkretnego produktu klienta (tutaj: sok w butelkach), które nie są już możliwe do wykorzystania w sklepach w związku z wycofaniem samego produktu, to zapisane w OWU „wszelkie rozsądne koszty, które ubezpieczony musiał ponieść w trakcie wycofania, oględzin, badań, zniszczenia albo utylizacji produktów ubezpieczonego”? Literalnie czytając, nie. A jednak analizując intencję stron przy zawieraniu umowy ubezpieczenia stwierdziliśmy, że to realna strata finansowa wynikająca z wycofania produktu, podobna do innych kosztów wprost wymienionych w umowie. Naszą intencją było udzielenie klientowi jak najpełniejszej ochrony. Jednak, im bardziej będziemy doprecyzowywać niektóre zapisy, tym bardziej zakres ochrony możemy – wbrew naszej intencji – ograniczyć. Paradoksalnie, czasem lepiej jest napisać mniej, a wypełnienie konkretną treścią ogólnych postanowień polisy pozostawić praktyce – właśnie likwidacji.

NAUKA NA BŁĘDACH

Błędów nie da się uniknąć. Najczęściej spotykanym jest nieprecyzyjne lub niejasne sformułowanie umowy, co może skutkować nieprawidłowym oddaniem jej intencji. Uznajemy, że nie jest rolą likwidatora poprawianie błędów underwritera. Niejasne lub wieloznaczne zapisy odkryte przez likwidatora powinny być jednak omawiane, po to by je eliminować i uniknąć powtórzenia błędu w przyszłości. W Generali dyskutujemy o szkodach i uczymy się na szkodach. To właśnie szkody są płaszczyzną, gdzie najpełniej realizujemy zasadę współpracy.

Formułowanie umów ubezpieczenia w sposób jasny i klarowny jest trudne. Formułowanie ich w sposób wyczerpujący – praktycznie niemożliwe. Czy to oznacza, że nigdy nie osiągniemy na tym polu doskonałości? Do doskonałości zawsze trzeba dążyć, ale ze świadomością opisanych tu ograniczeń. I ze świadomością narzędzi, jakimi dysponujemy do prawidłowego czytania i interpretowania umów ubezpieczenia. Jeżeli umiemy w sposób dojrzały i odpowiedzialny korzystać z tych narzędzi i jeżeli mamy świadomość, że underwriting i likwidacja powinny współpracować, to wspólnie osiągamy sukces.

„We deliver on the promise” – to jedna z podstawowych wartości Grupy Generali. Likwidacja szkód jest tym procesem, gdzie zasada ta nabiera szczególnej mocy. Mamy tego świadomość. We deliver our promises! □

MAK

Jako MAK Ubezpieczenia prowadzimy działalność brokera ubezpieczeniowego. Specjalizujemy się w obsłudze zaawansowanych programów z zakresu ubezpieczeń na życie, komunikacyjnych, majątkowych, odpowiedzialności cywilnej oraz finansowych.

Od wielu lat należymy do ścisłej czołówki brokerów na krajowym rynku. Jesteśmy największą w branży firmą z polskim kapitałem.

Należymy do grupy MAK, zrzeszającej spółki stanowiące czołówkę polskiego rynku ubezpieczeniowego.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: MAK International, STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi, Polski holding Brokerski, Quatrobroskers
Inne: Mój serwis likwidacyjny

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	1 470,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	190,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 282,00 mln zł
w tym komunikacja	→	920,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	272,00 mln zł		
2020	217,00 mln zł		

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy MAK.

Nowe wyzwania – MAKowskie rozwiązania



Brokerzy grupy MAK przywiązują ogromną wagę do sumiennego wykonywania wnikliwej analizy potrzeb klientów i poszukiwania rozwiązań odpowiadających ich wymaganiom. To według nas

podstawa działalności brokerskiej. Oznacza to korzystanie nie tylko ze wszystkich dostępnych rozwiązań ubezpieczeniowych i reasekuracyjnych, zarówno na lokalnym, jak i międzynarodowym rynku, ale także pójście o krok dalej, a więc kreowanie nowych rozwiązań odpowiadających na zmieniające się potrzeby naszych klientów.

Czas pandemii przeniósł nasze życie do świata wirtualnego. Praca zdalna, spotkania online, zakupy w sieci na dużo większą skalę niż dotychczas, rejestracja w wielu systemach, a co za tym idzie używanie naszych danych do logowania, rejestrowania i płatności. Według analiz przeprowadzonych w Polsce, ponad połowa z nas zauważyła, że oszuści dużo częściej próbują przejąć nasze dane, a my niejednokrotnie sami im to ułatwiamy. Otrzymanie podejrzanego telefonu, SMS-a lub e-maila deklaruje już 18% obywateli, czyli prawie 7 mln osób. Aktywność cyberprzestępców w czasie pandemii znacznie się nasiliła. Co mogą nam zrobić? Wbrew pozorom nie tylko wziąć kredyt czy pożyczkę. Mogą zdobyte informacje wykorzystać do wyciszczenia naszego konta. Mogą również, podszycując się pod nas, zawrzeć np. umowę leasingową lub dokonać zakupu sprzętu elektronicznego, zakupu innych towarów, ale też zamówić usługę, a nawet założyć na nasz rachunek działalność gospodarczą.

Konsekwencje kradzieży czy wycieku danych są z reguły bardzo bolesne mogą być długotrwałe, a także trudne do usunięcia. Powinniśmy zachować czujność i odpowiednio się zabezpieczyć. Warto sięgnąć po odpowiednie instrumenty zabezpieczające, które dadzą nam poczucie bezpieczeństwa i będą nas informować o każdym użyciu naszych danych.

Identyfikując tę potrzebę oraz brak gotowych rozwiązań ubezpieczeniowych, postanowiliśmy wyjść naprzeciw i poszukać odpowiedniego, które będzie wsparciem w sytuacji kryzysowej, a jednocześnie pozwoli na zminimalizowanie strat będących konsekwencją wyludzenia danych. Nasze działania poszły jeszcze dalej. Postanowiliśmy nawiązać współpracę z partnerami, dzięki którym, łącząc wiedzę, doświadczenie i zaawansowane rozwiązania technologiczne, wspólnie wypracowaliśmy rozwiązanie w postaci ubezpieczenia utraty tożsamości. Już w maju będzie ono dostępne dla naszych klientów.

Innowacyjne rozwiązanie opisane powyżej to tylko jeden z naszych pomysłów i znalezionych rozwiązań. Ale nie powiedzieliśmy ostatniego słowa. Przyswiewca nam najwyższą dbałość o naszych klientów i dlatego nie ustajemy w poszukiwaniu oraz udostępnianiu takich rozwiązań za naszym pośrednictwem.

Naszą siłą są ludzie – grupa MAK to już ponad 170 licencjonowanych brokerów ubezpieczeniowych i 6 reasekuracyjnych, posiadających wiedzę i doświadczenie pozwalające na obsługę klientów ze wszystkich gałęzi gospodarki. Dodatkową przewagę zbudowaliśmy w obszarze IT – w ramach grupy od kilku lat działa ubezpieczeniowy software house MAK IT z 32 deweloperami na pokładzie, który pozwala nam wdrażać własne narzędzia informatyczne. W nagłej sytuacji pandemicznej, która zmieniła rzeczywistość nie do poznania, byliśmy gotowi natychmiast odpowiedzieć na zmieniające się potrzeby i pomóc naszym klientom działać w trudnych i niebezpiecznych czasach dla ich biznesów oraz życia prywatnego.

EWA SINIARSKA

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych, MAK Ubezpieczenia

WOJCIECH SEMMERLING

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń na Życie i Osobowych, MAK Ubezpieczenia

STBU

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	100,21 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	18,53 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	81,68 mln zł
w tym komunikacja	→	16,65 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	17,65 mln zł	17,51 mln zł	
2020	18,23 mln zł	18,17 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek i OC ogólne		przemysł i produkcja	
morskie		sektor publiczny	
transportowe		morska	
cyber i D&O		transport, spedycja, logistyka	
komunikacja		budownictwo	
na życie		dealerzy samochodowi	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Chubb	1
Warta	2	Colonnade	2
Ergo Hestia	3	Agro	3
Compensa	4	Leadenhall	4
Wiener	5	Saltus	5

STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi należą do grupy MAK.

Nowe technologie – nowy obowiązek brokera



W STBU odpowiadamy na potrzeby klientów nie tylko w zakresie usług brokerskich. Od lat płynnie poruszamy się w świecie IT. Wiemy, że nowe technologie podnoszą wartość rynku brokerskiego. Sami tworzymy innowacje, ale też z dużym zainteresowaniem obserwujemy światowe rozwiązania high-tech.

Brokerzy powinni świeżym okiem spojrzeć na swoje systemy informatyczne. Rynek nasyca się ciekawymi rozwiązaniami, opartymi o uczenie maszynowe. AI określa dzisiaj skłonność do składania roszczeń, przewiduje składki, ocenia poziom retencji i efektywność współpracy czy wykrywa fraudy.

Stawiamy na efektywność, dlatego sami opracowujemy nowe usługi cyfrowe. Dzięki autorskim narzędziom m.in. szczegółowo śledzimy proces aranżowania polis wg wybranych kryteriów, globalnie patrzymy na oferowane rozwiązania, sprawnie udostępniamy merytoryczne informacje oraz identyfikujemy zmiany w danych na poziomie pojedynczych pytań.

Z kolei popularnością wśród klientów cieszy się nasz C.A.R. – Centrum Analiz Ryzyka. Wymiana wiedzy w czasie rzeczywistym jest dla nas czymś naturalnym, jednak ciekawostką jest to, że zaprosiliśmy klientów do współtworzenia ich historii szkodowej oraz potencjalnie szkodowej.

Klienci dzielą się sytuacjami, które mogą wpływać na zmaterializowanie się ryzyka. Za pośrednictwem zintegrowanego systemu zgłaszają niepożądane zdarzenia, mają wgląd do aktualnych danych oraz możliwość ich raportowania. Analiza tych danych pozwala na rzetelne zweryfikowanie źródła zagrożeń. Dzięki temu mamy materiał do tworzenia kreatywnych rozwiązań ubezpieczeniowych.

ALEKSANDRA OŁUBOWICZ

dyrektor Biura Rozwoju Ubezpieczeń STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

Walka, by być cyberbezpiecznym



„A nie mówiłam?”. To zdanie – niestety – coraz częściej przychodzi mi do głowy w trakcie rozmów z klientami, którzy po latach wracają z odpowiedzią, że są zainteresowani ubezpieczeniem cyber.

Zdarza się i to nierzadko, że teraz to ubezpieczyciele nie są zainteresowani danym klientem. W ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy, a szczególnie przez ubiegłe kilka tygodni, rynek ubezpieczeń cyber stał się jeszcze bardziej wymagający. Uzyskanie dobrej oferty jest większym wyzwaniem niż miało to miejsce wcześniej.

Wzrastająca liczba ataków ransomware i inne incydenty w sieci, a w konsekwencji większa liczba wypłat z polis, zmusiła rynek do zmian. Dostrzegamy zaostrzenie oceny ryzyka, obniżenie możliwych do zaoferowania limitów odpowiedzialności, wprowadzanie dodatkowych wyłączeń, a nawet wycofywanie niektórych graczy z oferowania produktu.

Aktualnie reasekuratorzy zapewniają wystarczające wsparcie ubezpieczycielom, aby utrzymać rynek ubezpieczeń cybernetycznych, ale nie na tyle, by pomóc mu się rozwijać. Z perspektywy klienta oznacza to, że aby zawrzeć polisę cyber będzie musiał więcej zapłacić, niestety niekoniecznie za lepszą ochronę.

Sektor, zwłaszcza teraz, potrzebuje jeszcze silniejszej współpracy wszystkich uczestników rynku. Począwszy od reasekuratorów, poprzez ubezpieczycieli, ekspertów od cybersecurity i brokerów, a kończąc na najważniejszym, czyli kliencie.

Nikt z nas nie może przecież bagatelizować ryzyka cyber. Mamy okres rozkwitu cyberprzestępców, który skutecznie hamuje działania ubezpieczycieli.

AGATA ŻBIKOWSKA

lider praktyki Financial Lines STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

Willis Towers Watson

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	1 700,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	10%
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	90%
w tym komunikacja	→	50%

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	257,1 mln zł	155,3 mln zł	
2020	252,7 mln zł	157,8 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		sektor leasingowy i dealerski	
komunikacja		budownictwo, nieruchomości	
OC, w tym D&O, PI, cyber		transport, logistyka	
osobowe		zasoby naturalne	
budowlano-montażowe, gwarancje ubezpieczeniowe		przemysł rolno-spożywczy	
specjalistyczne		telekomunikacja i media	

Ubezpieczyciele

kluczowi

PZU	1
Ergo Hestia	2
Warta	3
Allianz	4
Compensa	5

Dane dla grupy Willis Towers Watson.

Klimat



Ostatnie wydarzenia, jak pandemia, ataki hakerskie czy wojna w Ukrainie, zepchnęły ryzyka pogodowe w hierarchiach risk managerów na dalsze miejsca. „Huragany? – To i tak gdzieś daleko w USA. Gwałtowne burze śnieżne? – To problem mieszkańców dalekiej północy”. Tymczasem powódź w Niemczech i Belgii z lipca 2021 r. przypomniła nam, że gwałtowne zjawiska pogodowe mogą wystąpić całkiem blisko nas i mogą przynieść poważne straty. Według szacunków Swiss Re tylko ta katastrofa skutkowała stratami ekonomicznymi wynoszącymi ponad 40 mld USD, z czego ubezpieczone było „jedynie” 13 mld USD. Z kolei silne burze konwekcyjne w czerwcu 2021 spowodowały rozległe szkody materialne w Niemczech, Belgii, Holandii, Czechach i Szwajcarii, a straty ubezpieczone z tego tytułu szacuje się na 4,5 mld USD. Globalne ubezpieczone straty w wyniku katastrof naturalnych wyniosły w 2021 r. 105 mld USD.

Klimat się zmienia, ale w tej zmienności zaczyna kształtować się pewna prawidłowość: co roku przynajmniej jedno duże zdarzenie pogodowe skutkuje stratami przekraczającymi 10 mld USD. Możemy sobie wyobrazić, jakie skutki mogą w przyszłości przynieść zjawiska pogodowe, ale nie musimy się ograniczać tylko do fantazji. Zmiany klimatu i ich wpływ na konkretne portfolio aktywów możemy skwantyfikować. Nasz globalny, multidyscyplinarny zespół ekspertów może pomóc już teraz podjąć działania w celu zarządzania obecnym ryzykiem klimatycznym i opracować strategiczną odpowiedź w perspektywie długoterminowej. Korzystając z naszego globalnego doświadczenia i z narzędzi takich jak Climate Quantified™, zapewniamy usługi analityczne, doradcze i wdrożeniowe, aby pomóc w identyfikacji, pomiarze i reagowaniu na ryzyka związane z klimatem.

PAWEŁ CHMIELEWSKI

dyrektor Działu Ubezpieczeń Majątkowych w Willis Towers Watson

D&O na ciekawe czasy



Wciąż obserwujemy w Polsce wzrost zainteresowania polisami D&O. Dwa lata temu stało się tak wskutek wybuchu pandemii koronawirusa – klienci kupowali polisy D&O z obawy przed skutkami decyzji podejmowanych w sytuacjach kryzysowych i pogorszenia się wyników finansowych. Ubezpieczyciele analizowali uważniej przypadki „narażonych na covid” branż, m.in. gastronomicznej, turystycznej, rozrywkowej, handlu detalicznego itp. Obecny wzrost zapytań o ochronę D&O notujemy w związku z wybuchem wojny w Ukrainie i narzucanymi na Rosję i Białoruś coraz surowszymi sankcjami. Działania wojenne wymuszają unikliwą ocenę trwających polis D&O, jak i warunkowość składanych ofert poprzez zadawanie dodatkowych pytań oraz ograniczanie odpowiedzialności zakładów ubezpieczeń, które na terytoriach Rosji, Białorusi i Ukrainy wyłączają ochronę spółek zależnych, oddziałów. Wpływa to na kolejne zmniejszenie pojemności reasekuracyjnej w linii D&O.

Ponadto wzrost liczby transakcji (przejęć, połączeń, wykupów udziałów) na rynku polskim powoduje żywe zainteresowanie osób ubezpieczonych tym, jaka ochrona D&O będzie im zapewniona po transakcji, więc kwestia przedłużonego okresu zgłaszania roszczeń ma coraz większe znaczenie i zmienia się także ocena tego ryzyka przez ubezpieczycieli. W kwestii roszczeń z D&O w Polsce odnotowuje się znaczny wzrost postępowań cywilnych, karnych i karnoskarbowych. W przypadku tych ostatnich – szczególnego znaczenia w dobie Polskiego Ładu nabierają polisy ochrony fiskalnej. Ubezpieczenie to pokrywa nie tylko koszty pomocy prawnej w postępowaniach karnoskarbowych i karnych, ale również refunduje kary nakładane na osobę fizyczną na podstawie KKS.

ANNA REIZER

senior insurance broker w Willis Towers Watson

Laven⁺

Czy Twoi Klienci znają już Laven?

Jeśli tak
– dziękujemy!



Gdybyś jednak chciał poznać szczegóły
zanim polecisz nasz produkt
– **skontaktuj się z nami.**



+48 722 181 891



krzysztof.powazka@laven.pl

2022	2021	Nazwa firmy	Miasto	prezes	składka			Przychody spółek wg KRS									
					2021	2021	2020	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014			
1	1	Grupa Marsh McLennan			1 857,17	405,06	333,17										
		Marsh	Warszawa	Artur Grześkowiak				88,74	69,35	60,73	69,37	55,52	50,06	43,77			
		Mercer Polska	Warszawa	Krzysztof Nowak				45,18	48,71	37,17	116,06	100,94	75,94	62,11			
		Oliver Wyman	Warszawa	Jean-Paul D'Offay ¹ (czł. zarz.)				34,09	31,60	26,29	23,42	18,51	13,73				
		Guy Carpenter	Warszawa	Axel Flöring (czł. zarz.)				9,97	9,41	8,81	10,65	5,30					2,39
2	2	Grupa Aon			1 126,00	345,71	297,85										
		Aon	Warszawa	Dominika Kozakiewicz				92,45	80,08	74,68	69,40	65,92	61,77	60,00			
3	4	Grupa MAK			1 472,00	272,00	217,00										
		MAK Ubezpieczenia	Warszawa	Andrzej Wasilewski				49,44	51,51	57,05	60,26	56,27	54,08	51,76			
		MAK International	Warszawa	Bartosz Grześkowiak				8,79	1,10								
		Polski Holding Brokerski	Warszawa	Dariusz Daraz				1,92									
		STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi	Sopot	Adam Lewandowski	100,21	17,65	18,23	18,17	15,67	14,20	13,69	14,55	15,35	17,47			
		Quatrobrokers	Kielce	Łukasz Znojek													
		MAK Re	Warszawa	Ewa Siniarska					0,00	0,01	0,01		0,13	0,09			
4	3	Grupa Willis Towers Watson			1 700,00	257,10	252,70										
		Willis Towers Watson	Warszawa	Barbara Timofiejuk				157,85	136,35	119,54	152,85	132,13	92,64	72,16			
5	6	Grupa BIK			749,20	87,10	74,00										
		BIK Brokers	Gdańsk	Roman Czarnowski				12,00	17,73	21,89	19,08	16,22	14,17	13,00			
6	5	Mentor			775,64	81,96	74,42										
		Mentor	Toruń	Marek Kaliszek				75,64	74,59	69,04	65,46	58,63		50,45			
7	7	Grupa Nord			413,47	67,67	64,80										
		Nord Partner	Toruń	Krzysztof Bromka	375,30	64,90	61,64	61,64	61,60	59,46	54,87	49,39	47,19	47,33			
		Nord Re	Toruń	Sebastian Błaszczewicz	38,17	2,77	3,16	3,16	2,44	0,85	0,91	0,56	0,56				
8	8	Grupa MJM			536,66	58,97	63,35										
		ATTIS Broker	Warszawa	Dariusz Pokrowski	214,53	27,86	38,91	38,91	22,26	11,36	10,50	8,59	6,90	8,23			
		Smartt Re	Warszawa	Tomasz Libront	219,80	14,70	13,02	13,02	12,14	10,24	8,53	4,11	1,95	1,77			
		MJM Brokers	Warszawa	Wojciech Rzepka	102,69	16,41	11,41	7,19	5,99	2,94	0,00						
9	9	Grupa GIA			333,99	52,28	45,12										
		Polska Grupa Brokerska	Warszawa	Mariusz Goetze				7,07	6,11	6,16	5,11	1,49	0,00	0,00			
		GSU Broker	Gliwice	Marek Pawletko (czł. zarz.)				10,31	10,48	10,30	10,26	9,06	6,88	6,44			
		International Brokers Group	Jablonowice	Mariusz Antczak				0,06	1,75								
10	16	Grupa Howden			340,00	51,00	25,00										
		Howden	Toruń	Dariusz Zajaczkowski				18,82	18,79	17,33		25,59	12,53	11,35			
11	14	Grupa WDB (PIB Group)			314,80	48,07											
		WDB	Wysoka	Mariusz Muszyński	178,95	24,11	21,46	21,46	20,97	7,51	6,10	5,02	4,86	4,41			
		Brokers Union	Wrocław	Filip Rybacki	59,70	9,95	9,88	9,88	0,01	8,59	7,73	7,51	6,92	5,53			
		Exito Broker	Warszawa	Krzysztof Mleczak	48,69	7,76	6,80	6,80	5,66	6,43	5,82	3,81	3,27	3,16			
		Transbrokers.eu	Wysoka	Adam Pajak	22,68	4,56	4,56	4,56	4,21	3,91	2,84	2,26	1,46	0,64			
		Eko Broker	Warszawa	Małgorzata Mleczak	3,83	0,74	0,61	0,61	0,31	0,30	0,30	0,09					
		ECRB	Warszawa	Kacper Mleczak	0,96	0,96	0,00	0,00	0,01	0,07	0,01						
12	10	EIB			362,75	42,29	39,62										
		EIB	Toruń	Rafał Kaszubowski	362,75	42,29	39,62	39,19	37,45			33,54	30,90	31,28	32,08		
13	19	Grupa GrECo			348,65	40,75	40,76										
		GrECo	Warszawa	Paweł Paluszynski	211,78	16,05	17,17	17,06	14,86	21,03	18,46	18,47	21,67	36,41			
		Athena	Poznań	Jacek Bobiński	14,40	3,72	3,09	3,13	3,13	3,19	2,87						
		MAI Insurance Brokers ²	Warszawa	Piotr Cieślak	122,48	20,98	20,51	19,90	19,25	18,21	12,78	12,88	10,74	9,01			
14	12	PWS Konstanta			415,95	37,12	34,99										
		PWS Konstanta	Bielsko-Biała	Jacek Kliszcz	415,95	37,12	34,99	34,99	33,05	30,93	28,32	25,93	24,43	25,88			
15	13	Supra Brokers			300,96	35,02	31,07										
		Supra Brokers	Wrocław	Marcin Forys	300,96	35,02	31,07	31,07	27,06	25,09	23,10	21,87	21,65				
16	18	Polska Kancelaria Brokerska			162,01	32,74	20,88										
		Polska Kancelaria Brokerska	Wrocław	Czesław Janczak	162,01	32,74	20,88	20,88	32,84	32,78	32,67	25,71	2,54	1,67			
17	11	Spółdzielnia Conecto³			214,39	29,15	39,24										
		Pool Broker	Lublin	Feliks Żołądek				3,99	3,98	4,02	3,22	2,81	2,87	2,70			
		WTB	Leszno	Tomasz Witkowski					2,88	2,42	2,57	1,73	1,63	1,63			
		KDB Brokerzy Ubezpieczeniowi	Kraków	Izabela Baszak-Wolańska				2,15	1,93	1,77	1,52	1,13	0,29				
		KB Błaszczak	Zielona Góra	Paweł Błaszczak				2,49	2,03	1,29	1,32	1,14					
		Credit Risk Brokers ⁴	Poznań	Paweł Leszczuk				2,08	2,01	1,79	1,38	0,99	0,65				
		Constans Broker	Bielsko-Biała	Rafał Podosek				1,42	1,31	1,27	1,04	0,94	0,84	0,82			
		Advisor	Jelenia Góra	Andrzej Kamiński				1,44			1,50	1,51	1,40	1,40			
		Winers	Pruszcz Gdański	Zbigniew Krzysztofek				1,05	0,94	0,87	0,67						
		Expectum Broker	Gniezno	Joanna Góralczyk (czł. zarz.)				0,54	0,54	0,69	0,48						
		Quattro	Szczedrzyk	Daniel Jastrzębski				0,75	0,61	0,56	0,48	0,41	0,32	0,25			
		Meritum Broker	Rzeszów	Dawid Niziołek				0,93	0,30	0,43	0,28	0,06	0,01				
		Optima Broker	Olsztyn	Michał Wronski				0,25	0,03								
		SGC Broker	Toruń	Wojciech Gaszczyński				0,48	0,54	0,54	0,47		0,24	0,17			
		BB Silesia	Wrocław	Marek Witasik													
		Medianta - Serwis Ryzyka	Poznań	Aleksandra Godlewska-Szulc ⁵ (czł. zarz.)							0,59						
18	15	Fincon						23,53	25,65	23,03	12,36	9,79	16,25	18,02			
		Fincon	Tychy	Przemysław Krukowski													
19	24	Grupa PBG			138,87	22,11	13,24										
		Polish Brokers Group	Warszawa	Paweł Karcz ⁶ (wiceprezesi)				1,57	0,91	0,65							
20	23	Grupa Quantum			140,00	19,10	17,80										
		Quantum	Łódź	Jacek Cieplucha				14,50	13,10	11,77	10,08	8,58	7,15	6,38			
		MRC Broker	Poznań	Justyna Nieboj				3,35	3,75	3,34	3,44	2,85					
21	22	Funk International			159,18	17,08	14,52										
		Funk International	Warszawa	Wojciech Goc	159,18	17,08	14,52	14,52	12,00	10,80	9,14	7,23	6,45	6,04			
22	20	Maximus Broker			130,84	15,97	14,97										
		Maximus Broker	Toruń	Remigiusz Breński	130,84	15,97	14,97	14,95	13,70	12,65	10,96	10,64	10,51	10,32			
23	21	Alfa Brokers			97,00	14,20	13,40										
		Alfa Brokers	Toruń	Tomasz Chojnowski	97,00	14,20	13,40	13,29	14,79	11,34	12,54						
24	25	Inter-Broker			91,58	13,77	12,90										
		Inter-Broker	Toruń	Robert Kożuchowski	91,58	13,77	12,90	12,90	12,34	11,22	9,76	8,38	8,56	9,07			

**ERGO
HESTIA**

Portal
Wiedzy
Korporacyjnej



Skorzystaj
z nowej platformy
dla Brokerów



www.portalwiedzykorporacyjnej.ergohestia.pl

BIK Brokers

Jesteśmy brokerem ubezpieczeniowym, specjalizującym się w obsłudze klienta masowego, ze szczególnym naciskiem na ubezpieczenia komunikacyjne. 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













Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	749,20 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	2,60 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	746,60 mln zł
w tym komunikacja	→	735,90 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	87,10 mln zł		
2020	74,00 mln zł		

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
komunikacja		firmy leasingowe	
floty		dealerzy samochodowi	
assistance		car fleet management	
transportowe		banki	
OC zawodowe		transport	
OC		klienci indywidualni	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Europ Assistance	1
Ergo Hestia	2	AWP P&C	2
Warta	3	Axa Assistance	3
Compensa	4	Colonnade	4
Uniqą	5	Generali	5

Dane dla grupy BIK.

Cena nie zawsze czyni cuda



W dzisiejszych realiach rynkowych rola brokera ubezpieczeniowego w obsłudze flot pojazdów zdecydowanie powinna wykraczać poza standardowe kompetencje związane z poszukiwaniem, analizą i rekomendacją programu ubezpieczeniowego. Jeśli nawet takie jest oczekiwanie klienta nie zawsze niska składka ubezpieczenia oznacza w końcowym rozrachunku również niskie koszty obsługi floty. Z mojego wieloletniego doświadczenia wynika, że realizacja procesów posprzedażowych u klientów, dla których komponent ceny jest dominujący przynosi wręcz wzrost tych kosztów. Jeśli weźmiemy pod uwagę oczekiwania menedżerów floty i samych użytkowników, to może się okazać, że deficyty w procesach obsługowych oprócz potencjalnego wzrostu nakładów finansowych mogą też oznaczać frustrację i rozczarowanie klienta w trakcie trwania programu ubezpieczeniowego. To z kolei wpłynie na negatywną percepcję w ocenie aktualnego operatora, jakim jest broker.

Dla brokerów oznacza to, konieczność redefiniowania strategii sprzedażowej oraz inwestowanie w rozwiązania strukturalne. Wsparcie w postaci zaawansowanych technologicznie systemów IT pozwala parametryzować procesy i wyznaczać standardy jakościowe. Aktualnie dostępne są różne oferty takich systemów. Natomiast takich, które adresują potrzeby w sposób komplementarny jest bardzo mało. Wybór nie jest łatwy, ale wydaje się konieczny i uzasadniony. Jednak najważniejsi jak zwykle są ludzie: kompetentni, doświadczeni i zmotywowani. Posiadanie stabilnego zespołu obsługowego w dłuższej perspektywie będzie decydować o satysfakcji klienta. Poirytowany użytkownik, który nie może się dodzwonić na infolinię lub zbyt długo oczekuje na holownik lub samochód zastępczy jest pierwszym recenzentem pracy brokera. Dlatego np. dobór wariantu assistance do specyfiki pracy użytkowników jest ważniejszy niż niska cena takiej usługi. Niewłaściwa realizacja kierowności napraw czy też nieadekwatny wybór metody likwidacji szkody może wiązać się z dodatkowymi kosztami w postaci braku dostępności pojazdów po naprawie czy też reklamacji. Nieskuteczne kompletowanie i błędna analiza dokumentów może nieść ryzyko konieczności dopłat za wykonaną naprawę lub wręcz odmowę przyjęcia ochrony po stronie ubezpieczyciela.

Reasumując, ryzyko wyboru przez klienta niskiej ceny składki ubezpieczeniowej w stosunku do potencjalnie wyższych kosztów obsługi całego programu ubezpieczeniowego staje się wyzwaniem dla brokerów. Warto wziąć to pod uwagę podczas rekomendowania naszych propozycji dla klientów. Nie zawsze niska cena oznacza niski koszt.

JAROSŁAW KNOP
dyrektor sprzedaży, BIK Brokers

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 szczególną uwagę zasługują stworzone przez nas wyjątkowe rozwiązania dostępne w trybie online. Zaufaniem obdarzają nas najbardziej wymagający klienci. To dla nich stworzyliśmy w strukturze firmy ponad 20 wyspecjalizowanych biur, z których każde przeznaczone jest dla innej sfery gospodarki.

Na podstawie strony internetowej firmy

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	775,64 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	412,04 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	363,60 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	81,96 mln zł	80,82 mln zł	2,90 mln zł
2020	74,42 mln zł	73,21 mln zł	4,32 mln zł

Specjalizacje

	produktowe		branżowe	
na życie		energetyka		
osobowe		budownictwo		
floty		samorządy		
lotnicze		służba zdrowia		
D&O		administracja państwowa		
majątkowe		grupy zawodowe		

Ubezpieczyciele

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

Pracodawca kontra pracownik – a pośrodku broker



Rynek benefitów pracowniczych zyskał niespotykaną, dotąd, dynamikę rozwoju – każdy kwartał, a nawet miesiąc przynosi coś nowego. Ogromną rolę odegrała pandemia, która pogłębiła obawy o zdrowie i życie własne oraz bliskich. Przełożyło się to na wzrost świadomości ubezpieczeniowej i poszukiwanie rozwiązań w tym zakresie. Izolacja i dystans wymuszone pandemią przyczyniły się do rozwoju telemedycyny – okazał się istotny element konkurencyjności poszczególnych firm. Pandemia przyspieszyła digitalizację wszystkich usług benefitowych: przystępowanie do ubezpieczenia online, rozwój platform kafeteryjnych, konsultacje psychologiczne online, aplikacje grywalizacyjne i wiele innych.

Zdrowie wyznacza główny kierunek rozwoju benefitów, a publikowane obecnie raporty pokazują, że usługi zdrowotne są najważniejszym benefitem dla pracowników. Pracodawcy mogą wspierać zdrowie pracownika wielotorowo: poprzez działania ergonomiczne z wisienką na torcie w postaci osławionych już masaży; zachęcając do aktywności sportowej programami grywalizacyjnymi, organizując zdrowe posiłki i konsultacje dietetyczne, wdrażając platformy wspomagające w budowaniu zdrowych nawyków – także w oparciu o indywidualny profil genetyczny, czy oferując narzędzia pomagające w dbaniu o dobrą kondycję psychiczną. Budowanie dobrego samopoczucia pracowników – dbanie o ich wellbeing stało się dla wielu firm celem strategicznym. Systemowe podejście do budowania kultury wellbeingu wykształciło nowe profesje w ramach szeroko pojętych HR-ów.

MentorBenefit podąża za rynkiem i trendami, docieramy do dostawców, znamy produkty i usługi – wszystko po to, by zaoferować klientowi kompleksowe wsparcie w budowaniu programów benefitowych. Nasi klienci poszukują wsparcia psychologicznego, prawnego, doradztwa finansowego dla swoich pracowników, ale chcą także dbać o ich kondycję fizyczną, zachęcać do podejmowania wyzwań, oferować różnego rodzaju content rozwojowy czy kafenię benefitową. Nie zawsze znają jednak narzędzia i produkty lub nie potrafią sami zweryfikować ich jakości i konkurencyjności. Wyręczamy klientów w tym procesie – czasochłonnym i wymagającym ciągłego bycia na bieżąco. Oferujemy kompleksową usługę w tym zakresie od audytu benefitów, konsultacji, przedstawienia trendów i benchmarku, po znalezienie odpowiedniego benefitu i efektywne wdrożenie. Nasi klienci mają dostęp do dedykowanych platform benefitowych. Jesteśmy jedyną firmą oferującą tak kompleksowe i nowoczesne podejście do tematyki benefitowej.

Świadczenie wysokiej jakości usługi wymaga poszerzenia horyzontu zainteresowań brokera o nowe zagadnienia, budujące wellbeing ludzi i organizacji. Taki kierunek działania staje się trendem światowym. Cieszymy się, że potrzebę tę dostrzegł także WBN i w minionym roku powołał Wellbeing hub, do którego mam zaszczyt należeć. Szereg znanych na Zachodzie od lat usług, jak EAP, wsparcie prawne, platformy wellbeingowe upowszechni się w ciągu kilku lat także w naszym kraju. Na razie jesteśmy ciągle na etapie edukacji, choć obserwuję, że znajomość wellbeingu, jako trendu w tematyce pracowniczej jest obecnie większa, niż 2-3 lata temu. Nadal wiele jest w tej sprawie do zrobienia i jest to pole do pracy dla brokerów.

Broker musi doradzić klientowi, jak zidentyfikować potrzeby pracowników, a często przekonać go do tego, by chciał te potrzeby badać, a następnie zbudować chęć dbania o zdrowie i dobre samopoczucie pracowników.

Gdy słyszymy, że potrzebą naszego klienta jest zadbanie o zdrowie pracowników naszą odpowiedzialnością nie może być tylko ubezpieczenie zdrowotne. Dostęp do służby zdrowia odpowiada za nasze zdrowie tylko w ok. 10%, gdy w ponad 50% odpowiadają za nie codzienne nawyki. Dbanie o zdrowie poprzez profilaktykę i wyposażanie w odpowiednią wiedzę to ważny krok w myśleniu o benefitach.

W benefitach nie chodzi o to, by wydać pieniądze, lecz o to, by ludzie byli szczęśliwsi i dzięki temu bardziej efektywni.

ANNA JÓZEFczyk

dyrektor Biura Rozwoju Benefitów Pracowniczych Mentor

Nord Partner

Grupa Nord zatrudnia ponad 200 pracowników na terenie całego kraju, którzy dzięki posiadanej przez nas strukturze organizacyjnej i ciągłemu rozwojowi starają się odpowiadać rosnącym potrzebom klientów w zakresie świadczonych usług.

Wierzimy, iż wytrwałość w działaniu i lojalność wobec naszych klientów umożliwią nam dalsze budowanie silnej pozycji marki Nord, jak również realizowanie celów społecznych poprzez naszą Fundację.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Nord Re




Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	413,47 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	78,07 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	335,40 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	67,67 mln zł	64,76 mln zł	6,51 mln zł
2020	64,80 mln zł	64,80 mln zł	6,31 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi

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

Dane dla grupy Nord (Nord Partner, Nord Re).

Brokerzy w zmieniającym się otoczeniu



Obecna sytuacja gospodarcza i geopolityczna zapewne wymusza i będzie wymuszać na rynku ubezpieczeniowym, w tym brokerskim, dostosowanie strategii rozwoju do bieżącej sytuacji. Ważne będzie, aby uczestnicy rynku byli gotowi efektywnie prowadzić swój biznes „tu i teraz”, ale też aby byli

przygotowani na dynamiczne i różnorodne zmiany, które niewątpliwie nadejdą – „jutro, pojutrze”, „za miesiąc i za rok”.

Czas pandemii, który wydawał się nam chyba wszystkim okresem trudnym, a początkowo też zaskakującym, teraz w obliczu wojny w Ukrainie oraz dynamiki obecnych zdarzeń wydaje się „spacerkiem” i okresem o dość małej dynamice zmian.

W najbliższej przyszłości jako rynek mierzyć się będziemy musieli nadal z następstwami i konsekwencjami okresu pandemii (zaburzone lub wręcz zerwane łańcuchy dostaw), a na to nałożą się zmiany gospodarcze i społeczne wynikające bezpośrednio z działań wojennych w Ukrainie. Zaburzenia na rynkach surowcowych, spożywczych i finansowych będą zapewne odciskały swoje piętno także pośrednio na rynkach ubezpieczeniowych.

Powyższy „czarny scenariusz” wymagać będzie od wszystkich uczestników rynku, w tym także brokerów, konsekwentnej realizacji planów, ale także dobrze przygotowanych „planów awaryjnych” i elastyczności w szybkim reagowaniu na zmieniającą się rzeczywistość. Ta „elastyczność” to umiejętność dostosowywania produktów, warunków i cen, ale także poszukiwanie niszowych obszarów oraz ciągłe i równocześnie dynamiczne doskonalenie technologii i przyjaznych dla klientów rozwiązań IT. W obliczu trudnej do przewidzenia najbliższej przyszłości, stojąc przed nowymi wyzwaniem biznesowymi, powinniśmy także pamiętać o ludziach, naszych pracownikach, którzy są w dużym stopniu gwarantem realizacji bieżących planów oraz realizacji i strategii rozwoju w bliższej i dalszej przyszłości.

Wszyscy jesteśmy w pewnym stopniu „zmęczeni” okresem pandemii, dlatego obecnie ważne będzie, aby wspólnie z naszymi pracownikami oraz wszystkimi graczami znaleźć pozytywne motywacje do działania, współdziałania i współpracy.

Duża rola, a wręcz misja staje przed brokerami. Reprezentując interesy naszych klientów, będziemy musieli szybko i profesjonalnie reagować na zmiany, wykazywać się innowacyjnymi rozwiązaniami, ale także we współpracy z zakładami ubezpieczeń dostosowywać rozwiązania produktowe do aktualnych potrzeb indywidualnego klienta, konkretnego podmiotu. Można powiedzieć, że przecież robiliśmy to zawsze... Tak, to prawda..., ale teraz będziemy musieli robić to szybciej, dynamiczniej, szukać rozwiązań systemowych itp. Jako bardzo prosty przykład podam, iż każdy profesjonalny broker zawsze przeprowadzał lub proponował klientowi aktualizację wartości odtworzeniowej ubezpieczonego majątku trwałego. Raz na rok? Raz na dwa lata? Raz na trzy? Obecnie w związku z dynamicznym wzrostem cen wszystkich materiałów budowlanych od kilkudziesięciu do nawet 200% w ciągu kilku miesięcy wartość odtworzeniowa majątku klienta ustalona 10 miesięcy temu (patrz polisa) ma się nijak do dzisiejszej wartości, a tym samym do faktycznej ochrony ubezpieczeniowej majątku klienta. Przykład wręcz z tzw. elementarza brokera, a jednak pokazuje wierzchołek góry lodowej wyzwań, przed którymi стоимy my brokerzy, ale też cały rynek.

Chyba jak nigdy dotąd najbliższa przyszłość jawi się w kolorach trudnych do przewidzenia, jednak podobnie jak na początku pandemii pozostaję optymistą i wierzę, że rynek brokerski i ubezpieczeniowy jak zawsze wyjdzie finalnie obronną ręką „z ciężkich czasów” – co już nie raz jako całe środowisko potrafiliśmy udowodnić.

KRZYSZTOF BROMKA
prezes zarządu Nord Partner

Nord[®]
P A R T N E R

**BROKER
UBEZPIECZENIOWY**

Nord Partner to:

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

**Ponad 20 lat
dbamy o bezpieczeństwo
naszych Klientów.**

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

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

www.nordpartner.pl



GIA

Grupa GIA jest współwłaścicielem kilku spółek brokerskich, a stały rozwój grupy generowany jest dzięki olbrzymiemu doświadczeniu naszego zespołu, zawsze gotowego tworzyć ciekawe projekty optymalizujące ochronę ubezpieczeniową klientów. Dbanie o profesjonalną wartość dodaną, jaka bezsprzecznie należy się klientowi od brokera w procesie ubezpieczania, antycypacja zmian, trendów i nowych wyzwań rynku oraz elastyczność, a przede wszystkim efektywność, adaptacja do warunków działania w zmieniającym się otoczeniu brokera – to wizytówka grupy GIA. Miejsce w ścisłej czołówce w Polsce, dobro klientów jako strategiczny priorytet oraz skuteczne stawianie czoła coraz to nowym zawirowaniom w otoczeniu potrójnie zobowiązują!

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	333,99 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	260,51 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	52,28 mln zł		
2020	45,12 mln zł		

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		grupy zawodowe	
osobowe		usługi	
majątek		transport, spedycja, logistyka	
floty		szuflca zdrowia	
OC ogólne		przemysł	
komunikacja		samorządy	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	grupa PZU	1
Warta	2	Warta	2
Generali	3	Generali	3
Europ Assistance	4	Europ Assistance	4
VIG	5	VIG	5

Dane dla grupy GIA.

Niedoubezpieczenie w praktyce, nowe wyzwania dla brokerów?



W dobie zmieniających się warunków makroekonomicznych, rosnącej inflacji, u przedsiębiorców pojawia się pytanie, jak zabezpieczyć majątek firmy tak, aby w przypadku ewentualnej szkody, nie narazić się na ogromne straty?

Jak wszyscy dobrze wiemy, w większości OWU majątkowych zapisana jest na stałe zasada proporcji. Zasada proporcji to nic innego jak sankcja dla tych, którzy nie ubezpieczą swego mienia wg pełnej wartości. Z wieloletniej obserwacji rynku, mogę śmiało stwierdzić, że jeszcze do niedawna, zasada proporcji była w większości umów „martwym zapisem” i jej praktyczne zastosowanie miało miejsce głównie w przypadku zawinionego działania ubezpieczającego.

Większość ubezpieczycieli wprowadziło nawet do standardów zapisy w OWU, umożliwiające w pewnym stopniu niedoubezpieczenie mienia.

Czy jednak proporcje są martwym zapisem? Czy rzeczywiście nasza rola sprowadza się tylko do prawidłowego zawarcia umowy? Otóż, jak wspominałem na początku, zmiany gonią kolejne zmiany. Nieoczekiwana pandemia, anomalie pogodowe, nie wspominając o wojnie tuż za naszą granicą, to przykłady zdarzeń, które już w praktyce wpływają na pracę brokerów. Wzrost cen usług, kosztów pracy, materiałów budowlanych, stali, liczone już nie w dziesiątkach, a setkach % na przestrzeni czasami kilku dni, to realne zagrożenia dla nas i naszych klientów.

Wniosek – wszyscy powinniśmy aktywnie monitorować rynek, weryfikować sumy ubezpieczenia, tudzież limity klauzul uzupełniających.

Jako przykład takiego zagrożenia podam kilka szczegółów z niedawno likwidowanej szkody. Typowy błąd operatorów dwóch maszyn, której sumy ubezpieczenia były określone w wartości zakupu wg tak popularnej wartości odtworzeniowej. Naprawa to koszt około stu tysięcy euro. Oczywiście, nie zapomnieliśmy o zastosowaniu klauzuli Leeway oraz sumie prewencyjnej. Ku naszemu zdziwieniu, ledwie otarliśmy się o zastosowanie proporcji, ponieważ w czasie kilku miesięcy od zawarcia polisy wzrosła zarówno cena maszyny, jak i kurs euro. Szkoda zlikwidowana prawidłowo, chociaż niewiele brakowało.

Konkludując, nie zapominajmy o monitorowaniu polis naszych klientów, gdyż rola brokerów z każdym dniem rośnie.

ARTUR POTOCKI

broker ubezpieczeniowy, Polska Grupa Brokerska

Howden

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

Powiązane spółki brokerskie: Howden M&A, Howden Specjaliści




Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	340,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	30,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja	→	80,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	51,00 mln zł		
2020	25,00 mln zł		

Specjalizacje

	produktowe		branżowe	
floty		transport, spedycja, logistyka		
mienie, OC		przemysł, produkcja		
osobowe		FMCG		
techniczne		rolno-spożywcza		
transportowe		handlowa		
reasekuracja		jednostki samorządowe i publiczne		

Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	Chubb	1	
Ergo Hestia	2	Generali	2	
PZU	3	Colonnade	3	
VIG	4	Allianz/Aviva	4	
Uniq/Axa	5	Agro TUW	5	

Dane dla grupy Howden.

Przemysł maksymalnie wykorzystał dobrą koniunkturę



Mimo stale zmieniających się warunków, przemysł nadal korzysta z dość dobrej koniunktury. Nasi klienci, wśród których zdecydowana większość to duże firmy, nie odczuli jeszcze spadku popytu. Ich wyniki za cały ubiegły rok były bardzo dobre, podobnie jak w I kwartale tego roku. Nie boją się więc podejmować odważnych decyzji ubezpieczeniowych i są otwarci na nowe produkty i inwestycje. Dane makro to potwierdzają – produkcja przemysłowa nadal rośnie, ceny produkcji rosną szybciej niż inflacja. Oznacza to więc, że duży gracz przeliczając wzrost kosztów na końcowych odbiorców.

Dobry przykład to branża meblarska, nasza eksportowa wizytówka. Największe firmy mają długoterminowe kontrakty, poczyniono starania w kierunku zabezpieczenia łańcuchów dostaw oraz zwiększono pojemności magazynowe dla materiałów i surowców. W branży mówi się jednak o niepewności, a przedsiębiorcy doskonale zdają sobie sprawę, że dziś rzeczywistość zmienia się jak nigdy dotąd. Pogorszenia koniunktury i spadku popytu spodziewają się w II połowie tego roku. Wiedzą, że bardzo wysoka inflacja może sprawić, że konsumenci, czyli końcowi odbiorcy, mogą ograniczyć zakupy. Wzrost cen to również istotny element, który podczas aranżowania ochrony powinien wziąć pod uwagę broker. Prawidłowa aktualizacja wartości majątku przedsiębiorstwa, a co za tym idzie korekta sum ubezpieczenia, jest obecnie jednym z kluczowych zadań, jakie realizujemy wspólnie z klientami.

Nie bez znaczenia jest również wojna w Ukrainie. Pomimo, że w I kwartale tego roku nie miała jeszcze bezpośredniego przełożenia na wyniki w przemyśle, to dalsze komplikacje handlowe, sankcje, jak również wpływ na rynek pracowników odcisną zapewne swój ślad na wielu branżach. Poza tym problemem może się okazać dostęp do surowców z rynku wschodniego oraz rosnące ceny paliw. Z punktu widzenia przemysłu, łańcuchy dostaw to obecnie jeden z ważniejszych obszarów do zabezpieczenia. W tym aspekcie doradztwo ubezpieczeniowe, związane m.in. z ryzykami transportowymi, powinno opierać się na ciągłym kontakcie z klientami, monitoringu możliwości rynku i elastycznym dopasowywaniu rozwiązań do zmieniających się okoliczności.

Branża produkcyjna spodziewa się więc spadku koniunktury. Należy jednak wskazać, że 2 lata pandemii nauczyły już przedsiębiorców i menedżerów, że elastyczność biznesu i szybkość dostosowania są kluczem do przekucia problemów rynkowych na sukces. Po dobrym 2021 r. spora część przedsiębiorstw ma kapitał, także na inwestycje. Dzisiaj jest więc dobry czas, by realizować z naszymi klientami projekty ubezpieczeniowe, które były wcześniej odkładane z powodu wzrostu zamówień czy też niepewności pierwszych miesięcy pandemii. Jednym z takich obszarów jest z pewnością ciągłość działania (BCM – business continuity management).

Warto również wskazać, że przemysł – filar gospodarki – nie działa w odosobnieniu. Należy również obserwować inne kluczowe branże, których problemy związane z wojną oraz inflacją dotyczą wcześniej – np. budownictwo i transport. Gospodarka to naczynia powiązane, ale polscy przedsiębiorcy nie raz już pokazali, że potrafią radzić sobie w kryzysowych sytuacjach, dlatego jestem przekonany, że i z obecnej sytuacji wyjdą obronną ręką. My jako rynek ubezpieczeniowy powinniśmy wspierać naszych klientów, aby zwiększyć stabilność ich biznesu prowadzonego w tych trudnych i ciekawych zarazem czasach.

OKTAWIUSZ WIELIŃSKI

zastępca dyrektora Biura Ubezpieczeń Majątkowych Howden Donoria

EIB

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 2021 r.

Ogólnie	→	362,75 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	64,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	298,74 mln zł
w tym komunikacja	→	61,64 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	42,29 mln zł	41,40 mln zł	1,71 mln zł
2020	39,62 mln zł	39,04 mln zł	1,72 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi

Ergo Hestia	1
PZU	2
PZUW	3
Uniqa	4
Warta	5

„Tylko, żeby nie było drożej”
Dlaczego warto przestać myśleć życzeniowo?

Próba opisanie niepewnej przyszłości za pomocą zgrabnych formuł w excelowych budżetach stanowi popularną dyscyplinę sportową, na którą sezon trwa cały rok. Plany się z czasem zmieniają, bo nie wszystkie okoliczności można przewidzieć. W tym kontekście szczególnie lubiane są wszystkie pozycje budżetowe, których wysokości możemy być pewni.

Każdego dnia, rozmawiając z klientami na temat „grupówek”, ubezpieczeniowcy słyszą magiczne zdanie: „tylko, żeby nie było drożej”. Po części jest to spowodowane chęcią stabilizacji kosztów ponoszonych przez pracodawcę i pracowników, o czym wspominałem powyżej. Czasami pewnie jest to efektem chęci uniknięcia trudnych rozmów z załogą. Nie chciałbym analizować przyczyn takich komunikatów. Wolę w tym miejscu skupić się na ich skutkach.

Można pomyśleć: nic takiego się nie dzieje, po prostu utrzymujemy kontrakty na dotychczasowym poziomie. W rzeczywistości grupowe ubezpieczenia na życie są świetnym potwierdzeniem zasady, w myśl której ten kto stoi w miejscu, ten się cofa. W końcu nasz rynek nie jest zawieszony w próżni i ma konkretną rolę do spełnienia – zabezpieczenie interesów finansowych ubezpieczonych. Utrzymywanie kontraktów na niezmiennym poziomie lub wprowadzanie jedynie kosmetycznych zmian powoduje, że te dwa światy coraz bardziej się od siebie oddalają.

W przeciągu ostatnich 10 lat przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw wzrosło o mniej więcej 2/3, a wydłużając horyzont naszej analizy do 15 lat jest to wzrost dwukrotny. Ceny? Temat, który nie schodzi z pierwszych stron gazet. Pomijając wszelkie niedoskonałości koszyka inflacyjnego, wskaźnik wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych wskazuje nam ponad 40% zwiększenie kosztów w badanym okresie. Jeśli ograniczymy go jedynie do wzrostu cen usług medycznych, to zobaczymy jeszcze wyższe odczyty.

Podstawowym zadaniem grupowych ubezpieczeń na życie jest zabezpieczenie uczestników programu na wypadek zdarzenia ubezpieczeniowego. Jak odpowiadamy na przedstawione powyżej tendencje? Czy faktycznie świadczenia zabezpieczające dochód ubezpieczonego podniosły się tak, by utrzymać jego poziom w kontekście zmieniającej się siły nabywczej? Nie mówimy tutaj wyłącznie o ryzyku niezdolności do pracy. Musimy pamiętać również o podstawowym ryzyku w ubezpieczeniu na życie, czyli zabezpieczeniu dla bliskich na wypadek naszej śmierci. Realna wysokość świadczenia z tytułu operacji chirurgicznych? Nie dość, że ceny procedur medycznych zmieniły się drastycznie, to jeszcze spadają wysokości wypłat ze względu na zmiany w klasyfikacjach katalogów stosowanych przez ubezpieczycieli. Przykłady możemy mnożyć...

Tymczasem zdecydowana większość programów grupowych zmienia się jedynie w niewielkim stopniu. Kluczowe świadczenia są w kolejnych latach odwzorowywane na poziomie z lat poprzednich lub stosowane są kosmetyczne zmiany. Czasami można sobie z tym poradzić poprzez wprowadzenie nowych wariantów ubezpieczenia, ale w takim wypadku przecież nie mówimy o składce i świadczeniach np. dwa razy wyższych. Co jest potrzebne, żeby odczarować utrwalone wysokości składek i świadczeń? Rozmowa z klientem i jego pracownikami. Po rynku już krążą legendy o sprzedawcach pukających do klientów z podwyżką o 10-15% i argumentacją „wszystko drożeje, ubezpieczenie też”. Bez realnej zmiany poziomu zabezpieczenia jest to jedynie krótkoterminowe zwiększenie marży. A nie tędy droga, bo najważniejsze jest uświadomienie roli, jaką ma ubezpieczenie grupowe dla pracodawcy, a w szczególności dla pracowników. Zadanie trudne, ale jakże potrzebne na kolejne lata...

TOMASZ KANIEWSKI
dyrektor Biura Ubezpieczeń na Życie, EIB

PWS Konstanta

Naszą misją jest zapewnienie obsługiwanym 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 i 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 2021 r.

Ogólnie	→	415,95 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	234,67 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	181,28 mln zł
w tym komunikacja	→	42,35 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	37,12 mln zł	37,02 mln zł	0,51 mln zł
2020	34,99 mln zł	34,97 mln zł	0,71 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Gwarancje w aktualnej rzeczywistości



Z dniem 1 stycznia 2021 r. weszła w życie nowa ustawa Pzp, która wprowadziła szereg zmian oraz nowe rozwiązania prawne dotyczące całego procesu udzielania zamówień publicznych, w tym również wymusiła nowe wzory gwarancji wadialnych, wprowadziła fakultatywność wadium oraz wymóg stosowania wadium w postaci elektronicznej. Wszyscy ubezpieczyciele, którzy prowadzą linię biznesu gwarancji (jest ich 17) wystawiają aktualnie dokumenty w formie elektronicznej, a niektórzy wprowadzili również możliwość samodzielnego wystawiania gwarancji wadialnej poprzez portale internetowe. Elektryzacja sprawiła, że rzadko wystawiane są gwarancje w formie papierowej. Dotyczy to głównie przetargów poza procedurą Pzp. Nowością w 2021 r. było również wprowadzenie gwarancji płatniczych przez KUKE w ramach linii gwarantowanej przez Skarb Państwa. Zostały one stworzone jako instrumenty finansowe, które w okresie popandemicznym mają pobudzić polski eksport i wzmocnić konkurencyjność polskich eksporterów. Są to gwarancje wystawiane na rzecz beneficjentów finansowych tj. banku i faktora, na rzecz dostawcy oraz gwarancja spłaty kredytu inwestycyjnego.

Nowa perspektywa finansowa Unii Europejskiej na lata 2021-2027 w naszym kraju praktycznie nie ruszyła. Nadal nie ma też środków z Krajowego Planu Odbudowy. To implikuje sytuację, w której nie pojawiają się nowe przetargi na inwestycje, a co za tym idzie nie ma zapotrzebowania na nowe gwarancje ubezpieczeniowe.

Doświadczamy zjawiska zmieniających się warunków realizowanych umów kontraktowych wywołanych czynnikami zewnętrznymi m.in. wysoką inflacją i konfliktem zbrojnym w Ukrainie. Konsekwencje tych zdarzeń to wzrost cen materiałów i kosztów pracowniczych, przerwanie łańcucha dostaw, ograniczenia w dostępności produktów i materiałów, oraz wyjazd z Polski pracowników, obywateli Ukrainy. Dlatego coraz częściej obserwujemy negocjacje pomiędzy kontrahentami, którzy korzystają z przepisu art. 455 Ustawy Pzp1, który określa przypadki, w których dopuszczalne są zmiany umowy w sprawie zamówienia publicznego, bez konieczności przeprowadzenia nowego postępowania o udzielenie zamówienia. Prawdopodobnie waloryzacje realizowanych kontraktów będą skutkowały aneksowaniem gwarancji, zarówno w zakresie wydłużania terminów obowiązywania, jak i podniesieniem sum gwarancyjnych.

18 lutego 2022 r. agencja ratingowa Fitch podtrzymała decyzję o utrzymaniu oceny ratingowej Polski na poziomie A-, a mimo to reasekuratorzy zachowują powściągliwość w wydawaniu zgód na podniesienie limitów gwarancyjnych dla polskich spółek, a także na wydawanie zgód na pojedyncze gwarancje z długim okresem obowiązywania i wysoką ekspozycją. Sądzę, że ten stan będzie się utrzymywał w najbliższych miesiącach.

W aktualnej rzeczywistości potrzebne jest nowe otwarcie na współpracę banków i ubezpieczycieli w zakresie finansowania kontraktów i obsługi gwarancji nie tylko podczas restrukturyzacji firm. Współpraca rynku finansowego mogłaby dotyczyć również skrócenia okresów gwarancji co skutkowało by zwiększeniem i uwolnieniem limitów, a także ułatwiło akceptację ryzyka.

Nadzieję napawa ogłoszone przez Radę Ministrów zwiększenie budżetu na Program Kolej + (PLUS) z 5,6 mld zł na 11 mld zł. Dzięki temu możliwe będzie dofinansowanie 34 projektów inwestycyjnych, zamiast planowanych wcześniej 17. Również GDDKiA na ostatnim Kongresie Budownictwa Polskiego ogłosiła, że są środki finansowe na inwestycje i żadna budowa nie zostanie przerwana.

Ale pytanie pozostaje jedno i zasadnicze, czy i kiedy jako Polska otrzymamy środki z nowej perspektywy unijnej 2021-2027?

IWONA FRYDRYSZEK

prokurent, dyrektor Biura Regionalnego w Bydgoszczy, broker ubezpieczeniowy, PWS Konstanta

Supra Brokers

Supra Brokers jest jednym z najlepszych brokerów ubezpieczeniowych w Polsce. Specjalizujemy się w tworzeniu programów ubezpieczeniowych dopasowanych do potrzeb konkretnego klienta. Nieustannie wdrażamy nowatorskie rozwiązania – wyprzedzając tym samym inne firmy ubezpieczeniowe. Profesjonalizm i ogromne doświadczenie naszych pracowników są gwarancją obsługi na najwyższym poziomie.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.







Ogólnie	→	300,96 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	116,14 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	184,81 mln zł
w tym komunikacja	→	49,48 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	35,02 mln zł		
2020	31,07 mln zł		

Specjalizacje

produktowe

majątek	
OC	
komunikacja	
transportowe	
na życie	
osobowe	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Colonnade	1
PZU Życie	2	Chubb	2
Ergo Hestia	3	Lloyd's	3
Warta	4		
TUW	5		

Wojna a cyberryzka



Aby zrozumieć szersze znaczenie cyberbezpieczeństwa, cyberryzka, czasu wojny i ubezpieczeń, najpierw musimy przyjrzeć się historii ludzkości, Wojna, jako tragiczna konsekwencja ludzkich tęsknot z różnych powodów, towarzyszy ludzkości od zarania dziejów.

Bardziej interesującą rzeczą do zrozumienia jest pojęcie wojny i ludzkości. Większość ludzi często nie myśli o szerokim spektrum historii, więc moralny problem wojny może wydawać się odległy. Innymi słowy, ponieważ wojna toczy się bardzo blisko naszego kraju (Polski), zwracamy na nią jako naród uwagę. Można jednak powiedzieć, że to postrzeganie wojny jest płytkie. Większym pytaniem jest moralne pytanie o obojętność rasy ludzkiej wobec wojen. Mianowicie, dlaczego ludzie źle się traktują pomimo ogromnego postępu w różnych dziedzinach życia? Można nawet argumentować, że moralny problem wojny różni się od pojęcia postępu. Prawie tak, jakby okrucieństwo, brutalność i bezlitosność były niezbędne do życia. Historia ludzkości pokazuje, że powracające tragiczne wojny są wyborem, a nie koniecznością.

Cała koncepcja cyberryzki i cyberbezpieczeństwa pochodzi z obchodzenia się z informacjami; postęp technologiczny i informacyjny nie wyeliminował wojny, jak się spodziewaliśmy. Natomiast zastrzył możliwości operowania informacją jako bronią masowego użytku. Nasza era jest jedyną epoką ludzkości, która włączyła informacje do działań wojennych. Staliśmy się bardziej odosłonięci; jesteśmy teraz narażeni na agresywne przedstawianie informacji, które często są ze sobą sprzeczne. Jednak na ten temat jest mało rozgłosu; ludzie są wciągani w wir niekończących się informacji wpływających na każdy ich ruch. Na domiar złego wojna potęguje rozwój technologii pozwalających na szeroko pojęty sukces, więc w tym okresie również możemy się spodziewać intensywnego rozwoju cyberryzki.

Według strony rządu Wielkiej Brytanii (<https://www.ncsc.gov.uk/guidance/cyber-insurance-guidance>) ubezpieczenie cybernetyczne może pomóc chronić Twoją organizację, zapewniając, że nie ma wycieków informacji ani nie jesteś narażony na żadne inne ryzyko cybernetyczne. W skład szeroko pojętego ryzyka cybernetycznego wchodzi nie tylko problemy technologiczne, ale również społeczne, co może mieć wpływ na każdą firmę niezależnie od wielkości. Postęp technologiczny umożliwił działanie hakerom, którzy coraz odważniej uszkadzają procesy firmowe. Z roku na rok pieniądze przekazywane na zarządzanie ryzykiem cybernetycznym zwiększają się, co świadczy o tendencji wzrostowej. W okresach wojny widzimy bardzo duży nacisk na ochronę zarządzania informacjami. Klienci Supry Brokers bardzo mocno rozbudowują wydatki w tym zakresie i zabezpieczają swoje informacje, co świadczy o wzmożonym zapotrzebowaniu na ochronę informacji.

Wszyscy decydujemy, co jest dla nas dobre, ale minimalizacja ryzyka pomaga nam zachować bezpieczeństwo. Ubezpieczenie na wypadek ryzyka cybernetycznego to jedyny obecnie dostępny na rynku sposób na zabezpieczenie Twoich informacji.

MARCIN FORYS
prezes Supra Brokers

Polska Kancelaria Brokerska

Dogłębna znajomość rynku polskich ubezpieczeń pozwala nam zaproponować naszym partnerom wysoce konkurencyjną ofertę usług brokerskich. Posiadamy ponad 20-letnie doświadczenie, co w połączeniu z wyobraźnią, wiedzą techniczną i prawną pozwala nam prawidłowo zabezpieczać ryzyko ubezpieczeniowe, a także skutecznie uzyskać odszkodowanie.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	162,01 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	7,72 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	79,85 mln zł
w tym komunikacja	→	74,44 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	32,74 mln zł	32,74 mln zł	0,04 mln zł
2020	20,88 mln zł	20,88 mln zł	-1,38 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

To się nie sprzedaje?



Stwierdzenie powyższe bywa nader często nadużywane przez pośredników, którzy koncentrują swoje działania na aspekcie cenowym. Oczywiście, każdy doświadczony broker wie, że klient dokona wyboru oferty, często decydując się na opłacenie wyższej składki, jeżeli dostrzeżąc będzie z takiego scenariusza korzyści.

W zespole Polskiej Kancelarii Brokerskiej od ponad 20 lat traktujemy zagadnienie kosztu ubezpieczeń jako drugorzędne. Nie w tym rzecz, żeby klient płacił więcej, lecz żeby dokonywał wyboru rozwiązań, z których będzie czerpał satysfakcję. Niby każdy twierdzi, że w komunikacji z klientem nie koncentruje się na cenie, ale gdy trafiamy do nowego klienta, to rzadko rozumie on, po co mu są potrzebne inne, mniej standardowe produkty, wyższe sumy ubezpieczenia, dodatkowe płatne rozszerzenia. Gdy pracujesz z klientem, rozmawiając o ryzyku – przypadkach jego występowania, racjonalizujesz perspektywę momentu jego zajścia z momentem, gdy konieczne jest dokonanie jego wyceny, wówczas uzyskujesz ofertę w postaci klienta docieklivego, który przy każdym kolejnym spotkaniu pyta, czy ubezpieczyciel jest wiarygodny, jak realizuje proces likwidacji szkód i wypłaca odszkodowania oraz czy na pewno zakres ubezpieczenia spełnia omówione potrzeby i oczekiwania.

Podczas spotkań klienci nader często przekazują informacje, jak wyglądają rozmowy z innymi pośrednikami, którzy obiecywali im znacznie tańsze ubezpieczenie. Wystarczy wtedy jedno pytanie: „Świetnie, może w takim razie zdecydujecie się Państwo na najtańszy wariant ochrony ubezpieczeniowej?”. Mimo tysięcy takich sytuacji, nikt nigdy nie zdecydował się na to, ponieważ w kontakcie z klientem zawsze zachowywaliśmy należytą dbałość o budowanie świadomości tego, czemu służą produkty ubezpieczeniowe.

Bywają trudniejsze momenty, gdy do spotkania dochodzi z klientem, który we wcześniejszej współpracy z rynkiem ubezpieczeniowym zebrał negatywne doświadczenia. W takich sytuacjach klient nie chce dostrzegać sensu podwyższania składki na ochronę, a swoje obawy uzasadnia perspektywą braku uzyskania odszkodowania w procesie likwidacji szkody. Tego typu komunikaty oznaczają, że takim osobom trzeba poświęcić więcej czasu, niejednokrotnie rozkładając proces rozbudowy programu ubezpieczeń na kilka lat. W takich sytuacjach klient stawia brokerowi jeden cel – zniżki. Mylnie rozumiana funkcja brokera sprowadza się do tego, że ten zamiast skupić się na profesjonalnym doradztwie, koncentruje się na realizacji zadania – pozyskania ubezpieczenia z dodatkową zniżką.

20 lat prowadzonych w Polskiej Kancelarii Brokerskiej szkoleń doprowadziły do ewolucji zawodowej naszych brokerów i naszych klientów. Przestaliśmy dyskutować z klientem o cenie, rozmawiamy o zakresie. Jakie są tego efekty? Klienci poszerzają ochronę, wykupują dodatkowe produkty, a gdy informujemy ich, że można się ubezpieczyć „tanio”, rezygnują z takiej opcji, świadomie.

Nasz klient oczekuje od nas wytężonej pracy nad zakresem, dopytuje o klauzule, zmiany OWU i właściwy zakres. Takie reakcje i zachowania klientów, stanowią dla nas dowód dobrze wykonanej pracy brokerskiej. Świadoma rozmowa z klientem o produktach i ich znaczeniu, różnicach między nimi, wymaga dużych nakładów szkoleniowych. W PKB uznaliśmy, że rozmowa z klientem polega na prowadzeniu dialogu o znaczeniu rozwiązań ubezpieczeniowych w jego otoczeniu biznesowym. Skutek? Praca daje nam więcej satysfakcji. Klienci są zadowoleni. Ubezpieczyciele realizują wyższe przypisy bez konieczności akwizycji nowych klientów. Każdy wygrywa.

PAWEŁ JANCZAK

broker Polska Kancelaria Brokerska

Conecto Broker

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	214,39 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	54,09 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	159,30 mln zł
w tym komunikacja	→	64,94 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	29,15 mln zł	29,15 mln zł	9,54 mln zł
2020	39,24 mln zł	39,24 mln zł	7,11 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek i techniczne		przemysł	
transportowe, floty		budownictwo	
OC działalności, OC zawodowe		jednostki samorządowe i administracyjne	
finansowe, kredyty kupieckie		transport	
na życie, medyczne		wspólnoty, zarządcy nieruchomości, TBS, SM	
rolne		usługi wraz z handlem	

Ubezpieczyciele

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

Dane dla spółdzielni Conecto Broker: Pool Broker, Kancelaria Brokerska WTB, KDB Brokerzy Ubezpieczeniowi, Kancelaria Brokerska Błaszczyk, Credit Risk Brokers, Constans Broker, Advisor Kancelaria Brokerów Ubezpieczeniowych, Kancelaria Prawno-Finansowa Sukurs, Kancelaria Brokerska Łukasz Grabania, Winsers, Expectum Broker, My Broker Aleksandra Rzewuska, Kancelaria Brokerów Quattro, Meritum Broker, Optima Broker Ubezpieczeniowy, Kancelaria Brokerska Faktor Ryszard Franczuk, SGC Broker, KB Brokerzy Kancelaria Brokerska Stanisław Świerczewski, BB Silesia, MLM Biuro Brokerskie Marek Witasik, Medianta – Serwis Ryzyka.

Razem możemy więcej



Z każdym kolejnym rokiem wykonywanie zawodu brokera staje się coraz bardziej wymagające. Od lat niezmiennie pozostaje, że rolą brokera ubezpieczeniowego jest dostarczenie serwisu brokerskiego na najwyższym poziomie. I na tym zamknąłbym listę rzeczy stałych... Jest za to dużo więcej zmieni-nych. Od produktów ubezpieczeniowych, przez regulacje dotyczące wykonywania działalności brokerskiej, kończąc na zmianach systemu podatkowego.

Dostosowywanie się do zmieniającego otoczenia wymaga sporego zaplecza. Zaplecza zarówno finansowego, jak i kadrowego. Ciężar tych wyzwań rozkłada się niesymetrycznie, w oczywisty sposób faworyzując większe kancelarie, kosztem mniejszych. Te nierówności są jak najbardziej do pokonania. W szczególności wtedy, kiedy z zadaniami można mierzyć się w większej grupie.

Korzystając z efektu synergii, jako grupa osiągamy przypis składki porównywalny z największymi firmami brokerskimi w Polsce. Stanowi to dla nas przepustkę do realizacji zadań niedostępnych dla niekorporacyjnych firm brokerskich. Z jednej strony daje nam to na silniejszą pozycję w negocjacjach z zakładami ubezpieczeń, a z drugiej pozwala na dzielenie kosztów związanych np. z przygotowaniem procedur.

Celem grupy Conecto jest zacieśnianie współpracy między członkami. Jako grupa pozostajemy otwarci na przyjmowanie do naszego grona nowych firm, ale nie jest to naszym priorytetem. W żadnym wypadku nie mamy ambicji, żeby bić rekordy wielkości wyrażane liczbą członków lub zagregowanym przypisem składki. Oczywiście to miłe, kiedy organizacja się rozrasta, ale bardziej od efektu skali oczekujemy, że nowi członkowie będą wnosili do naszej grupy coś wyjątkowego np. będą wyróżniali się unikalną wiedzą lub kontaktami.

ŁUKASZ GRABANIA
prezes spółdzielni Conecto Broker

Attis Broker

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: MJM Brokers, Smartt Re
Powiązane spółki agencyjne: MJM Services
Inne: Attis Risk Management

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	214,53 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	14,42 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	200,11 mln zł
w tym komunikacja	→	9,44 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	27,86 mln zł	27,86 mln zł	
2020	38,91 mln zł	38,88 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie		stoczniowa	
OC		gospodarki wodnej	
CAR/EAR		kolejowa	
gwarancje		budownictwo	
cyber		meblarska	
grupowe na życie		FMCG	

Ubezpieczyciele

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

Samorządy od nowa



Minęło 30 lat od momentu, gdy gabinet rządu Tadeusz Mazowieckiego podjął się reformy administracji publicznej. Zmiany ewoluowały, by w 1998 r. nabrać ostatecznego kształtu. Na transformację bierny nie pozostawał rynek brokerski, który w krótkim czasie stał się liderem w obsłudze Jednostek Samorządu Terytorialnego (JST).

Dzisiaj do standardów usługi zaliczymy audyty, postępowania przetargowe, kompleksowy serwis z likwidacją szkód, pomoc prawną czy ocenę stanu dróg. Rynek wydaje się być ukształtowany z wypracowanym modelem obsługi, a wszystkie strony funkcjonują w symbiozie.

Powyższe nie stanowi pełnego obrazu. Na mapie administracyjnej wciąż pozostają miejsca, gdzie ubezpieczeń się nie realizuje lub nie korzysta z profesjonalistów. Jako powód należy podać brak zrozumienia funkcji i roli ubezpieczeń czy szablonowy sposób obsługi klienta. Działanie operacyjne w terenie, poświęcenie czasu i uwagi może doprowadzić do podniesienia poziomu wiedzy i zmiany sytuacji. To właśnie edukacja powinna stanowić modus operandi dla brokerów w najbliższym czasie. Jeżeli dodamy zróżnicowany poziom kształtowania ochrony ubezpieczeniowej na rzecz JST, to wyłoni się rynek wymagający dalszej penetracji.

Całość dopełnia nieelastyczne podejście ubezpieczycieli do sektora JST. Często zamyka to drogę do kompleksowych rozwiązań. Przejście na indywidualną ocenę ryzyka np. w ubezpieczeniach cybernetycznych mogłoby ten problem rozwiązać.

Administracja publiczna pozostaje fundamentem sprawnie funkcjonującego państwa, a ubezpieczenia skrojone na miarę wpływają na jej działalność operacyjną. Wskazane przykłady stawiają przed środowiskiem ubezpieczeniowym wyzwania, a samorządy pozostają dla brokerów ciągle do odkrycia.

PAWEŁ ŁUKASIK

broker ubezpieczeniowy Attis Broker

WDB

WDB to jeden z największych polskich brokerów ubezpieczeniowych. Od 11.2020 należy do międzynarodowej PIB Group, obecnej w Wielkiej Brytanii oraz sześciu innych państwach w Europie. Spółka przez lata wyspecjalizowała się w kompleksowej obsłudze podmiotów gospodarczych o różnych profilach działalności, jednostek administracji państwowej, użyteczności publicznej oraz mieszkalnictwa. Z powodzeniem realizuje strategię konsolidacji branży pośredników ubezpieczeniowych na polskim rynku.

Wspierając klienta, stawia na kompleksową pracę z ryzykiem towarzyszącym jego działalności. WDB to synergia doświadczenia i możliwości w ubezpieczeniach.

Powiązane spółki brokerskie: Transbrokers.eu, Brokers Union, Exito Broker, EKO Broker, ECRB

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	178,95 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	102,66 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	76,29 mln zł
w tym komunikacja	→	16,07 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	24,11 mln zł	24,11 mln zł	3,32 mln zł
2020	21,46 mln zł	21,46 mln zł	-0,91 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		edukacja	
na życie, zdrowotne		przemysł	
OC ogólne		produkcja	
OC zawodowe		rent-a-car	
NNW		grupy zawodowe	
komunikacja		mieszkalnictwo	

Ubezpieczyciele

kluczowi

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

WDB należy do grupy WDB (PIB Group).

Ubezpieczenie assistance instalacji fotowoltaicznej



W ostatnich latach obserwujemy dynamiczny rozwój rynku odnawialnych źródeł energii. Coraz więcej gospodarstw domowych inwestuje w rozwiązania z tego obszaru. Mobilizuje do tego m.in. chęć ucieczki przed rosnącymi kosztami energii elektrycznej. Istotną jest również coraz większa świadomość ekologiczną.

Bardzo popularnym rozwiązaniem stały się instalacje fotowoltaiczne (PV). Wraz z ich pojawieniem się na rynku, powstała realna potrzeba zabezpieczenia się np. na wypadek strat w wyniku zdarzeń losowych bądź awarii komponentów. Ubezpieczyciele zareagowali na ten trend, przygotowując programy ubezpieczeniowe dedykowane właśnie prosumetom (prosument to producent i jednocześnie konsument zielonej energii, w praktyce np. posiadacz instalacji PV).

Bardzo ciekawą propozycją jest ubezpieczenie w formule assistance. Jego celem jest wsparcie prosumenta w przywróceniu sprawności instalacji, do której zaburzenia doszło na skutek ściśle zdefiniowanych okoliczności. Pośród nich możemy wymienić zdarzenia losowe, akty wandalizmu, kradzież bądź po prostu awarię. Dzięki takiej konstrukcji ochrony, właściciel instalacji może wówczas liczyć m.in. na zdalną diagnostykę systemu, wymianę niesprawnych komponentów, dostawę i instalację skradzionych podzespołów, bądź wsparcie w postępowaniu reklamacyjnym u producenta części, która zawiodła. Wszystko odbywa się w granicach przyjętej sumy ubezpieczenia i działa równolegle do posiadanych rękojmi, bądź gwarancji instalatora.

Takie ubezpieczenie to z jednej strony wartość dodana dla inwestora, a z drugiej ciekawy wyróżnik w ofercie rynkowej instalatora.

PAULINA GROMADZKA

broker ubezpieczeniowy Zespół Ubezpieczeń Majątkowych, WDB

Zdrowotne kluczowym benefitem



Rynek prywatnej opieki medycznej w programach pracowniczych, po lekkim spadku składki w 2020 roku, powinien ponownie rosnąć. „Pomogą” w tym rosnące koszty utrzymania placówek medycznych oraz wzrost wynagrodzeń personelu. Pandemia pokazała, że najważniejsze benefity dla pracowników to, ich zdaniem, ubezpieczenia grupowe na życie oraz prywatna opieka medyczna. Jednocześnie publiczna służba zdrowia nadal nie zapewnia nam oczekiwanych standardów. Podsumowaniem jej aktualnej kondycji niech będzie fakt, że przeciętny czas oczekiwania na gwarantowane świadczenia zdrowotne w 2021 roku wynosił 3,4 miesiąca. Co za tym idzie, popularność prywatnej opieki medycznej nie powinna spadać.

Pomimo że oczekiwania pracowników w tym obszarze są zróżnicowane i zależą od średniej wieku, lokalizacji czy reprezentowanej branży, widać pewne elementy spójne. O ile zakres pakietu bywa mniej lub bardziej dopasowany do danego pracownika, o tyle czas oczekiwania na usługę medyczną zawsze jest traktowany priorytetowo. Słaba dostępność do lekarzy specjalistów często decyduje o poszukiwaniu innego dostawcy. Zagwarantowanie zadowolenia w tym obszarze nie jest sprawą łatwą. Niestety Polska jest na ostatnim miejscu w Europie pod względem liczby lekarzy na 100 tys. mieszkańców.

Sam rynek wciąż się jednak rozwija. Pojawiły się ubezpieczenia mające zapewnić refundację technologii medycznych niedostępnych na NFZ, ubezpieczenia szpitalne na zasadach all risk czy platformy wspierające zdrowie psychiczne.

KAROL GARBOWSKI

dyrektor sprzedaży, broker ubezpieczeniowy Zespół Ubezpieczeń Grupowych, WDB

Czego o konsolidacji branży brokerskiej uczy biznesowa praktyka

Konsolidacja, jako zjawisko biznesowe, na dobre wkroczyła do branży ubezpieczeniowej. Po tym jak w ostatnich latach potencjały łączyli ubezpieczyciele, coraz częściej obserwujemy podobne aktywności w segmencie pośredników. Zrealizowane inwestycje oraz plany w tym obszarze ogłaszają zarówno brokerzy, jak i agenci ubezpieczeniowi. Wszyscy mają podobny cel – wzmocnić pozycję rynkową i kontynuować rozwój.

Tempo i charakter zmian zachodzących w otoczeniu nie pozostawiają złudzeń. Opieranie się wyłącznie na strategii organicznego rozwoju, może nie osiągnąć bezpiecznej dla biznesu prędkości wzrostu. Oczekiwania globalnie myślących klientów i świadoma odpowiedź największych, nie ułatwiają zadania mniejszym graczom. Szczególnie tym, którzy nie są przygotowani na sprawne i wielopoziomowe reagowanie. Równie istotne pozostają aspekty takie, jak dynamicznie rosnące koszty, złożoność formalno-prawna otoczenia, czy wymagające procesy rekrutacyjne.

W takiej rzeczywistości konsolidacja stanowi realną receptę na długoterminowy sukces. Jako grupa, która ma za sobą skuteczne inwestycje i połączenia z innymi brokerami, mamy sporo praktycznych obserwacji w tej materii. W 2019 roku połączyliśmy się z brokerami EKU oraz KBB. W listopadzie 2020 dołączyliśmy do międzynarodowej PIB Group. W pierwszym kwartale 2022 roku zrealizowaliśmy inwestycje w łącznie aż cztery spółki brokerskie: Brokers Union, Exito Broker, Eko Broker i ECRB. Z perspektywy tych doświadczeń spoglądamy na procesy konsolidacyjne zdecydowanie bardziej świadomie. Widzimy w nich realne szanse na skuteczny rozwój biznesu i jednocześnie mamy świadomość aspektów, które wymagają szczególnych kompetencji.

Uporządkowaliśmy je w dalszej części artykułu, podejmując zarówno korzyści, jak i potencjalne wyzwania.

KONSOLIDACJA W UJĘCIU STRATEGICZNYM

Skuteczna konsolidacja spółek brokerskich pozwala m.in. na:

- ✓ maksymalizację przychodów poprzez zwiększanie skali działalności spółek, nowe przejęcia, a także kooperację w grupie;
- ✓ standaryzację współpracy z towarzystwami ubezpieczeniowymi, szczególnie istotną dla usystematyzowania procesów w mniejszych podmiotach, a skutkującą większym pokryciem ubezpieczeniowym dla klientów całej grupy;
- ✓ wyrównanie otrzymywanej prowizji za poszczególne ryzyka ubezpieczeniowe przez spółki z grupy, co często prowadzi do poprawy rachunku ekonomicznego współpracujących brokerów;
- ✓ większą efektywność współpracy z towarzystwami ubezpieczeniowymi, uzyskiwaną poprzez synergię kompetencji i wolumenu obsługiwanego biznesu;
- ✓ budowanie przewagi rynkowej dzięki współpracy, szerszemu serwisowi i wewnętrznemu transferowi dobrych praktyk brokerskich.

KONSOLIDACJA W FINANSOWEJ PERSPEKTYWIE ZAANGAŻOWANYCH PODMIOTÓW

Finanse to jeden z bardziej wymagających obszarów dla integrujących się podmiotów. Różne formy prawne prowadzonej

działalności, zróżnicowane systemy informatyczne w działach księgowych i kadrowo-płacowych, a także odmienne standardy raportowania – to zestaw typowych zmiennych w równaniu, z którym muszą zmierzyć się menedżerowie zaangażowani w proces.

Z drugiej strony przystąpienie do grupy kapitałowej przynosi spółce większe bezpieczeństwo i stabilność finansową. Zarządzanie przepływami z reguły odbywa się na poziomie całej grupy, dzięki czemu można np. niwelować chwilowe, lokalne niedobory finansowe. W takiej perspektywie zupełnie inaczej podchodzi się do kwestii realizacji inwestycji oraz podejmowania ryzyka.

Silne kompetencje centralne to większe poczucie bezpieczeństwa menedżerów w obszarze szeroko pojętej odpowiedzialności skarbowej.

OPERACYJNA PERSPEKTYWA KONSOLIDACJI SPÓŁEK BROKERSKICH

Łączenie się brokerów na poziomie operacyjnym sprowadza się do kilku, kluczowych wyzwań:

- ✓ precyzyjne rozpoznanie i wykorzystanie przewagi biznesowej każdej ze spółek;
- ✓ projektowanie modelu 'cross sellingu' w ramach grupy;
- ✓ odpowiednie działania w zakresie zarządzania tożsamością spółek, szczególnie tych, które przez lata wypracowały silną pozycję rynkową;
- ✓ sprawne wdrożenie wspólnych standardów z zakresu finansów, prawa, IT i pozostałych obszarów, które są niezbędne dla bezpiecznego rozwoju powiększającej się organizacji;
- ✓ właściwy schemat postępowania w fazie integrowania się biznesów, ze szczególną troską o zaangażowanie zespołów.

Aby sprostać im wszystkim niezbędna będzie odpowiednia strategia konsolidacji. W procesach koordynowanych przez WDB (PIB Group) łączymy podmioty, które specjalizują się w różnych obszarach i wykorzystują niszwą wiedzę do tworzenia autorskich programów. Mamy sprawdzone procedury postępowania na każdym etapie integracji biznesów.

NA KONIEC

Czy silny może więcej? Chyba żaden doświadczony lider nie ma dzisiaj wątpliwości, że lepiej mieć więcej możliwości niż mniej. Stabilność finansowa, skonsolidowana siła negocjacyjna, zróżnicowane specjalizacje, centralny compliance, solidne wsparcie prawne, postępowe i zasobne IT, czy choćby profesjonalni partnerzy z obszarów wspierających, to swoisty mix argumentów, z którymi trudno dyskutować. □

WDB S.A., www.wdbsa.pl

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: PBG Services, PBG Management

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	138,87 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	78,64 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	60,23 mln zł
w tym komunikacja	→	44,41 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	22,11 mln zł	11,09 mln zł	
2020	13,24 mln zł	13,24 mln zł	0,21 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Chubb	1
Ergo Hestia Życie	2	Colonnade	2
Generali Życie	3	KUKE	3
PZU	4		
Uniqa	5		

Dane dla grupy PBG (Polish Brokers Group, PBG Management, PBG Services, POL BS).

Mental health



Pojęcie nowego ryzyka idealnie opisuje rzeczywistość ostatnich miesięcy. Znowu adekwatne staje się stworzone kiedyś przez amerykańską armię określenie VUCA Volatility (zmiennność), Uncertainty (niepewność), Complexity (złożoność) oraz Ambiguity (niejednoznaczność) wskazujące, że zmiana jest czymś oczywistym w dzisiejszym świecie. Kiedy wszystkie konsekwencje pandemii stały się dla nas w miarę przewidywalne, pojawiły się zupełnie nowe wyzwania związane z wojną w Ukrainie, która wywarła ogromny wpływ na wszystkie ubezpieczenia. Z naszej perspektywy zupełnie nowego podejścia już od pierwszych dni wymagały programy ubezpieczeń dla obcokrajowców na terenie RP. Szczegółowej uwagi wymagała nie tylko standardowa opieka medyczna. Zupełnie nowym obszarem stało się wsparcie psychologiczne dla rodzin Ukraińców, którzy potrzebowali natychmiastowego wsparcia już od pierwszych godzin konfliktu. Dla nas jako brokerów oraz naszych klientów jest to kolejne potwierdzenie znaczenia obszaru „mental health”, będącego kluczowym nowym ryzykiem, którym powinniśmy świadomie zarządzać.

KONRAD ROGALSKI

wiceprezes zarządu Polish Brokers Group

Ciągle nowe wyzwania



Obecnie rynek pracy w Polsce oraz jego interesariusze, przechodzi próbę swojej dojrzałości i struktury. Intensywny napływ uchodźców z jednej strony (2,7 mln), a z drugiej odpływ kompetencji wywołany powrotem głównie męskiej części pracowników z Ukrainy do kraju (około 300 tys.) diametralnie zmienia wyzwania stojące przed regulatorem i pracodawcami. Jednym z wyzwań i ryzyk jest więc zachowanie ciągłości produkcji w różnych sektorach. W drugim miesiącu wzmożonej imigracji nadal nie mamy w pełni uruchomionych mechanizmów realokacji i zagospodarowania kompetencji zawodowych uchodźców, mimo silnych starań samorządów, co może powodować nagły wzrost szarej strefy, w zatrudnieniu. Innym ryzykiem jest zarządzanie pracą zdalną, szczególnie kiedy pracownik świadczy usługę z terenu jednego kraju, na rzecz podmiotu zarejestrowanego w innym kraju (open talent economy). To destabilizuje nie tylko zasady opodatkowania, ale także wyceny pracy i pakietu świadczeń oraz podstawy konkurencyjności rynków pracy. Ostatnie dwa lata wywołane pandemią, a teraz wojna w Ukrainie, stanowią wyzwanie także w kontekście kondycji psychofizycznej pracowników, co wpływa bezpośrednio na efektywność pracy, a przed pracodawcą stawia zadanie zmiany zasad zarządzania ludźmi i zespołem, a także zmiany w podejściu do pakietów medycznych.

DANIEL WOICIAL

doradca zarządu Polish Brokers Group

**Michał Jakubowski**

Dyrektor Departamentu
Sprzedaży Ubezpieczeń
Grupowych

Drodzy Brokerzy, Szanowni Partnerzy biznesowi,
miło mi potwierdzić, że w Open Life kolejny już rok współpraca między naszym Towarzystwem a Brokerami Ubezpieczeniowymi przyniosła wymierne efekty w postaci tysięcy Klientów w pełni chronionych w zakresie życia i zdrowia. Dziękuję za to zaufanie i zapraszam do kontaktu z nami również tych Brokerów i te Kancelarie, które do tej pory nie powierzyły Open Life swoich Klientów w ramach grupowych ubezpieczeń na życie.

Dajemy do Waszej dyspozycji nie tylko jeden z najlepszych na rynku produktów grupowych, ale przede wszystkim Zespół, nasze doświadczenie, naszą pasję oraz innowacyjne rozwiązania w zakresie sprzedaży, produktu, procesów i narzędzi, które przygotowaliśmy dla naszych wspólnych Klientów. Ubezpieczenia grupowe są i pozostaną strategicznym filarem wzrostu i rozwoju dla Open Life i bardzo nam zależy, abyśmy rośli i rozwijali się razem. Przykładem niech będzie fakt, że już kilkadziesiąt Kancelarii brokerskich zdecydowało się na ubezpieczenie u nas życia i zdrowia swoich Pracowników. To duży zaszczyt, ale i zobowiązanie. Zapraszamy do kontaktu z nami na Kongresie Brokerów w Mikołajkach, na organizowanych specjalnie dla Was szkoleniach stacjonarnych i on-line oraz na spotkaniach bilateralnych. Nie zawiedzimy Waszych oczekiwań i damy Wam wiele argumentów dlaczego warto zarekomendować nasze usługi i produkt Waszym Klientom firmowym. Zapytajcie nas o najlepszą grupówkę!

NASZE UBEZPIECZENIE GRUPOWE NA ŻYCIE ZAPEWNIĄ SZEREG KORZYŚCI. SPRAWDŹ, CO OFERUJEMY I CO NAS WYRÓŻNIA!

LUDZIE



Indywidualny opiekun klienta (poliszy) w kwestiach obsługi i wypłaty świadczeń



Pomocny i profesjonalny zespół Managerów ds. sprzedaży

PROCES



Sprawny proces wdrożenia ubezpieczenia



Zdalne zawarcie i obsługa ubezpieczenia



Szybka wypłata świadczeń za pośrednictwem dedykowanego portalu

PRODUKT



Składka adekwatna do wysokości Sum Ubezpieczenia i zakresu ochrony



Szeroki zakres usług assistance, w tym przydatny „pakiet funeralny”



Bogate pakiety dodatkowego zakresu ubezpieczenia (onkologiczny, poudarowy, pozawałowy, pourazowy)



Możliwość wskazania uposażonego zastępczego



Odprawa pośmiertna w przypadku składki finansowanej przez Pracodawcę



Indywidualna kontynuacja ubezpieczenia, dożywotnia, pierwszy rok na poprzednich zasadach

- Możliwość zawarcia umowy ubezpieczenia, obsługi i wypłaty świadczeń od A do Z całkowicie on-line, np. możliwość podpisania dokumentów dotyczących wniosku o zawarcie umów ubezpieczeń grupowych u siebie w firmie; następnie wystarczy przesłać nam je jako zeskanowane wersje.
- Minimalizacja czynności obsługowych. Wdrożyliśmy możliwość rejestracji wszystkich ubezpieczonych on-line poprzez aplikację DOL. Wyznaczona przez Pracodawcę w jego zakładce pracy osoba otrzyma link do naszej aplikacji, w której będzie mogła rejestrować nowych ubezpieczonych, wprowadzać zmiany oraz obsługiwać polisę.
- Elektroniczna Deklaracja zgody, to uznane przez naszych partnerów biznesowych i doceniane przez Klientów narzędzie. Niezależnie od miejsca pracy, Pracownicy Ubezpieczającego zainteresowani ubezpieczeniem, a także ich Małżonkowie/ Partnerzy lub Dorosłe dzieci będą mogli wypełnić formularz zgłoszenia do naszego ubezpieczenia on-line.
- Opiekun klienta (poliszy). Do wskazanej przez Pracodawcę osoby do obsługi ubezpieczenia grupowego na życie zostanie przypisany Opiekun klienta, do którego zawsze można zwrócić się e-mailem lub telefonicznie w sprawach związanych z obsługą umowy, płatnością składek, sposobem zamykania miesiąca w naszych aplikacjach. To nie jest infolinia, ale bezpośredni kontakt z Opiekunem klienta w Towarzystwie Ubezpieczeń.

GrECo

GrECo Polska jest podmiotem prywatnym i bardzo ceni sobie tego rodzaju niezależność. Własność prywatna oznacza bowiem, że koncentrujemy się wyłącznie na obsłudze naszych klientów i nie jesteśmy uzależnieni od analityków giełdowych czy też kursów akcji. Od konkurentów odróżnia nas umiejętność pozyskiwania najlepszych talentów z branży oraz wyjątkowy zespół brokerów i ekspertów. To właśnie nasi pracownicy oraz unikalne rozwiązania informatyczne są głównymi źródłami naszych sukcesów. Stale rozwijamy i udoskonalamy nowe technologie informatyczne, poprawiamy standardy i procedury obowiązujące w całej grupie.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Athena

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	226,18 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	20,83 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	171,02 mln zł
w tym komunikacja	→	26,53 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	19,77 mln zł	19,05 mln zł	
2020	20,26 mln zł	19,26 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		budownictwo	
budowlano-montażowe		energetyka i górnictwo	
na życie i osobowe		przemysł	
finansowe		transport i logistyka	
OC ogólne		instytucje finansowe	
transport		spożywcza i rolna	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Hiscox	1
Warta	2	MS Amlin	2
Ergo Hestia	3	Sompo	3
Uniq	4	Helvetia	4
grupa VIG	5		

Dane dla grupy GrECo (GrECo, Athena).

Przyszłość dzieje się dzisiaj



Minęły ponad 2 lata życia w nowej covidowej rzeczywistości. Z dnia na dzień zaczęliśmy żyć zdalnie. Zdigitalizowaliśmy biblioteki dokumentów, zautomatyzowaliśmy procesy, opracowaliśmy plany ciągłości, zabezpieczyliśmy klientów. Zmieniliśmy sposób myślenia o pracy – dzisiaj biurom może być nasz dom. W GrECo poradziliśmy sobie organizacyjnie i technologicznie. Pracowaliśmy zdalnie, a następnie hybrydowo i pomimo braku spotkań twarzą w twarz, mieliśmy spotkania monitor w monitor, aby zaspokoić pracę zespołową w firmie i motywować do dalszych działań. Technologia zdała u nas egzamin i zostanie z nami już na zawsze – nie tylko przez wymogi prawa, ale także przez inspirację i rozwój. I kiedy wydawało się, że już nic gorszego wydarzyć się nie może, tuż za naszą wschodnią granicą wybuchła wojna i kolejny raz stanęliśmy w obliczu nowej rzeczywistości. Rzeczywistości, w której wojna stała się pretekstem do wszystkiego. Kwestionowania człowieczeństwa. Wzrostu cen paliw, żywności i wszelkich dóbr. Galopującej inflacji, wzrostu stóp procentowych (choć te czynniki to następstwo jeszcze innych mechanizmów). Huśtawki walutowej i śmiałych cyberataków. Jesteśmy świadkami zmieniających się firm i rynków, ich wyników finansowych i standingu.

Przeglądając się ubezpieczeniem.

- Wydarzenia ostatnich dwóch lat uświadomiły wszystkim, jak ważne jest życie i zdrowie. Poczucie bezpieczeństwa i pełnej ochrony stały się priorytetowe i odpowiedzią na takie zapotrzebowanie są ubezpieczenia zdrowotne, szpitalne oraz rozkwit ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków. Rozwijać nadal się będzie assistance medyczne, druga opinia lekarska, czy też oszczędnościowe produkty ubezpieczeniowe.
- Ubezpieczenia grupowe na życie w większości towarzystw spełniły oczekiwania ochrony z tytułu wystąpienia Covid, zapewniając świadczenie śmierci z powodu choroby (o ile nie ma wyłączenia epidemii), pobyt w szpitalu z powodu choroby, czy pobyt w OIOM.
- Na rynku pojawiły się ubezpieczenia parametryczne – opracowane nie przez brokerów czy fintechy, które dyktują dziś tempo innowacji, ale przez brokerów i reasekuratorów. Dzięki cyfryzacji i w następstwie wojny, parametryka ma duże szanse na stałe zagościć na rynku, a możliwe, że stać się jego wiodącym produktem.
- Wojna w Ukrainie uruchomiła piękne gesty ubezpieczycieli, którzy zaofiarowali uciekającym przed wojną bezpłatny dostęp w swoich placówkach do opieki medycznej (wizyt lekarskich i badań diagnostycznych), czy też objęcie zmotoryzowanych uchodźców granicznym ubezpieczeniem OC komunikacyjnym, uprawniającym do jazdy po polskich drogach.

Pandemia. Wojna. Co jeszcze może nas spotkać? Może już nic gorszego. A przyjemnego i innowacyjnego. Zaprzyjżnijmy się z technologią i sztuczną inteligencją na dobre i tak, aby stworzyć takie usługi dla współpracowników i klientów, żeby chcieli z nami pracować. W GrECo bardzo ważna jest kultura organizacji, specjalistyczna wiedza branżowa, środowisko pracy i odpowiednia atmosfera. To nas odróżnia na rynku, dlatego zarówno klienci, jak i pracownicy lubią z nami pracować i czują się bezpiecznie. A technologia? Bez ludzi nie istnieje. Z firmą jest podobnie. Dlatego w GrECo jesteśmy w odpowiednim miejscu, przygotowani na przyszłość, bo ta dzieje się już dzisiaj.

PATRYCJA PALUSZYŃSKA

Account Manager, broker ubezpieczeniowy i reasekuracyjny, GrECo

MAI Insurance Brokers

Grupa MAI-CEE jako broker ubezpieczeniowy należy do największej niezależnej sieci brokerów w Europie Środkowej i Wschodniej. Grupa MAI-CEE została założona w 1990 roku w celu obsługi międzynarodowych programów ubezpieczeniowych w tym regionie. Grupa MAI-CEE obsługuje obecnie zarówno klientów międzynarodowych, jak i lokalnych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: spółki zagraniczne w grupie MAI

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	122,48 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	26,16 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	96,32 mln zł
w tym komunikacja	→	15,33 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	20,98 mln zł	20,54 mln zł	
2020	20,51 mln zł	20,36 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
osobowe		sprzedaż detaliczna	
majątek		przemysł motoryzacyjny	
floty samochodowe		produkcja, usługi	
OC ogólne		przemysł spożywczy	
cargo		handel hurtowy	
budowlano-montażowe		spedycja	

Ubezpieczyciele

kluczowi

Allianz, Allianz Życie	1
Chubb	2
Ergo Hestia, Ergo Hestia Życie	3
Generali, Generali Życie	4
PZU, PZU Życie	5

W najbliższych dniach nastąpi formalne zakończenie procesu zakupu 100% udziałów MAI CEE Ltd, Wielka Brytania przez GrECo Holding AG, Austria w wyniku którego Grupa GrECo stanie się wyłącznym właścicielem wszystkich spółek z Grupy MAI zlokalizowanych w Europie Centralnej i Wschodniej. Przygotowania do integracji organizacyjnej i prawnej podmiotów na poziomie poszczególnych krajów już się rozpoczęły.

W Polsce połączenie GrECo Polska sp. z o.o. oraz MAI Insurance Brokers Poland sp. z o.o. powinno zakończyć się w IV kwartale bieżącego roku.

Dzięki połączeniu GrECo Polska stanie się jedną z największych spółek brokerskich w Polsce.

Rosnące wymogi rynkowe, nie tylko w rozumieniu oczekiwań klientów....



W obszarze ubezpieczeń stricte majątkowych (mienia, utraty zysku, technicznych) zauważamy już od co najmniej kilku lat nasilającą się tendencję do skrupulatnej oceny ryzyka. Oznacza to w praktyce, że w procesie aranżacji ochrony ubezpieczeniowej zakładów produkcyjnych (wolumen ich produkcji / wielkość jest de facto nieistotny) potrzebujemy jako brokerzy ściśle współpracować nie tylko z underwriterami, ale z inżynierami oceny ryzyka. Żaden bowiem underwriter nie waży się wycenić ryzyka bez przygotowanej uprzednio oceny technicznej tegoż. Co więcej, taka lustracja wymagana jest rokrocznie. A że każdy ubezpieczyciel ma swoje priorytety i inne wymogi reasekuratorów, kieruje na survey swoich przedstawicieli, nie mogąc posilkować się raportem z oceny ryzyka przygotowanym przez innego specjalistę. Co do zasady, spodziewamy się również rosnących wymagań (ze strony podmiotów finansujących) odnośnie do ubezpieczenia inwestycji od ryzyk typu terroryzm, strajki / zamieszki, ryzyka polityczne itp. Niemniej możliwości tego rynku – w związku z istniejącą sytuacją polityczną – się zawężają. Możliwości reasekuracyjne – w rozumieniu akceptacji i capacity – niestety się zmniejszają, a apetyt rośnie.

Opierając współpracę na relacjach z partnerami międzynarodowymi, zauważamy coraz częstsze pytania nt. produktów ubezpieczeniowych dla zagranicznych start-up'ów, rozpoczynających działalność w Polsce. Chodzi tu o vendorów / kontraktorów, dla których zleceniodawca określa wymogi ubezpieczeniowe i pułap limitu w ubezpieczeniu Professional Indemnity (PI).

Nie zapominając o pandemii, którą szczęśliwie przetrwaliśmy (jako rynek, choć jasne jest, że dla niektórych branż i przedsiębiorców to był zgoła dramat), a która nie jest w odwrócić, a raczej w uspieniu, można antycypować zwiększone zapotrzebowanie na plasowanie ryzyk i specjalistycznych produktów ubezpieczeniowych dla podmiotów z branży Life Science. Last but not least – zauważamy wzmożone zainteresowanie produktami oferującymi ochronę w zakresie ryzyk karnoskarbowych. Można to wiązać z wprowadzeniem modyfikacji w ustawach podatkowych, których zasady nie zostały wystarczająco przejrzyste objaśnione, a zatem interpretacje prawnopodatkowe na tym polu są szerokie, co rodzi zwiększone ryzyko.

JOANNA STYPUŁKOWSKA

manager Działu Ubezpieczeń Klientów Korporacyjnych MAI Insurance Brokers

Pakiet mobilności. Co czeka przewoźników i kierowców w 2022 r.?



Polska umacnia swoją pozycję w międzynarodowym transporcie towarów. Nasz udział w rynku wzrósł do 32% (z 20% w 2010 r.), czyniąc nasz kraj jednym z głównych graczy. Rok 2022 będzie dla polskich przewoźników przełomowy – to czas wdrażania Pakietu Mobilności. Co wnosi ów pakiet?

Brak możliwości traktowania podróży na trasach międzynarodowych jako podróży służbowych, nowe wymogi wobec siedziby przewoźnika i powrotów pojazdów do bazy, wreszcie objęcie od 20 maja br. busów wymogami posiadania licencji wspólnotowych, to tylko część bardzo kosztownych zmian. Nakłada się na to sytuacja w Ukrainie – z perspektywy TSL mamy do czynienia z gwałtownie pogłębiającym się deficytem pracowników (kierowców).

Gdzie w tej rzeczywistości znaleźć czas na dostosowanie programów ubezpieczeniowych do zmieniających się regulacji? Odpowiedzią jest powierzenie tego procesu brokerowi, który zna branżę, posiada niezbędne doświadczenie i kompetencje.

ARTUR KOWALIK

manager Działu Ubezpieczeń Komunikacyjnych MAI Insurance Brokers

Quantum

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: MRC Broker

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	140,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	35,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	105,00 mln zł
w tym komunikacja	→	20,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	19,1 mln zł	18,9 mln zł	1,6 mln zł
2020	17,8 mln zł	17,2 mln zł	2,4 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy Quantum (Quantum, MRC Broker).

Ubezpieczenie cyber i co dalej?



Cyberzagrożenia szczególnie dały o sobie znać w ciągu ostatnich 2 lat. W tym czasie Quantum przeprowadziło liczne rozmowy z klientami, finalnie zabezpieczając finanse wielu firm poprzez dedykowane ubezpieczenie cybernetyczne.

Rozmawiając z klientami, mogliśmy spotykać się z różnym podejściem do tego typu ryzyka. Część z przedsiębiorców przyznawała nam raczej odnośnie oceny zagrożeń cyber jako wartych uwagi, a jednocześnie niedoważonych w inwestycjach w obszar IT. Jednocześnie stosunkowo wiele podmiotów zadziwiająco wysoko oceniało obowiązujący u nich standard zabezpieczeń, argumentując, że „jeszcze nigdy nic się nie stało”. Chcemy podkreślić w tym miejscu istotną rolę ankiety do oceny ryzyka, czyli w przypadku Quantum wdrożony przez nas ujednolicony druk, stworzony na podstawie najbardziej istotnych zagadnień wskazywanych przez ubezpieczycieli.

Właśnie po przejściu takiego mini-audytu czasami okazywało się, że to co według dyrektorów działów IT i podległych im informatyków było „solidnym” standardem, tak naprawdę solidność utraciło dobrych kilka lat wcześniej lub wręcz nigdy nie powinno zostać tak nazwane. Mniej lub bardziej świadome wprowadzanie zarządów w błędne przekonanie o wysokim poziomie zabezpieczeń jest jednym z problemów przy rozwoju ubezpieczeń cyber.

Informatycy często traktują rozmowy o ubezpieczeniu jako podważenie ich umiejętności. Z drugiej strony, przecież właśnie takie osoby, przeświadczone o własnej nieomyślności, same stają się jednym z zagrożeń dla własnego przedsiębiorstwa. Istotną rolę brokera jest umiejętnie poprowadzenie rozmowy, aby w takich sytuacjach uwiadomić klientowi potrzebę nadrobienia braków w zabezpieczeniach, a następnie wzmocnić je dedykowanym ubezpieczeniem cyber.

Wraz z rosnącą liczbą szkód, z których wiele miało charakter medialny, a czasami spektakularny, obserwowaliśmy zaostrzającą się ocenę ryzyka wśród ubezpieczycieli i reasekuratorów. Zrozumiałe jest podejście do bieżącej obserwacji rynku i weryfikacji wymaganych standardów zabezpieczeń, szczególnie że rynek cyberubezpieczeń jest rynkiem młodym. W Polsce dopiero od niedawna możemy mówić o prawdziwej konkurencyjności wśród ubezpieczycieli. Ważne, aby przy ocenie ryzyka nie przesunąć granicy ubezpieczalności zbyt daleko, ponieważ nie znajdują się klienci spełniający postawione kryteria oraz skłonni zapłacić istotnie wyższe składki niż poziom sprzed 2 lat. Rynek ubezpieczeń cyber powoli wejdzie w fazę równowagi, a zbyt duża ostrożność w przyjmowaniu ryzyka do ochrony na dłuższą metę dla żadnej ze stron nie będzie korzystna.

Oczekujemy również na ubezpieczycieli, którzy wciąż nie zdecydowali się na zaoferowanie ubezpieczenia cyber, do otworzenia się na to ryzyko, szczególnie że w niektórych przypadkach mówimy o dużych i uznanych markach. Wierzymy, że ubezpieczenie cyber będzie w rozsądnym horyzoncie czasowym, jednym z podstawowych wyborów dla większości przedsiębiorstw, a rynek wypracuje konsensus pomiędzy rzetelną oceną ryzyka, a dostępnością ubezpieczenia. Mamy również nadzieję na utrzymanie elastyczności wśród zakładów, z którymi współpracujemy na co dzień, aby zapewnić odpowiednie ubezpieczenie dla wciąż zwiększającej się liczby chętnych klientów oraz umożliwić kontynuację ochrony dla aktualnych ubezpieczonych.

Pole ubezpieczeniowe w zakresie ryzyk cybernetycznych jest bardzo obszerne, lecz zagospodarowane jest wciąż w niewielkim stopniu. Od efektywnej współpracy wyspecjalizowanego w cyberbezpieczeństwie brokera, ubezpieczyciela oraz klienta zależy, czy ten potencjał zostanie wykorzystany, czy zmarnowany.

KONRAD ŁOSIEWICZ

główny specjalista ds. ubezpieczeń cybernetycznych, broker ubezpieczeniowy, GB Quantum

Funk International

Już od ponad 30 lat na rynku lokalnym i ponad 140 lat w skali globalnej Funk International Polska zapewnia najlepsze rekomendacje w obszarze ubezpieczeń, zarządzania ryzykiem i doradztwa w zakresie rozwiązań emerytalno-inwestycyjnych.

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

Jako silny i kompetentny partner we wszystkich dziedzinach świadczeń pracowniczych i rozwiązań emerytalno-inwestycyjnych – pomagamy w kompleksowym opracowaniu i wdrożeniu optymalnych strategii emerytalno-inwestycyjnych dla poszczególnych grup pracowniczych, zarówno w zakresie programów rejestrowanych, jak i nierejestrowanych w KNF.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	159,18 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	35,69 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	123,49 mln zł
w tym komunikacja	→	15,48 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	17,08 mln zł	15,71 mln zł	3,14 mln zł
2020	14,52 mln zł	12,63 mln zł	2,51 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		motoryzacja	
employee benefits		meblarska	
komunikacja		spożywcza	
kredyt kupiecki		doradztwo prawno-podatkowe	
OC ogólne		TSL	
OC zawodowe		handel	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Chubb	1	Allianz Trade	1
PZU Życie	2	KUKE	2
Ergo Hestia	3	Coface	3
Warta	4	Credendo Excess & Surety	4
Uniqa	5	Zdrowie	5

Digitalizacja w branży maszynowej



Branża maszynowa i szeroko rozumiana „instalacyjna” w coraz większym stopniu stają się tak dostawcą, jak i odbiorcą rozwiązań cyfrowych. Efektem ubocznym tego procesu jest powstanie nowych ryzyk. A to z kolei rodzi konieczność mitygacji tychże.

Funk, dysponując międzybranżowym know-how na temat przekształceń modelu biznesowego i ubezpieczeń w branży maszynowej, wpisuje się w ów innowacyjny trend w zarządzaniu ryzykiem.

Wiele średniej wielkości firm z branży maszynowej jest już na drodze do digitalizacji. Analogowi sprzedawcy maszyn przekształcają się w dostawców rozwiązań cyfrowych. Podmioty są coraz bardziej zintegrowane „łańcuchem wartości” będącym nowoczesną pochodną dobrze znanego nam pojęcia „łańcuch dostaw”.

Obrazem owej innowacyjności jest to, iż dostawcy wyposażają maszyny, a zakłady w technologie „Internetu Rzeczy” (IoT). Maszyny, instalacje, budynki stają się „inteligentne” – a to oprócz wymiaru ubezpieczeniowego tworzy nowe modele biznesowe, dodatkowe źródła dochodu i poprzez dywersyfikację – zwiększa bezpieczeństwo firmy w przyszłości. Żyjemy w świecie pędzących zmian, wymaga to od nas reagowania na potencjalne ryzyka mogące się zrealizować u naszych klientów, o których nie pomyślelibyśmy jeszcze kilka lat temu. Stąd też wrosta rola nas brokerów oraz całej naszej branży w wypracowaniu również inteligentnych rozwiązań w zakresie zarządzania ryzykiem oraz ubezpieczenia tak by wesprzeć odpowiednio dostawców tych rozwiązań oraz ich odbiorców.

KATARZYNA DEJNEK

Account Manager Funk International Polska

Wyzwania rynku ubezpieczeń należności



Bieżąca sytuacja geopolityczna ma istotny wpływ na rynek ubezpieczenia należności, który staje przed dużymi wyzwaniami.

Z jednej strony rok 2021 zakończył się rekordowym przypisem składki i bardzo niską wartością wypłaconych odszkodowań, z drugiej strony obserwujemy przyspieszenie liczby postępowań upadłościowych i naprawczych oraz zwiększenie liczby windykacji.

Na tej podstawie można wnioskować, że w 2022 wartość wypłaconych odszkodowań wzrośnie. Efekt na pewno zostanie wzmocniony konsekwencjami wojny w Ukrainie i dodatkowo wygaszaniem różnych programów wsparcia dla przedsiębiorstw w pandemii, stosowanych w poszczególnych krajach. Ubezpieczyciele staną więc przed wyzwaniem właściwego zarządzania portfelem ryzyka kredytowego i tutaj spodziewać się można różnych scenariuszy – od umiarkowanej do nawet mocnej zmiany w kierunku dużego konserwatyzmu w akceptacji ryzyka. Dla ubezpieczających oznacza to konieczność rozbudowywania programów ubezpieczeniowych o np. dodanie kolejnej umowy lub wprowadzenie umowy ubezpieczenia nadużytkowego. Istotne jest to, że wraz ze wzrostem cen surowców, energii, kosztów pracy będzie też wzrastało zapotrzebowanie na limit kredytowy nawet przy niezmiennym wolumenie ilościowym. Cena jednostkowa produktu będzie rosła, a więc ubezpieczający, którzy również są ryzykiem dla dostawców, muszą zadbać o właściwą transparentność, np. przekazywać dane finansowe na bieżąco, a w razie potrzeby prowadzić szczegółowe rozmowy z ubezpieczycielami.

MARIUSZ CHĘCIŃSKI

Account Manager Funk International Polska

MJM Brokers

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Attis Broker, Smartt Re

Powiązane spółki agencyjne: MJM Services

Inne: Attis Risk Management

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	102,69 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	102,69 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja	→	98,63 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	16,41 mln zł	11,28 mln zł	
2020	11,41 mln zł	7,19 mln zł	

Specjalizacje

	produktowe		branżowe
floty		TSL	
komunikacja		dealerzy samochodowi	
NNW		leasingodawcy	
OCPD			

Ubezpieczyciele

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

Zadbajmy systemowo o sumy ubezpieczenia



Obecnie w skali makro mierzymy się z bardzo fundamentalnymi problemami. Jednym z nich jest inflacja, która ma szerokie implikacje również na rynku ubezpieczeniowym. Na razie jako rynek nie poradziliśmy sobie z tym wyzwaniem. Wydaje się jednak, że zarówno ubezpieczyciele, jak i brokerzy dostrzegają to zagrożenie coraz wyraźniej.

Z perspektywy czasu brak zdecydowanej reakcji na zmiany cen w budownictwie i innych sektorach gospodarki, gdy były one punktowe i nie powodowały tak dużego wzrostu inflacji, oceniam jako duży błąd. W konsekwencji mierzymy się dziś z dwucyfrową inflacją i skumulowanymi problemami z lat poprzednich. Chodzi przede wszystkim o inflację sum ubezpieczenia, o której wszyscy głośno mówią, ale nikt jeszcze nie zaproponował rozwiązania tego problemu. Najwyższy więc czas wypracować w tym zakresie wspólne podejście rynku. Nierealną jest sytuacja, w której wszyscy klienci zarówno korporacyjni, jak i indywidualni w segmencie majątkowym decydują się na przeszacowanie wartości majątku w oparciu o wyceny rzeczoznawców. Jest to niemożliwe z wielu powodów. Potrzebujemy rozwiązania systemowego, wypracowanego przy współpracy ubezpieczycieli i brokerów.

Potrzebne jest rozwiązanie indeksujące sumę ubezpieczenia systemowo, na szeroką skalę. Dobrym rozwiązaniem wydaje się być udostępnienie klientom przez ubezpieczycieli prostego modelu lub kalkulatora do indeksacji sum ubezpieczenia, który pomógłby im bezkosztowo rozwiązać problem. Byłoby to rozwiązanie adekwatne do obecnego stanu rzeczywistości i proste w użyciu. Na ten moment mówimy głównie o inflacji sum ubezpieczenia, ale jej efektem jest znaczące niedoubezpieczenie, skutkujące redukcją odszkodowania i potencjalne spory na tym tle. Brak reakcji rynku spowoduje istotny wzrost cen na poziomie nawet 30-40%, który trudno będzie wytłumaczyć klientom, szczególnie tym bezszkodowym. Dużo rozsądniej jest pokazywać wzrost składki połączony ze wzrostem sumy ubezpieczenia przy utrzymaniu stawek na istniejącym poziomie.

Na coraz bardziej konkurencyjnym rynku szukałbym więc takich wspólnych inicjatyw, które przyniosą korzyść wszystkim jego uczestnikom i poprawią warunki naszej rywalizacji. Tymczasem coraz częściej walka między brokerami nie odbywa się na polu jakości obsługi, know how czy doświadczenia, a konkurencją opartą o wysokość prowizji. Przyzwyczailiśmy się do tego w ubezpieczeniach komunikacyjnych, gdzie mamy do czynienia z wystandaryzowanym produktem. W ubezpieczeniach majątkowych może to być wyjątkowo groźne. Jeżeli jakość brokera rozumiana jako poziom jego wiedzy, doświadczenia, specjalizacji i wszystko inne, co broker ma do zaoferowania klientowi sprowadzać będziemy wyłącznie do kryterium ceny, to za chwilę zaczniemy pracować na rynku, na którym nikt nie pilnuje jakości. W korporacyjnych ubezpieczeniach majątkowych kluczowe jest, żeby broker swoim potencjałem mógł zapewnić klientowi najwyższe bezpieczeństwo. Niekoniecznie za najniższą cenę.

MARCIN ŚLOTAŁA
prezes MJM Holdings

Maximus Broker

Maximus Broker działa jako broker ubezpieczeniowy. Zakres usług oferowany naszym klientom obejmuje kompleksowe ubezpieczenie firm, samorządów terytorialnych oraz innych jednostek budżetowych.

Nasza działalność obejmuje kompleksową ocenę ryzyka występującego u klienta, jak i przygotowanie, wdrożenie oraz obsługę programu ubezpieczeniowego, włącznie z obsługą szkód, gwarantując uzyskanie należącego 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 2021 r.

Ogólnie	→	130,84 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	62,81 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	67,57 mln zł
w tym komunikacja	→	20,66 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	15,97 mln zł	15,97 mln zł	0,06 mln zł
2020	14,97 mln zł	14,97 mln zł	0,12 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
grupowe na życie		samorządy	
majątek		jednostki sektora finansów publicznych	
komunikacja		spółki komunalne	
OC ogólne		grupy zawodowe	
OC zawodowe		przemysł	
D&O		przedsiębiorstwa wodociągowo-kanalizacyjne	

Ubezpieczyciele

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

Ryzyka cybernetyczne



Wdrażanie nowoczesnych technologii, cyfryzacja gospodarki, pandemia czy wojna w Ukrainie to tylko niektóre z elementów mających obecnie istotny wpływ na rozwój procesu zarządzania bezpieczeństwem w cyberprzestrzeni. Ryzyko ataków cybernetycznych czy przestępstw cybernetycznych eskaluje, a dostępne statystyki potwierdzają znaczny wzrost liczby takich incydentów i coraz bardziej wyrafinowane metody i techniki ich stosowania.

Największymi zagrożeniami dla bezpieczeństwa w cyberprzestrzeni są wszelkiego rodzaju ataki hakerskie, mające na celu utratę danych elektronicznych, pozyskiwanie danych wrażliwych, zaszyfrowywanie danych, wyłudzenia i żądania okupu, co w konsekwencji skutkować będzie blokowaniem dostępu do systemów, przejmowaniem nad nimi kontroli czy też ograniczeniem działalności danego podmiotu.

Nie jesteśmy w stanie całkowicie uchronić się przed ryzykami cybernetycznymi, ale z pewnością możemy stosować działania prewencyjne, które pozwolą ograniczyć ryzyko ich występowania, a w przypadku zaistnienia zdarzenia zminimalizować jego skutki. Ważnymi działaniami w tym aspekcie jest zwiększanie świadomości ryzyka u pracowników poprzez regularne szkolenia w zakresie bezpieczeństwa w cyberprzestrzeni, korzystanie z zabezpieczeń, oprogramowań antywirusowych na każdym urządzeniu, regularne wykonywanie kopii zapasowych oraz szyfrowanie danych.

Pomimo podejmowanych działań prewencyjnych ograniczających ryzyko potencjalnych ataków istotne są również działania minimalizujące skutki ich wystąpienia. Kluczowym elementem jest opracowanie procedur określających sposób działania i reagowania na wypadek incydentu cybernetycznego oraz wsparcie profesjonalistów, które zapewnią ubezpieczenie w zakresie ryzyk cybernetycznych.

Posiadanie ubezpieczenia ryzyk cybernetycznych gwarantuje środki finansowe i organizację procesu niezbędnego do przywrócenia systemu do pełnej sprawności i funkcjonalności danego podmiotu. Analizując w ostatnim czasie dostępność produktu na rynku, obserwujemy coraz bardziej rygorystyczne podejście do oceny ryzyka cybernetycznego przez ubezpieczycieli i reasekuratorów. Nastąpiło znaczne zwiększenie wymogów dotyczących posiadanych zabezpieczeń przed incydentami cyber, przy jednoczesnym podniesieniu składek i wprowadzeniu dodatkowych ograniczeń w proponowanej ochronie ubezpieczeniowej. Takie podejście ubezpieczycieli wynika m.in. ze znacznego wzrostu ataków hakerskich i prób wyłudzenia danych w okresie pandemii oraz zagrożeń w związku wojną w Ukrainie i trwającą równoległe „wojną cybernetyczną”.

Maximus Broker wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów i w celu zapewnienia im bezpieczeństwa, również w obszarze ryzyk cybernetycznych, przeprowadza audyty bezpieczeństwa cybernetycznego na podstawie specjalnie opracowanego interaktywnego formularza CYBER. Pozwala on zdiagnozować obszary bezpieczeństwa systemów informatycznych w firmie lub jednostce samorządowej wymagające poprawy oraz umożliwia opracowanie informacji do oceny ryzyka w celu uzyskania ofert ubezpieczenia. Jak się okazuje wielu z naszych klientów nie spełnia rygorystycznych wymogów ubezpieczycieli dotyczących zabezpieczeń systemów IT i nie może liczyć na uzyskanie oferty, dlatego tak ważne jest jak najszybsze zdiagnozowanie obszarów wymagających poprawy oraz wdrożenie zmian organizacyjnych i wprowadzenie dodatkowych zabezpieczeń. Tylko takie działania pozwolą poprawić poziom bezpieczeństwa cybernetycznego i uniknąć przynajmniej niektórych incydentów dotyczących systemów IT, a dodatkowo pozwolą na uzyskanie korzystnej oferty ubezpieczenia w zakresie ryzyk cybernetycznych.

ANNA WIECZYSTA

dyrektor ds. programów ubezpieczeniowych i kontaktów z ZU Maximus Broker

Smartt Re

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Attis Broker, MJM Brokers

Powiązane spółki agencyjne: MJM Services

Inne: Attis Risk Management

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	219,80 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,14 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	219,65 mln zł
w tym komunikacja	→	8,59 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	14,70 mln zł	14,70 mln zł	
2020	13,02 mln zł	13,02 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł, produkcja	
budowlano-montażowe		transport	
OC ogólne, zawodowe		samorządy, administracja, spółki Skarbu Państwa	
transportowe		finanse, doradztwo	
komunikacyjne		budownictwo	
ryzyka nietypowe, specjalistyczne		grupy zawodowe	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Lloyd's	1	Munich Re	1
PZUW	2	Starr Europe	2
Warta	3	Chubb	3
TUZ	4	VIG Re	4
HDI Global Specialty	5	R&V	5

Dobre zło początki...



Początek 2022 roku wydawał się przynosić całemu rynkowi lotniczemu relatywną stabilizację po ciężkich dwóch latach wywołanych pandemią Covid-19, co w efekcie przyniosło wielomilionowe straty dla całego sektora. Wzrost ruchu lotniczego na przełomie lat 2021/22 został pozytywnie odebrany

jako symptom próby powrotu do normalności, a także odrabiania strat finansowych.

Z ubezpieczeniowego punktu widzenia koniec 2021 roku dał rynkom nadzieję, bowiem po 7 latach ciągłych strat w ujęciu globalnym, nareszcie odnotowały pozytywne wyniki finansowe. Należy jednak pamiętać, że 'wyjście na plus' w 2021 roku wciąż nie pokrywało strat poniesionych w latach ubiegłych.

Konflikty pomiędzy Rosją a Ukrainą ponownie 'wepchną' sektor lotniczy w nieznanym oraz trudnym do przewidzenia w swoich konsekwencjach rejon.

...a co dalej, czyli czego zatem możemy oczekiwać od ubezpieczeniowego/reasekuracyjnego rynku lotniczego w 2022 r.?

Jest takie brytyjskie powiedzenie: *expect the unexpected*. Ostatnie lata pokazują, że niepewność stała się częścią naszego życia – tak w ujęciu mikro, jak i makro. Dla rynku lotniczego największą niewiadomą w tej chwili są implikacje, jakie przyniesie ze sobą konflikt pomiędzy Rosją i Ukrainą.

Ostateczne skutki odniesione przez rynek pojawiają się dopiero za jakiś czas, jednak już można wymienić kilka z nich:

- ograniczony zakres terytorialny ochrony;
- rozmowy rynkowe dotyczące wysokości oferowanych limitów odpowiedzialności;
- znaczny wzrost składek za ryzyka wojenne (niekiedy ponad dziesięciokrotny);
- wzrost rat leasingowych dla linii lotniczych.

Rynek lotniczy jeszcze się nie otrząsnął z kryzysu wywołanego przez Covid-19, a już musi zmierzyć się z kolejnym – tym razem wywołanym przez konflikt zbrojny.

PIOTR CERANOWICZ

członek zarządu i dyrektor Biura Ubezpieczeń Lotniczych i Morskich Smartt Re

Alfa Brokers

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

Wychodząc naprzeciw potrzebom dynamicznie zmieniającego się rynku ubezpieczeniowego i klientów, dokonaliśmy kolejnego milowego kroku, łącząc nasze siły i doświadczenie z międzynarodową grupą brokerską RENOMIA / Gallagher – wiodącymi brokerami w regionie Europy Środkowo-Wschodniej i na świecie.

Zapewnimy naszym klientom ochronę przed nowymi i zmieniającymi się rodzajami ryzyk i zagrożeń, które mogą mieć wpływ na ich działalność oraz znajdziemy dla nich najlepsze rozwiązania na rynkach lokalnych i międzynarodowych. Obecnie w Alfa Brokers wszyscy nasi klienci mogą zabezpieczyć swoje interesy ubezpieczeniowe z terenu całego regionu czy świata.

Powiązane spółki brokerskie: RENOMIA

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	97,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	29,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	68,00 mln zł
w tym komunikacja	→	8,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	14,20 mln zł		
2020	13,40 mln zł		

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Aktywni w zarządzaniu ryzykiem



Budowa świadomości klienta w kwestii ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej jest dziś kluczowym aspektem działania profesjonalnego brokera ubezpieczeniowego. Uważamy, że obserwowane w ostatnich latach zaostrzenie polityki oceny ryzyka przez rynek ubezpieczeniowy w coraz większym stopniu wymaga od brokera posiadania stosownych uprawnień oraz specjalistycznej wiedzy z zakresu technicznej oceny ryzyka, zwłaszcza pożarowego i wybuchowego. Taka wiedza oraz podejmowanie działań z zakresu oceny ryzyka pozwala nam osiągać u naszych klientów znaczne korzyści w zakresie optymalizacji strat wynikających z zarządzania ryzykiem zdarzeń awaryjnych i pożarowych oraz podejmowanych działań prewencyjnych. Dokonywana przez nas ocena ryzyka technicznego umożliwia przedstawienie optymalnych rozwiązań poprawiających poziom zabezpieczeń, które są akceptowalne przez ubezpieczycieli, a w efekcie mają znaczący wpływ na ich skłonność do udziału w procesie ofertowym z korzyścią dla klienta oraz warunki samej oferty. Obsługując zakłady produkcyjne zlokalizowane na całym świecie, mamy duże doświadczenie w zakresie optymalizowania zagrożeń związanych z wystąpieniem szkód o różnych rozmiarach. Kluczowym aspektem w zarządzaniu ryzykiem jest bowiem systematyczny nadzór nad prowadzonymi procesami w przedsiębiorstwach, który zapewniamy poprzez realizację cyklicznych audytów wewnętrznych u naszych klientów. Bez wsparcia w tym zakresie, klient może być zmuszony do akceptacji niekorzystnych warunków ubezpieczenia, których można było uniknąć przy odpowiednim profesjonalnym wsparciu. My takie wsparcie zapewniamy.

PAWEŁ DRYSZEL

dyrektor Pionu Ubezpieczeń Klientów Korporacyjnych Alfa Brokers

Zielona energia – kompleksowe spojrzenie



Zielony Ład, nieprzewidywalna sytuacja geopolityczna, konieczność przyspieszonej dywersyfikacji źródeł energii powodują duży wzrost inwestycji w całej Europie w farmy fotowoltaiczne i wiatrowe, elektrownie na biomasę oraz powrót do koncepcji energii z atomu. Inwestycje te na etapie ich planowania, wykonawstwa i eksploatacji generują wiele specyficznych ryzyk, które należy przeanalizować z wszystkimi stronami projektu. W naszej ocenie kluczowe już na etapie planowania jest zidentyfikowanie potencjalnych ryzyk, których niewłaściwe zdefiniowanie i oszacowanie prowadzić może do opóźnienia inwestycji, niższej opłacalności lub nawet fiaska całego projektu, jak również uzgodnienie wymogów ubezpieczeniowych i możliwości transferu ryzyka na ubezpieczyciela, co pozwala uniknąć potencjalnych nieporozumień i sporów. W procesie inwestycyjnym za najbardziej znaczące uważamy ryzyko szkód budowlanych i eksploatacyjnych, natomiast ryzyko odpowiedzialności cywilnej związane z projektowaniem, budową oraz działalnością operacyjną i konserwatorską jest mniej prawdopodobne. Z kolei ryzyka finansowe obejmują głównie gwarancje i utratę zysku, które bardzo często są wymagane przez strony umowy, a jednocześnie zabezpieczają szeroko rozumiane finanse inwestora. Niestandardowym elementem programu są ubezpieczenia parametryczne – brak wiatru lub słońca. Nie pokrywa ono rozmiaru szkody, ale wypłaca uzgodnioną sumę w oparciu o przewidywaną stratę wynikającą ze zdarzenia wywołującego niższe przychody. Ubezpieczenie parametryczne stanowi poszukiwane przez inwestorów narzędzie gwarantujące osiągnięcie założeń finansowych projektu w założonym czasie.

MARCIN DRGAS

dyrektor Pionu Ubezpieczeń Klientów Strategicznych Alfa Brokers

Inter-Broker

Działalność Inter-Broker charakteryzuje profesjonalne doradztwo na każdym etapie współpracy, indywidualne podejście do każdego partnera oraz przyjęcie zasady, że każdy bez wyjątku klient ma dla firmy znaczenie strategiczne i jest dla niej najważniejszy. Ta filozofia stanowi największą wartość biura współpracy i fundament jej nieustannego rozwoju.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	91,58 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	22,23 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	69,35 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	13,77 mln zł	13,50 mln zł	
2020	12,90 mln zł	12,89 mln zł	0,70 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Samorząd to nasza pasja



Inter-Broker od prawie ćwierćwiecza jako jeden z czołowych polskich brokerów ubezpieczeniowych zapewnia kompleksową obsługę ubezpieczeń jednostek sektora finansów publicznych. Uhonorowanie naszej spółki Godłem Promocyjnym „Teraz Polska”, wskazującym na najwyższą jakość świadczonych usług, jest dla nas wyjątkowym powodem do dumy – jesteśmy pierwszym brokerem w Polsce, który uzyskał wyróżnienie dla całego serwisu w zakresie ubezpieczeń. To dzięki dobrze wykwalifikowanej kadrze nasza spółka nieustannie rozwija swój potencjał, co przekłada się bezpośrednio na jej stabilną i czołową pozycję na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego.

Od roku 2012 zasilam grupę brokerów przygotowujących autorskie programy ubezpieczeniowe, dopasowane do rzeczywistych potrzeb naszych klientów. Obecnie Inter-Broker to prawie 70 brokerów, w większości wysoko wykwalifikowanych specjalistów z dziedziny prawa, ekonomii, finansów, energetyki, ochrony przeciwpożarowej. Praca w tej firmie skłoniła mnie do naukowego spojrzenia na jakość ochrony ubezpieczeniowej samorządów w Polsce. Właśnie ukazało się książkowe opracowanie wyników wielopłaszczyznowych badań pt. „Finansowe aspekty korzystania z ochrony ubezpieczeniowej przez gminy w Polsce” wydane przez Wydawnictwo Adam Marszałek.

W książce opisane zostały wyniki badań wyraźnie wskazujące na istotną różnicę w jakości nabywanej ochrony ubezpieczeniowej w zależności z usług jakiegoś pośrednika gmina korzysta, z wyraźną przewagą usług brokerskich. Opinie ankietowanych gmin podnoszą wagę wsparcia brokera przy kształtowaniu treści umów ubezpieczenia i właściwego zabezpieczenia interesów jednostek samorządu terytorialnego, a także w zakresie postępowania likwidacyjnego, organizacyjnego i szkoleniowego. Badania wskazują również na potrzebę pogłębiania świadomości ubezpieczeniowej wśród pracowników tych podmiotów oraz na ograniczone wykorzystanie potencjału ubezpieczeń w przypadku szkód o charakterze katastroficznym.

W monografii przedstawiono efekt przeprowadzonych wywiadów z przedstawicielami gmin, które zostały poszkodowane w nawałnicy z 11 sierpnia 2017 r. Wykorzystano również raporty oraz sprawozdania opisujące zdarzenie z jego konsekwencjami finansowymi dla gmin. Głównym zamiarem było ukazanie trudności, jakie pojawiają się w konsekwencji zdarzenia o charakterze katastroficznym dla gmin oraz wskazanie przyczyn niskiego udziału ubezpieczeń w źródłach finansowania skutków szkód. Na uwagę zasługuje drugie badanie – ankietowe, którego zakres obejmował wszystkie gminy w Polsce, a ich wyniki w sposób statystyczny zostały ujęte w książce w postaci 88 tabel i 32 wykresów.

Coraz więcej jednostek samorządu terytorialnego dąży do ujednolicenia polityki ubezpieczeniowej w ramach całej jednostki samorządu. Dążą one do scentralizowania zawieranych umów ubezpieczeniowych, poprzez opracowanie kompleksowego programu ubezpieczeniowego. Monografia może być wykorzystana przez władze jednostek samorządowych w celu ulepszenia jakości ochrony ubezpieczeniowej oraz skutecznego wydatkowania pieniędzy publicznych. Wnioski oraz refleksje płynące z przeprowadzonych badań mogą posłużyć agentom oraz brokerom ubezpieczeniowym w celu dopasowania swojej oferty, a także poprawy wykonywanych czynności.

DR ANGELIKA KULIGOWSKA
broker ubezpieczeniowy, Inter-Broker

Insurance Brokers

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

Powiązane spółki brokerskie: Insurance Brokers – Jacek Wydrych
Powiązane spółki agencyjne: Insurance Agency










Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	80,70 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,03 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	80,67 mln zł
w tym komunikacja	→	68,68 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	12,89 mln zł	12,23 mln zł	3,64 mln zł
2020	10,57 mln zł	10,48 mln zł	3,69 mln zł

Specjalizacje

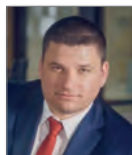
produktowe	branżowe
majątek 	firmy transportowe 
komunikacja 	budownictwo 
floty 	energetyka 
gwarancje finansowe, ubezpieczenia należności 	
transportowe 	
OC ogólne 	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	TUZ	1
Warta	2	Generali	2
PZU	3	InterRisk	3
Uniqą	4	Wiener	4

Dane dla grupy Insurance Brokers.

Duża niepewność w sektorze TSL i paliwowym



Szeroko rozumiany transport nie bez przyczyny definiowany jest krwioobiegiem gospodarki. Logistyka oraz rynek paliwowy są bowiem głównymi sektorami gospodarki, na które bezpośrednio mają wpływ zmiany na arenie krajowej i międzynarodowej, zmiany regulacji prawnych czy tendencji ekonomicznych, jak również wystąpienie poważnych komplikacji. Odzwierciedlenie tego zauważalne było w I kwartale 2019 r., gdy wybuchła pandemia Covid-19 wprowadzająca na rynku kolejne lockdowny, a aktualnie wojna na terytorium Ukrainy może być pośrednim i bezpośrednim zagrożeniem dla bieżącego funkcjonowania przedsiębiorstw z tych branż. Firmy zajmujące się transportem, spedycją i logistyką oraz podmioty wykonujące działalność związaną z hurtową sprzedażą paliw płynnych, borykają się aktualnie z konsekwencjami zapaści personalnej podyktowaną intensyfikacją braków kadrowych, drastycznym wzrostem cen ropy, komplikacjami na rynku automotive związanymi z dostarczeniem taboru, antyrosyjskimi sankcjami czy też zmianą regulacji prawnych na poziomie Unii Europejskiej w ramach Pakietu Mobilności. Mając na uwadze wszystkie trudności, z którymi aktualnie mierzy się sektor transportowy i paliwowy, niezwykle ważną rolę brokera ubezpieczeniowego jest znajomość rynku i specyfiki tychże branż, poprzez dostosowanie pokrycia ubezpieczeniowego do bieżących i indywidualnych potrzeb klienta, jak również możliwości finansowych danego przedsiębiorstwa. Core business Insurance Brokers stanowi portfel klientów z obu tych sektorów, co czyni naszą spółkę brokerską doświadczonym partnerem na polu zarządzania ryzykiem w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych i transportowych oraz ubezpieczenia należności handlowych.

JACEK WYDRYCH

prezes zarządu Insurance Brokers

Segment budowlany – kumulacja zamówień a ryzyko



Sektor budowlany jest miarą kondycji silnej gospodarki, co potwierdzają wyliczenia Deloitte i Związku Pracodawców Materiałów dla Budownictwa, które wykazują łączny wpływ sektora materiałów i usług budowlanych odpowiadający za 20,3% PKB i prawie 2,6 mln miejsc pracy.

Kluczowe aktualnie dla dalszej kondycji branży budowlanej będą fundusze z budżetu UE na lata 2021-2027 oraz wpływy z Funduszu Odbudowy w łącznej wysokości 770 mld zł, co w efekcie silnie oddziaływać będzie na całą gospodarkę. Obecnie jednym z największych wyzwań dla branży budowlanej jest zgromadzenie portfela zleceń na rok 2023-2024, drastyczny wzrost cen materiałów przy jednoczesnym ich niedoborze oraz deficyt zasobów ludzkich, w tym wykwalifikowanej kadry. Spodziewana kumulacja zamówień, w tym w szczególności w segmencie budowlano-montażowym oraz infrastruktury drogowej, przy aktualnie niskim poziomie marży, determinować będzie po stronie wykonawców szczególną weryfikację poprawności kosztorysów, uwzględniającą wszystkie obecne czynniki rynkowe, mające wpływ na skalę rentowności podejmowanej inwestycji.

Nieocenioną rolą brokera w obsłudze podmiotu z branży budowlanej, jest aktualnie wzmoczona czujność i wnikliwa weryfikacja wymogów inwestorskich pod względem wymaganego zakresu ochrony oraz zabezpieczenia należytego wykonania umowy, poprzez precyzyjne oszacowanie kosztów zawarcia ubezpieczenia CAR/EAR, dedykowanej polisy ubezpieczenia OC czy też pozyskania gwarancji ubezpieczeniowej NWU i UWiu, w tym na pełen okres udzielanej przez klienta gwarancji. Nasi specjaliści mają kilkunastoletnie doświadczenie w obsłudze sektora budowlanego oraz jednostek publicznych zatem nasza wiedza i know-how stanowi istotne wsparcie dla przedsiębiorstw budowlanych w zakresie management risk.

ANNA MAZURKIEWICZ

pełnomocnik zarządu, broker ubezpieczeniowy Insurance Brokers

Brokers Union

Przede wszystkim zaufanie. Chcąc spełnić Twoje oczekiwania, pracujemy w zgodzie ze ściśle określonymi wartościami. To one czynią nas profesjonalnymi i świadomymi partnerami, uczciwymi doradcami – Twoim osobistym departamentem ds. bezpieczeństwa.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: WDB, Transbrokers.eu, Exito Broker, EKO Broker, ECRB

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	59,70 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	26,20 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	33,49 mln zł
w tym komunikacja	→	8,21 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	9,95 mln zł	9,89 mln zł	0,66 mln zł
2020	9,88 mln zł	9,81 mln zł	1,22 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie grupowe		firmy produkcyjne	
OC działalności (ogólne)		firmy usługowe	
komunikacja		szpitalnictwo	
mienie		zarządzanie nieruchomościami	
OC podmiotów medycznych obowiązkowe		samorządy	
opieka medyczna		usługi komunalne	

Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Chubb		1
PZU	2	KUKE		2
Ergo Hestia	3	Leadenhall		3
Warta	4			
Compensa	5			

Brokers Union należy do grupy WDB (PIB Group).

Exito Broker

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: EKO Broker, ECRB, WDB, Brokers Union, Transbrokers.eu

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	48,69 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,96 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	8,69 mln zł
w tym komunikacja	→	5,50 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	7,76 mln zł	7,76 mln zł	0,37 mln zł
2020	6,80 mln zł	6,75 mln zł	1,32 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
finansowe (gwarancje)		budownictwo i infrastruktura	
majątek		morska i stoczniowa	
morskie i stoczniowe		przemysł ciężki	
budowlano-montażowe		handel	
komunikacja		komunikacja + TSL	
OC ogólne, D&O		szpitalnictwo	

Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	PZU		1
Ergo Hestia	2	Ergo Hestia		2
Warta	3	Warta		3
Allianz Trade	4	Allianz Trade		4
Uniq (Axa)	5	Uniq (Axa)		5

Exito Broker należy do grupy WDB (PIB Group).

Aspergo

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	34,50 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	3,40 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	31,10 mln zł
w tym komunikacja	→	7,70 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	6,23 mln zł	6,18 mln zł	0,87 mln zł
2020	5,81 mln zł	5,77 mln zł	0,36 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		samorządy	
finansowe		budownictwo	
OC		mieszkalnictwo	
na życie		przemysł	
		transport	

Ubezpieczyciele

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

Integrum Broker

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Proasekuracja

Powiązane spółki agencyjne: Projekt Polisa












Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	36,60 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	3,11 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	33,40 mln zł
w tym komunikacja	→	17,35 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	6,07 mln zł	4,40 mln zł	
2020	5,59 mln zł	4,12 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		produkcja przemysłowa i spożywcza	
floty		handel hurtowy i detaliczny	
osobowe		usługi transportowe i przewoźnicy	
transportowe		samorządy i administracja państwowa	
OC ogólne		budownictwo i nieruchomości	
D&O			

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy Integrum (Integrum Broker, Proasekuracja).

BJ Brokers

Specjalizujemy się w budowie kompleksowych programów ubezpieczeniowych i doradztwie z zakresu zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym. lata doświadczeń pozwoliły nam wypracować odpowiednie narzędzia dla sprawnego działania w interesie naszych klientów. Działamy szybko i sprawnie, nie tracąc przy tym indywidualnego podejścia do każdej powierzonych nam sprawy.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	45,50 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	25,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	17,00 mln zł
w tym komunikacja	→	3,50 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	5,95 mln zł	5,95 mln zł	
2020	5,20 mln zł	5,20 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
OC ogólne		budownictwo	
budowlano-montażowe		przemysł	
finansowe		medyczna	
D&O, KKS		informatyczna	
majątek		kolejowa	
floty		samorządy	

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy BJ Brokers (Biskup & Joks Brokers, 22 Piętro Broker, Benefit Consulting).

KJF Broker

Na jakość i sposób prowadzonej obsługi kluczowy wpływ mają nasi klienci. To oni wyznaczają potrzeby i kierunki naszych działań. To dla nich tworzymy indywidualne programy ubezpieczeniowe, starając się spełnić ich oczekiwania w tym zakresie. Z każdym rokiem powiększamy ich grono.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	39,81 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	12,55 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	27,26 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	5,56 mln zł	5,56 mln zł	
2020	5,00 mln zł	5,00 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
komunikacja		przedsiębiorstwa komunikacyjne	
na życie		służba zdrowia	
OC zawodowe		uczelnie wyższe	
majątek		samorządy	
OC ogólne		przedsiębiorstwa prywatne	
MSP		podmioty komunalne	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Unum	1
Unum	2	PZUW	2
Ergo Hestia	3	TUW	3
Warta	4	Colonnade	4
InterRisk	5	Chubb	5

Transbrokers.eu

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

Powiązane spółki brokerskie: WDB, Brokers Union, Exito Broker, EKO Broker, ECRB

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	22,68 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	22,68 mln zł
w tym komunikacja	→	8,02 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	4,56 mln zł	4,05 mln zł	0,87 mln zł
2020	4,56 mln zł	4,23 mln zł	1,01 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe
transportowe, TSL		TSL 
komunikacja		

Ubezpieczyciele

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

IRCA

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	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	4,37 mln zł	4,37 mln zł	0,20 mln zł
2020	4,07 mln zł	4,07 mln zł	0,14 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	PZU	1
Colonnade	2	Zdrowie	2
Uniqą	3	Generali	3
Uniqą Życie	4	Allianz	4
Warta	5		

Rema Broker

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

Na podstawie strony internetowej firmy













Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	40,81 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	40,81 mln zł
w tym komunikacja	→	27,98 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	3,99 mln zł	3,99 mln zł	1,06 mln zł
2020	3,61 mln zł	3,61 mln zł	0,59 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	PZU	1
Ergo Hestia	2	Uniq	2
Uniq	3	InterRisk	3
InterRisk	4	Warta	4
Warta	5	Ergo Hestia	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 2021 r.

Ogólnie	→	25,75 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	11,50 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	3,92 mln zł	3,89 mln zł	0,91 mln zł
2020	3,87 mln zł	3,79 mln zł	0,87 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
komunikacja		firmy transportowe	
transportowe		handel	
na życie		firmy produkcyjne	
OC ogólne		administracja państwowa	
majątek		samorządy	
D&O		gospodarowanie odpadami	

Ubezpieczyciele

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

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. Jesteśmy po to, aby wspierać Twoją firmę naszą wiedzą i doświadczeniem!

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Credit Risk Brokers, CRB Insurance Solutions, CRB Surety Bonds, CRB Centrum

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	25,89 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,45 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	25,44 mln zł
w tym komunikacja	→	0,85 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	3,79 mln zł	3,67 mln zł	
2020	3,47 mln zł	3,39 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
ubezpieczenie należności 	produkcja 
gwarancje ubezpieczeniowe 	budownictwo 
mienie + utrata zysku 	handel 
OC ogólne 	
budowlano-montażowe 	
floty 	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	Allianz Trade	1
PZU	2	KUKE	2
Ergo Hestia	3	Atradius	3
Generali	4	Compagnie Francaise D'assurance Pour le Commerce Extérieur	4
Wiener	5	Credendo	5

Dane dla grupy CRB (Credit Risk Brokers, CRB Insurance Solutions, CRB Surety Bonds, CRB Centrum).

CE Brokers

Od 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 2021 r.

Ogólnie	→	12,11 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	12,11 mln zł
w tym komunikacja	→	0,58 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	3,41 mln zł	3,41 mln zł	0,08 mln zł
2020			

Specjalizacje

produktowe	branżowe
finansowe 	budownictwo 
majątek 	klimatyzacja, wentylacja, chłodnictwo 
OC ogólne 	grupy zawodowe (architekci) 
komunikacja, floty 	
OC zawodowe 	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Uniqa	1	KUKE	1
Ergo Hestia	2		
Generali	3		
Wiener	4		
InterRisk	5		

Equinum Broker

Nasza misją jest profesjonalne doradztwo w zakresie ubezpieczeń i zarządzania ryzykiem majątkowym klientów oraz tworzenie optymalnych warunków ochrony ubezpieczeniowej przy jednoczesnej minimalizacji kosztów.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	30,34 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	18,52 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	11,82 mln zł
w tym komunikacja	→	2,12 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	3,11 mln zł	2,96 mln zł	0,27 mln zł
2020	2,90 mln zł	2,47 mln zł	0,45 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		budownictwo	
OC ogólne		produkcja	
D&O		podmioty lecznicze – służba zdrowia	
karnoskarbowe		instytucje kultury	
grupowe na życie		administracja państwowa	
zdrowotne			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Chubb	1
Compensa Życie	2	Colonnade	2
PZU	3	Lloyd's	3
Zdrowie	4	Uniqą	4
PZUW	5	Ergo Hestia	5

PoI Brokers

Jesteśmy biurem brokerskim o wieloletnim doświadczeniu. Prowadzimy kompleksową obsługę ubezpieczeniową przede wszystkim wszelkich podmiotów gospodarczych, fundacji, jednostek samorządowych, wspólnot i spółdzielni mieszkaniowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	26,35 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	14,21 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	12,14 mln zł
w tym komunikacja	→	4,32 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	2,80 mln zł	2,80 mln zł	0,04 mln zł
2020	2,60 mln zł	2,60 mln zł	0,01 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		samorządy	
osobowe		placówki oświatowe	
floty			
majątek			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Lloyd's	1
PZU	2	Fortergra	2
InteRisk	3	Colonnade	3
Warta	4		
Ergo Hestia	5		

Actiobroker

Actiobroker prowadzi kompleksową obsługę klientów instytucjonalnych i grup kapitałowych w zakresie ubezpieczeń majątkowych, życiowych, komunikacyjnych oraz gwarancji ubezpieczeniowych.

Naszą specjalnością są gwarancje ubezpieczeniowe i ubezpieczenia finansowe zabezpieczające kontrakty krajowe i zagraniczne. Tworzymy nowoczesne narzędzia informatyczne umożliwiające naszym klientom zarządzanie portfelem gwarancji. Uczestniczymy w procesach strukturyzacji transakcji kontraktowych. W indywidualny i kreatywny sposób podchodzimy do potrzeb naszych klientów.

Oferujemy również niszowe ubezpieczenia takie jak ubezpieczenie własności intelektualnej i ubezpieczenia tytułu prawnego do nieruchomości itp.

Powiązane spółki brokerskie: współpraca na wyłączność z PWS Konstanta

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	59,44 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	19,70 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	39,74 mln zł
w tym komunikacja	→	6,50 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	2,34 mln zł	2,34 mln zł	0,21 mln zł
2020	2,14 mln zł	2,06 mln zł	0,25 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
gwarancje		kolejowa i energetyka kolejowa	
casco taboru szynowego		drzewna i meblowa	
zdrowotne, na życie		przemysł produkcyjny	
D&O		budownictwo	
OC zawodowe		szufla zdrowia	
budowlano-montażowe		uczelnie wyższe	

Ubezpieczyciele

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

AFG Broker

AFG Broker ubezpieczeniowy jest niezależnym pośrednikiem ubezpieczeniowym. W AFG Broker realizujemy idee bezpiecznej codzienności. Naszym celem jest zapewnienie klientom maksymalnego poczucia bezpieczeństwa – to dlatego jesteśmy zawsze do ich dyspozycji.

Na podstawie strony internetowej firmy

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	1,64 mln zł	1,64 mln zł	0,51 mln zł
2020	1,28 mln zł	1,28 mln zł	0,48 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		paliwowa	
floty		fitness	
należności		mieszkalnictwo	
OC działalności		rozrywkowa	
D&O		medyczna	
transportowe		hotelarska	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Euler Hermes	1
Warta	2	Chubb	2
Compensa	3	Atradius	3
PZU	4	Zdrowie	4
Uniqa	5	Lloyd's	5

Nowelizacja kodeksu spółek handlowych a ubezpieczenia D&O

20 maja 2022 r.

Zasady współpracy ubezpieczyciela z dystrybutorami z różnych kanałów dystrybucji

2 czerwca 2022 r.

Ubezpieczenia w formule „grupy otwartej”

10 czerwca 2022 r.

Q Broker

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	20,20 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	18,35 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1,85 mln zł
w tym komunikacja	→	1,16 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	1,55 mln zł	1,55 mln zł	0,09 mln zł
2020	1,21 mln zł	1,21 mln zł	-0,03 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
na życie 	handel 
medyczne 	samorządy 
floty 	produkcja 
	jednostki budżetowe 

Ubezpieczyciele

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

ECRB

Podstawowym celem ECRB jest aranżowanie reasekuracji fakultatywnej na rynkach zagranicznych i krajowym dla ubezpieczycieli lokalnych, których pojemności traktatowe mogą być niewystarczające dla zapewnienia pełnej ochrony ubezpieczeniowej. Innym elementem leżącym w zakresie zainteresowania i możliwości ECRB są ryzyka wysoce specjalistyczne, dla których broker jest w stanie dostarczyć rozwiązania z zagranicznych rynków reasekuracyjnych funkcjonujących w segmencie specjalisty.

Powiązane spółki brokerskie: Exito Broker, EKO Broker, WDB, Brokers Union, Transbrokers.eu

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	0,96 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	0,96 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	0,96 mln zł	0,96 mln zł	0,08 mln zł
2020	444,85 zł	444,85 zł	-0,01 mln zł

Specjalizacje

	produktowe	branżowe
morskie		ryzyka stoczniowe (budowy i remonty statków morskich), terminale morskie 
off-shore		energetyka (up-stream i wind) 

Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	RSA	1	
		Lloyd's (Beazley, Atrium, QBE itp.)	2	
		Norwegian Hull Club	3	
		Amlin	4	
		Warta	5	

ECRB należy do grupy WDB (PIB Group).

EKO Broker

Jako EKO Broker czujemy społeczną odpowiedzialność biznesu, pracujemy zgodnie z koncepcją CSR (Corporate Social Responsibility), poszukując równowagi pomiędzy ekonomicznym, środowiskowym i społecznym aspektem funkcjonowania. Dlatego przy aranżowaniu ubezpieczeń obok jakości kładziemy duży nacisk na ekonomiczny i ekologiczny aspekt ochrony ubezpieczeniowej.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Exito Broker, ECRB, WDB, Brokers Union, Transbrokers.eu

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	3,83 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,68 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	2,84 mln zł
w tym komunikacja	→	0,63 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	0,74 mln zł	0,74 mln zł	0,22 mln zł
2020	0,61 mln zł	0,61 mln zł	0,14 mln zł

Specjalizacje

	produktowe	branżowe
majątek		zakłady związane z przetwórstwem odpadów 
komunikacja		
OC ogólne		
D&O		
OC środowiskowe		
ubezpieczenie z tytułu zabezpieczenia roszczeń		

Ubezpieczyciele

	kluczowi		specjalistyczni	
Wiener	1	Wiener	1	
TUZ	2	TUZ	2	
Ergo Hestia	3	Ergo Hestia	3	
InterRisk	4	InterRisk	4	
Colonnade	5	Colonnade	5	

EKO Broker należy do grupy WDB (PIB Group).

Unibroker

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 opartych 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 2021 r.

Ogólnie	→	2,85 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,81 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	2,04 mln zł
w tym komunikacja	→	0,40 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	0,48 mln zł	0,48 mln zł	-0,05 mln zł
2020	0,59 mln zł	0,59 mln zł	-0,001 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		usługa zdrowia	
MSP		budownictwo	
finansowe		wspólnoty mieszkaniowe	
OC ogólne		handel hurtowy – sprzedaż i montaż urządzeń dla zakładów oczyszczania i gospodarki odpadami	
OC zawodowe		produkcja części do energetyki	
floty samochodowe		samorządy	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
InterRisk	1	TUW	1
PZU	2	Uniqą	2
Ergo Hestia	3	Inter	3
Uniqą	4	Compensa	4
Inter	5	Wiener	5

Prime Broker

Wieloletnie doświadczenie oraz wysokie kwalifikacje i wiedza naszych pracowników gwarantują sprostanie oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających Klientów. Jako broker ubezpieczeniowy obsługujemy firmy działające we wszystkich dziedzinach gospodarki, dzięki czemu możemy w pełni dostosować ryzyko ubezpieczeniowe do specyfiki danej branży.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: FLYBroker Wiesław Kira (osoba fizyczna)

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2021 r.

Ogólnie	→	1,98 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1,98 mln zł
w tym komunikacja	→	0,40 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2021	0,39 mln zł	0,39 mln zł	0,003 mln zł
2020	0,46 mln zł	0,46 mln zł	-0,004 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek (wspólnoty)		budownictwo	
OC zawodowe			
MSP			
gwarancje ubezpieczeniowe			
floty			

Ubezpieczyciele

kluczowi	
Ergo Hestia	1
InterRisk	2
Uniqą	3
PZU	4
Colonnade	5

PRAWO ASEKURACYJNE nr 1/2022

W kwartalniku między innymi:

Prof. UAM dr hab. Jakub Pokrzywniak „Dobre praktyki w działalności brokerskiej” – wybrane dylematy

Przedmiotem artykułu jest wydana w 2021 r. przez Stowarzyszenie Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych publikacja „Dobre praktyki w działalności brokerskiej”. Jest to projekt aktualizacji dobrych praktyk w działalności brokerskiej. Inicjatywę tę należy ocenić pozytywnie, gdyż dotychczas „obowiązujący” Kodeks Etyki Brokera, przyjęty 23 maja 2013 r., a także Zasady Dobrej Praktyki oraz Współpracy Brokerów Ubezpieczeniowych i Zakładów Ubezpieczeń z 2000 r. nie rozwiązują wszystkich problemów pojawiających się aktualnie na rynku. [...] Projekt Dobrych praktyk dotyczy nie tylko postępowania brokerów, lecz wiele zawartych w nim norm postępowania kierowanych jest do zakładów ubezpieczeń. Oznacza to, że dokument ten powinien zostać zaakceptowany przez zakłady ubezpieczeń (ich samorząd). Zarazem należy pamiętać, że Dobre praktyki nie będą wiązać brokerów niebędących członkami Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych. Choć Dobre praktyki zawierają wiele postulatów zasługujących na jednoznacznie pozytywną ocenę, to omawiany dokument zawiera też postanowienia, które mogą skłaniać do polemiki. Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na postanowienia, które mogą wymagać dalszych prac i dyskusji.

Prof. UW dr hab. Magdalena Szczepeńska Dodatkowe formy oszczędzania na emeryturę w ramach III filaru w polskim systemie zabezpieczenia emerytalnego

Celem artykułu jest przedstawienie problematyki dodatkowych form oszczędzania na emeryturę w ramach III filaru w polskim systemie zabezpieczenia emerytalnego, w szerszym kontekście powszechnego systemu ubezpieczenia emerytalnego, z uwzględnieniem regulacji prawnej dotyczącej świadczeń emerytalnych wypłacanych przez ZUS. W artykule zostaną syntetycznie omówione programy funkcjonujące w III filarze emerytalnym (PPE, IKE, IKZE i PPK) oraz zostanie dokonana analiza adekwatności przyjętych rozwiązań w świetle podstawowego celu tego systemu, jakim jest uzupełnienie świadczeń z powszechnego systemu emerytalnego. Szczególna uwaga zostanie poświęcona kwestii świadczeń wypłacanych uczestnikom z programów III filaru w kontekście realizacji przez niego celu przyświecającego utworzeniu III filaru.

Prof. UG dr hab. Dorota Maśniak, Aleksandra Gnas Kluczowe problemy klientów w dobie pandemii COVID-19 – diagnoza rynku ubezpieczeniowego

Artykuł przedstawia wybrane zagadnienia dotyczące problemów klientów, które uwidoczniły się w związku z pandemią COVID-19. Autorki podjęły próbę odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób sytuacja pandemiczna wpłynęła na zakres ochrony ubezpieczeniowej oferowanej przez zakłady ubezpieczeń. Dlatego szczególną uwagę poświęcają podjętym przez ubezpieczycieli próbom rozszerzenia ochrony ubezpieczeniowej dzięki wprowadzaniu do OWU postanowieniom odnoszącym się do pandemii. Analiza została skoncentrowana na tych rodzajach ubezpieczeń, które dotyczą ryzyk szczególnie istotnych w czasie pandemii i restrykcji wprowadzanych z tego powodu (ubezpieczeń turystycznych, ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń BI). Ponieważ badania dotyczą sytuacji aktualnej, artykuł ma charakter wstępnej diagnozy wskazującej na problemy, które w przyszłości powinny zostać poddane szczegółowej analizie.

Jacek Woronkiewicz Rozkład ciężaru dowodu w procesie likwidacji szkód z dobrowolnych ubezpieczeń OC przedsiębiorców

Artykuł jest próbą analizy sytuacji prawnej ubezpieczającego, ubezpieczyciela i poszkodowanego w kontekście obowiązków zbierania materiału dowodowego na etapie postępowania likwidacyjnego w ramach obsługi roszczeń z dobrowolnych umów ubezpieczenia OC przedsiębiorców. Istotne znaczenie ma ustalenie granic obowiązków ubezpieczyciela, ubezpieczającego i poszkodowanego na etapie procesu likwidacji szkody, w szczególności rozważenie interesów majątkowych ubezpieczającego przedsiębiorcy w stosunku do interesów poszkodowanego. W artykule



poddano analizie rolę ubezpieczyciela w ustaleniu stanu faktycznego oraz oceny prawnej, a także pozyskiwaniu dowodów rzeczowych koniecznych do rozpatrzenia roszczeń poszkodowanych kierowanych do ubezpieczonego przedsiębiorcy i jego ubezpieczyciela OC. Omówiono zagadnienie stosowania art. 6 k.c. w procesie likwidacji szkód oraz cele i funkcje ubezpieczeń OC przedsiębiorców w kontekście możliwości pozyskiwania i oceny materiału dowodowego. Zwrócono uwagę na sytuację prawną i zakres świadczenia ubezpieczyciela po wystąpieniu poszkodowanego na drogę postępowania sądowego.

Piotr Czulak Transfery danych osobowych poza Europejski Obszar Gospodarczy w kontekście sektora ubezpieczeniowego

Publikacja ma na celu przytoczenie i syntetyczną analizę kluczowych przepisów w zakresie transferów danych osobowych poza Europejski Obszar Gospodarczy, z uwzględnieniem specyfiki i wymogów sektora ubezpieczeniowego. Obejmuje zarówno przepisy krajowe, europejskie, najnowsze orzecznictwo i wytyczne właściwych organów, jak i relewantne standardy branżowe. Wskazuje również kluczowe ryzyka dla administratorów danych osobowych, w szczególności w kontekście sprawy Schrems II i związanych z nią wymogów określonych w wytycznych Europejskiej Rady Ochrony Danych. Ponadto powołuje ogólne rekomendacje w zakresie najlepszych praktyk związanych z należytym zabezpieczeniem kwestii transferów danych osobowych dla podmiotów z sektora ubezpieczeniowego.

Prof. UAM dr hab. Marcin Orlicki Głosa do wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 21 grudnia 2021 r. C-428/20 w sprawie sposobu ustalania sum gwarancyjnych w prawie krajowym przy ich podwyższaniu wskutek zmiany dyrektywy

Głosa dotyczy wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 21 grudnia 2021 r. w sprawie C-428/20. Wyrok ten przesądza o tym, że państwa członkowskie, które skorzystały z przewidzianej w przepisach UE – dotyczących obowiązkowego ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych – możliwości ustanowienia okresu przejściowego, są zobowiązane wymagać, aby minimalne sumy gwarancyjne przewidziane w umowach ubezpieczenia OC zawartych przed datą wpływu okresu przejściowego, lecz obowiązujących jeszcze w tym dniu, miały wysokość wymaganą przez prawo UE.

Dr Aleksander Raczyński Głosa do postanowienia Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 29 października 2021 r. (wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym złożony przez Sąd Rejonowy w Opatowie – Polska) HG i TC v. Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, sprawa C-688/20

Publikacja stanowi aprobującą głosę do postanowienia Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 29 października 2021 r. w sprawie C-688/20. Głosowane orzeczenie dotyczy dwóch istotnych zagadnień: z jednej strony zakresu obowiązkowego ubezpieczenia OC posiadaczy pojazdów mechanicznych w rozumieniu przepisu art. 3 akapit pierwszy dyrektywy 2009/103; z drugiej zaś – relacji między przepisami unijnymi (w tym przypadkiem dyrektywami) a przepisami krajowymi. [...] Orzeczenie to wskazuje na istnienie rozdzwiku między prawem krajowym a unijnym w kontekście przesłanek obowiązku ubezpieczenia. [...] Istnienie owego rozdzwiku nie stanowi jednak zarzutu wobec głosowanego orzeczenia – rolą Trybunału Sprawiedliwości jest bowiem zapewnienie autonomicznej i jednolitej wykładni prawa unijnego w całej Unii Europejskiej

Katarzyna Kędziora MSSF 17 „Umowy ubezpieczenia”

Artykuł stanowi drugą część opracowania na temat najważniejszych kwestii związanych z opublikowanym przez Komisję Europejską standardem MSSF 17. Pierwsza część ukazała się w numerze 4/2021 „Prawa Asekuracyjne”. W drugiej części artykułu kontynuowane będą kwestie związane z wyceną zobowiązań ubezpieczeniowych na dzień bilansowy, ujęciem zdarzeń z umów reasekuracji biernej, specyfiką umów rodzących obciążenia, dokonano też prezentacji zdarzeń ubezpieczeniowych w sprawozdaniu finansowym oraz obowiązkowych ujawnień.



TUW Polski Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych - więcej wspólnych korzyści

Ubezpieczenia wzajemne w TUW PZUW to bezpieczeństwo i oferta szyta na miarę.

TUW PZUW specjalizuje się w ubezpieczeniach majątkowych, odpowiedzialności cywilnej i zdrowotnych. Ubezpieczamy klientów korporacyjnych, w tym podmioty gospodarcze, medyczne, samorządy i instytucje administracji publicznej, uczelnie wyższe i instytucje kościelne.

tuwpzuw.pl

MATERIAŁ MARKETINGOWY

