

Miesięcznik

Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • DODATEK BROKERSKI • MAJ 2017



©Fotolia

W N U M E R Z E :

Almanach brokerów 2017
Dane finansowe/Brokerzy sami o sobie

SPECJALIZACJE BRANŻOWE

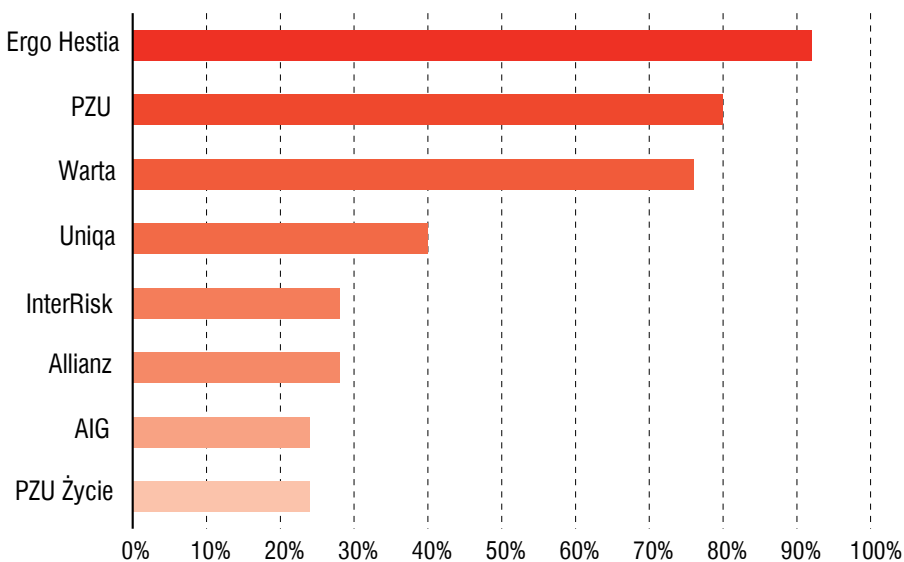
Deklarowane specjalizacje branżowe brokerów ubezpieczeniowych



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

KLUCZOWI UBEZPIECZYCIELE

Ubezpieczyciele wskazywani przez brokerów ubezpieczeniowych jako kluczowi dla nich



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

SPECJALIZACJE PRODUKTOWE

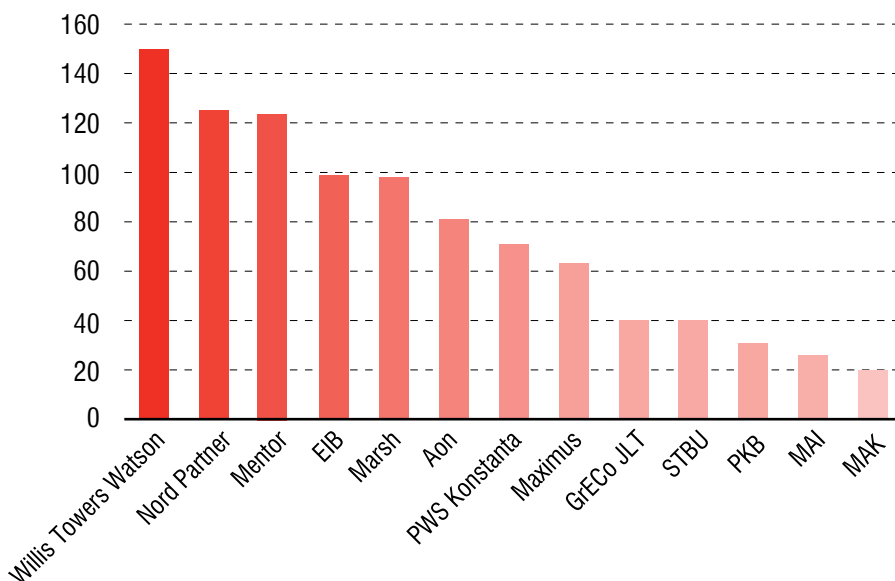
Deklarowane specjalizacje produktowe brokerów ubezpieczeniowych



Źródło: Dane z ankiet dla brokerów, opracowanie własne.

LICZBA OSÓB

Liczba osób zgłoszonych do KNF jako wykonujące czynności agencyjne



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



CHWALMY BROKERÓW

Już po raz drugi oddajemy w Państwa ręce **ALMANACH BROKERÓW**, tym razem wersja 2017. W stosunku do pierwszej edycji, publikacja rozrosła się, ponieważ większa liczba spółek brokerskich zdecydowała się na przekazanie danych. Brokerzy nam uwierzyli i wsparli nasz projekt, przekazując dane. Za co bardzo dziękujemy.

Tradycyjnie pierwsze miejsce w rankingu zajmuje Willis Towers Watson, czyli do niedawna Gras Savoye, powiększony jeszcze o Willisa. Drugie miejsce – podobnie jak poprzednio – przypadło grupie Marsh & McLennan. Obie firmy stanowią część dużych, międzynarodowych grup brokerskich. Nie dziwi więc ich pozycja. Docenić natomiast trzeba MAK-a, który wyprzedzając Aon, wskoczył na 3. miejsce podium. A to już firma polska, prywatna, bez wsparcia kapitału z Zachodu. Żeby oddać sprawiedliwość, należy tylko zaznaczyć, że wszystkie pierwsze cztery grupy liczą łącznie swoje przychody zarówno z działalności brokerskiej, jak i agencyjnej. Warto także zwrócić uwagę na awans do pierwszej dziesiątki ARC Broker (od razu na 7. miejsce), spółki związanej z grupą Crédit Agricole.

Podobnie jak w ubiegłym roku, brokerów, którzy dostarczyli nam wypełnione ankiety, podzieliliśmy na trzy grupy według przychodów: Rekiny (przychody powyżej 10 mln zł), Tygrysy (przychody z przedziału 1–10 mln zł) i Wilki (przychody poniżej 1 mln zł). Rynek się rozwija, dlatego warto odnotować, że do grona Rekinów awansowały:

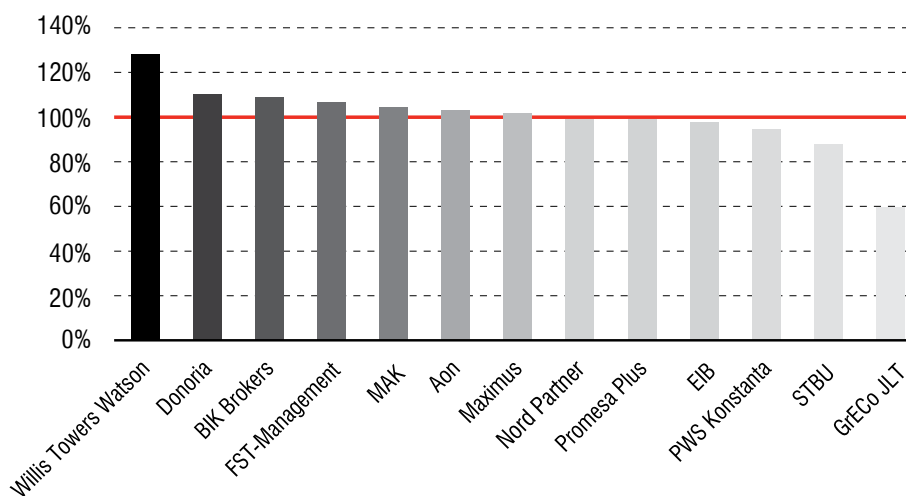
- grupa ATTIS,
- MAI Insurance Brokers,
- grupa PKB.

Całość uzupełniają wypowiedzi brokerów. Z okazji jubileuszowego XX Kongresu Brokerów postanowiliśmy poprosić o kilka słów tych, którzy na rynku spędzili już wiele lat (siła doświadczenia), i tych, którzy dopiero zaczynają (świeża krew).

Anna Sitarek
dyrektor zarządzający
Analizy i Raporty

DYNAMIKA PRZYCHODÓW

Porównanie przychodów brokerów ubezpieczeniowych, którzy uzyskują przychody powyżej 10 mln zł, w latach 2015/2014.



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

Willis Towers Watson

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

*Powiązane spółki brokerskie: Willis Polska
Powiązane spółki agencyjne: WTW Services*

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	1 511,27 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	10%
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	90%
w tym komunikacja	➔	67%

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	230,13 mln zł			16,55 mln zł
2015	185,80 mln zł			14,30 mln zł
2014	155,50 mln zł			11,00 mln zł

SPECJALIZACJE

 komunikacja	 mienie w leasingu	 majątek	 OC	 budowlano-montażowe	 morskie
branżowe					
 finansowa, leasingowa	 motoryzacja	 rolno-spożywcza	 budownictwo	 transport, transport morski	 energetyka

UBEZPIECZYCIELE*

1
Aviva

2
Ergo Hestia

3
InterRisk

4
PZU

5
Warta

* dane w kolejności alfabetycznej 5 najbardziej znaczących ubezpieczycieli

Dane dla grupy Willis Towers Watson

Za 2016 – dane dla spółek Willis Towers Watson w Polsce (Willis Towers Watson Polska, Willis Polska, WTW Services)

Za 2015 i 2014 – dane dla spółek Gras Savoye w Polsce (Gras Savoye Polska i Pol-Assistance)

Marsh & McLennan

SAMI O SOBIE

Marsh w Polsce jest jednym z wiodących brokerów ubezpieczeniowych. Firma oferuje doradztwo oraz specjalistyczne usługi w zakresie zarządzania ryzykiem i ubezpieczeń majątkowych. Dzięki międzynarodowemu doświadczeniu oraz doskonałej znajomości rynku lokalnego Marsh tworzy rozwiązania dopasowane do indywidualnych potrzeb swoich Klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

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

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	917,18 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	123,97 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	793,21 mln zł
w tym komunikacja	➔	225,04 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	158,31 mln zł	49,84 mln zł	7,48 mln zł	15,81 mln zł
2015	124,82 mln zł	49,00 mln zł	5,18 mln zł	18,95 mln zł
2014	104,77 mln zł	48,33 mln zł	4,49 mln zł	15,60 mln zł

SPECJALIZACJE

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

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1 PZU, PZU Życie	2 Allianz	3 Ergo Hestia	4 Euler Hermes	5 Warta
1 PZU, PZU Życie	2 Allianz	3 Ergo Hestia	4 Euler Hermes	5 Warta

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



Rafał Kukier,

dyrektor Departamentu Sprzedaży – Mieszkalnictwo i Ubezpieczenia Korporacyjne UNIQA.

Produkty i serwis z górnej półki

Współpraca z brokerami to ważny obszar działań UNIQA. Inwestujemy w niego nieustannie, dostosowując produkty i procesy obsługowe do wciąż nowych wymagań rynku. Słuchamy klientów, sprzedawców i partnerów biznesowych, by nasze działania były odpowiedzią na ich potrzeby.

Jednym z priorytetów UNIQA jest stały rozwój ubezpieczeń korporacyjnych. Od lat dostosowujemy struktury, wsłuchujemy się w potrzeby środowiska, obserwujemy rynek. Dzięki temu poprawiamy jakość naszych usług i zapewniamy dostęp do najlepszego serwisu zarówno klientom, jak i współpracującym z nami pośrednikom. W ramach tych działań zbudowaliśmy m.in. sieć profesjonalnych sprzedawców, którzy stale podnoszą poziom swoich kompetencji underwritingowych, by przygotowywać możliwie najlepsze oferty ubezpieczeniowe dla ryzyk korporacyjnych. W wyniku niedawno przeprowadzonego połączenia części oddziałów UNIQA zespoły ekspertów korporacyjnych, pracujących w tych jednostkach, wzmocniły się – współpraca z brokerami przebiega teraz jeszcze szybciej i sprawniej. Dodatkowo, służymy wiedzą ekspercką lokalnie poprzez oddziały i przedstawicielstwa oraz centralnie przez Biuro Obsługi Klienta Strategicznego. Dobre oferty to jednak tylko początek współpracy. Wiemy, jak istotny jest także proces likwidacji szkód. Specjalnie dla brokerów uruchomili-

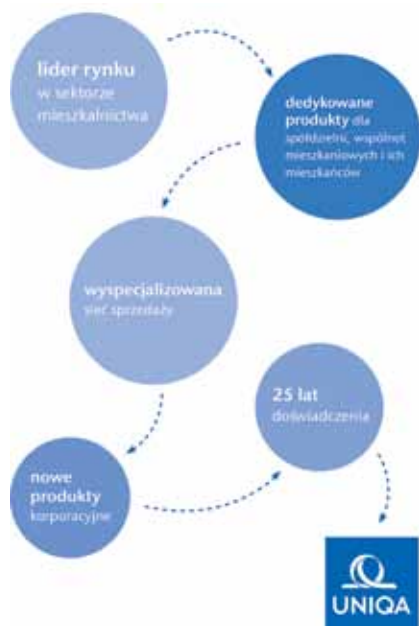
śmy infolinię, na której mogą zgłosić szkodę, dowiedzieć się, na jakim etapie realizacji jest w danym momencie, i uzyskać wsparcie w relacjach z klientem. Co miesiąc rejestrujemy kilkaset takich rozmów.

Aktualnie oferujemy naszym klientom korporacyjnym ubezpieczenia majątkowe dla firmy, finansowe, flotowe, związane z mieszkalnictwem, grupowe na życie i coraz bardziej popularne programy affinity. W lutym w ofercie UNIQA pojawił się nowoczesny, elastyczny produkt – Ubezpieczenie mienia klienta korporacyjnego, które powstało z myślą o firmach zainteresowanych szeroką i kompleksową ochroną. Pozwala ono dostosować zakres ubezpieczenia do indywidualnych potrzeb. Do wyboru jest formuła all risks, w której chronimy majątek od wszystkich zdarzeń (z wyjątkiem wyłączeń z OWU), lub wskazane grupy ryzyk. Jego zaletą są również szerokie definicje ryzyk i objęcie ochroną w standardzie katastrofy budowlanej (dla budynków do 50 lat), sieci przesyłowych znajdujących się do 1000 metrów od ubezpieczonej lokalizacji, oraz w zakresie all risks szkód powstałych w wyniku osunięcia się ziemi, także jeśli spowodowała to działalność człowieka. Do każdej umowy ubezpieczenia klient może wprowadzić prewencyjną sumę ubezpieczenia, która może uchronić go przed stosowaniem zasady proporcji. Ten produkt to nie tylko ochrona majątku klienta, ale również jego pracowników. W oferowanej ochronie znalazł się szeroko rozumiany model pracowniczego, obejmujący szeroką definicję pracownika oraz ochronę mienia pracowników – również prywatnego – w miejscu wykonywania przez nich obowiązków służbowych na terenie całego kraju. Dodatkowo, UNIQA wypłaci odszkodowanie za szkody w pojazdach pracowników, które znajdowały się na terenie ubezpieczonej firmy.

Drugim, wartym przybliżenia produktem dedykowanym klientowi korporacyjnemu jest ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzenia działalności lub posiadania mienia. Za sprawą rewolucyjnych rozwiązań to bardzo konkurencyjny

i unikalny produkt, skierowany głównie do średnich i dużych przedsiębiorców, jednak jego zakres może być interesujący również dla mniejszych firm. Główną nowością w ubezpieczeniu OC działalności jest objęcie już w zakresie podstawowym odpowiedzialności cywilnej zarówno deliktowej, kontraktowej, jak również wynikającej ze zbiegu tych dwóch podstaw odpowiedzialności. Proponując ubezpieczenie OC działalności, nie musimy już zastanawiać się, czy klient potrzebuje rozszerzenia o OC kontrakt, czy nie. W zakresie podstawowym znalazły się również dwa bardzo istotne rozszerzenia: odpowiedzialność cywilna za produkt oraz rozszerzenie zakresu terytorialnego na teren całej Unii Europejskiej.

Nieustająco zmieniamy także produkty dla spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych oraz ich mieszkańców. Obecność w tym segmencie od ponad 20 lat i bycie liderem zobowiązuje nas do wyznaczania nowych kierunków i proponowania rozwiązań dla tego sektora. W tym roku wprowadzimy nowoczesny Pakiet dla wspólnot mieszkaniowych, które m.in. będą mogły wybrać najlepszą dla siebie ofertę z kilku ubezpieczeń w pakiecie. W 2016 roku z kolei z dużym sukcesem dokonaliśmy zamiany umów ubezpieczenia mieszkania ze składką płatną przy czynszu z grupowych na indywidualne. Fakt, że z tego produktu korzysta ponad pół miliona klientów, pokazuje skalę przeprowadzonych działań. Dla nas była to także okazja do odświeżenia tego ubezpieczenia. W nowej odsłonie poza oferowanym dotychczas szerokim zakresem ubezpieczenia mienia znajdującego się w lokalu mieszkalnym i pomieszczeniu przynależnym, OC w życiu prywatnym oraz lokalu mieszkalnego, dodaliśmy możliwość objęcia ochroną także życia i zdrowia od następstw nieszczęśliwych wypadków. Dbamy o nowoczesną ofertę i sprawny serwis, nie zapominamy jednak o tym, by być w stałym kontakcie z brokerami. Każda rozmowa to okazja do wymiany wiedzy i doświadczeń. Co roku bierzemy udział w Kongresie Brokerów, to doskonała sposobność, by spotkać się i porozmawiać. Zapraszamy. □



MAK

Ubezpieczenia

SAMI O SOBIE

Nasz potencjał oparty jest na trzech zasadniczych wartościach:

- **Odpowiedzialności** – nasza filozofia nie ogranicza odpowiedzialności do funkcji finansowej rekompensaty związanej z tym pojęciem. Oczywiście nasi klienci posiadają pełne finansowe gwarancje jakości naszych usług. Z naszego punktu widzenia najistotniejsza jest odpowiedzialność biznesowa. Nasz potencjał budują z nami nasi klienci, wobec których zawsze jesteśmy odpowiedzialni.
- **Lojalności** – diagnozując potrzeby ubezpieczeniowe klientów i dostarczając usługi ubezpieczeniowe kierujemy się wyłącznie najlepiej pojętym interesem klientów. Nie jesteśmy związani z żadnym zakładem ubezpieczeń. W negocjacjach z zakładami ubezpieczeń reprezentujemy klientów zawsze dążąc do osiągnięcia optymalnych, z ich punktu widzenia, kosztowo i zakresowo wyników.
- **Rzetelności** – dostarczamy klientom usługi zgodne z ofertą. Nie obiecujemy więcej niż możemy. Pracujemy dla klientów zgodnie z najlepszymi standardami. Przywiązujemy bardzo dużą wagę do jakości świadczonych przez nas usług.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: Agencja Konsultant, Superpolisa.pl, Superpolisa COMO, Superpolisa Pegaz, Superpolisa GSU, Dealer Direct Polska, Polska Korporacja Ubezpieczeń

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej **→ 756 mln zł**
 Ubezpieczenia na życie
 Ubezpieczenia majątkowe: ogółem
 w tym komunikacja

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	118 mln zł	118 mln zł		ok. 5 mln zł
2015	102 mln zł	102 mln zł		0 zł
2014	90 mln zł	90 mln zł		ok. 6 mln zł

SPECJALIZACJE



spółki leasingowe



floty



grupowe na życie



majątek

produktowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
Compensa

2
PZU

3
Ergo Hestia

4
Warta

Aon

SAMI O SOBIE

Naszym atutem jest doskonała znajomość rynku i branży klienta, co zawdzięczamy najlepszym w swojej dziedzinie ekspertom. Ponadto, globalny zasięg firmy umożliwia zdobywanie i wymianę doświadczeń, które wykorzystujemy w naszej pracy z klientami, zawsze oferując sprawdzone rozwiązania w obszarach związanych z zarządzaniem ryzykiem, ubezpieczeniami i reasekuracją. Jesteśmy obecni w Polsce od 25 lat, zatrudniamy 300 osób, które obsługują ponad 2 tys. klientów.

Powiązane spółki agencyjne: Aon Polska Services

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	664,90 mln zł
Ubezpieczenia na życie*	➔	133,80 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	531,10 mln zł
w tym komunikacja	➔	223,06 mln zł

*ujęte w składce brokerskiej

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	88,48 mln zł	59,71 mln zł	6,38 mln zł	2,15 mln zł
2015	82,62 mln zł	57,12 mln zł	4,65 mln zł	4,14 mln zł
2014	79,92 mln zł	54,49 mln zł	5,51 mln zł	11,91 mln zł

SPECJALIZACJE

należności handlowe



osobowe



budowlano-montażowe



komunikacja i leasingi



majątek i OC



usługi doradcze w zakresie zarządzania ryzykiem

produktowe

instytucje finansowe



przemysł spożywczy (FAB)



budownictwo/infrastruktura



przemysł petrochemiczny, górniczy i wydobywczy



FMCG



transport, spedycja, logistyka

branżowe**UBEZPIECZYCIELE**

z największym udziałem

1

grupa PZU

2

grupa Ergo Hestia

3

grupa Warta

4

grupa Generali

5

grupa VIG

Dane dla grupy Aon (Aon, Aon Services)

Mentor

SAMI O SOBIE

Wiedzą i zdobytym doświadczeniem gwarantujemy naszym Partnerom bezpieczeństwo w kształtowaniu nowoczesnej polityki ubezpieczeniowej.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Mentor Re, Mentor Business&Travel Insurance, MedRisk, Mentor Ukraina

Powiązane spółki agencyjne: Mentor Ubezpieczenia Indywidualne

Powiązane kancelarie odszkodowawcze: Własne Biuro Radców Prawnych

Inne powiązane spółki związane z ubezpieczeniami: Mentor Consulting

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 556,37 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 355,64 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 200,73 mln zł
w tym komunikacja	➔ 48,23 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	55,73 mln zł	54,15 mln zł		4,29 mln zł
2015	51,16 mln zł	49,38 mln zł		4,16 mln zł
2014	49,42 mln zł	47,72 mln zł		3,43 mln zł

SPECJALIZACJE



na życie



majątek



lotnicze



finansowe



D&O



budowlano-montażowe



administracja państwowa



służba zdrowia



energetyka



budownictwo



grupy zawodowe



przemysł

produktowe

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU Życie

2
PZU

3
Ergo Hestia

4
Warta

5
InterRisk

kluczowi

1
PZU

2
Allianz

3
Warta

4
Ergo Hestia

5
Uniq



Marek Porczyński

Wiceprezes Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych

RYNEK BROKERSKI STALE SIĘ ZMIENIA

W 1992 roku rynek brokerski dopiero się organizował. Gdy sięgam pamięcią 25 lat wstecz, wydaje mi się, że wszystko od tego czasu uległo zmianie, w tym: otoczenie prawne, realia rynkowe, lista uczestników rynku. Kompetencje profesjonalne oraz możliwości organizacyjne polskiego świata brokerskiego zdecydowanie wzrosły. Z rzeszy małych podmiotów brokerskich wyłoniła się grupa kilku dużych firm zdolnych zapewnić fachową obsługę nawet złożonych ryzyk. Jest grupa mniejszych podmiotów specjalizujących się w wybranych ubezpieczeniach lub segmentach klientów, budując w ten sposób swoją przewagę konkurencyjną. Szereg firm brokerskich wchodzi w skład grup kapitałowych obejmujących także agencje ubezpieczeniowe czy firmy doradcze, co poszerza zakres usług i umożliwia lepsze zaspokajanie potrzeb klientów. O wiele bardziej wysublimowane oczekiwania klientów co do zakresu i form współpracy są bowiem jedną z kluczowych zmian w stosunku do stanu sprzed 25 lat. Dziś rynek ten jest trudniejszy niż ćwierć wieku temu. Nietatowo jest znaleźć firmę, która nie zetknęłaby się z usługami brokerów, co sprzyja intensywnej konkurencji. Dalsze zmiany wymuszają także otwartość europejskiego rynku, technologia, globalizacja.

Coroczny Kongres Brokerów stanowi unikalną wartość. Dla brokerów jest to miejsce, gdzie buduje się solidarność grupy zawodowej. Są istotne w programie elementy oceny współpracy z ubezpieczycielami, panel brokerski, ale i wspólna zabawa. To również miejsce, gdzie brokerzy mogą spotkać się z przedstawicielami ubezpieczycieli, także ich liderami, w przyjemnej atmosferze zacieśniając relacje towarzyskie i biznesowe. Formuła Kongresu ewoluje. Czasami pouracamy do zarzuconych kilka lat wstecz rozwiązań. Stale szukamy też nowych, aby Kongres nam nie spowszedniał. Doświadczenie uczy, że w jego programie musi być czas i na rytuały wspólnotowe, i na edukację, i na prezentację zakładów ubezpieczeń oraz firm okołorynkowych. Stowarzyszenie pozostaje najprężniejszą organizacją środowiska brokerskiego. Jego historia i rany organizacyjne pozwalają realizować promocję zawodu, uczestniczyć w tworzeniu prawa, organizować szkolenia. W przyszłości Stowarzyszenie powinno jeszcze aktywniej działać na polu legislacji, a także wypracowywać standardy pracy w procesie samo-regulacji środowiska.

Jestem związany z rynkiem brokerskim od 1992 r., a więc przez całe dotychczasowe życie zawodowe. Współtworzyłem obecność w Polsce takich marek jak Sedgwick czy Marsh. Od lat działam w zarządzie SPBUiR-u. Poznałem wiele ciekawych osób i uczestniczyłem w wielu interesujących projektach. Mam nadzieję, że przyszłość będzie źródłem dalszych powodów do zadowolenia.



Piotr Ceranowicz

Pracuje w THB Polska

NAJWAŻNIEJSZE SĄ RELACJE

Skąd pomysł, by zostać brokerem? Pamiętam pierwszy rok studiów na kierunku Ubezpieczenia Gospodarcze, pierwsze zajęcia z podstaw ubezpieczeń. Profesor Jerzy Łańcucki zadał nam pytanie: „Czy wiecie, czym różni się agent ubezpieczeniowy od brokera ubezpieczeniowego?”. Oczywiście nikt nie wiedział. Profesor wyjaśnił nam różnicę, dodając przy okazji, że na polskim rynku działa ileś tysięcy agentów i jedynie kilkuset brokerów. I wtedy pomyślałem sobie: „Fajnie byłoby zostać takim brokerem”...

Na rynek brokerki reasekuracyjnej wszedłem 10 lat temu. Moje wyobrażenia o ubezpieczeniach, które miałem po studiach, legły w gruzach przy pierwszym ryzyku. Było to ubezpieczenie D&O. Mieliliśmy ofertę lepszą zakresowo, lepszą cenowo... Wszystko było lepsze, ale przegraliśmy i nie potrafiłem zrozumieć dlaczego. Wtedy mój szef wziął mnie na rozmowę i powiedział: „To, że jakaś oferta jest lepsza, to nie znaczy, że wygra. Liczy się jeszcze coś takiego, jak relacje cedent-broker, ubezpieczyciel-broker i to bardzo często jest języczek u wagi”. Wtedy stwierdziłem, że to, czego uczyli mnie na studiach, ma się nijak do praktyki i do życia. Z perspektywy brokera dopiero wchodzącego na rynek bardzo ważne jest więc wsparcie starszych kolegów. Kolegów, którzy mają doświadczenie, znają rynek i jego przekrój.

Praca w ubezpieczeniach nauczyła mnie szorstkości. Czasami trzeba wałnąć pięścią w stół i się tego nie bać. Zwłaszcza, jeżeli się wie i jest się przekonany, że ma się rację. Trzeba być oczywiście grzecznym, kulturalnym, ale niekiedy zbytnie miłym – trzeba czasami twardo walczyć o swoje.

Nord Partner

SAMI O SOBIE

Naszą dewizę stanowi doświadczenie, które wykorzystujemy w działaniach zmierzających do przygotowania programów asekuracyjnych spełniających oczekiwania naszych Klientów i gwarantujących bezpieczeństwo prowadzonego przez nich biznesu. Dzięki zindywidualizowanemu podejściu do potrzeb oraz ryzyk tworzymy produkty „szyte na miarę”, które racjonalizują prowadzoną politykę ubezpieczeniową.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBŚŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 359,80 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 67,57 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 292,23 mln zł
w tym komunikacja	

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	49,39 mln zł	49,39 mln zł		1,84 mln zł
2015	47,19 mln zł	47,19 mln zł		1,97 mln zł
2014	47,33 mln zł	47,33 mln zł		5,36 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



komunikacja



floty



OC ogólne, D&O



OC zawodowe



na życie

produktowe



energetyka



chemiczna



finansowa
(leasingi)



samorządy



transport



przemysł

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
PZU Życie

3
Ergo Hestia

4
Warta

5
Uniqa

EIB

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: PBU

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	295,46 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	68,02 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	227,44 mln zł
w tym komunikacja	➔	29,29 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	31,10 mln zł	30,77 mln zł		1,49 mln zł
2015	31,76 mln zł	31,17 mln zł		2,53 mln zł
2014	32,33 mln zł	31,98 mln zł		2,28 mln zł

SPECJALIZACJE

majątek



na życie



OC ogólne



OC medyczne



komunikacja



finansowe

energetyka
i ciepłownictwo

służba zdrowia



przemysł



samorządy



sektor komunalny

górnictwo
i gazownictwo**produktowe****branżowe****UBEZPIECZYCIELE****z największym udziałem****1**

Ergo Hestia

2

PZU Życie

3

PZU

4

Warta

5

Allianz

kluczowi**1**

Ergo Hestia

2

PZU Życie

3

PZU

4

Warta

5

Allianz

PWS Konstanta

SAMI O SOBIE

Naszą misją jest zapewnienie obsługiwanym klientom kompleksowej ochrony ubezpieczeniowej 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 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	344,30 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	209,80 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	134,50 mln zł
w tym komunikacja	➔	32,60 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	26,18 mln zł	25,38 mln zł	0,34 mln zł	0,24 mln zł
2015	24,61 mln zł	24,01 mln zł	0,26 mln zł	-0,04 mln zł
2014	26,10 mln zł	25,41 mln zł	0,33 mln zł	-0,26 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



OC



floty



finansowe



na życie



techniczne

produktowe



przemysł



szkolenia zdrowia



samorządy



grupy zawodowe



administracja państwowa



sektor finansowy

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

PZU

3

Ergo Hestia

4

Warta

5

InterRisk

kluczowi

1

PZU Życie

2

PZU

3

Ergo Hestia

4

Warta

5

InterRisk

WDB

SAMI O SOBIE

Ryzyko jest nieodłączną częścią funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa. Jesteśmy więc po to, by pomóc Ci je skutecznie minimalizować.

Na podstawie strony internetowej firmy

*Powiązane spółki brokerskie: KBB, EKU, Transbrokers.eu
Powiązane spółki agencyjne: Netins Insurance, EKU Partner*

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	98,35 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	58,92 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	39,43 mln zł
w tym komunikacja	➔	4,33 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	21,35 mln zł	18,68 mln zł		5,75 mln zł
2015	15,64 mln zł	15,38 mln zł		4,33 mln zł
2014	13,54 mln zł	13,50 mln zł		3,73 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



floty



OC zawodowe



transport



OC ogólne



grupowe na życie



edukacja



transport



grupy zawodowe



samorządy



przemysł



służby mundurowe

produktowe

branżowe

z największym udziałem

UBEZPIECZYCIELE

1

Compensa

2

Ergo Hestia

3

PZU Życie

4

InterRisk

5

Uniq

1

AIG

2

Aviva

3

Allianz

4

Warta

5

PZU

kluczowi



Jacek Cichy

UCZYLIŚMY SIĘ WSZYSTKIEGO OD PODSTAW

25 lat temu rynek brokerski praktycznie nie istniał. Uczyliśmy się wszystkiego od podstaw. Tworzyliśmy procedury pracy brokerskiej, zasady współistnienia i konkurencji na rynku (kodeks etyki) itp. Na naszych oczach rozwijał się cały rynek ubezpieczeniowy. Duży wysiłek musieliśmy włożyć w edukację klienta korporacyjnego, który nie miał pojęcia, kim jest broker. Współuczestniczyliśmy w tworzeniu nowych produktów ubezpieczeniowych.

W chwili obecnej profesjonalizm czołówki brokerskiej dorównuje poziomem kolegom z Zachodu. Wydaje się, że pod tym względem jesteśmy liderem w naszym regionie. Jestem dumny z tego, co udało nam się osiągnąć przez te lata. Wspólnie z kolegami stworzyliśmy wspierający, stabilny zespół profesjonalistów wykonujących dobrze swoją pracę. Z kilkuosobowej firmy wyrosliśmy na potężną organizację brokerską, specjalizującą się w obsłudze dużych podmiotów gospodarczych.

Stowarzyszenie brokerów, tak jak i sam Kongres, zmieniały się i rozwijały tak jak i cały rynek ubezpieczeniowy. W latach 90. Stowarzyszenie odgrywało dużą rolę w rozwoju rynku i promocji pracy brokerskiej. W chwili obecnej, na rozwiniętym rynku, jego rola jest zdecydowanie mniejsza. Silnym i potrzebnym elementem pozostał jednak element reprezentacji środowiska brokerskiego w dyskusji nad nowymi regulacjami prawnymi. Organizacja szkoleń czy sam Kongres nie odgrywa już takiej roli jak dawniej, choć jest ważnym elementem rynku brokerskiego.



Adam Lewandowski

Prezes STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

BUDOWANIE RELACJI, BEZ NAPINANIA I PUSZENIA

To pewnie dość zaskakujące jak na brokera, który zdał egzamin prawie 20 lat temu, ale w tym roku debiutuję jako uczestnik Kongresu Brokerów. Każdy jechać nie może, wspólnie wybieraliśmy zatem do tej pory odpowiednich reprezentantów firmy, a ja bez żalu rezygnowałem z uczestnictwa. W tym roku „stało się” – zmierzę swoje wyobrażenie o tej imprezie z rzeczywistością.

Wyobrażenie? Słyszałem wiele, a ostatecznie wypowiedzi wskazują, że przez te wszystkie lata Kongres stawał się coraz silniej „zabawowy”. Czy to źle? Jestem daleki od oceny i wydaje się, że czasami trzeba porozmawiać ze sobą na mniej zobowiązującym gruncie. Z pewnością sprzyja to budowaniu i podtrzymywaniu relacji, a podkreślanie, że jedynym celem wydarzenia jest przekazywanie merytorycznej wiedzy, jest raczej nieprzekonujące. Lepiej, gdy rynek się nie napina i nie puszy, tylko po prostu skupia się na tym, co naprawdę ważne i ciekawe – doświadczeni w tym dynamicznym biznesie ludzie mają doskonałą okazję do wymiany swoich przemyśleń odnośnie do aktualnej sytuacji w branży. A jest o czym dyskutować – choćby dyrektywa IDD, której wdrożenie wywoływało głośne reakcje na przełomie roku, czy „popularność” narodowego TUV i potrzeba poszukiwania innowacyjnych rozwiązań zaspokajających wymagania coraz bardziej wymagających klientów.

A wracając do wątku relacji. W naszej branży są one bardzo ciekawym zjawiskiem. Ubezpieczyciele zawsze (bez względu na wewnętrzne przekonania) starali się i starają o dobre relacje z brokerami, bo stanowią dla nich istotny kanał dystrybucji. Mamy oczywiście świadomość, że jeszcze większą uwagę przykładają do agentów – z jednej strony ma to podstawy w skali przypisu z tego kanału, ale i wiadomo, że tam jest też więcej pracy „oddolnej”. Z agentami często trzeba współpracować intensywniej, niejako ich prowadzić, traktować wręcz opiekuńczo. Brokerzy z kolei radzą sobie – i chcą sobie radzić – sami, ponieważ mają znacznie silniejsze poczucie niezależności. Ubezpieczyciele mogą nas zdobywać elastycznością, szybkością odpowiedzi, nowoczesnością produktów i sprawną likwidacją szkód, przy czym muszą jednak pamiętać, że nasze oczekiwania także rosną bardzo szybko. Nierzadko szybciej, niż pozwała na to oferta ubezpieczycieli.

GrECo JLT

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

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

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 140,92 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 28,19 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 112,73 mln zł
w tym komunikacja	➔ 61,95 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto*
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	18,47 mln zł	17,79 mln zł		
2015	21,67 mln zł	20,85 mln zł		-2,74
2014	36,41 mln zł	36,21 mln zł		-2,57

* dane za KRS

SPECJALIZACJE



majątek



transport



finansowe



komunikacja i floty



OC ogólne



na życie i osobowe

branżowe



banki



budownictwo



lotnictwo



przemysł



energetyka i górnictwo



telekomunikacja

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
Concordia

3
Ergo Hestia

4
Warta

5
Axa

kluczowi

1
PZU

2
Concordia

3
Ergo Hestia

4
Warta

5
Axa

STBU

SAMI O SOBIE

Pomagamy rozwiązywać problemy ubezpieczeniowe naszych Klientów, wprowadzając nowoczesne rozwiązania ograniczające ryzyko związane z ich działalnością.

Jesteśmy renomowaną firmą brokerską, świadczącą kompleksowe usługi doradztwa ubezpieczeniowego. Wyróżnia nas skuteczność, profesjonalizm i entuzjazm w działaniu.

Klientów traktujemy jak przyjaciół – jesteśmy z nimi także w najtrudniejszych chwilach. Pracownikom dajemy satysfakcję przynależności do czołowej polskiej firmy brokerów ubezpieczeniowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: STBU Biuro Ubezpieczeń

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	169,33 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	93,35 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	75,99 mln zł
w tym komunikacja	➔	10,18 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	14,69 mln zł	14,53 mln zł		0,26 mln zł
2015	15,35 mln zł	15,28 mln zł		0,02 mln zł
2014	17,47 mln zł	17,41 mln zł		0,66 mln zł

SPECJALIZACJE

produktowe					
					
majątek i komunikacja	życiowe i zdrowotne	morskie	finansowe	OC i D&O	inwestycyjne
branżowe					
					
petrochemiczna	budowlana	przemysł i produkcja	grupy zawodowe	samorządy	media

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
Ergo Hestia

3
Warta

4
Gothaer

5
Axa

kluczowi

1
PZU

2
Ergo Hestia

3
Warta

4
AIG

5
ACE

ATTIS

SAMI O SOBIE

Działalność rozpoczęliśmy w 2003 roku od specjalizacji w obszarze ubezpieczeń finansowych, w tym przede wszystkim w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych, sukcesywnie stając się niekwestionowanym liderem w obsłudze tego obszaru ryzyk na polskim rynku.

Od 2009 roku w oparciu o zbudowaną markę postanowiliśmy rozszerzyć działalność i od tej pory rozwijamy się intensywnie, stale podnosząc nasze kwalifikacje zawodowe we wszystkich obszarach rynku i ryzyk. Dziś jesteśmy obecni w Warszawie, Katowicach, Poznaniu, Gdańsku, Szczecinie i Wrocławiu obsługując portfel ponad 400 Klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: ATTIS Prestige

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 57,12 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 13,12 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 44,00 mln zł
w tym komunikacja	➔ 2,33 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	11,84 mln zł	8,59 mln zł		1,57 mln zł
2015	9,98 mln zł	6,90 mln zł		0,59 mln zł
2014	13,05 mln zł	8,10 mln zł		2,07 mln zł

SPECJALIZACJE

gwarancje



na życie



morskie



kredytu kupieckiego



CAR/EAR



mienie



budowlana



stoczniowa



bankowa



FMCG



samorządy



transport

produktowe**branżowe****UBEZPIECZYCIELE****z największym udziałem**

1
PZU Życie

2
Ergo Hestia

3
PZU

4
Warta

5
Concordia

kluczowi

1
Warta

2
Ergo Hestia

3
PZU

4
KUKI

5
Generali

Dane dla grupy ATTIS (ATTIS Broker, ATTIS Prestige, ATTIS Service)

Maximus Broker

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	106,72 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	66,99 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	39,74 mln zł
w tym komunikacja	➔	11,43 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	10,83 mln zł	10,83 mln zł		0,04 mln zł
2015	10,54 mln zł	10,54 mln zł		0,15 mln zł
2014	10,33 mln zł	10,33 mln zł		0,23 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



komunikacja



na życie



OC ogólne



osobowe



OC zawodowe



samorządy



grupy zawodowe



MSP



administracja
państwowa

produktowe

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

TUW TUW

3

InterRisk

4

PZU

5

Uniq

1

InterRisk

2

Ergo Hestia

3

Warta

4

TUW TUW

5

Concordia

kluczowi

MAI Insurance Brokers

SAMI O SOBIE

Rola Brokera nie kończy się jedynie na zawarciu umowy ubezpieczenia. Zależy nam na tym, żeby nasi Klienci mieli poczucie, że przekazują obsługę ubezpieczeń w najlepsze ręce, dlatego poza poszukiwaniem najbardziej optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych i bieżącą obsługą dużą wagę przywiązujemy do doradztwa i likwidacji szkód.

Na podstawie strony internetowej firmy

*Powiązane spółki brokerskie: Spółki zagraniczne w grupie MAI
Powiązane spółki agencyjne: MAI Service*

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 60,30 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 14,21 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 46,09 mln zł
w tym komunikacja	➔ 6,24 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	10,76 mln zł	10,74 mln zł		0,38 mln zł
2015	9,08 mln zł	9,01 mln zł		0,05 mln zł
2014	8,42 mln zł	8,29 mln zł		0,07 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



budowlano-montażowe



OC ogólne



D&O



floty



osobowe

produktowe



sprzedaż
detaliczna



przemysł
motoryzacyjny



produkcja/usługi



przemysł
spożywczy



handel
hurtowy



spedycja

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

Allianz,
Allianz Życie

2

Generali,
Generali Życie

3

Axa,
Axa Życie
kluczowi

4

AIG

5

Ergo Hestia,
Ergo Hestia Życie

1

Allianz,
Allianz Życie

2

Axa,
Axa Życie

3

Ergo Hestia,
Ergo Hestia Życie

4

AIG

5

Generali,
Generali Życie

PKB

SAMI O SOBIE

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

W relacjach z Kontrahentami jako profesjonalny broker ubezpieczeniowy stosujemy normy opracowane przez Stowarzyszenie Brokerów Ubezpieczeniowych w Polsce, czyniąc z Kodeksu Dobrych Praktyk Brokerskich załącznik nr 2 do umowy serwisu brokerskiego, tym samym umożliwiając stosowanie ścieżki postępowania polubownego określoną Kodeksem Dobrych Praktyk Brokerskich, a także poddając zarówno siebie, jak i warunki wykonywania umowy serwisu brokerskiego pod ocenę Komisji Etyki. Stanowi to dodatkowe gwarancje prawidłowego działania dla każdej strony, którą obowiązuje umowa brokerska.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 72,73 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 1,50 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 71,23 mln zł
w tym komunikacja	➔ 41,02 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	10,42 mln zł	9,60 mln zł		0,61 mln zł
2015	8,68 mln zł	8,00 mln zł		0,59 mln zł
2014	3,01 mln zł	2,11 mln zł		0,06 mln zł

SPECJALIZACJE

majątek



floty



morskie



lotnicze



bankowe



zawodowe

produktowe

banki



grupy zawodowe



budownictwo



służba zdrowia



administracja państwowa



przemysł

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

Dane dla grupy PKB (PKB, Znajdzpolsie.pl, BASS)



Sławomir Bany

NIE ZRAŻAJMY SIĘ ZMIANAMI

Brokerzy zawsze wsłuchiwali się w potrzeby i oczekiwania klientów, a także przyczynili się do rozwoju nowych produktów na rynku. Zaczęły pojawiać się klauzule brokerskie, brokerzy weryfikowali ogólne warunki ubezpieczenia, uzupełniali różnego rodzaju luki czy niedopowiedzenia. Patrzyli na to wszystko od samego początku z punktu widzenia klientów.

Dzisiaj brokerzy są profesjonalnymi doradcami i to nie tylko w zakresie czysto ubezpieczeniowym, ale przede wszystkim w zakresie zarządzania ryzykiem. Klienci oczekują, aby broker w profesjonalny sposób przeanalizował ich działalność i pomógł dostosować rozwiązania w zarządzaniu ryzykiem do jego oczekiwań, a następnie to, co podlega ubezpieczeniu, w sposób efektywny lokował na rynku i później tym zarządzał. Broker z pośrednika znającego rynek przekształcił się w podmiot profesjonalny, świadczący usługi doradztwa w zakresie zarządzania ryzykiem.

Inicjatywa powstania Stowarzyszenia Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych była bardzo potrzebna, bo rynek brokerski jest rozproszony. Dzięki Stowarzyszeniu do dyspozycji brokerów jest miejsce, w którym mogą zintegrować się ze środowiskiem, mają możliwość nawiązywania relacji z ubezpieczycielami i jednocześnie mogą wymienić poglądy na bieżące tematy dotyczące trendów rozwojowych na rynku ubezpieczeniowym. Taką rolę zaczął też spełniać Kongres Brokerów.

Mam poczucie zadowolenia zawodowego. Udało mi się przez 24 lata z firmy jednoosobowej stworzyć lidera rynku dającego stabilne zatrudnienie blisko 300 osobom. Dodatkowo firma, za którą tyle lat odpowiadałem, zawsze była kojarzona na rynku dzięki poszanowaniu etyki zawodowej i ładu korporacyjnego oraz bardzo głębokiej wiedzy zawodowej.

Życzę wszystkim brokerom dalszych sukcesów i niezrażania się zmianami zachodzącymi na rynku. Przez ostatnie 25 lat zaszło ich wiele – czasami były pozytywne, a czasami stanowiły wyzwanie. Zachęcam, by do wszelkich zmian legislacyjnych podchodzić bardzo spokojnie. Zachęcam też, by pamiętać, że o tym, jak funkcjonują brokerzy oraz czy odnoszą sukcesy, decydują klienci. To jest najważniejsze – nie ma brokera bez klienta.



Karol Józwiak

Pracuje w PWS Konstanta, Biuro w Bydgoszczy

ZŁOŻONA ROLA BROKERA

Na rynek brokerski trafiłem przez przypadek. Jeszcze w trakcie studiowania prawa zacząłem poszukiwać pracy. Wysłałem swoje CV do jednej z firm brokerskich i po kilku odbytych rozmowach zostałem asystentem brokera. Praca ta wciągnęła mnie na tyle, że porzuciłem wszystkie wcześniejsze plany związane z aplikacją adwokacką. Droga, którą podążam, nie była więc w żaden sposób zaplanowana, jednak w branży brokerskiej odnajduję się bardzo dobrze. Dziś jestem brokerem specjalizującym się w ubezpieczeniach mienia, utraty zysku, cargo oraz OC działalności.

Dla młodego brokera niezwykle ważne jest wsparcie bardziej doświadczonych osób, z odpowiednią wiedzą i know-how. Mogą oni zwrócić uwagę na pewne aspekty pracy dla nich oczywiste, ale dla młodego brokera już niekonieczne. Kiedy zaczynałem pracę jako broker, wydawało mi się, że polega ona po prostu na tworzeniu polis dla klientów. Dopiero z czasem okazało się, że rola brokera ubezpieczeniowego jest o wiele bardziej złożona, dotyczy wielu aspektów doradztwa i oceny ryzyka. Broker musi być osobą wielozadaniową, a jego codzienna praca dotyka wielu płaszczyzn. To, czy broker dobrze wykonał swoją pracę, okazuje się zwykle dopiero w momencie wystąpienia zdarzenia szkodowego. Wówczas następuje weryfikacja, czy zaaranżowana przez brokera ochrona ubezpieczeniowa była odpowiednio dopasowana do potrzeb klienta.

To, co najbardziej podoba mi się w pracy brokera, to stały kontakt z interesującymi ludźmi, ciekawymi branżami. Dzięki temu można dowiedzieć się, jak poszczególne przedsiębiorstwa funkcjonują, jakie procesy nimi rządzą oraz w jaki sposób wytwarzają swoje dobro. Ciekawym wyzwaniem było dla mnie poszukiwanie oferty ubezpieczenia w zakresie hole in one dla organizatora turnieju golfowego. Na polskim rynku nie było możliwości realizacji takiego ubezpieczenia, dlatego pokrycia trzeba było szukać na rynku londyńskim. To była moja pierwsza styczność z rozwiązaniami ubezpieczeniowymi z zagranicy i finalnie udało mi się przedłożyć odpowiednią propozycję ubezpieczenia. Niemniej ze względu na znaczną wysokość składki klient i tak w rezultacie zrezygnował z oferowanego mu ubezpieczenia. Jednak cenne doświadczenie pozostało.

Odys

SAMI O SOBIE

Historia GB ODYS sięga początku lat 90', gdy to w formie multiagencji, ODYS współpracował z takimi towarzystwami jak PZU, WESTA, WARTA, GRYF, FENIKS czy POLONIA. Obecnie, po licznych przekształceniach i dostosowaniu się do dynamicznie zmieniającego się otoczenia gospodarczego, jesteśmy jednym z największych brokerów ubezpieczeniowych, funkcjonujących na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego i doradztwa w zakresie oceny ryzyka, nieprzerwanie, w formie spółki kapitałowej, od października 2000 r.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Biuro Usług Ubezpieczeniowych Odys, Biuro Brokerskie Doradca, Biuro Doradztwa i Pośrednictwa Ubezpieczeniowego MIR

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 46,84 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 12,61 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 34,23 mln zł
w tym komunikacja	➔ 15,96 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	9,68 mln zł	9,69 mln zł		0,09 mln zł
2015	9,23 mln zł	9,20 mln zł		0,12 mln zł
2014	9,02 mln zł	8,99 mln zł		0,11 mln zł

SPECJALIZACJE

majątek



OC ogólne



floty



komunikacja



na życie



administracja państwowa



przemysł wytwórczy



usługi komunalne



logistyka i transport



handel hurtowy i detaliczny

produktowe**branżowe****UBEZPIECZYCIELE****z największym udziałem****1**
Uniqa**2**
Allianz**3**
PZU**4**
PZU Życie**5**
Warta**kluczowi****1**
PZU**2**
InterRisk**3**
Allianz**4**
Uniqa

Dane dla grupy Odys

RKB

SAMI O SOBIE

Naszą misją jest skuteczne i efektywne zarządzanie ryzykiem biznesowym klienta, związanym z jego majątkiem, procesami, zasobami ludzkimi i finansami. Szybka, terminowa i skuteczna likwidacja szkód klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 60,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 28,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 32,00 mln zł
w tym komunikacja	➔ 18,00 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE*

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016				
2015	8,39 mln zł			0,42 mln zł
2014	7,34 mln zł			0,51 mln zł

* dane za KRS

SPECJALIZACJE

majątek



floty



grupowe na życie



finansowe



transportowe



D&O

produktowe

przemysł



przewoźnicy



szpitale



usługi



hurtownie budowlane



handel

branżowe



Jacek Kliszcz

NIE BÓJMY SIĘ BYĆ KONSERWATYWNymi

Główną rolą brokera jest reprezentowanie interesu klienta i zadbanie o to, żeby umowa była skonstruowana w sposób niestwarzający dla niego zagrożenia. Broker powinien też zapewnić realizację tego, co w umowie zostało zawarte. Naszym zadaniem jest wsłuchiwać się w potrzeby klienta i pamiętać o tym, że ryzyko, na jakie jest narażony, ma charakter indywidualny i najlepiej rozumie je sam klient. A broker musi go umiejętnie podpytać i kierować jego uwagę na określone kwestie. Środowisko brokerskie jest na tyle małe, że powinno być ściśle skonsolidowane, mówić jednym głosem i działać wspólnie. Udało nam się przeżyć 25 lat. W tym czasie polski rynek brokerski w pewnym sensie zatoczył koło. Gdy startowaliśmy, brokerzy nie musieli zdawać egzaminów, ale musieli mieć przynajmniej średnie wykształcenie i pieniądze zdeponowane na koncie – dziś już nie muszą, za to powstał obowiązek posiadania egzaminu brokerskiego oraz ubezpieczenia OC. Przez 25 lat rynek się zmienił. Czy jest lepiej? Nie wiem – na pewno jest inaczej. Często zapomina się, że same ubezpieczenia są biznesem czysto konserwatywnym, nie zmieniają się z biegiem lat. Ich naczelną funkcją jest przede wszystkim ochrona przed stratą finansową: gwarantujemy komuś, że gdy poniesie stratę przeliczalną na pieniądze, to zostanie ona zrefundowana. Tak, jak się niegdyś w Anglii umawiali ci, którzy wysyłali statki w morze – jest pewna pula i z tej puli bierze pokrzywdzony. Prosta zasada – tak powinien wyglądać biznes ubezpieczeniowy, opierający się ponadto na zasadzie prawdziwości. Czy jest tu miejsce na innowacje? Niekoniecznie. Problem w tym, że często nie chcemy być konserwatywni, wymyślamy „innowacyjne produkty”, które prowadzą do zachwiania zaufania do ubezpieczeń. Ci, którzy ubezpieczeniami żyją, rozumieją istotę tego biznesu – jego długoterminowość, jego „ogon”. I rozumieją, że badanie rentowności produktu po 3 miesiącach od jego wprowadzenia nie ma sensu.



Małgorzata Splett

Broker Dyrektor, Kierownik Zespołu FINPRO i PEMA w Marshu

MŁODZI MENEDŻEROWIE W UBEZPIECZENIACH

Z branżą ubezpieczeniową związałam się już na studiach, wybierając specjalizację w tym obszarze. Po zakończeniu edukacji – mimo że większość moich znajomych zdecydowała się na zdobywanie doświadczenia w konsultingu czy bankowości – ja wybrałam branżę ubezpieczeniową. I była to bardzo dobra decyzja. W ubezpieczeniach można szybciej zdobywać kompetencje i wiedzę, a tym samym rozwijać swoją karierę zawodową – jest tu wciąż wiele nowych i ciekawych wyzwań.

Dynamicznie zmieniające się otoczenie, wpływ nowych technologii, regulacje prawne, polityczne i inne zmiany rynkowe wpływają na rozwój i pojawianie się nowych produktów, dzięki czemu branża ubezpieczeniowa może okazać się ciekawym obszarem także dla młodych ludzi, którzy nie lubią stać w miejscu. Firmy brokerskie i ubezpieczyciele powinni zdecydowanie aktywniej prowadzić działania employer brandingowe zachęcające do pracy w naszej branży, pokazując, że taka praca jest niezwykle ciekawa – na przykład absolwent prawa dzięki pracy w ubezpieczeniach będzie miał kontakt z przepisami i będzie mógł przekładać swoją wiedzę i doświadczenie na rozwiązania, które są dopasowane do potrzeb klientów i szyte na miarę.

Polski rynek ubezpieczeniowy powinien także stawiać na młodych menedżerów, którzy łącząc świeże spojrzenie z wiedzą bardziej doświadczonych specjalistów, mogą tworzyć naprawdę innowacyjne rozwiązania. Osoby, którym daje się szansę i stopniowo zwiększa odpowiedzialność za powierzone zadania, bardziej przywiązują się do firmy, co jest chyba szczególnie istotne dla pracodawcy. Warto więc inwestować i rozwijać młodych menedżerów – należy oczywiście pamiętać, że sukces jest składówką wielu czynników, między innymi ludzi, z którymi na co dzień współpracujemy. W moim przypadku bardzo ważną rolę odegrali mentorzy, którzy często doradzali i pomogli mi w wyborze odpowiedniej ścieżki rozwoju.

Wartością dodaną pracy w branży ubezpieczeniowej są dla mnie właśnie relacje – czasem zdarza się, że tworzą się tu prywatne przyjaźnie, które trwają, nawet gdy nasze drogi zawodowe na jakimś etapie się rozchodzą. Ubezpieczenia to w końcu biznes relacyjny...

Funk International

SAMI O SOBIE

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

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

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: Funk Services

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	53 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	16 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	37 mln zł
w tym komunikacja		

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	7,51 mln zł	7,06 mln zł		0,78 mln zł
2015	6,53 mln zł	6,06 mln zł		0,94 mln zł
2014	6,15 mln zł	5,74 mln zł		1,20 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



transportowe



na życie



floty



OC zawodowe



OC ogólne

produktowe



przemysł



transport, spedycja, logistyka



automotive



doradztwo prawno podatkowe

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU Życie

2
Warta

3
Aviva

4
Ergo Hestia

5
AIG

kluczowi

1
Warta

2
Ergo Hestia

3
Axa

4
Chubb

5
PZU Życie

SOL-
-BROKER

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 38,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 10,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 28,00 mln zł
w tym komunikacja	➔ 3,00 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto*
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	4,73 mln zł	4,73 mln zł		
2015	4,93 mln zł	4,93 mln zł		1,19 mln zł
2014	3,04 mln zł	3,04 mln zł		0,45 mln zł

* dane za KRS

SPECJALIZACJE



majątek



floty



na życie



lotnicze



OC ogólne



D&O

produktowe



telecom



media



energetyka



górnictwo



lotnictwo



banki

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
Ergo Hestia2
Warta3
PZU4
PZU Życie5
AIG

kluczowi

1
Ergo Hestia2
Warta3
Axa4
Nationale-Nederlanden5
Uniq

Carbo Asecura

SAMI O SOBIE

Naszą pozycję zawdzięczamy umiejętności rozpoznawania potrzeb Klientów, otwartości jaki i umiejętności szybkiego reagowania na dynamiczną zmianę warunków rynkowych.

Dwudziestoletnie doświadczenie oraz profesjonalizm zaowocowały zaufaniem kilkuset podmiotów gospodarczych, do których należą jednostki samorządowe, a także podmioty gospodarcze w postaci spółek prawa handlowego.

Do dyspozycji naszych Klientów pozostaje zespół brokerów legitymujących się wysokimi kwalifikacjami oraz bogatym doświadczeniem zawodowym sięgającym niejednokrotnie początku ery wolnorynkowych ubezpieczeń w Polsce.

Udzielane przez nas wsparcie zarówno przy ocenie ryzyka, jak i budowie niestandardowych programów ubezpieczeniowych, a także w zakresie likwidacji szkód zaowocowało uznaniem naszych Klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

*Powiązane spółki brokerskie: Koncept
Powiązane spółki agencyjne: CA Sport Broker*

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 33,55 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 17,21 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 16,34 mln zł
w tym komunikacja	➔ 6,28 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto*
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	4,40 mln zł	4,06 mln zł		
2015	3,82 mln zł	3,71 mln zł		-0,05 mln zł
2014	3,97 mln zł	3,78 mln zł		0,19 mln zł

*dane za KRS

SPECJALIZACJE



majątek



komunikacja



OC ogólne



na życie



osobowe



D&O

produktowe

branżowe



samorządy



administracja państwowa



budownictwo



grupy zawodowe



szkolenia zdrowia



przemysł

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

PZU

3

Ergo Hestia

4

Warta

5

Uniqa

1

PZU Życie

2

Ergo Hestia

3

Uniqa

4

Warta

5

Compensa

THB

SAMI O SOBIE

Relacje to dla THB fundament biznesu, bo pozwala nadać mu ludzką twarz. Dla wielu brokerów praca to czysty biznes. Tylko że gdyby chodziło wyłącznie o biznes, to przecież jest wielu innych brokerów, którzy zrobią to samo co my. Lepiej, gorzej lub tak samo – to tylko kwestia oceny. Natomiast to, co my możemy dać unikalnego, to – nie bójmy się tego powiedzieć – siebie. I czerpiemy z tego przyjemność. To nas nakręca do dalszego działania.

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej **→ 10,52 mln zł**
 Ubezpieczenia na życie
 Ubezpieczenia majątkowe: ogółem
 w tym komunikacja

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód		Zysk netto*
	ogólnie	ubezpieczenia + reasekuracja	
2016	4,30 mln zł	3,44 mln zł	
2015	2,26 mln zł	1,95 mln zł	
2014	3,32 mln zł	1,77 mln zł	-1,19 mln zł

* dane za KRS

SPECJALIZACJE

majątek



D&O zawodowe



lotnicze



na życie



OC ogólne



przemysł kolejowy



transport



banki



energetyka



lotnictwo



grupy zawodowe

produktowe**branżowe**

Aspergo

SAMI O SOBIE

Jesteśmy jednym z trzech największych brokerów ubezpieczeniowych na małopolskim rynku. Klienci szanują nas dlatego, że my jako pierwsi okazujemy im szacunek.

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

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 16,30 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 1,50 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 14,80 mln zł
w tym komunikacja	➔ 4,40 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	2,90 mln zł	2,90 mln zł		0,15 mln zł
2015	2,50 mln zł	2,50 mln zł		0,08 mln zł
2014	1,90 mln zł	1,90 mln zł		-0,03 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



OC ogólne



floty



na życie



finansowe



osobowe

produktowe



mieszkalnictwo



samorządy



przemysł



transport



budownictwo



handel

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
InterRisk

3
Ergo Hestia

4
Generali

5
Uniq



Leszek Niedałowski

Wiceprezes Polskiej Izby Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych

RYNEK NIE ZNA PRÓŻNI

Dobrze pamiętam pierwszy kongres brokerów w Sobieszewie. Uczestniczyła w nim mała, wydawać by się mogło elitarna grupa brokerów. Ja jako świeżo upieczony broker miałem wtedy nadzieję, że moje nowe zawodowe powołanie uplasuje mnie w grupie tzw. wolnych zawodów, dość elitarnych ze względu na konieczność wykazania się interdyscyplinarną wiedzą i umiejętnością komunikowania się z klientami o bardzo spolaryzowanych oczekiwaniach. Czy tak się stało? Rynek nie zna próżni i przez kolejne lata nasza brać brokerska przyrastala w ilość. Nie zawsze jednak ilość przechodzi w jakość. Z jednej strony konkurencja, nowe podmioty to naturalna kolej rzeczy. Zdarzały się jednak i takie sytuacje, kiedy firmę brokerską uważano za sposób na łatwy i prosty zarobek. Wtedy niestety odbijało się to czkawką dla całej naszej grupy zawodowej. Myślę jednak, że z perspektywy tych 25 lat, dzisiaj, po wielu zakrętach związanych z problemami regulacji czy ingerencji państwa w pewne wolnorynkowe procesy, brokerzy dali sobie radę i wykazali swoją przydatność w obrocie gospodarczym.

Jestem bardzo usatysfakcjonowany, że udało mi się wraz z paroma kolegami stworzyć firmę, która już po kilku pierwszych latach od debiutu zawsze plasowała się w pierwszej dziesiątce firm brokerskich w Polsce. Zbudowanie takiej firmy od podstaw ma dla mężczyzny trochę podobny charakter, jak posadzenie przysłowiowego drzewa czy pozostawienie po sobie potomka. Moja retrospekcja ma obecnie szczególny charakter, gdyż w tym roku mój „potomek” osiągnął pełnoletność i wybrał własną drogę dalszego rozwoju. Sprzedałem swoje udziały w STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi i rozstałem się z moją firmą. Mam nadzieję, że mimo znacząco odmiennych poglądów w sprawie filozofii i etyki biznesu, moi kontynuatorzy nie roztrwoniją dotychczasowego dorobku firmy i osiągną sukcesy na miarę swoich oczekiwań. Źródłem mojej dodatkowej satysfakcji jest moje zaangażowanie społeczne m.in. w różne organizacje środowiskowe. Od kilku lat działam w zarządzie Polskiej Izby Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych oraz Radzie Fundacji „Wiadomości Ubezpieczeniowe”.

Uważam, że SPBUIR, jako organizacja skupiająca w swoich szeregach kilkaset osób, ma swoje znaczenie dla środowiska. Stowarzyszenie angażuje bardzo dużo wysiłku w prace legislacyjne, a w szczególności te, które mają chronić interesy brokerów. Organizuje też konsekwentnie kolejne Kongresy. Na pewno sama idea Kongresów, jako czynnika integrującego środowisko, jest zasadna.



Michał Jaczak

Pracuje w Aonie

UBEZPIECZENIOWY ŚWIAT, KTÓRY WCIĄGA

Lubię studiować, więc próbowałem różnych kierunków studiów. Było dziennikarstwo i nauki społeczne, były tłumaczenia specjalistyczne... W czasie studiów wysyłałem swoje CV w różne miejsca i tak w 2011 r., trochę z przypadku trafiłem do Aonu na stanowisko asystenta. Kiedy zobaczyłem, czym jest brokerka, szybko stwierdziłem, że warto rozwinąć się właśnie w tym kierunku. W ramach dokształcania poszedłem więc na prawo. Po roku zdałem egzamin brokerski, a w 2014 r. również część reasekuracyjną.

Ubezpieczenia raczej nie są branżą, która od samego początku budzi w człowieku ekscytację. Natomiast kiedy już się w nią wejdzie, trafi na ciekawe projekty i złożone tematy, przy których naprawdę można się wykazać, a później dojdzie do tego współpraca zagraniczna i reasekuracja, poznawanie specyfiki rynku londyńskiego, modelowanie ryzyka... naprawdę robi się bardzo ciekawie. I można się niezłe wciągnąć. Co jakiś czas, kiedy spada na mnie co ciekawszy (w domyśle: trudniejszy) temat, zdarza mi się zwrócić do koleżanki czy kolegi i rzucić: „Wiesz co? Lubię swoją pracę! To jest naprawdę fajne!”.

Oczywiście aby tak było, trzeba mieć trochę szczęścia i trafić na dobry zespół i świetnych mentorów. Ja miałem to szczęście. Poza tym Aon daje też to, czego młodzi ludzie oczekują od pracodawcy: ogromne możliwości rozwoju zawodowego, w tym rozwoju zagranicznego. Lubię dotykać tego, co dzieje się w branży ubezpieczeniowej poza Polską. To, jak na bardziej rozwiniętych rynkach wygląda zarządzanie ryzykiem, potrafi przywrócić o zawrót głowy. Byłoby uspaniale, gdyby i na naszym rynku pojawiły się podobne możliwości. I pewnie zresztą w końcu tak będzie... Wtedy nasza branża stanie się jeszcze ciekawsza. A potencjał ma ogromny.

mBroker NET

SAMI O SOBIE

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

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

Na podstawie strony internetowej firmy

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto*
	ogólnie*	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016		2,89 mln zł		
2015		2,47 mln zł		
2014	1,99 mln zł	1,98 mln zł		0,20 mln zł

*dane za KRS

IRCA

SAMI O SOBIE

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

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

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

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	2,37 mln zł	2,37 mln zł		-0,03 mln zł
2015	2,24 mln zł	2,24 mln zł		0,10 mln zł
2014	2,09 mln zł	2,09 mln zł		0,01 mln zł

SPECJALIZACJE

D&O

grupowe
na życie

zdrowotne



OC



OC zawodowe



POSI



automotive

instytucje
finansowe

IT



górnictwo



energetyka



farmacja

produktowe

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1

PZU Życie

2

Allianz

3

AIG

4

Axa

5

PZU

MAJKOWSKI BROKERS

SAMI O SOBIE

„To, czego nie wiemy, staje się znacznie ważniejsze od tego, co wiemy” w myśl idei Czarnego Łabędzia

Nassim Nicholas Taleb.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Spectra Broker, FST Grupa Brokerska

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 22,23 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 5,80 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 16,43 mln zł
w tym komunikacja	➔ 5,12 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto*
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	2,25 mln zł	2,25 mln zł		
2015	2,35 mln zł	2,35 mln zł		0,02 mln zł
2014	2,91 mln zł	2,91 mln zł		0,03 mln zł

*dane za KRS

SPECJALIZACJE



majątek



komunikacja, floty



na życie



D&O



OC ogólne



finansowe

produktowe



farmacja



samorządy



komunikacja



szkoły

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
Ergo Hestia

3
Warta

4
AIG

kluczowi

1
PZU

2
Ergo Hestia

3
Warta

4
AIG

WTB

SAMI O SOBIE

Misję WTB definiujemy jako Risk Management – czyli Zarządzanie bezpieczeństwem klientów w czasie. Współpraca z nami oznacza więc stałą opiekę doradczą i operacyjną, rozwój polis, dostosowywanie zakresu ochrony do zmiany prawa i rozwoju firm, nadzór nad terminami płatności rat, expiracją polis oraz likwidację szkód. Skuteczna realizacja tej misji jest osiągnięta poprzez:

Dwadzieścia lat doświadczeń, które dają pewność. Ubezpieczenia dla Biznesu, poprzez programy „szyte na miarę”.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Kancelaria Brokerska WTB Tomasz Witkowski

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	12,15 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	1,42 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	10,73 mln zł
w tym komunikacja	➔	6,44 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	2,06 mln zł	2,06 mln zł		
2015	1,86 mln zł	1,86 mln zł		
2014*	1,63 mln zł			0,02 mln zł

*dane za KRS

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1 PZU	2 Uniq	3 Ergo Hestia kluczowi	4 Warta	5 Gothaer
1 PZU	2 Uniq	3 Ergo Hestia	4 Warta	

REMA BROKER

SAMI O SOBIE

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

Nasza oferta stale się poszerza o nowe propozycje związane z obsługiwanyimi przez nas rynkami.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 14,27 mln zł
Ubezpieczenia na życie	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 14,27 mln zł
w tym komunikacja	➔ 8,99 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	2,00 mln zł	2,00 mln zł		0,11 mln zł
2015	1,79 mln zł	1,79 mln zł		0,03 mln zł
2014	1,52 mln zł	1,52 mln zł		0,08 mln zł

SPECJALIZACJE



floty



komunikacja



transportowe



OC ogólne



majątek



OC zawodowe

produktowe



grupy zawodowe



transport



usługi



samorządy



produkcja



budownictwo

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
Uniqa

3
Ergo Hestia

4
AIG

5
InterRisk

kluczowi

1
PZU

2
Ergo Hestia

3
Uniqa

4
InterRisk

5
AIG



Krzysztof Bromka

Prezes Nord Partner

Z NUTKĄ NOSTALGII...

Rynek brokerski był i jest częścią większego „organizmu”, jakim jest szeroko pojęty rynek ubezpieczeniowy, a ten zaś jest częścią tzw. gospodarki kraju... Prawie każdy z nas wie, że nasza gospodarka przez te 25 lat przeszła ogromne zmiany i to w tempie raczej sprinterskim w porównaniu z tzw. dojrzałymi rynkami zachodniej Europy. Tym samym zasadom podlegał i podlega rynek brokerski.

Główne obszary, w jakich zapewne zaszły najbardziej zauważalne zmiany, to szeroko pojęty obszar technologii, a także postęp merytoryczny, jeśli chodzi o rodzaje specjalistycznych produktów ubezpieczeniowych, ich stopień skomplikowania oraz ich ilość i dostępność.

Z nutką nostalgii, ale przede wszystkim z uśmiechem, można wspomnieć, gdy pracowaliśmy bez telefonów komórkowych, bez internetu (w dzisiejszej postaci), gdy broker – wyjeżdżając w tzw. Polskę, do klientów – musiał mieć w samochodzie przede wszystkim odpowiednią ilość monet czy żetonów, aby móc zadzwonić z przydrożnego automatu do swojego biura, zakładu ubezpieczeń, do samego klienta. Nikt też przez lata nie myślał nawet, aby móc zaoferować klientowi specjalistyczną ochronę w oparciu o produkty czy też wiedzę z innych rynków... Wtedy wydawało nam się, że pracujemy szybko oraz maksymalnie efektywnie i profesjonalnie. Patrząc z dzisiejszej perspektywy rozwiniętych technologii IT, otwartości Europy i świata – wszystko to, co było wtedy, wydaje się jakby czarno-białym filmem, oglądanym w bardzo zwolnionym tempie. Uważam jednak, że nie był to okres gorszy... Był inny i pewnie najbliższy Kongres Brokerów będzie doskonałą okazją do oficjalnych wystąpień i podsumowań ostatnich 25 lat, ale także do tych mniej oficjalnych spotkań, wspomnień i opowieści.

Pamiętam, jak w ramach SPBUiR „robiliśmy” pierwszy Kongres w Sobieszewie i potem kolejne przez lata... Wiem, ile trudu trzeba włożyć nie tylko w organizację Kongresów, lecz także w bieżącą działalność Zarządu SPBUiR. Chciałbym życzyć Stowarzyszeniu i Zarządowi sukcesów oraz determinacji w dążeniu do naszych wspólnych celów dla dobra środowiska i rynku.



Alexander Sieńczewski

Pracuje w Willis Towers Watson

ANALIZA W SŁUŻBIE UBEZPIECZEŃ

Praca w firmie brokerskiej to dla ekstrawertycznego analityka znakomita szansa na wykorzystanie swojego wykształcenia matematycznego, zdobycie solidnego warsztatu analitycznego i możliwość kontaktu z klientem. Nie ma bardziej matematycznej branży niż branża ubezpieczeniowa.

W dzisiejszych realiach analityk jest istotnym wsparciem dla zespołów brokerskich. Broker jest odpowiedzialny już nie tylko za plasowanie ryzyka. Poza wieloma dodatkowymi usługami, musi między innymi umieć policzyć, co będzie się opłacało klientowi, jakie warianty zastosować, przedstawić tabelkę z wycenieniami na opcje A, B i C, a przy ilości danych, które są teraz dostępne i parametrów, które są brane pod uwagę przy wycenianiu składek, nie jest to oczywiste. Zespół analiz jest również odpowiedzialny za wsparcie w zakresie narzędzi IT. Jesteśmy potrzebni, żeby sprawnie funkcjonowała pełna obsługa klienta zarówno od strony plasowania ryzyka, jak i od strony serwisowej. W Willis Towers Watson zajmują się Usage-Based Insurance, czyli UBI w zakresie którego prowadzimy consulting i robimy scoring.

Pierwszym zadaniem tego typu ubezpieczeń jest lepszy pricing. W dobrych modelach predykcyjnych zauważamy 3 razy dokładniejsze oszacowanie składki. Baza scoringowa ma za zadanie przewidzieć na podstawie stylu jazdy takie parametry jak częstość szkód czy średnią wartość dla danego profilu użytkownika. Kolejnym istotnym punktem ubezpieczeń typu UBI jest ciągły kontakt z klientem, edukacja i prewencja. W modelu UBI, który nie musi odnosić się wyłącznie do komunikacji, ale mógłby z powodzeniem być replikowany w innych liniach, konsument dostaje rzetelną i sprawiedliwą składkę i wie dlaczego został wyceniony tak, a nie inaczej.

Nowinki technologiczne mogą pomóc ubezpieczycielom lepiej i świadomiej wyceniać ryzyko, a klientom lepiej nim zarządzać. Technologia otwiera też inne możliwości przed ubezpieczycielem, takie jak szybsza likwidacja szkód, lepsze wykrywanie fraudów, dokładniejsze szacowanie rezerwy, ale również częstszy kontakt z klientem. Z nowych technologii warto korzystać, ale z głową.

Advisor

SAMI O SOBIE

Nasza firma jest licencjonowanym brokerem ubezpieczeniowym. Zajmujemy się kompleksową obsługą w zakresie ubezpieczeń gospodarczych w imieniu i na rzecz klientów poszukujących ochrony ubezpieczeniowej.

Naszą ofertę kierujemy do podmiotów gospodarczych, którym zależy na właściwym zabezpieczeniu swoich interesów majątkowych i w tym celu powierzają specjalistom rynku ubezpieczeniowego, wśród których są brokerzy naszej kancelarii, portfel swoich ubezpieczeń.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: Kancelaria Ubezpieczeniowa Advisor

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔	16 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔	6 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔	10 mln zł
w tym komunikacja	➔	3 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	1,52 mln zł	1,52 mln zł		0,30 mln zł
2015	1,40 mln zł	1,37 mln zł		0,40 mln zł
2014	1,39 mln zł	1,36 mln zł		0,41 mln zł

SPECJALIZACJE



majątek



OC ogólne



OC podmiotów med.
i zawodowe



D&O, cyber, EIL



grupowe na życie
i zdrowotne



floty

branżowe



samorządy



służba zdrowia



grupy zawodowe



usługi



budownictwo



przemysł

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
PZU

2
Warta

3
Compensa

4
Ergo Hestia

5
Uniqa

kluczowi

1
PZU

2
Compensa Życie

3
Ergo Hestia

4
AIG

5
Warta Życie

UNIBROKER

SAMI O SOBIE

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

Naszym priorytetem jest tworzenie osobistego kontaktu z klientem. Osoby opiekujące się naszymi Klientami to koncesjonowani brokerzy świadczący usługi ze szczególną rzetelnością i dokładnością. Dzięki metodom pracy 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 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 5,26 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 0,77 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 4,49 mln zł
w tym komunikacja	➔ 1,39 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	0,77 mln zł	0,77 mln zł		
2015	0,82 mln zł	0,82 mln zł		453 zł
2014	1,01 mln zł	1,01 mln zł		4 016 zł

SPECJALIZACJE



majątek



finansowe



MSP



floty



OC ogólne



OC zawodowe

produktowe



budownictwo



rolnictwo



samorządy



służba zdrowia



gospodarka odpadami



mieszkalnictwo

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

1
InterRisk

2
PZU

z największym udziałem

3
Uniq

4
Ergo Hestia

5
TUW TUW

kluczowi

1
InterRisk

2
PZU

3
Uniq

4
Ergo Hestia

5
Compensa

Protecta Broker

SAMI O SOBIE

Protecta Broker Sp. z o.o. jest spółką zajmującą się profesjonalnym i niezależnym doradztwem ubezpieczeniowym. Nasz zespół tworzą wysoko wykwalifikowani pracownicy, którzy swoje doświadczenie zawodowe zdobyli na przestrzeni ostatnich 10 lat. Są to ludzie godni zaufania, służący klientom swoją wiedzą zdobytą w trakcie wieloletniej praktyki zawodowej.

Zajmujemy się obsługą ubezpieczeniową klientów instytucjonalnych z różnych branż i gałęzi przemysłu.

Powiązane kancelarie odszkodowawcze: Votum Centrum Odszkodowań

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 2,50 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 0,30 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 2,20 mln zł
w tym komunikacja	➔ 1,10 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto*
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	0,45 mln zł	0,45 mln zł		
2015	0,35 mln zł	0,35 mln zł		
2014	0,27 mln zł	0,27 mln zł		-0,05 mln zł

* dane za KRS

SPECJALIZACJE



majątek



OC ogólne



floty



OC zawodowe



finansowe



na życie

produktowe



przemysł



samorządy



grupy zawodowe



służba zdrowia



rolnictwo



sport

branżowe

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1
InterRisk

2
PZU

3
Compensa

4
Uniqa

5
Ergo Hestia

kluczowi

1
PZU

2
InterRisk

3
Compensa

4
Ergo Hestia

5
Uniqa

ML
Broker**SAMI O SOBIE**

Naszym nadrzędnym celem jest pełnienie roli nie tylko doradcy, ale przede wszystkim zaufanego Partnera w biznesie naszego Klienta. Bazując na wieloletnim doświadczeniu jesteśmy w stanie świadczyć Państwu wysokiej jakości usługi doradcze w zakresie ubezpieczeń. Negocjujemy i wdrażamy nawet najbardziej nietypowe programy ubezpieczeniowe dostosowane do potrzeb i oczekiwań naszych klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 2,90 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 0,74 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 2,17 mln zł
w tym komunikacja	➔ 0,37 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto*
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	0,42 mln zł	0,42 mln zł		
2015	0,34 mln zł	0,34 mln zł		1 274 zł
2014	0,24 mln zł	0,24 mln zł		1 236 zł

*dane za KRS

SPECJALIZACJE

produktowe					
					
majątek	OC ogólne	komunikacja	floty samochodowe	na życie	finansowe
branżowe					
					
jednostki budżetowe	budownictwo	handel	usługi	przemysł spożywczy	rolnictwo

UBEZPIECZYCIELE

z największym udziałem

1 Tuw Tuw	2 PZU	3 PZU Życie	4 Aviva Życie	5 Compensa
1 Tuw Tuw	2 PZU	3 Compensa	4 Ergo Hestia	5 PZU Życie



Rafał Kaszubowski

Prezes EIB

SIŁA W RELACJACH I ZAUFANIU

Z perspektywy 25 lat trudno mówić o zmianie rynku brokerskiego, trafniej byłoby wskazać, iż został on stworzony „z niczego”. Zmieniły się natomiast bezsprzecznie polskie ubezpieczenia. Z monopolistycznej „usługi” realizowanej przez podmioty państwowe przeszliśmy przez fazę dynamicznej komercjalizacji, profesjonalizacji i otwarcia na nowoczesne technologie. Powstanie konkurencji wymusiło rozwój wiedzy specjalistycznej i dbałość o interesy klientów. Bez względu na wszystkie bolączki wieku młodzieńczego bilans branży jest jednoznacznie pozytywny. Szeroko rozumiane ubezpieczenia pełnią ważną, użyteczną funkcję społeczną i dają wiele miejsc pracy tak potrzebnych naszej gospodarce.

Sukces to wielkie słowo, ale adekwatne do naszych wspólnych osiągnięć. To samo można powiedzieć o osiągnięciach wielu osób i firm. Dla szerokiego grona przedstawicieli świata brokerskiego powodem do zadowolenia jest zarówno pozycja rynkowa, jak i jednoznacznie pozytywny odbiór przez kontrahentów. Siła sektora pośrednictwa i doradztwa ubezpieczeniowego wynika z licznego grona klientów, których interesy reprezentujemy. Te oczywiste obserwacje z perspektywy minionych 25 lat nie były tak pewne w czasach narodzin branży. Profesjonalizm ludzi i użyteczność instytucji zbudowały dzisiejszy obraz ubezpieczeń. Ważną rolę odgrywa tu samorząd brokerski z silną reprezentacją i tradycją dbałości o standardy etyczne i zawodowe.

pozytywnie podsumowując osiągnięcia zbiorowe, warto pamiętać, że składają się na to sukcesy jednostek. Cieszę się, że jestem uczestnikiem tego rynku od wielu lat. Trudne wyzwania, jakie niesie codzienność, składają się w mojej ocenie w dającą satysfakcję pracę. Miałem zaszczyt współtworzyć wyróżniającą się firmę brokerską i zaangażowałem się w działalność Stowarzyszenia Brokerów. Przez te lata aktywności poznałem fascynujących ludzi, zarówno z branży, jak i przede wszystkim wielu klientów. To kontakt z ludźmi, ten szczególny rodzaj relacji opartej na zaufaniu i odpowiedzialności jest niewątpliwie najciekawszym aspektem pracy brokera. Mało która profesja jest tak relacyjna i nakierowana na drugiego człowieka.

Kongres Brokerów to niezaprzeczalnie największy event branży ubezpieczeń i jednocześnie wielki sukces SPBUiR jako organizatora. Żadna z licznych inicjatyw nie osiągnęła poziomu i znaczenia porównywalnego do dorobku Kongresu. Warto trzymać kciuki za dalszy dynamiczny rozwój tego wydarzenia, stanowiącego tradycyjnie już forum gromadzące ludzi zaangażowanych w rozwój biznesu brokerskiego i samych ubezpieczeń.

4U
Broker**SAMI O SOBIE**

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

Dobro klienta jest dla nas nadrzędnym priorytetem.

4U Broker to broker dla Ciebie!

OBSŁUGIWANA SKŁADKA UBEZPIECZENIOWA W 2016 R.

Ogólnie w działalności brokerskiej	➔ 1,53 mln zł
Ubezpieczenia na życie	➔ 0,02 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	➔ 1,51 mln zł
w tym komunikacja	➔ 1,12 mln zł

WYBRANE DANE FINANSOWE

Rok	Przychód			Zysk netto
	ogólnie	ubezpieczenia	reasekuracja	
2016	0,22 mln zł	0,21 mln zł		0,02 mln zł
2015	0,03 mln zł	0,03 mln zł		-0,02 mln zł*
2014				

* strata wynika z faktu rozpoczęcia działalności

SPECJALIZACJE**produktowe**

transportowe



floty



komunikacja



majątek



OC ogólne



MSP

branżowe

transport/logistyka



dealerzy samochodowi/
wynajem pojazdów



przemysł/produkcja



paliwowa



indywidualni



grupy zawodowe

UBEZPIECZYCIELE**z największym udziałem**

1
Ergo Hestia

2
PZU

3
Gothaer

4
Warta

5
Compensa

1
Ergo Hestia

2
PZU

kluczowi

3
Warta

4
Uniq

5
Gothaer



Insurance Meeting Point

OC ppm – dodatkowe koszty – analiza przypadków

15 maja 2017 r.

Konstruowanie produktu ubezpieczeniowego

17 maja 2017 r.

Trudne zagadnienia w praktyce Pzp a działalność ubezpieczeniowa

18 maja 2017 r.

CAR/EAR

30 maja 2017 r.

Uzyskiwanie informacji od ubezpieczającego

1 czerwca 2017 r.

**Tworzenie i rozwój produktów ubezpieczeniowych
w świetle najnowszych regulacji prawnych i rekomendacji KNF**

7 czerwca 2017 r.

Roszczenia regresowe w ubezpieczeniach

8 czerwca 2017 r.

Ubezpieczenie zysku brutto – jak działa i co można poprawić?

21 czerwca 2017 r.

Tworzenie i interpretacja ogólnych warunków ubezpieczeń na życie

12 lipca 2017 r.

Tworzenie i interpretacja ogólnych warunków ubezpieczeń majątkowych

13 lipca 2017 r.

Nadużycia w ubezpieczeniach na życie

20 lipca 2017 r.

Odpowiedzialność cywilna w procesie inwestycyjnym

25 lipca 2017 r.

Ubezpieczenia grupowe – aspekty prawne

23 sierpnia 2017 r.

Orzecznictwo i rekomendacje KNF dotyczące ubezpieczeń komunikacyjnych

24 sierpnia 2017 r.

Reklamacje – skargi – odwołania w działalności ubezpieczyciela i pośrednika

7 września 2017 r.

Prawo konsumenckie w ubezpieczeniach i pośrednictwie ubezpieczeniowym

21 września 2017 r.



PZU SA

Twój partner w biznesie

Jesteśmy liderem rynku ubezpieczeń podmiotów gospodarczych w Polsce.

- Pion Klienta Korporacyjnego PZU SA byłby samodzielnie trzecim największym pod względem przypisu składki oraz najbardziej rentownym ubezpieczycielem majątkowym w kraju*
- W 2016 r. odpowiedzieliśmy na ponad 43 tysiące zapytań ofertowych

To był bardzo udany rok.

Dziękujemy wszystkim Brokerom, z którymi pracowaliśmy w 2016 roku oraz życzymy wielu udanych kontraktów także w 2017 roku.

*ranking nie uwzględniałby PZU SA

Skontaktuj się z nami

+48 22 582 23 30 s-bks@pzu.pl

