

Miesięcznik Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 22 | NUMER 5 | MAJ 2025 • 12 MAJA 2025



© Trendy Graphics/stock.adobe.com

NUMER SPECJALNY:

Almanach brokerów 2025

Praktyczne wyzwania na rynku

Ranking/Dane finansowe/Specializacje produktowe i branżowe

Ubezpieczenie instalacji odnawialnych źródeł energii

W ramach ubezpieczenia
oferujemy **kompleksową ofertę**:

- instalacje fotowoltaiczne
- elektrownie wiatrowe
- magazyny energii

oraz **kompleksową ochronę**:

- szkody materialne
- utrata przychodu
- odpowiedzialność cywilna

Szczegółowe informacje, w tym wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności
znajdziesz w OWU Instalacji Odnawialnych Źródeł Energii, dostępnych na stronie:

www.ergohestia.pl

Rating ERGO Hestii
według agencji Fitch:

AA

z perspektywą stabilną

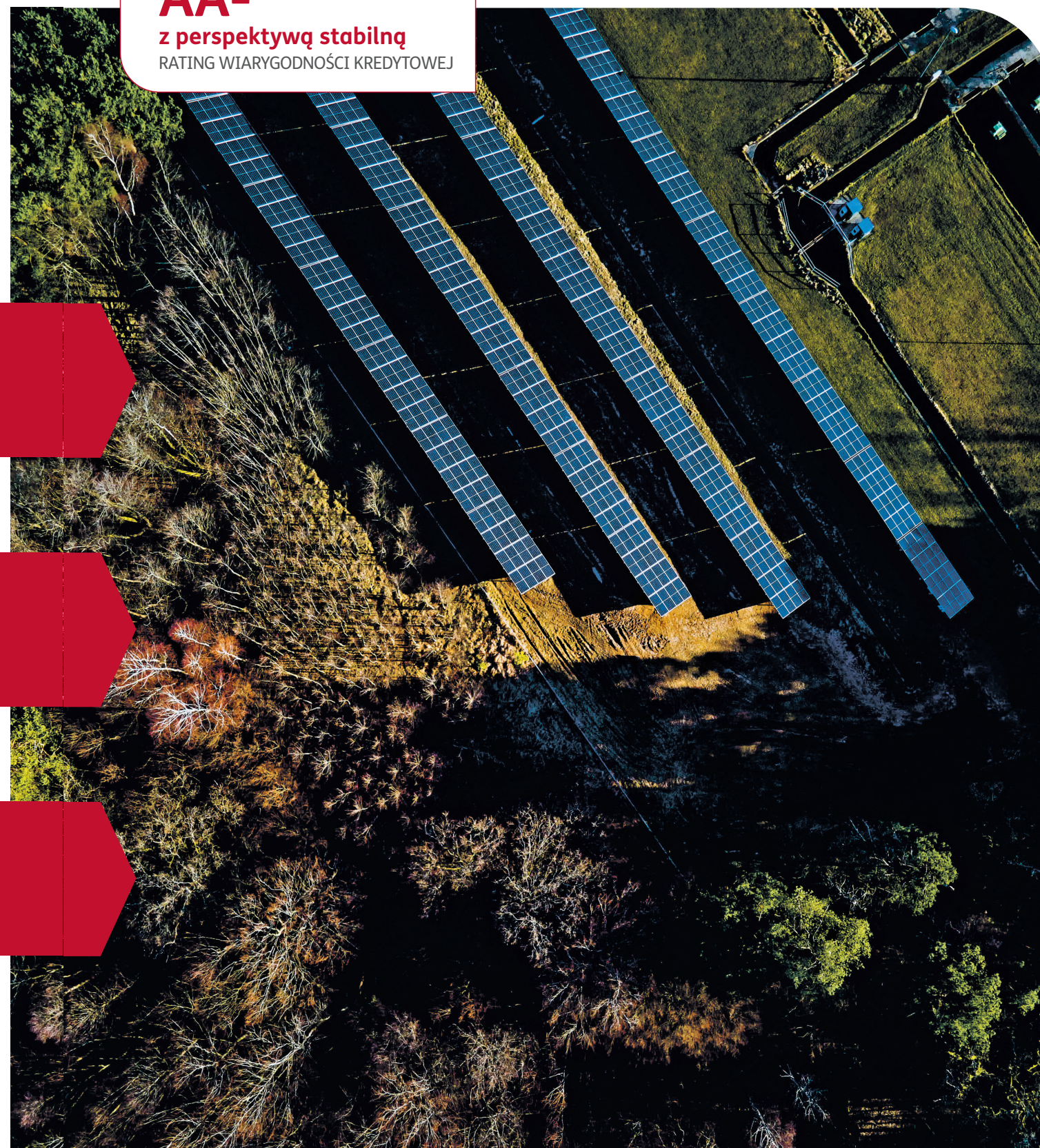
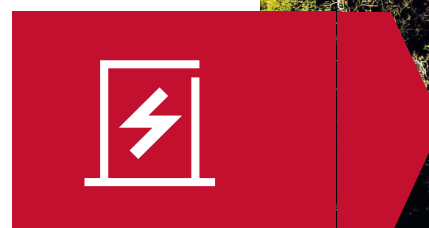
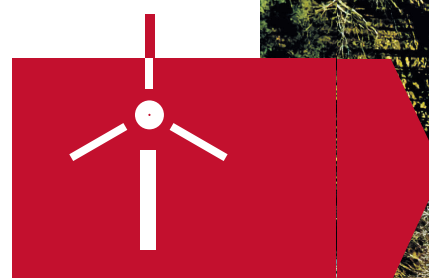
RATING SIŁY FINANSOWEJ

AA-

z perspektywą stabilną

RATING WIARYGODNOŚCI KREDYTOWEJ

Materiał marketingowy
Sopockiego Towarzystwa Ubezpieczeń
ERGO Hestia S.A.



	Ip.	Nazwa firmy	Miasto	prezes	składka	przychody	dynamika	działalność brokerska	wskaźnik brokerski¹	Przychody spółek wg KRS			
					2024	2024	2024/2023	2023		2023	2022	2021	
Słonie	1	Grupa Marsh McLennan Marsh Mercer Oliver Wyman Guy Carpenter	Warszawa Warszawa Warszawa Warszawa	Artur Grześkowiak Krzysztof Nowak Matthew Cunningham, Jens Lischka (czł. zarz.) Axel Flöring (czł. zarz.)	2 831,96	736,71	118%	310,00	42%	158,83 80,46 67,33 18,74	123,01 71,55 57,66 14,50	98,03 56,94 41,99 11,90	
	2	Grupa Aon Aon	Warszawa	Dominika Kozakiewicz	1 948,00	520,20	124%	163,36	31%	129,99	124,04	108,38	
	3	Grupa MAK MAK Ubezpieczenia STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi FST-Management	Warszawa Warszawa Sopot Toruń	Andrzej Wasilewski Adam Lewandowski Przemysław Terminiński	2 600,00	447,00	121%	230,00	51%	98,62 26,83 8,81	78,91 21,84 8,25	62,89 17,51 8,71	
	4	Grupa PIB Nord Partner PIB Broker Transbrokers.eu Equinum Broker Nord Re PIB Re Resolutions	Toruń Wrocław Wrocław Wrocław Toruń Warszawa Warszawa	Krzysztof Bromka Marcin Wróblewski Marta Jurga Anna Hajduk Sebastian Błaszkiwicz Karol Stanisławski Dariusz Kalinowski	2 339,10	368,17	263%	207,72	56%	76,78 32,86 5,53 4,72 6,59 1,63 1,68	67,94 27,07 5,14 4,01 3,86 1,02	64,90 24,11 4,56 3,11 2,63 0,96 1,46	
	5	Grupa Punkta Punkta Brokers L+O International	Gdańsk Radom	Roman Czarnowski Radosław Trzosek	1 457,00	296,00	140%	82,00	28%	61,30 2,60	16,96 2,24	8,99 2,13	
	6	Grupa Willis Towers Watson Willis Towers Watson	Warszawa	Barbara Timofiejuk	2 976,87	289,33	103%	188,70	65%	187,80	179,10	157,75	
	Lwy	7	Grupa MJM Attis Broker Smartt Re MJM Brokers	Warszawa Warszawa Warszawa	Joanna Koselska Tomasz Libront Wojciech Rzepka	1 101,16	152,70	124%	144,67	95%	40,92 28,26 20,46	36,16 20,28 12,80	22,72 14,74 11,54
		8	Mentor	Toruń	Marek Kaliszek	1 417,23	144,48	126%	142,94	99%	131,59	101,86	87,92
		9	Grupa GrECo GrECo Athena	Warszawa Poznań	Piotr Cieślak Jacek Bobiński	755,80	77,78	147%	77,78	100%	51,21 4,62	18,08 4,10	16,05 3,72
		10	EIB	Toruń	Rafał Kaszubowski	593,38	77,46	125%	76,06	98%	61,56	49,40	41,85
	Rekiny	11	Polska Kancelaria Brokerska	Wrocław	Wojciech Bednarek (wiceprezes)	308,25	63,03	101%	63,03	100%	62,25	45,01	32,74
12		Grupa Howden Howden	Toruń	Dariusz Zajączkowski	410,00	63,00	114%	60,00	95%	25,35	21,01	19,48	
13		Grupa GIA Polska Grupa Brokerska International Brokers Group	Warszawa Warszawa	Mariusz Goetze Marek Pawletko	411,98	58,91	83%	38,95	66%	33,89 4,36	23,06 8,11	12,25 4,19	
14		PWS Konstanta	Bielsko-Biała	Jacek Kliszcz	524,76	56,34	112%	55,92	99%	50,05	43,50	37,12	
15		Supra Brokers	Wrocław	Rafał Holanowski	501,00	55,00	115%	52,00	95%	46,12	39,17	34,94	
16		Grupa PBG Polish Brokers Group	Warszawa	Paweł Karcz, Konrad Rogalski (wiceprezesi)	305,19	48,84	123%	24,06	49%	13,70	11,16	8,69	
17		Grupa Sparta Sparta Brokers Sparta Re DBS Brokers	Warszawa Warszawa Olsztyn	Jacek Wydrych Anna Mazurkiewicz Jacek Wydrych	430,03	35,84	105%	20,13	56%	15,69 0,01	12,06	6,61	
18		Grupa Renomia Alfa Brokers Renomia Modus	Toruń Warszawa Warszawa	Tomasz Chojnowski Alexander Konopka Rafał Trebski	228,50	34,70	117%	34,00	98%	21,11 3,97 3,90	16,34 1,23 3,38	13,66 1,16 4,77	
19		Funk International	Warszawa	Wojciech Goc	253,60	31,01	115%	31,01	100%	26,95	21,32	17,08	
20		Merydian Group Merydian Biskup & Joks Broker Benefit Consulting Tamal	Łódź Wrocław Wrocław Warszawa	Michał Gabryelak Marcin Biskup Robert Błaszczuk Maciej Karbowiak	479,00	29,20	105%	28,60	98%	14,06 4,53 2,88 2,98	13,18 4,51 2,42 2,43	11,61 3,04 2,34 1,90	
21		Quantum	Łódź	Jacek Cieplucha	175,60	25,00	102%	24,40	98%	24,60	17,16	15,64	
Tygrysy	22	Grupa RiskMan Riskman Riskman Centrum Riskman Wrocław	Warszawa Warszawa Wrocław	Krzysztof Chechłacz, Tomasz Drebot (czł. zarz.) Tomasz Drebot, Tomasz Janczara (czł. zarz.) Krzysztof Chechłacz, Robert Kaglik (czł. zarz.)	178,17	24,00	109%	22,53	94%	11,95 3,30 5,45	11,38 3,00 5,86	9,29 2,70 4,65	
	23	Maximus Broker	Toruń	Remigiusz Breński	159,51	20,97	113%	20,97	100%	18,43	16,25	15,90	
	24	Spółdzielnia Conecto² Meritum Broker Pool Broker Constans Broker Credit Risk Brokers Advisor Quattro Winsers Medianta - Serwis Ryzyka	Rzeszów Lublin Bielsko-Biała Poznań Jelenia Góra Szczedrzyk Pruszcz Gdański Poznań	Dawid Niziołek Feliks Żołądek Rafał Podosek Paweł Leszczuk Andrzej Kamiński Daniel Jastrzębski Zbigniew Krzysztofek Aleksandra Godlewska-Szulc, Maciej Szulc (czł. zarz.)	155,83	20,52	78%	18,58	91%		0,60 6,38 2,04 2,68 1,97 1,07 1,46	0,78 4,40 1,53 2,37 1,45 0,76 1,12	
	25	Inter-Broker	Toruń	Robert Kożuchowski	141,66	20,02	116%	20,02	100%	17,04		14,81	
	26	Grupa Odys Grupa Brokerska Odys Business Insurance Brokers	Bydgoszcz Gdańsk	Krzysztof Bethke Grzegorz Modliszewski	100,07	17,72	111%	17,15	97%	13,89 2,40	10,81 1,99	10,81 1,69	
	27	Grupa mmHolding inBroker NET mBroker NET	Poznań Poznań	Michał Mantura Michał Mantura	114,18	14,31	102%	14,31	100%	8,88 5,11	7,18 5,03	5,20 4,85	
	28	Aspergo	Kraków	Grzegorz Szwejser	59,10	11,48	123%	11,10	97%	9,30	7,42	6,23	
	29	Grupa Integrum Integrum Broker Proasekuracya ZZ Brokers	Wrocław Wrocław Warszawa	Adam Zimoń Rafał Szczygłowski Zbigniew Zieliński	80,06	10,00	107%	7,64	76%	3,11 2,89 0,96	2,89 2,25 0,68	2,21 2,20 0,59	
	30	Grupa Unity Unity Trade Credit Broker Unity Trade Credit Broker Południe Unity Broker Unity Trade Credit Broker Wschód Unity Trade Credit Broker Północ	Poznań Gliwice Poznań Poznań Poznań	Bartosz Dobecki Maciej Karpieł Bartosz Dobecki Bartosz Dobecki Bartosz Dobecki	78,20	9,33	93%	9,33	100%	6,59 1,61 1,56 1,13 0,66	5,65 1,39 1,24 1,11	4,73 1,38 0,89 0,79 0,68	
	31	DB Patron	Nowy Sącz	Marek Grądziel	72,80	9,25	112%	9,25	100%	8,23	7,20	6,12	
	32	Maxima Fides	Łódź	Katarzyna Pastusiak	56,00	8,70	106%	8,50	98%	8,10	8,14	7,92	
Wilki	33	Polonica Broker	Toruń	Grzegorz Derkowski	62,04	8,17	110%	8,17	100%	7,44	6,45	5,15	
	34	In Alium	Warszawa	Ewa Basiak	73,40	7,21	172%	7,08	98%	4,19	4,05	3,08	
	35	Akma-Brokers	Katowice	Roman Grzywacz	49,30	6,57	112%	6,50	99%	5,87	5,35	5,40	
	36	Saga Brokers	Poznań	Krzysztof Karczewski	31,11	6,07	115%	5,98	99%	5,20	4,55	3,99	
	37	Carbo Asecura	Pszczyna	Jacek Jucha	37,84	5,78	107%	5,68	98%	5,40	4,88	4,70	
	38	Alfa Strategy	Warszawa	Urszula Kubat	44,72	5,76	124%	5,47	95%	4,66	4,52	4,44	
	39	Metropolis KBU	Poznań	Jacek Banasiak	40,67	5,72	101%	5,62	98%				
	40	KJF Broker	Poznań	Jerzy Figlewski	45,97	5,64	106%	5,51	98%	5,82	4,78	5,56	
	41	IRCA	Warszawa	Jerzy Lisiecki	49,87	5,15	101%	5,15	100%	5,09	4,67	4,39	
	42	Klim Brokers	Gorzów Wlk.	Krzysztof Klimczak	29,51	4,98	102%	4,74	95%	4,70	3,87	3,89	
	43	Rema Broker	Warszawa	Paweł Regulski	51,01	4,96	95%	4,96	100%	4,75	3,66	2,48	
44	WTB	Leszno	Rafał Witkowski, Dorota Galon (czł. zarz.)	32,79	4,75	107%	4,75	100%	4,44	3,60	3,14		
45	ActioBroker	Bydgoszcz	Iwona Frydrysek	100,02	4,68	132%	4,23	90%	3,54	2,89	2,34		
46	Q Broker	Warszawa	Wiesław Mróz	44,93	4,52	143%	4,52	100%	3,15	2,28	1,55		
47	TSL Brokers	Wrocław	Grzegorz Jędrzejczyk	40,25	4,46	125%	4,40	99%	3,58	3,12	2,53		
48	CE Brokers	Wrocław	Arkadiusz Całka	29,55	4,08	99%	4,08	100%	4,11	5,06	3,41		
49	Pol Brokers	Sopot	Krzysztof Kalina (dyr.)	30,68	3,64	108%	3,64	100%	3,36	3,13	2,80		
50	AFG Broker	Warszawa	Piotr Kania, Alicja Puchalska (czł. zarz.)	15,95	3,09	116%	3,09	100%	2,67	2,24	1,64		
51	Markowicz Broker	Gałowo	Tomasz Markowicz	31,77	2,66	116%	2,47	93%	2,30	2,05	1,81		
52	Certo Broker	Sopot	Daniel Zdziński	69,78	2,41	119%	2,41	100%	2,02	1,63	1,28		
53	Certum	Toruń	Patrycjusz Rodzyński	9,59	1,66	120%	1,61	97%	1,38	1,15	0,89		
54	Optimum	Kraków	Anna Jaszczur	7,77	1,61	119%	1,61	100%	1,35	1,30	1,21		
55	Śląski Dom Brokerski	Świętochłowice	Wojciech Sokolik	9,00	1,46	99%	1,46	100%	1,48		1,14		
56	Lion Brokers	Rumia	Łukasz Makurat	16,93	1,37	110%	1,37	100%	1,26	1,08	0,79		
57	Guardian Progress Broker	Gdynia	Tomasz Błoński	6,80	1,11	135%	1,11	100%	0,82	0,52	0,40		
58	4U Broker	Pecna	Aleksandra Czaińska (czł. zarz.)	4,36	0,62	117%	0,62	100%	0,54	0,42	0,41		
59	Unibroker	Warszawa	Elżbieta Skoczyła	2,28									

MARCIN Z. BRODA
Redaktor naczelny

Idą słonie

Polski rynek brokerski zmienia się nieuchronnie. A ostatni rok to wręcz zatrząsienie kolejnych przejęć i połączeń. Jednocześnie rynek coraz bardziej, i coraz bardziej gwałtownie, rośnie. Oraz rozpycha się na nowe dystrybucyjne działki... – **MARCIN Z. BRODA**, REDAKTOR NACZELNY

Oddajemy w Wasze ręce kolejny **Almanach brokerów** – tradycyjnie w okresie **Kongresu brokerów** – najlepsze od dekady zdjęcie środowiska brokerskiego. Miejsce, gdzie można i zbliżyć się, i pochwalić się merytoryką, i ocenić konkurencję. A dla klientów oraz ubezpieczycieli – nieocenione źródło danych.

To już 10. przygotowany w redakcji **Miesięcznika Ubezpieczeniowego** Almanach brokerów. Przez ten czas wiele się zmieniło. Stąd obok, dla przypomnienia, mamy skróconą tabelę **Rankingu Brokerów 2016**. Z całą pewnością wiele osób z sentymentem spojrzy i na topowe wtedy marki, i na nazwiska liderów poszczególnych firm. Część się zachowała, część przekształciła. A część jedynie nazywa się inaczej.

W każdym razie i ci, którzy się zmienili, i ci, którzy pozostali (w miarę) niezmiennieni... też urosli bardzo. A obsługiwane składki i przychody eksplodowały wręcz. Z reguły w granicach 3-5 razy. Wieceelokrotnie więcej niż inflacja w tym czasie. Wreszcie skumulowana to raptem około 51%.

Gdyby ktoś chciał przejrzeć całą historię, zawsze może:

MiesiecznikUbezpieczeniowy.pl/almanach-brokerow

PROROK, CZY CO

Ja sam wtedy, w 2016 roku, jeszcze przed IDD, we wstępie pisałem proroczko trochę:

BROKER POMAGA KLIENTOWI

Broker ubezpieczeniowy pomaga klientowi. Broker ubezpieczeniowy reprezentuje klienta. Broker ubezpieczeniowy dba o dobro klienta. Proste, ale bardzo ważne stwierdzenia, które trzeba powtarzać. Powtarzać do znudzenia, bo nieobecni nie mają racji. Powtarzać szczególnie dziś, kiedy nad brokerką zbierają się ciemne chmury unijnych regulacji. Regulacji, na które zasłużyli może ubezpieczyciele wspólnie z bankami, ale na które nie zasłużyli na pewno brokerzy ubezpieczeniowi. Stąd w „Miesięczniku Ubezpieczeniowym” postanowiliśmy przedstawić brokerów ubezpieczeniowych. Początkowo chcieliśmy zrobić jakąś tabelkę, że dwa wykresy i dodać do tego 2-3 mile wypowiedzi ubezpieczycieli o brokerach. Ubezpieczycieli, bo klienci, korzystając z usług brokera, decydują nogami – gdyby nie byli z usług brokera zadowoleni, zapewne by z nich po prostu nie korzystali. A dla ubezpieczycieli broker jest często trudnym partnerem. Jeśli więc ubezpieczyciele opowiadają o brokerach pozytywne historie, trzeba w nie uwierzyć...

Razem powstał – może nazwany trochę na wyrost – cały **ALMANACH BROKERÓW 2016**.

Mamy nadzieję i ambicję kontynuować projekt. Pewnie zaraz w internecie. Tak, by **ALMANACH** był dostępny nie tylko w prestiżowej, ale już trudnej dziś do dystrybucji, wersji papierowej. Tak, by jeszcze ci, którzy trochę się obawiali przesłać nam ankiety, mogli naprawić swój błąd i w pozytywnym dla nich otoczeniu się pokazać. Tak, by klienci mogli na swoich brokerów spojrzeć.

A w kolejnych latach... Będziemy na pewno przygotowywać **ALMANACH BROKERÓW 2017, 2018, 2020... 2030...** Bo wierzymy głęboko, że brokerzy ubezpieczeniowi są potrzebni swoim klientom. Ani regulacje, ani polityka nie będą w stanie zmieścić ich z rynku. Choć pewnie też tak bardzo, bardzo łatwo nie będzie. Ale tym brokerzy tak bardzo pewnie przejmować się nie powinni. Jak mawiał klasyk: „Łatwo już było”.

No, co będziemy robić w tym wspomnianym 2030 roku, a potem może i w 2050 roku, to pewnie jeszcze zobaczymy. Czy będzie przynajmniej trochę, jak dzisiaj, czy już zupełnie wyprze nas sztuczna brokerska inteligencja. Jedno jest pewne – na niedostatek regulacji nie będziemy mogli narzekać. Kto czytał ostatnie pomysły *Rekomendacji dystrybucyjnych* i tam rozdział o brokerach (choć formalnie to oczywiście dla ubezpieczycieli tylko)... regulacje z 2016 roku uzna – z perspektywy czasu – za piórko. Albo niewinne zupełnie początki opresji... Może więc i ten horror, który nam teraz gotują... przeżyjemy, zracjonalizujemy. A za kolejne 10 lat będziemy mieć wyzwania jeszcze większe...

LUKA

Tak czy tak... nawet ostatni rok to wielkie zmiany. Jeśli spojrzycie w tabelki... W roku ubiegłym **Słoni**, przedsiębiorstw brokerskich z przychodami ponad 250 mln zł, mieliśmy 4.

W tym roku **Słoni** mamy już 6.

A i pierwszy z dwóch zaledwie **Lwów** też o poziom **Słonia** (uwzględniając przejęcie) już się ociera. Pomiędzy największymi, którzy poza brokerką z reguły zajmują się również i innymi kawałkami dystrybucji lub ubezpieczeń w ogóle, a kolejnymi w rankingu, już z reguły czysto brokerskimi przedsięwzięciami, powstaje coraz bardziej wyraźna luka.

To nie ocena zresztą, bo niezależnie od poziomu obsługiwanego przepisu składek ubezpieczeniowych, profesjonalizm brokerów (generalnie) stale rośnie. To zwykła obserwacja i zauważenie oczywistej od lat, a w tym roku akurat bardzo wyraźnie widocznej, tendencji. Podobne procesy zachodzą zresztą i na światowych rynkach.

DORADZTWO

Konsolidacja wielkich zespołów jest przy tym najłatwiejsza do zauważenia. Nie natychmiast widać zmiany w technologii pracy brokerskiej i w kierunkach tej pracy. Brokerzy w każdej linii biznesu przesuwają środek ciężkości z prostych, a nawet i bardziej zaawansowanych, negocjacji i organizacji umów ubezpieczenia na doradztwo oparte na danych, technologiach i edukacji klienta. Przyszłość zawodu to kompetencje analityczne, umiejętność opowiadania o ryzyku i aktywne kształtowanie rynku. I to wszystko niezależnie od wielkości brokera!

Ranking brokerów 2016				
	Firma	Prezes / lider	Składka (w mln zł)	Przychody (w mln zł)
			2015	2015
1	Grupa Gras Savoye	Alexander Konopka	1 031,00	185,80
2	Grupa Marsh	Artur Grzeskowiak	756,74	124,82
3	AON	Sławomir Bany		60,00*
4	MAK	Marcin Ślotała	270,58	54,08
5	Mentor	Marek Kaliszek	541,38	51,16
6	Nord Partner	Krzysztof Bromka	345,72	47,19
8	EIB	Rafał Kaszubowski	302,86	31,76
9	PWS Konstanta	Jacek Kliszc		25,88*
10	Willis	Jacek Cichy		25,07*
11	FST-Management	Przemysław Terminiński		25,62*
12	GrECo JLT	P. Paluszynski, P. Karcz	201,57	21,67
13	STBU	Leszek Niedałowski	187,79	17,47*
14	Grupa WDB	Mariusz Muszyński	115,15	15,64
14	BIK Brokers	Roman Czarnowski		13,00*
15	Promesa Plus	Krzysztof Frągsztajn		11,37*
16	Maximus	Remigiusz Breński	99,53	10,55
17	Grupa Odys	Krzysztof Bethke	43,40	9,23
18	MAI	Piotr Cieślak	52,05	9,08
19	PKB	Paweł Janczak	59,94	8,68
20	Merydian	Andrzej Wychowaniec		8,07*
21	RKB	Robert Kąlik		7,34*
22	Eurobrokers	Andrzej Frydrysek		7,02*
23	Attis	Dariusz Pokrowski	46,52	6,89
24	Quantum	Jacek Cieplucha		6,38*
25	Funk	Yorck Hillegart		6,04*
26	Akma-Brokers	Roman Grzywacz		5,61*
27	Brokers Union	Filip Rybacki		5,53*
28	GSU Broker	Irena Górny-Suchoń		5,17*
29	Maxima Fides	M. Hynek-Lewandowska		5,11*
30	Sol-Broker	Ewa Basiak	38,00	4,93

* dane wg KRS za 2014 lub 2013 rok
Źródło: Dane z ankiet i KRS. W tabeli uwzględniono firmy brokerskie prowadzące działalność w formie spółek akcyjnych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością.

Bo znajdzie się miejsce
→ i dla wielkiego, budowanego niemal z klocków, konglomeratu brokerskiego, gdzie z jednej strony siłą będzie IT, zasoby kapitałowe, a z drugiej oparte na wieloletnich obserwacjach rynku antycypowanie ryzyk i prowadzenie klientów w bezpiecznym kierunku zmian,
→ i dla prawdziwie niezależnych firm rodzinnych, których najwyższym priorytetem jest zawsze – bliski im nawet personalnie – klient; a nie cena akcji lub kolejna runda finansowania.

Za jednym z prezesów (cytat do odszukania) można zresztą podsumować:
Wystarczy od lat robić jedno: porządnie, uczciwie i z przekonaniem, że to ma sens.

Acz, by nie było, że jest tak pięknie, dajmy i inny cytat (też do odszukania):
Nie mogę wyjść z podziwu, że firmy doradcze typu EY, Deloitte, PwC i inne czerpią przychody z doradztwa, a my brokerzy nie potrafimy przekuć tego na pieniądze. To znacząco dyskredytuje nasze usługi, bo niczego, za co się nie płaci, człowiek nie ceni.

INNOWACJE

I tak, pewnie warto się cenić, bo niezależnie od linii biznesu mamy dwucyfrowe wzrosty przypisu składek, a z kolei każda linia biznesu wymyśla coś nowego:
→ życie: telemedycyna oraz aplikacje mobilne to już standard, a nie wyróżnik; pokolenie Z oczekujące cyfrowego dostępu i wsparcia zdrowia psychicznego; z kolei starzejąca się kadra i wyższa szkodowość popychają pracodawców do modeli kafe-teryjnych i współpłacenia pracowników,
→ komunikacja i floty: trend #1 to personalizacja: elastyczne pakiety, możliwość dokupienia elementów; jednocześnie małe floty cierpiące na inflację kosztów napraw oczekują prostych, całkowicie cyfrowych procesów likwidacyjnych i przejrzystej składki; u flot transportowych rośnie znaczenie telematyki, modeli semi-kapitałowych i szkoleń prewencyjnych – cena OC traci na znaczeniu wobec zarządzania ryzykiem w czasie rzeczywistym,
→ mienie, OC i ryzyka specjalne – klienci oczekują szytych na miarę klauzul – broker odpowiada ekspercką wiedzą branżową i indywidualnym wordingiem; wzrasta stale znaczenie aktualizacji wartości odtworzeniowych; cyber – udział w rynku niski, ale skokowy wzrost incydentów, a regulacje są katalizatorem popytu; dynamicznie zmieniająca się rzeczywistość to z kolei wyższe limity D&O, a i polis karno-skarbowych.

Na koniec dnia umowa ubezpieczenia to dziś dynamiczny workflow: od analizy danych przez modelowanie scenariuszy po ciągłe strojenie ochrony w czasie rzeczywistym. Broker staje się inżynierem procesu bezpieczeństwa – projektuje architekturę ryzyka, automatyzuje prewencję i synchronizuje wszystkie ogniwa tak, by szkoda pozostała jedynie zapisem w logach, a nie zdarzeniem w realu. □

Rok 2025 na rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych: wyzwania, zmiany i dialog z klientem

Co przyniesie rok 2025? Jeszcze nie tak dawno zadawałem sobie to pytanie, a tu – nie wiadomo – kiedy przyszła wiosna, kwartał minął, już za chwilę wakacje... Czas pędzi nieubłaganie, a w naszym biznesie jak nudy nie było, tak nudy nie ma. Gdy przyjrzymy się w jakim tempie rośnie rynek prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych w ostatnich latach, to prawdopodobnie „nuda nam nie zagrozi” jeszcze długo.

BERNARD KUCHARSKI

Dyrektor ds. Współpracy z Pośrednikami, TU Zdrowie



Rynek prywatnej opieki medycznej, w tym ubezpieczeń zdrowotnych, przyzwyczał jego uczestników do wysokich wzrostów cen. Nic nie wskazuje na to, żeby sytuacja miała się radykalnie zmienić. Wśród najważniejszych czynników, które mają wpływ na wzrost kosztów jest niedostateczna podaż usług, wynikająca z braku lekarzy i pielęgniarek, a także rosnące koszty wynagrodzeń personelu (nie tylko medycznego) czy wyższe koszty utrzymania placówek medycznych. Wraz z rozwojem technologicznym personel medyczny oczekuje dostępu do nowocześniejszych sprzętów diagnostycznych, a to też wymaga nakładów po stronie świadczeniodawców.

SYTUACJA RYNKOWA A PERCEPCJA KLIENTA

Patrząc z perspektywy pacjenta, cały czas zwiększa się świadomość zdrowotna polskiego społeczeństwa, które coraz większą wagę przykładają do profilaktyki, diagnostyki i leczenia. Wzrastają również oczekiwania wobec placówek medycznych – pacjenci oczekują odpowiedniego standardu obsługi i komfortu, a to z kolei wymusza na świadczeniodawcach zmiany. Wszystkie te czynniki mają znaczący wpływ na ceny usług medycznych. Według danych GUS za 2024 r. mamy blisko 10% wzrost kosztu usług lekarskich r/r oraz blisko 15% wzrost przeciętnego wynagrodzenia

w gospodarce. Choć w 2025 r. te wartości powinny być już nieco niższe, nie należy się jednak spodziewać „radykalnych” spadków. Przygotowując się więc do rozmowy z klientem, sytuację rynkową zawsze należy zestawiać z percepcją klienta, który korzysta z pakietów medycznych w swojej firmie i co do zasady ma świadomość otaczającej go rzeczywistości rynkowej. Kluczowe jest więc odpowiednie przygotowanie do takiej rozmowy. **Faktem jest, że wiele firm, które finansują swoim pracownikom pakiet prywatnej opieki medycznej, w ciągu ostatnich 3-4 lat doświadczyło bardzo wysokich, nierzadko kilkudziesięcioprocentowych podwyżek.** Część z tych firm, nie zaobserwowała przy tym żadnej poprawy w jakości i dostępności do świadczeń lub wręcz odczuła pogorszenie. Niektórzy zmieniali dostawców, a inni trwali przy wcześniejszych wyborach. Co do słuszności tych decyzji nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Wszystko zależy od sytuacji danej firmy. Warto więc już teraz zastanowić się, jak podejść do tematu rocznicy programu opieki medycznej u klienta w 2025 roku.

STAN RÓWNOWAGI

Widać wyraźnie, że rynek dostawców znacząco zweryfikował poziom podwyżek odnowieniowych proponowanych klientom. W przypadku kontraktów rentownych i stabilnych wynikowo

– podwyżki plasują się na poziomie ok. 10-12%. Taki stan rzeczy powoduje, że spora część klientów akceptuje proponowane przez dostawców podwyżki, widząc, że są one znacząco niższe niż w poprzednich latach. Część firm zwraca się jednak do swoich brokerów lub agentów z prośbą o przeanalizowanie ofert z rynku, ponieważ chce podjąć bardziej świadomą decyzję dotyczącą współpracy z obecnym dostawcą. W tym momencie trzeba spytać: Po co? W jakim celu? Co chcemy osiągnąć? Gdy czytam lub słyszę, że klient chce sprawdzić, czy na rynku jest coś ciekawszego od jego obecnego rozwiązania, to pytam: Co to znaczy „lepsza oferta”? Mam wrażenie, że dość często jest to przysłowiowy „kij w mrowisko”, ale coraz częściej dostaję konkretną, precyzyjną odpowiedź i to jest budujące, bo świadczy o dobrym merytorycznym przygotowaniu do procesu.

Przyjrzyjmy się zatem temu zagadnieniu nieco dokładniej. **Jeśli u klienta funkcjonuje dobrze zbudowany i dopasowany do indywidualnych potrzeb oraz oczekiwań program opieki medycznej, to w zasadzie podwyżka cen odpowiadająca waloryzacji rynkowej nie powinna „prowokować do zmiany”.** To dość oczywiste – mamy pewien układ w stanie równowagi (zadowolony klient i zadowolony dostawca) i dążymy do utrzymania tego stanu w kolejnym roku. Jeśli klient kwestionuje podwyżkę waloryzacyjną, to może oznaczać, że nie otrzymał od swojego dostawcy odpowiedniego jej uzasadnienia lub sytuacja finansowania nie pozwala mu na ponoszenie większych wydatków na ten cel.

W zakresie uzasadnienia podwyżki, to w zasadzie rzetelny raport z realizacji świadczeń przez grupę wraz z odpowiednim komentarzem eksperckim powinien być wystarczający. W kwestii cen w placówkach, każdy kto co jakiś czas je odwiedza, nie ma wątpliwości, że są wyższe. Gorzej już w sytuacji, gdy pracodawca nie zwiększa swoich nakładów na finansowanie pakietów medycznych lub ma niewystarczające środki na ten cel. Zrozumiałe jest to, że klient może mieć trudną sytuację finansową, wynikającą z ogólnej sytuacji rynkowej. Trudniej jest przyjąć argumentację, że nie ma zaplanowanego adekwatnego budżetu na ten cel, mając pod swojej stronie profesjonalnego doradcę w osobie brokera, który powinien wesprzeć klienta w szacowaniu budżetu na ten cel. **Jeśli sytuacja finansowa firmy wymusza utrzymanie budżetu na niezmiennym poziomie lub wręcz wprowadzenie pewnych oszczędności (co wcale nie jest rzadkością w ostatnim czasie), warto zastanowić się nad zwiększeniem udziału finansowego pracowników.** Wiele pracodawców broni się przed tym twierdząc, że pracownicy nie chcą więcej płacić. Nie ma w tym nic dziwnego, ale gdybyśmy spytali przedstawicieli pracowników, czy lepiej jest kilka złotych więcej dopłacić, czy np. zrezygnować z pewnych udogodnień w pakiecie opieki (np. w zakresie ochrony lub swobód korzystania), to już odpowiedź nie jest oczywista. Z mojego doświadczenia wynika, że pracownicy są skłonni zaakceptować nieco wyższe nakłady ze swojej strony, kiedy otrzymują za to konkretną wartość. Mówimy przecież bardzo często o symbolicznych wręcz kwotach. Biorąc pod uwagę rosnące wynagrodzenia pracowników obawa o spadek partycypacji w programie lub rezygnację z wykupowania dodatkowych opcji jest w wielu przypadkach raczej na wyrost.

RÓŻNE SCENARIUSZE

Rozważmy teraz sytuację, w której zaproponowana przez dostawcę podwyżka jest wyższa, czasem znacząco, od średniego poziomu waloryzacji. Zazwyczaj przyczyną jest wysoka szkodowość umowy, czyli wykorzystanie świadczeń znacząco

przekraczające średnie poziomy. Pomijając sytuacje niedoszacowania cen, wysoka podwyżka raczej nie będzie stanowiła rozwiązania problemu w szerszym horyzoncie czasowym. Kluczowe jest więc omówienie tego stanu rzeczy i z dostawcą, i z klientem oraz opracowanie „planu naprawczego”, który pozwoli wyprawać wynik umowy na właściwy poziom. Często przyczyną wygórowanych podwyżek są niska partycypacja w programie (złe wyrównanie ryzyka) lub zbyt skomplikowana konstrukcja (za dużo wariantów, negatywna selekcja ryzyka). Czasami mamy do czynienia z ekstremalnie wysokimi lokalnymi wzrostami cen (z reguły wobec braku konkurencji wśród świadczeniodawców) lub nieefektywnym wydatkowaniem środków (gdy w niektórych placówkach dostawca ma zakontraktowane usługi po cenach mocno odbiegających od poziomów rynkowych). Trzeba wówczas szukać rozwiązania, które pozwoli dostarczyć odpowiedni poziom usług medycznych przy jednoczesnym efektywnym wydatkowaniu środków pochodzących ze składek. Taki stan rzeczy wymaga dialogu i wzajemnego zrozumienia stron oraz chęci poszukiwania rozwiązań satysfakcjonujących dla wszystkich. W tym miejscu należy też zaznaczyć, że rynek od zawsze boryka się ze zjawiskiem fraudów. Dotyczy to zarówno świadczeniodawców, jak i samych ubezpieczonych/pacjentów. Trzeba więc budować takie ramy współpracy pomiędzy podmiotami na rynku, żeby minimalizować lub w miarę możliwości całkowicie eliminować to zjawisko.

Przejdźmy teraz do scenariusza, w którym klient rzeczywiście rozważa zmianę dostawcy opieki medycznej. Może to wynikać z różnych czynników, także niewłaściwego podejścia przez obecnego dostawcę do procesów, o których pisałem wcześniej. Fundamentalne jest więc pytanie: Co musi się wydarzyć, żeby klient podjął decyzję o zmianie? Zadaję je czasem kilka razy dziennie, a na pewno kilkadziesiąt razy w miesiącu i jedno wiem na pewno – precyzyjną odpowiedź dostaję co najwyżej w 10% przypadków. Dlaczego? Zaryzykuję stwierdzenie, że wciąż zbyt rzadko lub mało precyzyjnie pytamy klientów o ich faktyczne oczekiwania. Używam formy „my”, bo sam się na tym czasem łapię i zapala mi się w głowie czerwona lampka „STOP” – zgadujesz czy wiesz? Trzeba pytać, dyskutować, wspólnie szukać rozwiązań, podpowiadać klientowi te dobre i sprawdzone, a czasem również odwieść od decyzji, która może okazać się szkodliwa. Podsumowując, **powinniśmy jako rynek pamiętać o tym, że trzeba mieć odwagę o pewnych rzeczach rozmawiać wprost, nazywać je po imieniu. Tylko w taki sposób można zbudować prawdziwe długofalowe i oparte na wzajemnym zaufaniu partnerskie relacje w biznesie.**

W przypadku wysokich podwyżek można również przyjąć taktykę polegającą na ciągłej, nawet corocznej zmianie dostawcy. Tylko czy w takiej sytuacji pracodawca zdaje sobie sprawę z kosztów pośrednich, które towarzyszą tym zmianom? Nie sądzę. Po jakimś czasie często i tak pojawia się rozczarowanie, bo zaczyna brakować na rynku „sensownych dostawców”, którzy chcą usiąść i rozmawiać o biznesie.

Już blisko 15 lat pracy na rynku prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych nauczyło mnie, że jest to biznes długoterminowy. Z jednej strony trzeba być „zwinny” i reagować sprawnie na zmiany w otoczeniu, ale równie ważnej jest pamiętanie o długiej perspektywie.

Do zobaczenia i usłyszenia przy kolejnych ciekawych projektach. □

Specjaliści w życiówce

Życie, NNW, zdrowotne

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Mentor	702,02
2.	Mercer Marsh Benefits	662,29
3.	Aon	403,00
4.	PIB Broker	367,71
5.	grupa MAK	312,00
6.	Merydian Group	311,00
7.	grupa GIA	285,66
8.	PWS Konstanta	283,41
9.	Polish Brokers Group	195,18
10.	EIB	109,75

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



MARCIN KOWALSKI

Lider Praktyki MMB, Mercer

Benefity pracownicze a zaangażowanie pracowników

Najnowszy raport Mercer pokazuje uśrednione wyniki badań z 2024 r. na tle poprzednich lat oraz wyników globalnych. Badanie jest szerokie i odnosi się do takich elementów budowania zaangażowania jak postawy pracowników, zaufanie do pracodawcy, demonstrowanie wartości w firmie, możliwości rozwoju kariery, zainteresowania pracownikami ze strony zarządu i wielu innych. Najistotniejsze obserwacje z punktu widzenia benefitów przedstawiamy poniżej.

- Ogólny poziom zaangażowania pracowników w Polsce po raz kolejny wzrósł i wyniósł w 2024 r. –54%. Wynik dla wszystkich krajów wyniósł 69%.
- Jeden z największych wzrostów w obszarze zaangażowania to postrzeganie przez pracowników doceniania pozafinansowego (wzrost o 8 pp. do poziomu 51%). Dla firm, które notują w obszarze zaangażowania najlepsze wyniki ten element został oceniony jeszcze wyżej, na 68%, a jego wzrost w odniesieniu do roku 2023 wyniósł aż 13 pp.

Wnioski, które nasuwają się przy tej okazji, to po pierwsze – firmy w Polsce wciąż mają wiele możliwości poprawy zaangażowania pracowników. Po drugie, benefity jako elementy świadczeń pozapłacowych bardzo dobrze nadają się do wyróżnienia się pozytywnie wśród innych pracodawców.

Dlatego warto pytać naszych klientów o to, jak produkty, które oferujemy jako benefity pracownicze, sprawdzają się w praktyce i jak są oceniane przez pracowników w badaniach zaangażowania. Zaproponowanie takiego kontekstu może być również dobrym sposobem, aby – przynajmniej na moment – odejść od perspektywy: „za ile i dlaczego tak drogo” i skoncentrować się na tym, jaką funkcję pełni dany benefit oraz co tak naprawdę jest w nim ważnego dla pracodawcy i pracowników.



TOMASZ BANASIUK

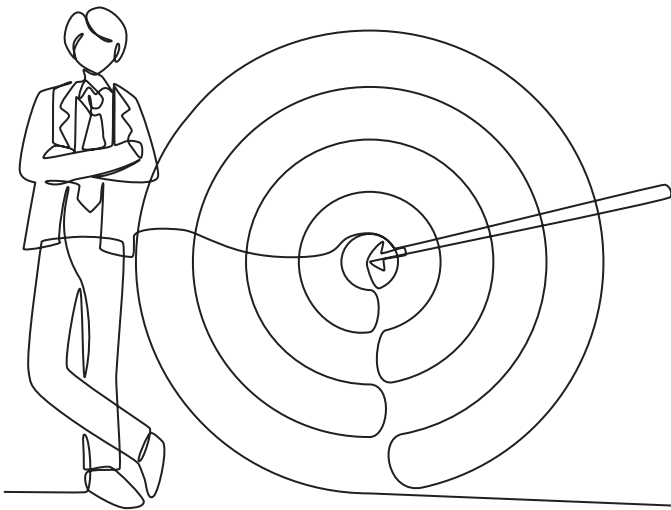
Business Unit Director – Health & Benefits Aon

Benefitowa jakość, nie ilość

Wedle wyników badania przeprowadzonego przez naszą firmę (Aon Employee Benefits Survey Poland 2024) 93% firm oferuje swoim pracownikom program opieki medycznej. Czy w związku z tym wciąż można traktować to rozwiązanie jako benefit pracowniczy czy standard rynkowy?

Pracownicy coraz rzadziej pytają, czy dana firma oferuje prywatną opiekę medyczną. Bardziej interesuje ich, jakiego rodzaju jest to opieka i w jakim stopniu pracodawca pokrywa składkę za to rozwiązanie. Można zatem dojść do wniosku, że coraz częściej pracownicy patrzą na jakość, a nie ilość oferowanych rozwiązań. Koszyk benefitów pracowniczych z roku na rok rośnie, pracodawcy wdrażają kolejne rozwiązania, zakładając, że pozwolą one nie tylko zachęcić nowych pracowników do dołączenia do danej firmy, ale również budować wieloletnią lojalność wśród aktualnej kadry.

Olbrzymim wyzwaniem jest to, jak mierzyć ich efektywność. Jednym z takich rozwiązań jest Wellbeing Maturity Index (WMI) – badanie Aon pozwalające na ocenę poziomu dobrostanu w organizacji. Wyniki wskazują, że ok. 70% firm jest na poziomie reaktywnym, co oznacza, że oferta benefitów w tych organizacjach wynika z problemów, a nie jest oparta na danych i skupia się na bieżących inicjatywach, a samo raportowanie odbywa się ręcznie. To jasne zadanie, z którym musi się zmierzyć rynek związany z benefitami pracowniczymi – w jaki sposób kreować i wdrażać całościową strategię benefitową w organizacji.



© Simple Line/stock.adobe.com

**RENATA GÓRAJ**

dyrektor Biura Ubezpieczeń Osobowych Merydian Group

Nowe pokolenie, nowa rzeczywistość

Pokolenie Z coraz silniej zaznacza swoją obecność na rynku pracy. Stanowi dziś ok. 20% pracującej populacji w Polsce, a ich oczekiwania znacząco różnią się od potrzeb wcześniejszych generacji. Młodzi pracownicy szukają nie tylko stabilnego wynagrodzenia i elastyczności, ale przede wszystkim atmosfery sprzyjającej dobrostanowi psychicznemu oraz równowadze między pracą a życiem osobistym.

Jednym z najważniejszych sygnałów tej zmiany jest rosnące znaczenie zdrowia psychicznego jako elementu benefitów pracowniczych. Z badań wynika, że osoby w wieku 18–24 lat prawie trzykrotnie częściej niż starsze grupy oczekują wsparcia psychologa w ramach pakietu benefitowego. Dla wielu z nich dostęp do specjalistów, możliwość terapii czy konsultacji online to nie luksus, lecz podstawa komfortu w pracy. Równocześnie ogromne znaczenie ma forma dostarczania usług. Zetki są cyfrowo biegle – oczekują rozwiązań mobilnych, intuicyjnych i dostępnych od ręki. Telemedycyna, e-deklaracje, aplikacje do umawiania wizyt czy wybór świadczeń online stają się standardem. To nie tylko ułatwienie – to realna wartość, która oszczędza czas i zmniejsza bariery w sięganiu po pomoc.

Dla pracodawców i brokerów ubezpieczeniowych to sygnał, że klasyczne podejście do benefitów już nie wystarcza. Dziś program zdrowotny powinien być przemyślaną strategią, opartą na realnych danych, analizie potrzeb i gotowości do szybkich korekt. Współpraca z doświadczonym brokerem pozwala nie tylko zoptymalizować koszty, ale też skutecznie odpowiedzieć na nowe priorytety młodego pokolenia.

**ALEKSANDRA HAJDUK-KRZEMIŃSKA**

członek zarządu, dyrektor Działu Ubezpieczeń Grupowych na Życie i Programów Zdrowotnych Equinum Broker

Coraz starsi, coraz drożsi

Rosnące koszty benefitów zdrowotnych to dziś jedno z głównych wyzwań w ofercie świadczeń pozapłacowych. Składki za ubezpieczenia i pakiety medyczne rosną średnio o kilkanaście procent rocznie, a pracownicy oczekują coraz szerszego i szybszego dostępu do świadczeń. To nie chwilowy trend, lecz efekt nawarstwiających się czynników ekonomicznych i poważnych zmian demograficznych.

Według GUS, mediana wieku pracowników w 2024 r. wynosiła 42,8 roku, a osoby 50+ stanowiły 36% wszystkich aktywnych zawodowo. Jak wskazuje Instytut Badań Strukturalnych, do 2030 r. odsetek ten ma sięgnąć 40%. Starzejąca się kadra to większe ryzyko chorób przewlekłych i dłuższe absencje. NFZ odnotował 18-procentowy wzrost kosztów leczenia schorzeń cywilizacyjnych – takich jak cukrzyca, depresja czy nadciśnienie – tylko w ostatnim roku.

W tej rzeczywistości pytanie nie brzmi już „czy” warto inwestować w zdrowie pracowników, ale „jak” robić to mądrze. Dopasowanie zakresu świadczeń do realnych potrzeb zespołu, analiza wykorzystania i gotowość do rewizji programu to dziś konieczność. Kafeterie, modele współpłacenia i hybrydy abonamentu z ubezpieczeniem stają się standardem świadomego zarządzania zdrowiem.

Firmy, które działają strategicznie, zyskują nie tylko lojalność, ale i realną odporność na kryzysy.

**JOANNA WITTMAYER**

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń i Benefitów Pracowniczych MAK Ubezpieczenia

Dobrostan pracowników

Poza ubezpieczeniem pracowniczym lub abonamentem, który nadal stanowi elementarny benefit pozapłacowy, działy HR podejmują działania celujące na poprawę jakości życia i dobrostan zatrudnionych w firmie osób.

W niektórych przypadkach wyjście poza schemat subskrypcyjny wynika z ograniczeń dostępności do prywatnej opieki specjalistycznej i znacznej odległości do aglomeracji miejskich, w których jest szeroki dostęp do placówek medycznych.

Coraz częściej spotykamy modelem stosowanym świadomie jako element wspierający politykę zdrowotną. W firmie są akcje profilaktyczne organizowane na terenie zakładu pracy lub poza nim, np. diagnostyka obrazowa dla kobiet i mężczyzn celowana pod wiek, webinary dla kadry zarządzającej, diagnostyka cukrzycy i wiele innych.

Kluczowym elementem jest analiza potrzeb, kolektywna współpraca działu personalnego i służb BHP, skutkująca celowaną długoterminową profilaktyką. Na plan działania mają wpływ narażenia, populacja pracowników oraz potrzeby pracowników wynikające chociażby z chorób cywilizacyjnych. Profilaktyka realizowana w miejscu pracy, jest też wyjściem naprzeciw statystycznym danych, z których wynika, że korzystanie z produktów subskrypcyjnych nadal najbardziej popularne jest w dużych miastach oraz wśród osób świadomych swoich potrzeb.

Nie zapominamy również o wellbeingu oraz potrzebie wsparcia zdrowia psychicznego coraz bardziej oczekiwanej przez pracowników. Jako brokerzy wspieramy działania naszych klientów w analizach oraz przedstawieniu dopasowanej do potrzeb działań z zakresu profilaktyki.

**TOMASZ KANIEWSKI**

dyrektor Biura Ubezpieczeń na Życie EIB

Mazurska sceneria, realne wyzwania

Kongres Brokerów to fantastyczna inicjatywa. Na trzy dni stolica polskich ubezpieczeń przenosi się do Mikołajek. Na korytarzach co chwila mijamy naszych partnerów handlowych, konkurentów, a czasem po prostu dobrych znajomych i kolegów z „obu stron mocy”. Rozmowy – biznesowe i towarzyskie – pełne są planów na przyszłość, snutych w urokliwej atmosferze Mikołajek.

Ale nawet w otoczeniu mazurskich jezior nie zapominajmy o tematach trudnych – wykorzystajmy naszą kreatywność do rozmów na temat niskiego zainteresowania ubezpieczeniami na życie wśród najmłodszych pracowników. Zastanówmy się nad rosnącym niezadowoleniem naszych klientów z powodu niewystarczającej dostępności usług medycznych. Dziś pracownicy patrzą na gwarancję SLA jak na slogan reklamowy. A pracodawcom – i nam, brokerom – często brakuje już optymizmu, tak potrzebnego przy wdrażaniu nowej oferty.

Czy nie przyszedł najwyższy czas, żeby coś zmienić? W ostatnich latach wielokrotnie rozmawiałem ze świetnymi fachowcami z branży ubezpieczeniowej oraz medycznej o przygotowaniu nowego produktu, prostego i zblieżonego do ubezpieczenia kosztów leczenia na terenie Polski. Polegałby na refundacji poniesionych wydatków (oczywiście z rozsądnymi limitami i franchezami), bez sieci placówek i z jasnymi zasadami klient sam znajdowałby lekarza, bez żalu do oferenta, że nie znalazł mu terminu wizyty. Wady? Na chwilę obecną brak chętnych do spróbowania czegoś nowego.

viennalife.pl



**Najbardziej życiowy
ubezpieczyciel**



**VIENNA
LIFE**

VIENNA INSURANCE GROUP

Demografia ma znaczenie. Co na to grupówki?

Zmiany demograficzne, wydłużający się okres aktywności zawodowej oraz zróżnicowanie pokoleniowe w firmach mają znaczący wpływ na ofertę grupowych ubezpieczeń na życie. Programy ubezpieczeń, które jeszcze kilka lat temu były ujednolicone i mało elastyczne, dzisiaj muszą dostosować się do indywidualnych potrzeb różnych grup pracowników.

PAWEŁ JANKOWSKI

dyrektor Biura Klientów Kluczowych w Vienna Life

Wielopokoleniowość na rynku pracy jest faktem. Aktywnie zawodowo uczestniczą w nim aż cztery pokolenia: Zetki, Millenialsi, Generacja X oraz Baby Boomers, a do tego dochodzą „pracujący emeryci”. Na koniec 2024 roku w Polsce było ich prawie 873 tysięcy, czyli o niemal 52% więcej niż 9 lat temu. Ta generacyjna różnorodność stwarza zarówno wyzwania, jak i szanse dla ubezpieczycieli. Odpowiedzią na wyzwania są elastyczne ubezpieczenia, które pozwalają skutecznie dostosować ofertę do indywidualnych potrzeb, tworząc tym samym realną wartość zarówno dla firm, jak i dla każdego zatrudnionego z osobna. Rosnąca różnorodność stwarza nam też możliwość dotarcia do nowych, specyficznych grup klientów, takich jak osoby starsze aktywnie zawodowo, którzy do tej pory mogli być pomijani przez tradycyjne oferty ubezpieczeń.

INDYWIDUALIZACJA OFERTY

Obecnie pracodawcy stawiają na programy ubezpieczeń, które nie tylko obejmują pracowników w różnym wieku, ale także zapewniają im zakres ochrony, dostosowany do aktualnych potrzeb. Pracownicy starszych pokoleń często oczekują ubezpieczenia, które obejmuje opiekę zdrowotną, ochronę życia czy opiekę nad bliskimi. Z kolei młodsze pokolenia szukają natychmiastowych korzyści – na przykład dostępu do szybkiej opieki zdrowotnej czy ochrony w razie wypadku, niekoniecznie zaś klasycznych benefitów związanych z zakładaniem rodziny.

Nowoczesne ubezpieczenia grupowe są więc bardziej zróżnicowane i elastyczne. Przykładowo w naszej „Bezpiecznej Grupie” dzięki dodaniu tzw. „cegiełek” każda osoba może wybierać z dostępnych opcji te, które najlepiej odpowiadają jej sytuacji życiowej – np. rozszerzoną ochronę zdrowia, wsparcie po wypadku, dodatkowe zabezpieczenie finansowe z tytułu przerwy w pracy czy zabezpieczenie bliskich. Takie podejście zwiększa satysfakcję z programu, ponieważ pozwala na większą kontrolę nad wyborem świadczeń i lepsze dopasowanie kosztów ubezpieczenia do rzeczywistych potrzeb. Poprawia też znacznie partykypację, co jest ważnym aspektem zarówno dla pracodawcy, jak i zakładu ubezpieczeń.

DIGITALIZACJA PROCESÓW I NARZĘDZI

W dobie pracy zdalnej, hybrydowej i zróżnicowanych form zatrudnienia, kluczową rolę odgrywają nowoczesne platformy



online, które umożliwiają elektroniczne przystępowanie do ubezpieczenia oraz zarządzanie polisą w czasie rzeczywistym. Pracownicy – bez względu na wiek – oczekują łatwego dostępu do swoich danych ubezpieczeniowych, a także szybkiego procesu aktualizacji, zatwierdzania dokumentów czy weryfikacji statusu zgłoszonego świadczenia. W Vienna Life rozwijamy platformę „Nasza Vienna”, która pozwala pracownikom na łatwą obsługę ubezpieczenia w każdym momencie życia ubezpieczenia.

Niemniej istotne jest wsparcie narzędziowe dla naszych partnerów przy wdrażaniu i obsłudze ubezpieczenia grupowego na życie. Widzimy, że niezależnie od wieku czy branży, klienci chcą procesu prostego, szybkiego oraz zdalnego (przynajmniej w części). I to na wszystkich etapach – od przygotowania i zaprezentowania oferty elektronicznie, poprzez spotkania wdrożeniowe z pracownikami możliwość zapisania się do ubezpieczenia, aż po wystawienie polisy oraz elektronicznych certyfikatów dla każdego ubezpieczonego.

DOPASOWANE WSPARCIE

Nasze podejście do współpracy jest elastyczne. Zapewniamy szeroką gamę narzędzi – zarówno cyfrowych, jak i tradycyjnych – aby każdy zakład pracy, pracownik i partner mógł skorzystać z najdogodniejszej formy wsparcia. W tym umożliwiamy integrację z systemami naszych partnerów.

Samodzielne dopasowanie odpowiedniego wariantu ubezpieczenia, zwłaszcza w większych organizacjach, może być wyzwaniem zarówno dla pracowników, jak i dla działów HR czy osób odpowiedzialnych za ofertę ubezpieczeń grupowych. Dlatego zapewniamy zespół ekspertów, który bezpośrednio pomaga pracownikom w wyborze odpowiednich wariantów ochrony, w wypełnianiu e-deklaracji czy odpowiada na pytania. Doradcy wspierają też działy HR zarówno na etapie wdrożenia, jak i późniejszej obsługi portfela. Standardem są informacyjne pakiety i szkolenia dla partnerów. Wszystko po to, by proces przebiegał sprawnie i możliwie bezbłędnie.

Podsumowując, w Vienna Life stawiamy na kompleksowe wsparcie, które uwzględnia potrzeby zarówno zakładu pracy, zatrudnionych w nim pracowników, jak i pośrednika. □



EDYTA NOWAK-SKAWSKA
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń
Health & Benefits GrECo



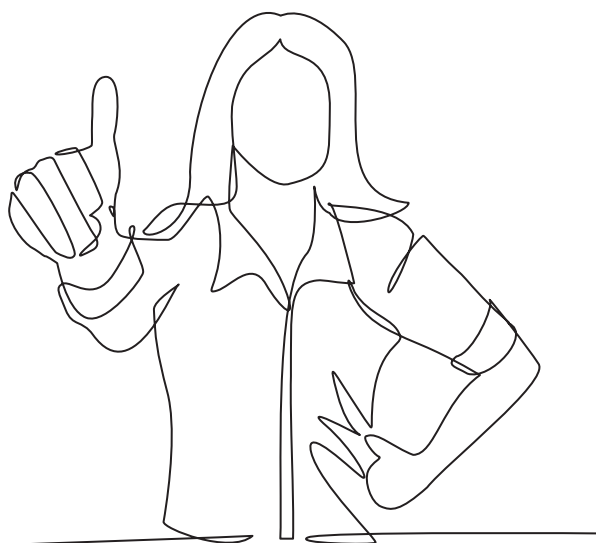
MARCIN CIOŁKIEWICZ
zastępca dyrektora Departamentu
Ubezpieczeń Health & Benefits GrECo

Najnowsze trendy w grupowych ubezpieczeniach na życie i zdrowotnych

Obserwujemy rosnącą uważność pracodawców w zakresie wsparcia zdrowia psychicznego pracowników. Coraz więcej organizacji zdaje sobie sprawę, że standardowy dostęp do psychologa w ramach pakietu opieki medycznej nie jest już wystarczający. W odpowiedzi na te potrzeby firmy rozszerzają zakres oferowanych usług, umożliwiając pracownikom korzystanie nie tylko z konsultacji psychologicznych, ale również psychoterapeuty oraz wsparcia w sytuacjach kryzysowych. Dodatkowo organizacje inwestują w programy rozwojowe, takie jak warsztaty, webinary i sesje szkoleniowe, które pomagają w budowaniu odporności psychicznej oraz wspierają rozwój zdrowych relacji w zespołach. Wspieranie dobrostanu emocjonalnego i promowanie przyjaznej atmosfery w miejscu pracy stają się kluczowymi elementami strategii zarządzania zasobami ludzkimi.

Działania te wynikają również ze wzrastającej świadomości i otwartości młodszych pokoleń na temat zdrowia psychicznego. Współczesne społeczeństwo coraz częściej traktuje zdrowie psychiczne na równi ze zdrowiem fizycznym, co sprawia, że pracownicy chętniej sięgają po pomoc specjalistów. Pracodawcy, dostrzegając te zmiany, starają się aktywnie odpowiadać na potrzeby swoich zespołów, tworząc środowisko pracy sprzyjające dobrostanowi psychicznemu.

Obok zdrowia psychicznego równie istotnym obszarem jest wsparcie pracowników w ramach akcji profilaktycznych dotyczących chorób cywilizacyjnych oraz onkologicznych. W wielu firmach tego typu inicjatywy stały się standardowym elementem benefitowym, obejmującym m.in. regularne badania profilaktyczne, kampanie edukacyjne oraz konsultacje z lekarzami specjalistami.



MACIEJ BŁOŃSKI

specjalista ds. ubezpieczeń grupowych Guardian Progress Broker

Przyszłość grupowych ubezpieczeń na życie i zdrowotnych

Współczesny rynek pracy premiuje kompleksowe rozwiązania, a pracownicy oczekują nie tylko ochrony życia, ale także realnego wsparcia w codziennej opiece zdrowotnej. Obecnie na rynku (z nielicznymi wyjątkami) oba typy ubezpieczeń funkcjonują niezależnie – jedno zapewnia finansowe wsparcie w razie choroby, wypadku lub śmierci, drugie – dostęp do usług medycznych. Z punktu widzenia pracodawcy ich integracja mogłaby uprościć administrację oraz zwiększyć efektywność finansową: jeden system, jedna składka, jedna polisa. Z kolei dla pracownika takie rozwiązanie powinno zapewnić poczucie pełniejszego bezpieczeństwa – bez konieczności zastanawiania się, co jest objęte zakresem oraz gdzie oba produkty się „dublują”.

Taki model wymaga jednak odpowiedniego podejścia ze strony ubezpieczycieli – elastycznego, zróżnicowanego i dostosowanego do specyfiki branż oraz wielkości firm. Wyzwaniem może być zrównoważenie składek i zakresu świadczeń. Głównym zagrożeniem będzie szkodowość oraz czynniki zewnętrzne, takie jak np.: inflacja, która od kilku lat szczególnie dotyka sektor ubezpieczeń zdrowotnych. Z jednej strony część składki „życiowej” może okazać się pomocna w równoważeniu szkodowości w części zdrowotnej, z drugiej – co w sytuacji, gdy w danym roku również wynik polisy na życie okaże się niekorzystny i cały produkt stanie się nierentowny?

Niezależnie od ostatecznego kierunku rozwoju, widać wyraźnie, że przyszłość benefitów pracowniczych będzie coraz silniej związana z holistycznym podejściem do zdrowia i życia.



MARCIN KACZMARCZYK

dyrektor Oddziału Wrocław Polish Brokers Group

20 lat minęło...

Kiedy ponad 20 lat temu rozpoczynałem pracę w ubezpieczeniach grupowych, dostępna oferta wyglądała zupełnie inaczej. Nawet w dużych zakładach pracy funkcjonowały programy składające się z maksymalnie z kilku wariantów, z reguły różniące się wysokością składki, zakresem wariantów często był podobny, a kryterium wyboru opierało się na wysokości świadczenia z tytułu zgonu rodzica/teścia czy urodzenia dziecka.

Przez lata programy grupowe ewoluowały i obecnie coraz bliżej im do indywidualnego ubezpieczenia, dostępnego w formie grupowej, które każdy może „uszyć sobie na miarę”. Zmieniają się także oczekiwania samych pracowników i pracodawców, którym zależy na kompleksowej ochronie życia i zdrowia. Widać także zmiany po stronie pracodawców, częściej decydują się sponsorować lub współfinansować ten benefit. Ubezpieczyciele starają się zmieniać ofertę, wprowadzając liczne pakiety dodatkowe, tzw. cegiełki.

Jaka jest zatem przyszłość ubezpieczenia grupowego? Przede wszystkim będzie dalej ewoluowało w kierunku indywidualizacji ochrony. Poszerzać się będzie także wachlarz pakietów dodatkowych, w tym tych nakierowanych na ochronę zdrowia i usługi assistance. Nie bez znaczenia będą także oferowane przez dostawców narzędzia do bieżącej obsługi programów. Obserwując rynek ubezpieczeniowy, można stwierdzić, że ulega on stopniowej konsolidacji. Niewykluczone, że za kilka lat programy grupowego ubezpieczenia na życie będzie oferowało kilku największych graczy, którzy nadążą z rozwojem oferty modułowej oraz zainwestują w narzędzia obsługowe.

Specjaliści w komunikacji

Komunikacja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	1 652,00
2.	Punkta Brokers	1 428,80
3.	Sparta Brokers	408,85
4.	Aon	337,00
5.	MJM Brokers	150,03
6.	Polska Kancelaria Brokerska	141,67
7.	Mentor	114,75
8.	Howden	110,00
9.	EIB	93,66
10.	Polish Brokers Group	58,75

Floty

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	407,00
2.	Sparta Brokers	355,96
3.	Polska Kancelaria Brokerska	125,20
4.	Aon	113,00
5.	MJM Brokers	110,24
6.	Howden	110,00
7.	Polish Brokers Group	50,62
8.	PWS Konstanta	49,17
9.	grupa GrECo	37,04
10.	Odys	36,57

Leasingi, dealerzy

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	749,00
2.	Aon	224,00
3.	Sparta Brokers	52,89
4.	MJM Brokers	39,79
5.	Polska Kancelaria Brokerska	16,46
6.	Polish Brokers Group	8,13



ADAM MAZGAJ
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Komunikacyjnych MAK Ubezpieczenia

Personalizacja ubezpieczeń flotowych

Różne branże, różne pojazdy, różne potrzeby – w przypadku flot samochodowych trudno o jedno rozwiązanie dla wszystkich. Dlatego personalizacja ubezpieczeń flotowych staje się standardem, który pozwala firmom zyskać większą kontrolę nad zakresem ochrony i poziomem kosztów. Dzisiaj ubezpieczyciele nie tylko oferują elastyczne pakiety, ale również analizują dane, by lepiej zrozumieć specyfikę działalności klienta. Dzięki temu polisa może zostać dostosowana do rzeczywistego ryzyka. Przedsiębiorstwo budowlane, działające głównie lokalnie, będzie potrzebowało innego zakresu ochrony niż firma transportowa operująca w całej Europie.

Możliwość wyboru ochrony dodatkowej – np. ubezpieczenia szyb, ochrony ładunku czy gwarantowanego auta zastępczego – sprawia, że oferta może odpowiadać na konkretne bolączki danej floty. Coraz częściej korzysta się też z rozwiązań hybrydowych – łączących klasyczne ubezpieczenia z telematyką, która umożliwia ocenę stylu jazdy kierowców i realne dostosowanie składek. Personalizacja – to również efektywność. Dobrze skrojona oferta minimalizuje ryzyko, skraca czas reakcji na szkodę i daje przedsiębiorcy poczucie, że kontroluje flotę nie tylko na drodze, ale i na poziomie finansowym.



PAWEŁ KRÓLAK
broker ubezpieczeniowy Polish Brokers Group

Nowa definicja „ruchu pojazdu”

6 listopada 2024 r. weszła w życie ustawa o zmianie ustawy o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych oraz ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, implementująca postanowienia Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2021/2118. Kluczową zmianą jest precyzyjne określenie, czym jest „ruch pojazdu” w kontekście odpowiedzialności cywilnej i ochrony ubezpieczeniowej. 27 marca 2025 r. w Warszawie odbyła się konferencja Rzecznika Finansowego pt. „Ruch pojazdów po nowemu”, która zgromadziła wielu ekspertów z branży ubezpieczeń, którzy wyjaśnili skutki nowelizacji Ustawy. Debata koncentrowała się na omówieniu definicji „ruchu pojazdów” z poziomu: organu nadzoru, poszkodowanych, zakładów ubezpieczeń, pośredników ubezpieczeniowych oraz środowisk sędziowskiego i naukowego. Uczestnicy konferencji podkreślili, że choć nowelizacja miała na celu doprecyzowanie pojęcia „ruchu pojazdu”, to wciąż pojawiają się wątpliwości interpretacyjne. Eksperti wskazali na konieczność prowadzenia dalszych prac legislacyjnych oraz edukacji zarówno dla pracowników rynku ubezpieczeń, jak i dla konsumentów. Konferencja stanowiła ważny krok w kierunku ujednolicenia praktyki stosowania nowych przepisów oraz wzmocnienia ochrony osób poszkodowanych w zdarzeniach drogowych.

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy

**ARTUR KOWALIK**

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Komunikacyjnych GrECo

Transport Międzynarodowy – liderzy w Europie mimo kryzysu

Pomimo trwającego kryzysu gospodarczego, polskie firmy transportowe nadal przewożą 20% towarów w Europie. To imponujące osiągnięcie podkreśla siłę i adaptacyjność polskiego sektora transportu drogowego. Według raportu „Transport drogowy w Polsce 2024/2025” przygotowanego przez TLP i Spotdata, polskie firmy utrzymują pozycję lidera na europejskim rynku przewożowym. Mimo kryzysu od 2023 r. polscy przewoźnicy wzmocnili swoją pozycję.

Kryzys w sektorze transportu drogowego jest najpoważniejszy od ponad 20 lat. Spadek konkurencyjności tłumaczy się m.in. skutkami wdrożenia pakietu mobilności. Wiele firm musiało zredukować flotę i zatrudnienie, a niektóre ogłosiły upadłość. Udział transportu drogowego w postępowaniach upadłościowych wzrósł z 5% w 2021 r. do 13% w 2024 r. SpotData przewiduje, że czas dynamicznej ekspansji się skończył i nie ma co liczyć na wynik powyżej 20%.

Koszty prowadzenia działalności nie ulegną redukcji w krótkiej perspektywie. Ubezpieczenie floty w 2025 r. jest drogie i będzie drożało. W 2024 r. ubezpieczyciele wypłacili ponad 19 mld zł z tytułu polis OC i AC, co stanowi wzrost o 16% w porównaniu z 2023 r. Liczba aktywnych polis OC przekroczyła 29,7 mln, a polis AC – 7,7 mln. Zgłoszono ponad 1,86 mln szkód z ubezpieczeń komunikacyjnych, co oznacza wzrost o 6,5% w porównaniu z 2023 r.

Rok 2025 będzie rokiem wyzwań dla polskich przewoźników. W GrECo wspieramy naszych klientów w optymalizowaniu programów ubezpieczenia, powiększając nasze portfolio w linii ubezpieczeń komunikacyjnych, co jest miarą naszej skuteczności.

**PRZEMYSŁAW KUKUŁKA**

manager ds. klientów biznesowych Cover Force

Małe floty, wielkie wyzwania

W erze niestabilności kosztów i rosnącej roli technologii, personalizowana ochrona ubezpieczeniowa dla małych flot staje się nie tylko ważna – staje się krytyczna. Z perspektywy Cover Force obserwujemy dwa zasadnicze wyzwania, które w 2025 r. powinny znaleźć się w centrum uwagi rynku.

Po pierwsze – inflacja szkód i realna dostępność usług naprawczych. Wzrost kosztów części, roboczogodzin i czasu napraw sprawia, że klasyczne modele rozliczeń przestają być wydajne. Ubezpieczyciele muszą coraz częściej uwzględniać nie tylko koszt likwidacji szkody, ale też konsekwencje przestoju.

Po drugie – digitalizacja procedur nie może oznaczać ich komplikacji. Małe floty potrzebują prostych, intuicyjnych rozwiązań – także po stronie ubezpieczyciela. Projektowanie doświadczenia klienta (UX) musi wreszcie stać się częścią ubezpieczeniowego myślenia o produkcie.

Przyszłość ubezpieczeń dla małych flot to nie masowe produkty – ale podejście, które łączy szybkość i prostotę z elastycznością i zrozumieniem kontekstu operacyjnego klienta. Wymaga to nowego typu partnerstwa między brokerem a ubezpieczycielem – opartego na wymianie danych, otwartości na feedback z rynku i gotowości do testowania nowych modeli.

Cover Force angażuje się nie tylko w obsługę, ale też w rozwój rynku – wnosząc głos mikroflot do rozmów o przyszłości ubezpieczeń komunikacyjnych. Odpowiedzialna innowacja, szybkie decyzje i proaktywne wsparcie – to nasza wizja partnerskiej obsługi, która daje realną odporność w codziennym prowadzeniu biznesu.

**EMILIA SOBIERAJSKA**

radca prawny, broker Inter-Broker

„Ruch pojazdu” po nowelizacji – rewolucja czy ewolucja?

W codziennej pracy brokerskiej nowa definicja ruchu pojazdu może budzić wątpliwości w przedmiocie zgłoszenia szkody z „odpowiedniej polisy”, zwłaszcza w sytuacji, gdzie pojazd mechaniczny pełnił dwojaką funkcję: i środka transportu i maszyny wykorzystywanej w działalności klienta. OC ppm czy OC dobrowolne? Oto jest pytanie. Czy istnieje proste narzędzie do ustalenia, jaką funkcję pełnił ów pojazd bardziej w chwili zdarzenia? Gdzie jest granica pomiędzy działaniem jako narzędzie pracy a funkcją komunikacyjną w sytuacji, gdy mamy do czynienia np. z ciągnikiem z pługiem do odśnieżania, który to w chwili przemieszczania się uderzył pługiem w mienie poszkodowanego?

Pewnym rozwiązaniem byłoby proponowanie klientom zawieranie obu umów ubezpieczenia, najlepiej z tym samym zakładem ubezpieczeń. Jednakże w momencie przyjęcia narracji o konieczności kwalifikowania niektórych pojazdów wolnobieżnych jedynie w kategoriach narzędzia pracy (podnośniki, wózki widłowe, suwnice) i jednoczesnego proponowania klientom zawierania OC ppm (z tzw. posuniętej ostrożności), brokerzy mogą narażać się na zarzut naruszenia ustawy o dystrybucji ubezpieczeń (art. 8 ustawy – badanie potrzeb i wymagań klienta). Czy zgodne ze sztuką i profesjonalne będzie narażanie klienta na wydatkowanie dodatkowych środków na polisę, która nigdy nie znajdzie zastosowania?

Pozostaje mieć nadzieję, że podejście zdroworozsądkowe weźmie górę nad doktrynalnymi sporami interpretacyjnymi. Najważniejsze jest bowiem, z jednej strony – ochrona słusznego interesu poszkodowanego, z drugiej zaś – zabezpieczenie majątku ubezpieczonego przed koniecznością bezpośredniego naprawienia szkody.

**PAWEŁ REGULSKI**

prezes zarządu Rema Broker

Ubezpieczenia flot transportowych

Rynek ubezpieczeń flot transportowych znajduje się obecnie w fazie intensywnej transformacji. Rosnące koszty likwidacji szkód, inflacja części zamiennych oraz wysrubowane wymagania regulacyjne (np. ESG, fit-for-55) wymuszają zmianę podejścia zarówno po stronie ubezpieczycieli, jak i klientów flotowych.

Coraz większą rolę odgrywa telematyka – nie tylko jako narzędzie do zarządzania flotą, ale też jako źródło danych underwritingowych. Ubezpieczyciele zaczynają różnicować warunki ofert na podstawie stylu jazdy kierowców, historii szkód czy poziomu wykorzystania pojazdów. Coraz popularniejsze stają się modele semi-kapitałowe, z ograniczoną odpowiedzialnością ubezpieczyciela i aktywnym udziałem klienta w pokrywaniu szkód (np. poprzez franszyzy redukcyjne, depozyty czy zarządzanie szkodowością w czasie rzeczywistym).

Nowością są także rozwiązania łączące ubezpieczenia flot z usługami prewencyjnymi – szkoleniami kierowców, analizą ryzyk trasowych czy wdrożeniem systemów ADAS. Dla brokera oznacza to konieczność głębszego zaangażowania w proces doradczy, optymalizację warunków i wsparcie we wdrażaniu narzędzi poprawiających szkodowość.

W nowym paradygmacie to nie „tanie OC” jest przewagą, ale świadomie zarządzana strategia ubezpieczeniowa floty.

Specjaliści w mieniu

Mienie (ogień, BI, maszyny)

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Aon	666,00
2.	grupa MAK	401,00
3.	grupa GrECo	393,91
4.	Mentor	354,78
5.	Smartt Re	211,66
6.	Attis Broker	154,91
7.	Howden	100,00
8.	PWS Konstanta	86,83
9.	Polska Kancelaria Brokerska	72,54
10.	Funk International	66,85

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



EWA NOWOSIELSKA
dyrektor Działu Ubezpieczeń Majątkowych i OC Willis Towers Watson

W trosce o bezpieczeństwo klientów

Świat ubezpieczeniowy nieustannie się zmienia, tak jak zmianom ulega podejście rynku ubezpieczeniowego, w tym stawki, wymagania oraz oczekiwania klientów. W ślad za rozwojem nowych technologii zmianie ulegają również potrzeby klientów. Oczekuje się szybkich i konkretnych rozwiązań, wsparcia w całym obszarze polityki ubezpieczeniowej, doradztwa i zrozumienia biznesowego otoczenia.

W naszym dziale zajmujemy się ubezpieczeniami majątkowymi oraz odpowiedzialności cywilnej. Od lat proponujemy klientom indywidualne podejście, tworząc specjalne klauzule oraz rozwiązania branżowe. Dzięki specjalistycznej wiedzy produktowej, znajomości branży klienta, a także podejmując się specjalizacji m.in. w dziedzinie prawa zamówień publicznych, tworzymy autorskie rozwiązania, z których korzystają nasi ubezpieczeni. Duże sumy ubezpieczenia, wysoki PML czy szkodowość nie stanowią dla nas przeszkód w znalezieniu właściwych rozwiązań ubezpieczeniowych.

Jestem dumna, że pracuję w organizacji, która daje brokerom wszelkie narzędzia do tego, aby podolać dzisiejszym wyzwaniom i być najlepszym doradcą ubezpieczeniowym dla swoich klientów. Nasza eksperckość i wiedza pozwala nam wyprzedzać oczekiwania ubezpieczonych, zaś skuteczność i doświadczenie pomagają nam w negocjowaniu najlepszych rozwiązań. Dzięki nim dajemy naszym klientom pewność, że ich bezpieczeństwo znajduje się w najlepszych rękach.



ALEKSANDRA RZEKANOWSKA
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych MAK Ubezpieczenia

Ubezpieczenie ryzyka terroryzmu i sabotażu

Ryzyka aktów terroryzmu i sabotażu stanowią dziś istotne użyzwanie – zarówno dla firm, jak i ubezpieczycieli. Choć prawdopodobieństwo takich zdarzeń pozornie wydaje się być niskie, potencjalne skutki mogą być katastrofalne. Już ataki z 11 września 2001 r. pokazały, że branża ubezpieczeniowa musi stawić im czoła. Przez niespełna ćwierć wieku akty terroryzmu i sabotażu stały się zagrożeniem globalnym. Z perspektywy polskiego rynku ubezpieczeniowego nabrały one większego znaczenia po wybuchu wojny w Ukrainie. Coraz częściej słyszymy o incydentach inspirowanych przez organizacje terrorystyczne, których celem jest m.in. infrastruktura w regionie. Tym samym stopniowo buduje się świadomość zagrożeń wśród klientów. Polscy ubezpieczyciele oferują realną możliwość pozyskania ochrony od terroryzmu i sabotażu, co dekadę temu nie było jeszcze oczywiste.

Na rynku dostępne są dwie możliwości transferu ryzyka. Pierwsza – rozszerzenie polisy o klauzulę dodatkową z limitem odpowiedzialności. Może okazać się ona niewystarczająca w kontekście prawdopodobnej maksymalnej szkody, która może powstać z jednego zdarzenia. Druga – dedykowane produkty stand alone gwarantujące wyższy poziom odpowiedzialności, a także szerszy zakres ubezpieczenia, w tym utratę zysku. Posiadanie polisy może przesądzić o przetrwaniu firmy, gdyby doszło do materializacji najgorszego scenariusza szkodowego. W świecie rosnącej niepewności jawi się ona jako zabezpieczenie, które daje większą pewność jutra.



PAWEŁ KARCZ
wiceprezes zarządu Polish Brokers Group

Cyberwyzwania

Ryzyka cybernetyczne stały się jednym z głównych zagrożeń i powodów do strat firm osób fizycznych. Wg Pełnomocnika Rządu ds. Cyberbezpieczeństwa w 2024 r. liczba zgłoszeń dotyczących naruszeń bezpieczeństwa systemów teleinformatycznych wzrosła o 60%, a realnie zidentyfikowanych incydentów – o 23% w stosunku do roku 2023. Ich sprawcami są zorganizowane grupy przestępcze działające na całym świecie i pojedynczy hakerzy. Kolejnym zagrożeniem w szczególności dla sektora publicznego i obszarów bezpieczeństwa są grupy hakerskie pracujące na zlecenie rządów, takich krajów jak Korea Płn., Rosja, Iran czy Chiny. Wciąż wiele firm nie zdaje sobie sprawy z kosztów potencjalnych strat – zarówno finansowych, jak i wizerunkowych – wynikających z cyberataku. Dodatkowo część przedsiębiorców traktuje ubezpieczenie jako koszt, a nie inwestycję w bezpieczeństwo.

Na polskim rynku mamy zróżnicowane produkty – od polis pokrywających skutki ataków ransomware, po kompleksowe ubezpieczenia obejmujące straty z tytułu przerw w działalności, koszty przywracania systemów informatycznych, obsługę prawną, a nawet zarządzanie kryzysowe i PR oraz czyste starty finansowe. Wyzwaniem pozostaje jednak szerokość oferty oraz standaryzacja i jasność warunków ubezpieczenia. Zakres ochrony różni się w zależności od ubezpieczyciela, a język w OWU bywa niejasny dla przedsiębiorców.

**ELŻBIETA LEMAŃSKA-BŁAŻOWSKA**

starsza brokerka w Howden

Misja cyberbezpieczeństwo

Kolejny rok bez niespodzianki – rozwój nowych technologii, w szczególności AI, nie zwalnia tempa, zagrożenia cyber pozostają największym ryzykiem dla biznesu. Według Barometru cyberbezpieczeństwa KPMG 2024 83% firm odnotowuje przynajmniej jeden incydent w roku. Prawdopodobieństwo wystąpienia w firmie pożaru jest niższe niż ryzyko cyber incydentu, choć w dobie zmiany klimatu nie zaryzykowałabym podobnego porównania do huraganu czy deszczu nawalnego.

Dlaczego zatem ubezpieczanie majątku od pożaru jest oczywistością, a od ryzyka cyber nadal nie? Rok 2018 i wejście w życie RODO miało być momentem przełomowym, w którym obawa przed karami i roszczeniami za naruszenie danych osobowych spowodują lawinowy wzrost zainteresowania polisami cyber. W mojej opinii – zdecydowanie poniżej oczekiwań. „Zaczekamy, zobaczymy, jakie będą te kary”.

Czy wejście w życie NIS2 będzie nowym przełomem? Myślę, że tak! Powodem jest m.in. wprowadzenie możliwości nakładania kar finansowych za niewystarczający poziom cyberbezpieczeństwa nie tylko na podmioty gospodarcze, ale także na kierowników tych podmiotów! To otworzy oczy i nie pozwoi już zostawiać tematu jedynie działom IT. W projekcie nowelizacji ustawy o krajowym systemie cyberbezpieczeństwa definicje podmiotów kluczowych i ważnych są ujęte szerzej niż w samej dyrektywnie NIS2. Jeśli ktoś nie śledzi tematu na bieżąco, może się zdziwić. Ponadto obowiązki wynikające z NIS2 to także zabezpieczenie łańcucha dostaw, a więc postawienia dodatkowych wymogów mogą spodziewać się także dostawcy podmiotów kluczowych i ważnych. Dodatkowo warunki rynkowe sprzyjają.

**ADRIANNA STRZELECKA**

dyrektor ds. zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym i negocjacji Polska Kancelaria Brokerska

Polisa cyber to za mało

W Polskiej Kancelarii Brokerskiej od lat rozwijamy podejście, które wychodzi poza schemat klasycznej ochrony ubezpieczeniowej. Cyber ryzyko nie jest jednorodne, jego źródła są zarówno technologiczne, jak i ludzkie, a skutki, finansowe, operacyjne i reputacyjne. To oznacza, że rozwiązania ochronne również muszą być wielowarstwowe. Kluczowe staje się zatem partnerstwo między brokerem a ubezpieczycielem – nie tylko w zakresie konstrukcji samej polisy, ale także w tworzeniu całych programów prewencji i reagowania na incydenty. W tym obszarze brokerzy odgrywają rolę nie tylko pośredników, ale też integratorów wiedzy: technologicznej, prawnej, finansowej i operacyjnej.

Prognozy rozwoju rynku cyberubezpieczeń są imponujące, globalnie mają osiągnąć wartość 20 mld USD już w 2025 r. Ale wzrost ten będzie rzeczywiście wartościowy tylko wtedy, gdy za liczbami pójdzie jakość – czyli dopasowanie ochrony do realnych ryzyk, specyfiki branż i poziomu dojrzałości cyfrowej klientów. Prawdziwa wartość budowana jest w dialogu: broker–klient–ubezpieczyciel, który pozwala przewidywać zagrożenia, szykować scenariusze działania i wspólnie tworzyć modele odporności cyfrowej.

W PKB wierzymy, że przyszłość cyberubezpieczeń to nie produkt, ale proces. Proces, w którym uczestniczymy aktywnie, unosząc nie tylko wiedzę ubezpieczeniową, ale też zrozumienie realiów biznesowych naszych klientów. Jesteśmy przekonani, że tylko w ten sposób możliwe jest przejście od ochrony do odporności – a to właśnie odporność będzie walutą przyszłości.

**ZBIGNIEW NOWAK**

dyrektor ds. ubezpieczeń cyber PWS Konstanta

Cyberbezpieczeństwo – wyzwania dla rynku ubezpieczeniowego

Rozwój technologii cyfrowych przyniósł przedsiębiorstwom ogromne możliwości, ale też nowe, trudne do wyceny ryzyka. Największym wyzwaniem – zarówno dla firm, jak i zakładów ubezpieczeń jest szybka ewolucja zagrożeń: zmieniają się metody, skala i cele ataków. Trudności z nadążeniem za tymi zmianami utrudniają ocenę i modelowanie ryzyka.

Ubezpieczenia cybernetyczne, choć coraz bardziej potrzebne, wciąż pozostają niszowym produktem. W Polsce ich udział w rynku prawdopodobnie nie przekracza 0,3% składki w dziale II (niestety brak danych – szacunek wg danych dla Unii Europejskiej). Barierą jest niski poziom wiedzy, niejednolite OWU, ograniczona historia szkodowa i ostrożność ubezpieczycieli. Problem dotyczy również klientów, którzy często nie rozumieją skali ryzyka ani zakresu dostępnej ochrony.

Nową szansą na rozwój rynku mogą być zmiany regulacyjne wprowadzane na poziomie UE, w szczególności dyrektywa NIS2, rozporządzenie DORA (dla sektora finansowego) oraz obowiązki wynikające z RODO. Nowe przepisy wymuszają wyższe standardy ochrony i raportowania incydentów. Ich wdrożenie – w Polsce m.in. poprzez nowelizację ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa – może poprawić jakość danych, transparentność i gotowość firm do zakupu ubezpieczeń cyber.

**PAWEŁ CHMIELEWSKI**

dyrektor Działu Ubezpieczeń Majątkowych Equinum Broker

Wojny celne a sprawa polska

Nie ma nudy: w ostatnich latach były: pandemia, inflacja, wojna, putinflacja, dezinflacja, a teraz czas na nowe zjawisko: wojny celne 2.0 (USA vs. reszta świata). Czego się spodziewać? Jeśli główne mocarstwa nie zejdą z kolizyjnego kursu możliwy efekt to... stagflacja. Wysokie cła może odczuć nie tylko Europa Zachodnia (zwłaszcza niemiecki przemysł motoryzacyjny, a pośrednio nasza krajowa produkcja przemysłowa).

W realiach ubezpieczeniowych nowe cła + wysoka inflacja oznaczają, że każde mienie może mieć wyższy koszt naprawy w razie uszkodzenia. Dla ubezpieczających oznacza to ciągłą konieczność weryfikacji wartości odtworzeniowych i sum gwarancyjnych OC, a dla części przedsiębiorców coraz bardziej pogłębiającą się lukę ubezpieczeniową.

Z punktu widzenia menedżerów: konieczność przewidywania kierunków dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości będzie wiązała się z jeszcze większym ryzykiem podjęcia błędnych decyzji, a w konsekwencji – zmierzania się z potencjalnymi roszczeniami. Dlatego już dziś warto zadbać o właściwy limit polisy D&O, a ponadto o dobry zakres polisy karno-skarbowej.

W dłuższej perspektywie globalne zmiany gospodarcze wpłyną na branżę ubezpieczeniową, ponieważ wzrost ubezpieczeń zawsze był ściśle powiązany z PKB. W przeszłości każde spowolnienie miało bezpośredni wpływ na ubezpieczenia, zwłaszcza w liniach biznesowych, które zależą od globalnej ekspozycji. Ubezpieczyciele przyjmują wówczas postawę wyczekującą przed podjęciem większych ruchów.

MATERIAŁ
MARKETINGOWY



Wspólnie projektujemy **bezpieczeństwo** naszych klientów

PZU dla biznesu korporacyjnego to **więcej niż ubezpieczenia** – to dopasowana ochrona, ekspercka ocena ryzyka i autorskie rozwiązania prewencyjne. Działamy razem z brokerami, aby być **zawsze blisko klientów i ich potrzeb**.

Dowiedz się więcej na pzu.pl/korpo



**PAWEŁ KOWALSKI**

dyrektor Biura Obsługi Szkód Quantum

Nadrzędny cel obsługi szkód

Dwa tys. lat p.n.e. za czasów Hammurabiego uczestnicy karawan w Krajach Bliskiego Wschodu zobowiązywali się do wspólnego pokrywania ewentualnych szkód. Jeżeli jeden z uczestników umowy doznał strat pozostali członkowie składali odpowiednią sumę, która miała tę stratę wyrównać.

Aktualnie likwidacja szkód jest z natury procesem konfliktowym i to na wielu płaszczyznach. Proces ten łączy oczekiwania wielu stron tzn. klienta, brokera, poszkodowanego, leasingu, rzeczoznawcy, serwisu, likwidatora i często działu sprzedaży ubezpieczyciela. Dodatkowo działania stron procesu ocenia KNF i Rzecznik Finansowy, a informacje o szkodach są chwytyliwym tematem dla mediów. Nie wspominając już o działaniu firm odszkodowawczych.

Uczestnicy procesu w codziennej walce o swoje interesy zatracają cel ubezpieczeń, które powinny kojarzyć się z empatią, pomocą, zaufaniem, bezpieczeństwem i współpracą. W praktyce wygląda to raczej jak przeciąganie liny na swoją stronę. I jak tu przekonywać klientów do zasadności ubezpieczeń?

Przed nami wiele pracy, aby polepszyć opinię na temat ubezpieczeń. W całym procesie szczególna rola przypada brokerom, którzy aktualnie pełnią funkcję tłumacza pomiędzy klientem a ubezpieczycielem i powinni koordynować proces oceny ryzyka, zawierania ubezpieczeń i obsługi szkód. Rynek ubezpieczeń zweryfikuje, którzy brokerzy dostosują się do rosnących oczekiwań klientów i tempa realizacji zadań.

**ANDRZEJ JAKIEL**

wicedyrektor Departamentu Ubezpieczeń Majątkowych Polish Brokers Group

Dzień z życia brokera od szkód

Budzik? Po co mi budzik, skoro mam klientów! Dziś pierwszy telefon o 7:00 – „Panie Andrzeju, ktoś wjechał w naszą bramę... ciężarówką... od tyłu...”. I tak zaczynam dzień – w piżamie, z kawą w jednej ręce i notatnikiem w drugiej.

Plan dnia? W teorii – przegląd zgłoszeń, kilka maili i może lunch. W praktyce? O 10:00 jestem już w trasie do klienta, który zgubił... ha! Tzn. zmiotła ją wichura. Na miejscu: kaluże, dron, pięciu pracowników i jeden pies strażniczy, który mnie pokochał bez wzajemności. Albo inna historia – jeszcze kilka lat temu – jadę metrem, nagle telefon. „Jedź na zakład, klient zgłaszał, że coś wybuchło”. Szybka przesiadka i jadę, w międzyczasie dzwonię do znajomego eksperta, czy upadnie na godzinkę (rozliczymy się później) – wchodzę, na miejscu powołany sztab kryzysowy, strażacy właśnie zakończyli czynności. Uspokajam klienta, z miejsca zgłaszam szkodę i próbuję ubezpieczyciela przekonać, by powołał tego eksperta, który właśnie jedzie na miejsce. Powołali innego, więc czeka mnie kolejna wycieczka na miejsce szkody.

Między jednym a drugim alarmem prowadzę szybkie spotkania w stylu „15 minut i biegnę dalej”. Niekiedy w aucie, czasem na parkingu, a raz nawet w magazynie między workami z paszą – klient miał zasięg tylko przy regale C.

O 16:00 – szybka aktualizacja do klienta z D&O: „Spokojnie, jeszcze nie ma odpowiedzi na pozew, działamy.” O 17:00 – obiad? Raczej baton i telefon od klienta, który właśnie odkrył, że ktoś ukradł mu... kontener. Cały. Ze sprzętem. Cóż, zgłoszenie musi poczekać. I tak nic dziś już nie zrobimy, a numer szkody klient dostanie jutro. Ale nie oszukujemy się – telefon i tak mam przy łóżku. Bo broker od szkód to nie zawód. To styl życia z lekką domieszką adrenaliny i błota na butach.

**KATARZYNA SZMITKA-BŁAŻKIEWICZ**

Manager Biuro Ubezpieczeń Klientów Strategicznych EIB

Od reakcji do prewencji: AI w ubezpieczeniach

Sztuczna inteligencja stała się motorem transformacji wielu branż, w tym sektora ubezpieczeniowego. Jej zastosowanie w ocenie ryzyka i likwidacji szkód przynosi znaczne korzyści – zarówno dla klientów, jak i brokerów i ubezpieczycieli.

Zaawansowane modele predykcyjne umożliwiają prowadzenie wielowymiarowych analiz potencjalnych zagrożeń szybciej i w szerszym zakresie niż tradycyjne metody. Zdolność AI do błyskawicznej analizy ogromnych zbiorów danych i wykrywania skomplikowanych zależności pozwala na proaktywne reagowanie na potencjalne zagrożenia i błyskawiczne tempo wdrażania działań zapobiegawczych. Minimalizuje tym samym ryzyko wystąpienia strat, co z kolei przekłada się na możliwość uzyskania przez przedsiębiorstwa korzystniejszych warunków ubezpieczenia, zarówno pod względem zakresu ochrony, jak i wysokości składki.

Zaangażowanie AI do procesów likwidacji szkód istotnie pogłębia automatyzację i autonomizację procesów. To z kolei uwalnia zasoby ludzkie. Przy małych i standardowych szkodach AI może znacznie przyspieszyć postępowania, natomiast w bardziej skomplikowanych przypadkach będzie stanowiła nieocenione wsparcie, ułatwiając analizę danych.

Wyobraźmy sobie świat, w którym decyzje ubezpieczeniowe podejmowane są w mgnieniu oka, a proces likwidacji szkód przebiega bez komplikacji i opóźnień. Dzięki implementacji sztucznej inteligencji scenariusz ten staje się coraz bardziej realny. Inwestowanie w technologie przyszłości to klucz do sukcesu i zadowolenia klienta.

**RADOSŁAW TRZOSEK**

prezes zarządu L+O International

Cyberzagrożenia i ubezpieczenia D&O – nowa era odpowiedzialności

W erze cyfrowej transformacji zarządy firm stają przed wyzwaniem ochrony przed cyberatakami. Raport z 2024 r. od Check Point ujawnia, że polskie firmy doświadczyły ponad 110 tys. ataków, z sektorem finansowym notującym średnio 2150 prób tygodniowo. Ransomware generuje średnie straty rzędu 2,57 mln USD. Te statystyki pokazują skalę zagrożeń i rosnącą świadomość liderów biznesu.

Zainteresowanie polisami D&O rośnie, lecz te nie zawsze obejmują wszystkie aspekty cyberbezpieczeństwa, co może być problematyczne w obliczu rosnącej liczby ataków. Ubezpieczyciele D&O coraz bardziej zwracają uwagę na jakość ładu korporacyjnego ubezpieczanych spółek, a nie należy wykluczyć, że w niedalekiej przyszłości zaczną dokonywać audytów zgodności z regulacjami takimi jak RODO, NIS2 oraz innymi regulacjami UE. Już teraz nowe przepisy nakładają na członków zarządów osobistą odpowiedzialność za ochronę danych, z możliwymi karami do 20 mln euro.

Zarządy firm muszą wdrożyć kompleksowe strategie ochrony, w tym regularne przeglądy polityki bezpieczeństwa, zarządzanie ryzykiem IT i szkolenia pracowników, a dokumentowanie tych działań prewencyjnych staje się kluczowe. W dynamicznie zmieniającym się środowisku, właściwe zabezpieczenie odpowiedzialności jest niezbędne dla przetrwania i sukcesu firmy. Od zarządów wymaga się nie tylko świadomości zagrożeń i aktywnych działań na rzecz ich minimalizacji, ale także umiejętności adaptacji do zmieniających się regulacji i technologii.

Specjaliści w CAR / EAR

Budowlano-montażowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Aon	238,00
2.	grupa GrECo	120,38
3.	Howden	40,00
4.	grupa MAK	40,00
5.	Smartt Re	37,39
6.	Mentor	22,22
7.	Merydian Group	13,00
8.	Polska Kancelaria Brokerska	9,48
9.	Conecto Broker	6,00
10.	Polish Brokers Group	4,98

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



MATEUSZ GAŁĄBUDA
lider ubezpieczeń budowlano-montażowych Attis Broker

Ryzyko budowlane – retencja czy transfer?

Wyzwaniem przy realizacji projektów budowlanych jest znalezienie równowagi pomiędzy retencją i transferem ryzyka.

To, jak wykonawcy, deweloperzy i inwestorzy zdecydują się ustalić priorytety tych dwóch kwestii, może zdecydować o sukcesie projektu.

Odpowiednia strategia musi powstać już w fazie przygotowawczej poprzez określenie wymogów co do projektu, który może definiować zabezpieczenia i poprzez dobór materiałów i technologii mitygować ryzyko. Starannie przygotowany projekt zabezpiecza szkody wynikające z błędów projektowych.

Wybrani wykonawcy powinni posiadać ugruntowaną dobrą opinię i doświadczenie, a także legitymować się niską szkodowością. To pozwoli uniknąć błędów wykonawczych, a także zminimalizuje ryzyko wynikające z łańcucha dostaw materiałów i usług. Renomowany wykonawca gwarantuje wysoki poziom procedur i przestrzegania zasad BHP, co zmniejsza ryzyko szkód osobowych, mogących pociągać za sobą ryzyko reputacyjne.

Błędy projektowe i wykonawcze, ale też szkody wynikające z awarii sprzętu, żywiołów (wichury, opady, powódź, pożar) czy kradzieży powinny być w możliwym i ekonomicznie uzasadnionym zakresie mitygowane odpowiednimi procedurami i właściwym utrzymaniem placu budowy.

W pozostałym zakresie, a także wtedy, gdy zagrożenia nie da się kontrolować lub zaakceptować jego potencjału szkodowego, w sukurs przychodzą aranżowane przez doświadczonego brokera ubezpieczenia ryzyka budowy i montażu.

Broker, wraz ze swoimi inżynierami lub z ubezpieczycielami, przeprowadzi audyt i scoring projektu oraz zaproponuje potencjalne dodatkowe zabezpieczenia. Ostatecznie, w kompleksowym zakresie, broker przygotowuje propozycję ubezpieczenia i pomoże znaleźć balans pomiędzy retencją a transferem ryzyka.



MICHAŁ ILKIEWICZ
dyrektor Sektora Budownictwa i Nieruchomości GrECo

Kłęska urodzaju

W ostatnim okresie Polska staje się areną licznych dużych projektów infrastrukturalnych, które mają znaczący wpływ na rozwój gospodarczy kraju. W ramach m.in. Krajowego Planu Odbudowy przewidziane są ogromne nakłady na modernizację dróg, kolei, portów oraz lotnisk.

Przykłady takich inwestycji to m.in. Centralny Port Komunikacyjny, pierwsza polska elektrownia jądrowa oraz liczne projekty tunelowe. W związku z tym branża ubezpieczeniowa stoi przed wyjątkową szansą, ale i wyzwaniem. Spodziewana kłęska urodzaju w obszarze ubezpieczeń dużych projektów infrastrukturalnych oznacza, że zarówno brokerzy ubezpieczeniowi, jak i ubezpieczyciele muszą być przygotowani na zarządzanie rosnącą liczbą skomplikowanych ryzyk. Wzrost liczby projektów infrastrukturalnych wiąże się z koniecznością dostosowania ofert ubezpieczeniowych do specyficznych potrzeb inwestorów oraz wykonawców, a przede wszystkim z koniecznością zapewnienia niezbędnej pojemności oraz zasobów. Gwałtowne zwiększanie zapotrzebowania na wysoce specjalistyczne rozwiązania może skutkować w krótkim okresie wzrostem ich ceny oraz wydłużeniem czasu niezbędnego na ich zaaranżowanie. Naszym podstawowym zadaniem jako brokerów ubezpieczeniowych jest właściwe zarządzanie spodziewaną sytuacją i dostarczanie naszym klientom odpowiednich rozwiązań. Oczywiście nie możemy zapominać o edukacji klientów w zakresie zarządzania ryzykiem oraz adaptacji do przyszłych zagrożeń. W ten sposób wspieramy rozwój infrastruktury oraz sektora budowlanego.



GRZEGORZ ROMANOWICZ
dyrektor Departamentu Rozwoju Sprzedaży MAK Ubezpieczenia

Ciekawe czasy

Branża budowlana mierzy się z pogłębiającą się niestabilnością oraz rosnącymi trudnościami firm wykonawczych. Wynika to m.in. ze spadku rentowności kontraktów, spowodowanego wzrostem cen materiałów budowlanych oraz kosztów robocizny czy też opóźnieniami w realizacji inwestycji publicznych, szczególnie tych związanych z przesunięciem kontraktów finansowanych z Krajowego Planu Odbudowy. Mając to na uwadze, warto zadać sobie pytanie, jak skutecznie zabezpieczać kontrakty budowlane z perspektywy inwestora.

Kluczowe znaczenie ma podział gestii ubezpieczeniowej, w ramach którego polisy ryzyka budowlano-montażowych powinny być zawierane przez inwestora. Jako właściciel polisy, inwestor zyskuje pełną kontrolę nad zakresem ochrony, mogą dostosować go do specyfiki inwestycji, jej etapów oraz charakterystycznych dla niej ryzyk. Tylko inwestor może zapewnić odpowiednią aranżację polis obejmujących np. ALoP czy tzw. ubezpieczenia pomostowe. W tym kontekście istotna jest kwestia ciągłości ochrony ubezpieczeniowej. Gdy wykonawca schodzi z placu budowy, a to on był właścicielem polisy, ochrona automatycznie wygasa. Inwestor jest wówczas zmuszony zawrzeć nową polisę – często na cały okres trwania inwestycji – co generuje dodatkowe koszty i ryzyko powstania luki w ochronie.

Specjaliści w finansowych

Gwarancje, ubezpieczenia należności

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa Riskman	178,17
2.	Marsh	175,47
3.	Aon	87,00
4.	grupa Unity	78,20
5.	Attis Broker	66,98
6.	Howden	40,00
7.	Conecto Broker	39,00
8.	grupa MAK	37,00
9.	PWS Konstanta	27,61
10.	Quantum	26,40

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



ANNA KOZIK
dyrektor ds. ubezpieczeń finansowych PWS Konstanta

Konstanta – 30 lat doświadczenia, 20 lat specjalizacji w gwarancjach ubezpieczeniowych – czas na refleksję...

Rok 2025 to dla nas wyjątkowy moment, obchodzimy 30-lecie istnienia i 20 lat specjalizacji w gwarancjach. Czas pokazał, jak niezwykle trafiona była decyzja zarządu w tym zakresie. Dzięki temu mogliśmy i możemy nadal rozwijać się w sposób świadomy, odpowiadając na potrzeby zmieniającego się rynku i klientów. Na przestrzeni lat obserwowaliśmy, jak zmieniają się gwarancje. Pamiętamy czasy gwarancji warunkowych, gdzie odpowiedzialność gwaranta istniała, o ile zobowiązany uznał roszczenie lub orzekł ją sąd. Dziś takie gwarancje są zupełnie nieadekwatne. Zaczynaliśmy od gwarancji celnych, aktualnie aranżujemy gwarancje kontraktowe, czynszowe, płatnicze, środowiskowe, zabezpieczające środki unijne oraz regwarancje czy gwarancje łączone z produktami bankowymi lub poręczeniami. Wraz z rozwojem naszych klientów i ich ekspansją na rynki zagraniczne, my również rozwijaliśmy się, podążając za ich potrzebami. W efekcie zabezpieczamy gwarancjami także beneficjentów spoza Polski, wspierając naszych partnerów na rynkach międzynarodowych. Elektroniczna forma gwarancji – jeszcze przed pandemią dominującą formą były gwarancje papierowe z całym bagażem dodatkowych obowiązków dla brokera: dostarczenia oryginałów na czas i wskazane miejsce. Dziś z ulgą korzystamy z cyfryzacji. W świecie napędzanym postępem technologicznym, my również stawiamy na innowacje, posiadając własną platformę IT do zarządzania i obsługi gwarancji. Przez te 20 lat wiele się zmieniło, ale jedno pozostało niezmiennie: nasza pasja do gwarancji.



MARCIN OLCZAK
dyrektor Departamentu Ryzyk Kredytowych Marsh

Historia lubi się powtarzać?

W 2025 r. PKB Polski wzrósł o 2,9%, co na tle europejskich gospodarek jest wynikiem wręcz rewelacyjnym. Tymczasem nastroje i wyniki firm trudno uznać za optymistyczne. Spadek rentowności, spadki lub stagnacja obrotów oraz wzrastająca liczba niewypłacalności już nie tylko wśród mikro i małych firm to prawdziwy obraz gospodarki. W 2024 polski rynek ubezpieczeń należności zanotował wzrost odszkodowań o 23%, przy jednoczesnym utrzymaniu trendu spadku stawek (spadek składki r/r wyniósł 9%). Coraz częściej pojawiają się pytania, czy podwyższona szkodowość na całym portfelu polis może mieć przełożenie na apetyt na ryzyko. Z pewnością tak, ale trzeba mieć świadomość, że nie chodzi tutaj tylko o pojedyncze polisy. System ratingów poszczególnych ubezpieczycieli gwarantuje dobrą kontrolę w obszarze oceny ryzyka i pozwala „wylapać” i szybko reagować na pojawiające się anomalie. To, czego wszyscy chcą uniknąć, to masowe redukcje/anulowania czy też downgrading w konkretnej branży. Wyzwaniem może też być dostępność i rodzaj rozwiązań w zakresie ubezpieczania odbiorców w ramach własnych kompetencji ubezpieczających. W tym obszarze zmiany i tak zachodzą, a nadmierna szkodowość może tylko zintensyfikować ten proces. Firmy z ekspozycją w eksporcie mierzą się dodatkowo z problemem restrykcyjnego podejścia do oceny ryzyka ze strony lokalnych analityków. Dane finansowe za rok 2024 w przypadku wielu firm nie pozwalają na utrzymywanie dotychczasowych ekspozycji. Rok 2025 miałby być dla wielu z nich rokiem stabilizacji, ale obecny chaos w globalnej gospodarce dla wielu firm może okazać się przysłowiowym „gwoździem do trumny”.



KINGA MOLEWSKA
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Należności Willis Towers Watson

Dojrzałość w cieniu walki o klienta

Rynek ubezpieczeń należności w Polsce należy dziś do najbardziej rozwiniętych i stabilnych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Obecność kluczowych graczy o globalnym zasięgu, wysoka świadomość przedsiębiorców w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym oraz profesjonalne zaplecze brokerskie świadczą o jego dojrzałości. Wypracowane doświadczenie powoduje, że polskie firmy traktują ubezpieczenie należności jako element strategii biznesowej. Pomimo tej dojrzałości, rynek nie pozostaje statyczny – wręcz przeciwnie. Obserwujemy dynamiczne zmiany, wynikające z globalnych wyzwań gospodarczych, jak i rosnących oczekiwań klientów. Zakłady ubezpieczeń zwiększają swoją konkurencyjność, oferując niestandardowe rozwiązania, wykazując większą otwartość na podejście case-by-case, wdrażając nowe narzędzia analityczne, a także automatyzując procesy decyzyjne. Dla brokerów oznacza to wzmożoną rywalizację o klientów, która nie ogranicza się tylko do ceny, ale również dostępu do limitów, jakości obsługi i skuteczności w pozyskiwaniu decyzji underwritingu. Walka toczy się nie tylko o zdobycie, ale przede wszystkim o utrzymanie klientów – poprzez dostarczanie realnej wartości doradczej, efektywne wsparcie w rozmowach z ubezpieczycielami oraz umiejętność szybkiego reagowania na zmieniające się warunki gospodarcze. Dzisiaj brokerzy są nie tylko pośrednikami, ale głównie partnerami w zarządzaniu ryzykiem finansowym.

Zaproszenie

Serdecznie zapraszamy Państwa
na **panel ekspercki InterRisk pt.**

Sektor ubezpieczeń kluczowym graczem w nadchodzącym boomie inwestycyjnym

w dniu **29 maja 2025 r.**
w g. **12:00-13:30, sala 5/12**

XXVII Kongres Brokerów, Mikołajki



Moderator:
red. Jarosław Gugała

Część 1 – panel główny

Inwestycje a rynek
ubezpieczeniowy – co przed nami?



dr Damian Kaźmierczak
wiceprezes Polskiego Związku Pracodawców
Budownictwa, ekspert ekonomiczny

Gwarancje – budujemy odporność
inwestorów i wykonawców
w świecie niepewności



Joanna Domańska
dyrektor Departamentu Ubezpieczeń
Finansowych InterRisk

Zarządzanie ryzykami budowlano-
montażowymi w obliczu
nadchodzącego boomu inwestycji
infrastrukturalnych



Cezary Falkowski
ekspert ds. ubezpieczeń korporacyjnych,
Departament Ubezpieczeń Korporacyjnych
InterRisk

Zespół InterRisk PRO – o partnerskiej
współpracy z brokerem w zarządzaniu
ryzykiem ubezpieczeniowym



Jarosław Misiak
z-ca dyrektora Departamentu
Ubezpieczeń Korporacyjnych InterRisk,
Zespół InterRisk PRO

Część 2 – część dyskusyjna



Piotr Narloch
prezes Zarządu InterRisk TU
S.A. Vienna Insurance Group



dr Damian Kaźmierczak
wiceprezes Polskiego Związku
Pracodawców Budownictwa,
ekspert ekonomiczny



Rafał Kaszubowski
prezes Zarządu EIB SA



Marcin Wróblewski
prezes Zarządu PIB Broker SA



Jarosław Misiak
z-ca dyrektora Departamentu
Ubezpieczeń Korporacyjnych
InterRisk, Zespół InterRisk PRO



Cezary Falkowski
ekspert ds. ubezpieczeń
korporacyjnych, Departament
Ubezpieczeń Korporacyjnych
InterRisk

Serdecznie zapraszamy!

InterRisk TU S.A. Vienna Insurance Group

**IWONA FRYDRYSZEK**

prezes zarządu Actiobroker

Gwarancje, bürgschafty, poręczenia

W ostatnim roku wyraźnie wzrosło zainteresowanie zabezpieczeniem kontraktów poręczeniami wystawionymi przez fundusze poręczeniowe, które zostały utworzone zgodnie z Ustawą o PARP. Poręczenia istotnie różnią się od gwarancji ubezpieczeniowych. O ile gwarancja jest umową nienazwaną to poręczenie jest umową nazwaną zgodnie z kodeksem cywilnym (art. 876 – 887).

Inna różnica to akcesoryjność. Gwarancja jest zobowiązaniem własnym gwaranta i jest nieakcesoryjna, a zobowiązanie poręczyciela jest zobowiązaniem akcesoryjnym. Wzrost zainteresowania wynika z faktu, że do tej pory fundusze poręczeniowe głównie wystawiały w formie poręczeń wadła, a od niedawna wystawiają zabezpieczenia kontraktów i konkurują z ubezpieczycielami proponowaną stawką.

Gdybym na osi umiejscowiła gwarancje i poręczenia to jednym końcem znalazłby się gwarancje, na drugim poręczenia, natomiast Bürgschafty byłyby dokładnie pośrodku. Polscy przedsiębiorcy coraz częściej pytają o ten instrument finansowy. Bürgschaft nie ma odpowiednika w prawodawstwie polskim. Jest powszechnie stosowany na rynku niemieckim i skandynawskim. Cechą charakterystyczną Bürgschaft jest to, że zobowiązanie istnieje tylko w okresie i zakresie w jakim istnieje zobowiązanie z kontraktu podstawowego. Ma więc charakter akcesoryjny. Cechami, które zbliżają go do gwarancji to wskazanie beneficjenta zobowiązanego i sumy gwarancyjnej. Istotną różnicą tego zobowiązania jest brak terminu obowiązywania.

Nie oznacza to, że Bürgschaft jest bezterminowy. Zakończenie prac i wykonanie zobowiązania kończą odpowiedzialność z Bürgschaft jednak trzeba dokonać zwrotu dokumentu gwarancyjnego do ubezpieczyciela w przeciwnym razie obowiązują przepisy danego kraju co do terminu przedawnienia.

**BARTOSZ DOBECKI**

prezes zarządu Unity Trade Credit Broker

Limity kredytowe w czasie kryzysu

Spadki na światowych giełdach, rosnące ceny surowców oraz niestabilna sytuacja geopolityczna powodują większe zainteresowanie przedsiębiorców podwyższeniem limitów kredytowych.

Ustalenie właściwego limitu kredytowego jest jednym z największych wyzwań w zarządzaniu należnościami handlowymi.

Od kilku lat dysponujemy wewnętrznym Działem Oceny Ryzyka. Znajomość wszelkich procedur oraz szerokiego spektrum możliwości pozwala nam bardzo często uzyskiwać lepsze limity kredytowe niż te przyznawane przez ubezpieczycieli bez naszego wsparcia.

Częstą przyczyną obniżenia limitu kredytowego jest brak precyzyjnych danych finansowych kontrahentów. Broker może pomóc wskazać, które dane będą istotne z punktu widzenia ubezpieczyciela. Dysponuje także pełną ofertą ubezpieczycieli i może zaproponować rozwiązanie najbardziej dopasowane do konkretnych potrzeb przedsiębiorcy. Mamy produkty pozwalające na uzyskanie ochrony dla odbiorców z bardziej ryzykownych krajów, np. z Europy Wschodniej, Azji czy Afryki. Są także produkty pozwalające na uzyskanie dodatkowej ochrony u obecnego ubezpieczyciela. Dysponujemy także produktami pozwalającymi na uzupełnienie brakujących limitów u drugiego ubezpieczyciela.

Bezpośredni kontakt z ubezpieczycielem, specjaliści z zakresu finansów oraz własny Dział Oceny Ryzyka to gwarancja precyzyjnej oceny i optymalnej wysokości limitów kredytowych.

**MARIUSZ BIELACHA**

dyrektor ds. ubezpieczeń finansowych Mentor

Czas na ubezpieczenie ryzyka politycznego

Ostatnie bezprecedensowe wstrząsy gospodarcze i polityczne na świecie powodują, że w ramach polisy ubezpieczenia należności handlowych, oferującą klasyczną ochronę przed niewypłacalnością warto zawrzeć klauzulę o ochronie przed ryzykiem politycznym (r.p.).

Ubezpieczyciele należności handlowych w Polsce analizują ryzyko poszczególnych krajów na podstawie danych makroekonomicznych, finansowych i politycznych i mają w ofercie zapisy dotyczące r.p. Ryzyko polityczne to prawdopodobieństwo, że działalność przedsiębiorstwa zostanie zakłócona z powodu wydarzeń politycznych lub przepisy prawne uniemożliwiające zapłatę.

Od początku kadencji Prezydenta USA Donalda Trumpa słowa taryfy i cła odmieniane są nieustannie przez wszystkie przypadki. Gospodarki światowe i giełdy znalazły się na swoistym rollercostrze, co bardzo uprawdopodobnia wystąpienie spowolnienia gospodarczego. W IV'25 ekonomista banku JPMorgan, B. Kasman wydał mocne ostrzeżenie przed konsekwencjami agresywnej polityki taryfowej administracji USA, przewidując wejście globalnej gospodarki w recesję. Wojny celne nigdy dobrze się nie kończą i jak na każdej wojnie będą ofiary zanim USA i Chiny ułożą na nowo relacje gospodarcze.

Solidny partner biznesowy może nie wystarczyć, aby transakcja została przeprowadzona w bezpieczny sposób, jeśli urzeczywistnią się ryzyka związane z krajem odbiorcy i utrudni to wykonanie umowy.

Poprawna analiza potrzeb klienta musi uwzględniać wystąpienie ryzyka politycznego.

**ROBERT RAMOTOWSKI**

dyrektor Działu Ubezpieczeń Finansowych w Sparta Brokers

Ubezpieczenia finansowe – nowe wyzwania dla brokera

Zapewne wszyscy zajmujący się gwarancjami ubezpieczeniowymi borykają się z podobnymi problemami, tzn. niewystarczającymi pojemnościami przyznanych limitów, długością wymaganych okresów gwarancyjnych, a czasem problemami z uzgodnieniem treści gwarancji.

Niestety ostatnie lata obfitują w poważne zawirowania, które zmieniły naszą rzeczywistość, chociażby pandemia czy wojna trwająca za naszymi granicami. Do tego dochodzi wojna celna na globalnych rynkach. Wszystko to komplikuje prowadzenie działalności przez naszych klientów.

W mojej ocenie wymusza to zmianę roli brokera, który z dumnie brzmiącego licencjonowanego pośrednika ubezpieczeniowego powinien zmienić się w profesjonalnego doradcę klienta. Odpowiednio przygotowany i doświadczony broker może być wsparciem dla działów ofertowania oraz działu finansowego. Taka zmiana filozofii działania umożliwia sedowanie prowadzenia polityki zarządzania limitami gwarancyjnymi na brokera. Przynosi to obopólne korzyści: klient ma pewność, że jego potrzeby gwarancyjne realizowane są przez profesjonalistę, a broker, uczestnicząc w procesach gospodarczych kreowanych przez swego mocodawcę, otrzymuje najważniejsze w dzisiejszych czasach narzędzie – informację. Informację, która pozwala mu działać z wyprzedzeniem a przez to być skuteczniejszym. Opisany model działania funkcjonuje od dawna w Sparta Brokers.

Taka zmiana podejścia do roli brokera wpływa na budowę zaufania u naszych partnerów i dobre relacje z nimi.

Specjaliści w OC

OC ogólne, zawodowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Smartt Re	220,10
2.	Aon	209,00
3.	Mentor	187,28
4.	grupa MAK	91,00
5.	PWS Konstanta	65,56
6.	grupa GrECo	64,53
7.	Merydian Group	61,00
8.	Polska Kancelaria Brokerska	43,39
9.	Attis Broker	35,15
10.	Howden	30,00

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



DARIUSZ ROSADA
starszy broker w Departamencie Ubezpieczeń Budowlanych,
Nieruchomości i Finansowych Willis Towers Watson

OC budowlane

Ubezpieczenia OC w sektorze budowlanym mają swoją specyfikę. Na ich warunki wpływają, poza oceną ryzyka przedsiębiorcy i akceptacją ubezpieczyciela, także wymagania inwestorów. Po stronie tych ostatnich widoczny jest wzrost akceptacji zasad ubezpieczeń i ograniczenie życzeniowego ustalania wymogów. W większych lub trudniejszych inwestycjach wymagane są polisy do kontraktu. Nadal jednak zdarzają się wymogi ubezpieczenia OC z sumą gwarancyjną równą wartości kontraktu, tak jak gdyby wartość szkody przy jego realizacji miała zależeć od ceny, jaką zaoferuje wykonawca.

Rok 2024 po stronie podażowej rynku ubezpieczeń OC dla branży, cechowała zmiana trendu – od restrykcyjnej oceny ryzyka i twardego rynku do postępującego łagodzenia warunków i wzrostu konkurencyjności w IV kwartale. Zmiana ta jest widoczna również w tym roku i nie ogranicza jej mniejsza liczba ubezpieczycieli na rynku. Ci wydają się podążać za rosnącą konkurencją na rynku budowlanym, tak w ubezpieczeniach do kontraktów, jak i polisach obrotowych. Utrzymanie tego kierunku będzie korzystne dla klientów, ale w dłuższej perspektywie zależy od stabilności sytuacji ekonomicznej i politycznej oraz wyników szkodowych rozpoczynanych dziś kontraktów. Inwestycje oceniane jako bardziej ryzykowne, spotykają się jednak z ostrożnym podejściem underwritterów.

Pojemność rynku jest dostosowana do obecnych potrzeb, ale trzeba uwzględnić perspektywę wymagań dużych inwestycji, jak energetyka jądrowa, morskie farmy wiatrowe czy koleje.



JOANNA TERMIŃSKA
dyrektor Departamentu Likwidacji Szkód MAK Ubezpieczenia

Dyrektywa w sprawie odpowiedzialności za produkty wadliwe

Rynek ubezpieczeń OC staje przed wyzwaniami związanymi z Dyrektywą (UE) 2024/2853 w sprawie odpowiedzialności za produkty wadliwe, zastępującą Dyrektywę 85/374/EWG. Nowe przepisy, które mają zostać wdrożone – również w Polsce – do 9 grudnia 2026 r., dostosowują prawo do współczesnych realiów, uwzględniając m.in. rozwój AI i modeli biznesowych. Dyrektywa rozszerza definicję produktu, która obejmuje teraz nie tylko rzeczy ruchome, ale również oprogramowanie, w tym zintegrowane z rzeczami ruchomymi czy połączone z nieruchomościami. Dyrektywa wprowadza zasadę odpowiedzialności niezależnej od winy, co oznacza, że producenci ponoszą odpowiedzialność za szkody spowodowane przez wadliwe produkty, niezależnie od tego, czy zawiniли. Dla ubezpieczycieli oznacza to konieczność dostosowania ofert do nowych ryzyk, m.in. cyfrowych. Producenci z kolei muszą zadbać o jakość i kontrolę swoich produktów, w tym procedury testowe. Nowe regulacje zwiększają potencjalną liczbę roszczeń i wysokość odszkodowań, co wymusza zmiany w zarządzaniu ryzykiem i ofercie ubezpieczeniowej. Brokerzy ubezpieczeniowi zaś staną przed koniecznością pogłębionej analizy ryzyk technologicznych, aktualizacji wiedzy produktowej oraz świadczenia doradztwa dostosowanego do zmieniających się przepisów.



AGATA ŻBIKOWSKA
dyrektor Biura Financial & Specialty Lines STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

OC w erze sztucznej inteligencji

Sztuczna inteligencja odgrywa coraz większą rolę w wielu sektorach gospodarki – wspiera badania naukowe, projektowanie produktów, procesy produkcyjne, a także zasila autonomiczne pojazdy, wspomaga rekrutację czy analizuje przepisy prawne. W tak dynamicznym i złożonym otoczeniu technologicznym znaczenie ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zawodowej zyskuje nowy wymiar. Coraz częściej to właśnie AI współdecyduje o działaniach, które niosą realne skutki prawne i finansowe – choć formalna odpowiedzialność nadal spoczywa na człowieku lub organizacji.

Wprowadzenie unijnego rozporządzenia AI Act ma duże znaczenie dla rynku ubezpieczeniowego. Po raz pierwszy określono ramy odpowiedzialności za systemy sztucznej inteligencji – zarówno po stronie twórców, jak i użytkowników. Dla rynku ubezpieczeniowego to wyzwanie, ale też szansa. Polisy odpowiedzialności zawodowej muszą uwzględniać ryzyka związane z błędami algorytmów, nieprawidłowym wykorzystaniem AI czy brakiem należytej staranności przy wdrażaniu tych rozwiązań. Zrozumienie wpływu AI na decyzje zawodowe – od lekarzy i inżynierów, po doradców finansowych i prawników – staje się kluczowe dla oceny ryzyka i budowania adekwatnych produktów ubezpieczeniowych. Dynamiczny rozwój technologii wymaga od branży ubezpieczeniowej elastyczności, świadomości regulacyjnej oraz zdolności do projektowania rozwiązań dostosowanych do nowych typów ryzyk.

**ALBERT KASPROWICZ**

pełnomocnik ds. odpowiedzialności cywilnej Maximus Broker

Likwidacja szkód z OC zarządcy drogi

Trendem, na który należałoby zwrócić szczególną uwagę w ryzyku OC zarządcy drogi jest znaczny wzrost wypłacanych odszkodowań w pojedynczych szkodach. Tak, jak kilka dobrych lat temu, koszt likwidacji szkody w aucie w obrębie układu zawieszenia składał się w dużej mierze z wymiany używanej opony, prostowania felgi czy wymiany prostego wahacza, tak teraz naprawa pojedynczego auta, które „wjechało w dziurę”, stała się niezwykle kosztowna.

Po drogach poruszają się coraz droższe pojazdy klasy premium posiadające opony o niskim profilu: AUDI, BMW, Mercedes, których naprawa w autoryzowanym serwisie jest bardzo droga – drogie części, skomplikowane układy zawieszenia czy wysokie stawki ASO windują cenę naprawy takich aut, a niskie profile zwiększają prawdopodobieństwo uszkodzeń.

Ponadto instrukcje producentów „drogich aut” wymagają coraz częściej ze względów bezpieczeństwa wymiany poza uszkodzoną felgą/oponą naprawy innych drogich elementów układu zawieszenia i układu kierowniczego. Nie tak dawno mieliśmy przypadek uszkodzonego BMW, które wjechało w niewielki ubytek i uszkodziło na pierwszy rzut oka tylko dwie opony Pirelli oraz dwie felgi. Po głębszej diagnostyce okazało się, że wymiany wymagają również resor pneumatyczny, amortyzator, wahacz. Co więcej, skutkiem uszkodzenia wahacza oraz tarczy koła jest konieczność wymiany przekładni kierowniczej tzw. maglownicy za ok. 15 tys. zł oraz piasty koła. Koszt likwidacji szkody po dodaniu kosztów najmu zastępczego przekroczył 70 tys. zł.

**MAŁGORZATA SZULCZEWSKA**

członek zarządu Saga Brokers

Ubezpieczenia grup zawodowych

Wielu nie docenia stopnia skomplikowania programów zawodowych, wychodząc z założenia, że ubezpieczenia obowiązkowe są proste i łatwe w sprzedaży. Patrząc na grupę przez pryzmat jej potencjału składkowego, łatwo stracić z pola widzenia szereg wyzwań obsługowych. Jakich?

Bardzo ograniczone grono ubezpieczycieli zainteresowanych ryzykami zawodowymi. Nieadekwatny zakres ubezpieczeń obowiązkowych i konieczność przekonania klientów, że realną ochronę dają dopiero ubezpieczenia komplementarne. Budowana przez brokera świadomość ubezpieczeniowa władz organizacji zawodowej, która nie ma przełożenia na decyzje zakupowe jej członków. Konieczność inwestowania w systemy informatyczne, które błyskawicznie się starzeją. Ciągłe modyfikacje programów ubezpieczeniowych. Oczekiwana przez tysiące członków grupy zawodowej niemal całodobowa dyspozycyjność. O perfekcyjnej asyście szkodowej nie wspominając.

Od początku skupialiśmy się na obsłudze grup zawodowych. Pierwsze programy stworzyliśmy ponad 30 lat temu. Wszystkie grupy, z którymi kiedykolwiek nawiązaliśmy współpracę, do dziś są naszymi klientami. Wypracowaliśmy model obsługi oparty na ciągłej obecności brokera w życiu grupy zawodowej oraz na indywidualnym kontakcie z poszczególnymi jej członkami. Praktykowane przez rynek przekazanie obsługi programu branżowego agencji jest ucieczką przed wyzwaniem zwanym obsługą klienta masowego, ale też utratą szansą na budowanie zaufania owocującego wieloletnią współpracą i pozyskanie niezbędnej wiedzy do tworzenia naprawdę dobrych programów.

**JAN BIEŻYŃSKI**

koordynator ds. ubezpieczeń D&O Maximus Broker

Ubezpieczenia D&O w 2025 r.

Ubezpieczenia D&O wciąż zyskują na popularności w Polsce, stając się jednym z kluczowych elementów zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach. W 2025 r. obserwujemy stabilny wzrost zainteresowania tym produktem, wynikający z większej świadomości zarządców i przystępności cenowej. Niewątpliwie rosnąca liczba kontroli regulacyjnych (również w mniejszych spółkach), złożona sytuacja gospodarcza, w tym inflacja i niestabilność rynkowa, skłaniają firmy do zabezpieczania członków organów zarządzających przed potencjalnymi roszczeniami. Z naszych rozmów z klientami, coraz częściej wynika, że zwłaszcza pokrycie kosztów ochrony prawnej oraz objęcie ochroną kar o charakterze administracyjnym są powodem decyzji o ubezpieczeniu. Z punktu widzenia brokera, nie bez znaczenia pozostaje dostępność ofert. Nie tylko zwiększa się liczba ubezpieczycieli ofertujących, ale pojawiają się dodatkowe kanały, którymi można pozyskać ofertę np. platformy, charakteryzujące się intuicyjnymi interfejsami. Otwartość ubezpieczycieli na udzielanie ochrony podmiotom innym niż spółki, pozwala nam docierać z ofertą m.in. do spółdzielni czy stowarzyszeń. Wydaje się, że najbliższy czas dla ubezpieczeń D&O również będzie dobry, ponieważ nadal wiele zarządców ma przed sobą decyzję o zawarciu pierwszej polisy, a jednocześnie uzyskanie oferty, co do zasady, nie stanowi problemu. Jako brokerzy musimy aktywnie wspierać klientów w doborze ochrony, która właściwie odpowie na potrzeby i sprostą nowym wyzwaniom.

**RADOSŁAW TRZOSEK**

prezes zarządu L+O International

Wpływ sztucznej inteligencji na rynek ubezpieczeń OC

Rozwój AI fundamentalnie zmienia krajobraz ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej. W obszarze OC ogólnej, kluczowym wyzwaniem staje się odpowiedzialność za szkody wyrządzone przez autonomiczne systemy AI w procesach operacyjnych firm. Tradycyjne polisy często nie są dostosowane do specyficznych zagrożeń związanych z AI, co wymaga od ubezpieczycieli rewizji podejścia do oceny ryzyka.

Według prognoz, globalny rynek AI w ubezpieczeniach, który w 2022 r. miał wartość 4,59 mld USD, ma wzrosnąć do ok. 79,86 mld USD do 2032 r., z rocznym wskaźnikiem wzrostu wynoszącym 33,06%.

W ubezpieczeniach OC za produkt złożoność roszczeń rośnie, szczególnie w kontekście urządzeń IoT, pojazdów autonomicznych i sprzętu medycznego. Określenie odpowiedzialności producenta za decyzje podejmowane przez algorytmy AI stało się priorytetem, co prowadzi do powstawania nowych regulacji i klauzul ubezpieczeniowych.

W sektorze OC zawodowego, AI wprowadza nowe rodzaje roszczeń. Branże intensywnie wykorzystujące AI, takie jak medycyna i finanse, muszą dostosować swoje programy ubezpieczeniowe do potencjalnych błędów w decyzjach wspieranych przez AI.

Wpływ sztucznej inteligencji na rynek ubezpieczeń oznacza dla brokerów konieczność rozwinięcia kompetencji w technologii i cyberbezpieczeństwie. Rynek ubezpieczeń OC będzie ewoluował w kierunku bardziej kompleksowych rozwiązań, łączących tradycyjną odpowiedzialność cywilną z ochroną przed nowymi ryzykami technologicznymi, co zresztą już widać w ubezpieczeniach cybernetycznych.

Ten rok jest szczególnie dla SALTUS Ubezpieczenia. Właśnie mija 30 lat naszej obecności na rynku. Droga do rozpoznawalności wśród Was marki SALTUS Ubezpieczenia, drodzy Brokerzy, jest pełna wyzwań i jesteśmy dumni, że możemy po raz kolejny spotkać się z Wami podczas Kongresu Brokerów i zaprosić do wspólnego świętowania. Chcemy po raz kolejny podkreślić, że jesteście naszym najważniejszym partnerem w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych.

Nasz jubileusz to także początek nowego rozdziału, który chcemy wspólnie z Wami zapoczątkować. Dlatego nasi eksperci sygnalizują poniżej, w jakich kierunkach będziemy się w najbliższym czasie rozwijać w obszarze ubezpieczeń korporacyjnych. Wierzymy, że wspólnie będziemy mogli dostarczyć Klientom wartościowe programy ochrony ubezpieczeniowej – w końcu hasło przewodnie naszego jubileuszu brzmi: „Dbamy o ludzi”.

SALTUS Ubezpieczenia – Partner dla biznesu w turbulentnych czasach

W dobie dynamicznych zmian ekonomicznych i geopolitycznych oraz rosnących cen, firmy zmuszone są do rewizji swoich programów ochrony ubezpieczeniowej. SALTUS Ubezpieczenia odpowiadając na te wyzwania, oferuje rozwiązania ubezpieczeniowe dla firm i instytucji, stawiając na otwartość, indywidualne podejście i współpracę z brokerami przy tworzeniu programów ochrony ubezpieczeniowej. Stale też rozwijamy naszą ofertę.

Obecna sytuacja rynkowa, w której króluje niepewność, wymaga ponownej weryfikacji zakresu ubezpieczenia majątkowego. Szczególnie istotne jest dostosowanie sum ubezpieczenia, które ze względu na wzrost cen produktów i usług, często nie zapewniają już realnej ochrony. Zjawisko niedoubezpieczenia jest obecnie jednym z największych wyzwań w obszarze ubezpieczeń korporacyjnych. Dlatego, poza aktualizacją sum ubezpieczenia, rekomendujemy rozwiązania klauzulowe minimalizujące ryzyko niedoszacowania w myśl zasady mówiącej, że ryzyko jest tym

co pozostało, nawet kiedy sądzisz, że masz wszystko przemysłane.

Nasza filozofia biznesowa opiera się na profesjonalnym i rzetelnym partnerstwie z brokerami ubezpieczeniowymi i reasekuracyjnymi oraz podnoszeniu świadomości klientów w zakresie prewencji. Brokerzy stanowią nieocenione ogniwo łączące ubezpieczyciela z przedsiębiorstwem – dzięki bezpośredniemu kontaktowi z biznesem precyzyjnie identyfikują specyficzne ryzyka danej branży czy organizacji. Nie tylko doradzają, ale realnie kształtują standardy bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw oraz kondycję całej branży ubezpieczeniowej.

Nasza kreatywność w biznesie korporacyjnym polega na mądrym podejściu do ograniczeń oraz na rozumieniu ryzyka i znajdowaniu inteligentnych rozwiązań, które niezmiennie będą wsparciem dla Was brokerów w realizacji misji.

AGATA KOZIEŁ

Dyrektor Działu Ubezpieczeń Korporacyjnych
w SALTUS Ubezpieczenia



Co nowego w zdrowiu?

Obecnie kluczowym wyzwaniem w ubezpieczeniach zdrowotnych jest optymalizacja dostępu do świadczeń medycznych – to główny czynnik decyzyjny dla osób szukających alternatywy dla systemu publicznego. W tym celu, oprócz nieustannego powiększania sieci naszych placówek partnerskich, postanowiliśmy wprowadzić już niedługo dwa nowe warianty ubezpieczenia – Perłowy i Perłowy Plus – które bazują na telemedycynie.

W wariancie podstawowym proponujemy szeroki zakres nielimitowanych telekonsultacji podstawowej opieki zdrowotnej (internista, pediatra, lekarz rodzinny) oraz specjalistycznych, obejmujących aż 24 specjalizacje, w tym alergologa, chirurga ogólnego, dermatologa, diabetologa, endokrynologa, gastrologa, ginekologa, kardiologa, laryngologa, neurologa, onkologa, okulistę, ortopedę, pulmonologa, urologa i innych.

Wariant rozszerzony z kolei zapewni dodatkowo możliwość realizacji pakietu badań diagnostycznych, w ramach jednej wizyty w roku. Są to m.in. morfologia, badanie poziomu glukozy, lipidogram, badania tarczycowe i wiele innych. Ponadto, ubezpieczeni mogą skorzystać ze zniżek na świadczenia nie objęte ubezpieczeniem, jak na wizyty stacjonarne (10%

w sieci POLMED) oraz inne badania laboratoryjne (15% w sieci DIAGNOSTYKA).

Stworzyliśmy te nowe warianty przede wszystkim z myślą o pracodawcach o rozproszonej strukturze zatrudnienia oraz firmach spoza dużych ośrodków miejskich, gdzie liczba placówek prywatnych jest niewielka, a także dla tych organizacji, które mają ograniczone możliwości finansowania standardowych pakietów medycznych.

Dzięki takiemu podejściu nasza oferta jest kompleksowa – od rozbudowanej telemedycyny po pakiety zawierające szeroki katalog usług stacjonarnych czy dedykowane Pracownicze Programy Profilaktyczne (profilaktyka potencjalnych skutków narażeń wynikających z warunków pracy), które można dopasować do potrzeb praktycznie dowolnego pracodawcy i jego pracowników – niezależnie od miejsca prowadzenia działalności i wielkości firmy. Pracujemy też intensywnie nad nowymi rozwiązaniami serwisowymi, które ułatwią zarówno proces zapisywania się do ubezpieczenia, jak i korzystanie z usług.

BEATA TYLKE

Dyrektor Sprzedaży Ubezpieczeń Zdrowotnych i Pracowniczych
w SALTUS Ubezpieczenia



Specjaliści w transportowych

Transportowe (OCPD, cargo, casco)

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	60,00
2.	Howden	40,00
3.	Mentor	32,11
4.	Transbrokers.eu	30,04
5.	Polska Kancelaria Brokerska	23,90
6.	Smartt Re	21,73
7.	grupa GrECo	20,39
8.	Quantum	17,70
9.	MJM Brokers	14,72
10.	Sparta Brokers	8,89

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



WOJCIECH BEDNAREK

wiceprezes Polskiej Kancelarii Brokerskiej

Transport w 2025 to nie tylko koła i ładunek. To dane, ESG i compliance

Zrównoważony rozwój zyskuje coraz większe znaczenie we współczesnym świecie, a koncepcja ESG (Environmental, Social, Governance) uwydnia istotny wpływ na wiele sektorów gospodarki, w tym na transport. Sektor TSL mierzy się z dynamicznymi zmianami: od śladu węglowego floty, przez przejrzystość łańcucha dostaw, po zgodność z międzynarodowymi standardami środowiskowymi, społecznymi i ładu korporacyjnego. W tym kontekście compliance to nie tylko obowiązek – to również realne narzędzie zarządzania ryzykiem i przewagi konkurencyjnej.

Opracowaliśmy ramy, które umożliwiają skuteczne wdrażanie polityk ESG i compliance w firmach transportowych – dzięki wykorzystaniu zintegrowanych narzędzi cyfrowych, nasi klienci mogą zautomatyzować raportowanie, szybko identyfikować potencjalne ryzyka oraz sprawniej reagować na zmiany legislacyjne. Jako brokerzy widzimy, że podmioty wdrażające praktyki ESG szybciej uzyskują lepsze warunki ochrony, budują stabilność operacyjną i zwiększają zaufanie interesariuszy.

Wdrażanie zasad ESG w branży transportowej nie jest już opcją, lecz koniecznością. Regulacje prawne, oczekiwania społeczne oraz zmiany rynkowe sprawiają, że zrównoważony rozwój staje się fundamentem działania współczesnych przedsiębiorstw transportowych. W tym kontekście broker ubezpieczeniowy odgrywa kluczową rolę, będąc wsparciem dla firm dążących do bardziej odpowiedzialnego i zrównoważonego funkcjonowania. Naszym celem jest wspieranie branży transportowej w bezpiecznej transformacji – nie tylko z perspektywy ubezpieczeń, ale też długoterminowej odporności na ryzyka przyszłości.



ADAM PAJĄK

wiceprezes zarządu Transbrokers.eu

Cargo w transporcie drogowym

Popularność ubezpieczenia cargo w Polsce powoli, ale systematycznie rośnie – widać to choćby po danych, które prezentuje KNF. Jednak w transporcie drogowym wciąż jeszcze pokutuje męt, że ubezpieczenie OCP jest w stanie skutecznie ochronić przesyłkę w transporcie. To duży błąd i spore ryzyko dla potencjalnego poszkodowanego. OCP, jak już sama nazwa wskazuje, jest po to, by chronić przesyłki w transporcie. Ewentualna wypłata odszkodowania za szkodę w przesyłce jest tu wyłącznie skutkiem ubocznym i ma miejsce wówczas, gdy przewoźnik ponosi odpowiedzialność za szkodę i jednocześnie ubezpieczyciel ponosi odpowiedzialność polisową. Ponadto odpowiedzialność przewoźnika w transporcie międzynarodowym jest ograniczona do kwoty 8,33 SDR za kg przesyłki (ok. 44 zł), co sprawia, że w przypadku przesyłek drogowych i jednocześnie lekkich odszkodowanie będzie dość symboliczne. Jakby tego było mało, ochrona ubezpieczeniowa w przypadku OCP nie zależy od tego, kto ma ubezpieczalny interes, tylko od osób trzecich – od przewoźnika i od osoby, na którą zainteresowany w ogóle nie ma wpływu – od zachowania kierowcy pojazdu.

Usprawiedliwiając rezygnację z ubezpieczenia cargo, zainteresowani często powołują się także na rzekome wysokie koszty ochrony ubezpieczeniowej. To też męt – ubezpieczenie cargo nie jest drogie. Ale warto sobie też odpowiedzieć na pytanie, czy stać mnie na pokrycie ewentualnej szkody w dużych rozmiarach – takiej pięciocyfrowej, której nie da się potrącić z przewoźnego.



MAREK IZRAELSKI

Account Manager Senior Insurance Broker Alfa Strategy

Presja na obniżki składek

Rynek ubezpieczeń transportowych od zawsze był trudnym rynkiem i nie cieszył się szczególnymi względami ubezpieczycieli. Wysoka szkodowość ubezpieczeń OC w transporcie spowodowana wzrostem liczby kradzieży i rabunków w ostatnich latach jedynie pogłębiła ten trend. Do tego dochodzi obecny kryzys branży transportowej i fala upadłości firm, spowodowany spadkiem popytu na usługi oraz koniecznością spełnienia licznych wymagań z szeroko pojętej ekologii. Zmusza to przedsiębiorstwa do kosztownych inwestycji w tym obszarze oraz szukania oszczędności i redukcji wszelkich innych kosztów działalności, w tym ubezpieczeniowych. Nie może zatem dziwić olbrzymia presja klientów transportowych na obniżki składek w ubezpieczeniach, często – i świadomie – kosztem zakresu udzielanej ochrony. Uwzględniając szkodowość, nie jest to łatwe zadanie dla brokerów, zwłaszcza gdy brak jest merytorycznych argumentów za takimi obniżkami. Analizy branżowe nie dają przy tym złudzeń – ożywienie koniunktury na rynku usług transportowych (drogowych) nie nastąpi szybko, co nie stanowi dobrego prognostyka na przyszłość zarówno dla samej branży, jak i rynku ubezpieczeń transportowych w części OC.

Cieszy wzrost świadomości ubezpieczeniowej klientów i rosnący popyt na ubezpieczenia cargo. Wiele firm ma świadomość ograniczeń jeśli chodzi o możliwość dochodzenia roszczeń od przewoźników czy spedytorów. Duża liczba szkód kradzieżowych czy rabunkowych stanowi dodatkowy bodziec i poważny argument za kupnem ubezpieczenia cargo.

Specjaliści w branżach

Samorządy i administracja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Supra Brokers	200,40
2.	Mentor	137,20
3.	Inter-Broker	94,60
4.	Attis Broker	75,77
5.	grupa MAK	68,55
6.	Howden	50,00
7.	Merydian Group	36,00
8.	Smartt Re	32,82
9.	PIB Broker	30,68
10.	PWS Konstanta	30,61

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



ALEKSANDRA WĘGRZYNEK
główny specjalista ds. ubezpieczeń majątkowych w Sparta Brokers
członek zarządu w Sparta Re

Branża produkcyjna w ubezpieczeniach

Bieżąca sytuacja geopolityczna przynosi kolejne zmiany także dla sektora produkcyjnego, które bezpośrednio przekładają się na wymiar ubezpieczeń. Zmieniające się regulacje, rosnące ryzyka cybernetyczne, przerywane łańcuchy dostaw, znaczny wzrost kosztów energii to dziś codzienność producentów, a brokerzy ubezpieczeniowi muszą reagować szybko i elastycznie, żeby sprostać oczekiwaniom rynku.

Nowa perspektywa brokera polega przede wszystkim na szerszym spojrzeniu na ryzyko. Nie wystarczy już standardowa polisa majątkowa czy OC. Klienci coraz częściej oczekują indywidualnych programów ochrony, które uwzględnią przestoje w produkcji z powodu braku komponentów czy odpowiedzialność za produkt w międzynarodowym łańcuchu dostaw, ataków hakerskich itp.

Bardzo istotnym wyzwaniem pozostaje również edukacja. Nadal wielu przedsiębiorców nie zdaje sobie sprawy z rosnących zagrożeń – szczególnie w kontekście digitalizacji i automatyzacji. Rolą brokerów staje się więc już nie tylko sprzedaż, ale także doradztwo strategiczne. Musimy tłumaczyć, analizować ryzyko i przewidywać jeszcze do niedawna nierealne scenariusze szkodowe tak, by w jak najpełniejszy sposób chronić przedsiębiorstwa przed zdarzeniami szkodowymi i ich następstwami.

Nową rolą brokera pozostaje dzisiaj połączenie weryfikacji otrzymanych danych, zbudowaniu na ich podstawie strategii ubezpieczenia, w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości, za którą coraz trudniej jest nadążyć. Największym wyzwaniem nie są już jednak same ryzyka szkodowe tylko to, czy my jako branża jesteśmy gotowi, by wyjść poza schematy i zbudować ubezpieczenia na nowo, żeby ubezpieczyć to, co ubezpieczone zostać powinno tak, by realnie chronić biznes i przedsiębiorstwa, a nie to, co ubezpieczyć jest najłatwiej.



MATEUSZ NARZYŃSKI
broker, specjalista ds. ubezpieczeń grupowych na życie
Inter-Broker

Ubezpieczenia zdrowia nauczycieli w samorządzie

Samorządy terytorialne w Polsce stoją przed wieloma wyzwaniami finansowymi, a jednym z nich jest trudność możliwości sponsorowania pakietów medycznych dla pracowników sektora publicznego. O ile temat opieki zdrowotnej nauczycieli rzadko pojawia się w przestrzeni publicznej, to warto zwrócić uwagę na istotny fakt – w szkołach średnich technicznych średnia wieku pedagogów przekracza 50 lat. W tym wieku ryzyko poważnych chorób, takich jak zawały serca czy udary, znacząco wzrasta, a typowy program ubezpieczenia grupowego często nie zapewnia dostatecznej ochrony.

Obecne polisy grupowe w samorządach zazwyczaj obejmują podstawowe świadczenia, jednak nie gwarantują realnego dostępu do lekarza specjalisty po wystąpieniu poważnych schorzeń. W sytuacji, gdy nauczyciel doznaje zawału, powinien mieć zapewnioną nie tylko wypłatę świadczenia, ale również możliwość szybkiej konsultacji kardiologicznej oraz dostępu do rehabilitacji. Właśnie takie rozwiązania powinny stać się standardem w polisach grupowych oferowanych przez ubezpieczycieli.

Kluczową rolę w tym procesie odgrywają brokerzy ubezpieczeniowi, którzy mogą przeanalizować aktualne programy ubezpieczeniowe i dopasować je do rzeczywistych potrzeb kadry pedagogicznej. Włączenie do polis dodatkowych świadczeń zdrowotnych, takich jak wysokie sumy ubezpieczenia na wypadek zawału czy możliwość natychmiastowej wizyty u lekarza po jego wystąpieniu, może znacząco poprawić bezpieczeństwo zdrowotne pracowników sektora edukacji.



© Simple Line/stock.adobe.com

Budowlana

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa GrECo	113,11
2.	Sparta Brokers	83,85
3.	Mentor	62,49
4.	Polish Brokers Group	48,83
5.	Merydian Group	41,00
6.	Howden	40,00
7.	Attis Broker	36,90
8.	grupa MAK	36,00
9.	PWS Konstanta	33,58
10.	PIB Broker	32,03

Przemysł, produkcja

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa GrECo	642,45
2.	Mentor	477,10
3.	Smartt Re	364,38
4.	PWS Konstanta	173,00
5.	Merydian Group	151,00
6.	Attis Broker	110,21
7.	Howden	100,00
8.	Polish Brokers Group	93,23
9.	grupa MAK	92,43
10.	PIB Broker	79,74

Służba zdrowia

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Merydian Group	178,00
2.	Supra Brokers	150,30
3.	Mentor	87,59
4.	PWS Konstanta	17,67
5.	PIB Broker	12,92
6.	Howden	10,00
7.	Attis Broker	7,34
8.	Polska Kancelaria Brokerska	6,07
9.	Conecto Broker	4,00
10.	Polish Brokers Group	3,05

Małe i średnie przedsiębiorstwa

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	PIB Broker	129,74
2.	Sparta Brokers	86,24
3.	Polska Kancelaria Brokerska	55,76
4.	Merydian Group	28,00
5.	Howden	20,00
6.	Conecto Broker	18,00
7.	Mentor	12,58
8.	MJM Brokers	11,88
9.	Inter-Broker	11,70
10.	Polish Brokers Group	11,60

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy



MAGDALENA JAGIEŁŁOWICZ

Senior Broker Aon

All risk na kolei

W 2020 roku NVK – spółka specjalizująca się w usługach ubezpieczeniowych dla sektora kolejowego – stała się częścią grupy Aon. Dzięki temu nasza oferta poszerzyła się o unikalne na rynku kompleksowe ubezpieczenie przeznaczone dla sektora kolejowego, które łączy polisę casco taboru z ochroną od awarii maszyn. Produkt został skonstruowany w formule all risk i skierowany jest do przewoźników towarowych, osobowych, a także firm posiadających własny tabor lub oddających/biorących go w najem. Ochrona casco w formule all risk z zakresem terytorialnym na terenie Europy gwarantuje szeroką ochronę – obejmującą szkody poza enumeratywnie wskazanymi wyłączeniami. Co istotne, elementem ubezpieczenia może być ochrona od awarii maszyn, obejmująca szkody związane z czynnikami wewnętrznymi – do pełnych sum ubezpieczenia – bez podlimitów. Wyjątkowa na rynku jest możliwość objęcia po szkodzie, w ramach klauzuli kosztów dodatkowych, kosztów czynszu dzierżawnego. Rozszerzenie to zapewnia firmom realne wsparcie w utrzymaniu ciągłości działalności, eliminując ryzyko przestojów operacyjnych. Oferta grupy Aon to odpowiedź na rosnące potrzeby profesjonalnych uczestników rynku kolejowego, dla których liczy się zarówno zakres ochrony, jak i doświadczenie pośrednika oraz sprawna likwidacja szkód.



MICHAŁ BINKOWSKI

dyrektor Biura Ubezpieczeń Podmiotów Publicznych Merydian Group

Zrozumieć ryzyko, zbudować zaufanie

Sektor medyczny to jedna z najbardziej wymagających branż. Tu nie wystarczy ogólna znajomość przepisów – liczy się precyzja, doświadczenie i zrozumienie realiów pracy, w której każdy błąd może prowadzić do poważnych konsekwencji. Placówki ochrony zdrowia – niezależnie od skali działalności – oczekują od brokera czegoś więcej niż standardowej polisy. Potrzebują partnera, który rozumie, że ochrona powinna obejmować nie tylko lekarzy, ale też personel pomocniczy, reputację, systemy informatyczne, a często także zarząd czy właściciela. Ubezpieczenie OC lekarzy i podmiotów leczniczych to dziś absolutne minimum. Broker analizuje strukturę ryzyk i proponuje rozszerzenia adekwatne do rzeczywistego działania placówki, m.in. ochronę działań poza jej siedzibą, telemedycynę czy odpowiedzialność personelu kontraktowego. Specjalizacja brokerska w medycynie oznacza również biegłość w analizie dokumentacji, znajomość niuansów prawnych oraz praktyczne podejście do obsługi szkód – tak, by nie destabilizować pracy placówki i nie eskalować napięcia w sytuacjach kryzysowych. Ten poziom zaangażowania i wiedzy nie tylko zwiększa skuteczność ochrony, ale buduje zaufanie – fundament relacji w sektorze ochrony zdrowia. Specjalista nie musi uzasadniać swoich rekomendacji. Wie, co działa i dlaczego. W rzeczywistości, gdzie medycyna coraz bardziej opiera się na technologiach, odpowiedzialności cywilnej i rosnących oczekiwaniach pacjentów, rola brokera nie kończy się na dostarczeniu polisy. Zaczyna się tam, gdzie pojawia się realne ryzyko. A to właśnie broker-specjalista potrafi je właściwie zidentyfikować i skutecznie zabezpieczyć.



DAMIAN FOLTYŃSKI
dyrektor Biura Ubezpieczeń Transportowych STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

Branża TSL na rozdrożu – jak zmienia się podejście do ryzyka?

Branża TSL to jeden z filarów gospodarki, a jednocześnie sektor silnie uzależniony od globalnej koniunktury i sytuacji geopolitycznej. Z jednej strony otwierają się przed nim nowe perspektywy rozwoju – napędzane przez e-commerce, cyfryzację, automatyzację czy sztuczną inteligencję. Z drugiej – firmy muszą zmierzyć się z licznymi wyzwaniami: inflacją, niedoborami kadrowymi, rosnącą presją regulacyjną, wymogami ekologicznymi, a także coraz bardziej złożonym ryzykiem cybernetycznym.

Przedsiębiorstwa, które potrafią elastycznie reagować na te zmiany, nie tylko zyskują przewagę konkurencyjną, ale także mogą współtworzyć nowoczesny kształt logistyki przyszłości. Warto jednak pamiętać, że wraz z transformacją branży ewoluuje również charakter ryzyka. Błędy ludzkie – dotychczas główne źródło szkód – mogą zostać wyparte przez awarie systemów, błędne algorytmy czy działania przestępcze w nowej, trudniej wykrywalnej formie. Wpływa to bezpośrednio na sposób zarządzania ryzykiem oraz podejście do ochrony ubezpieczeniowej.

Dlatego dziś, bardziej niż kiedykolwiek, potrzebni są pośrednicy ubezpieczeniowi, którzy rozumieją specyfikę sektora TSL. Ich rola nie powinna ograniczać się do sprzedaży polis, lecz opierać się na doradztwie, analizie ryzyk i budowaniu ubezpieczeniowej świadomości wśród klientów. To czas dla profesjonalistów – gotowych wspierać branżę w czasach dynamicznych przemian.



GRZEGORZ JĘDRZEJCZYK
prezes zarządu TSL Brokers

Sytuacja na rynku transportowym i adekwatność oceny ryzyka ubezpieczeń flotowych

Obserwujemy znaczącą zapaść na rynku usług transportowych, zarówno w Polsce, jak i w całej Europie. Firmy transportu ciężkiego zmagają się z ograniczoną podażą usług wynikającą z kryzysu ekonomicznego, rosnących kosztów eksploatacji pojazdów oraz agresywnej konkurencji cenowej za usługi transportowe. Taka sytuacja prowadzi do poszukiwania przez firmy transportowe możliwości optymalizacji kosztów, w tym kosztów ubezpieczeń komunikacyjnych.

Wiodące w Polsce zakłady ubezpieczeń (PZU, Warta i Ergo Hestia) starają się prowadzić bezpieczną politykę technicznej oceny ryzyka w segmencie ubezpieczeń komunikacyjnych (grupa 10 działu II), co prowadzi do zaostrzenia kryteriów wyceny ryzyka i znaczącego wzrostu stawek, czasami nieadekwatnie do samego ryzyka. Powoduje to sytuację, że firmy transportowe często mają trudności z otrzymaniem akceptowalnej oferty, a wynika to z obaw ubezpieczycieli o wysoką szkodowość i koszty likwidacji szkód, szczególnie zagranicą. Co istotne, branża transportowa boryka się z problemami z płynnością finansową, a liczba upadłości oraz postępowań restrukturyzacyjnych przewoźników dynamicznie rośnie.

Kluczowym wyzwaniem dla branży jest obecnie znalezienie równowagi pomiędzy realistyczną oceną ryzyka flotowego a dostępnością optymalnych warunków ubezpieczeń dla przewoźników. W tej sytuacji szczególnie istotne jest, aby brokerzy ubezpieczeniowi wspierali klientów w zarządzaniu ryzykiem flotowym oraz w negocjacjach warunków polis, dostosowanych do dynamicznie zmieniającej się sytuacji rynkowej.

Transport, spedycja, logistyka

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	grupa MAK	650,00
2.	Sparta Brokers	410,03
3.	MJM Brokers	161,08
4.	Howden	110,00
5.	Polska Kancelaria Brokerska	84,86
6.	Mentor	80,76
7.	Supra Brokers	75,15
8.	Smartt Re	68,60
9.	Attis Broker	60,61
10.	Polish Brokers Group	37,95

Grupy zawodowe

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Mentor	396,40
2.	PWS Konstanta	174,14
3.	PIB Broker	170,21
4.	Polska Kancelaria Brokerska	44,13
5.	Polish Brokers Group	9,16
6.	Howden	9,00
7.	grupa MAK	8,00
8.	Conecto Broker	5,00
9.	Smartt Re	2,55
10.	Odys	0,46

Rolnicza, spożywcza

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Mentor	61,00
2.	Polish Brokers Group	47,91
3.	Howden	40,00
4.	grupa MAK	35,00
5.	PWS Konstanta	24,40
6.	Polska Kancelaria Brokerska	17,15
7.	Merydian Group	12,00
8.	grupa GrECo	8,75
9.	Inter-Broker	6,60
10.	PIB Broker	5,48

Finansowa

Lp.	firma	obsługiwana składka*
1.	Marsh	130,04
2.	grupa MAK	33,00
3.	Howden	30,00
4.	Mentor	28,14
5.	Polish Brokers Group	21,36
6.	Merydian Group	15,00
7.	Smartt Re	10,17
8.	Polska Kancelaria Brokerska	9,12
9.	PWS Konstanta	8,23
10.	PIB Broker	8,10

*obsługiwana składka w mln zł wg deklaracji firmy

**KRZYSZTOF KLIMCZAK**

prezes zarządu Klim Brokers

Ubezpieczenie bioelektrowni

W dobie transformacji energetycznej i rosnącej presji na ograniczanie emisji gazów cieplarnianych, bioelektrownie wykorzystujące biomasę drzewną stają się coraz bardziej popularnym rozwiązaniem. Jako odnawialne źródło energii, biomasa oferuje szereg korzyści środowiskowych i ekonomicznych. Działalność tego typu wiąże się również z istotnymi ryzykami operacyjnymi, technologicznymi i środowiskowymi. Właściwe ubezpieczenie bioelektrowni stanowi nie tylko zabezpieczenie inwestycji, ale również kluczowy element zarządzania ryzykiem.

Ubezpieczenie bioelektrowni to złożony proces wymagający współpracy między inwestorem, brokerem i ubezpieczycielem. Kluczowe znaczenie ma tu indywidualna ocena ryzyka, konsultacje techniczne już na etapie projektowym, stałe monitorowanie zmian technologicznych i prawnych oraz właściwy dobór zakresu ubezpieczenia.

W dobrze skonstruowanym programie ubezpieczeniowym nie może zabraknąć ochrony mienia od wszystkich ryzyk, ubezpieczenia maszyn od awarii, ubezpieczenia przerw w działalności, które pokrywa utracone przychody i stałe koszty operacyjne w przypadku przestoju wynikającego ze szkód objętych ubezpieczeniem mienia, ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej działalności i produktu zapewniającego ochronę przed roszczeniami osób trzecich związanymi ze szkodami osobowymi, rzeczowymi i finansowymi oraz ubezpieczeń specjalistycznych min. szkód w środowisku czy ryzyk cybernetycznych.

Właściwa ochrona ubezpieczeniowa nie tylko minimalizuje ryzyko strat finansowych, ale także zwiększa wiarygodność przedsiębiorstwa w oczach inwestorów i partnerów biznesowych.

**JUSTYNA MARCHWICKA**

senior broker Attis Broker

Ubezpieczenia morskie i stoczniowe w punkcie zwrotnym

Rynek ubezpieczeń morskich i stoczniowych w Polsce znajduje się dziś w punkcie styku tradycyjnego dziedzictwa ubezpieczeń morskich oraz nowych zagadnień. Z jednej strony aktualne są klasyczne ryzyka, jak uszkodzenia jednostek pływających, utrata lub uszkodzenie ładunku, odpowiedzialność cywilna wobec załogi, pasażerów i szkody środowiskowe.

Z drugiej zauważamy, że intensyfikacja inwestycji offshore i przesunięcie środka ciężkości transformacji energetycznej w kierunku północy Polski generują nowe wyzwania.

Rośnie zapotrzebowanie na specjalistyczne ubezpieczenia związane z budową, eksploatacją i konserwacją farm wiatrowych, rozbudową portów czy transportem wielkogabarytowych elementów infrastruktury. To obszary, w których pojawiają się ryzyka trudne do ujęcia w standardowych schematach, m.in. szkody kablone, uszkodzenia podczas posadowienia fundamentów, szkody wynikające z ekstremalnych warunków pogodowych czy zarządzanie materiałami niebezpiecznymi na obszarach dna morskiego.

Z perspektywy brokera i klienta obszary te wymagają od ubezpieczycieli elastyczności, zwinności, innowacyjności oraz gotowości do konstruowania ochrony dopasowanej do charakterystyki nowych inwestycji. Odpowiednio zaprojektowane rozwiązania zwiększą wartość ochrony ubezpieczeniowej i umożliwią aktywne uczestnictwo całego rynku w finansowaniu i zabezpieczaniu wielkoskalowych projektów morskich, których rola w transformacji energetycznej będzie w nadchodzących latach systematycznie rosła.

**MARTYNA RATAJEWSKA**

dyrektor ds. ubezpieczeń majątkowych KJF Broker

Kontrowersje wokół gwarancji środowiskowych

Od kilku lat wyzwaniem, z którym mierzą się podmioty posiadające zezwolenie na zbieranie lub przetwarzanie odpadów jest wymóg przedstawienia organom odpowiedniej formy zabezpieczenia roszczeń (art. 48a ustawy o odpadach). Ustawodawca postawił w kłopotliwej sytuacji zarówno podmioty, na których ciąży obowiązek przedstawienia zabezpieczenia, jak i organy, które takiego zabezpieczenia wymagają. Jaki ma to związek z ubezpieczeniami? Dwie z czterech możliwości zabezpieczenia roszczeń to produkty ubezpieczeniowe. W praktyce rozwiązania narzucone przez ustawę rodzą wiele wątpliwości. Po pierwsze organy mogą oczekiwać, aby przedłożona polisa czy gwarancja środowiskowa obejmowała jednorazowo cały okres obowiązywania decyzji, czyli na przykład 10 lat (!). Po drugie ustawodawca wymaga, by zabezpieczenie spełniało warunek uruchomienia go nawet w sytuacji, gdy nie dojdzie do szkody. Jaki zatem sens ma uprowadzanie polisy jako formy zabezpieczenia roszczeń, gdy ustawodawca wymaga, by zabezpieczenie działało także w sytuacji gdy szkoda się nie wydarzy? Jeśli organ uzna (pomimo tego, że szkoda nie nastąpiła), że okoliczności powodują potrzebę uruchomienia polisy, to ona po prostu nie zadziała. Ustawodawca nie konsultował tworzenia tego przepisu z ubezpieczycielami, a przedsiębiorcy stanęli przed wyzwaniem, któremu często mogą po prostu nie sprostać. W tej nietłowej sytuacji wydaje się, że najlepszym rozwiązaniem będzie wybór gwarancji środowiskowej, która zapewni beneficjentowi spełnienie wymogów ustawowych nawet w sytuacji, gdy do szkody nie dojdzie.

**PIOTR KANIA**

członek zarządu AFG Broker

Ryzyka branży paliwowej pod kontrolą

Hurtowa i detaliczna sprzedaż paliw oraz transport produktów naftowych to działalności o wysokim poziomie ryzyka. W Polsce na koniec 2024 r. funkcjonowało 7 937 stacji paliw, a liczba przedsiębiorstw z koncesją na obrót paliwami wyniosła blisko 5 700. Skala działalności oraz ryzyka charakterystyczne dla branży wymagają starannej dobranej ochrony ubezpieczeniowej. Typowe szkody obejmują zmieszanie paliw, odpowiedzialność za szkody spowodowane niewłaściwą jakością paliwem, uszkodzenia mienia przez pojazdy, szkody osobowe na terenie stacji, szkody na myjniach oraz kradzieże paliwa. Takie zdarzenia mogą prowadzić do poważnych strat finansowych i reputacyjnych. Odpowiednia ochrona opiera się na polisach odpowiedzialności cywilnej, ubezpieczeniu mienia (stacje paliw, bazy paliw) oraz floty pojazdów. Istotne dla branży są również ubezpieczenia ryzyk środowiskowych czy wycofania produktu. Coraz większe znaczenie mają także ubezpieczenia od ryzyk cybernetycznych oraz przerw w działalności. Kluczową rolę w budowie skutecznych programów pełni właściwy broker ubezpieczeniowy. AFG Broker, obsługując niemal 10% stacji paliw w Polsce, dysponuje unikalnym doświadczeniem, wypracowanymi standardami oraz korzystnymi warunkami ochrony. Nasi klienci korzystają z wiedzy zespołu, sprawdzonych procedur i rozwiązań dostosowanych do realnych zagrożeń sektora. Dzięki temu programy ubezpieczeniowe nie tylko spełniają wymogi prawne, ale przede wszystkim gwarantują stabilność finansową i bezpieczeństwo operacyjne.

**GRZEGORZ KLECHA**

broker ekspert Mentor

Rola brokera w obsłudze podmiotów z branży wod.-kan.

Brokerzy będący ekspertami z sektora wod.-kan. potrafią odpowiednio zidentyfikować ryzyko dla takich przedsiębiorstw, następnie przenieść je za pomocą polis na ubezpieczycieli, by finalnie pomóc w procesie likwidacji szkód, a nawet stworzyć odpowiednie modele retencyjne. Brokerzy stanowią dzisiaj pomost między podmiotami wodociągowymi a ich bezpieczeństwem. Mentor posiada duże doświadczenie w obsłudze tego sektora. Nasze celowane programy w zindywidualizowany sposób zabezpieczają specyficzną mozaikę, takich ryzyk jak: awaria na sieciach, koszty poszukiwania wycieku, koszty utraty wody czy nawet utrata zysku dla przedsiębiorstwa w związku z wystąpieniem bakterii z grupy coli.

Innym ważnym aspektem jest wprowadzenie odpowiednich zapisów likwidacyjnych, dzięki którym w sprawny sposób można przystąpić do odtwarzania mienia po szkodzi. Rok 2024 był szczególnym testem na weryfikację naszych programów, gdy to w skutek powodzi zniszczona została infrastruktura wodociągowa wielu spółek. Know-how, które zawarliśmy w polisach pozwoliły na uzyskanie największych wypłat w tym ryzyku w Polsce.

Żeby zredukować możliwość wystąpienia zdarzeń niepożądanych namawiamy ubezpieczycieli do dotowania systemów prewencyjnych takich jak monitoringi sieci wodociągowych. Dzięki rozwojowi sztucznej inteligencji można w skuteczny sposób wykryć awarie, a także minimalizować utratę wody.

Wodociągowa infrastruktura krytyczna ze względu na swój charakter coraz częściej pada celem ataków hakerów. Nowe regulacje dotyczące cyberbezpieczeństwa, takie jak NIS2, są konkretną odpowiedzią na te zagrożenia.

**MACIEJ SZCZEPAŃSKI**

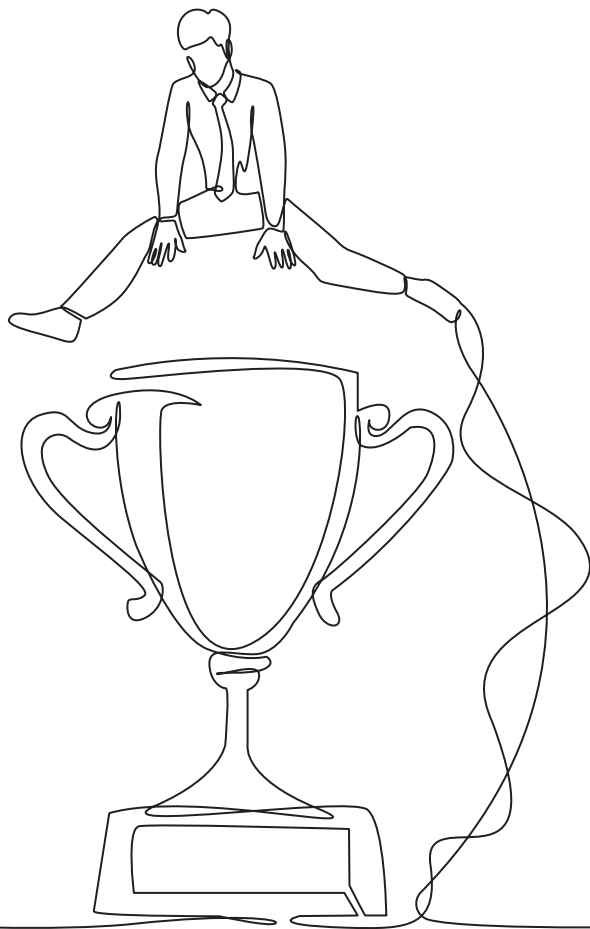
dyrektor Biura Transformacji Energetycznej Howden

Ubezpieczenia mogą wesprzeć transformację

Energetyka konwencjonalna w Polsce jeszcze przez długie lata pozostanie niezbędna dla systemu. Koncentrujemy się na wprowadzaniu w życie technologii ograniczających uwalnianie CO₂ do atmosfery. Warto więc dodatkowo pomyśleć o inwestowaniu w przechwytywanie CO₂ w energetyce. Nasze bloki węglowe, te ostatnio oddane do eksploatacji i już istniejące, mogłyby wspierać system nie obciążając go opłatami emisyjnymi.

Badania z eksperymentalnymi instalacjami prowadziła już jedna z grup energetycznych, ale okazały się nie dawać oczekiwanych rezultatów. Na razie największe zaangażowanie w wychwyt CO₂ wykazuje przemysł chemiczny, stalowy i produkcji cementu. To wciąż eksperymentalne technologie. Aby mogły znaleźć finansowanie muszą pojawiać się możliwości ich ubezpieczenia. Wychwytywanie, transportowanie i przechowywanie CO₂ ma szansę stać się osobną gałęzią przemysłu.

Ubezpieczenia odegrają tu znaczącą rolę. Już dziś powstają produkty dedykowane branży, a to dopiero początek. Grupa Howden jest tu pionierem, współtworząc w 2024 r. z ubezpieczycielami produkt zapewniający ochronę przed szkodami środowiskowymi i utratą przychodów wynikającą z nagłego lub stopniowego wycieku CO₂ z projektów CCS do powietrza, ziemi i wody. Rozwiązanie to odnosi się do kluczowego ryzyka związanego z technologią CCS.



© Simple Line/stock.adobe.com

Hybrydowe instalacje OZE wyzwaniem także dla ubezpieczycieli

**GRZEGORZ WAŁACHOWSKI***starszy underwriter Ubezpieczeń Majątkowych i Technicznych ERGO Hestia***KRZYSZTOF KOWALCZYK***zastępca dyrektora w Biurze Hestia Corporate Solutions*

Energia elektryczna pochodząca z odnawialnych źródeł energii (OZE) mocno zyskuje na znaczeniu. Według Agencji Rynku Energii moc zainstalowana OZE w Polsce w ostatnim roku wzrosła o jedną piątą, osiągając na koniec grudnia 2024 r. 33,6 GW. Dla porównania – łączna moc zainstalowana wszystkich źródeł energii elektrycznej w kraju to 72,8 GW, a to oznacza, że energetyka odnawialna stanowi już prawie połowę mocy zainstalowanej w polskim miksie energetycznym. Pod względem mocy zainstalowanej, 63% energii odnawialnej pochodzi z instalacji fotowoltaicznych, a 30% to energetyka wiatrowa.

Warto także zwrócić uwagę, na to, że fotowoltaika jako odnawialne źródło energii towarzyszy nam już drugą dekadę, a turbiny wiatrowe są z nami trzy dziesięciolecia. Natomiast właśnie w ostatnim czasie te źródła energii stają się kluczowym elementem strategii przedsiębiorstw. Powodów jest co najmniej kilka: redukcja kosztów energii oraz bezpieczeństwo i niezależność energetyczna, łatwy dostęp do finansowania i nowych rynków, unijne regulacje ESG dotyczące redukcji emisji

CO₂, jak również budowanie wizerunku podmiotu zaangażowanego w ochronę środowiska czy zrównoważony rozwój. Słowem: panuje wszechobecny trend na transformację energetyczną. Ubezpieczyciele również za nim podążają.

PERSPEKTYWY ROZWOJU DLA ZIELONEJ ENERGII

Niestety zdarza się, że przedsiębiorstwa z biznesplanem na OZE, mierzą się z trudnościami w realizacji swoich

strategii ze względu na niewydolność krajowego systemu elektroenergetycznego. Brak modernizacji sieci przez operatora systemu przesyłowego oraz brak nowych przyłączy – skutkują wprowadzaniem ograniczeń dla energii produkowanej z OZE i zwolnieniem dotychczasowego tempa transformacji. Jak dotkliwe dla przedsiębiorstw mogą być te ograniczenia dobrze ilustrują poniższe przykłady:

- według URE w 2022 r. padł rekord liczby odmów wydania warunków przyłączeniowych, głównie z powodu braku odpowiednich warunków technicznych dotyczących wydajności sieci. Odmówiono przyłączenia 51 GW mocy.
- w marcu 2024 r. z uwagi na curtailment, czyli limity w produkcji OZE mające na celu zmniejszenie obciążenia sieci w danym momencie dnia, w wyniku decyzji PSE S.A., do sieci nie trafiły 44 GWh, wygenerowane przez farmy fotowoltaiczne.

SYSTEMY HYBRYDOWE

Jako kraj, którego polityka energetyczna od lat bazuje na scentralizowanej energii konwencjonalnej, możemy być aktualnie zaskoczeni skalą rozwoju OZE i nie do końca przygotowani na jej skutki, ale wydaje się, że można temu zaradzić. Receptą mogą być hybrydowe instalacje OZE.

To systemy produkcji energii elektrycznej, które wykorzystują co najmniej dwa źródła odnawialne, np. słońce i wiatr, oraz wyposażone są w magazyn energii elektrycznej. Takie rozwiązanie pozwala poprawić efektywność OZE w kontekście wykorzystania aktualnej infrastruktury technicznej, redukując jej obciążenie. Jednak zalet stosowania hybrydy OZE jest dużo więcej.

Różne źródła energii uzupełniają się, produkcja energii jest bardziej stabilna, a efektywność wykorzystania mocy przyłączeniowych większa. Z kolei możliwość magazynowania energii minimalizuje marnowanie nadwyżek energii. Dodatkowo mechanizm cable pooling, czyli współdzielenie infrastruktury energetycznej, pozwala na optymalne wykorzystanie przyłącza. Jeśli chodzi o proces administracyjny, jest on uproszczony, bo mamy jedno postępowanie dla całej instalacji.

Z drugiej strony należy wspomnieć, że eksploatacja instalacji hybrydowych OZE niesie ze sobą kilka potencjalnych zagrożeń. Są to: awaryjność systemu spowodowana złożonością instalacji oraz ryzyka związane z magazynowaniem energii, zwłaszcza w przypadku baterii litowo-jonowych, które mogą się przegrzewać i powodować pożary.

„Wąskim gardłem” systemu jest stacja GPO (Główny Punkt Odbioru), którego zadaniem jest odbiór energii elektrycznej z jednostek wytwórczych, np. farmy fotowoltaicznej i wiatrowej oraz wprowadzenie jej do systemu dystrybucyjnego energii elektrycznej. W przypadku awarii GPO nie można przesłać energii z instalacji hybrydowej do systemu dystrybucyjnego.

JAKOŚĆ, BEZPIECZNA EKSPLOATACJA, NADZÓR

Aby zminimalizować ryzyka związane z instalacją hybrydową należy przestrzegać kilku zasad. Przede wszystkim kluczowa jest jakość wykonania poszczególnych elementów oraz ich zgodność z projektem – stanowią one podstawę do dalszej analizy ryzyka. Niezwykle istotne jest cykliczne prowadzenie odpowiednich przeglądów instalacji, zaczynając od wykorzystania kamer termowizyjnych, a kończąc na zaawansowanej analizie olejów turbin wiatrowych i transformatorów – to czynniki, które decydują o bezpiecznej eksploatacji. Praktyka wskazuje także na potrzebę zabezpieczania rozdzielni elektrycznych w zaawansowane systemy sygnalizacji pożarowej.

Nie można zapominać też o systemach nadzoru nad pracą magazynu energii z monitorowaniem stanu ogniw. Systemy wczesnej detekcji gazów uwalnianych w wyniku reakcji w ogniwach litowo-jonowych oraz sygnalizacji pożarowej, są niezbędne do zapewnienia odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa.

DEDYKOWANA OFERTA

W obliczu dynamicznego rozwoju technologii OZE, branża ubezpieczeniowa dostosowuje swoje produkty do nowych wymagań. ERGO Hestia już od dawna oferuje objęcie ochroną różnych technologii OZE w ramach odrębnych produktów, takich jak: ubezpieczenie mienia i utraty zysku, ubezpieczenie maszyn od awarii i uszkodzeń oraz utraty zysku na skutek szkód w maszynach, ubezpieczenie OC, ubezpieczenie procesu budowy i montażu, ubezpieczenia cargo czy ubezpieczenie od ryzyk cybernetycznych. Oferujemy również dedykowane ubezpieczenie instalacji fotowoltaicznych, które oprócz ubezpieczenia szkód materialnych i przerw w produkcji energii, obejmuje parametryczne ubezpieczenie niedoborów w produkcji energii na skutek zmniejszonego promieniowania słonecznego.

Hybrydowe instalacje OZE stanowią przyszłość w optymalizacji produkcji i dystrybucji energii. Jednak specyfika tych systemów wymaga dostosowanych rozwiązań ubezpieczeniowych, które będą chronić inwestorów przed nowymi ryzykami, zapewniając stabilność i ciągłość działalności. ERGO Hestia dostrzega potrzebę wspierania klientów w realizacji ich celów biznesowych w zmieniających się okolicznościach. Ta potrzeba stała się inspiracją dla nowych Ogólnych Warunków Ubezpieczenia – elastycznych, jeśli chodzi o przedmiot ubezpieczenia oraz dających możliwość ubezpieczenia zarówno pojedynczych systemów OZE, jak i różnych konfiguracji hybryd OZE. Nowe OWU to także wygoda i kompleksowość, bo w ramach jednej polisy ubezpieczymy kilka produktów, w tym mienie od szkód materialnych (np. awaria GPO czy uszkodzenie systemu monitorującego instalację w wyniku przepięcia), straty w produkcji energii (np. w wyniku przerwy w produkcji energii w okresie gwarancyjnym lub na skutek pożaru magazynu energii) oraz odpowiedzialność cywilną (np. szkody w mieniu osób trzecich w wyniku oderwania się elementów turbiny wiatrowej). □

Nowoczesne rolnictwo potrzebuje nowoczesnej ochrony

ERGO Ubezpieczenia Rolne oparte są na kompleksowej ofercie, która zakłada dużą elastyczność. Z jednej strony jest podatna na ewolucję, otwarta na częste zmiany, a z drugiej strony zapewnia stabilność i przewidywalność, tak ważną z perspektywy pośredników i klientów. I to właśnie ta duża elastyczność, wsparta na stabilnym i przewidywalnym fundamencie, pozwoliła nam zdobywać zaufanie pośredników. W 2024 r. mieliśmy dwukrotnie większą składkę z ubezpieczeń rolnych niż rok wcześniej.

JAKUB WELZ

zastępca dyrektora ds. ubezpieczeń rolnych ERGO Hestia



Nasz produkt opiera się na kilku filarach. Pierwszym jest obowiązkowe i dobrowolne ubezpieczenie mienia gospodarstw rolnych. W jego ramach ubezpieczamy m.in.: budynki, budowle, architekturę ogrodu, sprzęt, ziemiopłody, materiały, a także prywatne mienie ruchome naszych klientów. Ofertę uzupełniają obowiązkowe i dobrowolne ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej, w ramach których odpowiadamy za szkody związane z posiadaniem gospodarstwa rolnego, agroturystyki, świadczonych usług sąsiedzkich oraz prywatnym życiem naszych klientów.

Drugi filar to dotowane i niedotowane ubezpieczenie upraw rolnych, w ramach którego klient może otrzymać do 65% dotacji do składki z budżetu państwa. Ubezpieczamy przede wszystkim najbardziej popularne w Polsce uprawy takie jak: zboże, rzepak, kukurydzę, buraki cukrowe i ziemniaki. Pamiętamy też o ubezpieczeniu zajmujących mniejsze areale roślin – m.in. roślin strączkowych i warzyw. Warto wspomnieć, że 2025 rok przyniósł zmiany ustawowe, które pozwoliły nam rozszerzyć ofertę o kolejne uprawy:

słonecznik, facelię, len zwyczajny, konopie włókniste, bobowate drobnonasienne, uprawy zielarskie i gorczycę. Ubezpieczamy także zwierzęta i chociaż nasze ubezpieczenie zwierząt gospodarskich nie obejmuje chorób, to chroni od zdarzeń losowych i (z wyjątkiem drobiu) może zostać rozszerzone o ryzyko pożaru i porażenia prądem elektrycznym.

Trzecia odsłona naszego rolniczego produktu to agrocasco, czyli ubezpieczenie maszyn i narzędzi rolniczych. To kompleksowy produkt, w ramach którego chronimy maszyny i narzędzia rolnicze (także te podlegające rejestracji), m.in.: kombajny, przyczepy i naczepy rolnicze, sieczkarnie polowe, samobieżne oraz ciągnięte, zawieszane opryskiwacze polowe, nośniki narzędzi rolniczych oraz wiele innych.

DRONY I ZDJĘCIA SATELITARNE W LIKWIDACJI

Kluczowe jest wykorzystanie najlepszych wzorców i procesów likwidacyjnych wypracowywanych w ERGO Hestii przez ponad 30 lat działalności. To ważne,

bo o ile likwidacją szkód z zakresu ubezpieczeń majątkowych, odpowiedzialności cywilnej i komunikacyjnych – ERGO Hestia zajmuje się od początku istnienia, o tyle w zakresie upraw rolnych musieliśmy stworzyć te kompetencje od początku, bazując na wspomnianym doświadczeniu. I wyszło nam to na dobre.

W początkowej fazie działania produktu korzystaliśmy przede wszystkim z usług ekspertów zewnętrznych, którzy w imieniu ERGO Hestii oceniali szkody w terenie i przekazywali informację do naszych ekspertów w Sopocie. Jednak już od zeszłego roku szkody likwidują także nasi pracownicy – rzeczoznawcy mobilni, których szkolimy od czasu wdrożenia produktu. Korzystamy przy tym obficie z technologii, np. wspieramy się zdjęciami z dronów i satelit, jeśli pomaga to przyspieszyć likwidację lub dokładniej ocenić szkodę. Mamy jednak świadomość, że technologia w tym obszarze tylko uzupełnia pracę człowieka i nigdy nie zastąpi w pełni wiedzy eksperckiej. Dlatego stale rozwijamy kompetencje rzeczoznawców ERGO Hestii.

Chcę też podkreślić, że bardzo dbamy o transparentność procesu likwidacji szkody. W przypadku jej zgłoszenia klient otrzymuje bezpośredni kontakt do swojego opiekuna, który wspiera poszkodowanego na każdym etapie realizacji jego sprawy. Również uprawniony pośrednik ma pełny wgląd w proces likwidacji szkody.

Dziś nasze doświadczenia likwidacyjne uzupełniamy o nową wiedzę i dane wynikające specyficznie z ubezpieczeń rolnych. Na przykład w 2024 r. najczęściej likwidowaliśmy szkody z uprawy rzepaku, który ucierpiał przede wszystkim w wyniku przymrozków wiosennych w fazie kwitnienia oraz tuż przed zbiorem – tym razem na skutek zmaterializowania się ryzyka gradu. Kolejne miejsca na liście szkodowości zajmowały zboża, kukurydza i rośliny strączkowe, które ucierpiały z podobnych powodów.

Najczęstszą przyczyną zgłaszanych szkód był wspomniany grad. Na szczęście dla klientów jest on ryzykiem podstawowym i prawie każdy rolnik ma je na swojej polisie. Innymi częstymi przyczynami szkód były przymrozki wiosenne, a następnie deszcz nawalny i huragan.

BLISKO WSPÓŁPRACUJEMY Z POŚREDNIKAMI

Budowa nowego produktu rolnego w takim tempie i kształcie nie byłaby możliwa, gdyby nie wsparcie doradców ubezpieczeniowych. To ich wiedza pozwoliła odpowiednio wyselekcjonować kluczowe obszary działalności klientów i ryzyka dla gospodarstw, co pozwoliło na stworzenie kompleksowej oferty. Na każdym szkoleniu i spotkaniu podkreślamy, że to właśnie te relacje i zaufanie, jakim obdarzyli nas pośrednicy, pozwoliły nam osiągnąć sukces. Szczególnie istotne było to w pierwszej fazie, kiedy produkt pojawił się na rynku. Postawiliśmy wtedy na otwartą komunikację, regularne spotkania indywidualne i szkolenia stacjonarne oraz online. I to się doskonale sprawdziło.

KOMPLEKSOWA OCHRONA UPRAW ROLNYCH I DODATKOWE KLAUZULE

Założenia produktu ubezpieczenie upraw rolnych w dużej mierze oparte są na zapisach ustawy o ubezpieczeniach

upraw rolnych i zwierząt gospodarskich z 2005 r. Mamy jednak kilka ważnych wyróżników. Bezpłatnie obniżamy franszyzę integralną do 8%. Nie stosujemy udziału własnego przy wypłacie odszkodowań dla zbóż, rzepaku, rzepiku, kukurydzy, buraków cukrowych, ziemniaków, gorczycy, słonecznika, konopi włóknistych czy lnu. Przy wypłacie odszkodowania nigdy nie potrącamy też wartości kosztów/nakładów, których klient nie poniósł w związku z wystąpieniem szkody w uprawie.

Likwidacja szkód zawsze odbywa się według stałej, widniejącej na polisie ceny oraz stałej wydajności (jedyne warunki – różnica pomiędzy wydajnością rzeczywistą a deklarowaną nie może być wyższa niż 20%). W odniesieniu do likwidacji warto jeszcze wspomnieć, że przy tzw. 5 ryzykach dobrowolnych (obejmują m.in. deszcz nawalny i huragan) nie stosujemy żadnego okresu karencji – odpowiadamy już następnego dnia od zawarcia umowy. Za ważny wyróżnik ERGO Ubezpieczenia Rolne uważam też szeroki i oryginalny wachlarz klauzul dodatkowych rozszerzających zakres ubezpieczenia.

UBEZPIECZENIA SKUTECZNIE POMAGAJĄ ZARZĄDZAĆ RYZYKIEM W GOSPODARSTWIE ROLNYM

Trzymamy kurs na poszerzenie oferty i pogłębienie relacji – planujemy dalej rozwijać ten segment i wzmacniać nasze więzi z pośrednikami. Bardzo ważnym elementem tej układanki są też szkolenia i dalsza rozbudowa sieci rzeczoznawców. Rolnicy muszą mieć pewność, że w razie ewentualnej szkody likwidacja pójdzie szybko i sprawnie, bo w tej branży często nie można czekać – praca trwa na okrągło.

Polskie rolnictwo to rynek dynamiczny i wymagający, z dobrze wykształconymi, młodymi i przedsiębiorczymi rolnikami. Na papierze około 1 mln 350 tys. gospodarstw zajmuje się produkcją rolniczą, jednak w praktyce liczba ta wynosi około 350 tys. Warto zauważyć, że w ubiegłym roku tylko 34% łącznej powierzchni zasiewów w Polsce było ubezpieczone. Pewne pole rozwoju dają nam zmiany prawne w zakresie katalogu upraw dotowanych. To co prawda nie zrewolucjonizuje rynku, ale z pewnością jest krokiem w dobrą stronę. Od tego roku za przymrozki wiosenne odpowiadamy już od 1 kwietnia (dotychczas od 15 kwietnia). Zmieniło się też prawo dotyczące ubezpieczeń owoców. Przepisy wprowadziły m.in. wyższe limity na dopłaty do składek, możliwość wprowadzenia franszyzy redukcyjnej do 35% oraz wspólny dla rynku poziom wynagrodzenia w tej kategorii upraw.

Podsumowując, dostarczamy rolnikom narzędzia, które pozwalają im prowadzić działalność w sposób bardziej przewidywalny, stabilny i odporny na coraz częstsze zawirowania pogodowe.

Reszta należy do doradcy ubezpieczeniowego, który pracując z Klientem, uświadamia go o ryzykach związanych z prowadzoną przez niego działalnością i metodami ich zarządzania wśród których ubezpieczenia zajmują wysoką pozycję. Warto rozmawiać z rolnikami o poczuciu bezpieczeństwa, ryzykach i zagrożeniach, nowo dotowanych uprawach oraz ubezpieczeniach mienia gospodarstw i agrocasco. □

Marsh McLennan

Marsh McLennan jest wiodącą na świecie firmą, świadczącą profesjonalne usługi w zakresie ryzyka, strategii i zarządzania zasobami ludzkimi. Grupa zatrudnia 90 000 specjalistów i wspiera klientów w ponad 130 krajach, osiągając roczne przychody na poziomie 24 miliardów dolarów.

Powiązane spółki brokerskie: Spółki należące do Grupy Marsh McLennan na świecie

Powiązane spółki agencyjne: Marsh Services Sp. z o.o.

Inne spółki związane z ubezpieczeniami: Spółki należące do Grupy Marsh McLennan na świecie

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	2 831,96 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	662,29 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	2 268,96 mln zł
w tym komunikacja	→	–

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	736,71 mln zł	310,00 mln zł	119,53 mln zł
2023	625,92 mln zł	272,00 mln zł	90,34 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

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

Zarządzanie ryzykiem w dobie zmian: nowe wyzwania i strategie działania



Według najnowszego Global Risks Report 2025 globalny krajobraz zagrożeń staje się coraz bardziej złożony. Eskalacja wyzwań geopolitycznych, środowiskowych, społecznych i technologicznych wpływa na podejście firm i organizacji nie tylko do kwestii związanych z zarządzaniem ryzykiem, ale także skłania do poszukiwania nowych, często niestandardowych rozwiązań i usług. Rola brokera zmienia się dynamicznie – rozwijamy nasze zespoły, kompetencje i narzędzia, budujemy oraz dzielimy się wiedzą, wprowadzając nowe usługi i zaawansowane produkty wsparte przez AI. Wszystko to realizujemy dzięki zrozumieniu i dostosowywaniu oferty do unikalnych potrzeb naszych klientów i partnerów biznesowych, których wspieramy w „nawigacji” przez złożone wyzwania, m.in.: zmiany klimatyczne, cyberbezpieczeństwo, inflacja, ryzyko polityczne czy zarządzanie łańcuchem dostaw.

Zgodnie z najnowszymi badaniami przeprowadzonymi przez Mercer w obszarze zarządzania talentami oraz zaangażowania pracowników, doskonalenie umiejętności menedżerów oraz poprawa doświadczeń pracowników są obecnie niezbędne do przyciągania i zatrzymywania najlepszych specjalistów w organizacjach. W obliczu rosnących oczekiwań oraz działań legislacyjnych organizacje muszą dostosować strategię wynagrodzeń, aby sprostać nowym wymaganiom, takim jak dyrektywa UE dotycząca przejrzystości wynagrodzeń. Wyzwania, z którymi boryka się wiele firm, obejmują także zarządzanie benefitami pracowniczymi, plany emerytalne oraz negocjacje dotyczące stawek opieki medycznej. Firmy, które chcą wyróżnić się na rynku pracy, muszą stawiać na innowacyjne podejścia oraz narzędzia wspierające pracę zespołów HR.

Raporty i analizy, które jako grupa Marsh McLennan publikowaliśmy w przeszłości, z wyprzedzeniem sygnalizowały pewne trendy – m.in. raporty Mercera sprzed dekady dotyczące ograniczeń w dopływie wykwalifikowanych pracowników na rynek pracy czy raporty Marsh wskazujące na zagrożenia pandemiczne oraz geopolityczne. Niestety, upływający czas potwierdza trafność tych analiz, co skłania nas do postrzegania jako naszej powinności antycypowanie ryzyk oraz przygotowywanie naszych klientów do bezpiecznego prowadzenia i rozwoju ich biznesu.

W kontekście zarządzania ryzykiem kluczowe jest obecnie rozwijanie strategii, które pozwalają na skuteczną reakcję na różnorodne zagrożenia, w tym kwestie związane z cyberbezpieczeństwem, zakłóceniami w łańcuchach dostaw, zmianami w regulacjach środowiskowych oraz rozwojem sztucznej inteligencji. Dodatkowo, w obliczu ewolucji taryf celnych i polityki handlowej, organizacje stoją przed wyzwaniami, które mogą wpłynąć na ich operacje i ogólną strategię. Wiele firm staje także przed istotnymi wyzwaniami związanymi z ewolucją taryf celnych i polityki handlowej.

Ciekawym rozwiązaniem, które ostatnio wprowadziliśmy na rynek jest narzędzie oparte na sztucznej inteligencji – platforma Sentrisk™, która zapewnia lepsze rozpoznanie ryzyk w łańcuchu dostaw, umożliwiając identyfikację kluczowych dostawców oraz monitorowanie potencjalnych zagrożeń w czasie rzeczywistym, w tym również bezpośredniej i pośredniej ekspozycji na ryzyka związane ze wzrostem taryf celnych. W Marsh McLennan jesteśmy odpowiednio przygotowani, aby wspierać naszych klientów w tych trudnych czasach, dostarczając im narzędzia, ale i wiedzę niezbędną do skutecznego zarządzania ryzykiem oraz osiągania sukcesów i realizacji ich celów w zmieniającym się otoczeniu.

ARTUR GRZEŚKOWIAK

prezes Marsh Polska oraz Grupy Marsh McLennan w Polsce
Co-CEO Marsh McLennan Central & Eastern Europe

Aon

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

Na podstawie strony internetowej firmy

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.			
Ogólnie	→	1 948,00 mln zł	
Ubezpieczenia na życie	→	403,00 mln zł	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 208,00 mln zł	
w tym komunikacja	→	337,00 mln zł	

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	520,20 mln zł	163,36 mln zł	45,72 mln zł
2023	420,25 mln zł	139,77 mln zł	27,03 mln zł

Specjalizacje			
produktowe		branżowe	
komunikacja		energetyka (w tym off-shore, inna odnawialna)	
Health & Benefits (na życie, medyczne, doradztwo)		leasing	
majątek		instytucje finansowe	
linie finansowe (D&O, PI, cyber)		lotnicza	
CAR / EAR / PI / GTPL / CARGO w branży budowlanej		przemysł	
ubezpieczenie należności		fin-tech	

Ubezpieczyciele			
kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	LuxMed	1
grupa Warta	2	Unum	2
grupa Ergo Hestia	3	Allianz Trade	3
grupa Generali	4	KUKE	4
grupa VIG	5	Coface	5

W ciągłym pędzie



W kontekście wyzwań rynku ubezpieczeniowego czuję się, jak żaba w stopniowo podgrzewanej wodzie, która przestaje odczuwać pogarszające się warunki. Podobnie jest z rynkiem ciągle bezrefleksyjnie pędzącym za kolejnymi użycowaniami, obowiązkami czy gaszącym co i rusz pojawiające się pożary.

Dzisiaj dla mnie największym wyzwaniem jest liczba zadań, które musimy wykonać w jednostce czasu. A tych co roku przybywa, poprzeczka stale rośnie. Stawiają ją zarówno klienci, jak i konkurencja, ale także wewnętrzni interesariusze (udziałowcy, akcjonariusze). Sądzę, że AI stanie się mimowolnie naszym przyjacielem i pozwoli skuteczniej zarządzać zadaniami. Obawy i zagrożenia związane z jej wykorzystaniem pozostaną, tym niemniej potrzeba wsparcia pracy człowieka stanie się nadrzędna. Dzisiaj trudno sobie wyobrazić pracę brokera bez wykorzystania narzędzi czy systemów IT. To też spowoduje, że mniejsi brokerzy mogą chcieć myśleć o stworzeniu agregatorów podobnych do tych działających w obszarze agencyjnym. Inwestycje w IT czy AI będą zbyt kosztowne, by mniejsze firmy brokerskie mogły sobie na nie pozwolić. Bez nich mogą tracić portfel klientów wymagających rozwiązań online. Coraz częściej w RFP obserwujemy wyrażanie oczekiwań klientów w tym obszarze. Na razie mówimy w przeważającej mierze o dostępie do informacji w obszarze szkód czy polis, ale pewnie te wymagania będą rosły w kierunku analityki.

Jednak koncentracja rynku dotyczy dzisiaj w głównej mierze największych polskich brokerów, którzy pragną odciąć kupony po ponad 30-letnich sukcesach w budowaniu biznesu. Zapewne aktualny ranking pokaże, jak zmienia się w związku z fuzjami i przejęciami rynek brokerski. Te zmiany są wielowymiarowe, rośnie nowa konkurencja w postaci silnych grup kapitałowych z dostępem do międzynarodowych rozwiązań. Tym samym kończy się hegemonia dotychczasowych międzynarodowych brokerów, którzy nadal pozostają silnymi markami, lecz linia oddzielająca duże firmy brokerskie od tych mniejszych przesunęła się w dół. Do tego grona dołączają właśnie grupy brokerskie, które zbudowały swoją pozycję bardziej poprzez M&A aniżeli organiczny wzrost.

Nasylenie usług brokerskich jest już bardzo wysokie. To powoduje, że kancelarie brokerskie w obrębie organicznego wzrostu rosną poprzez przejmowanie klientów od swojej konkurencji. A ja bym widziała inny kierunek tego wzrostu. Z uporem maniaka brokerzy prześcigają się w oferowaniu darmowych usług dodatkowych zamiast traktować je właśnie jako dodatkowe źródło przychodu. Na rynkach międzynarodowych jest to standardem. Nie mogę wyjść z podziwu, że firmy doradcze typu EY, Deloitte, PwC i inne czerpią przychody z doradztwa, a my brokerzy nie potrafimy przekuć tego na pieniądze. To znacząco dyskredytuje nasze usługi, bo niczego, za co się nie płaci, człowiek nie ceni.

Jest to o tyle ważne, że coraz częściej klienci wywołują między nami walkę cenową, co może być nie dziwne, gdyby poziom prowizji nie spadał poniżej 1%. Głównym kryterium oceny staje się cena, a wiedza i doświadczenie spadają na dalszy plan. Konkursy piękności zaczynają też dotyczyć ryzyka podatkowego, gdyż coraz częściej klienci do katalogu naszych usług dopisują te, które nie podlegają zwolnieniu z VAT, a chcą być realizowane w oparciu o przychody wynikające z ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym. Do tego bez skrupułów akceptują oferty z prowizją ocierającą się o darowiznę, gdyż przychody oparte o stawkę prowizyjną grubo poniżej 1% nieraz nie mogą gwarantować najwyższego poziomu usług za cenę niepokrywającą kosztów. I tu dotykamy delikatnej kwestii, jaką jest tzw. reasekuracja klienta. Czyli metoda „czego oczy nie widzą, tego sercu nie żal”. Ale to już opowieść na kolejny komentarz.

SYLWIA KOZŁOWSKA
Chief Broking Officer, Board Member, Aon

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.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.			
Ogólnie	→	2 600,00 mln zł	
Ubezpieczenia na życie	→	312,00 mln zł	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	2 288,00 mln zł	
w tym komunikacja	→	1 652,00 mln zł	

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	447,00 mln zł	230,00 mln zł	
2023	370,00 mln zł	197,00 mln zł	

Specjalizacje			
produktowe		branżowe	
transportowe		transport ciężki – TSL	
komunikacja		sektor leasingowy i dealerski	
na życie i zdrowotne		przemysł i produkcja	
majątek		rolno-spożywcza	
lotnicze		grupy zawodowe	
finansowe		samorządy i administracja	

Ubezpieczyciele			
kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	LMG Försäkrings	1
grupa Warta	2	Medicover Försäkrings	2
grupa PZU	3	Wagas	3
grupa VIG	4	Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft in Liechtenstein	4
Agro TUW	5	Shipowners	5

Dane dla Grupy MAK

Grupa MAK – siła pewności w świecie niepewności



Żyjemy w świecie, gdzie dawne modele działania odchodzą w przeszłość, a nowe oczekiwania wciąż się kształtują. Pandemia, wojna w Ukrainie, zmiany w USA – wszystko to unaocznilo kruchość dotychczasowego porządku i konieczność szybkiego dostosowania się do dynamicznych, często

nieprzewidywalnych realiów.

Globalna niestabilność i przyspieszone zmiany technologiczne sprawiają, że żadna branża nie może pozwolić sobie na stagnację. Szczególnie dotyczy to sektora ubezpieczeniowego i brokerów, którzy muszą oferować elastyczne rozwiązania, zdolne do przewidywania skutków niepewności i skutecznego zabezpieczania klientów.

Mamy świadomość, że DNA naszych czasów to m.in. zagrożenia cybernetyczne. Dlatego współtworzymy największe na polskim rynku polisy dotyczące cyber-ryzyk. W MAK IT zbudowaliśmy innowacyjny, 40-osobowy zespół, dzięki któremu jesteśmy gotowi na wyzwania, w tym te związane ze sztuczną inteligencją.

W codziennej pracy Grupy MAK stawiamy na elastyczność, analizę faktów i przewidywanie scenariuszy, by oferować klientom realne wsparcie. Zmiany traktujemy jako szansę – inwestujemy w ludzi i technologie, co przyniosło wymierne efekty także w czasie pandemii. Nie mamy szklanej kuli, ale to właśnie my musimy przewidywać i reagować. W Grupie MAK jesteśmy szybcy, elastyczni i skuteczni – szczególnie w niepewnych czasach.

ANDRZEJ WASILEWSKI
prezes zarządu MAK Ubezpieczenia

Nowe rekomendacje KNF – praktyczne wyzwania dla rynku ubezpieczeń



Komisja Nadzoru Finansowego opublikowała projekt rekomendacji, które mają na celu uregulowanie i uporządkowanie działalności dystrybucyjnej na rynku ubezpieczeń. Zmiany te, choć nakierowane na poprawę ochrony klientów, stawiają przed rynkiem ubezpieczeń szereg realnych,

praktycznych wyzwań. Z założenia nowe rekomendacje to krok w kierunku profesjonalizacji rynku ubezpieczeń i zwiększenia jego transparentności. Jednak dla uczestników rynku – zarówno zakładów ubezpieczeń, jak i pośredników – oznaczają konieczność dostosowania procesów sprzedażowych oraz systemów wynagradzania do nowych wytycznych. Dla pośredników, którzy myślą długoterminowo i stawiają na jakość – to jest moment, by zabłysnąć. Regulacje odfiltrują rynek, a najlepsi wejdą na wyższy poziom. Skuteczna analiza potrzeb klienta, dobrze dobrane produkty i pełna dokumentacja nie tylko spełniają wymogi regulacyjne, ale również podnoszą jakość doświadczeń klientów, zwiększają szanse na długoterminowe relacje i cross-selling. Jednak dla części pośredników ubezpieczeniowych nowe rekomendacje KNF mogą stanowić poważne wyzwanie biznesowe, operacyjne, a w niektórych przypadkach – egzystencjalne. Mniejsi, niezależni pośrednicy mogą mieć trudności z wdrożeniem wszystkich rekomendacji – ze względów finansowych i operacyjnych. Wprowadzenie rekomendacji to proces, który może doprowadzić do przeregulowania kwestii dotyczących zasad współpracy brokerów z zakładami ubezpieczeń. Dlatego środowisko brokerskie nie może być jedynie biernym obserwatorem zmian, ale powinno aktywnie uczestniczyć w ich współtworzeniu i konsultacjach. Aktywny udział nas – brokerów, to także sposób na ochronę interesów klientów, których reprezentujemy. Potrzebujemy przepisów, które chronią klienta, ale nie paraliżują rynku.

EWA SINIARSKA-PARKOT
członek zarządu MAK Ubezpieczenia

Grupa MAK oficjalnie w Czechach

Jako Grupa MAK konsekwentnie realizujemy strategię dynamicznego rozwoju poza granicami Polski. Jednym z kierunków strategicznej ekspansji jest rynek czeski.

Ostatni rok w Czechach przyniósł imponujące rezultaty – przypisana składka przekroczyła 30 milionów złotych, co potwierdza zarówno potencjał rynku, jak i skuteczność naszego podejścia do budowania silnych struktur ubezpieczeniowych opartych na lokalnym know-how i doświadczeniu Grupy MAK.

To już kolejny kraj, w którym otworzyliśmy lokalną spółkę. Na uniijnym rynku granice administracyjne nie powinny ograniczać skutecznego dostarczania wartości klientom, jednak bezpośrednia obecność na miejscu, z nadzorem tamtejszego regulatora znacznie poprawia naszą pozycję w negocjacjach z Towarzystwami Ubezpieczeniowymi i poprawia ofertę dla



Łukasz Babik
Wiceprezes Zarządu
MAK International

klientów w praktyce. Z tej perspektywy notyfikacje i oddziały to tylko częściowe rozwiązanie. W sektorze ubezpieczeń kluczowe jest bycie tam, gdzie pojawia się ryzyko – i gdzie potrzebne są szybkie, trafne decyzje poparte doświadczeniem i zaufaniem.

Naszą misją jest wspierać klientów lokalnie, niezależnie od miejsca prowadzenia działalności.

Ekspansja zagraniczna Grupy to nie tylko nowe biura. To przede wszystkim dowód na to, że

polska firma może odważnie i z sukcesem działać na międzynarodowym rynku, nie tracąc przy tym swojej tożsamości opartej na jakości, relacjach i odpowiedzialności.

Z każdym nowym partnerem i klientem, potwierdzamy, że MAK to marka, której warto zaufać, niezależnie od języka i granic państwowych.

Nowa definicja ruchu pojazdu a pojazdy wolnobieżne

6 listopada 2024 r. weszła w życie znowelizowana ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych. Wprowadza szereg istotnych regulacji. Jedną z kluczowych zmian jest modyfikacja definicji „ruchu pojazdu” oraz „wprowadzenia pojazdu do ruchu”, które mają wpływ na sposób, w jaki są traktowane pojazdy wolnobieżne. Zgodnie z nowymi przepisami, za ruch pojazdu uznaje się każdą sytuację, w której pojazd przeemieszcza się z miejsca na miejsce, zarówno w trakcie jazdy, jak i w momencie jego postojów, jeżeli pojazd ma możliwość kontynuacji jazdy, w tym przypadkach, gdy jest włączony silnik. Pojazdy wolnobieżne, które często są używane w specyficznych



Jacek Surmacz
Dyrektor Departamentu Programów
Leasingowych i Pakietów Dealerskich
MAK Ubezpieczenia

warunkach, mogą zostać objęte nowymi regulacjami w sposób, który wymaga ich dostosowania do nowych definicji. W przeszłości istniał pewien margines, w którym pojazdy tego typu mogły nie być uznawane za „w ruchu”, szczególnie gdy poruszały się w sposób sporadyczny lub w określonych obszarach. Nowelizacja sprawia, że wszystkie pojazdy mechaniczne, które mają możliwość poruszania się, będą objęte obowiązkiem ubezpieczenia OC w każdym przypadku, gdy są w ruchu, nawet jeśli poruszają się z niską prędkością.

Zmiana definicji w nowelizacji ustawy o OC ppm ma istotny wpływ dla pojazdów wolnobieżnych. Pojazdy tego typu muszą posiadać obowiązkowe ubezpieczenie OC ppm, bez względu na miejsce, w którym będą użytkowane.

STBU

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

Powiązane spółki brokerskie: MAK Ubezpieczenia

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.			
Gólnie	→	178,05 mln zł	
Ubezpieczenia na życie	→	16,02 mln zł	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	162,03 mln zł	
w tym komunikacja	→	36,09 mln zł	

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	31,17 mln zł	30,91 mln zł	4,80 mln zł
2023	27,02 mln zł	26,82 mln zł	3,68 mln zł

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

Ubezpieczyciele			
kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Agro TUW	1
PZU	2	Colonnade	2
Warta	3	Chubb	3
Compensa	4	Lev Ins	4
Unia	5	Beazley	5

STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi należą do grupy MAK.

Brokerska (r)ewolucja w świecie nieciągłości



Żyjemy w czasach nieciągłości. Nie chodzi tylko o wciąż zmieniające się technologie. Praca, klimat, geopolityka, bezpieczeństwo – wszystko się redefiniuje. Świat staje się mniej przewidywalny, a tempo zmian przekracza granice adaptacyjności. W takim świecie rola brokera nie może pozostać

statyczna. Musi ewoluować – z pośrednika do partnera strategicznego. To nie slogan. To konieczność.

Wróciliśmy właśnie z londyńskiej konferencji, całkowicie zdominowanej przez jedną myśl: AI. Choć wielu udawało, że próbują tego słowa unikać, kierunek transformacji jest jasny. Ale ważniejszy był jednak wniosek, że przyszłość rynku to przyszłość budowana na zaufaniu, elastyczności i doradztwie – nie na porównywaniu składek. Broker, jeśli chce pozostać „relevant”, musi być kimś więcej niż organizatorem polisy. Możemy pracować szybciej i taniej, ale musimy umieć balansować, by nie zatracić wartości dla klienta.

Jednak to nie AI wywołuje największe napięcia, lecz rynek pracy i przyszłość kompetencji. Do 2028 r. połowa kadry ubezpieczeniowej w USA przejdzie na emeryturę. Tymczasem Gen Z nie wybiera naszej branży – mówi się o 4% jej atrakcyjności. Młodzi chcą wpływu i sensu, nie „pracy w ubezpieczeniach”. Musimy więc stworzyć ciekawszy świat pracy – przez kulturę eksperymentu, ciekawości i feedbacku.

Zmieniają się ryzyka – musimy reagować nowymi metodami. Terroryzm, sabotaż, ataki na infrastrukturę – nie dotyczą tylko sektora publicznego. Wydarzenia jak pożar Marywilskiej pokazują, że prywatni klienci stają się celem. A rynek musi nadążyć z ochroną. W energetyce odnawialnej ryzyka rosną szybciej niż baza szkodowa. Ubezpieczamy „na pół danych” – przy pełnej odpowiedzialności. Elektromobilność staje się normą na drogach, ale wciąż generuje pytania w ubezpieczeniach. Do tego dochodzi AI – z własnym zestawem ryzyk, które musimy nazwać i objąć ochroną.

Dlatego rola brokera przesuwą się w stronę doradcy od niepewności. Kogoś, kto mówi: „możemy przewidzieć ryzyko” – zamiast: „zajmiemy się szkodą po fakcie”. W dobie zmian klimatycznych i cyberzagrożeń przewidywanie, nie reakcja, będzie kluczowe.

Zmienia się też podejście klientów. Coraz częściej świadomie rezygnują z ochrony – bo „się nie opłaca”. Młodzi przedsiębiorcy nie widzą sensu w ubezpieczeniach. Pojawia się więc nowe zjawisko: świadoma nieubezpieczalność. Musimy więc rozwijać doradztwo, edukować, walczyć o niestandardowe limity, projektować nowe produkty. Trzeba też rozpocząć debatę: jak reagować na ryzyka klimatyczne? Czy wprowadzać obowiązkowe ubezpieczenia?

Nowy broker to nie tylko cyfrowy „haker” i nie tylko „sprzedawca z misją”. To także opowiadacz historii, budowniczy relacji, osoba z odwagą do podejmowania decyzji – to będą waluty przyszłości w naszej branży. Algorytm tego nie zrobi.

Podsumowując, wchodzimy w erę brokera-transformera. Nie liczy się już, kto ma lepszy back-office, ale kto potrafi być przy kliencie w świecie ciągłych zmian. To wymaga nowych kompetencji, kultury organizacyjnej i odwagi. W STBU nie jesteśmy widzami tej zmiany. Jesteśmy jej częścią. I inicjatorem.

ADAM LEWANDOWSKI
prezes zarządu STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

grupa PIB

PIB Group to jedna z największych w Europie grup skupiających wyspecjalizowanych pośredników ubezpieczeniowych działających pod własnymi markami.
W Polsce należą do niej m. in: PIB Broker (w 2020 roku jako pierwszy dołączył do Grupy), Equinum Broker, Transbrokers.eu, PIB Re, ReSolutions, Nord Partner, Nord Re.

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Equinum Broker, Transbrokers.eu, PIB Re, ReSolutions, Nord Partner, Nord Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→ 2 339,10 mln zł
Ubezpieczenia na życie	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	
w tym komunikacja	

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	368,17 mln zł	207,72 mln zł	
2023			

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy PIB.

Między ryzykiem a odpowiedzialnością.
Jak ubezpieczać kontrakty offshore na Bałtyku?



Farmy wiatrowe na Bałtyku to jeden z filarów polskiej transformacji energetycznej, ale także obszar działalności o wysokim poziomie ryzyka. Ubezpieczenie projektów offshore wymaga nie tylko specjalistycznej wiedzy, ale i doskonałego zrozumienia geopolitycznego kontekstu tego regionu.

Bałtyk, z racji swojego położenia, staje się coraz bardziej neuralgicznym obszarem – zarówno ze względu na rosnącą aktywność inwestycyjną, jak i napięcia geopolityczne. Działania militarne w Europie sprawiają, że ryzyka wojenne – wcześniej marginalizowane – coraz częściej nabierają znaczenia przy konstruowaniu polis.

Z perspektywy ubezpieczycieli najważniejszy jest zakres prac oraz sposób ich realizacji. Projekty realizowane z dala od lądu, przy użyciu specjalistycznego sprzętu, oznaczają, że każde opóźnienie – czy to związane z awarią, czy z zaburzeniem łańcucha dostaw – może pociągać za sobą znaczące konsekwencje. To właśnie dlatego underwriterzy tak skrupulatnie analizują procesy takie jak transport, montaż czy logistyka. Polisy są często konstruowane indywidualnie, z uwzględnieniem specyfiki danego kontraktu i zasady knock-for-knock, która przypisuje odpowiedzialność za każdego uczestnika procesu konkretnemu ubezpieczycielowi.

Ryzyka wojenne są ryzykami ubezpieczalnymi, ale ubezpieczyciele podchodzą do tego ryzyka coraz ostrożniej. Zauważalna w ostatnim czasie jest chęć ograniczania tego zakresu odpowiedzialności, a niektóre elementy są całkowicie wyłączane z ochrony. Dodatkowo wydarzenia takie jak eksplozja gazociągu Nord Stream czy przecięcia podmorskich kabli sprawiły, że reasekuratorzy z coraz większą rezerwą patrzą na projekty prowadzone na Bałtyku.

Zmiany klimatyczne również mają znaczenie, szczególnie w kontekście realizacji projektów offshore. Wzrost częstotliwości ekstremalnych zjawisk pogodowych – takich jak silne burze czy podwyższone fale – może wpływać na bezpieczeństwo realizacji inwestycji i powodować opóźnienia w harmonogramach. Choć aspekty techniczne i związane z parametrami wytwarzania energii wciąż mają znaczenie, to obecnie czynniki polityczne oraz zagrożenia związane z bezpieczeństwem międzynarodowym mają największy wpływ na decyzje ubezpieczycieli i reasekuratorów. W takim kontekście ryzyka związane z realizacją projektów offshore stają się jeszcze bardziej złożone, wymagając coraz większej ostrożności przy konstruowaniu polis ubezpieczeniowych.

W ramach grupy PIB korzystamy z wiedzy i doświadczeń rynków, które już częściowo przeszły transformację energetyczną – na przykład Niemiec czy Hiszpanii. Dzięki temu jesteśmy w stanie skutecznie wspierać klientów zarówno na etapie realizacji inwestycji, jak i późniejszej eksploatacji farm wiatrowych. Każdy z tych etapów wiąże się z innymi rodzajami ryzyka, wymagającymi odmiennego podejścia.

Wraz z rozwojem rynku offshore w Polsce rośnie także doświadczenie – nie tylko inwestorów, ale i ubezpieczycieli. To naturalnie przełożyło się na większą przewidywalność, lepszą organizację pracy, a także szerszą dostępność zabezpieczeń kontraktowych, takich jak gwarancje ubezpieczeniowe czy bankowe.

W tym wszystkim kluczową rolę odgrywa broker ubezpieczeniowy – szczególnie taki, który ma dostęp do wiedzy międzynarodowej i potrafi skutecznie przełożyć ją na lokalne warunki. To właśnie broker pomaga zrozumieć odpowiedzialność kontraktową, ocenić zagrożenia i dobrać adekwatne zabezpieczenia, które w praktyce decydują o powodzeniu całej inwestycji.

KACPER MLECZAK
wiceprezes zarządu PIB Broker

Nord Partner

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Equinum Broker, Transbrokers.eu, PIB Re, ReSolutions, Nord Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.		
Ogólnie	→	620,23 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	107,98 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	512,25 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	86,73 mln zł	83,31 mln zł	
2023	76,78 mln zł	73,25 mln zł	

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

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

Broker w nowej roli



Rynek brokerów ubezpieczeniowych stoi obecnie przed szeregiem wyzwań, które wynikają zarówno ze zmian regulacyjnych, jak i rosnących oczekiwań klientów. Jednym z kluczowych problemów jest presja na cyfryzację – klienci oczekują szybkiego dostępu do informacji, personalizacji ofert oraz zdalnej obsługi, co wymusza na firmach brokerskich inwestycje w technologie, automatyzację procesów i cyberbezpieczeństwo.

Drugim istotnym wyzwaniem jest coraz bardziej skomplikowane otoczenie regulacyjne, zarówno na poziomie krajowym, jak i unijnym (np. dyrektywa IDD). Brokerzy muszą nie tylko zapewniać zgodność z przepisami, ale też efektywnie zarządzać ryzykiem prawnym, co wymaga specjalistycznej wiedzy i coraz częściej – dedykowanych zespołów compliance.

W tym miejscu nie można też pominąć trudności w pozyskaniu i utrzymaniu wykwalifikowanej kadry. Coraz bardziej pożądane stają się różnorodne kompetencje – od twardych umiejętności analitycznych po miękkie zdolności doradcze, co dodatkowo wpływa na konieczność zmian modeli szkoleniowych i motywacyjnych.

W dynamicznie rozwijającym się świecie usług finansowych, zasoby ludzkie stają się jednym z kluczowych elementów przewagi konkurencyjnej brokerów ubezpieczeniowych. To nie technologia, lecz kompetentny zespół, potrafiący zrozumieć potrzeby klienta i dostarczyć mu faktyczną wartość doradczą, decyduje o trwałości relacji i sukcesie firmy. To właśnie w obszarze HR stoją przed brokerami istotne wyzwania. Coraz częściej pojawia się konieczność poszukiwania pracowników spoza klasycznego sektora ubezpieczeń, np. IT, finansów, a nawet psychologii sprzedaży. Dodatkowo nie możemy zapominać o zmianie pokoleniowej i wielokrotnie przywoływanym pokoleniu Z. To właśnie dzięki czynnikowi ludzkiemu możemy wiele zyskać i zdobyć prymat nad konkurencją, ale zanim to się stanie, brokerzy muszą zrozumieć młode talenty – przyciągnąć, zagwarantować możliwość rozwoju, a przy tym stworzyć przyjazne środowisko pracy – work-life balance, które dla wkraczających na rynek pracy wydaje się jednym z decydujących czynników wyboru pracodawcy.

Podsumowując, rola brokera ewoluuje – przestaje być on tylko pośrednikiem, a coraz częściej staje się doradcą strategicznym, który pomaga klientom zarządzać ryzykiem w dynamicznym i niepewnym otoczeniu. To ogromna szansa, ale też wyzwanie dla całego rynku brokerskiego wymagające nieustannego rozwoju, elastyczności oraz nakładów zarówno finansowych, jak i ludzkich. Wydaje się jednak, że w dobie cyfryzacji i rosnącej konkurencji to właśnie człowiek ze swoim zaangażowaniem, kompetencjami, empatią może okazać się najlepszą inwestycją, która w perspektywie czasu przyniesie realną przewagę na rynku brokerów ubezpieczeniowych.

KRZYSZTOF BROMKA
prezes zarządu Nord Partner



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.

**Od ponad 25 lat
dbamy
o bezpieczeństwo
naszych Klientów.**

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

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

www.nordpartner.pl

PIB Broker

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

Powiązane spółki brokerskie: Nord Partner, Equinum Broker, Transbrokers.eu, PIB Re, ReSolutions, Nord Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.			
Ogólnie	→	487,49 mln zł	
Ubezpieczenia na życie	→	137,06 mln zł	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	350,42 mln zł	
w tym komunikacja	→	54,14 mln zł	

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	60,35 mln zł	60,35 mln zł	
2023	55,71 mln zł	55,70 mln zł	

Specjalizacje			
produktowe		branżowe	
grupowe na życie		grupy zawodowe	
NNW		MSP	
komunikacja / floty		przemysł, produkcja	
OC ogólne		budownictwo	
D&O		samorządy i administracja	
majątek / mienie		TSL	

Ubezpieczyciele			
kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Colonnade	1
PZU	2	Chubb	2
Compensa	3	Lev Ins AD	3
Ergo Hestia	4	LMG Försäkrings	4
Unia	5	AWP P&C	5

Broker w centrum złożonych finansów – praktyka, która kreuje rynek



Rola brokerów ubezpieczeniowych w obsłudze złożonych transakcji finansowych ulega istotnym zmianom. Przede wszystkim obserwujemy wyraźną profesjonalizację tej pracy. Wynika ona z konieczności posiadania szerszej, bardziej szczegółowej wiedzy na temat procesów występujących w kontraktach realizowanych przez klientów. Znaczenie zyskuje również znajomość specyfiki danej branży oraz umiejętność dobrania rozwiązań, które będą odpowiedzią na jej uwarunkowania. Klient korporacyjny oczekuje dziś od brokera nie tylko znajomości rynku ubezpieczeń, ale również kompetencji analitycznych i doradczych – często bardzo specjalistycznych.

W przypadku skomplikowanych kontraktów handlowych oraz transakcji międzynarodowych coraz częściej mamy do czynienia ze strukturami finansowania, które angażują nie tylko krajowe lub zagraniczne zakłady ubezpieczeń i reasekuratorów, ale również instytucje bankowe czy fundusze inwestycyjne. Rola brokera znacząco się w tym kontekście rozszerza, a oczekiwania klientów są coraz bardziej wymagające. Standardem staje się udział brokerów – takich jak PIB Broker – w rozmowach konsorcjów przygotowujących strukturyzację finansowania kontraktów, często w branżach bardzo od siebie oddległych. W takich przypadkach niezwykle ważne jest, by broker rozumiał procesy charakterystyczne dla danej branży oraz był w stanie przeanalizować strukturę kontraktu. Tylko dzięki specjalizacji i fachowej wiedzy możliwe jest znalezienie satysfakcjonujących rozwiązań. Każdy projekt uczy i jednocześnie staje się przestrzenią do kreowania kolejnych, jeszcze bardziej dopasowanych modeli działania.

Tradycyjnie największe zapotrzebowanie na ubezpieczenia finansowe występuje w branży budowlanej, zwłaszcza w obszarze infrastruktury. Jednak coraz większe wyzwania pojawiają się również w strukturze finansowania kontraktów w branży stoczniowej i offshore. W szczególności ta ostatnia wykazuje bardzo duży potencjał do wzrostu i wdrażania unikalnych rozwiązań finansowych. Ze względu na rosnący udział kontraktów eksportowych oraz realizowanych dla zagranicznych podmiotów – zarówno w stoczniach, jak i na rynku offshore – rośnie potrzeba budowania elastycznych struktur, często opartych na jurysdykcjach innych niż polska.

Jeśli chodzi o ubezpieczenia finansowe, a w szczególności gwarancje ubezpieczeniowe, to wyspecjalizowani brokerzy, tacy jak PIB Broker, nie mają powodów do kompleksów na tle zagranicznej konkurencji. Jest to efekt doświadczeń zdobytych na bardziej skomplikowanym i młodszy rynku polskim, który – w porównaniu do utrwalonych i konserwatywnych rynków zagranicznych – wykazuje się znacznie większą kreatywnością w proponowaniu rozwiązań.

W ostatnich miesiącach, w związku z planowanymi dużymi inwestycjami, jak choćby projekty offshore, elektrownia atomowa czy Centralny Port Komunikacyjny, rynek coraz częściej zgłasza potrzebę zabezpieczenia odpowiedniego poziomu limitów finansowych. Kluczowe jest przy tym zrozumienie procesów występujących przy realizacji tak dużych kontraktów i odpowiednie dostosowanie rozwiązań ze strony instytucji finansowych, tak by sprostały one oczekiwaniom inwestorów i operatorów. Jak zawsze, również zmiany w regulacjach – zwłaszcza w prawie zamówień publicznych – mogą wpłynąć na konieczność dostosowania produktów finansowych. Dodatkowym czynnikiem są modyfikacje sposobu finansowania kontraktów, które również generują potrzebę nowych rozwiązań. To jednak proces ciągły, do którego zarówno brokerzy, jak i instytucje finansowe stosunkowo szybko się adaptują.

MARCIN WRÓBLEWSKI
prezes zarządu PIB Broker

Wspólnota mimo różnic. Jak to jest pracować w Grupie PIB?

Rozmawiamy z Anną Łempicką, Head of HR w PIB Group Poland

Spółki z Grupy PIB, które obejmują zarówno firmy brokerskie, jak i agencyjne, wyróżniają się odrębną tożsamością, doświadczeniem i silnym zakorzenieniem w lokalnych rynkach, które zostały zbudowane przez lata relacji z klientami. I choć mogłoby się wydawać, że tak duża różnorodność utrudnia budowanie jednej kultury organizacyjnej, jest dokładnie odwrotnie. – Nie chcemy wszystkiego ujednolicać. Zależy nam na tworzeniu wspólnej przestrzeni do poznania się, współpracy i dialogu. W PIB nie chodzi o „centralne sterowanie”, ale o wzajemne zrozumienie i poczucie przynależności – podkreśla ANNA ŁEMPICKA, HEAD OF HR W PIB GROUP POLAND.



Dlaczego warto budować wspólnotę w organizacji, która łączy tyle różnych spółek i ludzi?

Każda spółka wnosi do Grupy coś unikalnego – swoje doświadczenia, kulturę pracy, sposób działania. Staramy się nie narzucać jednej drogi, ale pokazywać, że możemy się uzupełniać. Kluczem jest poznanie siebie nawzajem – chcemy, by zespoły czuły się częścią większej całości, a jednocześnie zachowały swoją tożsamość. To działa wtedy, gdy relacje są oparte na szacunku, a nie kontroli.

Czy to znaczy, że nieformalne rozmowy są ważniejsze niż procedury?

Procedury są potrzebne, pomagają uporządkować rzeczywistość. Ale zaufanie nie zbuduje się regulaminem. Najwięcej dzieje się poza oficjalnymi strukturami, w rozmowach między brokerami, na spotkaniach, na których nie ma prezentacji czy tzw. cyferek, ale jest szczerza wymiana doświadczeń. To właśnie wtedy pojawiają się pomysły, inspiracje, dobre praktyki. I to buduje prawdziwą wspólnotę.

Zaufanie to słowo-klucz. Jak buduje się je w takiej organizacji?

Zaufanie powstaje z czasu i uwagi. Wymaga wysiłku – słuchania, rozumienia i akceptacji różnic. Dlatego inwestujemy w spotkania, warsztaty, sesje Q&A, rozmowy, które pozwalają naszym zespołom lepiej się poznać. Z takich inicjatyw rodzą się konkretne rozwiązania – wspólne projekty, lepsza komunikacja, automatyzacja procesów. Współpraca nie jest celem samym w sobie, ale środkiem do tego, żeby pracowało się łatwiej i efektywniej.

Czyli HR to bardziej moderator niż kontroler?

Zdecydowanie tak. Rolą działu HR w Grupie PIB jest wspierać, a nie kontrolować. Tworzymy przestrzeń do dialogu, rozwoju i działania. Staramy się być blisko ludzi, reagować na to co się dzieje. Jeśli ktoś ma pomysł, pomagamy go rozwijać. Jeśli pojawia się potrzeba, szukamy rozwiązania razem. Współpraca z zespołami to nie tabelki i checklisty, ale prawdziwe relacje. Dzięki temu wiele inicjatyw powstaje oddolnie, bo ludzie czują, że mogą i że warto.

A jak to wygląda, gdy myślimy o rozwoju?

Rozwój w Grupie PIB to nie tylko szkolenia, choć mamy ich sporo. Działa Akademia Rozwoju, Akademia Przywództwa, mentoring. Ale najwięcej dzieje się wtedy, gdy pracownicy angażują się w projekty, w których współpracują z osobami z innych krajów, działów czy lokalnych spółek. Taka wymiana wiedzy i perspektyw pozwala rosnąć – nie tylko zawodowo, ale też jako zespół, to daje ogromną wartość.

Wspominałaś o wartościach. Jak się je buduje w tak różnorodnej grupie?

Nie narzucamy jednej listy wartości. One tworzą się w działaniu, w codziennych wyborach, w sposobie, w jaki ze sobą rozmawiamy i jak się traktujemy. Dbamy o to, żeby różnorodność była atutem, nie wyzwaniem. Mamy wspólne platformy komunikacyjne, regularne spotkania wewnętrzne, spotkania przy wspólnych projektach z Klientami, otwartość liderów. Szukamy tego, co nas łączy – i to pielęgnujemy.

Czy poza pracą jesteście aktywni społecznie?

Tak, i jesteśmy z tego bardzo dumni. Zaangażowaliśmy się w remont Domu dla Dzieci i Młodzieży TPD w Częstochowie, bierzemy udział w działaniach charytatywnych takich jak np. świąteczna akcja „Gwiazdor”, organizujemy zbiórki i pomagamy lokalnym społecznościom. Jesteśmy aktywni w Biegu Firmowym, wspierając Fundację Everest i jej podopiecznych, ale też inicjujemy własne działania. Te akcje integrują nas tak samo jak wspólna praca, bo pokazują, że mamy wpływ i że razem możemy więcej.

PIB to nie tylko praca wewnątrz, ale także obecność w branży – jak Grupa angażuje się w jej rozwój?

Jesteśmy tam, gdzie dzieje się coś ważnego. Bierzemy udział w konferencjach branżowych, prowadzimy webinary i szkolenia – zarówno dla klientów, jak i wewnętrznie. Dzielimy się wiedzą, ale też słuchamy i uczymy się od innych. Budowanie relacji z branżą to dla nas coś więcej niż networking, to sposób na rozwój całego sektora. □

Jak wygląda codzienność w Grupie PIB z perspektywy brokerów?

Wspólnota, o której mówi Anna Łempicka, nie byłaby możliwa bez realnego zaangażowania pracowników oraz Zarządów Spółek. To właśnie ich doświadczenia, relacje i otwartość decydują o tym, jak funkcjonuje cała Grupa. Zapytaliśmy brokerów z różnych spółek, jak oni postrzegają swoją pracę w strukturach PIB i co dla nich oznacza bycie częścią tej różnorodnej organizacji.

„W PIB cenię sobie przede wszystkim to, że mam realny wpływ na sposób, w jaki pracuję z Klientami. Nie działamy według sztywnych schematów, mamy elastyczność, która pozwala dopasować rozwiązania do potrzeb. A jednocześnie nigdy nie jestem z tym

sam – dzięki wspólnym narzędziom i otwartości między spółkami wiem, że zawsze mogę liczyć na szybki kontakt i realne wsparcie.”

PAWEŁ MAŃKOWSKI

Dyrektor Biura Ubezpieczeń Komunikacyjnych w PIB Broker S.A.

„Jedną z najważniejszych wartości jest dla mnie to, że nie muszę wybierać między lojalnością wobec własnej spółki a przynależnością do Grupy. Wspólnie działamy na projektach, wspieramy się w trudnych momentach, dzielimy się sukcesami. To daje siłę, bo wiem, że nie działam sam, a jednocześnie mogę być sobą.”

DONAT JAROSZEWSKI

Dyrektor Biura Wsparcia Likwidacji Szkód w PIB Broker S.A.

Equinum Broker

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

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Nord Partner, Transbrokers.eu, PIB Re, ReSolutions, Nord Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.			
Ogólnie	→	35,32 mln zł	
Ubezpieczenia na życie	→	19,24 mln zł	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	16,09 mln zł	
w tym komunikacja	→	2,51 mln zł	

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,57 mln zł	5,46 mln zł	
2023	4,72 mln zł	4,66 mln zł	

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

Ubezpieczyciele			
kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Chubb	1
Uniqą Życie	2	Zdrowie	2
Vienna Life	3	Colonnade	3
PZU	4	Ergo Hestia	4
Compensa	5	Warta	5

Tradycja i transformacja



Rynek ubezpieczeń w Polsce mierzy się z szeregiem praktycznych wyzwań, które kształtują jego funkcjonowanie oraz perspektywy rozwoju. Jednym z kluczowych jest rosnąca świadomość konsumentów, którzy coraz częściej oczekują produktów dopasowanych do indywidualnych potrzeb, transparentnych warunków oraz szybkiej obsługi. Wobec tak ewoluujących potrzeb wynikających także ze zmieniającej się struktury wiekowej konsumentów tradycyjne modele sprzedaży, oparte głównie na pośrednikach, stają się niewystarczające, co prowadzi do rosnącej popularności kanałów cyfrowych i porównywarek online.

Kolejnym wyzwaniem jest presja regulacyjna, w tym dostosowanie do przepisów europejskich, takich jak dyrektywa IDD czy wymogi Solvency II. Wdrażanie tych regulacji wiąże się z dodatkowymi kosztami operacyjnymi i koniecznością inwestycji w systemy raportowania i kontroli ryzyka.

Na rozwój sektora ubezpieczeń będą oddziaływały m.in. czynniki makroekonomiczne, takie jak inflacja, wahania stóp procentowych oraz niepewność gospodarcza – wywołana choćby polityką celną USA. Ich wpływ na rentowność produktów ubezpieczeniowych sprawi, że ubezpieczyciele będą musieli ostrożnie balansować między konkurencyjnością ofert a utrzymaniem rentowności.

Istotnym problemem pozostaje także niska penetracja ubezpieczeń w społeczeństwie. Wielu Polaków wciąż nie decyduje się na zakup polis dobrowolnych, co ogranicza rozwój rynku. Zjawisko to wymusza konieczność edukacji finansowej oraz tworzenia prostszych, bardziej przystępnych produktów.

Wreszcie, wyzwaniem technologicznym jest wdrażanie innowacji, takich jak sztuczna inteligencja, big data czy blockchain. Choć niosą one potencjał poprawy efektywności i personalizacji usług wymagają dużych inwestycji oraz odpowiedniego przygotowania kadr.

Rynek ubezpieczeń w Polsce stoi więc na skrzyżowaniu tradycji i transformacji, a sukces będzie silnie zależał od zdolności adaptacji i innowacyjności.

TOMASZ KUTYBA
wiceprezes zarządu Equinum Broker

Transbrokers.eu

Transbrokers.eu tworzą ludzie z pasją i zaangażowaniem w zakresie ubezpieczeń dla branży TSL. Skupienie się wyłącznie na ubezpieczeniach transportowych pozwoliło nam zdobyć unikalne know-how, doświadczenie i kompetencje.

Misją spółki jest sprawienie, że ubezpieczenia dla transportu będą realizowane zgodnie z zasadą smart&fair. Stawiamy na automatyzację i nowoczesny sposób obsługi klientów.

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Nord Partner, Equinum Broker, PIB Re, ReSolutions, Nord Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	30,04 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	30,04 mln zł
w tym komunikacja	→	13,97 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,67 mln zł	5,43 mln zł	
2023	5,53 mln zł	5,26 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
transportowe – TSL		TSL	
komunikacja			

Ubezpieczyciele

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

Nord Re

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Nord Partner, Equinum Broker, Transbrokers.eu, PIB Re, ReSolutions

Inne spółki związane z ubezpieczeniami: Nord Probroker

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

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

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,29 mln zł	5,29 mln zł	
2023	6,59 mln zł	6,59 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	
majątek	
CAR / EAR	
D&O	

PIB Re

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

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Nord Partner, Equinum Broker, Transbrokers.eu, ReSolutions, Nord Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	13,69 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	13,69 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	2,57 mln zł	2,57 mln zł	
2023	1,63 mln zł	1,63 mln zł	

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

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

ReSolutions

Spółka ReSolutions została utworzona w 2011 r. jako niezależny podmiot skoncentrowany wyłącznie na świadczeniu usług brokerskich w zakresie reasekuracji. Spółka posiada szerokie kompetencje w zakresie plasowania ryzyk, administracji umów reasekuracji oraz wsparcia w procesie likwidacji i rozliczania szkód. Głównym obszarem naszej działalności jest reasekuracja ryzyk majątkowych, technicznych, odpowiedzialności cywilnej oraz ryzyk segmentu Financial Lines.

Powiązane spółki brokerskie: PIB Broker, Nord Partner, Equinum Broker, Transbrokers.eu, PIB Re, Nord Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	37,50 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	37,50 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	2,76 mln zł	2,76 mln zł	
2023	1,70 mln zł	1,70 mln zł	

Specjalizacje			
produktowe		branżowe	
majątek		energetyka	
OC ogólne		przemysł	
D&O		kolejowa	
		administracja państwowa / samorządy	

Punkta Brokers

Jesteśmy brokerem ubezpieczeniowym, zajmującym się ubezpieczeniami ogólnymi oraz obsługą klienta, ze szczególną znajomością rynku ubezpieczeń komunikacyjnych. Odpowiadając na potrzeby rynku, stale uzupełniamy nasze procesy i inwestujemy w rozwój zaawansowanych narzędzi informatycznych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: L+O International Broker
Inne powiązane spółki związane z ubezpieczeniami: ISON Care, Inotis Corris Assistance

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	1 457,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	4,20 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 452,80 mln zł
w tym komunikacja	→	1 428,80 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	296,00 mln zł	82,00 mln zł	
2023	211,00 mln zł	61,20 mln zł	

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	Chubb	1
PZU	2	Lloyd's	2
Ergo Hestia	3	Colonnade	3
Compensa	4	Axa Assistance	4
Generali	5	Sogessur	5

Dane dla grupy Punkta.

Chińskie samochody w Polsce – szansa czy ryzyko?



Chińskie samochody szturmem zdobywają polski rynek. Jeszcze dwa lata temu ich obecność była marginalna, dziś osiągają już ponad 4,5% udziału w rynku nowych pojazdów. Atrakcyjne ceny, nowoczesne wyposażenie i elektryfikacja napędzają popyt.

A jak wygląda sytuacja z ubezpieczeniem i likwidacją szkód? W 2023 roku zarejestrowano w Polsce zaledwie 370 chińskich samochodów. W 2024 roku liczba ta wzrosła do ponad 11 300 plan na 2025 to ponad 20 tysięcy wzrost o prawie 3000%! Liderem rynku jest marka MG (7100 szt.), następnie BAIC, Omoda, Jaecoo i BYD. Najchętniej wybieranym modelem jest MG HS. Udział chińskich aut w rynku wzrósł do 4,7% – oznacza to, że codziennie rejestruje się ich kilkadziesiąt.

Ubezpieczenie chińskich pojazdów bywa bardziej kosztowne niż dla aut europejskich. Główne problemy utrudniające ustalenie stawek to brak danych statystycznych i trudność w wycenie wartości rynkowej. O ile przy nowym pojeździe można oprzeć się o fakturę zakupu, to przy znikomych danych transakcyjnych pojazdów używanych wycena pojazdu w kolejnych latach, może być dość trudna i obarczona ryzykiem błędu.

W razie szkody całkowitej wartość może zostać zaniżona, a ceny pozostałości będą trudne do oszacowania z uwagi na brak (jeszcze) rynku wtórnego. Likwidacja szkód częściowych również stanowi wyzwanie, gdyż sieci serwisowe chińskich marek w Polsce są dopiero w fazie rozwoju. Oryginalne części zamiennne bywają trudno dostępne, często sprowadzane, co wydłuża czas napraw i podnosi koszty. Nie wszystkie warsztaty podejmują się napraw lub są one objęte długim czasem oczekiwania. Ceny części zamiennych też są trudne do przewidzenia, pomimo że części oryginalne produkowane są w Chinach to w wielu przypadkach nie ma oferty części alternatywnych.

Naszpikowanie pojazdów elektroniką nastęrcza dodatkowe pytanie o zakres ubezpieczenia casco, gdyż większość układów pojazdu jest zintegrowana z systemem operacyjnym, pojazdy mają dostęp do sieci, a komputer pokładowy dostęp do sterowania kierownicą i układem hamowania, przez co pojawia się szereg zagrożeń dodatkowych, od błędnego kodu w oprogramowaniu po potencjalny atak hakerski. Czy w wypadku pokonania przez cyberprzestępcę zabezpieczeń pojazdu i spowodowania nagłego skretu kierownicą, a co za tym idzie, zderzenia z przeszkodą ubezpieczyciel przyjmie odpowiedzialność jak za działanie osób trzecich? Czy może zostanie to zakwalifikowane jako awaria i zwolni się z odpowiedzialności? Sam proces likwidacji takiej szkody wychodzi daleko poza standardowe procedury, a OWU póki co nie przewidują tego typu zdarzeń. To problem nie tylko marek chińskich, ale rynku ogółem.

Zakup chińskiego samochodu wiąże się z wieloma niewiadomymi, jak dostępność części i serwisu – ograniczona infrastruktura i długie terminy realizacji. Ryzyko utraty wartości przy odsprzedaży. Brak historii i testów (nie wszystkie modele przeszły europejskie testy zderzeniowe (np. Euro NCAP)). Ryzyko polityczne z uwagi na możliwe cła importowe dla nowych aut i części. Kwestie cyberbezpieczeństwa, obawy dotyczące ochrony danych i zdalnego dostępu do oprogramowania pojazdów. Jednak są to bolączki, które dotyczą każdej nowej marki wchodzącej na rynek niezależnie od pochodzenia.

Chińskie auta przyciągają atrakcyjnym stosunkiem ceny do wyposażenia. Niska cena zakupu i atrakcyjne nowoczesne wyposażenie mogą iść w parze z wyższymi kosztami ubezpieczenia oraz trudnymi do przewidzenia spadkami wartości w kolejnych latach. Dla osób decydujących się na leasing lub użytkowanie auta przez 2–3 lata, może to być opłacalna opcja, natomiast jak sprawdzają się przy użytkowaniu długoterminowym, czas pokaże.

MACIEJ PERZYŃSKI

dyrektor Działu Underwritingu i Rozwoju Punkta Brokers

Willis Towers Watson

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	2 976,87 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	11%
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	89%
w tym komunikacja	→	45%

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	289,33 mln zł*	188,70 mln zł*	
2023	282,05 mln zł	187,80 mln zł	

* przed audytem

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi

PZU	1
Ergo Hestia	2
Warta	3
Generali	4
Allianz	5

Dane dla grupy Willis Towers Watson.

Ubezpieczenia majątkowe – czy to dobry moment na zmiany?



Globalny rynek ubezpieczeń majątkowych w obszarze zasobów naturalnych podlega wahaniom koniunkturalnym, które wpływają na postawę ubezpieczycieli i ich otwartość na ryzyko. Aktualnie mamy do czynienia z sytuacją, w której na rynku pojawili się nowi ubezpieczyciele z nowym kapitałem

zatem dostępna globalna pojemność ubezpieczeniowa wzrosła.

Trend ten wynika m.in. z niskiej szkodowości, jaką charakteryzował się globalny rynek ubezpieczeń w 2024. W związku z tą sytuacją mamy do czynienia z dużą konkurencyjnością rynku, otwartością na ryzyko i skłonnością ubezpieczycieli do sporej elastyczności w zakresie negocjacji cenowych. Ubezpieczyciele są w stanie za cenę pozyskania bądź utrzymania ryzyka w swoim portfelu nie tylko zaakceptować niższą składkę. Są również mniej restrykcyjni w zakresie wymogów technicznych, co daje możliwość pozyskania atrakcyjnych ofert również dla klientów, którzy jeszcze rok temu byli z trudem akceptowani przez rynek ubezpieczeń.

Aktualnie znakomita większość polskich ubezpieczycieli powiązana jest kapitałowo z rynkiem globalnym. Stąd tendencje światowe są na rynku polskim już bardzo szybko zauważalne. W Polsce w związku z miękkim rynkiem ubezpieczeniowym, obserwujemy znaczące spadki majątkowych stawek ubezpieczeniowych sięgające w niektórych przypadkach nawet 10%. Nie należy jednak zapominać, że zmiany klimatyczne, niosące za sobą coraz częściej występujące w różnych częściach globu katastrofy naturalne, postępująca urbanizacja i coraz droższa infrastruktura, mogą szybko odwrócić ten trend. Warto więc właśnie teraz dokonać przeglądu swoich polis i zweryfikować aktualne rozwiązania. Chętnie w tym pomożemy.

WOJCIECH WOŹNICA

dyrektor ds. ubezpieczeń majątkowych, Head of Natural Resources Willis Towers Watson

Digitalizacja w ubezpieczeniach leasingowych



Jednym z głównych efektów digitalizacji w ubezpieczeniach jest zmiana tradycyjnych modeli biznesowych. Firmy ubezpieczeniowe i pośrednicy zaczynają stosować nowe podejścia do sprzedaży polis, a także do obsługi roszczeń. Dotychczasowy model, polegający na bezpośredniej sprzedaży przez agentów, stopniowo ustępuje miejsca rozwiązaniom

opartym na technologiach cyfrowych, które pozwalają klientom na zawieranie umów ubezpieczenia on-line.

1 maja 2025 r. wchodzi w życie pakiet deregulacyjny, który przewiduje możliwość zawierania umów leasingu w formie dokumentowej – przez e-mail lub zwykłą wiadomość SMS. Dla branży leasingowej to przełomowy projekt. Zakłada wprowadzenie w życie wieloletniego postulatu branży dotyczącego zawierania umów leasingu na odległość, bez konieczności posiadania kwalifikowanego podpisu elektronicznego. W obszarze ubezpieczeń leasingowych w WTW stawiamy na modele pełnej integracji systemowej z klientami na potrzeby wymiany danych niezbędnych do kalkulacji i prezentacji oferty ubezpieczeniowej w czasie rzeczywistym, wymiany dokumentów polisowych oraz informacji posprzedażowych. Integracja ma przełożyć na uproszczony proces dystrybucji, sposób prezentacji oferty ubezpieczenia, czasy reakcji oraz komfort pracy doradcy ku zadowoleniu klienta końcowego, który ceni sobie jakość obsługi.

Digitalizacja w ubezpieczeniach to nie tylko modny trend, ale nieodwracalny proces, który zmienia sposób, w jaki funkcjonuje cała branża. Zmiany te są napędzane przez rozwój nowych technologii, które umożliwiają lepszą obsługę klienta, automatyzację procesów oraz wprowadzenie nowych modeli biznesowych.

TOMASZ KLIMCZAK

dyrektor Departamentu Ubezpieczeń Leasingowych Willis Towers Watson

Grupa MJM

Budując Grupę kapitałową MJM postanowiliśmy w unikalny na polskim rynku sposób połączyć kompetencje i doświadczenie w poszczególnych obszarach, składających się na nowoczesną i kompleksową współpracę z naszymi klientami. Komplementarne, uzupełniające się kompetencyjnie spółki należące do grupy MJM, odpowiadając na indywidualne oczekiwania klienta, w profesjonalny sposób zapewniają opiekę wynikającą z jego potrzeb zarówno w zakresie ubezpieczeń jak i reasekuracji.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	1 101,16 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	62,58 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1 038,58 mln zł
w tym komunikacja	→	200,96 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	152,70 mln zł	144,67 mln zł	
2023	122,98 mln zł	116,60 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie		przemysł i produkcja	
OC ogólne, zawodowe		TSL	
komunikacja		samorządy i administracja	
na życie, NNW, zdrowotne		budowlana	
gwarancje		MSP	
CAR / EAR		grupy zawodowe	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Chubb	1
Ergo Hestia	2	Generali	2
Agro TUW	3	Colonnade	3
Compensa	4	Lloyd's	4
Warta	5	QBE Europe	5

Dane dla grupy MJM.

Rośniemy w przemyślany sposób



Grupa MJM Holdings rośnie w sposób przemyślany – krok po kroku, z jasną wizją. Od początku wiedzieliśmy, że chcemy budować organizację odpowiadającą na aktualne wyzwania, ale również przygotowaną, by sięgać po kompetencje, których rynek będzie potrzebował jutro.

Dołączenie Leadenhall Insurance jest potwierdzeniem realizacji tego planu. Transakcja wzmocniła nasz model działania, rozszerzyła ofertę i przyspieszyła realizację strategii „buy-and-build”. To także konkretna odpowiedź na potencjał, jaki uwolniła inwestycja Corsair Capital. Dziś mówimy już o uplasowanej składce na poziomie 1,1 mld zł – to wymierny efekt tego podejścia. Transakcje, które przeprowadzamy uzupełniają nasze kompetencje i wzmocniają zespół.

Stawiamy na specjalizację – zarówno produktową, jak i branżową. To podejście sprawia, że nasze rozwiązania są trafniejsze, a doradztwo bardziej adekwatne do realnych wyzwań klientów.

Jesteśmy partnerem, który rozumie ryzyko i potrafi nim zarządzać. Dlatego jesteśmy blisko rynku – nie tylko w codziennym kontakcie z klientami, ale też poprzez inicjatywy, które budują wiedzę w całym sektorze. Konferencje takie jak Nuclear Insurance Day czy OFFSHORE WIND – ryzyko | bezpieczeństwo | finansowanie pokazują, że potrafimy stworzyć przestrzeń dialogu tam, gdzie wcześniej jej brakowało. To dla nas równie ważne, jak codzienna praca operacyjna.

MARCIN ŚLOTAŁA

prezes zarządu MJM Holdings

Szerszy wymiar ryzyka



Tworzymy organizację, która łączy skalę działania z elastycznością. Rośniemy konsekwentnie ze świadomością tego, po co to robimy. Jesteśmy dziś w miejscu, w którym nie tylko integrujemy kompetencje, ale też tworzymy ubezpieczeniowy ekosystem wspólnego rozwoju – dla naszych ludzi, partnerów i klientów. To największy kapitał, jaki wypracowaliśmy w ostatnich latach.

Współpraca z Corsair Capital dała nam jeszcze szerszy dostęp do globalnej wiedzy i doświadczenia w rozwoju firm usługowych. To pozwoliło przyspieszyć inwestycje i zaplanować zrównoważoną strategię rozwoju. Dzięki wsparciu Corsair, silnej strukturze zarządczej i sprawnie realizowanej strategii inwestycyjnej grupa MJM może dziś rozwijać się szybciej i szerzej. Łączymy doświadczenia podmiotów działających w modelu MGA, reasekuracyjnym, doradczym czy analitycznym. To nie tylko rozszerza naszą ofertę – to realnie zmienia sposób, w jaki współpracujemy z klientami.

Równoległe z rozwojem krajowym działamy przy projektach, które wymagają szerokiej perspektywy – jak ubezpieczenia i reasekuracja inwestycji infrastrukturalnych, w tym energetycznych. Z takimi wyzwaniami nie da się pracować w oderwaniu od wiedzy i dostępu do rynków międzynarodowych. Dlatego aktywnie uczestniczymy w międzynarodowych debatach, konferencjach i spotkaniach z reasekuratorami.

Zależy nam na tym, by być partnerem nie tylko operacyjnym, ale i strategicznym – w projektach, które wymagają współpracy ponad granicami i wielowymiarowego podejścia do oceny ryzyk.

Naszą ambicją jest rosnąć mądrze. Inwestujemy w kompetencje, które czynią nas partnerem dla najbardziej wymagających branż – także tych rozwijających się poza granicami Polski. Konsekwentnie dążymy do tego, by być liderem regionalnym w obszarach specjalistycznych – tam, gdzie potrzebna jest ekspertyza, doświadczenie i zaufanie.

MICHAŁ CHMIELEWSKI

wiceprezes zarządu MJM Holdings

Attis Broker

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

Powiązane spółki brokerskie: MJM Brokers; Smartt Re
Inne spółki powiązane: MJM Services, Leadenhall Insurance, MJM Risk Management, MJM MGA

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.			
Ogólnie	→	321,58 mln zł	
Ubezpieczenia na życie	→	48,50 mln zł	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	273,08 mln zł	
w tym komunikacja	→	10,71 mln zł	

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	48,29 mln zł	48,29 mln zł	
2023	40,92 mln zł	40,92 mln zł	

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

Ubezpieczyciele			
kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Chubb	1
Uniqa	2	Compensa	2
Warta	3	KUKE	3
Agro TUW	4	Colonnade	4
PZU Życie	5	Generali	5

Wyzwania dla rynku gwarancji ubezpieczeniowych



Gwarancje ubezpieczeniowe to jedno z chętniej wybieranych zabezpieczeń przy realizacji umów. Choć tradycyjnie kojarzone są z projektami budowlanymi, znajdują szerokie zastosowanie również w branży kolejowej, stoczniowej, offshore czy zbrojeniowej.



Rynek gwarancji niesie ze sobą liczne wyzwania. Coroczny wzrost wartości zamówień przekłada się na wyższe wymagane sumy gwarancyjne, co z kolei zwiększa zapotrzebowanie na większe pojemności gwarancyjne. Niestety, obserwujemy również tendencję do wydłużania okresów gwarancyjnych, które muszą być objęte zabezpieczeniem. W rezultacie

pojawia się konieczność wystawiania gwarancji na okresy przekraczające 10 lat. Uzyskanie takich gwarancji wymaga indywidualnych negocjacji z ubezpieczycielem oraz reasekuratorem, a dodatkowo wiąże się z negatywnymi konsekwencjami dla dostępnych limitów gwarancyjnych. Limit przyznany danemu podmiotowi zostaje bowiem zablokowany na wiele lat, co ogranicza pojemność, którą można by przeznaczyć na zabezpieczenie nowych kontraktów.

Na dostępne pojemności wpływa także rosnąca liczba przetargów i zamówień wymagających zabezpieczenia, a także tych planowanych, których będzie tylko przybywać. Wśród nich można wymienić m.in. budowę morskich farm wiatrowych na Bałtyku, Centralnego Portu Komunikacyjnego oraz towarzyszących mu inwestycji, takich jak Koleje Dużych Prędkości, a także zakupy taboru planowane przez przewoźników kolejowych czy przyszłe projekty związane z budową elektrowni jądrowej. Potężne środki będą dostępne w ramach Nowej Perspektywy Finansowej UE, Krajowego Planu Odbudowy, a także transformacji energetycznej.

Kolejne wyzwanie stoi już bezpośrednio przed podmiotami ubiegającymi się o gwarancje, które muszą wykazać się przed ubezpieczycielem nie tylko stabilną kondycją finansową, ale także przedstawić swoje kompetencje i przygotowanie do realizacji danego przedsięwzięcia. Kluczowe znaczenie mają doświadczenie, referencje, przygotowanie techniczne i kadrowe, a także prezentacja planów inwestycyjnych i prognoz finansowych na najbliższe lata. Wnikliwej analizie ubezpieczycieli podlegają również same kontrakty – sprawdzane są m.in. zapisy dotyczące możliwości przedłużenia terminu realizacji, klauzule dotyczące siły wyższej, zasady waloryzacji wynagrodzenia, odbiorów częściowych oraz fakturowania etapowego, jak również postanowienia dotyczące kar umownych.

Jedno pozostaje pewne – zapotrzebowanie na tego rodzaju zabezpieczenia jest wysokie i wszystko wskazuje na to, że będzie dalej rosło.

Reasumując, w naszej ocenie na rynku ubezpieczeń finansowych w najbliższym okresie będziemy spotykać się z następującymi wyzwaniami:

- rynek ubezpieczycieli, a nie klientów, ze względu na ilość i wielkość podmiotów ubiegających się o gwarancje,
- konieczność budowania pooli ubezpieczeniowych w celu zabezpieczenia coraz większych kontraktów,
- dodatkowa praca brokerów reasekuracyjnych w celu zwiększenia pojemności ubezpieczycieli w zakresie ubezpieczeń finansowych,
- bezpośrednie spotkania na linii broker – ubezpieczyciele – wykonawca w celu przekonania ubezpieczyciela do zaangażowania się w zabezpieczenie kontraktu,
- prewencyjne budowanie limitów gwarancyjnych przy zwiększających się wartościach kontraktów,
- coraz częstsza konieczność współpracy pomiędzy ubezpieczycielami a bankami w celu zapewnienia zabezpieczenia – nie w kontekście konkurencji, lecz wzajemnego uzupełniania się.

MARIAN PODJACKI

członek zarządu, dyrektor ds. sprzedaży, Attis Broker

TOMASZ KUFLŃSKI

dyrektor oddziału w Poznaniu, Attis Broker

Smartt Re

Jako czołowy broker reasekuracyjny w Polsce Smartt Re aranżuje programy reasekuracyjne w kluczowych gałęziach gospodarki, swobodnie poruszając się na rynkach międzynarodowych. Jednak największą wartością spółki jest znajomość krajowych realiów, którą tworzymy dzięki kreatywności, doświadczeniu i pasji naszych pracowników.

Powiązane spółki brokerskie: Attis Broker, MJM Brokers

Inne spółki powiązane: MJM Services; Leadenhall Insurance, MJM Risk Management

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	532,85 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	532,85 mln zł
w tym komunikacja	→	40,22 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	39,52 mln zł	39,52 mln zł	
2023	28,26 mln zł	28,26 mln zł	

Specjalizacje

produktywne	branżowe
majątek 	przemysł / produkcja 
CAR / EAR 	transportowa 
OC ogólne, zawodowe, D&O 	samorządy / administracja / spółki Skarbu Państwa 
transportowe 	finanse / doradztwo 
komunikacja 	budownictwo 
ryzyka nietypowe, specjalistyczne 	grupy zawodowe 

Ubezpieczyciele

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

Reasekuracja w erze inwestycji systemowych: nie chodzi już tylko o pojemność



Coraz więcej inwestycji infrastrukturalnych w Polsce osiąga wartość, której nie da się objąć klasyczną ochroną ubezpieczeniową. Elektrownia jądrowa, Centralny Port Komunikacyjny, morskie farmy wiatrowe, systemy magazynowania energii – to wszystko projekty, których łączna wartość idzie w dziesiątki, a nawet setki miliardów złotych. Skoro skala rośnie wykładniczo, reasekuracja nie może pozostać liniowa.

Współczesne zakłady zbrojeniowe to nie tylko linie produkcyjne. To także ośrodki badań i rozwoju, logistyka wojskowa, integracja rozwiązań cywilnych i wojskowych – wszystko w jednym środowisku operacyjnym. Modele ryzyka, którymi dysponujemy, nie zawsze są gotowe na tę złożoność. Potrzebujemy narzędzi, które potrafią zidentyfikować te zależności, zanim przeroszą się w szkody i roszczenia.

Dynamicznie rozwija się także sektor technologii powietrznych. Polska staje się regionalnym hubem w zakresie produkcji, integracji systemów bezzałagowych oraz usług opartych o UAV. Drony znajdują zastosowanie w inspekcjach infrastruktury krytycznej, monitoringu środowiskowym, rolnictwie precyzyjnym, a także w zastosowaniach wojskowych. Ryzyka z nimi związane są wielowymiarowe – od kolizji, przez cyberbezpieczeństwo, po odpowiedzialność za szkody wyrządzone osobom trzecim. Ubezpieczenie takich systemów, szczególnie przy masowej eksploatacji i rosnącym stopniu autonomii, będzie wymagało zarówno specjalistycznych produktów, jak i elastycznych programów reasekuracyjnych. Podobna sytuacja dotyczy systemów magazynowania energii (BESS). W teorii – bezpieczne i skalowalne. W praktyce – wystarczy jedna awaria, by unieruchomić cały obiekt i wygenerować straty przekraczające wartość technologii. Dlatego reasekuracja takich portfeli wymaga nie tylko pojemności, ale też zupełnie innego podejścia do agregacji ryzyka – w czasie, przestrzeni i strukturze prawnej.

W przypadku budownictwa strategicznego, mówimy już nie o pojedynczych inwestycjach, ale o całych ekosystemach zależności – od wykonawców, przez finansujących, aż po państwowe agencje. Ubezpieczenie projektów jądrowych nie będzie możliwe bez odpowiednio zaprojektowanego programu reasekuracyjnego – opartego na solidnych analizach ryzyka, długoterminowym zaangażowaniu rynku oraz współpracy regulatorów, inwestorów i ubezpieczycieli. Tego typu ochrona musi być zaplanowana z dużym wyprzedzeniem – zanim na placu budowy pojawi się pierwszy wykonawca. Reasekuracja przestaje być jedynie narzędziem transferu ryzyka – staje się elementem planowania inwestycyjnego. Jak linia napięcia w projekcie energetycznym – niewidoczna, ale kluczowa.

Warto przy tym zaznaczyć, że pojemności reasekuracyjnej najprawdopodobniej nie zabraknie. Kapitalizacja globalnego rynku reasekuracyjnego rośnie, co analitycy przypisują bardzo dobrym wynikom osiągniętym przez reasekuratorów w 2024 r. To rezultat m.in. korzystnych warunków cenowych, poprawy struktury programów oraz świadomego ograniczania ekspozycji na mniej dochodowe segmenty. Wiele firm przyjęło ostrożniejsze strategie underwritingowe i zarządzania ryzykiem, co przełożyło się na wysoką rentowność. Według ostatnich analiz, średni zwrot z kapitału własnego (RoE) w sektorze przekroczył 15%, znaczenie przewyższając koszt kapitału – różnica sięga nawet 6 pp. To buduje solidne fundamenty pod dalsze wsparcie dużych, złożonych projektów, również w Europie Środkowo-Wschodniej.

Nie chodzi więc już o to, czy reasekuracja „wesprze” realizację tych projektów. Pytanie brzmi: czy potrafi być jednym z filarów ich powodzenia? Dziej to nie skala projektu definiuje potrzebę ochrony. Tylko jego złożoność. A złożoność nie skazuje się liniowo. W pewnym momencie nie potrzebujemy więcej ochrony – tylko innej logiki.

TOMASZ LIBRONT
prezes zarządu Smartt Re

MJM Brokers

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

Powiązane spółki brokerskie: Attis Broker, Smartt Re
Inne spółki powiązane: MJM Services; Leadenhall Insurance, MJM Risk Management

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	172,96 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	172,96 mln zł
w tym komunikacja	→	150,03 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	30,75 mln zł	22,72 mln zł	
2023	26,84 mln zł	20,46 mln zł	

Specjalizacje

produktowe	branżowe
komunikacja – floty 	TSL 
komunikacja – dealerzy 	importerzy samochodowi 
transportowe – OCPD 	firmy leasingowe 
NNW 	RAC 
	CFM 

Ubezpieczyciele

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

Rynek ubezpieczeń komunikacyjnych przyspiesza. Operacje muszą dotrzymać tempa



W pracy z klientami flotowymi, leasingowymi, dilerami i importerami pojazdów, a także firmami z segmentów rent-a-car (RAC) i car fleet management (CFM), coraz częściej mierzymy się z ograniczeniami wynikającymi z technologii, które zwyczajnie nie nadążają za dzisiejszą dynamiką

operacyjną.

Rozproszone taryfy, brak jednolitych narzędzi do obsługi całego cyklu ubezpieczenia, powtarzalne czynności administracyjne, a do tego ręczne uzgodnienia z ubezpieczycielami – to wszystko niepotrzebnie wydłuża proces, komplikuje raportowanie i utrudnia możliwość ograniczania liczby polis obcych. Dla brokera to nie tylko wyzwanie operacyjne, ale i ryzyko obniżenia jakości ochrony ubezpieczeniowej. W tym kontekście narzędzia technologiczne przestają być opcją – stają się warunkiem dalszego rozwoju.

Jednocześnie rynek wyraźnie przyspiesza – multiagencje, które oferują po kilkanaście integracji taryfowych w jednym miejscu zyskują przewagę nie tylko dzięki dostępności produktów, ale też szybkości działania. W środowisku, gdzie ocenia się od nas nie tylko skuteczności, ale też efektywności i skali – nie da się już pracować bez wsparcia odpowiednich narzędzi i systemów.

W odpowiedzi na te potrzeby powstała platforma Quotify – narzędzie opracowane w ramach Grupy MJM, zaprojektowane do obsługi ubezpieczeń komunikacyjnych w środowiskach masowych i złożonych. Wykorzystujemy je w pracy nad programami dla leasingu, najmu, flot i sieci dilerskich, a także we współpracy z partnerami, którzy oczekują elastycznego systemu do zarządzania ofertą, dokumentacją i procesem obsługi.

Quotify odzworowuje pełny cykl życia umowy ubezpieczenia – od kalkulacji i zawarcia, przez dokumentację, rozliczenia składek i prowizji, po obsługę zmian, raportowanie i integracje z zewnętrznymi systemami. System umożliwia obsługę umów generalnych, polis obcych, masowych wycen i sprzedaży zdalnej, wspiera kampanie mailingowe i zarządzanie leadami. Dodatkowo oferuje ponad 33 integracje taryfowe – zarówno ogólnopolskie, jak i korporacyjne – co przekłada się na realny wzrost dostępności oferty i lepszą kontrolę nad wskaźnikami wznowień oraz udziału polis obcych. Moduły CRM, GUS, OCR, alerty zadaniowe oraz Strefa Klienta ułatwiają bieżącą obsługę i zapewniają pełną transparentność procesów – także z perspektywy klienta końcowego.

Quotify to narzędzie, które pozwala zachować skalę bez utraty kontroli – i właśnie z tego powodu znajduje zastosowanie w naszej bieżącej pracy. Zamiast tworzyć kolejne wyjątki, możemy działać według jednego, ustandaryzowanego procesu – niezależnie od wolumenu i źródła pochodzenia ryzyka.

Rozwijana we współpracy z partnerami technologicznymi, platforma Quotify dopełnia ekosystem insurtech budowany zgodnie ze strategią grupy MJM – łącząc praktyczną wiedzę operacyjną z technologią, która wspiera nowoczesną dystrybucję ubezpieczeń w skali.

BŁAŻEJ SZCZERBA
wiceprezes zarządu MJM Brokers

Mentor

Jesteśmy brokerem ubezpieczeniowym działającym na polskim rynku od ponad 30 lat. Wspieramy klientów w skutecznym zarządzaniu ryzykiem, oferujemy profesjonalne doradztwo oraz indywidualne rozwiązania ubezpieczeniowe. Wyróżnia nas kompleksowe podejście do obsługi klientów – umiejętne stosowanie wiedzy i doświadczenia w zarządzaniu ryzykiem, ocena technicznego stanu przedsiębiorstwa, zarządzanie procesem likwidacji szkód.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Mentor Business and Travel Insurance
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: Mentor Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	1 417,23 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	672,39 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	744,84 mln zł
w tym komunikacja	→	114,75 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	144,48 mln zł	142,94 mln zł	5,43 mln zł
2023	114,77 mln zł	111,03 mln zł	0,92 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Czy broker może sprawnie i skutecznie zarządzać ryzykiem u klienta?



Zarządzanie ryzykiem to złożony proces i mamy na niego wpływ nie tylko my, brokerzy, ale zależy on od trzech stron – klientów, brokerów i zakładów ubezpieczeń. Należy pamiętać, że najważniejszy w nim powinien być klient, który najczęściej nie jest gotowy na permanentne zmiany wymuszane przez nas. Zarządzanie ryzykiem to niekoniecznie wymiana urzędów, nowe systemy i technologie, to najczęściej przekształcenia wewnętrznych struktur i procedur, co wiąże się z koniecznością wprowadzenia zmian organizacyjnych w firmie, a to nie zawsze spotyka się z gotowością z jej strony. Niestety bez otwartości na nowe rozwiązania, nawet najlepsze strategie zarządzania ryzykiem mogą okazać się nieskuteczne.

Z drugiej strony, przez lata nasza usługa, w której tak często o zarządzaniu ryzykiem dużo mówiliśmy, niewiele z nim miała wspólnego. Od lat 90. usługi brokerskie skupiały się głównie na obniżaniu kosztów ubezpieczenia, traktując najniższą składkę jako główny wyznacznik jej wartości. Większość energii we współpracy na linii klient-broker to postrzeganie płaconej składki ubezpieczeniowej jako kosztu i najważniejszy aspekt ubezpieczeń. Jest to koszt, który w wyniku konkurencji pomiędzy brokerami i zakładami ubezpieczeń przez lata zminimalizowano w znacznym stopniu. Z czasem jednak sprowadzenie konkurencji do oferowania jak najniższych cen zepchnęło kwestie zarządzania ryzykiem na dalszy plan, co z kolei przyczyniło się do marginalizacji jego znaczenia w oczach klientów.

Ogromny udział w postrzeganiu roli ubezpieczenia, poprzez niestabilne podejście do ryzyka w kontekście jego uyceny, odegrały również zakłady ubezpieczeń. Walka o przypis składki pomiędzy zakładami ubezpieczeń najczęściej odbywała się kosztem stabilnych oczekiwań wobec klientów co do wymogów stosowanych zabezpieczeń i rozwiązań organizacyjnych, brakiem nadzoru nad realizacją zaleceń przekazywanych przy zawieraniu umów ubezpieczenia, a nawet brakiem konsekwencji w przypadku ich nierealizowania. Zarazem ich nieegzekwowanie utwierdzało w przekonaniu klientów, że zarządzanie ryzykiem nie jest tak bardzo istotne, nie jest priorytetem i zawsze znajdzie się pokrycie ubezpieczeniowe. W efekcie, klienci zaczęli postrzegać składkę ubezpieczeniową jako główny, a często jedyny wyznacznik wartości polisy, pomijając znaczenie działań prewencyjnych.

Rywalizacja brokerów często sprowadzana do wysokości prowizji doprowadziła wielu pośredników do braku możliwości finansowania zarządzania ryzykiem u klientów, bo to jest koszt, który trzeba ponieść. A koszt jest niemały, gdyż specjalistów na polskim rynku nie ma zbyt wielu. Według naszej wiedzy grupę ok. 100 osób moglibyśmy zaliczyć do grupy nazywanej potocznie „inżynierami ryzyka” i muszą oni kosztować, a to, że nie każdy może realizować te zadania jest chyba bezdyskusyjne. Broker powinien mieć odpowiednie kompetencje do tego, aby móc realizować tak odpowiedzialne zadania w materii majątkowej, jak i organizacyjnej swojego klienta. I choć niemalże wszyscy o tym wspominają, przekonują klientów, że realizują takie czynności w ramach współpracy, to wydaje się, że niewielu robi to w rzeczywistości. Nieliczni pracownicy w firmach brokerskich posiadają odpowiednie wykształcenie, wiedzę oraz doświadczenie, aby móc rzeczywiście sprostać wyzwaniom, jakie niesie za sobą ten trudny obszar współpracy. Naszym zdaniem, w optymalnym profilu takiego pracownika, oprócz kompetencji związanych z samym zarządzaniem ryzykiem, niezbędne wydają się być wysokie kompetencje ubezpieczeniowe, pozwalające łączyć i definiować klientowi stan rzeczywisty jego ryzyka ze skutkami postrzegania go przez ubezpieczycieli.

MAREK KALISZEK
prezes zarządu Mentor

ŁUKASZ NOWAKOWSKI

dyrektor Biura Oceny i Zarządzania Ryzykiem Mentor

GrECo

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	755,80 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	98,72 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	657,08 mln zł
w tym komunikacja	→	49,30 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	77,78 mln zł	77,78 mln zł	
2023	52,92 mln zł	52,92 mln zł	

Specjalizacje

	produktowe		branżowe	
BI			energia, energetyka i górnictwo	
allrisk			budownictwo i nieruchomości	
budowlane			transport i logistyka	
zdrowotne			spożywcza i rolnicza	
na życie			instytucje finansowe	
OC ogólne			opieka zdrowotna	

Ubezpieczyciele

kluczowi

Ergo Hestia	1
PZUW	2
Warta	3
InterRisk	4
Allianz	5

Dane dla grupy GrECo (GrECo, Athena).

Transformacja energetyczna to nie trend, lecz konieczność



W GrECo od lat wspieramy klientów sektora energetycznego – oferując ochronę na każdym etapie inwestycji: od budowy po eksploatację. Jako broker ubezpieczeniowy i reasekuracyjny z silną obecnością w Europie Środkowo-Wschodniej, w tym na Bałkanach, posiadamy unikalne doświadczenie w projektach farm wiatrowych, PV i systemów magazynowania energii (BESS).

Rynek ubezpieczeniowy intensywnie reaguje na zmiany. Ubezpieczyciele coraz częściej poszukują ekspozycji na zieloną energię, ograniczając ryzyka węglowe zgodnie z politykami ESG. To otwiera nowe możliwości – ale i stawia wyższe wymagania techniczne. Przykład? Pożar w Moss Landing BESS w Kalifornii – jedna z największych szkód w historii tego segmentu. Takie zdarzenia silnie wpływają na stanowiska ubezpieczycieli, często po takich incydentach podnoszą stawki i zastrzegają wymogi underwritingowe. Dlatego tak ważny jest doświadczony broker – posiadający wiedzę techniczną i zdolność do skutecznego dialogu z rynkiem. W GrECo stawiamy na specjalizację i eksperckie zespoły. Wierzymy, że tylko odpowiedzialne zarządzanie ryzykiem i partnerska współpraca z klientem pozwolą bezpiecznie przeprowadzić transformację energetyczną.

MICHAŁ OLSZEWSKI
członek zarządu GrECo

Ubezpieczenia finansowe w 2025 r. – między presją regulacyjną a ograniczoną pojemnością rynku



Rynek ubezpieczeń finansowych (tj. D&O, Crime, PI, Cyber) znajduje się obecnie w fazie intensywnej transformacji. Liczba roszczeń wobec członków zarządów i instytucji finansowych w Polsce i regionie CEE systematycznie rośnie, a ich wartość osiąga historyczne maksima.

Zmiany prawne – w szczególności NIS-2, DORA oraz CSRD – rewolucjonizują podejście zarządów do zarządzania ryzykiem i zwiększają zapotrzebowanie na kompleksową ochronę, zwłaszcza w sektorze publicznym, technologicznym i regulowanym.

Jednocześnie lokalni ubezpieczyciele ograniczają pojemności lub wycofują się z poszczególnych segmentów rynku, przez co coraz częściej obserwujemy konstrukcje z udziałem frontingu, reasekuracji lub rozwiązań z rynku londyńskiego. Rosnąca popularność klauzul DIC, globalnych programów master oraz struktury single carrier z zagranicznym reasekuratorem, to odpowiedź na brak elastyczności i rosnące wymagania underwritingowe w kraju.

W 2025 r. kluczowe będzie nie tylko znalezienie ochrony – ale jej zaprojektowanie i dostosowanie. Broker z doświadczeniem międzynarodowym staje się realnym partnerem zarządów i komitetów ryzyka: doradza, prowadzi dialog z rynkami i dba o ciągłość pokrycia. Przewidujemy dalszy wzrost wymagań partnerów, ale także rozwój specjalistycznych produktów szytych pod konkretne sektory i wyzwania ESG, AI, cyber i odpowiedzialności środowiskowej.

MARCIN SZTERNEL
dyrektor Departamentu Financial Lines and Financial Institutions – Practice Leader GrECo

EIB

Misją EIB jest wszechstronne i profesjonalne doradztwo w zakresie ubezpieczeń i zarządzania ryzykiem na każdym etapie współpracy z klientem oraz indywidualne podejście do jego potrzeb. EIB to ponad 240 pasjonatów, w tym 140 brokerów – prawników, ekonomistów i inżynierów – najwyższej klasy ekspertów, których praca przyczynia się do poprawy efektywności oraz bezpieczeństwa działania firm i instytucji w kraju. Siłę marki EIB potwierdza zaufanie klientów, w tym największych przedsiębiorstw, podmiotów leczniczych i samorządów w Polsce korzystających z 30-letniego doświadczenia i wiedzy zespołu.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	593,38 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	109,75 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	483,64 mln zł
w tym komunikacja	→	93,66 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	77,46 mln zł	76,06 mln zł	7,06 mln zł
2023	62,07 mln zł	61,51 mln zł	4,45 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł energetyczny	
komunikacja		opieka medyczna	
OC ogólne		transport i logistyka	
na życie		administracja publiczna	
finansowe		budownictwo	
CAR / EAR		usługi inne	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Agro TUW	1
PZU	2	Euler Hermes	2
PZU Życie	3	KUKE	3
PZUW	4	Europa	4
Warta	5		

Organicznie, skutecznie – po swojemu



Kolejny rok za nami. Z perspektywy brokerów z EIB – udany. Na trudnym rynku ubezpieczeń korporacyjnych przychody wzrosły z 41 mln w 2021 r. do 76 mln w 2024, przy średnim wzroście ponad 22% rocznie, a więc znacznie powyżej rynku. To efekt 30 lat konsekwencji w realizowaniu strategii organicznego rozwoju i inwestycji w potencjał organizacyjny. Jesteśmy transparentni i otwarci na dialog, a naszą siłę budują:

- Niezależność organizacyjna**
Na rynku brokerskim co chwile ktoś kogoś kupuje. W świecie przejęć i fuzji stabilność staje się walutą premium. EIB nie pyta, kto będzie naszym nowym właścicielem, ale o to, jak chcemy się rozwijać, żeby realizować własną, a nie „korporacyjną” strategię.
- Stabilny, silny zespół**
Niezależność i stabilność przekładają się na zespół. Tworzymy środowisko, w którym doświadczenie miesza się z nową energią – są z nami osoby, które znamy od początku epoki kamienia i te, które wnoszą świeży punkt widzenia. Ludzie przychodzą do EIB, bo chcą mieć wpływ na swoje działania, widzieć ich sens i wiedzieć, że mogą liczyć na wsparcie.
- Silny portfel klientów**
Naszymi klientami są firmy i instytucje, które wiedzą, czego chcą – i nie zadowolają się półśrodkami. Zaufanie nawet tych najbardziej wymagających budowaliśmy przy realizacji konkretnych zadań: konsolidacjach programów ubezpieczeniowych, inwentaryzacjach ubezpieczeniowych, dużych przetargach, a co najważniejsze – codziennej pracy, w której liczy się szybki dostęp do wiedzy i ekspertów.
- Własne zaplecze programistyczne obsługujące potrzeby organizacji i klientów**
EIB ma największy zespół programistyczny na rynku brokerskim. Nie musimy czekać na globalny update ani dopasowywać się do wzorca z centrali. Tworzymy narzędzia skrojone pod konkretne potrzeby: własne i naszych klientów. Tak powstał np. EIB IWO – kalkulator wartości odnawieniowej budynków – i system do zgłaszania szkód w infrastrukturze drogowej (zglos.online), wdrożony u największych zarządców dróg. Jeśli pojawia się potrzeba – tworzymy rozwiązanie.
- Silna marka**
Wystarczy od lat robić jedno: porządnie, uczciwie i z przekonaniem, że to ma sens.

Rynek brokerski w Polsce nie odbiega od konkurencji zagranicznej, a przewyższa ją często elastycznością i świadomością rynku. Do kwestii inwestorów zza wielkiej wody podchodzimy w sposób odmienny od konkurentów: nie sprzedaliśmy się, bo nie musimy. Od kilkunastu lat jesteśmy dumną częścią i inwestorem Brokerslink, międzynarodowej sieci niezależnych brokerów, która poprzez „ekosystem współpracy” wykorzystuje siłę światowej klasy specjalistów w dowolnym miejscu na świecie. Brokerslink poprzez 45 tys. profesjonalistów w 133 krajach transferuje na rynek ponad 70 mld USD składek.

Z perspektywy lat mogę wyróżnić dwie główne grupy klientów EIB. Pierwsi to ci, którzy nie konkurują z sobą bezpośrednio oraz chętnie dzielą się doświadczeniami i know-how, np. samorządy i instytucje. Dla nich bardzo ważne jest, aby broker dbał o wymianę najlepszych praktyk, poprzez szkolenia, webinary czy portale e-learningowe (a tylko ostatnie 60 webinarów EIB przyciągnęło blisko 37 tys. uczestników!). Na drugim biegunie są firmy, które walczą o swoje miejsce na rynku i śmiało rywalizują z potentatami światowymi. Im trzeba zapewnić największą dbałość o ich tajemnice handlowe i organizacyjne, krytyczne z punktu widzenia szans na niezakłócony rozwój. Gronu prawdziwych liderów polskiej gospodarki z różnych branż gwarantujemy bezpieczeństwo i wsparcie w biznesowej podróży.

RAFAŁ KASZUBOWSKI
prezes zarządu EIB

Polska Kancelaria Brokerska

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: PKB sp. z o.o.

Inne spółki związane z ubezpieczeniami: stałe umowy partnerskie (usługi assistance, outsourcingowe, likwidacyjne, audytorskie, consultingowe, informatyczne, itd.)

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	308,25 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	12,97 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	295,28 mln zł
w tym komunikacja	→	141,67 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	63,03 mln zł	63,03 mln zł	0,01 mln zł
2023	62,25 mln zł	62,25 mln zł	0,12 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Broker 2025: zmiana pokoleniowa, cyfrowa rewolucja i drożący rynek pracy



Rok 2024 pokazał jednoznacznie: ubezpieczenia stają się nie tylko częścią strategii bezpieczeństwa, ale również istotnym elementem zarządzania zmianą. W dynamicznym otoczeniu gospodarczym i technologicznym, Polska Kancelaria Brokerska potwierdziła swoją rolę jako zaufanego partnera

– stabilnego, ale elastycznego, innowacyjnego, ale zakorzenionego w wartościach. To właśnie ta równowaga stanowi dziś o przewadze konkurencyjnej w świecie coraz bardziej złożonych wyzwań.

Na styku technologii, ekonomii i socjologii rynku wyrasta nowy model brokera. W ostatnich dwunastu miesiącach wyraźnie zarysowała się potrzeba redefinicji roli pośrednika: z dystrybutora produktów ubezpieczeniowych w stronę doradcy strategicznego, partnera zarządzającego ryzykiem, aktywnego interpretatora trendów. Sztuczna inteligencja AI i zaawansowana analityka danych – to technologie, które w 2024 r. wyszły z laboratoriów i stały się realnym elementem codziennej pracy brokerów. Dla Polskiej Kancelarii Brokerskiej nie była to zmiana narzędzi, lecz zmiana myślenia: jak lepiej służyć klientowi w czasach, w których przewidywalność staje się luksusem.

Jednocześnie koszty pracy, inflacja oczekiwań oraz zmiana pokoleniowa wśród klientów i pracowników wymusiły odważne decyzje zarządcze. W odpowiedzi na wzrost presji kosztowej rozwijamy wewnętrzne centra eksperckie, inwestujemy w kompetencje cyfrowe, AI – asystent procesu biznesowego FlowSense i tworzymy zintegrowane zespoły projektowe, które łączą kompetencje technologiczne i komunikacyjne. Nowoczesny broker to nie pojedynczy ekspert – to platforma synergii, gdzie technologia wspiera człowieka, a człowiek nadaje sens technologii.

W 2025 r. branża ubezpieczeniowa stanie przed trzema kluczowymi wyzwaniami: efektywnością operacyjną, zaufaniem i transparentnością. AI, choć nieodzowna, budzi pytania o etykę, uprzedzenia algorytmiczne, odpowiedzialność decyzyjną. Rośnie potrzeba budowy standardów, które będą nie tylko zgodne z regulacjami, ale również ze zdrowym rozsądkiem i oczekiwaniami klientów. Jako Polska Kancelaria Brokerska, aktywnie uczestniczymy w dialogu z regulatorami oraz środowiskiem naukowym, aby wspólnie wypracować ramy rozwoju nowoczesnego brokera – etycznego, skutecznego i transparentnego.

Nie mniej ważnym obszarem pozostaje klient – jego doświadczenie, potrzeby i emocje. W erze natychmiastowej informacji i cyfrowej komunikacji, klienci oczekują obsługi nie tylko szybkiej i efektywnej, ale też empatycznej i spersonalizowanej. Budujemy doświadczenie klienta nie przez automatyzację kontaktu, lecz przez jego kontekstualizację – rozumienie sytuacji, w której się znajduje, i proaktywne wspieranie jego celów. Naszą ambicją nie jest tylko obsługa – towarzyszenie w procesie rozwoju i transformacji.

Wierzymy, że przyszłość ubezpieczeń nie będzie sumą technologii, regulacji i kosztów. Będzie kształtowana przez tych, którzy potrafią je ze sobą zintegrować w spójną całość – i przekuć w wartość dla klienta. 2025 rok to nie tylko czas kontynuacji zmian – to moment, w którym liderzy branży zdefiniują, jaką przyszłość chcą współtworzyć.

WOJCIECH BEDNAREK

wiceprezes zarządu Polskiej Kancelarii Brokerskiej

Howden

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

Powiązane spółki brokerskie: Howden Re, Howden M&A
Powiazane spółki agencyjne: DUAL, Marketpolisa

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	410,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	50,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	360,00 mln zł
w tym komunikacja	→	110,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	63,00 mln zł	60,00 mln zł	
2023	55,50 mln zł	52,50 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
floty		TSL	
mienie i OC		przemysł i produkcja	
osobowe		real estate	
techniczne		rolno-spożywcza	
transportowe		budowlana	
reasekuracja		energia odnawialna	

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy Howden.

Myśl lokalnie, działaj globalnie



Rok 2024 grupa Howden zamknęła historycznym wynikiem przychodu w wysokości 3,5 mld USD, co daje jej 10. miejsce wśród globalnych grup brokerskich. Do 2030 r. ambicją Davida Howdena, zarządzającego grupą, jest wzrost do 10 mld USD. Wartość bardzo ambitna, ale patrząc na ostatnie lata, do zrealizowania.

W Europie grupa wzmocniła się ostatnimi przejęciami w Holandii i Danii. Obecna jest już na wszystkich zachodnio-europejskich rynkach. Uzupełnieniem Howden w części biznesu bezpośredniego (retail) oraz Howden Specjalty (reasekuracji fakultatywnej) jest wydzielenie Howden Re, czyli brokera specjalizującego się w reasekuracji obligatoryjnej. Howden Polska utrzymuje natomiast stabilny 15% wzrost organiczny, rozwijając swoje kluczowe specjalizacje produktowe i branżowe, które wspierane są przez know-how nie tylko z centrali w Londynie, ale i innych biur na świecie i w Europie.

DOMINIK STACHIEWICZ
wiceprezes zarządu Howden

Obyś żył w ciekawych czasach...



Czyba wszyscy mamy już dość tego przysłowia. Zaczęło się na początku 2020 r. od pandemii Covid, a później napięcie już tylko rośnie.

Perspektywy dla naszej gospodarki i branży ubezpieczeniowej na początku obecnego roku były nawet obiecujące. Zakłady ubezpieczeń i przedsiębiorcy dostosowali się do warunków rynkowych. Ceny i marże w wielu liniach biznesowych się ustabilizowały, a niższa inflacja, perspektywa obniżki stóp procentowych i środków z KPO dawała nadzieję na wzrost inwestycji w Polsce, a co za tym idzie również składki ubezpieczeniowej. Wydawało się, że wszystko jest pod kontrolą i nagle doświadczyliśmy kolejnego niespodziewanego „zaburzenia cyklu ekonomicznego”, jakim stała się „wojna celna”. Forma zakomunikowania nowych тариф celnych przez administrację amerykańską pozostawiła duży niesmak, a rynki finansowe weszły w fazę risk-off co niewątpliwie przełożyło się na spadek cen akcji, zmienność kursów walut oraz spadek ceny surowców.

Krajowy rynek od wielu kwartałów funkcjonuje w środowisku wysokich stóp procentowych oraz doświadcza spowolnienia gospodarki niemieckiej – głównego partnera handlowego.

Z drugiej strony zamieszanie z clami spowodowało istotne obniżenie cen ropy naftowej, co przy umocnieniu złotego do dolara daje przedsiębiorcom nadzieję na trwały spadek cen paliw oraz energii i może pozytywnie wpłynąć na rentowność wielu biznesów. Jednocześnie osłabienie notowań złotego względem euro daje również nadzieję na większą rentowność polskiego eksportu, co w dłuższej perspektywie może być kluczowe dla tempa wzrostu PKB. Dobrą wiadomością dla przedsiębiorców jest to, że cena kapitału może być znacząco niższa i prawdopodobnie nie będzie to działanie jednorazowe tylko początek cyklu. W dość bliskiej perspektywie stopy procentowe mogą spaść nawet o 150 pb, co pewnie pozytywnie wpłynie na wstrzymywane dotąd inwestycje oraz ponownie aktywuje wiele branż, które posilkują się finansowaniem z firm leasingowych.

Jeżeli chodzi o rynek ubezpieczeń wszystko wskazuje na to, że wyniki i przychody ubezpieczycieli, zwłaszcza w segmencie non-life, nadal będą się poprawiać. W ryzykach komunikacyjnych jesteśmy w trendzie wzrostowym, co jest związane ze stratą w grupie 10. W ubezpieczeniach majątkowych mamy więcej kapitału w obiegu, niższy koszt reasekuracji, większe pojemności, bardzo dobre wyniki techniczne zwłaszcza w grupie 9 i 16. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że w ryzykach majątkowych należy się spodziewać obniżenia stawek w wybranych segmentach – co w zasadzie już się dzieje światowo i lokalnie.

DARIUSZ WYRZYKOWSKI
członek zarządu Howden

GIA

Stale miejsce grupy GIA w ścisłej czołówce branży w Polsce zobowiązuje, dlatego spółki brokerskie należące do Grupy GIA od wielu lat zajmują się optymalizacją ochrony ubezpieczeniowej klientów, w szczególności dotyczącej ich życia i zdrowia. Cieszymy się ze stałego rozwoju na rynku i z satysfakcji klientów, którzy doceniają wartość dodaną, jaką im zapewniamy w procesie ubezpieczani.

Powiązane spółki brokerskie: Polska Grupa Brokerska, International Brokers Group
Powiązane spółki agencyjne: GSU Polisa
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: BD Advisory&Assistance, GSU CUW

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	411,98 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	285,66 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	126,31 mln zł
w tym komunikacja	→	7,83 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	58,91 mln zł	38,95 mln zł	
2023	71,30 mln zł	38,23 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		grupy zawodowe	
osobowe		usługi	
majątek		TSL	
komunikacja		przemysł wydobywczy	
OC ogólne		samorządy	
floty		usługa zdrowia	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Europ Assistance	1
Warta	2	PZUW	2
Europ Assistance	3	Signal Iduna	3
Generali	4		
PZUW	5		

Dane dla grupy GIA.

Assistance nie tylko w ubezpieczeniach pojazdów



Coraz częściej w naszej praktyce spotykamy pływące od naszych klientów pytania o „coś więcej”, coś, co byłoby uzupełnieniem negocjowanych ubezpieczeń życiowych. To stawia nas, Polską Grupę Brokerską, przed ważnym wyzwaniem, jak zapewnić oczekiwaną przez klienta komplementarność oferty.

Dlatego od pewnego czasu systematycznie proponujemy naszym klientom, w uzupełnieniu dotychczasowych rodzajów ubezpieczeń, również polisy osobowe assistance. Ubezpieczenia assistance stanowią dynamicznie rozwijający się segment rynku ubezpieczeń, który oferuje szereg korzyści dla klientów. Wzrost popularności tych produktów jest wynikiem zmieniającego się stylu życia, większej świadomości konsumentów oraz innowacji technologicznych.

Usługi assistance oznaczają szybki i skuteczny dostęp do wielu praktycznych rozwiązań, likwidujących problemy uprzykrzające życie codzienne i pozwalających na zarządzanie ryzykiem w różnorodnych sferach, a ubezpieczenie assistance jest bardzo atrakcyjne cenowo, w szczególności w stosunku do wartości świadczonych usług, gdy zajdzie potrzeba ich realizacji (wysoki współczynnik korzyści do ceny), stąd wzrastający popyt ze strony i klientów indywidualnych, i korporacji, instytucji, organizacji.

Polska Grupa Brokerska, w odpowiedzi na rozszerzoną analizę potrzeb klienta, negocjuje dla swoich klientów ubezpieczenia assistance z szerokim wachlarzem zawartych w nich usług mieszkaniowych, medycznych czy prawnych. Właśnie nasza skuteczność i elastyczność negocjacyjna czynią z Polskiej Grupy Brokerskiej specjalistę również w tym sektorze ubezpieczeń osobowych.

MAREK PAWLETKO

wiceprezes zarządu Polska Grupa Brokerska, Grupa GIA

PWS Konstanta

PWS Konstanta od 30 lat dostarcza najwyższej jakości usługi, by zapewnić klientom kompleksową i dostosowaną do indywidualnych potrzeb ochronę ubezpieczeniową. Tworzymy programy autorskie oraz nowatorskie rozwiązania ubezpieczeniowe.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	524,76 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	265,81 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	258,95 mln zł
w tym komunikacja	→	49,17 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	56,34 mln zł	55,92 mln zł	1,53 mln zł
2023	50,47 mln zł	49,86 mln zł	1,43 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Praktyka jest najlepszym nauczycielem zawodu



Rok bieżący jest dla PWS Konstanta rokiem wyjątkowym. Spółka obchodzi 30-lecie swojego istnienia. To dobry czas na podsumowanie przebytej drogi.

Naszym największym osiągnięciem jest stałość partnerów i nieistniejąca w praktyce fluktuacja kadr. Jesteśmy, tak jak deklarujemy w nazwie firmy, stałym elementem w zmieniającej się rzeczywistości. Jesteśmy dumni, że udało się nam z wieloma klientami pracować na ich rzecz przez cały ten czas.

Nie zmieniamy spojrzenia na naszą rolę jako brokera. Nie jesteśmy sprzedawcami ubezpieczeń, nie ścigamy się na obroty i zyski z innymi podmiotami rynku. Udaje nam się wykonywać zawód brokera ubezpieczeniowego zgodnie z naszymi wyobrażeniami. Nie tworzymy grupy brokersko-agencyjnej. Działamy, zgodnie z udzielanym nam pełnomocnictwem, wyłącznie jako przedstawiciele klienta poszukującego najlepszej ochrony ubezpieczeniowej.

Doświadczenie, które zdobyli brokerzy PWS Konstanta przez te lata procentuje. Praktyka jest najlepszym nauczycielem zawodu. Przed laty partnerzy z Londynu przekonali nas, że najlepszą formą długotrwałego prowadzenia biznesu jest powolny rozwój, który pozwala na zachowanie wysokiej jakości pracy. I dziś możemy potwierdzić, że mieli całkowitą rację. W ostatnim czasie obserwujemy na rynku brokerskim zachwyt nad fuzjami i przejęciami. Uważamy jednak, że rolę brokera jest reprezentowanie w najlepszej wierze osób, które mu zaufały, udzielając pełnomocnictwa. Relacje osobiste i długie rozmowy z klientem na temat jego potrzeb pozwalają optymalizować politykę ubezpieczeniową. Działanie wielkich korporacji, w których zysk właściciela jest podstawowym celem, nie jest zgodne z naszą filozofią wykonywania zawodu brokera. Mimo że formalnie broker ubezpieczeniowy nie osiągnął pozycji zawodu zaufania społecznego i jest przedsiębiorcą, jesteśmy wierni celowościowej wykładni, w której broker reprezentuje tylko poszukującego ochrony i nie sprzedając żadnego towaru, nie powinien myśleć w kategorii marży handlowej. Nie zysk, a wynagrodzenie za profesjonalizm i dobrze wykonaną pracę na rzecz klienta są istotą naszego działania.

W wielu branżach wypracowaliśmy szczególną pozycję związaną z fachowością naszych brokerów. Jesteśmy silni merytorycznie w ubezpieczeniach mienia, w szeroko rozumianych ubezpieczeniach odpowiedzialności cywilnej, w branży ubezpieczeń finansowych oraz w ubezpieczeniach na życie i zdrowotnych. Nie ścigamy się na wyniki w bardzo intratnej i nie wymagającej fachowości części ubezpieczeń związanych z ubezpieczeniami pojazdów. Wartość wkładu myśli brokerskiej w ubezpieczeniach OC ppm jest w praktyce znikoma, a warunki ochrony nie podlegają negocjacom. Mimo to na polskim rynku wielkość składki generowanej z ubezpieczeń komunikacyjnych powoduje, że brokerzy współpracujący z leasingodawcami i dużymi przewoźnikami plasują się wysoko na miejscach w rankingach.

Mamy nadzieję, że następne lata pozwolą nam dalej realizować naszą filozofię, a młodsze koleżanki i koledzy, którzy zasilają zespół PWS Konstanta zgodzą się z naszym spojrzeniem na rynek i sposób wykonywania zawodu.

JACEK KLISZCZ
prezes zarządu PWS Konstanta

Supra Brokers

Supra Brokers od lat dostarcza klientom innowacyjne rozwiązania ubezpieczeniowe i skutecznie wspiera ich w zarządzaniu ryzykiem. Łączymy wiedzę, doświadczenie i nowoczesne podejście, by zapewnić najwyższy poziom ochrony. Zespół ekspertów dba o bezpieczeństwo firm, instytucji i jednostek medycznych, dostosowując rozwiązania do ich indywidualnych potrzeb.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→ 501,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	
w tym komunikacja	

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	55,00 mln zł	52,00 mln zł	
2023	48,00 mln zł	46,00 mln zł	

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Rozwiązania modułowe i elastyczne



W Supra Brokers od 26 lat tworzymy programy grupowych ubezpieczeń na życie i pakiety zdrowotne, które odpowiadają na realne potrzeby personelu – uwzględniając wiek, sytuację ekonomiczną czy rodzinną ubezpieczonego. Nasze rozwiązania są modułowe i elastyczne – podstawowa ochrona może być rozbudowywana o tzw. „cegiełki”, czyli dodatkowe rozszerzenia dopasowane do konkretnych ryzyk. Dzięki temu każdy pracownik może skonfigurować ochronę pod siebie – z możliwością ubezpieczenia współmałżonka lub dorosłych dzieci w innych wariantach niż własny. Nasze ubezpieczenia wyróżniają się praktycznym zakresem świadczeń – np. za pobyt w szpitalu z powodu choroby wypłaty są naliczane już od pierwszego dnia hospitalizacji, a sama diagnostyka szpitalna jest zaliczana jako element pobytu. Program przewiduje też ochronę niezależnie od wieku – tak długo, jak długo trwa zatrudnienie. Oferujemy świadczenia za wczesne stadium nowotworu złośliwego oraz za nową chorobę onkologiczną, jeśli nie wynika ona z przerzutu. Katalog operacji jest otwarty, a pełne zniesienie wyłączeń dla chorób wcześniej istniejących (tzw. pre-existing conditions) gwarantuje realną dostępność świadczeń. Dajemy ubezpieczenie, które naprawdę działa – wtedy, kiedy trzeba. Widać na powyższym, że jesteśmy gotowi do każdego rozwiązania dla dobra pracowników. Oczywiście obsługujemy każdą formę zawarcia umowy i samego wdrożenia, niemniej to co nas wyróżnia, to ilość postępowań przetargowych, jakie realizujemy dla naszych klientów w zakresie grupowych ubezpieczeń na życie. W sektorze publicznym, w którym realizujemy te zadania, jest to realną gwarancją zachowania poziomu konkurencyjności i trwałości zawartych umów ubezpieczenia.

JACEK BILSKI

wiceprezes zarządu Supra Brokers

Proces doskonalenia jakości



W Supra Brokers profesjonalna obsługa klienta opiera się na wysokich standardach jakości, specjalistycznej wiedzy oraz konsekwentnym rozwoju autorskich narzędzi wspierających procesy obsługowe. Fundamentem codziennej pracy jest dogłębne rozpoznanie potrzeb klientów, które następnie stanowią podstawę do opracowania dedykowanego modelu usługi, dostosowanego do charakterystyki i skali oczekiwań każdego z nich. Indywidualne podejście niezależnie od poziomu rozbudowania zakresu ochrony ubezpieczeniowej realizowane jest przez doświadczony zespół ekspertów, stanowiący istotną przewagę konkurencyjną spółki. Zaangażowanie, dostępność oraz wysoki poziom merytoryczny obsługi przekładają się bezpośrednio na lojalność klientów, którzy doceniają jakość świadczonych usług.

Kluczowym elementem organizacji są własne systemy IT, które są cyklicznie rozwijane i dostosowywane do zmieniających się potrzeb klientów. Szczególnym atutem jest system SVP – Supra Virtual Partner – zaawansowane, intuicyjne narzędzie, umożliwiające szybką i kompleksową obsługę. Platforma ta zapewnia realne wsparcie w bieżącym zarządzaniu programami ubezpieczeniowymi.

Praca z klientem to ciągły proces doskonalenia jakości. Regularne badania satysfakcji klientów oraz audyty wewnętrzne umożliwiają nam identyfikację obszarów wymagających rozwoju. Wdrożone i utrzymywane systemy zarządzania jakością zgodne z normami ISO 9001 oraz ISO 27001 potwierdzają skuteczność i dojrzałość stosowanych procedur, gwarantując partnerom biznesowym najwyższy poziom bezpieczeństwa w obszarze zarządzania danymi ubezpieczeniowymi – co stanowi nieodczuwalny element profesjonalnej obsługi klienta.

TOMASZ BIAŁEK

dyrektor operacyjny Departamentu Obsługi Klienta Supra Brokers

Polish Brokers Group

Specjalizujemy się w programach świadczeń pracowniczych, ubezpieczeniach OC, majątkowych oraz ubezpieczeniach specjalistycznych. W pracy z klientem najważniejsza jest kompleksowość obsługi. Działamy według autorsko opracowanego schematu współpracy. Zbudowane w ten sposób programy spełniają wszystkie wymagania klientów przy jednoczesnym pokryciu ryzyka w każdej linii ubezpieczeń.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki agencyjne: POL BS
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: PBG Management, PBG Services

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.			
Ogólnie	→	305,19 mln zł	
Ubezpieczenia na życie	→	52,36 mln zł	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	252,83 mln zł	
w tym komunikacja	→	57,43 mln zł	

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	48,84 mln zł	24,06 mln zł	
2023	39,55 mln zł	19,25 mln zł	

Specjalizacje			
produktowe		branżowe	
grupowe na życie i medyczne		przemysł elektroniczny i elektromaszynowy	
floty		budownictwo	
majątek		transport międzynarodowy	
gwarancje		przetwórstwo spożywcze	
TCI		sektor finansowy, banki	
OC ogólne		IT, ICT	

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

Dane dla grupy PBG.

Praktyczne wyzwania na rynku



Grupa PBG jest relatywnie młodą organizacją na rynku. Zaczynaliśmy w 2017 roku jako start-up – dziś jesteśmy w gronie największych 20 brokerów. Warto zaznaczyć, jak bardzo rynek brokerski zmienił się w ciągu tych 8 lat – z całą pewnością jest bardziej profesjonalny i konkurencyjny. Najlepsze firmy dostarczają usługi na bardzo wysokim poziomie.

Dla nas jako grupy PBG kluczowym praktycznym wyzwaniem jest utrzymanie rozsądnego tempa wzrostu. Jak rosnąć w obecnych realiach rynkowych?

Kontrolowany, zrównoważony wzrost

Priorytetem PBG pozostaje utrzymanie rozsądnego tempa wzrostu, które będzie podporządkowane rzeczywistemu rozwojowi firmy. Naszym celem nie są cyfry i pozycje w rankingach. Priorytetem jest dostarczanie naszym klientom coraz lepszej usługi, co stanowi fundament rozwoju.

Wiele podmiotów na rynku brokerskim ma za sobą lata doświadczeń, zespoły doświadczonych specjalistów i ogromną wiedzę. Cały rynek w ostatnich latach przeszedł intensywną profesjonalizację.

W tym otoczeniu przewaga nie wynika już wyłącznie z „twardych” kompetencji technicznych, lecz w coraz większej mierze z umiejętności budowania trwałych, partnerskich relacji. Nasi klienci doceniają coraz bardziej zaangażowanie, odpowiedzialność i dostosowanie stylu pracy brokera do potrzeb i doświadczeń danej organizacji.

Współpraca międzynarodowa

Przez wiele lat panowała opinia, że wiedza płynąca do nas z doświadczeń rynków zagranicznych ma zasadniczy wpływ na rozwój naszego rynku brokerskiego. Czy dziś wciąż tak jest? Polski rynek ma pojemność wystarczającą dla większości dużych klientów, mamy bardzo dobre stawki. Co istotne rynek ubezpieczeniowy jest dość konserwatywny również pod względem produktów więc w praktyce rozwiązanie otrzymywane z zagranicy często nie są rewolucyjne.

Konsolidacja rynku

Prowadzimy wiele rozmów z międzynarodowymi brokerami. Pierwszy powód jest stricte biznesowy, ponieważ część naszych klientów oczekuje obsługi w innych krajach, więc partnerskie relacje z brokerami zagranicznymi są dla nas niezbędne.

Drugi powód jest strategiczny i wiąże się z pytaniem, jak chcemy się dalej rozwijać? Polski rynek brokerski jest w trakcie dużych zmian właścicielskich. Z oczywistych względów wiele międzynarodowych firm prowadzi zatem intensywne działania akwizycyjne w Polsce – PBG jest dla nich interesującym partnerem.

Warto podkreślić, że ponad połowa firm przed nami w rankingu to firmy z kapitałem zagranicznym.

Wszystkie rozmowy kończą się w momencie chłodnej kalkulacji potencjalnych korzyści dla nas. Skoro nasz dzisiejszy potencjał pozwala na szybki rozwój, mamy wystarczającą wiedzę, aby świadczyć usługi na najwyższym poziomie, jesteśmy w stanie sami pozyskiwać pojemność z zagranicy, to zdecydowanie chcemy kontynuować naszą dotychczasową strategię rozwoju organicznego.

Kultura organizacyjna jako przewaga konkurencyjna

Za sukcesem PBG nie stoją procesy i technologie, lecz przede wszystkim zespół. Firma konsekwentnie pielęgnuje kulturę, w której kluczowe są otwartość na zmiany, elastyczność działania i odpowiedzialność pracowników. Jesteśmy przekonani, że brak sztywnych struktur korporacyjnych sprzyja rozwojowi.

KONRAD ROGALSKI
prezes zarządu Polish Brokers Group

Sparta 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 ze współpracy ze Sparta Brokers mającej odzwierciedlenie w postaci indywidualnie dostosowanego pokrycia ubezpieczeniowego, przy jednoczesnej optymalizacji poziomu finansowego.

Realizując powierzoną nam reprezentację, konstruujemy niestandardowe programy ubezpieczeniowe, a w przypadku dużych i skomplikowanych ryzyk poszukujemy pokrycia ubezpieczeniowego na międzynarodowych rynkach z udziałem spółki z grupy wykonującej działalność brokera reasekuracyjnego – Sparta Re.

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	430,03 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,32 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	428,70 mln zł
w tym komunikacja	→	398,85 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	35,84 mln zł	20,13 mln zł	13,85 mln zł
2023	34,27 mln zł	15,15 mln zł	9,53 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
komunikacja		firmy transportowe	
majątek		budowlana	
techniczne, w tym CAR / EAR, CPM, MB		paliwowa i energetyczna	
finansowe		produkcyjna	
transportowe		dealerzy	
OC ogólne		jednostki publiczne, spółki Skarbu Państwa	

Ubezpieczyciele

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

Dane dla grupy Sparta.

Stabilny rozwój gwarantem sukcesu



Rok 2024 dla Sparta Brokers był kolejnym rokiem dalszego umocnienia pozycji na rynku ubezpieczeniowym jako jednej z największej spółki brokerskiej o polskim kapitale, co pokazuje utrzymująca się corocznie dynamika wzrostowa poziomu obsługiwanej składki oraz przychodów grupy. Na sukces Sparta Brokers składa się zadowolenie naszych wieloletnich partnerów z jakości świadczonego serwisu brokerskiego oraz likwidacji szkód, jak również zaufanie biznesowe nowych klientów. Na silną – a zarazem stabilną pozycję grupy – niewątpliwie wpłynęła w minionym roku kooperacja z grupą DBK, a co za tym idzie utworzenie Spółki DBS Brokers, w której prezesem i jednocześnie współwłaścicielem jest Jacek Wydrych. Konsekwentnie pogłębianą przez naszych ekspertów wiedza specjalistyczna w poszczególnych sektorach działalności klientów, wdrożenie innowacyjnych rozwiązań i narzędzi IT, pozwoliły nam na przestrzeni ostatnich lat utrzymać przodującą pozycję w obsłudze szeroko rozumianej branży TSL, paliwowej i energetycznej oraz osiągnąć znaczący udział w tego typu branżach jak budowlana czy produkcyjna. Strategią spółki na kolejny rok jest systematyczny rozwój kompetencji naszych specjalistów, udoskonalanie rozwiązań z branży IT, w tym z wykorzystaniem narzędzi AI celem dostarczenia naszym partnerom unikatowych narzędzi, co w perspektywie najbliższej przyszłości wierzymy, iż będzie kluczem do dalszego stabilnego rozwoju portfela klientów grupy.

ANNA MAZURKIEWICZ

wiceprezes zarządu w Sparta Brokers
prezes zarządu w Sparta Re

Rola brokera w procesie likwidacji szkody – rzeczywiste wsparcie dla klienta



W procesie likwidacji szkód liczy się przede wszystkim: czas reakcji, pewność i skuteczność działania. Tu właśnie ujawnia się prawdziwa wartość brokera ubezpieczeniowego. To on jest pierwszym punktem kontaktu, doradcą i reprezentantem klienta.

Skutecznie działający broker ubezpieczeniowy zapewnia wsparcie klientowi w zakresie oferowanej przez ubezpieczyciela ochrony, wynikającej z zawartej polisy ubezpieczeniowej.

W Sparta Brokers naszym klientom zapewniamy niezbędną pomoc już od momentu powstania szkody – wskazując, jakie działania klient powinien podjąć m.in. jak obchodzić się z uszkodzonym mieniem, dbamy o zebranie materiałów, niezbędnej dokumentacji, a przede wszystkim przejmujemy na siebie ciężar komunikacji z ubezpieczycielem. Dzięki naszemu wsparciu klient nie musi analizować przepisów prawa, warunków polisy ani martwić się zbędnymi formalnościami.

Dobrze przygotowany broker potrafi zadbać o to, aby likwidacja szkody przebiegła sprawnie – zna procedury postępowania, wspiera klienta w całym procesie, a w sytuacjach spornych – negocjuje i broni interesów klienta, by uzyskać należne świadczenie. Skuteczność w działaniu brokera wynika z trójstronnej współpracy na linii klient-broker-ubezpieczyciel.

W Sparta Brokers dużą wagę przywiązujemy również do rozwoju nowoczesnych narzędzi i rozwiązań IT, co pozwala na sprawniejszą komunikację ze stronami oraz pełen nadzór nad całym procesem likwidacji szkody.

Jakie są korzyści z posiadania skutecznego brokera, jakim jest Sparta Brokers? Spokój klienta, oszczędność czasu, poczucie bezpieczeństwa i realna pomoc w trudnych sytuacjach. Broker to nie tylko doradca przy wyborze polisy – to przede wszystkim partner, który pomaga również w sytuacji szkodowej oraz kryzysowej dla przedsiębiorstwa.

MARCIN MAŁUJ

dyrektor ds. likwidacji szkód Sparta Brokers

grupa Renomia

Renomia należy do ważnych międzynarodowych spółek w branży ubezpieczeń i zarządzania ryzykiem. Została założona w 1993 roku przez Jiřinę Nepalov i jej syn Jirgo i Pavla. Jej celem jest świadczenie klientom doskonałych usług dzięki dogłębnej znajomości branży oraz obrona interes klientów na rynku ubezpieczeń. Renomia to rodzinna firma o międzynarodowym zapleczu. Za pośrednictwem spółek cerek działa w 13 krajach europejskich, zaś od 2019 roku akcjonariuszem mniejszościowym w Renomii jest amerykańska spółka Gallagher, numer trzy w branży ubezpieczeń i zarządzania ryzykiem na świecie.

Powiązane spółki brokerskie: Renomia a.s., A.J.Gallagher

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogalnie	→	228,50 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	48,80 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogalnie	działalnoś brokerska	
2024	34,70 mln zł	34,00 mln zł	
2023	29,66 mln zł	28,00 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		budownictwo / infrastruktura	
na życie		przemysł ciężki	
techniczne		przemysł spożywczy	
finansowe		automotive	
OC / CPI		transport / logistyka	
D&O		energetyka, w tym OZE	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Chubb	1
Warta	2	KUKE	2
Ergo Hestia	3	Euler Hermes	3
Uniqa	4	Coface	4
grupa VIG	5	LMG Forsakrings	5

Dane dla grupy Renomia (Renomia, Alfa Brokers, Modus)

Przyspieszenie wzrostu w regionie Europy Środkowo-Wschodniej i w Polsce jako priorytet



W Renomii jesteśmy dumni z naszego dynamicznego rozwoju w Europie Środkowo-Wschodniej, a Polska odgrywa kluczową rolę w naszej strategicznej wizji. Renomia jest jednym z lider w Europie Środkowej z ponad 1 mld euro zebranej składki.

Nasza obecno w Polsce odzwierciedla nie tylko nasze długoterminowe zaangażowanie na tym ważnym rynku, ale taką sił naszego partnerstwa z Gallagher, trzecim co do wielkości brokerem ubezpieczeniowym na świecie i mniejszościowym udziałowcem Renomii obok rodziny Nepala. Sojusz ten znacząco zwiększa nasze możliwości i globalny zasięgi oraz ma zasadnicze znaczenie dla naszych ambicji, aby sta się ważnym i wiarygodnym graczem na rynkach ubezpieczeniowych.

Jasna ścieżka ekspansji w Polsce

Cieszymy się, że nawiązalimy współprac z Alfa Brokers, uznaną firm brokerską z ponad trzydziestoletnim doświadczeniem w zakresie ubezpieczeń korporacyjnych, zarządzania ryzykiem i świadczeń pracowniczych. Alfa Brokers, kierowana przez prezesa Tomasza Chojnowskiego, jest kluczowym fundamentem działalności Renomii w kraju. Renomia ma również doświadczonego zesp w Warszawie, a niedawno powitalimy w rodzinie Renomia doświadczonego zesp brokera Modus. Mamy znakomitą ofert dla naszych klientów i z pewnością powitamy niebawem nowych koleg.

Kultura ludzka i wartości jako fundament

Renomia jest wyjątkowa dzięki połączeniu rodzinnej firmy z globalną profesjonalną organizacj. Cenimy i skupiamy się na naszej kulturze i celu. Kiedy się rozwijamy, chcemy pozosta firm z przyjazną ludzką atmosfer, w której ludzie lubią pracować i rozwijać się. Myslmy w perspektywie dziesięcioleci, co pozwala nam jasno widzieć długoterminową wizj. Dużo inwestujemy w edukacj i rozwój ludzi oraz ich osobisty sukces.

Doświadczenie, które robi różnic

To, co naprawdę wyróżnia Renomia, to profesjonalizm i sił naszych lokalnych zespół oraz ich sił w Polsce i regionie Europy Środkowej. Będąc czci globalnej sieci Gallagher, możemy wykorzysta wszystkie zasoby i know-how dla polskich firm. Oferujemy Państwu wysoko wykwalifikowanych menedżer ryzyka, doświadczonego zespół likwidacji szkd, świadczący usługi na najwyższym poziomie. Doskonale rozumiemy poszczególne branże i produkty specjalne. Jesteśmy w stanie uzyska dostęp do konkurencyjnych pojemności rynków ubezpieczeniowych dla naszych klientów. Nasze podejście doradcze i dbao o szczegóły pozwalają nam dostarcza rozwiażania, które wykraczają poza standardową ofert ubezpieczeniową.

Globalny zasięgi, lokalne doświadczenie

Nasze strategiczne partnerstwo z Gallagher zapewnia nam globalną sieć w 140 krajach, doskonały światowej klasy know-how oraz innowacje w zakresie ubezpieczeń i zarządzania ryzykiem – a jednocześnie nadal budujemy silne lokalne możliwości i relacje. Jesteśmy gotowi przyspieszy zarówno rozwój organiczny, jak i ukierunkowane fuzje i przejęcia w Polsce.

Renomia ma atrakcyjną wizj

Renomia jest gotowa dalej inwestować w Polsce i w pełni wspierać naszych uspaniaych koleg i naszych klientów. Rozwijając się, zawsze bdziemy kierowa się naszymi wartocimi i naszym celem: „Służymy ludziom i firmom oraz przyczyniamy się do ich lepszego życia”.

Dzięki naszemu unikalnemu międzynarodowemu doświadczeniu, wysokiej jakości usługom i eksperckiemu podejściu do doradztwa, jesteśmy przekonani, że jesteśmy w stanie pomóc klientom w radzeniu sobie z zarządzaniem i transferem ryzyka – teraz i w przyszłości.

PAVEL NEPALA

partner zarządzający Renomia Group

GRUPA RENOMIA

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.

Jako część międzynarodowej grupy brokerskiej Renomia / Gallagher, dysponujemy dostępem do światowych rozwiązań zarówno w zakresie zarządzania, jak i transferu ryzyka.

Dzięki tym możliwościom, jak również wieloletniemu doświadczeniu naszych pracowników, zapewniamy naszym klientom ochronę przed nowymi i zmieniającymi się rodzajami ryzyk i zagrożeń, które mogą mieć wpływ na ich działalność, znajdujemy również dla nich najlepsze rozwiązania na rynkach lokalnych i międzynarodowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Benomja: Arthur J. Gallagher & Co.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	160,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	41,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	119,00 mln zł
w tym komunikacja	→	16,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	24,70 mln zł	24,19 mln zł	
2023	21,76 mln zł	21,11 mln zł	

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Strefa pewności



W 2025 roku gospodarka wciąż zmaga się z konsekwencjami pandemii, chociażby w zakresie przebudowy łańcuchów dostaw czy modeli re-shoringu. Wojna w Ukrainie wybudziła Europę ze spokojnego snu i pokazała, że monopole energetyczne i dumping cenowy surowców działały na polityczny i gospodarczy establishment usypiająco. Hybrydowe zagrożenia ze strony Rosji wybrzmiewają wzrostem liczby sabotaży, nie tylko pożarowych, ale także cybernetycznych. Dziś stoimy w przededniu wojny handlowej, która może nie tylko przekierować ogromne nadwyżki produkcyjne z Chin do UE, dodajmy subsydiowane, ale napompuwać inflację czy spowodować zastój handlu międzynarodowego. Według najnowszego raportu ryzyk World Economic Forum, ponad 60% respondentów biznesowych, w perspektywie krótko- i średnioterminowej (do 10 lat) widzi największe zagrożenia w postaci konfrontacji geopolitycznych wpływających na cały system gospodarczy. Top ryzyk w Polsce to także zmiany klimatyczne rozumiane już nie tylko lokalnie w postaci suszy hydrologicznej czy deszczu nawalnego, ale katastrof na świecie, które sprawiają, że komponenty do produkcji nie dojadą do fabryk. Cytując szefa banku inwestycyjnego JPMorgan Chase – Jamie Dimona – „żyjemy w czasie największej koncentracji ryzyk od dekad”, żyjemy w rzeczywistości wyjątkowej polaryzacji zjawisk społecznych, politycznych i gospodarczych. Wszystko, wszędzie, naraz.

Wszystkie te czynniki wpływają na kondycję firm, ich decyzje inwestycyjne, zatrudnienie oraz sposób zarządzania ryzykiem. Polski biznes jest silny swoją innowacyjnością, zwinnością i poszukiwaniem rozwiązań. Dziś chce przede wszystkim zabezpieczyć interesy, utrzymać produkcję i zatrudnienie, zapewnić ciągłość działania. Wszyscy nasi klienci – bez wyjątku – od rynku ubezpieczeniowego oczekują w pierwszej kolejności odpowiedzi na to światowe zamieszanie w postaci przewidywalności, partnerstwa, długoterminowej stabilizacji oczekiwań, także w prewencji. Jedną z podstawowych ról uczestników rynku ubezpieczeniowego jest przecież zapewnienie poczucia bezpieczeństwa, a w momencie realizacji ryzyka – stabilizacji.

Czy w tych szalonych czasach, gdy wczorajsze polityczno-gospodarcze twierdzenia kruszeją, jest szansa na zbudowanie przewidywalności i zmniejszenie marginesu niepewności? Alfa Brokers od wielu lat konsekwentnie stara się zmniejszać ten margines. Jesteśmy zespołem ponad 50 osób: brokerów, likwidatorów szkód, doradców technicznych, który jest częścią wielkiej brokerskiej międzynarodowej grupy Renomia / Gallagher. Dziś dostarczamy wielokrotnie zweryfikowaną jakość dla naszych klientów w wielu liniach biznesowych, w postaci nie tylko uzgodnień inwestycji i modernizacji technologicznych, uwzględniających długofalową perspektywę bezpieczeństwa, due diligence ryzyk, ale także w zakresie codziennego bieżącego wsparcia, chociażby w kwestii procedur bezpieczeństwa. W samej CEE zwiększamy zespoły eksperckie w zakresie risk managementu majątkowego, ciągłości działania, odpowiedzialności cywilnej czy cyber, zapewniając wysoką responsywność, doradztwo i wiedzę. Klienci mogą na nas polegać, ponieważ zawsze znajdujemy satysfakcjonujące i pewne rozwiązanie na lata, a ubezpieczyciele ze względu na przewidywalną jakość, której można ufać.

MICHAŁ GÓRNY

dyrektor Biura Zarządzania Ryzykiem Alfa Brokers

Renomia

Renomia jest wiodącym i międzynarodowym dostawcą usług doradztwa ubezpieczeniowego i finansowego z własnymi oddziałami w 13 krajach Europy Środkowej i Wschodniej, a poprzez swojego udziałowca, 3 co do wielkości firmy brokerskiej na świecie, A.J.Gallagher, a także sieć partnerów, działa na całym świecie. Spółki Renomia Group specjalizują się w profesjonalnych rozwiązaniach ubezpieczeniowych dla różnych branż i sektorów. W Polsce reprezentowane są poprzez Alfa Brokers z Torunia i Renomia z Warszawy.

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	43,60 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	4,10 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,30 mln zł	5,30 mln zł	
2023	4,00 mln zł	4,00 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		technologia	
floty		budownictwo	
na życie, zdrowotne		przemysł wytwórczy	
D&O		nieruchomości	
gwarancje ubezpieczeniowe		przemysł samochodowy	
OC		inżynieria, projektowanie, planowanie	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Fortegra	1
PZU	2	Lloyd's	2
Warta	3	Coface	3
VIG	4		
Uniqa	5		

Modus

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

Na podstawie strony internetowej firmy

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	24,85 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	3,67 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	21,18 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	4,67 mln zł	4,45 mln zł	0,99 mln zł
2023	3,90 mln zł	3,62 mln zł	1,12 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		samorządy	
floty		instytucje finansowe	
na życie, zdrowotne			
OC			
gwarancje ubezpieczeniowe			
D&O			

Ubezpieczyciele

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

Funk International

Od ponad 30 lat działamy na rynku lokalnym, a globalnie nasza historia sięga już 145 lat. Funk International Polska zapewnia najlepsze rekomendacje w obszarze ubezpieczeń, zarządzania ryzykiem i doradztwa w zakresie rozwiązań emerytalno-inwestycyjnych. Projektujemy i wdrażamy indywidualne rozwiązania z krajowego i zagranicznego rynku ubezpieczeń oraz zarządzania ryzykiem zarówno w zakresie analizy funkcjonujących zagrożeń oraz tworzenia nowatorskich programów ubezpieczeniowych, jak i – co równie ważne – skutecznego nadzoru nad dochodzeniem roszczeń odszkodowawczych.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	253,60 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	106,40 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	147,20 mln zł
w tym komunikacja	→	26,70 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	31,01 mln zł	31,01 mln zł	4,19 mln zł
2023	26,95 mln zł	26,95 mln zł	4,23 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Priorytetem jest klient



Funk International Polska to firma z wieloletnią tradycją i ugruntowaną pozycją na rynku. Jako międzynarodowy broker ubezpieczeniowy budujemy naszą siłę w oparciu o klientów lokalnych oraz sieciowych, łącząc globalne doświadczenie z lokalną znajomością rynku.

Umożliwiamy naszym międzynarodowym klientom działanie szybko, efektywnie i bez zbędnych przeszkód. Niezależnie od branży, w której działają nasi klienci, wielkości i zasięgu międzynarodowego ich firm, oferujemy rozwiązania, które są zaprojektowane tak, aby spełniać potrzeby naszych klientów w najdrobniejszych szczegółach. Funk to firma rodzinna prowadzona przez piąte pokolenie – odpowiedzialność oraz długoterminowe myślenie i działanie są głęboko zakorzenione w naszych wartościach.

Funk opracowuje i wdraża kompleksowe rozwiązania w zakresie ryzyka i ubezpieczeń dla firm ze wszystkich branż i sektorów. Jako globalny partner naszych klientów, łączymy zalety wiodącego międzynarodowego brokera, konsultanta ds. ryzyka i świadczeń pracowniczych z elastycznością i siłą naszej globalnej sieci, Funk Alliance.

Ponieważ jesteśmy prawdziwie niezależną firmą rodzinną, naszym najwyższym priorytetem zawsze jest klient. Nie cena akcji, nie inwestor, nie kolejna runda finansowania ani wewnętrzna restrukturyzacja. To wyraźne skupienie na kliencie, ta niezawodność i przewidywalność przez ponad 145 lat przynosi nam korzyści i jesteśmy z tego dumni.

Naszym celem na kolejne lata jest kontynuacja dynamicznego rozwoju, budowanie zrównoważonego portfela w oparciu o ubezpieczenia majątkowe, komunikacyjne, życiowe, zdrowotne oraz finansowe, jak też poszerzanie portfolio o nowe innowacyjne narzędzia oraz produkty. Nie zapominamy również o wyzwaniach, które stawia przed nami współczesny rynek ubezpieczeniowy. Obserwujemy zmiany, jesteśmy elastyczni i gotowi na adaptację do zmieniającej się rzeczywistości.

Funk International Polska, dzięki swojemu doświadczeniu, zdywersyfikowanej ofercie oraz inwestycjom w rozwój pracowników, umacnia swoją pozycję na rynku ubezpieczeniowym. Jesteśmy przekonani, że nasza firma będzie nadal odgrywać kluczową rolę w branży brokerskiej, dostarczając klientom najwyższej jakości usługi i wsparcie w zarządzaniu ryzykiem.

WOJCIECH GOC

prezes zarządu Funk International

Merydian Group

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

Powiązane spółki brokerskie: struktura Merydian Group

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.			
Ogólnie	→	479,00 mln zł	
Ubezpieczenia na życie	→	311,00 mln zł	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	168,00 mln zł	
w tym komunikacja	→	38,00 mln zł	

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	29,20 mln zł	28,60 mln zł	
2023	27,70 mln zł	26,90 mln zł	

Specjalizacje			
produktyweproduktowe		branżowebranżowe	
OC		usługazdrowia	
majątek		budownictwo	
na życie / medyczne		przemysł	
floty		grupy zawodowe	
D&O / KKS		samorządy	
finansowe		nowe technologie / IT	

Ubezpieczyciele			
kluczowikluczowi		specjalistycznispecjalistyczni	
PZU, PZU Życie	1	Colonnade	1
Warta, Warta Życie	2	Chubb	2
Ergo Hestia	3	Leadenhall	3
Allianz	4	Euler Hermes	4
Wiener	5	KUKE	5

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

Brokerzy przyszłości. O relacjach, odpowiedzialności i zmianie pokoleniowej



Ubiegłoroczna publikacja była dla nas okazją, by opowiedzieć o kulisach budowy Merydian Group – grupy, która powstała z połączenia czterech komplementarnych firm. Z dzisiejszej perspektywy, bogatsi o doświadczenia ostatnich miesięcy, coraz mocniej akcentujemy wagę tematu sukcesji w branży brokerskiej.

Rynek brokerski dojrzewa. Coraz więcej firm, powstałych pod koniec lat 90., wchodzi w etap, w którym ich twórcy myślą o przekazaniu biznesu. To moment wymagający odwagi, refleksji i odpowiedzialności – szczególnie w branży, która w dużej mierze opiera się na relacjach i zaufaniu. Właściciele, jeżeli zastanawiają się nad procesem konsolidacji, nie pytają dziś tylko „komu?”, ale przede wszystkim „w jaki sposób?” przekazać firmę, by zachować jej tożsamość, jakość serwisu i więzi z klientami, budowane przez lata.

Model, w którym funkcjonujemy, pokazuje, że możliwe jest na polskim rynku nie tylko przejście, ale też połączenie. A zatem nie mówimy o narzucaniu gotowych rozwiązań, oczekiwań, celów, lecz na partnerskim dialogu i poszanowaniu dorobku każdej ze stron. Integrację traktujemy jako wspólne przedsięwzięcie, oparte na zaufaniu, otwartości i wzajemnym zrozumieniu. Taka formuła – choć wymagająca czasu i zaangażowania – pozwala zachować to, co w każdej ze spółek jest unikalne i wartościowe, a dzięki temu przynosi trwałe rezultaty.

To wymagający, ale wartościowy proces – właśnie dlatego nasza koncepcja współpracy cieszy się rosnącym zainteresowaniem. Dla wielu właścicieli równie ważne jak zabezpieczenie ciągłości działalności jest zadbanie o zespół oraz o relacje z klientami, rozwijane przez kolejne etapy rozwoju firmy.

W tym kontekście coraz wyraźniej dostrzegamy również szersze potrzeby całego środowiska brokerskiego – w szczególności konieczność wzmocnienia prestiżu zawodu. Małe i średnie podmioty muszą nadal funkcjonować skutecznie, aby cały ekosystem był sprawny, a klienci doceniali pracę brokera. Niezbędne jest dalsze zwiększanie świadomości roli tego zawodu – nie jako pośrednika, ale jako zaufanego doradcy, który rozumie złożoność współczesnych zagrożeń i potrafi działać z wyprzedzeniem.

Dodatkowym wyzwaniem, które coraz mocniej rysuje się na horyzoncie, jest wpływ sztucznej inteligencji na nasz sektor. AI może analizować szybciej, szerzej, z większą precyzją. Wiele firm z branży wykorzystuje już powszechnie AI, co bardzo usprawnia procesy. Naszą odpowiedzialnością jest umieć zinterpretować dane, wziąć pod uwagę niuanse sytuacyjne, przewidywać nieoczywiste scenariusze. W tym sensie ludzki osąd wydaje się nadal nie do zastąpienia.

Warto też zauważyć, że każda innowacja – także ta technologiczna – niesie za sobą nie tylko postęp, ale również nowe wyzwania w zakresie odpowiedzialności i bezpieczeństwa. Jak objąć ochroną ryzyka związane z działaniem algorytmów, które z czasem same się uczą i podejmują decyzje? Jak ubezpieczyć to, co nie ma jeszcze jasnych ram prawnych ani precedensów?

Te pytania nie są już tylko abstrakcją. One coraz częściej pojawiają się w codziennej pracy brokerów. I właśnie dlatego to zawód, który wymaga dojrzałości, zaufania, kompetencji – i ludzi, którzy potrafią działać z troską o jakość.

Dlatego przyszłość rynku brokerskiego nie zależy wyłącznie od technologii, regulacji czy skali działania. Zależy przede wszystkim od ludzi – ich gotowości do współpracy, dzielenia się odpowiedzialnością i budowania wartości w oparciu o doświadczenie, relacje i wzajemny szacunek. To właśnie ten sposób myślenia i działania będzie wyznaczał kierunek rozwoju naszej branży w nadchodzących latach.

MICHAŁ GABRYELAK
prezes zarządu Merydian Group

Quantum

Grupa Brokerska Quantum powstała w 1998 r. z inicjatywy pasjonatów i praktyków branży ubezpieczeń. Od początku priorytetem firmy było zbudowanie niezależnego podmiotu, bazującego na polskim kapitale oraz zorientowanego na budowanie długofalowych relacji z klientami, które oparte są na zaufaniu, doświadczeniu oraz innowacyjnym podejściu do świata ubezpieczeń. To, co wyróżnia Quantum to odwaga do korzystania z niestandardowych i nowoczesnych rozwiązań oraz ubezpieczanie trudnych ryzyk.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	175,60 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	42,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	133,60 mln zł
w tym komunikacja	→	23,80 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	25,00 mln zł	24,40 mln zł	2,20 mln zł
2023	24,60 mln zł	24,40 mln zł	1,90 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
grupa PZU	1	Allianz Trade	1
grupa Generali	2	KUKE	2
grupa Uniq	3	Credendo	3
grupa Warta	4	Goface	4
grupa VIG	5	Colonnade	5

Nadążyć za zmianą – nowe regulacje, obowiązki prawne i oczekiwania klientów



Branża ubezpieczeń korporacyjnych w latach 2025–2026 zmagać się będzie z wyzwaniami dotyczącymi sytuacji gospodarczej, nowymi regulacjami czy trendami w wykorzystywaniu AI. Ze strony brokera do tych tematów dochodzi jeszcze kwestia konsolidacji zakładów ubezpieczeń i problemy z pozyskiwaniem odpowiednich ofert zabezpieczających przedsiębiorstwa.

Warto zwrócić uwagę na kwestię znaczenia zarządzania ryzykiem przez klienta we współpracy z brokerem. Będzie to wpływało na rozwój kompetencji doradczych i analitycznych brokerów, które będą wykorzystywane do przygotowywania specjalistycznych raportów. Zmieniające się regulacje prawne i compliance, w tym regulacje UE (np. Dyrektywa NIS2, SFDR, CSRD) wpływają na obowiązki klientów – przedsiębiorców, co w konsekwencji przekłada się na potrzebę wyjaśniania klientowi nowych przepisów i ich wpływu na potencjalny zakres ochrony ubezpieczeniowej. Już dzisiaj dużo pracy wymaga zobowiązanie wdrożenia przez klientów zaawansowanych systemów ochrony przed cyberatakami (w branżach energetycznej, transportowej, zdrowia, IT i przemyśle), które częściowo mogą przy doradztwie brokera zostać objęte ochroną ubezpieczeniową. Broker we współpracy z działem IT klienta i ubezpieczycielem, będzie mógł dobrać polisę odpowiadającą rzeczywistym potrzebom klienta.

Moim zdaniem nową rolą brokera ubezpieczeniowego będzie pomoc w zrozumieniu, jakie regulacje prawne wpływają na jego profil ryzyka i sprawdzeniu czy ochrona ubezpieczeniowa obejmuje ryzyka wynikające z przepisów.

Klienci korporacyjni oczekują proaktywnego podejścia, opartego na inicjatywie i wskazywaniu potencjalnych luk wynikających ze zmieniających się przepisów, wyprzedzając ewentualne problemy, a nie tylko odpowiedzi na dotychczasowe potrzeby.

Kolejną kwestią w podejściu do ryzyka ubezpieczeniowego pokazującą trendy jest zwiększające się selektywnie podejście do ryzyka, co skutkuje konsekwencjami dla klienta, takimi jak: większa liczba pytań i oczekiwań do coraz większej ilości dokumentów – nie tylko ogólnej charakterystyki działalności, ale m.in. polityki cyber, polityki inwestycyjnej i zabezpieczeń ppoż. Klienci, którzy podejść do tego po macoszemu i nie będą mieli udokumentowanych działań w wyżej wymienionych tematach, mogą spodziewać się, że otrzymają wyższe składki lub gorsze warunki, a w niektórych sytuacjach mogą zostać bez ochrony ubezpieczeniowej.

TOMASZ RYDZEL

członek zarządu Grupa Brokerska Quantum

RiskMan

RiskMan to licencjonowany broker i firma doradcza. Działamy od 2012 r. Specjalizujemy się w zarządzaniu ryzykiem kredytowym, m.in. w ubezpieczeniu należności, gwarancjach ubezpieczeniowych i faktoringu. Łączymy unikalną wiedzę i doświadczenia biznesowe z profesjonalną obsługą klienta. Zapewniamy najwyższą jakość usług, dopasowaną do specyficznych potrzeb i wymagań firm.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: RiskMan Centrum; RiskMan, RiskMan Wrocław
Inne spółki związane z ubezpieczeniami: RiskMan Services ; RiskMan T. Drobot

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→ 178,17 mln zł
Ubezpieczenia na życie	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	
w tym komunikacja	

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	24,00 mln zł	22,53 mln zł	
2023	22,05 mln zł	20,70 mln zł	

Specjalizacje

produktowe

ubezpieczenie należności	
gwarancje ubezpieczeniowe	

Ubezpieczyciele

kluczowi

Allianz Trade	1
KUKE	2
Coface	3
Atradius	4
Ergo Hestia	5

Dane dla grupy RiskMan.

Zarządzanie należnościami i ryzykiem kredytowym w bardzo dynamicznym otoczeniu gospodarczym



W ostatnich latach przedsiębiorcy w Polsce i na świecie muszą funkcjonować w coraz mniej przewidywalnym otoczeniu, w którym przybywa nam kolejnych ryzyk. Zmieniająca się polityka gospodarcza największych światowych graczy, niestabilność geopolityczna, rosnące koszty finansowania działalności i nieprzewidywalność partnerów handlowych – to tylko niektóre z czynników, które wpływają na realne zagrożenia dla płynności finansowej firm. W takich warunkach zarządzanie należnościami oraz ryzykiem kredytowym przestaje być dodatkiem w codziennej pracy przedsiębiorcy – staje się jednym z kluczowych elementów strategii przetrwania i rozwoju.

Na przestrzeni ostatnich tygodni obserwujemy dynamiczne zmiany w polityce celnej USA, napięcia na rynkach surowców, ograniczenia eksportowe i importowe oraz coraz większe uzależnienie wielu sektorów od globalnych łańcuchów dostaw. Sytuacja ta bezpośrednio wpływa na kondycję finansową kontrahentów – zarówno krajowych, jak i zagranicznych. W Polsce dodatkowym czynnikiem ryzyka jest kolejny wzrost zatorów płatniczych.

Czym jest ryzyko kredytowe i dlaczego trzeba je kontrolować – wszyscy wiemy. W relacjach handlowych to prawdopodobieństwo, że kontrahent nie ureguluje zobowiązania w terminie lub nie zapłaci wcale. Z jednej strony jest ono naturalnym elementem sprzedaży z odroczonym terminem płatności, ale z drugiej – w niestabilnych czasach – może stać się czynnikiem wręcz zagrażającym egzystencji firmy.

Zbyt optymistyczne podejście do wiarygodności klientów, brak monitoringu przeterminowanych faktur czy niedostosowanie limitów kredytowych do bieżącej sytuacji rynkowej – to błędy, które mogą prowadzić do utraty płynności.

Nowoczesne zarządzanie należnościami powinno angażować brokera do doboru i wdrożenia najbardziej optymalnej oferty ubezpieczeniowej dostępnej w danym czasie na rynku, a jednocześnie utrzymywać rygorystyczną kontrolę nad wewnętrznymi procesami sprzedaży i zarządzania ryzykiem kredytowym.

Mamy świadomość, że próbując nadążyć za zmianami – klientom nie zawsze starcza sił i środków do skutecznej i restrykcyjnej obsługi wewnętrznych procesów. Dlatego w RiskMan Services jesteśmy gotowi na ich przejęcie i prowadzenie wedle zmieniających się oczekiwań i rynku i samych klientów.

Warto przy tym dodać, że przy zarządzaniu należnościami, coraz częściej wybierany jest model elastyczny, co oznacza możliwość skorzystania z wybranych modułów dokładnie wtedy, gdy firma ich potrzebuje, np.: w okresie zwiększonej sprzedaży, rotacji klientów, nieobecności czy braku pracowników lub chwilowego pogorszenia sytuacji rynkowej.

Dostosowanie modelu zarządzania ryzykiem kredytowym do realiów rynkowych oznacza możliwość szybkiego reagowania na zmiany – bez potrzeby angażowania się w długoterminowe umowy lub wdrażania i przestrzegania skrupulatnie przygotowywanych procedur. Przykładem takiego rozwiązania może być czasowe wsparcie przy kontroli i optymalizacji istniejących limitów kredytowych, udrożnienie tymczasowych zatorów płatniczych lub jednorazowa, kompleksowa weryfikacja nowych partnerów handlowych. Dzięki temu firmy mogą efektywnie zarządzać ryzykiem bez nadmiernego obciążenia wewnętrznymi zasobów.

Podsumowując, w dynamicznym, coraz mniej przewidywalnym świecie, zarządzanie należnościami i ryzykiem kredytowym to nie luksus – to konieczność. Odpowiednio dobrane rozwiązania pozwalają nie tylko zabezpieczyć się przed stratami, ale także odważnie rozwijać sprzedaż i budować trwałe relacje z klientami. Współpraca z doświadczonym partnerem w tym zakresie może okazać się nie tylko wsparciem operacyjnym, ale też elementem przewagi konkurencyjnej.

TOMASZ DELMAN
członek zarządu RiskMan Services

Maximus Broker

Nasza działalność obejmuje kompleksową ocenę ryzyka klienta oraz przygotowanie, wdrożenie i obsługę programu ubezpieczeniowego, włącznie z obsługą szkód. Pośredniczymy w zawieraniu ubezpieczeń pomiędzy klientem a ubezpieczycielem. Będąc liderem w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego, kreujemy zapisy programowe dla klientów, oferujemy wdrożenie programu ubezpieczeniowego, który wykracza poza zapisy OWU ubezpieczycieli.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	159,51 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	59,73 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	99,78 mln zł
w tym komunikacja	→	23,96 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	20,97 mln zł	20,97 mln zł	0,23 mln zł
2023	18,57 mln zł	18,57 mln zł	0,04 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Colonnade	1
Compensa (łącznie z Wiener)	2	Leadenhall	2
TUW	3	Chubb	3
Ergo Hestia	4	KUKE	4
Generali	5	Allianz	5

Innowacje, elastyczność, compliance



Rynek ubezpieczeniowy i brokerski stoi dziś przed wieloma praktycznymi wyzwaniami, które wynikają zarówno z dynamicznych zmian technologicznych, jak i rosnących oczekiwań klientów oraz wymagań regulacyjnych. Przede wszystkim firmy muszą dostosowywać się do stale zmieniających się przepisów, takich jak IDD czy RODO, co wiąże się z dodatkowymi kosztami i koniecznością ciągłego szkolenia pracowników. Równocześnie digitalizacja staje się niezbędna – klienci oczekują szybkiego, zdalnego dostępu do usług, a to wymusza inwestycje w nowoczesne systemy IT, automatyzację procesów i bezpieczeństwo danych. Dużym wyzwaniem jest także utrzymanie lojalności klientów, którzy coraz częściej kierują się ceną. Brokerzy muszą więc nie tylko dobrze doradzać, ale też wyróżniać się wartością dodaną i indywidualnym podejściem. Nie bez znaczenia są również nowe rodzaje ryzyk, takie jak cyberataki czy skutki zmian klimatycznych, które wymagają od rynku elastyczności i tworzenia nowych, bardziej dopasowanych produktów. Wreszcie, silna konkurencja i presja cenowa sprawiają, że rentowność działalności staje się coraz większym wyzwaniem. Wszystko to powoduje, że firmy działające w branży muszą być jednocześnie innowacyjne, elastyczne i zgodne z przepisami.

KAMILA DRZEWIECKA
dyrektor generalny Maximus Broker

Cyfrowe relacje



Współczesny rynek ubezpieczeń stoi przed szeregiem wyzwań o charakterze praktycznym. Przede wszystkim wynikających z ogromnych przemian technologicznych. Już dziś możemy zaobserwować daleko idącą cyfryzację tego sektora, coraz szersze użycie sztucznej inteligencji np. w procesie likwidacji szkód. Dotychczasowe, bardzo popularne, ubezpieczenia typu „direct” wydają się być prostym wstępem do nowego rozdziału w dystrybucji ubezpieczeń. Mijmy nadzieję, że ten trend będzie miał również zastosowanie w przypadku zapytań brokerskich oraz coraz częstszych przetargów dla jednostek samorządu terytorialnego (od 2021 r. nie zmieniono przecież progu konieczności zastosowania przetargu na wybór ubezpieczyciela dla podmiotów stosujących Prawo Zamówień Publicznych, gdzie skumulowana inflacja za ten okres wyniosła ponad 30%). Ubezpieczyciele i brokerzy zmuszeni są do wdrażania nowoczesnych rozwiązań technologicznych, umożliwiających świadczenie usług w sposób zdalny, szybki i bezpieczny. Przy okazji obniżających koszty. Jednocześnie wraz z nowoczesnymi technologiami pojawia się konieczność zapewnienia wysokiego poziomu ochrony danych osobowych oraz przeciwdziałania cyberzagrożeniom. Kolejną istotną kwestią jest zwiększona szkodowość, związana ze zmianami klimatycznymi. Zjawiska meteorologiczne, takie jak intensywne opady, wichury czy powodzie prowadzą w oczywisty sposób do wzrostu liczby roszczeń, a to wymusi zmianę w zakresie oceny ryzyka dla klientów z rozproszonym majątkiem (jednostki JST). Brokerzy muszą również reagować na zmiany legislacyjne, vide definicja ruchu w ustawie o ubezpieczeniach obowiązkowych. Z dużym zainteresowaniem będziemy obserwować orzecznictwo sądów dotyczące tego zagadnienia.

W obliczu powyższych wyzwań, kluczowe znaczenie zyskuje elastyczność, innowacyjność oraz umiejętność budowania trwałych relacji z klientami. Coraz częściej cyfrowych relacji.

MATEUSZ OLEWCZYŃSKI
zastępca dyrektora Biura Ubezpieczeń Majątkowych Maximus Broker

Conecto Broker

Grupa Conecto Broker to wspólnota brokerów, która poprzez sumę swoich doświadczeń i wsparcie wzajemne może skutecznie reprezentować swoich klientów. Powstała, by oferować lepszy i szerszy serwis w zakresie ochrony ubezpieczeniowej oraz wzmocnić pozycję negocjacyjną wobec ubezpieczycieli.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	155,83 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	26,84 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	129,00 mln zł
w tym komunikacja	→	31,10 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	20,52 mln zł	18,58 mln zł	3,75 mln zł
2023	26,42 mln zł	26,42 mln zł	8,63 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek i techniczne		przemysł	
transportowe oraz floty		budownictwo	
finansowe (kredyt kupiecki / gwarancje)		jednostki samorządowe i administracyjne	
OC działalności, OC zawodowe		transport	
na życie oraz medyczne		wspólnoty, zarządcy nieruchomości, TBS, SM	
rolne		usługi wraz z handlem	

Ubezpieczyciele

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

Dane dla spółdzielni Conecto Broker: Kancelaria Brokerska Łukasz Grabania, KB Brokerzy Kancelaria Brokerska Stanisław Świerczewski, Meritum Broker, Pool Broker, Constans Broker, Credit Risk Brokers, Advisor Kancelaria Brokerów Ubezpieczeniowych, Kancelaria Brokerów Quattro, Biuro Brokerskie MLM Marek Witasik, Winers, Medianta Serwis Ryzyka.

Praktyczne wyzwania na rynku ubezpieczeń



Ubezpieczenia stanowią fundament stabilności i rozwoju gospodarczego. Zapewniają ochronę finansową, wspierają innowacje oraz zwiększanie zaufania w społeczeństwie, co przekłada się na lepsze funkcjonowanie całego systemu ekonomicznego.

Wśród najważniejszych wyzwań dla polskiego rynku ubezpieczeniowego niewątpliwie należy wskazać:

Zmiany regulacyjne i legislacyjne

Polski rynek ubezpieczeniowy, stanowiąc część unijnego rynku ubezpieczeniowego, jest poddawany bardzo częstym zmianom, których celem jest co do zasady zwiększenie bezpieczeństwa klientów oraz zabezpieczenia ich interesów. Niemniej jednak te zmiany są bardzo dużym wyzwaniem dla całego rynku (w tym również dla brokerów jako dystrybutorów). Zmieniające się przepisy wprowadzają coraz to nowe obowiązki dla całego rynku, co niejednokrotnie prowadzi do wzrostu szeroko rozumianej „biurokracji”, w tym po stronie obsługi klienta. Wraz z wprowadzaniem kolejnych zmian legislacyjnych rosną również sankcje finansowe dla ubezpieczycieli, pośredników (dystrybutorów) za niedostosowywanie się do tych przepisów. To powoduje wyraźny wzrost kosztów po stronie uczestników tego rynku.

Rozwój nowych technologii i zagrożenia cybernetyczne

Ciągły postęp technologiczny to jedno z największych wyzwań i jednocześnie szans dla branży ubezpieczeniowej. Wykorzystanie przez ubezpieczycieli sztucznej inteligencji w procesie likwidacji szkód pozwoliło zautomatyzować i znacząco przyspieszyć proces wypłat tzw. „świadczeń prostych” nawet do 1 dnia (np. w ramach grupowych ubezpieczeń na życie czy NNW). Z kolei wykorzystanie sztucznej inteligencji w procesie analizy zgromadzonych danych pozwala na tworzenie coraz bardziej spersonalizowanych ofert i lepsze zarządzanie ryzykiem. Wdrażanie takich innowacji wymaga jednak dużych nakładów finansowych i docelowo będzie prowadzić do redukcji zatrudnienia. Wszelchobecnosc dostępu do internetu oraz aktualna sytuacja geopolityczna zwiększają z kolei ryzyka cybernetyczne, co z pewnością przełoży się na wzrost zainteresowania tymi ubezpieczeniami po stronie klientów.

Zmiany klimatyczne

Zmiany klimatyczne stają się coraz bardziej zauważalne i objawiają się coraz bardziej nieprzewidywalnymi zjawiskami pogodowymi o dużej intensywności, tj. np. deszcze nawałne, grady, powodzie, trąby powietrzne. Powstała w ich efekcie duża ilość szkód w stosunkowo krótkim czasie na określonym terenie wymusza po stronie ubezpieczycieli podejmowanie szybkich działań zmierzających do zapewnienia sprawnej obsługi powstałych roszczeń. Same wypłaty odszkodowań wyraźnie obciążają budżety ubezpieczycieli, co wywołuje nagle i czasami drastyczne decyzje underwritingowe, jak np. brak możliwości zaoferowania ryzyka powodzi dla klientów zlokalizowanych na terenach dotkniętych tym ryzykiem.

Takie decyzje wywołują z kolei dalsze konsekwencje. Powodują, że decyzje underwritingowe przenoszone są do rozmów „kularowych”, w których zaczyna dominować szeroko rozumiany „biznes”.

Niekończąca się walka cenowa

Regularnie toczone „wojny cenowe” przez ubezpieczycieli w różnych liniach biznesu powodują powtarzalność pewnych tendencji u ubezpieczycieli, którzy narzekają na niedoszacowane ryzyka w sytuacjach powstałych szkód, a z drugiej strony „puszczają lejce” w taryfikacji składek w okresach, gdy nadrzędnym celem jest realizacja planów sprzedażowych.

W gronie wyzwań, które stoją przed naszą branżą należy mieć jednak nadzieję, aby rola brokera, który będzie coraz bardziej docenianym przez klientów.

DAWID NIZIOŁEK
członek zarządu Conecto Broker

Grupa CRB

Grupę brokerską CRB tworzą doświadczeni specjaliści w dziedzinach ubezpieczenia należności, gwarancji ubezpieczeniowych, ubezpieczeń majątkowych oraz specjalistycznych dla firm, a także faktoringu. Dzięki temu świadczone przez nas usługi są na najwyższym poziomie merytorycznym. Jako licencjonowany broker współpracujemy z segmentem korporacyjnym, jak również doradzamy małym i średnim przedsiębiorstwom.

Na podstawie strony internetowej firmy

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

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.			
Ogólnie	→	30,49 mln zł	
Ubezpieczenia na życie	→	0,54 mln zł	
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	4,77 mln zł	
w tym komunikacja	→	0,87 mln zł	

Wybrane dane finansowe			
rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	4,92 mln zł	4,63 mln zł	1,07 mln zł
2023	4,83 mln zł	4,65 mln zł	1,43 mln zł

Specjalizacje			
produktowe		branżowe	
ubezpieczenie należności / ubezpieczenie kredytu kupieckiego		produkcja	
gwarancje ubezpieczeniowe		hurt	
ubezpieczenie zaliczek		budownictwo	
mienie + utrata zysku		przemysł	
OC ogólne		automotive	
CAR / EAR			

Ubezpieczyciele			
kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	Euler Hermes	1
PZU	2	KUKE	2
Ergo Hestia	3	Credendo	3
Generali	4	Compagnie Francaise d'Assurance Pour le Commerce Exterieur	4
Wiener	5	Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros	5

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

Krok do przodu



W ostatnim czasie obserwujemy wyraźny trend: wiele działalności coraz częściej wykazuje spadek obrotów, co wynika z mniejszego popytu na ich produkty czy usługi. Faktyczną skalę zjawiska zobaczymy, gdy raporty finansowe zostaną zamieszczone w KRS. W wielu branżach pojawia się kryzys. Niższy popyt na rynku wewnętrznym to sygnał, że warto spojrzeć poza granice Polski. W obecnych realiach gospodarczych, kiedy rynek krajowy nie zawsze oferuje wystarczające możliwości wzrostu, przedsiębiorstwa stają przed koniecznością poszukiwania nowych kierunków rozwoju. Ubezpieczenie należności może odegrać tu kluczową rolę, wspierając ekspansję na nieznane rynki i minimalizując finansowe skutki realizacji ryzyka, związanego z niewypłacalnością kontrahentów. Nasi klienci aktywnie biorą udział w przeróżnych targach, nawiązując nowe kontakty i ostatecznie zadają sobie pytanie o kwestie związane z zaufaniem i ryzykiem, które mają wpływ na podjęcie decyzji o sprzedaży. Część podmiotów na początku decyduje się na przedpłaty, a co wytrwali korzystają z akredytywy, ale nie zawsze są to rozwiązania, na które mogą sobie pozwolić: czy to ze względu na konkurencyjność, czy poziom kosztów. Potencjalnie mocna, zagraniczna firma postawi warunek: albo otrzymamy odroczonej termin płatności, albo nawiążemy współpracę z innym kontrahentem. Eksport czy sprzedaż do nowych odbiorców to szansa na zwiększenie przychodów i dywersyfikację ich źródeł. Niemniej, wejście na nowe rynki wiąże się z niepewnością – nie zawsze znamy potencjalnych partnerów biznesowych, ich wiarygodność czy specyfikę lokalnych warunków. Właśnie dlatego ubezpieczenie należności staje się nieocenionym wsparciem w tym zakresie. Przenosi ono ciężar oceny ryzyka na ubezpieczyciela, który dysponuje wiedzą i doświadczeniem w analizie kontrahentów, często korzystając przy tym z usług zewnętrznych wywiadowni gospodarczych. Warto zatem odpowiedzieć sobie na pytanie: kiedy, jeśli nie teraz? Obecna sytuacja to idealny moment na krok do przodu. Poszukiwanie nowych klientów i kierunków rozwoju może być impulsem do wyjścia ze stagnacji. Firmy, które się na to zdecydują, zyskać mogą nie tylko potencjalny wzrost, ale i większe bezpieczeństwo finansowe dzięki wsparciu ubezpieczyciela. To inwestycja w przyszłość, która pozwala działać odważniej. Ubezpieczenie należności to narzędzie umożliwiające sprawdzenie wiarygodności odbiorcy, reagowanie na jego sygnały o niewypłacalności, pomoc w odzyskaniu tych środków w razie braku płatności – bez względu na kraj czy kontynent, na którym znajduje się siedziba dłużnika. Nie oszukujmy się, klient sam może nie być w stanie przejść przez ten proces z taką skutecznością. Musi skorzystać z pomocy dużej instytucji, jaką jest bez wątpienia ubezpieczyciel kredytu kupieckiego. W grupie CRB stawiamy na wiedzę i doświadczenie w zakresie ubezpieczenia należności, dzięki czemu wiemy, jak wynegocjować najlepszą ofertę.

PAWEŁ LESZCZUK
prezes zarządu CRB

Inter-Broker

Spółka Inter-Broker specjalizuje się przede wszystkim w brokerskiej obsłudze podmiotów sektora publicznego, w szczególności jednostek samorządu terytorialnego – obsługuje około 400 miast, gmin i powiatów na terenie całego kraju. Ważną grupą klientów są również podmioty związane z mieszkalnictwem, usługami komunalnymi jak i firmy produkcyjne. Działa na polskim rynku od 1998 r. Obecnie zatrudnia 70 osób i prowadzi 8 placówek na terenie kraju. Jest pierwszym brokerem w Polsce, który otrzymał Godło Teraz Polska na całą usługę brokerską.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	141,66 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	31,37 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	110,29 mln zł
w tym komunikacja	→	22,06 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	20,02 mln zł	20,02 mln zł	0,68 mln zł
2023	17,22 mln zł	17,04 mln zł	0,15 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Świadoma synergia



Rynek brokerski w Polsce można podzielić m.in. ze względu na specjalizację, wielkość brokera czy zasięg jego działania. Niektórzy brokerzy operują wyłącznie na rynku krajowym, inni działają też na arenie międzynarodowej. Ja chciałbym opisać podział rynku ze względu na strategię operacyjną i sposób działania.

Z jednej strony na rynku funkcjonują firmy opiekuńcze, skupione na budowaniu relacji z klientem, dostępności i bieżącym wsparciu odbiorcy usług. Z drugiej strony od lat działają firmy strategiczne, często określane jako „prowadzące”, które specjalizują się w projektowaniu koncepcji ochrony ubezpieczeniowej, analizie ryzyka i tworzeniu spójnych rozwiązań na poziomie procesów.

Taki podział wydaje się naturalny z wielu przyczyn, jednak ma też pewne limity. Z tego powodu, aby zmniejszyć ograniczenia wskazanych modeli, stawiamy na ich połączenie, wzbogacając je o dodatkowe elementy w formie innowacji.

Warto wziąć pod uwagę zalety modelu opiekuńczego i strategicznego. Firmy brokerskie o podejściu opiekuńczym towarzyszą klientom na co dzień, zapewniając im możliwość stałego kontaktu i sukcesywnie reagując na bieżące potrzeby.

To wymierne korzyści dla klienta. Broker opiekuńczy rozumie jego oczekiwania, doskonale zna specyfikę jego funkcjonowania, branży oraz charakterystykę działalności, co przekłada się na skuteczność świadczenia usług. Taka praca wymaga zaangażowania, ale też ciągłej dostępności i staranności w budowaniu relacji.

Jak jest z firmami, które są skoncentrowane na działaniu strategicznym? Te operują bardziej projektowo, specjalizując się w koordynowaniu programów ubezpieczeniowych. Jest to niezbędne w przypadku dużych struktur wymagających licznych analiz i formalnych procedur.

Tego typu brokerów określam mianem „prowadzących”. Koncentrują się na projektowaniu, rekomendacji i organizacji kompleksowych rozwiązań. Nie zawsze są oni otwarci dla klienta, nie do końca znają ich potrzeby, nie wiedzą, jakie klient ma pytania i nie są w stanie odpowiedzieć na codzienne problemy.

Siłą Inter Broker jest umiejętność równoczesnego działania na obu tych płaszczyznach. Z jednej strony jesteśmy blisko klienta. Zapewniamy mu codzienne wsparcie i dialog, a zarazem projektujemy i wdrażamy rozbudowane programy ubezpieczeniowe, które uwzględniają specyfikę branży, analizę ryzyka oraz zmieniające się uwarunkowania rynkowe branży odbiorcy naszych usług.

Pamiętajmy, że w żadnym wypadku nie jest to kompromis. To świadoma synergia, która pozwala nam decydować, kiedy klient potrzebuje świadomego partnera do rozmowy, a kiedy wymaga prowadzącego „za rękę” lidera procesu.

W erze technologicznej stawiamy na innowacje, które są nieodłącznym elementem funkcjonowania każdej firmy brokerskiej. Te realnie podnoszą jakość obsługi i niwelują marnotrawstwo zasobów. W żadnym wypadku nie wdrażamy przy tym rozwiązań jako „sztuka dla sztuki”. Korzystamy z nich tylko wtedy, gdy przyczyniają się one do lepszego zarządzania ryzykiem, ułatwiają codzienną pracę klienta lub umożliwiają szybsze i trafniejsze podejmowanie decyzji.

Nie obawiamy się nowych rozwiązań, niezależnie czy są to narzędzia analityczne, cyfrowe platformy, czy programy do monitorowania nietypowego ryzyka. Każdą innowację oceniamy pod kątem praktycznej użyteczności i jakości relacji z klientem, uwzględniając np. komunikację z nim.

Dzięki temu w Inter Broker możemy zawsze dostosować się do potrzeb klienta, adoptując komunikat do jego oczekiwań i możliwości. Wiedząc, z jakim klientem współpracujemy i na jakiej komunikacji będziemy bazować, dopasujemy ostateczną treść przekazu.

MICHAŁ KOŻUCHOWSKI
członek zarządu Inter-Broker

Grupa Brokerska Odys

Grupa Brokerska Odys to ekspert w budowaniu i aranżowaniu specjalistycznych programów ochrony interesów ubezpieczeniowych na rzecz swoich klientów. Doradza największym przedsiębiorstwom, jednostkom samorządowym i innym podmiotom gospodarczym od ponad 20 lat.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Business Insurance Brokers

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	100,07 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	9,91 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	90,16 mln zł
w tym komunikacja	→	36,57 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	17,72 mln zł	17,15 mln zł	1,71 mln zł
2023	15,99 mln zł	15,99 mln zł	0,09 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		produkcja ciężka	
OC ogólne		transport, spedycja	
komunikacja		produkcja lekka	
OC zawodowe		budownictwo	
transport		gospodarka odpadami	
D&O		jednostki samorządowe	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Uniqą	1	Euler Hermes	1
PZU	2	KUKE	2
Ergo Hestia	3	Chubb	3
Warta	4	Leadenhall	4
InterRisk	5	Colonnade	5

Dane dla grupy Odys.

Praktyczne wyzwania brokerów na rynku ubezpieczeniowym



W świecie finansów, któremu towarzyszą ciągle zmiany i niepewność, rola brokera ubezpieczeniowego staje się kluczowa. Ci profesjonaliści każdego dnia muszą mierzyć się z szeregiem wyzwań, ponieważ wymaga się od nich, oprócz oczywiście szerokiej wiedzy z branży ubezpieczeniowej, także umiejętności dostosowania się do zmieniającego się rynku. Utrzymanie konkurencyjności obsługi, budowanie zaufania klientów, tworzenie z nimi mocnych relacji opartych na fachowości oraz prawdziwości stanowią klucz do sukcesu.

Pierwszym istotnym wyzwaniem jest ciągła modyfikacja przepisów prawnych dotyczących ubezpieczeń, jak chociażby ostatnie zmiany związane z pojęciem „ruchu pojazdu”. Dla brokerów oznacza to konieczność śledzenia na bieżąco nowelizacji, aby zapewnić klientom aktualne i zgodne z prawem oferty, choć jak podają ci ubezpieczeniowi specjaliści – nie sam proces przyswajania nowych przepisów jest najtrudniejszy. Problem rodzi istotne rozbieżności pomiędzy teorią a praktyką. Wdrażanie nowych przepisów napotyka liczne trudności, które mogą prowadzić do niezgodności między zamierzeniami ustawodawcy a rzeczywistością. Niestety podczas organizowanych konferencji, mających na celu przedstawienie nowych regulacji, często brokerzy nie otrzymują odpowiedzi na pytania dotyczące tego, jak mają działać w praktyce, a na błędy wynikające z rozbieżności interpretacji przepisów w kontekście odpowiedzialności za złe doradztwo – pozwolić sobie nie mogą.

Warto również zwrócić uwagę na fakt, że w wyniku dynamicznych zmian m.in. technologicznych, środowiskowych czy gospodarczych, pojawiają się nowe ryzyka, takie jak np. cyberzagrożenia czy rosnące niebezpieczeństwa związane z ekstremalnymi zjawiskami pogodowymi – chociażby ubiegłoroczne powodzie. Wśród zakładów ubezpieczeń powoduje to konieczność wprowadzania zmian i nowych produktów, co jest kluczowym elementem adaptacji branży do zmieniającego się świata. Dla brokerów z kolei – oznacza konieczność ciągłego doszkalania się zawodowego.

Kolejnym poważnym wyzwaniem są rosnące oczekiwania klientów. Dzisiaj klienci nie tylko poszukują najlepszych ofert, ale również oczekują, co oczywiście jest zrozumiałe – najwyższej jakości obsługi, tzn. szybkiej i efektywnej reakcji na swoje zapytania oraz problemy, indywidualnego podejścia, transparentności działań, dostępu do nowoczesnych technologii, które np. umożliwiają im wgląd do swoich polis, szkód czy też ułatwiają komunikację. Od brokerów wymaga to elastyczności oraz umiejętności interpersonalnych i tylko ci brokerzy, którzy potrafią postawić klienta w centrum swoich działań, są w stanie zbudować z nim silne, długotrwałe relacje i osiągnąć zawodowy sukces. Ponadto wyzwaniem dla brokerów są również czynności wykonywane wyłącznie dla organów nadzorczych w kontekście APK. Analiza potrzeb klienta jest kluczowym elementem działalności brokera ubezpieczeniowego wpływającym na jakość świadczonych usług oraz satysfakcję klientów i nikt co do tego wątpliwości nie ma, natomiast narzucona forma jej przeprowadzenia wprowadza pewne trudności w codziennej pracy brokera.

Podsumowując, brokerzy ubezpieczeniowi stoją przed wieloma wyzwaniami. Aby im sprostać, konieczne jest zrozumienie potrzeb klientów, perfekcyjna znajomość produktów ubezpieczeniowych i wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań. Warto zatem podejmować działania, które dążą do ciągłego doskonalenia się.

MARTA ŚWIERBLEWSKA
prokurent Grupy Brokerskiej Odys

Aspergo

W Aspergo specjalizujemy się w kompleksowej obsłudze ubezpieczeniowej firm, instytucji oraz jednostek samorządu terytorialnego. Naszą misją jest profesjonalne doradztwo ubezpieczeniowe i efektywne zabezpieczanie działalności naszych klientów – szczególnie w sektorze budowlanym oraz w szeroko pojętym biznesie. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu, eksperckiej wiedzy i umiejętnościom negocjacyjnym, zapewniamy dopasowane rozwiązania ubezpieczeniowe, gwarantując bezpieczeństwo finansowe i operacyjne naszych klientów.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	59,10 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	4,10 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	55,00 mln zł
w tym komunikacja	→	10,10 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	11,48 mln zł	11,10 mln zł	1,15 mln zł
2023	9,30 mln zł	8,18 mln zł	1,47 mln zł

Specjalizacje

produktyweproduktowe		branżowebieżące	
mienie		samorząd i administracja	
OC		budowlana	
gwarancje, należności		usługa zdrowia	
floty			
na życie i medycyna			
CAR / EAR			

Ubezpieczyciele

kluczowikluczowi

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

Integrum Broker

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Proasekuracja, ZZ Brokers
Powiązane spółki agencyjne: Projekt Polisa

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	80,06 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	10,12 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	69,94 mln zł
w tym komunikacja	→	35,32 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	10,00 mln zł	7,64 mln zł	
2023	9,31 mln zł	6,86 mln zł	

Specjalizacje

produktyweproduktowe		branżowebieżące	
majątek		produkcja przemysłowa i spożywcza	
floty		handel hurtowy i detaliczny	
osobowe		usługi transportowe i przewoźnicy	
transportowe		budownictwo i nieruchomości	
gwarancje ubezpieczeniowe		samorząd i administracja państwowa	
OC i D&O		ubezpieczenia podróżne	

Ubezpieczyciele

kluczowikluczowi		specjalistycznispecjalistyczni	
Warta	1	Colonnade	1
Ergo Hestia	2	Chubb	2
PZU	3	Europ Assistance	3
Uniqa	4	Inter	4
Allianz	5	Agro TUW	5

Dane dla grupy Integrum.

Unity

Misją grupy Unity jest zapewnianie firmom kompleksowej obsługi z zakresu ubezpieczeń i finansów gwarantujących bezpieczną sprzedaż, terminowy spływ należności oraz stabilny wzrost aktywów w transakcjach krajowych, jak i zagranicznych. Tworząc dla naszych klientów specjalistyczne i innowacyjne rozwiązania z zakresu ubezpieczeń i finansów, stajemy się ich partnerem, doradcą oraz gwarantem stabilnego wzrostu wartości firmy.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Unity Broker, Unity Trade Credit Broker Południe, Unity Trade Credit Broker Wschód, Unity Trade Credit Broker Północ, Unity Trade Credit Broker

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	78,20 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	78,20 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	9,33 mln zł	9,33 mln zł	2,66 mln zł
2023	9,98 mln zł	9,98 mln zł	3,54 mln zł

Specjalizacje

produktowe

ubezpieczenie należności



Ubezpieczyciele

specjalistyczni

Allianz Trade	1
Coface	2
KUKE	3
Atradius	4
Credendo	5

Dane dla grupy Unity.

DB Patron

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	72,80 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	21,31 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	51,49 mln zł
w tym komunikacja	→	24,00 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	9,25 mln zł	9,25 mln zł	0,14 mln zł
2023	8,23 mln zł	8,23 mln zł	0,19 mln zł

Specjalizacje

produktowe

majątek



branżowe

transport



komunikacja



samorządy



floty transportowe



budowlana



na życie



produkcja, usługi



hotele, gastronomia



Ubezpieczyciele

kluczowi

PZU	1
Ergo Hestia	2
Warta	3
InterRisk	4
Uniqa	5

specjalistyczni

Colonnade	1
-----------	---

Maxima Fides

Od ponad 25-lat jesteśmy firmą cieszącą się zaufaniem właścicieli i menedżerów instytucji, przedsiębiorstw, jednostek administracji rządowej i samorządowej. Ponad 200 tys. osób korzysta z ochrony w ramach przygotowanych przez nas programów ubezpieczeń na życie, ubezpieczeń zdrowotnych, emerytalnych oraz od następstw nieszczęśliwych wypadków.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	56,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	19,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	37,00 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	8,70 mln zł	8,50 mln zł	0,13 mln zł
2023	8,20 mln zł	8,03 mln zł	0,22 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie		przemysł	
OC ogólne		firmy budowlane	
D&O		samorządy	
na życie		stowarzyszenia	
zdrowotne			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Euler Hermes	1
Warta	2	Zdrowie	2
Agro TUW	3		
PZU Życie	4		
Vienna Life	5		

inBroker NET

Firma inBroker NET specjalizuje się w kompleksowej obsłudze ubezpieczeniowej klientów biznesowych. Naszym celem jest zapewnienie firmom z różnych branż indywidualnie dopasowanych rozwiązań ubezpieczeniowych, które skutecznie chronią ich działalność przed ryzykiem. Zapewniamy pełne wsparcie zarówno na etapie zawierania umowy, jak i podczas realizacji świadczeń.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: mBroker NET

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	63,78 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,00 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	63,78 mln zł
w tym komunikacja		15,31 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	8,64 mln zł	8,64 mln zł	2,87 mln zł
2023	8,88 mln zł	8,88 mln zł	2,73 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		handel detaliczny	
floty		handel hurtowy	
OC		zakłady produkcyjne	

Ubezpieczyciele

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

Polonica Broker

Naszym klientom zapewniamy indywidualne podejście do oczekiwań związanych z ubezpieczeniami. Pomagamy w zarządzaniu ryzykiem, opracowujemy kompleksowe programy ubezpieczeniowe, dobierając najkorzystniejsze rozwiązania. Reprezentujemy klienta od początku tworzenia się potrzeb ubezpieczeniowych – konsultacji, analizy ryzyka, opracowania danych, poprzez budowanie koncepcji, negocjacje, zawieranie umów ubezpieczenia, kończąc na administrowaniu i wspieraniu podczas wypełniania przez ubezpieczyciela obowiązków umownych, jak i prawnych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	62,04 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	26,65 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	35,38 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	8,17 mln zł	8,17 mln zł	2,71 mln zł
2023	7,44 mln zł	7,44 mln zł	2,70 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

In Alium

In Alium jest spółką brokerską, wspierającą klienta w określeniu jego potrzeb w zakresie ubezpieczeń i zarządzaniu ryzykiem w przedsiębiorstwie.

Ze szczególną starannością monitorujemy przebieg ochrony ubezpieczeniowej klienta, skupiamy uwagę na działaniach prewencyjnych i szkoleniach dla klienta, ściśle współpracujemy z klientem także w procesie likwidacji szkód.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	73,40 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	8,17 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	65,29 mln zł
w tym komunikacja		→ 6,50 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	7,21 mln zł	7,08 mln zł	
2023	4,18 mln zł	3,97 mln zł	

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Colonnade	1
Warta	2	Euler Hermes	2
PZU	3	Coface	3
Allianz	4		
Nationale-Nederlanden	5		

Akma-Brokers

W Akma-Brokers specjalizujemy się w opracowywaniu programów ubezpieczeniowych dopasowanych do potrzeb naszych klientów. Cechuje nas profesjonalne podejście do zagadnień ubezpieczalnych ryzyk. Wyróżnia nas kompleksowa pomoc ubezpieczeniowa na każdym etapie, zarówno przed zawarciem umowy dokonując oceny ryzyka i potencjalnych zagrożeń, które można przetransferować na zakład ubezpieczeń, a także podczas procesów likwidacji szkód.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Akma-Re

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	49,30 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	9,30 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	40,00 mln zł
w tym komunikacja	→	6,35 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	6,57 mln zł	6,50 mln zł	
2023	5,87 mln zł	5,82 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		przemysł	
OC ogólne		szpitale	
OC zawodowe		banki	
D&O		samorządy	
CAR			
na życie			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Colonnade	1
PZU	2	Leadenhall	2
Warta	3	Chubb	3
Uniqa	4		
PZU Życie	5		

Saga Brokers

Jedna z najstarszych firm brokerskich w Polsce (1990), od początku rozwijająca specjalizację w obsłudze grup zawodowych. Wieloletnia współpraca z większością klientów potwierdza skuteczność Saga Brokers w zaspokajaniu ich potrzeb ubezpieczeniowych na każdym etapie współpracy – od rozpoznania tych potrzeb do realizacji postępowań szkodowych. Za fundamentalne znaczenie dla budowania trwałego zaufania klientów spółka uznaje również intensywną działalność edukacyjną i indywidualne podejście do wymagających takiego podejścia klientów, nie wykluczające niezbędnej automatyzacji procesów poprzez cyfryzację obsługi.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	31,11 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,43 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	29,69 mln zł
w tym komunikacja	→	1,04 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	6,07 mln zł	5,98 mln zł	1,49 mln zł
2023	5,27 mln zł	5,20 mln zł	1,32 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
OC zawodowe		grupy zawodowe	
OC ogólne		mieszkalnictwo	
majątek			
zdrowotne			

Ubezpieczyciele

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

Carbo Asegura

Firma Carbo Asegura działa od 1993 r. Posiada zaplecze techniczne, przygotowane do kompleksowej obsługi działalności klientów. Podstawowe cele, postawione pracownikom spółki to bezpieczeństwo klientów, wysoka jakość prowadzonych usług oraz przestrzeganie zasad etyki zawodu brokera.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: CA Sport Broker

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	37,84 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	15,89 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	21,95 mln zł
w tym komunikacja	→	4,07 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,78 mln zł	5,68 mln zł	0,52 mln zł
2023	5,40 mln zł	5,33 mln zł	0,47 mln zł

Specjalizacje

produkcyjne		branżowe	
majątek		samorzędy	
OC ogólne		oświata	
na życie		MSP	
komunikacja / floty		budowlana	
D&O		produkcyjna	
zdrowotne			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	PZU Zdrowie	1
Warta	2	KUKE	2
PZU	3	Zdrowie	3
Ergo Hestia	4	Euler Hermes	4
Uniqa	5		

Alfa Strategy

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	44,72 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	2,15 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	42,56 mln zł
w tym komunikacja	→	1,29 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,76 mln zł	5,47 mln zł	0,77 mln zł
2023	4,66 mln zł	4,43 mln zł	0,81 mln zł

Specjalizacje

produkcyjne	
majątek	
transport	
na życie	
medyczne	

Ubezpieczyciele

kluczowi	
Warta	1
PZU	2
Wiener	3
Ergo Hestia	4
PZU Życie	5

Metropolis KBU

Misją Metropolis jest profesjonalne zarządzanie ryzykiem w biznesie klientów. Oferujemy im szeroki zestaw narzędzi służących skutecznemu dochodzeniu roszczeń i refundacji poniesionych strat. W szczególności proponujemy czynny udział w procesie likwidacji szkody, w tym m.in.: pomoc w zgłaszaniu roszczeń odszkodowawczych, wypełnianie dokumentów, weryfikację decyzji ubezpieczyciela, składanie odwołań i reklamacji.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	40,67 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	10,46 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	30,15 mln zł
w tym komunikacja	→	4,69 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,72 mln zł	5,62 mln zł	0,29 mln zł
2023	5,65 mln zł	5,41 mln zł	0,62 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		samorządy	
na życie		agrobiznes	
floty		przetwórstwo	
OC ogólne			

Ubezpieczyciele

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

mBroker NET

Priorytetem mBroker NET jest dostarczanie najlepszych rozwiązań ubezpieczeniowych, dopasowanych do indywidualnych potrzeb naszych klientów. Oferujemy kompleksową obsługę ubezpieczeniową dla firm z różnych branż, tworzymy programy ubezpieczeniowe odpowiadające potrzebom naszych klientów. W mBroker NET rozumiemy wyzwania stojące przed nowoczesnym biznesem.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: inBroker.NET

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	50,39 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	45,57 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	4,82 mln zł
w tym komunikacja	→	3,61 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,67 mln zł	5,67 mln zł	1,27 mln zł
2023	5,11 mln zł	5,11 mln zł	1,16 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
grupowe na życie		handel detaliczny	
zdrowotne		handel hurtowy	
		zakłady produkcyjne	

Ubezpieczyciele

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

KJF Broker

KJF Broker działa na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego od 1997 r. Jesteśmy partnerem dla szerokiego grona klientów. Współpracujemy z podmiotami z różnych obszarów gospodarki, branż i aktywności publicznej. Szczególny nacisk kładziemy zarówno na profesjonalizm przygotowywanych przez nas programów ubezpieczeniowych, jak i na jakość obsługi.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	45,97 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	14,54 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	31,43 mln zł
w tym komunikacja	→	10,05 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,64 mln zł	5,51 mln zł	
2023	5,32 mln zł	5,32 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		samorządy	
komunikacja		uczelnie wyższe	
OC ogólne		szpitale	
na życie			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Chubb	1
PZU Życie	2	Colonnade	2
Warta	3		
Ergo Hestia	4		
InterRisk			

IRCA

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

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	49,87 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	19,72 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	30,15 mln zł
w tym komunikacja	→	0,50 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	5,15 mln zł	5,15 mln zł	
2023	5,09 mln zł	5,09 mln zł	

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

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

Klim Brokers

Klim Brokers specjalizuje się w kompleksowej obsłudze brokerskiej w zakresie ubezpieczeń. Od 1991 r. świadczy usługi na terenie całej Polski, zapewniając wsparcie klientom indywidualnym oraz przedsiębiorstwom. Wartością firmy jest doświadczony i ambitny zespół specjalistów, który buduje zaufanie klientów poprzez skuteczne i dynamiczne dostosowywanie się do zmieniających się realiów rynkowych.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	29,51 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	12,96 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	16,55 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	4,98 mln zł	4,74 mln zł	
2023	4,87 mln zł	4,70 mln zł	

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU, PZU Życie	1	Colonnade	1
Ergo Hestia, Ergo Hestia Życie	2	Chubb	2
Warta, Warta Życie	3	Leadenhall	3
Uniqa, Uniqa Życie	4	Lev Ins	4
Unum	5		

Rema Broker

Jesteśmy kancelarią brokerską z 30-letnią tradycją. Zaufało nam ponad 3000 podmiotów, którym doradzamy i proponujemy niestandardowe programy ubezpieczeniowe. Udzielamy wsparcia w procesie likwidacji szkód oraz zaspokajania roszczeń podczas całego okresu współpracy.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	51,01 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	51,01 mln zł
w tym komunikacja	→	33,16 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	4,96 mln zł	4,96 mln zł	1,48 mln zł
2023	5,22 mln zł	5,22 mln zł	1,74 mln zł

Specjalizacje

produkcyjne		branżowe	
floty		transport międzynarodowy	
komunikacja		handel	
transportowe		przemysł	
OC ogólne		usługi	
majątek		budownictwo	
OC zawodowe		samorządy	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Leadenhall	1
Ergo Hestia	2		
Balcia	3		
Warta	4		
Inter	5		

WTB

Misją Kancelarii Brokerskiej „WTB” jest zwiększanie strefy bezpieczeństwa oraz gwarantowanie harmonijnego rozwoju klientów, w szczególności poprzez systemowe przygotowanie do działania w kryzysie i efektywne programy ubezpieczeniowe.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	32,79 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	4,57 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	10,52 mln zł
w tym komunikacja	→	17,70 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	4,75 mln zł	4,75 mln zł	0,38 mln zł
2023	4,44 mln zł	4,44 mln zł	0,65 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
majątek		drobiarska	
floty		usługi transportowe	
transportowe		przemysł	
OC		samorządy	
na życie			

Ubezpieczyciele

kluczowi	
Ergo Hestia	1
PZU	2
Warta	3
Uniqa	4

ActioBroker

ActioBroker świadczy kompleksowe usługi w zakresie doradztwa ubezpieczeniowego dla klientów instytucjonalnych. Zapewnia profesjonalne wsparcie w zakresie ochrony mienia, opierając się na innowacyjnych rozwiązaniach oraz indywidualnym podejściu do każdego klienta. Ważnym celem spółki jest efektywne zarządzanie ryzykiem i budowanie długoterminowej wartości dla klientów.

Powiązane spółki brokerskie: współpraca na wyłączność z PWS Konstanta

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	100,02 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	32,60 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	67,42 mln zł
w tym komunikacja	→	7,65 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	4,68 mln zł	4,23 mln zł	
2023	3,54 mln zł	3,49 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
gwarancje ubezpieczeniowe		kolejowa	
casco taboru szynowego		energetyczna i elektroenergetyczna	
na życie i zdrowotne		przemysł produkcyjny	
D&O		budowlana	
OC zawodowe		służba zdrowia	
CAR / EAR		uczelnie wyższe	

Ubezpieczyciele

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

Q Broker

Od 2016 r. stoimy na straży poczucia bezpieczeństwa średnich i dużych organizacji. Specjalizujemy się w ubezpieczeniach grupowych i w opiece medycznej dla firm powyżej 50 pracowników. Obsługujemy ponad 500 firm i 40 tysięcy pracowników.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	44,93 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	40,32 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	4,61 mln zł
w tym komunikacja	→	2,38 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	4,52 mln zł	4,52 mln zł	1,03 mln zł
2023	3,15 mln zł	3,15 mln zł	0,20 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
grupowe na życie		usługi	
opieka medyczna		produkcja	
majątek – mienie		samorządy	
komunikacja – floty			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Chubb	1
Warta Życie	2	Euler Hermes	2
Unum	3		
Generali	4		
Nationale-Nederlanden	5		

TSL Brokers

Misją TSL Brokers jest przygotowanie dla naszego partnera biznesowego programu ubezpieczeniowego, który będzie składał się z maksymalnej ochrony i najniższej oferty finansowej. Naszym atutem są innowacyjne rozwiązania napotkanych problemów oraz adaptacja do nowych warunków rynku ubezpieczeniowego i finansowego podlegającego ciągłym zmianom i wahaniom.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: Poznański Dom Brokerski

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	40,25 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,88 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	39,37 mln zł
w tym komunikacja	→	34,46 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	4,46 mln zł	4,40 mln zł	0,95 mln zł
2023	3,58 mln zł	3,51 mln zł	0,60 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
floty		transport drogowy ciężki	
transportowe		logistyka	
komunikacja		przemysł spożywczy	
majątek		e-commerce	
OC ogólne		budowlana	
gwarancje środowiskowe		gospodarka odpadami	

Ubezpieczyciele

kluczowi	
Ergo Hestia	1
Warta	2
PZU	3
Wiener	4
Uniqa	5

CE Brokers

Od ponad 20 lat specjalizujemy się w gwarancjach ubezpieczeniowych dedykowanych firmom zabezpieczającym kontrakty. Pracujemy z przedsiębiorcami, którym dostarczamy wartościowy produkt będący niezbędnym elementem przy realizacji kontraktów na rynku zamówień publicznych i prywatnym

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	29,55 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	29,55 mln zł
w tym komunikacja	→	1,64 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	4,08 mln zł	4,08 mln zł	0,11 mln zł
2023	4,11 mln zł	4,11 mln zł	-0,59 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
finansowe		budowlana	
CAR / EAR		klimatyzacja, wentylacja, chłodnictwo	
OC ogólne		grupy zawodowe (architekci, projektanci)	
majątek			
komunikacja i floty			
OC zawodowe			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Uniqa	1	KUKE	1
Compensa	2	Credendo	2
Ergo Hestia	3	Eurobond International (Kft.)	3
InterRisk	4		
PZU	5		

POL Brokers

Biuro brokerskie POL Brokers zajmuje się pośrednictwem ubezpieczeniowym. Zapewnia kompleksową obsługę ubezpieczeniową, przede wszystkim wszelkim podmiotom gospodarczym, fundacjom, jednostkom samorządowym oraz wspólnotom i spółdzielniom mieszkaniowym.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	30,68 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	15,45 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	15,23 mln zł
w tym komunikacja	→	1,91 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	3,64 mln zł	3,64 mln zł	0,01 mln zł
2023	3,36 mln zł	3,36 mln zł	-0,03 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		samorządy	
komunikacja		grupy zawodowe	
floty		kolejowa	
majątek		MSP	
D&O		sieci spożywcze	
CAR / EAR		sport	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Leadenhall	1
PZU	2	Allianz Global	2
Warta	3	Colonnade	3
Ergo Hestia	4		
InterRisk	5		

AFG Broker

Celem AFG Broker jest zapewnienie klientom maksymalnego poczucia bezpieczeństwa. W oparciu o doświadczenie pracowników opracowujemy indywidualny program ubezpieczeniowy, dostosowany do reprezentowanej przez klienta branży. Szeroka gama oferowanych produktów umożliwia skuteczną obsługę i kompleksową ochronę.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	15,94 mln zł
Ubezpieczenia na życie		
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem		
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	3,09 mln zł	3,09 mln zł	1,50 mln zł
2023	2,67 mln zł	2,67 mln zł	1,23 mln zł

Specjalizacje

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

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Warta	1	Allianz Trade	1
Ergo Hestia	2	Chubb	2
Compensa	3	Zdrowie	3
PZU	4	Inter	4
InterRisk	5	Colonnade	5

Markowicz Broker

Markowicz Broker to firma z 20-letnią praktyką na rynku ubezpieczeniowym. Obsługując ponad 450 firm i instytucji, dbamy o najwyższą jakość obsługi. Poszukujemy nowatorskich i niestandardowych rozwiązań w ubezpieczeniach grupowych. 99,9% naszych klientów decyduje się na długoletnią współpracę.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	31,77 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	28,85 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	2,92 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	2,66 mln zł	2,47 mln zł	
2023	2,30 mln zł	2,13 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
grupowe na życie		samorządy	
opieka medyczna		oświata	
majątek + OC ogólne		przemysł	
gwarancje		handel	
D&O		branża odpadowa	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU Życie	1	Colonnade	1
PZU	2	LMG Försäkrings	2
Uniqą Życie	3	Medicover	3
Warta Życie	4		
Generali Życie	5		

Certo Broker

Specjalizujemy się w ubezpieczeniach na życie i zdrowotnych. Zapewniamy kompleksowe wsparcie w zakresie tworzenia programu ubezpieczeniowego, prowadzenia postępowania przetargowego lub konkursowego, prowadzenia negocjacji z ubezpieczycielem, wyboru oferty oraz wdrożenia i obsługi programu. Nasze wieloletnie doświadczenie pozwala nam kreować optymalne warunki umów ubezpieczenia oraz właściwy zakres ochrony ubezpieczeniowej.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	69,78 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	64,81 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	4,97 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	2,41 mln zł	2,41 mln zł	0,17 mln zł
2023	2,02 mln zł	2,02 mln zł	0,24 mln zł

Specjalizacje

produktywne		branżowe	
na życie		kolejowa	
zdrowotne		IT	

Ubezpieczyciele

kluczowi

PZU Życie	1
Zdrowie	2
Compensa	3
Unum	4
PZUW	5

Certum

Certum wspiera firmy produkcyjne i budowlane w zarządzaniu ryzykiem poprzez dedykowane i skuteczne rozwiązania ubezpieczeniowe. Nasz zespół brokerów posiada doświadczenie w ubezpieczeniach majątkowych, OC, budowlanych, finansowych, komunikacyjnych i grupowych. Wśród przedsiębiorstw obsługiwanych przez Certum są producenci mebli, opakowań, materiałów budowlanych, maszyn i urządzeń oraz wykonawcy robót budowlanych, firmy instalacyjne i transportowe.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	9,59 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	3,31 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	6,06 mln zł
w tym komunikacja	→	2,03 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	1,66 mln zł	1,61 mln zł	0,28 mln zł
2023	1,38 mln zł	1,32 mln zł	0,24 mln zł

Specjalizacje

produktywne		branżowe	
majątek		firmy produkcyjne	
OC ogólne		budownictwo	
gwarancje ubezpieczeniowe		nieruchomości	
budowlane		firmy handlowe	
komunikacja		instalacje OZE	
grupowe na życie		transport	

Ubezpieczyciele

kluczowi

specjalistyczni

PZU	1	Zdrowie	1
Warta	2	Europa	2
Wiener	3	Leadenhall (Lloyd's)	3
Ergo Hestia	4	KUKE	4
PZU Życie	5	Coface	5

Optimum

Gwarancją jakości naszych usług jest znajomość potrzeb naszych klientów oparta na wieloletnich doświadczeniach. Nasz kapitał to ludzie – wyspecjalizowana i ciągle podnosząca swoje kwalifikacje kadra brokerska. Dzięki naszemu zaangażowaniu, doświadczeniu i otwartemu podejściu do Państwa potrzeb zawsze możemy wskazać **OPTYMALNE** rozwiązania.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	7,77 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,09 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	7,85 mln zł
w tym komunikacja	→	1,76 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	1,61 mln zł	1,61 mln zł	0,17 mln zł
2023	1,35 mln zł	1,35 mln zł	0,07 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek 	budownictwo i projektowanie 
OC ogólne 	hotelarstwo 
komunikacja 	instytuty naukowe 
finansowe – gwarancje 	

Ubezpieczyciele

kluczowi	
Ergo Hestia	1
PZU	2
InterRisk	3
Warta	4
Uniga	5

Śląski Dom Brokerski

Słaski Dom Brokerski jest licencjonowanym brokerem ubezpieczeniowym, świadczącym usługi od 2010 r. Nasz zespół tworzą profesjonalni doradcy, świetnie rozumiejący potrzeby biznesu i stale monitorujący rynek w poszukiwaniu rozwiązań spełniających oczekiwania najbardziej wymagających klientów. W DNA naszej firmy zakodowane zostały tradycyjne wartości, takie jak rzetelność i wysoki etos pracy.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	9,00 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,56 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	8,44 mln zł
w tym komunikacja		

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	1,46 mln zł	1,46 mln zł	0,64 mln zł
2023	1,47 mln zł	1,47 mln zł	0,85 mln zł

Specjalizacje

produktowe	branżowe
majątek 	transport 
OC ogólne 	budownictwo 
floty transportowe 	przemysł 
OC przewoźnika, spedytora 	samorządy 
na życie 	wspólnoty mieszkaniowe 
D&O 	

Ubezpieczyciele

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

Lion Brokers

W Lion Brokers pomagamy poznać i zrozumieć możliwe zagrożenia, na które narażone są przedsiębiorstwa i przy pomocy skutecznych rozwiązań zapewniamy poczucie bezpieczeństwa.

Naszą misją jest zapewnienie klientom optymalnej ochrony ubezpieczeniowej. Dzięki posiadanemu doświadczeniu, jesteśmy w stanie zapewnić im kompleksową ochronę przy możliwie najniższej dostępnej w danej chwili na rynku składce.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	16,93 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	13,11 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	3,81 mln zł
w tym komunikacja	→	1,77 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	1,37 mln zł	1,37 mln zł	
2023	1,25 mln zł	1,25 mln zł	

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
na życie		placówki oświatowe	
medyczne		urzędy	
komunikacja		DPS	
		transport	

Ubezpieczyciele

kluczowi

PZU	1
Ergo Hestia	2
Warta	3
Nationale-Nederlanden	4
InterRisk	5

Guardian Progress Broker

Spółka Guardian Progress Broker funkcjonuje na rynku od 2015 r. Została założona przez wieloletnich praktyków z dziedziny ubezpieczeń finansowych i gospodarczych. Jako broker specjalizujemy się w gwarancjach ubezpieczeniowych ułatwiających realizację kontraktów. Analizujemy zagrożenia oraz ryzyka, które są istotne, i w odpowiedni sposób je zabezpieczamy.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	6,80 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	1,78 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	5,02 mln zł
w tym komunikacja	→	1,12 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	1,11 mln zł	1,11 mln zł	0,02 mln zł
2023	0,82 mln zł	0,82 mln zł	0,001 mln zł

Specjalizacje

produktowe

majątek	
OC ogólne	
grupowe na życie	
grupowa opieka zdrowotna	
floty	
gwarancje	

Ubezpieczyciele

kluczowi

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

4U Broker

4U Broker to spółka z długoletnim doświadczeniem w branży pośrednictwa ubezpieczeniowego. Specjalizujemy się we wszelakich ubezpieczeniach dla spółek z sektora MSP, korporacyjnego oraz klienta indywidualnego.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	4,36 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,03 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	4,33 mln zł
w tym komunikacja	→	2,90 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	0,62 mln zł	0,62 mln zł	0,08 mln zł
2023	0,53 mln zł	0,53 mln zł	0,07 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
floty		transport, logistyka	
transportowe		dealerzy samochodowi / wynajem pojazdów	
majątek		sprzedaż elektroniki	
OC ogólne		grupy zawodowe	
maszynowe		indywidualne	
indywidualne			

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Ergo Hestia	1	Colonnade	1
InterRisk	2	Chubb	2
PZU	3	ERGO Ubezpieczenia Podróży	3
Warta	4	Leadenhall	4
TUZ	5	Defend	5

Unibroker

Unibroker jest jedną z najstarszych polskich spółek brokerskich. Naszym celem jest zapewnienie pełnej usługi ubezpieczeniowej odpowiednio dobranej do potrzeb i specyfiki działalności każdego klienta. Opierając się na osobistych kontaktach, obecności w miejscu ubezpieczenia oraz otwartym podejściu do potrzeb klienta, możemy wskazać najlepsze rozwiązania.

Na podstawie strony internetowej firmy

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	2,28 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,53 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1,75 mln zł
w tym komunikacja	→	0,13 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	0,39 mln zł	0,39 mln zł	-0,01 mln zł
2023	0,41 mln zł	0,41 mln zł	0,01 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
OC ogólne		szkolenia	
majątek		dystrybucja maszyn i urządzeń do zakładów oczyszczania	
finansowe		usługi projektowe	
floty		wspólnoty mieszkaniowe	
na życie			

Ubezpieczyciele

kluczowi	
InterRisk	1
PZU	2
Inter	3
Ergo Hestia	4
Compensa	5

Konopka Tomczykowski

Koncentrując się na unikalnej, wysokiej jakości ochronie ubezpieczeniowej ofertę współpracy kierujemy do wszystkich podmiotów gospodarczych, zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Zapewniamy możliwość najbardziej kompleksową ochronę ubezpieczeniową w ramach przeprowadzonej analizy potrzeb klienta.

Na podstawie strony internetowej firmy

Powiązane spółki brokerskie: MAK Ubezpieczenia, BMK Broker, Renomia

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	3,59 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,34 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	3,08 mln zł
w tym komunikacja	→	0,18 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	0,36 mln zł	0,36 mln zł	-0,12 mln zł
2023	0,01 mln zł	0,01 mln zł	-0,17 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
mienie		przemysł	
OC ogólne		rynek nieruchomości	
D&O, karnoskarbowe		działalność budowlana	
floty		logistyka i transport	
cargo		usługi finansowe / doradztwo	
cyber		handel detaliczny	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
Colonnade	1	Chubb	1
Ergo Hestia	2	Tokio Marine	2
Allianz	3		
Warta	4		
PZU	5		

Cover Force

Jesteśmy profesjonalnym brokerem ubezpieczeniowym, który kładzie ogromny nacisk na realizację misji „ubezpieczenia na twoich zasadach”. Wykorzystujemy naszą wiedzę i doświadczenie, aby szanować i skupiać się na decyzjach oraz potrzebach naszych klientów, dążąc do osiągnięcia wyznaczonych przez klienta celów. Nasze relacje z klientami opierają się na zasadach, które oni określają, zapewniając im pełną kontrolę nad procesem ubezpieczeniowym. Działamy zgodnie z prawem i etyką zawodu, stawiając zawsze decyzje klienta i jego oczekiwania budżetowe na pierwszym miejscu. Otwarci jesteśmy na współpracę bez wyłączności brokerskiej, a dzięki nowoczesnym narzędziom zapewniamy efektywną i szybką obsługę. Dostarczamy skuteczne i proste rozwiązania na miarę XXI wieku.

Obsługiwana składka ubezpieczeniowa w 2024 r.

Ogólnie	→	1,10 mln zł
Ubezpieczenia na życie	→	0,05 mln zł
Ubezpieczenia majątkowe: ogółem	→	1,06 mln zł
w tym komunikacja	→	0,50 mln zł

Wybrane dane finansowe

rok	przychody		zysk netto
	ogólnie	działalność brokerska	
2024	0,12 mln zł	0,12 mln zł	0,04 mln zł
2023	0,10 mln zł	0,10 mln zł	0,05 mln zł

Specjalizacje

produktowe		branżowe	
floty		transport	
transportowe		informatyka	
OC ogólne		budowlana	
na życie		prawnicy	
MSP		handel hurtowy	
majątek		działalność naukowa	

Ubezpieczyciele

kluczowi		specjalistyczni	
PZU	1	Lloyd's	1
Uniqa	2	Colonnade	2
InterRisk	3	Link4	3
Allianz	4	TUW	4
Generali	5	TUZ	5

ERGO
HESTIA®

Portal
Wiedzy
Korporacyjnej



ERGO Hestia

ODPOWIEDZIALNY PARTNER



www.portalwiedzykorporacyjnej.ergohestia.pl

„TUZ rozkłada czerwony dywan przed mniejszymi brokerami”

Marcin Broda, redaktor naczelny, w Felietoniku
z Dziennika Ubezpieczeniowego Nr 60 (6202) z 2025-03-27

Zapraszamy zarówno mniejszych, jak i dużych brokerów.

Niezbędnik każdej firmy:

- Ubezpieczenie mienia i utraty zysku
- OC z tytułu działalności lub posiadania mienia
- Ubezpieczenie sprzętu elektronicznego
- Ubezpieczenie flot

Dla branży budowlanej:

- Ubezpieczenie robót budowlano - montażowych
- Ubezpieczenie maszyn i sprzętu budowlanego
- Gwarancje ubezpieczeniowe: zapłaty wadium, należytego wykonania kontraktu, usunięcia wad i usterek, zwrotu zaliczki

Specjalistyczne:

- Ubezpieczenie kosztów wykonania zastępczego w związku ze zbieraniem i przetwarzaniem odpadów
- OC zawodowe przewoźnika drogowego i kilka innych OC zawodowych



**sprawną
obsługą**



**globalni
reasekuratorzy**



**w 100%
polska firma!**