

RANKING BROKERÓW

UBEZPIECZENIOWYCH



Broker ubezpieczeniowy, to wg definicji

rodzaj pośrednika ubezpieczeniowego; osoba fizyczna lub prawna, która prowadzi działalność polegającą na pośrednictwie ubezpieczeniowym na rzecz i w imieniu klienta, od którego otrzymała pełnomocnictwo. Broker ubezpieczeniowy reprezentuje interesy ubezpieczeniowe klienta: identyfikuje ryzyko, doradza w zakresie ubezpieczeń, uczestniczy w zarządzaniu i wykonaniu umów ubezpieczenia (likwidacja szkody). To definicja, a jak wiadomo, ta często bywa weryfikowana przez rynek, zmieniające się potrzeby klientów, zmieniające się prawo. W swoim raporcie staraliśmy się „ustami” ekspertów odpowiedzieć na pytanie, kim broker jest dziś? Kreuje rzeczywistość, czy tylko sprzedaje ofertę? Ma realny wpływ na kształt rynku ubezpieczeń, czy jedynie może przebiegać w gąszczu ofert, tak by dla swojego klienta wybrać to co najlepsze? Czy naszemu ekspertom udało się znaleźć odpowiedzi na te pytania? Musicie Państwo określić sami. Jako uzupełnienie raportu prezentujemy ranking najlepszych brokerów ubezpieczeniowych na rynku. Dane dostarczone bezpośrednio przez firmy, posłużyły nam za podstawę do uszeregowania tych, którzy na rynku znaczą najwięcej i działają najprężniej. Zachęcam do zapoznania się z wynikami a zwycięzcom gratuluję.

GLÓWNY

| | Nazwa Spółki | Osoba zarządzająca | Rok założenia spółki | Przychody z działalności brokerskiej w I półroczu 2014 | Zmiana proc. przychodów z działalności brokerskiej | Wysokość składki przypisanej brutto w I półroczu 2014 pkt | Zmiana proc. wysokości składki przypisanej brutto pkt | Liczba zatrudnionych brokerów licencjonowanych w I półroczu 2014 pkt | Suma pkt |
|----|---|---------------------------------|----------------------|--|--|---|---|--|----------|
| 1 | Gras Savoye Polska | Alexander Konopka | 1987 | 10 | 5,36 | 9 | 4,48 | 2,73 | 31,57 |
| 2 | Grupa GrECo JLT w Polsce | Arkadiusz Jaśkowski | | 7,51 | 7,34 | 5,76 | 7 | 1,92 | 29,53 |
| 3 | Grupa Aon w Polsce | Sławomir Bany | 1992 | 9,17 | 4,7 | 8,19 | 3,85 | 2,19 | 28,1 |
| 4 | Mentor | Marek Kaliszek | 1994 | 8,34 | 0 | 7,38 | 3,22 | 3 | 23,83 |
| 5 | MAK Ubezpieczenia | Marcin Ślotala, Błażej Szczerba | 1995 | 6,68 | 6,02 | 3,33 | 5,11 | 1,11 | 22,25 |
| 6 | MAI Insurance Brokers Poland | Piotr Cieślak, Robert Tauter | 1999 | 2,53 | 8 | 2,52 | 6,37 | 0,84 | 20,26 |
| 7 | Maximus Broker | Remigiusz Breński | 2001 | 4,19 | 3,38 | 4,14 | 5,74 | 1,65 | 19,1 |
| 8 | PWS Konstanta | Jacek Kliszcz | 1995 | 5,85 | 0 | 6,57 | 0 | 2,46 | 14,88 |
| 9 | Merydian Brokerski Dom Ubezpieczeniowy | Andrzej Wychowanic | 1998 | 1,7 | 2,72 | 4,95 | 3,22 | 1,38 | 13,97 |
| 10 | Grupa Kapitałowa WDB | Mariusz Muszyński | bd | 5,02 | 6,68 | 0 | 0 | 0 | 11,7 |
| 11 | Grupa Brokerska Odys | Krzysztof Bethke | 2000 | 3,36 | 2,06 | 1,71 | 1,33 | 0,57 | 9,03 |
| 12 | Dom Brokerski Negocjator | Sławomir Grzegorz Bajczyk | 1998 | 0,87 | 4,04 | 0,9 | 1,96 | 0,3 | 8,07 |
| 13 | International Risk & Corporate Advisory | Jerzy Lisiecki | 2004 | 0,04 | 0 | 0,09 | 2,59 | 0,03 | 6 |

PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI BROKERSKIEJ W I PÓŁROCZU 2014

| lp. | Nazwa Spółki | Przychody z działalności brokerskiej w I półroczu 2014 | Punktacja |
|-----|---|--|-----------|
| 1 | GRAS SAVOYE POLSKA | 77 716 000 | 10 |
| 2 | Grupa Aon w Polsce | 75 457 911 | 9,17 |
| 3 | Mentor S.A. | 38957000 | 8,34 |
| 4 | Grupa GrECo JLT w Polsce | 24 385 807 | 7,51 |
| 5 | MAK Ubezpieczenia Sp.zo.o. | 22 321 852 | 6,68 |
| 6 | PWS Konstanta | 13 071 840 | 5,85 |
| 7 | Grupa Kapitałowa WDB | 5 820 000 | 5,02 |
| 8 | Maximus Broker | 5 781 566 | 4,19 |
| 9 | Grupa Brokerska Odys | 5 007 164 | 3,36 |
| 10 | MAI Insurance Brokers Poland | 4 526 220 | 2,53 |
| 11 | MERYDIAN BROKERSKI DOM UBEZPIECZENIOWY | 4 051 072 | 1,7 |
| 12 | Dom Brokerski Negocjator | 1 754 304 | 0,87 |
| 13 | International Risk & Corporate Advisory | 858 281 | 0,04 |

ZMIANA PROC. PRZYCHODÓW Z DZIAŁALNOŚCI BROKERSKIEJ

| | Spółka | Przychody z działalności brokerskiej w I półroczu 2014 | Przychody z działalności brokerskiej w I półroczu 2013 | Zmiana proc. | Punktacja |
|----|---|--|--|--------------|-----------|
| 1 | MAI Insurance Brokers Poland | 4 526 220 | 3 611 446 | 25,33 | 8 |
| 2 | Grupa GrECo JLT w Polsce | 24 385 807 | 19 930 471 | 22,35 | 7,34 |
| 3 | Grupa Kapitałowa WDB | 5 820 000 | 4 810 000 | 21,00 | 6,68 |
| 4 | MAK Ubezpieczenia | 22 321 852 | 18 473 028 | 20,83 | 6,02 |
| 5 | GRAS SAVOYE POLSKA | 77 716 000 | 72 514 000 | 7,17 | 5,36 |
| 6 | Grupa Aon w Polsce | 75 457 911 | 71 599 768 | 5,39 | 4,7 |
| 7 | Dom Brokerski Negocjator | 1 754 304 | 1 688 292 | 3,91 | 4,04 |
| 8 | Maximus Broker | 5 781 566 | 5 570 773 | 3,78 | 3,38 |
| 9 | MERYDIAN BROKERSKI DOM UBEZPIECZENIOWY | 4 051 072 | 3 997 980 | 1,33 | 2,72 |
| 10 | Grupa Brokerska Odys | 5 007 164 | 5 001 009 | 0,12 | 2,06 |
| 11 | International Risk & Corporate Advisory | 858 281 | 868 805 | -1,21 | 0 |
| 12 | Mentor SA | 38957000 | 39818000 | -2,16 | 0 |
| 13 | PWS Konstanta | 13 071 840 | 13 547 887 | -3,51 | 0 |

Bez zaufania nie ma szans na sukces



Rynek brokerski w Polsce jest stosunkowo młodym rynkiem, biorąc pod uwagę rynki zachodnioeuropejskie czy światowe, i stąd ciągle się rozwija. Z roku na rok przybywa osób uzyskujących uprawnienia do wykonywania czynności brokerskich, pojawiają się nowo zarejestrowane podmioty, ale nie wynika to wprost ze zwiększonego zainteresowania naszym zawodem, ale w dużej mierze z wchłaniania przez rynek osób pracujących dotychczas po drugiej stronie mocy, czyli po stronie ubezpieczycieli.

Małgorzata Kaniewska

Liczy się wiedza i doświadczenie

Ubezpieczyciele w dobie ogromnej, często bezkrytycznej konkurencji i walki cenowej są zmuszeni do minimalizowania swoich kosztów, stąd redukcje kadry, która zasila szeregi brokerów. Na ostatnim egzaminie dla brokerów zdawalność wyniosła 89 proc., a więc znowu mamy zasilony rynek. Firmy brokerskie dzisiaj mogą wybierać kandydatów do pracy w odróżnieniu od sytuacji sprzed dobrych kilku lat, gdzie wszyscy mieliśmy problem z doбором wykwalifikowanej kadry.

Sama ilość zatrudnionych brokerów nie świadczy o niczym szczególnym poza danymi ilościowymi, ale wiedza, doświadczenie i predyspozycje pracowników to już jest solidny kapitał, decydujący o sukcesach firmy brokerskiej. Usługa, jaką świadczy broker ubezpieczeniowy na rzecz klienta, z całą pewnością nie może być tylko i wyłącznie usługą sprzedaży produktu – to już jest historia i domena pośredników zależnych, czyli agentów. Broker z racji łączącego go stosunku umownego z klientem na podstawie zawartej umowy zobowiązuje się do wykonania czynności pośrednictwa, ale również całego szeregu katalogu usług dodatkowych zapisanych w umowie. Rosnąca konkurencja na rynku brokerów powoduje, że ilość usług pojawiających się w umowach brokerskich zawartych z klientami jest coraz większa. Na dzisiejszym rynku świadomego klienta broker, który chce zarabiać tylko na sprzedaży już opracowanego gotowego produktu,

z pewnością nie osiągnie szczególnego sukcesu.

Grunt to kreatywność

Broker musi być wysoce kreatywny w tworzeniu nowych rozwiązań w obszarze konstruowania ochrony ubezpieczeniowej dla swojego mocodawcy. Wymaga to oczywiście ogromnego nakładu pracy, wszechstronnej wiedzy, doświadczenia, przecierania „ścieżek”, ale daje to poczucie należycie spełnionego obowiązku i wykonania powierzonego zadania zgodnie z najlepszymi standardami. Takie działania to wspólna praca zaangażowanych stron, gdyż nie da się tej pracy wykonać bez zaufania i zaangażowania klienta oraz bez ubezpieczyciela. Dobra współpraca partnerów, oparta na wzajemnym zaufaniu, musi wygenerować sukces. Poprzez takie procesy brokerzy wpływali i wpływają na zmiany w ofertach produktowych, jakie przygotowują ubezpieczyciele dla swoich klientów, także z pionu tzw. masowych czy indywidualnych. Do takich zmian należą m.in. zmiany definicji w ogólnych warunkach ubezpieczenia, wprowadzenie klauzul – treści odmiennych od postanowień zawartych w OWU. Takich przykładów zmian na przestrzeni ostatnich 20 lat odnotowaliśmy wiele. Kreatywność rozwija rynek, a przecież nam, brokerom, o to chodzi, abyśmy nie byli zmuszani do szukania pokrycia ubezpieczeniowego dla danego ryzyka poza granicami Polski, tak jak wskazuje na to praktyka. Współpraca klienta i brokera, poza tym, że istnieją umowy, zasady itp., musi być oparta na szczególnym zaufaniu w re-

lacjach pełnomocnik–mocodawca, inaczej taka współpraca nie ma sensu. Broker, ciesząc się zaufaniem klienta, współpracą opartą na pełnej transparentności, może dużo efektywniej świadczyć usługę brokerską w firmie niż w przypadku jakiegos ograniczenia. Należy pamiętać, że klient brokera, ustanawiając go swoim pełnomocnikiem, czyni go także podmiotem zaufanym. W praktyce niestety zdarza się i to nie są przypadki odosobnione, że klient tworzy konkurencję własnemu peł-

WYSOKOŚĆ SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO W I PÓŁROCZU 2014

| | Nazwa Spółki | Wysokość składki przypisanej brutto w I półroczu 2014 | Punkcja |
|----|--|---|---------|
| 1 | GRAS SAVOYE POLSKA | 450 985 000 | 9 |
| 2 | Grupa Aon w Polsce | 298 184 256 | 8,19 |
| 3 | Mentor SA | 271 063 868 | 7,38 |
| 4 | PWS Konstanta S.A. | 181 487 209 | 6,57 |
| 5 | Grupa GrECo JLT w Polsce | 143 964 876 | 5,76 |
| 6 | MERYDIAN BROKERSKI DOM UBEZPIECZENIOWY SA | 111 982 487 | 4,95 |
| 7 | Maximus Broker Sp. z o.o. | 48 519 056 | 4,14 |
| 8 | MAK Ubezpieczenia Sp.zo.o. | 33 344 233 | 3,33 |
| 9 | MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o. | 31 182 336 | 2,52 |
| 10 | Grupa Brokrska Odys Sp. z o.o. | 21 644 838 | 1,71 |
| 11 | Dom Brokerski Negocjator | 12 972 075 | 0,9 |
| 12 | International Risk & Corporate Advisory Sp. z o.o. | 8 543 216 | 0,09 |

ZMIANA PROC. WYSOKOŚCI SKŁADKI PRZYPISANEJ BRUTTO

| | Nazwa Spółki | Wysokość składki przypisanej brutto w I półroczu 2014 | Wysokość składki przypisanej brutto w I półroczu 2013 | Zmiana proc. | Punkcja |
|----|--|---|---|--------------|---------|
| 1 | Grupa GrECo JLT w Polsce | 143 964 876 | 97 350 045 | 47,88 | 7 |
| 2 | MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o. | 31 182 336 | 25 865 639 | 20,56 | 6,37 |
| 3 | Maximus Broker Sp. z o.o. | 48 519 056 | 41 931 627 | 15,71 | 5,74 |
| 4 | MAK Ubezpieczenia Sp. z o.o. | 33 344 233 | 29 300 658 | 13,80 | 5,11 |
| 5 | GRAS SAVOYE POLSKA | 450 985 000 | 396 355 000 | 13,78 | 4,48 |
| 6 | Grupa Aon w Polsce | 298 184 256 | 263 349 376 | 13,23 | 3,85 |
| 7 | MERYDIAN BROKERSKI DOM UBEZPIECZENIOWY SA | 111 982 487 | 100 403 976 | 11,53 | 3,22 |
| 8 | International Risk & Corporate Advisory Sp. z o.o. | 8 543 216 | 7 762 212 | 10,06 | 2,59 |
| 9 | Dom Brokerski Negocjator | 12 972 075 | 12 587 996 | 3,05 | 1,96 |
| 10 | Grupa Brokerska Odys Sp. z o.o. | 21 644 838 | 21 637 057 | 0,04 | 1,33 |
| 11 | Mentor SA | 271063868 | 270983107 | 0,02 | 0,7 |
| 12 | PWS Konstanta S.A. | 181 487 209 | 189 132 983 | -4,04 | 0 |

nomocnikowi poprzez zgodę na współpracę z innymi pośrednikami (także agentami) w tym samym zakresie tematycznym. Bardzo to utrudnia wykonanie powierzonego zadania każdemu pośrednikowi, także brokerowi, nie jest to sytuacja komfortowa dla ubezpieczycieli, którzy łapią się za głowę, widząc 3 pełnomocnictwa na wyłączność dla 3 różnych pośredników w odniesieniu

Broker ponosi ogromną odpowiedzialność zawodową za całość, a także za projekt i realizację polityki ubezpieczeniowej w danej firmie, stąd szanujące się firmy brokerskie bardzo dbają o wysokie kwalifikacje zawodowe swoich pracowników.

do tego samego tematu. Dlatego niezwykle ważne jest, aby strony sobie ufaly i nie tworzyły patologicznych sytuacji. Broker działa w interesie i na rzecz klienta i reprezentuje tylko i wyłącznie interes swojego mocodawcy. To dla niego kreuje kompleksową politykę ubezpieczeniową, poszukuje ochrony ubezpieczeniowej, doradza

w kwestiach ubezpieczeniowych, angażuje się w sprawną obsługę postępowań likwidacyjnych, prowadzi techniczną obsługę ubezpieczeń, szkoli pracowników klienta, reaguje na zachodzące zmiany w otoczeniu prawnym i gospodarczym.

Reagować na zmiany

To jest ważna rola w każdym przedsiębiorstwie, a doceniana jest w przypadku szkody, której pełna rekompensata finansowa jest dowodem na szczelność i praktyczność projektu wdrożonego przez brokera. Interes klienta jest dla brokera najważniejszy i aby dobrze wypełnić swoją rolę, klient musi rzetelnie współpracować z brokerem w wyznaczonych obszarach. Ze względu na ilość podmiotów brokerskich zarejestrowanych na rynku i ich wzmoczoną konkurencję, usługa brokerska jest dostępna praktycznie dla każdego. Z oczywistych względów nie każdy broker podejmie każde zlecenie, bowiem kompleksowy serwis brokerski, poczynając od przeprowadzenia analiz, zaprojektowania uzasadnianych zmian, serwisowania, nadzorowania umów ubezpieczenia, uczestniczenia w procesach likwidacji, doradzania i wielu innych czynności, to także znaczne nakłady finansowe, które mogą się okazać zbyt kosztowne w przypadku realizacji projektu zleconego przez klienta. Przy dzisiejszym poziomie składek, które cały czas „nurkują” w dół i badaniu rentowności projektów niestety często okazuje się, że niektóre z projektów brokerskich się nie bilansują.

LICZBA ZATRUDNIONYCH LICENCJONOWANYCH BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH

| | Nazwa Spółki | Liczba zatrudnionych brokerów licencjonowanych w I półroczu 2014 | Punkcja |
|----|--|--|---------|
| 1 | Mentor SA | 108 | 3 |
| 2 | GRAS SAVOYE POLSKA | 105* | 2,73 |
| 3 | PWS Konstanta S.A. | 72 | 2,46 |
| 4 | Grupa Aon w Polsce | 65 | 2,19 |
| 5 | Grupa GrECo JLT w Polsce | 63 | 1,92 |
| 6 | Maximus Broker Sp. z o.o. | 61 | 1,65 |
| 7 | MERYDIAN BROKERSKI DOM UBEZPIECZENIOWY SA | 23 | 1,38 |
| 8 | MAK Ubezpieczenia Sp. z o.o. | 21 | 1,11 |
| 9 | MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o. | 18 | 0,84 |
| 10 | Grupa Brokerska Odys Sp. z o.o. | 13 | 0,57 |
| 11 | Dom Brokerski Negocjator | 9 | 0,3 |
| 12 | International Risk & Corporate Advisory Sp. z o.o. | 5 | 0,03 |

Odpowiedzialność po stronie brokera

Broker ponosi ogromną odpowiedzialność zawodową za całość, a także za projekt i realizację polityki ubezpieczeniowej w danej firmie, stąd szanujące się firmy brokerskie bardzo dbają o wysokie kwalifikacje zawodowe swoich pracowników bez względu na zalecenia ustawodawcy, przestrzegają procedur potwierdzonych stosownymi certyfikatami uzyskanymi w trakcie pracy zawodowej, doskonałą procedurę, posiadają polisy odpowiedzialności zawodowej znacznie przekraczające ustawowe wymagania limitu odpowiedzialności, bardzo dbają o standardy pracy ze szczególnym uwzględnieniem wysokiej jakości świadczonych usług, co stanowi ich znaczną przewagę konkurencyjną nad innymi podmiotami. Organizacja, którą reprezentują, zrzeka takie firmy brokerskie, dla których powyższe zasady są normą i chcą konkurować ze sobą jakością, kulturą biznesową i efektywnością dla dobra klienta i całego rynku. ■

Autorka jest prezesem Zarządu Polskiej Izby Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych.

Otwartość na nowe produkty kluczem do rozwoju

Z Piotrem Cieślakiem – prezesem Zarządu MAI Insurance Brokers Poland Sp. z o.o. rozmawiała Joanna Zielińska.

Jakie działania w Państwa Firmie sprawiły, że znaleźliście się na pierwszym miejscu najbardziej dynamicznych brokerów ubezpieczeniowych?

Zawsze stawialiśmy na wysoki poziom usług, poparty profesjonalną wiedzą pracowników. Sprawdza się specjalizacja. W ramach MAI Insurance Brokers Poland funkcjonują departamenty odpowiedzialne za różne linie ubezpieczeniowe. Należy wspomnieć również o usługach risk managementu, co stanowi wartość dodaną naszego serwisu.

Czy w szczególny sposób zmieniście politykę firmy, wprowadziliście

nowe produkty, zainteresowaliście się nowymi rynkami?

Jesteśmy częścią międzynarodowej grupy brokerskiej MAI CEE.. Działając w ramach międzynarodowych sieci brokerskich, obsługujemy największe europejskie i światowe firmy.

Zapewniamy również serwis brokerski krajowym podmiotom, które rozwijają swoją działalność na rynkach Europy Środkowej i Wschodniej. Poprzez spółki z grupy obecni jesteśmy w 13 krajach regionu CEE. Taka forma współpracy doskonale się sprawdza. Gwarantujemy Klientom, że ich zagraniczne operacje objęte będą ochroną



przy uwzględnieniu najwyższych standardów, a jednocześnie zgodnie z lokalną specyfiką.

Czy sytuacja na rynku brokerów sprzyja dynamicznemu rozwojowi firm?

Sytuacja na rynku brokerskim jest trudna. Duża konkurencja oraz rosące oczekiwania Klientów są bodźcem do poszukiwań nowatorskich rozwiązań. Kluczem do rozwoju jest otwartość na nowe produkty ubezpieczeniowe oraz świadczenie wysokiej jakości usług.

REKLAMA

**JUŻ W KWIETNIOWYM NUMERZE
PLEBISCYTY BRANŻY
FINANSOWEJ:**

**RÓŻA
BEZ KOLCÓW**

**SREBRNY
PARASOL**

PROSPERITA

więcej informacji:

agnieszka.prasowska@bollinari.pl,
aleksandra.piekarska@bollinari.pl



APEL O POMOC DLA KAJTKA

Fundacja Dzieciom „Zdążyć z Pomocą” zwraca się z prośbą o wsparcie dla swojego podopiecznego Kajetana Ciszakowskiego.

Kajtuś 14.01.2015 skończył 2 latka. W dziewiątym miesiącu życia po rycersku przetrwał operację założenia zastawki do komory mózgowej. Rodzina nie zdążyła się długo nacieszyć skutecznym działaniem tego urzędnika i zapomnieć na chwilę o chorobie Kajtusia. Pojawiły się kolejne niezrozumiałe dla zachowania: obsesje, fiksacje, strach przed wszystkim co obce i paniczny lęk przed każdą nieznaną osobą, brak rozwoju mowy, niezdolność do zabawy, obojętność, a następnie wrogość nastawienie do brata bliźniaka. Diagnoza mogła być tylko jedna: autyzm dziecięcy.

Kajtek potrzebuje codziennej terapii psychologicznej i logopedycznej w specjalistycznym ośrodku. Miesięcznie jest to koszt ponad 2000 złotych. Pomagając Kajtkowi pomagasz też jego bratu Franciszku, który czeka na pierwszy gest przyjaźni. Pomóż Kajtkowi poznać swoje imię i porozumieć się ze światem.

Wszelkie wpłaty prosimy kierować na konto:

FUNDACJA DZIECIOM „ZDĄŻYĆ Z POMOCĄ”
ul. Łomianańska 5, 01-685 Warszawa
Bank BPH S.A. 61 1060 0076 0000 3310 0018 2660
Tytułem: 25225 - Ciszakowski Kajetan - darowizna na pomoc i ochronę zdrowia

Można też przekazać 1% podatku.

Wystarczy w rozliczeniu rocznym wpisać:

KRS: 0000037904,
a w polu "INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE":
25225 - Ciszakowski Kajetan

Szanowni Darczyńcy, prosimy o wyrażenie zgody w formularzu PIT na przekazanie swoich danych organizacji pożytku publicznego.

www.dzieciom.pl/25225

