

Szukaj

Ostatnie Dzienniki:

Zaloguj się

Artykuł: &lt;&lt;&lt; 2016-12-01 &gt;&gt;&gt;

**Na zasadach brokera**Data publikacji: 2016-12-01  
Dz.U. nr: 4128**Nawigacja**2016-12-01 | <<< <<<<<< >>>>>> |>  
2016-11-30 | <<<**MAI Insurance Brokers: przede wszystkim zdrowy rozsądek**

(Aon, Donoria, MAI, Marsh, Willis)

MAI Insurance Brokers łączy w sobie zarówno międzynarodowy, jak i lokalny charakter, co pozwala z szerszej perspektywy spojrzeć na to, co dzieje się na polskim rynku. A dzieje się ciągle bardzo wiele - zmiany zasad gry, zmiany personalne... ogólny pęd branży za przypisem. A czasem warto przystanąć, złapać oddech i robić ten biznes z zachowaniem zdrowego rozsądku. - Karolina Zysk-Wieczorek

**Metryczka:**

- + Składka: 20 mln euro
- + Przychody: 3 mln euro
- + Prezes: Piotr Cieślak
- + Miasto: Warszawa
- + Na rynku brokerskim od: 1998 r.

**MAI Insurance Brokers...**

...pojawił się w Polsce w 1999 r. jako część dużej, międzynarodowej sieci. Jak wspomina Piotr Cieślak, prezes MAI Insurance Brokers, założyło ją ponad 20 lat temu dwóch dżentelmenów z rynku londyńskiego. "Powoli, syzyfową wręcz pracą, budowali firmę, wierząc, że mali i średni, a czasami i trochę więksi, brokerzy z Europy Zachodniej będą potrzebowali partnerów w Europie Środkowo-Wschodniej" - mówi.

Początkowo MAI w Polsce tworzyły zaledwie dwie osoby. "Z czasem rozwój spółki nabrat tempa. Nasz pierwszy budżet wynosił 120 tys. euro. Dziś jest to ponad 3 mln euro" - zaznacza Piotr Cieślak. Jak podkreśla, kiedy mowa o początkach i rozwoju MAI Brokers w Polsce, koniecznie trzeba wspomnieć o roli, jaką odegrał Dominik Stachiewicz, który dziś reprezentuje Donorię. "My dzisiaj - już jako dużo większy zespół - kontynuujemy to, co wypracował dla spółki. Obecnie współpracujemy z ponad 200 brokerami z całego świata - od tych bardzo małych, po tych znajdujących się w czołówce branży brokerskiej na świecie. W regionie zatrudniamy ponad 250 osób, mamy 13 biur własnych i 12 partnerów działających m.in. w Serbii, Bułgarii, Macedonii, Kazachstanie. Składka przypisana brutto na poziomie grupy w 2015 r. to ponad 100 mln USD" - dodaje Piotr Cieślak.

**Biznes...**

...zdaniem MAI Insurance Brokers powinien się odpowiednio zbilansować. "50% naszych klientów to rachunki międzynarodowe, a druga część to klienci pozyskani lokalnie. Kładziemy duży nacisk na to, by łączyć nasz bądź co bądź międzynarodowy profil z lokalnym charakterem. Co zresztą nie jest łatwą sztuką" - podkreśla prezes MAI.

Jednym ze sposobów na utrzymywanie stabilnej kondycji firmy jest mocny rozwój *employee benefits*. Jak zaznacza Piotr Cieślak, dzięki temu firma może ze spokojem obserwować to, co dzieje się aktualnie w branży. "Ubezpieczyciele nieustannie narzekają na utratę rachunków, zarządy stale się zmieniają, a ludzie przechodzą z jednego miejsca w drugie. Do tego wiele firm się restrukturyzuje. Na marginesie mówiąc, w przypadku niektórych graczy to dobry pomysł, ale pozostała część szybko zacznie żałować tak ostrych cięć" - uważa Piotr Cieślak. Jak podkreśla, pracę straciło wielu świetnych specjalistów. Z niektórymi z nich spółka MAI już rozpoczęła współpracę. Równolegle chętnie zatrudnia osoby młode, zdolne, z pewnym doświadczeniem w branży ubezpieczeniowej.

"Wierzymy, że o sukcesie firmy decyduje zaangażowanie pracowników, ich wiedza i wspólna chęć do rozwoju biznesu w ustalonym kierunku. Naszym celem na najbliższych kilka lat jest stabilne zwiększanie przychodu, przy jednoczesnym utrzymaniu rentowności na poziomie 25%. Chcemy też pojawić się w tych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie jeszcze nie jesteśmy obecni" - zapowiada Piotr Cieślak.

**Polska na tle innych rynków brokerskich...**

...wypada bardzo profesjonalnie. Zdaniem prezesa MAI - zwłaszcza w zakresie know-how. Dzięki temu coraz więcej polskich spółek zdobywa międzynarodowe uznanie i znaczenie, a polski kapitał z coraz większym sukcesem rywalizuje z takimi graczami jak Marsh, Aon czy Willis. "Z drugiej

jednak strony nasz rynek jest też bardzo wymagający, a to powoduje, że każdy próbuje jak najwięcej ugrać - sposoby zdobycia klientów są często dyskusyjne, a chęć ich pozyskania za wszelką cenę staje się kuriozalna" - uważa Piotr Cieślak. "My staramy się przekonywać klientów do rozsądnych i jakościowych rozwiązań. Parametr stawki nie może być przecież jedynym wyznacznikiem świadczącym o atrakcyjności oferty składanej klientowi. W takiej sytuacji trudno budować przewagę rynkową" - dodaje.

Co jeszcze wyróżnia MAI Insurance Brokers? "Mamy bardzo fajnych, zaangażowanych ludzi, duże doświadczenie w regionie CEE i fantastyczny Dział Likwidacji Szkód i Oceny Ryzyka. I tyle. To wystarczy, by dobrze prowadzić ten biznes. Nasze wyniki pokazują, że taki model po prostu działa" - podkreśla Piotr Cieślak.

Karolina Zysk-Wieczorek

Archiwum:

Na zasadach brokera

Zobacz firmy: [Aon](#), [Donoria](#), [MAI](#), [Marsh](#), [Willis](#)

**MAI: "Wymagający rynek powoduje, że każdy próbuje jak najwięcej ugrać - sposoby zdobycia klientów są często dyskusyjne, a chęć ich pozyskania za wszelką cenę staje się kuriozalna".**

**MAI: "W przypadku niektórych ubezpieczycieli restrukturyzacja to dobry pomysł, ale pozostała część szybko zacznie żałować tak ostrych cięć".**

Artykuł: &lt;&lt;&lt; 2016-12-01 &gt;&gt;&gt;

Komentuj Prześlij Drukuj

Profesjonalnie o ubezpieczeniach..

Miesięcznik  
**Ubezpieczeniowy**