

INNOWACYJNY BROKER UBEZPIECZENIOWY

Raport „Innowacyjny broker ubezpieczeniowy” ma na celu przedstawienie firm, które wprowadzają nowatorskie rozwiązania w branży ubezpieczeniowej, wykorzystując technologie oraz nowoczesne podejście do obsługi klienta. W opracowaniu skupimy się na firmach, które wyróżniają się innowacyjnością, efektywnością procesów oraz zdolnością do adaptacji w dynamicznie zmieniającym się rynku ubezpieczeń. Raport ukazuje, jak nowoczesne technologie mogą poprawić dostępność i jakość usług brokerskich.



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Firma przekroczyła cele finansowe, osiągając przychód na poziomie ok. 154 mln zł. Firma realizuje dla klientów surveye pod kątem oceny ich ryzyka i przygotowuje do survey'ów zakładów ubezpieczeń, a także współpracuje z inżynierami z regionu EMEA, realizując usługi poza Polską. Firma dołączyła do grona członków Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa. Kontynuuje współpracę z klientami z branży przyczyniającej się do transformacji energetycznej. Jako partnerzy, sponsorzy i eksperci przedstawiciele firmy uczestniczyli w wielu wydarzeniach branżowych. Firma prowadzi regularne webinaria poświęcone analityce rynkowej z perspektywy należności kredytowych. Prowadzi różnorodne działania w zakresie CSR (w tym przedsięwzięcia akcje charytatywne, m.in. Akcja Gwiazdor, Szlachetna Paczka, wsparcie dla domów dziecka, wolontariat pracowniczy, edukacja w obszarze inkluzji).

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

Firma poszerzyła praktykę M&A również dla krajów w regionie CEE. Poszerzyła zakres doradztwa w obszarze benefitów pracowniczych niebędących ubezpieczeniami na życie i opieką medyczną, otwierając nową praktykę Employee Benefits. Przeprowadziła autorskie lokalne badanie na temat benefitów pracowniczych – Aon Benefits Survey. Wdrożyła narzędzie do oceny dojrzałości organizacji w obszarze strategii benefitowych – Wellbeing Maturity Index. Wdrożyła kolejne narzędzia wspierające pracowników w codziennych obowiązkach, m.in. Copilot (asystent AI), Templify.

OPIS SPÓŁKI

Aon istnieje po to, aby wspierać podejmowanie lepszych decyzji – chronić i wzbogacać życie ludzi na całym świecie. Pracownicy firmy dostarczają klientom w ponad 120 krajach porady i rozwiązania, które dają im jasność i pewność podejmowania właściwych decyzji w celu ochrony i rozwoju ich biznesu. W Polsce Aon działa od 1992 r. i zatrudnia ponad 1700 osób w biurach na terenie całego kraju: w Warszawie, Gdańsku, Katowicach, Krakowie, Poznaniu, Szczecinie i Wrocławiu. Podstawowe usługi pośrednictwa ubezpieczeniowego uzupełnia doradztwem z obszaru zarządzania ryzykiem, w transakcjach finansowania, transakcjach z zakresu fuzji i przejęć i innym konsultingiem. Globalny zasięg umożliwia zdobywanie i wymianę doświadczeń wykorzystywanych w pracy z klientami przy tworzeniu sprawdzonych, ale i innowacyjnych rozwiązań dopasowanych do indywidualnych potrzeb klienta.

CARBO ASECURA



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Firma obchodzi jubileusz 30 lat działalności, co w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu jest zarówno jej dużym sukcesem, jak i wyzwaniem na teraz i kolejne lata. Miniony rok był kolejnym, gdy firmie udało się znaleźć i wdrożyć unikatowe rozwiązania dla klientów, jak również zwiększyć przychody spółki ponad założony współczynnik.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

Firma opracowała unikatowe zakresowo programy odpowiadające na oczekiwania grup zawodowych, m.in. dla nauczycieli oraz urzędników. Wprowadziła innowacyjne rozwiązania w formie dostępu online (zakupu i obsługi) dla osób szukających prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego – takich, które nie mogą skorzystać z niego w ramach świadczeń pracodawcy.

OPIS SPÓŁKI

Swoją pozycję firma zawdzięcza umiejętności rozpoznawania potrzeb klientów, otwartości, jak również umiejętności szybkiego reagowania na dynamiczną zmianę warunków rynkowych. Udzielane przez nią wsparcie zarówno przy ocenie ryzyka, jak i przy budowie niestandardowych programów ubezpieczeniowych, a także w zakresie likwidacji szkód, zaowocowało uznaniem klientów. Jako broker ubezpieczeniowy w pełni reprezentuje interesy klientów wobec zakładów ubezpieczeń Carbo Asecura ma zaplecze techniczne przygotowane do kompleksowej obsługi działalności klientów. W firmie pracuje zespół specjalistów z wieloletnim doświadczeniem w dziedzinie ubezpieczeń. Podstawowe cele postawione pracownikom spółki to bezpieczeństwo klientów, wysoka jakość prowadzonych usług oraz przestrzeganie zasad etyki zawodu brokera.



GRUPA BROKERSKA ODYS

NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Spółka jest członkiem międzynarodowej Grupy GCW (Leading Brokers United GMBH) – grupy zrzeszającej brokerów ubezpieczeniowych, którzy współpracują w celu opracowania najlepszych produktów i rozwiązań dla klientów na arenie międzynarodowej. Połączenie sił z tak silnym partnerem otworzyło nowe perspektywy dla klientów GB Odys. Stabilny wzrost przychodów jest jednym z najważniejszych wskaźników sukcesu firmy – spółka zakończyła bilansowo rok 2024 zyskiem bez żadnych zobowiązań finansowych, a wartość przychodu wzrosła o 13 proc. w stosunku do roku 2023 i wynosi obecnie 16 mln zł.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

Spółka wprowadziła nowe rozwiązania technologiczne, które wpłynęły na polepszenie efektywności pracy zespołów i komfort obsługi klientów. Spółka wzmocniła poprzez zwiększenie zasobów ludzkich następujące działy: obsługi szkód partnerów biznesowych, administracji oraz obsługi ubezpieczeniowej. Kadra podejmuje działania mające na celu zwiększenie świadomości klientów na temat produktów ubezpieczeniowych, oferując liczne szkolenia, które pomagają klientom lepiej zrozumieć ich potrzeby i dostępne opcje. Spółka regularnie inwestuje w rozwój pracowników, aby zapewnić im dostęp do najnowszych trendów i narzędzi w branży, co z kolei przekłada się na ich efektywność. Firma podjęła decyzję o wprowadzeniu nowego oprogramowania do obsługi brokerskiej. Spółka aktywnie wspierała liczne inicjatywy społeczne i akcje charytatywne.

OPIS SPÓŁKI

Grupa Brokerska Odys funkcjonuje na polskim rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego od 1992 r., jako broker w formie spółki kapitałowej od 2000 r. Jest członkiem Polskiej Izby Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych, Stowarzyszenia Polskich Brokerów, Kujawsko-Pomorskiego Związku Pracodawców i Przedsiębiorców. Misją firmy jest dostarczanie klientom kompleksowych, dostosowanych do ich potrzeb rozwiązań ubezpieczeniowych. Dąży do budowania długotrwałych relacji opartych na zaufaniu i profesjonalizmie. Wspiera klientów w podejmowaniu świadomych decyzji.

INTEGRUM BROKER (GRUPA INTEGRUM)



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Przełom 2024 i 2025 r. był kontynuacją rozwoju spółki w kierunku zwiększania konkurencyjności na rynku. Tym samym firma umacnia swoją pozycję wśród największych organizacji brokerskich w ogólnopolskim rankingu brokerów ubezpieczeniowych. Kolejny rok to także systematyczny wzrost przychodów w grupie oraz inicjowanie współpracy brokerskiej z nowymi podmiotami. Spółka kontynuuje rozwój narzędzi IT mających na celu zwiększenia jakości usług świadczonych klientom oraz poprawę efektywności pracy brokerów w firmie.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

Kolejny rok z życia spółki upłynął pod znakiem rozwoju infrastruktury narzędziowej pod kątem aplikacji ułatwiających pracę brokera. W szczególności uwagę zwracają zmiany w strukturze organizacyjnej spółki mające na celu zwiększenie jej konkurencyjności na rynku oraz usprawnienia w zakresie oprogramowania służącego do zarządzania procesem sprzedaży i obsługi ubezpieczeniowej. Zasadniczym kierunkiem dalszych zmian jest uproszczenie pracy brokerskiej przy dostosowaniu jej do potrzeb klientów oraz zwiększenie kompatybilności stosowanych rozwiązań systemowych.

OPIS SPÓŁKI

Zespół Grupy Integrum tworzą specjaliści w dziedzinie ubezpieczeń, prawa i ekonomii z kilkunastoletnim doświadczeniem zawodowym. Domeną firmy jest specjalizacja pracowników, którzy zapewniają kompleksową obsługę klientów w zakresie ubezpieczeń majątkowych, floty pojazdów mechanicznych, gwarancji ubezpieczeniowych czy ubezpieczeń osobowych z uwzględnieniem likwidacji szkód. Partnerstwo z konsorcjantami z Proasekuracja oraz ZZ Brokers pozwala lepiej wykorzystać potencjał i specjalizację pracowników wszystkich firm. Dzięki temu firma może odważnie rozwijać nowe projekty oraz kreować rozwiązania ubezpieczeniowe satysfakcjonujące klientów. W ramach działań prewencyjnych prowadzi szkolenia mające na celu podniesienie świadomości ubezpieczeniowej pracowników. Codzienną obsługę brokerską prowadzi z wykorzystaniem informatycznej platformy kontaktu z klientem (CRM) z całodobowym dostępem online.

MENTOR



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

2024 r. był rokiem jubileuszowym dla Mentor – firma obchodziła 30-lecie działalności na rynku ubezpieczeniowym. Nadal utrzymuje się w TOP 10 największych polskich brokerów ubezpieczeniowych, zajmując siódme miejsce wg Almanacha Brokerów 2024, jak również pozostaje liderem w grupie ubezpieczeń na życie (to samo źródło). W 2024 r. rozwijała w dalszym ciągu usługi pozabrokerskie. Była organizatorem II edycji konferencji dla podmiotów medycznych Jakość i Lean w medycynie, jak również po raz pierwszy zorganizowała konferencję dla sektora JST – Samorząd Przyszłości. Zwienięzieniem i nagrodą dla firmy było przyznanie jej godła „Teraz Polska” za kompleksowe usługi brokerskie, natomiast za autorski Panel Klienta firmie przyznano Medal Europejski BCC.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

Poprzez rozwój oferty ubezpieczeń badań i eksperymentów medycznych firma staje się ekspertem w tej wąskiej i trudnej dziedzinie. To, co wyróżnia ją na rynku, to oferowany Program ubezpieczenia eksperymentów medycznych w formie grupowego ubezpieczenia. Inne projekty spółki w tej materii to m.in. ubezpieczenie wielośrodkowych badań klinicznych, w tym jedno z większych badań realizowanych w Polsce na grupie ponad 10 tys. pacjentek oraz ubezpieczenie OC firm typu start-up na warunkach szczególnych w zakresie usług uwierzytelnienia tzw. certyfikaty CE wyrobów medycznych na rynek europejski. Firma obecnie jest na etapie wdrażania i rozwijania wewnętrznego autorskiego systemu informatycznego.

OPIS SPÓŁKI

Mentor działa jako broker ubezpieczeniowy od 1994 r. i jest spółką z całkowicie polskim kapitałem. Firma świadczy usługi kompleksowo, poczynając od analizy, doradztwa, po wybór najkorzystniejszej oferty dla klienta. Aktywnie uczestniczy także w procesie likwidacji szkód ubezpieczeniowych. Jest także niekwestionowanym liderem segmentu ubezpieczeń grupowych na życie i zdrowie, reprezentując interesy różnych grup zawodowych w całej Polsce. Z usług Mentor S.A. korzystają firmy produkcyjne i usługowe, w tym duże grupy kapitałowe, jak również instytucje państwowe i pozarządowe czy uniwersytety. Nieodłącznym elementem wsparcia budowanych programów ubezpieczeniowych są wdrożone przez firmę autorskie narzędzia informatyczne, takie jak panel klienta, portale czy aplikacje. Firma zatrudnia ponad 340 pracowników, z których ponad 220 posiada licencje brokerskie.

MERYDIAN GROUP



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Miniony rok był okresem dynamicznego rozwoju. Akademia Merydian aktywnie wspierała personel medyczny w zdobywaniu nowych kompetencji, przyczyniła się do zwiększenia bezpieczeństwa pacjentów, redukcji szkodowości oraz optymalizacji kosztów opieki. Dbając o jakość świadczeń zdrowotnych i zgodność z przepisami, realizowała szkolenia oparte na aktualnych regulacjach, standardach akredytacyjnych oraz wytycznych instytucji nadzorczych.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

Grupa Merydian dostarcza elastyczne rozwiązania brokerskie dostosowane do dynamicznie zmieniającego się rynku. Wprowadza innowacyjne modele współpracy, rozwija nowe strategie ochrony ubezpieczeniowej i dostosowuje rozwiązania do specyfiki klientów, zapewniając im maksymalne bezpieczeństwo finansowe. Platforma Merydian Online zapewnia pełną kontrolę nad procesami ubezpieczeniowymi, oferując monitoring ochrony (dostęp do polis i OWU), zarządzanie finansami (raporty płatności, przypomnienia) oraz moduł likwidacji szkód (śledzenie statusu w czasie rzeczywistym).

OPIS SPÓŁKI

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. Eksperti Merydian Group łączą szeroką wiedzę branżową z zaawansowaną analityką i bliską współpracą z ubezpieczycielami, aby zapewnić optymalne rozwiązania dla firm z różnych sektorów, m.in. budownictwa, transportu i logistyki, branży spożywczej, medycznej, edukacyjnej oraz IT.

MJM HOLDINGS



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Rok 2024 był przełomowy dla MJM Holdings, które pozyskało Corsair Capital jako inwestora strategicznego. Fundusz private equity nabył większościowy pakiet udziałów, wspierając realizację ambitnej strategii rozwoju opartej na dynamicznym wzroście organicznym oraz na przejęciach. Do grupy dołączyło również Leadenhall Insurance, wzmacniając segment MGA i rozszerzając ofertę o innowacyjne produkty ubezpieczeniowe. Dzięki temu MJM Holdings buduje kompleksową platformę dystrybucji ubezpieczeń komercyjnych. Dodatkowo spółka powołała kluczowych liderów na stanowiska zarządcze oraz umocniła nadzór strategiczny, zapraszając do współpracy doświadczonych ekspertów rynku ubezpieczeniowego.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

MJM Holdings jest właścicielem platformy Quotify – narzędzia do kompleksowej obsługi umów ubezpieczenia, obejmującego wyliczanie ofert, zawieranie i rozliczanie polis oraz serwis posprzedażowy. System integruje ponad 33 taryfy ubezpieczeniowe i obsługuje zarówno klientów indywidualnych, jak i kontrakty masowe – m.in. dla wypożyczalni, firm leasingowych i flot. Attis Broker koncentruje się na innowacyjnych rozwiązaniach dla swoich klientów, specjalizuje się w ryzykach trudnych i skomplikowanych. Z powodzeniem rozwinął platformę wymiany wiedzy w sektorze offshore wind, gdzie organizowana przez spółkę konferencja zyskała miano jednej z najbardziej merytorycznych w tym sektorze. Jednocześnie należąca do grupy spółka Smartt Re, rozwija własne platformy wymiany wiedzy, angażując się w dyskurs wokół energetyki jądrowej oraz innych kluczowych kwestii związanych z rynkiem ubezpieczeniowym.

OPIS SPÓŁKI

MJM Holdings jest grupą brokerską i czołowym graczem w Polsce pod względem przychodów. Attis Broker wyróżnia skuteczność w poszukiwaniu nowatorskich rozwiązań ochrony ubezpieczeniowej opartych na autorskim know-how i big data. MJM Brokers specjalizuje się w programach dla importerów i dealerów pojazdów ciężarowych, flot, branży CFM, carsharing oraz leasingu, dostosowując ofertę do specyfiki tych sektorów. Smartt Re słynie z rozwiązań reasekuracyjnych dla największych projektów, współpracując z czołowymi światowymi reasekuratorami.

PIB BROKER



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Połączenie spółek brokerskich w Grupie PIB zwiększyło w sposób istotny konkurencyjność PIB Broker na polskim rynku ubezpieczeniowym. Spółka z sukcesem powiększa portfel o strategicznych klientów w branży morskiej, utrzymuje wzrost portfela klientów finansów publicznych, sięga po kolejne duże grupy pracownicze w ubezpieczeniach grupowych. Dzięki organizowanym szkoleniom, webinarom, materiałom informacyjnym PIB Broker wspiera klientów w rozumieniu produktów ubezpieczeniowych, aktywizuje wymianę doświadczeń w zarządzaniu ryzykiem ubezpieczeniowym. Opierając się na potencjale międzynarodowym Grupy PIB rozwija również Biuro Ubezpieczeń Międzynarodowych, zwiększa kompetencje w budowaniu programów międzynarodowych, aktywnie poszukuje pokrycia ubezpieczeniowego dla klientów na europejskim rynku ubezpieczeniowym.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

Konsolidacja procesów i technologii, a przede wszystkim połączenie wiedzy i kompetencji zespołów brokerskich zwiększyły jakość obsługi klientów poprzez rozwój specjalizacji branżowej i produktowej (np. branża morska, budowlana, klienci finansów publicznych, ryzyka finansowe, ubezpieczenia offshore, ubezpieczenia jako benefity pracownicze), uszczelnienie procesów usługowych, zwiększenie dostępności poprzez bezpośrednią obsługę klienta w miejscu jego działalności. Rok 2024 to również intensywna praca nad wykorzystaniem nowoczesnych technologii poprawiających efektywność operacyjną, a także unowocześnienie zintegrowanych platform online, udostępnionych klientom.

OPIS SPÓŁKI

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, Exit Broker i Eko Broker. Spółka przez lata wyspecjalizowała się w kompleksowej obsłudze podmiotów gospodarczych, jednostek administracji państwowej, użyteczności publicznej oraz mieszkalnictwa. Posiada dedykowany zespół mobilnych brokerów branżowych oraz własny system CRM, który ułatwia klientom bieżącą obsługę ochrony ubezpieczeniowej. Kluczowe wyróżniki PIB Broker to m.in.: wieloletnie doświadczenie we współpracy z podmiotami gospodarczymi, jeszcze większa siła negocjacyjna, możliwość budowania rozwiązań z największymi towarzystwami ubezpieczeniowymi, ekspozycja na międzynarodowy rynek ubezpieczeniowy, zdolność do wykorzystywania nowoczesnych technologii w optymalizacji ubezpieczeniowej.

POLISH BROKERS GROUP



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

W 2024 r. firma kontynuowała dynamiczny rozwój, osiągając istotny wzrost w strategicznych obszarach działalności brokerskiej. Dotychczasowe rozwiązania ubezpieczeniowe oraz reasekuracyjne firmy cieszyły się w 2024 r. bardzo pozytywnym odbiorem na rynku, co zaowocowało nawiązaniem nowych, strategicznych współprac z dużymi podmiotami gospodarczymi oraz zwiększeniem zainteresowania firmą ze strony kluczowych partnerów branżowych. Intensyfikacja wykorzystania zaawansowanych technologii cyfrowych, w tym narzędzi sztucznej inteligencji oraz automatyzacji procesów, przyczyniła się do dalszego podniesienia jakości i efektywności obsługi klienta.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

W 2024 r. firma skoncentrowała się na dalszej cyfryzacji usług brokerskich, wprowadzając nowe systemy IT służące zarządzaniu ryzykiem i ubezpieczeniami grupowymi. Dzięki wdrożeniu zaawansowanych platform cyfrowych oraz rozwiązań chmurowych znacząco przyspieszono procesy obsługi klienta oraz likwidacji szkód, co wpłynęło bezpośrednio na zwiększenie satysfakcji klientów oraz skrócenie czasu realizacji zgłaszanych roszczeń. W obszarze produktowym firma wdrożyła unikalne ubezpieczenia cybernetyczne oraz nowe warianty ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej dla sektorów wysokiego ryzyka, odpowiadając na zmieniające się potrzeby klientów związane z rosnącymi zagrożeniami cyfrowymi oraz regulacyjnymi.

OPIS SPÓŁKI

Polski broker ubezpieczeniowy i reasekuracyjny wyspecjalizowany w kompleksowej obsłudze ubezpieczeń majątkowych, odpowiedzialności cywilnej oraz specjalistycznych programów świadczeń pracowniczych. Od momentu powstania w 2016 r. dynamiczny rozwój, wszechstronna oferta i zaangażowanie zespołu ekspertów pozwoliły firmie zdobyć trwałą pozycję w branży brokerskiej. Dzięki szerokiemu spektrum obsługiwanych linii ubezpieczeniowych i skutecznemu procesowi likwidacji szkód wspiera klientów z różnych sektorów gospodarki. Na bieżąco rozwija innowacyjne metody działania, by zagwarantować najwyższe standardy usług oraz długofalową satysfakcję partnerów biznesowych.

PROFFMAN BROKER



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

W 2024 r. Proffman Broker odnotował blisko 20-procentowy wzrost obrotów. Wiązało się to z pozyskaniem do współpracy wielu nowych klientów, głównie z sektora produkcji i usług. Do grona klientów firmy dołączyły również kolejne sektora publicznego. We współpracy z coverholderami Lloyds udało się zrealizować kilka wymagających projektów, głównie z sektora IT. Doskonale przebiegła coroczna certyfikacja ISO dla czynności brokerskich, potwierdzając najwyższą staranność firmy w zakresie świadczonego serwisu. Na polskim rynku ubezpieczeń jachtów i czarterów firma odnotowała kolejny rok wzrostu udziału w rynku, pośrednicząc w zawarciu ok. 2500 polis. Szkolenie firmy dotyczące kwestii ubezpieczeń okołojachtowych wzbudziło żywe zainteresowanie w gronie entuzjastów sportów wodnych.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

Proffman Broker stawia na innowacje wspierające bezpieczeństwo i jakość obsługi. Wykorzystuje AI do rozpoznawania polis oraz platformę insurtech INSLY, która automatyzuje procesy CRM. Zaawansowane rozwiązania IT obejmują m.in. sprzętowy firewall, szyfrowane zasoby, stały monitoring w czasie rzeczywistym, cykliczne backupy danych oraz infrastrukturę chmurową – wszystko po to, by skutecznie chronić dane i usprawniać codzienną pracę.

OPIS SPÓŁKI

Proffman Broker działa w branży ubezpieczeniowej od ponad 30 lat, sukcesywnie umacniając swoją pozycję. Skupia się na obsłudze podmiotów komercyjnych i sektora publicznego, ale obsługuje również tysiące klientów indywidualnych. Od lat współpracuje z renomowanymi partnerami ubezpieczeniowymi na całym świecie, m.in. największym globalnym rynkiem ubezpieczeniowym Lloyds. Celem jest realizowanie potrzeb klienta, podejmując wyzwania i dążąc do dostarczania optymalnych rozwiązań ubezpieczeniowych, nawet w tak specjalistycznych niszach jak badania kosmiczne. Wypracowuje najbardziej konkurencyjne i efektywne rozwiązania niezależnie od specyfiki działalności klienta i zapewnia wsparcie w likwidacji szkód w Polsce i za granicą.

STBU BROKERZY UBEZPIECZENIOWI



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Na bazie wiedzy eksperckiej firma wynegocjowała unikalne programy ubezpieczeniowe, a następnie pomogła przełożyć je na język technologii. Dzięki temu powstały intuicyjne i szybkie w obsłudze aplikacje, które umożliwiają zakup ochrony dokładnie wtedy, kiedy jest potrzebna – często w mniej niż minutę. Efektem tej współpracy są m.in. w pełni zdigitalizowane procesy ubezpieczeniowe dla narciarzy zrzeszonych w SITN oraz oferty ubezpieczeń – grupowych i indywidualnych – dostępne dla młodych sportowców, których kluby korzystają z aplikacji sportbm. STBU aranżuje również ubezpieczenia cybernetyczne, które są dostosowane do specyfiki działalności klientów, uwzględniając zarówno aspekty technologiczne, jak i prawne.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

System C.A.R. – Centrum Analiz Ryzyka System jest narzędziem zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym. Umożliwia m.in.: monitorowanie dokumentów ubezpieczeniowych, płatności, szkód, zgłaszanie i monitorowanie szkód oraz incydentów, gromadzenie aktualnych i archiwalnych danych, generowanie raportów, generowanie certyfikatów ochrony ubezpieczeniowej (w uzgodnieniu z zakładem ubezpieczeń). Klienci zyskali nową funkcjonalność: możliwość składania wniosków np. o ubezpieczenie nowego mienia. Wystarczy krótki formularz online, a system – na podstawie wcześniej wynegocjowanego z zakładem ubezpieczeń programu – automatycznie generuje certyfikat potwierdzający objęcie mienia ochroną ubezpieczeniową.

OPIS SPÓŁKI

STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi to ponad 25 lat doświadczenia, 1000 obsługiwanych podmiotów różnych branż, prawie 100 brokerów ubezpieczeniowych, reasekuracyjnych oraz pracowników wsparcia, innowacyjne rozwiązania IT. Gwarancje bezpieczeństwa firmy to: polisa OC na sumę 34 mln euro, bezpieczeństwo informacji oraz certyfikat ISO 9001:2015. Kieruje się filozofią bazującą na odejściu od stereotypów i kreatywnym zastosowaniu nowoczesnych narzędzi pozwalającą na efektywne podniesienie standardów bezpieczeństwa klientów. Oferuje: usługi prewencyjne i zarządzania ryzykiem, audyty ubezpieczeniowe i szkodowe, konstrukcję programu ubezpieczeniowego dostosowaną do potrzeb i oczekiwań organizacji, negocjacje z rynkami ubezpieczeniowymi.

TRANSBROKERS.EU



NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Spółka skupia się nad poszukiwaniem rozwiązań zwiększających konkurencyjność na rynku pośredników. Rok 2024 był rokiem zwiększonej akwizycji nowych klientów z sektora TSL dzięki wdrożonym programowym rozwiązaniom dla klientów. Dzięki dołączeniu w 2025 r. do grupy PIB zwiększa się dostęp do innowacyjnych rozwiązań ubezpieczeniowych, dzięki czemu poszerzona zostanie oferta produktowa.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

Spółka nieustannie skupia się na rozwoju technologicznym i produktowym, dopasowanym do uczestników łańcucha dostaw. Wprowadzone na rynek rozwiązanie direct służące automatyzacji doboru OC przewoźnika drogowego poddawane jest modyfikacji, aby zmienić nawyki zakupowe tej grupy klientów (portal OCPD.eu). Transbrokers.eu rozwija platformę CARGOMAT służącą do obsługi umów open-cover, pozwalającą zgłaszać transporty do ubezpieczenia i wystawianie potwierdzeń zgłoszenia. Trwają również prace nad automatyzacją akwizycji nowej wersji szczególnych warunków Ubezpieczenia OC przewoźnika z sumą gwarancyjną 500 tys. euro – 1 mln euro na każde zdarzenie. Konsekwentnie rozwijany system CRM wspierający procesy zarządzania ochroną ubezpieczeniową klientów.

OPIS SPÓŁKI

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. Spółka dąży do zapewnienia kompleksowego wsparcia w zarządzaniu ryzykiem i ochronie ubezpieczeniowej firm z branży transportowej, dzięki specjalistycznej wiedzy, indywidualnemu podejściu oraz dostępowi do najlepszych rozwiązań również technologicznych. Spółka działa na rynku od 2013 r., a od lutego 2025 r. jest częścią grupy PIB.

NAJWIĘKSZE SUKCESY 2024/2025

Rok 2024 był dla Willis Towers Watson Polska okresem intensywnego rozwoju i wdrażania innowacji. Rozwój w zakresie narzędzi analitycznych – poza narzędziami spółki pomagającymi w szacowaniu ryzyka majątkowego, cyber czy D&O – firma wprowadziła specjalne globalne narzędzie Trade Credit Quantified, które wspiera klientów w zarządzaniu ryzykiem kredytu kupieckiego. Narzędzie to analizuje należności handlowe w oparciu o miliony historycznych danych, prognozując potencjalne straty i dostarczając precyzyjne scenariusze ryzyka. Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą skuteczniej zarządzać kredytem kupieckim, minimalizując ryzyko niewypłacalności kontrahentów oraz optymalizując swoje strategie finansowe. Spółka zorganizowała Forum HR – Polska 2024, które zgromadziło 500 uczestników.

INNOWACJE PROWADZONE W SPÓŁCE

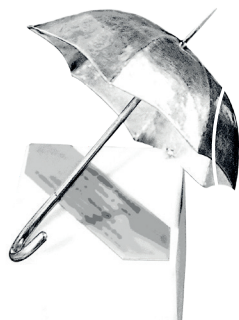
WTW nieustannie wdraża innowacje, zarówno w ramach projektów firmowych, jak i dzięki inicjatywom oddolnym pracowników. Aktywnie promuje rozwój innowacyjnych pomysłów na poziomie lokalnym i globalnym. Programy firmy sprzyjają odkrywaniu nowych możliwości, propagują programy mentoringowe i współpracy z liderami. Wiele zgłoszonych pomysłów zostało już wdrożonych, a inne są w fazie wdrażania.

OPIS SPÓŁKI

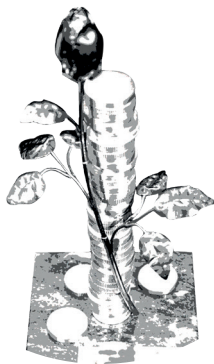
WTW to czołowy broker ubezpieczeniowy działający w Polsce od 1987 r., a globalnie od 1828 r. Stawia na rozwój, innowacje i analityczne podejście, dostarczając klientom rozwiązania oparte na danych, wspierające zarządzanie ryzykiem w obliczu wyzwań, takich jak zmiany klimatyczne, cyberprzestępczość czy rosnąca odpowiedzialność władz spółek. Narzędzia firmy umożliwiają optymalizację polityki ubezpieczeniowej zarówno pod kątem budżetu, jak i globalnego zarządzania ryzykiem, co jest kluczowe przy optymalnej aranżacji ochrony ubezpieczeniowej. W zakresie rosnących ryzyk klimatycznych wdraża innowacyjne rozwiązania parametryczne i analityczne, jak Climate Quantified. Posiada bogate doświadczenie we współpracy z rynkiem ubezpieczeniowym w Polsce i na świecie, co pozwala znajdować najlepsze rozwiązania dla klientów.

— zapowiedź raportu —

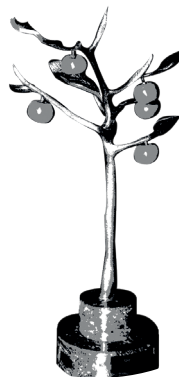
W MAJOWYM NUMERZE MAGAZYNU HOME&MARKET OPUBLIKUJEMY LISTĘ NAGRODZONYCH TYTUŁEM



SREBRNY PARASOL 2025
– DLA NAJLEPSZYCH FIRM
UBEZPIECZENIOWYCH



RÓŻA BEZ KOLCÓW 2025
– DLA NAJLEPSZYCH
BANKÓW



PROSPERITA 2025
– DLA NAJLEPSZYCH FIRM
LEASINGOWYCH

Zainteresowanych współpracą zapraszamy do kontaktu:
aleksandra.piekarska@federalmediacompany.com, agnieszka.prasowska@federalmediacompany.com



Rynek brokerów ubezpieczeniowych w Polsce

Rynek brokerów ubezpieczeniowych w Polsce przeżywa dynamiczne zmiany, które są wynikiem kilku czynników – od regulacji prawnych po zmieniające się potrzeby konsumentów.

W 2024 r. brokerzy ubezpieczeniowi musieli stawić czoła nie tylko wyzwaniom związanym z rosnącą konkurencją, ale także wymogom wynikającym z nowoczesnych technologii i zmieniającej się sytuacji makroekonomicznej. Przemiany te mają wpływ na funkcjonowanie całej branży, a także na perspektywy rozwoju brokerów ubezpieczeniowych w 2025 r.

ZMIANY REGULACYJNE I ICH WPŁYW NA RYNEK

Jednym z kluczowych czynników, który wpłynął na rynek

brokerów ubezpieczeniowych, są zmiany w regulacjach prawnych. Polska, będąc częścią Unii Europejskiej, jest zobowiązana do dostosowywania swojego prawa do dyrektyw unijnych. W 2024 r. miały miejsce zmiany związane z ustawą o dystrybucji ubezpieczeń, która wpłynęła na sposób działania brokerów ubezpieczeniowych. Ustawa ta ma na celu większą transparentność, poprawę jakości obsługi klientów oraz wprowadzenie dodatkowych wymogów dotyczących kompetencji i odpowiedzialności brokerów.

Zmiany regulacyjne wymusiły na brokerach konieczność dostosowania swojej oferty do nowych standardów, a także do zmieniających się potrzeb konsumentów. Nowe przepisy zwiększają wymagania dotyczące komunikacji z klientem, w tym konieczność wyjaśniania ofert ubezpieczeniowych oraz pełnej przejrzystości w kwestii wynagrodzeń i prowizji. Przewiduje się, że w kolejnych latach ten trend regulacyjny będzie się utrzymywał, a brokerzy będą musieli jeszcze bardziej skupić się na zapewnianiu pełnej transparentności swojej działalności.



TECHNOLOGICZNE ZMIANY NA RYNKU

Kolejnym ważnym czynnikiem, który zyskał na znaczeniu w minionym roku, były zmiany technologiczne. Technologia odgrywa coraz większą rolę w działalności brokerów ubezpieczeniowych. Przemiany technologiczne, takie jak rozwój sztucznej inteligencji, automatyzacji procesów oraz zastosowanie big data, sprawiają, że brokerzy muszą coraz częściej inwestować w nowoczesne narzędzia informatyczne, które pozwalają im skutecznie konkurować na rynku.

Brokerzy coraz częściej korzystają z rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji do analizy ryzyka i tworzenia bardziej spersonalizowanych ofert ubezpieczeniowych. Wykorzystanie sztucznej inteligencji w analizie danych pozwala na lepsze dopasowanie produktów do indywidualnych potrzeb klientów, co zwiększa ich satysfakcję i lojalność. Dodatkowo nowoczesne platformy online oraz aplikacje mobilne umożliwiają brokerom dotarcie do szer-

szego grona klientów, którzy preferują zakupy przez internet.

– Obecnie technologie stają się kluczowym elementem ubezpieczeń grupowych. Wprowadzanie platform online, aplikacji mobilnych czy chatbotów do obsługi klientów pozwala na łatwiejsze i szybsze zarządzanie polisami. Automatyczne procesy pozwalają na skrócenie czasu zawarcia ubezpieczenia oraz na dostosowanie oferty do indywidualnych potrzeb w czasie rzeczywistym. Pracownicy mogą teraz łatwiej dokonywać zmian w ubezpieczeniu czy składać roszczenia za pomocą aplikacji mobilnych lub platform internetowych. Zautomatyzowane platformy oceny ryzyka, szybkie wypłaty odszkodowań i lepsze dostosowanie ofert do potrzeb klientów to tylko niektóre z innowacji, które mogą poprawić doświadczenia pracowników i pracodawców, a także wpłynąć na ich poziom satysfakcji – podkreślają Aneta Bukowska, dyrektor Biura Ubezpieczeń na Życie Mentor i Aleksandra Załęczna, analityk w Biurze Ubezpieczeń na Życie Mentor.

ZMIENIAJĄCE SIĘ POTRZEBY KLIENTÓW

Zmieniły się również oczekiwania samych klientów. Wzrosła świadomość konsumentów, którzy są bardziej wymagający w kwestii jakości usług i transparentności ofert ubezpieczeniowych. Coraz częściej poszukują oni brokerów, którzy oferują kompleksową obsługę, indywidualne podejście do potrzeb oraz doradztwo w zakresie produktów ubezpieczeniowych.

Stawia to przed brokerami konieczność dostosowania swoich usług do nowych standardów. Klienci oczekują, że brokerzy

ZMIANY REGULACYJNE WYMUSIŁY NA BROKERACH KONIECZNOŚĆ DOSTOSOWANIA SVOJEJ OFERTY DO NOWYCH STANDARDÓW, A TAKŻE DO ZMIENIAJĄCYCH SIĘ POTRZEB KONSUMENTÓW.

będą tworzyć nie tylko najlepsze oferty, ale także będą umieli doradzić im w kwestiach dotyczących ubezpieczeń, dostosowując propozycje do indywidualnych potrzeb. To wymaga od brokerów nie tylko znajomości rynku, ale także umiejętności budowania długotrwałych relacji z klientami. – Brokerzy często są inicjatorami nowych rozwiązań, zyskują również nowe narzędzia do efektywnego wykonywania swojej

Rynek mierzy się dziś z rosnącym ryzykiem niedoubezpieczenia. Jak z tym walczyć? Podstawą jest edukacja ubezpieczonych na temat mechanizmów wpływających na rynek ubezpieczeń. Właśnie dlatego tak istotne jest rozwijanie współpracy z brokerami. Są oni niewątpliwie bliżej klienta niż ubezpieczyciele. Doskonale orientują się więc w niuansach związanych z potencjalnymi zagrożeniami, na które narażona jest dana firma – Agata Kozieł, dyrektor Działu Ubezpieczeń Korporacyjnych w SALTUS Ubezpieczenia.



pracy. Jednak, niezależnie od otoczenia, główna idea zawodu brokera, zarówno w przeszłości, jak i teraz, jest taka sama – działać na rzecz poszukujących ochrony – podkreśla Łukasz Reszczyński, broker ubezpieczeniowy z Biura Obsługi Klientów Strategicznych Inter-Broker. – Z kolei udział brokera wobec rozwijającego się rynku ubezpieczeń oraz rosnących oczekiwań klientów staje się coraz bardziej złożony. Z jednej strony, brokerzy muszą być w stanie dostosować się do cyfryzacji i nowych technologii, jak i innych pośredników co wiąże się z naturalną konkurencyjnością, z drugiej – nie mogą zapominać o swoim fundamentalnym zadaniu, jakim jest świadome i rzetelne doradztwo. Z tego względu zawód brokera wymaga nieustannego kształcenia, elastyczności oraz gotowości do natychmiastowego reagowania na wszelkie zmiany – dodaje.

WPŁYW SYTUACJI MAKROEKONOMICZNEJ

Branża brokerów ubezpieczeniowych w Polsce zmagą się także z wyzwaniami związanymi z sytuacją makroekonomiczną. Wysoka inflacja, zmniejszona siła nabywcza społeczeństwa oraz rosnące koszty ubezpieczeń wpływają na decyzje konsumentów o wyborze odpowiednich produktów ubezpieczeniowych. W wyniku tego brokerzy muszą bardziej elastycznie podchodzić do kwestii cenowych, starając się dostosować oferty do zmieniających się warunków gospodarczych.

– Dziś firmy i rynek ubezpieczeń muszą stawić czoła nie tylko nowym ryzykom wynikającym z rosnącego zaangażowania nowoczesnych technologii i sztucznej inteligencji. Ale te wyzwania nie eliminują tych bardziej podstawowych. Wobec wywrócenia rynków międzynarodowych do góry nogami najpierw z powodu pandemii, a następnie wojny w Ukrainie, musimy wspólnie z brokerami zadbać o użyteczność „bazowych” ubezpieczeń majątkowych – mówi Agata Kozieł, dyrektor Działu Ubezpieczeń Korporacyjnych w SALTUS Ubezpieczenia. – Krótko mówiąc: rynek mierzy się dziś z rosnącym ryzykiem niedoubezpieczenia. Jak z tym walczyć? Podstawą jest edukacja ubezpieczonych na temat mechanizmów wpływających na rynek ubezpieczeń. Właśnie dlatego tak istotne jest rozwijanie współpracy z brokerami. Są oni niewątpliwie bliżej klienta niż ubezpieczyciele. Doskonale orientują się więc w niuansach związanych z potencjalnymi zagrożeniami, na które narażona jest dana firma – podkreśla ekspertka.

REKLAMA



więcej niż ubezpieczenia.

Kompleksowy broker ubezpieczeniowy

Jesteśmy wielozadaniowi. Przez lata działalności na rynku wypracowaliśmy szczególne możliwości dla:

- / przedsiębiorstw i zakładów produkcyjnych
- / sektora mieszkalnictwa
- / sektora finansów publicznych
- / podmiotów użyteczności publicznej
- / podmiotów administracji państwowej
- / służb mundurowych
- / operatorów flot samochodowych
- / instytucji zrzeszających grupy zawodowe
- / podmiotów z branży budowlanej
- / podmiotów z branży TSL
- / przemysłu stoczniowego
- / podmiotów gospodarowania odpadami



Zapraszamy do kontaktu:
+48 71 341 87 57 / kontakt@pib-broker.pl

PERSPEKTYWY NA 2025 R.

Patrząc na rynek brokerów ubezpieczeniowych w Polsce z perspektywy 2025 r., można zauważyć kilka kluczowych trendów, które będą miały duży wpływ na dalszy rozwój tej branży.

WZROST ZNACZENIA TECHNOLOGII I CYFRYZACJI

Technologia będzie nadal odgrywać kluczową rolę w rozwoju rynku brokerów ubezpieczeniowych. W 2025 r. brokerzy będą musieli jeszcze bardziej skupić się na cyfryzacji swoich usług i procesów. Automatyzacja

procesów, sztuczna inteligencja i wykorzystanie analizy big data pozwolą brokerom na szybsze i dokładniejsze tworzenie ofert ubezpieczeniowych. Wzrost wykorzystania technologii do personalizacji usług będzie istotnym elementem, który wyróżni brokerów na tle konkurencji.

Dodatkowo pojawi się większy nacisk na rozwiązania z zakresu insurtech, które będą wykorzystywane do automatycznego tworzenia ofert, zarządzania polisami oraz ułatwiania kontaktu z klientem. Digitalizacja procesu obsłu-

gi klienta stanie się kluczowym czynnikiem sukcesu brokerów.

WZROST ZNACZENIA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Coraz większą wagę przykładą się do kwestii zrównoważonego rozwoju w różnych branżach, a rynek brokerów ubezpieczeniowych nie będzie wyjątkiem. W 2025 r. brokerzy będą zmuszeni do oferowania produktów ubezpieczeniowych, które są zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju, takich jak ubezpieczenia związane z ochroną środowiska czy energetyką odnawialną. Oczeku-



je się, że produkty te będą zyskiwały na popularności, zwłaszcza wśród młodszych pokoleń konsumentów, którzy przykładają dużą wagę do kwestii ekologicznych.

DALSZY ROZWÓJ REGULACJI PRAWNYCH

Również w 2025 r. można spodziewać się dalszych zmian regulacyjnych na rynku brokerów ubezpieczeniowych. W odpowiedzi na rosnącą potrzebę ochrony konsumentów i zapewnienia pełnej transparentności brokerzy będą musieli dostosować swoje usługi do nowych wymagań

prawnych. Przewiduje się, że regulacje będą coraz bardziej skupiały się na kwestiach związanych z ochroną danych osobowych, odpowiedzialnością zawodową brokerów oraz koniecznością oferowania klientom usług opartych na rzetelnych informacjach.

KONSOLIDACJA RYNKU

Rynek brokerów ubezpieczeniowych w Polsce może doświadczyć dalszej konsolidacji. Mniejsze firmy będą musiały stawić czoła rosnącej konkurencji ze strony większych graczy, którzy inwestują w technologie, popra-



Z jednej strony brokerzy muszą być w stanie dostosować się do cyfryzacji i nowych technologii, jak i innych pośredników, co wiąże się z naturalną konkurencyjnością, z drugiej – nie mogą zapominać o swoim fundamentalnym zadaniu, jakim jest świadome i rzetelne doradztwo. Z tego względu zawód brokera wymaga nieustannego kształcenia, elastyczności oraz gotowości do natychmiastowego reagowania na wszelkie zmiany – mówi Łukasz Reszczyński, broker ubezpieczeniowy z Biura Obsługi Klientów Strategicznych Inter-Broker.

wiają efektywność operacyjną i oferują szerszą gamę usług. To może prowadzić do dalszych przejęć i fuzji, które zmienią krajobraz rynku.

Wyzwania związane z dostosowaniem do nowych przepisów prawnych, rosnącą konkurencją oraz zmieniającymi się preferencjami klientów są widoczne na każdym kroku. Z perspektywy 2025 r. rynek będzie się nadal rozwijał, z naciskiem na cyfryzację, zrównoważony rozwój oraz dalszą konsolidację. Brokerzy ubezpieczeniowi, którzy będą w stanie zaadaptować się do tych zmian, będą mieli szansę na dalszy rozwój i utrzymanie konkurencyjności na rynku.

