

Brokerzy w kryzysie

Firmy brokerskie tak jak i cały rynek finansowy bronią się przed skutkami kryzysu. Jak widać z wyników przesłanych przez czołowych graczy nie jest to jednak dla tej branży aż tak porażający spadek, a w niektórych przypadkach wręcz wyniki półroczne za 2009 r. zapowiadają lepszy koniec tego roku niż ubiegłego. Co prawda nie wszyscy czołowi brokerzy przesłali swoje wyniki, ale widocznie czekają na lepszy koniec roku.

Rita Schultz

Liderem rankingu jest GRAS SAVOYE POLSKA z przychodami po pierwszym półroczu 2009 r. na poziomie 46,7 mln zł (przy czym podane wyniki uwzględniają całą grupę ubezpieczeniową, czyli z włączeniem POL ASSISTANCE). Przychodem powyżej 10 mln zł mogą się pochwalić: MAK UBEZPIECZENIA, MENTOR, NORD PARTNER i WILLIS POLSKA.

Jeśli zrankingujemy firmy brokerskie wg składki plasowanej to liderem z kwotą 260 mln zł pozostaje GRAS SAVOYE, natomiast powyżej 100 mln zł zebrało tylko trzech brokerów: MENTOR, PWS KONSTANTA i GRUPA MAK.

Tak dobre wyniki uzyskuje się nie tylko dzięki znajomości rynku, skutecznemu pozyskiwaniu kolejnych klientów,

lojalności klientów (kontynuacji współpracy), ale dzięki profesjonalizmowi licencjonowanych brokerów. Stąd prezentujemy również w naszych tabelach liczbę licencjonowanych brokerów pracujących na rzecz danej firmy. Liderem w tej kategorii jest MENTOR, który zatrudnia 82 brokerów, GRAS SAVOYE – 52, PWS KONSTANTA 49, NORD PARTNER – 45.

BROKERZY 2009 WG PRZYCHODÓW

Lp.	MIEJSCE 2009	Firma	Osoba zarządzająca	Wielkość przychodów (w złotych) za pierwsze półrocze 2009 r. (wyłącznie z działalności brokerskiej)	Liczba zatrudnionych brokerów licencjonowanych	Liczba klientów instytucjonalnych – aktualnie obsługiwanych	Rozpoczęcie działalności brokerskiej
1.	1	GRAS SAVOYE POLSKA SP. Z O.O.	Leszek Konopka	*46 761 000,00	52	1300*	1991
2.	2	MAK UBEZPIECZENIA SP. Z O.O.	Marcin Ślotąła	**16 504 786,00	12	460	2000
3.	3	MENTOR SA	Marek Kaliszek	14 963 267,58	82	2050	1994
4.	4	NORD PARTNER SP. Z O.O.	Krzysztof Bromka	12 225 409,00	45	3000	1997
5.	5	WILLIS POLSKA SA	Jacek Cichy	10 071 435,00	25 osób ma zdany egzamin w zakresie ubezpieczeń i 7 osób ma zdany egzamin w zakresie reasekuracji	236	1991
6.	6	PWS KONSTANTA	Jacek Kliszcz	9 663 239,84	49	824	1995
7.	7	STBU BROKERZY UBEZPIECZENIOWI SP. Z O.O.	Zbigniew Foltyński	7 700 000,00	26	400	1998
8.	8	EOS RISQ POLSKA SP. Z O.O.	Arkadiusz Jaśkowski	6 150 000,00	8	200	2002
9.	9	EUROPEJSKIE KONSORCJUM UBEZPIECZENIOWE SP. Z O.O.	Piotr Kumięga	4 356 858,00	18	368	2003
10.	10	FST-MANAGEMENT SP. Z O.O.	Przemysław Termiński	3 065 922,75	14	27	2000
11.	11	INTER BROKER SP. Z O.O.	Robert Kożuchowski	2 270 297,00	17	3120	1998
12.	12	MAXIMUS BROKER SP. Z O.O.	Remigiusz Breński	2 248 577,81	20	675	2001
13.	13	CARBO ASECURA SA	Adam Prończuk	1 322 356,00	10	740	1999
14.	14	DOM BROKERSKI NEGOCJATOR	Sławomir Bajczyk	1 300 000,00	6	729	1998
15.	15	BIURO BROKERSKIE O M E G A SPP.	Beata Galewska, Piotr Matwijow	930 000,00	5	700	1994
16.	16	EQUINUM BROKER SP. Z O.O.	Jacek Hajduk	750 875,00	4	121	2004
17.	17	GENERAL BROKERS	Ewa Ruskowska	518 629,00	2	85	2000
18.	18	EM BROKERS SP. Z O.O.	Edmund Suchomski	481 827,00	3	235	2006
19.	19	KANCELARIA BROKERSKA ROŻEK BROKERS GROUP	Bernard Rożek	359 776,00	2	120	1997
20.	20	ABRO BIURO BROKERSKIE	Andrzej Łempicki	300 306,00	3	200	2001
21.	21	LAB-BROKER SP. Z O.O.	Andrzej Koc	291 000,00	3	125	1991
22.	22	GOLD BROKERS	Remigiusz Szymaniak	256 000,00	1	32	1997
23.	23	CAPITAL DOM BROKERSKI SP. Z O.O.	Bogusław Buziński	250 000,00	1	180	1998
24.	23	DOM BROKERSKI JD BROKERS	Jan Drobysz	250 000,00	1	180	2000
25.	24	KANCELARIA UBEZPIECZEŃ GOSPODARCZYCH	Andrzej Hebel	196 000,00	1	30	1996

* GRAS SAVOYE POLSKA oraz POL ASSISTANCE SP. Z O.O. ** GRUPA MAK Źródło: IAGE

Światowe wyniki brokerów pokazują, że największy przychód ma MARSH&MCLENNAN, na drugim miejscu AON CORP, na trzecim WILLIS GROUP, a GRAS SAVOYE & CIE (powiązany ze zwycięzcą polskiego rankingu) na światowej scenie zajmuje 9 miejsce. GRAS SAVOYE w macierzystej Francji jest numerem jeden, a francuskie spółki MARSH&MCLENNAN i AON odpowiednio zajmują drugie i trzecie miejsce.

Broker ubezpieczeniowy to zawód o stosunkowo krótkiej historii w Polsce. Pojawił się w Polsce po uchwaleniu przez sejm ustawy z dn. 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej. Na początku lat 90-tych brokera ubezpieczeniowego mylono z innym pośrednikiem ubezpieczeniowym – agentem.

W stosunkowo krótkim czasie ta wyspecjalizowana grupa zawodowa w warunkach silnej konkurencji ugruntowała swą pozycję fachowców w dziedzinie ubezpieczeń. Czerpiąc z dobrych doświadczeń zachodnich brokerów, rozwinęli własny know-how i dostosowali standardy do lokalnych warunków. Profesjonalizm brokerów jest dostrzegany nie tylko przez ubezpieczycieli, ale i klientów.

Rozwój całego rynku ubezpieczeniowego, zetknięcie się obszarów działania brokerów z obszarem aktywności agentów ubezpieczeniowych, wreszcie silna konkurencja wewnątrz środowiska brokerskiego nakłada na tę grupę konieczność stałego podnoszenia standardów. Tak więc broker występuje na tym rynku ubezpieczeń w swoistej roli łącznika pomiędzy zakładem ubezpieczeń a klientem. Fachowa obsługa, umiejętność sprawnego i rzetelnego identyfikowania ryzyka, projektowanie programów i procedur zabezpieczających klienta przed negatywnymi skutkami finansowymi zdarzeń losowych – cechy charakteryzujące dobrego brokera. Oprócz pośredniczenia w zawieraniu umów i czuwania nad dopełnieniem wszelkich formalności, jego działalność obejmuje również reprezentowanie ubezpieczającego przy likwidacji szkód. Podmioty gospodarcze zainteresowane zawarciem umowy na ochronę ubezpieczeniową swojego majątku nie zawsze mają możliwość, umiejętność czy też brakuje im

Podranking: brokerzy wg składki reasekuracyjnej w pierwszej połowie 2009 r.

Firma	Wielkość składki reasekuracyjnej w pierwszej połowie 2009 r.
WILLIS POLSKA SA	8 890 000,00
PWS KONSTANTA SA	1 643 682,00
GRAS SAVOYE POLSKA SP. Z O.O.	100 000,00

Źródło: IAGE

NAJWIĘKSI BROKERZY NA ŚWIECIE

Miejsce w rankingu	Firm	Przychód z prowizji brokerskiej 2008 r. (w USD)
1.	MARSH & MCLENNAN COS. INC.	11 516 000 000
2.	AON CORP.	7 310 000 000
3.	WILLIS GROUP HOLDINGS LTD.	3 362 000 000
4.	WELLS FARGO INSURANCE SERVICES INC.	1 743 062 000
5.	ARTHUR J. GALLAGHER & CO.	1 611 302 000
6.	JARDINE LLOYD THOMSON GROUP PLC	992 843 665
7.	BROWN & BROWN INC.	965 982 617
8.	BB&T INSURANCE SERVICES INC.	962 134 200
9.	GRAS SAVOYE & CIE	786 368 400
10.	LOCKTON COS. L.L.C.	778 345 000

Źródło: BI survey

czasu na przeanalizowanie warunków ubezpieczenia, dlatego łatwiej i pewniej dla sprawnego funkcjonowania ich firmy i ochrony jej przed wszelkimi ryzykami, jakie mogą wystąpić w majątku lub działalności przedsiębiorstwa, skorzystać z pomocy brokera. A on jest

właśnie tą osobą, która profesjonalnie oceni wysokość proponowanych przez ubezpieczycieli stawek, składek oraz zweryfikuje proponowane warunki. Towarzystwo chętniej rozmawia z brokerem reprezentującym klienta instytucjonalnego. Traktuje takiego

reklama

MENTOR SA

W [redacted]
bezpieczeństwo w kształtowaniu
nowoczesnej polityki ubezpieczeniowej.

mentor

www.mentor-sa.pl

TWO [redacted]

Slawa Cwalińska-Weychert, wiceprezes LINK4



Jakie produkty ubezpieczeniowe pojawiły się w ostatnim czasie na rynku?

Rozwój produktów ubezpieczeniowych jest w tej chwili pochodną ogólnej sytuacji gospodarczej w kraju. Klienci coraz częściej myślą o solidnym, w miarę uniwersalnym produkcie, który zapewni im poczucie bezpieczeństwa za rozsądną cenę. Przykładem nowych produktów są więc polisy z ochroną przed utratą pracy, powiązane z ofertą bank assurance. Towarzystwa poszerzają też swoją ofertę o produkty dedykowane określonym, specyficznym grupom klientów lub chroniące określone dobra. Przykładem z naszego podwórka są np. nowe produkty ubezpieczeniowe dla motocyklistów, ubezpieczenie kluczyków czy Smart Casco.

Jak kryzys gospodarczy wpływa na branżę ubezpieczeniową?

Branża ubezpieczeniowa wydaje się wychodzić z kryzysu raczej obronną ręką. Na szczęście nie mieliśmy do czynienia ze zjawiskiem znanym z rynku bankowego, czyli spadkiem zaufania do instytucji ubezpieczeniowych. Natomiast nie należy w żadnym wypadku lekceważyć ryzyk związanych ze spowolnieniem gospodarczym, które mogą oznaczać spadek możliwości i potrzeb ubezpieczeniowych klientów, szczególnie w obszarze ubezpieczeń podmiotów gospodarczych.

Natomiast w ubezpieczeniach dedykowanych klientom indywidualnym możemy obserwować rozwój dwóch przeciwstawnych trendów. Z jednej strony, konsekwencją kryzysu może być pogorszenie się sytuacji materialnej klientów i wynikające stąd ograniczone zainteresowania ubezpieczeniami. Świetnie tę tendencję ilustruje spadek zakupu nowych samochodów, czego skutkiem jest kurczenie się portfela ubezpieczeń autocasco.

Równocześnie jednak rośnie świadomość ubezpieczeniowa Polaków. Powoli „odkrywamy” oczywistą prawdę, że ubezpieczenia są dedykowane bardziej tym, którzy mają skromniejsze środki własne niż krezusom finansowym. Klienci mocno zastanawiają się, jak skutecznie chronić swoje mienie, szczególnie teraz, gdy w sytuacji jakiegokolwiek straty może ona być trudniejsza do odtworzenia. W perspektywie więc utraty dorobku własnego najbezpieczniejszą formą zabezpieczenia się jest właśnie polisa ubezpieczeniowa. Dodatkowo skutki ostatnich anomalii klimatycznych pokazały, że możliwość utraty „dorobku życia” w wyniku huraganowego wiatru albo nawałnicy nie są tylko hipotetycznymi możliwościami opisywanymi w OWU. Tak więc można stwierdzić, że sytuacja kryzysowa sprzyja większemu zainteresowaniu ubezpieczeniami gwarantującymi solidną ochronę w podstawowym zakresie.

Skuteczna odpowiedź na tę rosnącą świadomość i potrzeby ubezpieczeniowe Polaków będzie jednak wymagała nowego podejścia zarówno do klienta, jak i do konstrukcji samej oferty ubezpieczeniowej. Ubezpieczyciele muszą stale doskonalić swoje systemy oceny ryzyka, po to m.in., by lepiej dostosowywać ofertę do potrzeb konkretnej grupy klientów w zakresie udzielanej ochrony, przy równoczesnym zachowaniu atrakcyjności cenowej ubezpieczenia. Skutkuje to coraz lepiej sprofilowanymi cenami produktów, ale także szeregiem promocji rozszerzających zakres udzielanej ochrony poprzez dołożenie dodatkowych produktów za relatywnie niewielką składkę.

Spowolnienie gospodarcze wpływa także na model sprzedaży. Popularność kanału direct sukcesywnie rośnie, a moim zdaniem kryzys tylko spotęguje to zjawisko. W tzw. ciężkich czasach ludzie po prostu szukają oszczędności. Dostrzegają to nawet tradycyjni ubezpieczyciele, uruchamiając własne kanały direct (lub się do takiego kroku przymierzają). Jedną z zasadniczych zalet tego modelu, dostrzeganą przez tradycyjne towarzystwa, są bowiem mniejsze koszty własnej działalności. ■

Marcin Zwara, członek zarządu, INTER POLSKA SA



Polski rynek ubezpieczeń staje się coraz bardziej specjalistyczny. Rosną oczekiwania klienta, rośnie też poziom świadomości ubezpieczeniowej. Trend ten dotyczy przede wszystkim klienta korporacyjnego, czyli tego obszaru, na którym działają brokerzy ubezpieczeniowi. Ich rolą jest już nie tylko dostarczenie klientowi najbardziej atrakcyjnej oferty, ale aktywny udział

w procesie zarządzania ryzykiem i aktywny consulting. Broker jest odpowiedzialny za uszycie oferty „na miarę” tak, by jak najpełniej pokrywała ona ryzyka zidentyfikowane u klienta. Celowo mówię „u klienta” gdyż klient sam nie zawsze jest w stanie wszystkie ryzyka zidentyfikować i taka praca u podstaw jest właśnie rolą brokera. I tutaj oczywiście pojawia się kreatywna część pracy brokera, który może być inspiratorem dla powstania nowego produktu, którego nie mają w ofercie zakłady ubezpieczeń. Taka jest zresztą rola brokera w krajach Europy Zachodniej – to broker, będąc najbliższym klientowi, jest w stanie diagnozować problemy i dyskutować z zakładami ubezpieczeń sposoby ich rozwiązań. Szczególnie pozytywny wydaje się być wpływ międzynarodowych firm brokerskich, które mają większe doświadczenie z innych rynków, mogą zasiać nowe idee na naszym rodzimym rynku ubezpieczeniowym. Moje najlepsze doświadczenia dotyczą właśnie współpracy z brokerami, gdzie powstawały produkty, najlepiej dostosowane do potrzeb klienta.

W ostatnim czasie obserwuję bardzo silny wzrost rynku ubezpieczeń zdrowotnych oraz wypadkowych. W przypadku ubezpieczeń zdrowotnych, mam na myśli zarówno ubezpieczenia kosztów leczenia szpitalnego, bądź skutków poważnych zachorowań, ale także te stricte zdrowotne polegające na dostępie do leczenia ogólnego oraz specjalistycznego w prywatnym systemie ochrony zdrowia. Rozwojowi tego typu ubezpieczeń pomagają zmiany legislacyjne związane z reformą służby zdrowia, a w szczególności z wprowadzeniem koszyka świadczeń gwarantowanych. INTER POLSKA jest tutaj jednym z najdłużej działających na rynku polskim ubezpieczycieli, którzy mają taką ofertę (prywatne ubezpieczenie zdrowotne VISION) – zarówno w wariantach grupowym, jak i indywidualnym – i to ofertę uważaną za najbardziej kompleksową przez samo środowisko medyczne.

W przypadku ubezpieczeń wypadkowych, ubezpieczyciele coraz częściej rozszerzają ubezpieczenie NNW, na które klienci reagują bardzo pozytywnie.

Ze względu na zmiany legislacyjne oraz negatywne trendy na rynkach kapitałowych, coraz mniejszą popularnością cieszą się ubezpieczenia na życie z funduszami kapitałowymi, szczególnie ze składką jednorazową. Zarówno klienci jak i towarzystwa odchodzą od produktów „unit-linked” na rzecz produktów bezpiecznych, mających w sobie gwarancję uzyskania określonej stopy zwrotu. Królują tutaj produkty strukturyzowane oraz krótkoterminowe „lokaty antybelkowe”. Kryzys spowodował, że zarządy firm coraz chętniej wykupują ubezpieczenie OC dla zarządów spółek (tzw. D&O) – szczególnie widoczna była tendencja zwykłowa pod koniec ubiegłego roku. Nieciekawie wygląda sytuacja na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych, gdzie spadek sprzedaży nowych samochodów spowodował nasilenie wojny cenowej. Za to w ubezpieczeniach mieszkań można oczekiwać znacznego wzrostu przypisu. Spowodowane jest to zwiększeniem świadomości klientów, czemu pomagają media – np. opisując skutki ostatniej powodzi. Również opisane powyżej zmiany w ofercie ubezpieczycieli skutkują wzrostem biznesu z ubezpieczeń zdrowotnych i wypadkowych. ■