



JAKUB SAJKOWSKI

dyrektor zarządzający ds. klienta korporacyjnego,
PZU

Efektywna współpraca

W świecie ubezpieczeń korporacyjnych, gdzie liczy się szybkość reakcji, adekwatność oferty i zaufanie klienta, brokerzy odgrywają wiodącą rolę. W PZU doskonale to rozumiemy. To właśnie dzięki brokerom docieramy do większości naszych klientów instytucjonalnych – ponad 70% przypisu składki w segmencie korporacyjnym pochodzi z tego kanału. Kancelarie brokerskie są kluczowym ogniwem w dostarczaniu wartości naszym wspólnym klientom. Dlatego właśnie współpraca z brokerami jest dla nas priorytetem – nie tylko w wymiarze operacyjnym, ale przede wszystkim strategicznym. – **JAKUB SAJKOWSKI**

Liczy to tylko początek. Za nimi stoi codzienna współpraca, wymiana wiedzy, wspólne rozwiązywanie problemów i budowanie wartości dla klienta. Dlatego naszym celem jest ciągle zwiększanie efektywności w naszej współpracy – aby jej efekty niosły wartość dodaną, widzianą z trzech perspektyw: brokera, PZU, a przede wszystkim klienta. Bo tylko wtedy możemy mówić o prawdziwym partnerstwie i sukcesie.

BAZA DO WSPÓŁPRACY

Wierzmy, że im lepiej współpracujemy z brokerami, tym większą wartość otrzymuje klient. A to jest nasz wspólny cel – niezmienny, niezależnie od zmian otoczenia rynkowego, wspierającej technologii czy sytuacji geopolitycznej.

Od lat wdrażamy rozwiązania, które realnie wspierają kancelarie brokerskie w codziennej działalności:

- System Everest dla Brokera, w którym brokerzy mają dostęp online do rozliczeń prowizyjnych, składkowych, dokumentacji polisowej;
- Szkolenia IDD dedykowane dla brokerów, gdzie nasi eksperci produktowi dzielą się wiedzą ubezpieczeniową i nowościami w naszej ofercie,
- Centrum Obsługi Biznesu Korporacyjnego – dedykowana dla obsługi brokerów jednostka operacyjna w PZU, zapewniająca zindywidualizowane modele rozliczeń dla najbardziej złożonych rachunków,
- Moduł „Moje Floty” dla brokera w PZU iFlota – gdzie brokerzy mają dostęp do danych szkodowych i polisowych swoich klientów flotowych i mogą wspierać ich w zarządzaniu ryzykiem,

- Rozbudowana sieć sprzedaży oraz model underwritingowy oparty na specjalizacji branżowej, dzięki którym łączymy dostępność naszych oddziałów bezpośrednio współpracujących z brokerami oraz ekspertyzę oceny ryzyka wyspecjalizowaną w konkretnych segmentach.

To wszystko elementy, które tworzą solidne fundamenty naszej współpracy i stanowią bazę naszej działalności operacyjnej.

KOLEJNE MOŻLIWOŚCI

Nieustannie wsłuchujemy się w potrzeby naszych partnerów, poszukujemy synergii i rozwijamy zakres współpracy. Efektem tych działań jest Pakiet dla Brokera od PZU – kompleksowy zestaw rozwiązań odpowiadający na realne potrzeby kancelarii brokerskich.

Pakiet opiera się na trzech filarach: efektywnych procesach, samodzielnym ofertowaniu oraz wspólnym kreowaniu wartości dodanej dla klientów. Każdy z nich został zaprojektowany tak, by wspierać brokera w codziennej pracy, zwiększać jego niezależność i umożliwiać szybsze działanie.

Pierwszym filarem jest zapewnienie efektywnych procesów. Od października bieżącego roku połączyliśmy struktury sprzedażowe współpracujące z kancelariami brokerskimi, tworząc jeden spójny front sprzedażowy dla naszych partnerów, niezależnie czy chodzi o klientów z segmentu małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), czy klientów korporacyjnych (KK). Dzięki skupieniu odpowiedzialności w jednym miejscu w organizacji, w kolejnych miesiącach będziemy mogli ujednolicić standardy obsługi,

a także usprawnić procesy ofertowania. To zmiana, która pozwala na szybsze reagowanie na potrzeby rynku i lepsze zarządzanie skalą biznesu.

Kolejny element efektywnych procesów to wykorzystanie technologii GenAI – generatywnej sztucznej inteligencji do analizy zapytań ofertowych. Początkowo zostanie zastosowana dla produktów OC i mienie. Warto wspomnieć, że w tym przypadku technologia ma wspierać człowieka, a nie go zastępować. Automatyzujemy proste czynności, aby odciążyć naszych pracowników i wygenerować więcej przestrzeni na współpracę i wspólne robienie biznesu oraz efektywne pozyskanie oferty odpowiadającej na zapytanie.

Drugim filarem pakietu jest umożliwienie brokerom samodzielnego ofertowania i polisowania wybranych produktów na platformie mojafirma.pzu.pl. To rozwiązanie, które daje brokerom większą niezależność i elastyczność, już dziś działa dla dwóch produktów. W przypadku cargo broker może samodzielnie rejestrować transporty i wystawiać certyfikaty ubezpieczeniowe na bazie wcześniej wprowadzonych warunków wynegocjowanej umowy generalnej. W ten sposób dziś na platformie obsługujemy już kilkudziesięciu klientów. Od października dostępna jest również możliwość samodzielnego przygotowania oferty i wystawienia polisy przez brokerów dla ryzyk cyber. Oferta przeznaczona jest dla firm z przychodami do 100 mln zł, z trzema wariantami sumy ubezpieczenia i uproszczoną oceną ryzyka. Broker po załączeniu pełnomocnictwa, wypełnieniu danych klienta i kilku wymaganych danych, uzyskuje ofertę. Dostęp do platformy możliwy jest po wypełnieniu formularza rejestracyjnego przez umocowane w kancelarii osoby i przekazaniu do jednego z naszych ekspertów w oddziałach sprzedaży korporacyjnej lub zespołów sprzedaży brokerskiej.

W grudniu 2025 roku za pośrednictwem mojafirma.pzu.pl uruchomimy możliwość samodzielnego ofertowania dla uproszczonej oferty D&O – dla małych i średnich przedsiębiorstw z przychodami do 20 mln zł. Proces będzie prosty, oparty na kilku pytaniach służących ocenie ryzyka. A w 2026 roku planujemy wdrożenie samodzielnego ofertowania dla flot – dzięki automatycznej analizie danych z baz zewnętrznych (m.in. UFG, CEP), przygotowanie oferty flotowej dla wybranych segmentów portfela zajmie zaledwie 15 minut.

Możliwość samodzielnego ofertowania 24/7, uproszczone procesy przygotowania oferty, szybka ocena ryzyka i dostęp do gotowych dokumentów ofertowych pozwalają brokerom działać szybciej i skuteczniej. Portal mojafirma.pzu.pl doskonale uzupełnia dostępne dla brokerów od jakiegoś czasu możliwości Everest Dla Brokera. To oszczędność czasu i zasobów, które można przeznaczyć na rozwój relacji z klientem.

Warto podkreślić, że samodzielne ofertowanie to opcja, a nie obowiązek. Nadal będziemy obsługiwać zapytania w tradycyjny sposób – tak, jak brokerowi i klientowi będzie najwygodniej.

Trzecim filarem pakietu jest wartość dodana dla klienta – czyli rozwiązania, które wspierają kancelarie brokerskie w dostarczaniu klientom wsparcia w zarządzaniu ryzykiem.

Jednym z takich rozwiązań jest PZU iFlota – panel „Moje Floty dla Brokera”, który umożliwia dostęp do danych szkodowych

i polisowych, raportów, rekomendacji prewencyjnych i materiałów edukacyjnych. Dzięki temu broker może aktywnie wspierać klienta w zarządzaniu ryzykiem, flotą, poprawiać bezpieczeństwo i zwiększać efektywność własnego działania. To nie tylko zwiększa wartość oferty, ale także buduje zaufanie i poczucie transparentności we współpracy.

Drugim rozwiązaniem jest Ryzyko PRO – system wspierający klientów w zarządzaniu ryzykiem. Oparty na danych o szkodach i inteligentnym monitoringu. Ryzyko PRO pozwala na identyfikację miejsc szczególnie narażonych na szkody, instalację czujników, bieżący monitoring i automatyczne alerty. Działa już w ponad 150 zakładach przemysłowych. To realna wartość dodana, która chroni biznes klientów i wspiera brokerów w budowaniu długoterminowych relacji. Wspólnie z brokerami cyklicznie spotykamy się z klientami, dyskutując o aktualnym stanie bezpieczeństwa, ryzykach, możliwości rozwoju programu i współpracy w obszarze zarządzania ryzykiem.

JASNE ZASADY

Ujednolicone standardy obsługi, jeden spójny front sprzedażowy, technologia wspierająca współpracę i wsparcie w zarządzaniu ryzykiem – to ciągła profesjonalizacja współpracy – jasne zasady, szybka reakcja, realne wsparcie.

Rzeczywistość biznesowa się zmienia. Rynek ewoluuje, technologie przyspieszają, a oczekiwania klientów rosną. Niezmiennie jednak staramy się wyjść naprzeciw oczekiwaniom współpracujących z nami brokerów. Pakiet dla Brokera od PZU to nie tylko zestaw narzędzi. To strategia współpracy, która daje brokerom więcej możliwości, mniej barier i realne wsparcie w codziennej pracy.

Zapraszamy do wspólnego budowania przyszłości ubezpieczeń – efektywnej, cyfrowej i skoncentrowanej na kliencie. □



© Simple Line/stock.adobe.com