

TRENDY W UBEZPIECZENIACH KORPORACYJNYCH

dodatek specjalny do GU nr 07, 16–22 II 2026 r.

Rynek głodny składki to rynek nerwowy

Rozmowa
z **Jakubem Sajkowskim**,
dyrektorem
zarządzającym
ds. klienta
korporacyjnego,
PZU SA

Aleksandra E. Wysocka: – Jak w jednym zdaniu opisałbyś rynek ubezpieczeń korporacyjnych w 2025 roku?

Jakub Sajkowski: – Jako rynek głodny składki. Dynamika ubezpieczeń przedsiębiorstw oscylowała w okolicach 100% w zasadzie od początku roku i do jego końca niewiele się zmieniło. A im mniejszy wzrost rynku, tym ostrzejsza konkurencja i większa presja na cenę.

Co w praktyce oznaczał ten glód składki dla ubezpieczycieli?

– Bardzo intensywną walkę o klienta. Wielu graczy liczyło, że inwestycje infrastrukturalne w drugiej połowie roku pociągną rynek w górę. Częściowo tak się stało, ale trzeba pamiętać o skali. Produkty związane z inwestycjami, takie jak gwarancje ubezpieczeniowe, ubezpieczenia budowlano-montażowe czy OC projektanta i wykonawcy, odpowiadają za maksymalnie 15–20% składki w ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych przedsiębiorstw. Nawet ich szybki wzrost nie zmienia zasad gry dla całego rynku.

Z jaką dynamiką rynek ostatecznie zamknał 2025 r. i co to mówi o jego kondycji?

– Rynek zakończył rok z dynamiką nieco powyżej 100%. To poziom, który jasno pokazuje, że każdy punkt procentowy dynamiki składki trzeba było realnie wywalczyć. Nie było przestrzeni na łatwy wzrost portfela.

Czy 2026 r. może przynieść przełom?

– Nie zakładam, żeby 2026 nas pozytywnie zaskoczył. Jeżeli w ogóle, to spodziewam się raczej lekkiej poprawy, ale bez wyraźnego odbicia. To nadal będzie rynek wymagający dużej dyscypliny, zarówno cenowej, jak i w selekcji ryzyka.



Jak na tym tle wyglądają ubezpieczenia komunikacyjne dla przedsiębiorstw?

– Widzimy wyraźne odwrócenie trendu. W roku 2024 i na początku 2025 składki w OC rosły, ale w drugiej połowie 2025 ten trend wyhamował. W autocasco pojawiły się już spadki cen. W segmencie przedsiębiorstw autocasco zanotowało dynamikę na poziomie ok. 97%, OC było w okolicach 103%, co łącznie dało ok. 100% – więc odtworzenie składki na rynku, brak wzrostu.

To zapowiedź dalszej wojny cenowej?

– Wszystko na to wskazuje. Zwłaszcza jeśli zakłady ubezpieczeń pokażą dobre wyniki techniczne w ubezpieczeniach komunikacyjnych dla przedsiębiorstw, a jednocześnie nie zobaczymy wzrostu liczby ryzyk. W takiej sytuacji presja cenowa raczej się wzmocni, niż osłabnie.

A ubezpieczenia inne niż komunikacyjne? Co dziś najmocniej wpływa na ten segment?

– Kluczową rolę odgrywa reasekuracja. Dobre wyniki reasekuratorów w 2024 r. zwiększyły pojemność rynku w 2025, co przełożyło się na presję na spadek stawek. Było to szczególnie widoczne przy odnowieniach dużych programów majątkowych pod koniec 2025 r. Nie spodziewam się gwałtownego odwrócenia tego trendu w 2026.

Często mówisz o strategii „bycia mądrzejszym niż rynek”. Co to oznacza w praktyce PZU?

– Selektywność i dyscyplinę. Skupiamy się na tych segmentach, w któ-

rych jesteśmy w stanie utrzymać rentowność i mamy przewagę konkurencyjną, zamiast gonić rynek za wszelką cenę we wszystkich. Rozwijamy się tam, gdzie ryzyko i cena są ze sobą racjonalnie skorelowane. Tę strategię realizujemy konsekwentnie.

W których obszarach portfela było to widać najmocniej w 2025 r.?

– W ubezpieczeniach pozakomunikacyjnych urosło wyraźnie powyżej rynku. Rozwój był równomierny, zarówno wśród dużych klientów, jak i w segmencie mid-corporate, czyli regionalnej sprzedaży korporacyjnej. Dotyczyło to zarówno klasycznych ryzyk majątkowych, jak i ryzyk związanych z inwestycjami.

Coraz częściej mówicie też o prewencji. Jaką realną rolę odgrywa ona dziś w PZU?

– Niezmiennie bardzo dużą. Prewencja stanowi ogromną wartość dla klienta, gdyż jest realnym wsparciem w codziennym zarządzaniu ryzykiem. Rozwijamy programy, takie jak iFlota oraz RYZYKO PRO. W iFlocie pracujemy na danych i zachowaniach kierowców, ograniczając szkodowość we flotach. RYZYKO PRO koncentruje się na majątku i reagowaniu na zagrożenia, zanim dojdzie do szkody.

Pojawiają się też nowe elementy tych programów.

– W tym roku w ramach RYZYKO PRO wprowadzamy certyfikowany, bezprzewodowy system sygnalizacji pożaru oparty na czujkach instalowanych u klientów. To rozwiązanie proste we wdrożeniu, bez okablowania,

adresowane głównie do mniej wymagających obiektów.

Równolegle rozwijamy Energy PRO oraz projekty z zakresu Process Safety Management dla dużych klientów przemysłowych.

Wiele zmian dotyczy też brokerów. Co realnie się dla nich zmienia?

– Chcemy być zakładem pierwszego wyboru dla pośredników. Stąd inwestycje w narzędzia i procesy. W drugiej połowie 2025 r. udostępniłmy brokerom możliwość samodzielnego ofertowania prostych produktów w modelu online, takich jak cyber, proste D&O czy ubezpieczenia dronów. Kluczowym projektem na najbliższy czas są floty.

Czyli więcej samodzielności po stronie brokera?

– Tak, ale jako możliwość, a nie obowiązek. Broker będzie mógł samodzielnie skalkulować ofertę dla małej lub średniej floty, bez zbierania zaświadczeń, na podstawie danych zewnętrznych i nowoczesnego pricingu. Jednocześnie pozostaje klasyczna ścieżka współpracy z underwriterem. Chodzi o elastyczność i skrócenie czasu reakcji.

To wymagało też zmian organizacyjnych.

– Dlatego połączyliśmy struktury sprzedażowe obsługujące brokerów w różnych segmentach. Dziś jeden obszar odpowiada za całość sprzedaży brokerskiej w produktach majątkowych. To upraszcza procesy, ujednolica podejście i ułatwia współpracę z pośrednikami.

Na koniec: Jak w tym wszystkim pogodzić presję cenową z rentownością portfela?

– Dyscypliną. W ubezpieczeniach komunikacyjnych dla przedsiębiorstw byliśmy blisko rynku pod względem dynamiki, ale nie goniliśmy wolumenu. Utrzymaliśmy dobrą rentowność portfela i to było dla nas kluczowe. Stawiamy na sprzedaż rentowną, a nie na wzrost za wszelką cenę.

Dziękuję za rozmowę.

Aleksandra E. Wysocka

