



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

**R**edakcja „Gazety Ubezpieczeniowej”: – Jak co roku PZU jest obecne na Kongresie Brokerów, co w tym roku planujecie?

**Jakub Sajkowski:** – Tak, tradycyjnie końcówka maja to dla nas czas na spotkanie z najważniejszymi partnerami podczas Kongresu Brokerów. W tym roku podczas sesji otwierającej kongres zaprosimy brokerów do wzięcia udziału w debacie na bardzo aktualny temat związany z odpornością biznesu.

Zyjemy w czasach, w których kluczowe staje się przygotowanie biznesu na turbulencje geopolityczne, gospodarcze, klimatyczne, technologiczne. Elementem tego przygotowania jest oczywiście dobre ubezpieczenie i współpraca z ubezpieczycielem w zakresie prewencji.

**Czyli PZU niezmiennie kładzie nacisk na zapobieganie, przygotowywanie, swoiste budowanie odporności. Jaką rolę odgrywa w tych działaniach broker?**

– Brokerzy, opracowując program ubezpieczenia dla klienta, są odpowiedzialni za identyfikację ryzyka, na które jest narażony, i zapewnienie odpowiedniego zakresu ochrony. Rola brokera jest bardzo ważna, a dzięki postępującej profesjonalizacji branży, zauważamy, że wnioskowane zakresy są coraz szersze, a współpraca zarówno z brokerem, jak i klientem, nastawiona jest nie tylko na zawarcie umowy ubezpieczenia, lecz także na realne zarządzanie ryzykiem.

Dzięki bliskiej oraz efektywnej współpracy brokerów i PZU możemy razem wspierać naszych wspólnych klientów. Współpraca z PZU, w kontekście zarządzania ryzykiem i poprawy bezpieczeństwa, jest jednym z fundamentów budowania odporności biznesu.

**Ostatnie miesiące to szereg zmian w PZU w obszarze współpracy z brokerami – opowiedz proszę o tych najważniejszych.**

– Faktycznie, zmian jest dużo. Jesienią ubiegłego roku wprowadziliśmy tzw. Pakiet dla Brokera, który ma na celu usprawnienie współpracy z kancelariami brokerskimi. Efektywne procesy, samodzielne ofertowanie



# Brokerzy są dla nas partnerem pierwszego wyboru

i wartość dodana wynikająca ze współpracy z PZU w obszarze zarządzania ryzykiem to trzy filary pakietu.

### Od czego zaczęliście?

– W październiku połączyliśmy strukturę sprzedażową współpracującą z brokerami w zakresie obsługi różnych segmentów klientów. Dziś klienci indywidualni, klienci MSP oraz klienci korporacyjni obsługiwani są w ramach jednego, spójnego frontu sprzedażowego. To upraszcza komunikację, pozwala na ujednolicenie standardów i eliminuje niepotrzebne bariery organizacyjne.

### Co broker odczuje najszybciej?

– Pracujemy nad standaryzacją obsługi i wykorzystaniem technologii, w tym narzędzi opartych na GenAI, które pomagają analizować zapytania ofertowe – na początek w ubezpieczeniach mienia i OC.

Automatyzujemy to, co powtarzalne, aby zostawić naszym pracownikom więcej przestrzeni na realną pracę z ryzykiem. Chcemy, aby nasi pracownicy byli bardziej dostępni – mogli poświęcić więcej czasu na rozmowę, negocjacje z brokerami.

**Ważnym elementem pakietu jest samodzielne ofertowanie. Dlaczego zdecydowaliście się oddać brokerom więcej kontroli?**

– Bo tego oczekuje rynek. Brokerzy chcą działać szybciej i mieć możliwość domykania prostych transakcji

bez zbędnych formalności. Dlatego umożliwiliśmy samodzielne ofertowanie i polisowanie wybranych, prostych ubezpieczeń na platformie mojafirma.pzu.pl.

### Jakie produkty są dziś dostępne za pośrednictwem platformy?

– Już teraz brokerzy mogą samodzielnie obsługiwać produkt cargo w ramach umów generalnych, wystawić polisę ubezpieczenia cyber dla firm o przychodach do 100 mln zł czy też proste D&O.

Jeszcze w tym roku planujemy oddać w ręce brokerów możliwość samodzielnego ofertowania flot – z automatyczną analizą danych zewnętrznych, bez konieczności zbierania zaświadczeń.

### To oznacza rezygnację z klasycznych underwritingu?

– Absolutnie nie. Samodzielne ofertowanie to opcja, nie obowiązek. Broker zawsze może wybrać tradycyjną ścieżkę współpracy z underwriterem. Chodzi o elastyczność – możliwość dopasowania modelu działania do klienta i sytuacji biznesowej.

**Wracając do tematu waszej debaty na kongresie, będziecie rozmawiać o odporności biznesu i budowaniu wartości dodanej dla klienta. Co to konkretnie oznacza?**

– Że ubezpieczenie nie kończy się na polisie. Przykładem jest PZU iFlota i moduł Moje Floty dla Brokera, który

daje dostęp do danych szkodowych, raportów i rekomendacji prewencyjnych. Broker może aktywnie wspierać klienta w zarządzaniu flotą i ryzykiem, a nie tylko odnawiać program. To zmienia zupełnie poziom współpracy i wartość, jaką otrzymuje klient.

Budowanie świadomości zarządzania ryzykiem po stronie klienta, przynosi długofalowe korzyści dla wszystkich zaangażowanych w ten proces, a przede wszystkim dla klienta.

### To jak rozumiem ubezpieczenia flot pojazdów, a w obszarze majątku?

– Tu kluczową rolę odgrywa Ryzyko PRO. To system oparty na inteligentnym monitoringu, który działa już w ponad 150 zakładach przemysłowych. Dzięki identyfikacji miejsc szczególnie narażonych na ryzyko wystąpienia szkody oraz monitoringowi realizowanemu przez klienta cyklicznie na zakładzie lub w trybie ciągłym m.in. za pośrednictwem czujników IoT, możemy pomagać klientom identyfikować zagrożenia i reagować, zanim dojdzie do szkody. W ten sposób wspieramy budowanie odporności.

Dla nas i dla brokera to bardzo realne narzędzie do budowania długofalowych relacji z klientem. ■

