

BrokerzyData publikacji: 2011-05-27
Dz.U. nr: 2753**Ruszył XIV Kongres Brokerów**

Pierwszy dzień kongresu umilił uczestnikom pełen humoru i anegdot wykład prof. Eugeniusza Kowalewskiego na temat OC brokera i kurtażu. Pomimo całych trzech godzin do dyspozycji, profesor tradycyjnie nie zmieścił się w czasie. - Sylwia Wedziuk

Jednym przewidzianym gościem i punktem programu pierwszego dnia Kongresu Brokerów był prof. Eugeniusz Kowalewski z UMK. W końcu ktoś wyszedł na przeciw wymaganiom profesora i podarował mu całe trzy godziny sam na sam ze słuchaczami. Profesor wykorzystał je co do minuty, i by tradycji stało się zadość, nie zmieścił się w czasie.

Broker odpowiedzialny

Niewielka liczba licznie przybyłych na kongres brokerów zaszczyliła swoją obecnością na wczorajszej części merytorycznej. Jacek Kliszcz, prezes Stowarzyszenia Brokerów zaznaczył, że to szkoda, ponieważ właśnie ten wykład jest skierowany do brokerów i będzie dotyczył problemów, które głównie ich dotyczą - odpowiedzialności cywilnej brokera oraz kurtażu. Kolejne dni to dyskusje o współpracy ubezpieczyciela i brokera.

Nim prof. Eugeniusz Kowalewski rozpoczął wykład, dłuższą chwilę poświęcił wspomnieniu ostatniej toruńskiej konferencji na temat pojazdu zastępczego (zobacz: [Pojazd zastępczy nie dla każdego](#)), a także przyszłej na temat ubezpieczeń medycznych.

Po tej reklamie profesor podjął temat odpowiedzialności cywilnej brokera. Na wstępie wspomiał, że obecnie nie istnieje wystarczające opracowanie, z którego brokerzy mogliby czerpać wiedzę w omawianej materii. Mówił o odpowiedzialności deliktowej i kontraktowej. Podkreślił, że odpowiedzialność brokera z reguły jest kontraktowa, ale może być też deliktem. Omówił klauzulę del credere oraz problem możliwych wyłączeń odpowiedzialności brokera. Następnie mówił, że broker odpowiada na zasadzie winy, ale w tym przypadku wina podlega bardzo rygorystycznym kryteriom. Winą brokera jest niedołożenie należytej staranności. Z tym, że mówimy tu o staranności podwyższonej.

Profesor poruszył także problem obowiązków informacyjnych brokerów. Odnośnie tej kwestii przywołał kilka ciekawych wyroków Sądu Najwyższego.

Kurtaż nieuregulowany

Kolejnym zagadnieniem było wynagrodzenie brokera. Prof. Eugeniusz Kowalewski wyraził żal, że wciąż nie ma regulacji prawnej na temat przesłanek materialnych otrzymywania kurtażu. Sam, jak wspomniał, przygotował około 20 projektów ustaw o pośrednictwie, które zawierały regulację istotnych kwestii, ale żaden z nich nie przeszedł.

Wymienił rodzaje kurtażu oraz inne sposoby wynagradzania. Zaznaczył jednak, że kurtaż jest podstawową formą wynagradzania, i jest to wynagrodzenie za zawarcie umowy ubezpieczenia oraz jej administrowanie, czyli opiekę nad nią. Stąd, zdaniem profesora, kurtaż bez wątpienia

składa się z dwóch części. Za część właściwą, czyli zawarcie umowy, wypłata jest jednorazowa. Za tę część wypłata nie należy się w jednym przypadku - umowy długoterminowego ubezpieczenia na życie. Natomiast część druga - administrowanie umowy - jest ruchoma. Stąd, jeśli dojdzie do zmiany brokera, i jeden zawarł umowę, a drugi się nią opiekuje - kurtaż trzeba podzielić. Kwestia tego podziału wywołała dyskusję. Jacek Kliszcz

Odpowiedzialność brokera z reguły jest kontraktowa, ale może być też deliktem.

Z niejawnością kurtażu jest jak ze zdradą żony - jak nie pyta, to nie mówimy, bo może zaszkodzić.

twierdził, że podział na pół jest niesprawiedliwy. Inny głos z sali wołał, że jest jedna umowa, a wypłata należy się temu, kto ją zawarł.

Na koniec profesor omówił zasady rządzące kurtażem. Pojawiła się m.in. zasada jednego kurtażu, kurtażu jako należności za efekt, zakaz odstępowania kurtażu, niejawności kurtażu. W tym ostatnim przypadku profesor zaznaczył, że jego zdaniem kurtaż nie powinien być jawny, a umieszczanie o nim informacji na polisie to głupota. "To tak jak ze zdradą żony - jak nie pyta, to nie mówimy, bo może zaszkodzić". - dodał.

Dyskusja

Wykład zakończony został dyskusją. Uczestnicy pytali m.in. o klauzulę del credere i rolę ubezpieczyciela w przetargu. Prof. Eugeniusz Kowalewski odpowiadał jak zawsze dłuższymi wywodami, przeplatany elementami humorystycznymi. Trzy godziny spokojnie mogłyby trwać w nieskończoność. Zawsze jednak z jakiegoś powodu należy skończyć. Tym razem była to przewidziana na wieczór impreza integracyjna i zespół Zakopower. Dziś kolejne atrakcje, z czterema panelami na temat współpracy ubezpieczyciela i brokera na czele.

Sylwia Wedziuk

Stuchając profesora Eugeniusza Kowalewskiego, zawsze podziwiam zapał i pasję człowieka, który mógłby mówić bez przerwy bez względu na upływ czasu, pomimo zmęczenia, zapewne wyrwany ze snu o każdej porze dnia i nocy. Pewnie wtedy też odpowiadałby anegdotki i rzucał drwiące żarty na temat ubezpieczycieli, brokerów i samego siebie. Bo dużą zaletą profesora, oprócz imponującej wiedzy i często kontrowersyjnych tez, jest poczucie humoru, które czyni każdy wykład ciekawym, bez względu na to, czy słuchacz podziela jego poglądy, czy nie.

Sylwia Wedziuk

Brokerzy

Data publikacji: 2011-05-30
Dz.U. nr: 2754

W poszukiwaniu wspólnego języka

Podczas tegorocznego Kongresu Brokerów panele dyskusyjne skupiły się na problemie konfliktu interesów w relacji pomiędzy brokerem a ubezpieczycielem. Była okazja, by kilka rzeczy sobie wyrzucić, ale zauważono także dobre trendy, a przede wszystkim obszary współpracy i wspólnych dążeń. - Sylwia Wedziuk

W tym roku Kongres Brokerów zgromadził 850 osób. Wśród nich znalazło się 373 brokerów oraz 344 przedstawicieli ubezpieczycieli. Obserwatorów było 41, uczestników okotorynkowych 32, a gości 60.

Integracja i nauka

Po wystąpieniu **prof. Eugeniusza Kowalewskiego** podczas pierwszego dnia Kongresu (zobacz: [Ruszył XIV Kongres Brokerów](#)), kolejny dzień rozpoczął się powitaniem **Jacka Kliszca**, prezesa **Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych**. Wspomnił on, że przez te 13 lat od kiedy kongres jest organizowany, brokerzy ugruntowali swoją pozycję na rynku. Przypomniał także, że obecnie jest on nie tylko imprezą integracyjną, ale także okazją do dyskusji oraz wypracowania stanowisk. Po nim kilka słów z mównicy padło m.in. od **Bogusława Skuzy**, członka zarządu PZU, **prof. Jerzego Handschke** z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, **Magdaleny Barcickiej**, wiceprezesa **Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego**, **dr Stanisława Nowaka**, prezesa **Izby Gospodarczej Ubezpieczeń i Obsługi Ryzyka** oraz **Rity Schultz**, redaktora Polish Market.

Następnie wręczono nagrody Fair Play (zobacz: [Axa i Warta Życie nagrodzone Fair Play](#)). Przy okazji tytuł menedżera w ubezpieczeniach otrzymał także **Juliusz Janczur** ze Stowarzyszenia Brokerów od IGUiOR. Wyróżnienie to, jak

zaznaczyła **dr Katarzyna Malinowska**,

Trzeba jeszcze raz zastanowić się nad granicą ubezpieczalności ryzyka, z uwzględnieniem specyfiki działalności ubezpieczycieli i roli brokerów.

sekretarz IGUiOR, przyznawane jest dla ludzi szczególnie zasłużonych dla rynku. Następnie **dr Maksymilian Marek Cherka** z Wydziału Prawa i Administracji UW, przekonywał, dlaczego broker jest zawodem zaufania publicznego. Po tym wystąpieniu, rozpoczęła się część merytoryczna. Zgodnie z nową formułą, przetestowaną już w ub.r., składała się z 6 dyskusji panelowych, tym razem nawiązujących do hasła "Broker a ubezpieczyciel - synergia, czy konflikt interesów?".

Praca nad ryzykiem

Pierwszy panel, w którym udział wzięli: prof. Jerzy Handschke, **dr Andrzej Liwacz (PZU)**, **Maciej Poprawski (KUKI)**, **Jarosław Pieczko (Generali)**, **Zbigniew Jęksa (Allianz)**, **Witold Janusz (Lloyd's)**, **Dominika Kozakiewicz (Marsh)**, poświęcony został granicom ubezpieczalności ryzyka. Andrzej Liwacz zastanawiał się, czy nie powinniśmy wrócić do źródeł i raz jeszcze zastanowić się nad tą kwestią, uwzględniając specyfikę działalności ubezpieczycieli oraz rolę brokerów. Jarosław Pieczko zauważył, że problem granicy ubezpieczalności ryzyka nie leży w górnej granicy, ale być może w dolnej - przecież ubezpieczyciele są gotowi do nowych rozwiązań, dysponują dużą pojemnością i kapitałem. Zbigniew Jęksa natomiast przekonywał, że trzeba przemyśleć, czy ubezpieczycielowi opłaca się ubezpieczać każde ryzyko, nawet za dowolną cenę. Przecież w grę wchodzi także często reputacja. Najciekawsza jednak dyskusja wywiązała się, kiedy oburzony głos z sali podał przykład z życia, który mówił o wystaniu zapytań ofertowych do 10 ubezpieczycieli, z czego jeden tylko zareagował, a reszta odmówiła ze względu na ocenę ryzyka. Wobec tego wszystko, co na tej sali mówią ubezpieczyciele nijak się ma do praktyki. Jak to wytłumaczyć klientowi? Dominika Kozakiewicz zaznaczyła, że nie miałyby żalu o te odmowy - ubezpieczyciele mają prawo, mają swoje wytyczne. Natomiast

możnaby mieć żal o brak odpowiedzi. Powinni przecież zaznaczyć, dlaczego oferta się nie nadaje, i co zrobić w tej sytuacji? Dodała, że trzeba wspólnie nad ryzykiem pracować.

To jakość powinna kształtować cenę, a nie cena jakość.

Pieniądże dla brokera w zdrowiu

Kolejny panel miał być odpowiedzią na pytanie, czy w ubezpieczeniach zdrowotnych są pieniądze dla brokera? Przed tym zadaniem stanęli: **Aleksandra Kurowska (Dziennik Gazeta Prawna)**, **dr Adam H. Pustelnik (Signal Iduna)**, **Xenia Kruszewska (Medica)**, **Renata Ptak (Uniq)**, **Jacek Kliszcz (SPBUiR)** i **Tomasz Kaniewski (EIB)**. Odpowiedzi już na wstępie udzieliła Xenia Kruszewska, twierdząc, że pieniądze są i to duże, a będą jeszcze większe. Mówiła także, że klienci sami zgłaszają się po ubezpieczenia, jest ich coraz więcej. W związku z tym ubezpieczyciele mają więcej pracy. I tu jest pole dla brokera - żeby tej pracy mieli mniej.

W dalszej części dyskusję zdominowała niewydolność polskiego systemu służby zdrowia. Zastanawiano się, dlaczego abonamenty znalazły się pod ścianą oraz nad brakiem regulacji tego rynku. Adam H. Pustelnik mówił, że ubezpieczenia zdrowotne będą elementem systemu, a abonamenty nim nie są. Jego zdaniem to ubezpieczyciele są w stanie zasilić budżet nowymi środkami, natomiast firmy abonamentowe nie. Jacek Kliszcz dodał, że nie należy mówić jedynie o zaletach ubezpieczeń zdrowotnych. "Budujemy coś, co jest protezą dla niewydolnego systemu." - podkreślił.

Cena za jakość

Następnie **prof. Tadeusz Szumlicz (SGH)**, **Piotr Narloch (Concordia)**, **mec. Aleksander Daszewski (Fundacja Edukacji Ubezpieczeniowej, Rzecznik Ubezpieczonych)** i **Michał Kiesiński (EIB)**, podjęli temat parametryzacji jakości usług ubezpieczeniowych jako elementu usługi brokerskiej.

Piotr Narloch w krótkiej prezentacji pokazał problemy rynku oraz elementy konkurencji ubezpieczycieli. Zaznaczył, że jednym z problemów jest to, że ubezpieczyciele dysponują niewielką liczbą danych na temat parametrów, według których mogliby się porównywać. "Jeszcze nie porównujemy się w zakresie jakości, ale będziemy musieli dostosować się do parametrów jakości." - mówił. Aleksander Daszewski zauważył, że to jakość ma kształtować cenę, a nie cena jakość. Mówił on o dotychczasowych raportach RzU, jego opracowaniach skargowych oraz propozycji, która polega na publikacji przez RzU albo PIU corocznie informacji na temat ubezpieczycieli, dotyczących m.in. liczby zawieranych umów, zgłaszanych roszczeń, uznanych roszczeń, odwołań i skarg. Celem tego jest skupienie przekazu medialnego na konkurencji jakościowej a nie wyłącznie cenowej. Na co głos z sali zawołał, że tymi danymi Rzecznik robi przysługę kancelariom odszkodowawczym.

Natomiast Michał Kiesiński zwrócił uwagę, że gdyby wszystko dało się sparametryzować, rola brokera zostałaby znacznie ograniczona. Obecnie potrafi on doradzać bazując na intuicji oraz swoim doświadczeniu. Brawa uzyskała uwaga **Ryszarda Micyka**, który zauważył, że mówiąc o jakości nie należy ograniczać się jedynie do szkód. Jednym z wartych uwagi elementów jest choćby call center,

gdzie rozmowy z automatami nie należą do najbardziej satysfakcjonujących, a także wyniki poszczególnych grup dla poszczególnych segmentów.

Szkodowość do poprawy

Czwarty panel dotyczył sposobu liczenia szkodowości klienta i odpowiedzi na pytanie, dlaczego szkodowość często się zmienia. Dyskutowali o tym: **Jarosław Piątkowski (Ergo Hestia, UFG)**, **Adam Roman (Ergo Hestia)**, **Piotr Matuszewski (Ergo Hestia)**, **Marek Porczyński (Marsh)** oraz **Roman Czarnowski (BIK Brokers)**. Tutaj ważną kwestią okazały się różnice w ujęciu i rozumieniu szkodowości, a także potrzeba doprecyzowania definicji niektórych pojęć. Jarosław Piątkowski zauważył, że widać potrzebę standaryzacji i ujednoczenia pewnych rzeczy, jednak nie pojawiają się żadne działania w tym kierunku.

Broker będzie udzielał informacji ponad normę, jeśli ubezpieczyciel poinformuje go o zasadzkach tkwiących w OWU.

Mówiono także o rzetelności przekazywanych klientom danych. Roman Czarnowski zaznaczył, że ubezpieczyciel nie zawsze jest w stanie zebrać kompleksu danych szkodowych. Marek Porczyński natomiast mówił, że obowiązkiem brokera jest rzetelne zebranie danych, także szkodowych. Brokerzy oczekują więc rzetelnych danych, a jeśli nie otrzymują ich - wpływa to na wzajemne relacje. Dalej dyskusja zeszła na wysoką w ostatnim czasie szkodowość, a więc i na komunikację, i stawki. Jarosław Piątkowski mówił, że dzięki zimie wyszła na jaw słabość systemu. "Trzeba było odejść od spojrzenia portfelowego, bo generował tylko straty." - podkreślił.

Dobry układ

Pierwszy sobotni panel dotyczył zasad fair play w relacjach ubezpieczyciel-broker. Udział w nim wzięli: **Łukasz Zoń (EIB)**, **Maciej Szczepański (Allianz)**, **Robert Zapotoczny (ING)**, **Rafał Kiliński (PZU)**, **Rafał Hiszpański (Warta)**, **prof. Jacek Sójka (UAM w Poznaniu)** i **Bernard Rożek (Brokers Group)**.

Łukasz Zoń zaznaczył, że działania zgodne z prawem nie muszą być działaniami zgodnymi z fair play. Następnie poruszył temat przekazywania informacji w zapytaniu ofertowym przez brokera. Tutaj zdania były podzielone. Jedni uważali, że ubezpieczyciel zawsze może dopytać, inni, że trzeba budować wzajemne zaufanie i podawać wszystkie możliwe informacje, jeszcze inni, że nie należy wychodzić przed szereg. Łukasz Zoń skwitował ten problem stwierdzeniem, że jeśli ubezpieczyciel nie zapyta, on nie poda informacji, chyba, że uzna, że mu się to w jakiś sposób opłaca. Jeszcze bardziej rezolutnie zareagował Jacek Kliszcz, słowami: "Jeśli broker ma udzielać informacji ponad normę i zapytania, to takie porozumienie będzie możliwe tylko i wyłącznie wtedy, kiedy ubezpieczyciel będzie go informował o zasadzkach tkwiących w ogólnych warunkach."

Dużo mówiono o potrzebie budowy wzajemnego zaufania. Prof. Jacek Sójka dowodził, że broker jako zawód zaufania publicznego nie ucieknie od profesjonalizacji i samoregulacji. Tę regulację dobrze przeprowadzić nim do akcji wejdzie ustawodawca, który zwykle tnie równo. W interesie więc brokerów i ubezpieczycieli leży, aby swoje stosunki ułożyć poprawnie, a trzeba pamiętać, że nasz rynek ciągle jest na etapie tworzenia.

Segmentacja flot

Ostatni kongresowy panel skupił się na segmentacji w kontekście ryzyka klienta. Dyskutowali o tym: **Rita Schultz (Polish Market)**, **Grzegorz Kulik (Uniq)**, **Rafał Hiszpański**, **Grzegorz Komosa (Marsh)** i **Arkadiusz Sulich (Nord Partner)**. Sprawa omawiana była na podstawie flot komunikacyjnych. Jednym z głównych problemów, które tutaj poruszono, była kwestia konkretnej

wyceny danego kierowcy w biznesie korporacyjnym. Rafał Hiszpański zauważył, że to trudne, ponieważ klientem ubezpieczyciela w takiej sytuacji nie jest konkretny użytkownik pojazdu. "Nie jest klientem, ale powinien być elementem oceny ryzyka." - zauważył Jacek Kliszcz. Grzegorz Kulik stwierdził, że oczywiście trzeba patrzeć na danego kierowcę, tylko szkoda, że żadna firma nie jest w stanie go przypisać do konkretnego samochodu i jeszcze zapewnić, że będzie nim jeździł przez rok.

Klientem ubezpieczyciela floty nie jest konkretny kierowca, ale powinien on być elementem oceny ryzyka

Wspomniano, że ubezpieczyciele, aby chcieli ubezpieczać floty, muszą mieć dane o historii szkodowej klienta i zaufanie do nich, a z tym ostatnio nie jest najlepiej, więc podchodzą z ostrożnością, jak dowodził Arkadiusz Sulich. Kiedy poruszono problem wysokich strat ubezpieczycieli w tym segmencie, mówił, że nie należy ich demonizować, bo były także lata zysku, którym nie dzielono się ani z klientem, ani z ubezpieczycielem. Ponadto zauważył, że ubezpieczyciele dogadują się z warsztatami naprawczymi co do stawki roboczogodziny, żeby ci sami klienci sprzedawali

więcej ich pakietów, a ani klient, ani broker nie mają wpływu na szkodowość. Rafał Hiszpański stwierdził, że to prawda, ale z drugiej strony dealerzy pytają, dlaczego te stawki są tak niskie. Jedną z konkluzji było to, że z klientem trzeba pracować nad szkodowością. "Aby wdrożyć w firmie programy prewencyjne, ona sama musi wiedzieć, że tego potrzebuje." - mówił Rafał Hiszpański. Mówiono także m.in. o składnikach ceny, granicach podwyżek stawek oraz wynagrodzeniu prowizyjnym.

Podsumowanie

Kongres Brokerów, to podobnie jak w ubiegłym roku, lawina problemów, żali, pomysłów, dyskusje trwające jeszcze po wyjściu z sali i nawet podczas części integracyjnej. A z tym drugim było chyba lepiej niż rok wcześniej. W czwartek uczestnicy bawili się przy Zakopawer, a w piątek mogli oglądać występy kabaretu Paraniennormalni i znów pogadać przy barze podczas koncertu zespołu Ich Troje. Niektórzy nawet twierdzili, że piątkowy zespół miał taki metaforyczno-integracyjny przekaz. Ich troje to wszak ubezpieczyciel, broker i klient.

Sylwia Wedziuk

Na Kongresie Brokerów najbardziej zawsze podoba mi się rola Jacka Kliszczka, który niczym anioł stróż sprawuje pieczę nad całą imprezą. Trudno zliczyć, ile małych kamyczków, najczęściej do ogródka ubezpieczycieli, dorzucił podczas każdego niemal panelu, ile razy dołał oliwy do ognia i ożywił dyskusję. Dlatego proszę mi wybaczyć, że najwięcej cytatów właśnie z Pana Jacka pochodzi. Ale jak tu nie wykorzystać z tego mrowiska wielu cennych myśli, właśnie tych kwestii, które uderzały tak w samo sedno?...

Sylwia Wedziuk

Brokerzy

Data publikacji: 2011-05-30
Dz.U. nr: 2754

Axa i Warta Życie nagrodzone Fair Play

Brokerzy po raz kolejny przyznali nagrody Fair Play ubezpieczycielom, z którymi najlepiej im się współpracuje. Tym razem trafiły one do **Axy** oraz **Warty Życie**.

Adam Dwulecki, członek zarządu Axy, podczas odbierania nagrody, podziękował swojemu zespołowi, bez którego pracy otrzymanie tej nagrody nie byłoby możliwe. Natomiast nagrodę dla Warty odebrał sam prezes, **Jarosław Parkot**. Zapowiedział on, że w przyszłym roku ma nadzieję odebrać Fair Play również dla Warty majątkowej.

Warta Życie Fair Play otrzymała drugi raz z kolei. Natomiast w majątku w ub.r. zostało docenione **Generali**.

Wcześniej przez dwa lata zarówno w majątku, jak i w życiu wce królowała **Ergo Hestia**.

W tym roku wyróżniono także Ergo Hestię, Wartę, Axę Życie, **PZU Życie** i Wartę Życie w kategorii przyjazność dla klientów oraz dobre praktyki.

Badanie przeprowadziła firma **ATKearney** na zlecenie **Stowarzyszenia Brokerów**. Jego wyniki to efekt oceny brokerów, którzy wypełniali ankietę. Na ankietę po stronie ubezpieczycieli majątkowych odpowiedzieli brokerzy z 37 firm brokerskich, a życiowych - z 20 firm. Brokerzy oceniali różne aspekty współpracy z ubezpieczycielami. Podobnie jak we wcześniejszych latach, komunikacja

otrzymała najlepsze oceny, a narzędzia IT najgorsze. W przypadku obu działów dobrze oceniani byli wyznaczani przez ubezpieczycieli opiekunowie do współpracy z brokerami. Jednak niewiele ponad połowa ubezpieczycieli majątkowych i jedna trzecia życiowych takich opiekunów wyznacza. Wiele do życzenia pozostawia obszar realizacji polis i wypłata odszkodowań w przypadku ubezpieczycieli majątkowych. Jeśli chodzi o ubezpieczenia na życie,

Czołówka Fair Play

Dział I

1. Warta
2. Axa
3. Generali
4. Ergo Hestia
5. Compensa

Czołówka Fair Play

Dział II

1. Axa
2. Generali
3. Allianz
4. Compensa
5. InterRisk

brokerzy pozytywnie ocenili także dopasowanie produktów do potrzeb klienta.
SW

Brokerzy

Data publikacji: 2011-05-30
Dz.U. nr: 2754

Wcale zły nie był

Merytoryczne dyskusje, plotki, giełda pracy, zabawa i - dla niektórych - zajęcia przy barze. Kongres Brokerów zakończony został po raz kolejny z sukcesem. - Marcin Z. Broda

Na zamkniętym już, XIV Kongresie Brokerów, nie działo się nic nadzwyczajnego (zobacz: W poszukiwaniu wspólnego języka). Można było pospotać się z od roku niewidzianymi ludźmi, pogadać, popić, pobawić. Można też było posiedzieć na panelach, które - choć chyba ciut słabsze niż w roku ubiegłym - stały jednak na niezłym poziomie i przyciągały wcale niemałą liczbę i brokerów, i pracowników towarzystw, i przedstawicieli firm okołorynkowych.

Nie będę pisał, który panel podobał mi się najbardziej, bo raz, że nie byłem na wszystkich, dwa - ocena zależy na pewno od konkretnych zainteresowań i potrzeb biznesowych. Jeden zwróci uwagę na życiówkę, inny na stawki i komunikację. Jeden miał problem z dyrektorem oddziału, który po złożeniu zapytania ofertowego przypadkiem zupełnie wpadł do jego klienta, inny z pełnomocnictwem, czy kurtażem. Napisać jednak warto na pewno, kto na Kongresie błyszczał, a kto stał w cieniu.

Najciekawszym problemem Kongresu Brokerów były spekulacje o przejęciu Warty.

Na golasa

I tak - licząc ile razy wymieniono nazwę firmy - najlepszy na Kongresie interes zrobiło **ING Życie**. Nie raz i nie dwa słyszałem dowcip o Chińczykach, których ubezpieczają (choć manekiny przez nich postawione były raczej pomarańczowe niż żółte). Nie raz i nie dwa słyszałem - nie tylko od wrednej i złośliwej konkurencji, że pokazują w jakim stanie pozostawią klientów po ubezpieczeniu (dla tych, których na Kongresie nie było - na golasa). No i wreszcie nie raz, czy nie dwa słyszałem, że faceci ING ewidentnie nie mają jaj (w innych wersjach wymieniana była jeszcze inna część męskiej anatomii, której faceci postawieni przez ING Życie nie mieli).

Nudne PZU

Z kolei stosunkowo mało mówiło się o **PZU**. Może dlatego, że **Bogusław Skuza**, który od niedawna za biznes korporacyjny ma tamże odpowiadać, brokerom nie przywalił, nie obraził, nie wypomniął im Pcimia Dolnego, czy nie uznał, że pośrednik nie zawsze jest potrzebny, a jego firma ma prawo do utrzymywania bezpośrednich relacji z klientami. A - jak nie wszyscy pamiętają - także właśnie wystąpienia mieli w zwyczaju prezentować na Kongresie Brokerów szefowie PZU ostatnimi czasy. Od czasu do czasu jedynie pytano się, czy brak takiegoż werbalnego ataku cokolwiek w realnych, rynkowych działaniach i samego ubezpieczyciela jako firmy, i przede wszystkim jego konkretnych pracowników, w szczególności tych w terenie, zmieni. I odpowiadano chyba najczęściej, że nie zmieni...

Wbrew wprowadzonemu już wiele lat temu zwyczajowi PZU tym razem brokerów w czasie Kongresu nie obraziło.

W czym imieniu

Jeśli jednak PZU było po prostu nudne, to tym ciekawsza wydawała się **Warta**. Już przy samym otwarciu wielu pytało się, w czym imieniu **Jarosław Parkot** przyjmował nagrodę Fair Play (zobacz: Axa i Warta Życie nagrodzone Fair Play). Czy robił to tylko w imieniu własnym, czy już **Franza Fuchsa**? Poszeptywania o mającym rychło nastąpić przejęciu i jego zakresie (z bankiem i bez banku, z życiem, czy bez życia) były chyba najciekawszymi z kuluarowych plotek i ploteczek.

Mało, mniej

Poza tym mówiono, że na Kongresie pojawiło się znacznie mniej osób niż dotychczas. Faktycznie brak niektórych postaci można było zauważyć. Doskwierała chyba przede wszystkim wyraźnie

Małe jest piękne.

mniejsza reprezentacja samych brokerów. Liczbowo nie widać tego nawet tak bardzo, bo w stosunku do roku 2010 liczba brokerów spadła zaledwie o niecałe 8% z 404 do 373 osób. Jednak liczba reprezentowanych podmiotów była już chyba znacznie, znacznie mniejsza.

Najbardziej rzuciło się to w oczy przy nagrodach Fair Play. Informacja, że ankietę w majątku wypełniło tylko 37 firm, a w życiu jeszcze mniej, bo zaledwie 20 w jakiś sposób godzi nawet w wygranych. Osobiście wydaje mi się co prawda, że ani **Axa**, ani **Warta Życie** przejmować się specjalnie nie powinny, bo pomimo ewidentnego braku reprezentatywności badanie chyba nieźle oddaje poglądy i oceny również innych brokerów. Niemniej liczby te pokazują bardzo wyraźnie poziom zainteresowania całego środowiska jego własnymi sprawami, interesami, ale też merytoryczną dyskusją i merytorycznymi problemami całości ubezpieczeniowego rynku.

Za rok jubileusz

Stąd jeśli dalej prawdziwe są - cytowane przez **prof. Jacka Sójkę** - przeprowadzone 10 lat temu badania **Jolanty Tkaczyk** stwierdzające, że najbardziej czytana wśród wszystkich ubezpieczeniowców grupą są właśnie brokerzy to ... ręce trzeba załamać nad innymi...

Cóż..

Już za rok, kolejny, tym razem XV i jubileuszowy Kongres Brokerów. Oby nie gorszy, bo ten wcale zły nie był...

Marcin Z. Broda