OFERTA FIRMY BROKERSKIEJ

# Specjalizacja, doświadczenie plus trendy, to przyciąga klientów

**Mimo potęgującej się niepewności w prowadzonym biznesie i coraz gorszych prognoz zwiastujących stagnację czy wręcz kryzys w naszej kancelarii mamy wciąż do czynienia z nowymi projektami dla starych jak i nowych klientów. Specjalizacja i doświadczenie to coś, czym można zachęcić klientów firmowych do współpracy właśnie ze średniej wielkości specjalistyczną firmą brokerską.**

**W niniejszym artykule odniosę się do rysujących się wyraźnie trendów produktowych i oczekiwań klientów.**

## Ubezpieczenia affinity

Ubezpieczenia affinity to szczególny rodzaj ubezpieczenia, które najczęściej jest sprzedawane wraz z innym produktem, np. sprzętem AGD, wycieczką turystyczną czy biletem na wydarzenie. Sprzedaż tego typu ubezpieczeń jest korzystna finansowo zarówno dla towarzystwa ubezpieczeniowego, jak i dystrybutorów. TU zyskują bowiem dostęp do dużej grupy konsumentów, a sprzedawcy kompleksową usługę, która współgra z ich głównym produktem.

Niezmiennie od lat w rozwoju ubezpieczeń affinity, nazywanych teraz embedded insurance, ważne jest zadbanie o dostarczenie wartości i jakości dla wszystkich stron kontraktu ubezpieczeniowego. Odpowiednio stworzony produkt ubezpieczeniowy powinien nieść realne korzyści dla klienta końcowego, partnera biznesowego, wspierając jego jasno określone cele strategiczne, oraz zapewnić odpowiedni poziom rentowności dla towarzystwa ubezpieczeniowego. Zapewnienie spójności w tych trzech wymiarach umożliwia stworzenie stabilnego programu ubezpieczeniowego na lata.

Ważnym graczem w animacji rozmów biznesowych w ramach rozwoju biznesu affinity jesteśmy my, brokerzy ubezpieczeniowi działający na rzecz i w interesie swoich klientów. Znając ich potrzeby, cele strategiczne oraz posiadając relacji biznesowe w różnych sektorach gospodarki, stanowimy ważny element rozwoju tej części biznesu ubezpieczeniowego.

**Produkt miesiąca.** We wrześniu 2022 r. dzięki naszemu zaangażowaniu po blisko roku prac wszedł w życie program ubezpieczenia kosztu zakupu biletu na wydarzenia oferowany przez Going (grupa Empik), aplikacja (Goingapp.pl) opracowana przez UNIQA pod nazwą Going Pro Ticket. Model współpracy na konkretnym przykładzie kilku podmiotów, takich jak: broker doradzający klientowi m.in. co do istotnych ryzyk, zapisów OWU i sposobu dystrybucji; UNIQA TU jako operator i dostawca produktu, oraz klient Going, będący dystrybutorem – zaowocował stworzeniem produktu nagrodzonego niedawno przez „Gazetę Ubezpieczeniową" tytułem **Produkt Miesiąca**.

Chciałbym tu wyraźnie zwrócić uwagę, że aby wdrożyć taki projekt, potrzebne było stworzenie zespołu o bardzo wielu kompetencjach, zarówno co do wizji, jak i operacyjnej pracy. Muszę przyznać, że UNIQA jako dostawca produktu pod kierunkiem **Marcina Wąsikowskiego** i **Marty Domańskiej-Trzaskomy** przygotowała grupę wdrożeniową, która poradziła sobie z warstwą profesjonalnego **underwritingu** (wyceny ryzyk), **compliance**, czyli zapewnieniem zgodności wszystkich działań, zapisów OWU i dystrybucji z prawem, aż po **techniczne zintegrowanie systemów wymiany danych**, zapewniające maksymalne możliwe bezpieczeństwo. Co ważne, to musiało być tak przygotowane dla klienta, aby wszystko było zrozumiałe i tworzyło nieskomplikowaną ścieżkę zakupową. I w to właśnie równocześnie olbrzymi wkład miał też dystrybutor, angażując ze swojej strony sprawnie zarządzany zespół IT oraz marketingu.

## Po co komu D&O?

Chaos prawno-podatkowy, niepewność gospodarcza, inflacja dwucyfrowa, stopy procentowe w górę. Wiele się dzieje, a decyzje trzeba podejmować. Odpowiadam ostatnio na jedno pytanie zarządów spółek: **Przed czym tak naprawdę chroni polisa D&O?**

Poniższa lista to podsumowanie najczęstszych odpowiedzi:

OC zarządu (tzw. D&O) zabezpiecza spółkę przed skutkami błędnych decyzji jej własnych organów, czyli tak po prostu przed:

- roszczeniami akcjonariuszy/udziałowców, pracowników, a także osób trzecich poszkodowanych wskutek tych decyzji. Z punktu widzenia członków zarządu jednak główną podstawą jest to, że chroni ich prywatny majątek przed zobowiązaniami publicznoprawnymi spółki (US, ZUS) oraz grzywnami i karami administracyjnymi.
- zabezpieczenie prywatnego majątku zarządu na poczet potencjalnych odszkodowań czy płatności należnych skarbowi państwa, ponieważ pokryje wydatki na kaucje, poręczenia, gwarancje i inne koszty związane z postępowaniem dotyczącym wolności lub mienia.

Dzięki D&O każdy członek zarządu, prokurent, dyrektor finansowy będzie miał fundusze na wynajęcie doradców, którzy będą mogli zmierzyć się z roszczeniem w wieloletniej batalii prawnej, a ostatecznie ubezpieczyciel wypłaci odszkodowanie – zasądzone lub ustalone w drodze ugody. W międzyczasie dedykowana agencja PR opłacana przez ubezpieczyciela zadba o nietykalność lub odzyskanie dobrego imienia poszczególnych ubezpieczonych osób.

> Połączenie zdrowia i życia naprawdę ma sens. Poczucie bezpieczeństwa zapewniają programy ubezpieczeniowe, z których pracownik ma szansę skorzystać. Coraz częściej już nawet dla niedużych firm kilkuosobowych przygotowujemy łączone oferty, opierając je na prywatnej opiece zdrowotnej i ubezpieczeniu wypadkowym na życie.

## Wielozadaniowe „grupówki"

Choć cały czas uważam, że coś do wszystkiego jest do niczego, to połączenie zdrowia i życia naprawdę ma sens. Poczucie bezpieczeństwa zapewniają programy ubezpieczeniowe, z których pracownik ma szansę skorzystać. Coraz częściej już nawet dla niedużych firm kilkuosobowych przygotowujemy łączone oferty, opierając je na prywatnej opiece zdrowotnej i ubezpieczeniu wypadkowym na życie.

**Ubezpieczenie na życie a odprawa pośmiertna.** Część życiowa zawiera cały zestaw różnych świadczeń związanych z następstwami nieszczęśliwych wypadków, pobytem w szpitalu, zawałem, poważnym zachorowaniem aż po śmierć osoby z najbliższej rodziny. Jednym z kluczowych argumentów dla prezesa za wdrożeniem ubezpieczenia na życie pracowników, opłacanego przez pracodawcę w firmie, jest brak konieczności wypłaty odprawy pośmiertnej. Jej wysokość jest uzależniona od stażu pracy, jednak tam, gdzie w firmie pracuje wiele osób z dużym stażem, opłacenie składki oznacza rozłożenie kosztu ewentualnej odprawy na miesięczne stałe i zabudżetowane koszty, które pozwalają uniknąć niespodzianki w postaci jednorazowego dużego wydatku.

Z mojego doświadczenia jednak wynika mimo wszystko, że to element ochrony zdrowia cieszy się znacznie większym zainteresowaniem i stanowi priorytet w procesie ofertowania i wyboru, ponieważ wcześniej czy później każdy choruje, zatem z pewnością takie ubezpieczenie okaże się użyteczne.

**Zmniejszenie absencji i rotacji to argument finansowy za wdrożeniem.** Opłacając lub współfinansując składkę, pracodawca ma wiele korzyści w postaci:

- Zmniejszenia rotacji pracowników. W rozmowie z zarządem warto podnieść skalę absencji. Faktem jest, że szybszy dostęp do specjalistów to szybszy powrót do zdrowia, więc mniejsza skala kilkutygodniowych czy miesięcznych L4.
- Przewagi konkurencyjnej na rynku pracy, bo ten, kto dba o pracowników, szybciej pozyska i utrzyma lojalny personel. Wielokrotna rekrutacja na to samo stanowisko kosztuje wielokrotnie więcej!

**Niektórym zwykłe ubezpieczenie zdrowotne czy życiowe nie wystarcza.** Coraz częściej wdrażane są grupowe ubezpieczenia zdrowotne, które nie tylko mają zastąpić NFZ szybkością i jakością, ale przede wszystkim uzupełnić świadczenia, które nie są dostępne w ramach finansowania ze środków publicznych. W ramach **komplementarnego ubezpieczenia zdrowotnego** klient otrzymuje gwarancję finansowania terapii z budżetem kilku milionów złotych, przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii medycznych i preparatów zarejestrowanych w Unii Europejskiej. Szczegółowo mówiąc, obejmują one leki onkologiczne i nieonkologiczne, wyroby medyczne (specjalistyczne protezy), urządzenia, procedury diagnostyczne i terapeutyczne. W Polsce takie leczenie jest niestety nierefundowane ze środków publicznych, zatem niedostępne przez NFZ.

Inne programy ubezpieczeniowe **(niekoniecznie grupowe, bo liczymy składkę dla grupy, ale rozliczamy każdą polisę indywidualnie)** mają za zadanie z kolei zabezpieczyć wykonawców kontraktów B2B na wypadek utraty dochodu. Ubezpieczyciel gwarantuje pomoc finansową w razie trwałej lub okresowej niezdolności do wykonywania pracy w wyniku wypadku lub choroby. Ubezpieczony będzie otrzymywał od ubezpieczyciela świadczenie w wysokości kilkunastu czy kilkudziesięciu tysięcy złotych, nawet przez parę lat. Poza niezdolnością do pracy polisę można rozszerzyć o m.in. śmierć czy też powstanie inwalidztwa w wyniku nieszczęśliwego wypadku.

## Wdrożenia wielojęzykowe

Powyżej omawiane programy wdrażamy najczęściej w firmach zatrudniających wysoko opłacanych specjalistów, głównie w branży IT, spedycji, w międzynarodowych centrach usług wspólnych. Dobrze wynegocjowany z ubezpieczycielem program to w efekcie znaczna przewaga w pozyskiwaniu nowych talentów do zespołu.

Dziś dzięki technologii można szybko i efektywnie wdrożyć ubezpieczenie grupowe w każdej firmie. Proces podpisywania umowy grupowej i niezbędne deklaracje są wypełniane zdalnie przez pracowników. To samo dotyczy wskazywania uposażonych czy innych danych. A wszystko to nie tylko po polsku.

Dziś ogólne warunki ubezpieczenia, deklaracje, materiały informacyjne, infolinia, dedykowany opiekun – są już dostępne po angielsku i ukraińsku.

**Grzegorz Waszkiewicz**
*broker ubezpieczeniowy*
*BezpieczenstwowBiznesie.pl*