



EIB S.A.

21 lat to wiek dojrzały

W toku wielu lat rozwoju potwierdzamy prawidłowość, że nie można budować przyszłości bez silnego oparcia w przeszłości, co dotyczy zwłaszcza profesji, które podstawę swojego biznesu widzą w zaufaniu i dobrej reputacji. Broker ubezpieczeniowy jest właśnie taką profesją. Przez wiele ostatnich lat współtworzyliśmy zarówno rynek usług brokerskich, jak i samorząd zawodowy. Moi koledzy – brokerzy z EIB – aktywnie angażują się we wszelkie wspólne środowisku inicjatywy. Z 21 lat historii wynika doświadczenie, czyli jedna z cech tworzących przewagę konkurencyjną, tak trudno wycenianą przez tych, którzy ją posiadają, a z drugiej strony tak łatwo kwestionowaną przez wszystkich niedoświadczonych, a poszukujących drogi na skróty. Na szczęście dla trwałości postępu – czas bezwzględnie weryfikuje taką strategię.

Inwestycja w doświadczenie jest bardzo kosztowna.

Na poziomie jednostki trzeba cierpliwie wyszukiwać najbardziej utalentowanych młodych ludzi. Od kilkunastu lat pozyskujemy pracowników za pomocą autorskiego (i pionierskiego w branży) programu rekrutacyjnego – Akademii EIB (<http://www.eib.com.pl/pl.html#akademia-eib>). Fakt, że pomysł splagiatowała nasza konkurencja, jest najlepszą reklamą Akademii i świadczy o jej wysokiej dla spółki wartości. Na poziomie organizacji należy z kolei z żelazną konsekwencją dbać o stały wzrost know-how i rozwój potencjału, aby zaspokajać potrzeby rynku, zarówno klientów, jak i partnerów z rynku ubezpieczeniowego. Bez tych dwóch przeciwstawnych światów nie byłoby bowiem silnego rynku pośredników – doradców.

Jesteśmy uczestnikiem wielu sukcesów naszych mocodawców. Aktywnie uczestniczymy w największych polskich inwestycjach, procesach modernizacyjnych i rozwoju wielu przedsiębiorstw, które budują dynamiczną polską gospodarkę przełomu wieków. Tworzymy wyjątkowe rozwiązania ubezpieczeniowe, które na stałe wpisują się w praktykę i budują rynek ubezpieczeń w naszym kraju. W tym obszarze zawsze byliśmy pionierami. Nasze największe osiągnięcia ostatnich lat to przede wszystkim opracowanie i wdrożenie kompleksowych warunków ubezpieczenia mienia, przerw w działalności i odpowiedzialności cywilnej dla przedsiębiorstw z sektora elektroenergetycznego i wydobywczego (wording EIB).

Wieloletnie doświadczenie w kontraktowaniu ubezpieczeń w trybie zamówień publicznych, poparte inwestycjami w kompetencje w tym obszarze, zaowocowało z kolei stworzeniem autorskiej metody przetargu na udział

Nie można budować przyszłości bez silnego oparcia w przeszłości, co dotyczy zwłaszcza profesji, które podstawę swojego biznesu widzą w zaufaniu i reputacji. EIB S.A. to organizacja dojrzała. Broker ubezpieczeniowy, który wypracował ugruntowaną pozycję silnego partnera w obszarze doradztwa dla podmiotów korporacyjnych i organizacji. Autor unikalnych rozwiązań doceniony przez liczne grono klientów. Silny konkurent najlepszych na rynku.

w ryzyku, która spowodowała istotny wzrost konkurencyjności w sektorach dotychczas skazanych na jednego wykonawcę. Rozwojowi merytorycznemu towarzyszy rozwój technologiczny. EIB jest pionierem nowatorskich rozwiązań również w zakresie informatycznego administrowania polisami i likwidacją szkód. W celu usprawnienia i przyspieszenia tych procesów opracowaliśmy i wdrożyliśmy autorski system – EIB IMS. System ten został ostatnio wzbogacony o nowe moduły: EIB mAUTO (służący obsłudze ubezpieczeń dla flot z poziomu urządzeń mobilnych) oraz EIB Contract Management (platforma informatyczna, która służy usprawnieniu oraz uporządkowaniu procesu opiniowania dokumentów ubezpieczenia wykonawców pod kątem ich zgodności z zapisami kontraktów).

Historia EIB rozpoczęła się w unikalnej formule „in-house brokera” – praktycznie jedynej na polskim rynku tak udanej próby stworzenia brokera specjalizującego się w obsłudze jednej z najbardziej wymagających branż przemysłu – energetyki. To okazało się świetną bazą do rozszerzenia formuły współpracy na podmioty innych branż, które wymagają od brokera niestandardowej i eksperckiej usługi. Jesteśmy bardzo dumni z naszej historii. Dzięki niej możemy śmiało spoglądać w przyszłość. Oferujemy rozwiązania unikalne i na najwyższym światowym poziomie dla każdej gałęzi polskiego przemysłu. Wspieramy także branże usług – od finansowych, przez medyczną, po informatyczną. Szczycimy się licznym portfelem obsługiwanych podmiotów samorządowych – od największych polskich miast poprzez województwa, powiaty aż do gmin.

Ostatnie lata to także proces przekształcenia naszej organizacji z „in-house brokera”, czyli podmiotu zależnego od swoich klientów – akcjonariuszy, w podmiot w pełni rynkowy. Dzięki trudnemu procesowi przekształceń właścicielskich utrzymaliśmy pozycję rynkową, zyskując niezależność w formule spółki menedżersko-pracowniczej. Cieszę się, że nieuchronny proces, w którym energetyka skupiła się na core-biznesie, nie spowodował zaprzepaszczenia dorobku ludzi tworzących EIB. Tylko dzięki wzajemnemu zaufaniu możliwe było ewolucyjne przekształcenie akcjonariatu i utrzymanie silnych relacji biznesowych. Zdobyliśmy przy tym unikalne doświadczenie w zakresie wyceny przedsiębiorstw brokerskich i ich portfeli. Wiele nauczyliśmy się



EIB S.A. w liczbach

- 500 000 000 000 zł – wartość majątku klientów EIB
- 11 600 000 000 zł – wartość największej ubezpieczanej przez EIB inwestycji – budowa 2 bloków 900 MW w Elektrowni Opole
- 316 600 000 zł – kwota składki transferowanej przez EIB do zakładów ubezpieczeń w 2014 r.
- 225 000 000 zł – największe w historii polskich ubezpieczeń odszkodowanie wypłacone z zawartej za naszym pośrednictwem polisy w Elektrowni Turów
- 100 000 uczestników tworzonych przez EIB grupowych programów ubezpieczeń pracowniczych
- 32 000 – zlikwidowane za pośrednictwem EIB szkody w latach 2000 – 2014
- 1000 – przeprowadzone z naszym udziałem postępowania w trybie ustawy Prawo zamówień publicznych
- 700 klientów
- 95 brokerów

od doradców z firm „Wielkie Czwórki”, którzy nas audytowali i wyceniali w sposób niebudzący jakiegokolwiek wątpliwości. Postaramy się wykorzystać tę wiedzę w obliczu nieuchronnej konsolidacji rynku brokerskiego.

Wierzmy, że najbliższe lata będą areną spektakularnych fuzji i partnerskich przejęć, gdzie silne podmioty brokerskie będą łączyć potencjały w celu zwiększenia swojej pozycji rynkowej, aby sprostać konkurencji i wymaganiom klientów.

Zapraszamy do rozmów tych wszystkich brokerów, którzy wierzą w przyszłość branży budowanej dzięki zaufaniu klientów i z poszanowaniem reguł uczciwej konkurencji.

Ważne jest, by polska branża usług brokerskich nie przepała momentu, w którym wspólnie posiadamy silną pozycję rynkową, zwłaszcza zanim odległe procesy nie zmienią rynku, tak jak to obserwujemy bezwzględnie w przypadku przejścia Gras Savoye przez Willis. Powtórzenie scenariusza „przejęcia” spółek Progres przez

Aon Polska nie jest w tym przypadku zupełnie niemożliwe. To przestroga zwłaszcza dla tych wszystkich, którzy myślą, że można sprzedać ciastko i mieć ciastko...

Prezentujemy co roku wyniki finansowe, uważamy bowiem, że jest to ważnym elementem budowania zaufania i transparentnych relacji z otoczeniem rynkowym. Ubolewamy, że standard ten nie jest przestrzegany przez wszystkich. **Liczne są przypadki budowania na niejasnych zasadach sponsorowanych „rankingów” w mediach. Liderzy tych zestawień deklarują nieweryfikowane dane w pełnym poczuciu bezkarności. Lider tych „rankingów” deklaruje półroczne przychody z działalności brokerskiej (72,5 mln), które w rzeczywistości przewyższają te osiągnięte przez cały rok (63,4 mln). To przekłamanie niszczy wiarygodność przekazu.**

Myślę jednak, że są to kwestie mniej lub bardziej odległej przyszłości. Najwięcej pytań i obaw budzi obecnie kondycja rynku usług ubezpieczeniowych. Jesteśmy jego istotną częścią, bo od kondycji tej branży zależą pośrednio nasze usługi i finalny „produkt”, jakim jest poczucie bezpieczeństwa naszych klientów. Z narastającym niepokojem obserwujemy wszyscy deprecjację znaczenia jakości bezpieczeństwa, poświęcaną w ogniu wojny cenowej. Niezrozumiale dla klienta rozedrganie cen na rynku przekłada się na spadek jego zaufania do ubezpieczycieli, co w najbliższym czasie odbije się na kondycji finansowej najpierw wybranych, a następnie całej branży. Wiem, że „tanie” już nie wystarczy, że klienci oczekują „za darmo”, ale w tej jednej branży istotą działalności jest terminowa i adekwatna wypłata odszkodowań. A jak wiedzą ubezpieczeniowcy, o ile szkodowością można sterować w bardzo ograniczonym zakresie, to szkodami już wcale...

Jeszcze raz pragnę zachęcić uczestników rynku do otwartej dyskusji nad jego przyszłością i do angażowania się w te wszystkie przedsięwzięcia, które budują zaufanie między nami. Zachęcam do aktywnego udziału w Kongresie Brokerów, bo to jedyne miejsce, gdzie możemy swobodnie wymienić się poglądami i wzajemnymi oczekiwaniami, wierząc, że przyszłość, zarówno ta bliska jak i odległa, będzie dla nas wszystkich co najmniej łaskawa.

Rafał Kaszubowski
prezes zarządu EIB S.A.

