

Rynek brokerski w górę o 14 proc.

Piotr Rosik 11-10-201020

O 13,7 proc. wzrosły w I połowie tego roku przychody siedmiu największych ubezpieczeniowych firm brokerskich działających w Polsce.

WYNIKI FINANSOWE FIRM BROKERSKICH (MLN ZŁ)*

NAZWA	PRZYCHODY*			WYNIK NETTO		
	I POŁOWA	I POŁOWA	ZMIANA	I POŁOWA	I POŁOWA	ZMIANA
	2009	2010		2009	2010	
GRAS SAVOYE POLSKA	15,16	19,88	31,1	0,98	2,57	162,2
AON POLSKA**	15,50	18,70	20,6	BD.	BD.	-
MARSH AND MCLENNAN***	15,53	14,95	-3,7	BD.	BD.	-
NORD PARTNER	12,23	13,07	6,9	2,02	2,90	43,6
ENERGO-INWEST-BROKER	11,15	12,22	9,6	2,02	2,06	1,9
PWS KONSTANTA	9,65	10,43	8,1	BD.	BD.	-
STBU BROKERZY						
UBEZPIECZENIOWI	7,42	9,29	25,2	0,35	0,84	140,0

* Z DZIAŁALNOŚCI PODSTAWOWEJ

** WYNIKI ZA I POŁOWĘ 2009 R. TO SZACUNEK „PAREIETU”, WYNIKI ZA I POŁOWĘ 2010 R. OBEJMUJĄ TAKŻE SPÓŁKĘ BROKERSKĄ PROGRES, KTÓRĄ ON KUPIŁ W 2009 R.

*** ZSUMOWANE WYNIKI SPÓLEK MARSH POLSKA I MERCER POLSKA

Jeśli w II półroczu tempo rozwoju rynku się utrzyma, to w 2010 r. jego wartość, mierzona przychodami brokerów instytucjonalnych, może wynieść około 485 mln zł. W 2009 roku było to około 425 mln zł.

Małe firmy także rosną. Notowana na NewConnect spółka WDB Brokerzy Ubezpieczeniowi może się pochwalić 14-procentowym wzrostem przychodów (do 0,8 mln zł). Dzięki temu udało jej się wyjść spod kreski: zarobiła 7,6 tys. zł (rok temu straciła 27,3 tys zł).

Wybierający się na NewConnect Jurajski Dom Brokerski (do 15 października trwają zapisy w ramach oferty prywatnej) miał 0,4 mln zł przychodów, 33 proc. więcej niż w I połowie 2009 r. Zarobił 0,16 mln zł.

Z czołówki firm brokerskich najszybciej przychody zwiększa lider Gras Savoye Polska. - Koncentrujemy się na wzmacnianiu specjalizacji w ramach poszczególnych linii i produktów ubezpieczeniowych. Ponadto w ostatnich latach zdecydowaliśmy się na poniesienie sporych nakładów inwestycyjnych zapewniających naszej firmie postęp technologiczny, co pomaga w różnych aspektach biznesu - mówi Artur Grześkowiak, wiceprezes zarządu Gras Savoye Polska.

Rynek traci spółka Marsh należąca do grupy Marsh and McLennan, która jest na świecie potentatem w branży brokerskiej, jeśli chodzi o ubezpieczenia majątkowe dla przedsiębiorstw. W I półroczu jej przychody spadły o 6,6 proc., do 13,05 mln zł. Zarząd polskiej spółki nie skomentował spadku przychodów.

Zupełnie inaczej wygląda sytuacja drugiej polskiej spółki z grupy Marsh and McLennan - Mercer, która specjalizuje się w ubezpieczeniach osobowych, a oprócz tego doradza firmom w tworzeniu oraz zarządzaniu planami emerytalnymi oraz programami opieki medycznej. Zanotowała skok przychodów o 23 proc., do 1,9 mln zł.

- Zmieniliśmy sposób obsługi klientów oraz zainwestowaliśmy w narzędzia IT do obsługi ubezpieczeń osobowych - twierdzi Krzysztof Nowak, członek zarządu Mercer Polska. - Perspektywy tego segmentu rynku, na którym działamy, są bardzo optymistyczne. Czynnikiem, który powinien generować wzrost, są ubezpieczenia zdrowotne, które stają się coraz bardziej atrakcyjną alternatywą w stosunku do oferty tzw. firm abonamentowych - dodaje Nowak.

Zarobek tych firm, które podały nam dane, wzrósł w I półroczu o ponad 55 proc. w stosunku do analogicznego okresu ub.r. Jednak to nie oznacza, że cała branża będzie się cieszyła ze zwiększonej rentowności. W przypadku niektórych firm - jak Nord Partner - poprawa wyniku netto została osiągnięta głównie dzięki redukcji kosztów i wprowadzeniu specjalnego programu motywacyjnego dla pracowników.

Firmy brokerskie zgodnie twierdzą, że dopiero w połowie 2011 r. będzie wiadomo, jak 2010 r. wpłynął na branżę. Szereg następujących po sobie szkód żywiołowych, jak sroga zima i powódzie, spowodował, że towarzystwa podnoszą i będą nadal podnosić stawki ubezpieczeń korporacyjnych oraz eliminować z portfela szkodowe kontrakty.

Podnoszenie cen ubezpieczeń to teoretycznie korzystne zjawisko dla firm brokerskich - ich wynagrodzenie powinno dzięki temu wzrosnąć. Tak było w 2009 r., kiedy stawki dla korporacji ostro podniosło PZU. Oczywiście pod warunkiem, że przedsiębiorstwa nie obetną budżetów w ramach restrukturyzacji lub nie przestaną się ubezpieczać w wyniku wzrostu cen.

PARKIET