

Oto tradycyjny artykuł z okazji okrągłej rocznicy, jaki na gościnnych łamach „Gazety Ubezpieczeniowej” winien popełnić menedżer zarządzający jakimś biznesem ubezpieczeniowym w Polsce. Wypróbowana formuła, oparta na pytaniach redakcji i zgrabnych odpowiedziach autora, przybliżających odbiorcy niesłychaną skalę sukcesu, głębię dotychczasowych doświadczeń oraz jasne i szerokie perspektywy na przyszłość. Do tego zdjęcie ze „szczerym spojrzeniem”, najlepiej wraz z zegarkiem i/lub spinkami. A więc do dzieła.



**W**szystko się zgadza, EIB SA – jeden z największych w Polsce brokerów ubezpieczeniowych, od dwudziestu lat prowadzi działalność i z dużym sukcesem utrzymuje się w czołówce krajowej.

To już 20. rok nieprzerwanego wzrostu wszystkich podstawowych parametrów spółki, zarówno jej pozycji rynkowej, jak i liczby klientów, liczby pracowników, placówek czy zysków z działalności. Jedyne, co zmniejsza się stopniowo, to liczba akcjonariuszy spółki – bo ich też dotyczą nieuchronne procesy restrukturyzacyjne.

Firma od początku kojarzona jest z ubezpieczeniami dla energetyki i ciężkiego przemysłu, ale z powodzeniem rozszerzyła ofertę i kieruje ją do wielu innych branż. EIB jest dumne z licznego grona partnerów, do których należą słynne marki, najlepsze polskie przedsiębiorstwa, piękne miasta, renomowane szpitale, znaczące instytucje. Zdobytę w toku 20 lat doświadczenia nigdy nie przeszkadzały w rozbudowie portfela, tylko były trwałą bazą do wykorzystania ich w relacji z nowymi klientami. Do stabilnego rozwoju biznesu potrzebna jest też perspektywa na przyszłość, a taką daje zawsze silne przekonanie o jakości własnej oferty. Co jest w pełni możliwe jedynie dzięki nieuleganiu kompromisom jakościowym.

Po 20 latach wiemy, że do prowadzenia firmy konsultingowej nie

są potrzebne wielkie kapitały pieniężne, a jedyne niezbędne kapitały są dwa, to jest:

Kapitał ludzki w postaci pracowników – dzięki sprawdzonej strategii zatrudnienia oraz motywowania i rozwoju osobistego – mamy silną drużynę 120 fachowców i bezsprzecznie najlepszy zespół brokerski w kraju.

Kapitał zaufania w postaci klientów – najbardziej wymagających, a dzięki temu szalenie inspirujących do pracy. Oni są naszym wielkim dorobkiem – najlepszym dowodem naszego sukcesu.

Zarówno pracownikom, jak i klientom chciałbym serdecznie podziękować, bez Was na pewno nie byłibyśmy w tym samym miejscu co dziś. 20 lat dalej w historii polskich ubezpieczeń. Serdecznie dziękujemy za Wasz wkład i zaangażowanie.

W wypowiedzi podsumowującej 20 lat nie może zabraknąć bardzo ciepłych słów podziękowań do partnerów z zakładów ubezpieczeń. Dziękujemy Wam za niezmienną kreatywność, burzenie standardów, stałe podnoszenie poprzeczki sobie i nam pośrednikom. Z należytym szacunkiem i niesłabnącą pokorą staramy się przewidzieć wspólną przyszłość branży.

W pracy brokera jednym z ciekawszych doświadczeń jest

możliwość codziennego współtworzenia z klientami ich biznesów. Obserwacji z bliska, jak szybko się profesjonalizują i jak rosną ich majątki. Trwałość relacji między klientem i jego brokerem szczególnie widoczna jest w sytuacji nieszczęścia, jakim jest duża szkoda, która za-

Wiemy, że potrzeba ubezpieczenia jest pochodną braku zaufania do losu, które to nazwać można także ładniej – przezornością. Nie wolno nam jako brokerom tego zaufania nadużywać. To musi być niezmienny priorytet w pracy.

Od lat z niesłabnącym zachwytem doświadczamy, czego klienci oczekują od relacji z brokerem. Jednym chodzi o wymierne efekty ekonomiczne, np. składki mają być trwałe niższe od szkodowości, inni chcą zdjęcia ubezpieczeniowego kłopotu z głowy i rozbudowy poczucia bezpieczeństwa. Zawsze rozpoznanie tych potrzeb jest kluczem do nawiązania relacji biznesowej. Warunkiem zaś trwałości tej relacji jest wysoka jakość warsztatu zawodowego, czyli profesjonalizm. Tylko tyle i aż tyle.

Współtworzenie to także współodpowiedzialność, a świadomość tego zadania bardzo pomaga w utrzymaniu zdrowej motywacji do pracy każdego z nas.

Zapraszamy do kontaktu. Odpowiemy na każdy sygnał. Czego tylko sobie Państwo życzą... Także zgodnie z obietnicami naszych drogich konkurentów, których tu z przyjemnością zacytuję:

Nasza wiedza Twój spokój. Siła w wiedzy. Biznes bez balastu. Profesjonalizm w zasięgu ręki. Dajemy perspektywę. I jesteś bezpieczny od Helu po Zakopane...

Z EIB otrzymacie znacznie więcej, bo myśląc zawsze z perspektywy potrzeb klienta, oferujemy **Ubezpieczenia dla wymagających. Dla Was, Drodzy Państwo, niezmiennie już od 20 lat.**

**Rafał Kaszubowski**  
prezes zarządu EIB

## EIB SA w liczbach

- 20 lat na rynku
- 100 mld zł – wartość ubezpieczonego majątku klientów
- 11 mld 600 mln zł – wartość największej ubezpieczonej przez EIB inwestycji – budowa 2 bloków 900 MW w Elektrowni Opolo
- 327 mln 660 tys. zł – składki transferowanej w 2013 r. do zakładów ubezpieczeń
- 225 mln zł – odszkodowania wypłaconego z zawartej za pośrednictwem EIB polisy w Elektrowni Turów
- 40 mln euro – suma ubezpieczenia polisy OC brokera
- 75 tys. uczestników tworzonych przez EIB grupowych programów ubezpieczeń pracowniczych
- 28 tys. szkód zlikwidowanych w latach 2000–2013
- 950 przeprowadzonych postępowań w trybie ustawy Prawo zamówień publicznych
- 700 klientów
- 89 licencjonowanych brokerów
- Normy ISO 9001, ISO/IEC 27001 – zarządzanie jakością i bezpieczeństwem informacji

wsze weryfikuje zarówno majątek klienta jak i profesjonalizm doradcy. Kluczem w tej relacji jest zaufanie do brokera, będące często w opozycji do braku zaufania do innych, np. dostawców, odbiorców, pracowników, menedżerów, konkurentów. EIB specjalizuje się z doskonałymi efektami w likwidacji zarówno trudnych szkód jednostkowych, jak i masowych.

Bardzo dużo wysiłku włożyliśmy w opracowanie autorskich narzędzi informatycznych oferowanych klientom. Od lat wyznaczają one najwyższy standard w zakresie wspomagania procesów RM u naszych klientów. Implementacja tych rozwiązań przynosi im wymierne korzyści i stanowi o trwałej przewadze konkurencyjnej EIB.

