

# Miesięcznik

# Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 19 I NUMER 1 I STYCZEŃ 2022 • 3 STYCZNIA 2022



© moremar/stock.adobe.com

W N U M E R Z E :

## Demografia:

prognozy, procesy, oferta, zdrowie, emerytura

Jacek Cieplucha o konsolidacji/Rola zarządu/Ubezpieczyciele należności



**JACEK CIEPLUCHA**  
prezes zarządu Grupy Brokerskiej Quantum.

# Konsolidacja brokerów

## – „Nie jesteśmy Hunami”

Konsolidacje to temat nieustających dyskusji – czy są zjawiskiem pozytywnym, które pozwala na szybszy rozwój, dającym obopólne zyski, czy może wręcz przeciwnie, wielkie korporacje swoją żądzą rozwoju i pieniędzy pochłaniają małe, rodzinne firmy jedna po drugiej. W obu stwierdzeniach jest ziarno prawdy i w głównej mierze zależy ono od konkretnej transakcji i przyjętej przez firmę strategii. – **JACEK CIEPLUCHA**

Czy konsolidacja mniejszych brokerów jest potrzebna? Moim zdaniem niekoniecznie. **Podstawą sukcesu w pracy brokera jest dobry kontakt z klientem, zaufanie, jakim nas darzy oraz wiedza i doświadczenie.** Mniejsi brokerzy dysponują zazwyczaj świetnymi, długofalowymi relacjami z klientem oraz wystarczającym poziomem kompetencji do ich obsługi. Problem może się pojawić, kiedy w obsługiwanych firmach dochodzi do dynamicznego rozwoju i tym samym współpraca zaczyna wymagać coraz bardziej specjalistycznych rozwiązań ubezpieczeniowych. Imponujące tempo wzrostu klienta, może nie pokrywać się z rozwojem samego brokera i to, co do tej pory było wystarczające, może okazać się jedynie koniecznym minimum. Taki scenariusz zazwyczaj prowadzi do zakończenia współpracy i utraty kluczowego zleceniodawcy.

Ciężko być we wszystkim ekspertem. Obecne realia rynkowe i to jak branża rozwinęła się przez ostatnie lata, liczba nowych ryzyk, ale także rozwój technologiczny, mogą stanowić ograniczenie dla pracy mniejszych zespołów brokerskich, które nie są w stanie skutecznie działać na wszystkich płaszczyznach.

Takie problemy z brakiem zasobów, doświadczenia czy specjalistycznej wiedzy, można wyeliminować poprzez podjęcie współpracy z większym podmiotem, posiadającym zespół wykwalifikowany w różnego typu ryzykach, będący w stanie zrealizować skomplikowane zadania w zakresie ochrony ubezpieczeniowej.

**Przejęcia i fuzje często wywołują wśród brokerów niepewność i obawy o swoich klientów oraz przyjęte przez lata standardy pracy.** Jednak rozsądnie przeprowadzony proces integracji może spowodować, że po połączeniu obie strony mogą zyskać – oczywiście jeżeli pomiędzy podmiotami występuje zgodność systemu wartości, zasad organizacyjnych oraz technik pozyskiwania i obsługi klientów. Dużym plusem jest też to, że koszty działalności operacyjnej rozkładają się na większą ilość realizowanych projektów.

GB Quantum od lat rozrasta się dzięki pracy organicznej oraz podejmowaniu współpracy z mniejszymi podmiotami. Takich operacji historycznie było niemało. Przykładowo dołączenie do nas Jacka Sopali wraz zespołem, stanowiącym obecnie nasze przedstawicielstwo w Katowicach, było dla nas poważnym impulsem podnoszącym kompetencje oraz rozwój w zakresie ubezpieczenia kredytu kupieckiego.

To właśnie jest dla nas kluczowe – powiększać nasz zespół o nowych, doświadczonych brokerów-specjalistów, którzy przyczynią się do dalszego rozwoju i pozwolą nam działać na nowych rynkach, ale też w nowych liniach biznesowych.

Quantum to firma rodzinna i wartości, takie jak lojalność czy zaufanie, są dla nas kluczowe, dlatego wszyscy nasi brokerzy mają dużą swobodę działania. Wiemy, że musimy uszanować ich odrębności i dać przestrzeń do pracy, ale jednocześnie chcemy tworzyć społeczność, w której można liczyć na wsparcie zarówno innych specjalistów, jak i działów merytorycznych czy administracyjnych.

### PODOBNE WARTOŚCI

Nasz najnowszy projekt – wykupienie przez Quantum firmy brokerskiej MRC Broker, to kolejny krok w ramach przyjętej przez nas strategii rozwoju. Spółki są do siebie bardzo podobne – obie z wyłącznie polskim kapitałem, ponad 20-letnim doświadczeniem i pasją do ubezpieczeń. Przyświecają nam podobne wartości i chęć oferowania klientom usług na najwyższym poziomie. W połączeniu naszych potencjałów widzimy szansę na poszerzenie kompetencji i wymianę doświadczeń. Obecnie chcemy skupić się na rozwijaniu tego, co najlepsze w obu organizacjach – MRC wyspecjalizowane jest na przykład w branży budowlanej i to my możemy w tej gestii polegać na doświadczeniu zespołu kierowanego przez Patrycjusza Marcinkowskiego, Justynę Nieboj oraz Dariusza Ciozdę.

Chcemy, żeby powstała organizacja o najwyższych kompetencjach, z możliwością pracy na terenie całego kraju. Dlatego też stawiamy na posiadanie przedstawicielstw w wielu polskich miastach, ponieważ broker działający na rynku lokalnym, to broker najlepszy dla zadbania o interesy swoich klientów.

Ciągle dążymy do powiększania zespołu specjalistów. Obecnie dysponując ponad 70-osobowym zespołem, który od lat zarządzany jest przez Roberta Majchrzaka, Adama Walczyka, Iwonę Pietrzak i Tomasza Rydzla, będziemy w stanie zaoferować najwyższy poziom usług w różnych grupach ubezpieczeń.

Czy pod względem takiej współpracy konsolidacja jest zjawiskiem negatywnym? Wierzę, że nie. Tak, jak powiedziałem podczas rozmów z zespołem MRC Broker z Poznania – „Co prawda przyjechaliśmy ze wschodu, ale nie jesteśmy Hunami, którzy niszczą i palą.” Zależy nam zarówno na rozwoju firmy, ale też satysfakcji i zadowoleniu naszych pracowników oraz zachowaniu ich dobrych praktyk i przyzwyczajzeń. ▣