

# UBEZPIECZENIA SZYTE NA MIARĘ

**MAŁGORZATA WIŚNIEWSKA**, WICEPREZES PROSPECTOR, OPOWIADA, JAK BROKER UBEZPIECZENIOWY MOŻE POMÓC PRZEDSIĘBIORCY W LEPSZYM ZABEZPIECZENIU I ROZWOJU BIZNESU.



foto: Lidia Skuza

**BWL: Prospector zajmuje się brokerską obsługą firm i instytucji. Na czym polega Wasze wsparcie w wyborze najkorzystniejszych polis dla swoich klientów?**

**MW:** Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie. Najpierw analizujemy jego działalność oraz rodzaj majątku i wskazujemy obszary, które mogą zostać zabezpieczone przez polisy. Doradzając od lat wielu różnym firmom, mamy większą świadomość ryzyka, łatwiej nam przewidzieć pewne zagrożenia i wiemy też, co jest możliwe do uzyskania na rynku. Po uzgodnieniu z klientem koncepcji programu przeprowadzamy konkurs ofert. Negocjujemy z ubezpieczycielami zapisy umowne, modyfikując standardowe warunki ubezpieczenia, tak aby polisa była ściśle dopasowana do specyfiki danego klienta. W razie braku odpowiedniej oferty na polskim rynku szukamy rozwiązań za granicą. Efekty naszej pracy klient otrzymuje w formie raportu z rekomendacją najkorzystniejszego rozwiązania, także pod względem kosztów.

**BWL: A jak wygląda dalsza obsługa, już po zawarciu umowy ubezpieczenia?**

**MW:** Po zawarciu polis prowadzimy obsługę ubezpieczenia, odciążając tym samym pracowników klienta. Pomagamy we wszystkich bieżących sprawach. Przejmujemy na siebie kontakt z ubezpieczycielami, nadzór nad likwidacją szkód, wdrożenia programów pracowniczych, monitorowanie terminów, obsługę zgłoszeń itd. Dbamy, aby wszystkie sprawy związane z ubezpieczeniami były należycie dopilnowane.

**BWL: Jakie rodzaje ubezpieczeń wybierane są najczęściej, niejako automatycznie, a o jakich istotnych ryzykach przedsiębiorcy wciąż zapominają?**

**MW:** Najczęściej ubezpieczany jest majątek, pojazdy, podstawowa odpowiedzialność cywilna, życie i zdrowie pracowników. Zarządy firm coraz chętniej korzystają z ubezpieczenia członków

DLA NAS NAJWAŻNIEJSZY  
JEST KLIENT.

władz przed finansowymi skutkami błędnych decyzji (D&O). Ale już ubezpieczenie ryzyk cybernetycznych, m.in. utraty danych na skutek ataku hackerskiego, nie jest jeszcze powszechne pomimo wzrostu zagrożeń w sieci i coraz częstszych kar ze strony UODO. Także ubezpieczenia utraty zysku, należności, wycofania produktu z rynku czy karno-skarbowe są często pomijane przez przedsiębiorców.

**BWL: W bieżącym roku Prospector obchodzi dwudziestopięciolecie działalności. Jaka jest tajemnica sukcesu Pani firmy?**

**MW:** Dostarczamy naszym klientom szeroki pakiet korzyści i przywiązujemy bardzo dużą wagę do jak najlepszej obsługi. Dobra znajomość rynku sprawia, że jesteśmy w stanie obniżyć koszty polis, a dopasowany zakres ubezpieczenia gwarantuje objęcie ochroną większej liczby zdarzeń i uzyskanie wyższych odszkodowań. Ale wspieramy klientów także w innych kwestiach. Doradzamy w zakresie prawa zamówień publicznych, zarządzania należnościami, polityki flotowej, wycen majątku czy właściwego zapisania wymogów ubezpieczeniowych w umowach z kontrahentami. Uczestniczymy w organizacji benefitów pracowniczych i opieki medycznej. Prowadzimy szkolenia z ubezpieczeń. Widzę, że klienci bardzo sobie cenią takie nasze pełne zaangażowanie, gdyż oszczędza im to mnóstwo pieniędzy, czasu i nerwów. Dla nas po prostu najważniejszy jest klient. ■

**PROSPECTOR**  
GRUPA KONSULTINGOWA SP. Z O.O.  
[www.prospector.com.pl](http://www.prospector.com.pl)