

OFERTA DLA BROKERÓW I ICH KLIENTÓW

Dynamiczny rozwój ubezpieczeń korporacyjnych w TUZ

Na dobre ubezpieczenie korporacyjne składa się odpowiedni produkt bazowy, który nie odbiega od standardu rynkowego, i szyte na miarę rozwiązania zgodne z potrzebami klienta. Liczy się również szybki sposób dojścia do tych rozwiązań. TUZ Ubezpieczenia ma ambicje wyróżnić się w obu tych obszarach.

Ubezpieczenia dla biznesu oferowane w TUZ obejmują trzy linie. Pierwsza to tradycyjnie klasyfikowane jako „majątkowe”, czyli: mienia, techniczne i odpowiedzialności cywilnej. Dwie kolejne to: floty komunikacyjne i ubezpieczenia finansowe.

Zaangażowanie w stały rozwój oferty

Wprowadzone pod koniec 2022 r. ubezpieczenia mienia i OC zostały dobrze przyjęte przez rynek ze względu na szeroki zakres ubezpieczenia w wariancie podstawowym.

– W maju włączyliśmy do oferty TUZ kolejny nowy produkt: ubezpieczenie od utraty zysku w standardzie ubezpieczenia od wszelkiego ryzyka, z wyjątkową na rynku **klauzulą kosztów awaryjnych**. W dalszej kolejności pojawią się w ofercie ubezpieczenia techniczne: ubezpieczenie maszyn i sprzętu budowlanego, maszyn od awarii, odświeżone ubezpieczenie sprzętu elektronicznego oraz ryzyka budowy i montażu.

Nowe produkty TUZ będą przygotowane na podstawie dobrych standardów rynkowych, a dodatkowo każdy z nich będzie oferował klientowi coś, co go będzie wyróżniać na tle konkuren-

cji – mówi Jarosław Pieczko, dyrektor ds. ubezpieczeń korporacyjnych w TUZ.

Pełna i odświeżona oferta podstawowa jest dla TUZ bazą, na której planuje tworzyć produkty wyspecjalizowane, kierowane do poszczególnych branż i grup zawodowych.

Co TUZ ma do zaoferowania brokerom i ich klientom?

1 Solidna oferta dla wielu branż polskiej gospodarki, również o podwyższonym ryzyku.



– Zidentyfikowaliśmy branże docelowe, czyli takie, które chcemy, by miały znaczący udział w naszym portfelu

– mówi Jarosław Pieczko. – Są to nie tylko branże powszechnie postrzegane jako łatwe, w sensie niewielkiej ekspozycji na szkodę, ale również postrzegane jako trudniejsze, ale ze sporym potencjałem rynkowym. Jesteśmy firmą polską, dlatego chcemy mieć ofertę dla większości branż istotnych dla polskiej gospodarki.

Trudniejsze branże, do których kierujemy naszą ofertę, to m.in. branża spożywcza, przetwórstwa tworzyw sztucznych, meblowa oraz magazynowanie i logistyka. Należy również wspomnieć o naszej obecności w branży odpadowej. Jest to trudny, ale stale rozwijający się segment rynku. Mamy tutaj duże doświadczenie i chcemy pozostać jednym z liderów ubezpieczeń tego obszaru. Dzięki współpracy z wyspecjalizowanym podmiotem zewnętrznym Riskonet jesteśmy w stanie szybko i fachowo ocenić każde ryzyko, które ubezpieczamy lub planujemy ubezpieczyć.

TUZ ma do dyspozycji wystarczającą pojemność umów reasekuracyjnych zawartych z renomowanymi firmami reasekuracyjnymi, posiadającymi ratingi odzwierciedlające ich stabilność finansową, więc od tej strony też jesteśmy przygotowani do realizacji naszych planów. W kolejnych latach naszą pojemność będziemy zresztą zwiększać, szczególnie w takich liniach jak ubezpieczenia OC.

2 Indywidualna, elastyczna ocena ryzyka oraz jasne i przewidywalne kryteria jego oceny.



Większa ekspozycja na ryzyko wiąże się z bardziej złożoną indywidualną jego oceną i wymaganiami w zakresie jego ograniczania. Dlatego równoległe z pracą nad produktami Departament Ubezpieczeń Korporacyjnych TUZ Ubezpieczenia przygotował zasady i narzędzia do selekcji i oceny ryzyka.

– W praktyce nie ma chyba ubezpieczyciela gotowego do ubezpieczenia każdego ryzyka, niezależnie od jego oceny. My również zastrzegamy selektywne podejście, oparte jednak na jednoznacznych i zrozumiałych kryteriach – stwierdza dyrektor DUK.

3 Doświadczony, zmotywowany i energiczny zespół działających lokalnie managerów sprzedaży.



TUZ wszedł w rok 2023 z zespołem doświadczonych specjalistów od ubezpieczeń korporacyjnych. Underwriterzy mają za sobą lata pracy w firmach, które od lat funkcjonują w branży ubezpieczeń korporacyjnych w Polsce. Znają się na swojej pracy i stale rozwijają umiejętności w nowych obszarach. W miarę poszerzania oferty zespół wzmacnia się, pozyskując nowe osoby z nowymi kompetencjami.

– To zespół z energią i motywacją, którą z pewnością odczują nasi klienci – mówi Jarosław Pieczko.

W szybkim tempie rośnie również Departament Współpracy z Brokerami, któremu przewodzi **Monika Bidermann**. Przez ostatni rok został wzmocniony o silny zespół dyrektorów regionalnych działających na terenie całej Polski. To menedżerowie sprzedaży z wieloletnim doświadcze-

W szybkim tempie rośnie Departament Współpracy z Brokerami. Przez ostatni rok został wzmocniony o silny zespół dyrektorów regionalnych działających na terenie całej Polski. Zadaniem zespołu jest działać lokalnie, być blisko brokerów, budować partnerskie, długofalowe relacje i zaufanie.