

NAJLEPSI W SWOJEJ SPECJALNOŚCI

Z Remigiuszem Breńskim, prezesem zarządu Maximus Broker, rozmawiała Justyna Szymańska.

Serdecznie gratuluję Panu otrzymania nagrody Broker Ubezpieczeniowy Roku. Nagroda ta jest przyznawana firmom świadczącym usługi na najwyższym poziomie. Jak Pan zareagował na to wyróżnienie?

Dziękuję bardzo. Dla mnie i dla mojego zespołu to szczególnie ważna nagroda za ogrom pracy i wysiłku włożonego w opiekę nad klientami. Firma Maximus Broker jest często nagradzana i wyróżniana w rozmaitych rankingach. Każda nagroda cieszy nas równie mocno, utwierdza nas w przekonaniu, że nasza praca jest bardzo dobrze oceniana i doceniana. Jesteśmy numerem jeden w Polsce jako specjaliści w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego, obsługujemy także największą podmiotów z sektora finansów publicznych. Nie ma w Polsce większego brokera zajmującego się obsługą samorządów.

Powiedział Pan właśnie, że nie ma większego brokera zajmującego się obsługą samorządów. Czy może Pan przytoczyć statystyki?

Oczywiście. W mojej firmie pracuje ponad 100 osób, które zajmują się obsługą 646 jednostek samorządu terytorialnego. W tym jest 499 gmin miejskich i wiejskich, 72 miasta oraz 75 powiatów. Jeżeli chodzi o spółki komunalne, to jest ich 130. Siedziba spółki znajduje się w Toruniu, jednak dla komfortowej obsługi naszych klientów posiadamy 17 przedstawicielstw, m.in. w Warszawie, Wrocławiu czy Katowicach. Jest to dla mnie powód do dumy.

Te liczby robią wrażenie. Jakie są wg Pana korzyści płynące ze współpracy z brokerem ubezpieczeniowym?

Współpraca z brokerem ubezpieczeniowym przynosi wiele korzyści, ta-

kich jak niezależność i obiektywność, ponieważ broker działa na rzecz klienta, a nie ubezpieczyciela, co pozwala mu wybrać najlepsze oferty z rynku. Analizuje potrzeby klienta i dostosowuje ofertę ubezpieczeniową do jego indywidualnej sytuacji, co zapewnia lepsze dopasowanie polisy. Dodatkowo, dzięki swojej wiedzy o rynku i doświadczeniu broker może negocjować korzystniejsze warunki ubezpieczenia, oszczędzając czas klienta, który nie musi samodzielnie porównywać ofert. W razie potrzeby broker pomaga także w zgłaszaniu roszczeń i wspiera w całym procesie, zwiększając szanse na pełną wypłatę odszkodowania. Ponadto na bieżąco monitoruje zmiany na rynku, informując o nowych ofertach, promocjach czy regulacjach, a także często ma dostęp do ekskluzywnych zniżek. Dzięki temu współpraca z brokerem zapewnia kompleksową obsługę i może znacząco ułatwić proces zakupu ubezpieczenia oraz zarządzania polisą. Jako lider w obsłudze jednostek samorządu terytorialnego Maximus Broker kreuje zapisy programowe dla ww. klientów, oferując tym samym wdrożenie programu ubezpieczeniowego dalece wykraczającego poza zapisy OWU ubezpieczycieli.

Broker to nie tylko pośrednik – zakres obowiązków brokera obejmuje wiele specjalistycznych zagadnień z różnych dziedzin prawa. Czy zgodzi się Pan z tą tezą?

Zgadza się, broker ubezpieczeniowy to nie tylko pośrednik, ale także profesjonalista, który ma szeroki zakres obowiązków obejmujący specjalistyczne zagadnienia z różnych dziedzin prawa i ubezpieczeń. Jego rola wykracza poza jedynie doradztwo w wyborze odpowiednich polis. Broker zajmuje się m.in. analizą potrzeb klienta w kontekście prawa cywilnego, prawa pracy, prawa gospodarczego czy prawa ubezpieczeniowego, aby odpowiednio dopasować ofertę do specyfiki działalności czy sytuacji życiowej. Ponadto broker musi znać przepisy dotyczące odpowiedzialności cywilnej, przepisów o ochronie danych osobowych, a także rozumieć, jak różne regulacje wpływają na warunki umowy ubezpieczeniowej i prawa klientów. Broker pełni również funkcję doradczą w zakresie oceny ryzyka, zawierania umów ubezpieczeniowych oraz rozwiązywania problemów związanych z roszczeniami. Dbą o to, aby klient był świadomy swoich praw i obowiązków wynikających z zawartych umów, a także pomaga w negocjacjach z ubezpieczycielami w sytuacjach spornych. To sprawia, że rola brokera ubezpieczeniowego jest wieloaspektowa i wymaga szerokiej wiedzy z zakresu prawa, ekonomii oraz rynku ubezpieczeniowego.



Maximus Broker jest największym brokerem w Polsce pod względem ilości obsługiwanych jednostek samorządu terytorialnego. Czy niesie to za sobą dodatkowe obowiązki dla brokerów ubezpieczeniowych w Pana firmie?

Tak, fakt, że Maximus Broker jest największym brokerem w Polsce pod względem liczby obsługiwanych jednostek samorządu terytorialnego (JST), wiąże się z dodatkowymi obowiązkami dla brokerów ubezpieczeniowych w naszej firmie. Obsługa jednostek samorządu terytorialnego to bardzo odpowiedzialne zadanie, które wymaga nie tylko doskonałej znajomości rynku ubezpieczeń, ale także głębokiej wiedzy z zakresu prawa administracyjnego, finansów publicznych oraz specyfiki funkcjonowania samorządów. Przede wszystkim brokerzy zajmujący się JST muszą znać szczegółowe przepisy dotyczące zamówień publicznych, które regulują sposób zawierania umów ubezpieczeniowych przez samorządy. Muszą także rozumieć, jakiego rodzaju ryzyka mogą występować w działalności samorządów – od ubezpieczeń mienia publicznego przez odpowiedzialność cywilną po ubezpieczenia zdrowotne pracowników. Dodatkowo w przypadku jednostek samorządowych kluczowa jest także kwestia odpowiedniego zabezpieczenia funduszy publicznych i przestrzegania restrykcyjnych procedur przetargowych. Brokerzy ubezpieczeniowi w naszej firmie muszą również pamiętać o specyficznych wymaganiach wynikających z finansowania projektów samorządowych, co może wiązać się z koniecznością dostosowywania polis do różnych funduszy unijnych czy innych źródeł wsparcia finansowego. W związku z tym brokerzy powinni mieć także umiejętność zarządzania ryzykiem w projektach o dużym zakresie, które są charakterystyczne dla jednostek samorządowych, np. inwestycji infrastrukturalnych. Wszystko to sprawia, że praca z jednostkami samorządu terytorialnego wiąże się z dodatkowymi obowiązkami, a brokerzy

w naszej firmie muszą wykazywać się nie tylko umiejętnościami negocjacyjnymi, ale także kompleksową wiedzą prawną i specjalistyczną w zakresie ubezpieczeń publicznych.

W Maximus Broker każdy klient może liczyć na kompleksową pomoc w obsłudze szkód. Z pewnością jest to duże wsparcie dla klientów Maximus Broker?

Tak, kompleksowa pomoc w obsłudze szkód, którą oferuje Maximus Broker, to ogromne wsparcie dla klientów, szczególnie w trudnych i stresujących momentach, kiedy dochodzi do szkody lub wypadku. Dzięki takiemu podejściu klienci nie muszą radzić sobie z formalnościami i negocjacjami z ubezpieczycielami samodzielnie, co jest bardzo dużym udogodnieniem.

Brokerzy w Maximus Broker, działając w interesie klienta, pomagają nie tylko w zgłaszaniu szkód, ale także wspierają w całym procesie, począwszy od przygotowania dokumentacji, przez kontakt z ubezpieczycielem, kończąc na negocjowaniu wysokości odszkodowania. Tego typu wsparcie ma kluczowe znaczenie szczególnie dla jednostek samorządu terytorialnego, które mogą mieć do czynienia z bardziej złożonymi przypadkami, wymagającymi precyzyjnego podejścia i znajomości prawa.

Dzięki tej kompleksowej obsłudze szkód klienci mogą liczyć na szybsze rozwiązanie spraw, a także na profesjonalne doradztwo w sytuacjach, które mogłyby być trudne do rozwiązania bez pomocy eksperta. Ponadto brokerzy mogą także pomóc w optymalizacji procesu, by zminimalizować straty oraz zadbać o jak najszybsze przywrócenie normalnego funkcjonowania klienta po zdarzeniu.

Tego typu wsparcie zdecydowanie podnosi jakość obsługi klienta i przyczynia się do większego zadowolenia z usług oferowanych przez Maximus Broker.

Jakie plany ma Pan na 2025 r.?

Maximus Broker na przestrzeni prawie 25 lat niesamowicie się rozrósł i te dwa piętra, na których się obecnie mieścimy w naszym budynku, już nie wystarczą. Jakiś czas temu dokonałem zakupu kolejnego budynku, który w tym roku stanie się nową siedzibą naszej firmy. W myśl zasady, kto się nie rozwija, ten się zwiąja. Jeżeli cały czas chcesz być najlepszy w swojej specjalności, to ciągle rozwój jest koniecznością. Jestem sportowcem, a w sporcie ważny jest systematyczny trening, ciężka praca i ciągle nowe bodźce, które wymuszają progres. Te same zasady dotyczą każdej sfery naszego życia, w tym biznesu. Właśnie dlatego każdy następny rok, w tym 2025, będzie kolejnym etapem rozwoju mojej firmy Maximus Broker.

materiał partnera



Brokerzy w Maximus Broker, działając w interesie klienta, pomagają nie tylko w zgłaszaniu szkód, ale także wspierają w całym procesie, począwszy od przygotowania dokumentacji, przez kontakt z ubezpieczycielem, kończąc na negocjowaniu wysokości odszkodowania.