

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU EXITO BROKER Sp. z o.o. Z DZIAŁALNOŚCI w ROKU 2021

dane firmy

EXITO BROKER Sp. z o.o.

Siedziba: 00-105 Warszawa, ul. Twarda 18.

Podstawowy przedmiot działalności: działalność brokerska w zakresie ubezpieczeń majątkowych.

Czas działalności: nieograniczony.

Sprawozdanie sporządzono za okres 01.01.2021 do 31.12.2021 r.

W skład jednostki nie wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne.

Roczne sprawozdanie sporządzono przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez co najmniej 12 kolejnych miesięcy i dłużej; nie są nam znane okoliczności, które wskazywałyby na istnienie poważnych zagrożeń dla kontynuowania działalności.

W okresie sprawozdawczym, za który sporządzono sprawozdanie z działalności, Spółka nie połączyła się z żadną inną jednostką gospodarczą.

zarząd spółki

Skład Zarząd Spółki nie uległ zmianom w ciągu 2021 roku.

Krzysztof Mleczak – Prezes Zarządu

Małgorzata Mleczak – Wiceprezes Zarządu

Marcin Wróblewski – Wiceprezes Zarządu.

W dniu 03.03.2021 r. Zarząd Spółki podjął Uchwałę o udzieleniu Panu Kacprowi Mleczak prokury łącznej.

udziałowcy i kapitał założycielski

W 2021 roku w Spółce dokonane zostały zmiany w zakresie właścicielskim, podyktowane reorganizacją struktury wewnętrznej grupy kapitałowej.

W 16 września 2021 roku nastąpiło objęcie udziałów o wartości 6.615 zł należących do Małgorzaty Mleczak przez EXITO CONSULTING Sp. z o.o., tym samym EXITO CONSULTING stało się jedynym udziałowcem posiadającym 100% udziałów w EXITO BROKER Sp. z o.o.

W wyniku dokonanych przekształceń kapitał założycielski EXITO BROKER SP. z o.o. na dzień 31 grudnia 2021 składał się z 1.200 udziałów i wynosi 126.000,00 PLN

działalność EXITO BROKER sp. z o. o.

W 2021 roku Spółka koncentrowała swoją działalność na działalności statutowej. To już drugi rok funkcjonowania w rzeczywistości około-COVID-owej z jej wszystkimi mankamentami związanymi z obostrzeniami, quasi-lockdown'em i pracą w systemie hybrydowym. Wszystkie te czynniki wymagały zmodyfikowania funkcjonowania w ramach procedur wewnętrznych i dostosowania nowej specyfiki do zadań i potrzeb klientów.

Branża budowlana w jakiej funkcjonują klienci Spółki w dalszym ciągu znajduje się w niskiej rentowności. Zapotrzebowanie na gwarancje ubezpieczeniowe pojawiało się z dużą nieregularnością. Dodatkowo zauważalne było utrzymanie zachowawczej postawy rynku gwarancji ubezpieczeniowych i zaangażowania w ryzyko.

Pomimo trudno przewidywalnych rozstrzygnięć przetargów na kontrakty budowlanej Biuro Ubezpieczeń Finansowych zdołało wykonać plan przypisu kurtażu. Strategia przyjęta od 2019 roku polegająca na akwizycji w obszarze średniej wielkości kontraktów będzie kontynuowana w latach następnych, bowiem przyniosła zamierzone efekty. Stabilizację przychodów Biura na poziomie 100-150 tys. PLN miesięcznie z jednostkowymi przychodami na poziomie kilkuset tysięcy PLN w ciągu roku. Zauważalna jest również większa kontraktacja na rynku stoczniowym, co znakomicie dywersyfikuje ryzyko pozostawania wyłącznie na rynku infrastrukturalnym.

Biuro Ubezpieczeń Korporacyjnych utrzymało dynamikę przychodów i zrealizowało plan przypisu kurtażu, pomimo mniejszej akcji otwieranych kontraktów budowlanych i tym samym ubezpieczeń z grupy CAR/EAR. Umocniona została pozycja u kluczowych klientów.

W 2021 roku, w związku z odejściem Pani Dyrektor Zarządzającej (sprawy prywatne) Zarząd Spółki przeprowadził konkurs na stanowisko Dyrektora Biura i desygnował na to stanowisko Panią Annę Ma-Michałek, brokera ubezpieczeniowego i dotychczasowego Dyrektora w Spółce siostrzanej – EKO BROKER.

Przejęcie obowiązków i wprowadzenie nowego ładu zarządzania biurem rysuje optymistyczną perspektywę, pomimo permanentnego problemu z pozyskaniem nowych brokerów ubezpieczeniowych. Rok 2021 jest pod tym względem szczególnie trudny z uwagi na bardzo dynamiczną akcję rekrutacyjną wśród wszystkich dominujących brokerów instytucjonalnych.

Również w Biurze Ubezpieczeń Komunikacyjnych udało się ustabilizować kadrę brokerską i asystencką, a proces rozbudowy zespołu w długofalowej perspektywie będzie kontynuowany. Pociąga to konieczność nakładów inwestycyjnych zarówno w potencjał techniczny (softwear) jak i ludzki (brokerzy komunikacyjni), jednak z uwago na rosnącą ilość flot własnych i stale powiększającą się liczbę samochodów, dedykowane biuro musi gwarantować nie tylko wyższe przychody, ale również stabilizację relacji z klientami i dając szansę większej konkurencyjności EXITO BROKER.

Konsekwentna polityka promocyjna i akwizycyjna Biura Ubezpieczeń Morskich i Stoczniowych, umocniła zdobyte pozycje poprzez odnowienie ubezpieczenia floty statków UNIBALTIC Sp. z o.o. i skutkuje poszerzeniem zakresu obsługiwanych ryzyk w EUROAFRICA Ltd., oraz spółkach stoczniowych, gdzie wiodącym klientem pozostaje REMONTOWA SHIPBUILDING S.A. Biuro Ubezpieczeń Morskich i Stoczniowych uzyskuje coraz więcej zleceń od klientów Grupy REMONTOWA, a ubezpieczenia remontów statków zlecane przez REMONTOWA SHIPREPAIR YARD S.A., skutkowało znacznym przyrostem przychodów z linii „morskiej”, a także gwarancyjnej.

Dzięki szczególnej aktywności zdobyliśmy rozpoznawalność jako broker ubezpieczeniowy, specjalizujący się w ubezpieczeniach statków, budów statków i jednostek pływających, off-shore, oraz branży TSL.

Szczególnie branża odnawialnych źródeł energii w Polsce prezentuje nową dynamiczną strategię rozwoju. Dlatego w strategii poszukiwania nowych obszarów aktywności Spółka poczyniła inwestycje edukacyjne, relacyjne i produktowe.

Powołane w 2020 r, Biuro Ubezpieczeń OZE, którego zadaniem jest obecność w ryzykach dedykowanych obszarom programu dekarbonizacji Polski, ze szczególnym uwzględnieniem przyjętych przez Rząd Polski strategii energetyki wiatrowej, opartej o miliardowe nakłady inwestycyjne w rozwój off-shore.

Spółka pozostaje aktywnym członkiem organizacji branżowych energii odnawialnej. W ramach współpracy z tymi organizacjami dostarczamy wiedzę i rozwiązania ubezpieczeniowe, promujemy

Spółkę jako lidera ubezpieczeń OZE i ubezpieczeń parametrycznych (pogodowych). Szczególną uwagę poświęcono zagadnieniom ubezpieczeń parametrycznych. Ich rozpoznawalność i dostępność na polskim rynku ubezpieczeniowym jest bardzo ograniczona. Z uwagi jednak na coraz większą dyskusję o wpływie ocieplenia klimatu i nieprzewidywalnych zjawisk atmosferycznych na gospodarkę i, całe branże i przedsiębiorstwa EXITO BROKER przygotowało się w roku 2021 merytorycznie, organizacyjnie i marketingowo do ekspansji w tym obszarze ubezpieczeń. Skutkiem tego są pierwsze zaproszenia do ofertowania, w tym największy operator na polskim rynku off shore – Baltic Power S.A.

W kolejnych latach Spółka zamierza umacniać swoją pozycję w branży obsługiwanych branżach, poprzez aktywniejsze członkostwo w stowarzyszeniach, związkach branżowych pracodawców i organizacjach biznesowych w całej Polsce. Doświadczenia lat poprzednich, utwierdziły Zarząd w przekonaniu, że tradycyjna forma akwizycji straciła swoją skuteczność, a w konfrontacji z często nieetycznymi praktykami konkurencji pozostaje bez szans.

EXITO BROKER stale umacnia swoją pozycję na rynku pośrednictwa ubezpieczeniowego w branżach budowlanej, infrastrukturalnej, budownictwa energetycznego i kolejowego. Merytoryczna obecność na konferencjach i seminariach obsługiwanych branż w istotny sposób buduje rozpoznawalność EXITO BROKER jako eksperta i fachowca mocno zintegrowanego z branżą.

Dlatego ścieżka budowania wizerunku i rozpoznawalności u klientów poprzez kompetentne i merytoryczne podejście do zadań doradczych, eksperckich i mentorskich, daje znakomicie lepsze efekty. Niestety ta ścieżka wymaga znacznie dłuższego czasu, bo konieczne jest tu również zbudowanie wiarygodności i zaufania.

W 2021 r. EXITO BROKER pozostawał aktywnym członkiem organizacji pozarządowych. Aktualne zestawienie naszej obecności w organizacjach branżowych przedstawia się następująco:

lp.	Nazwa Związku/ Stowarzyszenia	Rok przystąpienia	Zysk (wartość dodana)
1.	Polski Związek Pracodawców Ochrona	2021	-
2.	Polskie Towarzystwo Morskiej Energetyki Wiatrowej	2020	promocja firmy, pozyskanie nowych klientów z segmentu energetyki off-shore
3.	Pomorska Platforma Offshore - Gospodarka	2020	promocja firmy, pozyskanie nowych klientów z segmentu energetyki off-shore
4.	Pomorska Platforma Morskiej Energetyki Wiatrowej na Bałtyku	2020	promocja firmy, pozyskanie nowych klientów z segmentu energetyki off-shore
5.	Polski Związek Pracodawców Budownictwa	2018	promocja firmy, uczestnictwo jako doradcy związku ds. ubezpieczeń i bankowości na różnych gremiach
6.	Polski Związek Pracodawców Forum Okrętowe	2019	promocja firmy, pozyskanie nowych klientów z segmentu stoczniowego
7.	Stowarzyszenie na rzecz rozwoju Szczecina i Pomorza Zachodniego Business Club Szczecin	2019	promocja wśród firm z województwa zachodniopomorskiego
8.	Executive Club	-	promocja wśród managerów stowarzyszonych w ramach tego klubu
9.	Izba Gospodarcza Gazownictwa	2019	promocja firmy, uczestnictwo jako doradcy, uczestnictwo w konferencjach
10.	Stowarzyszenie Inicjatywa Firm Rodzinnych	2019	-
11.	Fundacja Fabryka Potencjału - KLASTER MŚP dla OFFSHORE	2021	promocja firmy, uczestnictwo jako doradcy, uczestnictwo w konferencjach, możliwość oferowania usług innym członkom klastra zaangażowanym w projekt offshore

10 grudnia 2021 roku, zakończyła się trwająca 906 dni (Ustawa o dystrybucji dopuszcza 60 dni) kontrola UKNF. Zakończyła się ona nałożeniem na EXITO BROKER Sp. z o.o. łącznej kary w wysokości 100.000,00 PLN. Powodem było uznanie przez UKNF naruszenia przez Spółkę zapisów Ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, tj.:

- *wykonywanie czynności brokerskich przy pomocy osób niewpisanych do rejestru brokerów lub niespełniających wymogu, o którym mowa w art. 34 ust. 4 pkt 1 lit. e) ustawy o dystrybucji ubezpieczeń, co stanowi naruszenie art. 7 ust. 1 w zw. z art. 29 ust. 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń,*
- *niejasne i nierzetelne informowanie klientów o faktycznej roli osoby współpracującej z Brokerem w procesie dystrybucji ubezpieczeń i charakterze zleconych jej czynności, co stanowi naruszenie art. 7 ust. 3 pkt 1 ustawy o dystrybucji ubezpieczeń.*

Zarząd Spółki nie zgadza się ze stanowiskiem UKNF w żadnym z postawionych zarzutów, jednak podjął decyzję o nie podejmowaniu kroków odwoławczych z uwagi na sytuację polityczną i sądowniczą panującą obecnie w Polsce, a także fakt marnowania czasu potwierdzony doświadczeniem w procedowaniu zakończonej kontroli.

Nie mniej jednak do publicznej wiadomości przekazana została informacja następującej treści:

„W związku z komunikatem KNF z dnia 17.01.2022 r. dotyczącym wydania decyzji w sprawie Exito Broker Sp. z o.o., Zarząd spółki informuje:

Wszelkie niedopatrzenia formalne w procedurach stanowiących przedmiot identyfikacji uchybień objętych karą, zostały zdefiniowane już w trakcie prowadzonej kontroli i w całości zweryfikowane.

Organiczny rozwój spółki oraz towarzyszące temu wewnętrzne audyty jakości, pozwoliły nie tylko dogłębnie zmodyfikować kluczowe procesy obsługowe (szczególnie w zakresie transparentności działania jednostek współpracujących), ale jednocześnie pozwoliły zbudować niezbędne procedury kontrolne, dzięki którym prawdopodobieństwo pojawienia się błędów formalnych zostało ograniczone do minimum.

Spółka Exito Broker kontynuuje przyjętą strategię wzrostu, w ramach której kluczowym założeniem jest świadczenie profesjonalnych usług brokerskich na najwyższym poziomie i według najlepszych rynkowych praktyk.

Potwierdzamy koncentrację działań na ciągłym doskonaleniu organizacji, szczególnie w oparciu o krytyczną analizę realizowanych procesów.

Zarząd Spółki podjął decyzję o rezygnacji z procedury odwoławczej.”

W roku 2021 prowadzone były prace związane z zainteresowaniem potencjalnego inwestora nabyciem udziałów spółek Grupy Exito. Z uwagi na fakt, że w grupie kapitałowej najistotniejsze aktywo stanowi EXITO BROKER, większość prac, negocjacji i konsultacji prowadzona była w oparciu o potencjał Spółki.

Pozwoliło to także na podjęcie równoległych działań weryfikujących i porządkujących historyczne działania administracyjno-prawne w Spółce, zarówno w procedurze due diligence, jak i działań wynikających z uwag i pytań zgłaszanych w toku kontroli UKNF, a także w bezpośredniej współpracy z kancelarią prawną zatrudnioną w dedykowany zakres weryfikacji procedur i aktów prawnych.

Strategia działalności w 2022 roku i latach następnych stanowić będzie sumę dotychczasowych doświadczeń, inwestycji w kompetencje i zespół pracowników, a także rozpoczętych i aktywnych akwizycji w dotychczasowych i nowych branżach.

stan zatrudnienia

W dniu 31 grudnia 2021 roku stan zatrudnienia wynosił 22 osoby.

nieruchomości

Do momentu składania niniejszego sprawozdania Spółka Exito Broker Sp. z o.o. nie posiadała własnych lokali i nieruchomości.

promocja, marketing i reklama

W 2021 r. Spółka zmieniła swoją strategię marketingową w radykalny sposób ograniczając koszty i wydatki. Spółka kontynuowała wprowadzenie niektóre tradycyjne formy komunikacji jednak z uwagi na ograniczenia spowodowane epidemią COVID-19, zasadnym było zweryfikowanie przyjętej we wcześniejszych latach strategii.

Główne działania podjęte w tej dziedzinie to:

- większa aktywność w social – mediach i przygotowanie kampanii w nowej formule komunikacyjnej (Linkedin, Facebook) poprzez stałą komunikację firmową i personalną z rynkiem klientów, webinaria, cykliczne produkcje w formacie sway, oraz telekonferencje,
- produkcja drobnych upominków, zestawów promocyjnych
- przedłużenie na kolejny okres członkostwa firmowego w Sobienie Golf & Country Club.
- sponsoring i partnerstwo w cyklu World Amateur Golf Championship, Maritime Golf Tournament, Golf Business League
- udział w branżowych wydarzeniach organizowanych przez organizacje i stowarzyszenia zawodowo- branżowe

Koncentracja kadry zarządzającej wysokiego szczebla wokół golfa, budowanie marki i wizerunku Exito Broker Sp. z o.o. w tym środowisku, przynosi od wielu lat wymierne korzyści relacyjne i akwizycyjne i będzie w kolejnych latach szansą na pozyskanie kolejnych znaczących klientów.

Pomimo ograniczonych środków podejmowane były również działania pomocy i wsparcia dla osób i podmiotów potrzebujących wsparcia (darowizny, niematerialna forma wsparcia kompetencyjnego).

system zarządzania klientem i portfelem polis – NETSOFT24.

W roku 2021 Spółka EXITO BROKER zakończyła wdrażanie kolejnych modyfikacji systemu NETSOFT24, służącego do obsługi polis oraz rozliczeń, a także monitorujących przebieg procedowania zlecenia klienta, zarówno jako wznowienia istniejących polis jak i zawierania nowych umów. System NETSOFT24 stanowi kompletną bazę danych zawierającą wszystkie informacje o klientach, ubezpieczonych ryzykach, składkach, szkodach oraz ekspozycji gwarancyjnej czy analizy finansowej.

Koszt zakupu i wdrażania kolejnych modyfikacji systemu, okazał się bardzo trafioną inwestycją. System funkcjonuje bez zarzutu, podlega stałym modyfikacjom i stanowi mocne ogniwo, gwarantujące obsługę na najwyższym poziomie.

wyniki finansowe

- Struktura wniesionego kapitału w kwocie 126.000,00 PLN. 100% udziałowiec Exito Consulting Sp. z o.o.
- Bilans na dzień 31.12.2021 r. zamknął się po stronie aktywów i pasywów kwotą 3.317.710,24 PLN.
- Rok 2021 zamknął się zyskiem netto w ujęciu bilansowym na kwotę 374.153,85 PLN.

rekomendacja

Zarząd rekomenduje udziałowcom wypłatę dywidendy w kwocie 374.153,85 złotych, pochodzącą z wygenerowanego w 2021 roku zysku, oraz 108.377,01 złotych z kapitału zapasowego.