2023

# Świat oczami brokera ubezpieczeniowego

WYNIKI ANKIETY FAIR PLAY 2023 ORAZ PODSUMOWANIE KONGRESU BROKERÓW 2023

MARCIN KAWIŃSKI

# Spis treści

Wstęp ..... 2
1. Fair Play 2023 ..... 3
1.1. Charakterystyka respondentów ..... 3
1.2. Wpływ sytuacji ekonomicznej na działalność brokerów ..... 7
1.3. Ryzyka ubezpieczeniowe ..... 8
1.4. Sprawy brokerskie ..... 10
2. Kongres, kongres… i po kongresie – wyniki ankiety oceniającej XXV Kongres Brokerów 2023 ..... 14
2.1. Struktura respondentów oraz organizacja Kongresu ..... 14
2.2. Ocena programu merytorycznego i networkingu ..... 17
2.3. Ocena programu rozrywkowego ..... 19
Aneks ..... 21
Opinie na temat sztucznej inteligencji ..... 21
Szczegółowe wyniki ankiety oceniającej Kongres ..... 30
Opinie na temat części merytorycznej Kongresu ..... 33

# Wstęp

Kongres Brokerów jest bez wątpienia jednym z najważniejszych wydarzeń rynku finansowego, które na stale wpisało się do kalendarza branży ubezpieczeniowej. Jednym z kluczowych i niezmiennych punktów programu są nagrody Fair Play, przyznawane przez brokerów ubezpieczycielom. Przy okazji ankiety oceniającej brokerzy odpowiadają na różne pytania, które maja na celu lepsze poznanie ich opinii.

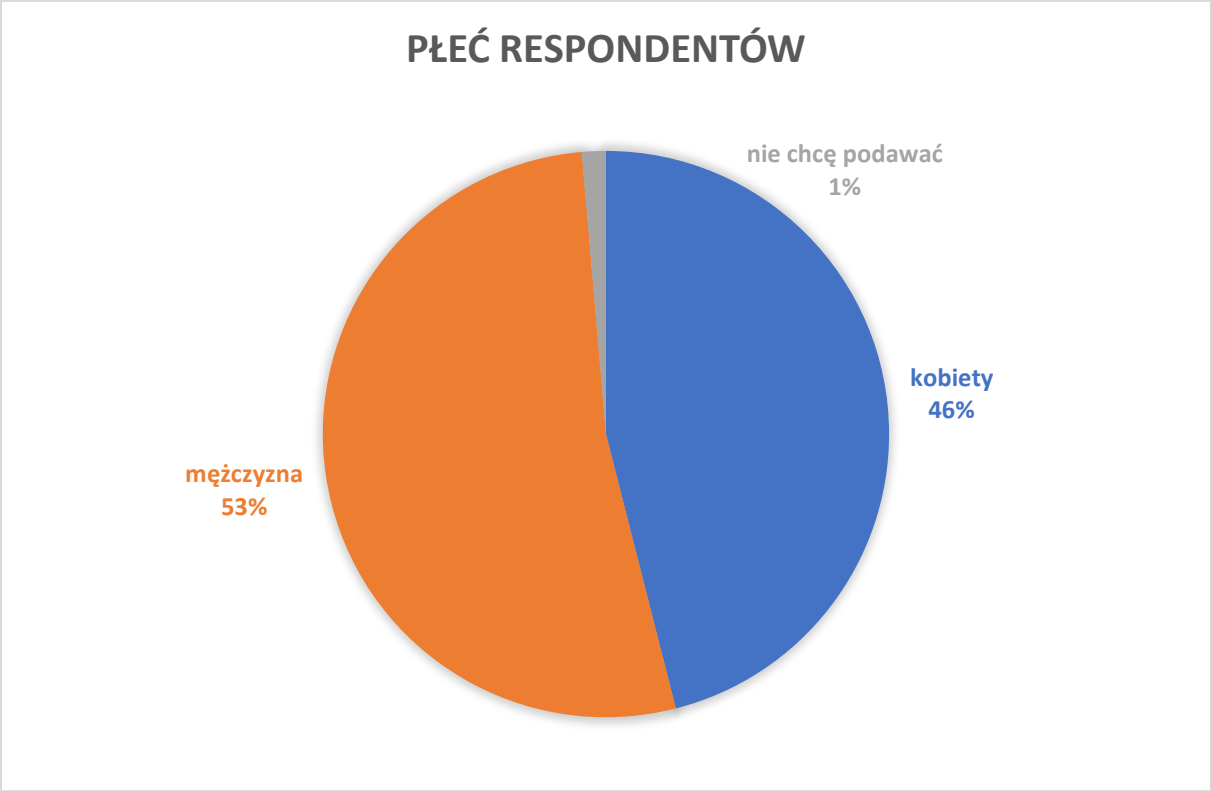
Dodatkowo po Kongresie przeprowadzana jest ankieta oceniająca przebieg i użyteczność Kongresu. Obie ankiety przyczyniają się do poprawy Kongresu i jednocześnie mogą prezentować perspektywę brokera ubezpieczeniowego. Dzięki temu jest szansa na wzmocnienie i wyraźne zaznaczenie pozycji brokera

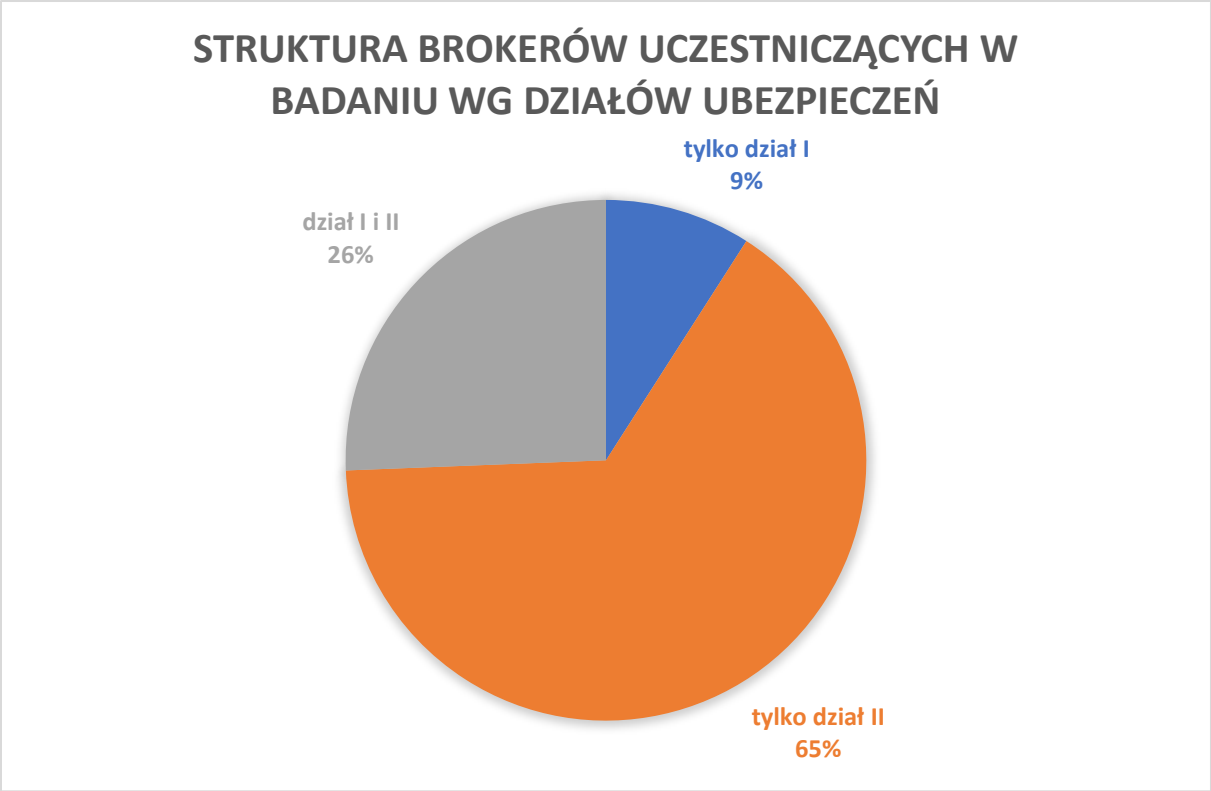
# 1. Fair Play 2023

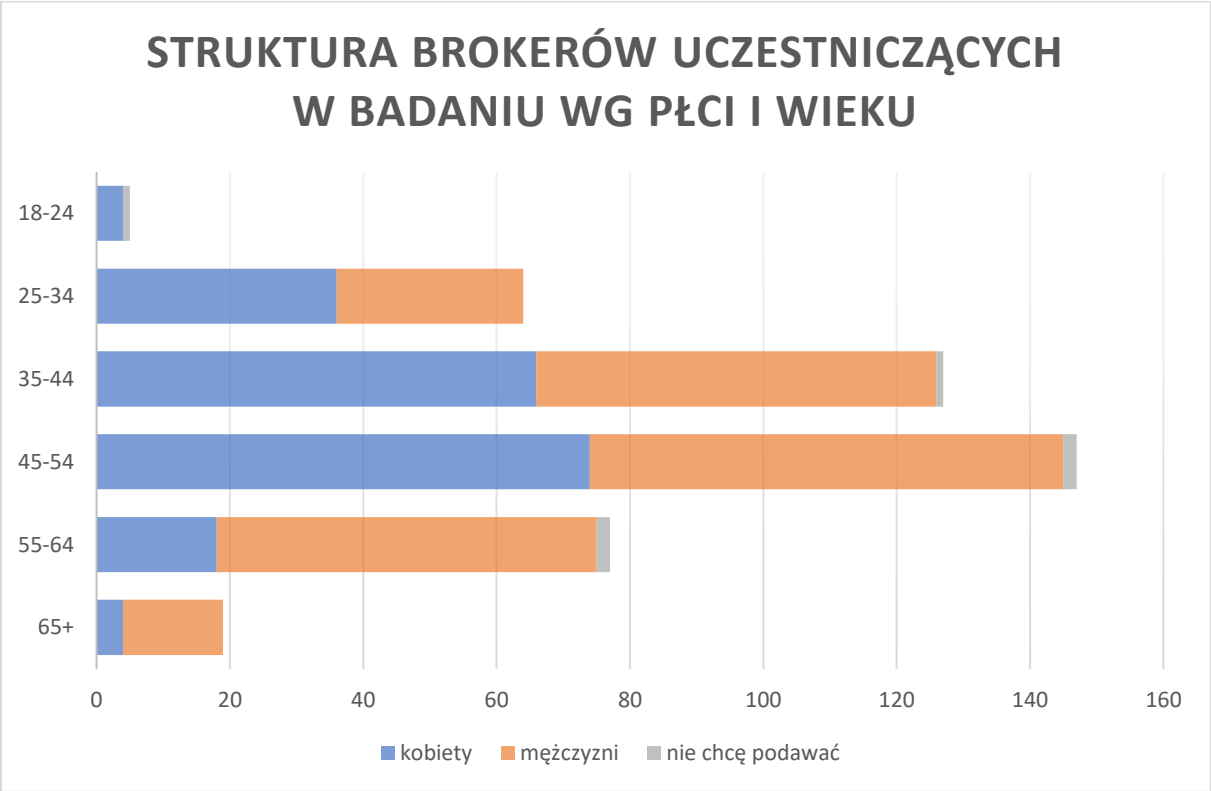
Badanie Fair Play 2023 przeprowadziła Fundacja Instytut Zarządzania Ryzykiem Społecznym w dniach 3 marca – 15 kwietnia 2023 r. metodą CAWI, przy użyciu kwestionariusza dostępnego na stronie internetowej. Ankieta została rozesłana do wszystkich członków Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych. Ankietę w pełni wypełniło 383 respondentów.

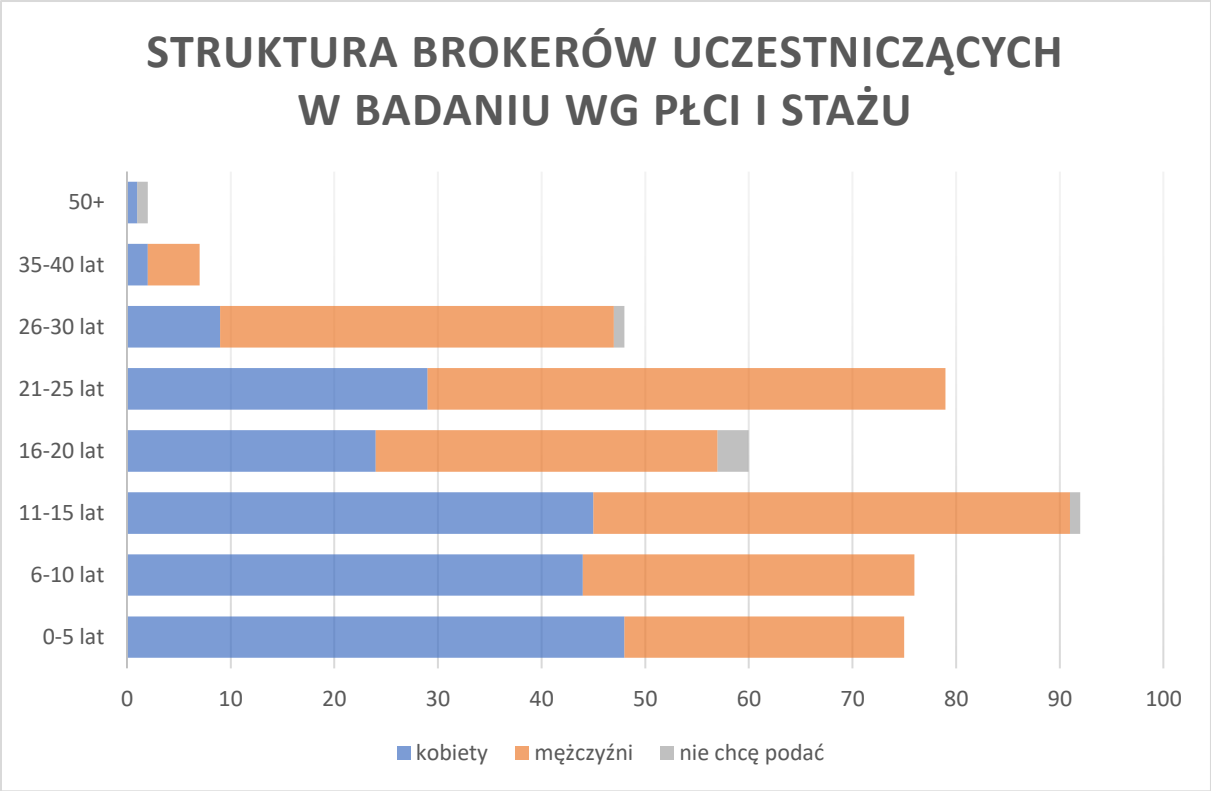
## 1.1. Charakterystyka respondentów

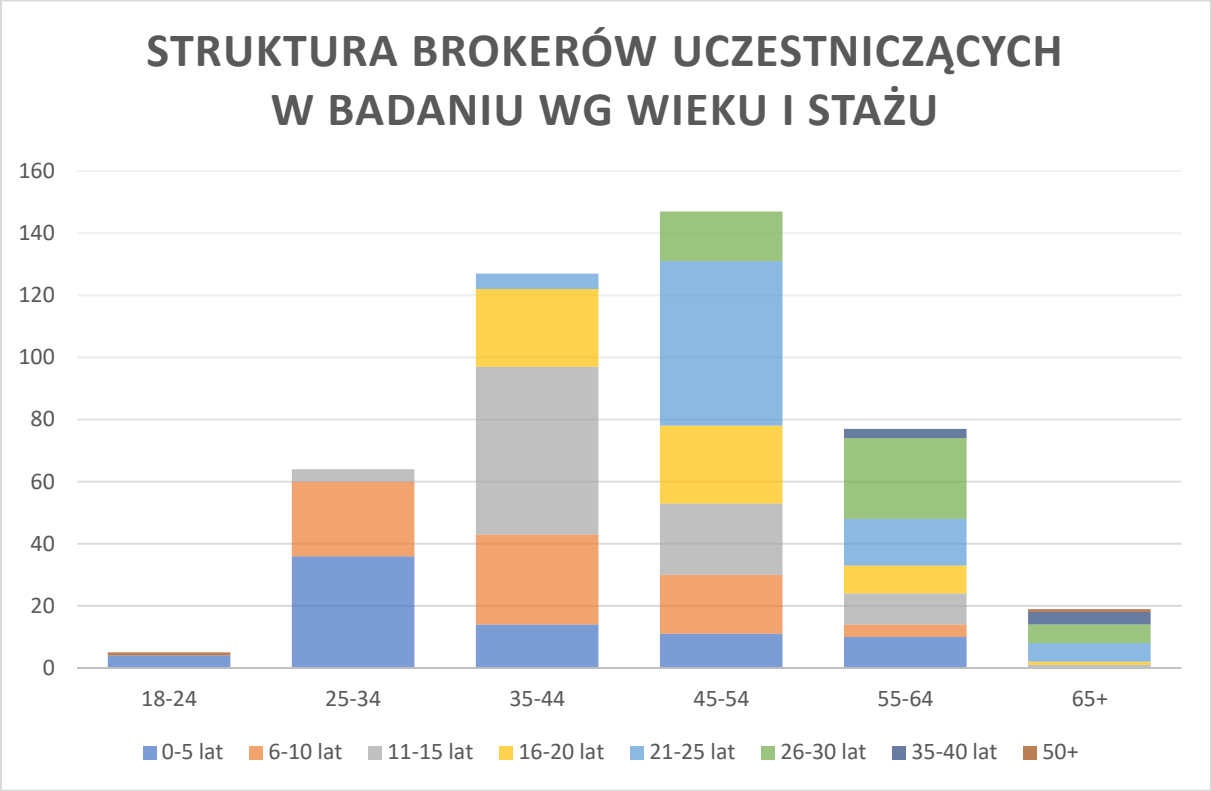
Kolejne wykresy prezentują charakterystykę respondentów. Większość z nich to mężczyźni, ale różnica jest niewielka. Większość brokerów działa jedynie w ramach działu II. Tylko 9% brokerów funkcjonuje jedynie w ramach I działu. Relatywnie dużo brokerów, 26%, jest aktywnych zarówno w dziale I, jak i II.

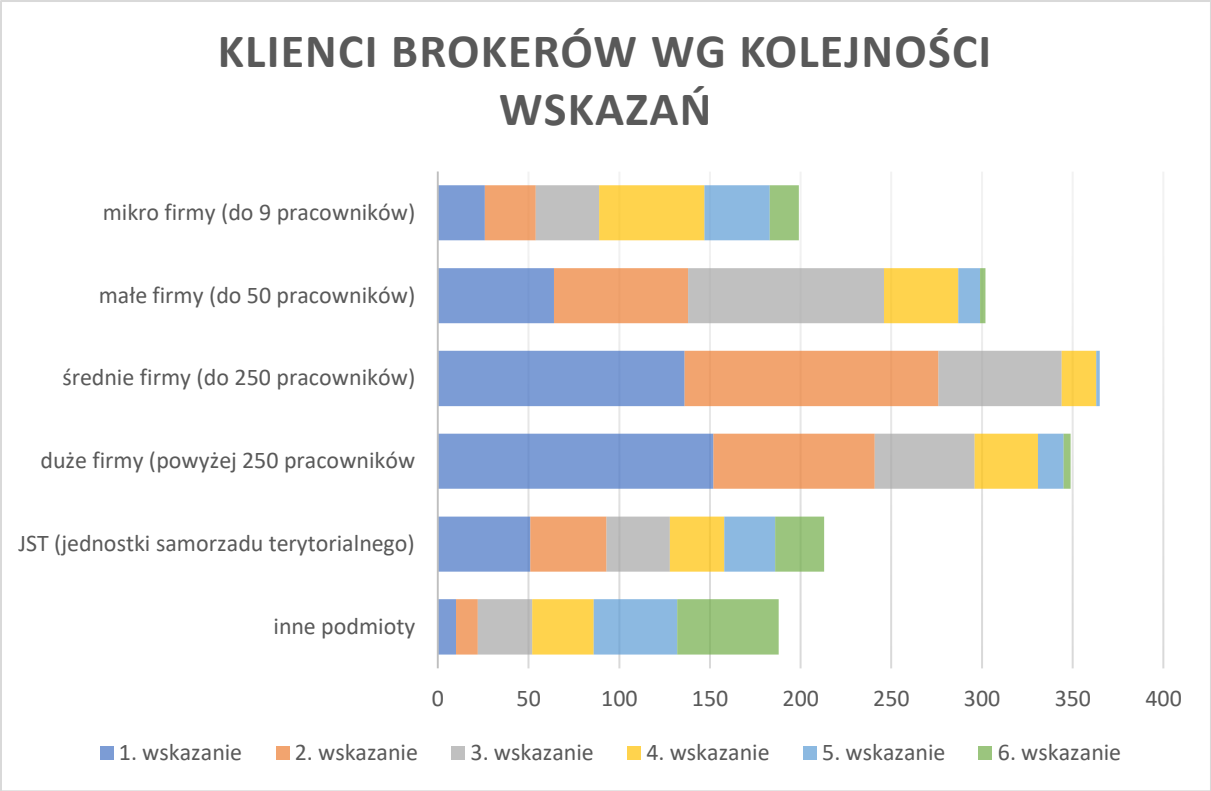


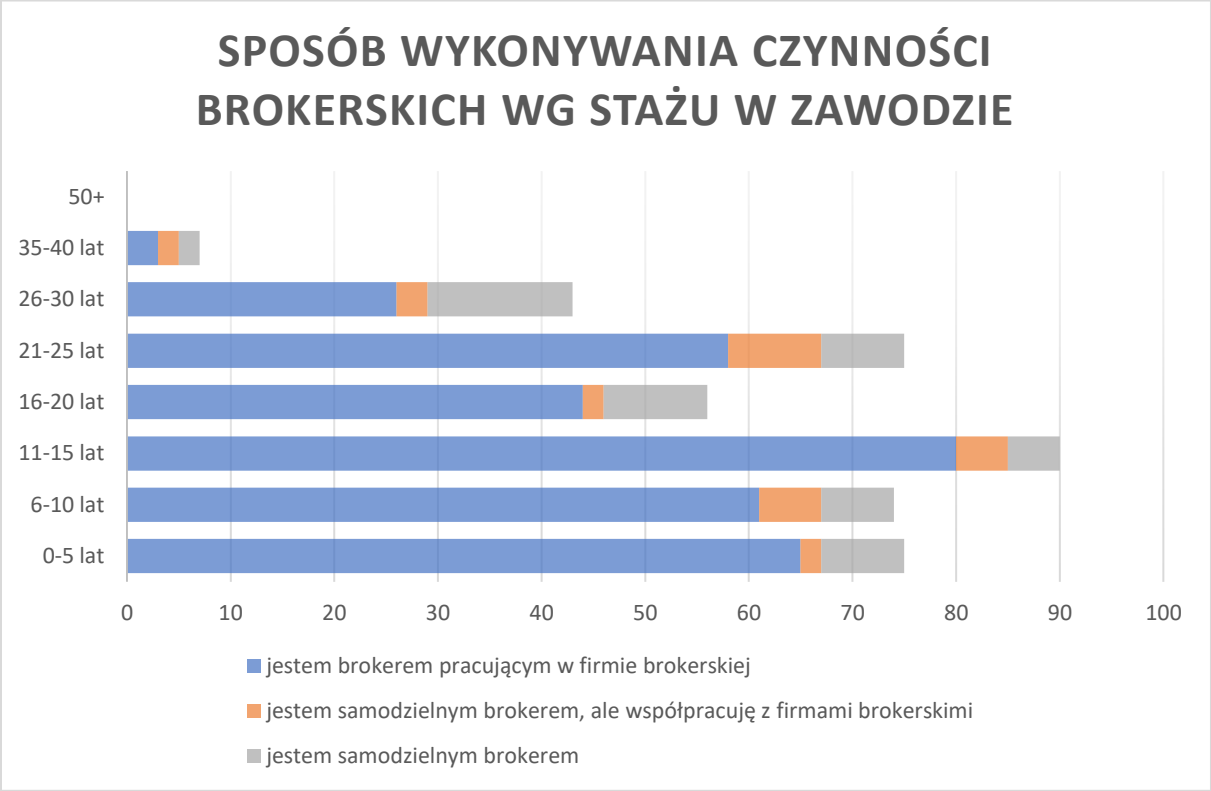

STRUKTURA BROKERÓW UCZESTNICZĄCYCH W BADANIU WG DZIAŁÓW UBEZPIECZEŃ
tylko dział I
9%
dział I i II
26%
tylko dział II
65%


STRUKTURA BROKERÓW UCZESTNICZĄCYCH W BADANIU WG PŁCI I WIEKU
18-24
25-34
35-44
45-54
55-64
65+
0
20
40
60
80
100
120
140
160
kobiety
mężczyzni
nie chcę podawać


STRUKTURA BROKERÓW UCZESTNICZĄCYCH W BADANIU WG PŁCI I STAŻU
50+
35-40 lat
26-30 lat
21-25 lat
16-20 lat
11-15 lat
6-10 lat
0-5 lat
0
10
20
30
40
50
60
70
80
90
100
kobiety
mężczyźni
nie chcę podać

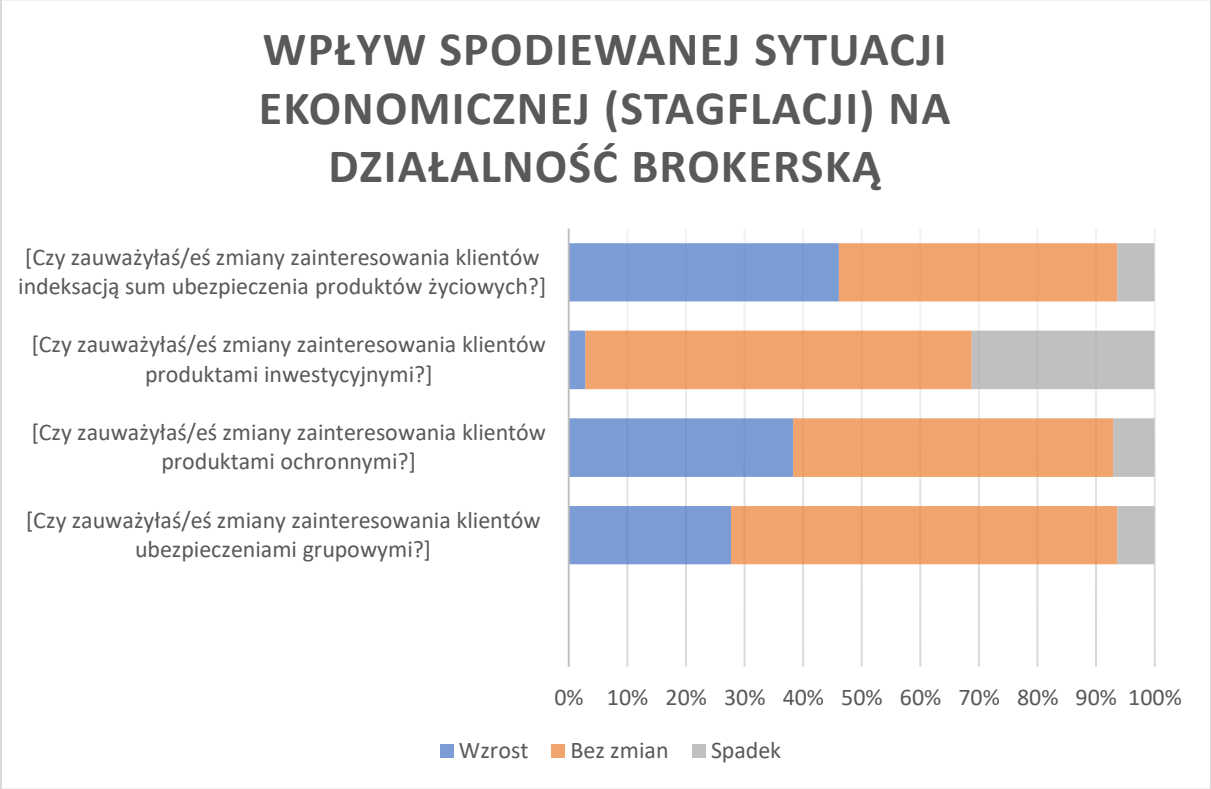

STRUKTURA BROKERÓW UCZESTNICZĄCYCH W BADANIU WG WIEKU I STAŻU
160
140
120
100
80
60
40
20
0
18-24
25-34
35-44
45-54
55-64
65+
0-5 lat
6-10 lat
11-15 lat
16-20 lat
21-25 lat
26-30 lat
35-40 lat
50+

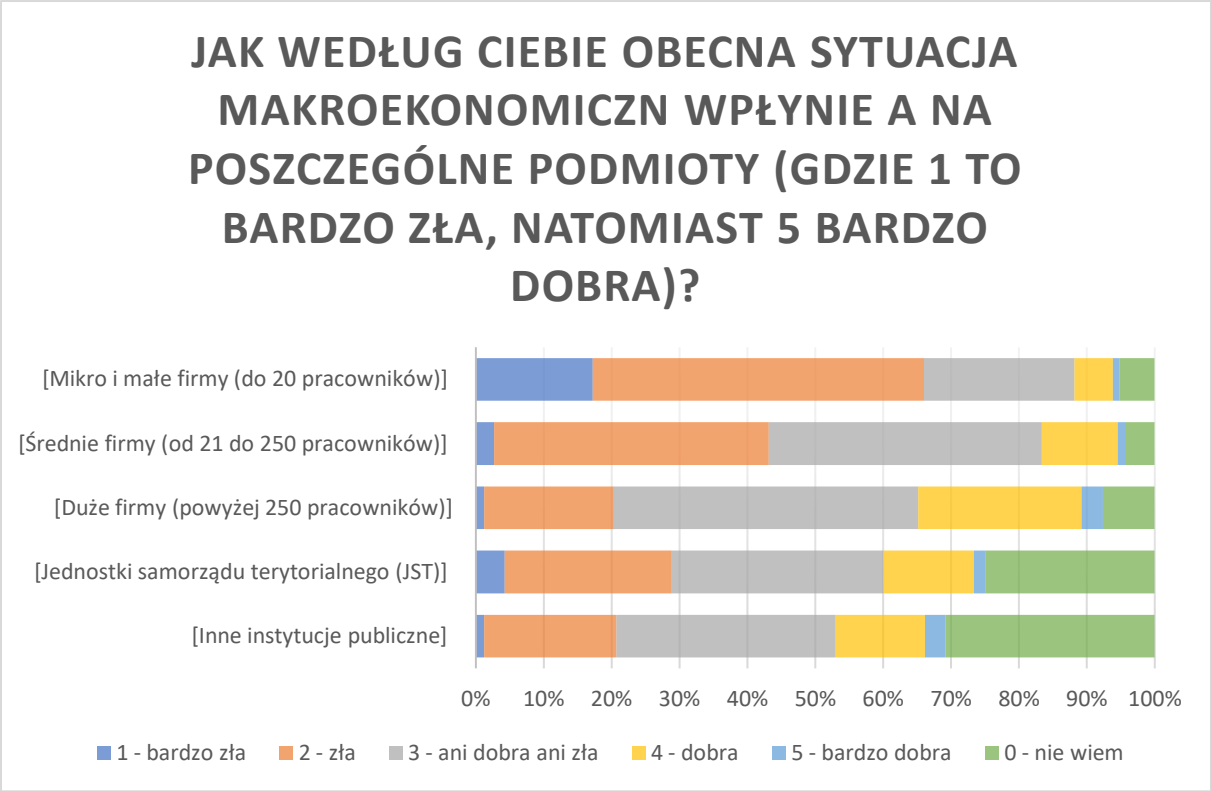

KLIENCI BROKERÓW WG KOLEJNOŚCI WSKAZAŃ
mikro firmy (do 9 pracowników)
małe firmy (do 50 pracowników)
średnie firmy (do 250 pracowników)
duże firmy (powyżej 250 pracowników
JST (jednostki samorzadu terytorialnego)
inne podmioty
0
50
100
150
200
250
300
350
400
1. wskazanie
2. wskazanie
3. wskazanie
4. wskazanie
5. wskazanie
6. wskazanie


SPOSÓB WYKONYWANIA CZYNNOŚCI BROKERSKICH WG STAŻU W ZAWODZIE
50+
35-40 lat
26-30 lat
21-25 lat
16-20 lat
11-15 lat
6-10 lat
0-5 lat
0
10
20
30
40
50
60
70
80
90
100
jestem brokerem pracującym w firmie brokerskiej
jestem samodzielnym brokerem, ale współpracuję z firmami brokerskimi
jestem samodzielnym brokerem

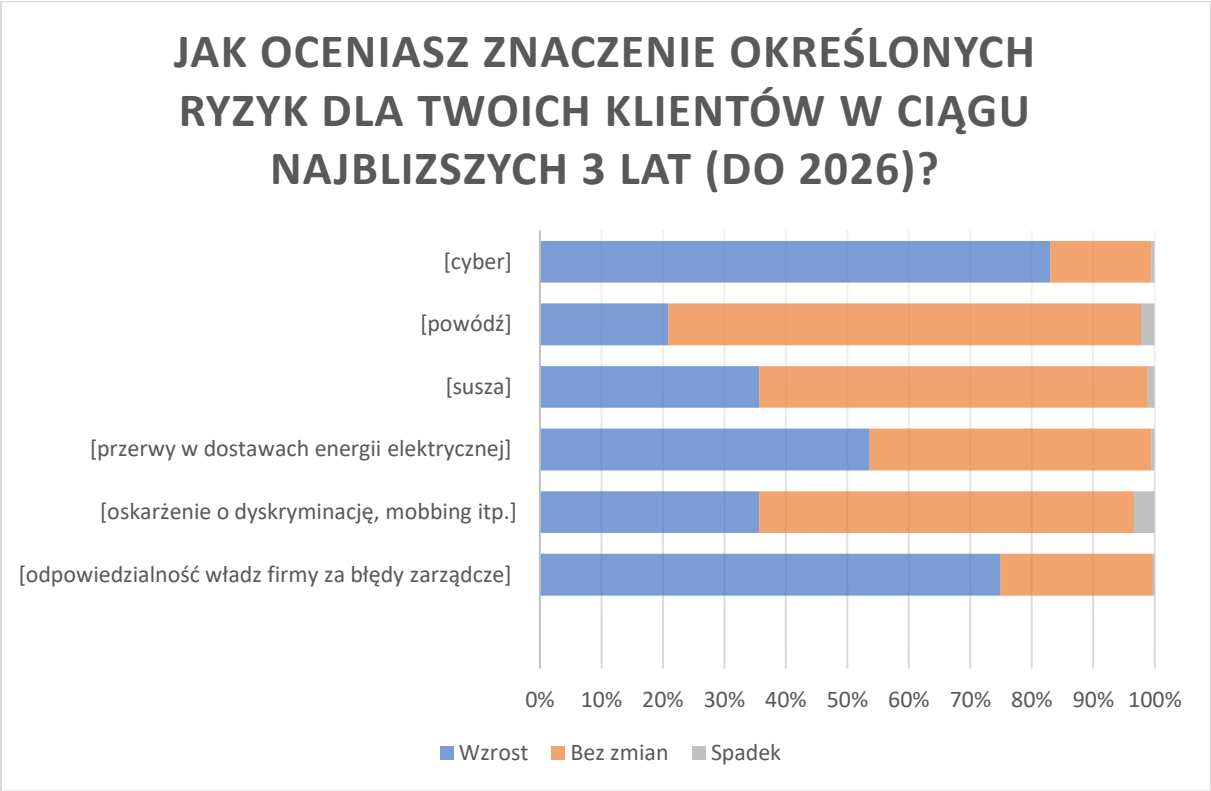
## 1.2. Wpływ sytuacji ekonomicznej na działalność brokerów

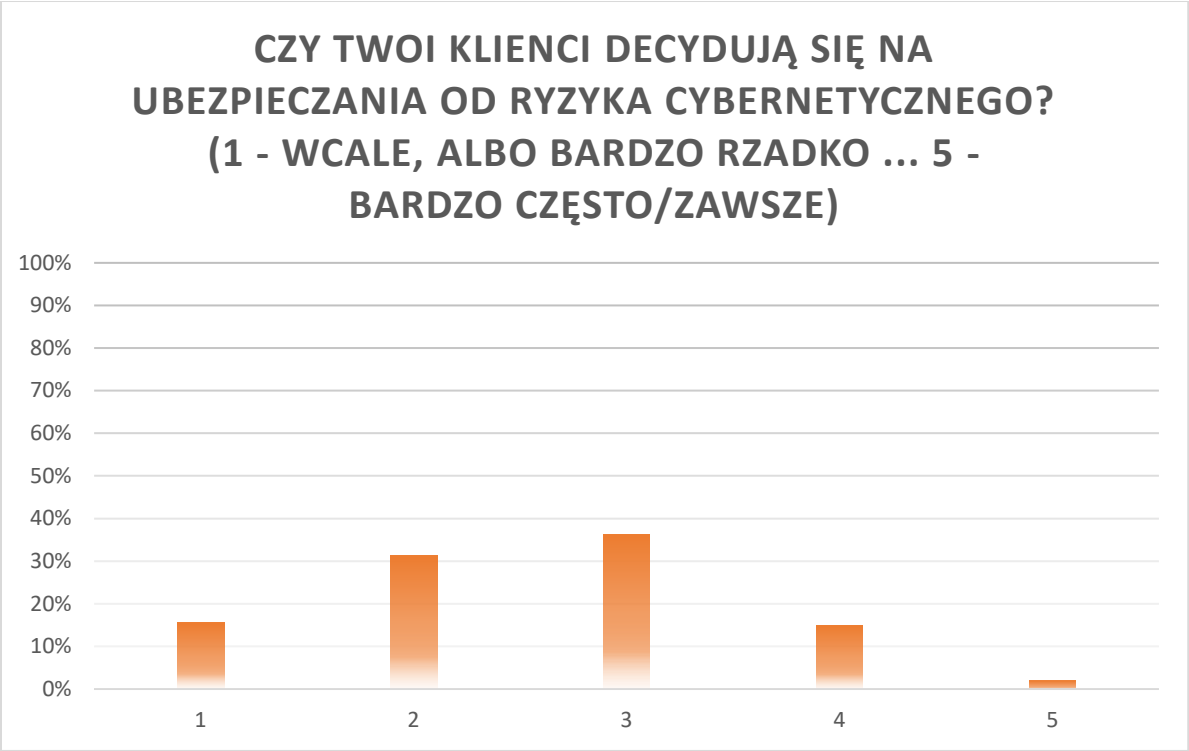
| | | [Dochód na jednego klienta w wartościach realnych (uwzględniając wpływ inflacji)] Proszę zaznacz, czy zauważyłeś którąś z generalnych tendencji w Twoim portfelu. | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Wzrost | Bez zmian | Spadek |
| [Liczba klientów] Proszę zaznacz, czy zauważyłeś którąś z generalnych tendencji w Twoim portfelu. | Wzrost | 178 | 38 | 19 |
| | Bez zmian | 66 | 82 | 20 |
| | Spadek | 3 | 4 | 2 |

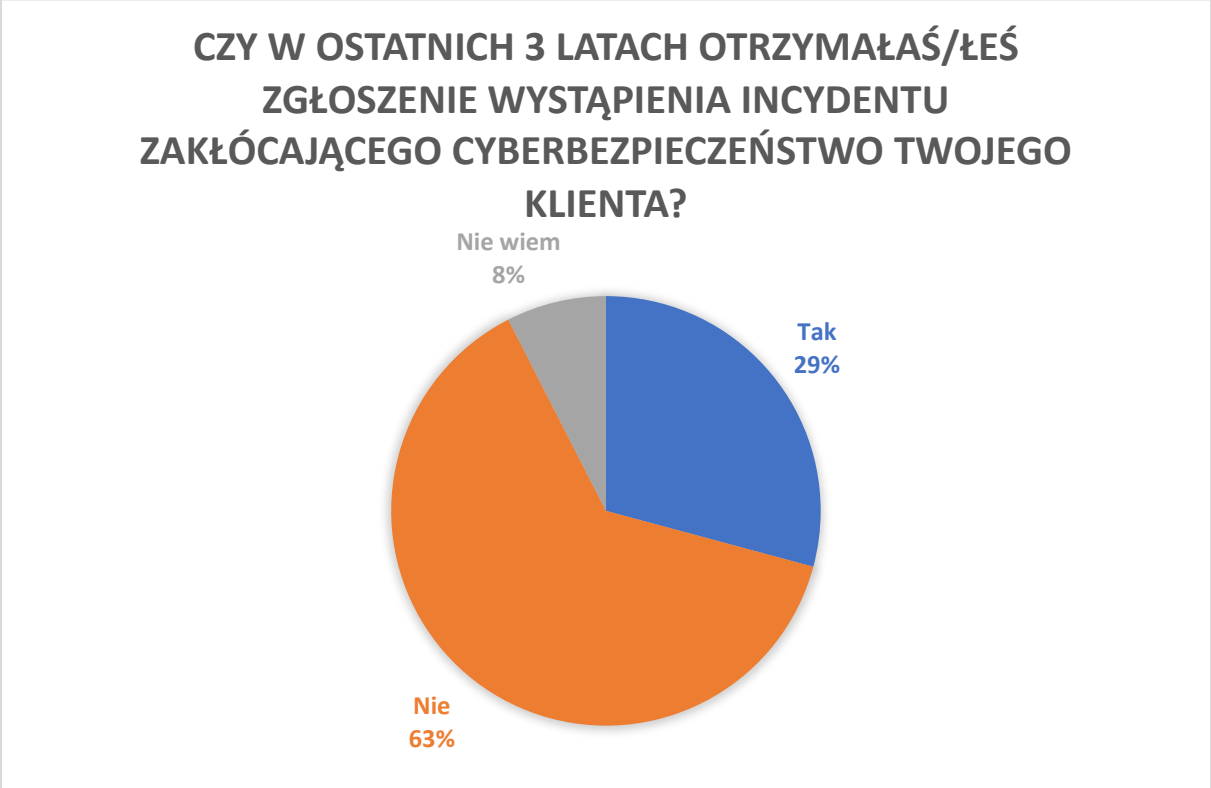


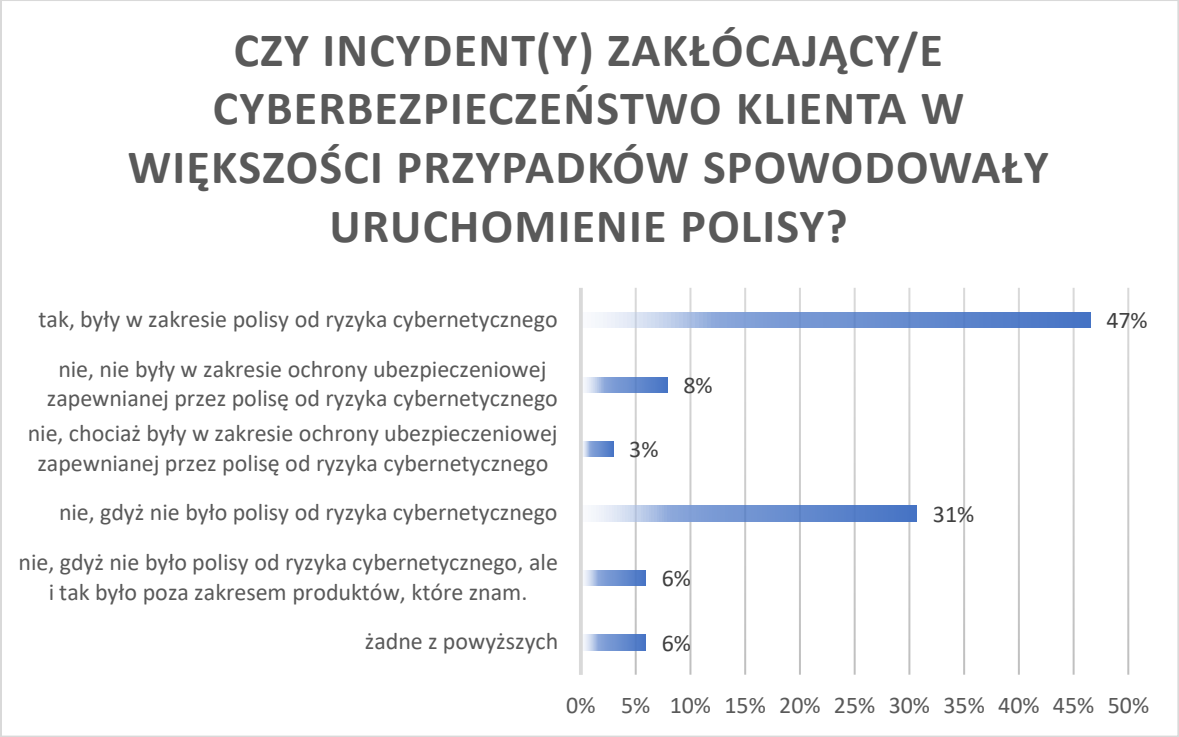



## 1.3. Ryzyka ubezpieczeniowe

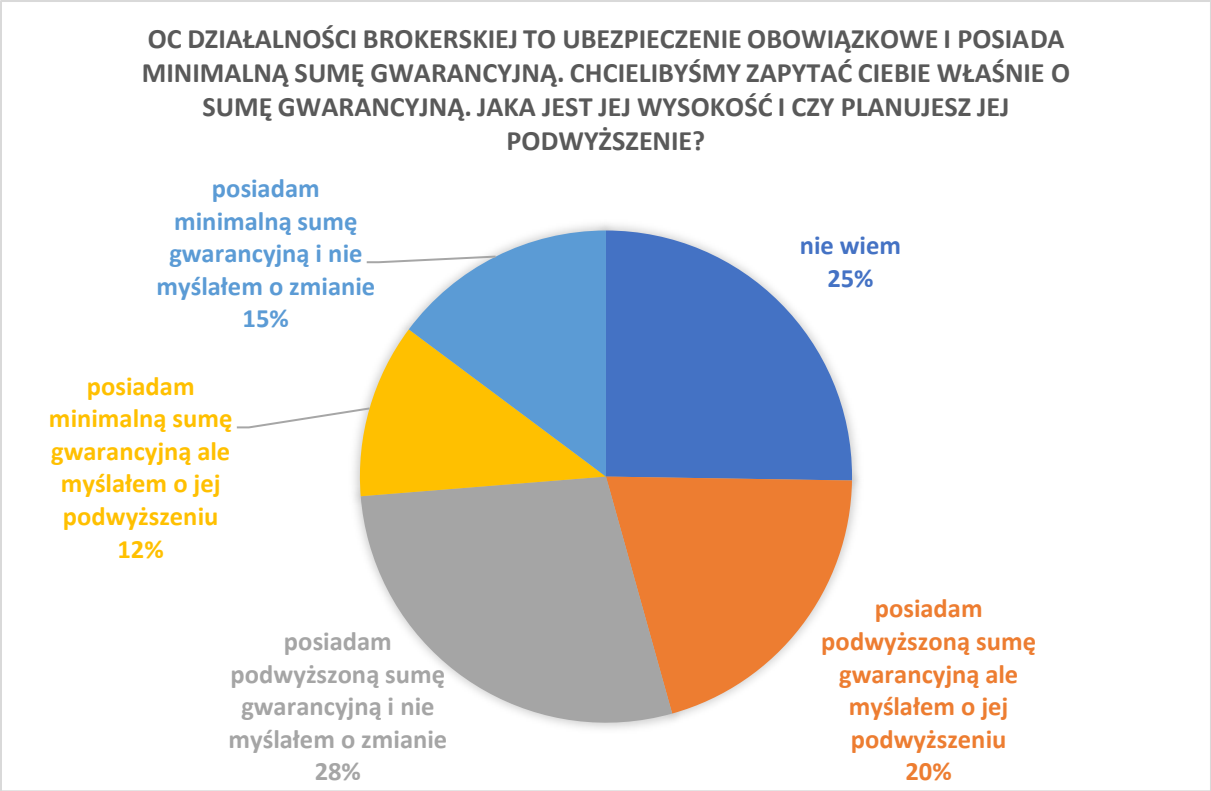


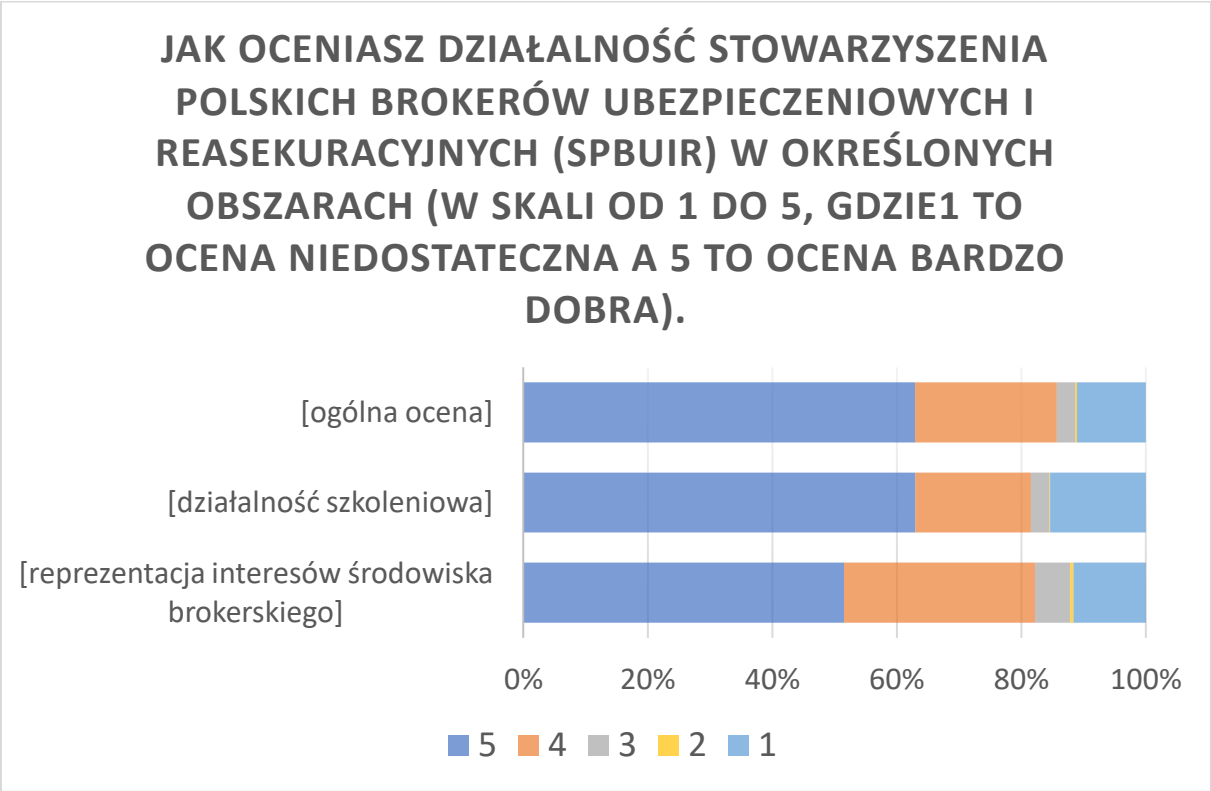

CZY TWOI KLIENCI DECYDUJĄ SIĘ NA UBEZPIECZANIA OD RYZYKA CYBERNETYCZNEGO? (1 - WCALE, ALBO BARDZO RZADKO ... 5 - BARDZO CZĘSTO/ZAWSZE)
100%
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
1
2
3
4
5


CZY W OSTATNICH 3 LATACH OTRZYMAŁAŚ/ŁEŚ ZGŁOSZENIE WYSTĄPIENIA INCYDENTU ZAKŁÓCAJĄCEGO CYBERBEZPIECZEŃSTWO TWOJEGO KLIENTA?
Nie wiem
8%
Tak
29%
Nie
63%



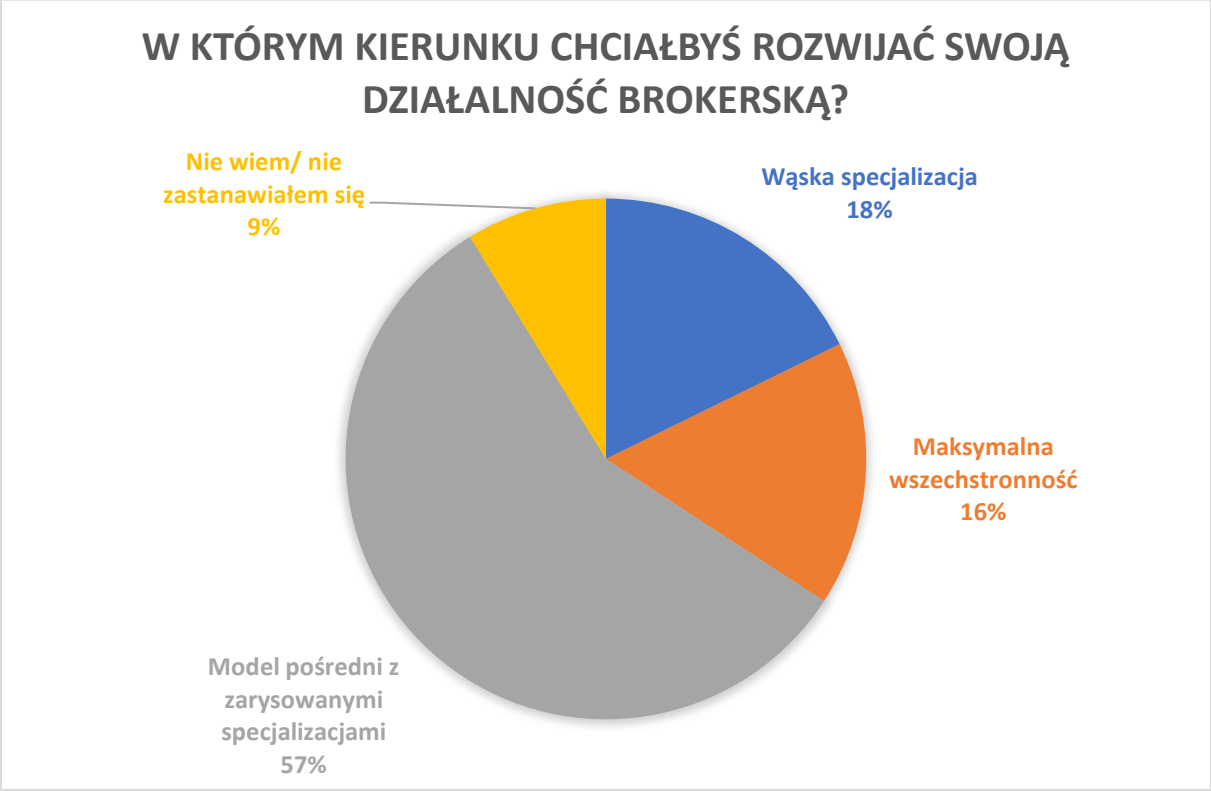

## 1.4. Sprawy brokerskie

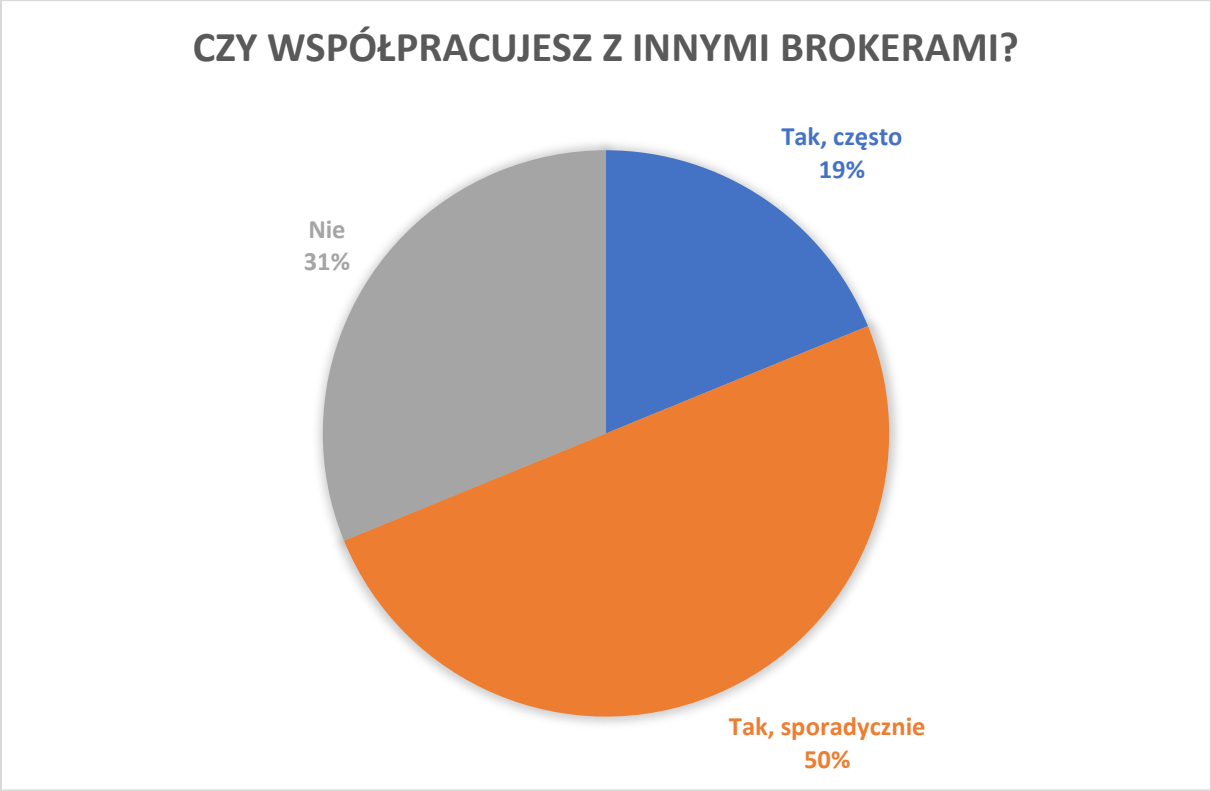



Średnia ważona:

3,8 4,2 4,0

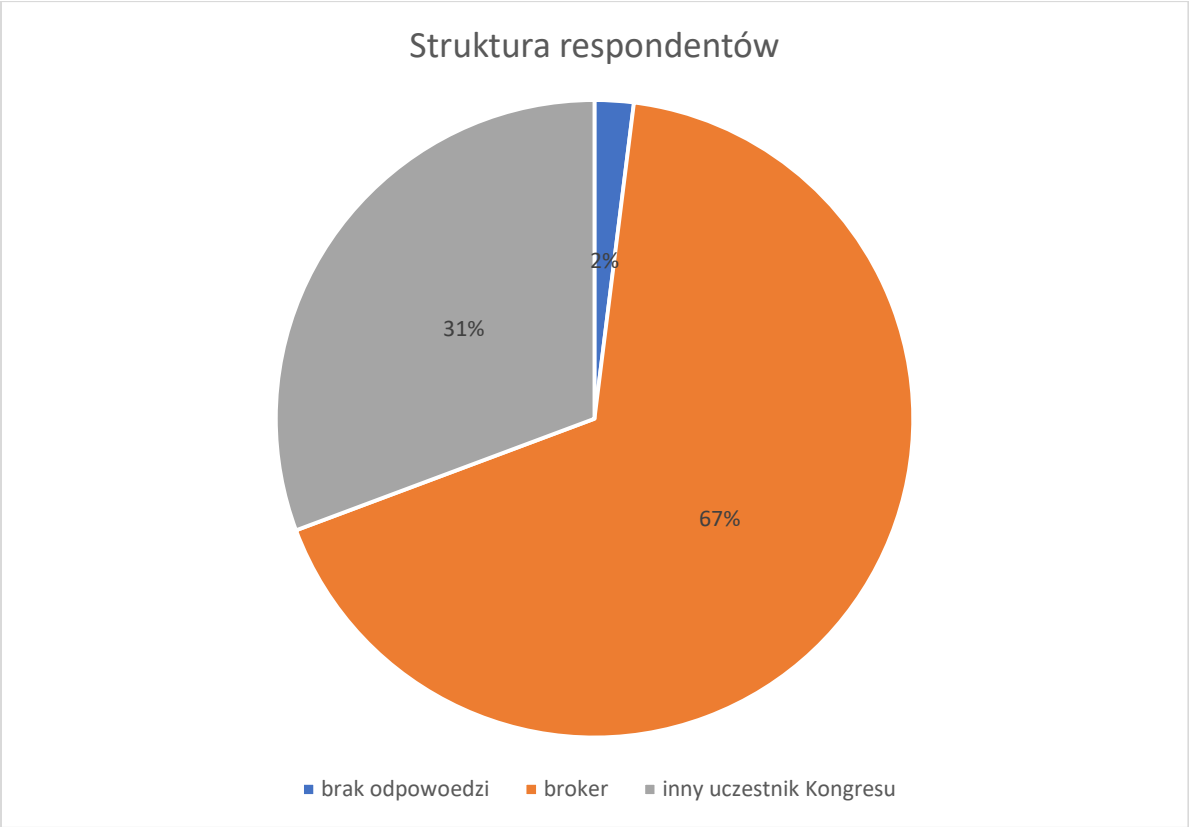

W KTÓRYM KIERUNKU CHCIAŁBYŚ ROZWIJAĆ SWOJĄ DZIAŁALNOŚĆ BROKERSKĄ?
Nie wiem/ nie zastanawiałem się 9%
Wąska specjalizacja 18%
Maksymalna wszechstronność 16%
Model pośredni z zarysowanymi specjalizacjami 57%


CZY WSPÓŁPRACUJESZ Z INNYMI BROKERAMI?
Tak, często 19%
Nie 31%
Tak, sporadycznie 50%

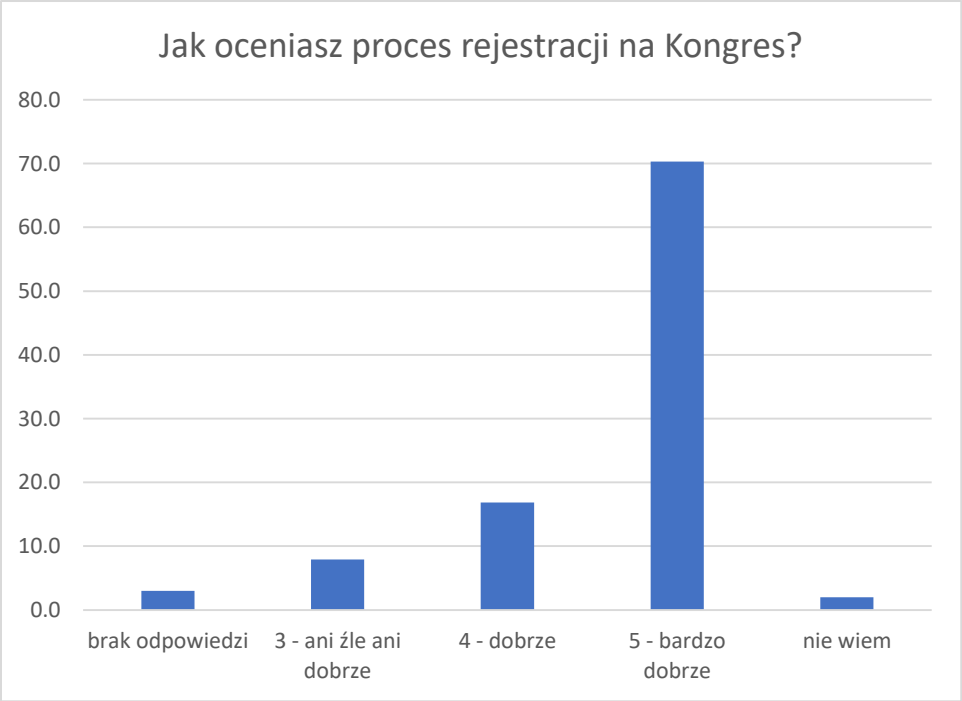
# 2. Kongres, Kongres… i po Kongresie – wyniki ankiety oceniającej XXV Kongres Brokerów 2023

Ankieta oceniająca Kongres Brokerów została przeprowadzona w dniach 9 sierpnia – 5 września 2023 r. metodą CAWI, przy uzyciu kwestionariusza dostępnego na stronie internetowej. Ankieta była anonimowa. W badaniu wzięło udział 101 respondentów, zarówno brokerów, jak i innych uczetników.

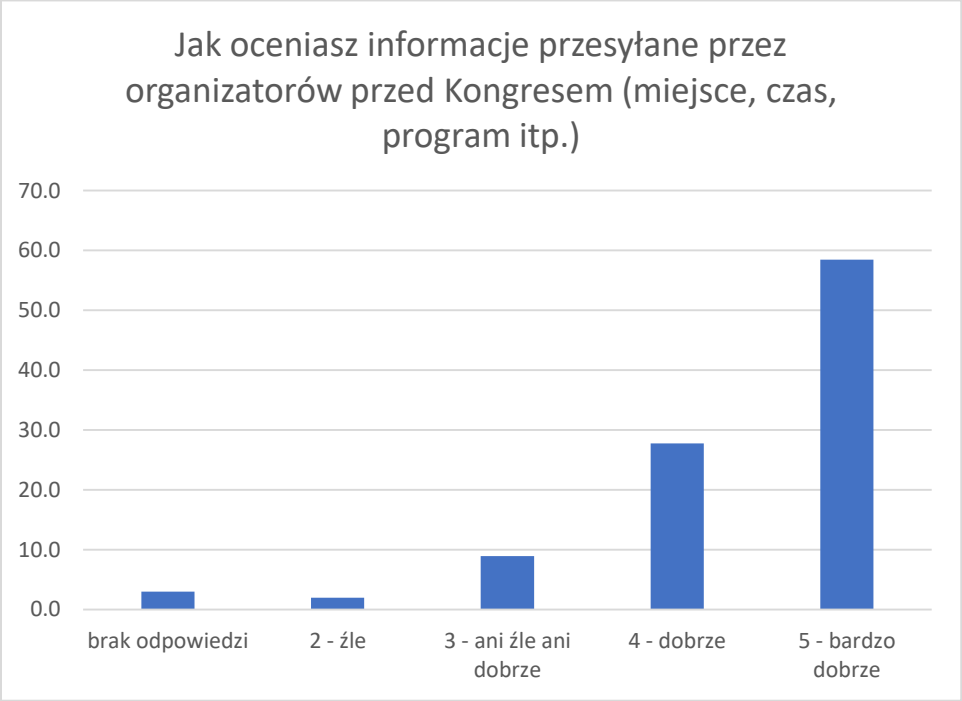
## 2.1. Struktura respondentów oraz organizacja Kongresu



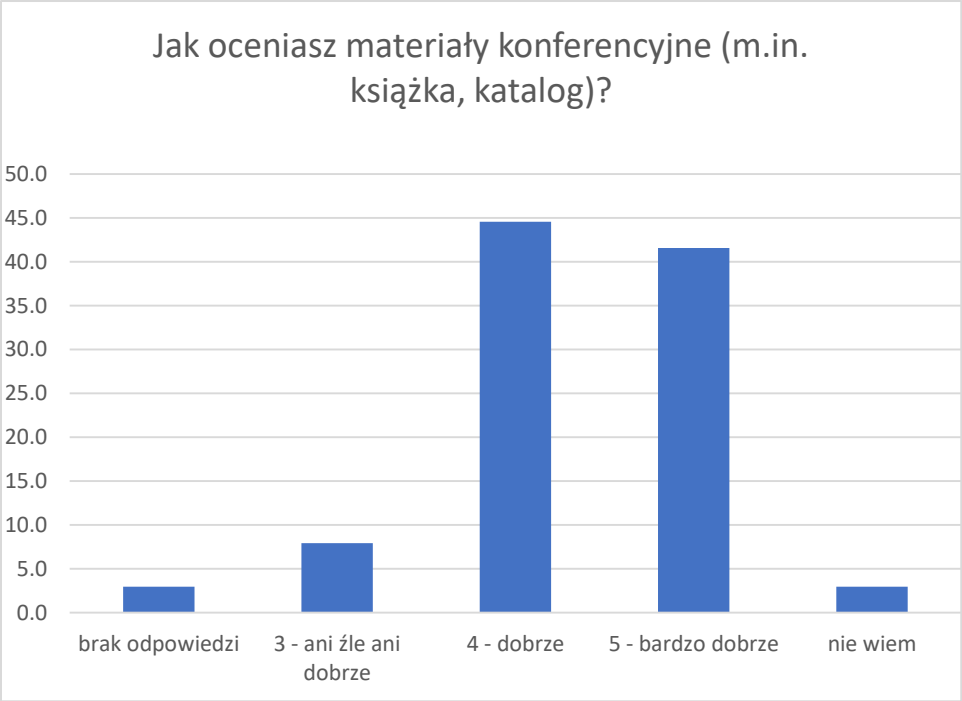

Proszę o dokonanie oceny poszczególnych elementów organizacji Kongresu.




Średnia ważona ocena 4,7

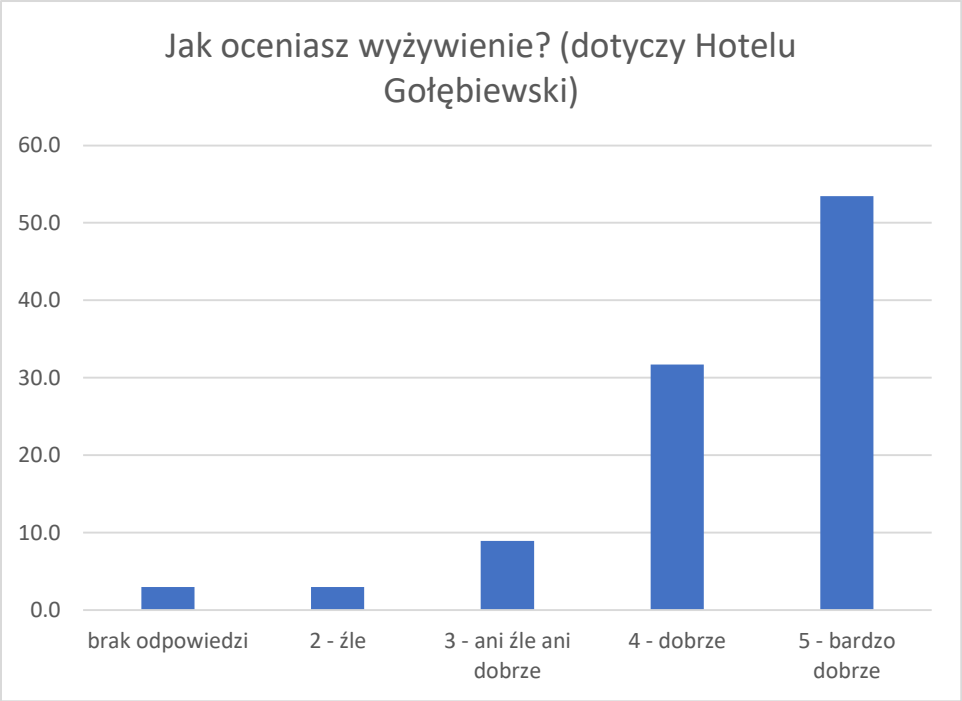



Średnia ważona ocena 4,5




Średnia ważona ocena 4,2

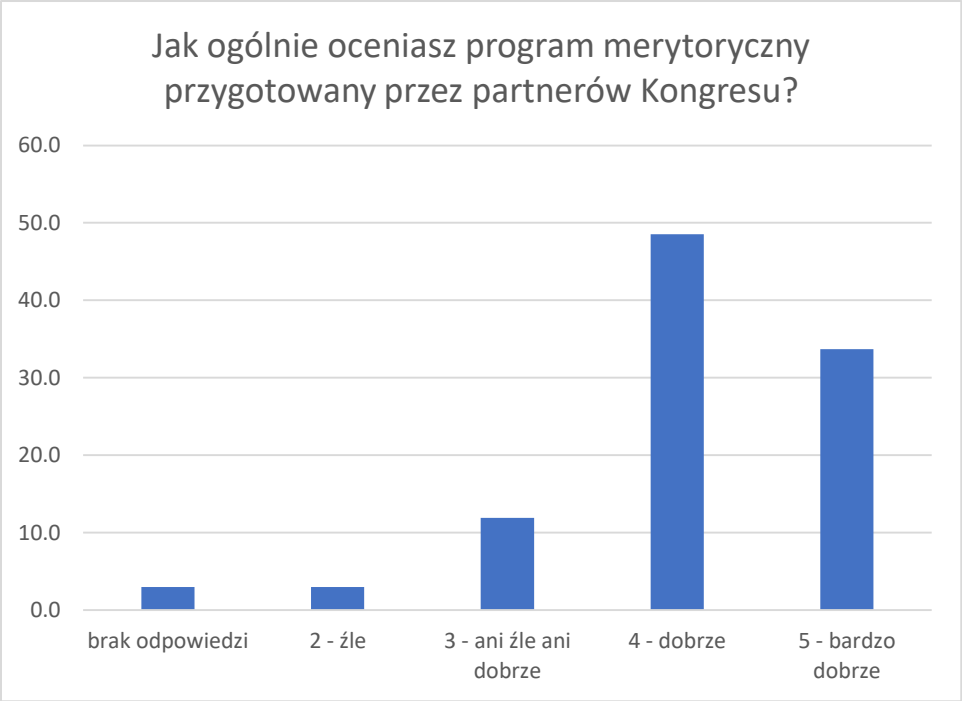
Średnia ważona ocena 4,4



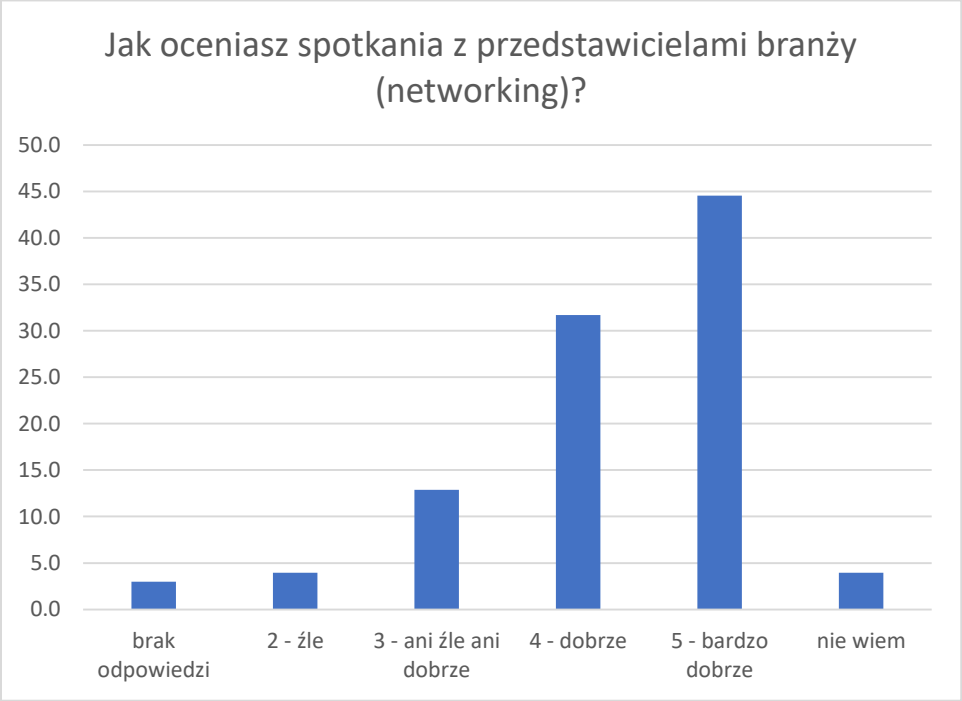

Średnia ważona ocena 4,4

Średnia ważona ocena 4,5

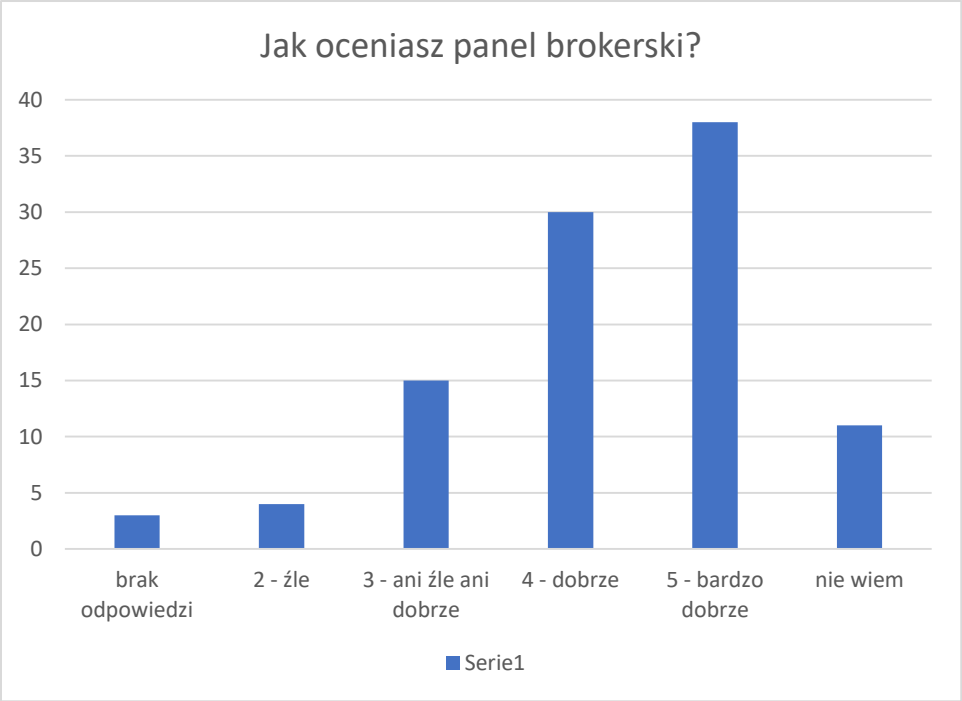
## 2.2. Ocena programu merytorycznego i networkingu




Średnia ważona ocena 4,5

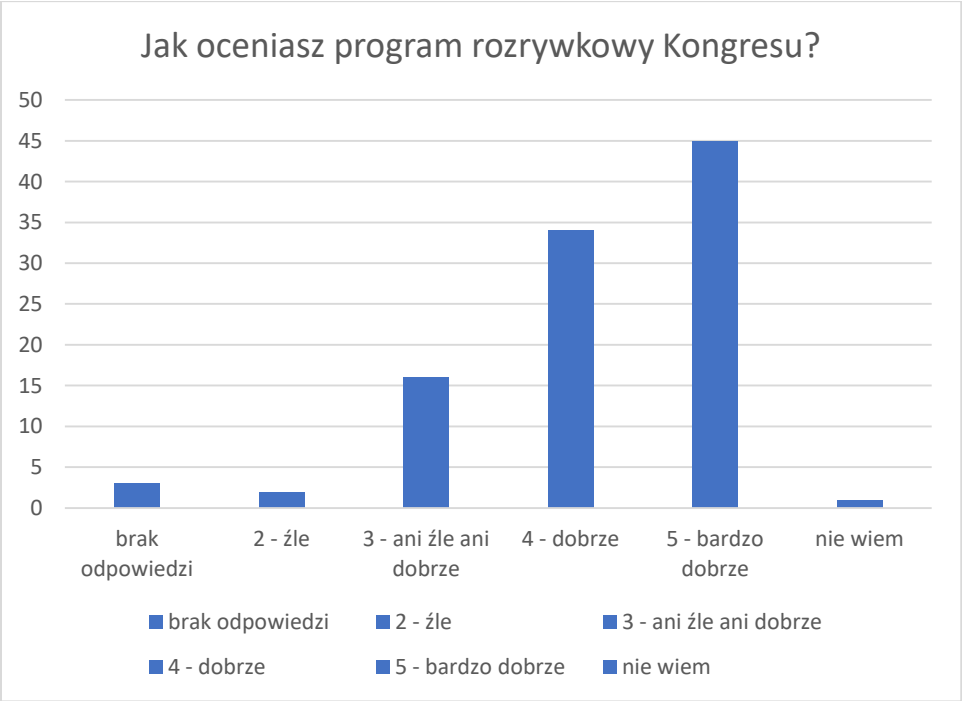



Średnia ważona ocena 4,3

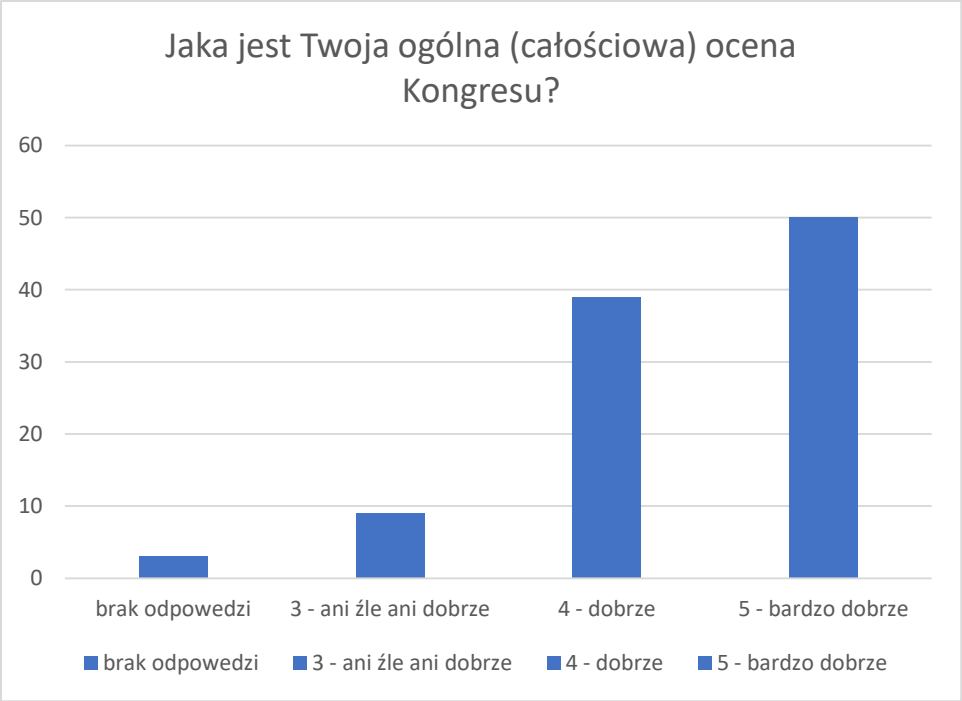



Średnia ważona ocena 4,2

## 2.3. Ocena programu rozrywkowego

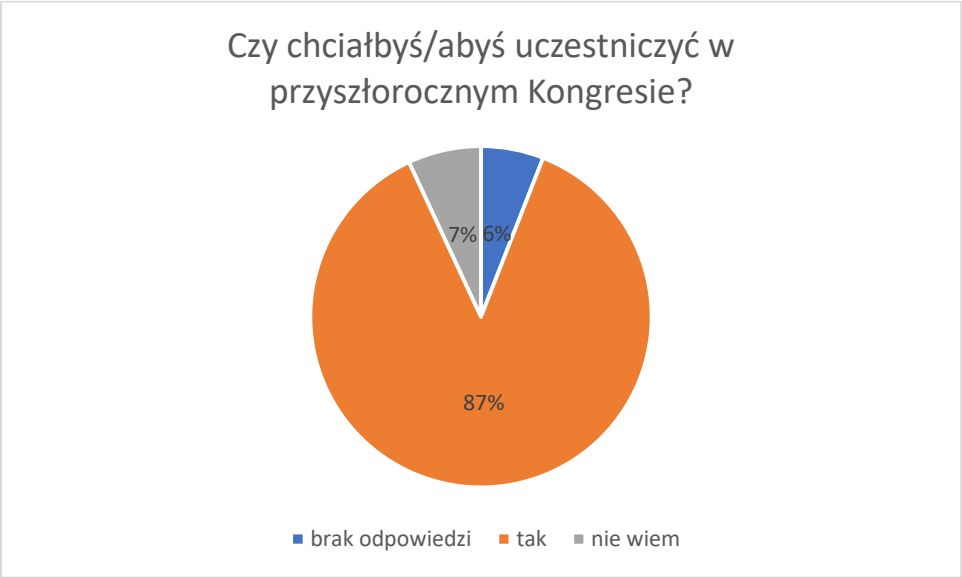



Średnia ważona ocena 4,2




Średnia ważona ocena 4,4

Czy chciałbyś/abyś uczestniczyć w przyszłorocznym Kongresie?



| Nodes | Importance | Importance | V4 | V5 |
|---|---|---|---|---|
| zakwaterowanie_transformed | 0,1569 | 0,1569 | zakwaterowanie | 0,1569 |
| panel_brokerski_transformed | 0,349 | 0,3490 | panel_brokerski | 0,3490 |
| program_rozrywkowy_transformed | 0,4942 | 0,4942 | program_rozrywkowy | 0,4942 |

# Aneks

## Opinie na temat sztucznej inteligencji

Rozwiązania informatyczne oparte na sztucznej inteligencji oferują coraz więcej rozwiązań wspomagających decyzję, np. robo-porady? Jaki jest Twój stosunek do tego typu rozwiązań z perspektywy użyteczności dla brokera? Czy Twoja opinia/postrzeganie zmieniło się?

| |
|---|
| ambiwalentny |
| automaty doradcze, jakkolwiek by nie byly kosztowo zachęcające nie zdiagnozują wieloaspektowego problemu wielu Klientów, stąd moje raczej niepozytywne zdanie o nich nie uległo zmianie od ub roku |
| Bardzo ważne |
| Bez zmian |
| Bez zmian. AI sukcesywnie przejmie część zadań wykonywanych przez dystrybutorów ubezpieczeń. |
| Będą coraz bardziej użyteczne |
| boty mnie nie przekonują |
| brak |
| brak doświadczeń |
| Brak obecnie rozwiązań które pomogą w obsłudze Klienta Korporacyjnego |
| Brak opinii |
| brak uzyteczności |
| brak użyteczności |
| Brak zastosowania. |
| brak zdania |
| Brak zdania |
| Brak zmian |
| Coraz szerszy zakres usług jest przez nową technologię realizowany. |
| coraz wieksze obawy o wpływ sztycznej inteligencji pomimo iż jest to narzedzie bardzo przydatne i efektywne |
| Dla  firm sprzedających/obsługujących masowe ubezpieczenia, rozwiązanie idealne. |
| Dla mnie nie ma znaczenia. |
| Dla rozwiązania prostych zadań ok. W obecnym czasie dla zadań skomplikowanych i tak potrzebne jest działanie człowieka. |
| Dla TU zdecydowanie bardziej użyteczne (taryfy dynamiczne) |
| Dobre jak każde narzędzie. Użyte we właściwym miejscu i czasie będzie użyteczne. |
| Dobre rozwiązania, które mogą usprawnić obsługę brokerską. Zawsze jednak taka porada powinna być weryfikowana przez człowieka. |
| Generalnie jest to technologia do ubezpieczeń masowych, powtarzalnych. Zindywidualizowane podejście do naszych klientów, moim zdaniem, wyklucza możliwość korzystania ze sztucznej inteligencji. |
| Ja osobiście stawiam  na kontakt bezpośredni. |
| jakieś inne przykłady ? |
| jako broker nie korzystam z tego typu rozwiązań i uważam że bezpośrednie relacje w pracy brokera |

| |
|---|
| są nadal najważniejsze |
| Jest to duże ułatwienie dla Klientów i spore odciążenie w codziennej pracy dla brokerów i ubezpieczycieli. Daje się jednak zauważyć niechęć i brak zaufania ze strony Klientów dla tego typu rozwiązań. |
| jest to interesujące |
| Jest to pomocne ale jeszcze cały czas ważny jest konkretną z konkretną osobą. |
| Jest to przyszłość i z całą pewnością będzie rozwój w tym zakresie w najbliższych latach. Coraz wiecej AI będzie wspierało pracę, również pracę brokera, agenta. |
| Jest to rozwiązanie, które z pewnością zastąpi szereg działań brokerskich lub je usprawni. Ale konieczne jest cały czas doprecyzowanie algorytmów i czuwanie nad efektami. Ponadto pojawi się kwestia odpowiedzialności za wykonaną analizę. |
| Jest za wcześnie na opinię. |
| Jestem bardzo otwarty na nowe rozwiązania AI, a ich implemenacja jest nieunikniona. |
| jestem na tak |
| Jestem nastawiony negatywnie. |
| jestem otwarty - na pewno bedzie to duże wsparcie, ale na razie nie wiele się dzieje w tym zakresie |
| Jestem pewien że nie ma od tego odwrotu, lecz bezpośredni kontakt z Klientem jest przejawem szacunku do niego jako człowieka i partnera biznesowego. |
| Jestem przeciwna wykorzystywaniu w pracy merytorycznej. |
| Jestem sceptycznie nastawiona. Nic nie zastąpi kontaktu bezpośredniego z człowiekiem. Wszelkie próby rozmów z robotami w wielu przypadkach i tak kończą się przełączeniem do konsultanta/pracownika. |
| jestem tym zainteresowany |
| Jestem zaciekawiony możliwościami i otwarty na innowacje. |
| Jestem zwolennikiem tego typu rozwiązań. |
| Jeszcze jest dużo do nadrobienia |
| jeszcze nie bardzo widzę możliwość zastosowania |
| Jeśli chodzi o stricte kanał brokerski to przy serwisie posprzedażowym jak np. likwidacja szkód udział nowych technologii wspomaga pracę. Jeśli chodzi o robo porady nie widzę na razie przestrzeni ... |
| Jeśli jest obszar, w którym sztuczna inteligencja może przyspieszyć proces to czemu nie. |
| Klienci na ogół oczekują dopasowania do swoich bardzo indywidualnych potrzeb, z kolei wszelkie automatyzmy obsługowe nigdy nie wyczerpią 100% możliwości / wątpliwości / oczekiwań Klienta. Wspomaganie tak, ale na zdrowo rozsądkowym poziomie |
| Kontakt osobisty musi pozostać. W ten sposób buduje się relacje i zaufanie. |
| Kontrolowany rozwój technologii jest bardzo istotny |
| Korzystam z technologii opracowanej na podstawie teorii sieci neuronalnych wyłącznie w zakresie metody rozpoznawania skanowanych dokumentów (OCR) |
| ma niewielki wpływ |
| Małe wykorzystanie botów w pracy brokera |
| mam do tego stosunek ambiwalentny i nie zmienia się to jakoś szczególnie na przestrzeni ostatnich lat. |
| Mam negatywny stosunek do obsługi opartej na sztucznej inteligencji. W sferze finansów osobisty kontakt ludzki jest niezastąpiony i szczególnie cenny |
| Mam stosunek ambiwaletny, trudno na tym etapie rozwoju ocenić przydatność |
| Mimo dynamicznego rozwoju, rozwiązania te wciąż są wolniejsze i mniej wygodne dla klienta, stąd uważam, że musi minąć jeszcze parę lat rozwoju tych rozwiązań, żeby stały się one szeroko akceptowane. |
| moga być przydatne, ale w ograniczonym zakresie - opinia bez zmian |
| Mogą ułatwiać pracę, wspierać wypełnianie dokumentów/formularzy, wprowadzanie danych. Nie sądzę jednak aby udzielały porad w najbliższym czasie. |

| |
|---|
| Moim zdaniem, przy standardowej obsłudze brokerskiej możliwości wykorzystania sztucznej inteligencji są bardzo ograniczone. |
| Moja ocena się nie zmieniła - nadal uważam, że rozwiązania z wykorzystaniem sztucznej inteligencji będą miały coraz szersze zastosowanie i wymaga zmian podejścia brokerów do świadczonej usługi, która już teraz w niektórych aspektach może być zastąpiona w całości przez dostępne porównywarki itp. |
| Moja opinia nie uległa zmianie |
| Moja opinia nie zmieniła się w ostatnim roku. Generalnie uważam, że najlepszym rozwiązaniem jest zweryfikowanie rozwiązań sztucznej inteligencji, ale nie opieranie się na niej całkowicie. |
| Może być pomocne w realizacji podstawowych, ogólnych działań. Opinia/postrzeganie bez zmian. |
| Może być to bardzo pomocne. |
| Mój portfel nie wymaga wspomagania sztoczną inteligencją |
| Mój stosunek jest pozytywny - jednak podchodzę do wszelkich nowości (z szeroko rozumianej informatyzacji) z dużą ostrożnością. |
| Mój stosunek to "must have" ale nie przy mojej skali działalności. |
| n/a |
| Na chwilę obecną nie widzę konieczności korzystania ze wsparcia sztucznej inteligencji. |
| Na dzień dzisiejszy nie jest to użyteczne. Zajmuję się raczej trudnymi i skomplikowanymi ryzykami. |
| Na dzień dzisiejszy nie widzę możliwości całkowitego polegania na tego rodzaju rozwiązaniach, zbyt wiele błędów. |
| Na dzisiaj nie korzystam z takich rozwiązań. Moja decyzja w ciągu ostatniego roku nie zmieniła się w tym zakresie. |
| na obecnym etapie rozwoju AI, nie widzę na razie możliwości zastosowania jej w codziennej pracy w Klientem |
| Należy nauczyć się współpracować z AI / nowymi technologiami... przy części zadań są pomocne, przy innych niekoniecznie... ale kto nie zna AI - ten niedługo pewnie może tego pożałować. |
| narzędzia te mogą być użyteczne przy zachowaniu podstawowego elementu doradztwa tj. analizy samodzielnej opartej o wiedzę doświadczenie i potrzeby klienta. rozwiązania narzędziowe w IT mogą wspomagać, ale nie wyręczyć. nie ponoszą odpowiedzialności. |
| narzędzie dedykowane raczej do obsługi klinetów indywidulanych. |
| Nastąpi rozwój tych rozwiązań i będą coraz powszechniejsze |
| negatywny |
| Negatywny |
| negatywny - nie są przystosowane do pracy brokera gdzie konieczne jest szycie rozwiązań na miarę a klient oczekuje najczęściej "spersonalizowanego" doradztwa |
| negatywny , nie |
| Negatywny, bez zmian |
| Negatywny. Nie |
| Negatywny. Nie zmieniło się w ostatnim roku a wręcz pogłębiło. |
| Neutralny. Przy dużych ryzykach kwestia sztucznej inteligencji w mojej ocenie się nie sprawdza. |
| nie |
| Nie |
| NIE |
| nie jest potrzebne |
| nie jest to dla mnie dobre rozwiązanie |
| nie jest to mi jeszcze potrzebne |
| Nie jestem tego zwolennikiem |
| Nie jestem zwolennikiem |
| Nie korzystam |
| Nie korzystam z takich rozwiązań i nie planuję w najbliższym czasie |

| |
|---|
| Nie korzystam. Opinia nie zmieniła się |
| Nie lubię, nie podoba mi się kierunek tych zmian. Wolę kontakt z ludźmi. |
| Nie ma zastosowania w działalności brokerskiej |
| Nie ma żadnego zastosowania w działalności brokera. |
| Nie mają dużego zastosowania w najbliższym czasie |
| nie mam |
| nie mam swojego zdania w tym temacie |
| nie mam opinii |
| Nie mam przekonania dobrego typu rozwiązania. |
| nie mam stanowiska w tej sprawie |
| Nie mam stosunku. Nie korzystam |
| Nie mam zastrzeżeń |
| nie mam zdania |
| Nie mam zdania |
| NIE MAM ZDANIA |
| Nie mam zdania w tej chwili na ten temat |
| Nie mam zdania, na ten moment z nich nie korzystamy |
| nie mam zdania. |
| Nie mam zdania. |
| Nie mam zdania. Nie |
| Nie miałam do czynienia z takimi rozwiązaniami. |
| Nie miałem do czynienia z powyższym |
| Nie popieram takiego sposobu serwisu / kontaktu z klientem. Stopień zaawansowania tych rozwiązań jest na tyle niski, iż wprowadzenie jego w relacje z klientem będzie miało odwrotny skutek niż zamierzony. Nie wykluczam, iż w przyszłości tego rodzaju rozwiązania będą upraszczały / przyśpieszały pewne procesy obsługowe klienta, jak np. likwidacja szkód |
| nie posiadam doświadczenie w tym zakresie |
| Nie preferuję takiego rozwiązania |
| Nie przekonują mnie robo-porady nie tylko w dziedzinie ubezpieczeniowej, ale każdej innej. Nic nie zmieniło się w tej sprawie w ostatnim roku. |
| Nie są przydatne w obsłudze firm i instytucji. |
| Nie stosuję |
| Nie umiem określić |
| nie uznaje tego za dobre rozwiązanie, preferuje kontakt bezposredni |
| Nie używam. |
| Nie w mojej specyfice. Spodziewam się wzrostu użyteczności AI w pracy brokera i zarządzaniu ryzykiem |
| Nie widze zastosowania na tym etapie |
| Nie widzę takiej użyteczności. |
| Nie widzę użyteczności |
| Nie widzę zastosowania |
| Nie widzę zastosowań opartych o sztuczną inteligencję w obszarze zindywidualizowanego doradztwa. |
| nie wiem |
| Nie wiem |
| nie zastąpią kontaktu osobistego |
| Nie zmieniła się |
| Nie zmieniła się. Z perspektywy pracy brokera wpływ w chwili obecnej niewielki. |
| nie zmieniło się |
| Nie zmieniło się |
| Nie zmieniło się, było takie same w ubiegłych latach, uważam że jest to bardzo dobre rozwiązanie |

| |
|---|
| usprawniające prace i kontakt z Klientem |
| nie zmieniło się. |
| Nie znam tego typu rozwiązań. |
| nie- trudno mi się przyzwyczaić do kontaktu z robotem. Preferuję kontakt z żywym człowiekiem |
| nie, temat przyszłościowy, który rozwija się bardzo dynamicznie, na pewno znajdzie zastosowanie w obszarach gdzie nie ma elementu relacyjności, |
| nie, w działalności brokerskiej nie wykorzystuję takich rozwiązań wogóle |
| niewielka użyteczność dla brokera. Czasem mogą szkody wyrządzić, parametryczna ocena ryzyka nie wystarcza. |
| Niewielki. To technologia w fazie testowej. |
| obserwuję te zmiany z ciekawością |
| ok |
| Ok |
| Operacyjne usprawnienie przy powtarzalnych tematach, jako rozwiązanie wspierające OK. |
| Opinia bez zmian, nie widzę potrzeby |
| OPINIA JEST NEGATYWNA I SIĘ NIE ZMIENIŁA |
| opinia negatywna nie zmieniła się w ostatnim roku |
| Opinia nie uległa zmianom w ostatnim roku - uważam ,ze sztuczna inteligencja na tym etapie nie jest w stanie przedstawić trafionych rozwiązań w wielu kwestiach związanych z obsługą brokerską klientów. Niektóre procesy mogą zostać zautomatyzowane - na przykład zbieranie danych, generowanie wykresów, ale analityka niestety jeszcze nie jest trafna bądź odpowiednio rozbudowana. Rekomendacja zaś zawiera element twórczy tj. znając klienta wiemy jakie elementy oferty są najbardziej istotne dla klienta, nie da się tego zamienić algorytmem w mojej ocenie. |
| Opinia pozostaje niezmienna. Na obecnym etapie rozwoju tego typu rozwiązań można je traktować bardziej jako ciekawostkę niż wartość dodaną. |
| optymalny, nie |
| Osobście uważam że AI w tym robo-porady są złym rozwiazaniem dla ubezpieczeń korporacyjnych zwłaszcza tych którymi się zajmuję. Dotyczy to zarówno sprzedaży jak i potencjalnej likwidacji szkód. Metoda może się sprawdzać przy ubezpieczeniach masowych (dla konsumentów przy powtarzajacych się problemach) i komunikacyjnych korporacyjnych (floty, leasingi) gdzie est wysoka powtarzalność procesu sprzedażowego lub szkodowego. Przy ubezpieczeniach korpo w tym MSP jest to błędne rozwiązanie. |
| ostrożny |
| podchodzę do tego sceptycznie |
| podchodzę sceptycznie do tego typu rozwiązń |
| Podstawowe zadania mógłby wykonywać robot, jednak broker powinien nadzorować jego prace. |
| Postęp wykładniczy w branży. Nie wykorzystywany w mojej specyfice biznesowej, jeszcze. |
| Postrzeganie tego zagadnienia nie zmieniło się w moim przypadku. Obecnie dostępne technologie, choć zdecydowanie coraz doskonalsze, są nadal jeszcze zbyt niedoskonałe, by można było bez istotnego ryzyka szerzej je stosować zakresie doradztwa ubezpieczeniowego w wypadku dużych i różnorodnych podmiotów. Może być wykorzystywana na etapie wstępnego ukierunkowania działań, ale szerzej może tylko w wypadku standardowych ubezpieczeń indywidualnych. |
| Powinny wspierać pracę. Spotykam coraz częściej stosowanie AI... |
| pozytywna |
| Pozytywna. |
| Pozytywnie oceniam zastosowanie AI w zadaniach np. informacyjnych lub analitycznych. Większość pytań zadawanych przez osoby zainteresowane ubezpieczeniami jest schematyczna co ułatwia przygotowanie systemu. Moja opinia nie zmienia się w ostatnich latach. |
| pozytywny |
| Pozytywny |

| |
|---|
| Pozytywny stosunek, potrzebne. |
| Pozytywny, część administracyjnych kwestii, odpowiedzi na najprostsze pytania będzie mogła przejąć sztuczna inteligencja |
| Pozytywny. |
| Pozytywny. Jest to szansa na odpowiadanie Klientom na proste pytania, przez co większa uwaga brokera może zostać skierowana na ważniejsze/trudniejsze zapytania/działania. |
| pozytywny. Tak |
| Póki co nie mam zdania. Jednakże daleka jestem od tego typu rozwiązań. |
| Póki co nie widzę potencjału |
| Preferuje tradycyjne metody komunikacji |
| Preferuję kontakt bezpośredni lub za pomocą komunikatorów |
| Program nie zastąpi doświadczenia i wiedzy brokera. Opinia nie uległa zmianie. |
| przy bardzo specjalistycznych zagadnieniach związanych np. z ryzykiem w ubezpieczeniach OC - robo porady są raczej ograniczone |
| Przydatne - usprawniaja pracę. |
| Przyszłościowe rozwiązania, mogą być stosowane w prostej likwidacji szkód. |
| Robo-porady i e-boty są dobre do rozwiązań zero-jedynkowych np. podaj mi numer mojego certyfikatu itp. Tam gdzie w grę wchodzi ocena sytuacji i porada jeszcze nie. |
| Robo-porady w mojej działalności....nie pomagają, a czasem utrudniają |
| Rozsądne wykorzystanie jest przyszłością |
| Rozwiązania informatyczne oparte na sztucznej inteligencji nie maja zastosowania w moje działalności |
| Rozwiązania mogą być stosowane tylko w przypadku bardzo prostych kwestii Mogą rodzić błędne decyzje |
| Rozwiązania takie sprawdzają się obecnie wyłącznie w najprostszych kwestiach, przeważnie o charakterze informacyjnym. |
| Rozwiązania tego typu są potrzebne i będą się rozwijać. |
| Rozwiązania użyteczne w retail. Przy ofertach tailor made nie ma zbytniego zastaosowania. |
| Rozwój AI jest bardzo dynamiczny i z pewnością nie należy ignorować tego obszaru w planowanych działaniach. Natomiast z uwagi na charakter firmy, w której pracuję (korporacja) dopuszczenie takich rozwiązań na poziomie codziennej obsługi klienta nie jest na tę chwilę dopuszczalne. Nie zmienia to faktu, że widzę potencjał w tych rozwiazaniach i wprzęgnieciu ich dop codziennej pracy przy analizie umów / doradztwie. |
| Są bezużyteczne |
| są nadal wysoce niedoskonałe |
| spotkania online bardzo ułatwiły pracę |
| Sprawa jest rozwojowa i w przyszłości będzie coraz częściej stosowana. |
| Stosunek negatywny, ponieważ wolę rozmawiać bezpośrednio z człowiekiem lub sama korzystać z rozwiązań informatycznych bez udziału botów |
| Stosunek negatywny. Moja opinia nie zmieniła się. |
| Stosunek oceniam jako pozytywny. Przyspiesza to cały proces. |
| sztuczna inteligencja będzie pomocą przy takim obciążeniu obowiązkami okołobsługowyi Klienta przy obsłudze brokerskiej. (np. AML-e, czy APK) |
| Sztuczna inteligencja może być pomocna przy ustandaryzowanych produktach np. ubezpieczenie KL, NNW. |
| Sztuczna inteligencja może usprawnić część procesów w firmie pozwalając na automatyzację oraz szybkie tworzenie np. treści marketingowych, grafiki, obróbkę graficzną dokumentów, tworzenie wykazów oraz wycenę mienia. Stanowi pewne zagrożenie dla rynku pracy w branży brokerskiej, zwłaszcza pracowników niższego szczebla. |
| Sztuczna inteligencja na obecnym etapie pomocna może być w analizie danych, przygotowaniu |

| |
|---|
| informacji do podjęcia decyzji samodzielnych przez brokera i klienta. W ostatnich czasie moje postrzeganie zmienia się w kierunku wykorzystywania sztucznej inteligencji w pracy broker, gdzie jednak na bazie "przefiltrowanych" danych przez sztuczną inteligencję decyzje podejmuje człowiek. Tak więc AI ma charakter wspierający pracę człowieka, a nie ją zastępujący. |
| Sztuczna inteligencja zaczyna się robić wszechobecna i trzeba się z nią oswajać. |
| sztuczną inteligencję w pracy brokera postrzegam przede wszystkim jako ewentualne dobre narzędzie do pracy wewnętrznej, np. do porównywania zapisów OWU. do kontaktu z Klientem uważam, że nadal potrzebny jest człowiek. |
| tak |
| tak , zmieniła się |
| TAK, po prezentacji projektu ChatGPT |
| Tak, uważam, że rozwój nowych technologii oraz AI powinna być narzędziem wspierającym pracę brokera w sytuacji np. schematycznych zadań, analiz, co z pewnością wyeliminuje/zmniejszy ryzyko błędu ludzkiego |
| tak. myślę, że jest tu duże pole do popisu dla nowych technologii |
| takie rozwiązania będą miały coraz większy wpływ na proces decyzyjny klienta. przyjmuję to do wiadomości mając neutralny stosunek. w ciągu ostatniego roku utwierdziłem się w tym przekonaniu. |
| Takie rozwiązanie w przyszłości spowoduje, że praca brokera nie będzie potrzebna. |
| Tego typu rozwiązania nie są korzystne dla praktyki brokerskiej. |
| To bardzo ciekawe rozwiązanie, cały czas zastanawiam się jak broker może je wykorzystać. Może na infolinii, czy przy zgłoszeniu szkody. |
| to będą przydatne narzędzia |
| To dobre rozwiązanie szczególnie dla masowych rozwiązń. |
| to dotyczy ub o charakterze masowym; na pewno ta forma będzie się rozpowszechniać, choć częście po stronie TU niż brokerów |
| To potencjalnie świetne narzędzia, które dynamicznie się rozwijają. Warto szukać dla nich miejsca w celu poprawy efektywności. |
| Trzeba nauczyć się korzystać z nowych technologii i możliwości jakie daje nam AI. |
| Uważam że jest to użyteczne dla brokera, zwłaszcza przy prostych, powtarzalnych czynnościach. |
| uważam, iż jesli chodzi o kontakt z klientem i realacje z nim robo - porady nie są potrzebne |
| Uważam, że jako wyspecjalizowani doradcy nie powinniśmy korzystać z rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji, ponieważ wartością doradztwa ubezpieczeniowego jest zindywidualizowane podejście do klienta i tworzenie niestandardowych rozwiązań. |
| Uważam, że Jest nadzieja na szersze wdrożenie ale na razie należy do tego podchodzić ostrożnie. Moja opinia nie zmieniła się w ostatnim roku. |
| Uważam, że jest to pomocne narzędzie i ułatwia pracę. |
| Uważam, że należy implementować nowe rozwiązania, poprawiające efektywność pracy. |
| Uważam, że naturalne stanie się korzystanie ze sztucznej inteligencji w pracy. Umiejętne wykorzystanie możliwości sztucznej inteligencji pozwoli usprawnić wiele procesów np. schematycznych , co pozwoli wyeliminować błąd ludzki |
| Uważam, że nigdy sztuczna inteligencja nie zastąpi kontaktu bezpośredniego z człowiekiem. Niektóre problemy ubezpieczeniowe są bardzo skomplikowane i wymagają głębokiej analizy a nie sztucznej inteligencji. |
| Uważam, że rozwój sztucznej inteligencji jest nieunikniony, bywa pomocny, jednak trzeba być ostrożnym. |
| Uważam, że sztuczna inteligencja będzie rozwijać się w znacznym stopniu na przestrzenie lat, jest ona dobrym pomysłem. |
| Uważam, że sztuczna inteligencja jest dziedziną, która na przestrzeni lat będzie coraz bardziej powszechna. Już teraz możemy zauważyć znaczny jej rozwój. |
| uważam, że sztuczna inteligencja nie sprawdzi się w ubezpieczeniach korporacyjnych, zbyt duża ilość zagadnień, konieczność stosowania indywidualnych rozwiązań |

| |
|---|
| Uważam, że w działalności borkerskiej bardzo ważny jest kontakt czlowieka z klientem, szczególnie, że są to duże podmioty gospodarcze i sztuczna inteligencja nie zastąpi tego kontaktu. |
| Uważam, że w perspektywie najbliższych 2-3 lat AI przejmie sporą część kompetencji brokera, w tym zarządzanie procesem likwidacji szkód, sporządzanie rekomendacji czy APK. Moje postrzeganie zmieniło się w ciągu ostatniego roku z uwagi na dynamiczny rozwój rozwiązań AI (w tym Chat GPT |
| Uważam, że w tak odpowiedzialnej pracy, jaką jest praca brokera, nie powinno być niczego poza ludźmi |
| Uważam, że w w przypadku ryzyk specjalistycznych, złożonych nie ma możliwości korzystania ze sztucznej inteligencji |
| użyteczność w zakresie analizy danych dostarczanych do systemu przez brokera |
| W mojej ocenie nie sprawdzi się w działalności brokerskiej. |
| W mojej pracy nie stosujemy tego typu rozwiązań. Opinia się nie zmieniła |
| W naszej działalności w najbliższych latach nie przewidujemy robo-porad, |
| W przypadku masowych ubezpieczeń łatwych do porównania, o niewielkiej ilości zmiennych takie rozwiązanie może okazać się korzystne i łatwiej poznać potrzeby Klienta i ich dopasowanie do produktu. |
| W przypadku obsługi Klienta masowego jest to narzędzie pomocne. W przypadku Klienta korporacyjnego nie widzę szerokiego zastosowania. Opinia się nie zmieniła. |
| w ubezpieczeniach medycznych bardzo pomocne. |
| W zakresie prostych, schematycznych pytań/problemów takie rozwiązanie może usprawnić pracę, natomiast uważam, że odpowiedź automatu nie zastąpi nigdy pomocy brokera. |
| warto przemyśleć takie rozwiązanie |
| Wciąż jeszcze nie są odkrywcze. Raczej sztampowe i oczywiste. To nie są porady szyte na miarę |
| widzę możliwość korzystania z rozwiązań informatycznych na etapie szacowania ryzyka i określania sum ubezpieczenia / limitów odpowiedzialności pod warunkiem prawidłowej konfiguracji danych |
| Wolę nie doczekać czasów, gdy AI zastąpi brokera :) |
| Wydaje mi sie, ze to naturalne, ze tego typu rozwiazania beda stosowane coraz czesciej. Trudno mi powiedziec, czy elementy AI byly wykorzystywane w narzedziach proponowanych przez moją firmę - być moze tak. Ja bezposrednio nie uzywalam czatu GPT do pracy. |
| x |
| Z mojej prespktywy wprowadzenie do ubezpieczeń rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji może prowadzić do umniejszenia roli brokera, bądź też część Klientów zacznie sie zastawiać, czy w ogóle potrzbuje brokera. |
| Z perspektywy brokera jest to wg mnie mało użyteczne narzędzie. Istotny jest kontakt "człowiek - człowiek". |
| Z perspektywy brokera reasekuracyjnego, na tę chwilę użyteczność jest ograniczona |
| z uwagi na specyfikę pracy brokera reaskuracyjnego w bezpośredniej pracy rozwiązania te nie są jeszcez wykorzystwane lecz wykorzystwane przez cedentów |
| Za wcześnie na takie rozwiązania, nie widzę tego w moim biznesie |
| Zagadnienie sztucznej inteligencji i jej zastosowania w różnych branżach jest dość nowe. Z czasem zapewne także branża pośrednictwa ubezpieczeniowego może z tego skorzystać. |
| zakładam spadek udziału brokera w ubezpieczeniach komunikacyjnych w najbliższych 5-8 latach |
| Zależy od obsługiwanych grup ubezpieczeń. Przy standardowej obsłudze brokerskiej możliwości tych rozwiązań uważam za mocno ograniczone. |
| Zależy od rodzaju produktu i Klienta. |
| Zmiany spowodowane pandemią przyczyniły się do wzrostu stosowania technologii i spadku papierowej dokumentacji |
| Zmienią nasz rynek i pracę radykalnie w ciągu 2 lat |
| znacznie lepsza jest bezpośrednia komunikacja z człowiekiem. |

## Szczegółowe wyniki ankiety oceniającej Kongres

[Jak oceniasz proces rejestracji na Kongres?]

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 3 | 8 | 7,9 |
| | 4 | 17 | 16,8 |
| | 5 - bardzo dobrze | 71 | 70,3 |
| | nie wiem | 2 | 2,0 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

[Jak oceniasz informacje przesyłane przez organizatorów przed Kongresem (miejsce, czas, program itp.)]

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 2 | 2 | 2,0 |
| | 3 | 9 | 8,9 |
| | 4 | 28 | 27,7 |
| | 5 - bardzo dobrze | 59 | 58,4 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

[Jak oceniasz materiały konferencyjne (m.in. książka, katalog)?]

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 2 | 2 | 2,0 |
| | 3 | 9 | 8,9 |
| | 4 | 28 | 27,7 |
| | 5 - bardzo dobrze | 59 | 58,4 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

[Jak oceniasz zakwaterowanie? (dotyczy Hotelu Gołębiewski)]

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 1 - bardzo źle | 1 | 1,0 |
| | 2 | 4 | 4,0 |
| | 3 | 13 | 12,9 |
| | 4 | 34 | 33,7 |
| | 5 - bardzo dobrze | 46 | 45,5 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 2 | 3 | 3,0 |
| | 3 | 9 | 8,9 |
| | 4 | 32 | 31,7 |
| | 5 - bardzo dobrze | 54 | 53,5 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

[Jak oceniasz organizację Kongresu?]

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 3 | 9 | 8,9 |
| | 4 | 31 | 30,7 |
| | 5 - bardzo dobrze | 58 | 57,4 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

[Jak ogólnie oceniasz program merytoryczny przygotowany przez partnerów Kongresu?]

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 2 | 3 | 3,0 |
| | 3 | 12 | 11,9 |
| | 4 | 49 | 48,5 |
| | 5 - bardzo dobrze | 34 | 33,7 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

[Jak oceniasz spotkania z przedstawicielami branży (networking)?]

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 2 | 4 | 4,0 |
| | 3 | 13 | 12,9 |
| | 4 | 32 | 31,7 |
| | 5 - bardzo dobrze | 45 | 44,6 |
| | nie wiem | 4 | 4,0 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

[Jak oceniasz panel brokerski?]

| | Częstość | Procent |
|---|---|---|

| | | | |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 2 | 4 | 4,0 |
| | 3 | 15 | 14,9 |
| | 4 | 30 | 29,7 |
| | 5 - bardzo dobrze | 38 | 37,6 |
| | nie wiem | 11 | 10,9 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

[Jak oceniasz program rozrywkowy Kongresu?]

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 2 | 2 | 2,0 |
| | 3 | 16 | 15,8 |
| | 4 | 34 | 33,7 |
| | 5 - bardzo dobrze | 45 | 44,6 |
| | nie wiem | 1 | 1,0 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

[Jaka jest Twoja ogólna (całościowa) ocena Kongresu?]

| | | Częstość | Procent |
|---|---|---|---|
| Ważne | brak odpowiedzi | 3 | 3,0 |
| | 3 | 9 | 8,9 |
| | 4 | 39 | 38,6 |
| | 5 - bardzo dobrze | 50 | 49,5 |
| | Ogółem | 101 | 100,0 |

## Opinie na temat części merytorycznej Kongresu

Czego Ci zabrakło w obszarze merytorycznym Kongresu?

| |
|---|
| brak otwartości; zamknięte spotkania zakładów ubezpieczeniowych; |
| brak spotkań bezpośrednich z niektórymi przedstawicielami TU |
| Brak uwag |
| Brakowało większego nacisku na przyszłość i rozwój rynku ubezpieczeniowego. Perspektywy zawodu brokera. Również w zakresie propozycji regulacji prawnych zawodu brokera ubezpieczeniowego. |
| Było dużo dobrej merytoryki |
| było idealnie. |
| było OK |
| Czasu !! Musiałem wybierać, co nie było łatwe. Nie tylko moim zdaniem brakuje jeszcze jednego dnia, tak żeby minimalizować „nakładki”. |
| Fajnym rozwiązaniem byłoby nakręcenie takich filmowych krótkich zajawek z prezenterami przed kongresem, aby wysłać je ok. tygodnia wcześniej - mogłoby przekonać więcej osób do uczestnictwa w poszczególnych wydarzeniach |
| Formuła: ubezpieczyciel zaprasza na swój panel uczestników kongresu samodzielnie, a nie Stowarzyszenie informuje o tematach i godzinach wszystkich paneli z wyprzedzeniem nie zadziałała w pełni - nie otrzymałam informacji o panelu Hestii. Jak sądzę indywidualne zaproszenia są na eventy typu "taras PZU" ale na panel merytoryczny może przyjść każdy broker, stąd moje rozczarowanie. |
| generalnie formuła jest znana od lat i nie ma co chyba wymagać szczególnie jej zmiany. kongres brokerski w odróżnieniu od innych kongresów branżowych ma bardziej formułę spotkania aniżeli rozmowy i wniosków dot. branży i jej zmian. kongres w tym zakresie nic nie wnosi i nie ma raczej takich narzędzi aby konkluzje przekładały się na jakiekolwiek zmiany i działania. |
| jestem usatysfakcjonowana |
| Konfrontacji Towarzystw Ubezpieczeniowych w różnych aspektach działalności, Pomysłów i planów poszczególnych Towarzystw z wizją na rok, 5 i 10/20 i 50 lat - aby można było o nich później pomyśleć z perspektywy czasu za te 5/10 lat (jak to widzieliśmy dziś a co się wydarzyło) |
| Kongres spełnił moje oczekiwania merytoryczne. |
| merytoryczne podejście przedstawicieli KNF - tutaj zabrakło konkretów co do np. kontroli. Brak udzielania merytorycznych i konkretnych pytań na zadane pytania - również w punkcie informacyjnym KNF |
| merytorycznych spotkań poszerzających wiedzę i praktykę, dyskusji o prawdziwych problemach brokera i ich rozwiązywaniu (np. nierówne traktowanie przez ubezpieczycieli, praktyczności oferowanych systemów czy prestiżu tego zawodu, który różni się od multagenta/agenta ale klienci mało o tym wiedzą) |
| niczego |
| Niczego. |
| Nie umiem powiedzieć czy czegoś mi zabrakło, jednakże zdecydowanie na plus była debata poprowadzona przez doktorantów! |
| Odnoszę wrażenie że tematy były narzucone przez ubezpieczycieli. Mało interakcji, dyskusji |
| Ogólnie zmarginalizowana jest merytoryczna strona Kongresu. Nawet jeśli są jakieś spotkania tematyczne, to są one bardziej nastawione na marketing i reklamę poszczególnych firm. Brakuje pogłębionych dyskusji panelowych i merytorycznych wykładów na bieżące ubezpieczeniowe tematy. |
| Organizacji wśród członków stowarzyszenia głosowania i walnego w trakcie kongresu. Trudno znaleźć merytoryczne argumenty za brakiem organizacji głosowania. |
| Organizowanie spotkań, które nie nakładają na siebie terminów ich odbywania. Często trzeba dokonywać wyborów. Poza tym na niektóre panele bardzo szybko zajmowały się miejsca. |

| |
|---|
| Paneli tematycznych |
| Panelu/paneli dotyczących wiedzy prawnej (nie tylko z zakresu ubezpieczeń sensu stricto) która ma zastosowanie w pracy brokera (np.: wpływ postępowań karnych na proces uzyskiwania odszkodowań, roszczenia o zadośćuczynienia, zagadnienia związane z własnością nieruchomości/ruchomości i inne) + możliwość bezpośredniej konwersacji z panelistami |
| Poranne spotkanie z KNF powinno by o późniejszej godzinie |
| profesjonalizmu |
| Program był merytoryczny. |
| przed kolejnym kongresem można zebrać pytania lub pomysły tematów od jego uczestników brakuje też nagrań z kongresu, aby je odsłuchać, jak nie mogło się uczestniczyć |
| Przydałby się panel poświęcony ubezpieczeniom i innym rozwiązaniem w zakresie zdrowia. |
| Rozwinięcia tych testów, które wykonywaliśmy przy stoskach (typy osobowości, stresonariusz, motywatory do pracy) - świetny pomysł, fajnie byłoby to rozwinąć warsztatowo! |
| Silniejszej konfrontacji brokerów z przedstawicielami zakładów ubezpieczeń Jednoznacznego stanowiska dotyczącego np. wielości zleceń czy oferowanie usługi w oparciu o fee poniżej faktycznych kosztów |
| szkoleń z kompetencji rozwijających umiejętności miękkie |
| szybkość zapełnianych miejsc na panelach oraz odbywania się ich w tym samym czasie |
| Tematyka produktowa i dyskusja nad różnymi rozwiązaniami - debata ubezpieczycieli |
| trudno powiedzieć |
| Więcej kwestii merytorycznych w panelach brokerskich a nie temat nieśmiertelny czyli etyka z którego nic nie wynika |
| Więcej tematów z obszaru kompetencji miękkich |
| Większej ilości zorganizowanych dyskusji/ debat. Frekwencja na debacie organizowanej przez PZU Życie pokazała, że jest na to duże zapotrzebowanie. |
| większej informacji o programie |
| Większej liczy poruszanych tematów w mniejszych grupach |
| wszystko było ok |
| Wszystko było wystarczająco i należycie |
| Wszystko było zgodnie z oczekiwaniami. |
| wszystko ok |
| wszystko ok. |
| Za małe zaangażowanie Stowarzyszenia w bieżące problemy środowisku. |
| za słabo zgłębiony problem wielości pełnomocnictw |
| Zabrakło informacji o tym jak polski rynek ubezpieczeń wypada na tle europejskiego. Co nas wyróżnia, czym się róznimy. |
| Zbyt mało czasu pomiędzy panelami na indywidualne rozmowy z Partnerami |

**Czego Ci zabrakło w obszarze rozrywkowym Kongresu?**

| |
|---|
| Animatorów, którzy pomagaliby zapoznać się z innymi brokerami z branży |
| bardziej ambitnego artysty na scenie w porcie. Disco polo to nie najlepszy wybór. |
| Bez uwag, każdy powinien znaleźć coś dla siebie :-) |
| brak integracji |
| Było dużo dobrej rozrywki |
| Było idealne - niczego nie zabrakło |
| całość była dosyć przaśna, odpustowa, za co należy winić partnerów kongresu, a nie samych organizatorów |
| Dla nie artyści nie byli ciekawi, ale to kwestia wzdlędna, innym mogło się podobać. |
| Dobrych zespołów |
| Dodanie jeszcze jednego gościa |
| Eventu z większym zaangażowaniem uczestników, np. event w terenie |
| fanstastyczny był Tomek Kamel i koncerty. występ C.Pazury - oceniałbym raczej jako średni. Może Abelard Giza?? :)) |
| Formuła kongresu od lat taka sama |
| imprezy Warty na tarasie |
| jest ok. |
| Kayah była za bardzo "pod wpływem" |
| Kolejny raz była pijana gwiazda wieczoru - Kayah. W poprzednich latach taka sytuacja była z Lady Pank. Może lepiej wziąć młodszych artystów którzy maja jeszcze jakiś szacunek do widowni na imprezach firmowych |
| Mała ilość zorganizowanej części integracji. |
| młodszego pokolenia artystów |
| N?A |
| Nic dodać, nic ująć |
| niczego |
| niczego nie zabrakło |
| niczego:) |
| Niczego. |
| Nie mam konkretnych sugestii |
| Nie mam zdania |
| ogniska wspólnej wędrówki |
| OK |
| open bar |
| Poziomu |
| program rozrywkowy był bardzo fajny, świetna prezentacja p.Kamela - super przygotowanie, tematyka w punkt, zabawne, interesujące, przydatne w życiu codziennym. Absolutną porażka był za to szowinistyczny występ p.Pazury, którego świadomość społęczna, dobry smak, niestosowne komentarze wobec kobiet były nie na miejscu na imprezie tego pokroju w XXI wieku. |
| Rozrywkowy obszar kongresu był należycie zagospodarowany |
| Rywalizacja zespołów - dyscyplina dowolna |
| tak naprawdę to zabrakło gwiazdy, która zrobiłaby prawdziwy show |
| Według mnie, wszystko było jak najbardziej w porządku, dziękujmy |
| Wieczornego spotkania wszystkich uczestników - nawet za odpłatnością. |
| wszystko było ok |
| wszystko było ok. |
| wszystko ok |
| wszystko, ok. |

| |
|---|
| Wydaje mi się, że niczego |
| Wyższego poziomu artystycznego. Gwiazdy, które wystąpiły nie z mojej "półki". Spotkanie z Tomkiem Kamilem - super. |
| za krótko trwała impreza, należy ją przedłużyć |
| Zabrakło klimatyzacji :) |