

Robert Sokołowski jest doświadczonym menedżerem posiadającym ponad dwudziestoletnie doświadczenie na stanowiskach kierowniczych w sektorach ubezpieczeń, fintech oraz doradztwa strategicznego w Europie, w tym wieloletnie doświadczenie w pełnieniu funkcji prezesa zarządu. Specjalizuje się w sprzedaży cyfrowej i bezpośredniej, rozwijaniu modeli B2B2C, zarządzaniu partnerstwami B2B, transformacji działalności oraz budowaniu i skalowaniu organizacji na rynkach międzynarodowych.

Karierę zawodową rozpoczął w McKinsey & Company, gdzie w latach 2000–2007 realizował projekty strategiczne i operacyjne dla klientów w kilku państwach Europy oraz w Australii.

W latach 2007–2009 pełnił funkcję członka zarządu Liberty Direct, odpowiadając za rozwój działalności w modelu direct. Następnie założył i rozwinął od podstaw markę Proama, która w ciągu czterech lat pozyskała ponad milion klientów i osiągnęła przychody przekraczające 125 mln EUR. Proama została następnie przejęta przez Grupę Generali.

Jako Prezes Zarządu Generali Polska zarządzał działalnością o przychodach przekraczających 500 mln EUR oraz bazą około 2,5 mln klientów obsługiwanych za pośrednictwem wielu kanałów dystrybucji, w tym sieci ponad 5 000 agentów ubezpieczeniowych.

W kolejnych latach pracował w Croatia Osiguranje, największej spółce ubezpieczeniowej w Chorwacji, gdzie przeprowadził proces restrukturyzacji prowadzący do istotnej poprawy wyników operacyjnych.

W latach 2018–2021, jako Global Head of Direct w Zurich Insurance Group, odpowiadał za sprzedaż bezpośrednią na dziewięciu rynkach, zarządzając portfelem o składce wynoszącej około 1,6 mld USD.

Od 2021 r. pełni funkcję Group CEO Netrisk Group. Realizując strategię buy-and-build obejmującą dziesięć akwizycji, rozwinął Grupę Netrisk w platformę porównawczą działającą w sześciu państwach Europy Środkowej i obsługującą ponad 3,5 mln klientów rocznie. W tym okresie zwiększył przychody Grupy ośmiokrotnie, zysk około pięciopięćkrotnie, a liczbę pracowników ze 130 do ponad 1 200 osób.

Grupa Netrisk osiąga obecnie przychody przekraczające 700 mln zł i pośredniczy w sprzedaży polis o wartości ponad 4 mld zł rocznie. Robert Sokołowski rozwinął również model B2B2C oparty na platformie marketplace oraz zainicjował wykorzystanie rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji w procesach sprzedaży i obsługi klientów.

Robert Sokołowski posiada tytuł Master of Business Administration uzyskany w UCLA Anderson School of Management oraz tytuł magistra finansów i bankowości uzyskany w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Robert Sokołowski is an experienced executive with more than 20 years of leadership experience across the insurance, fintech and strategic consulting sectors in Europe, including many years serving as Chief Executive Officer. He specializes in direct and digital sales, development of B2B2C business models, management of B2B partnerships, business transformation, and building and scaling organizations across international markets.

He began his professional career at McKinsey & Company, where between 2000 and 2007 he delivered strategic and operational projects for clients across several European countries and Australia.

From 2007 to 2009, he served as a Member of the Management Board of Liberty Direct, where he was responsible for the development of the direct business model. He subsequently founded and developed the Proama brand from the ground up. Within four years, Proama acquired more than one million customers and generated revenues exceeding EUR 125 million. The company was later acquired by the Generali Group.

As Chief Executive Officer of Generali Poland, he managed a business generating revenues of more than EUR 500 million and serving approximately 2.5 million customers through multiple distribution channels, including a network of more than 5,000 insurance agents.

In subsequent years, he joined Croatia Osiguranje, Croatia's largest insurance company, where he led a restructuring process that resulted in a significant improvement in operational performance.

Between 2018 and 2021, as Global Head of Direct at Zurich Insurance Group, he was responsible for direct sales operations across nine markets, managing a portfolio with gross written premiums of approximately USD 1.6 billion.

Since 2021, he has served as Group CEO of Netrisk Group. Through the execution of a buy-and-build strategy involving ten acquisitions, he transformed Netrisk Group into a comparison platform operating across six Central European countries and serving more than 3.5 million customers annually. During this period, he increased the Group's revenues eightfold, approximately quintupled its profit, and expanded headcount from 130 to more than 1,200 employees.

Today, Netrisk Group generates revenues exceeding PLN 700 million and intermediates the sale of insurance policies with an annual value exceeding PLN 4 billion. Robert Sokołowski also developed a B2B2C marketplace-based business model and initiated the implementation of artificial intelligence solutions in sales and customer service processes.

Robert Sokołowski holds an MBA from the UCLA Anderson School of Management and a Master's degree in Finance and Banking from the Warsaw School of Economics (SGH).