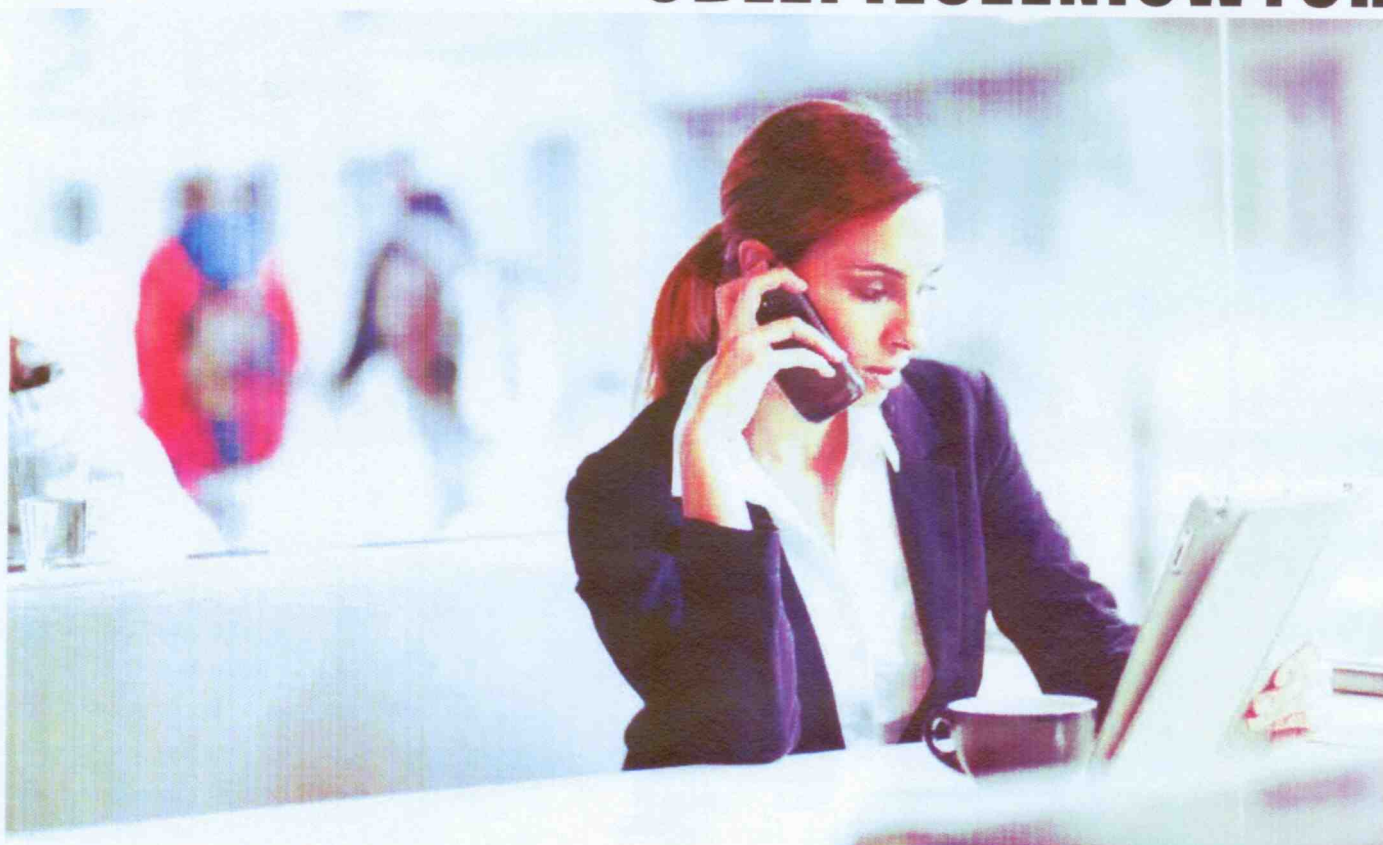


RYNEK BROKERÓW UBEZPIECZENIOWYCH



Broker ubezpieczeniowy a agent ubezpieczeniowy

Broker ubezpieczeniowy reprezentuje klienta i to jest podstawowa różnica pomiędzy innymi podmiotami uczestniczącymi w procesie ubezpieczeniowym. Pozostałe podmioty reprezentują towarzystwa albo są z nimi w jakiś sposób związane. Broker nie może być powiązany z jakimkolwiek towarzystwem ubezpieczeniowym – zabrania tego prawo.

Robert Wągródzki



Zadaniem brokera jest dobór dla swojego klienta najlepszych warunków ubezpieczenia, najszerzej chroniących jego interesy, przy korzystnej składce ubezpieczeniowej. Broker ubezpieczeniowy to „advokat” swojego klienta, który działa w jego imieniu i wyłącznie na jego rzecz. Działając w imieniu klientów zachowuje niezależność, bezstronność oraz obiektywizm w kontaktach z towarzystwami.

Cele i zadania idealnego brokera
Głównym zadaniem brokera ubezpieczeniowego jest dokładna

analiza ryzyk związanych z działalnością klientów oraz precyzyjna orientacja w produktach oferowanych przez wszystkie funkcjonujące na rynku towarzystwa ubezpieczeniowe, umożliwiając klientowi najlepiej dopasowaną ochronę ubezpieczeniową. Broker ubezpieczeniowy cały czas służy pomocą klientowi. W przypadku wystąpienia roszczenia pomaga w ustaleniu tytułu odpowiedzialności, skompletowaniu pełnej dokumentacji szkody. Jeżeli zachodzi taka potrzeba (w zależności od umowy z klientem) broker może uczestniczyć w czynnościach likwidacyjnych. W sprawach spornych, przy odpowiednich umocowaniach, reprezentuje klienta przed ubezpieczycielem. Jak już wspomniałem agent ubezpieczeniowy zawsze działa na rzecz towarzy-

stwa. Zawiera umowę ubezpieczenia zgodnie z życzeniem klienta. Oczywiście sugerując elementy, które powinny znaleźć się przy zabezpieczeniu danego ryzyka, ale porusza się w zakresie standardowych klauzul dostępnych w danym towarzystwie ubezpieczeniowym. Dodatkowo agent może zaproponować umowę ubezpieczenia (posiada umowę tylko z jednym towarzystwem ubezpieczeniowym), czy multiagent (posiada w swoim portfelu oferty kilku towarzystw) zawsze ogranicza to wybór klienta tylko do części ofert funkcjonujących na rynku. Rola agenta kończy się na zawarciu umowy ubezpieczenia, a kolejny kontakt z klientem często jest dopiero w momencie wznowienia umowy na kolejny okres ubezpieczenia. Zarówno broker, jak i agent za swoją pracę otrzymują wynagrodzenia od towarzystwa ubezpieczeniowego. Agent otrzymuje prowizję od zawartej polisy.

Broker otrzymuje kurtaż za doprowadzenie do zawarcia umowy.

Przewaga brokera nad agentem

Czy to podraża ubezpieczenie? Oczywiście nie, a to dlatego, że towarzystwa ubezpieczeniowe, bez względu na pośrednika (agent, broker ubezpieczeniowy czy bezpośrednio własna placówka towarzystwa) należąca prowizję kalkulują w składce. Nieważne, kto tę prowizję otrzyma. Przewaga brokera polega na tym, że agent czy towarzystwo ogranicza się tylko do obowiązkowych taryf i warunków, natomiast broker ma prawo negocjować z towarzystwem ubezpieczeniowym zupełnie inne, poza standardowe warunki umowy, jak również składki, których ze względu na ograniczenia taryfowe nie może zaproponować agent czy pracownik placówki towarzystwa. Broker współpracuje ze wszystkimi towarzystwami ubezpieczeniowymi, które są obecne na rynku. Dla towarzystwa ubezpieczeniowego broker jest partnerem. Umowa ubezpieczeniowa zazwyczaj składa

się z wielu klauzul, nad którymi pracuje broker, dobierając je specjalnie dla konkretnego klienta. Towarzystwa ubezpieczeniowe nie zawsze mają gotowy produkt chroniący wszystkie zagrożenia wynikające z działalności przedsiębiorcy. W takich sytuacjach współpraca z brokerem okazuje się niezwykle potrzebna dla obu stron, klienta i ubezpieczyciela. Ubezpieczenia to trudna dziedzina, z własną nomenklaturą i zawiłościami zapisów. Pracownik towarzystwa czy agent ze względu na ograniczenie do produktów oferowanych przez ich pracodawcę najczęściej nie jest w stanie odpowiednio dopasować ochrony ubezpieczeniowej do specyfiki i potrzeb klienta. Klient też ma pewne bariery, żeby zrozumieć wszystkie przekazywane mu formułki ubezpieczeniowe. Broker jako fachowiec, rozpoznaje potrzeby klienta i nie dość, że zabezpiecza tę stronę umowy, to też później chroni interesy klienta pomagając przy likwidacji ewentualnych szkód.