



BROKER CZY DORADCA FINANSOWY.

Rozmowa z Romanem Czarnowskim, prezesem gdańskiej firmy BIK Brokers, zajmującej się ubezpieczeniami komunikacyjnymi

Czym się różnią usługi brokerów ubezpieczeniowych i usługi doradców finansowych?

W obu przypadkach chodzi o to samo, czyli wybór odpowiedniego ubezpieczenia, które spełnia wymogi postawione przez klienta. Różnice zasadzają się w możliwościach zapewnienia tego wyboru. Narzędzia i regulacje prawne dotyczące obu zawodów, powodują, że każdy broker to doradca, ale nie każdy doradca to broker. Znajdziemy także różnice w koncentracji w konkretnych sektorach rynku ubezpieczeniowego, zarówno w podziale na klientów, jak i produkty.

Jeżeli chodzi o narzędzia prawne, to podstawową różnicą jest fakt, że broker reprezentuje wyłącznie klienta, jest jego pełnomocnikiem na rynku ubezpieczeniowym, doradcy są z reguły multiagentami, czyli w relacji klient – ubezpieczyciel reprezentują konkretnego ubezpieczyciela. W związku z tym doradca zapyta o ofertę dla klienta tylko tych ubezpieczycieli, z którymi zawarł stosowne umowy agencyjne. Broker może zwrócić się do wszystkich firm ubezpieczeniowych na rynku posiadających dany produkt ubezpieczeniowy, na którego zapotrzebowanie zgłasza klient. Wykonywanie zawodu brokera ubezpieczeniowego w Polsce jest uwarunkowane szeregiem wymogów prawnych, w tym m.in. zdaniem egzaminu państwowego. Ważnym elementem jest także ponoszenie odpowiedzialności przez brokerów za rekomendowane oferty wobec klienta. Każda spółka brokerska czy osoba fizyczna wykonująca zawód brokera ubezpieczeniowego ma obowiązek zawarcia stosownej polisy OC chroniącej klientów przed popełnionymi błędami. Mamy także ustawowy obowiązek podnoszenia kwalifikacji. W zdecydowanej większości zawodów doradztwa finansowego nie ma takich obowiązków. Doradcy przeważnie skupiają się na obsłudze klientów indywidualnych i ich domeną są produkty z grupy ubezpieczeń życiowych inwestycyjnych. Brokerzy koncentrują się raczej na podmiotach gospodarczych i produktach z zakresu ubezpieczeń majątkowych. Choć można znaleźć brokerów, którzy doskonale czują się w ubezpieczeniach życiowych i multiagentów oferujących tylko ubezpieczenia majątkowe.

Komu potrzebne są usługi brokerskie – czyli kto jest typowym klientem?

Tak naprawdę klientem firmy brokerskiej może zostać każda firma, która potrzebuje skorzystać z oferty ubezpieczeniowej, a także profesjonalnego doradztwa ekspertów. Dziś modny jest outsourcing usług. Firmy, które nie posiadają własnych struktur odpowiedzialnych za prowadzenie relacji z ubezpieczycielami, nie mają czasu lub zasobów do samodzielnego analizowania ofert, negocjowania warunków i nadzorowania bieżącej współpracy z towarzystwem ubezpieczeniowym coraz chętniej współpracują z wyspecjalizowanymi brokerami. Takie rozwiązanie jest wygodne i opłacalne. Firma może skupić się na własnej działalności rynkowej, a dzięki współpracy z brokerem uzyskać realne oszczędności bez zmniejszenia zakresu ochrony ubezpieczeniowej. W zdecydowanej większości klientami firm brokerskich są podmioty gospodarcze. Klienci widzą rolę brokera przede wszystkim jako organizatora transakcji (51 proc.), czyli swojego pełnomocnika, który zapyta rynek o ofertę, wynegocjuje warunki oraz zarekomenduje optymalne rozwiązania. 30 proc. klientów widzi także funkcje brokera jako doradcy/konsultanta ds. ryzyka.

Pełny tekst artykułu na portalu: www.bankier.pl, 11.09.2009