



BROKER CZY DORADCA FINANSOWY?

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

Czym się różnią usługi brokerów ubezpieczeniowych i usług doradców finansowych na współczesnym polskim rynku ubezpieczeń? Jaka jest ich rola i zakres kompetencji?

Generalnie w obu przypadkach chodzi o to samo, czyli wybór odpowiedniego ubezpieczenia które spełnia wymogi postawione przez klienta. Różnice ogólnie mówiąc zasadzają się w odpowiednich 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 (działa na podstawie pełnomocnictwa klienta) na rynku ubezpieczeniowym, doradcy są z reguły multiagentami (agentami sprzedającymi produkty kilku Ubezpieczycieli) 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 także elementem jest ponoszenie odpowiedzialności przez brokerów za rekomendowane oferty wobec klienta.

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%), czyli swojego pełnomocnika, który zapyta rynek o ofertę, wynegocjuje warunki oraz zarekomenduje optymalne rozwiązania. 30% klientów widzi także funkcje brokera jako doradcy /konsultanta ds. ryzyka.

Treść całego wywiadu na portalu: www.tf.pl, 14.07.2009