



BROKER CZY DORADCA FINANSOWY?

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

Klientem firmy brokerskiej może zostać każda firma, która potrzebuje skorzystać z oferty ubezpieczeniowej.

Klientem firmy brokerskiej może zostać każda firma, która potrzebuje skorzystać z oferty ubezpieczeniowej, a także profesjonalnego doradztwa ekspertów.

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.

W przypadku rynku brokerskiego wyzwaniem stają się takie potrzeby klientów, na które trudno znaleźć ofertę na polskim rynku ubezpieczeniowym, a także masowe programy ubezpieczeń złożone z kilku lub kilkunastu produktów.

Pełny tekst artykułu w: Gazeta Finansowa, 01.07.2009