

KTO POMOŻE LEPIEJ WYBRAĆ POLISĘ?

„Puls Biznesu” opublikował artykuł poświęcony pośrednikom ubezpieczeniowym. Brokerzy i doradcy finansowi stanowią obecnie istotny łącznik między towarzystwami ubezpieczeniowymi i klientami. Charakter ich pracy jest jednak odmienny. - (...) *Narzędzia i regulacje prawne dotyczące obu zawodów powodują, że każdy broker to doradca, ale nie każdy doradca to broker. Ten ostatni reprezentuje wyłącznie klienta i jest jego pełnomocnikiem na rynku ubezpieczeniowym, doradcy są zaś z reguły multiagentami, czyli w relacji klient ubezpieczyciel reprezentują konkretne towarzystwo ubezpieczeniowe. Wykonywanie zawodu brokera ubezpieczeniowego w Polsce jest uwarunkowane wieloma wymogami prawnymi, w tym m.in. zdaniem egzaminu państwowego. Ważnym elementem jest także ponoszenie przez brokerów odpowiedzialności wobec klienta za rekomendowane oferty. Broker ma obowiązek zawarcia stosownej polisy OC chroniącej klientów przed popełnionymi błędami. Mamy także ustawy 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 i inwestycyjnych. Brokerzy koncentrują się raczej na podmiotach gospodarczych i ubezpieczeniach majątkowych (...)* - tłumaczy Roman Czarnowski, prezes Zarządu BIK Brokers.

Pełen tekst artykułu: Puls Biznesu, 28.03.2007