
Rynek brokerów ubezpieczeniowych w Polsce jest w dalszym ciągu słabo rozwinięty. Wiele przedsiębiorstw nie korzysta z takich usług pomimo, że są one dla nich bezpłatne. Bardzo często nie odróżnia się także roli brokera od agenta ubezpieczeniowego. Kim tak naprawdę jest broker? Czyje interesy reprezentuje i jakie korzyści może przynieść przedsiębiorcy?

Wbrew powszechnym opiniom, broker ubezpieczeniowy jest podmiotem reprezentującym interesy osób i firm poszukujących ochrony ubezpieczeniowej, a nie zakładów ubezpieczeń. Działa on na podstawie pełnomocnictwa (tzw. listu brokerskiego) otrzymanego od klienta. Jednym z oczywistych celów jego działania jest doprowadzenie do zawarcia umowy. Zanim jednak do tego dojdzie, podejmuje on szereg czynności przygotowawczych. Zalicza się do nich ewaluacja ryzyk zagrażających danej firmie. Ponadto broker dokonuje analizy dotychczasowej polisy danego podmiotu i przedstawia ewentualne propozycje zmian. Negocjuje także oferty z zakładami ubezpieczeń, a następnie opracowuje i przedstawia raport wraz z rekomendacją najlepszej z nich. Często wpływa na zmianę treści ogólnych warunków ubezpieczenia, które większość osób czyta zbyt późno, a więc już po szkodzie.

Głównym celem pracy brokera jest przygotowanie ubezpieczenia dopasowanego do potrzeb danej firmy i ryzyk występujących w jej branży. W przypadku szkody powinno ono zapewnić przedsiębiorcy odszkodowanie pozwalające przede wszystkim na kontynuowanie działalności. – Przykładowo, dla firm produkcyjnych jest to ubezpieczenie maszyn od awarii oraz przerw w działalności, spowodowanych nieoczekiwanym zdarzeniem. Przydatne okazuje się również ubezpieczenie towarów w transporcie oraz należności handlowych. Z kolei firmy budowlane mogą zdecydować się na zakup ubezpieczenia wszystkich ryzyk budowy, finansowego (gwarancje ubezpieczeniowe) oraz maszyn budowlanych - zauważa Jarosław Oleksy, prezes zarządu Alea Broker.

Korzystanie z usług brokera ubezpieczeniowego pozwala zaoszczędzić nie tylko czas i pieniądze, ale także uniknąć niepotrzebnego stresu. W przypadku pojawienia się szkody, powinien on poprowadzić dla klienta całe postępowanie szkodowe, poczynając od zgłoszenia szkody, poprzez tworzenie odwołań od decyzji zakładów ubezpieczeń, w efekcie doprowadzając do wypłaty odszkodowania.

Dla wielu przedsiębiorców niejasne wydają się również ustalenia dotyczące kurtażu, a więc wynagrodzenia brokerów. Zgodnie z ustaleniami obowiązującymi w Polsce, pośrednicy są opłacani przez zakłady ubezpieczeń. Powyższa sytuacja może powodować pewne obawy dotyczące ich bezstronności i niezależności. Zawód ten jednak coraz częściej traktowany jest jako instytucja zaufania publicznego. - Istnieją zasady etyki brokerskiej, które dotyczą współpracy z klientem i zakładami ubezpieczeń. W rzeczywistości wysokość prowizji ustalana jest na podobnym poziomie we wszystkich zakładach ubezpieczeń, dlatego nie stanowi ona przedmiotu analizy przy przedstawianiu oferty danej osobie czy firmie – mówi Jarosław Oleksy.

Działalność niezależnego pośrednika ubezpieczeniowego można porównać z funkcjonowaniem galerii handlowej, w której doradca sprawdza indywidualne potrzeby klienta, a następnie pokazuje mu listę produktów wraz z nazwami sklepów, gdzie może je nabyć. Umieszczenie ich w jednym miejscu ułatwia porównanie i wybór najkorzystniejszej oferty. – Zdecydowanie za mało przedsiębiorców ma świadomość, że podobnie jak w przypadku dobrze zszytego garnituru, również w przypadku ubezpieczenia istnieje możliwość precyzyjnego dopasowania go do indywidualnych potrzeb klienta. W przypadku wystąpienia szkody, taka polisa „uszyta na miarę” czasem może nawet zadecydować o być albo nie być naszej firmy – podsumowuje ekspert Alea Broker.

Alea Broker