

Ile zarobił pośrednik w ubezpieczeniach? To już nie będzie tajemnicą

data aktualizacji: 2018.09.26



1 października zaczyna obowiązywać ustawa o dystrybucji ubezpieczeń, która wdraża przepisy unijnej dyrektywy IDD. W polskim prawie szykują się zmiany, które zrewolucjonizują rynek ubezpieczeń - w trakcie zakupu ubezpieczenia klient ma dowiedzieć się wszystkiego o produktach ubezpieczeniowych, łącznie z tym ile zarobi na nim pośrednik.

- „Ustawa nakłada szerokie obowiązki informacyjne na wszystkich dystrybutorów ubezpieczeniowych, czyli na agentów, brokerów i pracowników towarzystw. Dystrybutor będzie musiał między innymi szczegółowo zbadać potrzeby klienta, a następnie przedstawić i porównać dostępną ofertę produktową. Ubezpieczenia są często materia trudną do zrozumienia dla wielu ludzi, dlatego tak ważna jest rola dystrybutora, czyli sprzedawcy, jako konsultanta i doradcy. My w takim modelu działamy od lat, teraz będzie to wymagane ustawowo i przyczyni się do większego zrozumienia produktów przez konsumentów co będzie bardzo pozytywnym bodźcem dla całego rynku - tłumaczy Maciej Kuczwalski, ekspert multiagencji CUK Ubezpieczenia.

Dodatkowo zgodnie z ustawą, agenci, brokerzy i zakłady ubezpieczeń będą zobowiązani do udzielania szczegółowych informacji na temat samego produktu, a także dystrybutora ubezpieczenia. Konsument będzie mógł m.in. dowiedzieć się, jak wygląda wynagrodzenie dystrybutora - czy otrzymuje honorarium czy prowizję zawartą w składce płaconej przez klienta. Ponadto agent będzie zobowiązany poinformować, czy pracuje na rzecz jednego ubezpieczyciela czy wielu - i jakich. Ustawa przewiduje także obowiązek dodatkowych szkoleń dla każdego agenta w wymiarze przynajmniej 15 godzin rocznie.

- „Złożoność wchodzącej w życie ustawy i nakładanych przez nią obowiązków stawia niemałe wyzwanie przed dystrybutorami ubezpieczeń. Z jednej strony wzmocnienie ochrony klientów to bez wątpienia krok w dobrą stronę, jednak wielu pośrednikom, szczególnie tym nieposiadającym odpowiedniego zaplecza organizacyjnego, trudno będzie sprostać temu wyzwaniu. W tym upatrujemy szanse dla dużych multiagencji i dobrze przygotowanych i wyszkolonych doradców – mówi Maciej Kuczwalski.

Źródło: