

# Doradca dobrze wybrany

W praktyce większości przedsiębiorstw osobą odpowiedzialną za decyzje w zakresie polityki ubezpieczeniowej, czy szerzej - zarządzania ryzykiem, jest dyrektor finansowy.



*„Ubezpieczenia, jako podstawowa metoda transferu ryzyka, mają charakter instrumentów finansowych*

**Stanisław Friedel**  
Wiceprezes Zarządu,  
Dyrektor Finansowy EIB SA

**P**rzy obecnym poziomie zaawansowania tych instrumentów staje się nieodzowne wykorzystanie know-how zewnętrznego doradcy, jakim jest broker. Już dawno bowiem jego funkcja przestała się ograniczać do roli pośrednika. Obecnie

*(...) renomowane firmy brokerskie oferują swoim klientom wsparcie przy tworzeniu polityki zarządzania ryzykiem, kreując politykę ubezpieczeniową (...)*

zdejmują z barków służb wewnętrznych cały szereg obowiązków związanych z procesem kontraktowania usług ubezpieczeniowych, administrowania nimi, wspierają i organizują procesy dochodzenia roszczeń. Jednocześnie dostarczają pełne spektrum informacji dla celów zarządczych dotyczące obszaru ubezpieczeń. Co ważne, dzięki brokerowi, zarząd spółki w dużej mierze zdejmuje z siebie odpowiedzialność za decyzje w obszarze ubezpieczeń (transfer odpowiedzialności), wykorzystując obowiązek brokera do przedstawiania obiektywnych i profesjonalnych rekomendacji dotyczących zakresu ochrony i kształtu konkretnych rozwiązań ubezpieczeniowych.

**Wszystko to powoduje**, że znacząco wzrastają wymagania co do metodologii

wyboru doradcy, której dobór jest o tyle istotny, że stanowi swego rodzaju fundament, podwalinę bezpieczeństwa prowadzonej działalności. Najważniejsza jest bowiem rękojmia najwyższej jakości usług, wiedzy i doświadczenia, ale także poziomu etycznego doradcy. Jakże zatem należy przyjąć kryteria oceny firmy brokerskiej, aby dokonać właściwego jej wyboru? Podobnie jak przy wyborze doradcy podatkowego, prawnego czy audytora, liczą się przede wszystkim renoma, referencje, udokumentowane doświadczenia w określonej branży, ale także te wszystkie elementy, które mogą wskazywać na profesjonalizm firmy i jakość jej pracy. Należą do nich np. posiadane certyfikaty jakości, organizacja wewnętrzna, np. wyodrębnione służby prawne, czy komórki wyspecjalizowane w likwidacji szkód. Możemy wówczas liczyć na pomoc i wsparcie z ich strony, a nie tylko grona brokerów, które bezpośrednio zajmie się aranżacją ochrony ubezpieczeniowej. Nie bez znaczenia jest zakres oferowanych usług dodatkowych takich jak system szkoleń, wsparcie w procesie wdrażania ubezpieczeń, czy wreszcie oferowanie elektronicznego systemu informatycznego, który daje dostęp zarówno do całej dokumentacji związanej z procesem zawierania i obsługi ubezpieczeń, ale także z procesem likwidacji szkód, generując także zagregowane raporty dla celów zarządczych.

**Do kryteriów „twardych” – mierzalnych**, można zaliczyć potencjał ekonomiczny, wielkość zespołu brokerów. Wyżej wspomniałem o transferze odpowiedzialności – jego zabezpieczeniem jest wysokość sumy gwarancyjnej w ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej z tytułu

działalności brokerskiej (obowiązkowej OC zawodowe firm brokerskich). Zdarza się, że do kryteriów tych dochodzi jeszcze kryterium ceny usługi brokerskiej. Utrwalony na rynku polskim standard polega na pobieraniu przez brokera wynagrodzenia nie bezpośrednio od klienta, ale od zakładu ubezpieczeń, który udziela ochrony zaaranżowanej przez brokera (tzw. kurtażu). Oczywiście teoretycznie możliwa jest ingerencja w wysokość tego wynagrodzenia – jego ograniczenie. Obniżenie wysokości składki przyświeca także tym decydom, którzy zawierają z brokerami umowy odpłatne za tzw. fee. Tylko czy poprzez wpływanie na wynagrodzenie brokera na pewno osiągniemy założony efekt i doprowadzimy do obniżenia kosztów ubezpieczeń? Wprowadzając kryterium ceny usługi przy wyborze firmy brokerskiej musimy liczyć się z tym, że jego stosowanie wpłynie na konkretne rozstrzygnięcie i zamiast wskazać renomowaną i doświadczoną firmę skażemy się na współpracę z tą, która będzie tańsza.

*„Najważniejsza jest rękojmia najwyższej jakości usług, wiedzy i doświadczenia, ale także poziomu etycznego doradcy.*

**Tylko czy to zapewni wysoką jakość** programu ubezpieczeniowego dostosowanego do naszych potrzeb, optymalny jego koszt, najlepsze standardy obsługi, skuteczne i szybkie odzyskiwanie odszkodowań? A przecież celem naszych działań nie jest niski koszt doradcy, tylko efektywny, profesjonalnie przygotowany i zakontraktowany program ubezpieczenia zapewniający bezpieczeństwo naszej firmie. Takie zadanie powierzamy naszemu brokerowi.

**Reasumując** – im lepiej, z większą starannością przygotujemy się do wyboru doradcy w zakresie ubezpieczeń, tym lepiej będą później zorganizowane i prowadzone działania w obszarze zapewnienia ochrony przed skutkami zdarzeń nieprzewidywalnych, ale zdarzeń przecież przewidywalnych.



[www.eib.com.pl](http://www.eib.com.pl)  
[eib@eib.com.pl](mailto:eib@eib.com.pl)