

Broker ubezpieczeniowy jako pośrednik edukujący przedsiębiorcę



♦ **Łukasz Zoń**
Prezes Zarządu Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych

Stopień komplikacji prowadzenia działalności gospodarczej jest tak wysoki, że wiele podejmowanych decyzji wymaga porady specjalisty.

Zarządzanie ryzykiem, którego częścią są ubezpieczenia, obejmuje tak szerokie spektrum zagadnień, że trudno zdecydować się na właści-

we rozwiązanie bez specjalistycznej wiedzy. Tu pomoże broker ubezpieczeniowy.

Broker jest pośrednikiem ubezpieczeniowym, który działa w imieniu i na rzecz swojego klienta, analizuje jego sytuację i proponuje wachlarz możliwych rozwiązań ubezpieczeniowych – składając rekomendację brokerską, a następnie doprowadzając do zawarcia umowy na warunkach dostosowanych do potrzeb klienta i przez niego zaakceptowanych.

„Broker, pomagając klientowi w zarządzaniu ryzykiem wskazuje na największe zagro-

żenia dla firmy i proponuje odpowiednie rozwiązania ubezpieczeniowe. Jednym z efektów pracy brokera jest więc wzrost świadomości klientów w tym zakresie” – zaznacza Łukasz Zoń, Prezes Zarządu Stowarzyszenia Polskich Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych. – „Drugim bardzo ważnym elementem pracy jest prowadzenie szkoleń dla klientów i ich pracowników, które umożliwiają z jednej strony zapoznanie się z przygotowanym programem ubezpieczenia, a z drugiej strony wskazują na możliwości i sposoby właściwego wykorzystania posiadanej ochrony”.

Korzystanie z usług brokera ubezpieczeniowego to dla klienta zawsze wartość dodana. Oprócz opieki w zakresie ochrony interesów ubezpieczeniowych przedsiębiorstwa wspomniana wyżej działalność edukacyjna umożliwia klientom identyfikację i lepsze zrozumienie zagrożeń w ramach prowadzonej działalności. To z kolei umożliwia bardziej świadomy wybór w zakresie programów ubezpieczenia, a także właściwe wykorzystanie przyjętych rozwiązań ubezpieczeniowych. ■