

Përse duhet të këshillohesh me një broker sigurimesh

Shoqëria po sensibilizohet çdo ditë e më shumë për rëndësinë e siguracioneve për stabilitetin financiar të familjeve dhe bizneseve, por shqetësim mbetet kompleksiteti i termave dhe kushteve të kontratave të sigurimeve (policave). Të interesuarit për një siguracion janë gati të heqin dorë nga blerja e një produkti të tillë, pikërisht për shkak të paqartësive, apo pamundësisë për të kuptuar kushtet ligjore të produktit. Por, sikurse themi ne, njerëzit e kësaj fushe, "siguracionet janë tepër të rëndësishme për t'u neglizhuar", pasi përfitimet e të siguruarve, në rast të ndodhjes së ngjarjes për të cilën është bërë sigurimi, janë të pakrahasueshme me kostot e produktit dhe vështirësitë që has klienti, në momentin fillestar të kërkimit të ofertës më të mirë të sigurimit.

Produktet e sigurimit mund të blihen:

- Në mënyrë të drejtpërdrejtë pranë shoqërive të sigurimit ose
- Duke iu drejtuar ndërmjetësve të licencuar dhe të autorizuar nga Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare (AMF) për të prezantuar dhe për të shitur produkte sigurimi.

Agjentët dhe Brokerët janë dy format e ndërmjetësve që njeh legjislacioni shqiptar. Agjentët janë të punësuar / shitës policash të një shoqërie sigurimi, ndërsa brokerët janë konsulentë të mirëfilltë sigurimesh për klientët në kërkim të një siguracioni, duke ofruar zgjidhjen më të mirë.



CILAT JANË FUNKSIONET KRYESORE TË NJË BROKERI?

Një broker në sigurime ka ekspertizën e nevojshme për të ndihmuar klientin të identifikojë rreziqet, të përcaktojë llojin më të përshtatshëm të mbulimit me sigurim, të negociojë me shoqëritë e sigurimit kushtet më të mira të sigurimit, si dhe të asistojë klientin në

procesin e kërkimit të dëmshpërblimit. Në kushtet e informacionit të limituar mbi produktet e sigurimit, përse të mos autorizojmë një ekspert për të negociuar me shoqëritë e sigurimit për ne? Përse të trokasim në derën e çdo shoqërie sigurimi për të marrë oferta sigurimi, ndërkohë që brokeri mund të marrë e të krahasojë ofertat nga shoqëri të ndryshme, në emër e për llogarinë tonë? Dhe, për më tepër, për gjithë këtë "punë" të brokerit, ne nuk do të kemi asnjë detyrim për ta paguar atë (pasi në përgjithësi brokeri përfiton një komision nga shoqëria e sigurimit me të cilën klienti zgjedh të bashkëpunojë).

Nëse do të shohim statistikën mbi kanalin kryesor të shpërndarjes së produkteve të sigurimit, në shumicën e vendeve të zhvilluara europiane dhe SHBA, do të konstatojmë se pjesa më e madhe e produkteve të sigurimeve shiten nëpërmjet ndërmjetësve dhe jo në mënyrë direkte nga sportelet e shoqërive të sigurimit. Pra duket se qytetarët e botës, prej dekadash, e kanë kthyer në kulturë këshillimin me një broker sigurimesh.

DISA ARSYE PSE DUHET TË ZGJEDHIM NJË BROKER KUR NA DUHET TË SIGUROHEMI

- Brokerët ofrojnë një shërbim të personalizuar për klientët. Pasi dëgjojnë nevojat, pretendimet dhe preferencat e klientit, ata orientojnë klientin mbi mbulimin që i përshtatet më mirë nevojave të tij dhe nisin negociatat me shoqëritë e sigurimit, për të arritur kushtet më të mira të sigurimit lidhur me shumën e sigurimit, llojet e mbulimeve, primin e sigurimit etj.
- Për shkak të ekspertizës dhe informacionit që brokeri zotëron lidhur me çmimet normale të një produkti sigurimi, marzhet e zakonshme të fitimit të shoqërive të sigurimit, profilin e riskut të shoqërive të sigurimit, kushtet e përgjithshme të sigurimit të produkteve të sigurimit, gëzon një fuqi negociuese shumë më të

lartë se sa vetë klienti, nëse ky i fundit do t'i drejtohej në mënyrë direkte shoqërive të sigurimit.

- Një avantazh tjetër i bashkëpunimit me një broker është përfitimi i suportit profesional në procesin e kërkimit të dëmshpërblimit. Janë të shumta rastet e klientëve që nuk e kanë përfituar dëmshpërblimin, pikërisht për shkak të dokumentacionit të mangët apo dorëzimit të kërkesës për dëmshpërblim jashtë afateve të parashikuara në policë. Brokeri mund t'ju ndihmojë të plotësoni kërkesën për dëmshpërblim e të përgatisni të gjithë setin e domosdoshëm të dokumentacionit që kërkohet prej siguruesve për trajtimin e një dëmi, duke shërbyer kështu si një garanci për përfitimin e dëmshpërblimit.

SI FUNKSIONON BASHKËPUNIMI ME NJË BROKER?

Bashkëpunimi me një broker rregullohet me një kontratë shërbimi brokerimi, nëpërmjet së cilës klienti autorizon brokerin të negociojë dhe kërkojë, në emër të tij, oferta për produktin e sigurimit për të cilin interesohet. Në të shumtën e rasteve brokeri, për çdo negociatë të finalizuar me lidhjen e policës së sigurimit mes klientit të tij dhe një shoqërie sigurimi, përfiton një të ardhur në formën e komisionit nga shoqëria e sigurimit dhe jo nga klienti.

Banka Credins është licencuar nga Autoriteti i Mbikëqyrjes Financiare, si broker në sigurime në vitin 2018 dhe ka ngritur një strukturë të dedikuar me ekspertë, të cilët janë çdo ditë në shërbim të klientëve të bankës, duke i shërbyer me polica të sigurimit të jetës dhe pasurive të paluajtshme, me kushtet më të mira dhe çmime preferenciale. Çdo klient i Bankës Credins, biznes apo individ, është i mirëpritur të na kontaktojë për t'u këshilluar dhe për të blerë sigurimin më të mirë. Besojini këshillës së një profesionisti për të zgjedhur sigurimin e duhur dhe me kushtet më të mira.