



Samodzielne założenie własnej agencji ubezpieczeniowej to duże wyzwanie, wymagające spełnienia szeregu kryteriów. W naszym artykule omawiamy ten proces i przedstawiamy, jak partnerstwo z DFS24 może pomóc w jego skutecznej realizacji.

Agent a multiagent

Zanim przystąpisz do procesu zakładania agencji ubezpieczeniowej, warto zrozumieć kluczowe różnice między agentem a multiagentem. Agent ubezpieczeniowy reprezentuje jedno towarzystwo, ograniczając się do oferty tej konkretnej firmy. Z kolei multiagent ma dostęp do produktów różnych ubezpieczycieli, co pozwala mu elastycznie dostosowywać propozycje do potrzeb klientów.

Założenie multiagencji ubezpieczeniowej - co potrzebujesz?

Rozpoczynając działalność w branży ubezpieczeniowej – tak samo, jak w przypadku każdej innej – trzeba spełnić specyficzne wymagania.

Założenie multiagencji ubezpieczeniowej wymaga:

- posiadania licencji agenta ubezpieczeniowego,
- założenia działalności gospodarczej (jako jednoosobowej działalności gospodarczej z wpisem do CEIDG, bądź spółki prawa handlowego z wpisem do KRS),
- opłacenia polisy OC multiagenta.

Z całym procesem wiąże się wiele formalności [tu można zalinkować artykuł o tym, jak otworzyć agencję krok po kroku, jeśli zostanie wstawiony na bloga], których samodzielne pilnowanie może przyprawić o prawdziwy ból głowy.

Na szczęście nie musisz robić tego sam. **Zakładając multiagencję we współpracy z DFS24**, masz pewność, że **otrzymasz wsparcie na każdym etapie tego procesu** – od szkoleń, potrzebnych do zdania odpowiednich egzaminów oraz uzyskania licencji pośrednika ubezpieczeniowego, przez pomoc z dokumentacją, aż po nowoczesne narzędzia, które pomogą Ci w codziennej pracy. Więcej o współpracy z Diamond Fianance - [tutaj](#).

Franczyza, własna marka lub DFS24, czyli dwa w jednym

Franczyza ubezpieczeniowa to model współpracy, polegający na tym, że agent prowadzi własną działalność gospodarczą, ale pod szyldem multiagencji. To świetny sposób dla osób, które chcą być niezależne, jednocześnie czerpiąc korzyści z doświadczenia i wsparcia dużej firmy ubezpieczeniowej.

W DFS24 kierujemy się hasłem – Twoja marka, nasze zasoby.

Zapewniamy kompleksowe wsparcie dla osób zainteresowanych pracą jako agenci ubezpieczeniowi. Kursy, szkolenia, specjalistyczne narzędzia i dostęp do ofert wielu towarzystw ubezpieczeniowych to tylko niektóre z korzyści, jakie możesz uzyskać, stając się naszym Partnerem.

Szanując Twoją markę własną, dbamy o partnerski model współpracy i nie wymagamy wyłączności. U nas nie stracisz swojej tożsamości rynkowej. Docenimy Twój wypracowany sposób prowadzenia biznesu.

Ścieżka współpracy

Po Twoim zgłoszeniu zadzwonimy do Ciebie i umówimy się na spotkanie. Jeśli razem zdecydujemy się na współpracę czekają Cię tylko trzy kroki.

Mamy tylko trzy kroki:

- Umowa o współpracę lub umowa zlecenie.
- Szkolenia i egzaminy dla osób ubiegających się o wykonywanie czynności agencyjnych (KNF).
- Rozpoczęcie współpracy przy bieżącym wsparciu.

DFS24 chętnie pomoże Ci postawić pierwsze kroki w branży ubezpieczeniowej, a następnie zadba o Twój rozwój. Współpraca z nami to dostęp do ofert kilkudziesięciu towarzystw ubezpieczeniowych.

Podoba Ci się, to co czytasz? Nie czekaj - odezwij się do [nas!](#) Ty też możesz zostać Partnerem DFS24.

- [Udostępnij](#)
- [Drukuj](#)
- [PDF](#)