



Z procesem uruchomienia własnej multiagencji ubezpieczeniowej wiąże się wiele formalności, o których możecie przeczytać w poniższym artykule. Zdajemy sobie sprawę, że ich samodzielny nadzór potrafi przyprawić o prawdziwy ból głowy. Na szczęście nie musisz robić tego sam – możemy zostać Twoją alternatywą.

Założenie multiagencji ubezpieczeniowej - jak to zrobić?

Żeby założyć własną multiagencję ubezpieczeniową musisz:

- posiadać licencję agenta ubezpieczeniowego,
- założyć działalność gospodarczą (jednoosobową z wpisem do CEIDG, bądź spółkę prawa handlowego z wpisem do KRS),
- opłacić polisy OC multiagenta.

Jak uzyskać licencję pośrednika ubezpieczeniowego?

- Zaczynij od wybrania odpowiedniej, upoważnionej do wydania licencji instytucji – będą nimi Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) lub Polska Izba Ubezpieczeń (PIU)
- Przygotuj się do egzaminu licencyjnego, który ocenia wiedzę z zakresu ubezpieczeń, prawa ubezpieczeniowego, etyki zawodowej oraz umiejętności praktycznych agenta. Wskazane jest ukończenie specjalistycznego szkolenia dla agentów ubezpieczeniowych.
- Zarejestruj się na egzamin – składa się on z części pisemnej i ustnej.

Po zaliczeniu egzaminu, złóż wniosek o wydanie licencji do odpowiedniej instytucji wraz z wymaganymi dokumentami i opłatami. Po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku i uregulowaniu opłat, otrzymasz licencję agenta ubezpieczeniowego, która uprawnia do wykonywania zawodu w Polsce.

Otwarcie agencji ubezpieczeniowej

Żeby podpisać umowę agencyjną z towarzystwem ubezpieczeniowym, należy zwrócić się do lokalnego przedstawicielstwa firmy, z którą chciałbyś współpracować, pozytywnie przejść proces kwalifikacyjny i ustalić warunki współpracy.

Przed podpisaniem umowy, zakład ubezpieczeń wymaga od agenta dostarczenia dokumentów potwierdzających prowadzenie działalności gospodarczej, zaświadczenia o niekaralności oraz świadectwa ukończenia szkoły średniej.

Multiagent musi także posiadać polisę OC multiagenta.

Działalność agencyjną można rozpocząć dopiero, gdy instytucja nadzorująca uzyska informację o wpisie kandydata do rejestru agentów.

Instytucją nadzorującą jest zakład ubezpieczeń, na rzecz którego działasz jako agent ubezpieczeniowy i który udziela ci pełnomocnictwa do wykonywania czynności agencyjnych w jego imieniu.

Otrzymane pełnomocnictwo, musi mieć formę pisemną - inaczej może być uznane za nieważne.

Formy prowadzenia działalności

Agencja może być zarejestrowana jako jednoosobowa działalność gospodarcza lub jako jedna ze spółek prawa handlowego – spółka jawna, spółka komandytowa, spółka komandytowo-akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółka akcyjna.

Łatwiejszy start?

Diamond Finance oferuje kursy i szkolenia dla osób zainteresowanych pracą pośrednika. Te programy pomogą Ci zrozumieć prawną stronę branży, etykę zawodową, techniki sprzedaży i zarządzanie ryzykiem. Zdobycie odpowiedniej wiedzy i umiejętności jest kluczowe dla osiągnięcia sukcesu jako agent ubezpieczeniowy.

Ponadto, zapewniamy agentom wszystko, co potrzebne do udanego rozwoju kariery – od szkoleń po specjalistyczne narzędzia takie jak porównywarka DFS24.

Chętnie pomożemy postawić Ci pierwsze kroki w branży ubezpieczeniowej, a następnie zadamy o Twój rozwój. Nasze zasoby i innowacyjne narzędzia pomogą Ci w łatwy sposób zoptymalizować pracę i uzyskać satysfakcjonujące wyniki.

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 Diamond Finance.

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