



Zawód agenta ubezpieczeniowego daje dużą elastyczność, niezależność i realny wpływ na życie innych. Możesz pracować na własnych zasadach, rozwijać swoją markę, mieć stały kontakt z ludźmi i jednocześnie budować stabilny biznes. Ale zanim wystawisz pierwszą polisę, musisz spełnić kilka ważnych warunków - zgodnie z przepisami ustawy o dystrybucji ubezpieczeń oraz standardami rynku.

W Diamond Finance pomagamy osobom, które chcą rozpocząć swoją drogę w ubezpieczeniach – krok po kroku, z pełnym wsparciem i zrozumieniem. Poniżej wyjaśniamy, jak wygląda ten proces.

Zacznij od decyzji - i od rozmowy

Zanim przejdziesz do formalności, warto zadać sobie kilka pytań: dlaczego chcę zostać agentem? Czy lubię kontakt z ludźmi? Czy jestem gotowy na pracę opartą na relacjach i zaufaniu?

Jeśli odpowiedź brzmi „**tak**” – kolejnym krokiem powinna być rozmowa z partnerem, który pomoże Ci zacząć. Możesz działać jako agent wyłączny (dla jednego TU), ale najwięcej możliwości daje współpraca z multiagencją. W Diamond Finance od pierwszej rozmowy podpowiadamy, jak dobrać ścieżkę rozwoju i w jakim modelu pracy poczujesz się najlepiej.

Wymagania formalne – co musisz spełnić

Zgodnie z ustawą o dystrybucji ubezpieczeń oraz regulacjami Komisji Nadzoru Finansowego, osoba chcąca zostać agentem ubezpieczeniowym musi:

- posiadać pełną zdolność do czynności prawnych,
- nie być karana za przestępstwa przeciwko mieniu, dokumentom, obrotowi gospodarczemu lub przestępstwa skarbowe,
- mieć co najmniej średnie wykształcenie,
- ukończyć odpowiednie szkolenie i zdać egzamin,
- zawrzeć umowę agencyjną z TU lub multiagencją,
- zostać zgłoszona do rejestru agentów prowadzonego przez KNF.

Nie musisz zakładać działalności gospodarczej od razu – wiele zależy od formy współpracy. W Diamond Finance dopasowujemy ją do Twojej sytuacji.

Szkolenie i egzamin – obowiązkowe minimum

Szkolenie dla kandydatów na agentów ubezpieczeniowych jest obowiązkowe i regulowane przez przepisy. Obejmuje ono podstawy prawa ubezpieczeniowego, zasady etyki, odpowiedzialność zawodową oraz wiedzę o produktach ubezpieczeniowych.

Zakończeniem szkolenia jest egzamin, który organizuje zakład ubezpieczeń lub multiagencja. Nie jest to egzamin państwowy – nie zdaje się go przed KNF – ale jego przeprowadzenie jest wymagane i powinno być odpowiednio udokumentowane.

W Diamond Finance wspieramy naszych kandydatów materiałami, przygotowaniem praktycznym i konsultacjami – tak, żeby egzamin był tylko formalnością.

Umowa agencyjna i rejestracja w KNF

Po zdaniu egzaminie zawierasz umowę agencyjną z wybranym podmiotem – towarzystwem ubezpieczeniowym lub multiagencją. To właśnie ten podmiot, zgodnie z przepisami, zgłasza Cię do rejestru agentów ubezpieczeniowych prowadzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego.

Nie możesz zacząć sprzedawać polis, dopóki nie znajdziesz się w tym rejestrze. W Diamond Finance zajmujemy się tym procesem za Ciebie – przygotowujemy dokumenty, zgłaszamy Cię do KNF i pilnujemy, by wszystko odbyło się sprawnie.

Od rejestracji do pierwszej polisy

Po wpisie do rejestru otrzymujesz dostęp do narzędzi, systemów sprzedażowych i platform do wystawiania polis. W naszym przypadku to m.in. system CRM, kalkulatory, porównywarki, narzędzia do podpisów online i gotowe materiały ofertowe.

Co ważne – cały czas masz wsparcie naszego zespołu. Nie musisz znać wszystkich produktów na pamięć ani radzić sobie sam. Nasi opiekunowie pomogą Ci przejść przez pierwsze rozmowy, dopasować ofertę do klienta i zdobywać doświadczenie bez presji.

Zacznij z nami - bez chaosu i stresu

Branża ubezpieczeniowa daje ogromne możliwości, ale tylko wtedy, gdy startujesz z właściwego miejsca. W Diamond Finance tworzymy środowisko, w którym możesz rozwijać się spokojnie, bezpiecznie i na swoich zasadach.

[Sprawdź, jak wygląda nasza współpraca i zacznij z nami swoją drogę.](#)

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