



## **Otwórz własną multiagencję i zacznij zarabiać na ubezpieczeniach**

**W obecnych czasach coraz więcej osób zdaje sobie sprawę z istoty posiadania odpowiedniego ubezpieczenia. Zarówno indywidualne, jak i firmowe polisy są niezbędne dla zapewnienia bezpieczeństwa finansowego w przypadku niespodziewanych zdarzeń. W związku z tym - branża ubezpieczeniowa stale rozwija się, a otwarcie własnej multiagencji może być świetnym pomysłem na biznes.**

### **Multiagencja ubezpieczeniowa - co to?**

Multiagencja to firma, która współpracuje z kilkoma towarzystwami ubezpieczeniowymi, oferując swoim klientom szeroki wybór polis. Jako agent multiagencji możesz reprezentować różne towarzystwa ubezpieczeniowe, co daje większą elastyczność i dostęp do różnorodnych produktów.

## **Dlaczego warto otworzyć multiagencję?**

Własna multiagencja ubezpieczeniowa to atrakcyjna opcja biznesowa z kilku powodów. Branża ubezpieczeniowa stale się rozwija się, a popyt na różnorodne rodzaje polis ubezpieczeniowych nie maleje. Ludzie zawsze będą potrzebować ochrony dla swojego zdrowia, pojazdów, domów, przedsiębiorstw i innych aktywów. Otwarcie multiagencji pozwala na współpracę z wieloma różnymi firmami ubezpieczeniowymi. To oznacza, że jako właściciel agencji możesz oferować swoim klientom szeroki wybór produktów i usług, dopasowanych do ich indywidualnych potrzeb oraz budżetów. Dzięki temu zwiększasz szansę na pozyskanie klientów i budowanie trwałych relacji biznesowych.

## **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?**

- Zaczynaj 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.

## **Współpraca z towarzystwami ubezpieczeniowymi**

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.

### **Diamond Finance - dlaczego warto?**

- Unikalny model współpracy

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.

- Stabilny rozwój biznesu

87% Agentów współpracujących z nami ponad 3 lata zbudowało stabilny, długofalowy biznes i cieszą się sukcesem w branży ubezpieczeniowej.

- Odchodzimy od korporacyjnych zwyczajów

U nas nie musisz martwić się planami sprzedażowymi ani korporacyjnymi procedurami. Zapewniamy swobodę działania, pozwalając skupić się na budowaniu relacji z klientami i rozwijaniu biznesu.

- Wsparcie profesjonalistów

Nasz doświadczony zespół menedżerów i praktyków zapewnia nie tylko płynne wdrożenie, ale także stałe wsparcie merytoryczne oraz technologiczne dla wszystkich naszych Partnerów.

- Innowacyjne narzędzia

Zapewniamy naszym Partnerom cały zestaw nowoczesnych rozwiązań, ułatwiających codzienną pracę. Od kalendarza szkoleń, przez systemy CRM i do dokumentacji, po platformę DFS24 – autorską porównywarkę online, gdzie w ciągu kilku sekund otrzymasz dane na temat ofert 19 towarzystw ubezpieczeniowych.

- Wsparcie marketingowe

Oferujemy wsparcie marketingowe, w tym darmową stronę www i wizytówkę Google dla każdego Agenta, a także materiały reklamowe, takie jak banery, plakaty i ulotki.

- Doceniamy Twoją pracę

Dla naszych partnerów organizujemy konkursy z atrakcyjnymi nagrodami. Posiadamy też VIP Klub, który zapewnia dodatkowe profity, takie jak wyższe prowizje sprzedażowe czy dedykowane konkursy.

### **Chcesz do nas dołączyć? To proste!**

Nasz proces rekrutacyjny jest bardzo prosty. Jeśli zdecydujemy się podjąć współpracę, przed Tobą tylko trzy proste kroki:

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

**Skorzystaj z naszych zasobów i doświadczenia, rozwijaj z nami swój biznes!  
Przeczytaj więcej i aplikuj [tutaj](#).**

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