

Broker Di Assicurazione

FORMAZIONE^[1]

Laurea in giurisprudenza o in economia aziendale

Il termine anglosassone "broker" indica chi compra e vende titoli o merci per conto dei propri clienti. Il Broker di assicurazioni è un libero professionista, che fa da mediatore - per contratti di copertura di rischi - fra il cliente e le compagnie assicurative, verso le quali non è vincolato da alcun impegno.

Il Broker deve saper offrire al cliente un servizio "personalizzato" di consulenza e di tutela totale in campo assicurativo, articolato nei seguenti momenti:

- acquisizione dei clienti ed analisi dei loro bisogni;
- analisi del mercato;
- valutazione dei rischi e individuazione delle compagnie di assicurazioni più idonee;
- definizione delle specifiche contrattuali;
- gestione dei contratti;
- assistenza nella liquidazione dei danni.

Uno degli aspetti in cui più si esprime l'attività del Broker è il reperimento delle migliori coperture assicurative, gestendo in modo globale le diverse esigenze assicurative del cliente.

CONOSCENZE E COMPETENZE

Le caratteristiche principali richieste dalla professione del Broker di assicurazioni sono l'autonomia, lo spirito di iniziativa, la capacità di rapportarsi agli altri e la capacità di organizzare il proprio lavoro.

La professione può essere esercitata solo in seguito all'iscrizione all'Albo dei Mediatori di Assicurazioni e di Riassicurazioni (Broker), presso il Ministero delle Attività Produttive.

CARRIERA E PROSPETTIVE OCCUPAZIONALI

L'attività di lavoro del Broker è di tipo autonomo, basata su un mandato fiduciario. Come per l'Agente di assicurazioni, l'attività di lavoro si svolge in assenza di orari e a diretto contatto con la clientela. Il Broker può anche lavorare - con un rapporto di tipo dipendente - all'interno di una società di brokeraggio.

La retribuzione è in ogni caso legata al volume di attività svolta.

^[1] Fonte www.isfol.it