DLACZEGO WARTO BYĆ CZŁONKIEM IZBY?

Realia rynkowe:

Branża pośrednictwa ubezpieczeniowego stoi dziś przed wyzwaniami regulacyjnymi, compliance i rosnącymi oczekiwaniami klientów. Izba Gospodarcza zapewni pośrednikom realny wpływ na regulacje i zagwarantuje rzeczywiste wsparcie. To co równie istotne to fakt, iż dokumentacja i mechanizmy nadzorcze dotyczące działalności agencyjnej są przedmiotem praktyk kontrolnych KNF. Zadaniem Izy będzie przygotowanie jej Członków się do tych kontroli.

1. **Wiarygodność i prestiż instytucjonalny**
   Przystąpienie do Izby Gospodarczej daje pośrednikowi status członka publicznie rozpoznawalnej instytucji branżowej. Izba działa jako reprezentant środowiska pośredników w relacjach z organami nadzoru, regulatorami i towarzystwami ubezpieczeniowymi, co zwiększa wiarygodność członków wobec klientów i partnerów biznesowych.
2. **Reprezentacja interesów i lobbing**
   Izba działa na rzecz wspólnych interesów pośredników: wpływa na tworzenie regulacji, zgłasza opinie do projektów aktów prawnych oraz reprezentuje pośredników wobec organów państwowych. Dzięki temu każdy członek ma realny wpływ na kształt rynku pośrednictwa.
3. **Opieka prawna i gotowe dokumenty oraz lepsza ochrona przed ryzykiem regulacyjnym i przygotowanie do kontroli KNF**
   Każdy członek otrzymuje dostęp do profesjonalnego wsparcia prawnego – gotowych wzorów dokumentów, klauzul, regulaminów i opinii prawnych. Izba pomaga skompletować dokumentację i procesy wymagane przy ewentualnych kontrolach KNF (np. polityki nadzoru nad siecią sprzedaży, dowody weryfikacji agentów). Gwarantuje to agentowi skrócenie czasu przygotowania się do kontroli oraz zmniejsza ryzyko sankcji.
4. Izba prowadzić będzie docelowo także usługi doradcze i mediacyjne, które pomogą w rozwiązywaniu sporów między pośrednikami a ubezpieczycielami czy klientami.
5. **Szkolenia zawodowe / rozwój kompetencji**
   Izba organizuje regularne szkolenia branżowe (np. zmiany regulacyjne, najlepsze praktyki sprzedażowe, etyka, compliance), warsztaty i webinary. Dzięki temu pośrednicy mogą podnosić swoje kompetencje zawodowe, spełniać wymagania ustawowe i zwiększać profesjonalizm swoich usług, co ułatwia spełnianie obowiązków ustawowych i minimalizuje ryzyko nieświadomego naruszenia przepisów.
6. **W ramach stworzonej i certyfikowanej przez Izbę Akademii PIGAU,** szkolenia prowadzone przez ekspertów Izby, będą docelowo zaliczane do obowiązkowego limitu 15 godzin szkoleń rocznych IDD
7. **Baza wiedzy i analiza rynku**
   Członkowie uzyskają dostęp do dedykowanej bazy wiedzy: raportów rynkowych, analiz porównawczych ofert ubezpieczeń (np. grupowych, życiowych, majątkowych), benchmarkingu polis i prowizji. To pozwala lepiej doradzać klientom i optymalizować swoje portfolio polisowe.
8. **Cykliczny newsletter i komunikacja branżowa**
   Członkowie otrzymają regularny newsletter z najnowszymi informacjami: zmiany prawne, orzecznictwo, interpretacje, rekomendacje rynkowe, zaproszenia na wydarzenia. To pozwala być na bieżąco i reagować szybko – co jest ogromną przewagą w dynamicznym sektorze finansowym.
9. **Relacje i networking z towarzystwami ubezpieczeniowymi**
   Izba docelowo pełnić będzie rolę pośrednika między jej członkami a zakładami ubezpieczeń: organizować spotkania, panele, konferencje i grupy robocze. Dzięki temu członkowie zyskają lepszy dostęp do decydentów w Towarzystwach Ubezpieczeniowych i będą mieli realny wpływ na politykę współpracy.
10. **Podniesienie standardów etycznych**
    Członkostwo w Izbie Gospodarczej wiąże się z podpisaniem i przestrzeganiem kodeksu etyki, dobrych praktyk i standardów zawodowych. Przynależność do Izby i zobowiązanie do pracy zgodnie z zasadami przez izbę wyznaczanymi, podnosi wiarygodność każdego członka w oczach klientów i partnerów.