

Polski rynek ubezpieczeń, a pośrednictwo ubezpieczeniowe.

Wstęp 4

Rozdział I

Zagadnienia prawne i kontekst społeczno-kulturowy pośrednictwa ubezpieczeniowego

1. Istota i pojęcie pośrednictwa ubezpieczeniowego 6
2. Pośrednictwo ubezpieczeniowe w rozwijającym się polskim prawie ubezpieczeniowym 8
3. Regulacje prawne w zakresie pośrednictwa ubezpieczeniowego 10
4. Formy pośrednictwa ubezpieczeniowego 12
5. Organizacje międzynarodowe reprezentujące interesy pośredników ubezpieczeniowych.14

Rozdział II

Agent ubezpieczeniowy jako reprezentant interesów zakładu ubezpieczeń

1. Pojęcie i status prawny agenta ubezpieczeniowego 19
2. Warunki wykonywania działalności agencyjnej – zezwolenie Państwowego Urzędu Nadzoru Ubezpieczeń 20
3. Umowa agencyjna i pełnomocnictwo 25
4. Etyka w działalności agencyjnej 27
5. Odpowiedzialność agenta ubezpieczeniowego przez zakładem ubezpieczeń za czynności dokonane w jego imieniu 30
6. Instytucja pośrednictwa, a charakterystyka zawodu agenta ubezpieczeniowego 36
7. Systemy motywacji agentów 40

Rozdział III

Broker ubezpieczeniowy jako reprezentant interesów klienta

1. Pojęcie i rodzaje działalności brokerskiej 45
2. Podstawy prawne i warunki wykonywania działalności brokerskiej 46
3. Zasady wydawania zezwoleń na prowadzenie działalności brokerskiej 48
4. Charakter prawny i treść umowy brokerskiej 53
5. Technika pracy brokera 56
6. Prowizja – wynagrodzenie za prace brokera 61
7. Etyka w działalności brokerskiej 62
8. Odpowiedzialność w działalności brokerskiej 65
9. Nadzór i kontrola działalności brokerskiej 67

Rozdział IV

Znaczenie agentów i brokerów na rynku ubezpieczeniowym oraz perspektywy rozwoju tej formy sprzedaży

1. Internet jako jedna z form pośrednictwa ubezpieczeniowego 72
2. Bankassurance 76
3. Agent i broker jako doradca finansowy 77
4. Struktura sprzedaży ubezpieczeń za pośrednictwem agentów, brokerów i innych kanałów dystrybucji 79

Zakończenie 84

Bibliografia 87

Spis tabel i wykresów 90