Apdrošinātāja intereses | *Apdrošinātāja un Klienta interešu robežšķirtne* | *Klienta intereses*

Apdrošinātājs → Saņem komisiju ~ 5%-30% no apdrošināšanas prēmijas → **Aģents** → **Klients**, **Klients**, **Klients**, **Klients**, **Klients**

- Par aģentu var kļūt 18 gadus veca persona ar vidusskolas izglītību;
- Darbojas tikai apdrošinātāja interesēs;
- Atbildību par aģenta darbību parasti uzņemas apdrošinātājs;
- Aģents neveic un nevar veikt apdrošināšanas piedāvājumu analīzi, nedod un nevar dot Klientam padomu apdrošināšanas piedāvājuma izvēlē, jo aģentam nav tam atbilstošas kvalifikācijas un zināšanu;
- Tā kā aģents darbojas tikai apdrošinātāja interesēs, neveic apdrošināšanas piedāvājumu analīzi un nedod padomus Klientam, aģenta ir ieinteresēts Klientu pierunāt iegādāties apdrošinātājam un aģentam, nevis Klientam, izdevīgu piedāvājumu;
- Ne apdrošinātājs, ne aģents, neatbild, ja Klients pēc apdrošināšanas līguma noslēgšanas atklāj, ka tas viņam nav izdevīgs;
- Aģents, lai piesaistītu Klientu, ir ieinteresēts piedāvāt arī zemapdrošināšanu, jeb objekta apdrošināšanu par summu, kas ir zemāka par tā tirgus vērtību. Īpaši raksturīga šāda situācija ir kredītiestādēs, kur apdrošināmā objekta vērtība ļoti bieži tiek pielīdzināta izsniegtā kredīta apmēram. Šādā gadījumā Klients tiek maldināts, jo viņš tiek pievilināts ar mazāku apdrošināšanas prēmijas maksājumu, taču netiek informēts, ka objekta būtiska bojājuma gadījumā nesaņems atbilstošu atlīdzību un faktiski cietīs ievērojamus zaudējumus.
- No aģenta sniegtās informācijas Klients nevar noteikt apdrošināšanas piedāvājuma relatīvo izdevīgumu.
- Pēc apdrošināšanas līguma noslēgšanas aģentu nekas nesaista ar Klientu un visas no līguma izrietošās problēmas Klients risina pats.

Apdrošinātāja intereses | *Apdrošinātāja un Klienta interešu robežšķirtne* | *Klienta intereses*

Apdrošinātājs, **Apdrošinātājs**, **Apdrošinātājs**, **Apdrošinātājs**, **Apdrošinātājs** → **Brokeris** ↔ Saņem komisiju ~ 2%-20% no apdrošināšanas prēmijas ↔ **Klients**

- Par brokeri var kļūt 21 gadus veca persona ar atbilstošu augstāko izglītību, kurai ir nevainojama reputācija;
- Darbojas tikai klienta interesēs;
- Par brokera darbību atbild brokeru sabiedrība, kurai papildus 15 000 EUR minimālajam pamatkapitālam ir obligāti jāapdrošina profesionālā civiltiesiskā atbildība vismaz 16800300 EUR apmērā;
- Brokeris Klienta interesēs un vārdā apzina gandrīz visu apdrošinātāju piedāvājumus, veic saņemto piedāvājumu analīzi, sniedz visu nepieciešamo informāciju Klientam, lai palīdzētu Klientam apzināti izvēlēties izdevīgāko piedāvājumu;
- Brokeris ar Klientu neslēdz līgumu, tādēļ viņu attiecības balstās tikai uz uzticēšanos. Tas, kopā ar brokerim noteikto pienākumu strādāt tikai Klienta interesēs, kā arī noteikto atbildību par pieļautajām kļūdām un obligāto nevainojamas reputācijas nosacījumu garantē brokera ieinteresētību Klientam ieteikt tikai patiešām izdevīgākos apdrošināšanas piedāvājumus;
- Brokeris pilnā mērā atbild, ja Klients pēc apdrošināšanas līguma noslēgšanas atklāj, ka tas tomēr viņam nav izdevīgs;
- Brokera pienākums ir sniegt Klientam visu nepieciešamo informāciju, kas Klientam nepieciešama, lai izvēlētos visizdevīgāko apdrošināšanas piedāvājumu, īpaši, saistībā ar apdrošinātajiem riskiem, to izņēmumiem, apdrošinātā objekta vērtību, pašriskiem un citiem Klientu būtiski ietekmējošiem nosacījumiem;
- Brokerim ir pienākums bez atlīdzības sniegt Klientam konsultatīvu palīdzību visā apdrošināšanas līguma darbības laikā, īpaši, ja iestājas apdrošināšanas gadījums.