

Transparency and Disclosure

Insia prides itself on being an industry leader in transparency and disclosure. We are committed to disclosing our roles and interests in insurance transactions, including the type of compensation we may receive.

We are compensated in a variety of ways, including commissions and fees paid by insurance companies and fees paid by clients. Insia may receive compensation through one or a combination of the methods listed below in accordance with local law and regulation.

Brokerage Commissions

A brokerage commission is paid to Insia by the insurer as a percentage of the premium charged to the insured for the policy. The amount of commission may vary depending on a number of factors, including the type of insurance product sold and the insurer selected by the client. Brokerage commission rates can vary from transaction to transaction.

Client Fees

Some clients may agree to pay Insia a fee for Insia's services in lieu of, or in addition to, brokerage commissions paid by insurance companies. The fee may be collected in whole or in part through the crediting of brokerage commissions collected by Insia for the client's placements.

Insurer Consulting Compensation

Insia may receive compensation from some insurers for providing consulting, data analytics or other services. The services are designed to improve the product offerings available to our clients, assist insurers in identifying new opportunities, and enhance insurers' operational efficiency. The scope and nature of the services vary by insurer and by geography.

Contingent Commissions

Some insurers agree to pay Insia contingent commissions when we meet set goals for insurance policies placed with them during a given year or other time period. The set goals may include volume, profitability, retention and/or growth thresholds. The amount of contingent commission earned may vary depending on factors relating to an entire book of business over the course of the year or period. As a result, the amount of contingent commission attributable to any given insurance policy typically will not be known at the time of placement.

Transparență și informare

Insia se mândrește cu faptul că este lider în industrie în ceea ce privește transparența și informarea. Ne angajăm să vă informăm cu privire la rolurile și interesele noastre în tranzacțiile de asigurare, inclusiv tipul de compensație pe care îl putem primi.

Suntem recompensați în diverse modalități, inclusiv prin comisioane și remunerații plătite de companiile de asigurări și remunerații plătite de clienți. Insia poate primi compensații printr-una sau o combinație de metode enumerate mai jos, în conformitate cu legislația și reglementările locale.

Comisionul din brokeraj

Comisioanele din brokeraj se plătesc companiei Insia de către asigurător ca procent din prima plătită de asigurat pentru poliță. Valoarea comisionului poate varia în funcție de mai mulți factori, inclusiv tipul de produs de asigurare vândut și asigurătorul selectat de client. Ratele comisionului de brokeraj pot varia de la tranzacție la tranzacție.

Remunerații de la clienți

Unii clienți pot fi de acord să plătească Insia o remunerație pentru serviciile Insia în locul sau în plus față de comisioanele de brokeraj plătite de companiile de asigurări. Remunerația poate fi colectată integral sau parțial prin reținerea din comisioanele de brokeraj colectate de Insia pentru plasamentul polițelor clientului.

Venituri din servicii de consultanță acordate asiguratorului

Insia poate primi remunerații de la unii asigurători pentru furnizarea de consultanță, analiză de date sau alte servicii. Serviciile sunt menite să îmbunătățească ofertele de produse disponibile clienților noștri, să asiste asigurătorii în identificarea de noi oportunități și să sporească eficiența operațională a asigurătorilor. Domeniul de aplicare și natura serviciilor variază în funcție de asigurător și de locul geografic.

Comisioane contingente

Unii asigurători sunt de acord să plătească comisioane contingente către Insia atunci când ne îndeplinim obiectivele stabilite pentru polițele de asigurare plasate împreună cu aceștia pe parcursul unui anumit an sau al altei perioade de timp. Obiectivele stabilite pot include volumul, profitabilitatea, retenția și / sau pragurile de creștere. Suma comisionului contingent câștigat poate varia în funcție de factorii care se referă la întregul portofoliu pe parcursul anului sau perioadei. Drept rezultat, valoarea comisionului



Compensation for Insurer Administration and Other Services

Insia operates certain panels, facilities, quota shares and other placement arrangements with some insurers. Insia receives separate compensation for administering these arrangements that is in addition to any other fee or commission earned by Insia.

Other Benefits or Compensation

Insia may, from time to time, participate in insurance company promotional events or employee training and development provided by insurers. Sometimes, Insia is reimbursed by insurers for its costs related to promotional marketing. Where legally permitted, Insia earns interest and other income on premium accounts, as paid to us by the financial institutions where insurance premiums are held prior to remittance to insurers.

Contractual Arrangements with Insurers

Insia may have agreements with certain insurers pursuant to which Insia provides services to them and for which Insia is compensated. Examples include claims administration services, claims management software and associated services, mergers and acquisitions due diligence services, and insurance brokerage services regarding insurers' own insurance programs.

Insia routinely enters into various types of agreements with insurers that are ancillary to the insurance broking process, or other services performed on behalf of clients. Examples include confidentiality and nondisclosure agreements for the release of data relating to insurance placements, claims handling and loss control programs, nondisclosure and/or noncompetition agreements relating to the development and disclosure of new insurance products and services, and licensing agreements governing access to and use of data management systems and databases.

For more information on Insia's compensation or Insia's contractual arrangements with insurers, please contact your account representative.

contingent ce poate fi atribuită oricărei polițe de asigurare în cauză, de obicei, nu va fi cunoscută la momentul plasării.

Venituri din servicii de administrare sau de alta natura pentru asigurători

Insia operează anumite facilități, oferte și alte aranjamente de plasament cu anumiți asigurători. Insia primește remunerații separate pentru administrarea acestor aranjamente, în plus față de orice altă remunerație sau comision.

Alte beneficii sau venituri

Insia poate, din când în când, să participe la evenimente promoționale ale societăților de asigurare sau la instruirea și dezvoltarea angajaților, servicii furnizate de asigurători. Uneori, asiguratorii pot rambursa Insia pentru anumite costuri legate de marketingul promoțional. Acolo unde este permisă în mod legal, Insia câștigă dobânzi și alte venituri din conturile de primă în care primele de asigurare sunt deținute înainte de remiterea către asigurători, plătite nouă de către instituțiile financiare.

Aranjamente contractuale cu asigurătorii

Insia are acorduri cu anumiți asigurători în baza cărora le poate oferi servicii și pentru care Insia este recompensată. Printre exemple se numără serviciile de administrare a daunelor, software-ul de gestionare a daunelor și serviciile asociate, fuziunile și achizițiile pentru servicii de due diligence, și servicii de brokeraj în asigurări în ceea ce privește programele de asigurări proprii ale asigurătorilor.

Insia intră în mod obișnuit în diverse tipuri de acorduri cu asigurătorii care sunt auxiliare procesului de brokeraj de asigurări sau alte servicii efectuate în numele clienților. Printre exemple se numără acordurile de confidențialitate și confidențialitate pentru eliberarea datelor privind plasamentele în asigurări, programele de gestionare a daunelor și controlul pierderilor, acordurile de nedivulgare și / sau de neconcurență privind dezvoltarea și divulgarea noilor produse și servicii de asigurare și acordurile de licență care reglementează accesul și utilizarea a sistemelor de gestionare a datelor și a bazelor de date.

Pentru mai multe informații despre remunerațiile acordate Insia sau despre aranjamentele contractuale ale Insia cu asigurătorii, vă rugăm să contactați reprezentantul contului dumneavoastră.