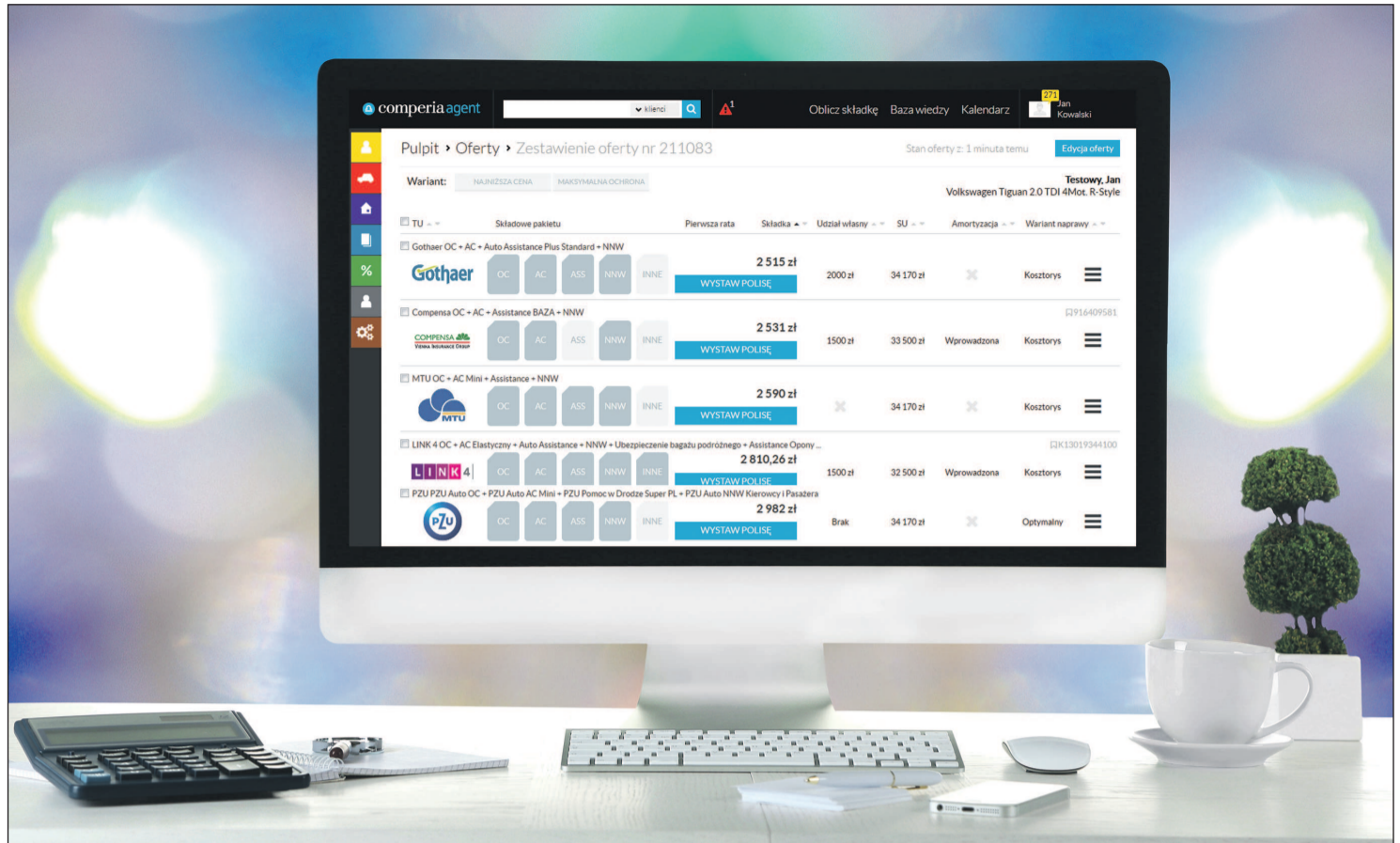




Rynek polis komunikacyjnych przechodzi obecnie poważną metamorfozę. Zmiany produktowe w towarzystwach ubezpieczeniowych, roszady w kanałach sprzedaży czy wreszcie rosnące składki polis ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wymuszają ciągłe dostosowywanie się do nowych realiów. Jednak czy agenci ubezpieczeniowi są na to gotowi? Jak mogą odnaleźć się i przetrwać na tak dynamicznym rynku?



FELIETON REKRUTERA

Koniec pewnej epoki - trudne czasy dla agentów



Podstawową rolą agenta ubezpieczeniowego była i jest obsługa klientów wybranych towarzystw ubezpieczeniowych w zakresie konkretnego rodzaju ubezpieczeń - najczęściej polis OC. Co więcej, przez lata prowadzenia działalności większość agentów, zamiast rozwijać swoją ofertę i kompetencje, skupiała się wyłącznie na utrzymywaniu dobrych relacji ze swoimi stałymi klientami i konserwacji swojego portfela. Niestety, ten typ działalności pomału przestaje obowiązywać, a co za tym idzie agenci albo się przystosują do nowych warunków, albo...

Towarzystwa ubezpieczeniowe regulują swoją rentowność już nie tylko taryfą i skalą działalności, ale również selektywnym doborem partnerów, z którymi współpraca jest opłacalna. Często dla danego TU mniejszym kosztem będzie strata nierentownego portfela niż dalsza współpraca z agentem przynoszącym szkodowy i niezdywersyfikowany portfel. Ponadto, przy obecnych dynamikach składki ubezpieczeniowej, TU bardzo łatwo zrekompensują sobie takie działania.

Warto zaznaczyć, że w wielu towarzystwach ubezpieczeniowych rocznym celem dyrektorów pionów sprzedaży zaczyna być

właśnie rentowość, a nie jak było do tej pory skala działania danego TU. Co ciekawe, na rynku są już towarzystwa, które wyłączają składkę OC ze swoich wewnętrznych planów sprzedażowych dla pracowników. Wszystkie te operacje prowadzą do następujących wniosków:

1. Agent z uwagi na podwyżki cen i oczekiwania klientów zaczyna tracić coraz więcej czasu na przeprowadzanie kalkulacji ofert ubezpieczeniowych.

2. Agent traci czas na produkt, który dla towarzystw ubezpieczeniowych jest tylko dodatkiem (rola polis OC w działalności TU jest coraz mniejsza).

3. Priorytety towarzystw ubezpieczeniowych odnośnie sprzedaży polis OC zaczynają się różnić od podejścia biznesowego agentów (dysproporcja priorytetów).

4. Jeśli agent zbyt mocno będzie się skupiał wyłącznie na obsłudze polis OC, to z czasem nie będzie w stanie rozwijać się na rynku i sprostać wymaganiom stawianym przez TU, co w konsekwencji może doprowadzić nawet do jego upadłości.

Jak rozwiązać ten problem?

Wyjściem z powyższej sytuacji jest dostosowanie się do nowych realiów rynkowych. Argumentem przemawiającym za taką operacją jest realna groźba zakończenia

WSPÓŁPRACA Z COMPERIA W PYTANIACH I ODPOWIEDZIACH

Czy Comperia pomoże mi wykonać analizę potrzeb klienta?

Oczywiście, analiza cenowa to naturalny efekt pracy systemu. Analizę teoretyczną (APK) wdrożymy do września.

Czy mogę sprawdzić, jak działa porównywarka, zanim zdecyduję się na podpisanie umowy?

Tak, istnieje możliwość uzyskania dostępu na max 3 dni po podpisaniu umowy o poufności.

Jestem OFWCA w dużej multiagencji sieciowej. Czy wymagacie wyłączności?

Nie wymagamy wyłączności. Dążymy do modelu 3-4 TU na umowach bezpośrednich, skupiających 80% inkasa agenta + Comperia jako operator np. 10 pozostałych TU składających się na 20% biznesu.

Gdzie mógłbym znaleźć więcej szczegółów Waszej oferty?

Wystarczy kliknąć „Zarejestruj się” na stronie <https://comperia-agent.pl/> i zostawić do siebie telefon, a nasi regionalni kierownicy skontaktują się, zaprezentują system i przedstawią warunki współpracy.

działalności przez agenta (upadłość). Trudno oczekiwać innego wyniku tej sytuacji, skoro TU i agenci, czyli podmioty do tej pory ściśle ze sobą współpracujące, mają zupełnie odmienne spojrzenie na sprzedaż polis OC.

Trzeba jednak wiedzieć, że towarzystwa ubezpieczeniowe starają się zaktywizować swoich agentów do sprzedaży innych produktów przez siebie oferowanych. Niestety, w większości

przypadków agenci nie mają odpowiedniego doświadczenia, a przede wszystkim czasu i zasobów na skorzystanie z takich propozycji. Na rynku istnieje jednak sposób pozwalający pokonać te przeciwności, a co więcej, dający szansę na rozwój i zwiększenie skali działania agentów. Rozwiązanie, o jakim mowa, to połączenie się z operatorem (firma obsługująca wiele towarzystw ubezpieczeniowych), który:

- dobrze analizuje sytuację agentów i towarzystw ubezpieczeniowych i dostosowuje do tego adekwatne działania,

- ma rozwiązania technologiczne, które pozwolą zaoszczędzić czas w obszarach, które tego czasu wymagają najczęściej (kalkulacja polis komunikacyjnych),

- organizuje szkolenia z zakresu sprzedaży i obsługi produktów ubezpieczeniowych,

- doradzi w doborze i sposobach motywacji kadry, aby minimalizować ryzyko rotacji pracowników agencji.

Warto także, aby sami agenci podchodzili do swojej działalności w sposób bardziej profesjonalny i *stricte* biznesowy, np. poprzez maksymalne ograniczenie (np. z cotygodniowego na comiesięczne lub kwartalne) spotkań z przedstawicielami TU lub agencji sieciowych, a czas ten przekierowali na poszerzenie swojej kadry, jej wiedzy i motywacji.

Bardzo wielu właścicieli agencji traktuje obecny stan jako przejściowy i wierzy, że za jakiś czas wszystko wróci do „normy”. Tak jednak nie będzie. Wdrażane przez rynek zmiany są konsekwentne i wymuszają trwałą zmianę na rynku pośrednictwa ubezpieczeń. Dlatego zmiana nastawienia i uwspólnianie priorytetów pomiędzy TU a agencjami są konieczne. Skoro zmiana jest nieunikniona, warto być elastycznym - w biznesie jak wiadomo elastyczność to podstawa.

Daniel Palak

dyrektor zarządzający
Comperia Ubezpieczenia
dpalak@comperia.pl

Dołącz do nas i zyskaj:

- Najbardziej rozwiniętą porównywarkę ofert 17 TU (przetestowana przez towarzystwa ubezpieczeniowe) - dostęp bezpłatny!
- Wymierną oszczędność czasu dzięki usprawnieniu procesu zarządzania portfelem klientów.
- Atrakcyjne prowizje w najbardziej popularnych Towarzystwach Ubezpieczeniowych.
- Gotowe rozwiązania na nieuniknione zmiany RODO i IDD.
- Aplikację dostępną od pierwszego dnia współpracy.
- Gwarancję portfela i transparentności zasad współpracy (spółka publiczna).
- Regionalnego kierownika, który wdroży Twoją agencję do Comperia Agent i zadba o całość relacji.

