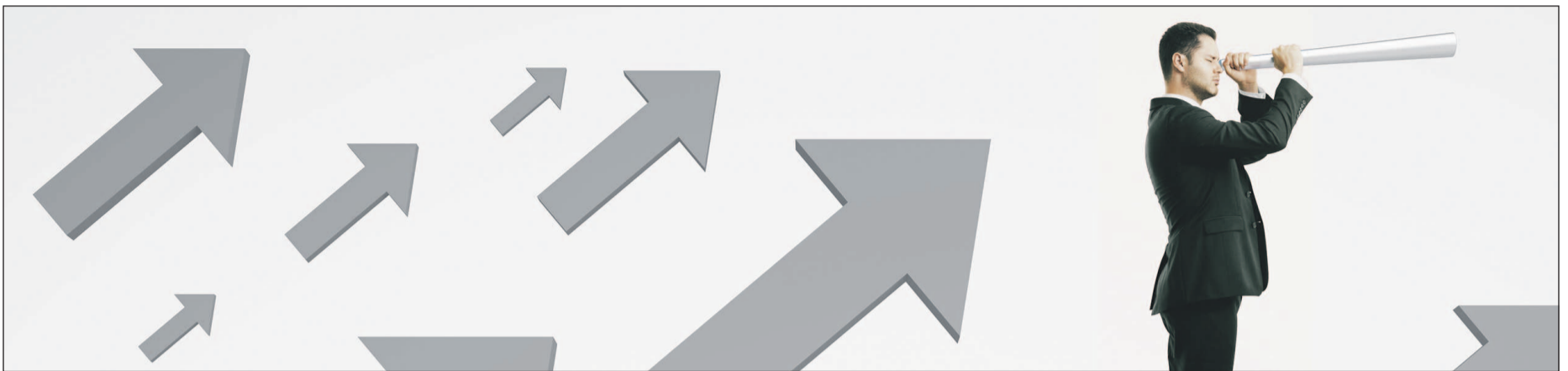


MULTIAGENT

dodatek specjalny GU nr 31 z 30 VII – 5 VIII 2018 r.



SYSTEM COMPERIA AGENT

Stabilizacja jest w cenie

Zawirowania i ciągłe zmiany, które weszły lub wejdą w życie codzienne agenta ubezpieczeniowego, sprawiają, że właściciele agencji nie wiedzą już, co robią „dobrze”, a co wymaga jeszcze wdrożenia zmiany. Presja wywierana przez otoczenie usypia naszą czujność – skupieni na korekcji detali, łatwo możemy przeoczyć naprawdę istotne zmiany.



Comperia stawia na stabilizację, a nasze podejście do zmian jest bardzo ważne. Tegoroczne „gorące tematy”, które wprowadzają nowe regulacje, mieliśmy od dawna. Dane w naszym systemie Comperia Agent były i są odpowiednio chronione, a używanie systemu do przeliczeń ofert i polisowania sprawia, że analizę cenową sprzedawca współpracujący z Comperia robi za każdym razem. Od października br. to właśnie możliwość przekrojowego sprawdzenia cen będzie miała kluczowe znaczenie, szczególnie przy OC ppm, gdzie zakres ubezpieczenia jest uregulowany ustawą i agent nie będzie mógł sprawdzić oferty tylko 2 czy 3 firm, jeśli współpracuje z kilkunastoma. Byłoby to ryzykowne

i sprzeczne z ideą IDD. Zgodzę się, że agent może przedstawić klientowi 3 najkorzystniejsze oferty – ale wyłącznie w sytuacji, kiedy sam sprawdził wszystkie dostępne w swojej agencji. W Comperia Agent może to

roku dołączyło do nas ponad 300 nowych agencji. Agenci szybko dostrzegają, jaką przewagę zyskują dzięki naszej aplikacji, i od pierwszego dnia chcą korzystać z systemu. Comperia Agent to system, który „broni się

i bonusy. Pozostałe 20% inkasa w swoim biznesie rozkładają na kilkanaście innych firm z szyldu reklamowego. To ta część w chwili obecnej najbardziej nas interesuje. Rozumiemy i doceniamy wieloletnie umowy

powiedział, że „nie wyobraża sobie tego”. Ten pracownik zastąpił nasz system jako multiagencyjny „standard”. Wiza tego, że 95% agentów w Polsce liczy oferty bezpośrednio na portalach TU, wydała mu się przerażającym wprost utrudnieniem pracy.

To jest dla mnie wyraźny sygnał, że tej aplikacji potrzebują nie tylko klienci, aby otrzymywać każdorazowo przekrój rynku dla swojej potrzeby ubezpieczeniowej, ale przede wszystkim pracownicy agencji – aby nie wykonywać niepotrzebnej pracy, wpisując kilkanaście razy dane auta i klienta na każdym portalu. Zaoszczędzony w ten sposób czas to szansa na rozwój kompetencji, np. skorzystanie z proponowanych przez TU zdalnych szkoleń lub możliwość pozyskania klientów na wysokomarżowe ubezpieczenia majątkowe lub życiowe.

Wielu naszych współpracowników, w tym nasz największy agent – **Robert Lewandowski**, zapytany przeze mnie: „co byś zrobił, jeśli straciłbyś aplikację Comperia Agent?”, odpowiedział bez zastanowienia: „zmieniłbym branżę, a jeśli nawet bym został, to obrót spadłby mi o co najmniej połowę, bo nie obsłużyłbym tylu klientów”.

Te sytuacje utwierdzają mnie w tym, jak potrzebnym i dobrym systemem jest Comperia Agent. **Cieszę się, że możemy z podniesionym czołem powiedzieć – ZAPRASZAMY, dzięki efektowi synergii na współpracy wszyscy skorzystają.**

Daniel Palak
dyrektor zarządzający
Comperia Ubezpieczenia

Tej aplikacji potrzebują nie tylko klienci, aby otrzymywać każdorazowo przekrój rynku dla swojej potrzeby ubezpieczeniowej, ale przede wszystkim pracownicy agencji – aby nie wykonywać niepotrzebnej pracy, wpisując kilkanaście razy dane auta i klienta na każdym portalu. Zaoszczędzony w ten sposób czas to szansa na rozwój kompetencji lub możliwość pozyskania klientów na wysokomarżowe ubezpieczenia majątkowe lub życiowe.

zrobić rzetelnie w niecałe 5 minut. A przy wykorzystaniu kodu AZTEQ ten czas jest jeszcze krótszy.

Dzięki sieci regionalnych kierowników tylko od początku

zrobiliśmy ponad 1000 kalkulacji i ta liczba stale rośnie. Intuicyjność naszego rozwiązania sprawia, że agenci po krótkim wdrożeniu przeliczają oferty już w dniu podpisania umowy.

Comperia Agent nie jest tylko „systemem sprzedażowym” – dla nas to podstawa naszego biznesu. Inwestycja warta jest kilka milionów i nie żałujemy żadnej złotówki, którą przeznaczaliśmy i przeznaczymy na rozwój tej aplikacji. Napędza nas silne przekonanie, że tylko dobry system pozwoli agentom funkcjonować w zmieniającej się rzeczywistości. Kto dzisiaj działa bez konta internetowego, Facebooka czy ceneo?

Od systemu zaczynamy rozmowy o współpracy z właścicielami agencji. System udostępniamy w pełnej wersji bezpłatnie agentom, którzy zdecydowali się na podpisanie z nami umowy. Przyjęliśmy jasny i klarowny model współpracy 80/20, który agenci rozumieją i chętnie akceptują nasze podejście. Na czym to polega? Większość agencji lokuje 80% swojego inkasa w 3-4 firmach o najbardziej atrakcyjnej dla nich ofercie. Dzięki temu są tam liderami, wygrywają konkursy, mają dodatkowe zniżki

bezpośrednie z TU i nie oczekujemy, aby agent je wypowiadał, zwracamy uwagę na tę część biznesu, w której aby być mocnym, trzeba połączyć siły.

Wielu agentów ma złe doświadczenie ze współpracy z dużymi multiagencjami – mamy na to jasną odpowiedź. Comperia.pl jest spółką publiczną notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych, co na rynku pośredników ubezpieczeniowych jest dosyć wyjątkowe. Nasze działania i wyniki są jawne, transparentne, raportowane na rynek. Z komunikatów zarządu jednoznacznie wynika, że biznes ubezpieczeniowy jest kluczowym elementem w rozwoju spółki. Jesteśmy w fazie kolejnej emisji akcji, aby zwiększyć tempo rozwoju m.in. spółki Comperia Ubezpieczenia. Zasady współpracy z nami są jasne. W swoich umowach z pośrednikami gwarantujemy ochronę portfela w trakcie i po współpracy, nie stosujemy kar czy karencji.

Kiedy jeden z nowo zatrudnionych u nas członków zespołu wsparcia sprzedaży (**Dawid Prokurat**) zrozumiał, że w 90% agencji nie mają takiego systemu jak Comperia Agent, który scalałby aplikacje TU i pozwalał wygodnie porównywać oferty,

posłuchaj

Łukasz Heinowski

SZYBKA ŚCIEŻKA SPRZEDAŻY PZU DOM

oczami multiagentów

podcast

RozmowyBezAsekuracji.pl

