



W 2019 r. nie zwalniamy tempa

Rok 2018 obfitował w wiele istotnych zmian w branży ubezpieczeniowej, z którymi przyszło nam się zmierzyć. Arrant stawił czoła nowym wyzwaniom i w momencie, gdy rynek zaczęły dotykać kolejne regulacje prawne, nasze doświadczenie korporacyjne, które pozwoliło nam się odpowiednio do nich przygotować, zapocentrowało. Od początku roku mocno zaangażowaliśmy się w działania mające na celu wdrożenie i dostosowanie się do nowych przepisów – RODO i IDD. Skupiliśmy się na merytoryce oraz na edukacji naszej sieci, spotykając się z ludźmi w całej Polsce, gdzie w kilkunastu największych miastach prowadziliśmy szkolenia z zakresu nowych ustaw. W międzyczasie zadbałismy o rozwój technologii – stworzyliśmy i uruchomiliśmy własny, nowatorski system do obsługi agentów – Agent Arrant. Aplikacja pozwala na zarządzanie komunikacją z agentami, w tym rozliczeniami, posiada również nasz autorski moduł ścieżki sprzedaży. Jednym z narzędzi dostępnych dla agenta jest porównywarka ubezpieczeń Arrant24. Dbamy o technologiczny rozwój i pracujemy nad uruchomieniem nowej odsłony strony www. Wprowadziliśmy także płatność kartą za ubezpieczenia bez ponoszenia opłat. Ubiegły rok zakończyliśmy wysoką dynamiką przychodu składki, pokonując kolejną barierę i zmniejszając dystans w drodze do osiągnięcia celu, jakim jest ćwierć miliarda złotych składki z ubezpieczeń detalicznych. Znajdujemy się zatem w ścisłym gronie największych



Artur Pakuła,
prezes Arranta

multiagencji w kraju z ambicjami na najlepiej zorganizowaną multiagencję na rynku. Razem z rosnącym przypisem rośnie także rentowność naszego portfela i tak w 2018 r. zwiększyliśmy udział ubezpieczeń nieobowiązkowych oraz znacznie rozwinęliśmy ubezpieczenia korporacyjne i osobowe, podwajając wynik z 2017 r. Jesteśmy obecni we wszystkich województwach w kraju, w których mamy swoje przedstawicielstwa, partnerstwa generalne i przede wszystkim pośredników współpracujących, których jest z nami przeszło 2200. W nowej centrali Arranta trwa reorganizacja struktury organizacyjnej, w ramach której powstają nowe biura, nowe zespoły. Posiadamy własną jednostkę compliance obsługującą wszelkie procesy bezpieczeństwa. W tym roku chcemy zwiększyć działania marketingowe. Planujemy oznakować kolejne 20–30 placówek. Aktualnie jesteśmy w trakcie corocznych spotkań z partnerami biznesowymi Arrant w całej Polsce, które z roku na rok cieszą się coraz większym zainteresowaniem. Chcemy także uruchomić projekt franczyzowy. W roku 2019 nie zwalniamy tempa. Myśląc o nadchodzących miesiącach, chciałbym skupić się przede wszystkim na takim kierunku rozwoju, który zapewni naszym pośrednikom wsparcie. Podsumowując: jestem przekonany, że Arrant jest w stanie zapewnić jednolity standard i wspomniane wcześniej wsparcie na każdym etapie procesu sprzedażowego. □