



## ***Dobrze wybrać***

Ubezpieczenia grupowe są coraz bardziej popularne, powszechne i uzupełniają ofertę sprzedażową bardzo wielu pośredników, w tym także Arranta. Z każdym rokiem widoczne jest coraz większe zainteresowanie tymi produktami, a co za tym idzie – swoje zainteresowanie „kawałkiem tortu” wykazują zakłady ubezpieczeń nieobecne do tej pory w tym obszarze. *Droga do wejścia na ten rynek nie jest już taka prosta, jak była jeszcze kilka lat temu – głównie z uwagi na obecność liderów w tym obszarze, o ugruntowanej pozycji na rynku i dużym progresie sprzedaży, oraz z uwagi na wysycenie ofertą ubezpieczeń grupowych pośredników ubezpieczeniowych.*

W Arrancie do tej pory, zamiast szeroko zakrojonej akcji sprzedażowej, zajmowaliśmy się raczej analizą porównawczą tej gałęzi biznesu, wybraniem najlepszej oferty oraz przygotowaniem optymalnej ścieżki sprzedażowej, aby jak najefektywniej za pośrednictwem naszych partnerów dotrzeć do nowych klientów w całej Polsce. Od stycznia 2017 r. jesteśmy w pełni gotowi zwiększyć nasze zaangażowanie w tym segmencie biznesu.

*Ubezpieczenie grupowe to bardzo dobre rozwiązanie biznesowe dla wszystkich pośredników, w tym także dla ogólnopolskich platform*

*sprzedażowych, pod warunkiem związania się z właściwym zakładem ubezpieczeń.* Różnice w ofercie są bardzo duże z uwagi na dobrowolny charakter ubezpieczenia i swobodę kształtowania produktu oraz całą politykę sprzedażową charakterystyczną dla danego ubezpieczyciela. Z perspektywy klienta najważniejsze są: cena i zakres ubezpieczenia, w tym kluczowe znaczenie mają sumy ubezpieczenia. Z perspektywy pośrednika należy dodać jeszcze funkcjonalność i intuicyjność obsługi klientów w aplikacji sprzedażowej dedykowanej przez ubezpieczyciela, wsparcie i aktywność lokalnych menedżerów sprzedaży reprezentujących ubezpieczyciela oraz wysokość prowizji. Jeśli powyższe parametry dobrze się kształtują we współpracy z danym ubezpieczycielem, z całą pewnością może on liczyć na zainteresowanie pośredników ubezpieczeniowych oraz samych klientów ofertą ubezpieczeń grupowych, a co za tym idzie – duży progres sprzedaży w przyszłości.

Ubezpieczenia te z całą pewnością są – mogą być jeszcze lepszym – uzupełnieniem oferty ubezpieczeniowej każdego pośrednika, zajmując miejsce zaraz po ubezpieczeniach komunikacyjnych.

**ARTUR PAKUŁA** jest prezesem multiagencji Arrant.