



WSPÓŁPRACA Z ARRANT UBEZPIECZENIA

Pewny partner w niepewnych czasach

Arrant to multiagencja, na którą partnerzy ubezpieczeniowi mogą liczyć także w czasie pandemii. Pośrednicy współpracujący z Arrantem rozwijają teraz skrzydła.

Pandemia Covid-19 utrudniła życie przedsiębiorcom, także tym, którzy działają w branży ubezpieczeniowej. Sprzedaż polis w czasie pandemii nie jest łatwa, gdyż klienci przyzwyczaili się do kontaktów osobistych, a do tego w obliczu problemów finansowych dla wielu osób zakup ubezpieczeń zszedł na dalszy plan.

W wielu firmach dominuje teraz niepewność i lęk przed przyszłością. Chaos i poczucie niepewności sprawiają, że organizacje nastawiają się na przeczekanie kryzysu z możliwie najmniejszymi stratami.

Bezpieczna przystań

Tymczasem dla Arranta czas pandemii to wyzwanie. To firma, która nie wybiera najprostszego i najłatwiejszego drogi, ale najszybszą, a trudności nie są dla niej problemem. Arrant niczym zdrowe drzewo buduje swój biznes dzięki solidnym korzeniom.

Jako jedna z czołowych multiagencji, oferująca produkty wybranych towarzystw ubezpieczeniowych, Arrant efektywnie zarządza siecią sprzedaży. Podstawą działalności firmy jest dojrzały model współpracy z ponad 2000 partnerów biznesowych, którzy świadczą usługi klientom na terenie całego kraju. Firma nie boi się kryzysu i w tym trudnym czasie zaprasza do współpracy nowych partnerów, którzy licznie zgłaszają się z chęcią nawiązania współpracy.

- *Zamierzamy przejść przez burzę na pełnej prędkości. Nie uciekamy od problemów, ale skupiamy się na poszukiwaniu rozwiązań. Nie zwalniamy pracowników, ale zatrudniamy nowych. Nie unikamy ponoszenia kosztów, ale inwestujemy, zarówno rozwijając technologię, jak i budując kolejne zespoły wewnątrz firmy dla jeszcze lepszego wsparcia naszych partnerów* - podkreśla Rafał Trzyna, członek zarządu Arranta, odpowiedzialny za sprzedaż.

Ważne są relacje

Arrant stara się, aby jego agentom pracowało się wygodniej, bardziej komfortowo i aby mieli pełne poczucie bezpieczeństwa. Dobrzy i zadowoleni z pracy agenci to także sukces multiagencji.

- *Musieliśmy niestety zrezygnować z tradycji corocznych bezpośrednich spotkań z siecią, na które czekaliśmy nie tylko my, ale także nasi pośrednicy. Tego szczególnie żałujemy, gdyż jest to wspaniała okazja nie tylko do wymiany zdań, lecz również podtrzymania wielu przyjacielskich relacji* - mówi Rafał Trzyna.

Firma jednak nie rezygnuje z troski o relacje z agentami.

- *Z uwagi na obecne ograniczenia staraliśmy się podtrzymać tę tradycję w inny sposób. Dla tego też już w maju ruszyliśmy z przemyślaną kampanią konkursową z licznymi atrakcyjnymi nagrodami, którą zamierzamy kontynuować nie tylko*



Rafał Trzyna

w tej wakacyjnej odstonie, ale także w drugiej połowie roku - dodaje Anna Jakimiak, dyrektor biura marketingu Arranta.

Agenci ze wsparciem

Wiele osób zmagają się teraz z trudnościami, szuka możliwości



rozwoju biznesu oraz nowych sposobów zarabiania pieniędzy. Arrant dostaje wiele pytań o szanse nawiązania współpracy i otrzymania wsparcia na start.

Dla prężnej multiagencji to oczywiste, że rozwój sieci sprzedaży i budowanie struktur w terenie w obecnym czasie jest szansą zarówno na rozwój własny, jak i wyjście naprzeciw oczekiwaniom klientów, szukających indywidualnie dopasowanych produktów ubezpieczeniowych.

Arrant umożliwia agentom otwarcie własnej placówki franchisej i pomaga wszystkim, którzy chcą rozwijać skrzydła w ubezpieczeniach. Agenci mogą także skorzystać z możliwości oznakowania lokalu logotypem Arrant oraz wsparcia marketingowego w swoich regionach.

- *Agenci, którzy zdecydują się na współpracę z Arrantem, mogą liczyć zarówno na profesjonalne wsparcie pracowników multiagencji, zajmujących się nadzorem i współpracą w każdym regionie, jak i pomoc administracyjną, rozliczeniową i marketingową z centrali firmy, w tym bieżące informacje o tym, co dzieje się na rynku ubezpieczeniowym* - podkreśla Anna Jakimiak.

- *Cały czas dążymy do tego, aby partnerzy mieli pełną świadomość naszego wsparcia w obliczu zmian, które cały czas dotyczą rynku* - dodaje Rafał Trzyna.

Pracę ułatwia agentom stworzona specjalnie dla nich aplikacja



Anna Jakimiak

Agent Arrant 2.0, która pełni funkcję biura dostępnego praktycznie 24 godziny na dobę i pozwala na ograniczenie obiegu dokumentów papierowych. Aplikacja zawiera wszelkie funkcjonalności niezbędne do pracy pośrednika, takie jak szybkie rozliczenia prowizyjne, analizę potrzeb klienta, zgłaszanie



Damian Jastrzębski

spiesza i upraszcza proces sprzedaży polisy.

- *Nie jest jednak sztuką pozyskać agenta do współpracy, sztuką jest zapewnić mu możliwości rozwoju oraz serwis na najwyższym możliwym poziomie. Temu właśnie służą inwestycje oraz nakierowanie działań na jakość. To może slogan, ale z pewnością nasza siła to siła naszych partnerów* - podkreśla Rafał Trzyna.

Nowości w DNA

Dzisiejsze tempo prowadzenia biznesu oraz okoliczności, w których żyjemy, wymuszają stosowanie szybkich, wygodnych i pewnych rozwiązań. Nowe technologie wpływające na nasze życie zmieniają też rynek ubezpieczeń. Wszystkie firmy, w tym także z branży ubezpieczeniowej, dążą do tego, aby dostosować się do panujących obecnie warunków i sprostać oczekiwaniom, które stawia przed nimi klient.

- *Od samego początku istnienia Arranta stawiamy na takie właśnie innowacje. Otoczenie wymaga wprowadzania licznych zmian, przed którymi nie uciekamy, ale stawiamy im czoło. Dążymy do tego, aby rozwiązania, które krok po kroku realizujemy, były wynikiem szczegółowej analizy i obejmowały swoim zakresem przekrojowo procesy i czynności, które na co dzień musimy wypełnić.*

Dotyczy to zarówno sprzedaży ubezpieczeń, obsługi klienta, ale także działań, które wykonujemy w backoffice - tłumaczy Damian Jastrzębski, dyrektor biura finansów i technologii Arranta.

Dla agentów ważna jest funkcjonalność i wygoda wykorzystywanych narzędzi. Staramy się maksymalnie upraszczać wszelkie procedury - to nasz cel. Równie istotne są dla agentów finanse i zarobiona prowizja, dlatego system umożliwia im dostęp do bieżących informacji o swoich zarobkach w danym okresie z każdego miejsca i w dowolnym czasie.

Dzięki temu, że rozliczenie prowizji jest w pełni zautomatyzowane, każdy z naszych partnerów ma możliwość korzystania między innymi z opcji samofakturowania oraz wie, za jakie produkty i w jakiej wysokości otrzymuje prowizję. Szybkość realizacji wypłat oraz naliczeń prowizji są bardzo ważne nie tylko w czasach pandemii. Pozwala to unikać zatorów płatniczych i buduje zaufanie. To bardzo ważne.

- *Wśród naszych pomysłów na przyszłość jest m.in. nowe podejście do tematu egzaminów i rejestracji sieci sprzedaży, co będzie ściśle związane z przeniesieniem „papierkowej” pracy w pełni cyfrową rzeczywistość. Chcemy również stworzyć z naszych systemów jeden organizm. Przede wszystkim jednak w planach mamy wprowadzenie w aplikacji modułu, który jeszcze bardziej pomoże sieci sprzedaży w obsłudze klienta, m.in. za pomocą aplikacji mobilnej* - dodaje Damian Jastrzębski.

- *Arrant to bezpieczny i zaufany partner także w trudnych czasach. To firma, która zachęca do współpracy wtedy, gdy inni tę współpracę ograniczają, i w której znajdzie się miejsce dla każdego, kto chce rozwijać skrzydła w ubezpieczeniach. Stabilna multiagencja to bezpieczna przystań dla pośredników, którzy mogą liczyć na pomoc i wsparcie* - podsumowuje Rafał Trzyna. ■

WIELKI KONKURS ARRANT WYPRAWA PO NAGRODY

KONKURS TRWA DO 31 SIERPNI

KONKURS TRWA DO 30 CZERWCA

KONKURS TRWA DO 30 WRZEŚNIA

KONKURS TRWA DO 30 WRZEŚNIA

KONKURS TRWA DO 31 LIPCA

KONKURS TRWA DO 30 WRZEŚNIA

HOLLYWOOD ZOSTAŃ GWIAZDĄ SPRZEDAŻY

AMSTERDAM ROZHULAJ SPRZEDAŻ

TOKYO ŚCINAJ NAGRODY

SAFARI ZAPOLUJ NA NAGRODY

RIO DE JANEIRO NADAJ RYTM SPRZEDAŻY

SYDNEY SKOK PO NAGRODY

WARTA

NOWY KONKURS NA MAPIE. SKOCZ PO NAGRODY Z WARTĄ!