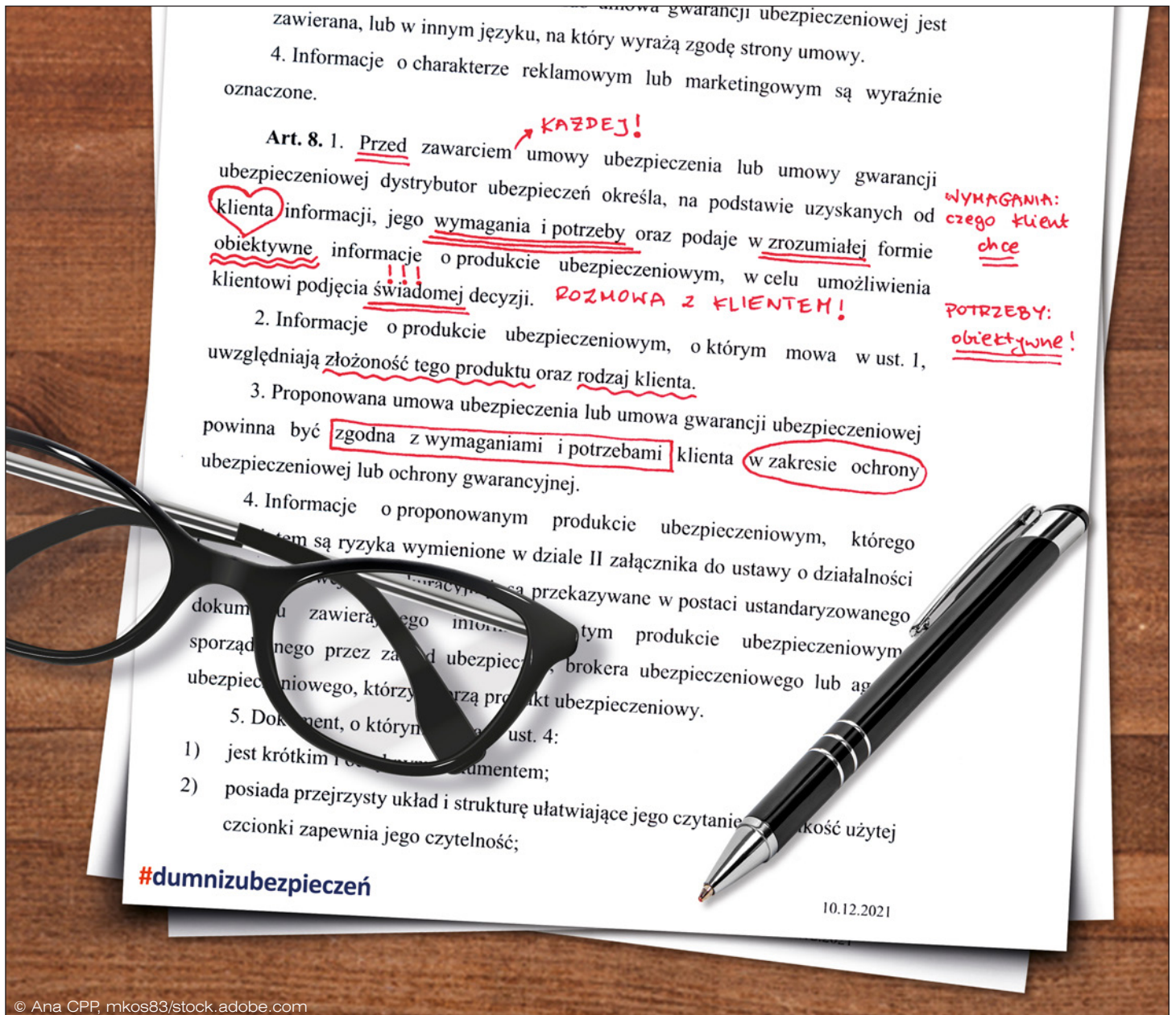


# Miesięcznik

# Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 19 I NUMER 3 I MARZEC 2022 • 4 MARCA 2022



NUMER SPECJALNY:

## Kalejdoskop multiagentów 2022

### Analiza Potrzeb Klienta

Potrzeby i wymagania/Likwidacja szkód/Polski Ład/Metawersum



ARRANT  
UBEZPIECZENIA

## Intensywny rok przed nami



**Artur Pakuła**  
prezes zarządu Arrant

Czynniki technologiczne istotnie zyskują na znaczeniu, jeżeli chodzi o możliwość wyróżnienia się poszczególnych multiagencji. To jest czas, żeby zmiany następowały bardzo szybko, bo tylko w ten sposób możemy skutecznie walczyć o nowych partnerów jako dystrybutorzy.

Arrant do końca I kwartału br. zaproponuje agentom zupełnie nowy system oparty o porównywarke ofert, nie tylko komunikacyjnych, ale także majątkowych. Być może rozszerzony o zakresy ubezpieczeń i z całym zapleczem CRM dla agentów: z kontem agenta oraz klienta. To narzędzie jest dla nas na tyle istotne, że chcemy skutecznie zachęcić większość naszych partnerów, by z niego korzystali. Agentom nowe narzędzie pozwoli zaoszczędzić koszty stałe, bo będą mogli w wielu momentach zoptymalizować prowadzone działania. Zatem nowe narzędzie nie tylko przyniesie korzyści dotyczące relacji z klientem, ale również szereg administracyjnych ułatwień.

Od strony obsługowej nasi agenci od lat korzystają z systemu Agent Arrant. Ten system zapewnia komunikację wewnętrzną z nami oraz rozliczenia. Docelowo chcemy połączyć go z porównywarke, by agenci mieli jeden login do

pełnego systemu. Nowy system będzie dostępny na wszystkich nośnikach od smartfona przez tablet po komputer. Do końca tego roku powstanie więc jeden kompletny moduł do zarządzania sprzedażą, rozbudowany także o wideokonferencje i panele szkoleniowe.

2 lata temu uruchomiliśmy Biuro Wsparcia Sprzedaży, czyli zespół ludzi zatrudnionych u nas w centrali, dedykowany do obsługi i pomocy dla naszych partnerów w przypadku ubezpieczeń specjalistycznych lub takich, na obsługę których brakuje agentom czasu. Za 2021 r. uzyskaliśmy blisko 7 mln zł składki, która jest przyporządkowana naszym partnerom, ale obsługowana przez BWS. Będziemy w tym roku rozbudowywać ten zespół oraz ulepszać komunikację – zmniejszyć aktywność poprzez maila, a przekierować ją na panel obsługowy.

Jednocześnie w tym roku zamierzamy jeszcze mocniej rozwijać sprzedaż ubezpieczeń osobowych, na życie: indywidualnych i grupowych oraz zdrowotnych. Do tej pory tylko dotykaliśmy tego obszaru. Teraz jednak mamy w każdym z towarzystw po kilkaset osób przeszkolonych i zakontraktowane znaczące wolumeny sprzedaży. □