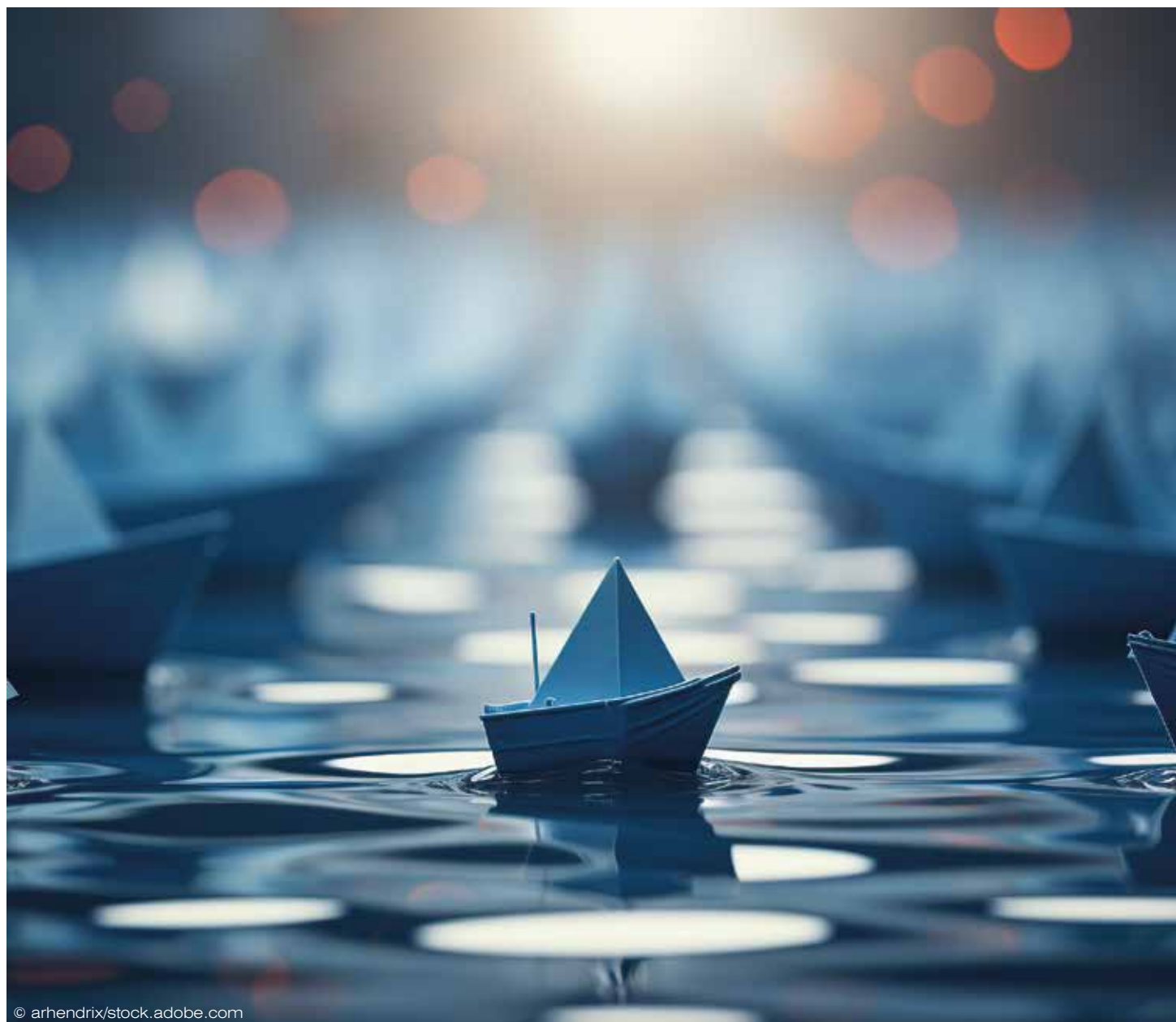


Miesięcznik

Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 21 I NUMER 3 I MARZEC 2024 • 1 MARCA 2024



© arhendrix/stock.adobe.com

NUMER SPECJALNY:

Kalejdoskop multiagentów 2024

Ubezpieczeniowe historie

Perspektywa agenta/Wsparcie od multiagencji



Nowoczesna oferta dla agentów



Artur Pakuła
prezes zarządu Arrant

W dzisiejszym dynamicznym świecie ubezpieczeń, agentom stawia się liczne wyzwania związane z zachodzącymi zmianami i rozwojem rynku. W odpowiedzi na te potrzeby, Arrant prezentuje swoją nowoczesną ofertę, której celem jest dostosowanie się do różnorodności oraz unikalnych potrzeb agentów. Zarządzając trzema spółkami (Arrant, Punkta oraz Profi Insurance Serwis) o zróżnicowanej kulturze organizacyjnej, Arrant, jako największa spółka detaliczna w grupie Punkta, wdraża jednolite standardy pracy, szanując autonomię każdej ze spółek.

To co wyróżnia nas na rynku, to elastyczne podejście do kultury organizacyjnej, umożliwiające każdej spółce zachowanie swojej autonomii i unikalnej kultury biznesowej. Pomimo zróżnicowania, wprowadzamy jednolite narzędzia i standardy, ułatwiając współpracę i zapewniając agentom spójne środowisko pracy. To innowacyjne podejście daje agentom możliwość wyboru, z którą spółką chcą współpracować, jednocześnie czerpiąc korzyści z jednorodnego standardu pracy.

Oferujemy zaawansowany technologicznie ekosystem narzędzi, który rewolucjonizuje procesy ubezpieczeniowe, spełniając najwyższe standardy bezpieczeństwa. Każdy element tego ekosystemu został starannie zaprojektowany, aby zwiększyć efektywność, spełniać wymogi ustawowe, a jednocześnie oferować bezpieczeństwo i komfort pracy. Arrant nie tylko dostosowuje się do zmian, ale przewodzi w kreowaniu nowoczesnych standardów w branży

ubezpieczeniowej. To technologiczny krok naprzód, ale również wyraz zaangażowania w dostarczanie agentom narzędzi, które sprawią, że ich praca będzie skuteczna, wygodna i zgodna z najnowszymi standardami bezpieczeństwa.

W naszej firmie, mimo najnowocześniejszych systemów to ludzie stanowią największą wartość. Relacje biznesowe i zaufanie, które budujemy z agentami, stanowią fundament firmy. Zaangażowanie w rozwój naszych agentów to dla nas priorytet. Dlatego też zapewniamy kompleksowe wsparcie, obejmujące: Wsparcie i Doradztwo Regionalnych Dyrektorów Sprzedaży. Biuro Wsparcia Sprzedaży to dedykowany zespół specjalistów wspomagających pracę agentów w przygotowaniu ofert (floty, ubezpieczenia firm, korporacje, OC przewoźnika, OC zawodowe, OC IT, gwarancje finansowe, wszelkiego rodzaju ubezpieczenia specjalistyczne itd.). Zespół Wsparcia Technicznego świadczący kompleksową pomoc w zakresie działania i funkcjonalności naszego ekosystemu narzędzi, zapewnia płynność procesów. Zapewniamy także pomoc administracyjną, marketingową, rozliczeniową i raportową, pozwalając agentom skoncentrować się na rozwoju swojego biznesu, podczas gdy Arrant dba o resztę.

Dodatkową ofertą dla agenta, są dedykowane produkty oraz program rozwoju sieci sprzedaży przy korzystaniu z nowości w obszarze telemedycyny czy smartmobility. □