

„GAZETA UBEZPIECZENIOWA” – 25.05.2010.

„UNIQA PROPONUJE - NOWE ROZWIĄZANIA DLA BROKERÓW” – Bartosz Grześkowiak

Przygotowując nowe rozwiązania dla brokerów ubezpieczeniowych, opieramy się na wnikliwej diagnozie ich potrzeb. W ten sposób wychodzimy naprzeciw faktycznym oczekiwaniom naszych partnerów i jesteśmy w stanie im sprostać.

Zarządzanie portfelem ubezpieczeń

Wdrożony z początkiem kwietnia Portal Obsługi Sprzedaży zostanie udostępniony brokerom w bardzo szerokim zakresie i powinien bezpośrednio przełożyć się na większy komfort ich pracy. Jest to narzędzie sprzedażowe nowej generacji, przeznaczone do zarządzania portfelem ubezpieczeń ulokowanych w UNIQA. Podgląd danych portfela swoich klientów w zakresie składek przypisanych, zainkasowanych, dane dotyczące szkód, prowizji czy też zaległych płatności; to tylko niektóre najważniejsze funkcjonalności, jakie oferuje. Aby z nich skorzystać, wystarczy dostęp do internetu – POS nie wymaga instalacji na komputerze, ponieważ jest dostępny z poziomu strony www. Umożliwia on dostęp do wszelkich niezbędnych informacji dotyczących oferty produktowej, materiałów marketingowych, bieżących danych finansowych Grupy UNIQA oraz do referencji, jakie UNIQA otrzymuje od swoich klientów. Aktualnie pracujemy nad rozszerzeniem tych funkcjonalności o obsługę kolejnych ryzyk. POS pozwoli także na przeprowadzanie ankiet i sond o dowolnej treści; użytkownikom udostępnimy również forum, na którym będą mogli prowadzić dyskusje i dzielić się swoimi pomysłami i uwagami. Naturalnie największe korzyści z funkcjonalności Portalu Obsługi Sprzedaży odczują nasi Top Partnerzy – brokerzy charakteryzujący się zrównoważonym portfelem, którego znacząca część ulokowana jest w UNIQA.

Likwidacja szkód jako realizacja obietnicy

W UNIQA rozumiemy, że moment wystąpienia szkody lub realizacji świadczenia jest momentem faktycznie weryfikującym jakość zawartej umowy ubezpieczenia. Bez wątpienia jest to również aspekt mający decydujący wpływ na lojalność klienta. Stawiamy na relacje długofalowe, zbudowane na wzajemnym zaufaniu i obopólnych korzyściach, dlatego też bardzo dbamy o wysoką jakość naszego serwisu likwidacyjnego. Szybkie ścieżki, ekspresowa likwidacja, mobilni likwidatorzy, elektroniczne zgłoszenie szkody czy telefoniczne Centrum Pomocy to tylko niektóre z istotnych udogodnień. Pomocni będą także specjaliści opiekunowie dedykowani stricte segmentowi brokerskiemu.

Produkty życiowe i zdrowotne

Polscy pracodawcy, podążając za światowymi trendami, coraz częściej zapewniają swoim pracownikom dodatkowe świadczenia; rośnie również odsetek Polaków chcących zabezpieczyć przyszłość swoją i swoich najbliższych na wypadek różnych zdarzeń losowych. Aby móc spełnić te zmieniające się potrzeby rynku, coraz więcej brokerów rozszerza swoją ofertę nie tylko w ramach ubezpieczeń majątkowych, ale także o produkty życiowe i zdrowotne. Jako ubezpieczyciel uniwersalny, UNIQA jest doskonale przygotowana do współpracy w tym zakresie.

Ubezpieczenie „Zdrowie i Harmonia” gwarantuje nielimitowany, najszerszy na rynku zakres świadczeń. Obejmuje on wszelkie badania specjalistyczne (m.in. prowadzenie ciąży, tomografię komputerową, USG), drobne zabiegi ambulatoryjne (np. zakładanie gipsu), badania laboratoryjne (np. markery nowotworowe) i świadczenia szpitalne. Zapewnia również wizyty domowe i dostęp do lekarzy specjalistów wszystkich specjalności w dogodnych terminach i dowolnych placówkach medycznych. Ubezpieczony pracownik z większości tych usług może skorzystać bezgotówkowo, za okazaniem karty ubezpieczonego. Pracownicze ubezpieczenie zdrowotne jest więc doskonałym narzędziem motywacyjnym; pozwala także efektywnie zmniejszyć absencję chorobową i ograniczyć występowanie chorób zawodowych.

UNIQA oferuje także nowoczesne, wszechstronne ubezpieczenia na życie, które podobnie jak ubezpieczenie zdrowotne może być przeznaczone dla klientów indywidualnych, przedsiębiorców, a także dla grup otwartych. Zawierając polisę na życie, otrzymujemy gwarancję zabezpieczenia osobistej sytuacji materialnej w trakcie ciężkiej choroby lub po wypadku (np. pokrycie kosztów utrzymania, leczenia, rehabilitacji). Ochroną mogą być objęte również osoby najbliższe, np. po ustaniu stałych dochodów głównego żywiciela.

Produkty UNIQA są elastyczne, zdolne towarzyszyć klientowi na każdym etapie jego życia i dostosowywać się do zmieniających potrzeb. W ich szerokim zakresie pomoże zorientować się przygotowywany przez nas manual, zawierający informacje o firmie, ofertę produktową, a także bieżące informacje na temat polityki underwritingowej. Ponadto, brokerzy współpracujący z UNIQA mogą liczyć na pełne wsparcie ze strony dedykowanego zespołu wykwalifikowanych specjalistów, o wysokim poziomie wiedzy i decyzyjności, którego zadaniem jest asystowanie przy ocenie ryzyka oraz optymalnym dostosowaniu zakresu i kosztu ochrony ubezpieczeniowej. Eksperti ds. współpracy z brokerami stanowią liczny, ponad 30-osobowy zespół, pozostający do dyspozycji w oddziałach i przedstawicielstwach UNIQA w całej Polsce.

Bartosz Grześkowiak

dyrektor Departamentu Sprzedaży – Brokerzy UNIQA

* * *