

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



Nieustanna praca nad narzędziami wspierającymi agentów



Daria Karas
pełnomocnik zarządu ds. rozwoju sieci
Diamond Finance

Esencją modelu biznesowego Diamond Finance jest hasło „Twoja marka, nasze zasoby”. To nie tylko marketingowy slogan, ale fundamentalna zasada, według której postępujemy. W związku z tym, naszym priorytetem niezmiennie pozostaje zapewnianie partnerom nowoczesnych i pomocnych w optymalizacji działań rozwiązań.

Na bieżąco reagujemy na rosnące wymagania dynamicznego rynku oraz potrzeby współpracujących z nami agentów. Nasza oferta, zarówno narzędzi wspierających codzienną pracę z klientami, jak i dostępnego portfela ubezpieczycieli, ciągle się poszerza. Staramy się, by ten ostatni był konkurencyjny – zapewniamy agentom nie tylko dostęp do propozycji najpopularniejszych ubezpieczycieli, ale dbamy również o szeroki wybór marek niszowych, których oferty nierzadko są ciekawe dla konsumentów. Ponadto, w naszej ofercie można znaleźć coraz więcej produktów dedykowanych – powstałych w rezultacie współpracy Diamond Finance z zakładami ubezpieczeń.

Bardzo lubianym rozwiązaniem wśród naszych partnerów jest KalenDiaFin – kalendarz szkoleń i egzaminów. Pozwala agentom w wygodny sposób nawigować wszystkie szkolenia: wewnętrzne oraz organizowane przez zakłady ubezpieczeń.

W ostatnich latach mocno skupiliśmy się na rozbudowie naszego kalkulatora ubezpieczeń komunikacyjnych – DFS24.

Dzięki niemu nasi partnerzy mają możliwość porównania ofert – na ten moment – 19 zakładów ubezpieczeń, co znacząco ułatwia i przyspiesza proces sprzedaży. Warto podkreślić, że z pomocą naszej platformy można nie tylko szybko przedstawiać oferty, ale także bezpośrednio wystawić polisę. Porównywarka stale ewoluuje – została rozszerzona między innymi o funkcje CRM. To pozwala agentom skutecznie zarządzać relacjami z klientami.

Kontynuując nasze inwestycje w rozwój rozwiązań dla agentów, oddaliśmy do ich dyspozycji wewnętrzny system do ewidencji i dokumentacji, w tym analizy potrzeb klienta – ePartner. Narzędzie umożliwia skuteczną archiwizację dokumentów związanych z APK. Nie tylko ułatwia agentom codzienną pracę, ale sprawia, że mają pewność co do zgodności z obowiązującymi przepisami.

W 2024 r. szykujemy dla naszych partnerów zupełną nowość. To narzędzie wprowadzi nas na nowy poziom sprzedaży. Umożliwi pozyskiwanie klientów, ułatwi budowanie własnej sieci sprzedażowej, będzie cyfrowym udogodnieniem i pozwoli oszczędzić wiele czasu.

Działamy zgodnie z obecnymi trendami, chętnie korzystamy z benefitów postępującej transformacji cyfrowej. Wierzymy, że dzięki temu nasi partnerzy będą mogli działać jeszcze skuteczniej, a to przełoży się na satysfakcję klientów i rozwój naszego biznesu. □