Miesięcznik
Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 20 I NUMER 3 I MARZEC 2023 • 3 MARCA 2023

© Viesinsh/stock.adobe.com

NUMER SPECJALNY:

Kalejdoskop multiagentów 2023

Najważniejsze w pracy agenta

Oferta dla agenta/Egzaminy/Podatki/Kontrole

DIAMOND FINANCE
UBEZPIECZENIA

Coraz mocniejsze wsparcie dla agentów

Adam Lejbman
wiceprezes zarządu Diamond Finance

W Diamond Finance uznajemy i doceniamy postępującą cyfrową transformację. Wzbogacamy technologiczną stronę naszej firmy o coraz więcej innowacyjnych nowości, aby zoptymalizować jak najlepiej narzędzia udostępniane naszym partnerom (OFWCA). Zdecydowanie pomaga to w uporządkowaniu i ułatwieniu codziennych czynności wykonywanych przez naszych partnerów, a co za tym idzie – zwiększa skuteczność pracy przy ofercie produktowej kilkudziesięciu zakładów ubezpieczeń czy innych partnerów biznesowych.

Od dłuższego czasu działa przyjęty z dużym entuzjazmem przez sieć sprzedaży kalendarz szkoleń i egzaminów – KalenDiaFin. Narzędzie to pokazuje wszystkie szkolenia organizowane przez zakłady ubezpieczeń oraz nasze wewnętrzne w jednym miejscu z miesięcznym wyprzedzeniem. Kalendarz ma na celu przede wszystkim uporządkowanie obszaru szkoleń. Nasz partner z góry wie, jakie szkolenia będą się odbywały, o jakiej tematyce, z jakiego zakładu ubezpieczeń. Zawiera on również terminy egzaminów KNF. Umieszczamy w nim nie tylko daty, ale również linki do logowania na dane wydarzenie. W ten sposób nasza sieć w jednym miejscu otrzymuje pełną informację na temat szkoleń i nie musi już poszukiwać pojedynczych wiadomości w skrzynce mailowej czy innych miejscach.

Ponad 2 lata temu uruchomiliśmy porównywarkę ubezpieczeń komunikacyjnych DFS24, z możliwością sprzedaży zdalnej. Nasi partnerzy mają dostęp nie tylko do prostego porównania stawek aż 16 ubezpieczycieli, ale również do wystawienia tzw. polis mobilnych. To kompletne narzędzie sprzedażowe, które cały czas jest rozwijane, np. w zakresie funkcji CRM. Pośrednicy coraz bardziej doceniają możliwość zarządzania swoimi relacjami z klientami: odnowieniami, ratami, „przypominajkami". Niedawno rozszerzyliśmy kalkulator o sprzedaż ubezpieczeń na życie. Ciągle powiększamy też gamę dostępnych ubezpieczycieli.

Oddaliśmy również do użytku naszym partnerom wewnętrzny system do ewidencji i dokumentacji, m.in. APK (ePartner). Agenci mogą w nim archiwizować wszystkie dokumenty związane z analizą potrzeb klienta. W razie jakiejkolwiek kontroli mają oni pewność, że będą w stanie udowodnić, że APK zostało przeprowadzone zgodnie z IDD.

W ostatnim roku postawiliśmy mocno na obecność w internecie. Nie tylko zmodernizowaliśmy naszą stronę internetową, ale też staramy się ułatwić zaistnienie w tym medium naszym partnerom. Każdy nasz pośrednik może w bardzo łatwy sposób, za darmo, wygenerować swoją własną stronę www, którą może następnie udostępniać klientom oraz promować np. w swoich mediach społecznościowych. ❑