



EGYÜTT A SIKERBEN

5 ÉVES AZ AGENTA-CONSULTING BIZTOSÍTÁSKÖZVETÍTŐ KFT

Az AGENTA-Consulting Biztosításközvetítő Kft 2006-ban jelent meg a biztosításközvetítői piacon. Az elmúlt öt év bebizonyította azt, hogy az AGENTA által vállalt értékeknek helye van a magyar piacon. Ez visszatükröződik az elért eredményekben, amely szerint a PSZÁF Aranykönyvében a 2009. évi teljesítmény alapján a 39. helyet érte 518 közvetítő cégből, a 2010. évi eredmény alapján pedig szinte biztosan benne lesz a legjobb 30-ban.

Milyen érzés egy sikeres cég munkatársának lenni? Erről kérdeztük meg az AGENTA három sikeres üzletkötőjét Nagyné Kincses Mariann, Novák Zsuzsát és Berényi Ferencet.

Mióta dolgozol a biztosítási szakmában, és miért szereted csinálni?



N.K.M.: 1997 óta vagyok a szakmában. A Groupamánál kezdtem biztosítási pályafutásomat, de mivel a vezetők premizálási rendszere úgy volt kitalálva, hogy abból nem lehetett megélni, ezért inkább üzletkötő lettem. Az emberi kapcsolatok, és az ügyfeleim azok, amiért lehet ez a szakmát szeretni.

N.Zs.: 12 éve egy nagyvállalat felsővezetőjeként hobbi-ként kezdtem el biztosítással foglalkozni. A saját időbeosztáson és az anyagi függetlenségem kívül a pénzügyi világ sokszínűsége, és az ügyfeleimnek nyújtott segítség az, ami motivál.

B.F.: 1992-ben a Műszaki Főiskola elvégzése után, azonnal az NN-nél (az ING elődje) helyezkedtem el, mivel nem akartam egy irodában ülni dolgozni napi 8-10 órát. A vonzó benne az eredményorientáltság, és az időbeosztás.

Milyen szempontok alapján döntöttetek a váltás mellett?



N.Zs.: Álszent dolog lenne azt mondani, hogy nem a jutalék mértéke volt a váltás fő oka, de hamar kiderült, hogy a szakmai támogatás, az oktatások színvonala és a biztosítókkal ápolott kiemelkedő kapcsolatok is az AGENTA erősségei.

B.F.: Több cégtől is megkerestek, de az AGENTA koncepciója és a korrekt tájékoztatás volt az, ami miatt mellettük döntöttem.

N.K.M.: 2007-ben, amikor már abba akartam hagyni a szakmát, akkor találkoztam a cég ügyvezetőjével, aki meggyőzött arról, hogy az AGENTA-val való együttműködés sikert hozhat mindkettőnk számára.

Milyen problémák merültek fel a váltás során?



B.F.: A legnagyobb probléma az, hogy az ING nem örökölte át AGENTA-ra a náluk megszerzett 90 millió állományomat. Mivel azonban az ügyfelek továbbra is engem keresnek pénzügyi tanácsért, így most már egy sokkal nagyobb portfóliót tudok nekik kínálni, amit nagyon jó néven vesznek.

N.Zs.: Független közvetítőtől érkeztem a céghez, így engem nem érintett az állományörökítési probléma. Számomra érzelmileg volt nehéz a váltás, mivel nagyon nehéz egy barátokkal együtt alapított céget otthagyni.

N.K.M.: Biztosító függő ügynökeket nekem is az állomány átörökítése okozta a legnagyobb nehézséget, de többkörös tárgyalás a biztosítóval eredményre vezetett, így a régi ügyfeleim régi biztosítása továbbra is az én kezelésében maradt.

Jó döntés volt az AGENTA?

N.K.M.: Hiszem és vallom, hogy minden cégnek a sikerét az határozza meg elsődlegesen, hogy milyen a vezető. Mivel Fazekas Tamás személyében korrektséget, szavahitelséget, szakmai segítségességet találtam, ami a cég és a partnerek munkáját egyaránt szolgálja, így nem kérdés a számomra, hogy az AGENTA a legjobb választás volt.

B.F.: A legfőbb motivációm az, hogy teljes értékesítési szabadságot kapok, nem kell felesleges értekezleteken ülnöm, valamint nincs számonkérés, beszámoltatás. Már csak ezért is megéri itt dolgozni, de jutalékok is jóval magasabbak, mint máshol. Így anyagilag is, és erkölcsileg is jó döntést hoztam.

N.Zs.: Az a fejlődési ütem, amit az AGENTA mutatott az elmúlt években, biztosíték a jövőre nézve is. A szakmai támogatástól kezdve az infrastruktúráig minden igényt kielégítenek. A magam részéről pont ilyen partnerre vágytam, és kívánom mindenkinek azt, hogy ő is megtalálja a szakmában a maga AGENTA-ját.



www.agenta.hu