

# 5 éves az AGENTA – meghódította a piacot a hatékony, átgondolt gépezet

Ha van mit, azt érdemes világgá kürtölni. Az AGENTA-Consulting Biztosításközvetítő Kft. háza táján pedig jócskán van miről beszélni, hiszen a mára abszolút referenciaértékkel bíró cég üzletpolitikája szerint nem az a teljesítmény, hogy egy biztosításközvetítő vállalkozás öt éven át talpon maradjon. Még a jelen piaci helyzetben sem. A biztosításközvetítői piac utolsó évi teljesítményét messze túlszárnyaló AGENTA a minőségi, kompozit közvetítői, a stratégiai szemléletű oktatásban és az informatikai fejlesztésekben látja a fejlődés útját.

Józsa Ferenc

Az alap az ügyletekkel való partneri viszony kialakítása. Mottójuk már öt éve ugyanaz: „Azért szolgálunk, hogy biztosításközvetítő partnereink kizárólag saját céljaikra, az üzletszerzésre koncentrálhassanak”.

Az AGENTA árbevétele 2010-ben meghaladta a 300 millió forintot, és tervei szerint 5 év múlva eléri az 1 milliárdos lélektani határt. A növekedést nem üzletkötői létszámának nagyarányú bővítésével, hanem verbeli biztosítási tanácsadók felkészítésével képzeli el. A cég alapelvei szerint csak olyan közvetítői működik együtt, akik ügyfelek érdekeit saját érvényesülésükénél is fontosabbnak tartják.

## A siker záloga az ügyletkötő, az igazi nyertes az ügyfél

A 2006 októberében alakult AGENTA tőkeerős osztrák anyavállalatával olyan – itthon addig ismeretlen – üzleti modellt vezetett be a biztosításközvetítői szegmensben, amely lehetővé tette a példa nélküli növekedést. A modell lényege, hogy teljesítmény- és értékesítési kényszer nélkül motiválják ügyletkötőiket a lehető legjobb eredmény elérésére. Az ehhez biztosított szakmai és adminisztratív támogatás rendszere minden esetben az ügyletkötők igényeit képezi le.

Az AGENTA mind működésében, mind biztosítókkal és más piaci szereplőkkel kötött megállapodásaiban az átláthatóság elvét követi. Ezt mi sem bizonyítja jobban, mint a biztosítói együttműködési szerződések és jutalmegállapodások nyilvános kezelése. Fazekas Tamás, a cég ügyvezetője szerint alapvetően bizalmi kérdés a hosszú távú együttműködés, az AGENTA pedig ösztönző, stabil és megbízható hátteret nyújt ehhez.

Az AGENTA szemléletének köszönhetően nagyon alacsony az elvándorlás. Azok az ügyletkötők, akik komolyan veszik a szakmájukat, és élni tudnak a felkínált lehetőséggel, maradnak. Akik viszont a segítséget

úgy értelmezik, hogy valaki más végzi majd helyettük feladataikat, hamar kiesnek a rostán.

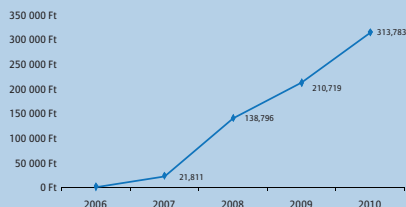
„Ugyanazt kell képviselnünk ügyletkötőink felé, amit ők képviselnek ügyfeleik szemében. Ebből nem adhatunk alább. Az ügyfél valós és pontos információkat, gyors kiszolgálást és azonnali problémamegoldást vár el a tökéletes szakmai felkészültség mellett, cserébe bizalmával ajándékozza meg az ügyletkötőt.” – mondta Fazekas Tamás, a cég ügyvezetője. „Az első és legfontosabb cél az ügyfelek szakszerű vizsgálása, ezért a partnerakvizíció során nagy hangsúlyt fektetünk a minőségre, hiszen az ügyletkötők nemcsak minket képviselnek, hanem a biztosítókat is.”

## Öt év a számok tükrében

Az egyedülálló szemléletnek köszönhetően az AGENTA alig öt esztendő alatt hódította meg a piacot. 2010-ben a 39. helyen szerepelt a biztosításközvetítői listában (forrás: PSZÁF Aranykönyv 2009), a 2010. évi Biztosítási Almanach közlése szerint a többes biztosítási ügynökök között pedig teljesítményével az előkelő 10. helyet szerezte meg.

### Az AGENTA-Consulting Kft. fejlődési diagramja nettó árbevétel alapján (az adatok ezer Ft-ban értendők)

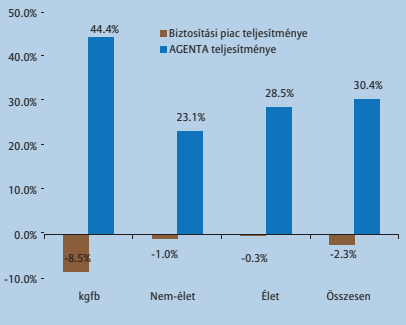
FORRÁS: AGENTA-CONSULTING KFT. ÉVES JELENTÉSEI





### Biztosítási piac – AGENTA összehasonlítás folyamatos díjbevétel-fejlesztés (%-ban) 2010. I. negyedév – 2011. I. negyedév

FORRÁS: MABISZ



Az AGENTA árbevételének növekedése és a pénzügyi prognózis alapján megvalósíthatóknak tűnik az öt éven belüli triplázás. A háttértámogatást biztosító irodai munkatársak létszámának megkétszerezése mellett az értékesítés- és szakmai támogatás stratégiai fejlesztésével elért bevétel-növekedés magáért beszél.

A kitarító munka és a biztosításközvetítő partnerek ösztönzésének eredményeként az AGENTA a biztosítási piac tavalyi átlagteljesítményét magasan túlszárnyalta.

A töretlen növekedés mögött mindenben az üzletkötői igényekhez alakított és évente felülvizsgált képzési stratégia és a szakmai támogató háttér fejlesztése húzódik.

### Képzés, oktatás, tájékoztatás mindenképp

A képzési rendszerben helyet kapnak a módozati oktatási napok, értékesítési tréningek, informatikai felkészítés és a szeminárium jellegű konzultációk egy-egy speciális témakör kapcsán. A cég szakmai felkészültségét 2009 óta több ízben díjazták a biztosítók, a kiírt értékesítési versenyeken pedig már jó ideje az élvonalban végez.

„Megengedhetetlen, hogy egy üzletkötő téves vagy nem naprakész információval álljon az ügyfél elé egy olyan időszakban, amikor a pénzügyetekkel szemben megtört a bizalom. Egy félrecsúszott adat vagy hibás tájékoztatás könnyen az ügyfél végleges elvesztésébe kerül, úgyhogy ma még fontosabb a kiemelkedő képzés.” – mondta Bozóki István, a cég értékesítési vezetője.

### Informatikai fejlesztések a megtérülés jegyében

Az elmúlt öt év tapasztalata azt mutatta, hogy informatikai fejlesztések nélkül nincs üzleti növekedés. A biz-

tosítók egyre felkészültebbek ezen a téren, így a hosszú távon tervező közvetítőknek muszáj velük lépést tartaniuk. Az AGENTA idén új honlapot és minden igényt kielégítő intranetes felületet hozott létre, hogy minél gyorsabban és hatékonyabban kapjanak választ üzletkötőik, és kiaknázhassák az online állománynyilvántartó rendszerben rejlő lehetőségeket.

„Az üzletkötőket nem elég csak leültetni a számítógép elé, meg kell tanítani nekik, hogyan fordíthatják saját hasznukra a rendszerek adta lehetőségeket. Az informatikai folyamatok automatizálása sokat segít abban, hogy gyors, szakszerű segítségben részesüljenek.” – mondta Pap Krisztina, az ügyviteli feladatokért felelős vezető.

Az üzletkötői visszajelzések mutatták az irányt, a piaci trendek pedig a követelményeket. A folyamatos informatikai fejlesztések háttérében álló hosszas partneri egyeztetések tették lehetővé, hogy a jelenlegi honlap releváns tájékoztatást adjon, tartalmában és kialakításában pedig megfeleljen azok igényeinek, akik használják.

„Ma már alapvető elvárás egy biztosításközvetítő vállalkozással szemben, hogy online állomány- és jutaléknnyilvántartó, illetve tarifaösszehasonlító szoftvereket biztosítson üzletkötőinek, és bármikor hozzáférjenek a piaci aktualitásokhoz, feltételekhez, tájékoztatáshoz és nyomtatványokhoz. Az idei fejlesztés célja az volt, hogy mindezek mellett az információáramlás automatikus legyen, és üzletkötő partnereink végre olyan felületet használhassanak, amely mindenben lekepezi igényeiket.” – mondta Bozóki István.

### Hosszú távon

Az AGENTA hosszú utat járt be, és öt év tapasztalattal a háta mögött optimistán néz a jövőbe. A biztosítási piac várható robbanásszerű növekedésére az informatikai fejlesztésekkel és az üzletkötői szakember gárda folyamatos képzésével sikerült felkészülniük.

„Az elmúlt öt évről, a rengeteg támogatásért és segítségért szeretnék köszönetet mondani a szerződött biztosítótársaságoknak, kitartásukért és töretlen küzdelmükért biztosításközvetítőinknek. Sikeres, eredményes és hatékony együttműködést remélek mindkét említett területtel a jövőben is.” – tette hozzá Fazekas Tamás, a cég ügyvezetője.

