

Öt éve a piacon

Terítéken az AGENTA-Consulting Kft.

Mindössze öt év. Ennyi kellett az AGENTA-Consulting Biztosításközvetítő Kft.-nek ahhoz, hogy meghódítsa a piacot, és betörjön az élvonalba. A mára abszolút referenciaértékkel bíró cég üzletpolitikája szerint még a jelen piaci helyzetben sem az a teljesítmény, hogy egy biztosításközvetítő vállalkozás öt éven át talpon marad. A biztosítási piac utolsó évi teljesítményét messze túlszárnyaló AGENTA a minőségi kompozit közvetítőkben, a stratégiai szemléletű oktatásban és az informatikai fejlesztésekben látja a fejlődés útját. Fazekas Tamást, a cég ügyvezetőjét, Bozóki István értékesítési vezetőt és Pap Krisztinát, az ügyviteli feladatokért felelős vezetőt kérdeztük a piaci hódítás háttérében álló gépezet működéséről.



■ *Hogyan múlhatja felül egy viszonylag fiatal cég a piaci teljesítményt? Mivel magyarázható a fejlődés?*

Fazekas Tamás: Úgy gondolom, hogy egy jól vezetett piaci modell, amely valóban a közvetítők érdekeit szolgálja, biztos sikert hoz. Az alap az üzletkötőkkel való partneri viszony kialakítása. Mottónk már öt éve ugyanaz: „Azért szolgáltatunk, hogy biztosításközvetítő partnereink kizárólag saját céljaikra, az üzletszerzésre koncentrálhassanak.”

Bozóki István: Tavaly meghaladtuk a 300 millió Ft-os árbevételt, pénzügyi prognózisunk és a piaci trendek figyelembe vételével pedig öt éven belül átlépjük az 1 milliárdos lélektani határt. A növekedést eddig és ezután sem üzletkötői létszámunk nagyarányú bővítésével, hanem vérbeli biztosítási tanácsadók felkészítésével képzeljük el. Alapelveink szerint csak olyan közvetítőkkel működünk együtt, akik ügyfeleik érdekeit saját érvényesülésüknél is fontosabbnak tartják.

■ *Melyek az említett modell alapkövei? Miben más az AGENTA?*

F. T.: Osztrák anyacégünk 2006-ban döntött a terjeszkedés mellett. Ausztriában az akkor tízéves modell alapkövei az átláthatóság és a szabad értékesítés voltak. A modell lényege, hogy teljesítmény- és értékesítési kényszer nélkül motiváljuk üzletkötőinket a

lehető legjobb eredmény elérésére, az ehhez biztosított szakmai és adminisztratív támogatás rendszere pedig minden esetben az üzletkötők igényeit képezi le.

B. I.: Ennek köszönhetően nagyon alacsony az elvándorlás. Azok az üzletkötők, 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. Komplex oktatási rendszert és minden közvetítői igényt kiszolgáló informatikai háttérrel biztosítunk partnereinknek. A kulcs az együttműködésben van, és abban, hogy sosem hagyjuk őket magukra.

Pap Krisztina: A siker záloga az üzletkötő, az igazi nyertes pedig mindig az ügyfél. Olyan háttérrel próbálunk partnereinknek biztosítani, amelyben saját igényeiknek megfelelően dolgozhatnak. Ösztönző, stabil támogatás áll a rendelkezésükre, hisz arra tették fel az életüket, hogy biztosítási termékeket értékesítsenek. Pontosan tudják, mire van szükségük, legyen szó oktatásokról, informatikai fejlesztésekről vagy adminisztratív jellegű támogatásról, ezért ha megfelelünk az igényeiknek, nyert ügyünk van.

■ *Gyakorlati szempontból hogyan képzeljük el a modell működését?*

B. I.: „Bebizonyosodott, hogy nem csak teher alatt

nő a pálma. Az értékesítési szabadság időt és energiát spórol meg az üzletkötőknek, amivel kibontakoztathatják szakmai kreativitásukat. Gyakorlati szempontból ez azt jelenti, hogy minden szerződést az ügyfelek igényeire szabnak, utánajárnak, kérdeznek és együtt dolgoznak, ha kell. A szakma szépségét nem a futószalagon kötött üzletek adják, hanem az a körültekintés és szabadság, amit egy teljesítményelvárásokra épülő rendszerben gyakran nem aknáznak ki.”

F. T.: „Hosszú távú bizalmi kapcsolatot építettünk ki közvetítőinkkel, mert hiszünk abban, hogy a jó együttműködés alapja a korrektség. Nem árulunk zsákba macskát, átláthatóan és ellenőrizhetően működünk. Minden jutalékmegállapodásunk nyilvános és hozzáférhető szerződött partnereink számára, így könnyen követhetik jövedelmük alakulását. Fontos, hogy bebizonyítsuk, egy tisztán jutalékos rendszerben dolgozó vállalkozó jövedelme is lehet tervezhető. Egy évre előre határozzuk meg jutalékfizetési napjainkat, amelyektől nem térünk el. Szolgáltatási katalógusunkban, nyomtatásban jelennek meg a dátumok minden év decemberében, nincs utólagos javítás vagy mentegetőzés. Ezen kívül elérhetővé tettük a partnerintézményekkel kötött szerződéseket is, jutalék továbbadásunk mértéke és rendszere pedig azok számára is nyilvános, akik honlapunkon böngésznek.”

P. K.: „Nincsenek egyéb feltételeink vagy elhallgatott kiegészítéseink, mindenkinek azt nyújtjuk, amit a szerződéskötéskor vállaltunk. Nem MLM rendszerben működünk, minden üzletkötőnk velünk áll közvetlen kapcsolatban, tőlünk kérdez és tőlünk is kapja meg a válaszokat. Az AGENTA üzleti modellje nagyon egyszerű, és nagyon őszinte. Nem fordulhat elő, hogy menet közben derülnek ki a buktatók. Ha így lenne, rég nem lennének a piacon, mert elpártoltak volna tőlünk a legjobbak.”

■ **Együttműködő konkurensek? Hogyan teremthető kollegiális viszony a magányos vállalkozók között?**

P. K.: „Legfeljebb abból a szempontból konkurensek, hogy ugyanazt a szakmát képviselik. Ettől eltekintve más a hátterük, a tapasztalatuk és más a céljuk is. A napi munkavégzésen túl az egyik legfontosabb dolog, hogy otthon érezzék magukat nálunk, ismerjék egymást és tartsák a kapcsolatot. Egymástól is kérhetnek segítséget és tapasztalatot cserélhetnek, ami nyitott és ösztönző légkört teremt. Egy olyan szakmában, ahol általában egyedül dolgoznak az emberek, nagyon fontos a közösségi légkör megteremtése. Erre jó alkalom bármelyik oktatási napunk, a több alkalmas tanfolyamaink egy-egy speciális témakör kapcsán vagy partnerrendezvényeink, amikor informális keretek között lehetünk együtt.”



Fazekas Tamás

B. I.: „Egy ilyen méretű piac esetében nem beszélhetünk valódi konkurenciáról. Közösen sokkal messzebb jutunk, mint különálló részegységként. Aktívan támogatjuk a közös munkát, mert több szem tényleg többet lát. Ez egy nagyon jó, összetartó csapat. Az, hogy az AGENTA sikeres, és egyre feljebb jut a ranglétrán, fontos húzóerő. Nem egymással, hanem saját magukkal küzdenek például a Negyedév Értékesítője cím elnyeréséért, vagy értékesítési versenyünk helyezése miatt. A közös munka, és a közös sikerek nagyon sokat adnak hozzá a hétköznaphoz.”

F. T.: „Mindig elmondjuk partnereinknek – bár van, amit nem lehet elégszer mondani –, hogy nélkülük sehol nem lennének. Szakmai és adminisztrációs szolgáltatásaink folyamatos fejlesztésén túl tényleg az a legfontosabb, hogy aktív, tartalmas közösségi életet teremtsünk meg az arra vágyó közvetítőknél.”

■ **Miből építkezhetnek ma a közvetítők? Hogyan készültek/készülnek a piaci változásokra?**

F. T.: Folyamatosan tapasztaljuk, hogy átrende-

A MABISZ által közölt számok alapján valóban túlteljesítettük a biztosítási piacot a díjbevétel százalékos alakulásában, ám itt még nem állhat meg a fejlődés.

zódik a piac, így megpróbálunk mindig egy lépéssel előrébb járni. A közvetítők sokszor szeretnek egy általuk jól ismert termékcsoport köré építkezni, ám ez – amint a jelen helyzetben is látszik – hosszú távon nem kifizetődő. Olyan képzéseket biztosítunk számukra, amelyek lépést tartanak a változásokkal.

B. I.: Az oktatási rendszerben helyet kapnak a módszertani oktatási napok, értékesítési tréningek, informatikai felkészítés és egy-egy speciális témakör kapcsán a szeminárium jellegű konzultációk. 2009-ben jutottunk odáig, hogy szakmai felkészültség tekintetében a biztosítók is kezdték kiemelt figyelemmel kísérni tevékenységünket. Többször díjazták éves teljesítményünket, a kiírt értékesítési versenyeken pedig már jó ideje az élvonalban végzünk. Erre tényleg büszkék vagyunk, tekintve, hogy konkurenseink száma az ötszázat is meghaladja.

F. T.: Közvetítő partnereink részéről nagyon sok pozitív visszajelzés érkezett a szakmai támogató háttér fejlesztésére és a képzési struktúra átalakítására vonatkozóan. A MABISZ által közölt számok alapján valóban túlteljesítettük a biztosítási piacot a díjbevétel százalékos alakulásában, ám itt még nem állhat meg a fejlődés. Informatikai fejlesztéseink most kezdenek beérni, ezért izgalommal várjuk az év második felét.

■ *Milyen informatikai fejlesztéseket várnak el a közvetítők? Mi alapján dolgozták ki az új rendszert?*

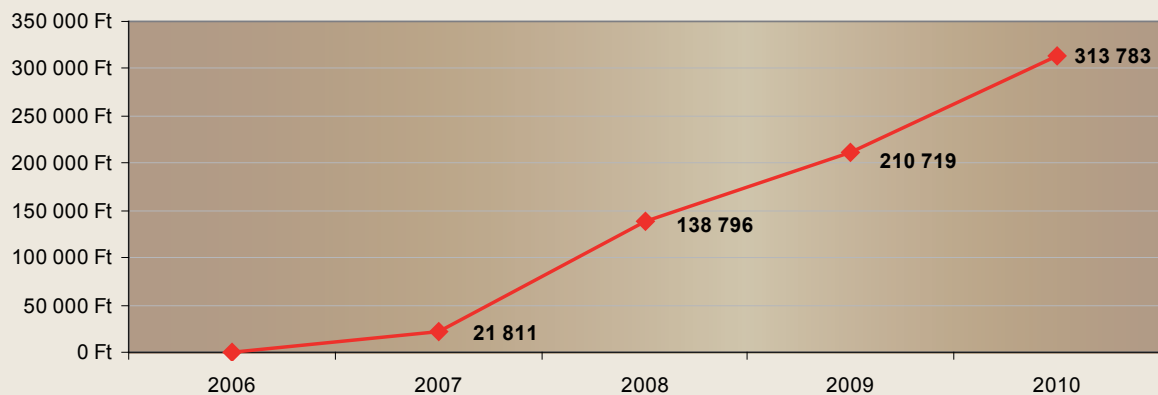
P. K.: Idén ért véget intranetes felületünk fejlesztése, melynél az azonnali információáramlás, az online problémakezelés és a nyomon követhető aktualitások voltak az alapvető elvárások. Nem a saját fejünk után mentünk a rendszer tervezésekor, hanem közvetítő partnereinkkel együttműködve találtuk ki, mi lenne a legjobb megoldás. Persze egy kész rendszer önmagában nem elég. Nem lehet csak leültetni a számítógép elé egy partnert, és elegánsan megveregetni a saját vállunkat. Meg kell tanítani nekik, hogyan fordíthatják saját hasznukra a rendszerek adta lehetőségeket.

B. I.: Ma már alapvető elvárás egy biztosításközvetítő vállalkozással szemben, hogy online állomány- és jutaléknyilvántartó, illetve tarifa-összehasonlító szoftvereket biztosítson üzletkötőinek, és bármikor hozzáférjenek a piaci aktualitásokhoz, feltételekhez, tájékoztatókhoz és nyomtatványokhoz. Az idei fejlesztés célja az volt, hogy mindezek mellett az információáramlás automatikus legyen, és üzletkötő partnereink végre olyan felületet használhassanak, amely mindenben leképezi igényeiket.

■ *Hol lesz az AGENTA néhány év múlva? Mik a középtávú célok?*

F. T.: Hosszú utat jártunk be, és optimistán nézünk a jövőbe. A biztosítási piac várható növekedésére az informatikai fejlesztésekkel és az üzletkötői szakembergárda folyamatos képzésével, úgy látjuk, sikerült felkészülnünk. Izgalmas évek jönnek, sikeres, eredményes és hatékony együttműködést remélek biztosítói és biztosításközvetítői oldalról is. Nincs más célunk, mint abban a tudatban feljebb jutni a ranglétrán, hogy átláthatóan működünk, nyitottak vagyunk a közvetítői problémákra, és valódi támogató háttérként járulunk hozzá az üzletkötők egyéni céljainak eléréséhez. ■

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



Forrás: AGENTA-Consulting Kft. éves jelentései