

# A minőség felelőssége – a biztosítási alkuszok minősítése alapján az egyik legjobbnak ítélt biztosító idén is díjazta partnerei kiemelkedő teljesítményét.

2010. február 4-én immár második alkalommal rendezték meg a Generali-Providencia Biztosító Partner Gáláját a Magyar Természettudományi Múzeumban. A gála alkalom a biztosítótársaság számára arra, hogy külső értékesítési partnereit elismerje, és az Év alkusza, illetve az Év Partnere díjakat ünnepélyesen átadja. A Partner Gála kapcsán Ilics Lászlóval, a Generali-Providencia Biztosító Zrt. vezérigazgató-helyettesével beszélgettünk.

– A Generali sokadik éve stabilan a Független Biztosítási Alkuszok Szövetsége (FBAMSZ) szolgáltatás-minőségi versenyében a legtöbb kategória élén szerepel. Miben látja e siker okát?

– A Generali elmúlt 20 éve az alkalmazkodás intelligenciájának esettanulmánya lehetne. A folyamatosan változó piaci környezetben a Generali sikeresen fordította le a nyugat-európai biztosítók működési modelljét a hazai viszonyokra, majd azt megújítva lett már regionálisan is mintaértékű vállalat. A sikerességben egyszerre fontos az ügyfélfókusz, mind termék, mind szolgáltatási szempontból, és hasonlóan fontos az értékesítési fókusz, mind a saját értékesítési hálózatunk, mind pedig a külső értékesítési partnereink tekintetében. Az alkuszok által a Generalinak ítélt szolgáltatás-minőségi díjak azt igazolják, hogy helyesen döntöttünk, amikor



Ilics László

a Generali-Providencia Biztosító Zrt. vezérigazgató-helyettese

azonos súllyal és figyelemmel közelítettünk a külső és a belső értékesítési partnereink felé. Az értékesítés-központú működés vállalatunk alakultájának részévé vált. Az elmúlt 20 évünk bebizonyította termékeink és szolgáltatásaink értékállóságát, melyek ügyfeleink felé az életminőség javítását támogatják, értékesítési partnereink számára pedig egzisztenciájuk felépítését segítik. Tevékenységünkben egyszerre jelenik meg 180 év tradíciója és az elmúlt 20 év innovációja.

Cégünk azon kevés pénzintézet közé tartozik, ahol a vezetés stabi-

lan, hosszú évek óta változatlan. Ez a stabilitás kiszámíthatóságot és transzparenciát teremt értékesítési partnereink felé. A tőlük kapott elismerések visszaigazolást adnak munkánkról, és még magasabbra teszik a Generalival szemben támasztott mércét. Ezeknek az egyre növekvő elvárásoknak töretlen ügyfél- és értékesítő központú innovációinkkal igyekszünk megfelelni.

– A változó piaci környezetet emlitette. Hogyan vélekedik Ön a biztosításközvetítői piac alakulásáról?

– A biztosításközvetítői piac a biztosítók közötti verseny egyik legfontosabb területe. A biztosításközvetítők tanácsadói szerepe egyre inkább felértékelődik és tudatosodik az ügyfelekben, legyen szó függő vagy független biztosításközvetítőről. A biztosítási termékek díjversenyén túl az ügyfelek igénylik a szakértők közreműködését, mely a közvetítőktől is egyre magasabb színvonalú tudást és átgondolt ügyfélkezelést igényel.

Az értékesítési kapacitásokért folytatott versenyben a Generali egyaránt koncentrálna a külső és a belső partnereire, ezzel erősítve értékesítési működésének stabilitását.

Az innováció itt is kulcskérdés. Értékesítési szervezeteink fejlesztése, a partnereinknek nyújtott szolgáltatások folyamatos hatékonyságnövelése, optimalizálása elengedhetetlen. Ma a Generali által nyújtott infrastrukturális és szakmai háttér mind a függő, mind a független közvetítők tekintetében az egyik legjobb a piacon. E fejlesztés iránti elkötelezettségünket és tudatosságunkat mutatja az is, hogy az idén az Év Partnere az a fejlesztő cég lett, amely az elmúlt két évben kiemelkedő szakmai tudásával támogatta a Generali értékesítésének átalakítását.

A Generali egzisztenciája az egyes közvetítők és munkatársak egzisztenciájából épül fel, ezért számunkra mindig is kiemelt fontosságú lesz a biztosításközvetítői piac fejlesztése, előremozdítása, az e területen dolgozók sikerének elősegítése.

– Egy, az alkuszok által megbecsült biztosító díjazása komoly értékkel bírhat az alkuszok számára. Mondana néhány szót az Év Alkusz díjról?

– A Generali évek óta elismerésben részesíti egy-egy év kiemelkedő alkuszi teljesítményét. Ezzel nemcsak az értékesítési teljesítményeket értékeljük, hanem ügyfeleink döntéseit is, hiszen tudjuk: ezek mögött a teljesítmények mögött sok tízezer ügyfél döntése áll, azáltal, hogy ők az adott alkuszcégeket választották partnerként szerződéseik kezeléséhez. Az Év Alkusz díj elnyeréséhez azonban szükség van az értékesítési teljesítményen túlmutató, az adott alkusz cég folyamat- és szolgáltatásfejlesztésének területén elért eredményekre és az

alkusztársadalom fejlődéséért végzett munkára is.

Úgy gondoltuk, partnereinket megtiszteljük azzal, hogy ezen elismerésekhez méltó közeget teremtsünk egy gálavacsora keretében. Ma, az alkusz szakmai szövetségek rendezvényei mellett ez az egyik legnívósabb rendezvény a biztosításközvetítői piacon. Számunkra tehát a minőség felelőssége nemcsak a folyamataink, alkusztámogató hálózatunk és fejlesztéseink minőségét, hanem partnerkapcsolataink ápolását, az ő megbecsülésüket is jelenti, amelyet a Generali Partner Gála szervezésére fordított kitüntetett figyelemmel, rendezvényünk színvonalával is szerettünk volna kifejezni. Bizom benne, hogy ma este e célunkat is sikerült elérnünk.

## A GENERALI-PROVIDENCIA BIZTOSÍTÓ ZRT. 2010-ES PARTNER GÁLÁJÁNAK DÍJAZOTTJAI

### ÉV ALKUSZA

CLB Független Biztosítási Alkusz Kft. A díjat átvette:  
Buczolich Antónia Judit tulajdonos, ügyvezető

### ÉV PARTNERE

GROW CSOPORT. A díjat átvették:  
Tóth Zoltán ügyvezető partner, Lénárt Viktor ügyvezető partner

### ELISMERÉSBEN RÉSZESÜLT ALKUSZOK:

NIT-EUROPE INSURANCE BIZTOSÍTÁSKÖZVETÍTŐ KFT.

PBA PRAEVENTIO BIZTOSÍTÁSI ALKUSZ KFT.

PANNON-SAFE BIZTOSÍTÁSI ALKUSZ KFT.

K. S. CONSULTING KFT.

EURO-SALES BIZTOSÍTÁSI ALKUSZ KFT.

BAU-VEX ALKUSZ KFT.

INVEST BROKER INTERNATIONAL KFT.

MARSH KOCKÁZATKEZELÉSI TANÁCSADÓ ÉS BIZTOSÍTÁSI ALKUSZ KFT.