

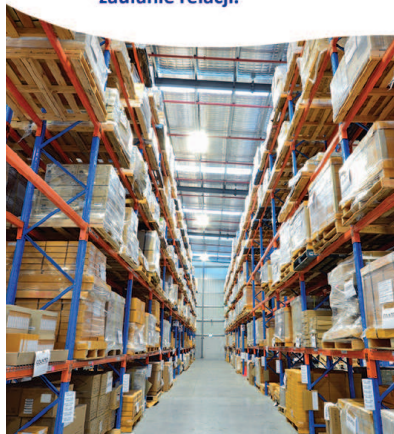


niem i znajomością rynku ubezpieczeń korporacyjnych.

Zadaniem zespołu jest działać lokalnie, być blisko brokerów, budować partnerskie, długofalowe relacje i zaufanie. Zespół TUZ chce wyróżniać się szybkością działania, otwartością i indywidualnym podejściem. Szyte na miarę programy ubezpieczeniowe chce budować wspólnie z brokerami.

– *Naszym priorytetem jest rozwój współpracy z brokerami i każdy partner jest dla nas ważny – zarówno największe kancelarie, jak i mniejsze podmioty, działające lokalnie* – podkreśla Monika Bidermann.

4 Stałe pozostawanie w transparentnej, budującej zaufanie relacji.



Rezultatem postawienia na budowanie nowej oferty produktowej i silnego zespołu ekspertów w obszarze ubezpieczeń korporacyjnych jest dynamiczny rozwój TUZ w tym segmencie.

– *Rozumiemy potrzeby naszego klienta, dlatego stale doskonalimy produkty, ale też procesy posprzedażowe i likwidacji szkód. Wierzmy, że intensywna praca, jaką TUZ wkłada w budowę tej linii biznesowej, wychodzi naprzeciw wymaganiom, jakie stawia nam rynek i brokerzy* – mówi Monika Bidermann.

TUZ dba o pełne zaufania relacje. Członkowie zespołu dążą do stałego bycia w kontakcie, wzajemnego uczenia się swoich potrzeb i rozumienia możliwości biznesowych.

– *Organizujemy spotkania w siedzibie TUZ, u brokera jak również online. Na bieżąco omawiamy sprawy, z którymi broker spotyka się na co dzień we wszystkich obszarach: produktu, obsługi i likwidacji szkód. Każdy z partnerów może na nas liczyć w całym procesie sprzedażowym. Planujemy też oczywiście obecność na Kongresie Brokerów i wierzymy, że będzie to idealna okazja do lepszego poznania się i zaprezentowania oferty w indywidualnych rozmowach* – mówi Monika Bidermann.

5 Szybkość działania i stałe zaangażowanie w rozwój oferty.



TUZ to firma z polskim kapitałem. 20 lat temu pewnie nie byłoby to atutem, ale dzisiaj sytuacja jest inna, stosunek klientów do tego, co polskie w biznesie, radykalnie się zmienia.

– *Cieszę się, że w dużej mierze to dzięki TUZ-owi właśnie przestaje obowiązywać zasada, że dobre ubezpieczenia korporacyjne może oferować tylko ubezpieczyciel państwowy lub zagraniczny* – mówi Jarosław Pieczko.

Bycie niedużą (ponad 400 pracowników) polską organizacją z nieskomplikowaną strukturą pozwala na szybkie procesy decyzyjne. Osoby, których opinie są konieczne do przygotowania oferty dla klienta, pracują na tym samym piętrze, dzięki czemu łatwo o szybką i skuteczną komunikację.

6 Sprawna i przyjazna obsługa posprzedażowa.



TUZ doskonale rozumie najistotniejszą, a zarazem najprostszą zasadę współpracy z brokerami, jaką jest działanie w interesie klienta. Oznacza to uważność na szczególne potrzeby nie tylko w obszarze produktowym, ale też w kwestii wygody, bezpieczeństwa i wręcz pewności, że będzie właściwie i profesjonalnie obsłużony w każdym momencie trwania relacji.

W tym duchu, z początkiem roku, TUZ zaczął budować i ekspercko

szkolić specjalny Dział Obsługi Brokerskiej, w strukturze Departamentu Obsługi i Sprzedaży Bezpośredniej.

– *Dzisiaj już możemy powiedzieć, że nasza bieżąca współpraca cechuje się szybkością realizacji spraw, dbałością i kompleksowością ich wyjaśniania oraz szczególnym zaangażowaniem. Działamy trochę też na zasadzie przemawiania wyzwani brokerów na siebie. Ma to na celu budowanie długotrwałej, partnerskiej relacji z brokerami i do tego nam zależy. W tym zamyśle obsługa posprzedażowa chce konkurować z wysoką jakością etapu sprzedażowego* – mówi Attila Zahn, dyrektor Departamentu Obsługi i Sprzedaży Bezpośredniej.

7 Rzetelna i szybka likwidacja szkód.



Już od ponad 15 lat TUZ likwiduje szkody dla biznesów małych i dużych, nawet kilkumilionowych. Zdobył doświadczenie m.in. w sektorze mieszkalnictwa (spółdzielnie, wspólnoty mieszkaniowe), samorządowym, jak również w trudnej i wymagającej branży gospodarki odpadami.

W związku z szybkim rozwojem oferty ubezpieczeń dla klienta korporacyjnego rozwija się również wyspecjalizowana w jego potrzebach obsługa likwidacji szkód. Już teraz do szkód korporacyjnych przeznaczani są wybrani likwidatorzy, z wieloletnim doświadczeniem, a od lipca w strukturach TUZ zostanie utworzone osobne Biuro Likwidacji Szkód Korporacyjnych.

W sytuacji szkód szczególnie trudnych TUZ korzysta z likwidacji prowadzonej przez specjalistyczne firmy zewnętrzne, jak RiskGuard. W szkodach z assistance flot współpracuje z Global Assistance, z grupy VIG.

Przewagą TUZ w obsłudze brokera jest korzystanie z autorskiego systemu elektronicznej teczki szkodowej, gdzie w jednym miejscu zbiera-

na jest cała konieczna dokumentacja i korespondencja, która na potrzeby brokera może być odpowiednio dostosowywana.

– *Oferujemy także możliwość sprawnej integracji systemu szkodowego TUZ z systemami szkodowymi stałych klientów brokerskich* – mówi Dariusz Radaczyński, dyrektor Departamentu Likwidacji Szkód.

Podstawową korzyścią integracji pomiędzy systemami informatycznymi jest oszczędność czasu, dzięki wyeliminowaniu dodatkowej korespondencji e-mailowej. Wymiana dokumentacji pozostaje bowiem na poziomie systemów informatycznych, a pełne dane szkody po stronie ubezpieczyciela i brokera widoczne są w jednym miejscu.

Każdy partner może liczyć w TUZ na ponadstandardowe, indywidualne podejście i przypisaną jedną osobę odpowiadającą za wymianę informacji między ubezpieczycielem a pracownikami brokera. TUZ stawia bowiem na ścisłą współpracę, starając się pozostawać w kontakcie na każdym etapie realizacji szkody, dzięki czemu klient ma zawsze aktualną wiedzę o przebiegu procesu.

– *Zależy nam na dialogu popartym rzetelnymi argumentami, na partnerskiej dyskusji, na której chcemy budować wzajemne zrozumienie i uczyć się współpracy* – mówi Dariusz Radaczyński.

Partnerskie podejście do likwidacji szkód potwierdzają rynkowe wyróżnienia, które TUZ otrzymał już trzykrotnie – Instytucja Finansowa Przyjazna Mediacji, przyznana przez KNF w 2019, 2021 i 2022 r.

Jaki jest sposób TUZ na sukces na rynku korporacyjnym?

– *Dobry ubezpieczyciel korporacyjny powinien być otwarty na potrzeby klienta, właściwie rozumieć ryzyko i umiejętnie je wycenić, być gotowy do negocjacji, decyzyjny i terminowy. Jeżeli te elementy występują, jest bardzo prawdopodobne, że ubezpieczyciel osiągnie sukcesy, nawet jeśli nie będzie mógł się pochwalić dominującym udziałem w rynku lub powiązaniem z zagranicznym kapitałem. Jesteśmy tego świadomi, zmieniamy się we właściwym kierunku i to stanowi odpowiedź na pytanie o możliwość podboju rynku brokerskiego przez TUZ Ubezpieczenia* – mówi Jarosław Pieczko. ■

TUZ
UBEZPIECZENIA