

## „Az év biztosítója” 2018 - Allianz Hungária Biztosító

2018 évben az Allianz Hungária Biztosító megkapta a márkakereskedők szavazatai alapján a GÉMOSZ „Az év biztosítója” Partner Nívódíját.



**Vámos Levente, Értékesítés és Hálózattirányítás, Divízióvezető, Igazgatósági tag,** 1998-ban a Hungária Biztosítónál aktuáriusként kezdte pályafutását, majd különböző területeken, úgy, mint értékesítés, bankfiók-irányítás, controlling és kárrendezés szerzett vezetői tapasztalatokat. Szakmai karrierje - kis kitéréssel - végig az Allianzhoz köti, ahol 2020.májusa óta vezeti az Értékesítési és Hálózattirányítási divíziót.

### A márkakereskedések üzleti jelentősége

Az újautó-értékesítés folyamatában a mobilitást és a komfortos autózást preferáló ügyfelek alapvető és lényeges szakértői szolgáltatásokat várnak el, így jellemzően nagy gondossággal választják ki azt a kereskedést, ahol végül megvásárolják gépjárművüket. Nincsen ez másként a biztosítási termékek kiválasztásánál sem, hiszen a szakértelem, a biztonság és megbízhatóság ebben az esetben is elsődleges szempont. Az ügyfelek az általuk preferált kereskedő szakértői ajánlásait nem csak az autó műszaki és technikai tulajdonságai terén, hanem a biztosítási megoldások kérdésében is szívesen fogadják. Az Allianz Hungária Zrt. ezért a márkakereskedőkre meghatározó kulcspartnerekként tekint, és célja, hogy termékei, valamint szolgáltatásai minden autóértékesítési ponton elérhetőek legyenek leendő ügyfelei számára.

A márkakereskedők munkáját segítve és érdekeiket tiszteletben tartva több évtizede működünk együtt partnereinkkel akár közvetlenül, akár biztosítási alkuszokon keresztül. Az újautó-értékesítéshez kapcsolódó biztosítás-közvetítésnek köszönhetően a gépjármű-biztosítások jelentős részét kötik meg az ügyfelek a márkakereskedésekben. Így minden egyes kereskedés, márkától függetlenül értékes üzleti lehetőséget jelent számunkra.

### Együttműködésünk alapjai és kihívásai

A GÉMOSZ-szal közös partnerségünkre jellemző, hogy a felek számára kölcsönösen fontos a megbízhatóság és a szakértelem a szolgáltatások, a termékek, és az infrastruktúra terén is. Ez kiemelt jelentőséggel bír egy olyan időszakban, amikor a világ és a piac szinte napról napra alakul át körülöttünk: felgyorsult a digitalizáció, dinamikus változnak az ügyféligények, valamint folyamatosan módosul a gazdasági és a jogszabályi környezet is. Az Allianz Hungáriánál mi ezekre a kihívásokra lehetőségként tekintünk, amelyekre partnereinkkel közösen reagálunk, annak érdekében, hogy maximalizáljuk az előnyöket. Ebben az üzleti környezetben és időszakban különösen büszkék vagyunk arra, hogy az Allianz megőrizte első helyét a biztosítási márkák között az Interbrand legjobb globális márkákat felvonultató 2021-es rangsorában.

A GÉMOSZ munkájához és tevékenységeihez immár harmadik éve egyedüli biztosítóként járulunk hozzá: az anyagi támogatáson felül az éves közgyűlésen, valamint a regionális konferenciákon, más jelentős iparági szereplők mellett előadásainkkal, beszámolóinkkal segítjük a Szövetség munkáját. Képzésekkel, konzultációkkal operatív támogatást nyújtunk a javító partnereknek, megkönnyítve az új platformok használatát, az új folyamatok elsajátítását. Nagy örömünkre szolgál, hogy együttműködésünk 2022-ben is folytatódik.

### Az Allianz egyszerű és átlátható folyamatokat kínál

Függetlenül attól, hogy milyen csatornán, alkalmazáson keresztül történik a kereskedésekben a biztosítás-közvetítés, termékeink és folyamataink fejlesztéseivel, egyszerűsítésével támogatjuk partnereink munkáját és növeljük ügyfeleink elégedettségét, valamint az értékesítési munkában operatív segítséget és szakmai támogatást nyújtunk kollégáinkon keresztül. Stratégiánk megalkotásában minden egyes cselekedetünket a rugalmasság, az integritás és az ügyfélközpontúság vezérelte, és a jövőben is ezeket tekintjük irányadónak.

