

Innowacyjna Proama

Rozmowa z **ROBERTEM SOKOŁOWSKIM**,
Dyrektorem Generalnym Proama.



– Proama jest nową marką na rynku polskim. Jakie innowacyjne produkty i usługi firma proponuje klientom?

– Proama jest obecnie najszybciej rozwijającą się firmą ubezpieczeniową w Polsce, która w ciągu 9 miesięcy zdobyła 200 tys. klientów. Bardzo ważnym elementem naszej strategii jest innowacyjność. Postawiliśmy sobie za cel, że nie uruchamiamy kanału czy produktu, jeżeli nie możemy być bardziej innowacyjni niż inne firmy. Obecnie w naszej ofercie znajdują się pakiety OC i AC, obudowane w wachlarz produktów dodatkowych, takich jak NNW Komunikacyjne, Super Assistance czy Ochrona Prawna. Proama wyróżnia się na rynku, proponując zniżkę bonus-malus w wysokości nawet 70% dla bezszkodowych kierowców. Wdrażając te elementy Proama jest pionierem na polskim rynku ubezpieczeniowym. Staramy się także być innowacyjni w stosunku do naszych partnerów biznesowych, aby współpraca przebiegała wzorcowo. Dla agentów wdrożyliśmy pierwszy zupełnie pozbawiony papieru i zbędnych raportów proces sprzedaży polis.

– W ofercie mają Państwo również specjalny rodzaj Ubezpieczenia od Utraty Pracy. Czym wyróżnia się ono na tle konkurencji?

– Produkt ten jest pierwszym na polskim rynku tego typu ubezpieczeniem,

dedykowanym specjalnie dla właścicieli pojazdów, stanowiącym uzupełnienie oferty ubezpieczeń komunikacyjnych Proama. Klienci otrzymują ochronę na wypadek dwóch rodzajów zdarzeń: utraty pracy oraz trwałej i całkowitej niezdolności do pracy w wyniku nieszczęśliwego wypadku. W razie utraty pracy, Proama zwraca koszt zakupu paliwa do ubezpieczonego pojazdu, a także koszt badania technicznego oraz pokrywa wartość raty lub całej składki za ubezpieczenie komunikacyjne w Proama. W przypadku trwałej i całkowitej niezdolności do pracy w wyniku nieszczęśliwego wypadku, ubezpieczony otrzymuje jednorazowe świadczenie w wysokości 3000 zł.

– Priorytetem dla marki Proama jest wysoka jakość obsługi. W jaki sposób tę jakość Państwo osiągają?

– Nowym rozwiązaniem na polskim rynku jest wprowadzenie przez Proama dedykowanego Osobistego Doradcy dla klientów, którzy wybiorą zakup polisy przez Internet lub telefon. Osobisty Doradca pełni taką samą funkcję jak agent, co oznacza, że pomaga dobrać ofertę dostosowaną do potrzeb klienta i jest do dyspozycji klienta w czasie trwania ubezpieczenia. Klient może się skontaktować z Osobistym Doradcą poprzez bezpośredni adres e-mail oraz dzwoniąc pod numer Ogólnopolskiego Oddziału Obsługi Klienta. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Proama, bezosobowa infolinia stwarza klientom problemy, dlatego wolą kontakt z konkretnym doradcą, którego imię i nazwisko znają i który ich zna. W przypadku zakupu polisy u agenta, za wysoką jakość obsługi odpowiada właśnie agent.

– Proama została uhonorowana tytułem Rynkowy Lider Innowacji 2012 – Jakość, Kreatywność, Efektywność. Jak Pan skomentuje ten fakt?

– Bardzo nas cieszy to wyróżnienie, gdyż odzwierciedla ciężką pracę naszego zespołu oraz naszą aspirację bycia najbardziej nowoczesną organizacją wśród tradycyjnych firm ubezpieczeniowych.

MAGDALENA ADAMSKA