



GRAWE PARDAVIMŲ STRATEGIJA

„Grazer Wechselseiten Versicherung AG“ (toliau taip pat vadinama „GRAWE“) pardavimo strategija yra kilusi iš GRAWE misijos ir subkocerno „GRAWE Group Versicherungen“ strategijos. Mūsų veiksmų centras yra klientas¹.

Mes, kaip GRAWE, savo produktais ir paslaugomis norime suteikti klientams atpažįstamą pridėtinę vertę.

Šią pridėtinę vertę užtikriname, siūlydami savo klientams puikias, j paklausą orientuotas paslaugas. Kaip patikimas ir stabilus partneris esame ilgalaikis jų saugumo garantas. Dėl šios priežasties klientų pageidavimai ir poreikiai yra renkami ir dokumentuojami. Gyvybės draudimo srityje taip pat turi būti atlikta poreikių analizė, pasirengimo rizikuoti vertinimas bei tvarumo prioritetų tyrimas, kad būtų galima klientams rekomenduoti j jų poreikius orientuotus ir tinkamus produktus.

Klientai

Mes save vertiname kaip j aptarnavimą orientuotą paslaugų bendrovę, kuri savo klientams siūlo jų poreikiams pritaikytą draudimo apsaugą. Kaip sąžiningas partneris mes sukuriame pridėtinę vertę savo klientams, teikdami aukščiausio lygio konsultacijas ir skaidrius produktus. Mes siūlome klientams sprendimus, priklausomai nuo jų draudimo poreikių ir rizikos situacijų.

Iš esmės mes orientuoti j visus klientų segmentus, tačiau daugiausia dėmesio skiriame privatiems klientams, ūkininkams, laisvai samdomiems darbuotojams, taip pat mažoms ir vidutinėms bendrovėms bei pramonės įmonėms. Savo ilgametės patirties ir aktyvumo šiose srityse dėka mes galime pasiūlyti šioms klientų grupėms pritaikytus produktus, atitinkančius jų poreikius ir rizikos situaciją.

Mes nuolat bendraujame su savo klientais per klientų konsultantus ir išorinius draudimo agentus. Konsultacijų metu klientams pademonstruojame geriausius sprendimus jų draudimo poreikiams patenkinti. Šiuo atžvilgiu platintojui tenka didelė atsakomybė, nes jis, būdamas arčiausiai klientų ir turėdamas didelę patirtį, gali geriausiai įvertinti klientų draudimo poreikius.

Produktai parduodami nustatyta tikslinei rinkai. Pagrįstais atskirais atvejais pardavimo sandoris gali įvykti ir už nustatytos tikslinės rinkos ribų. Tikslinės rinkos apibrėžimas ir visa kita su pardavimais susijusi informacija laiku pateikiama visiems platintojams. Informacija perduodama mokymų metu, GRAWE pardavimo programinėje įrangoje arba per vietinį vadovą. Brokeriai ir agentai taip pat informuojami el. paštu.

¹ Siekiant geresnio skaitomumo, šiame dokumente atsisakoma nurodyti giminę. Apibūdinimai vienodai tinka abiem lytims.



Produktai

Vienas iš pagrindinių mūsų tikslų yra teikti klientams į poreikius orientuotus produktus. „Grazer Wechselseitige Versicherung AG“ valdo turto / nelaimingų² atsitikimų, gyvybės draudimo, o nuo 2024 m. balandžio 2 d. – ir sveikatos draudimo verslo segmentus².

Mūsų pagrindinės kompetencijos visų pirma yra šios:

- pastatų ir turto draudimas²,
- transporto priemonių civilinės atsakomybės ir kasko draudimas²,
- teisinės apsaugos draudimas²,
- civilinės atsakomybės draudimas²,
- draudimas nuo nelaimingų atsitikimų²,
- gyvybės draudimas.

„Grazer Wechselseitigen Versicherung AG“, siekdama patenkinti tolesnius klientų poreikius ir taip suteikti dar platesnę draudimo apsaugą, taip pat tarpininkauja parduodant pasirinktų partnerių draudimo produktus.²

Nepaisant vis sudėtingesnių reikalavimų draudimo produktams, savo klientams mes siūlome skaidrius sprendimus. Mums ypač svarbu, kad kiekvienas klientas būtų kuo geriau informuotas apie tai, kokiomis sąlygomis ir nuo kokios rizikos jis draudžiamas. Ši informacija suteikiama konsultacijos metu, klientams taip pat įteikiamos suprantamos brošiūros, pardavimo dokumentai ir atmintinės. Informacija dokumentuojama aiškiai suformuluotuose draudimo polisuose.

Draudiminė apsauga mums reiškia ne tik sutarties vykdymą. Mes taip pat norime būti prieinami savo klientams kaip partneriai, ypač draudiminių įvykių metu, dėl kurių klientai dažnai patenka į sunkią situaciją nepasiruošę.

Šiems tikslams pasiekti mūsų darbuotojai teikia klientams ne tik patarimus ir paramą, bet ir pagalbinius produktus², kad būtų užtikrinta visapusiška pagalba.

Platinimo kanalai

Kad galėtume kuo geriau aptarnauti savo klientus, mes esame atviri visiems platinimo būdams. Mes orientuojamės į kliento pageidaujamą komunikacijos kanalą, naudą klientui ir ekonominę sėkmę, kad ateityje galėtume ir toliau teikti klientams patikimas paslaugas.

GRAWE grupei ypač svarbios mūsų pačių, t. y. mūsų konsultantų teikiamos paslaugos. Tokiu būdu mes siekiame užmegzti ilgalaikius ir kokybiškus ryšius su klientais. Svarbus veiksnys yra nuoseklūs konsultantų mokymai. Ne mažiau svarbūs yra ir visi kiti pardavimų kanalai, veikiantys mūsų įmonėje.

Dirbant su kitais pardavimo kanalais, didžiausią reikšmę teikiame ilgalaikiai partnerystei. Atlygis ir kitos mainais teikiamos paslaugos (mokymai, varžybos, paskatos ir kt.) turi priklausyti nuo rezultatų, tačiau turi būti sąžiningos ir kliento atžvilgiu, kad būtų galima užtikrinti ilgalaikius santykius ir klientų pasitenkinimą. Trumpalaikis bendradarbiavimas su tarpininkais nėra mūsų pastangų tikslas.

² Tik Austrijoje (ne laisvas paslaugų judėjimas)