

A FEJLŐDÉS TÖRETLEN

Már telefonos időpont-egyeztetésünk alkalmával meggyőződhettem a Póczik András és Szarka Ferenc által igazgatott Agape 2000 Biztosítási Alkusz és Tanácsadó Kft. ügyvezetőinek és kollégáinak ügyfélközpontú, készséges hozzáállásáról. A városközpontoz közeli, kétszintes irodaházba érve sem csalódtam. Húszéves jubileumát ünneplő céghez méltó környezetben, illő fogadtatásban részesültem. Engem meggyőztek.

Mi adja az immáron két évtizedes múlttra visszatekintő cég fundamentumát?

Az legfőbb biztos pont, hogy személyesen megszólíthatók vagyunk. Kollégáink – kiktől a magunk elhivatottságának megfelelő odaadást és lelkesedést várjuk el – a különböző érdekképviselői szervek vezetőségeinek tagjai, s a veszprémi székhely mellett meggyeszte, továbbá Szolnoktól Szombathelyig, Kaposvártól Győrig a Dunántúl teljes területén elérhetőek. Referencialistánk magáért beszél, cégünk – a lakosságtól a nagyvállalatokig – 10 000 feletti ügyfélszámmal rendelkezik. A cég magja alapítása óta nem változott, amely szintén a sikeresség titka lehet. Ez adja az állandóságot, amely mellett ugyanakkor nagyon fontos a megújulási készség.

Mindezen túl mi a siker titka?

Nekünk az ügyfél a fontos, az, hogy számára kielégítő és hiteles válaszokat adjunk. A sikeres cég alapja a szakmaiság és az ügyfél felé irányuló empatikus készség. Azon felül, hogy mindenfajta biztosításhoz értünk, személyes elérhetőségünknek köszönhetően még hitelesebbek vagyunk.

Mi az a többlet szolgáltatás, amelyet csak Önöknél kaphat az ügyfél?

Az ügyfeleinktől és a biztosítóktól kapott visszajelzések és köszönőlevelek bizonyítják a legjobban, hogy amit képviselünk és teszünk, mindazt jól csináljuk. András az országos, ötagú alkusz vezetőségi tagja, mely a kiváló referencián túl azt is jelenti, hogy az információk hozzánk gyorsan eljutnak, első kézből tájékozódunk a legújabb lehetőségekről. Szinte minden biztosítótársasághoz külön elérési csatornával rendelkezünk, ezáltal ügyfeleinknek olyan védőernyőt biztosítunk, amelyet önállóan nem tudnának megvalósítani. Sok esetben előfordul, hogy a jobb pozicionálás érdekében maguk a társalkusz cégek vagy a biztosítók kéri ki véleményünket, így mára nincs olyan nagy biztosító, melynek biztosítási módozata megkonstruálásában az elmúlt években ne vettünk volna részt. (x)

**VANNAK
ELVEINK ARRÓL,
HOGY EZT
A SZAKMÁT
MIKÉNT
ILLIK
CSINÁLNI.**



**HITVALLÁSUNK:
NEM ELÉG
TISZTESSÉGESNEK
LENNI, ANNAK IS
KELL LÁTSZANI.**