

INFORMACJA PRASOWA

Data wydania materiału: 4.10.2016

Polison – platforma sprzedaży ubezpieczeń grupowych

Polison to nowoczesny system dla brokerów i agentów ubezpieczeniowych, którzy oferują produkty w formule popularnych „grupówek”. Ułatwia dotarcie poprzez Internet do grup osób takich jak członkowie organizacji zawodowych czy klubów sportowych. Umożliwia przystąpienie do umowy ubezpieczenia na odległość oraz pełną obsługę w trybie on-line.

Producentem oprogramowania i dostawcą infrastruktury jest e-Ares Sp. z o.o., firma informatyczna od wielu lat budująca systemy dla pośredników ubezpieczeniowych. Do zarządzania platformą powołano spółkę Avangard System Sp. z o.o., która udziela licencji na korzystanie z platformy oraz zapewnia jej obsługę.

Polison rozwiązuje problem skutecznego dotarcia pośredników do członków rozproszonych grup, dla których tworzone są niszowe oferty. Zwiększa dostępność ubezpieczeń, których nie można nabyć w otwartej sieci sprzedaży. Jednocześnie umożliwia pośrednikowi kompleksowe zarządzanie portfelem umów grupowych.

- Brokerzy i agenci oczekują bardzo dużej plastyczności programów, ponieważ produkty zmieniają się obecnie z dnia na dzień. Dlatego postawiliśmy na pełną konfigurowalność. Większość zmian może wprowadzać sam użytkownik - mówi Sławomir Kupski, prezes zarządu firmy e-Ares Sp. z o.o.

Polison dostępny jest w dwóch wariantach: „SMART” oraz „TOTAL”. Oferowany jest w systemie płatności abonamentowych. Jest to wygodna forma finansowania pozwalająca uniknąć ryzyka związanego z inwestycją we własny software.

- Koszty dedykowanego software’u są barierą rozwoju dla małych firm. A przecież często mają one interesujące pomysły na rozwój sprzedaży - zauważa Sylwester Kupski, wiceprezes zarządu firmy e-Ares Sp. z o.o.

Funkcjonalności platformy mogą zostać użyte w witrynie pośrednika, a nawet w portalach czy intranecie firm i organizacji. Ponadto Polison pozwala na szybkie zbudowanie własnych stron internetowych poświęconych danemu produktowi, na których od razu można uzyskać ochronę ubezpieczeniową.

- Dzięki przeniesieniu sprzedaży do sieci, operatorzy „grupówek” będą mogli używać narzędzi marketingu internetowego. Otwiera to nowy obszar rozwoju ubezpieczeń - podkreśla Jakub Jaromin, prezes Avangard System Sp. z o.o., spółki powołanej do obsługi klientów platformy.

Źródło: polison.pl