

Az alábbi ismertetőben röviden leírjuk a Nyerő Díj Kalkulátor jellemzőit. Az ismertető elolvasása során az alábbiakra kap választ:

1. Mire jó a Nyerő Díj Kalkulátor?
2. Milyen flottákhoz jó a Kalkulátor?
3. Miért kell ez egy biztosításközvetítőnek?
4. Hogyan érhető el hogy hamar megkapjuk a kívánt díjajánlatot?
5. Milyen székhelyű cégek flottáját tudja kalkulálni a Kalkulátor? Melyik biztosító díját tudja a Kalkulátor?
6. Lássunk egy konkrét példát!
7. Más esetben is megkönnyíti a dolgunkat a Kalkulátor. Mikor is?
8. Mennyibe kerül a Nyerő Díj Kalkulátor?
9. Mik a rendszerkövetelmények?
10. Ki vásárolhatja meg a programot? Talán nem mindenki? Nem!
11. Miért érdemes megvennem ezt a programot?
12. Fejlesztési terveink
13. Hogyan vásárolhatjuk meg a programot?
14. Még egyszer a flottadíj összehasonlítás jelentőségéről.

1. Mire jó a Nyerő Díj Kalkulátor?

Pár perc alatt **megmutatja, melyik biztosító tud versenyképes díjat ajánlani** az adott flottára. Ehhez csak a székhelyet kell ismerni, és azt, hogy melyik járműkategóriában hány jármű van.

2. Milyen flottákhoz jó a Kalkulátor?

A Kalkulátor **bármilyen nagyságú és összetételű flottát tud kezelni**. 2009-ben nem lesz könnyű a flottákat mozgatni, mivel több biztosító díjához is ismerni kellene a pontos kártörténetet. Ezért praktikus a Kalkulátor, mert segít megbecsülni a díjmezőnyt. Nagy flottáknál, ahol egyes biztosítóknál még lehet alkudni, különösen nagy segítség lehet a megfelelő engedménykéréshez!

3. Miért kell ez egy alkusznak?

Mert csak pár hetünk van arra, hogy megszerezzünk egy flottát! A flottatulajdonosnak novemberben el kell döntenie, hogy felmondja-e meglévő flotta szerződését, vagy hogy flottába szervezi-e a járműveit. Ahhoz, hogy dönteni tudjon, időben elé kell tenni a konkrét díjajánlatokat. Erre gyakorlatilag igen rövid az idő, mivel a flottadíj ajánlatok bekérése is időbe telik. Novemberben a biztosítós kollégák is igen elfoglaltak, hiszen több tucat ajánlatot kellene kiadniuk naponta. Nincs könnyű dolguk, mivel ebben a dömpingben úgy kell döntéseket hozniuk, hogy az üzlet reális, jó áron jöjjön be. **Ha nem kapjuk meg az engedményt, vagy a jóváhagyást, akkor elúszott az üzlet**, mert nincs idő újabb ajánlatkérésre és tárgyalásra...Hogy hol kell megállapítani a díjat ahhoz, hogy ne vige el más az üzletet, nehéz megbecsülni. Ezt tudja a Nyerő Díj Kalkulátor!

Szóval, a Kalkulátor előre megmondja nekem, hogy melyik az a flottadíj, amivel nagy valószínűséggel meg tudom kötni az üzletet. Mennyire biztos, hogy megkapom az áhított kedvező díjajánlatot?

2010-re több biztosító gyakorlatilag fix tarifát hirdetett. Néhány biztosító hagyott lehetőséget alkura, tehát elsősorban ezeknél lehet a díjon csökkenteni. Az, hogy megkapjuk-e a kért kedvező díjat, sok mindenben múlik, így természetesen erre nincs garancia. Nyilván függ a szóba jövő biztosítóval, vagy biztosítókkal való kapcsolatunktól, a díjpolitikájuktól, és hogy megszerezték-e már jövő évre a kívánt állományt. Ez utóbbi szempont miatt a biztosítók az utolsó napokban a szokásosnál kedvezőbb díjakat is hajlandóak kiadni. Ekkor különösen fontos, hogy gyorsan tudjunk ajánlatot kérni és kiadni!

4. Hogyan érhető el akkor mégis, hogy hamar megkapjuk a kívánt díjajánlatot?

Azzal tudjuk megkönnyíteni a biztosító kockázatvállaló kollégájának a dolgát, hogy nem neki kell gondolkodni az engedmény mértékén. **Konkrét díjat, vagy %-os engedményt kérünk tőle, így azonnal tud dönteni: igen vagy nem.** Az a tapasztalat, hogy **aki így kér ajánlatot, sokszor már telefonálás közben megkapja a választ!!**

5. Milyen székhelyű cégek flottáját tudja kalkulálni a Kalkulátor? Melyik biztosító díját tudja a Kalkulátor?

A Kalkulátor a flottadíjat hirdető biztosítók díját az ország bármely településére képes számolni. A Kalkulátor elsősorban a „cég” szerződők díjainak számolására alkalmas, mivel a flotta definíció szerint a szerződő természetes személy nem lehet.

6. Lássunk egy konkrét példát!

Példának itt egy kellemetlen esetet mutatunk be. 2007 novemberében járunk, és 2008-ra el akarják vinni a flottát. Vajon nehéz tárgyalásra kell felkészülnünk?

Van egy 80 járműves vegyes flotta, amit meg szeretnénk tartani, és tudjuk, hogy egy másik közvetítő vagy biztosító is ajánlatot ad rá. Székhely: Budapest. A flotta jelenleg az Allianznál van.

A flotta összetétele:

Szgek 1151-1500	10	
Szgek 1501-2000	40	Ebből 36 db 1700ccm alatti
Szgek >3000	2	
TGK <2t	10	
TGK 2-6t	10	
Könnyű pótkocsi	2	
Nehéz pótkocsi	2	
Utánfutó, lakókocsi	1	
Vontató 0-11999ccm	1	
MKP >350	1	
Autóbusz 19 főig	1	

Ember legyen a talpán, aki egy ilyen inhomogén flottáról ránézésre megmondja, hogy honnan kaphat rá reálisan jó ajánlatot!

A Kalkulátorba beírva a jármű darabszámokat azonnal láthatóak a flotta alapdíjak. Ezekben igen nagy a szórás...

BUDAPESTI kis flotta, 2008 évre, A0 díjak							
	ALLIANZ	Jelenlegi biztosító	UNIQA Nem term személy Bp..	AEGON BP. és Pest Megyei kiemelték	GENERALI Budapest (ter.: A)	UNION Bp. (ter. 1) Cég szerződő	GROUPAMA BP és kiemelt települések
Flotta A0 alapár:	6 268 080	6 100 000	10 413 761	7 471 476	7 946 544	10 812 534	9 620 900

	MÁV	KÖBE Cég szerződő Bp.	SIGNAL Nem term személy Bp.	OTP GARANCIA Vállalkozók és GSz-k BP. és Pest Megye	TIR Kármentes flotta	K&H BP CÉG SZERZŐDŐ
Flotta A0 alapár:	5 859 882	6 273 972	14 691 120	9 541 716	4 246 182	8 905 098

Beírhatjuk az általunk ismert, vagy feltételezett kedvezményeket is, így reálisabban látjuk az elérhető díjakat:

BUDAPESTI kis flotta, 2008 évre, A0 díjak							
	ALLIANZ	Jelenlegi biztosító	UNIQA Nem term személy Bp..	AEGON BP. és Pest Megyei kiemelték	GENERALI Budapest (ter.: A)	UNION Bp. (ter. 1) Cég szerződő	GROUPAMA BP és kiemelt települések
Flotta A0 alapár:	6 268 080	6 100 000	10 413 761	7 471 476	7 946 544	10 812 534	9 620 900
Igényelt kedvezmény (%):	10	0	30	20	25	20	10
Flottadíj kedvezménnyel:	5 641 272	6 100 000	7 289 633	5 977 181	5 959 908	8 650 027	8 658 810

	MÁV	KÖBE Cég szerződő Bp.	SIGNAL Nem term személy Bp.	OTP GARANCIA Vállalkozók és GSz-k BP. és Pest Megye	TIR Kármentes flotta	K&H BP CÉG SZERZŐDŐ
Flotta A0 alapár:	5 859 882	6 273 972	14 691 120	9 541 716	4 246 182	8 905 098
Igényelt kedvezmény (%):	40	0	0	0	0	0
Flottadíj kedvezménnyel:	3 515 929	6 273 972	14 691 120	9 541 716	4 246 182	8 905 098

Kármentes flottát feltételeztünk, így a TIR és a MÁV erre igen jó díjat adott. Ha az igényelt kedvezmény mértékét változtattuk a jelenlegi (Allianz) biztosítónál, hamar kiadódott, hogy a szükséges kedvezmény mértéke a végső árajánlatban 44% körül volt. Vagyis –ha az ár számított-nehéz tárgyalás várt ránk mind a biztosítónál, mind az ügyfélnél, de legalább fel tudtunk rá készülni...

Ha ez a történet 2009 novemberében játszódik, akkor hasonló a helyzet. Az Allianz tarifája szerint a flotta index szorzó az ügyfél értesítése mellett megváltoztatható, így előfordulhat, hogy kérésünkre állományvédelmi okokból csökkentik a szorzót.

Ha erre nincs hajlandóság, akkor alig van esély a flotta Allianznál való megtartására, így nekünk is további ajánlatokkal kell készülnünk...

7. Más esetben is megkönnyíti a dolgunkat a Kalkulátor. Mikor is?

- **Meggyőzően tudjuk vele prezentálni a díjkínálatot** az új ügyfél számára, akár az ő számítógépén helyben, így **könnyen és gyorsan tud dönteni**.
- Tegyük fel, hogy egy ügyfél ajánlatot kér tőlünk. Ha ez az új ügyfél nem a flottája profiljának megfelelő biztosítónál van, az azonnal kitűnik már az alapidjából is. **Rögtön látszik, hogy váltással mennyi pénzt tud spórolni**. Elképzelhető, hogy ez az ügyfél pusztán kíváncsiságból kért tőlünk ajánlatot, mégis, egy kis szerencsével, és a Kalkulátorral egy perc alatt megnyertük magunknak az ügyfelet.
- Előfordul, hogy az ügyfélnek van bizalmas üzletkötője, és ezt tudjuk is, azonban ajánlatot kér tőlünk, és nem kívánjuk visszautasítani, mivel később még lehet belőle üzlet. Az ilyen novemberben púp a hátunkon, de nem mondhatjuk, hogy nincs időnk ajánlatot adni, hiszen mi komoly cég vagyunk... Ha pedig ajánlatot adunk, annak hitelesnek kell lennie. Ebben az esetben semmi akadály, hogy az alapidjairól kiadjuk az ajánlatot, mondjuk azzal a megjegyzéssel, hogy további díjkorrekcióra van lehetőség a részünkre szóló megbízás esetén... Mi ekkor elvégeztük a feladatunkat, ez kb. 10 percbe telt, és az sem kizárt, hogy megbízás lesz belőle.
- Aki Kalkulátor-os díjajánlatot ad, az gyakorlatilag **lefedti a teljes biztosítói piacot**. Ahhoz képest, amikor valaki leteszi két biztosító díjajánlatát, komolyabb egy ilyen ajánlat, és **éreztetni a profi háttérrel**. Az ügyfelek egy része ez alapján választ, mert önmagukat is komoly üzletfeleknek tartják.
- Amennyiben régi ügyfelünk alternatív ajánlatot szeretne, azonnal meg tudjuk neki mutatni a biztosítók alapidjait, és ha a flotta összetételének megfelelő biztosítónál vagyunk, azonnal látható, hogy díjban nincs jobb ajánlat, vagyis **nem kell új ajánlatkérésekkel kínlódnunk**.
- Flottáink védelmében igen hasznos a Kalkulátor használata, mert a biztosítók időnként változtatják a preferált kategóriákat, így azonnal kitűnik, hogy díj szempontjából **jó helyen van-e a flottánk**.
- Annak tesztelésére is kiváló a Kalkulátor, hogy **homogén flottát hova helyezünk**. A megfelelő kategóriába a járműszámot beütve látjuk, hogy melyik biztosító preferálja azt, vagy épp ellenkezőleg, melyik nem kedveli. Ezzel **megtervezhetjük az inhomogén flották szétválasztását...**

8. Mennyibe kerül a Nyerő Díj Kalkulátor?

2010-re egy főverzió ára új vevőknek 40.000Ft , régi vásárlóknak féláron, további részletek a megrendelőlapon, www.tarifalo.hu

9. Mik a rendszerkövetelmények?

A program jelenleg excell 10.0 verzió alapon készült, így különleges rendszerkövetelmény nincs.

10. Ki vásárolhatja meg a programot? Talán nem mindenki? Nem!

A programot 2009-ben is kizárólag nyilvántartásba vett biztosítás közvetítők vásárolhatják meg. Az eladott darabszámot limitáljuk, hogy valóban előnybe kerülhessen az, aki megveszi. Az alkusz cégek, akik megvették a programot, díjmentesen tovább adhatják azt alvállalkozóiknak, alkalmazott alkuszaiknak használatra. Pontos feltételek a szerződésben.

11. Miért érdemes megvennem ezt a programot?

Azon túl, hogy a már fentebb részletezett módon hasznosan használhatjuk, azért, mert aki idén megveszi, jövőre a továbbfejlesztett verziót kedvezményes áron veheti meg. Bizonyos partnerszám felett nem adjuk el többször a kalkulátort, így az lesz előnyben, aki időben megvette.

12. Fejlesztési terveink

A jövő évi verzió várhatóan komplettebb formában készül majd: elég lesz beírni az irányítószámot; az egyes flotta adatokat el tudja majd tárolni és egyszerűen nyomtat díjjajánlatot.

13. Hogyan vásárolhatjuk meg a programot?

A programot az alábbi elérhetőségek valamelyikén kell megrendelni a TARIFÁLÓ titkárságán Menyhárt István titkárnál, a mellékelt „Nyerő Díj Kalkulátor megrendelő” lapon:

Email: flottagfb@tarifalo.hu

Fax: 06-1-2091691

Telefon: 06-20-9839305

14. Még egyszer a flottadíj összehasonlítás jelentőségéről.

Az online kötések, (sőt, most már online biztosítók) megjelenésével egyre nehezebb a tömegmódozatokból jövedelemre szert tenni, ráadásul többnyire csökkenő díjszintek mellett...A profi közvetítő arra törekszik, hogy minél több flottás ügyfele legyen, hiszen többszörösét keresi meg ugyanazzal a ráfordítással, mint aki egyéni szerződéseket („kötelezőket”) köt. A bejövő üzletek mennyisége függ munkánk **minőségétől** és a **kiadott ajánlatok mennyiségétől** egyaránt. E két tényező sajnos általában egymás rovására megy. **Ezt a problémát egyedülálló módon megoldja a Nyerő Díj Kalkulátor, mellyel a szokásosnál lényegesen több minőségi ajánlatot tudunk kiadni.**

A tájékoztatóban legjobb tudásunk szerinti példákat tüntettünk fel. Ezek a példák, illetve a tájékoztató nem teljeskörű, pusztán információs célokat szolgál, nem alkalmas ajánlat vagy díjkínálat készítésére. Különösen nem szándéka a biztosítók és szolgáltatóik minősítése, kérjük, ajánlat készítésekor vegye figyelembe az egyéb szempontokat is. Észrevételeiket köszönettel fogadjuk a flottagfb@tarifalo.hu címen.