



Handel w sieci – dla każdego

Kto z nas nie chciałby trochę „poluzować” i przynajmniej część pracy zrzucić na swojego pomocnika. Wiadomo jednak, ile kosztuje zatrudnienie nowego pracownika: pieniędzy, nerwów, cierpliwości. A gdyby tak zapłacić za niego jednorazowo trzy tysiące złotych? I gdyby tak pracował 24 godziny na dobę – bez przerwy? Utopia? ...

„Internet” - pojęcie początkowo budzące wśród agentów paniczny strach. Z dwóch powodów. Po pierwsze: przed włamaniem i niekontrolowaną utratą danych; po drugie - przed ubezpieczycielami on-line; agresywne reklamy z ich strony skierowane w agentów, lęk przed medium, które odbierze chleb.

Na szczęście później okazało się, że żadne medium nie zastąpi człowieka. Dodatkowo – już teraz – coraz więcej agentów przekonuje się, że można tego demona okiełznać i zatrudnić dla siebie ! Na dodatek koszty są niewielkie, a wdrożenie trwa kilka godzin.

Jak zatem założyć swój własny sklep w internecie ? Popatrzcie na: wygodnie.pl, rankomat.pl, insecopl, ipolisa.pl – to strony agentów ubezpieczeniowych. Klienci kupujący tam polisę – płacą im prowizję. To Wasza konkurencja.

- Eee..., nie stać nas na to – powiecie. Nic bardziej mylnego. Nowe technologie mają to do siebie, że szybko się starzeją. Starzejąc się – tracą swój pierwotny epitet i siłą rzeczy tanieją. Również dzięki temu - dziś - sklepy internetowe dostępne są dla każdego agenta.

Całe przedsięwzięcie można ująć w pięciu krokach:

1. opracuj produkt, który chcesz sprzedawać;
2. zdobądź pełnomocnictwo do jego sprzedaży;
3. podpisz umowę z operatorem gotówkowym
4. załóż własną stronę i zamontuj na niej sklep;
5. zabezpiecz prywatność swoim klientom !

Po pierwsze – opracuj produkt, który chcesz sprzedawać, lub skorzystaj z już opracowanych. Po drugie – zdobądź w Zakładzie Ubezpieczeń pełnomocnictwo do jego sprzedaży. Po trzecie – podpisz umowę z firmą, która będzie za Ciebie pobierać od klientów opłaty za polisy. Po czwarte - zorganizuj sobie stronę internetową i osadź tam swój sklep. Po piąte – stosownie zabezpiecz przechowywane tam dane.

Zabawne, ale podpytując agentów przed napisaniem tego tekstu – okazało się, że nie tylko trzeci punkt jest dla nich abstrakcyjny. Wielu agentów nie wie, że są w ich Zakładach dostępne produkty, które mogą sprzedawać przez Internet – a także, że mogą ubiegać się o pełnomocnictwo do ich sprzedaży.

(1. wybór produktu do sprzedaży)

Pierwszym produktem, który się nasuwa jest: ubezpieczenie wyjazdu. Nie ma potrzeby obecności przy zawarciu takiej umowy, ani kontaktu osobistego. Mało tego, zdarza się – że takie ubezpieczenie serwuje nam przez Internet w pakiecie Szwajcar lub Austriak wynajmujący lokal na zimowy wypad narciarski – nigdy wcześniej nas na oczy nie widząc.

(2. pełnomocnictwo)

Zorientuj się u Twojego managera sprzedaży, które z produktów są dostępne i gotowe do sprzedaży przez Internet. Dowiedz się też, na które możesz uzyskać pełnomocnictwo. Może się zdarzyć, że na niektóre produkty go nie otrzymasz. Pamiętaj, że masz prawo dowiedzieć się dlaczego.

Ze sprzedażą przez Internet może wiązać się też kilka dodatkowych procedur, z którymi powinieneś się zapoznać.

(3. umowa z pośrednikiem gotówkowym)

Wystawienie polisy następuje dopiero po opłaceniu polisy przez internautę. Nie możesz 24 h non stop – minuta po minucie - sprawdzać swojego konta bankowego. Do tego – zatrudnia się pośrednika (np. przelewy24.pl, ecard.pl, payu.pl). Pieniądze od klienta wpływają na jego konto, a Ty - w dowolnym momencie możesz je przelać na swoje konto. Pośrednik odpowiada za umożliwienie Twojemu klientowi płatności za polisę 24/h na dobę. Dodatkowo, gdy tylko klient dokona przelewu – Twój sklep zostanie o tym powiadomiony. Pośrednik pobiera za tą operację prowizję w wysokości ok. 2-3%.

(4. własna strona www, a na niej sklep)

Do tej pory powszechnie dostępne dla agentów były narzędzia internetowe (m.in.Polisowo), dzięki którym agenci – na swoich stronach mogli prezentować 24h/dobę własne oferty swoim klientom. Te strony można też wykorzystać na potrzeby sklepu. Trzeba je jednak wyposażyć w niezbędne mechanizmy bezpieczeństwa (o tym dalej)

(5. ochrona danych /również osobowych/ i zachowanie przepisów o handlu w sieci)

Bardzo ważne jest (jeśli nie najważniejsze) – bezpieczne przeprowadzanie transakcji. Korzystając z wolności i własnych praw – należy odważnie podejmować nowe inicjatywy takie jak np. zakładanie sklepu. Jednocześnie jednak nie można oczywiście naruszać wolności innych i kategorycznie należy zadbać o całkowite prawa swoich internetowych klientów, w tym w szczególności prawo do prywatności. Samą komunikację z serwerem trzeba zaszyfrować - połączeniem SSL. (dla niewtajemniczonych: takie z „kłódeczką” – jak przy łączeniu się z bankiem). Do tego celu należy wykupić certyfikat bezpieczeństwa (koszt ok. 200 zł / na rok).

Dane muszą być przechowywane w sposób zgodny z ustawą o ochronie danych i innych stosownych wytycznych (m.in. MSWiA), a dostęp do nich kontrolowany polityką prywatności. Ale o tym akurat – ta grupa (agenci) - dobrze wie. Na co dzień - ich klienci powierzają im swoje dane. Na koniec – (a może to powinno być na początku?) – powinieneś opracować dokumenty niezbędne do handlu w sieci, takie jak - regulamin Twojego sklepu, oraz zapoznać się z przepisami Kodeksu Cywilnego (Dz. U. z 1964 r., Nr 16, poz. 93 z późniejszymi zmianami), Ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. z 2002 r., Nr 144, poz. 1204 z późniejszymi zmianami), Ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r., Nr 101, poz. 926 z późniejszymi zmianami). No i oczywiście - Ustawą o działalności ubezpieczeniowej z dnia 22 maja 2003 r. (Dz.U. z 2003 r., Nr 123, poz. 1151 z późniejszymi zmianami) – ale te ostatnie, - zakładam że znasz.

Jesteś zainteresowany gotowym rozwiązaniem? Szukasz podpowiedzi? Polisowo ma to w ofercie (sklep@polisowo.pl). Przykład takiego sklepu znajdziesz na stronie: www.gugacze.pl .

Całkowity koszt uruchomienia takiego sklepu to trzy tysiące złotych. Koszty bieżące to: opłata za pośrednictwo w płatności (krok-3): (2,9% składki), oraz opłata roczna za wydanie certyfikatu bezpieczeństwa. Jeśli ktoś nie ma jeszcze strony www należy doliczyć również koszty rejestracji domeny (ok.100zł – opłata jednorazowa), oraz koszty jej hostingu (ok.300zł / rok).

Michał Jasiński,
Prezes Polisowo Sp z o.o.

Od 1997 roku wymyśla
i konstruuje narzędzia dla
pośredników ubezpieczeniowych.