



Czarna skrzynka w samochodzie

Rozmowa z Hubertem Ulińskim z firmy ARS Uliński

„Gazeta Ubezpieczeniowa”: – Przyszedł Pan do redakcji z tajemniczą czarną skrzynką, która ponoć może się przydać kierowcom.

Hubert Uliński: – To rejestrator samochodowy. Kierowcom na pewno się przyda! Szczególnie doceniają ci, którzy mieli jakieś przygody na drodze, a potem problemy z udowodnieniem, w jaki sposób zdarzenie przebiegało. Sam znam kilka przypadków, kiedy po wypadku policja w celu odtworzenia przebiegu zdarzenia korzystała z monitoringu na skrzyżowaniach. Używając rejestratora, kierowca ma monitoring cały czas. Po przekręceniu kluczyka w stacyjce uruchamia się kamera i rejestruje całą trasę. Sam film jest mocnym dowodem, dodatkowo urządzenie posiada moduł GPS, który rejestruje prędkość i kierunek jazdy. Możemy potem sprawdzić, gdzie dane zdarzenie miało miejsce. Wszystkie informacje są zapisywane na karcie pamięci od 1 do 32 GB. Po włożeniu karty do komputera uruchamia się program do odczytu danych. Możemy obejrzeć film, trasę na mapie i sprawdzić wszystkie inne parametry.

Do czego jeszcze może przydać się rejestrator samochodowy?

– Często problemem są dziurawe drogi. Pojazdy mogą uciepnieć. Teoretycznie możemy dochodzić swoich praw w zarządcy drogi, jednak musimy udowodnić, że nasz samochód wpadł w konkretną dziurę na konkretnej drodze. Nawet jeśli zarządca uzna nasze argumenty, to może powiedzieć, że gdyby nasz pojazd dostosował prędkość do przepisu, to nic by się nie stało. Urządzenie pozwala sprawdzić, z jaką prędkością jechaliśmy i w którym dokładnie miejscu doszło do zdarzenia. Poza tym posiada czujnik wstrząsów.

Ile kosztuje?

– 799 zł brutto. Opłata jest jednorazowa, nie trzeba potem płacić żadnych abonamentów za dostęp do mapy.

W jaki sposób to sprzedajecie?

– Obecnie jesteśmy w trakcie tworzenia sieci sprzedaży, opierając się głównie na punktach związanych z branżą elektroniki samochodowej.

To urządzenie może być również przydatne firmom ubezpieczeniowym, które w sytuacji zajścia szkody są w stanie zweryfikować przebieg zdarzenia i zakres odpowiedzialności uczestników.

– W Stanach Zjednoczonych ubezpieczyciele oferują znaczne zniżki osobom, które wyposażą swój pojazd w czarną skrzynkę.

Czy jesteście otwarci na sprzedaż czarnych skrzynek przez agentów ubezpieczeniowych?

– Jak najbardziej, myślimy o tym. Z uwagi na brak konieczności przeprowadzenia specjalistycznego

montażu, widzimy możliwość oferowania sprzętu przez podmioty niekoniecznie związane z branżą elektroniczną. Dlatego też rejestrator mógłby być ciekawym rozszerzeniem oferty agentów ubezpieczeniowych, szczególnie tych specjalizujących się w ubezpieczeniach komunikacyjnych.

Jak wygląda zainteresowanie tym produktem?

– Jest spore, szczególnie wśród klientów warsztatów blacharsko-lakierniczych! Ci, którzy szczęśliwie nie uczestniczyli w żadnych kolizjach ani wypadkach, mogą nie zdawać sobie sprawy, że możliwość udowodnienia rzeczywistego przebiegu zdarzeń na drodze jest niezwykle ważna. Podobnie jest przecież z ubezpieczeniami. Dopóki nie spotka nas szkoda, nie traktujemy ich jako czegoś naprawdę potrzebnego.



Czyli jeśli klient miał szkodę komunikacyjną, to jest potencjalnym odbiorcą. Chyba że sam szkodę spowodował, jadąc po alkoholu 200 km/h... A jak wygląda serwis?

– Serwisem zajmuje się bezpośrednio importer, czyli punkt w Warszawie. Urządzenie można oddać do naprawy w miejscu zakupu, a stamtąd, jeżeli zajdzie taka konieczność, jest przesyłane do serwisu. Wszelkie usterki związane z oprogramowaniem rejestratora serwis może pomóc rozwiązać klientowi na odległość, bez potrzeby wysyłania urządzenia.

Skąd w ogóle pojawił się pomysł na sprowadzanie czarnych skrzynek?

– Od 1982 r. jesteśmy związani z rynkiem elektroniki samochodowej. Z sukcesem wprowadzaliśmy na polski rynek produkty niemieckich firm Hirschmann i Becker. Tematem rejestratorów zainteresowaliśmy się już jakiś czas temu. Niestety takie urządzenia charakteryzowały się wówczas sporymi rozmiarami, a ich koszt był wysoki. Po długich poszukiwaniach nawiązaliśmy współpracę z koreańskim producentem rejestratorów, które spełniały nasze pierwotne założenia, tj. niewielkie gabaryty, łatwość montażu i demontażu, wysoka jakość i przystępna cena. Jesteśmy przekonani, że to urządzenie ma przyszłość.

Może się również przyczynić do zmniejszenia przepiękności ubezpieczeniowej. Patrząc z perspektywy firm transportowych, leasingowych czy wypożyczających samochody, możliwość rejestrowania trasy pojazdu wydaje się bardzo przydatna.

– Spektrum zastosowania urządzenia jest bardzo szerokie zarówno przez firmy jak i osoby prywatne. Może ono służyć do monitorowania pracy kierowców, udokumentowania zdarzeń drogowych, jak też ma szansę przyczynić się do zwiększenia bezpieczeństwa w ruchu drogowym. Rejestrator może się stać skutecznym narzędziem do walki z piractwem drogowym. Rynek potencjalnych odbiorców jest bardzo duży.

Trzeba mieć tylko dobry pomysł na sprzedaż. ■

Z NOTATNIKA ZAWODOWCA

Pytaj!

Jeśli czujesz się niezręcznie podczas rozmowy z klientem lub masz poczucie, że nie do końca kontrolujesz jej przebieg, to zadaj klientowi jakieś otwarte pytanie dotyczące jego lub jego firmy, weź głęboki oddech i uważnie słuchaj odpowiedzi. Pamiętaj, że rozmowę kontroluje ta strona, która zadaje pytania. Jeśli to klient wyjdzie z inicjatywą, możesz zawsze odpowiedzieć coś w stylu: „To bardzo ważna kwestia i z chęcią zaraz do niej wrócę. Czy pozwoli Pan/Pani, że najpierw zadam jedno pytanie?” Zostań ekspertem od zadawania pytań i od uważnego słuchania odpowiedzi. Nie bój się momentów ciszy. Wypełnianie ich na siłę mówieniem byle czego niekoniecznie będzie działać na Twoją korzyść.

Zrób to teraz: Zajrzyj do kalendarza i przygotuj trzy pytania, które możesz zadać na najbliższym spotkaniu.

Bądź w dobrym kontakcie ze sobą

W sytuacjach kryzysowych bardzo przydatna jest umiejętność kontaktowania się ze swoimi potrzebami i celami. Zanim zareagujesz pod wpływem emocji, weź głęboki oddech i powiedz „Muszę chwilę nad tym pomyśleć”. I rzeczywiście pomyśl. Spróbuj bez oceniania zorientować się, co się dzieje. Jaka jest Twoja instynktowna reakcja? Czy jest zgodna z Twoimi wartościami i celami? Czy masz pomysł, jak możesz zareagować lepiej? Czego w tym momencie potrzebujesz? Jeśli wykształcisz nawyk zadawania samemu sobie takich pytań, możesz uniknąć wielu konfliktów i napięć.

Zrób to teraz: Przypomnij sobie ostatnią konfliktową sytuację, w której aktywnie uczestniczyłeś. Co mógłbyś zrobić inaczej?

Feedback 360 stopni

Pomyśl o kimś, kto jest dla Ciebie autorytetem w sprawach zawodowych. To może być osoba, z którą pracujesz na co dzień, albo ktoś, o kim słyszałeś lub czytałeś. Zastanów się, jak ta osoba oceniłaby Twoją pracę? Jakich wskazówek mogłaby Ci udzielić? Potem pomyśl o którymś ze swoich klientów albo podwładnych. Zastanów się, co z kolei ta osoba mogłaby powiedzieć o Tobie – jak pracujesz, jakim jesteś człowiekiem. Jakiej rady mogłaby Ci udzielić?

Zrób to teraz: Zanotuj wskazówki dla siebie, których mogłaby Ci udzielić osoba będąca dla Ciebie autorytetem, i osoba, dla której to Ty jesteś autorytetem.

Trenuj wyobraźnię

Szczególnie jeśli jesteś osobą twardo stającą po ziemi, od czasu do czasu wykorzystuj techniki twórczego myślenia. Być może czytałeś książkę Eduarda de Bono „Sześć kapeluszy myślowych”? Spróbuj spoglądać na swoje projekty z różnych perspektyw. Jak podeszłaby do danego problemu osoba wyjątkowo krytyczna? Co by powiedział artysta o nieskończonej kreatywności? Jaka byłaby opinia Billa Gatesa? Jakie zdanie miałby MacGyver? Dobór postaci jest dowolny, w zależności od Twoich potrzeb i upodobań. To coś znacznie więcej niż zabawa. To sprawdzona technika, pozwalająca na pogłębienie zrozumienia problemu i dostrzeżenie pełni nowych możliwości i sposobów działania. Jeśli lubisz „bujać w obłokach”, to wykorzystaj to w swojej pracy!

Zrób to teraz: Wymyśl sobie idealną „radę nadzorczą”, do której możesz zaprosić wszystkie postacie aktualnie żyjące, historyczne, fikcyjne – jakie chcesz.

PRZYGODY AGENTA

