



WSPÓŁPRACA Z ALWIS & SECURA

Coś więcej niż plan sprzedażowy

W Alwis & Secura wiemy, że to agenci są naszą prawdziwą wartością, dlatego naszym absolutnym priorytetem jest dbałość o przygotowanie odpowiednich narzędzi, które tę pracę ułatwiają i, co nie mniej ważne, o jak najlepszą atmosferę w codziennej pracy. Dla nas agent nie jest komórką w Excelu z wpisaniem procentem realizacji planu sprzedażowego, jest naszym kolegą, partnerem w biznesie.

Alwis & Secura to multiagencja ubezpieczeniowa działająca na polskim rynku od 14 lat. Jesteśmy obecni głównie w Polsce południowej, ale wciąż się rozwijamy, obszar naszej działalności z roku na rok jest coraz większy. Świadczą o tym nasze wyniki finansowe. Każdy rok to znaczący wzrost przychodów, w 2013 odnotowaliśmy 37 mln zł przypisu, w roku bieżącym uda nam się przekroczyć barierę 100 mln zł. Jednocześnie rośnie liczba agentów – dziś sieć to już blisko 600 osób związanych z naszą marką.

Agent na pierwszym miejscu

To, czym staramy się wyróżnić, to charakter naszej współpracy z agentami. Czytając różne wypowiedzi agentów, rozmawiając z nimi na co dzień, można odnieść wrażenie, że często czują się niedoceniani, jeśli chodzi o ich wkład w funkcjonowanie przedsiębiorstw. A przecież to agenci organizują dziesiątki spotkań z klientami, sprzedają setki polis i realnie utrzymują firmę.

Staramy się nigdy o tym nie zapominać. Dlatego Alwis & Secura stara się uhonoriować współpracujących z nami agentów specjalną nadprowizją – poza standardowymi przychodami od towarzystw ubezpieczeniowych, dodatkowo co kwartał dzielimy się wypracowanym zyskiem. Tworzymy razem swoistą „spółdzielnię”. Dodatkowe fundusze otrzymuje każda współpracująca z nami osoba, o ile spełni parę warunków – m.in. liczy się dla nas zaangażowanie w sprzedaż naszych produktów dedykowanych.

Aby móc dzielić się zyskami, w pierwszej kolejności musimy zapewnić narzędzia do ich wypracowania. Dlatego zapewniamy agentom unikalną ofertę produktową, wsparcie w zakresie efektywnych działań marketingowych i nowoczesne narzędzia do sprzedaży i obsługi klienta.

Produkty dedykowane

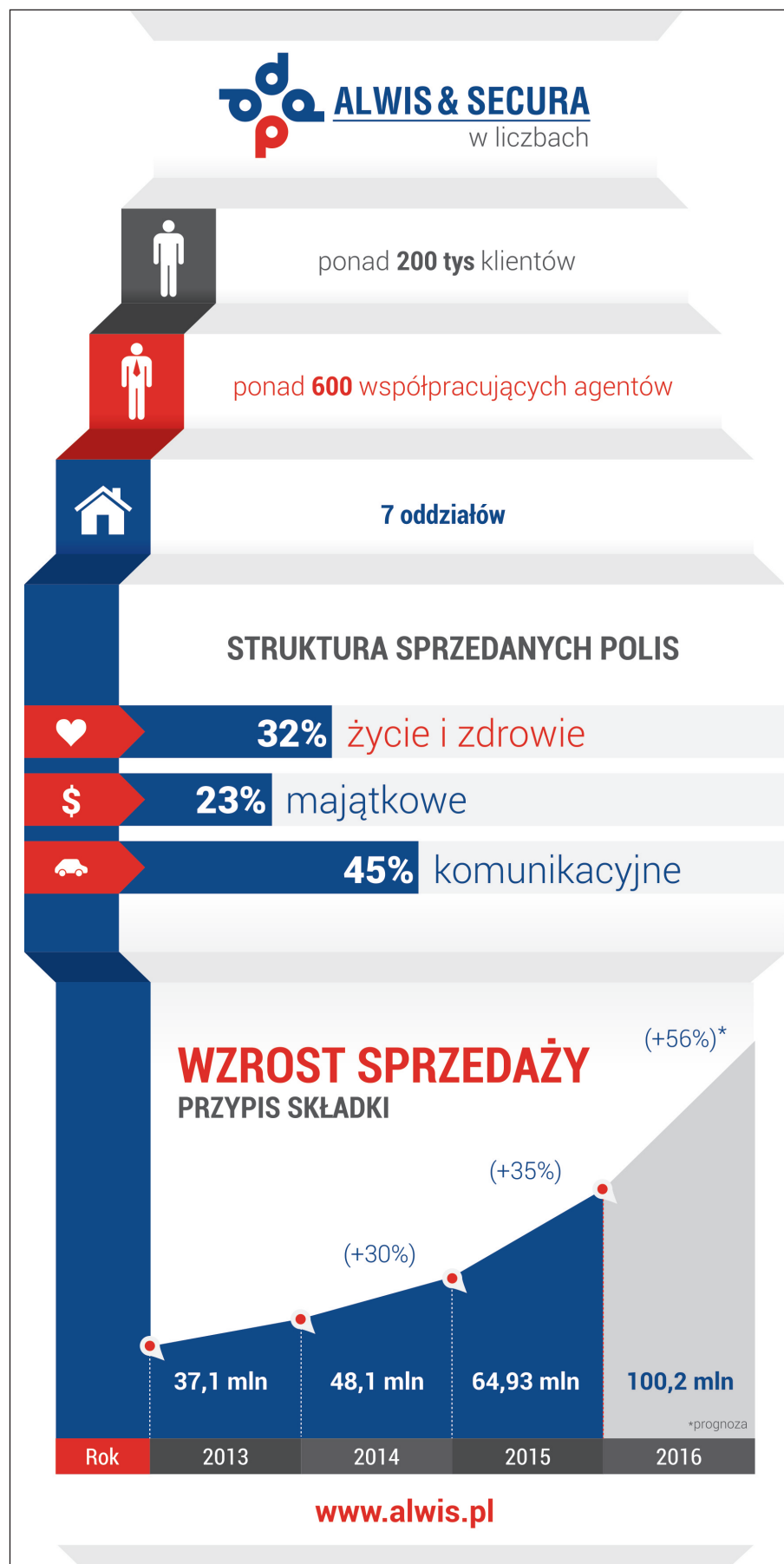
Nasza oferta nie składa się wyłącznie ze standardowych ubezpieczeń powszechnie dostępnych na rynku. Dzięki strategicznej współpracy z paroma wybranymi ubezpieczycielami, możemy się pochwalić produktami dostępnymi tylko w naszej sieci. Jak choćby grupą otwartą na życie i ubezpieczeniem zdrowotnym – w tych rozwiązaniach chcemy być liderem, mamy tu już duże doświadczenie i sukcesy; a także NNW szkolnym czy unikalnym ubezpieczeniem dla urzędnika. Z kolei w przypadku standardowej oferty, ściśle partnerstwo z wybranymi towarzystwami daje nam możliwość negocjacji lepszych warunków współpracy.

Oczywiście, pomimo faktu, że w naszej działalności skupiamy się na współpracy z kilkoma wybranymi towarzystwami, nie ignorujemy innych ofert. Staramy się, aby każdy agent posiadał na tyle szeroką możliwość wyboru, by zawsze mógł dostarczyć klientowi optymalne rozwiązania.

Sprawne porozumiewanie się to podstawa

W naszych działaniach kładziemy duży nacisk na wsparcie agentów poprzez działania marketingowe. Przygotowujemy kampanie reklamowe, materiały drukowane,

Prowadząc jedną z największych multiagencji na polskim rynku ubezpieczeń, łatwo popaść w myślenie wyłącznie o statystykach. Procent wzrostu przypisu, liczba nowych agentów, otwartych oddziałów... Za tymi liczbami kryją się jednak konkretni ludzie – ich ciężka praca i zaangażowanie.



tworzymy dla naszych agentów indywidualne strony www. We wszystkich działaniach skupiamy się jednak na tym, aby klient mógł ostatecznie odnaleźć kontakt do swojego najbliższego agenta. Wierzymy, że to właśnie specjalista do spraw ubezpieczeń jest w stanie najlepiej doradzić i pomóc w wyborze najlepszych rozwiązań gwarantujących skuteczną ochronę klienta.

Alwis & Secura opiera się na szerokiej współpracy i komunikacji. Każdy nasz współpracownik może w każdym momencie zadzwonić do kogoś z zarządu i porozmawiać na dowolny temat. Bez korporacyjnych maili, papierologii i rozbudowanych

procedur. Chcemy przygotować agentów na zmieniające się otoczenie rynkowe i wiemy, jak to zrobić. Inwestujemy w edukację, rozwój umiejętności i wiedzy naszych współpracowników, stawiamy na agentów, którzy są prawdziwymi specjalistami oraz doradcami, nie tylko sprzedawcami.

W Grupie możemy więcej

Alwis & Secura stanowi część Grupy iExpert. Współpraca z innymi spółkami Grupy to zwiększanie naszego potencjału i budowanie nowych możliwości u naszych agentów.

Dzięki iExpert.pl, liderowi sprzedaży ubezpieczeń zawodowych, agenci mogą korzystać z systemu transakcyjnego do składania i rozliczania wniosków. System to nie tylko łatwiejsza obsługa, ale również większe możliwości sprzedażowe. Ponieważ agenci mogą działać online poza obszarem swojego działania, docierają szybciej do tych klientów, z którymi nie sposób spotkać się w cztery oczy. Mamy też możliwość rozszerzenia oferty o obowiązkowe i dobrowolne ubezpieczenia zawodowe.

Ważną spółką Grupy jest Insurance Expert – doświadczony broker, który wspiera nas swoją wiedzą, znajomością rynku i siecią kontaktów biznesowych. Pomoc brokera jest nieoceniona, zwłaszcza gdy w grę wchodzi specjalistyczne programy ubezpieczeniowe o większej skali, zwykle pozostające poza zasięgiem przeciętnego agenta.

Obecność w Grupie spółki Alwis Finans to z kolei możliwość dostarczania agentom instrumentów finansowych, ułatwiających im sprzedaż np. polis na raty oraz przez przygotowanie terminali płatniczych.

Autorskie rozwiązania

Przynależność do Grupy iExpert to dla agenta szansa na wykorzystanie nowatorskich rozwiązań, zwiększających skuteczność sprzedaży z dużym przypisem składki. Takim projektem jest właśnie Skuteczna Sukcesja, czyli zestaw usług umożliwiających zabezpieczenie majątku firmowego, jak też prywatnego następnym pokoleniom.

Agenci otrzymują zestaw narzędzi umożliwiających wykonanie analizy sytuacji rodzinno-biznesowej, w jakiej znajduje się klient. Pozwala to na uświadomienie mu potencjalnych zagrożeń, na jakie narażeni są on oraz jego spadkobiercy, w tym zwłaszcza jego rodzina.

Jest to pierwszy krok do wdrożenia kolejnych rozwiązań zabezpieczających stabilne przejęcie firmy lub majątku, zwłaszcza w sytuacji nagłych zdarzeń losowych.

Rozwiązania te bazują na zapewnieniu sprawnego przepływu informacji i stworzenia jasnej sytuacji prawnej upraszczającej przeprowadzenie sukcesji. Nie gwarantują jednak, przynajmniej w pierwszym etapie, stabilności finansowej, która w momencie przeprowadzania postępowania spadkowego jest kluczowa. I tu jest najważniejsza rola agenta, który ma w ofercie szereg instrumentów finansowych, z ubezpieczeniami na życie na czele.

Najważniejszą zaletą projektu jest jego prostota, dzięki czemu dostępny jest dla każdego agenta bez względu na jego dotychczasowe doświadczenia.

Podsumowując, wierzymy, że da się prowadzić i rozwijać nowoczesną multiagencję ubezpieczeniową, stawiając na dobrą atmosferę oraz współpracę, nie tylko na słupki sprzedażowe i procent realizacji planu. Doceniając i wspierając współpracowników, nie musimy się obawiać o nasze wyniki i bez obaw patrzymy w przyszłość. Inwestujemy w osoby, które traktują swoją pracę z pełnym profesjonalizmem, staramy się pomóc również poprzez edukowanie. Wierzymy, że nasza wizja będzie atrakcyjna dla nowych agentów, którzy zdecydują się dołączyć do naszej sieci i razem z nami budować wspólny sukces.

Wacław Migacz
prezes zarządu
Alwis & Secura