



GRUPA OTWARTA W SPRZEDAŻY ALWIS & SECURA

Sprzedajesz „majątek”? Rozszerz ofertę o grupową życiówkę

Ubezpieczenia na życie to jeden z trudniejszych produktów, jakie w ofercie może mieć agent. Sprzedaż życiówki wymaga zaangażowania, dobrej znajomości złożonych produktów i często pogłębionego kontaktu z klientem. Stąd widoczny staje się podział na agentów sprzedających ubezpieczenia majątkowe i życiowe.

Czy agent, który na co dzień zajmuje się głównie ubezpieczeniami majątkowymi, jest w stanie uczynić z polis życiowych zauważalne, stałe źródło przychodu? Zdecydowanie tak, a najlepszym przykładem może być sukces, z jakim swoją grupę otwartą sprzedaje Alwis & Secura.

Dość powszechnie panuje przekonanie, że życiówki to nie jest temat dla wszystkich. Z pewnością wymaga to od agenta innego podejścia do klienta, chęci zostania prawdziwym doradcą. Nie ubezpieczamy tutaj samochodu czy mieszkania, lecz przyszłość całej rodziny. Nie jest to więc jedynie proste wyliczenie najtańszego OC, lecz przeanalizowanie potrzeb klienta, przesłanie ofert, dobór odpowiedniego zakresu ubezpieczenia. To również opieka nad klientem, także wtedy, kiedy potrzebne będzie wsparcie w zakresie wypłaty świadczenia z polisy. Często podpisana umowa to długotrwała relacja, ważna w codziennej pracy agenta i przynosząca konkretne profity, również finansowe.

Dlaczego warto?

Dlaczego więc warto rozszerzyć swoją ofertę o grupowe ubezpieczenia na życie? Z paru ważnych względów. Po pierwsze, „grupówki” są rozpoznawalne przez potencjalnych klientów, wielu z nich spotkało się z nimi w swoich miejscach pracy lub takie polisy mieli wykupione członkowie rodziny. Daje to poczucie pewności, że oferowane rozwiązania są dla niego korzystne. Wiele osób nie wie, że można ubezpieczyć się grupowo poza miejscem pracy – tutaj rola agenta, aby dotrzeć do potencjalnych klientów.

Jak ich odnaleźć? Mogą to być osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą, osoby pracujące bez umów lub poza Polską, studenci oraz inne osoby, które chcą uzupełnić swoją ochronę ubezpieczeniową. To wszyscy ci, którzy chcą zabezpieczyć finansowo przyszłość swoją i swojej rodziny.

Dobra „grupówka” to zazwyczaj pełniejszy i tańszy zakres ochrony niż w przypadku rozwiązań indywidualnych. Agent może mieć pewność, że klientowi zostaną wypłacone środki w przypadku pełnego uszczerbku na zdrowiu, pobytu w szpitalu z powodu choroby, ciężkiego zachorowania. Wiele propozycji na rynku pomija te kwestie, warto mieć więc w swoim portfolio dobrze skrojone ubezpieczenie grupowe, które odpowie na większość potrzeb klienta.

Grupa Otwarta  **ALWIS & SECURA**

27%
grupowe ubezpieczenia na życie



73%
pozostałe ubezpieczenia

 Produkt dedykowany od **Signal Iduna**

 System transakcyjny do obsługi **wniosek on-line**

 **Wsparcie** - szkolenia i narzędzia marketingowe

Liczby mówią same za siebie

Jak pokazują nasze wyniki, ponad 25% przypisanej składki w Alwis & Secura (ponad 25 mln zł w 2016 r.!) to grupowe ubezpieczenia życiowe. Wiele podpisanych umów na swoim koncie mają agenci, którzy początkowo zajmowali się prawie wyłącznie ubezpieczeniami majątkowymi. Dzięki naszemu doświadczeniu, kilkuletniej praktyce w zakresie „grupówek”, wiemy, jak sprzedawać takie polisy, jak zachęcać klientów do ich kupna. Mimo początkowych oporów, zdecydowana większość współpracujących z nami osób „pisze” ubezpieczenia życiowe i udział tego produktu w naszym przypisie stale rośnie.

Aby to osiągnąć, przygotowaliśmy program wspierający pracę agenta i umożliwiający skuteczną sprzedaż polis na życie. Składają się na niego cztery główne elementy, są to:

● Produkt na wyłączność

Naszym partnerskim towarzyszem ubezpieczeniowym jest w tym zakresie Signal Iduna, które przy współpracy specjalistów z Alwis & Secura przygotowało dedykowane rozwiązanie wyłącznie dla nas. W efekcie powstał konkurencyjny produkt, zarówno pod względem zakresu ochrony

jak i pod względem wysokości składek.

Signal Iduna nie pyta o chorobę (brak pre-existingu), a to duży plus, gdyż zdarzają się klienci z często niegroźną historią choroby, która jednak może się odezwać po latach. Do wyboru jest 13 wariantów, które pozwalają precyzyjnie dopasować ochronę do potrzeb, a także możliwości finansowych – składka zaczyna się już od 25 zł. Atutem jest też możliwość zaproponowania wariantu bez umów rodzinnych, co pozwala każdą złotówkę wykorzystać na ochronę od zdarzeń mogących dotknąć samego ubezpieczonego. Jednocześnie mamy propozycję dla osób potrzebujących wsparcia finansowego w razie urodzenia dziecka lub śmierci rodzica czy teścia, teściowej. Ubezpieczyciel nie wymaga potwierdzenia zatrudnienia oraz przyjmuje osobę powyżej 65. roku życia.

● System szkoleń

Co więcej, dbamy o to, aby każdy agent doskonale znał produkt, zarówno szczegóły oferty, jak i techniki skutecznej sprzedaży. Organizujemy cykl szkoleń, w którym wyjaśniamy wątpliwości i uczymy, na co warto stawiać w trakcie rozmów z klientami.

Praca przy produkcie dedykowanym to ciągła zmiana, modyfi-

kowanie szczegółów oferty, aby była optymalna. Staramy się wsluchiwać w głos naszych agentów, którzy wskazują nam elementy warte zmian i poprawy. Zdarza się, że ulepszymy warunki w czasie trwania ochrony – czy to przez rozszerzenie katalogu poważnych zachorowań, czy to o szpitale w Europie, czy w sprawie zniesienia karencji.

● Nowoczesna obsługa

Nasze szkolenia mają jeszcze jeden cel. Właśnie na nich uczymy obsługi systemu transakcyjnego do internetowej sprzedaży i obsługi ubezpieczeń na życie. Nasi agenci mogą korzystać z sieciowej aplikacji, która pozwala na szybkie złożenie wniosku, a następnie monitorować zaksięgowanie składki i rozliczenie prowizji. Wszystko przy zachowaniu pełnej kontroli przez agenta nad tym procesem.

System stwarza także nowe możliwości sprzedażowe, bez konieczności spotkania z klientem w cztery oczy. Każdy agent może zamieścić link do własnego indywidualnego kalkulatora i wniosku, np. na swojej www, profilu na Facebooku, czy po prostu rozesłać mailem do swojej bazy klientów. To, co nas wyróżnia, to szybkie wsparcie agenta w codziennej pracy – wyjaśniamy

wszystkie niejasności bez zbędnych korporacyjnych procedur. Nie zostawiamy agenta samego sobie, tworzymy systematyczne raporty zaległości pozwalające na szybką reakcję, wysyłamy dokumenty obsługowe i prowadzimy wszelkie kontakty z ubezpieczycielem. W razie szkody wysyłamy SMS-y do klientów informujące o etapie rozpatrywania roszczenia.

● Wsparcie marketingowe

Każdy agent może liczyć na profesjonalne materiały sprzedażowe przygotowane przez centralę – foldery, ulotki, zestawienia porównawcze. Cały czas wspieramy pracę agentów, organizując kampanie reklamowe, np. w internecie, z dużym naciskiem na obecność naszej oferty w mediach społecznościowych. Wiemy, że mamy dobry produkt, i nie boimy się „publicznej” konfrontacji z klientami – choćby na Facebooku.

Grupa otwarta to produkt, który najlepiej promowany jest przez polecenia. Tu jakość pracy agenta ma bezpośredni wpływ na wyniki i pozyskanie kolejnych klientów polecanych przez zadowolonych klientów. To właśnie bezpośrednia rozmowa pomaga przekonać kolejnych klientów i złamać pewną barierę „skomplikowanego ubezpieczenia” oraz uświadomić potrzebę posiadania ochrony.

Wierzymy, że grupowe ubezpieczenia na życie to produkt, w który warto zainwestować swój czas i zaangażowanie. Według nas każdy agent, który chce się rozwijać i chce być prawdziwym doradcą klienta, powinien posiadać w swojej ofercie takie rozwiązania.

Takich właśnie doradców klienta poszukujemy. Nawet jeśli nie masz żadnego doświadczenia w tym zakresie, jesteśmy w stanie wszystkiego Cię nauczyć. Poznasz nowe narzędzia i rozszerzymy Twoją ofertę o dobre, uczciwe grupowe ubezpieczenie. Wiemy, jak je sprzedawać, i z chęcią przekazemy tę wiedzę! Zapraszamy na naszą stronę www.alwis.pl, gdzie znajduje się więcej informacji.

W sposób szczególnie poszukujemy ludzi, którzy chcieliby założyć nowy oddział Alwis & Secura. Jeśli masz już swoją małą siatkę współpracujących agentów i potrzebujesz solidnego partnera biznesowego do dalszego rozwoju, koniecznie zgłoś się do nas!

Wacław Migacz
prezes zarządu
Alwis & Secura