

Stosowana przez nas procedura sprzedaży jest bardzo prosta dla pośrednika ubezpieczeniowego, korzystna dla klienta, a ponadto nie wiąże się prawnie z zakładem ubezpieczeniowym. W tym tkwi jego przewaga w stosunku do innych podobnych systemów funkcjonujących na rynku.

ALWIS FINANSE

Polisy na raty - bez wychodzenia z domu!

Wypełnienie wniosku ratalnego jest naprawdę szybkie, wygodne i mało skomplikowane, co mogą potwierdzić współpracujący z nami agenci.

W Alwis Finanse przygotowaliśmy system, dzięki któremu zapytanie o ofertę ratalną na ubezpieczenie odbywa się przez internet, bez zbędnych dokumentów - zupełnie zdalnie - a odpowiedź

Alwis Finanse od wielu lat z powodzeniem wspiera agentów w sprzedaży ubezpieczeń na raty. Jest to dla nich świetny sposób nie tylko na zdobycie dodatkowych dochodów wynikających z wynagrodzenia prowizyjnego, ale też daje możliwość dotarcia do większej liczby potencjalnych klientów oraz zaoferowania im szerszego zakresu ochrony.

za swoją wypłatę. Obecna niepewna sytuacja na rynku pracy powoduje, że klienci wolą mieć zaplecze finansowe. Jeśli klient zmuszony zostanie do przeznaczenia większych niż zwykle środków na obowiązkowe OC, to będzie starał się szukać oszczędności gdzie indziej - zrezygnuje z AC, zmniejszy sumy w ubezpieczeniu mieszkania czy odstąpi od polisy na życie.

Rozwiązaniem tego problemu może się okazać rozłożenie płat-

re nie obciążą zbytnio domowego budżetu. To idealna opcja dla osób, które chcą czuć, że ich polisa będzie stanowiła wszechstronną i całościową ochronę w nieprzewidywanych sytuacjach.

takiej opcji oraz podnosi za to wysokość opłaty.

Gwarantujemy, że koszt skredytowania polisy przez nasz system jest niewielki. Nie ma żadnego ograniczenia dotyczącego źródeł dochodów. Co więcej, nie wymagamy dokumentów, zaświadczeń, poręczeń i zgody współmałżonka. Do tego stosowana przez nas procedura sprzedaży jest bardzo prosta dla pośrednika ubezpieczeniowego, korzystna dla klienta, a ponadto

sywania jakichkolwiek dokumentów. W ciągu 48h od przekazania informacji do Centrali skredytowana składka zostaje przelana na konto agenta.

4. Agent wpłaca całą składkę na konto TU.

5. Całą jednorazową prowizję za kredyt wypłacamy w kolejnym miesiącu rozliczeniowym, a z TU rozliczona zostaje cała prowizja na konto agenta.

Warto tutaj wspomnieć o korzyściach dla samego towarzystwa ubezpieczeniowego, które otrzymuje od razu całą składkę. Ogranicza to czynności administracyjne związane z kolejnymi rozliczeniami rat, prowizji dla agenta, a także działania prawne wynikające z rozwiązania umowy lub niezapłacenia rat przez klienta.

Alwis Finanse to nie tylko wsparcie przy sprzedaży ratalnej polisy. Posiadamy również ofertę pożyczek gotówkowych, leasingu, kredytów samochodowych itp. Współpracujemy m.in. z Alior Bankiem, Nest Bankiem i TF Bankiem. Dzięki szerokiemu wachlarzowi produktów możemy pomóc osobom, które szybko potrzebują nagłego zastrzyku gotówki. Środki z kredytu nawet w tym samym dniu mogą zasilić konto klienta.

Zachęcamy wszystkich chętnych do współpracy!

Wszelkie pytania można kierować na adres: raty@alwisfinans.pl

Janusz Sekuła
dyrektor ds. produktów finansowych

 Alwis Finanse



Obliczanie kosztu produktu



Zawarcie umowy za pomocą kodu SMS



Kontakt z Centrum Alwis Finanse



Odbiór prowizji

dostajemy w ciągu maksymalnie 10 minut. Nie ulega wątpliwości, że obecnie panująca sytuacja spowodowana epidemią SARS-CoV-2 bardzo dynamicznie wpływa na polski rynek ubezpieczeń. Zmianie podlega m.in. kanał dystrybucji ubezpieczeń. Sprzedaż ubezpieczeń została przeniesiona w głównej mierze do strefy internetowej. Większość czołowych towarzystw ubezpieczeniowych w bardzo szybkim tempie dostosowało swoje systemy, tak aby zmaksymalizować sprzedaż online.

Klienci co prawda nie muszą martwić się o to, że zostaną bez ochrony ubezpieczeniowej, ale czy będzie ich stać na opłacenie całej składki za polisę jednorazowo? W obliczu narastającego kryzysu gospodarczego spowodowanego koronawirusem zmiany podlegają również priorytety wydatków społeczeństwa.

Każdy z nas ma określony zasób dóbr - produktów i usług finansowych, które może kupić

ności w czasie, czyli sprzedaż polisy w systemie ratalnym. Zamiast pożyczać pieniądze z różnych źródeł, klienci mogą wybrać kompleksową obsługę „w jednym okienku” u swojego agenta - zupełnie zdalnie! Raty pozwalają zmienić postrzeganie wydatku z nagłej jednorazowej utraty środków pieniężnych na niewielką miesięczną opłatę. Co więcej, OFWCA mająca możliwość sprzedaży polisy na raty może zaproponować swojemu klientowi kontynuację ubezpieczenia przy niezmiennych sumach gwarancyjnych, szerszy zakres lub całkiem nowe ubezpieczenie. Wysokość składki nie będzie już wtedy tak dużym problemem, ponieważ agent będzie mógł zaproponować rozłożenie jej na dogodne dla klienta raty, któ-

Również dla agenta to ogromne wsparcie w czasach IDD i pandemii. Pomoc w sfinansowaniu zaproponowanych - czasami droższych - ubezpieczeń wynikających z dobrze przeprowadzonej analizy potrzeb klienta może być kluczowym czynnikiem w finalizacji sprzedaży.

Prowadzony w Alwis Finanse od kilku lat system sprzedaży ubezpieczeń na raty sprawdził się w praktyce. Jest on skierowany do wszystkich naszych OFWCA, a także agentów zewnętrznych, którzy nie są związani z nami umowami o wykonywanie czynności agencji. To opcja dla każdego, kto chce posiadać w swojej agencji najlepsze narzędzie wsparcia sprzedaży ubezpieczeń.

Nasz system daje możliwość zaoferowania klientowi szerszego zakresu ubezpieczenia dzięki rozłożeniu składki nawet na 12 rat miesięcznych w sytuacjach, kiedy towarzystwo ubezpieczeniowe odmawia lub nie posiada

nie wiąże się prawnie z zakładem ubezpieczeniowym. W tym tkwi jego przewaga w stosunku do innych podobnych systemów funkcjonujących na rynku.

Procedura „Polis na Raty” w Alwis Finanse to pięć prostych kroków:

1. Agent oblicza wysokość składki i ustala w porozumieniu z klientem wysokość kwoty do skredytowania.

2. Agent kontaktuje się z naszym centrum przez stronę www.wniosek.alwis.pl w celu otrzymania decyzji kredytowej. W ciągu kilku minut otrzymuje informację, czy klient dostanie kredyt oraz jaka jest wysokość rat.

3. Agent przekazuje klientowi umowę papierową lub elektroniczną bez konieczności podpi-