

Jeszcze o polisach na raty

O nadal aktualnym temacie sprzedaży polis na raty rozmawiam z **Wacławem Migaczem**, prezesem zarządu Alwis & Secura i Alwis Finanse

Aleksandra E. Wysocka: - Wiem, że od dłuższego już czasu prowadzicie sprzedaż ubezpieczeń na raty, pytam więc, jakie są Wasze doświadczenia w tym zakresie?

Wacław Migacz: - To prawda, bo własny alwisowski system sprzedaży polis na raty posiadamy od ponad dziesięciu lat. I przez cały ten okres dobrze się nam sprawdzał i nadal sprawdza, a teraz w okresie pandemii szybciej rozwija.

Stworzyliśmy go dla własnych pośredników (OFWCA), aby pomóc im w sprzedaży ubezpieczeń, kiedy za rozłożenie składki na cztery raty trzeba było podnieść składkę np. o 10 lub 5%. W naszym systemie przy rozłożeniu na dziesięć rat składka była zawsze nieco niższa. Był i jest to system dla własnych OFWCA, ale teraz wychodzimy z nim szerzej do agentów zewnętrznych, ponieważ widzimy takie zapotrzebowanie.

Ważny jest fakt, że przez cały czas sprzedajemy na raty ubezpieczenia dla wszystkich zakładów ubezpieczeniowych, z którymi mamy podpisane umowy agencyjne - te ZU nawet o tym nie wiedzą. Otrzymują składkę jednorazowo, a prawny stosunek kredytowy odbywa się poza

nimi na płaszczyźnie OFWCA - klient.

I aby było to bardzo czytelne, po kilku latach podzieliliśmy jeszcze rolę poprzez powołanie własnej spółki-córki - Alwis Finanse. I teraz Alwis & Secura zajmuje się tylko ubezpieczeniami, natomiast Alwis Finanse sprawami ubezpieczeń na raty. Wszystko pod jednym kierownictwem. Nie tylko ubezpieczenia na raty, bo wyszliśmy z założenia, że warto, aby w naszych terenowych Biurach Ubezpieczeń prowadzić także inne usługi finansowe: przyjmowania opłat, kredytów i pożyczek detalicznych.

Obok dodatkowych środków finansowych z tej działalności ważne jest również, że takie biuro jest zawsze otwarte i pracownik służy pomocą. Dużą bolączką biur jednoosobowych jest to, że jak OFWCA sama obsługuje ubezpieczenia w biurze, to nie ma czasu na wyjazd do klienta, ponieważ musiałaby zamknąć swoje BU na ten czas - i koło się zamyka.



Tutaj mamy ten problem częściowo rozwiązany.

Reasumując, chcę jasno podkreślić, że sprzedaż polis na raty to u nas w agencji ważny element wsparcia sprzedaży.

To ciekawe, bo nie wszyscy tak szeroko widzą ten problem. A jakie korzyści mają z tego dystrybutorzy/OFWCA i klienci?

- Dodałbym, że korzyści mają tutaj trzy strony: agent, klient i zakład ubezpieczeń, o czym się często zapomina. To taka nierozłączna „triada” beneficjentów tego rozwiązania.

● Klient: Ma możliwość opłacenia - za stosunkowo niską kwotę - składki ubezpieczeniowej w dziesięciu ratach (ponieważ takie preferujemy). Nie musi wkładać naraz większych pieniędzy, może rozszerzyć zakres ubezpieczenia lub przeznaczyć pieniądze na inne, ważniejsze cele, co wyraźnie się ujawniło podczas pandemii.

A dlaczego na dziesięć rat, a nie np. 12? Ponieważ klient otrzymuje kredyt i zaczyna go spłacać w następnym miesiącu. Za rok przychodzi do nas wznówić ubezpieczenie i ma spłacone poprzednie raty, może znów korzystać z takiej formy zapłaty. Mamy klientów, którzy od kilku lat co roku tak się ubezpieczają.

● Agent/OFWCA: Pomaga klientowi rozwiązać problem z zapłatą składki za ubezpieczenie i często jeszcze dodatkowe ubezpieczenia. Klient jest z nim mocniej związany. Otrzymuje prowizję jednorazowo, a więc nie musi monitorować zapłaty rat składki przez klienta czy sprawdzać naliczenia prowizji za raty. A wszyscy wiemy, że dość często wypadają dobrowolne ubezpieczenia na skutek niezapłacenia kolejnych rat składek. Dodatkowo otrzymuje jeszcze prowizję za dokonaną sprzedaż na raty.

Cała procedura przeprowadzenia kredytowania składki jest bardzo prosta, niewymagająca czasu i dodatkowych nakładów. Trzeba też podkreślić, że agent nie ponosi żadnej odpowiedzialności, jeśli klient nie będzie płacił kolejnych rat za ciągnięty kredyt na ubezpieczenie.

● Zakład ubezpieczeń: Nie jest uczestnikiem żadnego stosunku kredytowego z klientem. Otrzymuje od agenta składkę

jednorazowo, nie musi monitorować zapłaty kolejnych rat, a także kontrolować czy windykować w tej sprawie umownego roszczenia. Może lokować składki w celu osiągnięcia zysku, choć obecnie to raczej trudne. Jeśli umowa ubezpieczenia jest rozwiązywana, to składka jest rozliczana tylko z klientem, tak jak w każdym innym przypadku.

Ładnie to Pan przedstawił. Ale czy to jest w praktyce stosowane? Jakie widzicie tutaj problemy?

- Od samego początku postawiliśmy na pełną dobrowolność naszych partnerów w biznesie, czyli OFWCA. Daliśmy im narzędzie, które wspiera sprzedaż. Mogą z niego skorzystać przy naszej pełnej merytorycznej pomocy. Jedni skorzystali, inni nie. Jest wiele tego powodów. To pewna tradycja: „od lat za ubezpieczenia płaci się gotówką”. Niektórzy pośrednicy nie byli przekonani i chyba jeszcze nie są, chociaż pandemia w pewien sposób ich zmusiła do zmiany podejścia. Młodszy korzystają z tej formy chętniej.

Generalnie problem tkwi w zrozumieniu swojego interesu przez pośrednika. I na to zwracamy obecnie uwagę. Ale nie przymuszamy, natomiast rozmawiamy, szkolimy, pomagamy i pokazujemy realne korzyści. Naszym plusem jest to, że znamy dokładnie to środowisko, znamy w większości osobiście te osoby i wiemy, jaki potencjał w nich tkwi. Ten potencjał

Podzieliliśmy rolę poprzez powołanie własnej spółki-córki - Alwis Finanse. Teraz Alwis & Secura zajmuje się tylko ubezpieczeniami, natomiast Alwis Finanse sprawami ubezpieczeń na raty. Wszystko pod jednym kierownictwem.

będziemy wyzwalać i przełamywać stereotypy „tradycyjnego agenta”, który odchodzi w niebyt.

Wdrażane nowe technologie, technika, formy organizacyjne, digitalizacja, metody kontaktów i łączności wymuszają zmianę postaw agencyjnych i sprzedażowych. Okres pandemii pokazał, że to jest możliwe, i to w tak krótkim czasie - chcemy to również wykorzystać.

Jak już wspomniałem, nasz system sprzedaży na raty udostępniamy także agentom z nami niewspółpracującym, jako OFWCA. Chętnych zapraszamy do kontaktu. Odpowiemy na każde zapytanie.

Dziękuję za rozmowę.

Aleksandra E. Wysocka





Alwis Finanse

Zaproponuj swoim Klientom rozłożenie płatności za polisę na raty. Bez wychodzenia z domu!

- ✓ brak dokumentów
- ✓ od 6 do 11 rat
- ✓ płatność miesięczna

Skontaktuj się z nami:
raty@alwisfinanse.pl | +48 602 362 728 | www.alwisfinanse.pl