

superpolisa

UBEZPIECZENIA



ZOSTAŃ NASZYM PARTNEREM

ROZWIŃ SWÓJ BIZNES



Wojciech Abłazej
Dyrektor Departamentu
Sprzedaży Superpolisa
Ubezpieczenia

Szanowni Państwo,

oddajemy w Państwa ręce folder z prezentacją sprawdzonego pomysłu na biznes, jakim jest współpraca z Superpolisą Ubezpieczenia, jedną z najszybciej rozwijających się multiagencji w Polsce. Na kolejnych stronach przedstawiamy udogodnienia dla naszych Partnerów i tłumaczymy, w jaki sposób pracujemy na wspólny sukces.

Dzięki dostępowi do internetu konsumenci wyrobili w sobie nawyk porównywania ubezpieczeń. Wciąż jednak najchętniej kupują polisy u doradców, z którymi mogą się spotkać i porozmawiać o swoich potrzebach. Oba te elementy sprawiają, że umacnia się rola multiagencji oferujących sprawne porównanie ofert wielu ubezpieczycieli. Klient otrzymuje dzięki nim dostęp do pełnej oferty rynku, zyskuje na czasie oraz kupuje produkt dopasowany do swoich potrzeb i możliwości finansowych.

Wyróżnikiem Superpolisy są nowoczesne rozwiązania informatyczne, ułatwiające porównanie i sprzedaż ubezpieczeń. Dzięki temu prowizje po sfinalizowanych transakcjach rozliczają się automatycznie, więc jedynym zadaniem naszych Partnerów jest obsługa klientów. Przejrzysty i sprawny system IT poprawia jakość i wydajność pracy Agentów oraz pozytywnie wpływa na zadowolenie klientów.

Chętnie dzielimy się wiedzą. Nasi Partnerzy biorą udział w systemie bezpłatnych szkoleń. Na co dzień mają do dyspozycji regionalnych menadżerów Superpolisy oraz infolinię, która zapewnia kompleksową pomoc ekspertów.

Oferujemy swobodę wyboru jednego z trzech rodzajów współpracy w ramach gotowego modelu biznesowego. Te elastyczne warunki są naszą propozycją skutecznego, opartego na partnerstwie, działania razem z Państwem.

Zapraszamy do współpracy!



**FIRMA GODNA
ZAUFANIA
2018**



**SOLIDNY
FRANCZYZODAWCA**

Kim jesteśmy

Superpolisa Ubezpieczenia to rozpoznawalna marka i sprawdzony sposób na dochodowy biznes.

Jesteśmy częścią Grupy MAK, która w 2019 roku odnotowała łączną wartość ulokowanych składek powyżej 1 mld złotych.

Nasz zespół tworzy grono ekspertów z wieloletnim doświadczeniem branżowym. Dzięki posiadanej wiedzy oraz prowadzonym na bieżąco analizom, regularnie pojawiajemy się w mediach w roli komentatora rynku.

Zajmujemy się doradztwem i sprzedażą produktów ubezpieczeniowych największych towarzystw działających na terenie Polski.

Zapewniamy dostęp do ofert 30 różnych firm, takich jak PZU, Warta, ERGO Hestia, Allianz, Wiener czy Link4.

Pomagamy w wyborze i zakupie szerokiej gamy ubezpieczeń - od komunikacyjnych poprzez turystyczne, majątkowe, życiowe dla klientów indywidualnych aż po produkty dedykowane podmiotom gospodarczym. Zapewniamy profesjonalną i merytoryczną pomoc również w przypadku nietypowych i bardziej wymagających rodzajów ochrony.

Wybraną polisę można kupić w jednej z ponad 300 placówek zlokalizowanych we wszystkich województwach.

Superpolisa w liczbach

100

oddziałów
franczyzowych
i własnych

200

placówek
partnerskich

3000

agentów
współpracujących

30

towarzystw
w jednym
miejscu

160

produktów
ubezpieczeniowych

Trzy modele współpracy

Istotą naszej działalności jest franczyzowo-partnerski model biznesowy.

Proponujemy: otwarcie wyłącznej placówki franczyzowej, wdrożenie naszej oferty do prowadzonego już biznesu, rozpoczęcie działań jako niezależny doradca.

Wyróżnia nas elastyczność.

Nasi Partnerzy samodzielnie decydują o warunkach współpracy - dopasowują je do własnego pomysłu na rozwój zawodowy w branży ubezpieczeniowej.

Korzyści ze współpracy z nami, niezależnie od wybranego modelu biznesowego:

- polisa OC multiagenta oraz rejestracja w towarzystwach ubezpieczeniowych,
- dostęp do przejrzystego systemu transakcyjno-rozliczeniowego,
- szerokie wsparcie merytoryczne na temat prowadzenia biznesu (pakiet szkoleń, doradztwo sprzedażowe, poradniki, dedykowana infolinia),
- dostęp do materiałów reklamowych,
- możliwość rozwoju osobistego,
- brak narzuconych przez towarzystwa ubezpieczeniowe planów sprzedażowych,
- kompleksowa opieka Regionalnego Dyrektora Superpolis.



Franczyza

Model współpracy przeznaczony dla osób zdecydowanych prowadzić własny biznes na zasadach franczyzy. Zakłada otwarcie wyłącznej placówki Superpolis w samodzielnie wybranym lokalu stacjonarnym, może to być również wyspa lub stoisko w galerii handlowej.

Franczyzobiorca otrzymuje wsparcie m.in. w postaci dofinansowania (do 10 tys. zł), dzięki któremu nie musi inwestować własnych pieniędzy w zakup oznakowania i umeblowania lokalu.



Partner

Wariant skierowany do dysponujących lokalem agentów ubezpieczeniowych lub osób działających w innych branżach (np. pośrednictwo finansowe lub biuro podróży), które chcą poszerzyć zakres swojej oferty o produkty ubezpieczeniowe.

Współpraca oparta na tym modelu oznacza możliwość sprzedaży wszystkich rodzajów polis znajdujących się w naszej ofercie. Od Partnera nie wymagamy wyłączności i pomagamy w oznakowaniu lokalu dofinansowaniem w wysokości 1,5 tys. zł.



Doradca

Propozycja dla aktywnych agentów ubezpieczeniowych oraz osób planujących rozpocząć karierę jako doradca.

W tym modelu Superpolisa zapewnia dostęp do nowoczesnej platformy informatycznej i pełnej oferty ubezpieczeń. Nie wymagamy posiadania własnego lokalu i nie oczekujemy wyłączności - nasi doradcy samodzielnie planują swoje działania.

Dlaczego warto zostać naszym Partnerem?

„Dzięki bogatej ofercie szkoleniowej Superpolisy wzmocniłem swoje kompetencje i dostosowałem działania do sytuacji rynkowej i najnowszych trendów. Chętnie korzystam z regularnie organizowanych warsztatów, bo zdaję sobie sprawę z tego, jak ważne jest ciągłe uzupełnianie wiedzy.”

Roman Kowalski
Doradca Klienta z Bydgoszczy

„Do współpracy z Superpolisą przekonał mnie przejrzysty i sprawny system rozliczeń. Prowizje naliczane są automatycznie w momencie wystawiania polisy. Wszystko realizowane jest przez system, a ja nie muszę samodzielnie prowadzić dokumentacji. Dzięki temu oszczędzam czas.”

Agnieszka Figas
Doradca Klienta z Olsztyna

„Wybierając Superpolisę jako partnera w biznesie, otrzymałam pełne wsparcie w zakresie wyboru miejsca na prowadzenie działalności, a także pomoc w aranżacji lokalu, również finansową.”

Anna Zyg
Doradca Klienta z Bolesławca

„Praca w systemie Superpolisy jest bardzo wygodna. W krótkim czasie przeprowadzam analizę potrzeb klienta i przedstawiam porównanie ofert wielu towarzystw, z którego można wybrać optymalny produkt. Dzięki systemowi mogę sprawnie odpowiedzieć na pytania klienta, a on zyskuje pewność rzetelnej obsługi.”

Izabela Sucharska
Doradca Klienta z Szamotuł

„W każdej chwili mogę liczyć na doradztwo i wsparcie ekspertów marki. Cenię sobie to, że cyklicznie otrzymuję nowe materiały poradnikowe oraz marketingowe. Jednocześnie nie jestem ograniczona wymogiem wyłączności.”

Marzena Woźniak
Doradca Klienta z Oławy



Komfort i satysfakcja klienta

W trakcie projektowania każdej z placówek stawiamy przede wszystkim na wygodę klienta. Rozmowa z doradcą odbywa się w wyznaczonej strefie umożliwiającej spokojne zapoznanie się z ofertą.

Zależy nam na budowaniu relacji.

Zapraszamy klienta do specjalnie zaprojektowanego biurka, gdzie na monitorze, wspólnie przeglądamy zestawienie ofert. W ten sposób gwarantujemy uczciwość i przejrzystość zawieranej transakcji.

Miejsce dla oczekujących wyposażone jest w kąciak zabaw dla dzieci, dzięki czemu wizyta w Superpolisie jest dla nich atrakcją.

Klienci odwiedzający nasze placówki doceniają jakość obsługi w komfortowych warunkach.

Ponad połowa z nich dokonuje zakupu już podczas pierwszej wizyty w placówce, a ponad 90% deklaruje, że wróci do nas w przyszłości.



Oddział Superpolis w Warszawie

Innowacyjny system transakcyjno-rozliczeniowy

Wyróżnia nas stosowanie innowacyjnych rozwiązań informatycznych. Korzystamy z autorskiego systemu IT, który eliminuje podstawowe i czasochłonne czynności związane z prowadzeniem działalności.

Obsługa klienta - krok po kroku.

Intuicyjny system Superpolisa prowadzi użytkownika przez każdy kolejny etap obsługi. Narzędzie umożliwia przeprowadzenie analizy potrzeb klienta, sprawne porównanie produktów 30 towarzystw i zaoferowanie klientowi ubezpieczenia, najlepiej dopasowanego do jego potrzeb.

Wystawienie polisy w naszym systemie oznacza automatyczne rozliczenie prowizji.

Nasz system spełnia wszystkie ustawowe wymogi, w tym zmiany prawne wprowadzone w 2018 r. (RODO i IDD).

Nasi Partnerzy obsługują klientów w pełni profesjonalnie i zgodnie z obowiązującym prawem, a do tego w dynamiczny i elastyczny sposób dostosowujemy sprzedaż do bieżącej sytuacji na rynku.



Współpraca z Superpolisą – krok po kroku



Program dla Partnerów Superpolisy

Dbając o najwyższe standardy i jakość, Superpolisa inwestuje w rozwój i szkolenia współpracujących Partnerów.

Inwestujemy w naszych Partnerów.

Autorski program szkoleniowy dla nowych Partnerów „A1” to kompleksowa wiedza w zakresie sprzedaży ubezpieczeń oraz egzaminy produktowe większości Towarzystw Ubezpieczeniowych, z którymi współpracujemy.

Spotkania programu „A1” odbywają się regularnie co miesiąc w Warszawie i trwają dwa dni.

W ramach szkolenia „A1” nasi Partnerzy otrzymują m.in.: KRK, materiały szkoleniowe, 5 tygodniowy cykl szkoleniowy on-line, certyfikaty i pieczętki.

Każdy z naszych Partnerów może wybrać dogodny pakiet szkoleń z dofinansowaniem przez Superpolisę nawet do 50% ceny.



A 2 dniowy program dla Partnerów Superpolisy

W ramach programu organizujemy egzaminy z zakresu ubezpieczeń majątkowych i na życie poniższych Towarzystw Ubezpieczeniowych:

Egzaminy - ubezpieczenia na życie

Axa Życie
Ergo Hestia Życie
Generali Życie
Openlife
Prevoir
PZU Życie *
Uniqa Życie *
Warta Życie

Egzaminy - ubezpieczenia majątkowe

Allianz
Axa Assistance
Axa Ubezpieczenia
Compensa
Ergo Hestia
Europ Assistance
Generali
HDI
InterPolska *
InterRisk
Leadenhall
Link4
MTU
Pocztowe T UW
Proama
PZU *
T UW T UW *
T UZ T UW *
Uniqa
Warta
Wiener
YCD

* egzaminy organizowane regionalnie

Wszyscy uczestnicy szkolenia mają możliwość skorzystania z noclegu w hotelu w specjalnej wynegocjowanej przez Superpolisę cenie 100 zł.

Cena noclegu zawiera w sobie śniadanie i kolację.



Program dla Partnerów Superpolisy

20% dofinansowania przez Superpolisę

Szkolenie trwa 0,5 dnia. Egzaminy i szkolenia z ubezpieczeń na życie

Specjalna cena **100zł** w tym open bar kawowy

40% dofinansowania przez Superpolisę

Szkolenie trwa 1,5 dnia. Egzaminy i szkolenia z ubezpieczeń majątkowych.

Specjalna cena **200zł** w tym lunch i open bar kawowy

50% dofinansowania przez Superpolisę

Szkolenie trwa 2 dni. Egzaminy i szkolenia z ubezpieczeń na życie i majątkowych.

Specjalna cena **300zł** w tym lunch, open bar kawowy



Dołącz do zespołu Superpolisy!

Skontaktuj się z naszym Dyrektorem Regionalnym,
zadzwoń pod numer: 801 000 000
lub napisz na: wspolpraca@superpolisa.pl



 Znajdź nas na Facebooku
facebook.com/superpolisa

superpolisa
UBEZPIECZENIA

superpolisa

UBEZPIECZENIA

Superpolisa Ubezpieczenia Sp. z o.o.
ul. Domaniewska 39
02-672 Warszawa
NIP: 525-24-90-555