Jesteśmy Agentocentryczni!

Unilink
LIDER UBEZPIECZEŃ

KORZYŚCI WYNIKAJĄCE ZE WSPÓŁPRACY Z UNILINK

FINANSOWE

1. Atrakcyjne rynkowo prowizje i kontrakty.
2. Brak planów sprzedażowych.
3. Polisa OC Agenta w doskonałej cenie, a dla Agentów pracujących dla nas na wyłączność – brak konieczności posiadania własnej polisy OC Agenta.
4. Polisa OC dotycząca RODO i IDD w doskonałej cenie.
5. Wypłata prowizji w ciągu 24 godzin od daty naliczenia.
6. Dostęp do budżetu zniżek dla klientów uzyskanych przez Unilink w Towarzystwach.
7. Dostęp do wybranych ofert na preferencyjnych warunkach - np. terminale płatnicze, samochody flotowe, opieka medyczna czy karta MultiSport.

MARKETINGOWE

1. Program Lojalnościowy **UniPunkty** – gdzie zebrane punkty można wymieniać na gadżety dla Klientów lub Voucher na dodatkową prowizję. Istnieje również możliwość zakupu gadżetów dla Klientów również za gotówkę.
2. Program **UniPartner** – przyspieszenie rozwoju Agencji poprzez profesjonalne oznakowanie placówki i dołączenie do największej w Polsce sieci placówek agencyjnych, wspieranych marketingowo. Dostęp do gotowych rozwiązań i materiałów marketingowych od Unilink, wsparcie zespołu specjalistów ds. marketingu w Centrali Unilink, strona www Agencji, wsparcie Trenera Biznesu, auto służbowe w atrakcyjnej ofercie, bezpłatne rozwiązania technologiczne (np. porównywarka UniMarket czy UniCRM).
3. **Samochód w nagrodę za przypis*** - auto z logo Unilink udostępnione bezpłatnie dla Partnerów na 12 miesięcy. Warunkiem przekazania pojazdu jest osiągnięcie przypisu 3 mln. zł. oraz osiągnięcie dynamiki na poziomie 120% r/r**.
4. **Samochód za opłatą** – auto z logo Unilink w ultra atrakcyjnej ofercie wynajmu (stała opłata abonamentowa) na 30 m-cy.

SERWISOWE

1. Bezpłatne rozliczenie całej produkcji za pośrednictwem Centrali Unilink.
2. Bezpłatne rozliczenie inkasa gotówki.
3. Departament Wsparcia Sprzedaży – najlepsi specjaliści, którzy pomagają we wszelkich aspektach współpracy z Unilink i Towarzystwami, również produktowych i transakcyjnych (np. zniżki). Dostępni poprzez telefon, komunikator, stronę www, FB (UniFace), udostępnienie ekranu i pocztę tradycyjną, a wszystko to w godzinach 8.00 do 18.
4. Wsparcie Dyrektora Regionalnego Unilink bezpośrednio w regionie Partnera.
5. Wsparcie Dyrektora Regionalnego ds. Życia i Zdrowia w zakresie sprzedaży ubezpieczeń zdrowotnych i życiowych w regionie Partnera.
6. Największa na rynku multiagencyjnym grupa Dyrektorów Regionalnych.
7. Wsparcie zespołu ds. ubezpieczeń korporacyjnych w Centrali, ułatwiających obsługę Klientów korpo i umożliwiających dostęp do ofert standardowo niedostępnych dla Agenta.
8. Wsparcie dedykowanych do współpracy z Unilink, Menadżerów Sprzedaży z Towarzystw, także bezpośrednio w regionie Partnera.
9. Wsparcie naszych Specjalistów Produktowych.
10. Pełna obsługa procesu licencyjnego w KNF - załatwienie formalności w procesie rejestracji.

11. **UniFace** – czyli forum Agentów Unilink S.A. Wymiana doświadczeń, wzajemna pomoc, najważniejsze informacje dotyczące współpracy z Unilink i Towarzystwami.
12. Bezpłatny cotygodniowy newsletter z bieżącymi informacjami i wiadomościami o rynku ubezpieczeniowym.
13. **UniAgent,** czyli wszystko w jednym miejscu - jeden, wygodny i intuicyjny system informatyczny wspierający pracę Agenta, poprzez dostęp do następujących narzędzi:
    - Porównywarka ubezpieczeń komunikacyjnych **UniMarket,** wraz z czytnikiem kodów AZTEC.
    - Darmowy dostęp do narzędzia **UniCRM** pozwalającego zarządzać i planować pracę z bazą swoich klientów.
    - **Kalendarz szkoleń** – miesięczny widok z oferowanymi szkoleniami, zarówno zawodowymi, jak i produktowymi, sprzedażowymi, a także z zakresu zmian legislacyjnych.
    - **Zapisy na egzaminy** on-line w systemie.
    - **Platforma** do wysyłania **wypowiedzeń** oraz **umów kupna-sprzedaży** on-line.
    - **Opłata polis** przez system.
    - **Kalendarz odnowień** - prosty sposób na monitorowanie polis wznowieniowych.
    - Systemowy **Komunikator** z Departamentem Wsparcia Sprzedaży.
    - **Baza dokumentów**, niezbędników czy kompendiów wiedzy dostępna do pobrania w jednym miejscu.
    - **Samofakturowanie** on-line.
    - Dostęp do **bieżących rozliczeń** i specjalnego **modułu reklamacji.**
    - **Aplikacja na telefon** naszego systemu informacyjnego - **mUniAgent**.
    - Aplikacja mobilna łącząca klienta z Agentem – na jesieni!

SPRZEDAŻOWE

1. Kompleksowa i najszersza w Polsce oferta produktowa w jednym miejscu. Oferujemy dostęp do pełnej oferty ponad 40 Towarzystw majątkowych, życiowych, wiodących TFI oraz produkt smart11 i easy (składki na raty).
2. Wsparcie Specjalistów z Centrali Unilink w przygotowaniu i spolisowaniu oferty korporacyjnej i życiowej.
3. Wyliczenie oferty i wystawienie polisy w TU przez specjalistę z Centrali Unilink - dotyczy TU, na dostęp do których Partner oczekuje.
4. Dostęp do dobrowolnych dedykowanych produktów ubezpieczeń.
5. Liczne konkursy sprzedażowe z atrakcyjnymi nagrodami.
6. Dostępność szkoleń: tradycyjnych, bezpośrednich, on-line lub zdalnych.
7. Wsparcie Trenera Biznesu, który przeprowadzi analizę SWOT. Agent otrzyma informacje o mocnych stronach swojego biznesu, ale także rekomendacje działań korygujących te słabsze. A wszystko po to, aby polepszyć funkcjonowanie firmy i tym samym wyniki.

**Przypis i dynamika liczony rok do roku, od stycznia do grudnia.*
*** Partnerzy, współpracujący ze Spółkami wchodzącymi w skład Grupy Unilink mogą otrzymać auto od Unilink po roku od akwizycji. Warunek ten nie musi być spełniony w przypadku wstąpienia do Programu UniPartner.*

Wersja 31.03.2020 r.