



Stowarzyszenie Doradców
„Bezpieczna Perspektywa”

**BONUS CZYLI 10 MITÓW O PRACY
AGENTA UBEZPIECZENIOWEGO!**

Opracowanie: Sebastian Solecki i Damian Zawadzki

BONUS CZYLI 10 MITÓW O PRACY AGENTA UBEZPIECZENIOWEGO!

1. AGENT UBEZPIECZENIOWY TO AKWIZYTOR.

Agent ubezpieczeniowy to akwizytor. Niestety wciąż pokutuje taki obraz agenta jako smutnej osoby starającej się na siłę o elegancki ubiór, z teczką w ręce i zachęcającej do rozmów o jego super rozwiązaniu. To, czy chcesz być akwizytorem zależy od Ciebie. Nikt z nas nim nie jest i nie będzie. A zresztą czy kiedyś do twoich drzwi zapukał lekarz lub prawnik i zaproponował rozmowę o swoich usługach?

2. AGENT UBEZPIECZENIOWY NIE JEST DOBRZE POSTRZEGANY.

To prawda i nieprawda. W Polsce wciąż jeszcze czeka nas daleka droga do uzyskania przez agentów takiej renomy jak w Stanach Zjednoczonych, ale też z roku na rok jest coraz lepiej. Wszystko zależy od nas agentów! Musimy mieć świadomość, że w biznesie ubezpieczeniowym jesteśmy najważniejsi – to my decydujemy o sukcesie Towarzystwa. Z drugiej strony musimy pamiętać, że jesteśmy przedsiębiorcami, prowadzimy własny biznes, który opiera się na doradzaniu klientom w absolutnie kluczowych aspektach ich życia. Prawnicy, lekarze też nie zawsze mają dobrą opinię, ale nie spotkałem jeszcze żadnego przedstawiciela tego zawodu, który by się tym przejmował. Rób swoje i pamiętaj, że dobry agent to absolutnie prestiżowa profesja.

3. PRACA AGENTA DAJE SWOBODĘ, MOŻNA PRACOWAĆ KIEDY SIĘ CHCE.

Jest to niestety najbardziej szkodliwy mit dla agentów. Jasne, że tak jest, ale swoboda nie oznacza możliwości nic nie robienia. Często widzimy agentów, którzy przez cały miesiąc żyją tym, że prowadzą własny biznes i sami decydują o sobie. Niestety w momencie wypłaty już zapominają, że decydują sami o sobie. Praca agenta daje swobodę, ale swoboda nie oznacza braku obowiązków. Pracuj mądrze i efektywnie. Co najważniejsze pracuj systematycznie, bo sprzedaż ubezpieczeń to proces, proces dochodzenia do mistrzostwa świata.

4. SYSTEM WYNAGRODZEŃ NIE DAJE SZANS ZAROBIĆ.

Daje i to bardzo dużo...

BONUS CZYLI 10 MITÓW O PRACY AGENTA UBEZPIECZENIOWEGO!

5. LUDZIE NIE CHCĄ SIĘ UBEZPIECZAĆ ALBO JUŻ MAJĄ POLISY.

Jeśli ktoś spotkał się z Tobą i nie wykupił polisy to zmartwię cię, ale problem leży w innym miejscu. O tym szerzej w Akademii Ubezpieczeń. Tu nie chodzi o chęci, tu chodzi o poczucie potrzeby danego rozwiązania. Jeżdżąc samochodem też nie chce zapinać pasów, ale ze względów bezpieczeństwa to robię. Wielu ludzi po prostu nie myśli o konsekwencjach, a w szczególności konsekwencjach finansowych ciężkiej choroby, wypadku czy śmierci. A co do ludzi, którzy mają polisy to jest ich nieco ponad 30%. A znakomita większość z nich nie wie co ma w polisie, a jeszcze w wielu przypadkach jest po prostu nie ubezpieczona. To że ktoś ma polisę nie znaczy, że jest ubezpieczony!

6. NA POCZĄTKU MUSZĘ UBEZPIECZYĆ RODZINĘ.

Jak to kiedyś powiedział mój znajomy: „*praca z rodziną oznacza te same pieniądze co w przypadku obcych, a dwa razy więcej problemów*”. Twoja rodzina powinna być ubezpieczona, bo w razie problemów ze zdrowiem, to na Ciebie mogą spaść związane z tym wydatki. A poza tym nie utrwalajmy przekonania, że szewc bez butów chodzi. Nie musisz ubezpieczać rodziny na starcie, ale zrób wszystko, żeby twoja rodzina sama poczuła potrzebę wykupienia polisy bo jest to absolutna konieczność. Największy błąd początkujących agentów to ubezpieczenie tylko rodziny, bo to jest droga do porażki.

7. FIRMA NIE WSPIERA AGENTÓW.

Często spotykamy agentów którzy zmienili już pięć razy firmę bo każda kolejna firma obiecywała wsparcie i pomoc. Zmartwię Was. Niestety jeśli przez wsparcie rozumiemy przekazywanie klientów, leadów, umawianie spotkań czy też płacenie za nic to faktycznie firmy nie wspierają agentów. Wsparcie to przede wszystkim możliwość uzyskania wiedzy, dobry produkt i płaszczyzny do wymiany doświadczeń.

8. DUŻE ZAROBKI WYMAGAJĄ DUŻEJ WIEDZY.

Zarobki zależą od wielu czynników. Wiedza w naszej pracy jest ważna, ale nigdy ona sama nie zdecyduje o sukcesie. Statystyka i wiedza naukowa nie sprzedaje. Skoro wiemy o tym, że co czwarty człowiek zachoruje na nowotwór, a w Polsce emeryt może liczyć na około 30% swoich zarobków jako

BONUS CZYLI 10 MITÓW O PRACY AGENTA UBEZPIECZENIOWEGO!

świadczenie emerytalne, to czemu wszyscy nie wykupujemy na potęgę polis i inwestycji? A skoro o wiedzy mowa to wielu klientów kupując szuka rozwiązania problemu. Skutecznego rozwiązania, a nie streszczenia owu i ogromu informacji dodatkowych. Czy jeśli kupujesz samochód to oczekujesz od sprzedawcy, żeby rozkręcił Ci silnik i wytłumaczył jego konstrukcję?

9. UBEZPIECZENIA TO OSZUSTWO.

Jeśli nie czujesz tematu ubezpieczeń to daj sobie spokój. Ubezpieczenie to podstawowa forma zabezpieczenia naszych finansów. Sprzedaż polis to nie jest (z całym oczywiście szacunkiem dla takiej sprzedaży) sprzedaż garnków, tym trzeba żyć.

10. CIĘŻKO SIĘ UTRZYMAĆ W BRANŻY UBEZPIECZENIOWEJ.

W tym momencie sami nie wiemy czy to mit czy nie... Słaby agent może długo uchować się w firmie, pomimo iż zarabia mało albo żyje tylko z odnowień polis. Co gorsza wielu żyje wynikiem sprzed lat, wspomnieniami i też się utrzymuje. Historia topowych agentów, których znamy pokazuje, że na szczycie można się utrzymać wiele lat, ale wymaga to konsekwencji, determinacji i pokory. Jest to jednak absolutnie możliwe i tego sobie i Wam życzymy!

JEŚLI MYŚLISZ O KARIERZE W BRANŻY UBEZPIECZENIOWEJ,
MASZ PYTANIA LUB PO PROSTU SZUKASZ INSPIRACJI
ODEZWIJ SIĘ DO NAS.

Stowarzyszenie Doradców
„Bezpieczna Perspektywa”

 bezpiecznaperspektywa.pl/stowarzyszenie/

 facebook.com/StowarzyszenieBezpiecznaPerspektywa/

 **Sebastian Solecki**
tel. 695 762 753