

KANCELARIA
UBEZPIECZENIOWA
Elavit

Z ubezpieczeniami od dziecka



Beata Józwiak
Sieraków



Do ubezpieczeń trafiłam dzięki rodzicom, którzy prowadzą multiagencję od ponad 20 lat. To oni zarazili mnie pasją do tej pracy. Od dziecka jestem związana z ubezpieczeniami. Skończyłam też studia w zakresie ubezpieczeń. Sprzedaję polisy od 2019 roku. Współpracuję z multiagencją Diamond Finance, na której pomoc zawsze mogę liczyć. Menedżer wspiera, gdy mam jakiś problem. Pomaga w kwestiach technicznych, związanych z systemami. Często również otrzymuję informacje na temat szkoleń produktowych, z których chętnie korzystam. W 2021 roku brałam udział w Olimpiadzie Wiedzy Ubezpieczeniowej i zakwalifikowałam się do II etapu. To było ciekawe doświadczenie. Jeśli w tym roku będzie taka możliwość, to również chętnie wezmę w niej udział.

Ludzie najczęściej przychodzą do mnie z konkretną potrzebą. Zwykle dotycząca obowiązkowych ubezpieczeń komunikacyjnych. W rozmowie staram się poznać ich rzeczywiste potrzeby i dopasować do nich ubezpieczenie. Pytam, czym dana osoba się zajmuje, jak dużo podróżuje. Formalna APK jest pomocna w rozmowie z klientem. Bardzo często ubezpieczyciele w ścieżce sprzedaży mają narzę-

dzia pozwalające zbadać i ustalić potrzeby klienta. Wśród ubezpieczeń, których sprzedaję, przeważa komunikacja: OC, autocasco, NNW. Często jest tak, że klient potrzebuje doradztwa, gdy przychodzi kupić ubezpieczenie. Jednak zdarzają się osoby, które wiedzą, czego chcą, jakie ubezpieczenie jest im potrzebne, wskazują konkretne nazwy ubezpieczeń czy konkretne ryzyko. Proponuję klientom dodatkową ochronę, bo np. została wprowadzona jakaś nowość, o której mogą nie wiedzieć, ale to oni podejmują decyzję o zakupie. Ja ich tylko naprowadzam i staram się doradzić, najlepiej jak potrafię.

Klienci trafiają do mnie z kilku źródeł. Miejscowość, w której mieszkam, nie jest duża, więc wszyscy się znają. Mieszkańcy wiedzą, że zajmuję się sprzedażą ubezpieczeń i mogą u mnie kupić ochronę. Od 2020 roku, odkąd zaczęłam pracować w rodzinnej firmie, prowadzimy profil na Facebooku, co również pozwala pozyskiwać nowych klientów. Dużo osób trafia także z polecenia. Ludzie dzwonią, bo dostali kontakt od znajomych, a akurat kończy im się np. ubezpieczenie auta. □