

Miesięcznik

Ubezpieczeniowy

ISSN 1732-2413 • WSZYSTKO, CO TRZEBA WIEDZIEĆ O RYNKU UBEZPIECZEŃ • TOM 21 I NUMER 3 I MARZEC 2024 • 1 MARCA 2024



© arhendrix/stock.adobe.com

NUMER SPECJALNY:

Kalejdoskop multiagentów 2024

Ubezpieczeniowe historie

Perspektywa agenta/Wsparcie od multiagencji



Trzeba mieć szczęście do ludzi



Anita Kolas
Kostrzyn Wielkopolski



Do branży ubezpieczeniowej trafiłam przez przypadek. Po dziewięciu latach pracy na poczcie potrzebowałam zmiany. Ogłoszono wtedy nabór na stanowisko bankowo ubezpieczeniowe – za namową mojej ówczesnej pani kierownik, postanowiłam spróbować. Do dziś jej za to dziękuję. W 2007 r. uzyskałam uprawnienia. Przez trzy kolejne lata pracowałam w innej placówce pocztowej, sukcesywnie zwiększając liczbę klientów. Dwa lata później wygrałam konkurs organizowany przez MTU. Pamiętam, że ubezpieczenia sprzedawałam całymi dniami – aż do wieczora, po godzinach. Nagrodą za pierwsze dwa miejsca była wycieczka do Egiptu, ja zajęłam trzecie. Szczęście mnie jednak nie opuszczało – jeden ze zwycięzców zrezygnował, co umożliwiło mi wyjazd. Do wycieczki zostało mało czasu, a ja nie posiadałam nawet paszportu. Tym razem inna pani kierownik popchnęła mnie w dobrym kierunku – przekonała mnie, że dam radę uzyskać dokument w ciągu dwóch tygodni i faktycznie się udało. W Egipcie poznałam Leszka Gutkowskiego, przyszłego prezesa Diamond Finance, z którym później nawiązałam współpracę.

W 2010 r. zdecydowałam się odejść z poczty, otworzyć własną działalność i podjąć współpracę z Diamond Finance. Początki okazały się łatwiejsze, niż myślałam. Miałam już bazę swoich klientów, a w zdobywaniu nowych pomagał mi mąż – roznosząc ulotki i polecając moje biuro swoim

znajomym. Przez trzy lata pracowałam w swoim mieszkaniu. W 2013 r. za namową męża wynajęłam lokal, w którym działałam do dziś. W 2016 r. dołączyła do mnie córka, a w 2022 kuzynka. Tworzymy zgrany zespół, bardzo dobrze nam się razem pracuje. Pozytywną atmosferę może poczuć każdy, kto nas odwiedza. Lubimy rozmawiać z klientami. Zgodnie uważamy, że to właśnie dobrze poprowadzona rozmowa jest kluczem do doboru najbardziej dopasowanego produktu dla danej osoby. Każdy klient jest inny, ma różnorodne wymagania i do każdego trzeba podchodzić indywidualnie. Wybór odpowiednich polis zdecydowanie ułatwiają nam również narzędzia udostępniane przez Diamond Finance. Na przykład dzięki porównywarkę DFS24 możemy szybko przedstawić oferty komunikacyjne i oferty ubezpieczeń na życie dla klientów indywidualnych.

Każdy krok, każda decyzja, ludzie spotkani po drodze, doprowadziły mnie dokładnie tu, gdzie dziś jestem i każdego dnia niezmiennie cieszę się moją pracą. □

Multiagencja polecająca: Diamond Finance

- ubezpieczyciel tani podstawowy: według porównywarki DFS24
- ubezpieczyciel premium: Ergo Hestia, PZU, Generali, Warta
- tani, ale dobry: Wiener
- mieszkania: Generali, Warta, Wiener