

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

Ambicja i pokora



Aneta Szanecka
Bydgoszcz

W branży ubezpieczeniowej jestem od 25 lat. Pracowałam w kilku zakładach ubezpieczeń obecnych na rynku, na różnych stanowiskach. Jednak 8 lat temu postanowiłam zmienić coś w życiu. Otworzyłam biuro i zostałam agentem ubezpieczeniowym. Lata pracy oraz zdobyte doświadczenie ułatwiły mi to zadanie. Był oczywiście w tym wszystkim wspólny mianownik – ubezpieczenia, ale także obsługa klienta w pełnym wymiarze. Wcześniej jednak miałam już okazję i przyjemność poznać właścicieli multiagencji Diamond Finance, Leszka Gutkowskiego i Adama Lejbmana, co bez wątpienia pozwoliło mi podjąć decyzję o współpracy właśnie z tą multiagencją. Wybrałam ten model współpracy, ponieważ początkującemu agentowi, który otrzymuje wsparcie oraz narzędzia do pracy m.in. DFS24 – porównywarka ubezpieczeń komunikacyjnych i życiowych czy CRM, bardzo ułatwiają pracę i pomagają wejść sprawniej na rynek.

Nigdy nie zapominam, że głównym ogniwem mojej pracy jest klient. W tej kwestii najważniejsze jest dla mnie, aby zakres zaproponowanego ubezpieczenia dopasowany był do indywidualnych potrzeb. Ważne jest także dostosowanie ceny do możliwości klienta. Mogę otwarcie powiedzieć, że po latach współpracy nawiązała się swego rodzaju „więź” z konkretnymi klientami. Wdzięczni są za moje zaangażowanie, uczciwość oraz „pilnowanie ich spraw”, a ja za to, że mnie doceniają. Jest to dla mnie bardzo budujące i daje chęć do dalszego działania. Nie mniej ważna jest współpraca z menedżerami poszczególnych towarzystw.

W zasadzie jest ona niezbędna do szybkiego działania. Przekłada się na jakość obsługi klienta oraz na komfort pracy. Coraz więcej osób zainteresowanych jest pracą, jako agent ubezpieczeniowy, także młodzi ludzie, bez doświadczenia w tej dziedzinie. Nie dziwię się, bo jest to ciekawa, z pozoru wydająca się lekka i łatwa, ale wymagająca dużego zaangażowania, praca. Myślę, że młodzi mają duże możliwości pod względem „życia w internecie” wyjścia do klienta za pośrednictwem mediów społecznościowych i promowania własnej marki. Zapraszam początkujących agentów i nie tylko, do współpracy z Diamond Finance, uzyskując tym samym dostęp do narzędzi sprzedażowych oraz do współpracy z doświadczonym i bardzo miłym zespołem.

Od tylu lat praca ta sprawia mi przyjemność, przynosząc wymierne efekty. Uważam, że trzeba być ambitnym, ale co najważniejsze nie zapominać o pokorze. Umiejętność rozmowy i nawiązywania relacji z ludźmi to najważniejszy i nieodłączny czynnik tej pracy. □

Multiagencja polecająca: Diamond Finance

- ubezpieczyciel główny: wybrany za pomocą narzędzia sprzedażowego DFS24
- ubezpieczyciel premium: Compensa, PZU
- tani, ale dobry: Wiener
- autocasco/pakiet: Ergo Hestia, Compensa, PZU
- mieszkaniowe: Compensa, Wiener, InterRisk
- MSP: PZU, Compensa, Generali