

# WARTOŚCI

POZNAJ WARTOŚCI NASZEGO ZESPOŁU I  
SPRAWDŹ, CZY ODNAJDZIESZ SIĘ W NASZEJ  
KULTURZE PRACY



**Kariera w  
Ubezpieczeniach**



# 1. DLACZEGO POWSTAŁ TEN MATERIAŁ?

Jeżeli czytasz ten e-book, prawdopodobnie mamy już za sobą pierwszą rozmowę.

Niezależnie od tego, czy masz doświadczenie w branży ubezpieczeniowej, czy dopiero rozważasz wejście do tego zawodu, chciałbym dać Ci możliwość lepszego poznania mnie, mojego sposobu pracy oraz wartości, na których buduję zespół.

Przez ponad 10 lat pracy w branży nauczyłem się jednej rzeczy: kompetencji można się nauczyć znacznie szybciej niż właściwej postawy.

Widziałem osoby bez doświadczenia, które w ciągu kilku lat budowały świetne biznesy. Widziałem też ludzi z ogromną wiedzą, którym trudno było osiągać trwałe rezultaty, ponieważ brakowało im odpowiednich nawyków, odpowiedzialności lub gotowości do współpracy.

Dlatego podczas rekrutacji znacznie bardziej interesuje mnie to, jakim jesteś człowiekiem, niż to, co masz wpisane w CV.

Branża ubezpieczeniowa jest wyjątkowa. Nie sprzedajemy produktów, które klient może dotknąć czy przetestować. Sprzedajemy bezpieczeństwo, zaufanie i poczucie spokoju.

To właśnie dlatego wartości mają tutaj ogromne znaczenie.

Ten materiał nie ma przekonać Cię za wszelką cenę do współpracy. Ma pomóc Ci odpowiedzieć na jedno ważne pytanie:

**Czy chcę pracować właśnie z tym człowiekiem i w takim środowisku?**



**Sebastian Solecki**

Dyrektor Obszaru Sprzedaży, Lider MDRT CFL Poland oraz członek zespołu zadaniowego EMEA, twórca projektu Kariera w Ubezpieczeniach



## 2. JAK WYGLĄDA WSPÓŁPRACA ZE MNĄ?

Nie wierzę w zarządzanie poprzez kontrolę.

Nie interesuje mnie sprawdzanie, o której zaczynasz pracę, ile minut trwała Twoja przerwa czy ile telefonów wykonałeś między 10:00 a 12:00.

Interesują mnie rezultaty, rozwój i odpowiedzialność.

Dlatego współpraca ze mną opiera się na czterech filarach.

### ● SAMODZIELNOŚĆ

Samodzielność i inicjatywa to coś co decyduje o sukcesie w branży ubezpieczeniowej. Samodzielność nie oznacza przyzwolenia na brak pracy. Moim zadaniem nie jest kierowanie każdym Twoim krokiem. Moją rolą jest pomaganie Ci budować własny biznes, własną markę i własną pozycję na rynku.

Zależy mi na tym, aby stworzyć środowisko, w którym praca jest dla Ciebie źródłem satysfakcji i czerpiesz radość z jej wykonywania. Będziesz mieć przestrzeń do działania, testowania własnych pomysłów i wypracowywania własnego stylu pracy. A do tego wszystkiego moje pełne wsparcie, poparte wiedzą i doświadczeniem.

### ● WYSOKIE WYMAGANIA

Sam wymagam od siebie dużo i podobne podejście cenię u osób, z którymi współpracuję. Nie chodzi o perfekcję. Chodzi o zaangażowanie, przygotowanie i gotowość do wykonywania swojej pracy najlepiej, jak potrafisz.

Pamiętaj, że za tymi wymaganiami idzie określona jakość twojego warsztatu. Chcąc wyróżnić się na mocno konkurencyjnym rynku musisz każdego dnia wysoko zawieszać sobie poprzeczkę. Uwierz mi, że realizacja tych wymagań to droga do przewagi rynkowej!



## ● **REGULARNE WSPARCIE**

Samodzielność nie oznacza pozostawienia bez pomocy. Możesz liczyć na wdrożenie, konsultacje, wspólne omawianie przypadków klientów oraz wsparcie w rozwoju kompetencji. Z każdą osobą z zespołu pracuję regularnie w ramach sesji pozysku klientów, spotkań 1:1, warsztatów, scenek sprzedażowych, a także asystuję im na spotkaniach z klientami.

Od początku określamy Twój indywidualny plan rozwoju, który ma być Twoją drogą do osiągnięcia świetnych rezultatów. Pracujemy nad poprawą cech, które wymagają naszej uwagi, ale też rozwijamy twoje mocne strony, aby na nich budować przewagę. Moim celem jest skrócenie Twojej drogi do osiągnięcia rezultatów.

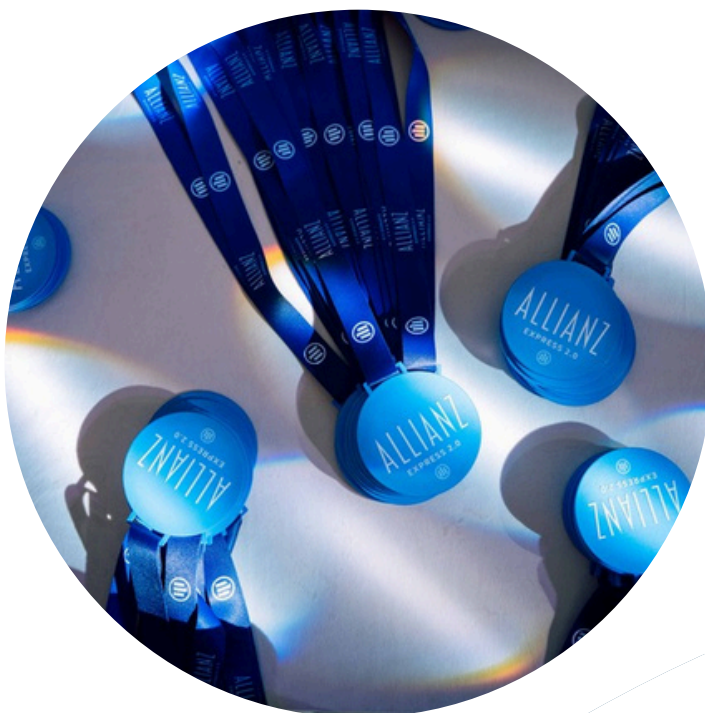
## ● **SZCZERA INFORMACJA ZWROTNA**

Nie jestem zwolennikiem udawania, że wszystko jest dobrze. Rzeczowa i merytoryczna informacja zwrotna to jedna z najcenniejszych rzeczy jakie możesz otrzymać. To ona pozwala Ci się rozwijać.

Jeżeli coś działa – powiem Ci o tym. Jeżeli coś wymaga poprawy – również. Pamiętaj, że klient nie udzieli Ci wskazówek odnośnie twojego warsztatu. Oczywiście należy uczyć się na błędach, ale jeśli części z nich możemy uniknąć to zdecydowanie zrobimy to!

Uważam, że uczciwy feedback jest jednym z najważniejszych elementów rozwoju.

*“W branży ubezpieczeniowej zacząłem bez klientów, bez doświadczenia i bez gotowej bazy kontaktów. Dziś odpowiadam za rozwój jednego z regionów Allianz Polska oraz współtworzę projekty rozwojowe dla liderów rynku”.*



### 3. SZEŚĆ WARTOŚCI, KTÓRE BUDUJĄ NASZ ZESPÓŁ

#### 1) PROFESJONALIZM

Zawsze zwracam szczególną uwagę na to, aby w każdej relacji zawodowej i biznesowej wykazywać się pełnym profesjonalizmem. Oznacza on dla mnie wiele różnych aspektów - począwszy od naszego wizerunku i budowania marki osobistej, aż po sposób, w jaki traktujemy ludzi wokół nas.

To gotowość do jednakowego traktowania każdego klienta, niezależnie od tego, z jaką sprawą do nas przychodzi. Każdy klient powinien otrzymać najlepszy serwis, jaki jesteśmy w stanie zapewnić.

Tego samego oczekuję od członków mojego zespołu. Chcę, aby swoją pracą budowali obraz agenta ubezpieczeniowego jako eksperta i przedstawiciela zawodu, który może aspirować do zawodu zaufania publicznego.

Osoby, która jest zawsze gotowa udzielić klientowi rzetelnej informacji, zadbać o jego interesy i zapewnić mu wsparcie. Pamiętacie Pana Wolfa z filmu Pulp Fiction? Człowieka, który pojawia się wtedy, gdy inni nie wiedzą, co zrobić, i spokojnie rozwiązuje problem. Właśnie tak rozumiem profesjonalizm.

W zespole profesjonalizm przejawia się dla mnie w gotowości do ciągłego podnoszenia kompetencji oraz w umiejętności dostrzegania i korygowania własnych błędów.



## 2) ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Z profesjonalizmem nierozzerwalnie wiąże się odpowiedzialność - jedna z najważniejszych wartości w moim systemie przekonań. Odpowiedzialność to dla mnie umiejętność wzięcia spraw w swoje ręce. To również gotowość do ponoszenia konsekwencji własnych błędów, ale także przyjmowania uznania za dobrze wykonaną pracę. Niestety często chętnie przypisujemy sobie sukcesy, natomiast gdy pojawiają się problemy, próbujemy unikać odpowiedzialności.

Pamiętam jak kiedyś popełniłem błąd w ofercie dla klienta. Mogłem powiedzieć, że cena się zmieniła, że system miał jakiś błąd itp. Powiedziałem po prostu, że się pomyliłem i... klient podziękował i pomimo 20% różnicy w cenie przyjął ofertę.

Dla mnie odpowiedzialność oznacza gotowość do otwartego mówienia o swoich decyzjach, działaniach i emocjach – bez ukrywania się, bez milczenia i bez szukania winnych wokół siebie. To również umiejętność dostrzeżenia własnej roli w całym procesie. To odwaga przyznać, że coś jest moją decyzją, moim wyborem, a nie wynika z bliżej nieokreślonej „decyzji centrali”, „decyzji kogoś z góry”.

W przypadku członków zespołu odpowiedzialność oznacza dla mnie gotowość do wzięcia odpowiedzialności za swoje wyniki, decyzje, aktywności oraz za to, co oferujemy naszym klientom. Zależy mi na tym, aby wspierać ludzi w prawidłowym rozumieniu tej wartości.

Szczególnie cenię osoby, które potrafią przyznać się do błędu i wziąć pełną odpowiedzialność za jego konsekwencje. Równie mocno szanuję tych, którzy potrafią jasno określić granice swoich kompetencji i uczciwie powiedzieć, w czym mogą pomóc, a czego nie będą w stanie zrobić.



### 3) **SPRAWCZOŚĆ**

Kolejną niezwykle ważną dla mnie wartością jest sprawczość. Bardzo cenię ludzi, którzy nie tylko wykazują inicjatywę, ale przede wszystkim potrafią doprowadzić sprawę do końca. Oczywiście zawsze biorę pod uwagę okoliczności i czynniki zewnętrzne, które mogą utrudniać realizację określonych działań.

Jednocześnie bardzo uważnie obserwuję, czy ktoś zrobił wszystko, co było w jego mocy, aby osiągnąć założony cel. Czy podjął realny wysiłek, aby rozwiązać problem i doprowadzić sprawę do końca? W dzisiejszych czasach ludzie znacznie bardziej cenią efekty niż obietnice. Nawet jeśli możliwości działania są ograniczone, szczerze wykorzystanie pełni swoich kompetencji jest dla mnie znacznie bardziej wartościowe niż deklaracje bez pokrycia.

Od członków zespołu oczekuję sprawczości rozumianej jako ciągłe poszukiwanie rozwiązań. Nie chodzi o to, aby zatrzymać się w momencie napotkania przeszkody i zastanawiać się, dlaczego się pojawiła. Chodzi o to, aby szukać sposobu na jej obejście, pokonanie lub wykorzystanie jako okazji do rozwoju.

Sprawczość jest dla mnie synonimem gotowości do działania i przejmowania inicjatywy. To umiejętność wzięcia odpowiedzialności za przebieg sprawy i aktywnego wpływania na jej rezultat. Nie mam w sobie zgody jak ktoś mówi o tym, że jego zespół nie dowozi wyniku bo wiesz jacy są ludzie. Przecież tych ludzi Ty wybrałeś, ty ich szkolisz i ty kierujesz ich pracą.



**Grupa mentoringowa Top Gun Pawła Skotnickiego**



## 4) WSPÓŁPRACA

Kolejną wartością jest współpraca. Mam świadomość, że jako jednostki możemy osiągać wybitne rezultaty. Możemy być liderami rynku i osiągać ponadprzeciętne wyniki. Jednak w momencie, gdy pojawia się prawdziwa współpraca, możliwości stają się jeszcze większe.

Mogę śmiało powiedzieć, że w okresach, gdy działałem samodzielnie, osiągałem bardzo dobre wyniki. Były one jednak granicą tego, co mogłem osiągnąć sam. Często widziałem osoby, które wykonywały mniej pracy ode mnie, ale dzięki efektywnej współpracy osiągały jeszcze lepsze rezultaty.

Współpraca oznacza dla mnie gotowość do dzielenia się wiedzą, wspierania innych, obserwowania otoczenia i wychodzenia z inicjatywą wtedy, gdy ktoś potrzebuje pomocy.

Jednocześnie jestem przeciwnikiem współpracy wymuszonej. Uważam, że znacznie większą wartość ma współpraca wynikająca z przekonania i chęci działania, a nie z obowiązku. Szanuję również osoby, które potrafią otwarcie powiedzieć, że dana forma współpracy nie jest dla nich wartościowa.

Współpraca jest dla mnie jednym z najważniejszych wyznaczników jakości zespołu. Dlatego oczekuję od jego członków gotowości do budowania relacji opartych na wzajemnym wsparciu.

Ogromnie doceniam sytuacje, w których jeden członek zespołu pomaga drugiemu. Taką postawę budujemy już od pierwszych dni wdrożenia nowych osób, pokazując dobre praktyki współpracy zespołowej.



Laureaci konkursu rocznego 2025 - Kadra Menadżerska

## 5) ROZWÓJ

Rozwój jest wartością, która naturalnie łączy się ze współpracą, ale zasługuje na osobne omówienie. Dla mnie rozwój oznacza nieustanne doskonalenie się i poszukiwanie większej efektywności. Towarzyszy mi od samego początku kariery zawodowej. Przez lata uczestniczyłem w programach mentoringowych prowadzonych przez Ryszarda Zawadzkiego i Pawła Skotnickiego, a później również w programach realizowanych przez MDRT Center for Leadership. Obecnie organizuję grupę mentoringową skupiającą czołowych liderów i menedżerów branży, którzy są gotowi dzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem.

Uważam, że rozwój jest absolutnym fundamentem naszej branży. Jednocześnie bardzo wymagająco podchodzę do własnego rozwoju. Wychodzę z założenia, że stagnacja prowadzi do utraty dynamiki i obniżenia wyników. Z drugiej strony nie ma nic gorszego niż wymaganie od innych czegoś, czego samemu się nie praktykuje. Jeżeli oczekujemy rozwoju od zespołu, sami również musimy się rozwijać.

Rozwój nie oznacza jednak wyłącznie szkoleń, kursów i certyfikatów. To również ciekawość świata, ludzi, miejsc i nowych rozwiązań. To otwartość umysłu oraz umiejętność wyciągania wniosków z codziennych doświadczeń.



Mój rozwój to nieustanne wychodzenie z strefy komfortu. Współtworzyłem jedna z największych grup mentoringowych w Polsce, aby podjąć decyzje, że czas z niej odejść, aby poznać inny styl pracy, doświadczyć innej szkoły. Nie czując wystąpień publicznych, zacząłem przełamywać kolejne bariery kończąc występiami w formule Allianz Talks przed ponad 200 przedstawicielami kadry menadżerskiej czy na MDRT Day Poland przed przeszło 500 najlepszymi ludźmi naszego rynku. Chcąc rozwijać się w środowisku międzynarodowym dołączyłem do MDRT CFL i rozpocząłem naukę angielskiego bo poczułem, że światowe inspiracje są odpowiedzią na moje dzisiejsze potrzeby.



## 6) AUTENTYCZNOŚĆ

Ostatnią, ale niezwykle ważną wartością jest autentyczność. Wychodzę z założenia, że sam muszę być autentyczny w tym, co robię. Jeżeli w życiu prywatnym mam określone poczucie humoru, sposób komunikacji czy system wartości, to powinny one być widoczne również w środowisku zawodowym.

Autentyczność oznacza dla mnie pokazywanie siebie bez zbędnego pudrowania rzeczywistości, bez sztucznego lukru i bez udawania nieustannego zadowolenia. Jestem bardzo wyczulony na wszelkie przejawy braku autentyczności, a tym bardziej hipokryzji. Uważam je za jedno z najbardziej szkodliwych postaw.

Można powiedzieć wiele rzeczy i stworzyć dowolny obraz własnej osoby. Trzeba jednak pamiętać, że nasze słowa, sukcesy i deklaracje są zawsze weryfikowane przez ludzi, z którymi pracujemy i żyjemy.

Nie ma nic gorszego niż rozdzźwięk pomiędzy słowami a działaniami. Mówienie jednego, a robienie drugiego, deklarowanie określonych wartości i jednocześnie postępowanie wbrew nim - to najszybsza droga do utraty wiarygodności.

Dlatego autentyczność jest dla mnie jednym z najważniejszych fundamentów pracy, przywództwa i budowania relacji z ludźmi.



## 4. CZEGO MOŻESZ OCZEKIWAĆ ODE MNIE CZEGO BĘDĘ OCZEKIWAĆ OD CIEBIE

**Jeżeli zdecydujemy się na współpracę, możesz oczekiwać:**

- pomocy we wdrożeniu do zawodu,
- wsparcia przy pierwszych spotkaniach z klientami,
- regularnych konsultacji i dostępności,
- szczerego feedbacku,
- pomocy w budowie planu działania,
- możliwości rozwoju kompetencji sprzedażowych, biznesowych i przywódczych,
- środowiska opartego na współpracy, a nie rywalizacji.

**Czego będę oczekiwać od Ciebie?**

Nie oczekuję perfekcji. Oczekuję postawy. Szczególnie ważne są dla mnie:

- zaangażowanie,
- odpowiedzialność,
- aktywność,
- gotowość do nauki,
- uczciwość,
- otwartość na informację zwrotną,
- konsekwencja w działaniu.



**Reszty można się nauczyć.**



## 5. CZY TEN ZESPÓŁ JEST DLA CIEBIE?

Kilka faktów o naszym zespole: ponad 20 osób współpracujących, z czego 15 to osoby, które osobiście zaprosiłem do współpracy i pomagałem w ich pełnym wdrożeniu. Regularnie realizujemy zakładane plany, pozostając w ścisłej czołówce w rankingach Polski. Nasi doradcy wielokrotnie regularnie meldują się w gronie laureatów rocznych konkursów dla najlepszych!

Jeżeli szukasz miejsca, w którym ktoś będzie codziennie kontrolował każdy Twój ruch, prawdopodobnie nie jest to właściwe środowisko.

Jeżeli oczekujesz gotowych rozwiązań bez własnego zaangażowania, również możemy nie być najlepszym dopasowaniem.

Jeśli chcesz budować własny biznes przy wsparciu ludzi, którzy stawiają na odpowiedzialność, rozwój, współpracę i profesjonalizm, być może jest nam po drodze.

Ostatecznie dobra współpraca nie zaczyna się od podpisania umowy.

Zaczyna się od wspólnych wartości.

Jeżeli po przeczytaniu tego materiału czujesz, że są one również bliskie Tobie – chętnie porozmawiam o kolejnych krokach.

*Sebastian Solecki*

