



Stowarzyszenie Doradców
„Bezpieczna Perspektywa”

CZY WARTO BYĆ AGENTEM UBEZPIECZENIOWYM?

Opracowanie: Sebastian Solecki i Damian Zawadzki

SPIS TREŚCI

01	3
02	4
03	5
04	6
05	7
06	8
07	9

W Polsce działa wiele Towarzystw Ubezpieczeniowych, wiele osób pracuje w branży ubezpieczeniowej. Na każdym portalu z ogłoszeniami o pracę można znaleźć oferty współpracy w charakterze agenta ubezpieczeniowego, a każda z firm dąży do pozyskania jak najlepszych współpracowników. Z drugiej strony wiele osób widząc pracę agentów zastanawia się czy ta droga zawodowa będzie dla nich odpowiednia? Niestety zawód agenta ubezpieczeniowego cierpi przez różne mity, niedopowiedzenia, niejasności. My, agenci ubezpieczeniowi wykonujemy jedną z najcięższych i najważniejszych profesji, ale niestety często sami o tym zapominamy.

Tworząc materiał do naszego E-booka zależało nam na tym, aby dostarczyć jak najwięcej wiedzy osobom, które zadają sobie pytanie „czy warto być agentem ubezpieczeniowym”... Zapraszamy do lektury!

01. PODSTAWY

Jak zostać agentem? Jak wybrać firmę do współpracy? Czy warto być multiagentem?

Zapewne niewielu z Was marzyło przed laty o karierze w branży ubezpieczeniowej. Niestety, w naszym kraju wciąż jeszcze zawód agenta nie jest postrzegany z należytym dla niego **prestżem**. Mówi się, że w Stanach Zjednoczonych to jeden z najbardziej prestiżowych zawodów, a wizytówka agenta ubezpieczeniowego przez obywateli traktowana jest na równi z wizytówkami lekarza czy prawnika. **Czego zatem trzeba, aby zostać agentem ubezpieczeniowym?** Podstawowe wymogi w tym zakresie określa ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń. Wymagane jest posiadanie co najmniej średniego wykształcenia, zdany egzamin organizowany przez zakład ubezpieczeń oraz posiadanie pełnej zdolności do czynności prawnych oraz zaświadczenie o niekaralności. W branży ubezpieczeniowej pracować można zarówno na umowę o pracę, umowę zlecenie i przede wszystkim w oparciu o umowę agencyjną.

Wszystko zależy od Towarzystwa Ubezpieczeń. W oparciu o nasze obserwacje zdecydowanie polecamy współpracę opartą o umowę agencyjną. Wymaga ona posiadania działalności gospodarczej, ale też daje **największe możliwości zarobkowe, największą szansę na sukcesy** i co najważniejsze jest najbardziej transparentna dla klientów. Agent musi być przedsiębiorczy, a jeśli ktoś wyróżnia się taką cechą

to prowadząc własną firmę będzie czuł się jak ryba w wodzie.

A skoro o klientach mowa to absolutnie nie jest tak mili państwo, że posiadanie w ofercie kilkunastu Towarzystw świadczy o przewadze rynkowej. Oczywiście nieco inaczej być może jest w przypadku ubezpieczeń majątkowych. Natomiast w ubezpieczeniach życiowych jeśli chcemy się specjalizować to powinniśmy wybrać do współpracy towarzystwo z najszerszym zakresem ochrony, z renomą, z wysokimi pozycjami w rankingach i co najważniejsze takie, w którym pracują liderzy rynku. Wybierając firmę, wybieramy też ludzi z którymi przyjdzie nam pracować, albo od których będziemy mogli się uczyć. Czołówka ubezpieczeń życiowych to MDRT czyli stowarzyszenie, które zrzesza 1% najlepszych agentów na świecie, **warto mieć z nimi kontakt!** Skoro o podstawach i pierwszych krokach mowa to warto również zwrócić uwagę na osobę, która będzie nas wprowadzać do biznesu i wdrażać do pracy. Na swojej drodze spotkasz wiele osób, ale twój menadżer musi zadbać o twoje wejście w biznes ubezpieczeniowy. W tym wszystkim nie chodzi tylko o to, żeby trafić na miłą i sympatyczną osobę, z którą będzie się dobrze rozmawiać.

Tu chodzi o to, żeby znaleźć prawdziwego mentora, który pokaże Ci jak się rozwijać i dążyć do sukcesu.

02. ZAROBKI

Ile zarabia agent ubezpieczeniowy? Jak świadomie budować biznes? Czyli co to jest portfel polis i co on daje?

W Polsce zarobki zawsze są trudnym tematem bo wielu z naszych rodaków nie lubi dzielić się tymi informacjami. Dodatkowo niestety wiele osób ma tendencje do zazdrośczenia zarobków i szukania usprawiedliwień dlaczego inni mają lepiej. Myśląc o pracy w branży ubezpieczeniowej nie możemy jednak pominąć tego aspektu. Przede wszystkim jeśli mówimy o współpracy na umowie agencyjnej to trzeba pamiętać, że musimy sami opłacić ZUS i podatki, a zatem od początku zdecydowanie trzeba sobie postawić wyżej poprzeczkę. Praca agenta ubezpieczeniowego jest jednym z najcięższych zawodów. Taka osoba bowiem musi sprzedawać usługę, której skuteczności nie da się ocenić w momencie zakupu, a którą z punktu widzenia logiki powinna posiadać każda dorosła osoba. Mimo to wielu nie wierzy w swoją śmiertelność, nie wierzy w możliwość choroby czy wypadku, a ubezpieczenia uważa za umowę, która absolutnie nie ma prawa być uczciwym kontraktem dla klientów... **Dlatego dobry agent musi być dobrze wynagradzany za swoją pracę.**

Podstawą wynagrodzenia jest prowizja, która wynika ze sprzedanej polisy, ale duży wpływ na wypłaty mają również premie i bonusy wynikające z konkursów sprzedażowych. Dodatkowo wiele firm płaci za tzw. obsługę klientów czyli wynagrodzenie wynikające z kolejnych lat posiadania polis przez klientów. Świadome budowanie biznesu agenta powinno opierać się na

dwóch elementach. Po pierwsze pozyskiwaniu nowych klientów, a po drugie dbałości o obecnych. Twoi klienci wymagają bowiem ciągłej opieki, ponieważ ich życie się zmienia, ich zarobki się zmieniają więc ich polisy siłą rzeczy muszą się zmieniać i podążać za nimi. Jeśli chcesz być prawdziwym doradcą rodziny to zadbaj o to, aby każdy jej członek miał polisę. Bo jeśli w danej rodzinie tylko jeden z małżonków jest ubezpieczony to ciężko mówić o bezpieczeństwie finansowym rodziny bo szanse, że trafiliśmy z polisą są 50 na 50.... Błędem agentów jest nastawianie się na jakiś poziom na starcie i myślenie w kategoriach to mi wystarczy. Każdy z nas musi dążyć do rozwoju w tym rozwoju finansowego. Dodatkowo nie zapominajmy o tym, że większe zarobki to większe możliwości również w zakresie rozwoju waszego biznesu. Inwestowanie w twój biznes przecież na pewno pozwoli Ci łatwiej pozyskiwać nowych klientów. Poza tym czy możemy doradzać klientom w kwestiach finansowych jeśli sami nie mamy na nie rozwiązania? **W tym wszystkim ważna jednak jest pokora.** Zarówno wtedy kiedy jesteście na szczycie jak i wtedy kiedy wyniki są poniżej oczekiwań. Dojście do określonego poziomu to efekt ogromnej pracy, która podobnie jak w sporcie wymaga treningu, treningu i jeszcze raz treningu.

Wracając do zarobków polecamy, aby wziąć do ręki zasady wynagrodzeń i samemu ocenić czy jego zapisy sprawiają, że satysfakcjonujące nas wynagrodzenie jest dla nas realne. Sami musicie ocenić czy sprzedaż takiej ilości polis jest dla was osiągalna. Jak to zrobić zdradzimy w kolejnych materiałach.

03. NAJWAŻNIEJSZE KOMPETENCJE

Co decyduje o sukcesie. EWA, postawa, wizerunek, pokora. Sprzedawca, a ekspert. Pewność siebie.

Wszystkie działania prowadzą do tego, aby Klient „kupił” Ciebie jako doradcę. Nie produkt, nie firmę – tylko Ciebie. Czy wiesz, że tylko co dziesiąty Klient ubezpieczy się i nieważne kto taka polisę mu sprzeda? Co dziesiąty. To oznacza, że w zdecydowanej większości to Ty musisz doprowadzić do sprzedaży tego ubezpieczenia. Chodzi przede wszystkim o zaufanie, które zdobędziesz pokazując jak dobrym Agentem jesteś. Nie chodzi tu jednak o szpanowanie wiedzą. Nie musisz być ekspertem, albo inaczej – mimo że jesteś ekspertem nie musisz nikomu udowadniać. Doradztwo ma być proste i skuteczne. Na to wszystko składa się oczywiście Twoja postawa i wizerunek (więcej o tym w następnym punkcie).

Pamiętaj:

1. Sprzedaj Siebie
2. Sprzedaj ideę ubezpieczeniach
3. Dopiero dopasuj produkty

Na co dzień kieruj się E.W.A.

E.W.A. jest to skrót od 3 czynników, które są najcenniejsze w pracy Agenta. Czyli Entuzjazm, Wytrwałość i Ambicja.

- **Entuzjazm** inaczej nastawienie, ponieważ nasza praca to nie przerwucanie towaru. Klient zawsze wyczuje, czy chcemy coś na siłę sprzedać, wcisnąć. Musimy pamiętać, że my proponujemy klientowi współpracę na kilka-kilkanaście lat. On musi być pewny nas Doradców. Pracuj z uśmiechem.
- **Wytrwałość**, bo nie jest sztuką zrobić pojedynczy wynik. Sztuką jest co roku być na topie.
- **Ambicja**, bo zawsze chce być najlepszy i to mnie napędza.

Dodatkowo **POKORA**. Pamiętajcie nie jest sztuką zrobić wynik w jednym roku i fajnie zarobić. Uwierz mi jest to jak najbardziej możliwe. Wystarczy dobry system pracy, szkolenia, mentor, motywacja i zawód Agenta może być najlepszym zawodem w życiu.

04. WIZERUNEK

Twój wizerunek to twoja firma. Co decyduje o sukcesie? Dlaczego kupujemy u danej osoby? Co mówi o nas internet?

Temat tak ważny, że ciężko go opisać w tak krótkim materiale. **W skrócie 80% sukcesu jest w Twojej szafie.** Tak, w szafie. To jak wyglądasz ma niewyobrażalnie wielki wpływ na to jak będzie przebiegała Twoja kariera. To siła pierwszego wrażenia w kontaktach zawodowych zadecyduje czy przekonasz klienta, zaimponujesz mu, czy będzie chciał w ogóle zamienić z Tobą słowo. **Skup się na tym i dbaj o to!** Musisz być profesjonalistą w każdym calu, a ludzie muszą widzieć w Tobie eksperta. Masz wyglądać nie tylko jak osoba do wypisania wniosku, czy też jak goniec, pośrednik z firmy ubezpieczeniowej, tylko jak ktoś komu można powierzyć bezpieczeństwo swojej rodziny, siebie samego i biznesu. W naszej branży nie obowiązuje moda - tu obowiązuje klasyka, a oprócz tego odpowiednie dopasowanie stroju do własnej urody, sylwetki oraz do okoliczności. Wiele źródeł podaje, że wystarczą pierwsze 3 sekundy, aby ktoś nas ocenił!!! **3 sekundy!** Efekt pierwszego wrażenia natomiast trwa do około 3 minut, w tym pierwsze kilka sekund to podświadoma ocena człowieka. Nic tutaj nie powinno być przypadkowe: sposób, w jaki wypowiadamy swoje imię i nazwisko, uścisk dłoni, spojrzenie, wręczenie wizytówki, wygląd, przyjęta postawa i nienaganne maniery. Często te z pozoru błahe elementy naszego wizerunku zewnętrznego decydują o sympatii do osoby, z którą budujemy relacje.

Pamiętaj - Nie ma drugiego "Pierwszego wrażenia". Dodatkowo strój pomaga przede wszystkim nam. Elegancki ubiór buduje naszą pewność siebie, a nasze gesty i rozmowa stają się zdecydowanie lepsze.

To samo tyczy się internetu, o którym Agenci zapominają. Po pierwsze profesjonalny profil na Facebooku i LinkedIn są podstawą do prowadzenia biznesu. Nasz wizerunek musi być w social media nienaganny tak jak w życiu. Traktujmy to jako skarbnicę Klientów i narzędzie pracy. Żyjemy w czasach gdzie internet może stać się podstawowym źródłem pozyskiwania nowych Klientów. Wykorzystajmy to.

Pomyśl o stronie internetowej, nie możesz być anonimowy w sieci!

05. ROZWÓJ OSOBISTY

Jakiej wiedzy potrzebujesz? Z jakich szkoleń korzystać? Jak utrzymać motywację do pracy? Jak się rozwijać?

Zostań lekarzem od finansów. Zabezpiecz rodzinę, zabezpiecz klienta i jego biznes. Jeżeli chcemy być bardzo efektywnym w sprzedaży, zamykać przynajmniej co drugie spotkanie - musimy ćwiczyć, musimy trenować, tak samo jak sportowcy. To się tyczy każdej dziedziny. Musisz trenować, ćwiczyć żeby być dobrym, żeby być najlepszym. Wiedza produktowa przyjdzie. OWU, każdy się tego nauczy. Jednak to sprzedaż jest największą umiejętnością i to powinniśmy rozwijać. Nie chodzi też o to, żeby coś wcisnąć. Ma to krótkie nogi i szkody dotkną Agenta, firmę, a przede wszystkim Klienta. Sprzedaż czyli zabezpieczenie rodziny klienta. Brak profesjonalizmu występuje wtedy, gdy klientowi potrzebne jest zabezpieczenie w formie polis, ubezpieczenia, a my Agenci im tego nie sprzedaliśmy. Jeżeli sama oferta miałaby decydować o tym czy Klient kupi czy nie kupi, a każdy klient byłby idealny to wszyscy by wysyłali mailem oferty, a sprzedaż odbywałaby się przez internet.

Jak się szkolić? **Bez indywidualnej inicjatywy zbyt daleko nie zajdziemy.** Zresztą jak w każdym zawodzie.

Dlatego oprócz szkoleń w oddziałach musisz sam stale się rozwijać. Pomogą Ci w tym możliwości jakie daje dziś internet. Dla każdego Agenta, młodego, czy tego

bardziej doświadczonego najlepszym rozwiązaniem jest Akademia Ubezpieczeń, platforma online dla agentów ubezpieczeniowcy autorstwa Ryszarda Zawadzkiego, jednego z najlepszych Doradców w kraju i na świecie. Wchodząc na stronę (www.akademiaubezpieczen.eu) i wykupując dostęp masz możliwość skorzystania z 8 godzin materiału video poświęconego sprzedaży ubezpieczeń na życie! Obowiązkowa pozycja dla każdego Agenta. Inwestycja, która zwróci się nawet po kilku godzinach.

Dodatkowo też rób wszystko żeby wejść w grupę entuzjastów, czy znajomych agentów pozytywnie nakręconych, chcących osiągnąć sukces. Mogą być spotkania na żywo czy przez internet - gdzie się chwalicie, nakręcać, pomagacie. **Najlepszym rozwiązaniem jest oczywiście grupa mentoringowa z mentorem.** Pamiętaj nie muszą być to osoby z Twojego oddziału, miasta, placówki itp. Możecie spotykać się np. raz w miesiącu i rozmawiać o tym "jak zrobić mistrzostwo świata". Kiedy wiesz, że masz przy sobie kolegów i koleżanki, którym możesz się pochwalić nawet małymi sukcesami, a czasami nawet zadzwonić po radę lub dobre słowo jest zdecydowanie lepiej pracować. Wyjątkiem są oczywiście osoby, które najlepiej czują się same. W pracy w branży ubezpieczeniowej absolutnie kluczowe jest Twoje otoczenie i to kim się otaczasz! **Uwierz mi w grupie jest dużo łatwiej!**

06. POSZUKIWANIE KLIENTÓW

Skąd wziąć klientów? Jakie są skuteczne metody pozyskiwania klienta? Jakie działania podjąć, aby zawsze mieć klientów?

Obecnie 9 na 10 agentów, pytanych o to co sprawia im największą trudność albo co sprawia, że nie sprzedają więcej, odpowiada: brak klientów. Poszukiwanie klientów jest ponoć zmorą każdego sprzedawcy. Czasem wystarczy jednak nieco zmienić myślenie, żeby zrozumieć co decyduje o sukcesie. Spójrzmy na produkty Apple, które posiadają miliony o ile nie milardy ludzi, a wielu z nich zabiega o posiadanie tych urządzeń. Są też tacy, którzy stoją w wielogodzinnych kolejkach, aby kupić nowy sprzęt. Po pierwsze musisz zrozumieć, że zbudowanie dobrego biznesu i swojej marki sprawi, że nie będziesz miał problemu z szukaniem klientów bo to klienci będą szukać Ciebie. **Szeroko o tym mówi Ryszard Zawadzki w materiale „Sekret pozyskania klienta. Metody pozyskania klientów najlepszych agentów”.** Metod poszukiwania klientów jest setki, ale tylko kilka jest naprawdę skuteczne. Kiedyś mówiło się, że sukces agenta zależy od pochodzenia czyli tego ile wychodzi; dziś można powiedzieć, że zależy od tego gdzie i jak często bywamy. Bywanie na różnych eventach, spotkaniach, klubach biznesu to okazja do nawiązywania relacji, ale też do budowania swojej marki osobistej. Twoja marka musi trafiać do odbiorców, a nie da się trafiać do odbiorców nie pojawiając się w ich przestrzeni. W dobie cyfryzacji ważna jest obecność w internecie, ale

w tym wszystkim chodzi o zachowanie proporcji i obecność zarówno w świecie wirtualnym jak i realnym! Mili państwo być może zabrzmi to nieco kontrowersyjnie, ale dobry agent absolutnie na starcie nie powinien pytać jakie wsparcie w pozyskiwaniu kontaktów daje mu firma. Przedsiębiorcza osoba nie potrzebuje żadnego wsparcia, a sama w przeciągu kilku minut wymyśli ogrom sposobów na trafienie do klientów. W Polsce polisy posiada niespełna 30% obywateli. Zaryzykuje stwierdzenie, że może połowa z tych 30% wie co dokładnie ma w polisach i ma dobrze skrojone ubezpieczenie. Wygląda na to, że jest z kim rozmawiać?

Jeśli otwieralibyśmy inny biznes np. restauracje to czy też oczekivalibyśmy, że ktoś da nam klientów? Nabycie umiejętności, które sprawią, że kliencie sami zaczną cię poszukiwać jest absolutnie w zasięgu wielu z nas. Chodzi o to, żeby dojść w tym do mistrzostwa świata i cały czas się doskonalić bo tylko takie postępowanie sprawi, że każdego pierwszego dnia miesiąca ze spokojem będziesz zaczynał drogę po miesięczny wynik.

07. MIARA SUKCESU CZYLI DO CZEGO MUSIMY DĄŻYĆ JAKO AGENCI?

Co oznacza sukces w branży ubezpieczeniowej? Jaki cel trzeba sobie postawić? Czy sukces jest możliwy w mniejszych miastach i bez znajomości?

Agenci zarabiają od 2 do ponad 100 tys zł miesięcznie. Czy finanse są miarą sukcesu? Pewnie tak. Jednak najbardziej prestiżowa w ocenie jest tzw. życiówka, czyli ubezpieczenia na życie. Można ją łatwo podliczyć i wszystkie rankingi uwzględniają w pierwszej kolejności właśnie ją. Tu zaczyna się rywalizacja Agentów ubezpieczeniowych, pozytywna rywalizacja o miano najlepszych w branży. **Celem każdego agenta powinno być członkostwo MDRT.** Million Dollar Round Table jest to organizacja zrzeszająca najlepszych agentów z całego świata. Bycie członkiem MDRT to prestiż, ogromna wiedza i profesjonalizm. Ci ludzie nie mogą sobie pozwolić nawet na najmniejszy błąd, co daje gwarancję klientowi. Ciekawostką jest to, że tylko niecały 1% agentów z całego świata przynajmniej raz była członkami tego kongresu. Bardzo nieliczna grupa..Jest to cel do którego trzeba dążyć. Bycie członkiem tej organizacji to największe wyróżnienie w karierze agenta ubezpieczeniowego w Polsce i na świecie. Ceremonia odbywa się raz w roku w Stanach Zjednoczonych lub Kanadzie. Ostatnia w czerwcu 2019 w Miami.

Dobrym przykładem Agentu sukcesu jest Ryszard Zawadzki. Agent Aviva z 20 letnim doświadczeniem. 15 – krotny, już dożywotni członek MDRT. Jeden z najlepszych

Agentów na świecie, który na co dzień mieszka w Bartoszycach. Obala mit, że klienci i wielkie pieniądze przychodzą z czasem, ponieważ już w pierwszym roku sprzedał ponad 220 polis życiowych lądując w trójce najlepszych Agentów w Polsce. Od tamtego czasu znajduje się w ścisłej czołówce Polski. Jest mentorem i szkoleniowcem, twórca wcześniej wspomnianej Akademii Ubezpieczeń. I uwierzcie, że w Bartoszycach, Olsztynie i okolicach żyją i pracują tacy sami ludzie jak w Waszej okolicy. Klienci Ryszarda to tacy sami ludzie jak Ci których pewnie wielu z Was zna, mija na ulicy albo spotyka na spotkaniach lub wydarzeniach.

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