



CZY NADAJESZ SIĘ NA AGENTA UBEZPIECZENIOWEGO?

O czterech kluczowych cechach niezbędnych
na starcie w tej profesji.



Kariera w
Ubezpieczeniach

Z mojej obserwacji wynika, że wielu ludzi zastanawia się czy nadaje się na Agenta Ubezpieczeniowego? Czasami związane jest to z tym, że ludzie szukają nowej ścieżki zawodowej i wśród pomysłów pojawia się też kariera w ubezpieczeniach. Zdarza się, że poszukiwanie odpowiedzi na to pytanie jest efektem spotkania rekrutacyjnego w któreś z firm ubezpieczeniowych. Wizja wygląda świetnie, tylko dana osoba ma wątpliwości na ile faktycznie to profesja dla niej, a na ile to tylko zapewnienia ze strony rekrutera.

W ostatnim czasie otrzymywałem sporo maili, gdzie pytano mnie na ile w danej sytuacji ten kierunek zawodowy ma sens? Prawda jest taka, że na tak postawione pytanie jest bardzo ciężko odpowiedzieć. Sukces zależy bowiem od wielu czynników i też od konkretnej sytuacji.

Z perspektywy czasu widzę jednak, że jest zestaw kilku uniwersalnych cech, które dają duże szanse na sukces. Temat ten omawiany był w cyklu artykułów Agent Ubezpieczeniowy 2.0, a już wkrótce szerzej zostanie przedstawiony w nowym e-booku. Na początku ścieżki zawodowej są jednak cztery kluczowe cechy, których obecność daje szanse na to, że wybór profesji Agenta Ubezpieczeniowego będzie dla Ciebie właściwą drogą. Są to oczywiście cechy nabyte, ale co ważne

można, a wręcz trzeba nad nimi pracować. Brak tych cech to ogromna przeszkoda we właściwym wdrożeniu się do profesji, a także niestety wielka trudność w codziennej pracy. Najkrócej mówiąc będziesz męczył się w tym zawodzie i będziesz miał problem z osiągnięciem właściwych wyników. Oczywiście nie chodzi o to, żebyś w każdej z cech był na mistrzowskim poziomie na starcie. W moim odczuciu ważne, abyś każdą z tych cech po prostu miał na tyle rozwiniętą, że określając nią siebie twoi bliscy potwierdzą, że to faktycznie odnosi się do Ciebie. Wyższy poziom zawsze można wypracować. Jeśli na skali od 1 do 10 każda z cech wynosi u Ciebie co najmniej 5 to dasz radę w tej profesji i szybko poczujesz, że kariera w ubezpieczeniach to właściwy kierunek.

Zapraszam Cię do lektury e-book. Przy każdej z cech dodałem cztery pytania pomocnicze. Mają one pozwolić ci spojrzeć na siebie z boku i lepiej zrozumieć na jakim poziomie dana cecha u Ciebie występuje. Dodatkowo starałem się dać Ci odpowiedź, dlaczego dana cecha jest tak ważna w profesji Agenta. Wybrałem cztery cechy kluczowe na starcie, ale nie zapominaj, że tych cech jest więcej i chcąc odnosić sukcesy w tej, profesji musisz pracować nad wszystkimi!

A U T O R E - B O O K :



Sebastian Solecki – Agent Ubezpieczeniowy, Menadżer Obszaru Sprzedaży, Trener Sprzedaży. Z ubezpieczeniami związany od 2015 roku, a związek ten to nie tylko praca, ale też pasja. Twórca bloga ubezpieczeniowego www.soleckisebastian.pl oraz projektu edukacyjnego o pracy w ubezpieczeniach www.karierawubebezpieczeniach.pl. Członek założyciel Stowarzyszenia Doradców Ubezpieczeniowych Bezpieczna Perspektywa.

 Stowarzyszenie Doradców
Bezpieczna Perspektywa



ORIENTACJA
NA OSIĄGNIĘCIA



Orientacja na osiągnięcia

Pierwszą absolutnie niezbędną cechą przyszłego Agenta Ubezpieczeniowego jest ustawiona na odpowiednim poziomie orientacja na osiągnięcia. Jest to cecha wspólna dla wszystkich sprzedawców. Przejawia się ona w upartym dążeniu do realizacji wyznaczonych celów i ustawianiu sobie coraz wyższego poziomu efektywności. Osoba z wysoką orientacją na osiągnięcia zawsze stawia sobie wysoko poprzeczkę, a następnie konsekwentnie dąży do realizacji swojego celu. Z jednej strony chodzi o rozpisanie planu działania, ale też o odpowiednie ustalenie priorytetów i środków do ich realizacji. W sprzedaży każdego dnia możesz przekraczać swoje własne granice, a w profesji Agenta możesz osiągnąć naprawdę bardzo dużo. Wszystko zależy od twojej ambicji i determinacji. To czego powinieneś unikać to określenia, że znasz swoje miejsce w szeregu i ci „inni” są lepsi. Zadbaj jednak też, aby nie być zbyt restrykcyjnym w stosunku do swoich celów. Nie bądź zbyt surowy dla siebie, nie zawsze osiągniesz wszystkie swoje cele i to jest w porządku.

Pamiętaj, że w tej profesji zdecydowanie dalej wysunięta jest granica poziomu stresu czy presji. Oczywiście są tacy, których ten lekki poziom presji czy stresu dodatkowo napędza do pracy. A może wręcz ich kręci? Nie zapominajmy jednak, że jest też druga strona medalu. Stres i presja potrafią działać paraliżująco i często są przyczyną porzucenia projektu czy działania w połowie drogi do sukcesu.



- Realizacja celów to coś do czego wielu z nas dąży. Zastanów się jak często odczuwasz pełną satysfakcję i zadowolenie ze swoich osiągnięć, a ile razy czułeś niedosyt pomimo w pełni zrealizowanego zadania? (I to praktycznie zawsze odczuwam niedosyt po zrealizowanym zadaniu i czuję, że są one zdecydowanie poniżej moich ambicji 10 realizując stawiane sobie cele czuję się w pełni spełniony i szczęśliwy z tego, że zrealizowałem swoje założenia)
- W skali od 1 do 10 oceń jak w twoim przypadku działa wysokość zawieszanej sobie poprzeczki i konsekwencja w dążeniu do jej „przeskoczenia”? (1 to mało ambitne cele, które często są poniżej moich możliwości, a 10 to bardzo wysoko zawieszona poprzeczka wymagająca sporo konsekwencji, wyrzeczeń i wysiłku w dążeniu do realizacji)
- Jakie emocje towarzyszą ci w momencie wyznaczania sobie celów? Przywołaj w pamięci ostatnią sytuację, w której wyznaczyłeś sobie lub otrzymałeś ambitne zadanie - jakie były twoje pierwsze myśli?
- Jak upewniasz się, że dajesz radę z terminami i etapami swoich projektów? Czy kiedykolwiek nie udało Ci się zrealizować swojego projektu, pracy w terminie? Co dzisiaj zrobiłbyś inaczej, aby tego uniknąć?

D L A C Z E G O T O W A Ż N E ?

Sprzedaż to ciągle wychodzenie ze strefy komfortu. Wielu sprzedawców gubi to, że w końcu idą drogą na skróty. Kiedyś na szkoleniu zapytano jednego z topowych Agentów z iloma klientami rozmawia, żeby sprzedać jedną polisę? Jego odpowiedź brzmiała cztery, pięć osób. Wielu Agentów obecnych na sali było w szoku, bo im wystarczył jeden, góra dwóch klientów, żeby sprzedać polisę. Czy wiesz co różniło tych Agentów? Przede wszystkim pierwszy z wymienionych sprzedawał ponad 10-15 polis miesięcznie, a jego koledzy jedną kwartalnie. Pierwszy Agent bowiem aktywnie sprzedawał, a pozostali czekali na klienta chętnego kupić ubezpieczenie. Niestety. zmartwię cię. Na dziesięciu klientów, którzy wykupili ubezpieczenie jeden zrobił to sam z siebie. Pozostałych dziewięciu to efekt pracy Agent'a. Czekanie na tego jedyne klienta, który zadzwoni, że chce wykupić polisę oczywiście jest przyjemne dla naszej psychiki, ale tragiczne dla portfela i umiejętności zawodowych. Tutaj jednak trzeba

odwagi i gotowości do wyjścia z tej komfortowej pozycji. Przeszkód będzie wiele i na każdym kroku znajdzie się wiele rzeczy, które mogą cię wybić z rytmu.

Niestety wielu Agentów w pewnym momencie uważa, że już swoje osiągnęło i tworzy sobie w głowie swój własny sufit. „Już kiedyś byłem dobry”, „tyle co mam mi wystarczy”, „lepiej się nie wychylać” takie zwroty zdecydowanie nie są przejawem orientacji na osiągnięcia. Nie bój się swojej ambicji i chęci osiągnąć. I pamiętaj tutaj nie chodzi tylko o target czy wynik w sprzedaży. Mogą to być nowe projekty, efektywniejsze formy pracy, rozbudowa marki osobistej i wiele, wiele innych. A może (czego wam życzę i do czego zachęcam) koncentracja na działaniach, które przynoszą jeszcze lepsze wartości klientom? Zajęcie tej wygodnej pozycji, w której „ja już nic nie chcę”, „nie muszę”, „nie potrzebuję” to niestety droga w stronę porażki.



SAMODYSCYPLINA
I CIERPLIWOŚĆ



Samodyscyplina i cierpliwość

Agent musi być absolutnie zdyscyplinowany i skoncentrowany na tym co robi. Jak w treningu sportowym. Jeśli szykujesz się do maratonu to trenujesz z określoną częstotliwością i nie przeszkadza ci nadmierne słońce czy padający deszcz. Nie brakuje ci czasu na trening, bo wiesz, że on mu się odbyć. Nikt nie zrobi go za ciebie, to tobie musi zależeć najbardziej. W życiu zawodowym ważne jest dowiezienie projektów i inicjatyw do końca. Musisz umieć przewyciężyć przychodzące czasem zniechęcenie, które może nadejść wraz z pojawiającymi się przeszkodami czy odmowami ze strony klienta. Stomiany zapach niestety nie ułatwia pracy w tej profesji. Pamiętaj, że najważniejsza jest twoja wewnętrzna motywacja. Owszem będzie wiele motywujących czynników zewnętrznych jak chociażby nagrody, konkursy, wycieczki, ale one nie spowodują, że wynik przyjdzie sam. O to musisz zadbać osobiście!

Wielu sprzedawców, którzy trafiają do ubezpieczeń przyznaje po czasie, że to zupełnie inna, specyficzna sprzedaż. Wdrożenie w zawód Agenta to nauka nowej profesji i zdobycie absolutnie nowego fachu. Chirurg musi przejść wiele lat nauki, praktyki, a wreszcie samemu przeprowadzić masę operacji, aby móc zostać uznanym za wybitnego w swoim fachu. Tutaj jest podobnie i niestety nie ma drogi na skróty. To proces, który wymaga czasu i cierpliwości. Na stronie www.karierawubezpieczeniach.pl znajdziesz sporo o tym jak wygląda wdrożenie, czego musisz się nauczyć. Dowiesz się w jak długą i wyboistą podróż wyruszasz. I chociaż możesz się buntować to czas jest twoim sprzymierzeńcem i pewnych rzeczy nie da się przeskoczyć. Dzisiaj żyjemy w czasach natychmiastowej nagrody/satysfakcji. Potrzebujemy coś kupić? Kilka kliknięć w internecie i już kurier wiezie do nas towar. Chcemy podzielić się jakąś nowiną ze światem? Facebook, instagram, a może blog – kwestia wybrania formy. Wejście w profesję Agenta to nie jest jednak wrzucenie relacji na instagram, a nauka nowego zawodu. Konsekwencja, cierpliwość i dyscyplina.



- Odwlekanie, opóźnianie lub przekładanie czegoś na później, czyli prokrastynacja to jedno z największych wyzwań z którymi muszą się mierzyć ludzie. Oceń w skali od 1 do 10 jak często zdarza ci się przegrać z prokrastynacją? (1 to bardzo często odkładam rzeczy na później, mam problem z zabraniem się za działanie i prawie zawsze działam na ostatnią chwilę. 10 to jestem w pełni skoncentrowany na zadaniu i nic nie jest w stanie mnie od niego oderwać. Zawsze działam według założonego planu z odpowiednim wyprzedzeniem czasowym).
- Spójrz na ostatni rok w swojej pracy zawodowej. Jak często zdarzyło ci się w niej porzucić jakiś projekt, działanie po pierwszych niepowodzeniach?
- Każdy lubi momenty, w których wszystko idzie po jego myśli. Niestety w życiu nie zawsze jest z górki. Jak czułeś się ostatnio w takiej sytuacji, kiedy pojawił się jakiś opór albo przeszkoda? Zastanów się co spowodowało taką kolej rzeczy i taką reakcję z twojej strony?
- Przypomnij sobie sytuacje, w której pochwaliłeś się znajomym swoim nowym hobby, pracą lub zakupem jakiejś rzeczy, a ktoś z nich zareagował bardzo sceptycznie. Jakie były twoje odczucia w tej sytuacji? Czy negatywna reakcja otoczenia wpłynęła jakoś na twoją dalszą decyzję albo zapach do jej realizacji?

D L A C Z E G O T O W A Ź N E ?

Bez wytrwałości niestety szybko odpadniesz i zakończysz swoją przygodę z branżą. Na jakiego sportowca byś nie spojrział każdy z nich ma na swoim koncie zawody, o których na pewno chciałby zapomnieć. Ileś przegranych, ileś słabych występów to wypadkowa, która w końcu daje sukces. Pamiętaj nie każdy zostanie twoim klientem, nie każdy wykupi polisę. Nie bierz tego do siebie, sprawdzaj co zrobiłeś dobrze, a co możesz poprawić. Sprzedaż to rollercoaster. Musisz dążyć do tego, aby jak najczęściej być na górze, ale ten dotek to coś czego absolutnie nie ominiesz. W sprzedaży odmowa to coś naturalnego i nie rozpatruj jej w kategorii porażki. To po prostu jedna z form zakończenia rozmowy.

Budujesz swój własny biznes, rozwijasz portfel klientów, tworzysz sieć kontaktów. To proces, a proces wymaga cierpliwości. Często świetnym kandydatom, w których widzę ten potencjał powtarzam „cierpliwości, a zaskoczy”. U niektórych trzeba

więcej, u niektórych mniej czas, ale musisz go sobie dać. Nie poddawaj się i nie zniechęcaj. Jak to powiedział kiedyś mój znajomy „przytyć to kilka błędnych decyzji żywieniowych, schudnąć to wiele miesięcy wyrzeczeń i ćwiczeń”.

Każdego dnia musisz też przetamywać swoje własne słabostki takie jak prokrastynacja, brak albo zła organizacja pracy, lęk przed odmową i wiele innych. Pamiętam jak na etapie pisania pracy magisterskiej poczułem na własnej skórze prawdziwość wszystkich memów pokazujących postać mającą zająć się nauką, która właśnie kończy sprzątać łazienkę, myć okna, trzepać dywany etc. I teraz wyobraź sobie, że w pracy Agenta ten wewnętrzny pojedynek toczysz codziennie. Może bym zadzwonił do klienta? „Eeee on jakiś taki niemiły był, a poza tym w poniedziałki to się źle dzwoni, a jeszcze muszę przejrzeć maila i w ogóle to może najpierw coś zjem”. Prokrastynacja i Agent to na pewno nie jest idealna para.



PEWNOŚĆ
SIEBIE



Pewność siebie

Czytając książki o sprzedaży czy oglądając różne materiały szkoleniowe ostatnią rzeczą, którą możesz sobie pomyśleć jest to, że sprzedawcom brakuje pewności siebie. Rzeczywistość jest jednak dość brutalna, bo często niestety tak jest! Pewność siebie to fundament w sprzedaży. Trzeba jednak od razu zaznaczyć, że nie należy mylić jej z arogancją, butą czy zadufaniem. To musi być zdrowa pewność siebie, pozwalająca Ci rozmawiać z innymi jak równy z równym, a także pokazująca ci twoją wartość. Pamiętaj, że dbasz o bezpieczeństwo finansowe swoich klientów i ich rodzin. Klient chce powierzyć ci swoje finanse, bezpieczeństwo swoje i swoich bliskich. Jeśli po drugiej stronie zobaczy osobę, która nie wzbudzi jego zaufania i u której nie będzie widać pewności to niestety absolutnie ci nie zawierzy. Na pewność siebie składa się wiele czynników. Zaczyna się od poczucia własnej wartości, świadomości swoich umiejętności i zdrowej samooceny. Ważna jest jednak także twoja świadomość ubezpieczeniowa.

Coś co można zamknąć w stwierdzeniu „czuć ubezpieczenia”. Zastanów się jakie są twoje dotychczasowe doświadczenia z ubezpieczeniami? Które z form ubezpieczeń są twoim zdaniem najbardziej sensowne? Odpowiedz sobie na pytanie, dlaczego ludzie się ubezpieczają? Niestety w tej branży nie da się pracować i osiągać wyników bez własnego przekonania do ubezpieczeń! Musisz znać swoje produkty i być pewnym ich wartości. Przede wszystkim musisz jednak wierzyć w taką formę zabezpieczenia finansów!



- Jak ocenił byś na skali od 1 do 10 swoją pewność dotyczącą własnych kompetencji? (Gdzie 1 to jestem bardzo niepewny swoich kompetencji i często odczuwam z tego powodu dyskomfort, a 10 to jestem absolutnie przekonany o swoich kompetencjach i przygotowaniu)
- Zaznacz na skali od 1 do 10 poziom trudności, z którymi się mierzysz, gdy nie możesz lub nie chcesz czegoś zrobić? (1 to nie potrafię odmówić i sprawia mi to ogromną trudność, 5 to zdarza mi się odmawiać w takich sytuacjach, ale czuję z tego powodu poczucie winy, a 10 to zawsze odmawiam w asertywny sposób)
- Przypomnij sobie swój ostatni ważny sprawdzian, którym mogła być rozmowa kwalifikacyjna, egzamin, a może rozmowa o podwyżce czy też raport przed przełożonymi. Jakie towarzyszyły ci wtedy emocje? Czy był jakiś czynnik, element, który dawał ci poczucie bezpieczeństwa i pozwalał zachować spokój?
- Zaznacz w skali od 1 do 10 na ile zgadzasz się ze stwierdzeniem - Jestem w pełni odpowiedzialny za swoje działania i od mojej determinacji, zaangażowania zależy to czy uda mi się załatwić daną sprawę w pozytywny sposób? Co zdecydowało o tym, że wybrałeś taką ocenę w skali od 1 do 10?

D L A C Z E G O T O W A Ż N E ?

Musisz myśleć o sobie jak o lekarzu od finansów! To co oferujemy klientom to bezpieczeństwo, spokój i gwarancja, że sprawy finansowe są ogarnięte we właściwym stopniu. I tutaj cię zmartwię tą gwarancją nie jest produkt, firma czy logo – jesteś Ty! To Agent jest gwarancją. Popatrz na świat medycyny. Jeśli chorujemy to nie szukamy określonego leku, określonej placówki medycznej tylko szukamy tego właściwego lekarza, któremu możemy zawierzyć. Liczymy na to, że to on dobierze placówkę i metodę leczenia.

Kiedyś sam mocno zaufałem jednemu lekarzowi i w momencie, gdy zmienił dotychczasową klinikę po prostu jeździłem do niego pod inny adres. Czy oddałbyś swoje zdrowie lub życie lekarzowi, który wyrażałby wątpliwości co do swojej wiedzy, kompetencji czy proponowanych metod leczenia? Wielu klientów wybiera osoby, którym po prostu wierzy, które wzbudzają ich zaufanie i które swoją postawą dają gwarancje tego co robią!



PRACA
Z LUDŹMI



Praca z ludźmi

Praca w ubezpieczeniach to przede wszystkim praca z ludźmi. Niestety to nie jest praca dla osób nietowarzyskich czy też osób, które najlepiej czują się w samotności. Kiedyś mówiło się, że mając rynek potencjalnych klientów mamy duże szanse na sukces. Moim zdaniem o wiele większe szanse na sukces mamy, jeśli mamy zdolność budowania tego rynku, jego rozwoju czy też dalszej rozbudowy. Prospecting to fundament sukcesu, a networking to absolutnie jedna z najważniejszych umiejętności w dzisiejszych czasach! Prawda jest taka, że musisz po prostu lubić ludzi. Chcieć się nimi otaczać i z nimi pracować. Tutaj też ważna jest otwartość na ludzi. Uwierz mi po sześciu latach mogę powiedzieć, że w swojej pracy spotykamy naprawdę różnych ludzi i mamy dosłownie cały kalejdoskop społeczeństwa. Przy odrobinie ciekawości każda z tych rozmów to niesamowita przyгода. Pamiętaj jednak, że często to Ty musisz wykonać ten pierwszy krok.



- Jesteś na wydarzeniu, imprezie, gdzie jest sporo nowych osób, których wcześniej nie miałeś okazji poznać. Które z podanych stwierdzeń najbardziej oddaje twoje odczucia w tej sytuacji?
 - Nie czuję się komfortowo w takiej sytuacji i staram się jej unikać,
 - Szukam osoby, którą znam, żeby mieć jakiś „punkt zaczepienia”,
 - Staram się jak najszybciej znaleźć osobę, która również przyszła sama, aby mieć jakiegoś kompana,
 - Nie stanowi to dla mnie żadnego problemu, poznaję nowych ludzi, dołączam się do grup.
- Twój znajomy na imprezie urodzinowej przedstawia ci nową osobę, której wcześniej nie znałeś. Z którym z poniższych stwierdzeń najbardziej się identyfikujesz?
 - Mam wrażenie, że to raczej taki kurtuazyjny zabieg, nie przykładam do niego wagi, ani do tej osoby. Wymieniam kilka grzecznościowych zdań i odchodzę.
 - Rozmawiamy, ale raczej na bardzo ogólne tematy. Głębsze rozmowy zostawiam na potem albo inne okazje.
 - Staram się w rozmowie dowiedzieć, gdzie moglibyśmy wspólnie skorzystać na tej znajomości.
 - Bardzo lubię poznawać nowych ludzi. Inspiruję mnie to co robią w życiu, co doprowadziło ich do tego miejsca, w którym są. Od każdego staram się czegoś nauczyć.
- Jak czujesz się prosząc innych o przysługę lub pomoc? Czy czułbyś obawę albo niechęć, gdybyś musiał poprosić swoich znajomych o pomoc w dotarciu do nieznanym dla ciebie osoby (osoby, którą one znają)?
- Czy zdarza ci się kojarzyć ze sobą różne osoby albo ich biznesy? Zastanów się kto z twoich znajomych prowadzi jakiś biznes, co to za biznes i jakich może szukać klientów? Ile osób jesteś w stanie w ten sposób wskazać?

D L A C Z E G O T O W A Ż N E ?

Umiejętność rozbudowy sieci kontaktów jest zawsze istotna. Co ważne jest to proces, który nigdy się nie kończy. Jeśli nawet już masz jakąś bazę klientów czy kontaktów to i tak musisz dążyć do jej stałej rozbudowy czy też poprawy. W ten sposób będzie ci łatwiej pracować i pozwoli ci to utrzymać odpowiedni poziom. Niestety brak tej umiejętności albo jej „uśpienie” to najgorsze co może cię spotkać, czyli wejście na równie pochyłą. Każdego miesiąca twoja praca będzie szarpana, pozbawiona spokoju, a początek miesiąca będzie wiązał się ze stresem i poszukiwaniem odpowiedzi na pytanie skąd brać klientów. Oczywiście można kupować kontakty, wynajmować telemarketerów, dodawać ogłoszenia

i wymyślać wiele innych pomysłów tylko nie o to chodzi w tej pracy!

Jeśli nie lubisz ludzi, denerwują cię ich zachowania i często czujesz się wśród nich nienaturalnie to niestety ta praca cię zamęczy. Ludzie są różni, targają nimi różne emocje, różne humory. To niesamowite móc to obserwować i doświadczać tego. O ile sprawia ci to frajdę. Im bliżej ludzi jesteś, im bardziej się nimi interesujesz tym większe szanse na dotarcie do swoich potencjalnych klientów. Uśmiech i ciekawość człowieka muszą na stałe zagościć w twoim życiu!

Jeśli masz dodatkowe pytania, szukasz więcej informacji albo inspiracji to zapraszam cię serdecznie do kontaktu



www.karierawubezpieczeniach.pl



www.soleckisebastian.pl



Sebastian Solecki
tel. 695 762 753

