

DLACZEGO WARTO PRACOWAĆ W UBEZPIECZENIACH?

Moja historia.



Kariera w
Ubezpieczeniach

Do ubezpieczeń trafiłem przypadkiem. A może powinienem zacząć inaczej? Do ubezpieczeń trafiłem przez niesamowite zrządzenie losu. Kończyłem właśnie studia magisterskie na administracji i studia podyplomowe z zarządzania. Byłem niesamowicie wkręcony w tematy sprzedaży, zarządzania, social mediów i finansów. Pracowałem na lotnisku jako zastępca kierownika sklepu na strefie wolnocłowej.

Swoją drogą to było niesamowite doświadczenie – odpowiadałem za zamówienia, grafiki, rekrutacje i szkolenia pracowników, ekspozycje towarów, wyniki sprzedażowe. Czułem jednak, że trochę utkwiałem w miejscu albo raczej czułem, że potrzebuję jakiegoś kroku do przodu, czegoś więcej.

Podjąłem dwiema drogami. Drogą zawodową i drogą naukową. Naukowa zaczęła się u mnie kierować w stronę studiów doktoranckich, które chciałem odbyć na Uniwersytecie Ekonomicznym. Pewnego dnia jednak mój promotor z wydziału prawa zaproponował mi doktorat dotyczący tematyki ubezpieczeń na macierzystej uczelni. I tego samego dnia do mojej żony trafił Agent ubezpieczeniowy jednej z firm.

Agent zostawił wizytówkę na odwrocie której była informacja, że firma szuka ludzi do pracy. I tak w krótkim czasie moje drogi: zawodowa i naukowa spotkały się w jednym punkcie jakim były ubezpieczenia.

Z perspektywy czasu myślę, że zdecydowała jedna ważna kwestia. Idąc do ubezpieczeń nie miałem absolutnie świadomości żadnych negatywnych obrazów, obiekcji, mitów o tej pracy. Jedyne wyobrażenie budowałem patrząc na ... prawników. Stwierdziłem, że to coś podobnego. Trzeba być odczytanym, znać się na swojej profesji, szukać klientów i bazować na poleceniach i opinii o swoich usługach. I tak to się zaczęło. Czy pojawiły się momenty zwątpienia? Jasne, że tak! Na stronie www.karierawubezpieczeniach.pl znajdziesz wpis w którym opisuje swój największy początkowy kryzys, jego przyczyny i lekarstwo na nie. Czy od początku miałem dużo entuzjazmu? Zdecydowanie nie. Początek to było takie testowanie, próbowanie. Musiało upłynąć nieco czasu, aż poczułem, że to moje miejsce. Dziś czuję, że świat ubezpieczeń to absolutnie moja bajka i nie wyobrażam sobie innej ścieżki zawodowej, innego modelu pracy i tego, że robię coś innego zawodowo.

W tym E-booku podzielę się z Tobą tym za co cenię swoją pracę i co w niej lubię. Być może moje spojrzenie będzie dla Ciebie wsparciem w poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie czy praca w ubezpieczeniach to właściwy wybór? Dla mnie tworzenie tego E-booka to też niesamowita podróż w przeszłość i spojrzenie z boku na to czego często nie dostrzegamy na co dzień czyli „za co mogę być wdzięczny swojej pracy”.



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

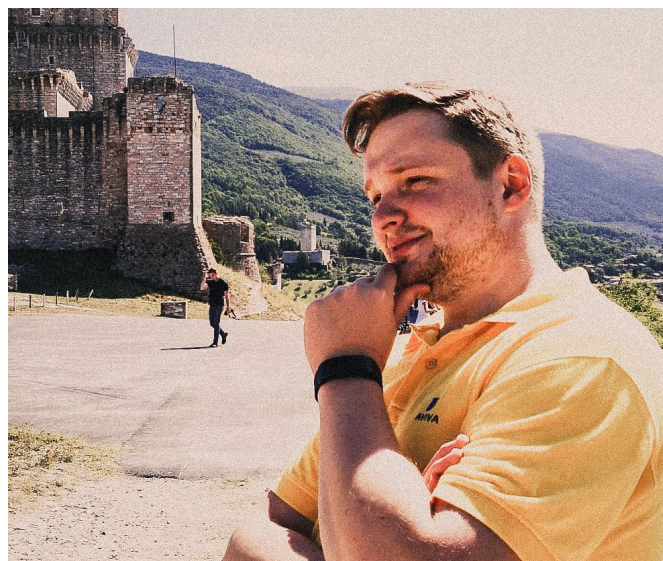
Sebastian Solecki – Agent Ubezpieczeniowy, Menadżer Obszaru Sprzedaży, Trener Sprzedaży. Z ubezpieczeniami związany od 2015 roku, a związek ten to nie tylko praca, ale też pasja. Twórca bloga ubezpieczeniowego www.soleckisebastian.pl oraz projektu edukacyjnego o pracy w ubezpieczeniach www.karierawubezpieczeniach.pl.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

 Stowarzyszenie Doradców
Bezpieczna Perspektywa

Dlaczego warto pracować w ubezpieczeniach? Moja historia.

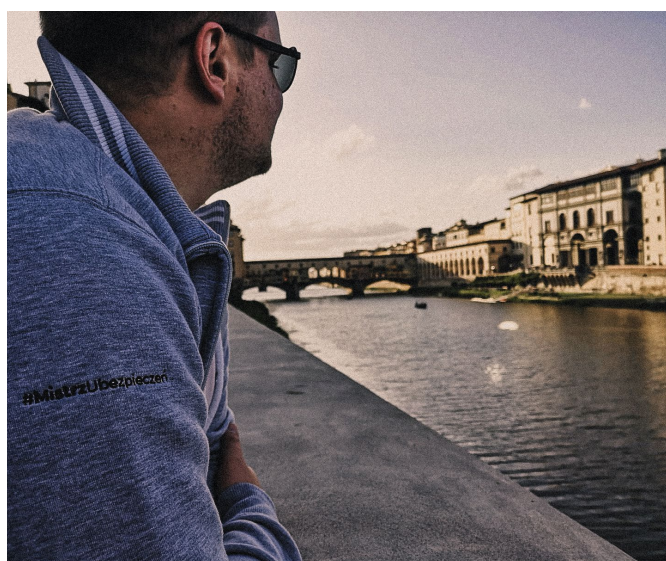
Doskonale pamiętam swoją rozmowę rekrutacyjną. Otrzymała się ona w ówczesnej lokalizacji naszego oddziału przy ulicy Powstańców Śląskich we Wrocławiu. Poza spotkaniem z Dyrektorem, spotkałem tego dnia w biurze dwóch Agentów. O jednym wiedziałem już dużo z opowieści. Przede wszystkim to, że jest na absolutnym szczycie rankingów sprzedażowych, obsługuje kilka tysięcy klientów i jest opiekunem największych firm korzystających z ubezpieczeń grupowych z naszej oferty. Niesamowity człowiek, a przy tym niezwykle otwarty, serdeczny i pomocny – takie było moje wrażenie po krótkiej rozmowie. Wtedy jeszcze nie wiedziałem jak wielki ogrom pracy musi włożyć ten człowiek w swoje wyniki, ale też obsługę swoich klientów. Po kilku minutach rozmowy zobaczyłem jednak przedsiębiorcę z krwi i kości, poukładanego, pracującego według określonego systemu i w moim odczuciu w pełni spełnionego zawodowo. Drugą osobą, którą spotkałem był Agent, który po dziś dzień mocno mnie inspiruje swoją historią. Młody chłopak w obliczu śmierci swojego ojca stanął przed koniecznością (a może możliwością?) przejęcia biznesu ubezpieczeniowego ojca. Podjął to wyzwanie, a w momencie kiedy był o krok od poddania się, podniósł jeszcze raz rękawice i odniósł wielki sukces. Niesamowite dla mnie było to, że w młodym wieku podjął tak duże wyzwanie, a szczególnie, że biznes rodzinny to zawsze duża trudność.

Pierwszą rzeczą za którą niesamowicie cenię swoją pracę jest możliwość budowy własnego biznesu. Rozwoju czegoś co jest w jakimś stopniu moje. Coś za co sam odpowiadam. Jak zaczynałem miałem zero klientów, zero godzin szkoleniowych,



żadną markę osobistą. Już nie wspominając o wiedzy odnośnie ubezpieczeń. Sześć lat pracy zaowocowało kilkoma setkami klientów, którzy mi zaufali, wieloma godzinami na sali szkoleniowej w roli trenera, prawie dwudziestoosobowym zespołem Agentów, tytułem specjalisty ds. ubezpieczeń i wieloma innymi osiągnięciami. I każdy z tych elementów daje satysfakcję zarówno zawodową jak i finansową w momencie realizacji, ale też w przyszłości. Zawsze mnie to kręciło. Wiza, plan, pomysł na działanie, oczekiwany efekt końcowy. I to co dla mnie najważniejsze czyli poczucie sprawczości, że to ja odpalam ten proces. To ja go kontroluję i to ja go prowadzę.

Mogę przyznać, że od kiedy pamiętam lubiłbym być w centrum uwagi – przewodniczący w szkole, reprezentant na olimpiadach, laureat konkursów. Nawet w pracy wyglądało to podobnie. Czy jest coś lepszego do „połechtania” własnego ego niż budowa swojej własnej firmy opartej o twoją osobistą markę? Pamiętam, że zawsze chciałem mieć swoją stronę internetową, wizytówki. Przede wszystkim chciałem, żeby moje imię i nazwisko z czymś się ludziom kojarzyło. W tym aspekcie mogę powiedzieć, że i tak dopiero raczkuję. Mam jednak wrażenie, że to raczkowanie jest coraz bardziej zaawansowane. Widzę jak wiele mogę jeszcze osiągnąć, jak wiele mogę zbudować, jak wiele możliwości istnieje. Po latach cieszę się, że tego dnia spotkałem Dyrektora i dwóch Agentów bo każdy z nich był dla mnie niczym „model z okładki” gazetki o marzeniach zawodowych. Każdy z nich był dla mnie w dużym stopniu inspiracją. Cieszę się, że jestem przedsiębiorcą i mogę budować swój własny biznes.



Dlaczego warto pracować w ubezpieczeniach? Moja historia.

Praca w ubezpieczeniach zmusiła mnie też do pewnych zmian. Nieco wstyd się przyznać, ale jak zaczynałem to nie miałem samochodu i do klientów jeździłem... pociągami. Zainwestowałem w samochód i to dało mi już pewien komfort, ale też swobodę przemieszczania się. Coraz częściej mogłem „wrywać się” za klientami do miejscowości odległych od Wrocławia o kilkanaście czy też kilkaset kilometrów. Potrzebowałem jednak czasu zanim mnie olśniło, że moje wyjazdy to nie jest delegacja ze stoperem w ręce. To wyjazd w trakcie mogę w pełni skorzystać z jego uroków. Skoro podróż do Ostrowa Wielkopolskiego to koniecznie obiad w Karczmie Górecznik, jeśli Toruń to zwiedzanie starówki, a przecież po spotkaniach mogę wynająć hotel i zwiedzić okolice. To odkrycie było cudowne, nagle przestałem się śpieszyć, jechać z punktu A do B. Do dziś pamiętam jakie miałem fajne odczucia, gdy po dobrym spotkaniu u klientów w drodze powrotnej zatrzymałem się nad jakimś niewielkim jeziorkiem. Pijąc kawę z Orlenu patrzyłem na wodę i okolicę, a była dopiero 11:00. Warto wspomnieć, że też wtedy zarobiłem więcej niż nieraz po kilku ośmiogodzinnych dniach pracy.

Uwielbiam w swojej pracy swobodę. Swobodę, która przejawia się w trzech obszarach – swoboda miejsca, czasu i formy. Dziś widzę, że mam możliwość pracy w dowolnym miejscu. Mogę wyjechać do rodziny na kilka dni i zrealizować część swoich obowiązków zawodowych. Mogę pracować w biurze,

mogę pracować z domu, a mogę również spędzić cały dzień czy tydzień w terenie na spotkaniach z klientami, wizytach sprzedażowych itp. Praca zdalna w pandemii nie była żadnym problemem.

Wierzę mocno w to, że każdy z nas ma swój określony rytm dnia. Rytm, który pozwala „wyłapać”, kiedy jesteśmy najbardziej efektywni i jakie czynności powinniśmy wykonywać o określonej porze dnia. Swoboda czasu to dla mnie coś ogromnie istotnego już od czasów szkoły średniej (w której zdarzało mi się nie iść na pierwszą lekcję bo kto robi matematykę o ósmej rano?). Dziś moja praca pozwala mi dostosować czas do innych obszarów życia, do mojego rytmu dnia i wielu innych aspektów. Oczywiście mam swój kalendarz rutyn czyli pewnych powtarzalnych czynności w określonym czasie, ale absolutnie nie zabija on elastyczności, którą cenię.

Swoboda formy to dla mnie wolność metod realizacji swoich celów. Mogę szukać nowych metod, pomysłów, czerpać inspiracje od innych. To co u jednego działa, u innego może nie zaskoczyć. Nie lubię narzucania metod pracy i sztywnych ram pracy. Dlatego ogromnie cenię to, że w tej profesji mamy naprawdę wiele możliwości jeśli chodzi o działanie. Kwestia tylko wypracowania tej najbardziej optymalnej.



Dlaczego warto pracować w ubezpieczeniach? Moja historia.



Ścieżka wdrożenia w pracę Agenta zakładała udział w szkoleniach wyjazdowych, które były stałym elementem naszego wdrożenia. Pamiętam tygodniowe szkolenie w Tarnowie Podgórnym, gdzie zetknąłem się ze swoją firmą po raz pierwszy w szerszym gronie niż własny oddział i koleżanki, koledzy z Wrocławia. To był dla mnie wtedy dziwny świat. Inni menadżerowie, dyrektorzy, dyrektor regionalny, jacyś trenerzy sprzedaży i rozmowy o samodzielnych agentach, dyrektorach placówek partnerskich. Znowu postacie niczym z bajki, ale realne, dostępne. Mielśmy stworzyć swoją linię życia, która zakładałaby zarówno plany prywatne jak i plany zawodowe. W mojej głowie pojawił się pomysł, który w pierwszej chwili uznałem za kretyński. Na szczęście jednak zaryzykowałem i wpisałem, że za trzy lata chciałbym być menadżerem, a za pięć lat trenerem, który prowadzi szkolenia. Jeden z prowadzących powiedział na moje plany „super tylko zastanów się jakie działania musisz podjąć, żeby to osiągnąć i zaplanuj sobie to”. Nie trzeba mieć układów, znajomości, nikt ci nie zabroni na podstawie kryterium „nie bo nie”.

Szerokie możliwości i różnorodność to kolejne czynniki, które napędzają mnie do pracy. Czynniki, które dają mi codzienną satysfakcję. W tej profesji nie ma ograniczeń. Gdyby ktoś pięć lat temu powiedział mi, że będę prowadził szkolenie dla ponad stu Agentów na sali albo dyrektorów placówek jednej z największych multiagencji w Polsce to bym pomyślał, że zwariował. Podobnie pewnie poczułbym się słuchając,

że pewnego dnia w serii kilku spotkań przedstawię naszą ofertę ponad tysiącowi pracowników jednej z firm. Szerokie możliwości mają też drugą stronę medalu. Jeśli jesteś dobry na rynku ubezpieczeń to szybko stajesz się rozpoznawalny i pożądanym przez inne firmy. Z jednej strony to zainteresowanie może ci schlebiać, ale z drugiej daje ci duże poczucie bezpieczeństwa bo pokazuje, że zawodowo nie masz się czego bać. Sprzedaż to jedna z najważniejszych kompetencji zawodowych. Wiesz kto często otrzymuje awans czy podwyżkę? Ten kto najlepiej umie „sprzedać swoją pracę lubo swoją osobę”. Czasem nawet nie jest to ta najlepsza osoba!

Dzisiaj jestem Agentem, Menadżerem Obszaru Sprzedaży, trenerem wewnętrznym, konsultantem ds. ubezpieczeń grupowych. Wyobraź sobie, że w jednym tygodniu pracy odbywasz kilka spotkań rekrutacyjnych, jesteś na wydarzeniu networkingowym, masz odprawę ze swoim zespołem, prowadzisz w oddalonym o ponad sto kilometrów mieście całodniowe szkolenie, wspierasz Agenta w przygotowaniu oferty dla firmy, wdrażasz program inwestycyjny u klienta na telekonferencji i spotykasz się z kilkoma swoimi klientami oraz nowymi klientami poszukującymi ochrony ubezpieczeniowej. To tylko krótki zarys mojego tygodnia pracy. Pracy, która niesamowicie mnie kręci i daje mi motywację. Oczywiście są osoby dla których taki multitasking zawodowy to makabra, ale dla mnie to kwintesencja piękna zawodowego!

Dlaczego warto pracować w ubezpieczeniach? Moja historia.

W ostatnich sześciu latach zawodowo zmieniło się u mnie wiele. Wiele też zmieniło się w moim życiu prywatnym. O zakupie samochodu już było, ale też kupiłem mieszkanie. Remont, meblowanie to czas którego nienawidzisz jak go przeżywasz, ale z sentymentem wracasz do niego po latach. Pamiętam jak wymarzyliśmy sobie ekspres do kawy. Nie był to jakiś wymyślny sprzęt, ale wiadomo, że to zawsze znaczny wydatek. Akurat mieliśmy konkurs sprzedażowy, gdzie wypracowana była dodatkowa premia. Za namową żony stwierdziłem, że przecież mogę zawalczyć o nagrody z konkursu i po prostu zarobić na ten wymarzony element wyposażenia domowego. Po miesiącu parzyliśmy już kawę z wybranego w gazetce ekspresu.

W sprzedaży zawsze zarabiałem się dobrze, a na rynku finansowym szczególnie dobrze. Od początku widziałem jak wielkie możliwości zarobkowe daje ta profesja. Oczywiście na początku było to trochę jak „lizanie lodu przez szybę”. Z jednej strony bowiem widziałem zasady wynagrodzeń, możliwości, ale z drugiej czułem jakby to była taka trochę nibylandia. Wszystko minęło po pierwszej większej wypłacie. Jak doświadczysz to uwierzysz. Chce, żebyś mnie dobrze zrozumiał. Nie chodzi o to, żeby się przechwalać czy patrzeć tylko na kasę bo tutaj absolutnie nie o to chodzi.

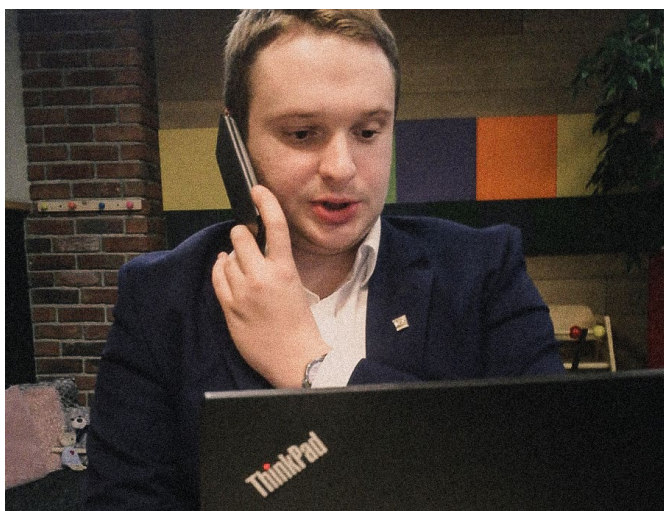
Jasne, że w swojej pracy cenię zarobki, ale ważniejsze jest to dlaczego. Przede wszystkim dlatego, że kariera w ubezpieczeniach daje szerokie możliwości zarobkowe. Dostajemy jasne zasady wynagrodzeń i piętaczka jest po naszej stronie. Sami ustalamy ile chcemy zarobić, w jaki sposób chcemy osiągnąć te zarobki. Jeśli szukają nam się większe wydatki to mamy możliwość na nie zarobić pracując intensywniej. Mamy



jakieś marzenie do zrealizowania to możemy ułożyć plan jak uzyskać na nie finanse. Ekspres mi to mocno uświadomił. Przypomniałem sobie siebie pracującego na etacie, który nie miał możliwości zarobić dodatkowych dwóch, trzech tysięcy w miesiąc. Chyba, że wziąłbym nadgodziny i wypracował drugi etat, ale też pytanie czy byłyby na to możliwości? Z drugiej strony mogę w pewnym momencie odpuścić. Czuję, że zarobiłem tyle ile mi wystarczy to może pozostałe dni wykorzystam na inne aktywności.

Wspomniałem o budowaniu biznesu, a to też wiąże się z zarobkami. Agent zarabia zarówno na sprzedaży jak i na obsłudze klientów. Klient, który utrzymuje u ciebie polisę przez wiele lat to dla ciebie stałe źródło dochodu. Od początku podobał mi się ten element w naszej profesji. Dzięki niemu czujesz, że dobrze wykonana praca może dać ci owoce przez wiele kolejnych lat. Z drugiej jednak strony daje ci też poczucie bezpieczeństwa, że kolejne miesiące mogą być tylko lepsze.

Zarobki to też możliwości. Budując swój biznes im więcej masz możliwości tym lepiej. Pamiętaj, że budując swoją markę i rozwijając swój biznes warto inwestować w różne projekty, rozwiązania, narzędzia i elementy wsparcia. Pracując na lotnisku miałem ten plus, że nie musiałem martwić się o płatność faktury za towar bo tym zajmowała się centrala. Dziś wiem jak to był wielki komfort. Nie musiałem zastanawiać się czy zamawiając dwie palety coca-coli będzie mnie stać, żeby zapłacić fakturę albo czy tak szybko się to sprzeda, żebym mógł zapłacić. Może nie jest to sprawiedliwe, ale zawsze duży (czytaj ten co ma więcej gotówki) może więcej!



Dlaczego warto pracować w ubezpieczeniach? Moja historia.

Wiele lat temu mój przyjaciel na jednym z turniejów siatkarskich zaproponował mi, że przedstawi mnie pewnej osobie. Pomyślałem sobie, ale po co? Po co znać mi tą osobę, przecież następny raz może zobaczymy się za parę lat albo wcale. I wtedy usłyszałem po raz pierwszy jak ważny jest networking. To dało mi dużo do myślenia. Obecnie każdego roku odbywam setki spotkań zarówno handlowych jak i rekrutacyjnych. Dopiero w okresie pandemii zobaczyłem jak bardzo do tego przywykłem i jak ogromnie brakowało mi przysłowiowej kawy na mieście. Przez te lata poznałem wielu ludzi, którzy zaczęli od „biznesu w garażu”, a dziś mają ogromne firmy. Poznałem osoby o bardzo skomplikowanej sytuacji życiowej i często też poznałem szczegółowo ich sytuacje. Spotykałem się z topowymi menadżerami największych firm. Rozmawiałem z wieloma ludźmi, którzy mają wspaniałe pasje, hobby albo niesamowite osiągnięcia na swoim koncie. Jednym słowem cały społeczny kalejdoskop.

Często słyszę na rekrutacjach ze strony kandydatów, że zależy im na pracy z ludźmi. Zawód Agentą Ubezpieczeniowego to absolutnie współpraca z ludźmi. I to bardzo różnymi ludźmi. Wśród moich klientów są architekci, lekarze, prawnicy, nauczyciele, kosmetyczki, pracownicy budowlani, inżynierowie, zawodowi kierowcy, księża i wiele, wiele innych profesji. Często łapiemy świetny kontakt, który nie kończy się tylko na rozmowie biznesowej, ale też wchodzi w relacje o charakterze towarzyskim. Zdarza się, że będąc na mieście, gdzieś przypadkiem spotykam osobę z którą miałem już okazję wcześniej rozmawiać albo jest moim klientem. Podobnie wyglądają spotkania rekrutacyjne. Na takie rozmowy trafiają ludzie na różnych etapach życiowych, zawodowych. Czasami z ogromnym doświadczeniem, bagażem zawodowym albo z niesamowitymi pomysłami zawodowymi. Motywacje do aplikowania do ubezpieczeń są naprawdę różne i to też fajna

sprawa widzieć te różnice. Zdarza się, że z potencjalnym współpracownikiem prowadzimy rozmowy przez dłuższy czas, wyczekując tego właściwego momentu na podjęcie współpracy. Nie mogę pominąć też spotkań z Agentami czy to na imprezach firmowych, kongresach czy szkoleniach. Mam koleżanki i kolegów praktycznie w każdym mieście w Polsce. Ich historie, sposoby pracy, sukcesy zawodowe są naprawdę różne, ale każda z nich to jakaś forma inspiracji.

W swojej pracy cenię możliwość współpracy z ludźmi. Czasami myślę, że jestem w niej jak żużlowiec. Z jednej strony jestem indywidualistą pracującym na swój wynik. Z drugiej jednak muszę mieć obok siebie innych zawodników z którymi wspólnie pracuję na sukces. Zespół osób, które mnie wspierają. A także innych zawodników z którymi w zdrowy sposób rywalizuję, ale wciąż pozostajemy w jednej ubezpieczeniowej rodzinie. Od najmłodszych lat dobrze czułem się w grupie, a szczególnie w grupie w której mogłem jakoś zabłysnąć, a może też przejąć inicjatywę. Miałem zdolność zjednywania ludzi i łatwość w nawiązywaniu z nimi kontaktów. Cieszę się, że w pracy zawodowej też mam takie możliwości.

Oczywiście były i są momenty, w których mam wrażenie, że mam wszystkich serdecznie dość i chciałbym być sam. Tylko, że to jest pobożne życzenie. W głębi duszy absolutnie nie chciałbym, żeby się spełniało. Dzień bez kontaktu z nowymi klientami, kandydatami czy też rozmowy z innymi agentami, menadżerami to dzień w którym czuje, że czegoś brakuje.

A swoją drogą przedstawiona mi przez przyjaciela na turnieju siatkarskim osoba „przydała” nam się już kilka godzin później. Okazało się bowiem, że jedzie do Mediolanu skąd mieliśmy na drugi dzień wylot, a transport publiczny nie gwarantował nam dojazdu na czas na miejsce.

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

