



RYSZARD
ZAWADZKI



DAMIAN
ZAWADZKI

AGENT Z DOMU. MISTRZ PRACY NA PORTFELU 2/4

PRACA NA PORTFELU CZĘŚĆ 1

WPROWADZENIE.

“Praca na portfelu, czyli najlepszy i najszybszy sposób na nową produkcję”

Drugi artykuł z serii “Agent z domu. Mistrz pracy na portfelu” jest kontynuacją wpisów, w których rozłożymy na czynniki pierwsze “prace na portfelu”, telefonowanie, kryzysowe SMS, pozyskanie nowego Klienta. Zrozumienie filozofii, a przy tym zmiana nawyków i dostosowanie się do obecnej sytuacji jest rzeczą niezbędną no i oczywiście kluczową. Wprowadzając systematycznie poszczególne założenia, My Agenci jesteśmy w stanie przezwyciężyć nawet największy kryzys, a przede wszystkim wykorzystać możliwości jakie daje nam “portfel klientów”. Zapraszam.

PRZED WSZYSTKIM ZMIEN PODEJŚCIE!



Mam wrażenie, że My Agenci bardzo często boimy się telefonu. Boimy się kontaktu z klientem, szczególnie naszym klientem. Długo zastanawiałem się dlaczego. Teraz wiem, że powód jest prosty. Boimy się "porażki", boimy się ODMOWY, boimy się, że przy okazji usłyszymy "to ja chce rzucić te polisy", "to ja zawieszę te składki", "w tych polisach miało być co innego", albo "dlaczego tak mało się odłożyło", "a dlaczego tak mało wypłacili za złamanie paluszka"?

Dodatkowo niekoniecznie wiemy co można jeszcze zaproponować temu naszemu klientowi. Zachowujemy się czasem jak on, jak klient. Przecież polisa już jest. Co można więcej ? Często ten agent jest zaskoczony. Przecież jest sztuka, a nie patrzymy na zakres ochrony czy potrzeby. A co za problem zaproponować drugą, trzecią polisę? Jednym słowem niestety, musimy przyznać się, że nie do końca ogarniamy, nie do końca potrafimy pracować na portfelu.

„Telefon – mądrze wykorzystany stanowi najlepsze źródło nowej produkcji”

Jest ogromna różnica kiedy dzwoniemy do klienta nowego, a kiedy dzwoniemy do „naszych”. Często błędne myślenie agenta jest takie: nowy klient to nadzieja na polisę, na nową produkcję. Nawet jeśli nic nie wypiszę to najwyżej straciłem czas. Nasz klient, posiadający już polisy - tu ryzyko jest utracenia wypisanych wcześniej wniosków czy polis. Nie ruszać, nie prowokować, jest to jest. Jednak nic bardziej mylnego. Po pierwsze. Jeżeli jesteś w stałym kontakcie z klientem, gdzie ta obsługa jest odpowiednia, gdzie pokazujesz potrzebę tych polis i co one zabezpieczają, myśl o rezygnacji z polis Ci nie grozi. Po drugie osobą, która posiada jakąkolwiek polisę jest przekonana do tej formy zabezpieczenia siebie czy swojej rodziny, wierzy w ubezpieczenia, no i już zaufała Tobie. Jeżeli dzwonisz do nowej osoby, która wcześniej takiej formy nie stosowała, to na dzień dobry przynajmniej połowę kontaktów możesz odrzucić, tylko z tego względu. Nie ma zaufania, nie ma potrzeby ubezpieczenia. W ogóle nawet nie bierze pod uwagę takiej formy zabezpieczenia. Wszystko trzeba budować od zera.

Przypomnę, że w Polsce tylko kilkanaście % naszych rodaków posiada indywidualne polisy na życie. Czyżby pozostali ich nie potrzebują? Oczywiście, że POTRZEBUJĄ - tylko jeszcze nie są przekonani do tego. Prawdopodobnie połowa z nich nigdy się do nich nie przekona. Co do pozostałych to już jest nasza rola. Rola agenta ubezpieczeniowego.

Mamy dotrzeć, przedstawić ofertę, zaproponować, przekonać. Szczególnie tych, którzy całe życie się zastanawiają i nie mogą się zdecydować.

“Opanowanie rozmowy telefonicznej kluczem do sukcesu w ubezpieczeniach”

Bardzo wielu agentów, ma pokaźne portfele swoich klientów, na których można stale robić bardzo przyzwoitą tzw. produkcję.

Nie musimy kombinować na różne sposoby jak pozyskać nowych Klientów. Co jest przecież jedną z najtrudniejszych rzeczy w tej pracy. Następnie kombinować jak się spotkać i dalej przekonywać ich do takiej formy ubezpieczenia.

Pracując na swoim portfelu dzwonimy przecież do osób, które już znamy, u których byliśmy, z którymi współpracujemy od dłuższego czasu. Musimy zaproponować wszystko to czego brakuje, wszystko to czego jest za mało. Mam na myśli zbyt małe sumy ubezpieczenia lub brakujące poszczególne opcje/umowy dodatkowe. Mam na myśli ubezpieczenia dla ich najbliższych, ich rodzin, ich biznesów, ich majątek, przyszłą emeryturę. UWAGA. To wszystko możemy robić nie wychodząc z domu – to wszystko możemy robić zdalnie.

Pamiętajmy, że jeśli klient ma jakieś polisy nawet bardzo dobre, to nie znaczy, że rodzina jest bezpieczna. Dla przykładu – jest rodzina, czyli mąż, żona i dwójka dzieci, a polisę ma tylko

mąż – rodzina nie jest w pełni ubezpieczona, mimo że to mąż jest tą maszynką do zarabiania pieniędzy. Zauważ. Żona jest bezrobotną, ale zajmuje się domem, dziećmi. W razie poważnej choroby żony, mąż nie pójdzie na trzy etaty by zarobić na leczenie, tylko kosztem zarabiania pieniędzy musi przejąć obowiązki żony. Sprzątanie, kanapki dzieciom do szkoły, opieka nad chorą żoną. Niestety wszystko się sypie. Zadaniem Agenta jest zrobienie takiego ubezpieczenia, zaproponowanie takich polis, które w pełni uchronią całą rodzinę przed finansowymi niešťczęsnymi skutkami tragedii jaka może się wydarzyć.

Dzwoniąc do klientów z portfela, mamy zdecydowanie ułatwione zadanie. Klient odbierze telefon, znamy się, wie, że taka forma ubezpieczenia jest potrzebna, a mimo to, wykonanie telefonu przez agentów jest wielkim problemem, wydaje się jakby aparaty paliły, jakby ważyły tonę. Znasz to?

W tym cyklu, dostaniesz konkretne wskazówki jak dzwonić, kiedy dzwonić, co mówić i jak mówić. Ta wiedza ułatwi Twoją pracę i pozwoli abyś był bardzo skuteczny na odległość.

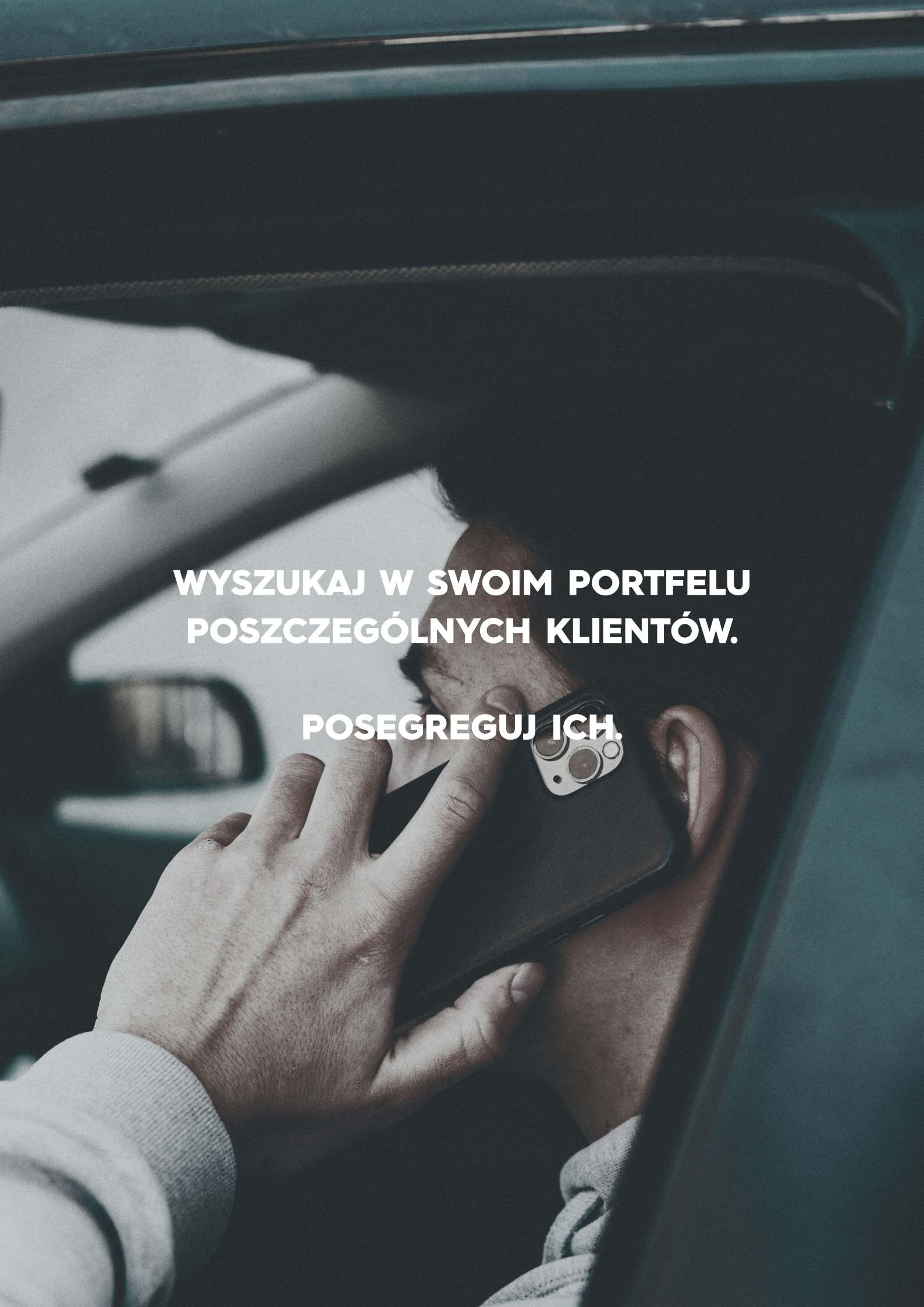
KLIENT Z PORTFELA - KONKRETNE SPOSOBY NA NOWĄ PRODUKCJE



Umiejętność pracy na portfelu jest kluczowa. Największy problem jaki mają Agenci to brak umiejętności "czytania Klienta" - patrząc tylko na portfel. Co to oznacza? M.in. to że za szybko oceniamy tego naszego Klienta. Oczywiście Ty wiesz, jakiego typu jest dana osoba, przecież współpracujesz z tym klientem od kilku/kilkunastu lat. Jednak pamiętaj, że sytuacja finansowa i rodzinna klienta się cały czas zmienia i to, że 2 lata temu Klient nie chciał nic, to nie znaczy, że teraz też tak będzie. To, że nie chciał z tobą

rozmawiać powiedzmy rok temu, nie wiesz dlaczego. Może przed twoim telefonem pokłócił się z żoną.

Zdaję sobie sprawę z tego też, że niektórzy Klienci nie oczekują żadnego kontaktu, sprostowanie - a może do tej pory nie oczekiwali, a za sprawą koronawirusa mogli zmienić zdanie? Czy takich klientów należy sobie odpuścić? Jeżeli nie jesteś przekonany, masz wątpliwości i nadal nie chcesz zadzwonić do danego klienta - odpuść.

A close-up, low-angle shot of a person's hand holding a black smartphone to their ear. The person is wearing a light-colored, textured sweater. The background is dark and out of focus, showing the interior of a car with a steering wheel and dashboard visible. The lighting is dramatic, with strong highlights on the hand and the phone's camera lens.

**WYSZUKAJ W SWOIM PORTFELU
POSZCZEGÓLNYCH KLIENTÓW.**

POSEGREGUJ ICH.

PO PIERWSZE.



Tych, którzy mają małą sumę ubezpieczenia na życie. Czy proponując klientowi wyższą sumę ubezpieczenia robisz mu krzywdę? NIE. Założę się, że masz bardzo wielu Klientów, którzy mają ubezpieczenie na życie poniżej 100 tysięcy złotych! Zastanów się czy taka polisa jest wystarczająca dla Klienta? Niekoniecznie. Dodatkowo - teraz to jest największy argument w sprzedaży polisy. Nie jeden zastanowił się słysząc codziennie w wiadomościach o zgonach z powodu koronawirusa. "Czy suma ubezpieczenia, którą mam na polisie i pozostawię po sobie jest wystarczająca by moja rodzina mogła godnie żyć, jeśli mnie ten wirus dopadnie?". Czy słyszałeś kiedyś o sytuacji aby wdowa narzekała, że dostała za dużo pieniędzy z ubezpieczenia?

Właśnie teraz przekonaliśmy się jak kruche jest życie ludzkie. Polacy dopiero przy tym wirusie poznali statystyki. Dowiedzieli się, że dziennie ginie w wypadkach, czy też umiera około 1000 naszych rodaków. Ale, to było do tej pory. Powiedzmy rok temu. Obecnie to jest 1500 - 1800 dziennie.

PO DRUGIE.

Klienci, którym brakują niezbędnych umów dodatkowych. Dobezpiecz ich i pamiętaj, że nie musisz tego robić w istniejącej polisie! Często zaproponowanie drugiej, będzie dla Klienta tańsze, pełniejsze, korzystniejsze! Będzie miał większe możliwości, a ty więcej argumentów. Zastanów się, czy chciałbyś żeby w Twojej polisie brakowało takich opcji jak poważne zachorowanie lub niezdolność do pracy?

▶ poważne zachorowanie - Panie Pawle, a nie daj boże choróbko, udar, zawał, nowotwór. Leczenie może kosztować nawet kilka czy kilkanaście tysięcy miesięcznie. Szczęście w nieszczęściu jeśli Pan będzie mógł dalej pracować. Leczenie kosztuje, a zarobki nagle spadają, dlatego że przy chorobie efektywność pracy nigdy nie będzie taka sama. Właśnie dlatego konieczne wykupić ubezpieczenie w razie poważnego zachorowania. I to nie jest tak, że choróbka dopadają tych po 90 - tce. Proszę zobaczyć, że w kolejkach do onkologa większość to są młode osoby. Niestety młodzi też chorują.

▶ niezdolność do pracy - Panie Pawle, proszę sobie wyobrazić, dopadło Pana choróbko, czy też, był wypadek i jest Pan całkowicie niezdolny do pracy. Nie dość, że wydaje Pan majątek na leczenie, to jeszcze niestety nie jest Pan w stanie prowadzić swojej firmy. Oznacza to, że z obecnych dochodów np.

10 tys. dostaje Pan z ZUSu rentę założmy 800 zł! Panie Pawle 800 zł na leczenie, utrzymanie siebie, utrzymanie swojej rodziny, spłatę kredytu i innych zobowiązań. Pana zaskórniaki wystarczą na ile? Dwa miesiące? Pół roku? Wiem Pan co to oznacza? Niestety robi Pan piekielko finansowe dla siebie, dla swojej rodziny. Najgorsze jest jednak to, że Pan na to wszystko patrzy i nic nie może zrobić. Koniecznie ubezpieczenie w razie niezdolności do pracy, w razie kalectwa i nie na 50 - 100 tys tylko 500 000 zł, czy na milion.

Nie bój się proponować większych sum dla Klienta. Zawsze postaraj się zrobić taką polisę jaką byś sam chciał mieć. Taką Polisę lub polisy, które by chroniły całą Twoją rodzinę, Twój biznes oraz samego Siebie.

ZAKOŃCZENIE.



RYSZARD ZAWADZKI



DAMIAN ZAWADZKI

W kolejnym artykule część dalsza pracy na portfelu. Kolejne przykłady, kolejne sposoby na nową produkcję. Zdecydowanie więcej również w moim Kursie online Akademia Ubezpieczeń na

www.akademiaubezpieczeń.eu