



RYSZARD
ZAWADZKI



DAMIAN
ZAWADZKI

AGENT Z DOMU. MISTRZ PRACY NA PORTFELU 3/4

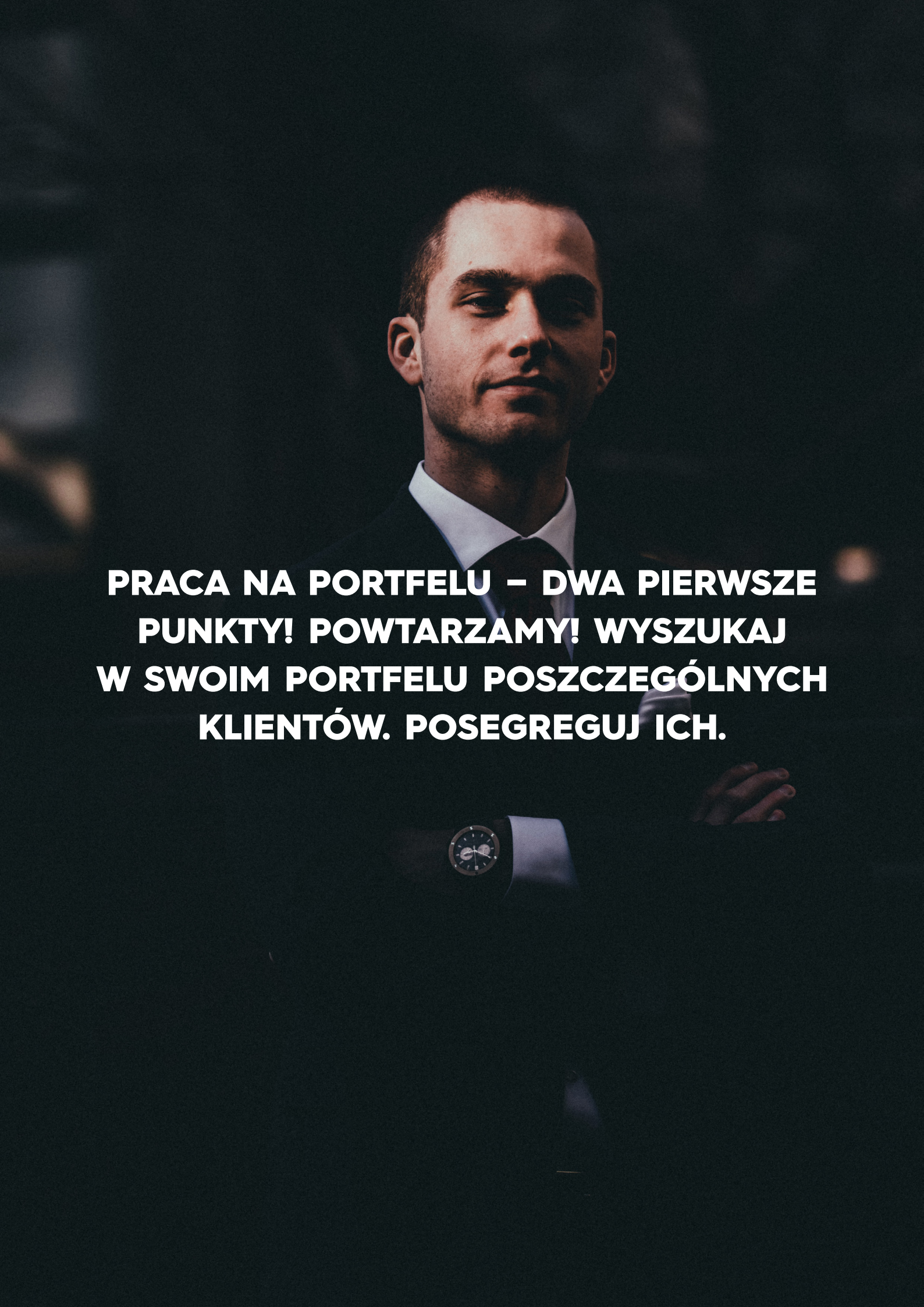
PRACA NA PORTFELU

CZĘŚĆ 2

WPROWADZENIE.

“Portfel Klientów – skarbnica wniosków”.

Trzeci artykuł z serii “Agent z domu. Mistrz pracy na portfelu” jest kontynuacją wpisów, w których rozkładamy 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”.

A man in a dark suit, white shirt, and dark tie stands in a dark, moody environment. He is looking slightly to the right with a serious expression. A watch is visible on his left wrist. The background is dark with some blurred lights.

**PRACA NA PORTFELU – DWA PIERWSZE
PUNKTY! POWTARZAMY! 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? Brakować to jest jedna rzecz, inna sprawa to wysokość tych umów dodatkowych.

Sposób przekazu jest bardzo ważny. Nie wystarczy powiedzieć:

- ▶ Agent:
"Panie Sebastianie proponowałbym Panu dodatkowo ubezpieczenie poważne zachorowanie gdyby Pan ciężko zachorował, tego niestety Pan nie ma w swojej polisie"
- ▶ Klient
"A nie, nie, nie chorowałem i nie mam zamiaru chorować"
- ▶ Agent
"Proszę Pana, gdyby Pan wcześniej chorował to bym Panu nie proponował. Firma ubezpieczeniowa by Pana po prostu nie ubezpieczyła".
- ▶ Agent
"To, że Pan jest młody i nie będzie chorował, hmm to proszę zauważyć kto stoi w kolejce do onkologa. Zdziwiłby się Pan jak wiele młodych ludzi"

**KONTYNUACJA, CZYLI KOLEJNE
ELEMENTY DO TWOJEJ UKŁADANKI!**

Numer 3 - polisy dla dzieci - szukasz w swojej bazie klientów wszystkich tych, którzy mają dzieci. Rozdzielasz ich tam gdzie są dzieci pełnoletnie i niepełnoletnie. Oczywiście proponujesz nowe polisy, jeśli takie masz do zaoferowania. Na dzieciach niepełnoletnich za bardzo nie będę się skupiał. Tu klienci albo są nastawieni na kupno, albo nie. Czasami jest tak, że szybciej wykupują polisy swoim małym dzieciom niż sobie, co jest trochę wbrew logice, no ale cóż klient nasz Pan. Najlepiej by wykupili sobie i dzieciom. Kiedyś usłyszałem taką wypowiedź "Nie będę zarabiała na chorobie dziecka" Jaka była moja odpowiedź? " Proszę Pani Dziecko zachorowało, Pani nie idzie do pracy, ponieważ musi się opiekować dzieckiem, czyli nie zarabiamy. Do tego musi Pani kupić lekarstwa, czyli finansowo jesteście Państwo do tyłu"

Inaczej przy dzieciach pełnoletnich.

Przed wszystkim dzieci pełnoletnie możemy ubezpieczać na przyzwocie wysokie kwoty, zdecydowanie tak jak dorosłych. To bardzo ważne bo niestety młodzież, studenci, a nawet Ci, którzy niedawno podjęli pracę nie mają nabytych praw rentowych. To oznacza, że jak dojdzie do wypadku czy choroby, nie ma renty i taka osoba jest na naszym garnuszku.

"Proszę Pani czy Pani zachoruje, czy córka, wydatek jest ten sam. Córka nie ma renty, przychodzi do Państwa na garnuszek, Pani zamiast pracować, zarabiać, musi się opiekować dzieckiem. Finansowo kłapa - konieczne polisa dla córki"

**KONTYNUACJA, CZYLI KOLEJNE
ELEMENTY DO TWOJEJ UKŁADANKI!**

Numer 4 - polisa dla żony/męża - tak samo jak wcześniej. Szukasz wszystkie małżeństwa gdzie ubezpieczona jest tylko jedna połówka. Często pracując z agentami na ich portfelu, zauważyłem, że mniej więcej na 10 kolejnych klientów może w dwóch trzech przypadkach oboje małżonkowie są ubezpieczeni. Skąd to się bierze, ano wcześniejsze braki w umiejętnościach sprzedażowych. Szybko się godziliśmy czy też szliśmy na rękę klientowi, a tak prawdę mówiąc na łatwiznę. Jak w praktyce to mogło wyglądać?

“Panie Agencje, ja jestem bardziej narażony, zrobimy polisę tylko dla mnie”. No i Agent zadowolony, ponieważ z pustym nie wyszedł. Tylko niestety czasami robimy krzywdę tym klientom. Taki totolotek 50 na 50 może trafimy. Co to znaczy bardziej narażony? Można jeździć więcej samochodem, ale już na choroby wpływu nie mamy...

Teraz mamy możliwość to nadrobić. Oczywiście mogło być tak, że w momencie ubezpieczania jednej z osób małżonka/małżonki jeszcze nie było. Żeby ubezpieczyć tą drugą połówkę mamy uproszczoną sprawę. Dlaczego?

Ponieważ dzwoniemy do naszego klienta. Jeżeli masz normalny kontakt ze swoimi klientami, to oni zawsze odbiorą telefon od Ciebie, zawsze wysłuchają Cię, będą rozmawiać z tobą, a to już jest pół sukcesu. To co najtrudniejsze w tej pracy masz za sobą.

Przykład:

Agent: “Witam Panie Andrzeju. Przyglądam się Pana polisie. Ubezpieczenie na życie przyzwoite, choroby, kalectwo, wypadki, wszystko jest. I wydawałoby się, że jest super. Niestety taki totolotek 50% na 50%. Pan ubezpieczony Ok, ale co będzie jak żonie coś się stanie. Taka troszeczkę kicha. Żony zabraknie nie ma renty (nie pracuje), wyskoczy chorobsko będzie niezdolna do pracy, nie ma renty. Pan przejmuje obowiązki związane z domem, z dziećmi, zajmuje się chorą żoną, mniej pracuje, mniej zarabia i niestety leżymy. Koniecznie polisa dla żony.”

Jaki z tego wniosek? Twój portfel wcale nie jest obrobiony!

Dużo łatwiej ubezpieczać na swoim portfelu, niż dzwonić do nowych. I wierz mi. Chociaż jak twierdzisz pracujesz regularnie na portfelu

- ▶ zapewniam cię, NIE JEST ON OBROBIONY. Nawet nie zdajesz sobie sprawy ile można na nim zrobić. Ja Ci podałem moje najpopularniejsze sposoby dzielenia klientów.

Oczywiście możesz to zrobić jeszcze na inne sposoby:

- ▶ wiek – pod emeryturę
- ▶ pod konkretną umowę dodatkową – Ci co nie mają NNW

Wiem że takie podziały ułatwiają pracę. Jeżeli jesteś super specem pracy na portfelu to nie musisz robić tabel, dzielić klientów, jedziesz po prostu po kolei np. alfabetycznie i wiesz dokładnie co, komu, ile. Proste? Nie sądze. Dam ci przykład; Nie Ty, a klient dzwoni do Ciebie,

nie ważne z jakiego powodu (złamał paluszek, czy zmiana adresu). Spoglądając na jego polisę masz 2-3 sekundy, by pokazać jakie ma braki w polisie czy też w polisach. U niego, żony, dzieci może być niskie ubezpieczenie, może brakuje polis, może brakuje opcji, może nie będzie z tego emerytury. Musisz wyczuć czego najbardziej się obawia, masz go zainteresować, masz go przekonać. Tu nie ma strzelania, gdzie przypadkowo trafisz z potrzebą. Tu masz trafić za pierwszym razem. Jak klient raz powie nie, to o drugim podejściu zapomnij. 99% agentów ma braki w umiejętnościach pracy na portfelu. Tą umiejętność się stale ćwiczy, trenuje.

ZAKOŃCZENIE.



RYSZARD ZAWADZKI



DAMIAN ZAWADZKI

Po więcej materiału i konkretnych przykładów pracy na portfelu zapraszam na www.akademiaubezpieczen.eu - znajdziecie tam cały moduł poświęcony pracy na portfelu.

Umiejętna praca na portfelu gwarantem sukcesu na najbliższe 2-3 lata!

W kolejnym artykule omówimy sposoby na „nowego Klienta”, kryzysowe smsy i efektywne maile.