



Chęć ciągłego poznawania



Rafał Wróbel
Bolesławiec

Najważniejszą cechą agenta ubezpieczeniowego jest chęć nauki, chęć ciągłego poznawania. Ponieważ nasza branża stale się zmienia i rozwija. Każdego dnia dostajemy dużo informacji od zakładów ubezpieczeń o zmieniających się warunkach, wytycznych, nowych produktach. Dlatego ważne jest, żeby posiadać umiejętność ciągłego zdobywania nowej wiedzy. Chodzi zarówno o teorię ubezpieczeń, jak i chęć poznawania nowych systemów sprzedaży czy rozwiązań technologicznych. Chęci poznawania nawet wtedy, kiedy wydaje się nam, że nasz poziom zdobytej wiedzy jest wystarczający, że rozwiązania technologiczne mamy opanowane w bardzo dobrym stopniu. To cecha charakteru, która ułatwia pracę. W każdym zawodzie związanym ze sprzedażą są takie cechy, które wpływają na jej jakość. Np. komunikatywność wpływa na nasze kontakty z klientami, ale również na wyniki w pracy. Ważne jest też elastyczne podejście do zmieniającej się sytuacji, odpowiedzialność za swoje działania, pozytywne nastawienie i samodzielność w poszukiwaniu rozwiązań.

Pracę pośrednika zaczynałem na stanowisku finansowym, gdzie miałem w ofercie produkty jednej czy dwóch firm,

co w znacznym stopniu ograniczało moje możliwości. W związku z tym, żeby się rozwijać, postanowiłem otworzyć działalność ubezpieczeniową. Podpisałem umowę z Diamond Finance. Dzięki tej współpracy, którą rozpocząłem w 2012 roku, zyskałem dużo większe zaplecze. Trudno było wtedy jednoznacznie ocenić, czy będzie to dobre rozwiązanie, jednak zakres i liczba ofert zakładów ubezpieczeń oraz narzędzia wspierające sprzedaż, jakie oferuje Diamond Finance spełniły moje oczekiwania. W kolejnych latach multiagencja zawierała umowy z kolejnymi ubezpieczycielami, a nasza współpraca rozwijała się. Zacząłem potrzebować dodatkowych rąk do pracy, w związku z tym moja żona Aleksandra postanowiła ze mną pracować.

Do klienta podchodzę elastycznie, nie nastawiam się na jeden rodzaj ubezpieczenia. Oferuję klientowi to, czego on w danym momencie potrzebuje. Dla przykładu, jeśli przychodzi do mnie rolnik, ubezpieczam mu gospodarstwo rolne, maszyny rolnicze, ale przy okazji także samochody, dom, jego życie oraz dzieci, które chodzą do szkoły. □