

Polisa szyta na miarę

- Jest Pani od wielu lat jednym z najlepszych Doradców ubezpieczeniowych w kraju. Z czym można do Pani się zwrócić?

- Specjalizuję się przede wszystkim w umowach zabezpieczających klientów: na Życie – „Nowa Perspektywa” z opcjami oraz w programach uzupełniających – budujących kapitał na emeryturę. Polacy mają przekonanie, że należy mieć ubezpieczony samochód, mieszkanie, a w dalszej kolejności siebie.

- Jaka jest w społeczeństwie świadomość wagi ubezpieczenia na życie?

- Często klienci nie chcą rozmawiać o polisie na życie, bo mówią: „a nie wybieram się nigdzie, będę żyć i nie chcę takiej polisy; wolę budować kapitał emerytalny”. Wtedy pytam, czy zastanawialiście się nad tym, że w czasie poważnej choroby możecie nie móc pracować, nie przynosić pieniędzy do budżetu rodziny. Polakowi, jak mówiłam polisa na życie kojarzy się tylko z jednym – odejściem z tego świata. Dla mnie podstawą przy rozmowie z Klientem jest zabezpieczenie JEGO na wypadek sytuacji, które każdego przerosną.

- Jest Pani zadowolona, gdy Klient wychodzi ze spotkania z właściwym zabezpieczeniem siebie i rodziny?

- Moją misją jest uświadamianie Klientów o wadze ubezpieczenia na życie; bo często nie są sobie w stanie wyobrazić takich sytuacji; wypierają psychicznie możliwość wystąpienia tych sytuacji akurat w ich życiu. Oczywiście rozmawiamy o chorobach, ale najczęściej w kontekście sąsiadów,

kolegi i mówimy „rany Boskie, co się stało”; nie zastanawiamy się, że to może spotkać jutro i nas.

- Rozumiem, że ubezpieczenie na życie z umowami dodatkowymi oferuje nam zarówno zabezpieczenie siebie z uwagi na zdrowie, wypadki, utratę zdolności wykonywania swojej pracy; ale też buduje przyszłe dochody na emeryturze i zabezpiecza bliskich na wypadek naszej śmierci.

- Zawsze powtarzam swoim Klientom: „jeśli sam o siebie nie zadbasz – nikt za Ciebie tego nie zrobi”. Powinniśmy przestać myśleć roszczeniowo. To ja sam decyduje o swoim życiu, o jego standardzie i o tym, czy w trudnych sytuacjach muszę być ciężarem dla innych, czy sam chcę móc poradzić sobie z nimi od strony finansowej. Podstawą budowania kapitału na przyszłość jest zabezpieczenie siebie na wypadek sytuacji, które nas mogą przerosnąć. Mówię tu o poważnym zachorowaniu, niezdolności trwałej i całkowitej do pracy oraz kalectwie.

- Czy dobrze skrojona polisa na życie daje nam gwarancję spokoju i pewności zabezpieczenia w trudnych sytuacjach?

- Dobrze dopasowane ubezpieczenie na życie wraz z umowami dodatkowymi chroni nas przed całym spektrum nieoczekiwanych i nieprzyjemnych sytuacji. Bardzo ważne jest wykupienie opcji zabezpieczającej naszą całkowitą niezdolność do pracy, gdzie otrzymujemy wypłatę całej sumy ubezpieczenia, która rekompensuje nam brak możliwości dalszego zarabiania na życie.

- Postrzeganie zawodu Doradcy ubezpieczeniowego się zmienia – coraz więcej Doradców, w tym Pani należy do grupy MDRT skupiającej najlepszych agentów na świecie. Nie mają już Państwo kompleksów związanych z tym zawodem?

- Agenci powinni szanować siebie i nie mieć kompleksów, a następuje to tylko wtedy, gdy mają dużą i fachową wiedzę. Dla mnie najważniejsza jest etyka; wykonuję swój zawód z ogromną pasją. Staram się dopasować program ubezpieczeniowy do potrzeb i oczekiwań Klienta. Klient przychodzi do mnie po poradę, a ja muszę mu służyć całą swoją wiedzą. Klienci zostają u mnie na zawsze; żadna konkurencja mi ich nie odbierze – bo po prostu są zadowoleni i z produktów i z obsługi.

- Od czego zacząć?

- Od rozmowy ze mną, aby ustalić wszelkie potrzeby klienta i niezbędny poziom Jego zabezpieczenia; np. gdy

klient zarabia 5 tys. zł miesięcznie, minimum zabezpieczenia to 180 tys. zł (tj. 3-letnie dochody klienta). Nie chcę robić źle skalkulowanego ubezpieczenia. Nie ubezpieczę domu wartego milion złotych na 100 tysięcy. Nie chcę za to odpowiadać. Jeśli Klient mimo wszystko się uprze – to przekażę mu kontakt do innej firmy; ja się pod tym nie podpiszę.

- Czy umawiając się na spotkanie jestem do czegoś zobligowany?

- W Polsce takie doradztwo jest bezpłatne; Klienci mogą korzystać za darmo z naszej wiedzy. Klient kupuje ubezpieczenia dla samego siebie, aby zaspokoić potrzebę bezpieczeństwa. Trzeba od razu sobie powiedzieć, że nie każdy ja ma w takim samym stopniu; są przecież też ludzie, którzy żyją chwilą. Jednak, gdy obudzi się w nas ta świadomość, odczuwamy potrzebę – to powinniśmy skontaktować się ze specjalistą w tej dziedzinie – agentem ubezpieczeniowym.



Małgorzata Zajączkowska

specjalista ds. ubezpieczeń i inwestycji

tel. 601 699 300

e-mail: zajaczkowska.malgorzata@aviva.com.pl



AVIVA
Ubezpieczenia Emerytury
Inwestycje

**Biuro
w Krakowie**
ul. Rakowicka 65
tel. 12 627 72 14