

Mówią o nas „zwariowani”

Aleksandra Wysocka-Zańko: - Doszły mnie słuchy, że wiąże się z Państwem romantyczna historia...

Małgorzata Zajączkowska: - W 2002 r. Aviva, wówczas Commercial Union, podjęła decyzję o połączeniu dwóch oddziałów

w Krakowie: Prażmowskiego i Rakowickiego. Byłam bardzo niezadowolona z tego powodu! W tym czasie zajmowałam pierwszą pozycję na Prażmowskiego, a Marek był z kolei liderem na Rakowickiej. Nie chciałam konkurencji! U siebie byłam gwiazdą, miałam własny pokój. Tymczasem ze względu na lokalnych miałam teraz zacząć dzielić pokój z Markiem! Obrażona wyjechałam na urlop. Po powrocie Marek czekał na mnie w „naszym” pokoju. Dyrektor uśmiechał się pod nosem. Zaczęliśmy pracować obok siebie. Tak się złożyło, że za 4 miesiące musiałam przejść operację. Marek wysyłał mi SMS-y, pisał, co słychać w biurze. Zaczęliśmy się przyjaźnić. Przyszły różne sukcesy, a z nimi wyjazdy fundowane przez firmę. Jako laureaci konkursu firmowego pojechalismy do Stanów na kongres MDRT. Byliśmy też z wycieczką w Wielkim Kanionie. Tam czekała nas dodatkowa nagroda - wspólny lot helikopterem. Widoki były niezwykłe, wzruszenie również ogromne. Od tego się zaczęła nasza wspólna droga również na polu osobistym.

Panie Marku, jak Pan trafił do firmy Aviva?

Marek Adamczyk: - To był rok 1995. Sprzedawałem zdrowotną wełnianą pościel i akcesoria do terapii magnetycznej. Podróżowałem po całej Polsce, po sanatoriach. Trafiłem do Krynicy. Traf chciał, że w mojej prezentacji uczestniczył menedżer z ówczesnego CU, Wojciech Borzymek. Po prezentacji podszedł do mnie. Przeprosił, że nic ode mnie dziś nie kupi, ale ma za to propozycję. Na początku wykonywałem dwie prace równoległe. Było ciężko! System szkoleń nie był tak rozwinięty, jak teraz. Większość weekendów spędzałem ucząc się albo we Wrocławiu, albo w Warszawie. Początkowo byłem przypisany do struktury we Wrocławiu, potem Bytom, Tarnów, a dopiero na końcu rodzinny Kraków. Po 5 latach musiałem się zdecydować, którą pracę wybrać. Klientów zrobiło się za dużo. Zdecydowałem się na ubezpieczenia i nigdy tego nie żałowałem. Jeden z głównych argumentów, który mnie przekonał, to ten, że jest to jeden z niewielu biznesów, w którym człowiek inwestuje tylko w siebie. Nie musi mieć kapitału.

Rozmowa z Małgorzatą Zajączkowską i Markiem Adamczykiem, agentami Aviva



A jaka była Pani droga do ubezpieczeń?

M.Z.: - W latach 90. prowadziłam własny biznes, trzy sklepy z wyposażeniem łazienek. Tak się złożyło, że na urlopie spotkałam ówczesnego wiceprezesa Commercial Union Ryszarda Karpowicza. Parę razy rozmawialiśmy o pracy i w końcu poradził mi, żebym zamknęła swój interes i zajęła się ubezpieczeniami. Ten pomysł wcale mi się początkowo nie spodobał. Przecież byłam szefową, wszystko szło jak z płatka. I nagle mam cho-

dzić po domach i namawiać ludzi do kupowania ubezpieczeń? Jednak postanowiłam spróbować. Prezes powiedział, że jestem skazana na sukces w tej firmie i wystarczy rok, żebym się o tym przekonała. Zamknęłam jeden sklep, pozostałe dwa postanowiłam utrzymać. Rzeczywiście, po roku byłam najlepszym agentem w oddziale krakowskim. Po dwóch latach uzyskałam status konsultanta, po dwóch i pół roku - specjalisty. To był szybki awans. Choć prowadząc biznes handlowy zarabiałam duże, jak

na tamte czasy, pieniądze, to teraz bym się nie zamieniła. Cieszę się, że jestem agentem, mam kontakt z ludźmi i im pomagam. Realizuję pewną misję. Jestem z klientami zarówno przy podpisywaniu umowy, jak i w trudnych sytuacjach.

Czy zdarzyła się Państwu śmierć klienta?

M.Z.: - Przed dwoma laty zmarł mój 37-letni klient. Zawiózł dziecko do przedszkola i chwilę potem zginął w wypadku. Pół roku wcześniej jego żona skłoniła go

do zmniejszenia sumy ubezpieczenia. Nie minęło trzy miesiące od rocznicy polisy i zdarzył się ten tragiczny wypadek. Wdowa jest pielęgniarką w szpitalu krakowskim. Powiedziała po tym, że gdyby nie pieniądze z polisy, toby sobie w żaden sposób nie poradziła. Nie mogła sobie też wybaczyć, że namówiła męża do zmniejszenia sumy ubezpieczenia i składki. Niestety, ludzie często nie są świadomi, jak ważne jest zabezpieczenie swoich bliskich. Polacy nie znoszą rozmów o śmierci.

Dlatego częściej mówimy o sytuacji, kiedy nie będą zdolni do pracy. To są sobie w stanie wyobrazić.

M.A.: - Zawsze powtarzam swoim klientom, że nie trzeba umrzeć, żeby mieć problem.

Ludziom często się wydaje, że ubezpieczając się prowokujemy los. A lepiej nie wywoływać wilka z lasu...

M.Z.: - Jest zupełnie odwrotnie! Na kongresie MDRT pokazano nam wyniki badań, że osobie ubezpieczonej rzadziej przydarzają się wypadki. Może dlatego, że ubezpieczają się osoby bardziej ostrożne i zachowawcze? To niezwykle ważne, żeby zabezpieczyć najbliższych i nie obciążać ich swoimi zobowiązaniami finansowymi, takimi jak kredyt. Ubezpieczenie daje niezbędne środki na czarną godzinę. Paradoksalnie, często obserwuję większą świadomość ubezpieczeniową u ludzi, którzy mniej zarabiają. Ci teoretycznie bogatsi niejednokrotnie wykazują lekkomyślność. Polakowi wydaje się, że jeśli ma mieszkanie i je wynajmuje, to jest zabezpieczony. Nie bierze pod uwagę ryzyka kryzysu na rynku nieruchomości. Nie myśli o tym, że może zapaść na nowotwór i błyskawicznie potrzebować gotówki na leczenie.

Co zdecydowało o Państwa sukcesie?

M.A.: - Po pierwsze, przekonanie do tego, co się robi. Ja niestety bardzo młodo straciłem rodziców. Miałem też inne przypadki zgonów wśród najbliższych. Wiem z własnego doświadczenia, że zabezpieczenie najbliższych ma kolosalne znaczenie. Do sukcesu na pewno przyczynia się też umiejętność nawiązywania kontaktów. Do różnych klientów trzeba docierać w różny sposób. To sztuka. Ważne, żeby mówić w sposób przystępny. Nie chodzi o to, żeby zasypać klienta skomplikowanymi

informacjami. Klient ma wiedzieć, co ma dziś, co może mieć kiedyś i co może zrobić w czasie trwania polisy. Sport nauczył mnie też przegrzywać. Zawsze są zwycięstwa i porażki. Porażki są kopalnią wiedzy, którą można potem wykorzystać. No i trzeba kochać swoją pracę. Ja ją kocham praktycznie od samego początku.

Trzeba być wariatem!

M.Z.: – Tak o nas mówią w oddziale! Że jesteśmy zwariowani. Klienci mnie lubią. To kwestia otwartości, naturalności i wewnętrznej pasji. Jak wychodzę od klienta, to on często nie może pojąć, jak to możliwe, że tyle lat żył bez ubezpieczenia. Pocięszam go wtedy, że na szczęście nic się jeszcze nie stało. Tłumaczę, żeby nie patrzeć w przeszłość, tylko w przyszłość. Ze warto wyznaczyć sobie cel. Dostają dużo podziękowań, maili, kwiatów. To satysfakcja nie do opisania. Zarazem pozwala na satysfakcjonujące zarobki. Niedawno moja córka skończyła studia i zrobiła licencję agenta ubezpieczeniowego. Jest niezwykle zdolna i ma ogromną wiedzę. Jednak to za mało. Trzeba umieć rozmawiać z ludźmi. Według mnie, agent życiowy to profesja dla osób co najmniej 35-letnich. Młodszy lepiej sprawdzą się w ubezpieczeniach majątkowych, bo dom i samochód chce ubezpieczyć każdy.

M.A.: – Ale na brak klientów nie narzekamy! Każde z nas ma ich ponad 1500...

M.Z.: – Na Zachodzie zawód agenta ubezpieczeniowego jest równie wysoko ceniony jak lekarza czy prawnika. U nas jest wiele do zrobienia, również ze strony samych agentów. Często etyka zawodowa pozostawia bardzo wiele do życzenia. Spotykamy się z przedczesnym zamykaniem wieloletnich programów ochronnych, co jest najczęściej ewidentnym działaniem na szkodę klienta. Gdy ktoś chce mi „podkupić” klienta, często błagam go wręcz, żeby raczej zmienił agenta, ale nie zamykał swojego programu. Ludzie, którzy przychodzą do branży na rok czy dwa, wyrządzają często ogromną szkodę ludziom. Na Zachodzie byłoby to karane. U nas takie praktyki również powinny być zgłaszane do KNF.

Rywalizujecie ze sobą?

M.Z.: – Oczywiście! Marek jest dżentelmenem i zazwyczaj jest pół kroku za mną.

M.A.: – Zdarzają się miesiące, kiedy to ja wygrywam, ale najczęściej jestem trochę z tyłu. Rywalizowaliśmy jeszcze zanim poznaliśmy się osobiście, jako najlepsi agenci dwóch oddziałów w Krakowie. Mamy nawet zdjęcia z różnych wyjazdów, gdzie stoimy obok siebie, odbierając nagrody. Dzisiaj jest to zdrowa rywalizacja, oparta na wzajemnym wsparciu.

M.Z.: – I ogromnej miłości! Chcę obalić pogląd, że małżeństwo nie powinno pracować w jednej branży czy jednym biurze. Jeśli ludzie kochają się i są polówkami tego samego jabłka, to absolutnie nie przeszkadza. Wiemy bardzo dobrze, że praca jest ogromnie wymagająca, że czasem trzeba wrócić później do domu. Ja mam swoich klientów, Marek swoich. Jesteśmy różni i nasi klienci też są różni.

M.A.: – W każdym środowisku najlepiej sprzedaje ktoś, kto zna to środowisko. To nie ma znaczenia, czy to jest duże czy małe miasto, czy wieś. Mamy kolegów, którzy osiągają świetne wyniki, chociaż wcale nie pracują w Krakowie czy Warszawie. A wracając do wspólnej pracy, to jest tylko jedna rzecz, której nie możemy razem robić – dzwonić! Oboje mówimy tak głośno, że kiedy zaczynamy rozmowę, to albo sami wychodzimy do drugiego pokoju, albo inni ludzie wychodzą... Atmosfera w naszym biurze jest wspaniała. Nas dwoje, dwie asystentki, trzy pokoje.

Jakie macie pasje poza ubezpieczeniami?

M.Z.: – Sztuka! Kupuję obrazy. To moja odeskocznia. Zbieram też figurki. Mogłabym mówić o tym w nieskończoność...

M.A.: – Naszą wspólną pasją są podróże. A moja osobistą sport, a szczególnie piłka nożna. Grałem zarówno w pomocy, jak i na stoperze. Miałem pewne osiągnięcia na studiach.

Co Państwo uważają za swój największy sukces?

M.Z.: – Dla mnie największym sukcesem jest rzesza klientów: 1500 w ubezpieczeniach na życie, 1000 osób w OFE i bardzo wiele w funduszach inwestycyjnych. Ta liczba pokazuje mi, że zrobiłam coś dobrego. Wiem, że jeśli klient nie doczeka emerytury, to jego bliscy będą dobrze zabezpieczeni, a jeśli dożyje, to będzie mógł kupić prezent wnukowi i wybrać się z najbliższą osobą w zagraniczną podróż.

M.A.: – Dla mnie miarą sukcesu w tej branży są klienci z wieloletnim stażem. Czasem obsługuję dzieci i wnuki swoich klientów. Jest bardzo wiele agentów na rynku, więc jestem dumny, że chcę współpracować właśnie ze mną. Kiedy myślę o swoich sukcesach, to przypomina mi się taka sytuacja, kiedy wyszedłem ze spotkania. Klienci chcieli wykupić polisy posagowe dzieciom, nie mając polis własnych. Starłem się ich przekonać, że najważniejszym zabezpieczeniem dziecka są rodzice. Jeśli rodzic umrze, to nie będzie miał nawet kto płacić składek... W końcu powiedziałem, że nie podpiszę się pod takim programem i przysła kolekę, żeby ich ubezpieczył. Po dwóch dniach otrzymałem telefon. Zrobiłem polisy i dla dzieci, i dla rodziców. To był mój sukces, podobnie jak zabezpieczenie rodziny pewnego bardzo zamożnego klienta. Klient niestety zmarł, zostawiając bardzo pokazy majątek. Postępowanie spadkowe trwa do tej pory, czyli prawie dwa lata. Gdyby nie jego polisy, żona i czwórka dzieci nie mieliby na bieżąco z czego żyć, bo cały majątek jest w dobrach, których nie da się szybko spieniężyć.

M.Z.: – Na MDRT powiedziałam nam, że agent ubezpieczeniowy jest jedyną osobą, która przynosi pieniądze w trudnej sytuacji. Nawet ksiądz bierze pieniądze za pochówek. Na pewno naszym sukcesem jest członkostwo w MDRT od 8 lat z rzędu. Za dwa lata otrzymamy tytuł dożywotnich członków.

Wybieracie się na zjazd MDRT w Atenach?

M.A.: – Oczywiście!

Rozumiem, że w firmie też często stajecie na podium?

M.A.: – Tak, bo jesteśmy doceniani za ciężką pracę.

Dziękuję za rozmowę.

**Aleksandra
Wysocka-Zańko**

KRONIKA KRAJ

Stabilna Przyszłość

Stabilna Przyszłość to pierwsze ubezpieczenie z regularną składką przygotowane przez Życiową Wartę dla klientów Kredyt Banku. Produkt łączy ochronę życia z bezpiecznym oszczędzaniem. Wpłata kapitału na koniec okresu ubezpieczenia jest gwarantowana i może stanowić np. uzupełnienie dochodów na emeryturze. Indywidualne Ubezpieczenie Oszczędnościowe Stabilna Przyszłość to długoterminowe ubezpieczenie na życie i dożycie. – *Formuła ochrony i gromadzenia kapitału na przyszłość to dobre rozwiązanie dla odpowiedzialnych osób. Z jednej strony to zabezpieczenie dla nich samych, bo gwarantuje uzyskanie konkretnego kapitału na koniec okresu umowy. Stabilna Przyszłość gwarantuje bowiem wypłatę kapitału, który może znacząco zasilić nasz budżet. Z drugiej, zabezpiecza najbliższych na wypadek śmierci* – mówi **Monika Nowakowska**, rzeczniczka Warty i Kredyt Banku. Ubezpieczenie mogą zawrzeć osoby w wieku od 18 lat do 65 lat. Minimalny okres ubezpieczenia to 5 lat, a maksymalny 30. Polisa w zakresie podstawowym zapewnia wypłatę gwarantowanego kapitału na koniec trwania umowy lub świadczenie osobie upoważnionej w przypadku śmierci ubezpieczonego. Umowy dodatkowe rozszerzają ten zakres o wypłatę dodatkowego świadczenia osobie wskazanej w umowie w przypadku śmierci ubezpieczonego w wyniku wypadku oraz pakiet medycznych usług assistance. Suma ubezpieczenia wyliczana jest indywidualnie, a jej maksymalna wartość przy zawarciu umowy ubezpieczenia zależy od wieku osoby ubezpieczonej. Osoby, które nie ukończyły 45. roku życia, mogą wykupić polisę z sumą ubezpieczenia do 100 tys. zł, pomiędzy 45. a 60. rokiem życia do 50 tys. zł, a powyżej 60. roku życia do 20 tys. zł. W przypadku śmierci ubezpieczonego w wyniku wypadku osoba wskazana w polisie otrzyma dwukrotną wartość sumy ubezpieczenia. – *Osoby zawierające ubezpieczenie nie muszą przedstawiać żadnych badań lekarskich, wystarczy, że podpiszą oświadczenie o stanie zdrowia. Ze względu na ograniczone do minimum formalności polisę można wykupić podczas jednej wizyty, nawet będąc „przy okazji” w Kredyt Banku* – dodaje **Monika Nowakowska**. Składki mogą być opłacane rocznie, półrocznie, kwartalnie lub miesięcznie. (TuŃż Warta)

Program Inwestycyjny

Bank Ochrony Środowiska zaoferował swoim klientom Program Inwestycyjny – nowy produkt ubezpieczeniowo-inwestycyjny w formie grupowego ubezpieczenia na życie, opracowany we współpracy z Aegon TuŃż. Osoby, które przystąpią do programu, mogą także skorzystać z dodatkowej propozycji banku i założyć 8% lokatę terminową. Program Inwestycyjny pozwala na połączenie inwestowania za pośrednictwem UFK w fundusze inwestycyjne zarządzane przez renomowane TFI z ubezpieczeniem na życie. Polisa umożliwiła zarówno osiągnięcie zysków, jak i gromadzenie środków na realizację długoterminowych celów i zamierzeń, w tym do wykorzystania w okresie emerytalnym. Środki pochodzące ze składek mogą być dowolnie inwestowane w 20 ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, które lokują 100% pozyskanych aktywów do odpowiednich funduszy inwestycyjnych z oferty: Opera TFI, Idea TFI, DWS Polska TFI, PKO TFI, TFI PZU, Aegon Global Asset Management. Do tej pory w ofercie BOŚ Banku znajdowały się fundusze inwestycyjne DWS TFI, Opera TFI, Idea TFI i TFI PZU. Program Inwestycyjny BOŚ dostępny jest w dwóch wariantach – 5- i 7-letnim, z możliwością wpłat regularnych w dłuższym terminie. Uczestnicy programu mogą dodatkowo skorzystać z wysoko oprocentowanej lokaty terminowej (nieodnawialnej), 1- lub 3-miesięcznej, z oprocentowaniem stałym wynoszącym 8%. (Bankier.pl)

ING Życie chce postawić na grupówkę

ING TuŃż chce zwiększyć swój wynoszący 0,7% udział w rynku ubezpieczeń grupowych, nie rezygnując jednocześnie z oferowania produktów inwestycyjnych ze składką regularną. Do tego kroku ubezpieczyciela skłoniły zmiany demograficzne, które w coraz lepszej sytuacji stawiają pracowników, a nie pracodawców, jak dotychczas. Ci ostatni szukają zatem sposobu na zatrzymanie zatrudnionych w firmach, oferując im dodatkowe bonusy, np. ubezpieczenia na życie. („Parkiet”)

www.gu.com.pl



PZU

Regionalny Dyrektor Sprzedaży Agencji PZU Życie SA zaprasza do współpracy

**Agentów Ubezpieczeniowych
Menedżerów Zespołów Sprzedażowych**

Lokalizacja: Kielce, Kraków, Lublin, Rzeszów i okolice
Numer referencyjny: GU/1210/RPW

Jak mógłbym w trzech słowach scharakteryzować PZU? Jest to tradycja, wielość i przyszłość. To nasza firma, z której wszyscy jesteśmy dumni. U swoich współpracowników cenię pozytywną energię, dojrzałość emocjonalną, poczucie humoru, a przede wszystkim pasję w działaniu. Różnorodność charakterów i postaw osób pracujących w moim regionie tworzy atmosferę inspiracji i pozwala czerpać radość z pracy i z życia. Zapraszam do zespołu.

Andrzej Rosiński
Region Południowo-Wschodni

Prześlij CV i list motywacyjny na adres: wspolpracownik_pzu@pzu.pl

Prosimy o dopisanie następującej klauzuli: Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez firmę PZU SA oraz PZU Życie SA z siedzibą w Warszawie, al. Jana Pawła II 24, dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacyjnego, zgodnie z przepisami ustawy z 29.08.1997 o ochronie danych osobowych (tj. Dz.U. z 2002 r. nr 101, poz. 926 z późn. zm.). Przyjmuję do wiadomości, że przysługuję mi prawo wglądu do treści moich danych oraz ich poprawiania.

