



I już wiesz, że dobrze trafiłeś

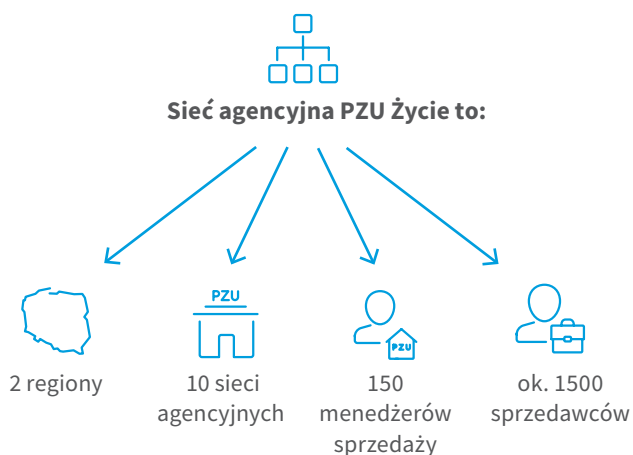
Zapraszamy do współpracy z PZU Życie



AGENT UBEZPIECZENIOWY

PZU Życie jest częścią Grupy PZU, jednej z największych instytucji finansowych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej. Nasza tradycja sięga 1803 roku.

Gwarantujemy sprawdzoną i atrakcyjną formę współpracy.



- ✓ Naszym agentom ubezpieczeniowym oferujemy różnorodne możliwości sprzedaży i rozwoju zawodowego, a także wsparcie specjalistów.
- ✓ Nasza bogata oferta obejmuje ubezpieczenia indywidualne na życie (kapitałowe i ochronne), ubezpieczenia na życie dla małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) oraz ubezpieczenia zdrowotne.

Naszym klientom proponujemy nowoczesne rozwiązania finansowe. Dajemy im również poczucie bezpieczeństwa i stabilności. **Markę PZU rozpoznaje aż 99,7% Polaków***.

* Źródło: Tracking marki PZU – badanie instytutu GfK Polonia dla PZU, III kwartał 2020, n=1200.



Poznaj swoje obowiązki

Jeśli zostaniesz agentem ubezpieczeniowym w PZU Życie, będziesz:

- ✓ samodzielnie nawiązywać kontakty z nowymi klientami i dbać o ich utrzymanie,
- ✓ dostarczać klientowi rzeczowych informacji o produktach PZU Życie i pomagać mu wybrać najkorzystniejsze dla niego rozwiązanie,
- ✓ zapewniać klientom profesjonalną obsługę,
- ✓ wspólnie z klientem analizować jego sytuację życiową, aby określić jego potrzeby i zaplanować dalsze działania,
- ✓ na bieżąco pogłębiać wiedzę o sytuacji na rynku ubezpieczeniowym i dostępnych na nim produktach.



Twoje wynagrodzenie

Naszym agentom ubezpieczeniowym proponujemy umowę agencyjną. To oznacza, że prowadzą własną działalność gospodarczą pod skrzydłami PZU Życie.

Oferujemy wieloskładnikowy system wynagrodzeń, na który składają się:

- prowizja za nową sprzedaż,
- prowizja za obsługę wcześniej pozyskanych klientów,
- Pas Startowy – dodatkowe wynagrodzenie za sprzedaż w okresie pierwszych 12 miesięcy pracy,
- premie segmentacyjne – dodatkowe wynagrodzenie związane z osiągnięciem kolejnych etapów na ścieżce rozwoju zawodowego.

Ponadto, jako agent PZU Życie możesz uczestniczyć w akcjach promocyjnych i konkursach z wartościowymi nagrodami.



Jak przebiega rekrutacja?

1

Analiza CV

2

Test predyspozycji do pracy w zawodzie

Dzięki testowi poznamy Twoje kompetencje.

3

Weryfikacja doświadczenia

Podczas spotkania z menedżerem zespołu sprzedażowego (MZS) porozmawiamy o Twoim doświadczeniu zawodowym i motywacji do pracy, a także opowiemy Ci o zawodzie agenta ubezpieczeniowego.

4

Oferta

Podczas spotkania z Dyrektorem Sieci Agencyjnej przedstawimy Ci szczegółowo ofertę współpracy.



Kilka słów o programie szkoleniowym

Stawiamy na profesjonalną obsługę naszych klientów, dlatego każdą nową osobę starannie wdrażamy do zawodu agenta ubezpieczeniowego.

Szkolenie produktowe

Szkolenie dotyczy produktów PZU oraz technik sprzedaży. Kończy się 2 egzaminami: teoretycznym i praktycznym.

Indywidualna praca z MZS

Dzięki niej praktycznie przygotujesz się do pracy pod opieką swojego przełożonego.



Kogo szukamy?

Chętnie podejmiemy współpracę z osobami, które:

- ✓ mają minimum średnie wykształcenie,
- ✓ mają minimum 2-letnie doświadczenie zawodowe,
- ✓ odnoszą sukcesy w pracy,
- ✓ są otwarte na ludzi i na nowe znajomości,
- ✓ potrafią zarządzać własnym czasem,
- ✓ są samodzielne, ambitne i przedsiębiorcze,
- ✓ traktują trudności jak wyzwanie, a nie – jak problem,
- ✓ angażują się w wykonywaną pracę,
- ✓ są gotowe otworzyć własną działalność gospodarczą.

