



I już wiesz, że dobrze trafiłaś

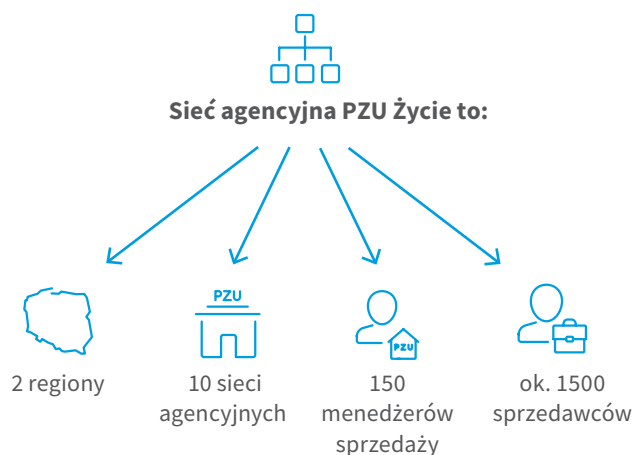
Zapraszamy do współpracy z PZU Życie



DORADCA 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 doradcom 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 doradcą ubezpieczeniowym w PZU Życie, będziesz:

- ✓ zajmować się obsługą powierzonego Ci portfela klientów,
- ✓ dostarczać klientowi rzeczowych informacji o produktach PZU Życie i pomagać mu wybrać najkorzystniejsze dla niego rozwiązanie,
- ✓ samodzielnie nawiązywać kontakty z nowymi klientami i dbać o ich utrzymanie,
- ✓ 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

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

Oferujemy wieloskładnikowy system wynagrodzeń, na który składają się:

- podstawa wynagrodzenia za obsługę powierzonego portfela klientów,
- prowizja za nową sprzedaż,
- premie kwartalne.

Ponadto, jako doradca ubezpieczeniowy PZU Życie możesz korzystać z szerokiego pakietu świadczeń socjalnych: ubezpieczenia grupowego na życie i medycznego oraz karty sportowo-rekreacyjnej. Otrzymasz też do swojej dyspozycji służbowy telefon.



Kogo szukamy?

Chętnie podejmiemy współpracę z osobami, które:

- ✓ mają minimum średnie wykształcenie, mile widziane kierunkowe (ekonomia, finanse, ubezpieczenia),
- ✓ mają minimum 2-letnie doświadczenie w aktywnej sprzedaży (finanse, usługi, FMCG, telekomunikacja, franczyza/własny biznes),
- ✓ najlepiej, aby miały rok doświadczenia w firmie ubezpieczeniowej (znajomość rynku ubezpieczeń i usług zdrowotnych),
- ✓ potrafią pozyskiwać nowych klientów i pracować z bazą klientów,
- ✓ mają doświadczenie w pracy z klientem biznesowym i indywidualnym,

- ✓ potrafią realizować cele sprzedażowe,
- ✓ są otwarte na ludzi i na nowe znajomości,
- ✓ są samodzielne, ambitne i przedsiębiorcze,
- ✓ traktują trudności jak wyzwanie, a nie – jak problem,
- ✓ angażują się w wykonywaną pracę,
- ✓ są gotowe otworzyć własną działalność gospodarczą.



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) oraz specjalistą ds. rekrutacji sieci sprzedaży porozmawiamy o Twoim doświadczeniu zawodowym i motywacji do pracy, a także opowiemy Ci o zawodzie doradcy 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 doradcy 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.

