



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗΣ

Η πρώτη επιλογή
στην επαγγελματική σου
σταδιοδρομία.

Prime
INSURANCE

Σταθερά η Πρώτη Επιλογή



Η PRIME INSURANCE

Η δυναμική παρουσία της PRIME INSURANCE στα ασφαλιστικά δρώμενα της Κύπρου, άρχισε το 1999 με την ίδρυση της ασφαλιστικής εταιρείας INTERLIFE. Λόγω επέκτασης των εργασιών της Εταιρείας στην Ελλάδα μετά τη συγχώνευσή της με την DEMCO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ το 2011, μετονομάστηκε σε PRIME INSURANCE.

Από τη στιγμή της ίδρυσής της, έθεσε ως πρωταρχικό στόχο να προσφέρει υψηλού επιπέδου ασφαλιστικά προγράμματα και υπηρεσίες, με ανθρωποκεντρική προσέγγιση, υπευθυνότητα και διαχρονική συνέπεια, ώστε να ικανοποιούν τις αυξημένες απαιτήσεις της σύγχρονης κοινωνίας.

Με πείρα, τεχνογνωσία και ισχυρή μετοχική δομή, η Εταιρεία ακολουθεί μια συνεχή πορεία ανάπτυξης και προόδου. Μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα, κατάφερε να ξεχωρίσει για την προσφορά της στην οικονομία και στην κοινωνία του τόπου και να ταυτίσει τον όνομα PRIME με τις ασφαλίσσεις Ζωής, Υγείας, Ευθύνης και Περιουσίας.

Κέρδισε την εμπιστοσύνη του κοινού, μέσα από την ποιότητα και αξιοπιστία του ασφαλιστικού έργου που προσφέρει και την ουσιαστική συμβολή της στην ανάπτυξη του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης.



Η PRIME INSURANCE συνεχίζει την ανοδική της πορεία, με το ίδιο όραμα, τις ίδιες αξίες και την ίδια φιλοσοφία, ακολουθώντας τις συνεχώς μεταβαλλόμενες απαιτήσεις της αγοράς.

Η PRIME INSURANCE Κύπρου παρέχει ασφαλιστικές λύσεις σε όλους του Κλάδους Ασφάλισης Ζωής, Υγείας και Γενικής Φύσεως, με κεντρική φιλοσοφία την υγιή ανταγωνιστικότητα στην τιμολόγηση και με ένα ευρύ φάσμα παροχών στους πελάτες:

- ♦ Κατέχει ηγετική θέση στην ασφαλιστική αγορά ως η μεγαλύτερη μικτή ασφαλιστική εταιρεία της Κύπρου
- ♦ Διαθέτει πολύ ικανό, έμπειρο και άρτια εκπαιδευμένο Δίκτυο Πωλήσεων, έτοιμο να προσφέρει λύσεις σε όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες ιδιωτών και επιχειρήσεων
- ♦ Έχει παρουσία σε όλη την Κύπρο μέσω των Υποκαταστημάτων και του Δικτύου Πρακτόρων της Εταιρείας
- ♦ Μακροχρόνιος στόχος είναι η περαιτέρω ενδυνάμωση και εδραίωση της ηγετικής της θέσης προσφέροντας παράλληλα άριστη εξυπηρέτηση σε όλο το πελατολόγιό της.

ΟΜΑΔΑ ΝΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΠΡΩΘΗΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η ομάδα αποτελείται από ανεξάρτητους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές τους οποίους αναλαμβάνει να καθοδηγήσει και να εκπαιδεύσει συγκεκριμένος μέντορας, με ευθύνη την υποστήριξή τους σε όλη τη διάρκεια της αρχικής περιόδου.

Συγκεκριμένα, ο κάθε ανεξάρτητος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής συνδέεται με την Εταιρεία μέσω ατομικής συμφωνίας ως ελεύθερος επαγγελματίας. Η Εταιρεία έχει την ευθύνη εκπαίδευσης για να αποκτήσει την επαγγελματική άδεια άσκησης ασφαλιστικών εργασιών, όπως προϋποθέτει το νομικό πλαίσιο στην Κύπρο.

Σε μεταγενέστερο στάδιο, αφού έχει ολοκληρωθεί η απαραίτητη εκπαίδευση και πρακτική εξάσκηση, υπογράφει σύμβαση συνεργασίας με την Εταιρεία, όπως προνοεί η νομοθεσία.



ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ

Η επιτυχία στο επάγγελμα του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή είναι μακροπρόθεσμη υπόθεση. Προϋποθέτει συνεχή αφοσίωση και προσήλωση σε συγκεκριμένους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους, ιδιαίτερα τα πρώτα χρόνια της επαγγελματικής του καριέρας. Σε γενικές γραμμές περιλαμβάνει τα ακόλουθα κύρια καθήκοντα:

- ♦ Στρατηγικό προγραμματισμό για εξεύρεση δυνητικών πιθανών πελατών και προσέγγισή τους, με σκοπό την επίτευξη μιας εποικοδομητικής συνάντησης.
- ♦ Επαγγελματική διερεύνηση και κατανόηση των ασφαλιστικών αναγκών και χρηματοοικονομικών επιθυμιών του πελάτη και διεξοδική ανάλυσή τους.
- ♦ Σχεδιασμό των ενδεδειγμένων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών λύσεων και τεκμηριωμένη παρουσίαση των προτάσεων στον πελάτη, ανάδειξη των ωφελειών και πλεονεκτημάτων τους και επίλυση ενδεχόμενων αποριών.
- ♦ Τακτική επικοινωνία με τους ασφαλισμένους, με σκοπό την επανεξέταση των αναγκών τους και πιθανή επέκταση της συνεργασίας των δύο σε άλλους κλάδους ασφάλισης.

Ο πρώτος χρόνος αποτελεί περίοδο προσαρμογής και εκπαίδευσης. Τα επόμενα χρόνια συνήθως θεωρούνται ως στάδιο ανάπτυξης και οικοδόμησης σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες, υλοποιώντας μέρος του μακροχρόνιου πλάνου ανάπτυξης του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή.

Μετά το τρίτο έτος, οι νεοεισερχόμενοι στο επάγγελμα αναπτύσσουν ικανοποιητικό χαρτοφυλάκιο, από το οποίο απολαμβάνουν ένα μόνιμο μηνιαίο εισόδημα. Έχει παρατηρηθεί ότι, όσοι νεοεισερχόμενοι σχεδιάζουν και υλοποιήσουν ένα μακροχρόνιο πλάνο έχουν εξασφαλισμένη την επαγγελματική επιτυχία.



ΠΕΛΑΤΟΚΕΝΤΡΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

Για να πετύχει κανείς μακροπρόθεσμα σ' αυτό τον τομέα πρέπει πάνω απ' όλα να είναι σε θέση να ακούει και να κατανοεί τους πελάτες του και, μέσω της ασφαλιστικής του κατάρτισης, να είναι σε θέση να προτείνει τις ενδεδειγμένες λύσεις για τις ανάγκες του κάθε πελάτη.

Ο πελάτης πολλές φορές μπορεί να πιστεύει ότι χρειάζεται ένα συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν, όμως μέσα από διεξοδική συζήτηση με τον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή, μπορεί να εντοπίζονται διαφορετικές ανάγκες με βάση τα οικονομικά δεδομένα και στόχους του.

Ένας επιτυχημένος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής πρέπει να είναι σε θέση να αντιλαμβάνεται τις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών.

Αυτό επιτυγχάνεται μόνο μέσω μακροχρόνιας σχέσης εμπιστοσύνης. Οι πελάτες απευθύνονται στους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές για να κατανοήσουν, με απλά λόγια, τι εμπερικλείεται στο ασφαλιστικό τους συμβόλαιο: καλύψεις, εξαιρέσεις, χειρισμός απαιτήσεων και οικονομικά θέματα.



Ο ΜΕΝΤΟΡΑΣ

Η Εταιρεία έχει την ευθύνη ανάθεσης Μέντορα Καθοδήγησης, ιδιαίτερα στα πρώτα χρόνια της επαγγελματικής σταδιοδρομίας του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή.

Ο Μέντορας καθοδηγεί στο σχεδιασμό μακροπρόθεσμου στρατηγικού πλάνου και παρέχει συμβουλές στον Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή σε ότι αφορά την ανάπτυξη του δικού του χαρτοφυλακίου. Βρίσκεται δίπλα του στα πρώτα στάδια των συναντήσεων με τους πελάτες, έχει την άμεση και καθημερινή επίβλεψη των εργασιών του, καθώς επίσης και την τεχνική του κατάρτιση.

Ο Μέντορας είναι ένας επιτυχημένος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής με πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό τομέα και βοηθά να αποφεύγονται λάθη που μπορεί να γίνουν από νεοεισερχόμενους στην ασφαλιστική βιομηχανία, λόγω κυρίως γνώσεων και εμπειρίας.

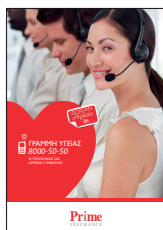
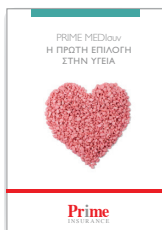
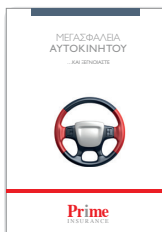
ΚΑΛΗ ΓΝΩΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Η επιτυχία ενός νέου Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή εξαρτάται από το πόσο καλά γνωρίζει την Ασφαλιστική Νομοθεσία, τα προϊόντα της εταιρείας του καθώς και την Ασφαλιστική Αγορά γενικότερα.

Η καλή γνώση των προϊόντων και των πλεονεκτημάτων τους, καθώς επίσης και αντιστοίχιση τους με τις ανάγκες των πελατών, φέρνει την επιτυχία.

Έτσι, είναι εξαιρετικά σημαντικό ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής να κατανοήσει τον πελάτη και τις Ασφαλιστικές του ανάγκες και να διασφαλίσει ότι το προϊόν που θα προτείνει είναι το ενδεδειγμένο για την κάλυψή του. Για να επιτευχθεί αυτός ο στόχος πρέπει να είναι σε θέση να κάνει τη σωστή έρευνα για να βεβαιωθεί ότι έχει προτείνει στον πελάτη την κατάλληλη λύση.

Η εμπιστοσύνη του πελάτη κερδίζεται μόνο όταν αυτός διαπιστώσει ότι ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής προασπίζεται τα συμφέρόντά του.



ΣΥΝΕΧΗΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ

Στην ασφαλιστική βιομηχανία μια από τις κύριες σταθερές είναι η αλλαγή. Οι κανονισμοί, η εκάστοτε νομοθεσία και τα προϊόντα, συνεχώς μεταβάλλονται και είναι σημαντικό για τους επαγγελματίες στη βιομηχανία να ενημερώνονται σε συνεχόμενη βάση.

Βάσει των υφιστάμενων κανονισμών, όλοι ανεξαιρέτως οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές είναι υποχρεωμένοι να επιμορφώνονται και να ολοκληρώνουν ανά έτος, συγκεκριμένης διάρκειας εκπαιδεύσεις ανά κλάδο ασφαλιστικής δραστηριότητας. Επιπρόσθετα, πρέπει να παρακολουθούν και να είναι ενήμεροι για τα τρέχοντα νέα και γεγονότα της ασφαλιστικής βιομηχανίας και της νομοθεσίας γενικότερα.

ΤΟ ΠΑΚΕΤΟ ΑΠΟΛΑΒΩΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ

Στην Κύπρο, σύμφωνα με πρόσφατες έρευνες, ο καλύτερα αμειβόμενος τομέας της οικονομίας είναι οι χρηματοπιστωτικές και ασφαλιστικές δραστηριότητες.

Το πακέτο απολαβών ενός Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή αποτελείται από ωφελήματα όπως προμήθειες βάσει των πωλήσεων, φιλοδώρημα βάσει αποτελεσμάτων παραγωγής, άλλα ωφελήματα όπως επιχορήγηση για Ομαδική Ασφάλιση Ζωής και Ενδονοσοκομειακή Περίθαλψη, καθώς επίσης και συμμετοχή σε Συνταξιοδοτικό Ταμείο και άλλα.

Επιπρόσθετα, είναι συνήθης πρακτική για τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές να συμμετέχουν σε διαγωνισμούς και να απολαμβάνουν ταξίδια σε ολόκληρο τον κόσμο και να παρακολουθούν σε συνεχή βάση σχετικές εκπαιδεύσεις για ανάπτυξη των δεξιοτήτων τους.



ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΕΠΙΤΥΧΙΑ

i. Κοινωνικές Δεξιότητες

Ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής θα συναντήσει πελάτες όλων των ηλικιών και όλων των κοινωνικών στρωμάτων και ακαδημαϊκών προσόντων. Σημαντικό κριτήριο για επιτυχία με τους πελάτες είναι η αυθεντικότητα και το πραγματικό ενδιαφέρον για την ευημερία τους.

ii. Ακεραιότητα

Η φήμη και η ακεραιότητα του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή είναι τα κύρια κριτήρια που θα τον διατηρήσουν με επιτυχία στο επάγγελμα. Η ειλικρίνεια του θα κερδίσει τον πελάτη και θα τον βοηθήσει να κτίσει ένα επιτυχημένο και επικερδές χαρτοφυλάκιο.

iii. Δεξιότητες επικοινωνίας

Οι δεξιότητες επικοινωνίας με όλα τα μέσα στη σημερινή εποχή, αποτελούν σημαντικό παράγοντα επιτυχίας του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή. Κάθε γενεά πελατών έχει τον δικό της τρόπο και μέσα επικοινωνίας και ο επιτυχημένος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής πρέπει να είναι σε θέση να τα κατανοήσει και να τα αξιοποιήσει ανάλογα. Τηλεφωνική επικοινωνία, αποστολή ηλεκτρονικών μηνυμάτων, μέσα κοινωνικής δικτύωσης, δια ζώσης συναντήσεις αποτελούν τα κύρια μέσα επικοινωνίας και ο κάθε Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής πρέπει να εξηγεί με απλά και πειστικά λόγια τις απαραίτητες ασφαλιστικές έννοιες.



iv. Δεξιότητες τεχνολογίας

Οι δεξιότητες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης γίνονται όλο και περισσότερο σημαντικές στην ασφαλιστική βιομηχανία. Η εξεύρεση πιθανών πελατών, καθώς και η προώθηση των υπηρεσιών του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή μπορούν αποτελεσματικά να γίνουν με τη χρήση της τεχνολογίας και των σχετικών μέσων δικτύωσης.

v. Επιμονή

Για επιτυχημένη καριέρα, ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής πρέπει να αφιερώσει τον απαραίτητο χρόνο ώστε να αναπτύξει τις γνώσεις του σε διάφορους τομείς για να έχει ένα επιτυχημένο χαρτοφυλάκιο πελατών, ιδιαίτερα τα πρώτα χρόνια της επαγγελματικής του καριέρας. Η επιμονή και υπομονή είναι χαρακτηριστικά τα οποία πρέπει να αναπτύξει για την επιτυχή πορεία του.



Σταθερά η Πρώτη Επιλογή

Γωνία Διγενή Ακρίτα 55 & Ολυμπίας 1
1070 Λευκωσία, Τ.Θ. 22475,
1522 Λευκωσία, Κύπρος
Τ: +357 22 896 000
Φ: +357 22 896 001
E: info@primeinsurance.eu

ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΑΝΔΡΕΟΥ

Διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού
Τ: +357 22896120 ,
Φ: +357 22896121
E: natasa.andreou@primeinsurance.eu

ΑΝΔΡΕΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

Διευθυντής Πωλήσεων
Τ: +357 22896040
Φ: +357 22896041
E: andreas.demetriou@primeinsurance.eu

www.primeinsurance.eu