

Vademecum doradcy

ubezpieczeniowego

Waldemar Mielczarek



ZŁOTE
MYSLI

**Wszystko, co powinieneś
wiedzieć, aby zwiększać
swoją skuteczność
i zarabiać więcej**

352

AGENT
UBEZPIECZENIOWY

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl

Data: 6.09.2007

Tytuł: Vademecum doradcy ubezpieczeniowego

Autor: Waldemar Mielczarek

Wydanie I

ISBN: 978-83-7521-435-2

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>KILKA SŁÓW OD AUTORA</u>	7
<u>CZAS NA SUKCES</u>	10
<u>MOJA DEFINICJA SUKCESU</u>	10
<u>WPROWADŹ SIĘ W DOBRY NASTRÓJ</u>	16
<u>ZMIENŃ TRYB ŻYCIA</u>	19
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	21
<u>MOTYWACJA</u>	21
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	25
<u>CZY MOŻNA UNIKNAĆ TRUDNYCH DNI?</u>	25
<u>GDY CZUJESZ SIĘ JAK INTRUZ</u>	30
<u>ZMIANA SPOSOBU MYŚLENIA KLUCZEM DO SUKCESU</u>	34
<u>PIERWSZY KROK: ROZMOWY TELEFONICZNE</u>	38
<u>PRZYKŁAD I:</u> <u>BEZ OFICJALNEGO POLECENIA</u>	43
<u>PRZYKŁAD II:</u> <u>Z JAWNEGO POLECENIA</u>	45
<u>PRZYKŁAD III</u>	46
<u>PRZYKŁAD IV</u>	50
<u>PRZYKŁAD V</u>	51
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	52
<u>ŚCIEŻKA SPRZEDAŻY</u>	53
<u>ROZMOWA TELEFONICZNA</u>	53
<u>SPOTKANIE</u>	54
<u>JAK PRZEKONAĆ KLIENTA</u> <u>DO ZAKUPU SWOJEGO PRODUKTU?</u>	62
<u>ANALIZA FINANSOWA</u>	66
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	68
<u>SPOTKANIE POD TWOJĄ KONTROLĄ</u>	72
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	77
<u>GDY KLIENT MA OBIEKCJE</u>	78
<u>OBIEKCJA SZCZEGÓLNA: ZNAJOMY BROKER</u> <u>LUB AGENT UBEZPIECZENIOWY</u>	80
<u>OBIEKCJA WIEKU: „JESTEM ZA STARY NA UBEZPIECZENIE”</u>	85
<u>POMOCNE ZWROTY I PYTANIA</u>	87
<u>„NIE” NIE MUSI OZNACZAĆ ODMOWY</u>	90
<u>ZAMKNIĘCIE SPRZEDAŻY</u>	94
<u>PAN „BYĆ MOŻE”, CZYLI PRZYPADEK BARDZO TRUDNY</u> <u>DO ZAMKNIĘCIA SPRZEDAŻY</u>	100

<u>LUDZIE KUPUJĄ LUDZI!</u>	103
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	108
<u>ODMOWA PRZYJĘCIA POLISY UBEZPIECZENIOWEJ</u>	108
<u>TWÓJ RYNEK</u>	115
<u>SZUKASZ DALEKO, A KLIENT JEST BLISKO</u>	115
<u>POLECENIA</u>	116
<u>ZACZNIJ DOUBEZPIECZAĆ KLIENTÓW</u>	118
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	121
<u>PRZYKŁAD PROFESJONALNEGO POSTĘPOWANIA Z KLIENTEM</u> ,.....	123
<u>JESZCZE JEDEN PRZYKŁAD DOBREJ OBSŁUGI</u> ,.....	130
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	133
<u>ZŁY MENTOR, CZYLI OSOBA TOKSYCZNA</u>	134
<u>CZY ZŁY MENTOR MIAŁ SWÓJ UDZIAŁ W TEJ HISTORII?</u>	136
<u>RACHUNEK SUMIENIA AGENTA UBEZPIECZENIOWEGO</u> ,.....	138
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	138
<u>CZY SZUKASZ NOWYCH ZNAJOMOŚCI?</u>	138
<u>CZY PRZYCHODZĄC DO KLIENTA Z PROPOZYCJĄ SPRZEDAŻY SWOJEGO TOWARU CZY TEŻ USŁUGI, POTRAFISZ ZROBIĆ NA NIM DOBRE PIERWSZE WRAŻENIE?</u>	139
<u>CZY FAKTYCZNIE UMAWIASZ SIĘ NA SPOTKANIA?</u>	139
<u>CZY PRZYCHODZĄC DO KLIENTA NA UMÓWIONE SPOTKANIE, ZAWSZE JASNO OKREŚLASZ, KIM JESTEŚ I JAKI JEST CEL SPOTKANIA?</u>	139
<u>CZY KONTAKTUJESZ SIĘ OSOBIŚCIE?</u>	140
<u>CZY ZAWSZE ODKRYWASZ, CZEGO KLIENT POTRZEBUJE?</u>	140
<u>CZY STARASZ SIĘ, BY KLIENT WIEDZIAŁ, CO DAJE MU JEGO POLISA?</u>	141
<u>CZY ZAWSZE JEDZIESZ NA SPOTKANIE PRZYGOTOWANY?</u>	141
<u>CZY ZAWSZE CZEKASZ Z ROZMOWĄ O UBEZPIECZENIACH, AŻ OBOJE MAŁŻONKOWIE USIĄDĄ DO STOŁU RAZEM Z TOBĄ?</u>	142
<u>CZY BOISZ SIĘ ROZMAWIAĆ NA TEMAT KONKURENCJI?</u>	143
<u>CZY ZAWSZE OPIERASZ SPRZEDAŻ NA POTRZEBACH KLIENTA?</u>	143
<u>CZY SPRZEDAJĄC UBEZPIECZENIE, ZAWSZE PODKREŚLASZ OCHRONĘ?</u>	144
<u>CZY ZAWSZE JESTEŚ OBIEKTYWNY?</u>	145
<u>CZY ZAWSZE PREZENTUJESZ KILKA RÓŻNYCH ROZWIĄZAŃ?</u> ..	145
<u>CZY ZAWSZE POLECASZ KONKRETNY RODZAJ UBEZPIECZENIA?</u>	145
<u>CZY ZAWSZE UPEWNIASZ SIĘ, ŻE TO, CO NABYŁ KLIENT, ODPOWIADA MU?</u>	146

<u>CZY ZAWSZE DOSTARCZASZ POPRAWNYCH I ADEKWATNYCH INFORMACJI?</u>	146
<u>CZY CZASAMI OMAWIASZ SZCZEGÓŁY?</u>	146
<u>CZY ZAWSZE OMAWIASZ KOSZTY?</u>	146
<u>CZY PODCZAS SPOTKANIA MÓWISZ PO POLSKU, ZROZUMIAŁE?</u>	147
<u>CZY KSZTAŁCISZ SWOICH KLIENTÓW?</u>	147
<u>CZY JESTEŚ WYSTARCZAJĄCO CIERPLIWY?</u>	147
<u>CZY ZAWSZE SPRAWIASZ, BY KLIENCI CZULI, ŻE OTRZYMUJĄ WARTOŚĆ ADEKWATNĄ DO WARTOŚCI ICH PIENIĘDZY?</u>	147
<u>CZY NA PEWNO GWARANTUJESZ OBSŁUGĘ WYSOKIEJ JAKOŚCI?</u>	148
<u>CZY ZAWSZE BIERZESZ OD KLIENTA POLECENIA?</u>	148
<u>CZY JESTEŚ SPRZEDAWCĄ WYSOKIEJ KLASY?</u>	149
<u>GODNE ZAPAMIĘTANIA</u>	149
<u>ZŁOTE ZASADY PROFESJONALNEGO AGENTA</u>	150
<u>CUDOWNY TEKST</u>	152
<u>ZAKOŃCZENIE</u>	155

***Świat dzieli się na dwie grupy ludzi:
Tych, którzy wierzą w rzeczy niewiarygodne
I tych, którzy tych rzeczy dokonują***

Oscar Wilde

KILKA SŁÓW OD AUTORA

Od października 1995 roku jestem związany z jedną z firm ubezpieczeniowych działających w Polsce. Jestem agentem lub, jak kto woli, doradcą. Przed rokiem 1995 moja znajomość z zakresu ubezpieczeń życiowych czy też majątkowych odnosiła się wyłącznie do tego, że raz do roku ubezpieczałem swoje mieszkanie i samochód, choć niektórzy nazywali to cudo motoryzacji „mydelniczką”. Niewtajemniczonym mogę powiedzieć, że chodziło o trabanta – i to dwudziestoletniego, zakupionego dzięki wielkim wyrzeczeniom. Do pełni szczęścia brakowało mi kawałka ziemi (mam na myśli oczywiście mały ogródek pracowniczy), który w końcu, gdy nadarzyła się okazja, kupiłem na raty. Od tego momentu w zasadzie mogłem powiedzieć, że osiągnąłem pełnię szczęścia i dobrobytu. Tak mi się wydawało. Prowadziłem różne interesy, ale w zasadzie bez większego przekonania do tego, w co się angażowałem. Gdybym się w porę nie ocknął i nie przystąpił do działania, to najprawdopodobniej przy dzisiejszych cenach klepałbym biedę i, siedząc na działce z jakimiś rencistami, narzekałbym na wszystko. Dobrze, że w porę się opamiętałem. Może też trochę dzięki swojemu koledze, który kiedyś ironicznie zwrócił mi uwagę, czy aby to nie za szybko zdecydowałem się na odgrywanie roli emeryta. On w tym czasie prowadził własny biznes. Po raz pierwszy coś we mnie zaiskrzyło. Zacząłem się zastanawiać. A to już było bardzo wiele.

Przed podjęciem tej ciekawej przygody w ubezpieczeniach nie wiązało mnie w zasadzie nic z jakąkolwiek firmą. Nie dysponowałem praktycznie żadną wiedzą o ubezpieczeniach, nie miałem pieniędzy ani porządnego garnituru i czasami nawet musiałem zastanawiać się nad tym, za co wlać paliwa do baku. Byłem faktycznie na dnie, z dwójką dzieci i niepracującą żoną. Pomimo to – zdołałem odmienić własne

życie. Pięć minut z mojego życia, które przywróciły mi nadzieję na lepsze i godniejsze życie bez stresów i wyrzeczeń ponad miarę, opisałem w wydanej przez wydawnictwo [Złote Myśli](#) książce [365 dni do sukcesu](#). Książka ta powstała wyłącznie w oparciu o moje doświadczenia z pierwszego roku działalności ubezpieczeniowej. Rozpierała mnie wówczas energia. Wracając do domu od klienta, na gorąco sporządzałem notatki z każdego spotkania. Dzięki temu w książce tej jest bardzo dużo entuzjazmu, którym зараżałem innych i skłaniałem do zmian w swoim życiu. Pisałem o tym, jak z człowieka załamane go i zagubionego stałem się osobą niezależną finansowo. I najważniejsze: zacząłem cieszyć się życiem. Wiem, że książka [365 dni do sukcesu](#) pozwoliła wielu ludziom spojrzeć na otaczający nas świat w bardziej pozytywny sposób. Polecam ją każdemu. Niektórzy zarzucali mi, że jest to książka za bardzo pozytywna i zawiera za mało rzeczy negatywnych. Może i tak jest, ale kto lubi czytać o porażkach i upadkach? Myślę, że publikacja ta może pomóc każdej osobie, która chce dokonać jakiejś zmiany w swoim losie. Czasem wystarczy jedno słowo, krótka historia z życia wzięta – i wszystko się staje się możliwe także dla nas. Nagle zaczynamy próbować i – o dziwo – zaczyna wychodzić. Wiem o tym. Jestem tego namacalnym przykładem. I nie mieszkam w mitycznej Ameryce. Wychowałem się w Polsce i przed rozpoczęciem tej działalności tylko raz byłem na zachodzie Europy. W zasadzie tam też podjąłem postanowienie, że muszę coś w swoim życiu zmienić. Dlaczego? Ponieważ dostrzegłem wielką szansę nie tylko dla siebie, lecz również dla społeczeństwa. Gdybym wiosną 1995 roku poszedł do wróżki, która przepowiedziała by, co się dalej ze mną stanie, to tylko ironicznie bym się roześmiał. Po wydaniu pierwszej książki często otrzymywałem telefony z różnych stron Polski z prośbą o jej wysłanie. Nie odmówiłem nigdy, a byli na tej liście ludzie wykonujący różne zawody. Poza agentami ubezpieczeniowymi i akwizytorami, moimi czytelnikami okazali się między innymi rolnicy, policjanci, górąle, nauczyciele... itd. Biorąc pod uwagę fakt, że by-

ło ogromne zapotrzebowanie na tego typu publikację, jak również to, że rozeszła się ona bardzo szybko, postanowiłem napisać drugą jej część: [*Vademecum doradcy ubezpieczeniowego*](#).

Moja druga książka mogła powstać dzięki nowym doświadczeniom, zebranych w trzech następnych latach działalności ubezpieczeniowej. Postanowiłem przedstawić w sposób przejrzysty i zrozumiały wszystko, co uważam za niezbędne w zawodzie sprzedawcy: pracującego w handlu obwoźnym, na straganie, w supermarkecie czy też w ubezpieczeniach. Wiem, że zawsze to człowiek jest początkiem i końcem każdej transakcji finansowej. W każdym przypadku ludzie kupują ludzi. Człowiek jest istotą oddziałującą na innych i jednocześnie ulegającą również wpływowi z zewnątrz. Nie można jednak tego wykorzystywać do złych celów. Wierzę, że moja książka może pomóc, w mniejszym lub większym stopniu, w dokonaniu ważnych zmian w swoim dotychczasowym życiu, pod warunkiem, że tego właśnie się pragnie. Może ona wspierać w dążeniach do sukcesu, pod warunkiem wszakże, że umie się zdefiniować ten sukces. Określenie bowiem, co uważamy za sukces, bywa odmienne. Dla jednego będzie to stabilizacja finansowa, dla drugiego przemiana wewnętrzna albo kupno samochodu swoich marzeń czy też wybudowanie domu. Ile osób, tyle znaczeń pojęcia „sukces”. Jedno jest pewne: TY SAM jesteś odpowiedzialny za swoją i swojej rodziny przyszłość. Obojętnie, czym się teraz zajmujesz, jakie posiadasz wykształcenie i z jakimi problemami teraz walczysz, musisz w tej chwili głośno powiedzieć, patrząc w swoje odbicie w lustrze: „Jestem stworzony do osiągnięcia każdego sukcesu”. Dzisiejszy dzień jest Twoim Świętem. Zapisz tę datę w swoim kalendarzu i przystąp do działania. Rezultaty, które osiągniesz, zaskoczą Ciebie samego.

Waldemar Mielczarek

CZAS NA SUKCES

MOJA DEFINICJA SUKCESU

Sukces – to wydać pierwszy krzyk i przytulić się do piersi matki.

Sukces – to narodzić się i być zdrowym.

Sukces – to stanąć na własnych nogach i wypowiedzieć słowo „ma-ma”.

Sukces – to nauczyć się alfabetu i przeczytać pierwszą książkę.

Sukces – to ciągły uśmiech na twarzy i chęć do życia.

Sukces – to mieć wyobraźnię, marzenia i nie wstydzić się o nich mówić.

Sukces – to głęboka wiara w siebie.

Sukces – to pokochać kogoś i być kochanym.

Sukces – to pokochać własną pracę i czerpać z niej potrzebną siłę do życia.

Sukces – to zrobić coś dobrego i sprawić tym przyjemność innym.

Sukces – to nie doszukiwanie się talentu, lecz nieustanna praca nad sobą.

Sukces – to mieć wiedzę i dzielić się nią z innymi.

Definicja sukcesu jest prosta, a trudna. Dla każdej osoby będzie czymś innym. Określenie własnej definicji sukcesu może pomóc każdej osobie w jego osiągnięciu. Należy natomiast wiedzieć, że sukces rządzi się prostymi prawami. Doszukiwanie się w nim czegoś wyjątkowego i nieosiągalnego powoduje, że wiele osób ma problemy z jego osiągnięciem.

Wszystko w gruncie rzeczy zależy wyłącznie od Ciebie. Narodziłeś się po to, żeby cieszyć się życiem, pomagać innym i odnieść zwycięstwo w tym, co dla jest Ciebie ważne. Nikt nie zaplanował przecież Twojej przegranej. Gdy się narodziłeś, Twoja matka była pierwszą i chyba najważniejszą nauczycielką, która od Ciebie czegoś wymagała. To ona uczyła Cię mówić, pomagała stawiać pierwsze kroki. Podnosiła, gdy się przewracałeś. Przytulała, gdy płakałeś. A jak potrafiłeś się cieszyć! Byłeś wesołym, miłym brzdącem. Nie widziałeś żadnych problemów. Ufałeś ludziom. Byłeś wielkim optymistą. Jedyny i niepowtarzalny. Przypomnij sobie, jak jako mały brzdąc prosiłeś mamę, żeby opowiedziała Ci jeszcze jedną bajkę. Gdy czasem odmawiała, starałeś się wszystkimi sposobami przekonać ją. Przywołaj w myślach te obrazy z dzieciństwa. Zachowywałeś się wówczas jak zawodowy aktor teatralny lub filmowy, a jaki byłeś skuteczny! A przypomnij sobie sytuacje, gdy chciałeś, by rodzice kupili Ci lizaka, dropsa, a może lemoniadę; albo jak prosiłeś o mały samochód, lalkę czy jakąś inną zabawkę. Pomyśl przez chwilę. Czy ktoś Cię tego uczył? Czy ktoś uczył Cię proszenia?

Nie. Od najmłodszych lat byłeś sprzedawcą – i to jakim! Sprzedawcą samego siebie. Zamknij oczy i przywołaj tamte niewątpliwie piękne i niepowtarzalne wspomnienia. Pamiętasz, z jaką determinacją prosiłeś własną matkę o to, co chciałeś dostać, jaki byłeś zaangażowany, a przy tym – jaki wiarygodny? Czy ktoś Cię tego uczył? Nie. Powtórzę raz jeszcze: już taki się narodziłeś. Zostałeś tak stworzony, zaprogramowany – jedyny i niepowtarzalny. Później przyszło kształtowanie Twojej osobowości: przedszkole, szkoła podstawowa i średnia, a może nawet studia. Niestety, czasem kształcimy się na kierunku wybranym pod presją rodziców, żeby zaspokoić ich aspiracje i ambicje. Różne zawody, różni ludzie, różne doświadczenia. Praca wykonywana bez żadnego przekonania, bez polotu i zadowolenia. I co tu dużo mówić: za skromne pieniądze. Niejednokrotnie nie ze swojej winy

podjąłeś pracę, która nie odpowiadała Ci pod każdym względem. Wymusiła to na Tobie sytuacja, w jakiej się znalazłeś.

Często nachodziły Cię myśli, żeby to wszystko porzucić! Ale nie... Strach Cię paraliżował. Nie potrafiłeś się zdecydować na zmianę pracy. Dlaczego? To proste. Nie byłeś pewny, czy podołasz zmianie. Czy nowe środowisko Cię zaakceptuje, czy w ogóle potrafisz się w nim odnaleźć? Czy nowa rzeczywistość Cię nie przerośnie? W Twojej głowie rodziło się bardzo dużo wątpliwości i pytań. Często więc, oglądając telewizję, wsłuchiwałeś się w komunikat z ostatniego losowania „Totolotka” i gdy gratulowano wygranej, postanawiałeś, że od następnego tygodnia zaczniesz sam grać. W następnym tygodniu szedłeś do kolektury i co? Znowu nic. Czasami los był dla Ciebie łaskawy i pozwolił wygrać może trójkę czy czwórkę. Większość ludzi się łudzi, że w ten sposób zdołają odmienić własne życie. Wiem o tym dobrze. Sam byłem takim człowiekiem.

A czy nie obserwowałeś, jak ktoś z Twojego otoczenia dokonał zmiany w swoim życiu? Założył własną firmę, chodzi uśmiechnięty i zadowolony. Wybudował dom, kupił nowy samochód, zmienił się standard jego życia. Przypomnij sobie, co wtedy czułeś? Czy po cichu nie podejrzewałeś go o specjalne układy, o to, że ma może rodzinę za granicą albo wspaniałego wujka, który pomaga mu piąć się po szczeblach kariery? A czy nie myślałeś, że jest on urodzony pod szczęśliwą gwiazdą, że los mu sprzyja, że wszystko zawsze mu wychodzi? Czy nie sądziłeś, że Ty nigdy taki nie będziesz, bo nie nadajesz się do tego? Tobie to nie wyjdzie, nie jesteś taki zdolny jak on. Przyznaj się: myślałeś tak!

Większość z nas tak to odbiera. Ja również kiedyś tak reagowałem na sukcesy innych. Pracowałem w różnych zawodach. Wykonywałem pracę, która nie dawała mi żadnego zadowolenia. Pamiętam jednego z moich przełożonych: na różnego rodzaju odprawach pięknie umiał

się wypowiadać. Imponował elokwencją, swobodnym i pewnym siebie zachowaniem. A przy tym był świetnie zorganizowany. Za każdym razem po takiej odprawie upewniałem tylko siebie, jak bardzo różnię się od niego. Mało tego. Paraliżowało mnie, gdy czasami proszono, żebym zabrał głos na jakiś temat. Wówczas najchętniej zapadałbym się pod ziemię, a moje policzki sugerowały, że wróciłem właśnie ze spaceru przy dwudziestostopniowym mrozie. Tak: byłem taki sam jak większość ludzi.

Pomimo to zdołałem odmienić własne życie. Stałem się zupełnie innym człowiekiem. Czy to nie wspaniała wiadomość dla tych, którzy chcą zmienić swoje życie? Tajemnica zmiany tkwi w prostocie. Najważniejsza jest zmiana Twojego myślenia. Musisz uwierzyć, że jesteś jedyny, niepowtarzalny. Musisz zobaczyć, że w Twoim wnętrzu śpi ogromny niedźwiedź, gotowy wyjść z Ciebie i zrealizować to wszystko, czego tylko zapragniesz. A pragniesz przecież bardzo mocno, prawda? Chcesz być niezależny finansowo, zapewnić rodzinie spokojne życie. Nie daj się zwieść obiegowym stwierdzeniom, że pieniądze szczęścia nie dają. Nawet jeżeli tak jest, to najpierw to sprawdź. Każdy sukces muszą poprzedzać marzenia. Są one nieodzownym paliwem każdego sukcesu. Żaden samochód nie pojedzie bez paliwa. Żaden sukces nie jest możliwy bez marzeń.

Małe dziecko marzy o zabawce i dostaje ją w końcu, chce pieska – i też go otrzymuje w prezencie. Dorosła osoba pragnie tego jedynego modelu samochodu, robi wszystko, by wreszcie go kupić. Nie bój się marzyć. To stara prawda o istocie naszego działania. Najpierw musi być marzenie. Jeżeli będziesz marzył, to w niedługim czasie wydobędziesz z siebie wiarę, potrzebną Ci do realizacji wszelkich pragnień. Bez wiary do niczego nie dojdiesz, niczego nie zmienisz. Potrzebna jest wiara w firmę, w której pracujesz, w usługę, którą świadczysz.

Musisz mieć marzenia i wiarę w ich realizację, a także pozytywną wizję swojej przyszłości. Ja osobiście optymistyczny obraz mojego dalszego życia zobaczyłem w 1995 roku, podczas kursu na agenta ubezpieczeniowego. Dostrzegłem tę wielką szansę, jaka rysowała się przede mną: zmiana zawodu, środowiska, nowe, godne życie, zadowolenie z wykonywanej pracy... Pamiętam, jak na początku swojej działalności, jako świeżo upieczony agent, zamykałem oczy i wyobrażałem sobie siebie samego, żyjącego na jakimś przyzwoitym poziomie. Od początku zacząłem zapisywać swoje marzenia i krok po kroku zacząłem je realizować. W domu i w samochodzie powiesiłem kartki z wypisanym tekstem: „Jesteś numerem 1”. Zrobiłem tak, ponieważ uwierzyłem jednemu z autorów przeczytanej książki motywacyjnej. Pomyślałem: „Właściwie co mi szkodzi patrzeć na takie kartki?”. Z czasem przekonałem się, że to naprawdę działa i bardzo mi pomaga. Na początku rodzina patrzyła na mnie podejrzliwym wzrokiem, ale tylko do pierwszej wypłaty. Pamiętam, że kiedyś taka kartka spadła, a mój syn sam ją podniósł i przyczepił. Od początku postawiłem na wykonywanie jednego zawodu i nie pozwoliłem sobie na dodatkową pracę. Nie słuchałem również innych osób, które usiłowały mnie przekonać, że się do tej działalności nie nadaję. Dzięki temu dzisiaj jestem w tym miejscu, które sobie postawiłem za cel wtedy, na kursie, w 1995 roku. Nie – jestem już dalej... Nadal planuję. Wiem, że bez określenia następnych zamierzeń nic nie zdziałam.

Jestem przekonany, że kariery wielu osób w takiej czy innej dziedzinie potoczyłyby się inaczej, gdyby te osoby nie odważyły się w pewnym momencie postawić wszystkiego na jedną kartę i poszukać pracy odpowiedniej dla siebie. Przypominam sobie siebie na początku działalności ubezpieczeniowej – jak bałem się rozmowy z klientem. Byłem zdenerwowany i modliłem się w myślach, żeby nikogo nie zastać w domu, w którym wcześniej umówiłem się na spotkanie. Po wiem więcej: zdarzało się, że strach wręcz mnie paraliżował. Jedno, co miałem, to ogromny entuzjazm do ubezpieczeń, który ostatecznie

pomógł mi przytłumić strach. Często w początkowym okresie wymyślałem sobie usprawiedliwienia, żeby opóźnić pierwsze spotkanie z klientem Np.: zadzwonię, gdy tylko otrzymam swoje wizytówki, poniedziałek nie nadaje się do rozmów o polisach, kto to widział – przeszkadza ludziom w sobotnim wypoczynku, nie mówiąc już o niedzieli... itp. A tymczasem wiele osób umawia spotkania na sobotę, a nawet niedzielę. Dzisiaj już wiem, że nie ma to żadnego znaczenia. Problem polega tylko na tym, by bardzo mocno wierzyć w swoją ofertę. Musimy mieć przekonanie do własnej pracy.

Pomimo kłopotów i normalnych problemów – wyszedłem na prostą. Ale tylko dlatego, że nie zboczyłem z raz obranej drogi. Duży wpływ na to na pewno miała chęć udowodnienia sobie, że potrafię, obawa o byt rodziny, pragnienie wykształcenia dzieci... itp. Wiem jedno. Niesamowity wpływ na zmianę mojej osobowości miały przeczytane książki motywacyjne, których nie brak dzisiaj na półkach księgarskich. Musiałem też odsunąć od siebie osoby „toksyczne”, niszczące moją wiarę w siebie i moją pracę. W moim przypadku byli to ludzie, którzy lubili informować mnie, że się do ubezpieczeń nie nadaję, albo żartowały: „A kto od ciebie kupi ubezpieczenie?”

I jeszcze jedno. Musisz inwestować w siebie. Każde szkolenie i dobra książka zwróci się stokrotnie. Pamiętaj ponadto, że zawód agenta polega w gruncie rzeczy wyłącznie na proszeniu klienta o wyrażenie zgody na spotkanie.