

## Kompleksowa ochrona. Jak przy sprzedaży ubezpieczenia OC w życiu prywatnym zaprezentować klientowi ofertę ubezpieczenia ERGO 4?

### Profil Klienta

Klient posiadający dzieci decyduje się na zakup ubezpieczenia OC w życiu prywatnym w obawie przed negatywnymi skutkami zabaw swoich podopiecznych.

### OC w życiu prywatnym

Klient kupił ubezpieczenie OC w życiu prywatnym głównie ze względu na możliwość zabezpieczenia się na wypadek szkód spowodowanych przez dzieci.



### Atuty ubezpieczenia OC w życiu prywatnym

- odpowiedzialność za szkody wyrządzone osobom trzecim, również przez dzieci ubezpieczonego
- włączenie odpowiedzialności za szkody spowodowane przez dzieci bez potrzeby opłaty dodatkowej składki
- wysokie sumy gwarancyjne: od 200 tys. zł aż do 2 mln zł
- ochrona ubezpieczeniowa na całym świecie

**i** Zakup ubezpieczenie OC w życiu prywatnym dla siebie i dla dzieci, to doskonała okazja sprzedażowa – w ramach badania potrzeb klienta – zaproponuj rozszerzenie ochrony o ubezpieczenie zdrowia dzieci w ERGO 4.

Ubezpieczenie OC w życiu prywatnym zabezpiecza klienta na wypadek szkód wyrządzonych osobom trzecim, również przez jego dzieci. Zapytaj klienta, czy ubezpieczył swoje dzieci na wypadek, gdyby to właśnie im coś się stało.

**Przedstaw klientowi ofertę ubezpieczenia Zdrowie dziecka – Uszkodzenie ciała NW w ERGO 4**



### ERGO 4

**Zdrowie dziecka – Uszkodzenie ciała NW** to idealna opcja dla rodziców, którzy chcą zapewnić wsparcie finansowe w razie wystąpienia nieszczęśliwych wypadków dziecka skutkujących złamaniami lub poważnym trwałym inwalidztwem.

Wypłata świadczenia pozwoli na sfinansowanie kosztów jego leczenia lub rehabilitacji. ERGO 4 to wysokie wypłaty w razie poważnych zdarzeń, które mogą też być świetnym uzupełnieniem szkolnego ubezpieczenia NNW.

### ERGO 4



### Atuty ubezpieczenia

- suma ubezpieczenia w wysokości nawet 200 tys. zł
- wysokie jednorazowe świadczenia w razie złamań i poważnego trwałego inwalidztwa dziecka wskutek NW
- ochrona już od 3. miesiąca życia dziecka aż do ukończenia 25. roku życia
- natychmiastowe rozpoczęcie ochrony 24 h/dobę, na całym świecie
- ochrona również w przypadku uprawiania sportów walki

## Kompleksowa ochrona. Jak przy sprzedaży ubezpieczenia OC w życiu prywatnym zaprezentować klientowi ofertę ubezpieczenia ERGO 4?

### Profil Klienta

Klient aktywnie uprawiający sport.



### OC w życiu prywatnym

Klient kupił ubezpieczenie OC w życiu prywatnym przede wszystkim za względu na aktywny tryb życia (np. uprawiany sport, coroczne wyjazdy na narty).

### Atuty ubezpieczenia OC w życiu prywatnym

- odpowiedzialność za szkody wyrządzone osobom trzecim, również w związku z uprawianiem sportu
- wysokie sumy gwarancyjne: od 200 tys. zł aż do 2 mln zł
- ochrona ubezpieczeniowa na całym świecie

**i** Wybór ubezpieczenia OC w życiu prywatnym ze względu na prowadzony aktywny tryb życia (np. uprawiany sport, coroczne wyjazdy na narty) i możliwe nagłe zdarzenia to doskonała okazja sprzedażowa – w ramach badania potrzeb klienta – do rozszerzenia ochrony o poważne następstwa nieszczęśliwych wypadków dotyczących zdrowia klienta w ramach ERGO 4.

Zapytaj klienta czy decydując się na zakup ubezpieczenia OC w życiu prywatnym, chciałby również porozmawiać o swoim zabezpieczeniu na wypadek nagłej utraty zdrowia spowodowanej nieszczęśliwym wypadkiem. W takim przypadku potrzebne mu będą dodatkowe środki finansowe na leczenie lub rehabilitację.



### Przedstaw klientowi ofertę ubezpieczenia Uszkodzenie ciała ciała w ERGO 4



ERGO 4



### ERGO 4

**Uszkodzenie ciała NW** to optymalna propozycja dla osób, które chcą się zabezpieczyć na wypadek wystąpienia nagłych zdarzeń.

Zapewnia wypłatę świadczeń zarówno w przypadku złamań kości, jak i innych poważnych urazów. Ochrona koncentruje się na poważnych uszkodzeniach ciała, skutkujących wysokimi kosztami leczenia i rehabilitacji.

ERGO 4 zapewnia wysoką sumę ubezpieczenia za niewysoką składkę.

### Atuty ubezpieczenia

- suma ubezpieczenia w wysokości nawet 500 tys. zł
- wysokie jednorazowe świadczenia w razie złamań i poważnego trwałego inwalidztwa
- ochrona do 70. roku życia
- natychmiastowe rozpoczęcie ochrony 24 h/dobę, na całym świecie
- możliwość rozszerzenia odpowiedzialności ERGO Hestii o skutki wykonywania zawodu podwyższonego ryzyka

## Kompleksowa ochrona. Jak przy sprzedaży ubezpieczenia OC w życiu prywatnym zaprezentować klientowi ofertę ubezpieczenia ERGO 4?

### Profil Klienta

Klient wykupując ubezpieczenie nieruchomości zdecydował się na rozszerzenie zakresu o OC w życiu prywatnym.

### OC w życiu prywatnym

Klient kupił ubezpieczenie OC w życiu prywatnym ze względu na posiadanie nieruchomości i w związku z obowiązkami i ryzykami z którymi się to wiąże, takimi jak zalanie sąsiada lub obowiązek odśnieżania chodnika przed domem.



### Atuty ubezpieczenia OC w życiu prywatnym

- odpowiada za szkody, które klient wyrządził osobom trzecim w związku z wykonywaniem czynności życia prywatnego
- wysokie sumy gwarancyjne: od 200 tys. zł aż do 2 mln zł
- ochrona ubezpieczeniowa na całym świecie



**Oczekiwanie pełnej ochrony to doskonała okazja sprzedażowa – w ramach badania potrzeb klienta – do rozszerzenia zakresu ubezpieczenia na wypadek zdarzeń, uniemożliwiających prowadzenie dotychczasowej aktywności zawodowej spowodowanej całkowitą niezdolnością do pracy.**

Zapytaj klienta czy myśląc o zabezpieczeniu się przed niespodziewanymi wydatkami w sytuacji wyrządzenia komuś szkody, chciałby również rozważyć finansowe zabezpieczenie siebie i swojej rodziny w razie wystąpienia zachorowania bądź wypadku skutkującego niezdolnością do pracy?

**Przedstaw klientowi ofertę ubezpieczenia Niezdolność do pracy w ERGO 4**



ERGO 4



### ERGO 4

**Niezdolność do pracy** ma na celu pomoc finansową na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń spowodowanych nieszczęśliwym wypadkiem bądź chorobą, skutkujących całkowitą niezdolnością do pracy klienta.

Dzięki takiej ochronie klient i jego bliscy zachowują bezpieczeństwo finansowe w przypadkach gdy z poważnych przyczyn zdrowotnych praca zawodowa nie jest możliwa. Regularna wypłata miesięcznej renty w wybranej przez klienta wysokości, pozwoli na uzupełnienie braków w domowym budżecie.

### Atuty ubezpieczenia

- stała miesięczna renta w razie niezdolności do pracy spowodowanej chorobą lub wypadkiem (tęczne wypłaty nawet do SU 4 mln zł)
- możliwość uzyskania świadczenia niezależnie od decyzji ZUS o całkowitej niezdolności do pracy
- możliwość rozszerzenia zakresu ubezpieczenia o ubezpieczenie Uszkodzenia ciała NW (dodatkowa suma ubezpieczenia aż do 500 tys. zł)
- dodatkowe świadczenie z tytułu czasowej niezdolności do pracy
- ochrona maksymalnie do 65. roku życia
- możliwość ubezpieczenia przy podwyższonym poziomie ryzyka z uwagi na zawód czy stan zdrowia