

Kompleksowa ochrona. Jak przy sprzedaży ubezpieczeń majątkowych zaprezentować klientowi ofertę ubezpieczenia na życie?

Profil Klienta

Klient posiadający nieruchomości.
Decyduje się na zakup ubezpieczenia nieruchomości w pakiecie ERGO 7 / Moja Firma.

Cesja

Klient wskazał na potrzebę dokonania cesji na bank w związku z zabezpieczeniem kredytu.



Ubezpieczenie
ERGO 7 / Moja Firma

Atuty ubezpieczenia zgodnie z materiałami sprzedażowymi EHM

- ERGO 7 i Moja Firma to kompleksowe ubezpieczenia dla klientów, którym zależy na maksymalnym dopasowaniu zakresu ubezpieczenia do swoich potrzeb
- elastyczna formuła ubezpieczenia – ochrona od podstawowych zdarzeń aż po All risk, a w ramach All risk odpowiedzialność również za szkody wyrządzone przez klienta czy jego osoby bliskie (tzw. szkody własne)
- możliwość ubezpieczenia zarówno domu i mieszkania, jak również domku letniskowego czy domu w budowie
- ochrona obejmuje również instalację fotowoltaiczną, umieszczoną na gruncie ubezpieczonej posesji
- brak karencji w ubezpieczeniu od następstw powodzi
- ochrona zewnętrznych elementów składowych domu lub mieszkania i architektury ogrodu (np. trampolina, roślinność ogrodowa, elementy placu zabaw) od wandalizmu czy kradzieży zwykłej



Cesja to doskonała okazja sprzedażowa – w ramach badania potrzeb klienta – do zaproponowania dodatkowego zabezpieczenia w postaci Ubezpieczenia życia ERGO 4.

Zapytaj klienta czy posiada również zabezpieczenie spłaty kredytu w formie ubezpieczenia na życie.

Jeśli tak – zaproponuj przygotowanie konkurencyjnej oferty ERGO 4.

Jeśli nie – zapytaj czy pomyślał o zabezpieczeniu swoich bliskich na wypadek, gdyby nagle go zabrakło, a kredyt wymagałby spłaty?



Ubezpieczenie życia

ERGO 4



ERGO 4

Ubezpieczenie życia (wariant **/***)

To idealna opcja dla osoby myślącej o zabezpieczeniu spłaty swojego kredytu na wypadek śmierci.

ERGO 4 pozwala na dopasowanie zakresu ochrony do indywidualnych potrzeb klienta.

Niezależnie czy klient chciałby zabezpieczyć wyłącznie spłatę kredytu, czy oczekuje również dodatkowej ochrony, zapewniającej środki na utrzymanie rodziny – ERGO 4 zapewnia swobodę stworzenia optymalnej oferty.

Atuty ubezpieczenia

- wysokie sumy ubezpieczenia – nawet 10 mln zł
- ochrona nawet do 100. urodzin z niezmienną wysokością składki
- wypłata świadczenia w wysokości 100% sumy ubezpieczenia
- możliwość dopasowania poziomu ochrony do zmieniającej się kwoty kredytu
- swoboda ustalania beneficjenta lub cesji na bank

Kompleksowa ochrona. Jak przy sprzedaży ubezpieczeń majątkowych zaprezentować klientowi ofertę ubezpieczenia na życie?

Profil Klienta

Klient posiadający nieruchomości.
Decyduje się na zakup ubezpieczenia nieruchomości w pakiecie ERGO 7 / Moja Firma.



All risk

Klient zdecydował się na zakup najwyższego wariantu ubezpieczenia mienia: All risk ***.



Ubezpieczenie
ERGO 7 / Moja Firma

Atuty ubezpieczenia zgodnie z materiałami sprzedażowymi EHM

- ERGO 7 i Moja Firma to kompleksowe ubezpieczenia dla klientów, którym zależy na maksymalnym dopasowaniu zakresu ubezpieczenia do swoich potrzeb
- elastyczna formuła ubezpieczenia – ochrona od podstawowych zdarzeń aż po All risk, a w ramach All risk odpowiedzialność również za szkody wyrządzone przez klienta czy jego osoby bliskie (tzw. szkody własne)
- możliwość ubezpieczenia zarówno domu i mieszkania, jak również domku letniskowego czy domu w budowie
- ochrona obejmuje również instalację fotowoltaiczną, umieszczoną na gruncie ubezpieczonej posesji
- brak karencji w ubezpieczeniu od następstw powodzi
- ochrona zewnętrznych elementów składowych domu lub mieszkania i architektury ogrodu (np. trampolina, roślinność ogrodowa, elementy placu zabaw) od wandalizmu czy kradzieży zwykłej



Oczekiwanie pełnej ochrony to doskonała okazja sprzedażowa – w ramach badania potrzeb klienta – do poszerzenia zakresu również o ochronę życia i zdrowia w ramach ERGO 4.

Zapytaj klienta czy myśląc o maksymalnym zabezpieczeniu swojej nieruchomości w ramach najwyższego wariantu ubezpieczenia, chciałby również porozmawiać o kompleksowej ochronie życia i zdrowia jego oraz jego bliskich.

W tym przypadku zaproponuj jeden z trzech wariantów Poważnego zachorowania ERGO 4.



Poważne zachorowanie

ERGO 4



ERGO 4

Poważne zachorowanie to idealna opcja dla klienta, biorącego pod uwagę nie tylko dobre życiowe scenariusze.

Myśląc o swoich bliskich warto mieć na uwadze, że nie zawsze wszystko przebiega zgodnie z naszym planem.

Choroba czy nieszczęśliwe wypadki są realnym finansowym zagrożeniem dla funkcjonowania rodziny i mogą spowodować utratę dochodów oraz zdestabilizować życie rodzinne.

Atuty ubezpieczenia

- zależnie od wariantu zabezpieczenia w razie wystąpienia nawet 50 chorób, w tym: nowotworów, cukrzycy typu I, neuroboreliozy, przeszczepów, sepsy i wielu innych
- suma ubezpieczenia w wysokości nawet 200 tys. zł
- wypłata świadczenia w wysokości 100% sumy ubezpieczenia w ramach każdej grupy poważnych zachorowań (co w określonych przypadkach oznacza wielokrotne wypłaty w ramach jednej polisy)
- ochrona do 70. roku życia
- możliwość ubezpieczenia przy podwyższonym poziomie ryzyka z uwagi na zawód czy stan zdrowia
- minimalny 3-miesięczny okres karencji i natychmiastowe rozpoczęcie pełnej ochrony w razie nieszczęśliwego wypadku

Kompleksowa ochrona. Jak przy sprzedaży ubezpieczeń majątkowych zaprezentować klientowi ofertę ubezpieczenia na życie?

Profil Klienta

Klient posiadający nieruchomości.
Decyduje się na zakup ubezpieczenia nieruchomości w pakiecie ERGO 7 / Moja Firma.

Ogień + kradzież

Klient zdecydował się na zakup ubezpieczenia od ognia i kradzieży.



Ubezpieczenie
ERGO 7 / Moja Firma

Atuty ubezpieczenia zgodnie z materiałami sprzedażowymi EHM

- ERGO 7 i Moja Firma to kompleksowe ubezpieczenia dla klientów, którym zależy na maksymalnym dopasowaniu zakresu ubezpieczenia do swoich potrzeb
- elastyczna formuła ubezpieczenia – ochrona od podstawowych zdarzeń aż po All risk, a w ramach All risk odpowiedzialność również za szkody wyrządzone przez klienta czy jego osoby bliskie (tzw. szkody własne)
- możliwość ubezpieczenia zarówno domu i mieszkania, jak również domku letniskowego czy domu w budowie
- ochrona obejmuje również instalację fotowoltaiczną, umieszczoną na gruncie ubezpieczonej posesji
- brak karencji w ubezpieczeniu od następstw powodzi
- ochrona zewnętrznych elementów składowych domu lub mieszkania i architektury ogrodu (np. trampolina, roślinność ogrodowa, elementy placu zabaw) od wandalizmu czy kradzieży zwykłej



Wybór zabezpieczenia nieruchomości na wypadek nagłych zdarzeń, to doskonała okazja sprzedażowa – w ramach badania potrzeb klienta – do zaproponowania rozszerzenia ochrony również o poważne następstwa nieszczęśliwych wypadków dotyczących zdrowia klienta w ramach ubezpieczenia ERGO 4.

Zapytaj klienta czy poza zabezpieczeniem nieruchomości od niespodziewanych zdarzeń takich jak pożar czy kradzież, zastanawiał się nad sytuacją, gdy w wyniku nieszczęśliwego wypadku utraci zdrowie i potrzebne będą dodatkowe środki finansowe na leczenie lub rehabilitację?

W tym przypadku zaproponuj ofertę Uszkodzenia ciała ERGO 4.



Uszkodzenie ciała i niezdolność do pracy

ERGO 4



ERGO 4

Uszkodzenie ciała NW to optymalna propozycja dla osób chcących 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