



Ubezpieczenie na życie ERGO 4 „Wszystko co **Najważniejsze**”

- **Matrycowy** system sprzedaży znany z ubezpieczeń majątkowych – **elastyczny** dobór zakresu ubezpieczenia.
- Stacjonarny lub **zdalny proces sprzedaży** (iKonto lub link) – bez papieru i minimum formalności.
- Automatyczny underwriting, wysokie pełnomocnictwo – **pełna kontrola procesu i niezależności** Agenta w procesie sprzedaży.
- Opłata pierwszej składki dopiero **po rozpoczęciu ochrony** ubezpieczeniowej.
- Wysokie sumy ubezpieczenia (do **10 mln** w ubezpieczeniu na życie, do **4 mln** w ubezpieczeniu całkowitej niezdolności do pracy, do **200 tys.** w ubezpieczeniu poważnych zachorowań).
- Dedykowane rozwiązania w zakresie **zabezpieczenia kredytów** (dostosowane ryzyka, malejąca suma ubezpieczenia, potwierdzenie przyjęcia do wiadomości dokonania cesji - od ręki).
- Transparentna konstrukcja poważnych zachorowań – **wielokrotne wypłaty świadczeń bez limitu** dzięki podziałowi chorób na grupy (w tym nowotworów).
- Dwa warianty ubezpieczenia **Global Doctors** (podstawowy / rozszerzony) dla dzieci i osób dorosłych.
- **Brak pre-existing** – klauzuli/wyłączenia chorób istniejących przed objęciem ochroną ubezpieczeniową.
- Ochrona w ubezpieczeniu na życie **aż do 100. roku życia**.

Przydatne materiały i narzędzia (w tym materiał: Kroki w procesie sprzedaży”) znajdziesz w Bibliotece Centrum Informacji dostępnej [w iHestii](#)



Kroki w procesie sprzedaży ERGO 4



ERGO
HESTIA®

Kompleksowy materiał marketingowo-sprzedażowy zawierający rozwinięcie tematów:

1. Marketing

Zadbaj o aktualne materiały marketingowe i promocję w Social Media

3. Rozmowa

Rozpocznij rozmowę z klientem na temat potrzeb ubezpieczenia na życie

5. Kalkulacja

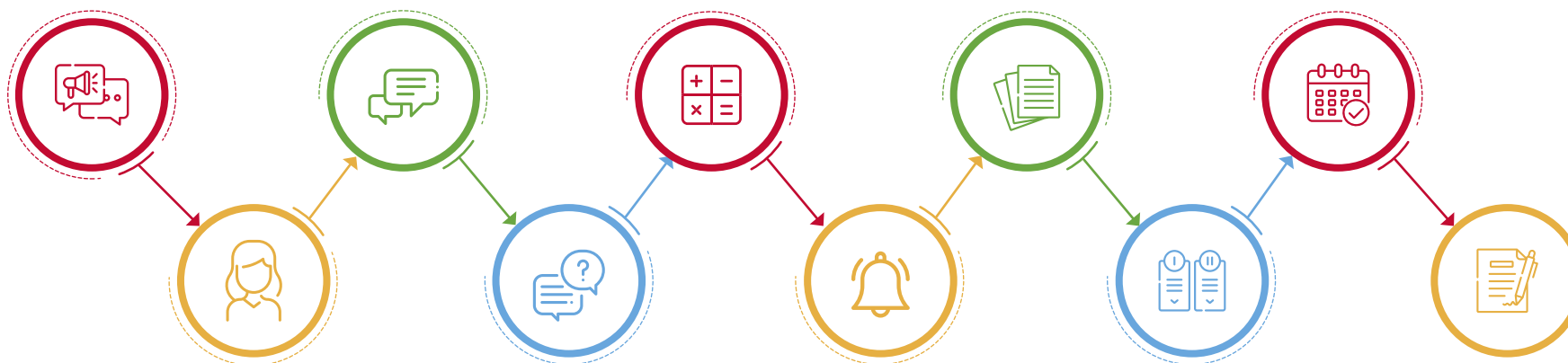
Przygotuj kilka wariantów kalkulacji dla klienta

7. Oferta

Przełącz klientowi ofertę i zapoznaj go ze zdalną obsługą polisy

9. Akceptacja oferty

Wskaż klientowi maksymalny termin na akceptację oferty



2. Klient

Przygotuj bazę potencjalnych klientów, z którymi możesz rozpocząć rozmowę

4. Analiza potrzeb klienta

Ustal dogodny termin i przygotuj się do rozmowy z klientem

6. Prezentacja propozycji ubezpieczenia

Przygotuj odpowiednią argumentację i przedstaw klientowi korzyści ubezpieczenia

8. Proces UWR

Skontaktuj się z klientem, którego wniosek został skierowany do UWR, przedstaw kolejne kroki obsługi wniosku

10. Polisa

Przełącz klientowi wystawioną polisę i poinformuj o możliwościach iKonta

„Kroki w procesie sprzedaży”
znajdziesz w Bibliotece
Centrum Informacji
dostępnej w **iHestii**

