SUPERUBEZPIECZENIA.PL
NAJLEPSZE POLISY W TWOIM MIEŚCIE

Jak będzie wyglądał proces sprzedaży po wejściu IDD?

Każdy Agent musi wiedzieć, że już niedługo wchodzą w życie nowe unijne przepisy dotyczące sprzedaży ubezpieczeń. Nowa ścieżka sprzedaży ma przede wszystkich chronić interesy Klienta. SuperUbezpieczenia.pl podpowiadają jak ma wyglądać cały proces.

Analiza Potrzeb Klienta (APK) to nic innego jak wywiad, na podstawie którego zostanie Klientowi zaproponowany najlepszy produkt ubezpieczeniowy.

1. Analiza Potrzeb Klienta ma pomóc Agentowi w doborze zakresu i produktu ubezpieczeniowego, który spełni wszystkie potrzeby i wymagania Klienta

2. Właśnie na podstawie rozmowy z Klientem przygotujesz najlepsze warianty ubezpieczenia

3. APK musi zostać przeprowadzona w sposób w pełni zrozumiały. W przedstawionej ofercie mają znaleźć się wszystkie niezbędne informacje jak:
- Wyłączenia spod ochrony
- Zakres odpowiedzialności
- Sposób płatności
- Sposób zgłaszania ewentualnych roszczeń
- Informacje dotyczące rozwiązania umowy

W jakiej formie możesz przedstawić Analizę Potrzeb Klienta?

- W formie papierowej
- W wersji elektronicznej na trwałym nośniku, gdy Klient sobie tego zażyczy i ma możliwość wyboru pomiędzy wersją papierową a elektroniczną
- W przypadku, gdy Klient chce skorzystać ze strony www, musimy mieć stały dostęp do sieci

Pamiętaj, że wszystkie działania w związku z **Analizą Potrzeb Klienta** mają zapewnić mu w pełni **świadomy** wybór ochrony ubezpieczeniowej.

„Przedstaw się” Klientowi **przed podpisaniem** umowy ubezpieczeniowej

Wejście w życie ustawy sprawia, że Ty jako Agent przed podpisaniem umowy musisz udzielić Klientowi wszystkich niezbędnych informacji na temat działalności dystrybutora.

Do tych informacji należą m.in.:
- Dokumenty, które potwierdzają nasze pośrednictwo z danym TU
- Ilość TU, z którymi współpracujemy
- Pełne dane SuperUbezpieczenia.pl
- Informacje o formie wynagrodzenia jakie otrzymujesz za sprzedaż ubezpieczenia (np. system prowizyjny)
- Informacja o możliwości złożenia reklamacji, skarg i pozwów

Dyrektywa dotycząca dystrybucji ubezpieczeń zmienia proces sprzedaży ubezpieczeń i jest rozwiązaniem, które ma pomóc Klientowi w wyborze najlepszego produktu ubezpieczeniowego. Korzystając z programu SuperAgent masz możliwość wydrukowania wielowariantowej oferty, która stanowi odpowiedź na Analizę Potrzeb Klienta.