Povinnosti účastníka

Co je účastník povinen v rámci programu (profil absolventa):

V oblasti pojištění (životní a neživotní) a investic:

- zná principy fungování jednotlivých pojistných a finančních produktů
- orientuje se na finančním trhu i v konkurenčních produktech
- orientuje se v pojišťovací legislativě včetně pojistných podmínek
- orientuje se v sociální tématice (sociální a zdravotní pojištění, nemocenské dávky, invalidní důchod, penze, ….)
- zná jednotlivé pojistné produkty, které mohou sloužit ke správnému zajištění životní úrovně klienta
- zná konkrétní výhody a nevýhody těchto produktů a umí je aplikovat v konkrétní situaci u klienta
- umí poskytovat informace o nabídce pojistných (i finančních) produktů a služeb
- zvládá konzultačně-poradenskou činnost v oblasti likvidace pojistných událostí

v oblasti vedení obchodní schůzky:

- umí získat detailní informace o aktuální rodinné a finanční situaci klienta, potřebách a požadavcích klienta, stávajícím zajištění
- umí provést finanční analýzu klienta: zjistí rodinné příjmy a výdaje, finanční rezervy i závazky/ dluhy, finanční cíle a plány, uzavřené smlouvy na základě, kterých zakládá svá doporučení
- umí zhodnotit aktuální situaci klienta a navrhnout řešení, směřujícího k zajištění stávající životní úrovně či finančnímu prospěchu
- umí zpracovat analýzu konkurenčních pojistných a finančních produktů
- umí vypracovat vhodnou nabídku zajištění nejlépe vyhovujícího potřebám klienta včetně návrhu
- umí srozumitelně a kvalifikovaně prezentovat klientovi návrhy řešení a vysvětlit srozumitelně přínos a následně uzavřít pojistnou smlouvu

v oblasti obchodní komunikace:

- umí oslovit klienta a domluvit si telefonicky schůzku
- umí používat tradiční komunikační prostředky, tedy zejména telefon, e-mail nebo dopis
- zná rozdíly mezi jednotlivými nástroji komunikace
- zná jednotlivé oblasti verbální i neverbální komunikace (včetně profesionální image a prezentace v obchodním jednání)
- zná základní pravidla business etikety a etikety oblékání
- umí používat různé druhy otázek v rámci obchodního rozhovoru
- zná jednotlivé techniky aktivního naslouchání
- dokáže používat jednotlivé techniky aktivního naslouchání při obchodním rozhovoru zejména při zjišťování potřeb a ověřování zájmu klienta
- umí zodpovídat na dotazy klientů, efektivně řešit jejich požadavky
- zná základní charakteristiky jednotlivých komunikačních typů klientů (jejich typologii)
- umí používat vhodné slovní formulace při komunikaci s jednotlivými typy

- zná principy obchodní komunikace (rozezná nákupní signály) a uzavíracích technik, umí je použít při vedení obchodního rozhovoru
- dokáže používat efektivní argumentaci a vyjednávání při vedení obchodního rozhovoru
- umí vyhledávat nové obchodní příležitosti, kontakty a efektivně je využít
- umí být se svým klientem v dlouhodobém kontaktu, informovat jej o novinkách a změnách a průběžně mu pomáhat s řešením finančních otázek

v oblasti produktů České pojišťovny:

- zná parametry jednotlivých rizik a připojištění u produktů z oblasti životního pojištění a umí je aplikovat ve vztahu k zajištění životní úrovně a plnění finančních cílů klienta
- zná parametry jednotlivých rizik a připojištění u produktů z oblasti neživotního pojištění a umí je aplikovat ve vztahu k zajištění životní úrovně, ochraně majetku a plnění finančních cílů klienta
- umí používat softwarové nástroje k vytvoření konkrétních modelací pro klienta u výše uvedených produktů

v oblasti obchodního procesu prodeje pojištění:

- zná základní pojmy související s pojištěním a investicemi a umí je klientovi jednoduše vysvětlit
- zná jednotlivé fáze obchodního procesu, postupy a psychologii prodeje pojistných produktů
- umí správně vyhodnotit stávající situaci klienta z pohledu zajištění a představit produkty směřující k zachování stávající životní úrovně klienta
- je schopen kvalifikovaně, srozumitelně a jednoznačně odpovídat dotazy klienta, nejen o pojistných produktech, ale i o finančním plánování

v oblasti softwaru:

- orientuje se v jednotlivých sekcích softwaru pro životní a neživotní pojištění
- umí zadat veškeré získané údaje o klientovi do dané softwarové aplikace a vytvořit tak prostor pro tvorbu řešení
- umí v dané softwarové aplikaci vytvořit vhodnou modelaci a následně vygenerovat tištěný návrh řešení na pojistnou ochranu klienta
- dokáže následně využít program pro generování dalších obchodních příležitostí ve formě servisních či výročních schůzek u klientů