

Nívó kockázati életbiztosítás

Tisztelt Partnereink, kedves Kollégák!

A Nívó indulása óta eltelt 3 hónap során számos tanulsággal és tapasztalattal lettünk gazdagabbak, sok visszajelzést kaptunk a kollégáktól és az ügyfelektől egyaránt.

Szeretnénk Veletek is megosztani az aktualitásokat, továbbá hasznos ötletekkel és gondolatébresztő cikkekkel, adatokkal segíteni Benneteket az értékesítés során.



Eredmények

Aktív és eredményes munkátoknak köszönhetően szeptemberben beérkezett a 300. Nívó ajánlat. Köszönjük és gratulálunk mindazoknak, akik ehhez hozzájárultak!

Kiemelkedő eredmény az is, hogy a szerződések átlagdíja messze meghaladja az „átlagos” kockázati biztosítások díját. Ez azt bizonyítja, hogy a termék rugalmassága, testreszabhatósága (több biztosított, kiegészítők széles köre) és a piacon egyedülálló struktúrája olyan terméktulajdonságokat és előnyöket jelentenek, amire van valós kereslet a piacon.

A siker kulcsa - a Nívó kiemelkedő jellemzői:

- **Egyszerűsített kockázat-elbírálás – magas limitek**
50 millió Ft biztosítási összegig, illetve 56 éves kor alatti biztosítottaknál csak egészségügyi kérdőívet kell kitölteni, orvosi vizsgálat nem szükséges.
- **Nemdohányzó kedvezmény**
A differenciált tarifák átlagosan 30-60%-kal alacsonyabb díjat jelentenek Haláleseti és a Kritikus betegségek kockázatoknál a nemdohányzó ügyfelek esetében.

A Kritikus betegségek fedezetére nemdohányzó ügyfeleknek CSAK az AXA kínálatában érhető el!

Unisex tarifák

A Nívó unisex tarifái az egyik legkedvezőbb ajánlatot nyújtják a nemdohányzó férfiak részére.

Fontos!

Szeretnénk felhívni a figyelmeteket néhány apró pontatlanságra az eddigi ajánlatok beküldésével kapcsolatosan, melyek meghosszabbíthatják a kötvényesítés folyamatát:

- Ha a Partnerportálon II. főbiztosítottat szeretnétek felvenni, **ne Biztosítottként** adjátok hozzá az ajánlathoz! Többször előfordult, hogy a Partnerportálon Biztosítottként jelöltétek az ügyfelet, viszont a „Szerződéskötési nyomtatvány elektronikus ajánlathoz” dokumentumon II. Főbiztosítottként ír alá. Sajnos ilyen esetben további pontosításra van szükség (hiánypótlás).
- Gyakran előfordul, hogy a nyilatkozatokról **lemarad** egy-egy **alírást** (pl.: Kedvezményezett jelölő nyilatkozat, Tényleges tulajdonosi nyilatkozat, Dr. AXA, Egészségi nyilatkozat, Egészségi kérdőív, OEP Meghatalmazásnál tanúk). Mivel **sok helyen kell aláírni az ügyfélnek, kérjük erre kiemelten figyeljete** (hiánypótlás)!
- Akkor is javasoljuk a **Dr. AXA** szolgáltatás igénybevételéhez szükséges hozzájáruló nyilatkozat aláírását, ha az éves díja alapján nem jogosult rá az ügyfél. Ugyanis ha az évek során elfogadja az értékővetést vagy más biztosítottat, fedezetet von be a szerződésbe, miáltal nő az éves díja és elérheti a jogosultsághoz szükséges limitet. Ekkor az aláírt nyilatkozat birtokában már automatikusan jár neki a Dr. AXA szolgáltatás.
- Több esetben előfordult, hogy a **Biztosítás célja** rész az e-szerződéskötési nyomtatványon (3. Nyilatkozatok/18. pont) **kitöltetlenül maradt** (hiánypótlás). Felhívjuk a figyelmeteket, hogy ennek a résznek a kitöltése kötelező! A biztosítás célja lehet: kockázatok biztosítása, család biztosítása, kieső jövedelem biztosítása, jelzáloghitel biztosítása, biztonság stb.
- Ha a díjkedvezményhez szárazvér-teszt szükséges és az ügyfél azt szeretné, hogy házhoz menjen az IMS Kft. munkatársa (120.000 Ft éves díj fölött van erre lehetőség), akkor a **Partnerportálon az „egyénilag megadható / Ügyféllel egyeztetett helyszínen”** lehetőséget válasszátok (ne valamelyik várost)! Az ajánlat elküldését követően a szárazvér teszt vagy Nagyorvosi vizsgálat elvégzésére az IMS Kft. munkatársa 24-48 órán belül időpontot egyeztet az ügyféllel. Nektek ezzel kapcsolatban semmi teendőtök sincsen! A vizsgálati eredmények kb. 2 hét alatt érkeznek be a biztosítóhoz.
- Ügyfeleink visszajelzései alapján a szárazvér-teszt gyors és fájdalommentes.

Tudtad?

A KSH adatai alapján a családok 35 százalékának nincs gyermeke, 34 százalékuknál egy gyermek van, míg a kétgyermekes családok aránya 23 százalék, a 3 vagy több gyermeket nevelőké pedig 8 százalék. A TÁRKI Társadalomkutatási Intézet egy 2007-es felmérése szerint a születéstől az egyetemi tanulmányok végéig **átlagosan 30 milliót költenek el egy gyermekre a családok**, így évente átlagosan 1,26 millió forintba kerül egy gyermek nevelése. Ebben az összegben nemcsak a készpénzkiadások szerepelnek, hanem összegezték a háztartási munka becsült értékét is.

A mérések arról tanúskodnak, hogy **egy gyermek évente 288-417 ezer forintnyi árut (élelmiszert és tartós fogyasztási cikket) fogyaszt el**. Az egyikék „kerülnek a legtöbbe”, míg a gyerekszám növekedésével az egy főre jutó költség a fenti intervallum alsó szélé felé mozdul.

Forrás: <http://gazdasagradio.hu/cikk/47634/>

Az ilyen jellegű hasznos információk segíthetnek az Ügyfélnek és Neked is abban, hogy mekkora biztosítási összeget érdemes választani egy esetleges, előre nem látható tragikus esemény vagy jövedelemkiesés esetén. Nem beszélve arról, hogy szakmailag hitelesebb lehetsz az ügyfelek előtt, ha hasonló tényekre, adatokra, publikált statisztikákra tudsz konkrétan hivatkozni.

További sikeres üzletkötést kívánunk!
AXA Biztosító