



Umowy dodatkowe

Zapewnij klientowi pełniejszą ochronę

- Czy zawsze przedstawiasz swoim klientom **ofertę umów dodatkowych**?
- Czy pamiętasz, że umowy dodatkowe **zapewniają klientom bardziej kompleksową ochronę**?
- Czy wiesz, że **dzięki umowom dodatkowym** lepiej dopasujesz ochronę do potrzeb każdego klienta?

Twój klient traktuje Ciebie **jako eksperta i profesjonalnego opiekuna**. W odpowiedzi na przeprowadzoną analizę potrzeb, **zaproponuj klientowi dodatkowe ubezpieczenie**, dostosowane do jego potrzeb, stylu życia i oczekiwań.

Dlaczego warto przedstawić klientowi propozycję umów dodatkowych?



Klient zyskuje pełniejszą ochronę

i czuje się lepiej zabezpieczony na wypadek różnych, nieprzewidzianych sytuacji losowych.



Jest to odpowiedź na indywidualne potrzeby klienta,

bo dzięki umowom dodatkowym dopasowujesz ochronę do jego potrzeb. Przeprowadź wnikliwy wywiad, aby dowiedzieć się, co jest dla klienta najważniejsze.



To także dodatkowa ochrona

nie tylko dla samego klienta, ale także jego najbliższych.



Klient ma możliwość wyboru

spośród szerokiej oferty umów dodatkowych, które opracowaliśmy tak, by zabezpieczały różne potrzeby.



Pokazujesz elastyczność oferty,

ponieważ w trakcie trwania umowy klient może zmieniać, rezygnować, bądź dodawać umowy dodatkowe, czyli reagować na swoją sytuację życiową i możliwości finansowe.



To także chwila oddechu... w trudnej sytuacji,

ponieważ w razie przejściowych problemów finansowych klient nie musi rezygnować z umowy podstawowej. Może zrezygnować z części lub wszystkich umów dodatkowych, albo obniżyć sumę ubezpieczenia.



I co najważniejsze to bezpieczeństwo w różnych sytuacjach,

ponieważ dzięki Twojej pracy i dobrze dopasowanym umowom dodatkowym klienci czują, że ubezpieczenia mają sens. Korzystają z wypłaconych świadczeń częściej, niż w przypadku, gdy posiadają tylko umowę podstawową.

Co Ty zyskujesz, dzięki wsparciu klientów w wyborze umów dodatkowych?

✔ Pełniejszy „portfel”

Dzięki naszej bogatej ofercie umów dodatkowych masz możliwość dotarcia do szerszego grona klientów. Ponadto rozbudujesz swój portfel klientów o osoby z różnych grup zawodowych, wiekowych, czy o różnych zainteresowaniach.

✔ Większe grono zadowolonych klientów to więcej „rekomendacji”

Klient, który czuje się zaopiekowany i ma przekonanie, że dzięki Tobie dokonał dobrego wyboru ubezpieczenia, a także klient, który skorzystał już z ochrony ubezpieczeniowej i otrzymał wypłatę świadczenia, będzie częściej polecał naszą ofertę swoim znajomym, czy rodzinie.

✔ Pamiętaj

Wspominaj często klientom, jak ważna jest dodatkowa ochrona. Jeśli w przyszłości klient zgłosi roszczenie, a okaże się, że nie jest objęty ochroną na daną okoliczność, może czuć się rozczarowany. Jego rozczarowanie będzie wynikać z faktu, że mógł skorzystać z oferty umów dodatkowych, a nie został o tym poinformowany.

✔ Szybszy rozwój kariery

Pozyskanie większej liczby klientów, to Twoja szansa na szybszy rozwój kariery.

Ten materiał marketingowy ma wyłącznie charakter informacyjny i nie jest ofertą w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego. Przed podjęciem decyzji o zawarciu umowy ubezpieczenia należy zapoznać się z Ogólnymi Warunkami Ubezpieczenia produktu dostępnymi na www.nnlife.pl/zycie. Warto zwrócić uwagę na ograniczenia i wyłączenia odpowiedzialności Towarzystwa, warunki wypłaty i naliczania świadczenia ubezpieczeniowego oraz na wysokość opłat i limitów.

Świadczenia z umowy nie podlegają egzekucji sądowej w trzech czwartych częściach tych świadczeń, za wyjątkiem egzekucji w celu zaspokojenia roszczeń alimentacyjnych, składki należnej zakładowi ubezpieczeń z tytułu ubezpieczeń osobowych i majątkowych oraz w przypadku egzekucji administracyjnej.

NNLife Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie i Reasekuracji Spółka Akcyjna (NNLife TUnŻiR S.A., dalej jako Towarzystwo), ul. Przemysłowa 26, 00-450 Warszawa, zarejestrowane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod nr. KRS 0000028131; NIP 526-030-50-06; wysokość kapitału zakładowego: 21.490.000,00 złotych, wpłacony w całości, działające na podstawie zezwolenia Ministra Finansów z dnia 30 października 1990 roku.

NNLife TUnŻiR S.A. podlega nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego.

NNLife TUnŻiR S.A. jest spółką z Grupy NN.