

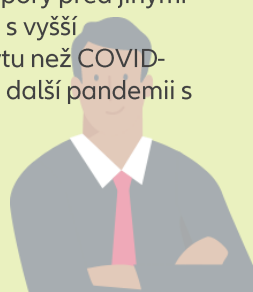
Bud'te odlišní při řešení námitek od klienta

Strana 1/4

Nekryje mě to proti událostem typu COVID-19.



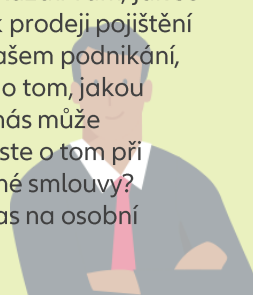
Správně, Moje Firma neposkytuje krytí proti pandemii, mimochodem většina pojišťoven krytí neposkytuje. Chrání však vaše peněžní příjmy a úspory před jinými událostmi, většina z nich s vyšší pravděpodobností výskytu než COVID-19, což vám umožní čelit další pandemii s vyšší finanční rezervou.



Už máme pojištění u ... (např., Generali).



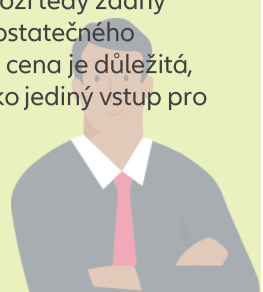
Nechci, abyste svou aktuální smlouvu zrušila ... Jde jen o to, abychom vám poskytli druhý názor a ukázali vám, jak se liší, protože náš přístup k prodeji pojištění je zkrátka jiný." Je to o vašem podnikání, vašem osobním životě a o tom, jakou hodnotu vám řešení od nás může poskytnout. Diskutovali jste o tom při uzavírání stávající pojistné smlouvy? Najdeme tedy vhodný čas na osobní schůzku?



Vaše nabídka je příliš drahá, mám jinou nabídku s mnohem nižší cenou.



Naše řešení je unikátní. Pokrývá všechna vaše hlavní rizika, a to jak majetková tak odpovědnostní a automaticky je spojuje do jedné smlouvy. Nehrozí tedy žádný problém týkající se nedostatečného rozsahu rizik. Chápu, že cena je důležitá, ale neberte ji prosím jako jediný vstup pro vaše rozhodování.



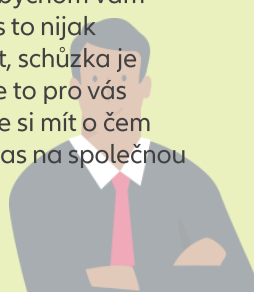
Bud'te odlišní při řešení námitek od klienta

Strana 2/4

Právě teď nemám čas, zavolejte mi příští čtvrtletí.



Samozřejmě. Pokud je to opravdu špatné načasování, domluvme se na později. Přesto bych vás rád navštívil, abych vám ukázal, co děláme a jak bychom vám mohli pomoci. Pokud vás to nijak neosloví, nemusíte se bát, schůzka je nezávazná. Věřím ale, že to pro vás zajímavé bude a budeme si mít o čem povídat. Najdeme tedy čas na společnou schůzku.



Řekl jste, že to není o prodeji výrobku, ale ve skutečnosti je Moje Firma pojistka.



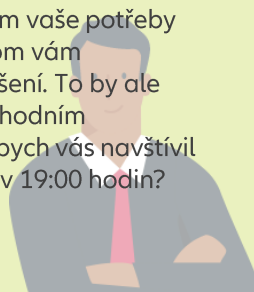
Nenutím vám pojistku, ale objevuji společně s vámi, do jaké míry vás naše řešení může podpořit. Pouze pokud se shodneme, uděláme vám nabídku.



Nemám moc času. Prosím, dejte mi jen cenu produktu.



Co dělá naše řešení odlišné od nabídky trhu, je to, že je šité na míru prostřednictvím analýzy založené na potřebách. Pokud bychom vaše potřeby nezkoumali, mohli bychom vám nabídnout standardní řešení. To by ale neodpovídalo vašim obchodním potřebám. Dovolte mi, abych vás navštívil ... (všední den), řekněme v 19:00 hodin?



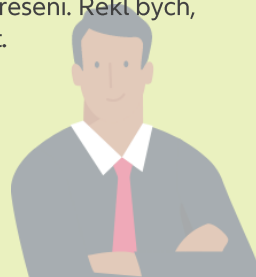
Bud'te odlišní při řešení námitek od klienta

Strana 3/4

Říkáte, že jste jiný, ale ve skutečnosti jste jen typický pojišťovací agent.



Typický pojišťovací agent by vás oslovil jednoduše za účelem prodeje pojištění, zatímco naším cílem bylo hlavně zjistit, jak pracovat s vašimi riziky. Je pro vás lepší financovat je z vlastních rezerv nebo prostřednictvím jiného řešení, jako je pojištění? Hlavní část naší konverzace byla o tom, jak se mění vaše odvětví, o vašich obchodních a soukromých snech, o toleranci k riziku a co to znamená pro váš obchodní úspěch. Celá diskuse, zejména část týkající se tolerance rizika nám pomohla pochopit, že byste si neměl nechat rizika bez zajištění - což vedlo k radě o koupi pojistného řešení. Řekl bych, že to byla jiná zkušenost.



Moje Firma není nový produkt. Je to typický, standardní pojistný produkt.



Volba konkrétního balíčku z Mojí Firmy, přichází až po projednání vašeho podnikání a rizik. Poznatky získané během této diskuse pomáhají přizpůsobit řešení vaší osobní finanční a rizikové situaci. Je to mnohem víc než jen pojistný produkt.



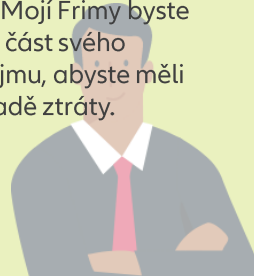
Bud'te odlišní při řešení námitek od klienta

Strana 4/4

Diskutujete o celém mém podnikatelském riziku, když říkáte, že Moje Firma učiní mé podnikání úspěšnější. Ale ve skutečnosti to jen pojišťuje typická rizika, nikoli rizika spojená s ekonomikou nebo trhem.



Správně, Moje Firma nefinancuje dopad všech rizik, ale pokrývá většinu z nich. To pomáhá růstu vašeho podnikání, protože vám umožní používat své peněžní příjmy pro obchodní účely. Bez Mojí Firmy byste museli ušetřit obrovskou část svého měsíčního peněžního příjmu, abyste měli k dispozici peníze v případě ztráty.



"Požár, který zničí můj obchod, je docela nepravděpodobný. Nepotřebuji pojištění.



Ano, požár likvidující celý obchod je nepravděpodobný, ale stát se to může. Obdobně to přece platí i pro výskyt globální pandemie jako COVID-19. Předpokládám však, že budete souhlasit s tím, že malý požár nebo poškození vodou, které Vám způsobí škodu "pouze" 300 000 Kč, je mnohem pravděpodobnější. Ale i tato "malá" ztráta 300 000 Kč je mnohem vyšší než vaše tolerance vůči riziku. To však jasně ukazuje, že bychom neměli omezovat náš rozhovor na velké, velmi nepravděpodobné události.

