

Proteção Função

Cada venda torna possível a garantia de estabilidade econômica a alguém; pede prover a manutenção de uma família, a devida atenção médica de um ser humano, o a reposição das perdas econômicas ocorridas ante qualquer eventualidade ou contingência, e pede ser a resposta financeira a muitas necessidades no campo dos negócios. O trabalho do Produtor de Seguro de Vida é vender a seguridade e velar pela continuidade da mesma através de um adequado serviço. A apólice que o Produtor de Seguro de Vida vende parece um papel qualquer, mas se convertem em ajuda moral, estabilidade econômica e dignidade para a pessoa, no momento exato em que essa pessoa mais necessita de tudo dela.

Precisamente pela importância que esses Seguros tem para a supervivência de tantas pessoas é que não é difícil entender a razão de ser sua existência. Mas apesar do fato de que muitas pessoas reconheçam a importância dos Seguros de Vida, muito poucos se preocupam do fato de sua proteção e a dos seus, sendo assim que são escassos os que adquirem uma apólice por iniciativa própria. As pessoas necessitam que lhes venda a idéia que aporta algo para garantir seu futuro. O Produtor de seguro de vida é um profissional bem capacitado para fazer esse trabalho é imprescindível para a sociedade, a fim de que respondam ao chamado da sensatez e do sentido comum. O trabalho do Produtor de Seguro de Vida consiste em resumir, em persuadir as pessoas para que comprem proteção e garantia. Como Produtor de Seguros de Vida você será um assessor financeiro e muitas coisas mais, mas essencialmente um representante de vendas. Todos os aspectos da profissão não são importantes, mas o êxito de um Produtor de Seguro de Vida depende de suas vendas.

Basicamente o Produtor de Seguros de Vida busca estabelece contato com pessoas que são clientes em potencial, entrevistá-lo para determinar suas necessidades de um seguro, mostrar como os seguros podem encher essas necessidades e os persuade para que tome uma decisão ao respeito. Essencialmente você visitará uma clientela feita por você mesmo, aconselhará sobre o volume e o tipo de seguro mais indicado para suas necessidades e sua situação financeira.

Além disso, os Produtores de Seguros de Vida desenvolvem uma continua relação de serviço com seus clientes. Poucos representantes de vendas em outras industrias chegam a desenvolver um nexos como o que tradicionalmente existe entre os Produtores de Seguros de vida e seus clientes, é por causa deles que os Produtores de Seguros de vida são considerados Assessores Financeiros. Os mais sobressaídos desenvolvem sua carreira e crescem através do serviço continuo com os seus clientes, que lhe proporciona vendas adicionais à medida que mudam suas circunstancias.