



EuroLife



Μια ξεχωριστή σταδιοδρομία στο
Συγκρότημα της Τράπεζας Κύπρου
Ασφαλιστικός Σύμβουλος



EuroLife



μια εικόνα,
μια καριέρα,
μια ξεχωριστή σταδιοδρομία
ραμμένη στα μέτρα σου!



Τι είναι η Ασφάλεια Ζωής

Από τη στιγμή που τα άτομα οργανώθηκαν σε κοινωνίες και το χρήμα καθιερώθηκε ως το κυρίαρχο συναλλακτικό μέσο, η ικανοποίηση των ανθρώπινων αναγκών δημιουργεί την υποχρέωση της εξασφάλισης ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ.

Όμως, η αδιάκοπη και χωρίς προβλήματα ροή του εισοδήματος στο οικογενειακό ταμείο, μπορεί να επηρεαστεί από ένα μεγάλο αριθμό αστάθμητων παραγόντων, οι οποίοι είναι αδύνατο να προβλεφθούν ως προς τη χρονική περίοδο που θα παρουσιαστούν στα συγκεκριμένα άτομα.

Οι οικονομικές ανάγκες του ανθρώπου θα μπορούσαν να ικανοποιηθούν με ένα ή περισσότερα Ασφαλιστήρια Ζωής. Διαφέρουν όμως, αναλόγως των προσωπικών, οικογενειακών και επαγγελματικών δεδομένων και φιλοδοξιών του καθενός. Αυτές οι ανάγκες μπορούν να διαχωριστούν σε τρεις κατηγορίες:

α) Προσωπικές ανάγκες για προστασία.

Αν και η κάλυψη του συναισθηματικού κενού που δημιουργεί η απώλεια της ζωής του προσάτη μιας οικογένειας θεωρείται από δύσκολη μέχρι ακατόρθωτη, εντούτοις είναι εφικτή η συνέχιση της ροής ενός ικανοποιητικού εισοδήματος στο οικογενειακό ταμείο, η εξόφληση χρεών και ο διακανονισμός των οικονομικών υποχρεώσεων.



Σημασία της Ασφάλισης

Η Ασφάλιση Ζωής πωλείται για τη διαφύλαξη ενός σπιτικού. Όταν προστατεύουμε το σπιτικό, προστατεύουμε την οικογένεια. Μια χώρα που αποτελείται από ασφαλή νοικοκυριά είναι δυνατή.

Η Ασφάλιση Ζωής πωλείται για να εγγυηθεί το μέλλον των παιδιών που σήμερα είναι οι πολίτες του αύριο. Μια χώρα που αποτελείται από υγιείς, μορφωμένους και ευτυχισμένους πολίτες είναι επίσης δυνατή.

Τα ασφάλιστρα που πληρώνονται από χιλιάδες ανθρώπους γυρίζουν τους τροχούς της οικονομίας μας, χτίζουν τα σπίτια μας, μορφώνουν τα παιδιά μας και συμβάλουν στη βελτίωση της ποιότητας της ζωής όλων μας.

Η οικογένεια του αύριο, θα πρέπει να μην παρουσιάζει διακοπές στη ροή του εισοδήματος. Θα πρέπει να είναι η οικογένεια που προγραμματίζει και πετυχαίνει τους στόχους της, χωρίς να επηρεάζεται από ατυχήματα, θανάτους, ασθένειες και από άλλους αστάθμητους παράγοντες της ζωής.

Αυτός είναι και ο στόχος μας.



Προοπτική Επιτυχίας - Μέγεθος Αγοράς

Ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες για να φθάσει ο επιχειρηματίας στην επιτυχία είναι και το μέγεθος της Αγοράς στην οποία απευθύνεται.

Το μέγεθος της Αγοράς είναι τόσο μεγάλο και οι ανθρώπινες ανάγκες τόσες πολλές, ώστε ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος, ουδέποτε θα κινδυνεύσει να βρεθεί χωρίς πελατεία.

Οι λόγοι είναι οι ακόλουθοι:

α) Η σύνθεση του πληθυσμού μεταβάλλεται συνεχώς. Με το πέρασμα των χρόνων κάποιοι άνθρωποι έρχονται και άλλοι φεύγουν. Ταυτόχρονα, κάποιοι τρίτοι γίνονται κατά μερικά χρόνια μεγαλύτεροι. Αυτό σημαίνει ότι, αν ένας Ασφαλιστικός Σύμβουλος μείνει σε αυτό το επάγγελμα για ένα χρονικό διάστημα 30 χρόνων, τότε σήμερα είναι σε θέση να ισχυριστεί ότι θ' ασφαλίσει και άτομα που είναι ακόμα αγέννητα.



β) Στο επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου δεν υπάρχουν οποιοιδήποτε γεωγραφικοί περιορισμοί. Αν για παράδειγμα, κάποιος από τη Λευκωσία επιθυμεί να πάει στην Πάφο για να πωλήσει ένα Ασφαλιστήριο Ζωής, αυτό αποτελεί αδιαμφισβήτητο δικαίωμά του.

γ) Οι ανθρώπινες ανάγκες μεταβάλλονται συνεχώς ακολουθώντας τις αλλαγές στη ζωή μας, που αφορούν την οικογενειακή, κοινωνική και οικονομική μας κατάσταση. Κάθε φορά που σημειώνεται μια αλλαγή στη ζωή μας, οι ανάγκες μας διαφοροποιούνται δημιουργώντας νέες απαιτήσεις, οι οποίες χρειάζεται να ικανοποιηθούν.

δ) Η επινόηση και καθιέρωση βελτιωμένων ασφαλιστικών υπηρεσιών και η δημιουργία στο κοινωνικό σύνολο, της επιθυμίας γι' απόκτηση αυτών των υπηρεσιών, επιβεβαιώνει το πόσο πραγματικά μεγάλο είναι το μέγεθος της Ασφαλιστικής Αγοράς.

ε) Η βοήθεια και στήριξη από το Συγκρότημα της Τράπεζας Κύπρου, προσφέρει στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο της EuroLife, ακόμη ένα σημαντικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών του, στην προσπάθειά του να έχει ευκολότερη πρόσβαση στην Αγορά.





Το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου

Το να επιχειρήσει κάποιος να καταστεί ελεύθερος επαγγελματίας επιλέγοντας σταδιοδρομία στον κλάδο του Ασφαλιστικού Συμβούλου της EuroLife, διευκολύνει αφενός μεν τις προοπτικές επιτυχίας του και αφετέρου επιτελεί ένα αξιοζήλευτο και κοινωνικά, χρήσιμο έργο.

Το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου με την EuroLife:

- > προσδίδει κύρος
- > δεν περιορίζει το ύψος των απολαβών
- > προσφέρει ευέλικτο ωράριο
- > απευθύνεται σε ανεξάντλητη αγορά
- > προσφέρει δυνατότητες συνεχούς επαγγελματικής επιμόρφωσης
- > προσφέρει προοπτικές ανέλιξης
- > προσφέρει έντονα στοιχεία ανθρωπιάς και κοινωνικής χρησιμότητας.

Πολλοί άνθρωποι θεωρούν τυχερούς τους ελεύθερους επαγγελματίες που δρουν, εργάζονται και απολαμβάνουν τους καρπούς των κόπων τους ανάλογα με τις ικανότητες και το χρόνο που αφιερώνουν στην εργασία τους.



Ελεύθερο Ωράριο

Ένα από τα σπουδαιότερα πλεονεκτήματα που προσφέρει το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου είναι και η δυνατότητα του καθορισμού του ωραρίου της εργασίας του.

Ως ελεύθερος επαγγελματίας, δεν είναι υποχρεωμένος ν' ακολουθεί τα ωράρια των άλλων συναδέλφων του. Ο καθένας εργάζεται τις ώρες που τον βολεύει και τις ώρες που αισθάνεται ότι είναι πιο παραγωγικός και εξυπηρετεί καλύτερα την αγορά.

Εισοδήματα και άλλα κίνητρα

Οι αμοιβές και τα κίνητρα τα οποία προσφέρει η EuroLife, δίνουν τη δυνατότητα στον κάθε ελεύθερο επαγγελματία να έχει ολοκληρωμένο πακέτο απολαβών. Πέραν των μηνιαίων απολαβών

παρέχονται επιδόματα παραγωγής και διακίνησης, διαγωνισμοί, ταξίδια, συνταξιοδοτικά προγράμματα, ασφάλεια υγείας, διακρίσεις και πολλά άλλα.

Διαδικασία Ανάπτυξης

Στη EuroLife το μόνο που αναγκαστικά πρέπει να επενδύσει ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος είναι το χρόνο του. Για όλα τα υπόλοιπα έχει μεριμνήσει η EuroLife. Η EuroLife προσφέρει ψηλό επίπεδο τεχνογνωσίας, άνετο, ευχάριστο και οργανωμένο επαγγελματικό περιβάλλον. Παράλληλα φέρει και την ευθύνη για την παροχή διοικητικής υποστήριξης.

Μόλις ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος εξασφαλίσει την απαιτούμενη άδεια άσκησης του επαγγέλματος από τις Αρχές, θα πρέπει, σε



συνεργασία με το Διευθυντή υποκαταστήματος στο οποίο υπάγεται να θέσει τους στόχους, τους οποίους ο ίδιος έχει καθορίσει.

Ο Διευθυντής του υποκαταστήματος θα βοηθήσει τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο ν' αναπτύξει τις γνώσεις, ικανότητες, αλλά και δεξιότητές του, τόσο στον εντοπισμό αξιόλογων υποψήφιων πελατών όσο και στην προσέγγισή τους.

Ο Διευθυντής Υποκαταστήματος, οι Επιθεωρητές Πωλήσεων, ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της Εταιρείας και ο Γενικός Διευθυντής, νοιάζονται όλοι για την επιτυχία του κάθε μέλους της ομάδας.

Βασική αποστολή είναι η επίτευξη των στόχων του κάθε ατόμου καταβάλλοντας τη λιγότερη δυνατή προσπάθεια. Αυτό προϋποθέτει

συνεχή ανάπτυξη του κάθε Ασφαλιστικού Συμβούλου, γεγονός που αποτελεί ανελαστικό στόχο της EuroLife.

Στη EuroLife, κανένας δεν είναι μόνος του. Υπάρχουν πολλοί να σε βοηθήσουν, αρκεί μόνο να είσαι θετικό άτομο και να έχεις όρεξη για δουλειά και διάθεση για συνεργασία.



Επιμόρφωση

Στην EuroLife δίνουμε πολύ μεγάλη σημασία στην συνεχή επιμόρφωση των ανθρώπων μας. Στόχος μας, δεν είναι απλά η διεκπεραίωση των εργασιών, αλλά η ανάπτυξη των ικανοτήτων και δεξιοτήτων του κάθε απόμου και η καλλιέργειά του ως χρήσιμου και επιτυχημένου στελέχους στην κοινωνία.

Η βοήθεια και η συμπαράσταση της Εκπαιδευτικής Σχολής συνεχίζεται σε όλη τη διάρκεια της καριέρας του Ασφαλιστικού Συμβούλου. Η συνεχής εκπαίδευση αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της φιλοσοφίας της EuroLife από την ίδρυσή της. Ειδικά, σήμερα, στην εποχή των ραγδαίων αλλαγών και απαιτήσεων στο χρηματοοικονομικό τομέα και στην τεχνολογία, η έμφαση στην εκπαίδευση εφοδιάζει το Δίκτυο Πωλήσεών μας με γνώσεις, δεξιότητες, επαγγελματισμό και εμπειρίες.

Με καλά σχεδιασμένα εκπαιδευτικά προγράμματα, με την εφαρμογή διάφορων συνδυασμών εκπαιδευτικών μεθόδων, με τη χρησιμοποίηση σύγχρονων μέσων παρουσίασης, με τη συνεργασία τοπικών, αλλά και διεθνών εκπαιδευτικών φορέων και σε συνεργασία με διεθνώς αναγνωρισμένους εκπαιδευτές στοχεύουμε στη δημιουργία και ανέλιξη σωστών επαγγελματιών στο χώρο των Ασφαλίσεων Ζωής.



Επαγγελματική Ανέλιξη

Στην EuroLife υπάρχουν δύο ξεχωριστές καριέρες ανέλιξης. Η πρώτη είναι η ανέλιξη σε επιτυχημένο Ασφαλιστικό Σύμβουλο που τον εντάσσει μεταξύ των κορυφαίων πωλητών της Εταιρείας. Αυτό το γεγονός, του παρέχει αναγνώριση, διακρίσεις, βραβεύσεις και υψηλές αποδοχές.

Η δεύτερη δίνει τη δυνατότητα ανέλιξης στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο σε Διευθυντή Ομάδας, προσφέροντας του την ευκαιρία ν' αναπτυχθεί μέσω της διοίκησης, ανάπτυξης και επίβλεψης άλλων Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Η Εταιρεία προσφέρει όλα τ' αναγκαία προγράμματα και βοήθεια, ώστε ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος να πάρει την ορθότερη απόφαση με την μεγαλύτερη επιτυχία, όποια καριέρα και αν ακολουθήσει.

Κοινωνικά χρήσιμοι

Τα ασφαλιστρα που ο κόσμος αποταμιεύει στα διάφορα ασφαλιστικά προγράμματα επενδύονται σύμφωνα με τη νομοθεσία σε διάφορους τομείς της οικονομίας χρηματοδοτώντας έτσι την υλοποίηση διάφορων αναπτυξιακών προγραμμάτων.

Την τόσο σημαντική κοινωνική χρησιμότητα του θεσμού της Ασφάλισης, συμπληρώνει η μείωση του Κοινωνικού Κόστους, η οποία επιτυγχάνεται με την παροχή ωφελημάτων στις άτυχες οικογένειες και την ενίσχυση των συντάξεων των ηλικιωμένων ατόμων, τα οποία είχαν την πρόνοια να συνάψουν ένα Ασφαλιστήριο Ζωής.

EuroLife



Κεντρικά Γραφεία
Έβρου 4, 2003 Στρόβολος > Τ.Θ 21655, 1511 Λευκωσία Κύπρος > Τηλ.:+357 22124000 > φαξ: +357 22341090
Ανοικτή Γραμμή Επικοινωνίας 80008880 > <http://www.eurolife.com.cy>