

**SMILJAN™
MORI**
10 let uspehov!



POSLOVNA IN KARIERNA PRILOŽNOST ZA ŠTUDENTE IN DIPLOMANTE ...

Živi kot študent – zasluži kot podjetnik!

**Ali naj študent oz. diplomant razmišlja o poklicni
karieri v zavarovalništvu?**

Knjižica z informacijami za diplomante, ki opisuje dejavnike, ki prispevajo k uspehu pri prodaji zavarovanj

www.ZivljenjskoZavarovanje.com :: www.AgencijaMori.com :: www.NajPosel.com

Nekaj pri prodaji zavarovanj privlači študente oz. diplomante, saj si drugače ne bi znal razlagati, zakaj z našim podjetjem sodeluje toliko **mladih sodelavcev**. In enak trend obstaja tudi v svetu. Danes je nekaj tisoč uspešnih prodajalcev zavarovanj in večina so **visoko usposobljeni profesionalci**.

Večina teh zavarovalnih agentov je diplomirala iz različnih smeri (pravo, ekonomija, podjetništvo ... in podobno). Nekateri so diplomirali s povprečjem 7 ali 8. Nekateri so bili športniki. Nekateri so bili vključeni v študentsko politiko. Nekateri so se bolj osredotočali na užitke družbenega življenja. Različni ljudje. Različna ozadja in različne sposobnosti. Dobesedno, popolnoma običajni ljudje, kot ste vi.

Veliko naših sodelavcev se je s prodajo zavarovanj začelo ukvarjati že med študijem in so do trenutka, ko so diplomirali, s provizijo zaslužili že več, kot bi znašala njihova plača, če bi se zaposlili v svoji stroki. Odločitev, kaj bo njihova nova kariera, ni bila težka.

Velika večina pa se s prodajo zavarovanj ni začela ukvarjati takoj po končanem študiju. Odločili so se za inženiring, poučevanje, računovodstvo, vojsko in druge poklice, vendar so nato kasneje nekako »zašli« in **svojo kariero našli v zavarovalništvu**. Tako kot jaz sam, saj sem najprej diplomiral na Pravni fakulteti in že opravljal prakso na Višjem sodišču v Ljubljani. In večina se jih je, ko so razmišljali o preteklosti, čudila, kako to, da niso v zavarovalništvo vstopili takoj po končanem študiju. Zakaj niso? Verjetno zato, ker so o zavarovalništvu prejeli napačne informacije. Morda so bili mnenja, da je vsakršna oblika prodaje, vključno s prodajo zavarovanj, nesmiselna in komercialna in neprimerna za

diplomanta. Takšno mnenje sem imel tudi sam. In povedati vam moram, da si večina najbolj uspešnih zastopnikov, s katerimi se srečujem po celem svetu, ni nikdar mislila, da se bo ukvarjala s prodajo zavarovanj.

Prepričali so se, da so se motili.

Izvedeli so, da je za prodajo zavarovanj potrebno **veliko znanja, formalne izobrazbe, strokovnega izobraževanja, in različnih veščin** s področja prodaje, pogajanj, vodenja ... Pri tem delu je zelo težko biti dober. Vendar je delo prav tako **izjemno dobičkonosno** in na koncu se vendarle izplača.

Prav tako so ugotovili, da lahko s tem delom **pridobijo veliko osebnega zadovoljstva** in da lahko s prodajo zavarovanj **zaslužijo dovolj za udobno življenje** ter pri tem **pomagajo** še drugim ljudem.



JANJA KOŠAR,
manager agencij v Agenciji
Mori, d.o.o.:

»Če želite biti še bolj uspešni na študijskem področju, vam toplo priporočam, da se pridružite Agenciji Mori. V življenju sem počela že veliko stvari: delo kot prodajalka,

delo v pisarni, delo za točilnim pultom, delo na davčni upravi ... Vse v času študija. Delala sem predano in z veseljem, vendar kar se tiče zaslužka, se le-ta z delom zavarovalne zastopnice ne more primerjati. Toliko, kot sem v času redne zaposlitve, takoj po končani srednji šoli, zaslužila v celotnem letu, danes kot zavarovalna zastopnica zaslužim mesečno in to samo po enem letu in pol dela.«

Izobrazba ...

Če bi vam **diplomanti**, ki so sedaj **uspešni prodajalci zavarovanj**, svetovali, kako se pripraviti na kariero

profionalnega zavarovalnega agenta, bi vam morda rekli nekaj takega:

„Torej, naprej pridobi široko paleto izobrazbe, ker boš imel opravka z različnimi vrstami ljudi. Pojdi na tečaj psihologije, podjetništva, matematike in slovenščine – vse to ti bo pomagalo pri tvoji karieri zastopnika. Prav tako ne smeš zapostavljati svojega družbenega življenja in univerze – pomembno je, da se naučiš, kako spoznati in komunicirati z ljudmi.”

To ni daleč od resnice, vendar vas **veliko teh večšin naučimo tudi v Agenciji Mori.**

Sedaj približno veste, kakšno izobrazbo potrebujete za kariero zavarovalnega zastopnika. Sprijaznite se – tovrstne priprave so potrebne pri veliko različnih poklicih. Kaj je torej tako **posebnega pri prodajanju zavarovanj?**

Prodajni posel ...

Kaj natanko je ta posel? Kaj prodajni zastopnik dejansko počne?

Najprej in najpomembneje - gre za prodajni posel.

„Prodajanje?“, vprašate. „Vendar jaz ne znam prodajati!”

„Kako veste?“, odgovorimo.

Morda ste **zelo nadarjeni za prodajo**, pa tega sploh ne veste. Vendar obstajajo načini, da to izveste.

Pravite, da ne znate prodajati? Ali ste že kdaj **prepričali** svojega očeta, da morate imeti avto vi, čeprav ga je potreboval tudi on?

To je prodaja. Ali ste že kdaj prepričali osebo, da se pridruži vaši bratovščini ali skupini? To je prodaja. Ali ste že kdaj pomagali prepričati vašega prijatelja, da prestopi v določeno politično stranko, religijo ali družbo? Tudi to je prodaja.



Kaj mislite s tem, da ne znate prodajati? Zagotovo ste že pristopili k ljudem, jim razlagali določene stvari in jih prepričevali, da začnejo ukrepati. Starše. Prijatelje. Učitelje. Uradnike na univerzi. **Vse to vključuje prodajo.**

Zapomnite si, da je prodaja nekaj, kar se lahko naučite. Za to je potrebno razmišljanje, učenje in praksa. Potrebujete to, kar ste že veliko let počeli na fakulteti in to dobro.

Prodajanje življenjskih zavarovanj?

„OK, OK ...“, pravite. „Lahko se naučim prodaje. Toda kaj je tako enkratnega pri prodaji življenjskih zavarovanj? Četudi se odločim poskusiti s prodajo – kar še ni zagotovo, da se bom – zakaj bi se odločil za prodajo življenjskih zavarovanj? O tej zadevi skoraj ničesar ne vem. Ljudje si zavarovanje kupijo, da lahko plačajo pogreb, a ne?“

Da, veliko ljudi izkoristi ugodnosti zavarovalne police za kritje pogrebnih stroškov. Vendar obstaja še veliko, veliko drugih potreb za življenjsko zavarovanje. Tukaj jih je le nekaj:

- Kot prodajni zastopnik se boste lahko znašli v **pogovoru o zavarovanju z mlado osebo** (približno vaše starosti), ki je pravkar začela opravljati delo na novem delovnem mestu, nekatere osebe bodo morda že poročene, z otroki.

Verjetno še takšne (mlade) osebe na tej stopnji življenja ne bodo preveč zaskrbljene o kritju svojih pogrebnih stroškov. Vendar zanimalo jih bo, **kako zagotoviti dobro življenje njihovi družini.** Kaj, če se kateremu

partnerju kaj hudega pripeti v prometni nezgodi? Ali **lahko drug sam financira življenje njihovih otrok in sebe?** Preživeli partner se seveda lahko odseli k staršem, vendar ali si to želi? Ali bi si kaj takega žrtev prometne nezgode resnično želela za svojo mlado družino? Verjetno ne, če je to možno preprečiti.

Kako je kaj takšnega možno preprečiti?

Ena rešitev, ki jo lahko predlagate je, da si oseba **kupi življenjsko zavarovanje** in tako svoji mladi ženi ali možu **zagotovi primeren mesečni prihodek**, če nenadoma umre. Zagotovljen mesečni prihodek. Tedaj lahko preživeli partner še naprej vzdržuje življenjski stil družine in mu/ji ni treba skrbeti za delo ali večji zaslužek. Za otroka bi bilo poskrbljeno. Mladi družini se ne bi bilo treba preseliti k staršem.

- Ko življenjska zavarovanja že nekaj časa prodajate, se boste morda znašli **na sestanku z lastniki majhnega podjetja.** Z njimi se pogovarjate o zavarovanju podjetja in poudarjate potrebo, da partnerja zaščitita eden drugega in preprečita stečaj ali likvidacijo posla, če bi eden od njiju slučajno umrl. V drugih primerih se boste morda pogovarjali o zavarovalnih načrtih za njune zaposlene.
- Sedaj se pogovarjate **s 35-letno inženirko, ki že ima življenjsko zavarovanje.** Dokaj dobro tudi zasluži in ima dobro prihodnost. Skrbi jo, kako bo plačala otrokovo univerzitetno izobrazbo, brez da bi se zadolžila za celo življenje.



Razložite ji, kako lahko z določenimi vrstami življenjskega zavarovanja (naložbeno zavarovanje) privarčuje denar, medtem ko živi normalno naprej in kako nato plača otrokovo šolnino. Prav tako ji razložite, da lahko zavarovalnica zagotovi otrokovo izobrazbo, četudi bi se njej predčasno kaj zgodilo in bi umrla.

- Predstavljajte si, kako **pomagate ženski pri sestavljanju njenega načrta**, da bo lahko poskrbela za svoje prihodnje finančne potrebe. Ženska je samska. V celoti se podpira sama. Skrbi jo varnost. Potrebuje načrt, ki ji bo v prihodnosti **zagotovil finančna sredstva, ko se bo upokojila**: če bo kdaj v finančni stiski, če bo treba plačevati prispevke za dom ali plačati sanjsko potovanje v Afriko.
- Pogovarjate se s **starejšim moškim, ki je že blizu upokojitve**. Do

upokojitve pričakuje, da si bo ustvaril zmerno pokojnino in nekaj socialne podpore, vendar si ne želi znižati življenjskega standarda. Privarčeval je nekaj denarja in razlagate mu, kako mu bo renta nudila dodatni zagotovljen prihodek, s katerim se mu bo v pokoju prav tako lepo godilo.

Kaj torej počnete? Pomagate ljudem – **pomagate jim pri pomembnih finančnih odločitvah, ki vplivajo na njihovo prihodnost, prihodnost njihovih družin in poslov**. Če prodajate življenjska zavarovanja, boste ljudem pokazali način, kako poskrbeti za njihove družine, če bi se jim slučajno kaj predčasno pripetilo. Pokazali jim boste, kako dati na stran denar za različne namene – **univerzitetno izobrazbo, potovanje po svetu, dostojanstveno upokojitev**. Pomemben del pri prodaji življenjskega

zavarovanja je poslušati človekove potrebe in pomagati najti načine, kako finančno zadovoljiti te potrebe.

Za vse te stvari pa je potreben zastopnik, ki **trdo dela, je inteligenčen in dobro informiran**. Zavarovalni zastopniki morajo znati **dobro poslušati, predstaviti dejstva**, biti morajo **objektivni, pošteni** in zadovoljiti morajo potrebe svojih strank. Zelo komunikativni? Niti ne. Poznam veliko zastopnikov, ki na »prvi pogled« sploh niso komunikativni, vendar se v tem poslu zelo dobro znajdejo.



Vitja Sikošek, manager agencij v Agenciji Mori, d.o.o.

»Kateri študent ne razmišlja o tem, kako bi zaslužil? Tudi jaz sem si te besede večno ponavljal ... Delal sem v različnih službah, a nobena mi ni dala tega, kar sem hotel. Moje življenjsko geslo je bilo: »Živi kot študent, služi kot uspešen podjetnik!«

Kako pa gre to skupaj? Kako naj to izvedem? Nisem imel pojma, dokler se nisem srečal z delom, ki ga opravljam še danes. Z delom, ki mi je dalo točno to, kar sem si želel. Super delo, super zaslužek in prosti čas. Vse to sem dobil v Agenciji Mori d.o.o.«

Prodaja drugih vrst zavarovanj ali finančnih storitev ...

Veliko ljudi, ki prodaja življenjska zavarovanja, prav tako prodaja še druge izdelke ali storitve. Nekateri prodajajo avtomobilska, premoženjska, zdravstvena ali druga zavarovanja.

Nekateri prodajajo tudi delnice, obveznice in druge investicije. Prekrivanje pri teh poklicih je veliko. **Vsak poklic zahteva delo z ljudmi** - ena na ena. Tesno sodelovanje. **Ustvarjanje razmerij**. Vsak poklic vsebuje ščitenje ljudi pred finančnimi tveganji in/ali svetovanje, kako pametno upravljati z denarjem.

Morda se boste bolje počutili pri zavarovanju hiš in vozil, kot pa pri zavarovanju ljudi. Morda se boste raje pogovarjali o delnicah, obveznicah in drugih investicijah, kot pa o življenjskem zavarovanju. Vendar se o tem ne odločate še sedaj. Večina osnovnih principov, ki so navedeni v tej zloženki, se nanaša na prodajo katere koli vrste zavarovanja ali



finančne storitve. Zato jo **preberite do konca. Kasneje se še vedno lahko odločite**, katera vrsta finančne prodaje je pravnjša za vas.

Kako uspeti v tem poklicu?

Veliko ljudi – še zmeraj premalo – se poda v zavarovalništvo, vendar jih kar nekaj **ne uspe**. Zakaj? Razlogov je veliko. Nekateri **nimajo pravih sposobnosti**. Nekaterim pa pri prodaji zavarovanj ne uspe, ker **nimajo ustreznega šolanja**. Zato je pomembno, da se odločite za sodelovanje pri podjetju, ki zagotavlja **kvalitetno in ustrezno šolanje**.

Drugim enostavno ne uspe, ker nimajo dovolj elana, ambicij in želje po uspehu. Takšni ljudje se nikoli ne potrudijo dovolj in ne dokončajo potrebnih nalog, kot so poklicati dovolj ljudi, da bi lahko bili uspešni.

Nekateri dosegajo **neverjetne uspehe pri prodaji zavarovanj**. To je eden izmed redkih prodajnih poslov, kjer lahko **dosežete osebno zadovoljstvo** tako, da **ljudem pomagate rešiti finančne težave** in istočasno **uživete v odličnem zaslužku**.

Prodajanje zavarovanj ni samo delo. **Je kariera**. Da, znotraj zavarovalne industrije in našega podjetja se vam bo ponudilo veliko priložnosti, da bi **postali menedžerji**. Prav tako boste imeli v okviru našega podjetja možnost **ustvariti svoje podjetje** in narediti celo **mednarodno kariero**.

Hitrost napredovanja je v rokah vsakega zastopnika posebej. Vsakršno napredovanje pri prodaji življenjskih zavarovanj je **samonapredovanje**.

Še naprej lahko rastete ...

Morda je za vas pomembna osebna rast. Po diplomi ste morda odločeni, da se

boste še naprej izobraževali, širili vašo obzorja, razvijali nove sposobnosti. To je eden izmed resnično edinstvenih vidikov v zavarovalništvu. Naše podjetje ima **vrhunske izobraževalne programe**, kjer lahko še naprej **osebno rastete in se razvijate**.

Poleg tega pa tudi sama industrija prodajanja življenjskih zavarovanj nudi širok spekter šolanj in izobraževalnih programov, kar velja le za par drugih industrij.

Prav tako boste lahko z našo pomočjo **naredili izpit za zavarovalnega zastopnika** in si na ta način zagotovili **še eno izobrazbo**.

Da seminarjev o prodaji, vodenju, retoriki, motivaciji, osebni rasti ... sploh ne omenjam. Takšni seminarji vam bodo dali tudi **veščine in spretnosti, da postanete boljši v vašem osebnem življenju**.

Možnosti zaslužka ...

Koliko lahko zaslužite? Tukaj bomo malce nenatančni. Zakaj? Ker glede plačila ni nobenih omejitev. Zapomnite si, da gre za **provizijsko prodajo. Plačani ste glede na rezultate** – prodajo. Nihče vas pri tem, koliko lahko zaslužite, ne omejuje. Vendar je za **veliko plačo** treba **veliko delati**. Kdo lahko predvideva, kako trdo boste delali vi ali kdo drug?

Provizijska prodaja ni najenostavnejši način služenja denarja. Pogosto pomeni, da bodo v vašem prihodku nihanja. Včasih boste zaslužili veliko denarja, včasih malo manj, glede na prodajo. To velja za skoraj vse provizijske načine prodaje - razen za prodajo zavarovanj.

V zavarovalništvu imamo **edinstven dodatni prihodek**. Imenuje se **nadaljnja provizija**. To enostavno pomeni, da za

vsako sklenjeno prodajo prejmete **več kot samo eno provizijo**, kakor je pri ostalih vrstah prodaje.

Ob sklenjeni prodaji prejmete **večjo začetno provizijo**. Nato pa še skoraj dve leti, ali v nekaterih primerih tudi dlje, prejmete še eno manjšo provizijo, če vaša stranka seveda še naprej plačuje premije. Čeprav se ta znesek od produkta do produkta razlikuje, boste **več let prejemali še dodatne provizije** in morda še kakšne **bonuse**.

Nadaljnja provizija se prišteje k začetni večji proviziji za vsak sklenjen posel in tako se izognete velikim nihanjem in **ohranite konstanten prihodek**. Le malo industrij, če sploh katera, ima enak princip. Sam tem prihodkom pravim tudi **pasivni prihodki**.

Strinjamo se, da začetni prihodek ni najboljši na svetu. Toda, če boste **potrpežljivi in vztrajni** in boste še naprej **rasli in se razvijali**, boste v nekaj letih **zaslužili več denarja, kot ste si kdaj koli želeli** - verjetno veliko več kot vaši sošolci, ki so šli med inženirje ali menedžerje. Pa še veliko **več časa** boste imeli **zase in za svojo družino**. Danes ne šteje samo denar. Danes je pomembno, da imaš **na voljo tudi dovolj časa**.

Še majhno opozorilo glede prihodka. Če želite imeti takoj po končanem študiju visok prihodek, zavarovalništvo verjetno ni prava izbira za vas. Potencialni prihodek je odličen. Uspešni zastopniki služijo **mastne denarje**. Vendar pot do te stopnje ni enostavna. Mnogim je uspelo, vendar je za to potreben čas. Bodite **predani** tej nalogi in ni razloga, zakaj ne bi uspelo tudi vam.





Alenka Bračič,
manager glavne agencije
v Agenciji Mori, d.o.o.

»V tem poslu je zelo pomembno - sploh na začetku - da razumeš način provizioniranja. Po tretjem mesecu mojega dela je obračun znašal takratnih 95,83€. Res, da je bil manjši, kot štipendija,

vendar sem se zavedala, da to pomeni, da imam toliko na računu za celo leto vnaprej in od tukaj naprej je lahko samo več, seveda, če konstantno delam.

Naslednji obračun, ki me je fasciniral in mi dal veliko za razmišljati, je prišel po devetih mesecih dela, ko je moja mesečna plača presegla očetovo. Kar pa me je najbolj vzpodbudilo, je bilo spoznanje, da imam tako plačo – takratnih 812,50€ na računu - za eno leto vnaprej že zagotovljeno, moj oče pa, če naslednji mesec ne gre v službo, čeprav dela že 30 let, ne dobi nič.

Zagotovo je bil velik uspeh zame to, da je po samo enem letu dela v Agenciji Mori, moja provizija iz honorarnega dela znašala enkrat več, kot pa moja pripravniška plača na eni izmed gimnazij. Odločitev, da dam odpoved v gimnaziji in se posvetim samo delu zavarovalne zastopnice, je bila enostavna.«

Prihodnja samostojnost ...

Ko se popolnoma seznanite z osnovami in dokažete vašo sposobnost, boste čez čas v poslu **samostojni**. Delali boste sami. **Sprejemali boste lastne odločitve**. Vendar za razliko od večine profesionalcev in poslovnih, ne boste v dolgovi zaradi potrebnega začetnega kapitala pri odpiranju svojega podjetja. Zdravniki in zobozdravniki na primer, potrebujejo veliko let, da odplačajo začetno investicijo in opremo. Če prodajate zavarovanja, lahko z **dobičkonosno poklicno kariero začnete brez kakršnih koli dolgov** in z zelo majhnim denarnim vložkom. Prav tako boste lahko postali **samostojni podjetnik**, vendar z veliko razliko: **Samostojni boste, ampak ne osamljeni**.

To ni enostavno delo ...

Bodimo povsem jasni. **Prodajanje zavarovanja ni enostavno delo**. Na trenutke je izjemno težko, polno razočaranj. Predvsem na začetku je veliko dela. Lahko vam vzame pogum in voljo.

Kaj se lahko zgodi? Opravili ste na primer največjo prodajno predstavitev vaše kariere, vendar vas je stranka hladno zavrnila. Ali pa stranka, za katero ste bili 100 % prepričani, da bo sklenila zavarovanje, ne pride na termin. Ali pa ima stranka, ki želi skleniti polico z letno premijo 5000€, zdravstvene težave in jo zavrnejo na zdravstvenem pregledu.

Ko se ustavite in zamislite, obstajajo slabi trenutki v vsakem poklicu. Zdravnik izgubi pacienta. Odvetnik izgubi pomembno tožbo.

Kolikokrat v preteklih letih se vam je godilo izjemno slabo? Vendar vam je uspelo preživeti. Končno so vas sprejeli na fakulteto po vaši prvi izbiri. Po slabem začetku vam je uspelo dvigniti vaše povprečje ocen. Pravočasno ste uspeli oddati seminarsko nalogo, čeprav ste morali zato prebedeti celo noč. In pogledjte se, pravkar boste diplomirali ali pa ste tik pred diplomom!

Vedite torej, da tudi v zavarovalništvu ni vse posuto z rožicami. Vendar slabe dneve uravnoteži veliko, veliko dobrih dni, ko se stvari uredijo in brez težav sklepate prodajo za prodajo; ko spoznate **kako pomembno storitev nudite vašim strankam; ko se končno zavedate, kako dobro in koristno delo opravljate**.



Industrija ...

Kakšen poklic je to? To je **poklic za ljudi**. Delo zastopnika namreč vključuje **sodelovanje z ljudmi**. Nimate samo opravka z računalniki in ni vam treba ves dan preživeti v pisarni od 8. do 16. ure. Opravka imate z ljudmi z različnimi ozadji, rasami, družbenimi položaji in osebnimi potrebami. Vaša naloga je, da jim **pomagate** pri finančnem načrtovanju, da bodo njihove družine bolje zavarovane, zadovoljne in brezskrbne. Že samo to vam lahko da ogromno zadovoljstvo.

Prihodnost ...

Za razliko od veliko materialnih izdelkov, **zavarovanja nikoli ne bodo izven mode**. Zavarovalnice bodo **nenehno izboljševale** svoje produkte in jih **prilagajale** spremenljivim potrebam ljudi, vendar se osnovna potreba po zavarovanju ne bo nikoli spremenila. Gospodarski pogoji, poslovni cikli, tudi vojne, ne vplivajo na prodajo življenjskih zavarovanj.

Pomanjkanje surovin in dela ne vpliva na zavarovalnega zastopnika.

Ta posel se bo še **naprej širil in rasel**. To je produkt, ki ga potrebuje **masa ljudi**. Od novorojenčkov do starejših oseb.

Vendar težave obstajajo. Nekateri ljudje si kupijo minimalno zavarovanje in se ne zavedajo, da tovrstno zavarovanje ne bo popolnoma zadovoljilo njihovih potreb. Ljudje porabljajo več denarja za nakup delnic, točk vzajemnih skladov, nepremičnin, obveznic in drugih investicij in dokaj malo denarja za zavarovanja. Težave? Da. Nepremagljivost? Ne. Ne, dokler obstajajo **profesionalni zavarovalni zastopniki**, ki so dnevno v stiku z ljudmi.

Za nadaljnje informacije ...

Seveda vam lahko ta brošura samo na kratko predstavi kariero zavarovalnega zastopnika. Če ste prebrali do sem, ste verjetno dovolj **radovedni** za ta poklic in **pripravljeni** ste narediti naslednji korak.

Naredite lahko dve stvari:

(1) počakate, da vas bo morda kdo slučajno poklical in vam želel predstaviti kariero zavarovalnega zastopnika, (2) **prevzamete iniciativo** in **se sami povežete z našo zavarovalno agencijo**.

Če ste **proaktivni** in se odločite za številko 2, **nas kontaktirajte**. Mi bomo poskrbeli za to, da se boste lahko natančno seznanili z možnostjo kariere v tem **čudovitem poklicu** in našem podjetju.

Vodja prodaje ali sodelavci naj vam povedo, zakaj so oni v tem poslu. Najverjetneje boste prejeli različne odgovore.

Če bi radi dobili **še več informacij**, zahtevajte naš **»Paket poslovne priložnosti«**, v katerem boste dobili še:

- CD – Najboljši posel na svetu?,
- knjigo – Najboljši posel na svetu? Zakaj bosta finančna in zavarovalna industrija »krivi« za največ milijonarjev v naslednjih letih?,
- DVD – Uresničite in zaživite svoje sanje,
- katalog o poslovni priložnosti Agencije Mori, d.o.o.

Kaj lahko izgubite? Pridobili si boste dodatne informacije: o prodaji, o ni največji in najpomembnejši industriji na svetu. In morda se boste znašli v poklicu, ki je kot nalašč za vas, vaše sposobnosti in talente.



Veliko sreče,
Vaš Smiljan Mori

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Smiljan Mori', written in a cursive style.

O AVTORJU ...



Smiljan Mori je po izobrazbi diplomiran pravnik. Po končanem študiju in službovanju kot kriminalist in pripravnik na Višjem sodišču v Ljubljani, se je odločil za kariero zavarovalnega zastopnika. Njegova zgodba je zgodba o uspehu. Je lastnik in predsednik uprave ene izmed največjih zavarovalnih agencij v Sloveniji in v Vzhodni Evropi. Njegova podjetja so prisotna v sedmih državah (Slovenija, Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija, Ukrajina, Rusija in Kazahstan). Poleg tega je eden izmed najboljših motivacijskih govornikov v Evropi in avtor več kot desetih knjig in avdioprogramov. Njegove seminarje na leto obiše več tisoč ljudi. Je avtor mednarodne knjižne uspešnice **7 skrivnosti motivacije** in soavtor

prodajnih uspešnic z avtorji kot so: Mark Victor Hansen, Wayne Dyer, Robert Allen in drugimi. Živi in dela v Mariboru.



Agencija Mori d.o.o.,
Partizanska cesta 6, 2000 Maribor,
Tel.: 02/ 23 48 400,
Fax: 02/ 23 48 405,
e-mail: info@agencijamori.si

Več o koristih tega čudovitega produkta si lahko preberete na www.ZivljenjskoZavarovanje.com ali kontaktirate spodnjo osebo:

Obiščite naše spletne strani:

www.AgencijaMori.com,
www.NajPosel.com,
www.Motivacija.com,
www.AudioUniverza.com



zaVarujemo Vaše Sanje

Qualifying
Member

