

Satışı Kapatmadan Tamamlaman Gereken 5 Adım!

1

İletişim Bilgilerini Aldın mı? ✓

Müşterimizin **cep telefonu numarası** ve **e-mail adresi** güncel olduğunda tüm bilgilendirmeler ulaşır ve seni aramasına gerek kalmaz. 😊

Neden Önemli?

Müşterimizin e-mail adresi olmadığında kendisine sunulan avantajlardan haberdar olamaz, cep telefonu bilgisi güncel olmadığında ise mobil uygulamaya bile giremez. Birikim yolculuğunda kendisini yalnız bırakılmış hisseder.®

2

KVKK ve İYS İzinleri Tamam mı? ✓

KVKK ve İYS olmadan merkezi hizmet verilemez ve müşterimiz habersiz kalır.

Neden Önemli?

Müşterimizin KVKK izni yok ise; mevzuatsal bilgilendirmeler için bile arayamayız.®
İyi ki Dünyası, devlet katkısı maksimizasyon gibi doğrudan fayda sağlayacak iletişimleri İYS olmadan yapamayız. Müşterimizin haklarından habersiz olmasını sen de istemezsin, değil mi?

3

Fon Seçiminde Yönlendirme Yaptın mı? ✓

Sisteme girişte fon seçimi en önemli konulardan biri!
İşin uzmanı sensin ve fon seçiminde senin desteğine ve uzmanlığına ihtiyaç var.
Müşterilerimiz sisteme girdikten sonra nerdeyse fonlarını hiç değiştirmiyor. Nasıl başlarsa öyle gidiyor.
Eğer başlangıçta senin sayende doğru fon karması ile başlarsa, getirilerinin mimarı sen olursun.
Müşterimiz hangi fonu seçeceğini bilmiyorsa; **Atak (yüksek riskli) fon sepetine (Cream ekranından seçerek)** yönlendirebilirsin.

Neden Önemli?

Müşterimiz doğru fonlarda yüksek getiriler elde ederse, sisteme inancı ve daha çok birikim yapma motivasyonu artar. Sonrasını merkezi fon danışmanlığına bırak. 😊

4

Satış Sonrası Hizmet Noktalarını Anlattın mı? ✓

Sen üzerine düşeni yaptın 😊 Bundan sonrasındaki müşterimizin operasyonel ihtiyaçları için seni yormak istemeyiz.
Müşterimizin satış sonrasında bilgi, işlem ve her türlü talebi için hizmet alabileceği merkezi hizmet noktalarımızı tanıtmak önemli.

AgeSA Çağrı Merkezi

Fon Bilgi Hattı

Özel Müşteri Ekibi WhatsApp Hattı

AgeSA Mobil

- Böylelikle operasyonel yükün azalır.
- Satış sonrasında bakım yapmana gerek kalmaz.
- Müşterimiz, anlık olarak işlem yapabileceği kanallara kolayca ulaşır.

Neden Önemli?

Örneğin; müşterimiz ödeme aracı değiştirmek ister fakat nereye arayacağını bilemez. Bu durumda sana ulaşarak bu değişiklik işlemini gerçekleştirmeni ister ve senin iş yükün artar.

5

Son ve En Önemlisi! AgeSA Mobil ✓

Müşterimize mobil uygulamamızdan görüntüleyebileceği ve yapabileceği tüm işlemleri anlattın mı?

Mobilde neler yapabiliyorduk hatırlayalım...

- Birikim, getiri ve performans analizini anlık görüntüleme
- Dijital Fon Danışmanlığı FonPro
- Katkı payı ve ödeme aracı değişikliği
- Toplu para yatırma, açık vade kapatma, ileri tarihli vade ödeme
- Makbuz görüntüleme ve indirme

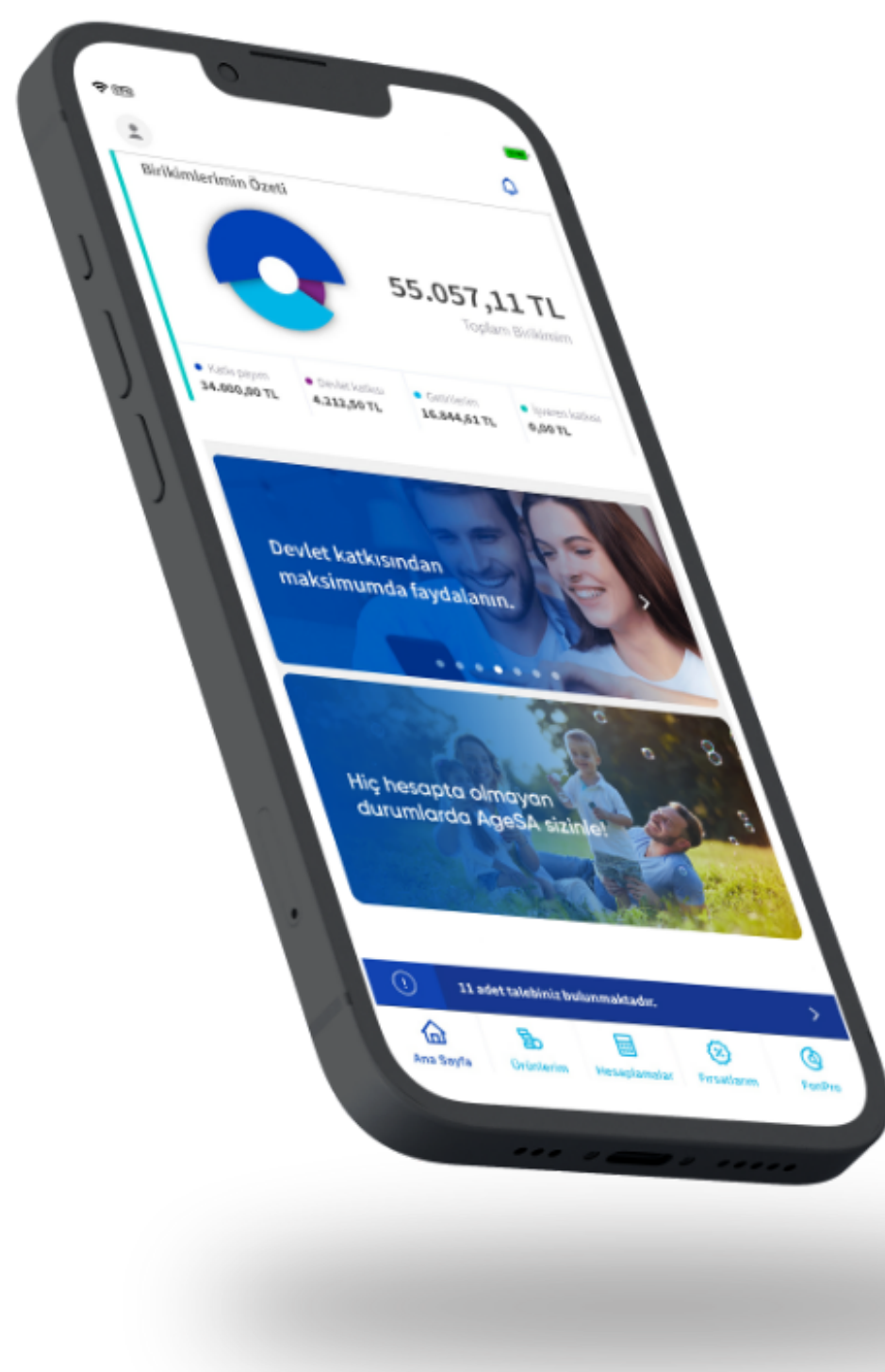
Neden Önemli?

Örneğin; mobil uygulamayı indirmeyen müşterimiz piyasalarda yaşanan dalgalanmaların getirilerine olan etkisini takip edemez ve fon dağılımdan memnun olmayan müşterimiz dilekçe ile fon değişikliği talebinde bulunur ve bu süreci senin takip etmeni ister.

Burası Çok Önemli! ➡

Müşterimiz sisteme ilk girdiği yıllarda peşin olarak alınan giriş aidatı (YGK) sebebiyle, AgeSA Mobil'de getirisini negatif görebilir.

Korkacak hiçbir şey olmadığını müşterimize anlatmak çok önemli. Müşterimizin bu konuya dair endişelerini satış aşamasında doğru bilgilendirme yaparak giderebilirsin.



AgeSA Mobil

Size özel fon paketlerimizi görmek ve fon dağılımınızı değiştirmek için AgeSA Mobil'i ziyaret edin.



SOSYAL MEDYADA BİZ



HAKKIMIZDA

Bilgi Toplumu Hizmetleri
Katılım Emeklilik Faaliyetleri

YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

Sigortalı, Lehdar, Vâris Tespiti
Meblağ Sigortalarında Hak Sahipliği Sorgulama Ekranı

İNSAN KAYNAKLARI

Site Haritası

İLETİŞİM

Kişisel Verilerin Korunması

ACENTELİK BAŞVURUSU

Hak Sahiplerince Aranmayan Paralar

Yanlış Sigorta Uygulamaları

