

# Nigdy nie mam dość

Rozmowa  
z **Piotrem Cegłą**,  
senior dyrektorem  
Agencji Pru\*,  
Oddział Szczecin

**A**leksandra E. Wysocka: – Za górami, za lasami... Tak niektórym jawi się Szczecin. A Ty po raz kolejny na pierwszym miejscu w rankingu sprzedaży osobistej, piąty raz z realizacją prognozy do MDRT...

**Piotr Cegła:** – Wiem, że Szczecin to dla wielu osób dość egzotyczne miejsce, ale potencjalnych klientów jest tu tyle samo, co w każdym 400-tysięcznym mieście. I nie ukrywam, że sukcesy, o których mówisz, to moja duma i źródło motywacji na kolejny rok.

**A jak zaczęła się Twoja przygoda z ubezpieczeniami?**

– Jak w przypadku chyba większości agentów, czyli przez przypadek. 17 lat temu poszliśmy z kolegą na rozmowę – jak to się mówi – sprawdzić temat. A właściwie to on w tym celu, a ja dla towarzystwa. Ale temat wydał mi się od razu perspektywiczny i stwierdziłem, że to jest coś, co chcę robić.

**Czy to oznacza, że Twoja wcześniejsza praca była zbliżona do naszej branży?**

– No właśnie nie. Przez całe życie byłem menedżerem na etacie w branży e-commerce. Produktów więc nie znałem, a jako młody chłopak nie miałem też świadomości ich potrzeby. Natomiast miałem w sobie chyba od urodzenia cechy, które mi się w tej branży przydały.

**Mamy rok 2024 i po tych pierwszych wypowiedziach można by pomyśleć, że wszystko potoczyło się bez przeszkód...**

– To wrażenie ma chyba swoje źródła w mojej osobowości, bo nie lubię roztrząsać trudności. Ale w ciągu tych 17 lat kariery było wiele trudnych momentów. Będąc długo dwuzawodowcem, musiałem dzielić swój czas pomiędzy dwa światy. Ale widocznie nie było to na tyle trudne, bym zrezygnował z ubezpieczeń.

Choć pamiętam rok 2009, gdy na skutek kryzysu spadały wartości rachunków klientów, a ja musiałem tłumaczyć coś, co dla mnie samego było szokiem. Myślę, że gdyby nie mój charakter, byłby to mój ubezpieczeniowy koniec. Ale przetrwałem i mam z tego ogromną satysfakcję.



**Mówisz o swoim podejściu do wyzwań. Jakie doświadczenia stworzyły Twoje sprzedażowe „ja”?**

– Zaangażowanie we współzawodnictwo sportowe wykształciło we mnie konsekwencję w dążeniu do celu i jak najlepszych wyników oraz przekonanie o wartości fair play. Praca menedżera pozwoliła mi wypracować komunikatywność, decyzyjność oraz zrozumienie, czym jest leadership.

Szybko zrozumiałem, że ubezpieczenie jest potrzebne każdemu, bo przecież każdy może zachorować, ulec wypadkowi. Śmierć też jest elementem cyklu życia. Gdy się dożyje do emerytury, to okazuje się, że dodatkowe pieniądze zawsze się przydadzą. A z taką zwyczajną dobrocią i otwartością na drugiego człowieka po prostu się urodziłem i lubię robić rzeczy pożyteczne dla innych.

**Jakie argumenty na tym etapie życia sprawiają, że uznajesz ten zawodowy wybór za właściwy?**

– Poczucie, że spełniam się pod każdym względem, bo codziennie widzę, że ludzie potrzebują profesjonalnych agentów ubezpieczeniowych. Półtora roku temu dotarłem do miejsca, kiedy powiedziałem sobie, że nadszedł moment wyboru: czy zostać „na etacie”, czy zdecydować się na karierę w Pru. No i od tego momentu jestem tylko w Pru.

**Mówiliśmy o Twoich indywidualnych sukcesach. Ale jesteś też jedną z osób,**

**która przeszła pełną ścieżkę kariery – od konsultanta do senior dyrektora agencji. W jakim momencie poczułeś, że sprzedaż to za mało?**

– Po prostu zawsze byłem menedżerem w moim drugim zawodowym życiu, więc było to dla mnie oczywiste, że muszę skorzystać z opcji, jaką daje model Pru, i być 2w1. Inaczej bym się zanudził.

**A co sprawiło, że postanowiłeś zmierzyć się z wyzwaniem budowy struktury?**

– No właśnie ta „budowa”. Bo w Pru nikt nikogo nie mianuje, trzeba po prostu zrealizować określone wymagania. A ja zawsze chcę sięgać po więcej, ze świadomością, że to efekt mojej własnej pracy. Była to więc kwestia ambicji i chęci rozwoju, ale też tego, że uwielbiam patrzeć na rozwój innych. To mnie motywuje. A ponieważ nigdy nie mam dość, to w pełni wykorzystuję model Pru, który pozwala mi zarówno pracować z klientami, jak i budować strukturę.

**Pozycja lidera sprzedaży (czyli menedżera w Pru) wymaga dużej samodzielności i samodyscypliny. Czy można się tego nauczyć?**

– Wszystkiego się można nauczyć.

**Przeszedłeś ścieżkę kariery od konsultanta do senior dyrektora. Które momenty były największym wyzwaniem?**

– Moim zdaniem, jeżeli robi się coś z pasją, to wszystko przychodzi bezbole-

śnie. I tak było w Pru. Choć w moim przypadku, głównie z uwagi na fakt, że doba ma tylko 24 godziny, a ja postanowiłem być najlepszy w sprzedaży, budować strukturę i nie zaważyć pracy etatowej – nie było łatwo.

Nie toleruję bylejakości, więc takim momentem było dla mnie zamknięcie rozdziału e-commerce, bo zostawiałem tam kawałek siebie i świetnych ludzi. A drugim wyzwaniem było pogodzić moje zawodowe ambicje z rolą męża i taty dwóch dzieciaczek, ale i z tym dałem radę.

**Mówisz, że nigdy nie masz dość. Co więc teraz przed Tobą?**

– Stabilizacja i rozwój agencji, a plany mam ambitne, bo w Pru mogę budować strukturę również poza Szczecinem. Dla mnie budowanie to jednak nie tylko rekrutacja, ale też przekazywanie wiedzy i doświadczenia. Na tym etapie najważniejszy jest zespół. Ale to nie znaczy, że nie będę się ścigał o kolejną kwalifikację do MDRT czy miejsce na podium w rankingu sprzedaży.

Sport nauczył mnie rywalizacji i zwyciężania. I to jest po prostu moja druga natura. Prywatnie też będzie się działo, bo mamy z żoną dużo planów, ale zachowam je dla siebie.

**Ambitny, z sukcesami, z aspiracjami, szczęśliwy. Superman?**

– Absolutnie. Jeżeli już, to chyba wolalbym określenie „superfacet”. Bo ja jestem normalny facet. Tyle że ciężko pracuję. Z kalendarzem, z telefonem. Bo tu klient, tu spotkanie zespołu, tu mecz (a nie odpuszczam żadnego treningu), tu rodzina i przyjaciele.

Jestem „zarobiony”, ale szczęśliwy, bo trafiłem do branży, a potem do firmy, która była strzałem w dziesiątkę, i moje życie jest dziś spełnione. A wypłaty dla klientów pokazują, że ta robota ma sens. Tego wszystkiego szukałem i to mam. Ale – jak powiedziałem – nigdy nie mam dość. Teraz skupiam się na strukturze i nowym wymiarze mojej kariery.

**Życzymy więc życzliwych ludzi wokół i kolejnych sukcesów. Dziękuję za rozmowę.**

**Aleksandra Wysocka**

\*Prudential International Assurance plc Spółka Akcyjna Oddział w Polsce proponuje rozwiązania zapewniające ochronę ubezpieczeniową połączoną z możliwością oszczędzania na dowolny cel. Od 2022 r. Prudential w Polsce działa pod marką Pru jako część grupy M&G. M&G należy do grona największych pod względem kapitalizacji rynkowej grup finansowych na świecie.

  
part of M&G plc