

Damián Hapke VP de Archangel Advisors Life Insurance: Cómo llegar a ser el número uno de South Florida

DORAL, FL, ESTADOS UNIDOS, October 8, 2021 /EINPresswire.com/ -- La naturaleza de todo emprendedor es innovadora, lanzada, dispuesta y ágil en la toma de decisiones, este perfil bien puede adaptarse a un entrepreneur que ya ha tenido experiencia en el campo laboral. Pero, el concepto cambia, cuando el emprendedor es joven, capaz de exponerse y asumir los riesgos, de armar su propio negocio y así lo visualice Damián Hapke Co-Founder & Vice President de Archangel Advisor.

Damián Hapke con apenas 22 años, cuenta con una formación en el área de aeronáutica y como piloto comercial, su primera experiencia laboral fue a los 19 años, cuando ingresó a trabajar a Shelter Aviation y así comenzar a relacionarse con la industria de la aviación. Allí tuvo la oportunidad de conocer y conversar, con varios CEO de empresas que llegaban a la ciudad de Miami en sus jet privados y su carisma, lo relacionó con los mejores inversores, deportistas, financistas, etc. De todos se aprende y de todo se construyen los sueños.

Así es como esa enseñanza de tan poco tiempo, forjó en Hapke la idea de crecer y algún día llegar a tener su propia empresa.

Con el advenimiento de la pandemia, esos sueños se tomaron el tiempo suficiente para poder acomodarlos, ya que en marzo del 2020 lo dejaron cesante laboralmente. A tan corta edad y con metas para alcanzar, la parálisis a nivel mundial en vez de convertirse en un obstáculo, transformó la adversidad en un desafío personal.

Allí es cuando nuevos horizontes se abren, tomando una oportunidad de entrenamiento para vender, en forma temporal, seguros de vida.



Damián Hapke VP de Archangel Advisors Group

Si bien desconocía el tema, rápidamente visualice el negocio y la oportunidad que se le abría en el mercado latino.

“Ser vendedor de seguros de vida en plena pandemia, es todo un desafío, pero a su vez una gran oportunidad.. Ahora bien, qué sucede, el mercado hispano del sur de la Florida, no tiene cultura en priorizar una cobertura futura pensando en un Seguro de vida, en casos de eventualidades o como la “pandemia” que sucede cada 100 años, éste era el momento propicio para, educar, enseñar y vender.

Damián Hapke, es hijo de dos emprendedores, su madre una empresaria, profesional y periodista destacada en Miami, Nancy Clara y su padre también periodista, emprendedor Eduardo Hapke, quienes fundaron el negocio familiar Hispanic Target Group.

Desde pequeño Damián Hapke compartió junto a sus padres, el trabajo constante y periódico de formar su propia empresa. Hapke recuerda, cómo acompañaba a sus padres en cada entrevista, reunión de trabajo o eventos sociales, donde el contacto B2B y generación networking entre empresarios y cámaras de comercio, hacía muy amena la conjunción de generar dinero y disfrutar, a su vez, del crecimiento laboral.

Rápidamente Damian Hapke, desarrolló la habilidad de sus padres en relaciones públicas y logró posicionarse en la compañía Bankers Life, como el vendedor N1 de seguros de vida en el sur de la Florida. En solo 7 meses ascendió de vendedor a Mánager Regional de Bankers Life Insurance, logrando alcanzar una gran meta a su corta edad.

Pero sus sueños iban más allá. Como todo emprendedor, visualizó la oportunidad que le ofrecían sus compañeros de trabajo Tristas Labelle y Nicholas Brunzell y decidieron abrir su propia compañía Archangel Advisors Group quienes en marzo de este año, comenzaron a operar bajo sus propias licencias.

La importancia de los seguros de vida en la comunidad hispana

Archangel Advisor Group, ofrece la oportunidad de proteger a las familias latinas, con seguros de accidentes, seguros de vida y adicionalmente el mejor asesoramiento en planes de salud y medicare. Aquí es donde Damian Hapke, vio la oportunidad de poder educar a la comunidad hispana, de la importancia de tener un seguro de vida.

Originalmente Hapke es oriundo de Buenos Aires, Argentina, sus padres emigraron a Estados Unidos de norteamérica cuando solo tenía 2 años. Su vida trascendió entre los dos idiomas, las dos culturas y sobre todo la importancia de tener sus raíces hispanas.

Esta pasión por exaltar su cultura, lo llevó a destacarse en las ventas en ambos idiomas. “La cultura hispana está basada en la honestidad, el trabajo constante como inmigrantes y protección de la familia que es lo más importante para nosotros. Cuando asesoramos a nuestros

clientes a proteger la familia, mediante la protección de las eventualidades y asegurar los bienes, ellos entienden que es prioritario salvaguardar el futuro y bienestar de los seres queridos.

Como en toda industria, los agentes de seguros se encuentran en cada esquina, pero nosotros en Archangel Advisor Group, priorizamos la educación de nuestros clientes en escoger el mejor servicio para proteger a su familia”, aclaró Damián Hapke.

Claramente, este gran desafío empresarial para Hapke recién comienza y el futuro que auguran a nivel nacional, comenzará a desarrollarse en los próximos meses.

Nancy Clara
Nancy Clara LLC
+1 786-818-7419
[email us here](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/553389177>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2021 IPD Group, Inc. All Right Reserved.