

Με ποιο τρόπο η εταιρεία σας θα αυξήσει το μερίδιο της στην αγορά; Σχεδιάζετε με βάση τις κινήσεις του ανταγωνισμού ή με κάποια δική σας αυτόνομη στρατηγική;

Η Eurolife ERB Ασφαλιστική ξεκίνησε δυναμικά την προώθηση ασφαλειών αυτοκινήτου τους τελευταίους 18 μήνες, με ιδιαίτερα εντυπωσιακά αποτελέσματα, αφού αύξησε τον στόλο οχημάτων της από περίπου 30.000 σε 130.000 οχήματα σε αυτό το διάστημα. Βασικοί πυλώνες της ανάπτυξης αυτής αποτελούν 1.500 συνεργάτες σε ολόκληρη την Ελλάδα και φυσικά το δίκτυο των 400 καταστημάτων της Τράπεζας Eurobank.

Με βάση τα παραπάνω αποτελεί άμεσο ενδιαφέρον μας η περαιτέρω διεύδυση στην αγορά αυτοκινήτου και η αύξηση του μεριδίου μας.

Η στρατηγική μας βασίζεται σε 3 κυρίως πυλώνες.

1. Την παροχή κατάλληλα τιμολογημένων «πακέτων» ασφάλισης στις ομάδες πελατών, που αποτελούν «κοινό-στόχο» μας. Βασικό «εργαλείο» στην προσέγγιση και εντοπισμό των πελατών ενδιαφέροντός μας, αποτελεί στο σύστημα «πολύ-παραμετρικής» τιμολόγησης που χρησιμοποιούμε.
2. Την ανάπτυξη εκτεταμένων και διαφορετικών δικτύων πωλήσεων που προσεγγίζουν τους πελάτες μέσω διαφορετικών καναλιών: Πελάτες συνεργατών, Τραπεζικοί πελάτες, Πελάτες που χρησιμοποιούν Internet
3. Και φυσικά να εκπληρώνουμε άμεσα τις υποχρεώσεις που έχουμε αναλάβει προς τους ασφαλισμένους πελάτες μας.

Όσον αφορά τις κινήσεις του ανταγωνισμού, παρακολουθούμε «από κοντά» όλες τις εξελίξεις, αλλά διαμορφώνουμε τη δική μας στρατηγική με βάση τους παραπάνω πυλώνες.

Σκοπεύετε να διευρύνετε τις υπηρεσίες προς τους πελάτες σας και με νέες παροχές;

Ήδη προσφέρουμε μια εκτεταμένη γκάμα πακέτων ασφάλισης που καλύπτουν –με πολύ ανταγωνιστικούς όρους- όχι μόνο για επιβατηγά (ΕΙΧ) - αλλά και μοτοσυκλέτες, αγροτικό και φορτηγό ιδιωτικής χρήσης.

Στα πολύ ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των προϊόντων μας κατατάσσονται οι καλύψεις παροχής οδικής βοήθειας και νομικής προστασίας, που προσφέρουν απαραίτητες υπηρεσίες στους ασφαλισμένους μας με κόστος μόλις 9 ευρώ το εξάμηνο.

Επίσης, είμαστε από τους πρώτους που ξεκινήσαμε να παρέχουμε «Προνόμια Υγείας» σε πελάτες ασφάλισης αυτοκινήτου.

Ποια είναι τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτων και εταιρικών οχημάτων;

Ένα από τα βασικότερα προβλήματα του κλάδου αφορά στο ζήτημα των ανασφαλιστών που «ταλανίζει» την αγορά μας, ιδίως τα τελευταία χρόνια.

Επίσης η πληθώρα εταιριών που μεταβάλλουν την τιμολογιακή πολιτική τους, συχνά για λόγους πρόσκτησης εργασιών (και χωρίς προεργασία από πλευράς του ορθού «τεχνικά» ασφαλιστρού), δημιουργεί σύγχυση στον καταναλωτή και, κάποιες φορές, αρνητικά αποτελέσματα για τις ίδιες τις εταιρίες.

Με δεδομένη και την αυξημένη εποπτεία στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, είναι αναγκαίο να υπάρχει μεγαλύτερη προσοχή των εταιριών στον τομέα αυτό.

Πιστεύετε ότι έχει προοπτικές ανάπτυξης; Και ποιες είναι αυτές;

Οι προοπτικές ανάπτυξης εστιάζονται σε τρία σημεία:

- Στην συνολική κάλυψη των κυκλοφορούντων οχημάτων με την δραστική μείωση των ανασφαλιστών, που δημιουργούν τα γνωστά και μεγάλα προβλήματα. Οι πρόσφατες εξαγγελίες για την διασταύρωση των στοιχείων από το Υπουργείο Οικονομικών για τον εντοπισμό των ανασφαλιστών πρέπει οπωσδήποτε να ολοκληρωθούν.
- Στην προσφορά ολοκληρωμένων υπηρεσιών ασφάλισης και εξυπηρέτησης των πελατών, από εταιρίες με οργανωμένα τμήματα εξυπηρέτησης.
- Στην ολοκλήρωση μεγάλων αυτοκινητοδρόμων (π.χ. Εγνατία) που σε συνδυασμό με την μείωση της μέσης ηλικίας οχημάτων, οδηγούν σε πτώση τόσο της συχνότητας ζημιών, αλλά και στην μείωση των πολύ σοβαρών ατυχημάτων.

Υπάρχει διαφορά στην ελληνική ασφάλιση αυτοκινήτου από ότι στην ευρωπαϊκή;

Η βασική διαφορά σε σχέση με τις ευρωπαϊκές χώρες είναι η ανυπαρξία επίσημων βάσεων στατιστικών στοιχείων και δεδομένων που θα επέτρεπε τη ορθότερη τιμολόγηση των κινδύνων, οι οποίοι σχετίζονται όχι μόνο με το όχημα, αλλά και τον οδηγό.

Άλλη ουσιαστική διαφορά με τις ευρωπαϊκές χώρες, αφορά στην διείσδυση των αυτοματοποιημένων πληρωμών και εισπράξεων απευθείας από τους τραπεζικούς λογαριασμούς ή τις πιστωτικές κάρτες των πελατών, χωρίς την ενασχόληση (και υψηλή διαχείριση) των δικτύων πωλήσεων. Αντίθετα στην Ελλάδα, ένα μεγάλο μέρος του χρόνου των δικτύων πωλήσεων αναλώνεται στην προσπάθεια είσπραξης απευθείας από τους πελάτες, με την χρήση λογαριασμών ή πιστωτικών καρτών να κυμαίνεται σε χαμηλά ποσοστά.

Τα πακέτα ασφάλισης που έχουμε στην Eurolife ERB είναι επτά. Πέντε τα οποία διατίθενται μέσω του Δικτύου Πρακτόρων Συνεργατών και δύο τα οποία διατίθενται μέσω του Δικτύου της Τράπεζας Eurobank αλλά και επιλεγμένων online συνεργατών...



Στο <http://www.eurolife.gr/el/Products/Car> μπορείτε να ανατρέξετε σε περισσότερες πληροφορίες για το σύνολο των προγραμμάτων ενώ σας επισυνάπτουμε σχετικούς συγκριτικούς πίνακες στους οποίους παρουσιάζονται οι παροχές κάθε προγράμματος με μια ματιά.

Στο <http://old.insuranceworld.gr/?pid=3&la=1&id=518> μπορείτε να διαβάσετε ολόκληρο το τεύχος Ιουνίου του περιοδικού Insurance World.