

Αναγκαστική μετάβαση...

Του Λουκά Τουρνατζή*

Στην αρχή της 3ης δεκαετίας της ζωής μου είχα την τύχη να με προσέξει ένας έμπειρος διευθυντής ασφαλιστικού γραφείου. Είδε κάτι σ' εμένα και **κατάφερε να με πείσει ότι πρέπει να ξεκινήσω να εργάζομαι ως ασφαλιστικός σύμβουλος.**

Εκπαιδεύτηκα με το σύστημα της εποχής εκείνης. «*Κάνουμε ασφάλειες μικτή – επιβίωση – ΘΑ – ΜΟΑ, κ.λπ., θα σε εκπαιδεύσω (λίγες ώρες προϊοντικής εκπαίδευσης), θα σου δώσουμε το έντυπο τιμολόγιο και θα πας να ασφαλίσεις τους ανθρώπους*»!!! Πρωτόγονες καταστάσεις, αν συγκριθεί το τότε σύστημα με την εκπαίδευση και τα μέσα που διαθέτει ένας νέος “ασφαλιστής” σήμερα. Έπρεπε να “πουλήσω” ασφάλειες ζωής (δεν είχαμε υγείας), πυρός και αυτοκινήτων. **«Τα συμβόλαια αυτοκινήτων είναι η σύνταξή σου».** Τι φράση κι αυτή; Στα 22 μου έλεγαν να κάνω συμβόλαια αυτοκινήτων για τη σύνταξή μου!! **Υπάρχουν συνάδελφοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι ή πρακτορεία, που το χαρτοφυλάκιό τους είναι αυτοκίνητα πάνω από 80%.**

Από τότε πολλά άλλαξαν. Οι ασφαλιστικές εταιρείες άρχισαν να πωλούν κάρτες νοσηλείας, κατασκευάστηκαν φορητοί ηλεκτρονικοί υπολογιστές, ανακαλύφθηκαν τα κινητά τηλέφωνα, το Internet, το e-mail, τα social media και φτάσαμε στα smartphones και τα tablets, τα οποία κατέρησαν το ημερολόγιο, τον υπολογιστή τσέπης, τον υπολογιστή γραφείου, την έντυπη αλληλογραφία, το ραδιόφωνο, τις σημειώσεις και πολλά άλλα.

Έτσι φτάσαμε και στην κατάρρευση της “εγυγυμμένης σύνταξης του ασφαλιστή από τις προμήθειες των συμβολαίων αυτοκινήτων”. Το έτος 2015 ασφάλειες αυτοκινήτων πωλούν οι αντιπροσωπίες αυτοκινήτων, ασφαλιστικές online, πρακτορεία στο internet με ζωντανή σύγκριση αρκετών εταιρικών πακέτων, τα super markets, τα ΚΤΕΟ, οι τράπεζες στο γκισέ ή μέσω ebanking, τα βενζινάδικα, λογιστικά γραφεία, οι εφημερίδες, τα καταστήματα ηλεκτρικών ειδών και ...πού και πού οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι...

Φαντάζομαι ότι σε λίγο θα κάνουν ασφάλειες αυτοκινήτων και στα περίπτερα!!! Επίσης, μειώθηκαν ραγδαία τα ασφάλιστρα και οι προμήθειες. Σίγουρα **έχουν συντελεστεί μεγάλες αλλαγές.** Προσωπική μου άποψη, η οποία πηγάζει και από έρευνες που έχουν γίνει στην παγκόσμια αγορά, είναι ότι **οι ασφαλίσεις κατοικιών θα ακολουθήσουν την εξέλιξη που είχαν οι ασφαλίσεις αυτοκινήτων, με τον ίδιο ρυθμό,** μόλις ο Έλληνας καταναλωτής συνειδητοποιήσει ότι πρέπει να ασφαλίσει την περιουσία του. Επίσης, **οι ασφαλίσεις υγείας οδηγούνται προς αυτήν την κατεύθυνση.**

Οι ασφαλιστικές εταιρείες **απλοποιούν τα προϊόντα τους,** για να μπορούν να πωλούνται ευκολότερα από όλα τα δίκτυα. Στο πολύ κοντινό μέλλον, ακόμη και στην Ελλάδα ο καταναλωτής θα αγο-



ράζει αυτά τα ασφαλιστήρια μόνος του. **Το μέλλον του ασφαλιστικού “Συμβούλου” είναι στην “εξατομικευμένη συμβουλή”, την “εξειδίκευση”.** Είναι στα νέα προϊόντα: Αστική ευθύνη Directors and Officers – Cyber insurance – ρύπανση περιβάλλοντος – ανανεώσιμες πηγές

στα Ομαδικά ασφαλι-

στήρια, στην αστική ευθύνη επαγγελματικών ομάδων και στις ασφαλίσεις ζωής. Η διαδικασία του financial planning είναι επιβεβλημένη πλέον.

Αντί για “πωλητές συμβολαίων” πρέπει να γίνουμε “εξειδικευμένοι financial planners”, που θα δίνουν εξατομικευμένες συμβουλές μετά από την εμπειριστατωμένη ανάλυση αναγκών του πελάτη.

Μέλλον υπάρχει στη συνεχή επιμόρφωση, την ποιοτική εξυπηρέτηση, τη διαχείριση κινδύνου πολύπλοκων περιπτώσεων, την ανάπτυξη σε νέους κλάδους, τη χρήση της τεχνολογίας και μία καλύτερα σχεδιασμένη στρατηγική ανάπτυξης των πωλήσεών μας. Επίσης, **σοβαρότητα, επαγγελματισμός, συνέργειες, δημιουργία προσωπικού brand και όραμα.** Έτσι, όχι μόνο θα επιβιώσουμε, αλλά θα αναπτυχθούμε και θα ανεβάσουμε το επάγγελμά μας εκεί που πρέπει να είναι, ψηλά!! **Υπάρχει μέλλον, αλλά δεν είναι για όλους.**

Σύνταξη του ασφαλιστικού συμβούλου μέσω ασφάλισης αυτοκινήτων “τετέλεσται”...



MDRT
The Premier
Association of Financial
Professionals®

* Ο κ. Λουκάς Τουρνατζής γεννήθηκε το 1970. Σπούδασε Ναυπηγός, έχει μεταπτυχιακό Insurance and Finance από το Middlesex University και πτυχίο LUTCF. Είναι μέλος του MDRT 5 χρόνια, με τάρηθμες συμμετοχές στο ετήσιο συνέδριο. Είναι ιδρυτικό μέλος του HFPA (Hellenic Financial Planning Association) και μέλος της επιτροπής επικοινωνίας του MDRT 2013-2016. Επίσης, είναι ισόβιο μέλος της Limra, μέλος της ΜΕΝΕΡΑ, έχει Certificate Financial Planning από το Eureko Academy Life and Pensions και πιστοποίηση Financial Planning Eficert. Συνεργάζεται με τον όμιλο Interamerican.

