



Προεξοφλώντας

♦ Δεν έχουμε όλα τα στοιχεία για να αποτιμήσουμε το έργο των ξένων ασφ. ομίλων στην Ελλάδα, αλλά μπορούμε να πούμε ότι ΔΕΝ ΕΒΛΑΨΑΝ τη χώρα ούτε ήταν ανάμεσα στις 50 εταιρείες που έκλεισαν τα τελευταία χρόνια. Έλληνες είχαν τα κλειδιά της «εξώπορτας» αυτών που έβαλαν λουκέτο. Η INA, η UAP, η ALLIANZ, η ING, η GENERALI, η ALICO, το AIG, η ARAG, η DAS, η AXA, η GROUPAMA, η EURECO, η VICTORIA-ERGO προσέφεραν έναν άλλον «αέρα» στην ελληνική ασφ. αγορά. Σαφώς και με πιθανές ελλείψεις ή στρατηγικές δικές τους, αλλά «βελτίωναν» και «μπόλιαζαν» την αγορά με κάτι νέο. Νέες μέθοδοι, νέα προϊόντα, νέες εμπειρίες, διοικητικές πρακτικές στις πωλήσεις και την οργάνωση, πολύπειρα ξένα στελέχη και «νέες εποχές» προστέθηκαν στην αγορά μας.. Ελπίζουμε να ξαναδυναμώσει η αγορά μας και το «περιβάλλον» για καλύτερες μέρες. Ελπίζουμε να δουν οι αρμόδιοι πώς συμπεριφέρονται οι τοπικές αρχές κάθε χώρας στις εταιρείες των χωρών τους και στις ξένες που εργάζονται εκεί. Ας προσέξουμε και εμείς τις ελληνικές εταιρείες, με ταυτόχρονη παροχή ισονομίας

στις ξένες. Εκεί είναι το κλειδί. Επειδή τον ασφαλιζόμενο ενδιαφέρει η καλή εταιρεία – ελληνική ή ξένη.

♦ Μάχεται σκληρά το δίκτυο πωλήσεων της ING στην Ελλάδα να κρατήσει το ηθικό του και να σταθεί κοντά στους πελάτες του, σ' ένα αρνητικό πανταχόθεν περιβάλλον γι' αυτούς, όπου όλοι είναι απέναντί τους... Οι νέες στρατηγικές του Ομίλου διεθνώς επηρεάζουν τους ανθρώπους πρώτης γραμμής. Αρνητικό κλίμα φέρνουν οι επιλογές της ελληνικής ηγεσίας, που μπορεί να είναι σωστές ή λάθος, όμως δημιουργούν αβεβαιότητα – και η καθυστέρηση σε απάντηση στα αιτήματα της Σοφίας Ρατσιάτου για διετή σταθερότητα και μη περικοπή προμηθειών, όπως και οι διαδόσεις, φήμες και αναλύσεις άσχετων με το επάγγελμα του ασφαλιστή, μαζί με τα υποκειμενικά ή αντικειμενικά παράπονα κάποιων... Είναι λάθος να «πετροβολούν» κάποιοι συνεχώς αυτούς που για χρόνια μάχονται στην αγορά, υπηρετώντας την ιδιωτική ασφάλιση συνανθρώπων μας, έστω και με λάθη. Επιτέλους, φτάνει αυτή η αδικία...

♦ Ανοργάνωτη και ανεπαρκής η ασφαλιστική μας αγορά, χωρίς μια επιτροπή marketing, χωρίς αποτελεσματική επιτροπή επικοινωνίας λόγω έλλειψης πλαισίου αρμοδιοτήτων, ψαρεύει στα θολά νερά ενός κακού ανταγωνισμού και, κυρίως, στα λασπόνερα της αρπαγής ξένου χαρτοφυλακίου και μετεγγραφών του χειρότερου ποσοστού κακών διαμεσολαβούντων, αυτών που παρακρατεί ασφάλιστρα, που μετέχει σε συναλλαγές, που δεν «πουλάει» κάτι νέο, που «εκβιάζει» πολλούς αποδέκτες του κλάδου και, κυρίως,

www.nextdeal.gr

www.asfalistikonai.gr

www.psgg.gr

ερήμην των πελατών. Μεγάλα ασφαλιστήρια δεν γίνονται και δεν αφήνουν οι εταιρείες να γίνουν, νέα ασφαλιστήρια με ικανές καλύψεις, νέοι κλάδοι, επαρκούς καλύψεως συμβόλαια και νέοι ασφαλιστές επιπέδου δεν είναι ΠΡΩΤΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ για τις εταιρείες... Λείπουν, δυστυχώς, οι μεγάλες ΗΓΕΣΙΕΣ...

♦ Μεγάλο Ταμείο Ασφάλισης προσωπικού, με τεράστια περιουσία, ζήτησε να ασφαλίσει ακίνητά του και κινητά. Απευθύνθηκε σε 4 μεγάλες εταιρείες. Δυστυχώς, απουσίασε ο επαγγελματισμός, που έκανε «έξω φρενών» μέλη του Δ.Σ. και τα ανάγκασε να πουν: «Καλά, εάν δεν ενδιαφέρονται για μας, τότε τι σόι εταιρείες είναι αυτές, που όλο λένε... λένε;» Κρίμα.



♦ Οι συνάδελφοι του Γιώργου Σκούρτη ξέχασαν την προσφορά του, τις περιόδους του, τις φίλιες του στα υπουργεία, τις ημερίδες με την αστυνομία, τα αλκοολόμετρα, τις επιτροπές κ.λπ., κ.λπ. Τόσα τους πρόσφερε ο «άρχοντας» Σκούρτης – που, όπως παντού, με άλλους, ταλαιπωρήθηκε στην οικονομική κρίση. Τουλάχιστον, οι Έλληνες πράκτορες εταιρειών και ο Κώστας Μπερτσιάς θα έπρεπε να βάλουν μια «πρόταση» στο τραπέζι να σωθεί το όνομα, ως «διάδοχος» του έργου του Σκούρτη στην Επιτροπή Αυτοκινήτων. Αλλωστε, και η ΕΠΕΙΑ με εισφορές ασφ. εταιρειών λειτουργεί...

♦ «Τσοπάνηδες σε ξένα πρόβατα» βρέθηκαν κάποιοι καλοθελητές γενικοί δ/ντές και διευθύνοντες με τη «ληηλασία» των πελατών και ασφαλιστών της ΑΣΠΙΔΟΣ. Ο κ. Μπράβος, ο κ. Βελλιάδης της Αιγαίου, ο κ. Χρ. Γεωργακόπουλος, ο κ. Δούκας Παλαιολόγος... είναι μερικοί. Τουλάχιστον, αν ξεκαθαρίσουν τα «κλούβια αβγά», θα κάνουν καλό. Αν πήραν «κλούβια αβγά» να τα «κλωσήσουν», κάνουν κακό και στους ίδιους και στην αγορά.

♦ Αν έχεις έναν εχθρό, μη νομίζεις πως είναι λίγο. Αν έχεις χίλιους φίλους, μη νομίζεις ότι είναι πολλοί. Αφιερωμένο σ' έναν φίλο στην ΕΑΕΕ. Ένας «εχθρός» μέσα στο Δ.Σ. μπορεί να έχει όλους τους άλλους «φίλους» – και το ανάποδο.



♦ Η AUTOonline, εξειδικευμένη εταιρεία στον τομέα αυτοκινήτων,

κατάφερε να αποδώσει στον ασφαλιστικό κλάδο όφελος 8 εκατ. ευρώ και συγκεκριμένα με τις εταιρείες που συνεργάζεται, αφού κάποιοι –για ανεξάρτητους λόγους– δεν συνεργάζονται με παρόμοιες εταιρείες που υπολογίζουν τα «σώστρα» κάθε ζημιάς...

♦ Αληθεύει ότι διάφοροι ασφαλιστές, πράκτορες,

μεσίτες «χρωστώνε» στην ΑΣΠΙΔΑ δάνεια, έναντι, προμήθειες που εγγίζουν τα 80 εκατ. ευρώ;

♦ Οι ασφαλιστές της ΑΣΠΙΔΟΣ τι συμβόλαια ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ είχαν και τι τους κάλυπτε, και τι έχουν στις νέες εταιρείες που πήγαν; Οι νέες εταιρείες καλύπτουν και τις παλιές υποχρεώσεις;

♦ Τι φοβήθηκε η ΕΑΕΕ και ακύρωσε ή ανέβαλε την ημέρα Ιδιωτ. Ασφάλισης στις 11/11/09 κατά τα καθιερωμένα; Όλη η ασφ. αγορά «ταυτίζεται» με την ΑΣΠΙΔΑ; Δηλαδή, δεν έχει «μούτρα» να σταθεί στο κοινό; Και η «καραμέλα» δεν μπορεί να την «ομορφύνει»; Λάθη πάνω στα λάθη...

♦ Διαβάστε στο «ΝΑΙ» που κυκλοφορεί σήμερα ένα μεγάλο αφιέρωμα στην ιστορική απόφαση για το κλείσιμο των πέντε εταιρειών ΑΣΠΙΔΟΣ, GENERAL και ΣΚΟΥΡΤΗΣ που πήρε το Δ.Σ. της ΕΠΕΙΑ και ο κ. Γ. Πέτσας. Είναι ιστορικό σημείο αλλαγής στην ελληνική ασφ. αγορά και η Ιστορία θα κρατήσει στις σελίδες της τη βούληση για αλλαγή στο καλύτερο.

Ο Βιαστικός
και ΣΙΑ επε*

*εταιρεία περιορισμένης ευθύνης.

Περισσότερα στο www.nextdeal.gr



♦ Η ALLIANZ με αποθεματοποίηση εκκρεμών ζημιών αυτοκινήτου 400%, η VICTORIA με 350%, η GROUPAMA με 350%, η Ατλαντική Ένωση με 270% – είναι επικεφαλής των εταιρειών που με συνέπεια φροντίζουν να έχουν στην άκρη χρήματα για μελλοντικές ζημιές... Υπάρχουν και εταιρείες που είναι σε πολύ χαμηλή σχέση, κάπου μεταξύ 45 με 80%... Ο μέσος όρος της αγοράς είναι κάπου στο 170%... Όμως, αυτή η ψαλίδα πρέπει να κλείσει σιγά σιγά και ταυτόχρονα να δημοσιοποιήσουν οι εταιρείες και την ταχύτητα πληρωμών, που είναι το ζητούμενο. Αν κάποιοι πληρώνουν αμέσως δε γίνεται να έχουν υψηλά αποθεματικά και το ανάποδο... Περιμένουμε πρωτοβουλίες από τον κ. Παπανικολάου, τον κ. Κοκκάλα, τον κ. Λαπατά για μια καλύτερη γνώση της αγοράς.