



ΑΠΟΣΠΑΣΜΑΤΑ ΕΙΣΗΓΗΣΕΩΝ

Πάνος Νικολάου, Εμπορικός Διευθυντής, Υδρόγειος Ασφαλιστική :
Πώς χτίζεται το ιδανικό χαρτοφυλάκιο

(...) «Το βασικότερο «κεφάλαιο» ενός ασφαλιστικού γραφείου, άρα, κατ' επέκταση αυτό που συνιστά ένα χαρτοφυλάκιο είναι οι πελάτες του. Γι' αυτό και πλέον έχουμε περάσει από τον προσανατολισμό στις πωλήσεις στον προσανατολισμό στον πελάτη.»

(...) «Οι πελάτες σήμερα γνωρίζουν πολλά, ξέρουν πώς να ψάξουν για να ενημερωθούν, έχουν περισσότερες επιλογές αλλά λιγότερο χρόνο. Κατά συνέπεια, για να σταθείς απέναντι σε έναν τέτοιο πελάτη, πρέπει να χτίσεις ποιοτικές σχέσεις και εμπιστοσύνη.»

(...) «Διασπορά κινδύνου, cross selling, δυνατότητα σωστής εξυπηρέτησης των πελατών, χαμηλά λειτουργικά κόστη σε συνδυασμό με το μεγαλύτερο δυνατό εισόδημα, αποτελούν ορισμένες φράσεις - κλειδιά που αναφέρονται στο τι μπορεί να συνιστά ένα ιδανικό χαρτοφυλάκιο για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή.»

(...) «Μεταξύ άλλων θα λέγαμε συνοπτικά ότι το ιδανικό χαρτοφυλάκιο είναι αυτό στο οποίο:

- Η απώλεια ενός πελάτη ή ενός συμβολαίου δεν θέτει σε κίνδυνο τη βιωσιμότητα του γραφείου.
- Έχει τη μικρότερη δυνατή διαχείριση, κατ' επέκταση παρουσιάζει το χαμηλότερο δυνατό διαχειριστικό κόστος, δηλαδή λιγότερα έξοδα.
- Απολαμβάνει τα υψηλότερα δυνατά κέρδη και μάλιστα μακροπρόθεσμα κέρδη»