

## ΑΠΟΣΠΑΣΜΑΤΑ ΕΙΣΗΓΗΣΕΩΝ

**Σεραφείμ Αίσωπος, Σύμβουλος Διοίκησης & Ανάπτυξης, Υδρόγειος Ασφαλιστική :**  
**Τεχνολογία και Σύγχρονος Ασφαλιστής**

(...) «Η σημερινή εποχή χαρακτηρίζεται από την ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας και την ταχύτητα διακίνησης πληθώρας πληροφοριών. Ο πελάτης πλέον έχει την δυνατότητα να αντλεί πληροφορίες σχετικές με την ασφάλισή του από το διαδίκτυο. Ο ασφαλιστής οφείλει να ακολουθήσει την εξέλιξη ώστε να συμβαδίζει με τις απαιτήσεις της εποχής.»

(...) «Ο ασφαλιστικός κλάδος έχει προχωρήσει ήδη τεχνολογικά και αναμένεται να προχωρήσει ακόμη περισσότερο με ραγδαίες εξελίξεις, οι οποίες θα επηρεάζουν καθοριστικά τον τρόπο λειτουργίας ενός ασφαλιστικού πρακτορείου. Γραφειοκρατικές διαδικασίες επιλύονται αναπτύσσοντας τεχνολογικές λύσεις, οι οποίες μειώνουν το λειτουργικό κόστος και αυξάνουν την ταχύτητα, μέσα από αυτοματοποίηση διαδικασιών. Οι εταιρείες έχουν αναπτύξει τα δικά τους portal και προηγμένα πληροφοριακά συστήματα κι αυτό σημαίνει ενημέρωση σε πραγματικό χρόνο, πιο εύκολη και γρηγορότερη δουλειά για να διεκπεραιωθούν χρονοβόρες διαδικασίες.»

(...) «Η εκπαίδευση γίνεται απομακρυσμένα με τη χρήση πολυμέσων. Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης χρησιμοποιούνται ως εργαλεία έρευνας των συνηθειών των καταναλωτών. Η ανάληψη κινδύνου γίνεται ηλεκτρονικά και αυτόματα. Οι υπολογιστές, τα email, τα sms, οι εφαρμογές κινητών γίνονται ολοένα και περισσότερο εργαλεία ενημέρωσης και εξυπηρέτησης των πελατών.»

(...) «Παρ' όλους όμως τους δημιουργικούς και ωραίους τρόπους για να βρούμε πελάτες, η απαραίτητη προϋπόθεση παραμένει να είμαστε εκτός γραφείου. Η τεχνολογία διευκολύνει αλλά δεν αντικαθιστά. Δίνει πληροφορίες αλλά δεν βγάζει συμπεράσματα, ούτε προτείνει λύσεις. Οι νέες τεχνολογικές εφαρμογές διευκολύνουν τους επαγγελματίες ασφαλιστές, δεν τους ακυρώνουν»

(...) «Ο ασφαλιστής μπορεί να έχει πρόσβαση σε δεκάδες πληροφορίες. Αλλά την τελική απόφαση για την καταλληλότητα του προϊόντος που θα προτείνει θα την πάρει ο ίδιος.»

**Σεραφείμ Αίσωπος, Σύμβουλος Διοίκησης & Ανάπτυξης, Υδρόγειος Ασφαλιστική :**  
**Διαδικτυακές Πωλήσεις και Τρόποι Αντιμετώπισής τους**

(...) «Το θέμα των διαδικτυακών πωλήσεων παραμένει ψηλά στην επικαιρότητα και στις συζητήσεις των ασφαλιστών και αποτελεί μία πραγματικότητα στη σημερινή εποχή, την οποία πρέπει να αναλύσουμε και να προσεγγίσουμε με ψυχραιμία αναζητώντας εκείνες τις δράσεις, οι οποίες θα μας δώσουν προστιθέμενη αξία, δεδομένου ότι η εταιρεία μας έχει αποφασίσει να πορεύεται στην αγορά μαζί με το δίκτυό της και όχι χωρίς αυτό.»

(...) «Είναι γεγονός ότι πολλοί ασφαλιστικοί πράκτορες χρησιμοποιούν το διαδίκτυο ως εργαλείο πώλησης και σύγκρισης τιμών για τον καταναλωτή, υποψήφιο πελάτη, όπως επίσης και η ύπαρξη μερίδας καταναλωτών, οι οποίοι πραγματοποιούν τις αγορές τους από το διαδίκτυο.

Χαρακτηριστικά, η γενιά των millennials, δηλαδή οι γεννημένοι μεταξύ 1980 και 2000 θεωρούνται η γενιά που έχουν μάθει περισσότερα στη ζωή τους μέσα από το internet παρά από βιβλία και είναι οι παραδοσιακοί αγοραστές του internet.

Η γενιά Z των σημερινών εφήβων, οι οποίοι αποτελούν τους μελλοντικούς μας πελάτες, χρησιμοποιούν το internet στο 80% των λειτουργιών τους και της καθημερινότητάς τους αλλά όμως διαμορφώνουν και την τάση της πολυτέλειας. Δηλαδή ενημερώνονται από το internet αλλά αγοράζουν από συμβούλους, οι οποίοι τους ικανοποιούν το αίσθημα της καταναλωτικής τους πολυτέλειας.»

(...) «Η διαμεσολάβηση για να αντιμετωπίσει τα διαδικτυακά συστήματα προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων καλείται να αναθεωρήσει τη στρατηγική της, ώστε να υποστηρίξει τον πελάτη, εξυπηρετώντας πραγματικά ανάγκες του και όχι αυτές που μπορούν να καλυφθούν αυτόματα από διαδικτυακά συστήματα»