

# Συνεταιριστική Ασφαλιστική

## Και οι επτά των πωλήσεων είναι υπέροχοι!

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική εμπλουτίζει τα τελευταία 40 χρόνια την ελληνική ασφαλιστική αγορά με το πνεύμα της κοινωνικής οικονομίας, ένα πνεύμα που βάζει πρώτα τον άνθρωπο και μετά τα κέρδη. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ξεχωρίζει γιατί είναι και ελληνική και ευρωπαϊκή. Γιατί έχει μετόχους ελληνικές και ευρωπαϊκές συνεταιριστικές οργανώσεις σχεδόν 50-50, αφού το 50,55% του μετοχικού κεφαλαίου της ανήκει σε ελληνικές συνεταιριστικές ενώσεις και τράπεζες και το υπόλοιπο 49,45% σε κορυφαίες ευρωπαϊκές συνεταιριστικές οργανώσεις, οι οποίες ενισχύουν τον ευρωπαϊκό και καινοτόμο χαρακτήρα τους

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, όπως αναφέρει ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς, η έννοια του επιχειρηματικού μοντέλου λαμβάνει υπόψη του την κοινωνία και επιστρέφει αξία σε αυτήν, αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της ταυτότητάς μας και είναι ένας δρόμος που χαράξαμε πριν από 40 χρόνια και τον βαδίζουμε πάντα, επιχειρώντας με σύνεση και συνέπεια».



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΖΟΡΜΠΑΣ

Σημειώνεται ότι Συνεταιριστική Ασφαλιστική έχει κατακτήσει έναν από τους υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας της ασφαλιστικής αγοράς, γεγονός που επιβεβαιώνει τη συνετή διαχείριση και την αρθρωτή οργανωτική της δομή.

Από τότε που ιδρύθηκε, το 1978, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική αναπτύχθηκε στηριζόμενη σε ένα ευρύ δίκτυο συνεταιριστών, αλλά και ιδιωτών ασφαλιστών. Σήμερα βρίσκεται σε πάνω από 850 σημεία σε όλη την Ελλάδα. Επικεφαλής του δικτύου πωλήσεων μία γυναίκα, η κ. Νεκταρία Μπέσσα, η οποία πλαισιώνεται από έξι επιθεωρητές Πωλήσεων και τον επικεφαλής του bancassurance που αναπτύσσει η εταιρεία με τις συνεταιριστικές τράπεζες.

«Εδώ και 40 χρόνια η Συνεταιριστική παραμένει πρώτη στη συνείδηση των

ΝΕΚΤΑΡΙΑ ΜΠΕΣΣΑ



καταναλωτών, δημιουργώντας συνεχώς νέα προϊόντα τόσο γενικών ασφαλειών όσο και υπηρεσιών υγείας, παρακολουθώντας στενά και με μεγάλο ενδιαφέρον την εξέλιξη του πολιτικού και κοινωνικοοικονομικού περιβάλλοντος ώστε να δημιουργείται αξία για τους πελάτες, τους συνεργάτες, τους μετόχους μας», αναφέρει η κ. Νεκταρία Μπέσσα!

Η εμπορική δραστηριότητα της εταιρείας λειτουργεί πολυκαναλικά και συνεχώς ενδυναμώνεται με νέες γόνιμες συνεργασίες που αποσκοπούν στην αειφόρο ανάπτυξη και στη διαχρονικότητα, αναφέρει η κ. Μπέσσα και υπογραμμίζει ότι «ταυτόχρονα, μέσω των καινοτόμων λύσεων αλλά και των νέων τεχνολογιών που έχει υιοθετήσει η εταιρεία καταφέρνουμε να παρέχουμε στο δίκτυό μας άμεσα και αποτελεσματικά εργαλεία που συμβάλλουν

κάθετα στην παραγωγικότητά του και στη διαχείριση της επιχειρησής του εν συνόλω». Τέλος, προσθέτει ότι «σκοπός μας είναι να συνεχίσουμε να διανείμουμε προϊόντα και υπηρεσίες ανώτερης αξίας στους πελάτες μας και να συμβάλλουμε στην ενίσχυση του ασφαλιστικού θεσμού στην Ελλάδα, φτάνοντας σε υψηλά επίπεδα άλλων χωρών της υπόλοιπης Ευρώπης. Γι' αυτόν το λόγο, οι άνθρωποί μας αποτελούν τον πυρήνα μας, αλλά και την κινητήρια δύναμη για την εκτέλεση όλων των σχεδίων για επέκταση και ανάπτυξη».

*Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ απευθύνθηκε με μία ερώτηση στον κάθε έναν στους έξι επιθεωρητές Πωλήσεων και τον διευθυντή bancassurance της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, ικνηλατώντας το παρόν και το μέλλον της ανάπτυξης της εταιρείας.*

## ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ Διευθυντής Πωλήσεων Β. Ελλάδος

Ποια τα μηνύματα που εισπράττετε για το πώς «βλέπουν» οι πολίτες τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική;

### Επενδύουμε στους ασφαλιστές

Τα χρόνια της κρίσης οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αντιμετώπισαν τεράστια και κυρίως πρωτόγνωρα προβλήματα. Εκείνοι που διατηρούν τον επαγγελματισμό τους, που επιδιώκουν την επιμόρφωση, που δεν φοβούνται την εξειδίκευση και αναζητούν καινοτόμες πρακτικές, ακολουθώντας και όχι παρακολουθώντας τις εξελίξεις, είναι και εκείνοι που με κάνουν να βλέπω με αισιοδοξία το μέλλον των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική, άλλωστε, επενδύουμε στις σωστές και μακροχρόνιες συνεργασίες με σκοπό να ενισχύσουμε τους ίδιους τους συνεργάτες μας, όσο και τον ασφαλιστικό θεσμό γενικότερα. Η ανάγκη της ενίσχυσης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στη σημερινή εποχή είναι πιο επιτακτική από ποτέ, διότι έχουν έναν νευραλγικό ρόλο στα θεμέλια της αγοράς μας. Είμαι σίγουρος πως οι επαγγελματίες θα παραμείνουν στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων και θα συνεχίσουν να σημειώνουν πρόοδο με την πάροδο του χρόνου.



## ΛΑΜΠΡΟΣ ΣΤΡΑΤΙΚΗΣ Επιθεωρητής Πωλήσεων Κεντρικής Ελλάδος

Ποια τα μηνύματα που εισπράττετε για το πώς «βλέπουν» οι πολίτες τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική;



### Αναγνώριση και καλή φήμη

Ως επιθεωρητής Πωλήσεων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στην Κεντρική Ελλάδα, εισπράττω μία πολύ μεγάλη αναγνώριση στο πρόσωπο της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, που μας καθιστά πρώτους τόσο στη συνείδηση των συνεργατών μας όσο και των πελατών μας! Η αξιοπιστία μας, η φερεγγυότητά μας, η ταχύτητα των αποζημιώσεων, η δίκαιη αποζημίωση και η άριστη εξυπηρέτηση των πελατών αποτελούν ισχυρά εφόδια για ένα ασφαλιστικό γραφείο! Αυτό μοιραία μεταδίδεται και στους πελάτες μας και εκεί οφείλεται άλλωστε η καλή φήμη της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Δεν είναι τυχαίο που διατηρούμε μακροχρόνιες σχέσεις με τους ασφαλισμένους μας και έχουμε διακριθεί για την πίστη των πελατών μας.

**ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΓΚΟΥΤΣΗΣ** Επιθεωρητής Πωλήσεων Πελοποννήσου

Πώς η διοίκηση και το σύνολο της εταιρείας υποστηρίζει τους συνεργάτες σας; Ποιες επενδύσεις έχουν γίνει προς αυτή την κατεύθυνση;



## Συνεχής εκπαίδευση

**Η** Συνεταιριστική Ασφαλιστική, με πλήρη συναίσθηση του κοινωνικού της ρόλου, μεριμνά για την υποστήριξη του δικτύου συνεργατών της (συνεταιριστικές οργανώσεις, ιδιώτες πράκτορες και brokers), καλύπτοντας με συνέπεια και αξιοπιστία τις ανάγκες τους. Η εταιρεία υποστηρίζει νέα πρωτοποριακά ασφαλιστικά προϊόντα φυτικής παραγωγής και ζωικού κεφαλαίου. Επίσης, μεριμνά για τη συνεχιζόμενη εκπαίδευση των συνεργατών και για τη διαρκή βελτίωση της επικοινωνίας μαζί τους με την εισαγωγή καινοτόμων μηχανογραφικών μεθόδων (πλατφόρμα επικοινωνίας, νέοι τρόποι πληρωμής των συμβολαίων). Τέλος, η εταιρεία υποστηρίζει την επαναπιστοποίηση των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων με καινοτόμες μεθόδους.

## ΤΖΕΛΕΠΗΣ ΣΠΥΡΟΣ

Επιθεωρητής Πωλήσεων Συνεταιριστικού Δικτύου

## Καινοτόμα προϊόντα



Σε ποια προγράμματα της Συνεταιριστικής δείχνουν την προτίμησή τους οι ασφαλισμένοι;

**Η** ανάγκη για ιδιωτική ασφάλιση είναι πιο έντονη από ποτέ, αυτό διαπιστώνω καθημερινά στις συναντήσεις μου με τους συνεργάτες μας και τους ασφαλισμένους. Τα ακραία καιρικά φαινόμενα και ο φόβος απώλειας της περιουσίας τους εν μια νυκτί δείχνουν την αναγκαιότητα της ασφάλισης. Εμείς, της Συνεταιριστική Ασφαλιστική, πέραν των αγροτικών ασφαλίσεων στις οποίες πρωτοπορούμε με πολλά καινοτόμα προγράμματα, βρισκόμαστε παρόντες με πολύ οικονομικά και πλήρη προγράμματα ασφάλισης περιουσίας ώστε να εξυπηρετήσουμε και να εξασφαλίσουμε την έγκαιρη και δίκαιη αποζημίωση του πελάτη, διατηρώντας ταυτόχρονα το κόστος ασφάλισης χαμηλό. Επιπλέον, τα νέα μας Προγράμματα Ζωής έχουν κερδίσει τις πρώτες θέσεις στις επιλογές των συνεργατών μας, ώστε να παρέχουν στον πελάτη τους τις καλύτερες τιμές με βάση την ποιότητα και την ταχύτητα εξυπηρέτησης της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, και αυτό μας έχει δώσει ακόμη μεγαλύτερη ώθηση και ικανοποίηση στην καθημερινή προσπάθεια ώστε να βελτιωνόμαστε για τους συνεργάτες μας, να βελτιωνόμαστε για τους ασφαλισμένους μας.



Βάσει της περιοχής ευθύνης σας όπου δραστηριοποιείστε, θεωρείτε πως υπάρχει υψηλός δείκτης ασφαλιστικής συνείδησης των καταναλωτών;

## Ενισχύουμε την ασφαλιστική συνείδηση

**Σ**την Ελλάδα, όπως και σε πολλά θέματα, έτσι και σε ό,τι αφορά την ασφαλιστική συνείδηση πιστεύω ότι υπάρχει κάποια υστέρηση σε σχέση με τα υπόλοιπα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και αυτό έχει κυρίως να κάνει με την παιδεία και τις μέχρι πρόσφατα παρεχόμενες υπηρεσίες. Μέχρι πρότινος, ο Έλληνας δεν είχε ασφαλιστική συνείδηση σε τέτοιο βαθμό όσο οι υπόλοιποι Ευρωπαίοι. Αλλά αφενός μεν η οικονομική συγκυρία που καθιστά την ασφάλιση της περιουσίας και της υγείας πιο αναγκαία από ποτέ, αφετέρου, δε, η προσεκτικότερη άσκηση εποπτείας της ασφαλιστικής αγοράς της χώρας μας και η στελέχωσή της με πιο καταρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό, αποτελούν ώριμη και ικανή συνθήκη για να διαμορφωθεί μια νέα πραγματικότητα τόσο σε επίπεδο κοινωνίας όσο και σε επίπεδο ασφαλιστικής και όχι μόνον αγοράς. Στοίχημα όλων μας στη ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ, σε επίπεδο ατομικό, αλλά και εταιρικό, πρωτίστως πρέπει να είναι η στόχευση της περαιτέρω εξέλιξης και προώθησης ποιοτικών ασφαλιστικών προϊόντων σε όλη την επικράτεια.

Επιθεωρητής Πωλήσεων Κρήτης **ΣΟΦΡΩΝΑΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ**

**ΣΠΥΡΟΣ ΜΑΝΙΑΤΗΣ** Επιθεωρητής Πωλήσεων Αττικής & Δυτικής Ελλάδος

Τι στόχους έχετε θέσει για το κλείσιμο της χρονιάς, αλλιά και για τον επόμενο χρόνο;



## Ακούμε τους συνεργάτες μας ασφαλιστές

**Υ**πηρετώ την εταιρεία μου από το 2009. Στην αγορά βρίσκομαι πολύ περισσότερα χρόνια. Όλα αυτά τα χρόνια ο στόχος μου πάντα ήταν είναι και θα είναι να βρίσκομαι όσο γίνεται πιο κοντά στους συνεργάτες μου. Να ακούω, να συζητώ τις ανάγκες τους, να γνωρίζω με κάθε λεπτομέρεια την καθημερινότητα του καθενός από αυτούς και κατ' επέκταση και των πελατών τους.

Στο βαθμό που τα παραπάνω μεταφέρονται και συζητούνται με γνώση, επαγγελματισμό και ευσυνειδησία με τους ανθρώπους της εταιρείας μας, που είναι αναπόσπαστος κρίκος αυτής της προσπάθειας, και στη συνέχεια μετουσιώνονται σε πολιτικές και πράξεις που εξυπηρετούν τις παραπάνω ανάγκες, τότε μπορούμε να μιλάμε για μια άριστη συνεργασία των ανθρώπων του δικτύου μας με την εταιρεία και αυτό με τη σειρά του δεν μπορεί παρά να έχει θετική επίπτωση στους στόχους της εταιρείας, των συνεργατών της και των πελατών μας.

Η προσπάθεια αυτή δεν έχει όρια. Δεν περιορίζεται σε χρονικά διαστήματα. Είναι μια αέναη προσπάθεια που σε αποζημιώνει κάθε ημέρα, βλέποντας τις καλές και αποτυχεματικές σχέσεις που έχουν φτιαχτεί και διαρκούν στο χρόνο.

**ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΠΑΞΕΒΑΝΗΣ** Διευθυντής BANCASSURANCE

Στόχος η υποστήριξη των τοπικών παραγωγικών μονάδων



Ποιο το επίπεδο συνεργασίας με τις συνεταιριστικές τράπεζες;

**Η** Συνεταιριστική Ασφαλιστική και οι Συνεταιριστικές Τράπεζες, ακολουθώντας πάντα πιστά τις επιταγές της νομοθεσίας, της Τράπεζας της Ελλάδος, αλλά και την αυξημένη ευαισθησία τους στη σωστή και πλήρη κάλυψη των πελατών – μεριδιούχων – συνεταιίρων, επιδιώκουν την ορθή και προσαρμοσμένη στις εκάστοτε ανάγκες ασφάλιση των πελατών, αλλά και την απαραίτητη διασφάλιση των συμφερόντων της τράπεζας προκειμένου να είναι βιώσιμη και ανταγωνιστική. Όλα αυτά τα χρόνια που λειτουργεί το bancassurance στην εταιρεία μας με τις Συνεταιριστικές Τράπεζες έχουν γίνει τα απαραίτητα βήματα με τη βοήθεια όλων των συμμετεχόντων, ώστε να βρεθούμε σήμερα με ένα σύστημα πλήρως δομημένο, εκσυγχρονισμένο, εναρμονισμένο με τις απαιτήσεις της ΤτΕ.

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική δημιουργούμε και προωθούμε μέσω των Συνεταιριστικών Τραπεζών ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προϊόντα με γνώμονα την εξυπηρέτηση του πελάτη, την κάλυψη των αναγκών του, τη στήριξη και την υποστήριξη των τοπικών παραγωγικών μονάδων.

Έχοντας ως βάση τη μεγάλη μας εμπειρία ως εταιρεία από την πολύχρονη παρουσία μας στον ασφαλιστικό χώρο, αλλά και τη διεθνή τεχνογνωσία που μας παρέχουν οι Ευρωπαίοι συνεταιριστές μέτοχοι μας, προσφέρουμε σύγχρονα προϊόντα, ποιοτικά αναβαθμισμένες υπηρεσίες, παρέχοντας παράλληλα μια πλήρη ομπρέλα προστασίας σε όλους τους μεριδιούχους πελάτες των Συνεταιριστικών Τραπεζών, ώστε να αισθάνονται σιγουριά και προστασία απέναντι στις υποχρεώσεις που έχουν αναλάβει.