



«Με την ευελιξία του πρακτορειακού και τα προνόμια του αποκλειστικού δικτύου η νέα πρόταση συνεργασίας»

Η Generali Hellas είναι μια εταιρεία που δεν διατάζει να καινοτομεί, να πρωτοπορεί και να παίρνει ρίσκα στην αγορά μας. Το έχει κάνει με επιτυχία χρόνια τώρα και συνεχίζει να κινείται στην ίδια κατεύθυνση, διατηρώντας απαρέγκλιτα τη δέσμευσή της: ανάπτυξη μόνο μέσω των ανθρωποκεντρικών δικτύων και αποτελεσματική στήριξή τους.

Με τη δέσμευση αυτή ως γνώμονα, προέβη πρόσφατα σε μια δομική αλλαγή στη συνεργασία της με το δίκτυο Agency. Το γεγονός αυτό αποτέλεσε την αφορμή να συνομιλήσουμε με τον CFO της Εταιρείας, κ. Ηλία Ρήγα, και να του ζητήσουμε να μας εξηγήσει γιατί και πώς ελήφθη η συγκεκριμένη απόφαση, γιατί επελέγη η συγκεκριμένη χρονική στιγμή και τι θα προσδώσει ως συγκριτικό πλεονέκτημα στους συνεργάτες της.

Ο κ. Ρήγας μας μιλά με ενθουσιασμό για το νέο δυναμικό σχήμα συνεργασίας, το οποίο διατηρεί όλα τα παραδοσιακά οφέλη του Agency και τα συνδυάζει και με τα πλεονεκτήματα του πρακτορειακού δικτύου, δηλαδή τη μη αποκλειστικότητα της συνεργασίας και τις αρκετά υψηλότερες βασικές προμήθειες στον ασφαλιστικό σύμβουλο.

Το νέο αυτό σχήμα "απαντά" σε συγκεκριμένες μεταβολές που έχουν επέλθει στην αγορά αλλά και σε πολύ συγκεκριμένες ανάγκες των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, στους οποίους η Generali προσφέρει μια αξιόπιστη εναλλακτική για την επόμενη ημέρα.

Συνέντευξη στην Αμαλία Ρουσιωτά

Κύριε Ρήγα, ποιο ήταν το σκεπτικό βάσει του οποίου η Generali Hellas αποφάσισε να αναμορφώσει το Agency System και γιατί επελέγη η συγκεκριμένη χρονική στιγμή;

H.P.: Παρατηρούμε ότι γίνονται συχνά αναφορές στην αγορά για τη στήριξη των ανθρωποκεντρικών δικτύων, αλλά για εμάς στην Generali, η ανάπτυξη μέσω του δικτύου των συνεργατών μας αποτελεί δέσμευση και αυτό οφείλουμε να το αποδεικνύουμε στην πράξη. Έτσι, σταχυολογήσαμε τα δεδομένα της αγοράς, μελετήσαμε τις τάσεις και αποφασίσαμε να προχωρήσουμε στη δομική

αλλαγή του αποκλειστικού μας δικτύου Agency, προκειμένου να διασφαλίσουμε και τη δυναμική και συνεχόμενη ανάπτυξή του.

Να διευκρινίσω εδώ ότι το Agency της Generali θα μπορούσε να πορευτεί ως είχε, πετυχαίνοντας τους αναπτυξιακούς του στόχους για την επόμενη τριετία τουλάχιστον. Τολμήσαμε όμως να προχωρήσουμε σε αυτή τη ριζική αλλαγή, προκειμένου να πάμε στην επόμενη μέρα. Σήμερα, είναι η σωστή στιγμή, καθώς κρίνουμε ότι οι αλλαγές έχουν πολύ περισσότερες πιθανότητες να πετύχουν όταν γίνονται σε περιόδους ομαλότητας,

παρά σε περιόδους κρίσης.

Αρχικά, λάβαμε υπόψη το πόσο δύσκολο είναι να εισέλθουν και να παραμείνουν οι νέοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι στο επάγγελμα και ότι ο μέσος όρος ηλικίας του δικτύου όλο και μεγαλώνει. Αξιολογήσαμε, επίσης, τον υψηλό ανταγωνισμό από άλλα κανάλια πώλησης, όπως το Internet ή το Bankassurance, και το γεγονός ότι πολλά στελέχη έρχονται αντιμέτωπα με δυσβάσταχτες οικονομικές προκλήσεις. Επίσης, αξιολογήσαμε κι έναν ακόμη πολύ σημαντικό παράγοντα, την ανάγκη δημιουργίας μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης και

συνεργασίας με τη διαμεσολάβηση. Σχέσεις οι οποίες, λόγω των πολλών μεταβολών στην αγορά, έχουν δοκιμασθεί σημαντικά. Βάσει των παραπάνω, λοιπόν, εγκαίνιασμα ένα νέο δυναμικό σχήμα, που συνδυάζει την ευελιξία του πρακτορειακού και τα προνόμια του αποκλειστικού δικτύου.

Εξηγήστε μας, παρακαλώ, πώς ακριβώς θα λειτουργεί αυτό το νέο σύστημα και τι θα προσδώσει ως συγκριτικό πλεονέκτημα στους συνεργάτες σας.

Η.Ρ.: Το νέο σύστημα έχει μια ιδιαίτερα καινοτόμο και φρέσκια προσέγγιση. Οραματιζόμενοι το μέλλον της διαμεσολάβησης, σκεφτήκαμε ως συνεργάτες και σχεδιάσαμε ένα σχήμα που αναδεικνύει τα παραδοσιακά πλεονεκτήματα του Agency, μέσα από ένα καθεστώς ευελιξίας. Στο επίκεντρο του βρίσκεται ένας νέος κανονισμός πωλήσεων και bonus, ο οποίος προσφέρει ισχυρά κίνητρα συνεργασίας, παραμένοντας δικαίος όσο και βιώσιμος. Ο σχεδιασμός του έχει γίνει μετά από προεκτική μελέτη, σε συνεργασία με τους επικεφαλής του Δικτύου Agency και λαμβάνοντας υπόψη πολλαπλούς παράγοντες και συνάρια.

Το νέο σχήμα διατηρεί στο DNA του όλα τα παραδοσιακά οφέλη του Agency, όπως η ευγενής άμιλλα, η υψηλή τεχνολογία, η εξειδικευμένη στήριξη ενός αναγνωρισμένου brand, οι διαγωνισμοί κινήτρων, κ.ά. Συνδυάζει, όμως, τα παραπάνω και με τα πλεονεκτήματα του πρακτορειακού δικτύου, που είναι η μη αποκλειστικότητα της συνεργασίας και οι αρκετά υψηλότερες βασικές προμήθειες στον ασφαλιστικό σύμβουλο. Πρόκειται για μια προνομιακή συνεργασία, που καθιστά την προσέγγισή μας συναγωνιστική. Οι συνεργάτες που θα επιλέξουν να ενταχθούν στο νέο σχήμα θα έχουν επίσης στη διάθεσή τους υλικολογική στήριξη από την Generali, εξοπλισμένα γραφεία και βεβαίως τη δυνατότητα χρήσης του λογιστύου της.

Αποφασιστικές σημασίας θα είναι και η προνομιακή πρόσβαση στις ψηφιακές υπηρεσίες της Generali, οι οποίες έχουν σχεδιαστεί ειδικά για τις ανάγκες του νέου σχήματος. Μέσω μιας εξειδικευμένης εφαρμογής, ένας «ψηφιακός βοηθός» υποστηρίζει την καθημερινότητα του Ασφαλιστικού Συμβούλου και, σε συνάρτηση με τις αναβαθμισμένες δυνατότητες της πλατφόρμας του OneView, μειώνει το διαχειριστικό έργο και τα αντίστοιχα κόστη κατά 80% του-

λάχιστον. Τα ψηφιακά αυτά εργαλεία διευκολύνουν το έργο των διαμεσολαβητών, θέτοντας νέα δεδομένα στην εμπειρία που θα αποκομίζουν οι πελάτες τους.

Φανταστείτε, λοιπόν, ότι κάθε επαγγελματίας που θα μας επιλέξει θα έχει πρόσβαση σε εργασιακές μονάδες υψηλής τεχνολογίας, ανταγωνιστικά προϊόντα που θα του εξασφαλίζουν ειδικά προνόμια, συνεχή εκπαιδευτική υποστήριξη, ψηφιοποιημένες διαδικασίες, ασφάλεια αλλά και απόλυτη ελευθερία να αναπτύξει το προσωπικό του business plan.

Από την εφαρμογή και υλοποίηση αυτής της δομικής αλλαγής, ποιοι είναι οι άμεσοι και οι μακροπρόθεσμοι στρατηγικοί στόχοι της Εταιρείας;

Η.Ρ.: Θέλουμε να στηρίξουμε τον ρόλο της διαμεσολάβησης, ενισχύοντας ταυτόχρονα τη σχέση μας με τους επαγγελματίες ασφαλιστές. Το όραμα μας είναι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι που υποστηρίζονται από την Generali και τα στελέχη της Εταιρείας μας να αλληλοσυμπληρώνονται με τη βοήθεια της τεχνολογίας και να προσφέρουν υπηρεσίες καλύτερες από κάθε άλλο κανάλι πωλήσεων. Ο μετασχηματισμός αυτός θα φέρει το δικτύό μας σε πλεονεκτική θέση, καθώς πιστεύουμε πως το παραδοσιακό Agency θα πειστεί αρκετά στα επόμενα χρόνια της digital εποχής και η Generali έχει, ήδη, μια αξιόπιστη εναλλακτική.

Σε επίπεδο παραγωγικών στόχων, στοχεύουμε πάντα στη μεγέθυνση του χαρτοφυλακίου με ποιοτικούς όρους. Και για να το πετύχουμε, θέλουμε στο πλαίσιο της συνεργασίας που διαθέτουμε εμπειρία και σημαντικό κεφάλαιο γνώσης.

Η στρατολόγηση νέων συνεργατών –μια από τις βασικότερες λειτουργίες του Agency System– πώς θα γίνεται πλέον, μέσα από τη νέα δομή του Agency;

Η.Ρ.: Θεωρώ ότι το νέο σχήμα θα αποτελέσει πόλο έλξης για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Αυτό γιατί προσφέρει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα αλλά και δυνατότητες επαγγελματικής και οικονομικής ανάπτυξης.

Νιώθουμε υποχρεωσή μας στην Generali να κάνουμε το καλύτερο, για να γίνει πιο ελκυστικό το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου στη νέα γενιά επαγγελματιών, που διαθέτει φιλοδοξίες αλλά και υψηλή εκπαίδευση. Εξάλλου, είμαστε η μόνη Εταιρεία που απαρέγκλιτα έχουμε δηλώσει την πίστη και υποστήρι-

ξη μας στα ανθρωποκεντρικά δίκτυα. Ενδοχόμενως, η λέξη στρατολόγηση δεν ταιριάζει στο νέο μας σχήμα, αφού οι ελευθερίες είναι πολύ περισσότερες, η καθοδρόνηση συνεχώς εξαιρείται και η τεχνολογική υποστήριξη εξαιρετική. Παρέχουμε τα κατάλληλα κίνητρα και τις λύσεις για να προχωρήσουν οι επικεφαλής στη στελέκωση των ομάδων τους. Ειδικότερα, οι διαδικασίες ένταξης έχουν βελτιστοποιηθεί, ενώ η Εταιρεία συνεχίζει να παρέχει τις υπηρεσίες πιστοποίησης και το υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης για το οποίο έχει διακριθεί στην αγορά. Ωστόσο, στόχος μας είναι το δίκτυο αυτό να είναι μια αυτόνομη κοινότητα, ένα οικόσυστημα με τη δική του δυναμική. Για αυτό και τα μέλη του δικτύου έχουν τη δυνατότητα από την πλατφόρμα μας να μοιράζονται μεταξύ τους χρήσιμες συμβουλές και βέλτιστες πρακτικές, ώστε να επωφελούνται όλοι και ιδιαίτερα οι νεοεισερχόμενοι στο επάγγελμα. Δουλεύουμε σύμφωνα με το μοντέλο μιας Startup εταιρείας, το οποίο είναι κοντά στα πρότυπα των νέων επαγγελματιών, αλλά ευκολοδοκίμητο κι από τους εμπειρότερους. Νιώθουμε πως τομήσαμε κάτι ενδιαφέρον και καινοτόμο, έξω από τα συνηθισμένα, και αυτό μας γεμίζει ενέργεια για να συνεχίσουμε και να πετύχουμε τους στόχους μας.

Οι συνεργάτες της Εταιρείας πώς υποδέχτηκαν αυτή την αλλαγή; Ποιος είναι οι πρώτες εντυπώσεις τους και τα πρώτα μηνύματα που λαμβάνετε;

Η.Ρ.: Όταν ξεκινήσαμε να σχεδιάζουμε αυτή την αλλαγή, δεν εστιάσαμε μόνο σε όσα νέα θέλουμε να κάνουμε, αλλά και σε αυτά που θα πρέπει να βελτιώσουμε. Συγκεντρωθήκαμε σε όλα όσα μας «τρώνε ενέργεια», με σκοπό να ελευθερώσουμε τους ασφαλιστές μας, ώστε να γίνουν πιο αποδοτικοί στη δουλειά τους. Καμία αλλαγή δεν είναι εύκολη, αλλά τα πρώτα μηνύματα είναι ιδιαίτερα θετικά. Όλοι, σε κάθε πόστο, εντοπίζουν τα πλεονεκτήματα της νέας δομής, τα εργαλεία και την αυτονομία να εργάζονται με τον τρόπο που προτιμούν, ώστε να είναι αποτελεσματικοί.

Οι επικεφαλής του δικτύου είναι οι άνθρωποι που έχουν τον κομβικό ρόλο να ολοκληρώσουν αυτόν τον μετασχηματισμό και θέλω να τους ευχαριστήσω για την πολύτιμη συνεισφορά τους στο έργο. Αυτοί είναι που θα εφαρμόσουν τη στρατηγική και θα θέσουν τους παραγωγικούς στόχους. Τα πρώτα σημάδια είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικά.