


COVER INSURANCE

Συμεών Κιούκας Προσφέρουμε λύσεις για κάθε ασφαλιζόμενο κίνδυνο

Λύσεις για κάθε ασφαλιζόμενο κίνδυνο, τόσο για ιδιώτες όσο και επαγγελματίες και επιχειρήσεις, προσφέρει η Cover Insurance, τονίζει σε συνέντευξή του στο NextDeal και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο ιδρυτής της εταιρείας κ. Συμεών Κιούκας. Υπογραμμίζει ακόμη ότι το γεγονός ότι συνεργαζόμαστε με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες του χώρου, μας δίνει το πλεονέκτημα για την καλύτερη δυνατή τοποθέτηση του εν δυνάμει πελάτη μας και γνωστοποιεί ότι η παραγωγή της εταιρείας του το για το 2016 ήταν 18.000.000 ευρώ και μέχρι σήμερα χωρίς να έχει κλείσει το 2017, υπολογίζεται αύξηση της τάξης του 14%

Μετράτε κοντά 45 χρόνια παρουσίας στον ασφαλιστικό χώρο. Γιατί ασχοληθήκατε με τις ασφαλίσσεις, αισθάνεσθε αυτό που λέμε γεμάτος από τη δουλειά σας;

Πραγματικά 45 χρόνια φαντάζονται πολλά, ιδιαίτερα για τον χώρο μας. Δεν ξέρω πως θα ακουστεί όμως, όχι μόνο δεν έχω κουραστεί, αλλά αντίθετα αισθάνομαι πολύ παραγωγικός και εξακολουθώ να έχω πάθος για την δουλειά μου.

Ίσως γιατί από την στιγμή που μπήκα στον χώρο τον "πίστεψα", "τον ήθελα πολύ", σε κάθε δυσκολία που αντιμετώπισα ποτέ δεν έμεινα άπραγος, πάντα έψαχνα και δημιουργούσα ευκαιρίες για ανάπτυξη και προοπτικές. Υπήρξα ευλογημένος γιατί αγάπησα το αντικείμενο της επαγγελματικής μου ενασχόλησης. Η ικανοποίηση που αντλούσα από την δουλειά μου, η προσωπική ανάπτυξη που μου προσέφερε, σε συνάρτηση με την αίσθηση της προσφοράς που μας δίνει το επάγγελμά μας, αποτέλεσαν την βάση της πορείας μου στον ασφαλιστικό χώρο

Σήμερα τι θεωρείτε ποιο αναγκαίο στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, το συναίσθημα ή την τεχνολογική αντιμετώπιση;

Πιστεύω ότι ο συνδυασμός και των δύο φέρνει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα στις πωλήσεις. Η τεχνολογία, η βαθιά γνώση των προϊόντων και η διαρκής ενημέρωση του πωλητή, εξυπηρετεί και αναδεικνύει τα προϊόντα που καλύπτουν τις ανάγκες του πελάτη μας.

Από την άλλη το συναίσθημα στην πώληση είναι παντοδύναμο όπλο. Στην πώληση πρέπει να δημιουργείς εικόνες και συναισθήματα στον πελάτη. Οφείλεις να προβάλλεις αξίες που απασχολούν την κοινωνία για να μπορέσει να αντιληφθεί κάποιος την σπουδαιότητα της ιδέας της ασφάλισης.

Τι υπηρεσίες και προϊόντα προσφέρει η Cover Insurance;

Με γνώμονα ότι οι συνεργάτες μας αποτελούν την κινητήριο δύναμη μας, στόχος μας είναι ο καλύτερος δυνατός συνδυασμός στα προϊόντα και υπηρεσίες που του παρέχουμε.

Προσφέρουμε λύσεις για κάθε ασφαλιζόμενο κίνδυνο, τόσο για ιδιώτες όσο και επαγγελματίες και επιχειρήσεις. Το γεγονός ότι συνεργαζόμαστε με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες του χώρου, μας δίνει το πλεονέκτημα για την καλύτερη δυνατή τοποθέτηση του εν δυνάμει πελάτη μας. Με αυτόν τον τρόπο αξιοποιούμε πάντα προς τον συμφέρον και του προσφέρουμε τις πιο ολοκληρωμένες λύσεις.

Όσον αφορά τις υπηρεσίες, για μένα το πιο δύσκολο είναι να βλέπεις ανθρώπους που ενώ θα έπρεπε να είναι επιτυχημένοι, είτε υπολειπόμενοι, είτε αποτυγχάνουν γιατί δεν έχεις την δυνατότητα να τους προσφέρεις εργαλεία στο δύσκολο έργο τους.

Για τον λόγο αυτό πραγματικά επενδύσαμε τόσο οικονομικά όσο και προσωπικά για να δημιουργήσουμε ένα χώρο που να στηρίζουμε πλήρως τόσο τον συνεργάτη όσο και τον πελάτη μας. Συνεχής εκπαίδευση μέσω σεμιναρίων, εξειδικευμένο τμήμα εξυπηρέτησης πελατών, εισπρακτικό τμήμα, εξειδικευμένα στελέχη σε όλους τους κλάδους, τα πλέον σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα με webservices αποτελούν μερικές από τις υπηρεσίες που θεωρώ ότι κάνουν την διαφορά.

Με ποιες ασφαλιστικές εταιρείες συνεργάζεσθε;

Ξεκίνησα το 1973 σαν ασφαλιστής στην ΜΕΣΟ-ΓΕΙΟΣ Ασφαλιστική. Στην διάρκεια όλης αυτής της πορείας ιδιαίτερα μετά το 1981 που ίδρυσα την εταιρεία μου COVER INSURANCE θεωρώ ότι έχω συνεργαστεί με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες του χώρου μας.

Έχοντας ως γνώμονα επιλογή μου την αξιοπιστία και φερεγγυότητα των εταιρειών δεν ήταν πάντα εύκολη ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια.

Ποιοι είναι οι στόχοι της εταιρείας σας για την επόμενη τριετία;

Στόχος μας είναι να λειτουργούμε υπεύθυνα, επιτυχημένα με σταθερή οικονομική και αναπτυξιακή στρατηγική. Το δίκτυό μας απαρτίζεται σήμερα από 500 περίπου ενεργούς κωδικούς, με στόχο να μπορέσουμε τα επόμενα τρία χρόνια να έχουμε στην ομάδα μας 1000 τουλάχιστον ικανοποιημένους συνεργάτες. Άμεσα στόχος μας είναι η σημαντική διεύρυνση σε commercial κινδύνους, εξειδικευμένους κλάδους και με σαφή στόχευση στο να διατηρήσουμε τους ήδη εξαιρετικά αυξητικούς δείκτες του κλάδου Ζωής

Σε μια εποχή που η ανεργία μαστίζει τη νέα γενιά πιστεύετε



ότι η ασφαλιστική βιομηχανία μπορεί να προσφέρει επαγγελματική αποκατάσταση; Πώς μπορεί ένα νέο παιδί να απευθυνθεί για εργασία στην Cover Insurance; Και ποια εφόδια πρέπει να έχει για να γίνει επιτυχημένος ασφαλιστής;

Το γεγονός ότι η επιτυχία στο επάγγελμά του ασφαλιστή εξαρτάται από το χτίσιμο πελατολογίου και την άριστη γνώση πολύπλοκων προϊόντων, δημιουργεί από μόνο του δυσκολίες στις πρώτες απαιτήσεις και προσδοκίες ενός νέου.

Είναι γνωστό ότι στην ασφάλιση υπο-αμείβεσαι στην αρχή και υπερ-αμείβεσαι μετά, για πάντα. Αν κάποιος πιστεύει πραγματικά ότι η σκληρή δουλειά κάποια στιγμή ανταμειβεται, θα τον βοηθήσει αρκετά. Εφόσον έχει χαρακτηριστικά όπως νοημοσύνη, επικοινωνιακές ικανότητες, αντοχή, αυτοπεποίθηση και εφόσον μπορεί να ακολουθήσει εντολές και καθοδήγηση είμαι σίγουρος ότι μπορεί να ανθίσει στον χώρο μας. Το πρώτο πράγμα που λέω στον νέο-εισερχόμενο στο επάγγελμά μας είναι να εξοικειωθεί και να μην απογοητευθεί με την εξεύρεση. Αυτός που θα καταφέρει να αποκτήσει από ότι λένε οι στατιστικές 300-500 πελάτες τα πρώτα πέντε χρόνια, θα μείνει στο επάγγελμά για πάντα.

Στην COVER ο νέος ασφαλιστής θα βρει στήριξη υποστήριξη γιατί επενδύουμε στην ανανέωση, στο όραμα και στο νέο αίμα, παρέχοντας κίνητρα για επαγγελματική εξέλιξη και παρέχοντας την δυνατότητα στέγασης και διαρκούς εκπαίδευσης.

Τι παραγωγή καταγράψατε το 2016 και πώς υπολογίζετε να κλείσει παραγωγικά το 2017;

Τα οικονομικά μας αποτελέσματα αποτελούν την καλύτερη απόδειξη όχι μόνο για την διαρκή αναπτυξιακή μας πορεία αλλά και για την επιλογή μας να επενδύσουμε και να δραστηριοποιηθούμε στοχευμένα στον κλάδο Ζωής, στην ανάπτυξη των retail/corporate κινδύνων και για το άνοιγμα της εταιρείας μας με αποτέλεσμα την διεύρυνση του δικτύου μας. Η παραγωγή για το 2016 ήταν 18.000.000 ευρώ και μέχρι σήμερα χωρίς να έχει κλείσει το 2017 υπολογίζεται αύξηση της τάξης του 14%.

Με γνώμονα την εξαιρετικά δύσκολη οικονομική κατάσταση που βιώνει η χώρα μας αλλά και τα σημαντικά προβλήματα του κλάδου μας, όπως η φορολογία και οι ασφαλιστικές εισφορές, οι direct διαδραστικές πωλήσεις, ο αθέμιτος τραπεζικός ανταγωνισμός (bancassurance), είμαι πολύ ευχαριστημένος και αναγνωρίζω ολόψυχα την προσπάθεια όλης της ομάδας μου.

Πρόσφατα στο δυναμικό της COVER INSURANCE προστέθηκε ο γιος σας Γιάννης Κιούκας έχοντας ολοκληρώσει τις σπουδές του. Τον παροτρύνετε να ακολουθήσει καριέρα στο συγκεκριμένο επαγγελματικό χώρο και ποια συμβουλή του δώσατε όταν ξεκίνησε την επαγγελματική του πορεία;

Πράγματι από τον Σεπτέμβριο το 2016, ο γιός μου Γιάννης, έχοντας ολοκληρώσει πλέον σπουδές και στρατιωτικό είναι πλέον μαζί μας.

Η παλιά γενιά με την πείρα και τις γνώσεις, συμπορεύεται με την νέα. Ο Γιάννης έχοντας εξειδικευμένες σπουδές αφού τελειώνοντας το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, συνέχισε με master στο Insurance Risks Management του Cass Business School στο Λονδίνο, αποτελεί την διάδοχη κατάσταση της COVER. Στην ερώτησή σας, αν τον παροτρύνετε να ακολουθήσει το αντικείμενο μας η απάντησή μου είναι, όχι.

Όπως ανέφερα πριν, θεωρώ μεγάλη ευλογία να επιλέγεις και να ασχολείσαι με αυτό που αγαπάς και ο Γιάννης αγαπάει την δουλειά μας και την επέλεξε ο ίδιος.

Έχοντας κτίσει την COVER μαζί με την σύζυγό μου Λένα από το 1981, ο γιός μας γαλουχήθηκε μέσα στο πνεύμα πως η εταιρεία μας είναι και οικογένειά μας. Θεωρώ λοιπόν ότι η επιλογή του υπήρξε μονόδρομος για αυτόν. Η υπευθυνότητα, η εργατικότητα και οι καινοτόμες ιδέες του, έχουν αρχίσει ήδη να επηρεάζουν θετικά το δίκτυό μας.

Η συμβουλή που του έχω δώσει είναι ότι ο leader θα πρέπει να προσέχει να μην είναι ανειλικρινής και διπρόσωπος. Έχει τεράστια σημασία να είναι και να θεωρείται δίκαιος, ειλικρινής, έμπιστος και ξεκάθαρος. Αυτό στην διάρκεια του χρόνου θα το εισπράξει

Κλείνοντας θέλω να ρωτήσω για την "οικογένεια της Cover Insurance". Τι σημαίνει αυτή, ας την πούμε δέσμευση, για σας και πώς την εισπράτουν οι εργαζόμενοι;

Η οικογένεια της Cover Insurance αποτελεί για μας ένα από τα σημαντικότερα πλεονεκτήματά μας, δεν αποτελεί δηλαδή ένα κλίση marketing ούτε στρατηγική management, αλλά είναι στην ουσία ο τρόπος που έχουμε κτίσει την εταιρεία μας. Επιμένω και προσπαθώ να κρατήσω το έμπιστο δυναμικό μας αφοσιωμένο και εμπνευσμένο. Ο σεβασμός στον πελάτη, στον συνεργάτη, στον συνάδελφο, αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο, κτίζοντας γερές σχέσεις σε διάρκεια.

Σαφώς τίποτα από τα παραπάνω δεν είναι προφανές. Θέλω η ομάδα μου να αισθάνεται σιγουριά, αξιοπιστία ειλικρίνεια, θέλω να αισθάνονται ότι βρίσκονται σε ένα ηθικό και δίκαιο περιβάλλον. Οι σχέσεις με τον υπάλληλο, με τον πελάτη, με τον συνεργάτη, κτίζονται.