

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Αγониούν και αγωνίζονται οι μεσίτες & πράκτορες Της Δήμητρας Καζάντζα

Με αφορμή το ένθετο «Μεσίτες & Πράκτορες Ασφαλίσεων της Θεσσαλονίκης» –που κυκλοφορεί με το τεύχος που κρατάτε στα χέρια σας–, βρεθήκαμε στη Θεσσαλονίκη, σε μια προσπάθεια να συναντήσουμε τους μεσίτες και πράκτορες που δραστηριοποιούνται στην πόλη και να σχηματίσουμε μία εικόνα για την ασφαλιστική αγορά της και, κυρίως, για τους διαμεσολαβητές της. Πολλοί ήταν οι μεσίτες και οι πράκτορες που δεν καταφέραμε να συναντήσουμε, είτε γιατί οι ανειλημμένες υποχρεώσεις τους, σε συνδυασμό με το δικό μας περιορισμένο χρονικά πρόγραμμα, δεν το επέτρεψαν είτε γιατί δεν το θέλησαν οι ίδιοι (πράγμα το οποίο σεβόμαστε). Πολλοί, όμως, ήταν και εκείνοι που μας άνοιξαν τα γραφεία τους, μοιράστηκαν μαζί μας τις γνώσεις και την εμπειρία τους, τα όνειρα και τους στόχους τους, αλλά και την κριτική τους.

Οι κυρίες Βίβιαν και Όλια Αναγνώστου, Γ. Βακάλη, Μ. Κιουρτσίδου, Αγ. Νταλιάνη και οι κύριοι Σ. Αλεκοζίδης, Μ. Βουράκης, Χρ. Δασκαλάκης, Κ. Θεοδωρίδης, Π. Κανελλάκης, Ι. Κarioφύλλης, Γ. Κόππος, Χρ. Λάμπρος, Β. Μαμέας, Ευ. Μίχος, Δ. Νικολαΐδης, Γ. Παπαδάκης, Αν. Παπαλαζάρου, Δ. Παπαθανασόπουλος, Τρ. Τριανταφυλλίδης, Π. Τσαμπαρλής και Γρ. Τιμπιρίδης. ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος της Interlife και ιδιοκτήτης της μεσιτικής Interbrokers, κ. Ι. Βοτσαρίδης, ο Πραγματογνώμων, κ. Ν. Μάνος, και ο Αναπλ. Γενικός Δ/ντής της Victoria (χορηγού του ενθέτου), κ. Δ. Χατζηπαναγιώτου, ήταν οι άνθρωποι που μας ξενάγησαν στην ασφαλιστική αγορά της Θεσσαλονίκης. Μιας πόλης αναμφισβήτητα πρωτοπόρου στην ιδιωτική ασφάλιση, αφού έχει επιδείξει έντονη ασφαλιστική δραστηριότητα από το 19ο αιώνα ακόμη, με τους ασφαλιστικούς πράκτορες και μεσίτες της πάντα στην πρώτη γραμμή, πάντα μάχιμους και πάντα δραστήριους στο πέρασμα των χρόνων, μέχρι σήμερα. Αυτή τουλάχιστον την αίσθηση μας έδωσαν οι μεσίτες και οι πράκτορες της Θεσσαλονίκης, ακόμα κι όταν μας απαριθμούσαν τα ουκ ολίγα προβλήματα που αντιμετωπίζει τόσο ο κλάδος όσο και ο ευρύτερος οικονομικός και κοινωνικός ιστός της πόλης, αίσθηση και χαρακτηρισμοί που αποδεικνύονται πολύ περισσότερο από τον τρόπο που αντιμετωπίζουν αυτά τα προβλήματα, όπως θα δούμε παρακάτω.

Δύσκολο περιβάλλον δραστηριοποίησης

Αν και οι επισκέπτες της βλέπουν τη γοητευτική και ανθρώπινη πλευρά της πόλης, με ανθρώπους ζεστούς και φιλόξενους, που ξέρουν να απολαμβάνουν και να χαίρονται τη ζωή, την ίδια στιγμή, η Θεσσαλονίκη είναι μία πόλη που αφυδατώνεται οικονομικά, όπως μας επεσήμαναν πολλοί από τους συνομιλητές μας. Το λιμάνι της υποβαθμίζεται συστηματικά, οι ακτοπλοϊκές συνδέσεις με άλλα λιμάνια περιορίζονται, οι διεθνείς πτήσεις μειώνονται και το αεροδρόμιο "Μακεδονία" υποβαθμίζεται -η εικόνα που και εμείς αντικρίσαμε ήταν αεροδρομίου μικρής επαρχιακής πόλης κι όχι της δεύτερης πόλης της Ελλάδας, διοικητικού-οικονομικού κέντρου της Βορείου Ελλάδας και ευρύτερα των Βαλκανίων. Παράλληλα, πολλά είναι τα ΠΕΠ που δεν υλοποιήθηκαν, ενώ δεκάδες εργοστάσια -από τα μεγαλύτερα της χώρας- έκλεισαν, είτε γιατί πτώχευσαν είτε γιατί μετακινήθηκαν στις φθηνότερες από άποψη υλών και εργατικού δυναμικού, γειτονικές χώρες των Βαλκανίων.

Τι συνεπάγονται όλα αυτά για τους μεσίτες και τους πράκτορες, ειδικά αν σκεφτεί κανείς ότι ο κλάδος επουλώνει και τις σχετικά πρόσφατες πληγές του από τη χρηματιστηριακή κρίση του τέλους της δεκαετίας του '90;

Μεγάλος ο ανταγωνισμός, μικρή η πίτα

Το κλείσιμο και/ή η μετεγκατάσταση τόσο μεγάλων βιομηχανικών μονάδων όπως είναι φυσικό προκάλεσε αλυσιδωτές επιπτώσεις σε όλη την αγορά της Βορείου Ελλάδος (κατακόρυφη αύξηση της ανεργίας, πτώση της αγοραστικής κίνησης, κ.λπ.). Επόμενο ήταν να επηρεαστούν αρνητικά, σε μικρότερο ή σε μεγαλύτερο βαθμό, όλοι οι μεσίτες και οι πράκτορες, ανεξάρτητα με το πού είχαν επικεντρώσει τη δραστηριότητά τους, αν και αυτοί που ήρθαν βεβαίως αντιμέτωποι με τις μεγαλύτερες ζημιές ήταν όσοι δραστηριοποιούνταν στην ασφάλιση βιομηχανικών κινδύνων και επιχειρήσεων. Σ' αυτό το πρόβλημα έρχεται να προστεθεί ο μεγάλος ανταγωνισμός για τη διεκδίκηση «μίας πίτας που δεν διευρύνεται και από την οποία όλοι διεκδικούν μερίδιο», όπως μας είπε χαρακτηριστικά η κα Α. Νταλιάνη, αφού εκτός όλων των άλλων οι ντόπιοι διαμεσολαβητές έχουν να αντιμετωπίσουν και τα

περιφερειακά γραφεία των ασφαλιστικών εταιριών, τα οποία έχουν έντονη δραστηριότητα στην πόλη, και κάποιες μεγάλες πρακτορειακές εταιρίες της Αθήνας, που άρχισαν να δραστηριοποιούνται και στη Θεσσαλονίκη.

Κάποιοι αποφάσισαν να κινηθούν με τον πλέον δυναμικό τρόπο, επεκτείνοντας τις δραστηριότητές τους στις αναδυόμενες αγορές των Βαλκανίων. Η επιλογή τους αυτή στηρίχτηκε στο γεγονός ότι «όπου υπάρχει ανάπτυξη υπάρχει και ανάγκη ασφάλισης», όπως μας είπε χαρακτηριστικά κ. Ι. Αθυρίδης-Νταλιάνης, η εταιρία του οποίου δραστηριοποιείται στην περιοχή εδώ και ένα χρόνο, με γραφείο στο Βουκουρέστι. Η απόφαση αυτή συνεπάγεται, βεβαίως, πολλή δουλειά, τρέξιμο, οργάνωση και υποδομές. Όσοι, όμως, τολμούν ένα τέτοιο εγχείρημα, είναι διατεθειμένοι, όπως φαίνεται, να ανταποκριθούν και να αναμετρηθούν με τη μεγάλη αυτή πρόκληση. Κάποιοι άλλοι στράφηκαν προς τη σαφώς ευρύτερη αγορά της Πρωτεύουσας, ανοίγοντας γραφεία στην Αθήνα, ή επανεξέτασαν τις δραστηριότητές τους προσανατολίζοντάς τες στο retail, και ειδικότερα στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας, ενώ πολλοί, οι περισσότεροι, ενέταξαν στις δραστηριότητές τους και το *assurbanking*, θεωρώντας ότι, σε μία τόσο ανταγωνιστική αγορά, δεν μπορεί κανείς να απορρίπτει τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται για να διευρύνει και να αναπτύξει την εταιρία του.

Ασφάλειες vs bancassurance

Πολλοί, βεβαίως, είναι οι μεσίτες και οι πράκτορες που είναι κάθετα αντίθετοι τόσο με το *assurbanking*, όσο και με την ανεξέλεγκτη ανάπτυξη του *Bancassurance* και καταδικάζουν τον παραπλανητικό και εκβιαστικό, τις περισσότερες φορές, τρόπο που γίνεται η πώληση ασφαλειών από τις τράπεζες, την έλλειψη πιστοποίησης και κυρίως γνώσεων των τραπεζικών υπαλλήλων, όχι μόνο γιατί τους στερούν δουλειά, αλλά κυρίως γιατί υποβαθμίζουν το θεσμό της ασφάλισης στα μάτια του κόσμου. Χαρακτηριστική περίπτωση η κα Αγγελική Νταλιάνη, η οποία μας είπε σχετικά: «Δεν συμφωνούμε με το *Assurebanking* αλλά ούτε και με το *Bancassurance* που αναπτύσσονται χωρίς όρους και υποδομές. Είμαστε επαγγελματίες Διαμεσολαβητές Ασφαλίσεων, που ούτε τη θέση των Τραπεζοϋπαλλήλων μπορούμε να αντικαταστήσουμε και ούτε να αντικατασταθούμε από τους μισθοδοτούμενους Τραπεζοϋπαλλήλους, που αλώνουν το χώρο μας.

Ιδιαίτερα τα θέματα των δανείων μας βρίσκουν και ιδεολογικά αντίθετους, αν σκεφθεί κανείς ότι, στο 2007, βγήκαν 100.000 σπίτια σε πλειστηριασμό, γιατί δεν μπορούσαν να πληρώσουν τα τραπεζικά δάνεια».

Για να καταλήξει η κα Νταλιάνη, η οποία διετέλεσε για πολλά χρόνια Αντιπρόεδρος του ΣΕΜΑ, και βραβεύθηκε πρόσφατα για την πολυετή προσφορά της στην ανάπτυξη του θεσμού του Μεσίτη Ασφαλίσεων από τη θέση της αυτή: «Εμείς πιστεύουμε στην ανάπτυξη, αναβάθμιση και κατοχύρωση του θεσμού του Διαμεσολαβητή Ασφαλίσεων».

Πιο διαλλακτικός αλλά εξίσου καταδικαστικός, ο Πρόεδρος του ΣΑΠΒΕ, κ. Μιχάλης Βουράκης, θεωρεί ότι ορισμένα προϊόντα *bancassurance* μπορούν να προωθηθούν. Πιστεύει όμως κι αυτός ότι δεν εξυπηρετούν αυτόν καθ' αυτό το θεσμό της ασφάλισης, αφού δεν στηρίζονται στην καλή πίστη και στο σεβασμό προς τον καταναλωτή. Δεν ανησυχεί, όμως, όπως μας είπε: «Ο Τραπεζικός υπάλληλος έχει ωράριο, ο ασφαλιστής όχι. Άρα ο τελευταίος μπορεί να βρίσκεται ανά πάσα στιγμή δίπλα στον πελάτη του, κι αυτό του δίνει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα».

Οι σχέσεις με τις εταιρίες

Οι σχέσεις των πρακτόρων και των μεσιτών με τις εταιρίες ανέκαθεν ήταν ως ένα βαθμό ανταγωνιστική, παρόλο που καμία από τις δύο πλευρές δεν το παραδέχεται και φροντίζουν πάντα να τονίζουν το καλό κλίμα και την αγαστή συνεργασία -όχι ότι δεν υπάρχουν καλές και πολύχρονες συνεργασίες. Ακούσαμε πολλά τέτοια παραδείγματα. Θέματα, όμως, όπως οι προμήθειες, ο χρόνος απόδοσης των ασφαλιστρών, η διαφορετική πολιτική των εταιριών για ορισμένα κοινά θέματα, η ποιότητα ορισμένων προϊόντων, οι έλεγχοι για τη φερεγγυότητα και τα αποτελέσματά τους, και γενικότερα η εποπτεία δοκιμάζουν αυτές τις σχέσεις και δημιουργούν τριβές.

Εποπτεία

Το θέμα της εποπτείας απασχολεί, όπως είναι φυσικό, όλους. Το κλείσιμο τόσων ασφαλιστικών εταιριών τα τελευταία χρόνια και η αργοπορία στην ανακοίνωση των περιθωρίων φερεγγυότητας τούς ανησυχούν, γιατί δεν ξέρουν αν πρέπει ή όχι να συνεργαστούν με μία εταιρία. Πολλοί είναι εκείνοι που αισιοδοξούν ότι το νέο σχήμα, με την ΕΠΕΙΑ, θα λειτουργήσει καλύτερα. Ο μεσίτης κ. Γιώργος Παπαδάκης πιστεύει ότι υπάρχει το επιτυχημένο παράδειγμα εποπτείας της χρηματιστηριακής αγοράς

κι ότι μπορεί να πετύχει και στην ασφαλιστική, αν λειτουργήσει σωστά. Άλλοι πάλι είναι λιγότερο αισιόδοξοι, γιατί εντοπίζουν πρόβλημα αναξιοπιστίας όχι μόνο στις εταιρίες αλλά και στις δικές τους τάξεις, αφού παρά την καθιέρωση της πιστοποίησης εξακολουθούν να υπάρχουν και να λυμαινόνται την αγορά "μαύροι", όπως τους αποκάλεσαν, διαμεσολαβητές, οι οποίοι δουλεύουν με κωδικούς άλλων, είναι ημιμαθείς και καιροσκόποι, κάνοντας έτσι κακό στους πελάτες τους και στην εικόνα της αγοράς.

Απόδοση ασφαλίσεων

Ο χρόνος απόδοσης των ασφαλίσεων ήταν το πλέον επίκαιρο ζήτημα, αφού η εξόφληση εντός τριμήνου είχε μόλις τεθεί στο τραπέζι από τις ασφαλιστικές εταιρίες. Οι περισσότεροι ενίστανται στην εφαρμογή του, προβάλλοντας πρακτικές δυσκολίες. Μία από αυτές είναι η καθυστέρηση εξόφλησης από πλευράς του πελάτη. Μία άλλη, πιο σοβαρή, αφορά στην περίπτωση των βιομηχανικών κινδύνων, που τα ασφάλιστρα εξοφλούνται με επιταγές μεγάλης διάρκειας. Όπως και να έχει, το ζήτημα είναι, όπως πολύ "ωμά" το έθεσε ο κ. Γρ. Τσιμπιρίδης, ότι τις περισσότερες φορές δεν υπάρχουν τα λεφτά για να αποδοθούν σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα. Είτε γιατί ο πράκτορας και μεσίτης θα έχει καλύψει με αυτά λειτουργικά έξοδα του γραφείου του είτε γιατί δεν τα έχει εισπράξει από τους πελάτες του. Υπήρχαν βέβαια και πράκτορες τους οποίους λίγο απασχολεί το θέμα, όπως οι κυρίες Βίβιαν και Όλια Αναγνώστου, γιατί έχουν φροντίσει τα ασφάλιστρα να εξοφλούνται από τον πελάτη απευθείας σε λογαριασμό της εταιρίας με την οποία συνεργάζονται. Αυτό έχει πολλά θετικά. Μία ενδιαφέρουσα διάσταση μας επεσήμανε ο κ. Τσιμπιρίδης, ο οποίος θεωρεί ότι η είσπραξη των ασφαλίσεων είναι χάσιμο χρόνου και χρήματος για τον πράκτορα, ο οποίος θα πρέπει να απασχολεί ένα ή περισσότερα άτομα γι' αυτή τη δουλειά, ενώ θα μπορούσε να έχει στη θέση του έναν ασφαλιστή, ο οποίος θα του έφερνε νέα παραγωγή.

Διαφορετική πολιτική σε κοινά ζητήματα

Τη διαφορετική και πολλές φορές αντικρουόμενη πολιτική των εταιριών, ή αν θέλετε την άγνοιά τους σε ορισμένα ζητήματα που δημιουργούν πρόβλημα στους πράκτορες μας επεσήμανε ο κ. Ι. Καριοφύλλης, μέλος του Δ.Σ. του ΣΑΠΒΕ και Γενικός Γραμματέας της Π.Ο.Α.Π. Ως χαρακτηριστικό παράδειγμα μας ανέφερε την περίπτωση μεταβίβασης ενός αυτοκινήτου, όπου δεν ήταν ξεκάθαρο για τις εταιρίες αν μεταβιβάζεται και η ασφάλεια. Άλλες εταιρίες του έλεγαν ναι, άλλες όχι, ενώ ο νόμος, όπως ανακάλυψε ψάχνοντας, το επιβάλλει (χωρίς όμως να εξασφαλίζει στον προηγούμενο ιδιοκτήτη επιστροφή των δεδουλευμένων ασφαλίσεων). Εδώ, βεβαίως, τίθεται και ένα ακόμα μεγάλο ζήτημα, το έλλειμμα ενημέρωσης τόσο των εταιριών όσο και των διαμεσολαβητών για όλες τις νομοθετικές αλλαγές των τελευταίων χρόνων. Αυτό το έλλειμμα ώθησε και τον κ. Καριοφύλλη, όπως μας είπε, να ασχοληθεί με τα κοινά, πιστεύοντας ότι έτσι μπορεί να ενημερώνεται καλύτερα και πιο ουσιαστικά. Αξίζει εδώ να αναφέρουμε ότι μάλλον είναι από τις εξαιρέσεις, αφού ο συνδικαλισμός των πρακτόρων και ειδικά των Θεσσαλονικέων, που μετράει πάνω από έναν αιώνα ζωής, μάλλον έχει ατονήσει τα τελευταία χρόνια και αντιμετωπίζεται με αδιαφορία από τους νεότερους.

Εκπαίδευση-Στρατολόγηση

Καθόλου αδιάφοροι πάντως δεν είναι σε θέματα εκπαίδευσης, όπου εντοπίζουν πολλές δυσκολίες και προβλήματα, αφού ως ελεύθεροι επαγγελματίες είναι αναγκασμένοι να σηκώνουν σε ένα μεγάλο βαθμό το βάρος της εκπαίδευσης μόνοι τους, αφού η πιστοποίηση από μόνη της βεβαίως δεν αρκεί. Βάρος αρκετά δυσβάστακτο αφού, από τη μια, τα ετήσια προγράμματα και σεμινάρια του ΕΙΑΣ ήταν και εξακολουθούν να τους είναι δυσβάσταχτα οικονομικά, λόγω της απόστασης, ενώ το ΕΠΙ του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, που δημιουργήθηκε και στηρίχθηκε από το ΣΑΠΒΕ, ακριβώς για να λύσει αυτό το πρόβλημα, μετά από κάποια χρόνια έντονης δράσης, φαίνεται να έχει ατονήσει. Πολλά, λοιπόν, πρακτορειακά γραφεία της Θεσσαλονίκης διοργανώνουν τα ίδια σεμινάρια εκπαίδευσης των συνεργατών τους.

Μια τέτοια περίπτωση είναι η Infotrust, η οποία, όπως μας είπε ο εκ των επικεφαλής της, κ. Γ. Κόπτης, εκτός των σεμιναρίων για τους συνεργάτες, διοργανώνει, πολύ συχνά και με πολύ θετικά αποτελέσματα, και ημέρες καριέρας σε συνεργασία με πανεπιστημιακές σχολές, σε μια προσπάθεια αναζήτησης νέου ανθρώπινου δυναμικού. Ο ίδιος, άλλωστε, πιστεύει ότι η αγορά είναι αναγκαίο να επικεντρωθεί στην παραγωγή νέου ανθρώπινου δυναμικού και επισημαίνει ότι οι εταιρίες, οι περισσότερες τουλάχιστον, στην προσπάθεια να περιορίσουν κόστη και να εξυγιάνουν ισολογισμούς, έχουν αφήσει σε δεύτερη μοίρα την εκπαίδευση των δικτύων τους (όπως και τη στρατολόγηση νέου δυναμικού). Όμως, «το μόνο πράγμα που δεν κόβεις είναι η εκπαίδευση! Συνεχίζεις να εκπαιδεύεις τους ανθρώπους σου, γιατί οι πωλήσεις είναι που θα φέρουν τα λεφτά», μας είπε χαρακτηριστικά.

Ο κ. Κόππης με αφορμή τα παραπάνω κάνει και την πραγματικά ενδιαφέρουσα διαπίστωση, όσον αφορά τον κλάδο: ότι λείπει το όραμα. ότι υπάρχουν ικανότατοι επικεφαλής που προχωρούν σταθερά στην εξυγίανση που χρειάζεται ο κλάδος, λείπει όμως ο ηγέτης που θα εμπνεύσει και θα δώσει πραγματική ώθηση στην αγορά.

Προμήθειες

Ένα μεγάλο "αγκάθι" μεταξύ εταιριών και πρακτόρων είναι οι προμήθειες, αφού η μία πλευρά θέλει να τις μειώσει, γκρινιάζοντας ότι είναι πολύ υψηλές και ασύμφορες, και η άλλη να πετύχει την αύξησή τους, αφού στο κάτω-κάτω της γραφής από αυτές ζουν. Όπως μας επεσήμανε ο κ. Μ. Βουράκης, δεν υπάρχει συγκεκριμένη πολιτική για τις προμήθειες, ούτε και κάποιο πλαφόν. Συνήθως, είναι αποτέλεσμα ειδικής συμφωνίας μεταξύ εταιρίας και πράκτορα και το ύψος τους εξαρτάται από τη διαπραγματευτική ικανότητα της κάθε πλευράς, κυρίως όμως, από τον όγκο παραγωγής που παρουσιάζει ένα πρακτορείο, αλλά και το πλήθος των πελατών που θα φέρει ως "προϊόκα" στην εταιρία.

Πάντως, οι περισσότεροι πράκτορες που συναντήσαμε στη Θεσσαλονίκη επιμένουν ότι οι φοβερά υψηλές προμήθειες που ακούγονται δεν ισχύουν και δεν δόθηκαν ούτε καν όταν γίνονταν ο... "κακός χαμός" για το ποιος θα αποκτήσει τα πελατολόγια που άφησαν πίσω τους οι εταιρίες που έκλεισαν.

Προβλήματα με τα προϊόντα

Πολλοί ήταν οι πράκτορες που εντοπίζουν προβλήματα και στα προϊόντα που προσφέρουν οι εταιρίες. Όταν δημιουργείς μία προσωπική σχέση με τον πελάτη σου -και η σχέση πράκτορα-ασφαλισμένου είναι εκ των πραγμάτων μία τέτοια σχέση, ειδικά στις μικρές κοινωνίες-, θέλεις το προϊόν που θα του προσφέρεις να του είναι πράγματι χρήσιμο και σε βάθος χρόνου. Τα ψιλά γράμματα, που δυστυχώς δεν λείπουν από τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, ενοχλούν τους περισσότερους, γιατί τους εκθέτουν στους πελάτες τους, ενώ άλλοι επισημαίνουν ότι, ενώ στις γενικές ασφαλίσεις τα πράγματα είναι πιο ξεκάθαρα, τα προϊόντα που αφορούν ζωή (συνταξιοδοτικά, unit-linked, κ.λπ.) αν και δίνουν στους ίδιους κέρδος μέχρι και 60%, στους πελάτες τους δεν δίνουν στη λήξη πάντα όλα όσα υπόσχονται. Την ίδια στιγμή, αναφέρονται σε διάφορες κακές πρακτικές εταιριών, όσον αφορά προϊόντα τους, ενώ δεν άφησαν ούτε τον κλαδικό Τύπο στο απυρόβλητο, που δεν στηλιτεύει συχνά τέτοιου είδους πρακτικές.

Η ισχύς εν τη ενώσει

Νέα σχήματα δοκιμάζονται με επιτυχία εδώ και χρόνια στη Θεσσαλονίκη και κάποια επεκτείνονται δυναμικά και στην υπόλοιπη Ελλάδα. Δημιουργήθηκαν, όπως μας είπαν, σε μια προσπάθεια να αντιμετωπιστεί ο ανταγωνισμός, να διευρυνθεί το πελατολόγιο, να εξασφαλιστεί μεγαλύτερη διαπραγματευτική ικανότητα, να δοθεί διέξοδος στα δίκτυα ασφαλιστικών συμβούλων που ασφυκτιούσαν κάτω από τη μονόπλευρη, πολλές φορές, προώθηση υπηρεσιών και προϊόντων που τους επέβαλε η εταιρία τους, αλλά κυρίως να μειωθούν τα κόστη από τα λειτουργικά έξοδα, που σε πολλές περιπτώσεις φτάνουν το 13% μιας προμήθειας της τάξης του 23%-24%, όπως μας είπε χαρακτηριστικά ο κ. Κόππης.

Ο κ. Γρ. Τιμιπριδής, ένας εκ των πρακτόρων που συμμετέχουν στη BIG, μας τόνισε ότι οι εταίροι της διατηρούν τα προσωπικά τους γραφεία και την προσωπική τους παραγωγή, ενωμένοι όμως παρουσιάζουν έναν όγκο παραγωγής που ανήλθε, το 2007, γύρω στα 12,5 εκατ., και αυτό λειτουργεί θετικά στη διαπραγματεύσή τους, εξασφαλίζοντάς τους καλύτερες προμήθειες.

Εταίρος σε ένα ανάλογο σχήμα είναι και ο κ. Π. Κανελάκης. Ο ίδιος ασχολείται με τους γενικούς κλάδους, ενώ οι συνεργάτες του ειδικεύονται στις ασφαλίσεις ζωής και στα χρηματοοικονομικά-τραπεζικά. Με τη συνεργασία τους αυτή, που στηρίζεται στην εξειδίκευση, στοχεύουν στη διεύρυνση του πελατολογίου τους.

Πολυμετοχικά σχήματα η Ιωνική, των κ.κ. Β. Μαμέα και Π. Τσαμπάρλη, και η Infotrust των κ.κ. Γ. Κόππη και Χ. Πολύζου, είναι περισσότερο θα λέγαμε εταιρίες marketing και πωλήσεων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών, γενικότερα, προϊόντων, που έχουν συγκεντρώσει στις τάξεις τους ασφαλιστές που δεν ήταν ευχαριστημένοι από τη συνεργασία τους με μία μόνο ασφαλιστική εταιρία. Με εμπειρία στο management και την ανάπτυξη δικτύων, οι επικεφαλής όλων αυτών των σχημάτων εστιάζουν στην εκπαίδευση των συνεργατών τους, ενώ παράλληλα τους παρέχουν τεχνική, μηχανογραφική και γραμματειακή υποστήριξη. Όπως μας επεσήμανε χαρακτηριστικά ο κ. Κόππης,

παρέχοντας στους 400 και πλέον συνεργάτες τους τη δυνατότητα να χρησιμοποιούν ένα on-line σύστημα και ένα λογιστήριο, τους εξασφαλίζουν και πολύ μεγαλύτερη καθαρή προμήθεια αλλά και τους βοηθούν να απελευθερώνουν χρόνο για να τον επενδύσουν παραγωγικά.

Είναι άραγε αυτά τα σχήματα το μέλλον του κλάδου των διαμεσολαβητών; Αποτελούν και σε ποιο βαθμό απειλή για τις εταιρίες και τα δίκτυά τους; Όσον αφορά το πρώτο, οι εμπλεκόμενοι σε τέτοιου είδους σχήματα φιλοδοξούν και αγωνίζονται να το πετύχουν. Όσο για το δεύτερο, υποστηρίζουν ότι κάθε άλλο παρά απειλή αποτελούν για τα δίκτυα των εταιριών. Τους μόνους ίσως που "απειλούν" είναι αυτοί που ελέγχουν τα δίκτυα αυτά και δεν το κάνουν σωστά.

Εν κατακλείδι

Σε τέσσερις σελίδες είναι λίγο δύσκολο να μπορέσει κανείς να αποτυπώσει με λεπτομέρειες όλα όσα ακούσαμε από τους μεσίτες και τους πράκτορες της Θεσσαλονίκης. Ελπίζουμε, όμως, να καταφέραμε να δώσουμε το στίγμα των ανθρώπων και να δείξουμε τον τρόπο που εργάζονται και εξελίσσονται μέσα στις ιδιόμορφες συνθήκες μιας μικρής --σε σχέση με την Αθήνα-- κοινωνίας και πόλης, μεγάλης, όμως, όπως πιστεύουμε, όσον αφορά τις προοπτικές ανάπτυξής της, λόγω της γεωπολιτικής και οικονομικής της θέσης.

Τελειώνοντας εδώ το "οδοιπορικό" μας στη Θεσσαλονίκη των μεσιτών και των πρακτόρων ασφαλίσεων, θεωρούμε ότι οι άνθρωποι που συναντήσαμε διαθέτουν την τεχνογνωσία, την ιδιοσυγκρασία, αλλά κυρίως το πάθος που χρειάζεται για να πραγματοποιήσουν τους στόχους τους. Είναι ξεχωριστοί και πρωτοπόροι, δημιουργούν νέα δεδομένα, είναι -και δυστυχώς δεν το συνειδητοποιούν στο βαθμό που θα έπρεπε- ένας από τους βασικούς μοχλούς για να γίνουν οι προοπτικές ανάπτυξης της περιοχής τους πραγματικότητα και, παράλληλα, να αλλάξει κάτι στην πολύπαθη ασφαλιστική αγορά.