

Η ΖΩΗ ΗΜΕ ΑΛΛΟ ΜΑΤΙ

ΔΥΝΑΜΗ, ΣΙΓΟΥΡΙΑ
ΚΑΙ ΠΑΝΩ ΑΠΟ
ΟΛΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΑΠΟΠΝΕΟΥΝ ΤΑ
ΝΕΑ ΠΕΛΑΤΕΙΑΚΑ
ΓΡΑΦΕΙΑ ΤΗΣ
EUROLIFE.

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ, ΜΕΣΩ
ΤΗΣ ΦΑΝΕΡΑ
ΑΝΑΝΕΩΜΕΝΗΣ
ΠΕΛΑΤΕΙΑΚΗΣ
ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ
ΠΟΥ ΠΡΟΩΘΕΙ,
ΣΧΕΔΙΑΖΕΙ
ΤΑΥΤΟΧΡΟΝΑ
ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ
ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟΥΣ
ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥΣ,
ΘΕΤΟΝΤΑΣ
ΚΑΛΥΤΕΡΟΥΣ
ΟΡΟΥΣ ΚΑΙ
ΑΝΤΙΚΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΙΣ
ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΜΕ
ΑΙΣΙΟΔΟΞΗ ΜΑΤΙΑ.
Η ΓΕΝΙΚΗ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ,
ΑΡΤΕΜΙΣ
ΠΑΝΤΕΛΙΔΟΥ,
ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ
ΤΗ ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗ
ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΚΑΙ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ.



Κ

άθε εταιρεία που σέβεται τον εαυτό της, οφείλει να προσφέρει σε πελάτες, ασφαλιστικούς συμβούλους και εργαζόμενους λειτουργικούς χώρους φιλοξενίας και εργασίας.

Η υπόσχεση της EuroLife για μια νέα και μοναδική πελατειακή εμπειρία δεν θα ήταν ολοκληρωμένη, επισημαίνει η κ. Παντελίδου, εάν δεν συμπεριελάμβανε το υλικό περιβάλλον στο οποίο πελάτες και ασφαλιστικοί σύμβουλοι επικοινωνούν και συνεργάζονται: «Είμαστε πολύ χαρούμενοι που πλέον θα υποδεχόμαστε τους πελάτες μας στα νέα μας γραφεία, γιατί εκφράζουν με ακρίβεια την EuroLife σήμερα: Δύναμη και σιγουριά, φρεσκάδα και αισιοδοξία, ανθρώπινη και βιωματική προσέγγιση του πελάτη, ώστε μαζί να σχεδιάζουμε το μέλλον του με τους καλύτερους όρους».

ΟΛΑ ΝΕΑ ΚΑΙ ΣΥΓΧΡΟΝΑ

Μιλήστε μας περισσότερο για τις νέες πελατειακές σας εγκαταστάσεις. Το πρώτο νέο μας πελατειακό γραφείο ξεκίνησε να λειτουργεί τον Μάρτιο σε ένα νεόδμητο και υπερσύγχρονο κτίριο στη Λευκωσία, αντικαθιστώντας τρία παλαιότερα. Θα ακολουθήσουν παρόμοιου τύπου σε όλη την Κύπρο. Οι νέοι χώροι διαθέτουν σύγχρονα τεχνολογικά μηχανήματα και συστήματα, open space γραφεία, teleconference rooms, καφετέρια και χώρο απασχόλησης παιδιών. Δημιουργούν ένα ελκυστικό περιβάλλον, στο οποίο οι πελάτες μας θα διαμορφώνουν, μαζί με τους ασφαλιστικούς μας συμβούλους, τις λύσεις που απελευθερώνουν τις δυνατότητές τους.



Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΜΑΣ ΝΑ ΠΕΡΙΜΕΝΕΙ ΟΤΙ ΘΑ ΤΟΝ ΑΚΟΥΜΕ ΜΕ ΠΡΟΣΟΧΗ ΚΑΙ ΠΩΣ ΘΑ ΤΟΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΥΜΕ ΩΣ ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ, ΜΕ ΤΙΣ ΔΙΚΕΣ ΤΟΥ ΑΝΑΓΚΕΣ ΚΑΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ

«ΔΕΣ ΤΗ ΖΩΗ ΞΑΝΑ»

Πρόσφατα προχωρήσατε σε μια νέα διαφημιστική καμπάνια με το σλόγκαν «Δες τη ζωή ξανά». Τι θέλετε να μας πείτε μ' αυτό; Με έναν φρέσκο τρόπο περιγράψουμε αυτό που είμαστε και αυτό που κάνουμε. Με λύσεις μοναδικές για κάθε άνθρωπο και ιδανικές για τις δικές του, αυστηρά προσωπικές ανάγκες και επιθυμίες, τον βοηθάμε να σχεδιάσει το πρόγραμμα που του ταιριάζει και να δει τη ζωή ξανά.

ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΑΣΤΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ
BRANCH MANAGER,
«EUROLIFE ΚΑΙ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ 25 ΧΡΟΝΙΑ»

ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΪΔΗΣ
INSURANCE ADVISOR,
«ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΡΑΜΜΕΝΟ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ»

ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΘΗΝΟΔΩΡΟΥ
BRANCH MANAGER,
«ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ, ΝΕΟΣ ΑΕΡΑΣ, ΝΕΕΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ»

ΞΕΝΙΟΣ ΧΕΙΜΩΝΙΔΗΣ
HEAD OF SALES DISTRIBUTION,
«ΔΥΝΑΜΙΚΟΣ ΧΩΡΟΣ ΜΕ ΕΝΤΟΝΗ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ ΠΡΟΣ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ»

ΑΝΤΡΗ ΤΣΙΟΥΡΤΟΥ
INSURANCE ADVISOR,
«ΣΤΟΧΟΣ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΝΑ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΠΟΥ ΤΟΥ ΑΞΙΖΕΙ»

ΑΒΡΑΑΜ ΜΠΕΚΡΗΣ
SALES MANAGER,
«Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΜΙΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ»

Από αριστερά (όρθιοι πίσω): Αντρέας Παστελλόπουλος, branch manager, Αντρέας Παυλόπουλος, insurance advisor, Αντρέας Παρασκευαΐδης, insurance advisor, Ιωάννης Αθηνόδωρου, branch manager
Από αριστερά δεύτερη σειρά (καθήμενοι): Ξένιος Χειμωνίδης, head of agency distribution, Πανίκος Μιχαηλίδης, branch manager
Από αριστερά μπροστά: Αντρέα Τσιούρτου, insurance advisor, Αβραάμ Μπεκρής, sales manager

ΟΙ ΝΕΟΙ ΧΩΡΟΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΕΝΑ ΕΛΚΥΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ, ΣΤΟ ΟΠΟΙΟ ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΜΑΣ ΘΑ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΟΥΝ ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΜΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ, ΤΙΣ ΛΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΝΟΥΝ ΤΙΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥΣ

εξυπηρέτηση. Να περιμένει ότι θα τον ακούμε με προσοχή και πως θα τον αντιμετωπίσουμε ως μοναδική περίπτωση, με τις δικές του ανάγκες και δυνατότητες. Ο νέος πελάτης θα έχει την ευκαιρία να επιλέξει το πρόγραμμα που θέλει, μέσα από ένα μεγάλο φάσμα εξατομικευμένων ασφαλιστικών λύσεων, που θα εξυπηρετούν καλύτερα την προσωπική του περίπτωση. Να περιμένει ότι θα τον εξυπηρετούμε με ό,τι πιο σύγχρονο διαθέτει η τεχνολογία σήμερα, μέσα από εξελιγμένες ψηφιακές πλατφόρμες και απαράμιλλη τεχνολογική υποδομή. Πρόσφατα αναβαθμίσαμε την ιστοσελίδα μας και λανσάραμε τη διαδικτυακή πλατφόρμα myeurolife, ώστε οι πελάτες μας να βρίσκουν απαντήσεις για καθετί που σχετίζεται με τα συμβόλαια και τα προγράμματά τους.

Προχωρήσατε και με ψηφιακά εργαλεία πωλήσεων;

Μάλιστα, αναπτύξαμε ψηφιακά εργαλεία πωλήσεων, όπως το Lifeneeds, το οποίο προσφέρει αμέτρητες επιλογές. Δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλιστικούς μας συμβούλους να προτείνουν ποιοτικές και ολοκληρωμένες λύσεις, βασισμένες στις προσωπικές ανάγκες των πελατών. Το Lifeneeds, εκτός του ότι δίνει ενδεικτικά κόστη, φιλτράρει και κατηγοριοποιεί τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του εκάστοτε πελάτη. Αυτό δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλιστικούς μας συμβούλους να προσφέρουν το ιδανικό πλάνο. Παράλληλα, η EuroLife είναι τώρα ακόμη πιο προσιτή, μέσω της σελίδας της στο Facebook και το LinkedIn.

Γενικότερα, ο ασφαλισμένος να περιμένει ότι, μαζί μας, μπορεί να νιώσει άνετος για κάθε κομμάτι της καθημερινότητάς του. Είτε αυτό αφορά στην οικονομική του εξασφάλιση είτε την υγεία είτε την αποταμίευση σε ιδιωτικό ή εταιρικό επίπεδο.

ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

Ποιες είναι οι πρωτοβουλίες σας για την περαιτέρω ανάπτυξη των ανθρώπων σας;

Δύναμη μας είναι οι άνθρωποί μας. Ειδικά στην ασφαλιστική αγορά το «κλίσε» αυτό είναι απολύτως αληθινό. Η επιτυχία της Eurolife ήταν, σε μεγάλο βαθμό, αποτέλεσμα της επιτυχημένης επιλογής των στελεχών και των συμβούλων της και είμαστε πολύ περήφανοι γι' αυτό. Δεν διστάζουμε να πούμε ότι οι ασφαλιστικοί μας σύμβουλοι είναι κορυφαίοι στην αγορά. Επιδιώκουμε να είμαστε δίπλα τους για να τους στηρίζουμε, αφού έτσι ενισχύουμε τον ίδιο μας τον εαυτό. Εξάλλου θεωρούμε ότι, ειδικά σήμερα, η διαρκής εκπαίδευση όλων είναι απαραίτητη. Η κοινωνία και η οικονομία εξελίσσονται ραγδαία. Οφείλουμε να είμαστε μπροστά από τις εξελίξεις κι όχι να τις κυνηγάμε.

Έτσι, η Eurolife έχει καταρτίσει ένα εκτενές και λεπτομερές training plan, που βοηθά τους ανθρώπους της να αναπτύξουν στο έπακρο τις ικανότητες και τις δεξιότητές τους. Θέλουμε οι συνεργάτες μας να διαχειρίζονται ικανοποιητικά τις προκλήσεις και να βρίσκουν αποτελεσματικές λύσεις. Από τους ασφαλιστικούς μας συμβούλους απαιτείται συνεχής μελέτη, μάθηση και προσαρμογή. Να είναι ανοικτοί σε νέες ιδέες και νέους τρόπους εργασίας. Γι' αυτό στεκόμαστε δίπλα τους και τους εφοδιάζουμε συνεχώς. Σ' αυτό το πλαίσιο λειτουργεί η Ακαδημία Eurolife, η οποία παρέχει γνώσεις για τις βασικές αρχές του επαγγέλματος και διδάσκει εξειδικευμένες τεχνικές πωλήσεων. Παράλληλα, το ανθρώπινο δυναμικό μας παρακολουθεί συχνά εξειδικευμένα σεμινάρια και συνέδρια και είναι πάντοτε ενημερωμένο για τις νέες προκλήσεις.

Οι τεχνολογικές εξελίξεις, οι αλλαγές στο δημογραφικό και ο Γενικός Κανονισμός Προστασίας Δεδομένων, που εφαρμόζεται μέσα στον Μάιο, είναι μόνο μερικές από τις προκλήσεις του μέλλοντος. Πώς απαντά η Eurolife σ' αυτές;

Είμαστε μια ηγετική εταιρεία και πάντα επιδιώκουμε να ενημερωνόμαστε για τα τι συμβαίνει γύρω μας και στην παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία. Πράγματι, η ασφάλιση αλλάζει δραστικά. Η οικονομική ανάπτυξη, η τεχνολογία και οι μετακινήσεις των πληθυσμών μεταβάλλουν όσα γνωρίζαμε μέχρι σήμερα. Ένα μικρό, αλλά ενδεικτικό παράδειγμα, αποτελεί ο Γενικός Κανονισμός

Προστασίας Δεδομένων, με τον οποίο οφείλουμε να εναρμονιστούμε και ως εκ τούτου δουλεύουμε εντατικά για τον σκοπό αυτό.

Το σχέδιο στρατηγικής ανάπτυξης της Eurolife, που εφαρμόζουμε ήδη από το 2017, αποτελεί μια επένδυση δεκάδων εκατομμυρίων ευρώ. Περιλαμβάνει ενέργειες που ανταποκρίνονται στα δεδομένα του σήμερα και στις αλλαγές του αύριο. Αναπόσπαστο τμήμα του είναι ο τεχνολογικός εκσυγχρονισμός, ο ψηφιακός μετασχηματισμός της εταιρείας και η εφαρμογή νέων τρόπων διεκπεραίωσης εργασιών, με στόχο να μεταφέρουμε την εμπειρία που επιθυμούμε στον πελάτη.

Σε ποιες αλλαγές έχετε προβεί μέχρι στιγμής;

Από το 2017 προχωρήσαμε σε σημαντικές αλλαγές τόσο στις υποδομές όσο και στα λογισμικά, οι οποίες μας επιτρέπουν να παρέχουμε αναβαθμισμένες υπηρεσίες στο ασφαλιστικό μας δίκτυο, με σκοπό την πλέον έγκαιρη και ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των πελατών μας με την επεξεργασία δεδομένων online και σε πραγματικό χρόνο, 24/7. Το σχέδιο, επίσης, δίνει έμφαση στη διαρκή επαγγελματική βελτίωση και την εκπαίδευση εργαζομένων και ασφαλιστικών συμβούλων, ώστε πάντοτε να είναι βήματα μπροστά στην εξυπηρέτηση του πελάτη.

Τα νέα μας πελατειακά γραφεία εντάσσονται ακριβώς σε αυτή τη λογική της επόμενης μέρας. Οι νέοι χώροι υποδοχής είναι σχεδιασμένοι ώστε όχι μόνο να ανταποκρίνονται, αλλά και να υπερβαίνουν τις προσδοκίες των νέων και των παλαιότερων πελατών.

ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗΝ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

Κάνετε λόγο για νέες υπηρεσίες και επενδύσεις. Τι θα πρέπει να περιμένει φέτος ο ασφαλισμένος από την εταιρεία σας;

Να περιμένει ότι θα είμαστε δίπλα του με δύναμη και σιγουριά, με προσωποποιημένες λύσεις και υψηλού επιπέδου