

studiu care reprezintă cel mai de valoare indicator - din perspectiva clienților și al companiilor - al calităților pe care aceștia le urmăresc în momentul când achiziționează un produs sau un serviciu. Ce înseamnă obținerea acestui vot de încredere din partea românilor ?

- Acest vot demonstrează că într-adevăr ASIROM este pentru români "compania tradițională". Cu o istorie care începe în 1923, putem spune că tradiția și stabilitatea reprezintă principalele atuuuri ale companiei. Incepând din anul 2007, ASIROM s-a alăturat liderului pieței de asigurări din Europa Centrală și de Est – Vienna Insurance Group – ceea ce a adus beneficii semnificative de imagine pentru companie. Votul de care amintești, acordat de peste trei milioane de români, confirmă că produsele și serviciile oferite de ASIROM au reușit să câștige încrederea clienților noștri.

- Care este cea mai mare sumă asigurată pe o poliță de asigurare de viață încheiată de compania dumneavoastră și care este valoarea primei anuale plătită de asigurat pentru polița respectivă?

- Valoarea cea mai mare a unui contract din portofoliul ASIROM este de 500.000 euro, iar prima anuală a acestuia este de 1.134 EURO.

- Puteți să ne precizați și să ne detaliați sub ce formă oferă compania dumneavoastră „asigurări instant”: on-line, call-center, curier etc.

- ASIROM oferă intermediarilor în asigurări două metode de încheiere a asigurărilor în sistem electronic: platforma de subscriere Partenerii ASIROM on-line (prin intermediul unui token) și web ASIROM, serviciu oferit intermediarilor în asigurări, dispun de propriile aplicații de emiter. Se intenționează ca, într-un viitor apropiat, să oferim direct clienților companiei asigurări on-line: RCA, CASCO, asigurare medicală și a locuinței. Vrem să oferim clienților noștri cât mai multe posibilități care să-i determine să-și aducă aminte proverbul străvechi: "paza bună trece primejdia rea". De altfel spiritul lor de prevedere îi face să-și asigure liniștea și viața la compania noastră, recunoscută, repet, și pentru tradiția ei în domeniu.

- Care sunt cele mai solicitate forme de asigurare, mai ales în această perioadă de vară?

- În acest sezon, putem spune că, firească, a crescut numărul asigurărilor de locuință. De asemenea, un fapt care ne bucură, se înregistrează un număr semnificativ de clienți care au încheiat asigurări medicale de călătorie, asigurări RCA și CASCO. Totodată, ASIROM oferă două noi produse de asigurare de viață: INVESTA PLUS, asigurare de tip Unit Linked, cu

investiție în obligațiuni de stat pe o perioadă de doi ani și RENTA MASTER, un produs de asigurare de viață de rentă de studii pentru copii.

- Cum apreciați că va evolua în perioada următoare distribuția on-line?

- În condițiile în care timpul liber al fiecăruia dintre noi este din ce în ce mai scurt și vânzarea multor categorii de produse a luat avânt prin intermediul internetului, vânzarea și distribuția on-line a polițelor de asigurare este de

bun augur.

Vânzările vor înregistra creșteri mult mai mari în momentul implementării vânzării de polițe on-line destinate persoanelor juridice. Totodată, ca urmare a politicii companiei, ce a cuprins și dezvoltarea vânzării electronice, ASIROM s-a ridicat două poziții în topul companiilor de asigurare din punct de vedere al cotei de piață deținută, acum ocupând locul patru.

Lucia Ivănescu

