

## Παρακμιακή ανεπάρκεια στο αυτοκίνητο

Πολεμικές συνθήκες βιώνει η αγορά στον κλάδο αυτοκινήτου. **Κυνηγοί συμβολαίων** αυτοκινήτου έχουν επιδοθεί εις άγραν πελατών...

Και χύνεται αίμα, καθώς αρκετές εταιρείες εντάσσονται στο σπόρ.. και μάχονται για το ποια θα κατεβάσει ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΆΛΛΗ.

Οι συνθήκες παράδοξης. Κυρίως όμως αδικαιολόγητες να διαμορφώνονται έτσι παρακμιακά, την ώρα που τρέχουν τόσο σημαντικές εξελίξεις που αφορούν την αναβάθμιση της φερεγγυότητας των εταιρειών και της ποιότητας των υπηρεσιών τους.

Φθηνό προϊόν –ασφαλιστήριο αυτοκινήτου- δε σημαίνει καλή υπηρεσία προς τον πελάτη. Σημαίνει απλώς ένα δόλωμα για το πελατολόγιο και αυτοκαταστροφή για την εταιρεία που το διαπράττει.

Παρά το γεγονός ότι αυτό συμβαίνει καιρό και θα έπρεπε να έχει εξαντληθεί ως μέθοδος προσέλκυσης πελατών, δυστυχώς για την αγορά, συνεχίζεται. Τα αποτελέσματα θα είναι ολέθρια και θα φανεί σύντομα.

Σταδιακά στην διαδικασία αυτή εισέρχονται και άλλοι κρίκοι.

Όπως μαθαίνουμε γίνονται και **Deals** με **διαμεσολαβούντες**, δίνονται προμήθειες για μεταφορές παραγωγής και πολλά άλλα.

Όλα γνωστά και πολυφορεμένα καθώς συνέβαιναν και στο παρελθόν. Όμως δεν δικαιολογούνται να συμβαίνουν σήμερα.

Δείχνουν, πώς οι συντελεστές του «**πολέμου τιμών**» αρνούνται να κατανοήσουν πώς με αυτά που πράττουν όχι μόνο δεν κερδίζουν αλλά πολύ περισσότερο ροκανίζουν το κλαδί που κάθονται ώσπου να πέσουν (και αυτοί και οι άλλοι που τους ακολουθούν).

Υπάρχουν βέβαια και εξαιρέσεις. Αυτές οι περιπτώσεις που πατούν γερά σε άλλες ασφαλιστικές δραστηριότητες οπότε και δεν έχουν ανάγκη να προσφύγουν σε άκριτες και επιβλαβείς μειώσεις ασφαλίσεων.

Για τους υπόλοιπους όταν θα έλθει η ώρα, δε θα ευθύνεται ούτε η **εποπτεία** ούτε η solvency όταν ηγήσουν τύμπανα και οι εταιρείες δε θα έχουν επάρκεια να συνεχίσουν.