



Τάσος Χατζηθεοδοσίου

Εμπορικός Διευθυντής της MEGA Brokers:

«Είμαστε και θα παραμείνουμε μια εταιρεία αποκλειστικά συνεργατών»

Ο Τάσος Χατζηθεοδοσίου είναι ο διάδοχος ενός πολύ δραστήριου ζεύγους ανθρώπων, που έχουν καταγεγραμμένη μία έντονα ανοδική κοινωνική και επαγγελματική πορεία, έχοντας καταφέρει, μεταξύ άλλων, να καταστήσουν τη Mega Brokers μία από τις κορυφαίες εταιρείες της αγοράς μας. Το γεγονός αυτό δεν βαραίνει στους ώμους του, το αντίθετο· κρατάει την επιτυχημένη συνταγή της εταιρείας και την εμπλουτίζει με φρέσκα υλικά, όπως θα περίμενε κανείς από έναν νέο άνθρωπο, με γνώσεις, στόχους, μεράκι και όραμα.

Θεωρώντας ότι οι εταιρείες πρέπει να έχουν μια ξεκάθαρη κουλτούρα και να είναι τεχνοκρατικά δομημένες, περιγράφει όσα ήδη έχει δρομολογήσει αλλά και τις "προκλήσεις" που ο ίδιος έχει θέσει στον εαυτό του για την εξέλιξη της Mega Brokers, προκειμένου να την πάει ακόμα πιο ψηλά, ακόμα πιο μακριά, ίσως και εκτός συνόρων... Προσδοκία και στόχος του είναι να ξεπεράσει τα "αποτελέσματα" που βρήκε!

Συνέντευξη στον Δημήτρη Ρουχωτά

Κύριε Χατζηθεοδοσίου, ποιο είναι το όραμα της Mega Brokers;

Τ.Χ.: Πριν σας πω ποιο είναι το όραμα της Mega Brokers, είναι σημαντικότερο να πω τι είναι η εταιρεία σήμερα. Αποστολή μας είναι να δημιουργούμε ένα καλύτερο αύριο για τους ανθρώπους (προσωπικό και συνεργάτες) αλλά και για τους πελάτες μας. Ο τρόπος που το κάνουμε αυτό είναι να είμαστε δίπλα τους και στις κακές και στις καλές στιγμές της ζωής και της επαγγελματικής τους σταδιοδρομίας. Για να γίνω πιο κατανοητός, θα ήθελα να τονίσω τα εξής:

Πρώτον, εν μέσω οικονομικής κρίσης κάναμε αύξηση των μεγεθών μας και οι συνεργάτες μας μεγάλωσαν μαζί μας. Υπάρχουν πολλοί ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές που είναι η καλύτερη διαφήμισή μας στην ασφαλιστική αγορά όταν αναφέρουν πως έχουν πολλαπλασιάσει τα μεγέθη τους λόγω της συνεργασίας τους με τη Mega Brokers. Τους δώσαμε επιλογές κόντρα στην κρίση. Τώρα, δε, που η κατάσταση φαίνεται πως αρχίζει να βελτιώνεται, έχουμε ετοιμάσει καταπληκτικές λύσεις και ένα ακόμη πιο φιλόδοξο πλάνο για την τριετία 2018 – 2020.

Δεύτερον, το 2017 είχαμε αύξηση της εταιρικής μισθοδοσίας κατά 30%. Αυτό δεν έγινε λόγω μεγάλου αριθμού προ-

σλήψεων αλλά κυρίως λόγω αυξήσεων αποδοχών στο ήδη υπάρχον προσωπικό. Η Mega Brokers μοιράζεται με το ανθρώπινο δυναμικό της ένα κομμάτι της επιτυχίας της και είναι μέρος της εταιρικής μας κουλτούρας πως οι καλύτεροι και αποτελεσματικότεροι πρέπει να επιβραβεύονται.

Τρίτον, για τους πελάτες, έχουμε δημιουργήσει πάνω από 30 tailor made προϊόντα σε όλους τους κλάδους με ακόμη πιο ανταγωνιστικούς όρους από τα διαθέσιμα προγράμματα της αγοράς. Τα προϊόντα αυτά είναι όπλα στη φαρέτρα των συνεργατών για ανάπτυξη εργασιών αλλά παράλληλα είναι και πολύ καλές επιλογές για τους πελάτες, για να ασφαλιστούν σωστά και προς το συμφέρον τους. Όταν, δε, χρειαστούν αποζημίωση, διεκδικούμε όλες τις περιπτώσεις μία προς μία, υποστηρίζοντας τους συνεργάτες μας να εκπληρώσουν την υποχρέωση του συμβούλου προς τον πελάτη.

Και φτάνω στο **όραμα** της εταιρείας. Αυτή τη στιγμή η Mega Brokers είναι η μεγαλύτερη μεσοική εταιρεία ασφαλείων στην Ελλάδα. **Όραμά μας είναι να θέσουμε διαρκώς πιο υψηλά όρια και να ξεπερνάμε αδιάλειπτα τη θέση που βρισκόμασταν ένα χρόνο πριν σε ασφάλιστρα, κερδοφορία, αριθμό συνεργατών, αριθμό αν-**

θρώπινου δυναμικού, κλάδους δραστηριοποίησης και προσφορά προς το κοινωνικό σύνολο, καθώς συνεχία αυξάνουμε τις δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Αξίζει να σημειώσω πως, τα τελευταία χρόνια, έχουμε καθιερώσει να στηρίζουμε το έργο πολλών διαφορετικών συλλόγων, διοργανώνουμε δύο φορές τον χρόνο και με πολύ μεγάλη ανταπόκριση εθελοντική αιμοδοσία και προσπαθούμε να συγκεντρώνουμε περισσότερα υλικά προς ανακύκλωση παρά σκουπίδια. Παράλληλα, παρά την αύξηση των εταιρικών εξόδων σε πολύ σημαντικό βαθμό, **η εταιρεία έκλεισε το 2017 με την καλύτερη κερδοφορία στη μέχρι σήμερα διαδρομή της, με μηδενικά χρέη και χωρίς καθόλου δανεισμό.**

Μια πιο προσωπική "πρόκληση" αμιγώς του Τάσου Χατζηθεοδοσίου για την εξέλιξη της Mega Brokers;

Τ.Χ.: Η αλήθεια είναι πως όταν γίνεσαι κομμάτι μιας πολύ πετυχημένης εταιρείας, το να θέσεις μια φιλόδοξη πρόκληση είναι από μόνο του ένα δύσκολο εγχείρημα. Γι' αυτό και η δική μου προσέγγιση δεν μπορεί να είναι σε βάση σύγκρισης με ό,τι έχει επιτευχθεί μέχρι σήμερα. **Η εταιρεία έχει μια πολύ επιτυχημένη συνταγή, την οποία και σκοπεύω να κρατή-**

σω. Ωστόσο, λόγω των ετών που έζησα και εργάστηκα στο εξωτερικό, αντιμετώπιζω το επιχειρείν με μια πιο μοντέρνα προσέγγιση σε σχέση με αυτή που επικρατεί σήμερα στην Ελλάδα και αυτή θα προσπαθήσω να εδραιώσω.

Πιστεύω πως **οι εταιρείες που θα επιβιώσουν πρέπει να έχουν μια ξεκάθαρη κουλτούρα και να είναι τεχνοκρατικά δομημένες**, ανεξαρτήτως αν είναι μικρές, μεσαίες ή μεγάλες. Οι σημερινοί συνεργάτες και οι σημερινοί πελάτες είναι πολύ απαιτητικοί στις υπηρεσίες που ζητούν και για να μπορέσει κανείς να τις προσφέρει, πρέπει να έχει **ξεκάθαρες πολιτικές, διαδικασίες και μεθόδους αντιμετώπισης της επικοινωνίας μαζί τους διαφορετικά δεν θα επιβιώσει. Αυτό το θεωρώ μια προσωπική μου πρόκληση και έχω ήδη κάνει συγκεκριμένες κινήσεις προς αυτή την κατεύθυνση**. Αρχικά, συνεργαστήκαμε με μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες συμβούλων στον κόσμο και ορίσαμε τον δρόμο που πρέπει να ακολουθήσουμε, δηλαδή τα projects που πρέπει να υλοποιήσουμε προκειμένου να φτάσουμε στο επιθυμητό επίπεδο. **Εντάξαμε στην ομάδα μας έναν Εσωτερικό Ελεγκτή**, για να μας βοηθήσει στην υλοποίηση των συγκεκριμένων project, στη διαχείριση αλλαγής αλλά και στον τακτικό έλεγχο των δραστηριοτήτων της Mega Brokers. **Υλοποιήσαμε το ISO 9001:2015** για το σύνολο των λειτουργιών μας και πιστοποιηθήκαμε από τον διεθνή οργανισμό TÜV NORD. Αυτό σημαίνει πως για κάθε δραστηριότητα που γίνεται σήμερα στη Mega Brokers υπάρχει Σχεδιασμός, Οργάνωση, Διεύθυνση και Έλεγχος. Παράλληλα, προετοιμάζουμε τις συνεργασίες μας με δύο επιπλέον κορυφαίους συμβούλους για την υλοποίηση της **GDPR** και της **IDD**, ώστε να είμαστε έτοιμοι όταν εφαρμοστούν.

Η δεύτερη πρόκληση που έχω θέσει είναι η Mega Brokers να αποκτήσει προφίλ εταιρείας «Υψηλής Τεχνολογίας» και να είμαστε πρωτοπόροι στην εφαρμογή νέων τεχνολογιών στον κλάδο. Ήδη, συνεργαζόμαστε με συμβούλους και τα εταιρικά λογισμικά δημιουργούνται σε συνεργασία με τις κορυφαίες εταιρείες πληροφορικής στον κόσμο. Θα έχουμε πολλά να δείξουμε τα επόμενα χρόνια στον συγκεκριμένο τομέα.

Η τρίτη πρόκληση είναι η δημιουργήσουμε νέους ασφαλιστές. Γι' αυτό και ήδη ξεκινήσαμε να λειτουργούμε με επιτυχία κάθε μήνα το Mega Academy και εκπαιδεύουμε νέους που μόλις έχουν

αποφοιτήσει από το πανεπιστήμιο και τα παιδιά συνεργατών μας. Θεωρώ πως και η εταιρεία και ο κλάδος θα αλλάξουν προς το καλύτερο με την εισροή νέων ανθρώπων με φρέσκες ιδέες, που μιλούν τη γλώσσα των Millennials αλλά και ξέρουν τις ανάγκες τους.

Η τέταρτη πρόκληση είναι να ξεπεράσουμε τα ελληνικά σύνορα και να αποκτήσουμε δραστηριότητες σε περισσότερες χώρες.

Θα ήθελα, δε, τα παραπάνω να γίνουν διατηρώντας το φιλικό, ζεστό και ανθρώπινο πρόσωπο που έχουμε μέχρι σήμερα, αποφεύγοντας τις απρόσωπες διαδικασίες που δεν ταιριάζουν με την ιδιωτική ασφάλιση και την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Ποια είναι η εξέλιξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας και ποια η παρέμβαση της Mega Brokers σε αυτή;

Τ.Χ.: Η εξέλιξη της ελληνικής ασφαλιστικής βιομηχανίας δεν είναι σημαντική κατά τη γνώμη μου από την άποψη μεγεθών ή προϊόντων. Τα προϊόντα που συνεχίζουν να πρωταγωνιστούν στην ελληνική κοινωνία είναι τα ίδια και ρόλος μας είναι να κατευθύνουμε τους συνεργάτες να ασχολούνται με αυτά, για να επιβιώνουν και να αναπτύσσονται.

Υπάρχει μια σημαντική αύξηση στη ζήτηση προγραμμάτων υγείας και στη ζήτηση προγραμμάτων αποταμίευσης, οπότε οφείλουμε να αδράξουμε τη συγκεκριμένη ευκαιρία.

Μακροπρόθεσμα, η αλλαγή που φαίνεται να έρχεται σε παγκόσμιο επίπεδο είναι σε δύο τομείς: την τεχνολογία και τον ρόλο του συμβούλου. Για την τεχνολογία ήδη σας ανέφερα τα σχέδιά μας. Για τους συμβούλους, αυτό που φαίνεται να έρχεται είναι πως η γενιά μου θα ζήσει μεγάλες αλλαγές. Ήδη υπάρχει εδώ και χρόνια trend που λέγεται **insurtech** και αφορά νεοφυείς επιχειρήσεις που προσπαθούν να βγάλουν από τη μέση τους διαμεσολαβητές και να αποκτήσουν απευθείας πρόσβαση στους πελάτες τους. Το παραπάνω γεγονός σε συνάρτηση με τις αλλαγές στα θέλω των πελατών δεν πρέπει να αγνοηθεί από κανέναν. Παρακολουθούμε πολύ στενά τις εξελίξεις και προσαρμόζουμε τη στρατηγική μας σε αυτές. Η δική μας παρέμβαση είναι σε δύο τομείς: Αρχικά, **είμαστε μια εταιρεία αποκλειστικά συνεργατών και έτσι θα παραμείνουμε**. Προσπαθούμε, λοιπόν, οι συνεργάτες μας να έχουν πιο ανταγωνιστικά προϊόντα σε κάθε κλάδο από οποιοδήποτε άλλο κανάλι διανομής.

Να μη χάνουν πελάτη. Δεύτερον, **τους προετοιμάζουμε με τακτικές εκπαιδεύσεις για τη νέα εποχή της διαμεσολάβησης** και βλέπουμε ήδη πως ανταποκρίνονται και δημιουργούν εργασίες σε κλάδους που δεν είχαν δραστηριοποιηθεί στο παρελθόν. Πουλάνε στον πελάτη προϊόντα που δεν θα αγόραζε από κανένα εναλλακτικό κανάλι διανομής, γιατί χρειάζεται συμβουλή για να αποφασίσει. Τέλος, **τοποθετούμε συνεχώς περισσότερους κλάδους και προϊόντα στην πλατφόρμα μας**, για να τα έχουν πάντα οι συνεργάτες μας μαζί τους και να μπορούν με ευκολία να συγκρίνουν και να βρίσκουν την καλύτερη λύση για τους πελάτες τους.

Ποια είναι τα εταιρικά σας σχέδια για το 2018 και τα άμεσα σχέδιά σας για το δικτυο συνεργατών σας;

Τ.Χ.: Τα άμεσα σχέδιά μας για τη χρονιά που διανύουμε απορρέουν από το όραμά μας που σας ανέφερα νωρίτερα. **Εργαζόμαστε εντατικά για την ανάπτυξη όλων των μεγεθών μας, προσπαθούμε να αξιοποιήσουμε τις ευκαιρίες που έχουν παρουσιαστεί στους κλάδους υγείας και αποταμίευσης και επεκτείνουμε την παρουσία μας σε περισσότερους νομούς στην περιφέρεια**.

Παράλληλα, προχωράμε στο **άνοιγμα τμήματος εξυπηρέτησης Επιχειρηματικών Κινδύνων**, καθώς συναντάμε μεγάλη ζήτηση των υπηρεσιών μας στον συγκεκριμένο τομέα. Βρισκόμαστε ήδη στην αναζήτηση των κατάλληλων ανθρώπων που θα στελεχώσουν το νέο μας εγχείρημα.

Επίσης, **μεταφερόμαστε σε ένα νέο ιδιόκτητο κτήριο** που το κόστος επένδυσης έχει ήδη ξεπεράσει τα 2,5 εκατομμύρια ευρώ και έχει χρηματοδοτηθεί αποκλειστικά από ίδια κεφάλαια. Είμαστε οι μόνοι μεσίτες ασφαλειών που επενδύουμε σε τέτοιες υποδομές στην ασφαλιστική αγορά και έχουμε την πίστη πως θα δικαιωθούμε για τις επιλογές μας.

Τέλος, προετοιμαζόμενοι για τις οδηγίες GDPR και IDD, **συνεργαζόμαστε με τους καλύτερους και θέλουμε να προετοιμάσουμε και τους συνεργάτες μας ώστε να τους βρει η αλλαγή έτοιμους**. Σκοπός μας είναι οι συνεργάτες μας να προμηθευτούν με τα απαραίτητα εργαλεία από εμάς και να μη χρειαστεί να μεταβάλουν σημαντικά τις καθημερινές τους δραστηριότητες. Επίσης, θέλουμε να είναι διασφαλισμένοι και σε συμμόρφωση με τους νέους κανονισμούς για το κομμάτι της παραγωγής που δουλεύουν μαζί μας.