

26 giugno 2003 0:00

Un venditore della Star Service International replica ai nostri giudizi

Salve aduc E' la prima volta che visito il vostro sito ed ho voluto un po' curiosare le vostre risposte ed mi ha fatto piacere da una parte e meno dall'altra, tanto per iniziare collaboro con la (come la definite voi famigerata) Star service international ed ho visto i vostri commenti dal '99 ad oggi ed ho notato che nel '99 ne sapevate ben poco di questa azienda ed oggi a distanza di 4 anni ne sapete ancora meno. Allora io conosco i prodotti assicurativi di vario genere ed in effetti posso dire tranquillamente che il nostro prodotto puo' costare un po' di piu' degli altri pero' se ha un costo ha un motivo ossia ha una copertura che altri prodotti simili non hanno di conseguenza costano meno, ora si deve vedere se una persona vuol spendere 102 lire ed avere cio' che gli puo' servire per il suo futuro tranquillo o spendere 90 ed avere un prodotto si buono ma non previdenziale (ossia che non prevede eventi negativi). La star service international e' una azienda di servizi che utilizza un canale network per la distribuzione di un prodotto previdenziale ovviamente che in Italia essendo un po' retro si vede il multilivello come una cosa strana, ma e' questione di anni perche abbattendo i costi di gestione dei dipendenti e' un canale sicuramente valido per il futuro, io penso che una azienda come la vostra che e' come la nostra deve dare un servizio e visto che ho notato piu' volte che dite che le persone che collaborano in Star Service non sono professionali (puo' anche succedere ovviamente non dico che non esista) dovrete essere professionali anche voi penso, perche' dare un giudizio sul sentito dire da uno e dall'altro senza avere un riscontro oggettivo lo trovo scorretto, ora se la vostra azienda e' di parte ossia ha degli interessi a promuovere certe cose lo posso anche capire ma se non e' cosi' penso che dovrete riflettere un attimo prima di dire a tutti che il prodotto e' caro e non conviene ecc., perche' vi faccio un esempio: una persona prende il vostro consiglio e lo congela. Pero' negli anni che vengono ha dei problemi forti dal punto di vista della salute, ovviamente sara' la vostra azienda che correrà ai ripari dandogli gli aiuti che questa persona potrebbe aver bisogno, visto che gli avete consigliato la giusta direzione per il suo futuro non avrete problemi e prendere anche le conseguenze, penso che se volete dare un buon servizio e di qualita' fatelo fino in fondo e non per voci di corridoio. Pensate che un mio amico a cui gli ho fatto il piano ha avuto un incidente e gli hanno riconosciuto sui 15 milioni per i problemi avuti e pensate che ne aveva versati circa 3 lo sapete cosa ha fatto questo pazzo ha deciso di averne un altro cosi' ora ha le doppie coperture. Perche' questo prodotto e' anche difficile da comparare ad altri prodotti perche' e' formulato in un modo che ha varie opzioni all'interno che ovviamente hanno dei costi ma sono certo che tutti sanno che nessuno regala niente e non di certo la Bayerische. Tornerò a visitarvi per vedere la vostra risposta e non date giudizi se non avete provato senno diventate una azienda di servizi di parte che da consigli in base ad opinioni soggettive e non oggettive perche' nella vita contano i dati non le parole. Vi faccio i miei migliori auguri per il proseguimento dei lavori.
Arrivederci

Risposta:

conosciamo i prodotti della SSI-Bayrische e li criticiamo perche' eccessivamente costosi in relazione a quello che si trova sul mercato e perche' continuano ad utilizzare una rete di venditori MLM. La novella che questo meccanismo di vendita e' il futuro e che in Italia si guarda con sospetto perche' siamo arretrati, e', appunto, semplicemente una novella.

Non si possono vendere prodotti cosi' complessi attraverso personale non qualificato.

Gia' i normali agenti assicurativi, in Italia, sono scarsamente professionalizzati.

Questo e' un dato di fatto che chiunque abbia un minimo di obiettivita' puo' riscontrare.