

متاجر تجزئة تستدعي «قسائم التأمين» لتعزيز تنافسيتها



دبي: فاروق فياض

تستفيد متاجر التجزئة من التقدم الملحوظ في الثقافة التأمينية لدى المستهلك في الإمارات، حيث أدخلت شركات تأمين كشريك في تعزيز تنافسيتها، عبر منتجات تأمين خاصة بضمان المنتجات. وتعرض متاجر بيع تجزئة بيع منتجات كهربائية منزلية مع إمكانية الحصول على قسائم تأمين لمن يرغب في ضمان جودة المنتج لسنوات إضافية بعد ان كان الامر يقتصر على سنة أو اثنتين. وقالت عاملون في المتاجر، إنهم قاموا بتضمين المنتج وخاصة الأدوات الكهربائية والأجهزة المحمولة والإلكترونية قسيمة تأمين نقدي يدفعها العميل لحظة شراء الجهاز لتمديد فترة الضمان سنوات إضافية، وذلك من خلال شركات تأمين عاملة في الإمارات.

تمتد فترة «القسيمة التأمينية» من السنة الثانية للحظة شراء المنتج أو الجهاز بما أنه ينطبق عليه شروط «الضمان» والجودة والتي تكفلها الشركة لأي من منتجاتها لحظة البيع، مشيرة إلى أن العميل يمكنه مضاعفة قيمة القسيمة التأمينية بعدد السنوات التي يرغب في التأمين وضمان المنتج الذي يرغب في شرائه. ويرى مراقبون ان دخول شركات التأمين المحلية عالى هذا القطاع من شأنه توسيع قاعدة العملاء والحصول على

إيرادات جديدة، مع العلم أن أكثر المنتجات التأمينية في هذا المجال تكون من شركات تأمين عالمية. ومن أهم المزايا والمنافع التي يمكن أن يستفيد منها العملاء لحظة شرائهم القسيمة التأمينية هي ضمانه جودة المنتج لسنوات أكثر بما يحقق له المصلحة والوقت والجهد والتصليح حال تعطله بعد السنة الأولى، إضافة إلى خدمة التوصيل المجاني والتركيب. وتناسب القسيمة التأمينية بشكل طردي مع قيمة المنتج الأصلية، فهي تقل إذا كان سعر المنتج قليلاً وترتفع إذا ارتفعت قيمة المنتج، إضافة إلى عدد السنوات التي يرغب العميل في التأمين والضمان على الجهاز الذي يرغب في شرائه، مع العلم بأن فترة التأمين لمدة 4 سنوات هي الأعلى نطاقاً المسموح بها للتأمين على المنتج.

"حقوق النشر محفوظة" لصحيفة الخليج. © 2024.