Άδοξο τέλος είχε τελικά η προσπάθεια της Google να εισχωρήσει στην online πώληση χρηματοοικονομικών προϊόντων. Η πλατφόρμα «Compare» κατεβάζει μια και καλή τα ρολά στις 23 Μαρτίου μετά από 5 χρόνια λειτουργίας.

Το Google Compare λειτουργούσε πιλοτικά σε ΗΠΑ και Ηνωμένο Βασίλειο και παρείχε την δυνατότητα σύγκρισης τιμών και αγοράς προϊόντων όπως δάνεια, πιστωτικές κάρτες, ασφάλιση ταξιδίου και εσχάτως, ασφάλειας αυτοκινήτου.

Η Google θεώρησε ότι με αυτόν τον τρόπο θα μπορούσε να εκμεταλλευτεί την πρόσβαση που είχε σε δισεκατομμύρια καταναλωτές που έψαχναν στις σελίδες της για χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

Στην πράξη όμως αποδείχτηκε ότι ο κόσμος μπορεί να ψάχνει, να ενημερώνεται, να συγκρίνει, online, αλλά για την τελική πράξη αγοράς προτιμά να συναλλάσσεται με επαγγελματίες.

Άλλωστε οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες είναι πολύπλοκες, δυσνόητες, με πολλές σημαντικές λεπτομέρειες και στην περίπτωση των ασφαλειών, με πολλές εξαιρέσεις ακόμη και σε έναν κλάδο που αρχικά μπορεί να μοιάζει αρκετά απλός, στον κλάδο του αυτοκινήτου.

«Παρότι οι αναζητήσεις ήταν υψηλές, δυστυχώς το προϊόν δεν είχε την δραστηριότητα που περιμέναμε και τα έσοδα ήταν ελάχιστα», παραδέχθηκε η Google, η οποία ανακοίνωσε την απόφασή της στους μετόχους της μέσω e-mail.

Στο σύντομο και ευγενικό μήνυμά της, δήλωσε ότι «κατανοεί απόλυτα την όποια απογοήτευσή τους», και ότι θα κάνει το παν για να συνεχίσει να εξυπηρετεί τα συμφέροντά τους με άλλους τρόπους. Επίσης, στο email δήλωνε ότι θα βοηθήσει τους "Googlers" που δουλεύαν στο Compare να βρούν νέους ρόλους στην εταιρεία.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στην Μεγάλη Βρετανία, το Compare είχε βρεθεί το 2014 στο στόχαστρο της εκεί εποπτικής αρχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (Financial Conduct Authority), μετά από παράπονα ανταγωνιστικών ιστοσελίδων ότι στα αποτελέσματα των αναζητήσεων, έβγαζε πρώτη την δική της πλατφόρμα.

Η συγκεκριμένη εξέλιξη πάντως, παρότι αποτελεί ενός είδους «δικαίωση» για τους ασφαλιστές, δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να αποτελέσει λάθος μήνυμα για αυτούς.

Ότι δηλαδή δεν είναι σημαντική η ψηφιακή παρουσία ή ότι ο κόσμος έπαψε να έχει όρεξη για online αγορές και άρα, μπορούν να τις αγνοήσουν.

Ο ψηφιακός κόσμος θα είναι ο κυρίαρχος κόσμος σε πολύ λίγο διάστημα. Οι Σύμβουλοι μπορούν να παρέχουν προστιθέμενη αξία, εξειδικευμένη γνώση και καθοδήγηση αλλά πρέπει να την παρέχουν με τον τρόπο που προτιμά ο πελάτης, ο οποίος μπορεί να είναι ο ψηφιακός τρόπος.

Το μέλλων όλων, είναι ψηφιακό.

{fblike} underwriter.gr