

# Επιτάχυνση εξωστρέφειας

Μία συζήτηση με τον Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου νέο Πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και διευθύνοντα σύμβουλο της EuroLifeERB, είναι πάντοτε ενδιαφέρουσα.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου με την ευρυμάθεια του και κυρίως την διεθνή οπτική των τεκταινόμενων, έχει την ικανότητα να σε κάνει κοινωνό των μελλοντικών τάσεων στην ασφαλιστική αγορά αλλά και γενικότερα στο χρηματοοικονομικό τομέα.

Οι δύο οθόνες υπολογιστών στο γραφείο πίσω του, μονίμως συνδεδεμένες με τις παγκόσμιες αγορές αποδεικνύουν του λόγου του αληθές. Τον θυμάμαι να ρίχνει πάντα μια κλεφτή ματιά στις οθόνες από την πρώτη φορά που τον γνώρισα ως Γενικό Διευθυντή

Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών του Ομίλου Allianz-Helvetia-AGF το 1998. Βρεθήκαμε λοιπόν πριν λίγες ημέρες στο γραφείο του κ. Σαρρηγεωργίου σε μία ελεύθερη συζήτηση και είπαμε πολλά. Ο νέος πρόεδρος της ΕΑΕΕ έδωσε μέσα από αυτή την ελεύθερη συζήτηση το στίγμα του για το πώς θα ήθελε να κινηθεί τα επόμενα δύο χρόνια η Ένωση με στόχο να συμβάλλει στην άνοδο της ασφαλιστικής αγοράς. Με την έμφυτη ευγένεια που τον χαρακτηρίζει, η οποία κερδίζει το συνομιλητή του, ο κ. Σαρρηγεωργίου αναφέρθηκε τόσο στο παρελθόν όσο κυρίως στο μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς και της ΕΑΕΕ.

Σπριγμένοι στα πολλά που έγιναν μέχρι σήμερα, πρέπει να προχωρήσουμε μπροστά. Τα βήματα που κάναμε μέχρι τώρα ήταν θετικά ωστόσο πρέπει να έχουμε υπόψη ότι όλα μεταβάλλονται ταχύτητα και εμείς πρέπει να προσαρμοζόμαστε στις νέες συνθήκες, ανέφερε χαρακτηριστικά.

Η αίσθηση που αποκτά ο συνομιλητής του νέου προέδρου της ΕΑΕΕ είναι ότι έχει ξεκάθαρο σχέδιο στο μυαλό του για τη δράση της Ένωσης τα επόμενα δύο χρόνια. Ο τίτλος που έβαλε ο ίδιος στην στρατηγική της ΕΑΕΕ είναι: Ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς μέσα από την βελτίωση της αξιοπιστίας της και την ενίσχυση της εξωστρέφειας της.

Αξιοπιστία και εξωστρέφεια είναι δύο λέξεις που κάτι μου λέει ότι θα τις ακούμε συχνά τα επόμενα δύο χρόνια από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Δεν μπορούμε να μιλάμε για ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς χωρίς βελ-

τίωση της αξιοπιστίας της και χωρίς την ενίσχυση της εξωστρέφειας της, τονίζει ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Η αξιοπιστία και η εξωστρέφεια θα βοηθήσουν, μετά την κρίση, να αναλάβει ένα πολύ σημαντικό ρόλο στην εξασφάλιση του πληθυσμού στους τομείς των συντάξεων και της υγείας, προσθέτει. Όπως εξηγεί, η χώρα μέσα από το δεύτερο μνημόνιο, έχει αναλάβει την υποχρέωση να διαμορφώσει το δεύτερο πυλώνα ασφάλισης, τα επαγγελματικά ταμεία. Τομέα στον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν και πρέπει να έχουν την δική τους συμβολή.

Βασικός παράγοντας πάντως για την ενίσχυση της αξιοπιστίας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι η εποπτική αρχή. Ο Επόπτης είναι πολύ σοβαρός, η κατάσταση έχει αλλάξει τώρα με την ανάληψη της εποπτείας από την Τράπεζα της Ελλάδος, αναφέρει ο κ. Σαρρηγεωργίου ενώ προσθέτει ότι έχουν γίνει πολλά πράγματα σε σχέση με το παρελθόν, απομένουν όμως ακόμη να γίνουν πολλά και πιστεύει ότι η εποπτική αρχή έχει τη διάθεση και τη θέληση να τα κάνει.

Επιπλέον και πιο συγκεκριμένα, δίνουμε έμφαση σε δύο άξονες: ο πρώτος περιλαμβάνει πρωτοβουλίες που οδηγούν στη μείωση του κόστους και άρα θα καταστήσουν το ασφαλιστικό προϊόν πιο ανταγωνιστικό και χρήσιμο για τον πελάτη και ο δεύτερος περιλαμβάνει τη διαφάνεια, που θα καταστήσει το προϊόν μας πιο κατανοητό και αξιόπιστο στο κοινωνικό σύνολο, σημείωσε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Εστιάζοντας λίγο περισσότερο τη συζήτηση στην ανάγκη εξωστρέφειας της



ΕΑΕΕ ο κ. Σαρρηγεωργίου αναφέρει ότι το νέο διοικητικό συμβούλιο έχει σχεδιάσει ένα πρόγραμμα επαφών με όλους τους stakeholders, όλους τους φορείς που σχετίζονται με την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ήδη πραγματοποιήθηκε συνάντηση του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης με την ηγεσία της Τράπεζας της Ελλάδος, το Διοικητή κύριο Γ.Προβόπουλο, τον Υποδιοικητή κύριο Ι. Παπαδάκη και τον Διευθυντή της ΔΕΙΑ κύριο Σ. Ζάρκο, και έχουν επίσης πραγματοποιηθεί συναντήσεις με την Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος (ΟΑΣΕ) και με αντιπροσωπεία του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΕΑ), ενώ έπονται επαφές και με τις ενώσεις των διαμεσολαβούντων και άλλους φορείς.

Το μήνυμα που θέλει να στείλει μέσα από όλες τις επαφές ο κ. Σαρρηγεωργίου είναι ένα: Η πίττα είναι μικρή για να μας ζήσει όλους. Για να επιβιώσουμε λοιπόν έχουμε όλοι ένα κοινό στόχο, τη μεγέθυνση της πίττας. Αυτό πρέπει να είναι σαφές σε όλους και σε αυτό πρέπει να συντονίσουμε τα βήματά μας. Προφανώς υπάρχουν και διαφορές μεταξύ μας. Ας εστιάσουμε όμως σε αυτά που μας ενώνουν, μόνο έτσι θα κερδίσουμε όλοι.

Παράλληλα ο νέος πρόεδρος της ΕΑΕΕ θα διεξαγάγει επαφές και συναντήσεις και με άλλους φορείς, οι οποίοι αντιμετωπίζουν θετικά το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, ενώ θα διαμορφωθεί και ένα πρόγραμμα γενικότερων παρεμβάσεων με τη συμμετοχή αυτών των φορέων. Δεν έχει νόημα να συγκεντρωνόμαστε μεταξύ μας οι ασφαλιστές και να μιλάμε για τα καλά της ιδιωτικής ασφάλισης, τονίζει ο κ. Σαρρηγεωργίου. Πρέπει να στραφούμε προς τον καταναλωτή. Η ασφάλεια έχει πρώτα όφελος για την κοινωνία και μετά για την ασφαλιστική αγορά. Αυτό πρέπει να γίνει κατανοητό. Υπάρχουν πολλά θετικά παραδείγματα εκδηλώσεων οι οποίες πραγματοποιούνται με πρωτοβουλία των επιτροπών της Ένωσης και σε συνεργασία με φορείς ευρύτερα γνωστούς. Στόχος είναι να αυξηθούν αυτές οι εκδηλώσεις και μέσα από αυτές ο κόσμος να έρθει πιο κοντά στο ασφαλιστικό προϊόν.

Οι στρατηγικές επιθετικές παρέμβασης

του κλάδου θα πρέπει να έχουν στόχο σύμφωνα με τον συνομιλητή μας, την ανάδειξη του σημαντικού ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης στους τομείς της υγείας, των συντάξεων αλλά και της προστασίας της περιουσίας του πληθυσμού.

Ο ίδιος βέβαια δεν παραγνωρίζει ότι πέρα από τη δραστηριότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, των διαμεσολαβούντων και των συλλογικών φορέων της ασφαλιστικής αγοράς, για τη μεγέθυνση της πίττας απαιτούνται και φορολογικά κίνητρα, τα οποία στην παρούσα φάση έχουν καταργηθεί. Είναι οπωσδήποτε ένα πλήγμα αυτό για την αγορά, λέει, ωστόσο εκτιμά ότι με τις κατάλληλες παρεμβάσεις οι ιθύνοντες θα πεισθούν να τα επαναφέρουν.

Η βελτίωση όμως της εικόνας της ελ-

**“ Πιστεύω ακράδαντα όμως ότι ο ακρογωνιαίος λίθος της ασφαλιστικής αγοράς είναι και θα παραμείνει ο σωστός, ο δια βίου εκπαιδευόμενος, ο ενημερωμένος επαγγελματίας ασφαλιστής ”**

ληνικής ασφαλιστικής αγοράς περνά, σύμφωνα με τον νέο πρόεδρο της ΕΑΕΕ μέσα και από την αυτορρύθμιση του κλάδου. Ο επόπτης είναι η μία πλευρά, οι διαδικασίες αυτορρύθμισης της ασφαλιστικής αγοράς είναι η άλλη, σύμφωνα με τον κ. Σαρρηγεωργίου ο οποίος σημειώνει ότι η αγορά πρέπει να κινηθεί προς αυτή την κατεύθυνση.

Για τον κ. Σαρρηγεωργίου υπάρχουν δυο τρία θέματα ακόμη άξια σχολιασμού που έχουν και επίκαιρο χαρακτήρα. Το πρώτο θέμα είναι αυτό των μακροπρόθεσμων εγγυήσεων. Δυστυχώς η διεθνής ασφαλιστική αγορά δεν μπορεί να παράσχει μακροχρόνιες εγγυή-

σεις καθώς βρισκόμαστε σε περιβάλλον ιστορικά χαμηλών επιτοκίων, όπως εξηγεί. Δεν είναι δυνατόν επί 20 χρόνια μία εταιρεία να επιτυγχάνει αποδόσεις του 4% ή του 5% τις οποίες να μπορεί να εγγυηθεί στους πελάτες της. Βαδίζουμε σε μία άλλη εποχή ασφαλιστικών προγραμμάτων μη εγγυημένων αποδόσεων, εκτιμά ο κ. Σαρρηγεωργίου, προσθέτοντας ότι όλη η υπόλοιπη Ευρώπη κινείται ήδη προς αυτή την κατεύθυνση.

Επίσης εκτιμά ότι και στη χώρα μας τα εγγυημένα επιτόκια θα πρέπει να μειωθούν προκειμένου να μην δημιουργήσουν άρριο προβλήματα.

Το άλλο θέμα που κατά τον πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος έχει επείγοντα χαρακτήρα είναι αυτό που αφορά τις εταιρείες ελεύθερης παροχής υπηρεσιών (ΕΠΥ). Γνωρίζουμε ακριβώς την ευρωπαϊκή νομοθεσία και το ρόλο της εποπτικής αρχής της έδρας, αλλά και του τόπου δραστηριοποίησης της κάθε εταιρείας. Ξέρουμε ότι ο Έλληνας επόπτης δεν έχει πολλά περιθώρια παρεμβάσεων, σημειώνει ο κ. Σαρρηγεωργίου. Ωστόσο πρέπει να εξευρεθεί ένας τρόπος ελέγχου των εν λόγω εταιρειών πριν θρηνήσουμε θύματα τονίζει.

Τέλος, ολοκληρώνουμε τη συζήτηση μας με τον κ. Σαρρηγεωργίου, με τις νέες τάσεις στη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων. Ο σωστός επαγγελματίας, εκείνος που προσθέτει αξία στη σχέση του με τον πελάτη, δεν έχει να φοβάται τίποτα, λέει ο κ. Σαρρηγεωργίου. Και για του λόγου το αληθές ένα μόνο παράδειγμα θα πω αν μου επιτρέπεται. Ακόμη και η δική μου εταιρεία που ξεκίνησε ως εταιρεία bancassurance αποκτά τώρα το 30% της παραγωγής της από διαμεσολαβούντες.

Επομένως το bancassurance πήρε ένα μόνο κομμάτι της αγοράς που του αναλογούσε. Το ίδιο θα γίνει και με τα άλλα κανάλια διανομής, πιστεύω ακράδαντα όμως ότι ο ακρογωνιαίος λίθος της ασφαλιστικής αγοράς είναι και θα παραμείνει ο σωστός, ο δια βίου εκπαιδευόμενος, ο ενημερωμένος επαγγελματίας ασφαλιστής· γι' αυτόν το μέλλον διαγράφεται λαμπρό, τονίζει ο νέος πρόεδρος της ΕΑΕΕ, τον οποίο και ευχαριστούμε για αυτή τη συνομιλία.