

## Απόψεις



Αρτεμης Μαϊλhn, Marketing & Business Development Specialist στην Eurolife ERB Ασφαλιστική

### Αρτεμης Μαϊλhn, Marketing & Business Development Specialist στην Eurolife ERB Ασφαλιστική

Αν τα προηγούμενα χρόνια η αγορά ενός συνταξιοδοτικού ασφαλιστικού προγράμματος αποτελούσε επιλογή μικρής μερίδας πολιτών με αυξημένη ασφαλιστική συνείδηση, σήμερα, αποτελεί επιτακτική ανάγκη για όλους.

Είναι γνωστό πως τα ασφαλιστικά ταμεία αδυνατούν πλέον να προσφέρουν στους πολίτες το επίπεδο διαβίωσης που τους εξασφάλιζαν παλαιότερα.

Σύμφωνα με το Υπουργείο Εργασίας, Κοινωνικής Ασφάλισης & Πρόνοιας, ο μέσος όρος της βασικής σύνταξης σήμερα είναι 695 ευρώ, ενώ προβλέπεται ότι η εγγυημένη σύνταξη, τα επόμενα χρόνια, θα είναι μόλις 360 ευρώ. Επιπλέον, η ηλικία συνταξιοδότησης συνεχώς αυξάνεται.

Είναι ξεκάθαρο πως όλοι μας πρέπει να βρούμε συμπληρωματικούς τρόπους για να δημιουργήσουμε αυτό το επιπλέον κεφάλαιο που θα συμπληρώσει τη σύνταξη που θα λάβουμε από τα ασφαλιστικά ταμεία, εξασφαλίζοντας ένα καλό επίπεδο ζωής στα χρόνια της σύνταξης.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει τα κεφάλαια, την εμπειρία και την τεχνογνωσία για να πρωταγωνιστήσει στην ικανοποίηση της νέας αυτής ανάγκης. Η σκιά που είχε δημιουργηθεί στο παρελθόν με μεγάλες ασφαλιστικές να βάζουν ρουκέτο συνεχίζει να υπάρχει στο μυαλό των καταναλωτών και για ορισμένους αποτελεί περιοριστικό παράγοντα. Όμως η εποπτεία του κλάδου έχει βελτιωθεί, οι ασφαλιστικές λειτουργούν κάτω από αυστηρό νομοθετικό πλαίσιο και η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί ουσιαστικό προληπτικό έλεγχο. Αυτό πρέπει να γίνει γνωστό στους καταναλωτές, ώστε να τους βοηθήσει να ξεπεράσουν τυχόν φόβους τους και να τους στρέψει προς τη σωστή κατεύθυνση.

Συγχρόνως, η αγοραστική δύναμη των καταναλωτών συνεχώς μειώνεται, ενώ μεγάλο ποσοστό του πληθυσμού της χώρας δυσκολεύεται να αντεπεξέλθει ακόμη και στις βασικές καθημερινές του ανάγκες. Επομένως αντιλαμβανόμαστε ότι οι καταναλωτές χρειάζονται επιπλέον κίνητρα για να κάνουν το βήμα προς την ιδιωτική ασφάλιση.

Ο ασφαλιστικός κλάδος με το κράτος πρέπει να συνεργαστούν προς αυτήν την κατεύθυνση, ώστε να θεσπιστεί το κατάλληλο πλαίσιο συμπληρωματικής λειτουργίας της ιδιωτικής ασφάλισης.

Επιπλέον, πρέπει να δοθούν οικονομικά κίνητρα στους καταναλωτές, όπως φοροαπαλλαγές ασφαλιστών, ώστε να ενισχυθεί αυτή η προσπάθεια. Άλλωστε το όφελος δεν θα είναι μόνο για τους καταναλωτές, αλλά και για το ίδιο το κράτος, αφού αυτή τη στιγμή είναι περιορισμένη η δυνατότητα των ταμείων να ανταποκριθούν στις ανάγκες των ασφαλισμένων.

Αξίζει να σημειωθεί πως ο ασφαλιστικός κλάδος, εδώ και χρόνια, τονίζει την ανάγκη αναμόρφωσης του συνταξιοδοτικού, με την εδραίωση ενός συστήματος τριών πυλώνων: κοινωνικής, επαγγελματικής και ιδιωτικής ασφάλισης, κατά το πρότυπο άλλων ευρωπαϊκών χωρών.

Στη Eurolife ERB έχουμε επενδύσει σε ανθρώπινο δυναμικό με κατάλληλες ασφαλιστικές, χρηματοοικονομικές και αναλογιστικές γνώσεις, με σκοπό τη δημιουργία συνταξιοδοτικών και αποταμιευτικών προγραμμάτων που αποδίδουν υψηλή απόδοση στους κατόχους τους και ταυτόχρονα προσφέρουν ασφάλεια μέσα από ένα σύνολο καλύψεων και παροχών.

Η γκάμα προγραμμάτων που διαθέτουμε καλύπτει τις διαφορετικές ανάγκες του αγοραστικού κοινού, ανάλογα με την ηλικία του ασφαλισμένου, την οικονομική του δυνατότητα, τον χρονικό ορίζοντα αποταμίευσης που επιθυμεί, αλλά και τη διάθεσή του για ανάληψη επενδυτικού ρίσκου.

Στο [www.eurolife.gr](http://www.eurolife.gr) παρουσιάζονται αναλυτικά τα προγράμματα δημιουργίας κεφαλαίου της εταιρείας, ενώ παρέχονται κατάλληλα «εργαλεία» αναγνώρισης αναγκών και υπολογισμού ασφαλιστών. (ID: 11113)