

ΕΠΙΛΟΓΗ, 1-2/2011

"Αγώνας Δρόμου"

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Πρόεδρος Επιτροπής Ζωής, Συντάξεων και Τραπεζοασφαλειών της ΕΑΕΕ

Διευθύνων Σύμβουλος EFG Eurolife Ασφαλιστικής

Βρίσκεστε στη Eurolife μετά από μια επιτυχημένη επίσης πορεία στην Allianz Ελλάδος.**Τι θα είχατε να μας πείτε ;**

Συμπληρώνω φέτος αισίως 26 χρόνια στο χώρο των ασφαλειών και από τις δυο πλευρές του Ατλαντικού, έχοντας ξεκινήσει από τις Γενικές Ασφάλειες. Το διοικείν κάθε εταιρείας παρουσιάζει για τον Manager ένα διαφορετικό σύνολο προκλήσεων, μπορώ πάντως να πω ότι ο ασφαλιστικός χώρος τόσο στα χρόνια που πέρασαν όσο και στα χρόνια που έρχονται, μου επεφύλαξε και πιστεύω θα συνεχίσει να μου προσφέρει, εξαιρετικά ενδιαφέρουσες εμπειρίες και την ευκαιρία να γνωρίζω και να συνεργάζομαι με εξαιρετικούς ανθρώπους.

Η χώρα μας βιώνει μια πολύ άσχημη οικονομική κρίση. Ποιες οι επιπτώσεις της στο κλάδο των ασφαλειών;

Η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σήμερα σε ένα κομβικό σημείο. Την ώρα που τα στοιχεία του ενεργητικού και η καθαρή θέση των εταιρειών είναι απομειωμένες λόγω της κρίσης, το Solvency II είναι προ των πυλών, αυξάνοντας δραστικά σε κάποιες περιπτώσεις τα απαιτούμενα κεφάλαια, ενώ ταυτόχρονα οι εποπτικές αρχές και οι εξελίξεις της αγοράς βάζουν τέλος σε νοσηρές πρακτικές δεκαετιών.

Είναι σαφές ότι πολλές εταιρίες θα δυσκολευθούν. Είναι φυσιολογικό να υπάρξει συρρίκνωση, με συγχωνεύσεις, εξαγορές αλλά και ενδεχομένως αφαιρέσεις αδειών τόσο σε επίπεδο Ασφαλιστικών εταιρειών όσο και σε επίπεδο διαμεσολαβούντων.

Όμως την επόμενη μέρα, κατά την εκτίμησή μου, σε 2-3 χρόνια από τώρα, λιγότερες, κεφαλαιακά ισχυρές, ανταγωνιστικές ασφαλιστικές εταιρίες θα μπορούν να προσβλέπουν στην ανάπτυξη τόσο στον χώρο της Ζωής κυρίως με το συνταξιοδοτικό όσο και στον ευρύτερο χώρο των Γενικών Ασφαλίσεων.

Μιλήστε μας λίγο για το νέο σας site και τις δυνατότητες μεταξύ των άλλων για iphone application.

Έχοντας ως βασικό μας στόχο την πληρέστερη και ουσιαστική ενημέρωση των πελατών αλλά και συνεργατών μας από κάθε διαθέσιμο μέσο, προχωρήσαμε στην ανανέωση του διαδικτυακού μας τόπου.

Στο νέο μας site, χρησιμοποιώντας νέα μέσα και σύγχρονες τεχνολογίες, δίνουμε στον επισκέπτη την ευκαιρία να ενημερωθεί για την ασφάλιση, να γνωρίσει την εταιρία και τα προϊόντα μας αλλά και να επικοινωνήσει μαζί μας όποτε το επιθυμεί επιλέγοντας τον τρόπο που τον εξυπηρετεί.

Πιστεύουμε ότι το αναβαθμισμένο site της EFG Eurolife Ασφαλιστικής ξεχωρίζει για την υψηλή αισθητική του, το φιλικό του προφίλ, την εύκολη πλοήγηση και τη χρήση νέων εφαρμογών.

Ένα από τα πιο ενδιαφέροντα χαρακτηριστικά του είναι και η εφαρμογή που δημιουργήσαμε για το i-iphone. Είμαστε η πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία στην Ελλάδα που δίνει τη δυνατότητα στον πελάτη να οργανώσει τα στοιχεία που αφορούν στην ασφάλιση του αυτοκινήτου του κάνοντας της ζωή του ευκολότερη.

Πείτε μας δύο λόγια για την μέχρι τώρα συνεργασίας σας με τα δίκτυα πρακτόρων ; Πώς βλέπετε το θεσμό του agency;

Στην EFG Eurolife Ασφαλιστική πιστεύουμε ότι στα χρόνια που έρχονται, θα αναδειχθούν εκείνοι οι διαμεσολαβούντες οι οποίοι με τις γνώσεις και τις υπηρεσίες που προσφέρουν θα δικαιολογούν την αμοιβή τους, εκείνοι οι οποίοι θα έχουν δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για να λειτουργούν στο νέο ασφαλιστικό περιβάλλον υπεύθυνα, προσφέροντας στους πελάτες προστιθέμενη αξία.

Έτσι, τα τελευταία χρόνια ένας από τους στρατηγικούς άξονες στους οποίους επενδύει η Eurolife είναι να δουλεύει με όλα τα δίκτυα εκείνα που προσθέτουν αξία στις σχέσεις τους με τον πελάτη. Με βάση αυτή τη στρατηγική, έχουμε διευρύνει τις συνεργασίες μας στο χώρο των μεσιτών και των πρακτόρων στον οποίο και μας ενδιαφέρει ιδιαίτερα η περαιτέρω ανάπτυξη με δεδομένη και την ποιότητα των εργασιών και της συνεργασίας.

Είναι προφανές ότι τόσο το bancassurance όσο και οι άλλοι μη παραδοσιακοί τρόποι πώλησης ήδη παίζουν ή θα παίξουν ρόλο στο μέλλον της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων. Όμως πιστεύω ακράδαντα ότι ο καλά ενημερωμένος επαγγελματίας ασφαλιστής θα συνεχίσει να επιτελεί το έργο του –να συμβουλευτεί αποτελεσματικά τον πελάτη για το risk management της οικογένειας ή της επιχείρησής του – χωρίς ανταγωνισμό σε αυτό το επίπεδο. Από την άλλη πλευρά, ο ευκαιριακός, μη κατηρτισμένος διανομέας προϊόντων δεν έχει πια μέλλον.

Οι αλλαγές στο ασφαλιστικό ανοίγουν νέες προοπτικές για τον κλάδο της Ιδιωτικής Ασφάλισης; Τι θα συμβουλευάτε τον απλό πολίτη που βρίσκεται αντιμέτωπος με όλες αυτές τις αλλαγές στο ασφαλιστικό τοπίο (ιδιωτικό και δημόσιο);

Έχουμε ένα κλάδο στη χώρα μας, τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης ο οποίος λειτουργεί πια υπό την εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος, με κριτήρια αξιοπιστίας που υπαγορεύονται πλέον ουσιαστικά από το Solvency II και εδώ σημειώστε ότι Solvency II δε σημαίνει μόνο κεφαλαιακή επάρκεια, αλλά και κανόνες για την αξιόπιστη λειτουργία μιας ασφαλιστικής εταιρίας και ο οποίος, μέσα σε θεσμικό πλαίσιο που θα καθορίσει η πολιτεία και που θα εξασφαλίζει την υγιή λειτουργία του συστήματος, μπορεί άμεσα να δώσει τη λύση που η κοινωνία χρειάζεται.

Πιστεύω πως αν επιτευχθεί το 3πτυχο: φορολογικά κίνητρα, θεσμικό πλαίσιο και εποπτεία τότε είναι σίγουρο πως η ανάπτυξη στο χώρο του ασφαλιστικού θα είναι σημαντική.

Θεωρώ πως είναι σημαντικό κάθε Έλληνας πολίτης να συνειδητοποιήσει πως από εδώ και στο εξής, συμπληρωματικά με την κοινωνική ασφάλιση, θα πρέπει ο ίδιος να αποταμιεύσει κεφάλαια για τη δική του σύνταξη - κι εδώ πρέπει να σημειώσουμε το προφανές: ότι οι νέοι πρέπει να αποταμιεύσουν κεφάλαια με μακροπρόθεσμο ορίζοντα ώστε να μπορέσουν να διατηρήσουν και στο μέλλον ένα καλό βιοτικό επίπεδο.

Η μεταφορά της ΕΠΕΙΑ στην ΤτΕ πιστεύετε ότι θα συμβάλει θετικά στο κλάδο;

Η ΕΠΕΙΑ αναμφισβήτητα επετέλεσε σημαντικό έργο, όμως η Τράπεζα της Ελλάδος είναι ένας έμπειρος εποπτικός οργανισμός με κύρος και εμβέλεια τέτοια που θα βοηθήσει - επιτελώντας με ταχύτητα και συνέπεια το ρόλο της- στην αποκατάσταση της φήμης του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.