

NEXT DEAL.GR, 15/09/10

“Ραντεβού και στα 30 Χρόνια της EFG Eurolife”

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Πρόεδρος Επιτροπής Ζωής, Συντάξεων και Τραπεζοασφαλειών της ΕΑΕΕ
Διευθύνων Σύμβουλος EFG Eurolife Ασφαλιστικής**10 χρόνια Eurolife. Τι σημαίνει αυτό για εσάς προσωπικά;**

Έχοντας συμμετάσχει τα τελευταία 6 χρόνια στη διαμόρφωση και εφαρμογή μιας στρατηγικής η οποία με την εμπιστοσύνη του μετόχου και τη βοήθεια της Τραπέζης έφερε την EFG Eurolife Ασφαλιστική στην πρώτη θέση της κερδοφορίας και στην 3^η θέση σε μέγεθος στην ελληνική αγορά, δε μπορώ παρά να έχω αίσθημα ικανοποίησης.

Επειδή πολλά λέγονται και γράφονται για τις τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρείες διεθνώς και στην Ελλάδα, μπορούμε να πούμε ραντεβού στα 20 χρόνια;

Η EFG Eurolife Ασφαλιστική ανταποδίδει τόσο με κέρδη όσο και με προμήθειες τα κεφάλαια που ο μέτοχος έχει επενδύσει σε αυτήν. Επίσης, πρέπει να σημειώσουμε ότι η Eurobank πιστεύει ότι οι ασφαλιστικές υπηρεσίες είναι ένα αναπόσπαστο κομμάτι του χρηματοοικονομικού ορίζοντα των πελατών της. Γι αυτό επένδυσε για παράδειγμα στην εξαγορά της Activa Insurance, εν μέσω της οικονομικής κρίσης και γι αυτό συνεχίζει και θα συνεχίζει να δίνει έμφαση στον τομέα των ασφαλειών. Επομένως ραντεβού και σε 30 χρόνια !

Τι έδειξε η εμπειρία δέκα ετών στο bancassurance; / Ποια τα οφέλη για τον καταναλωτή από το bancassurance;

Η πώληση ασφαλειών μέσω τραπεζικού δικτύου είναι σαφές ότι έχει συνέργειες και βρίσκεται κοντά στην τραπεζική λογική για κάποια ήδη ασφαλιστικών προϊόντων όπως π.χ. τα αποταμειωτικά. Σε αυτά τα είδη προϊόντων το bancassurance αναπτύχθηκε και αναπτύσσεται δίνοντας στον πελάτη τα πλεονεκτήματα οικονομιών κλίμακας και one stop shopping.

Η εταιρεία προχώρησε σε «ανοίγματα» συνεργασίας με δίκτυα πρακτόρων και στη δημιουργία agency. Ποια η ανάγκη αυτών των κινήσεων και ποια τα αποτελέσματα;

Η στρατηγική πάνω στην οποία χτίζεται, τα τελευταία 6 χρόνια, η ανάπτυξη της EFG Eurolife Ασφαλιστικής, βασίζεται σε 3 πυλώνες:

- Ολοκληρωμένη κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών μας
- Διανομή των προϊόντων μας με όλα τα δίκτυα που προσθέτουν αξία
- Οργάνωση του αποδοτικότερου εργοστασίου παραγωγής ασφαλιστικών προϊόντων

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι ο 2^{ος} πυλώνας της στρατηγικής μας βασίζεται στην πεποίθηση ότι ο ρόλος του επαγγελματία ασφαλιστή, στα χρόνια που έρχονται, θα αναδειχθεί ακόμα περισσότερο με την αυτονόητη προϋπόθεση ότι οι γνώσεις και οι υπηρεσίες που προσφέρει θα δικαιολογούν την αμοιβή του.

Η EFG Eurolife δουλεύει με όλα τα δίκτυα και αυτή η πολυσυλλεκτικότητα της διανομής έχει αποδόσει ιδιαίτερα ικανοποιητικά, ανεξάρτητα από τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούν.

Ποιες πιστεύετε ότι θα είναι οι βασικές εξελίξεις στον ασφαλιστικό κλάδο την ερχόμενη τριετία;

Η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται αυτή τη στιγμή 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 ισχυρό consolidation με συγχωνεύσεις, εξαγορές αλλά και ενδεχομένως αφαιρέσεις αδειών.

Όμως στη 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 με το συνταξιοδοτικό όσο και στον ευρύτερο χώρο των Γενικών Ασφαλίσεων.

Ας μην ξεχνάμε ότι καλώς εχόντων των πραγμάτων, η ελληνική οικονομία, στον ίδιο χρονικό ορίζοντα θα πρέπει λογικά να περνά σε φάση ανάπτυξης έχοντας πετύχει και σημαντική αναδιάρθρωση των κακώς κειμένων.

Μπορείτε με λίγα λόγια να πείτε την πορεία της εταιρείας για το 2010 και του στόχους για το 2011;

Το 2010 και παρά την κρίση εκτιμούμε ότι η EFG Eurolife έχει κινηθεί μέχρι στιγμής ικανοποιητικά με μικρή συνολική αύξηση παραγωγής και κερδών.

Η πολυσυλλεκτικότητα των δικτύων διανομής και η υγιής διάρθρωση του χαρτοφυλακίου με έμφαση σε προϊόντα περιοδικών καταβολών, μας επιτρέπουν να είμαστε αισιόδοξοι για τη χρονιά που έρχεται λαμβάνοντας βέβαια υπόψη την επικρατούσα κατάσταση.