



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

Κρίσιμο το 2016 για τον κλάδο

Το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι πολύ πιο ευοίωνο, καθώς οι πολίτες στρέφονται προς την ιδιωτική ασφάλιση που λειτουργεί συμπληρωματικά προς την κοινωνική ασφάλιση

Η χρονιά που διανύουμε είναι ιδιαίτερα σημαντική για τον ασφαλιστικό κλάδο και τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αυτόν. Ηδη η προετοιμασία για την εφαρμογή του Solvency II διαμόρφωσε προσδοκίες αλλά και φόβους για την επόμενη μέρα του κλάδου και πλέον η εφαρμογή του οδηγεί σε σημαντικές εξελίξεις. Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB Ασφαλιστική, μιλά στην «Εφ.Συν.» για το παρόν και το μέλλον του κλάδου, τις εξελίξεις στις οποίες μπορεί να οδηγηθεί και τους τομείς στους οποίους διαβλέπει ευκαιρίες για ανάπτυξη νέων προϊόντων.

● **Διανύουμε μια χρονιά μεγάλων αλλαγών, σύμφωνα και με δικές σας δηλώσεις, στον ασφαλιστικό κλάδο στο πλαίσιο της προσαρμογής στο Solvency II. Γίνεται λόγος για σειρά εξαγορών και συγχωνεύσεων που θα δοξίμω στην ιδιωτική ασφαλιστική αγορά κατά τη διάρκεια της χρονιάς. Ποια είναι η εκτίμησή σας στο τέλος του πρώτου εξαμήνου του 2016;**

Η φετινή χρονιά είναι για τον ασφαλιστικό κλάδο διαφορετική από τις προηγούμενες διότι, πλέον, το ευρωπαϊκό πλαίσιο Solvency II έχει αρχίσει να εφαρμόζεται. Η ασφαλιστική αγορά βιώνει το Solvency II, δεν το περιμένει. Αυτό σημαίνει πολύ συγκεκριμένα πράγματα: μέχρι το τέλος της χρονιάς πρέπει οι εταιρείες να εξεφύρουν τα απαραίτητα κεφάλαια για να ικανοποιούν τις προδιαγραφές του

Solvency II, παράλληλα με τη συνήθη δραστηριότητά τους. Οι μήνες που διανύουμε, κατά συνέπεια, αλλά και οι επόμενοι, είναι πολύ κρίσιμοι για τον κλάδο μας.

Μου δίνετε την ευκαιρία, όμως, να τονίσω ότι ασφαλώς το Solvency II κάνει κατά τρόπο μετρήσιμο και αναμφισβήτητο την ασφαλιστική αγορά αξιόπιστη, αλλά δημιουργεί και την υποχρέωση στις εταιρείες να υπερβούν τη γραφειοκρατία, που σημαίνει αύξηση κόστους, παράγων που πλήττει, όπως αντιλαμβάνεσθε, περισσότερο τις μικρότερες εταιρείες, αν και στην ελληνική αγορά όλες οι εταιρείες θεωρούνται σχετικά μικρές σε μέγεθος σε σχέση με τα διεθνή standards.

Η πρόβλεψή σας για εξαγορές και συγχωνεύσεις πιστεύω ότι θα επαληθευθεί. Οι διεργασίες εντείνονται στο παρασκήνιο και, όσες ωριμάσουν και μετατραπούν σε επιχειρηματικές συμφωνίες, θα ανακοινωθούν την κατάλληλη ώρα.

● **Πόσο αλλοιάζει η φυσιογνωμία της ασφαλιστικής αγοράς και ποια είναι τα προβλήματα και οι προκλήσεις που καλείται να αντιμετωπίσει ο ασφαλιστικός κλάδος σήμερα;**

Αναμφίβολα η πλήρης εφαρμογή του πλαισίου Solvency II αλλάζει τη φυσιογνωμία της αγοράς, αυτό πια είναι κοινός τόπος. Πέραν αυτού, ο κλάδος μας δρα στο πλαίσιο μιας οικονομίας που βρίσκεται σε ύφεση για έκτη χρονιά, η αγοραστική δύναμη των πολιτών μειώνεται συνεχώς και αυτό κάνει και

τη δική μας αποστολή αρκετά πιο δύσκολη. Μην ξεχνάτε ότι το πρώτο πεντάμηνο του 2016 οι εργασίες του κλάδου κατέγραψαν μείωση της τάξεως του 5,7%.

Αντίθετα με το σημερινό, δύσκολο παρόν, το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι πολύ πιο ευοίωνο, καθώς οι πολίτες στρέφονται προς την ιδιωτική ασφάλιση που λειτουργεί συμπληρωματικά προς τον πρώτο πυλώνα (δηλαδή την κοινωνική ασφάλιση) προκειμένου να καλύψουν με επάρκεια τις ανάγκες τους και να προστατευθούν έναντι κινδύνων που θα μπορούσαν να θέσουν σε δοκιμασία το βιοτικό τους επίπεδο. Παρεμπιπτόντως, υπενθυμίζω ότι τόσο ο δεύτερος πυλώνας, δηλαδή τα επαγγελματικά ταμεία, όσο και ο τρίτος, δηλαδή η ασφαλιστική αγορά, περιλαμβάνονται στο μη κρατικό κομμάτι της ασφάλισης.

● **Με βάση τις πρόσφατες εξελίξεις στη Eurolife αλλά και την πρώτη περίοδο εφαρμογής του Solvency II, πώς αξιολογείτε τα αποτελέσματα για την εταιρεία;**

Ο Όμιλος Eurolife ξεκίνησε και τη φετινή χρονιά πολύ δυνατά και έχει να επιδείξει πολύ υψηλό βαθμό προσαρμογής στις απαιτήσεις του Solvency II. Η Eurolife σήμερα υπερκαλύπτει κατά πολύ τόσο τις κεφαλαιακές ανάγκες, όσο και τις δομικές αλλαγές που απαιτεί το νέο, αυστηρό ευρωπαϊκό πλαίσιο.

Αυτή η επάρκεια μας επιτρέπει να αξιοποιήσουμε τις μεγάλες δυνατότητες που μας ανοίγει ο νέος μας μέτοχος, η Fairfax Financial Holdings, ένας όμιλος διεθνούς εμβέλειας, με ασφαλιστικό προσανατολισμό, αποκεντρωμένο χαρακτήρα και εκπνερασμένη εμπιστοσύνη στα στελέχη του. Αυτή η μεγάλη επιχειρηματική οικογένεια διέβλεψε τις προοπτικές της Eurolife και επένδυσε σ' αυτές. Όπως είπε ο Prem Watsa στην κοπή της πίτας μας για το 2016, «η Fairfax εμπιστεύεται τις προοπτικές της Ελλάδας και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς». Στις περιόδους που ζούμε, τέτοια στήριξη κι εμπιστοσύνη μάς δίνει μεγάλο κίνητρο για ακόμη μεγαλύτερη βελτίωση των επιδόσεών μας.

● **Οι αλλαγές που συντελούνται σε διαφορετικούς τομείς και οι εξελίξεις στη χώρα μας διαμορφώνουν ανάγκες για νέα ασφαλιστικά προϊόντα και σε ποιους ασφαλιστικούς τομείς εντοπίζετε ως εταιρεία νέες ανάγκες και προκλήσεις;**

Δύσκολα θα βρει κανείς τομέα της ζωής μας που να μην υπάρχει συνεχής δημιουργία νέων αναγκών. Οι κλάδοι της ζωής και της υγείας αυτονόητα κατέχουν τις πρώτες θέσεις. Ο σημερινός Έλληνας πολίτης έχει συνειδητοποιήσει την αδυναμία του πρώτου πυλώνα και αναζητεί, με το περιορισμένο του εισόδημα, τα καταλληλότερα προγράμματα για τις δικές του, ξεχωριστές ανάγκες, στον χώρο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Ο κλάδος μας διαθέτει ικανοποιητική γκάμα τέτοιων προϊόντων, ωστόσο στην εποχή μας η ζωή κάθε ανθρώπου αλλάζει με ταχείς ρυθμούς, το ίδιο αλλάζουν και οι ανάγκες του. Συνεπώς, είναι υποχρέωση αλλά και όρος επιβίωσης κι ανάπτυξης των ασφαλιστικών εταιρειών η συνεχής επένδυση στην έρευνα και την τεχνολογία, ώστε οι νέες ανάγκες των πελατών μας να καλύπτονται γρήγορα και με επάρκεια.

Από την άλλη μεριά, είναι γνωστό ότι είμαστε μια σεισογενής χώρα, με έντονα καιρικά φαινόμενα, πράγμα που κάνει οξύ το πρόβλημα της υπασφάλισης στον τομέα των γενικών ασφαλειών. Νομίζω ότι όλοι αντιλαμβανόμαστε ότι η περιουσία του Έλληνα πολίτη είναι ουσιαστικά ανασφάλιστη. Και το ερώτημα είναι, με τις δυσκολίες που όλοι έχουμε στα οικονομικά μας, μπορούμε να αντέξουμε την επισκευή μέρους της περιουσίας μας, εάν αυτό καταστραφεί, μόνο με τα δικά μας χρήματα;

Με δυο λέξεις, έχουμε ακόμα πολλή δουλειά ώστε να φτάσουμε σε ικανοποιητικό επίπεδο κάλυψης των αναγκών του σημερινού Έλληνα πολίτη.



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Η πλήρης εφαρμογή του πλαισίου Solvency II αλλάζει τη φυσιογνωμία της αγοράς