



ΗΛΙΑΣ ΡΗΓΑΣ

CFO, Generali

*Η πραγματική
ευελιξία και οι
προσωποποιημέ-
νες λύσεις
θα έρθουν μό-
νο με απλά
και έξυπνα
προϊόντα*

Δεν ταιριάζει το μοντέλο Micro-Insurance στην Ελλάδα



ε απλά και έξυπνα προϊόντα θα στηριχτεί η ανάπτυξη του ασφαλιστικού κλάδου. Αυτό αναφέρει ο κ. Ρήγας ο οποίος μιλά στο AM για το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς, τους κινδύνους από τις αποδόσεις των επενδύσεων, τον ανταγωνισμό και τη μεταφορά του μοντέλου Micro-insurance στην Ελλάδα.

Ποια είναι η εκτίμησή σας για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης την επόμενη πενταετία και ποια η στόχευση της Εταιρείας σας σε επίπεδο οικονομικών αποτελεσμάτων;

Το οικονομικό και τεχνολογικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούμαστε θα αλλάξει δραστικά στην επόμενη πενταετία και η ιδιωτική ασφάλιση πρέπει να κάνει το ίδιο για να συνεχίσει να είναι συναφής με τις ανάγκες της κοινωνίας. Ως κλάδος πιστεύω ότι θα δεχτεί ιδιαίτερη πίεση, από κλάδους της οικονομίας που

δεν θεωρούνταν ως τώρα, παραδοσιακά, ανταγωνιστικοί. Είμαι αισιόδοξος για το γεγονός ότι η ιδιωτική ασφάλιση θα καταφέρει να γεφυρώσει το τεχνολογικό χάσμα και θα γίνει πιο εξωστρεφής. Σε ό,τι αφορά στην Ελλάδα, η υποβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών από τους δημόσιους φορείς εντείνει την ανάγκη ασφάλισης υγείας και αυτό σίγουρα θα επεκταθεί και στον τομέα των συντάξεων. Το εύρος των μεταρρυθμίσεων που θα γίνουν στη χώρα είναι επίσης ένας καθοριστικός παράγοντας. Ενδεικτικά αναφέρω ότι η μείωση των ανασφάλιστων οχημάτων, η θεσμοθέτηση της υποχρεωτικής ασφάλισης των φυσικών καταστροφών και φορολογικά κίνητρα για τη σύναψη συνταξιοδοτικών συμβολαίων θα άλλαζαν άρδην το τοπίο στην ασφαλιστική αγορά. Η Generali μεγαλώνει με σταθερά βήματα. Στοχεύουμε στην αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών, σε συνδυασμό με την αύξηση του μεριδίου αγοράς, με ταυτόχρονη ενίσχυση της λειτουργικής κερδοφορίας σε όλους τους κλάδους.

Η ασφαλιστική αγορά στα χρόνια της κρίσης έχει απολέσει ένα μεγάλο μέρος της παραγωγής της. Ωστόσο, και προ κρίσεως η αγορά ήταν καθηλωμένη στο 2%-3% του ΑΕΠ. Θεωρείτε ότι μία ενδεχόμενη ανάταξη της οικονομίας θα φέρει αυτόματα και αύξηση της ασφαλιστικής παραγωγής;

Είναι γεγονός ότι η παραγωγή ασφαλιστρών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς επέστρεψε σε επίπεδα του 2005. Η μείωση της αγοραστικής δύναμης του μέσου πολίτη επηρέασε αρνητικά τον κλάδο, ενώ το φαινόμενο της πτώσης της παραγωγής εντάθηκε και από την προσπάθεια των εταιρειών να προσελκύσουν ρευστότητα προσφέροντας πολύ χαμηλά ασφαλιστρα και μειώνοντας αντίστοιχα και τις αμοιβές των διαμεσολαβούντων. Και στην προ κρίσης περίοδο και τώρα, λόγω και της πτώσης του ΑΕΠ σε απόλυτα μεγέθη, η ασφαλιστική αγορά κυμαίνεται γύρω στο 2% του ΑΕΠ. Το χαμηλό ποσοστό επί του ΑΕΠ, σε σύγκρισή με το αντίστοιχο του ευρωπαϊκού μέσου όρου που είναι περίπου 8%, υποδηλώνει ένα βασικό πρόβλημα ότι ο Έλληνας καταναλωτής παραμένει υπασφαλισμένος. Αυτή η εικόνα πρέπει κάποτε να αλλάξει. Προφανώς, μια επανεκκίνηση της οικονομικής ανάπτυξης, θα συμβάλει και στην αύξηση της ασφαλιστικής παραγωγής. Ωστόσο, ο καταναλωτής σήμερα δεν είναι ο ίδιος με αυτόν επτά χρόνια πριν. Οι εταιρείες από πλευράς τους πρέπει να στοχεύσουν στη διαφύλαξη της αξιοπιστίας της αγοράς και την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης.

Ποιοι είναι οι κίνδυνοι που ελλοχεύουν για τις ασφαλιστικές σε περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων και ποια πολιτική εφαρμόζετε ως Εταιρεία;

Ο βασικός κίνδυνος είναι οι αποδόσεις που πετυχαίνει μια ασφαλιστική εταιρεία από τη διαχείριση των επενδύσεων, να μην επαρκούν, ώστε να καλύψουν τις συμβατικές υποχρεώσεις της εταιρείας απέναντι σε πελάτες μακροχρόνιων, κυρίως, αποταμιευτικών συμβολαίων με εγγυημένα επιτόκια. Ως αποτέλεσμα, το χαρτοφυλάκιο θα είναι ζημιολόγο και θα προκύπτουν κεφαλαιακές επιβαρύνσεις βάσει του Solvency II. Το ζήτημα αυτό είναι σημαντικό, καθώς στην παρούσα φάση οι αποδόσεις των επενδύσεων στην αγορά είναι και προβλέπεται ότι θα παραμείνουν πολύ χαμηλές. Το βασικό αντίδοτο στον παραπάνω κίνδυνο είναι η άριστη αντιστοίχιση των περιουσιακών στοιχείων με τις υποχρεώσεις. Με τη χρήση εξειδικευμένων λογισμικών και ιδιαίτερα πειθαρχημένη προσέγγιση η πολύ έμπειρη ομάδα της Generali το πετυχαίνει στο ακέραιο.

Στο εξωτερικό υπάρχουν ασφαλιστικά προϊόντα με πολύ χαμηλό ασφαλιστρο, είτε σε επίπεδο Micro-insurance είτε ως ασφαλίσεις μίας ή περισσότερων ημερών; Μπορούν και πρέπει οι ασφαλιστικές στην Ελλάδα να στραφούν και σε αυτές τις υπηρεσίες;

Η τάση της αγοράς δείχνει ότι οι πελάτες θέλουν να έχουν επιλογές, και μάλιστα προσαρμοσμένες για τον καθένα. Η απάντηση για το αν θα πρέπει να στραφούμε σε λύσεις Micro-insurance, με τη λογική προγραμμάτων που έχουμε συναντήσει στην Ινδία ή στη Λατινική Αμερική είναι αρνητική, καθώς πιστεύουμε πως δεν ταιριάζει το συγκεκριμένο μοντέλο στη χώρα μας. Τα περισσότερα από αυτά τα σχήματα εξαίρεσαν από τη διανομή τους διαμεσολαβητές για να κάνουν το προϊόν πιο οικονομικό. Η πραγματικότητα δείχνει πως σε έναν τέτοιο πελάτη, με ελάχιστο εισόδημα, η συμβολή ενός ασφαλιστή είναι καθοριστική, ώστε να επιλέξει το καλύτερο προϊόν για τις ανάγκες του. Εμείς στην Generali, θα θέλαμε οι συμπολίτες μας να έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης σε υπηρεσίες ιδιωτικής ασφάλισης υψηλής ποιότητας. Διαβλέποντας την ανάγκη αυτή παρέχουμε μια ευρεία γκάμα ασφαλιστικών λύσεων, λαμβάνοντας υπόψη το οικονομικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούμαστε. Θα ήθελα όμως να διευκρινίσω ότι οι ασφαλίσεις, μίας ή περισσότερων ημερών δεν εμπίπτουν στην ανωτέρω κατηγορία των προϊόντων χαμηλού ασφαλιστρο. Συνήθως οι επιβαρύνσεις σε αυτού του είδους τα συμβόλαια είναι μεγάλες, χωρίς παράλληλα να χτίζουν μια σχέση εμπιστοσύνης με την εταιρεία. Η Generali εφαρμόζει, στον κλάδο αυτοκινήτου, ένα παραμετρικό σύστημα τιμολόγησης που εξασφαλίζει ένα δίκαιο ασφαλιστρο. Επίσης, δίνει τη δυνατότητα 12 άτοκων δόσεων, διευκολύνοντας στην αποπληρωμή του. Η Micro-insurance και η παροχή ασφάλισης με τη μέρα είναι αξιόλογες προσπάθειες για πιο στοχευμένη ασφάλιση. Ωστόσο, η πραγματική ευελιξία και οι προσωποποιημένες λύσεις θα έρθουν μόνο με απλά και έξυπνα προϊόντα, με τη διευρυμένη χρήση της τεχνολογίας, τομέας όπου ο Όμιλος Generali υπερέχει.

Τα τελευταία χρόνια ο ανταγωνισμός στον κλάδο Αυτοκινήτου έχει επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό το ασφαλιστρο. Δεδομένου ότι ο κλάδος Αυτοκινήτου αποτελεί μεγάλο μέρος της συνολικής παραγωγής πώς επιβιώνουν οι εταιρείες από τις απώλειες;

Είναι γεγονός ότι λόγω της υποχρεωτικότητας της ασφάλισης ο κλάδος Αυτοκινήτου ήταν ιστορικά το μέσο για να στηριχθεί άμεσα η ρευστότητα πολλών εταιρειών. Ακολουθώντας αυτή την πρακτική πολλές ασφαλιστικές προχώρησαν τα τελευταία χρόνια σε μία μη ορθολογική τιμολογιακή πολιτική με παροχές, οι οποίες δεν τεκμηριώνονται τεχνικά. Επίσης, μπορεί η μείωση των τιμολογίων στον κλάδο Αυτοκινήτου να συνέπεσε και με το γεγονός ότι οι πολίτες έπαψαν να χρησιμοποιούν με την ίδια συχνότητα το αυτοκίνητό τους και μειώθηκαν σημαντικά οι ζημιές, αλλά η κατάσταση έχει αλλάξει από καιρό. Ο Κλάδος εμφάνισε στα πρώτα χρόνια της κρίσης σημαντικά περιθώρια κέρδους που δικαιολογούσαν μία πιο επιθετική πολιτική τιμών. Ωστόσο, τώρα η κατάσταση αντιστρέφεται και, ήδη, οι πρώτες αποφάσεις για αυξήσεις τιμολογίων έκαναν την εμφάνισή τους. Ευελπιστούμε ότι η αύξηση του loss ratio και το στενό εποπτικό πλαίσιο θα λειτουργήσουν εξυγιαντικά για τον πολύπαθο αυτό Κλάδο.