

broker's TIME

ΤΕΥΧΟΣ 23 • ΧΡΟΝΟΣ 7ος • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2009
ΤΡΙΑ ΤΕΥΧΗ ΑΝΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

Το Τετραμηνιαίο Δελτίο του 
ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ
ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ



Επιστροφή...
στο μέλλον.....4



Ο ρυπαίνων
πληρώνει;.....6



Ώρα για υπεύθυνη
ηγεσία.....20

ΕΤΟΣ ΑΝΟΔΟΥ ΚΑΙ ΤΟ 2008 ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Ανοδο του κύκλου εργασιών κατά 9,4% σε σχέση με το 2007 κατέγραψαν το 2008 οι Μεσίτες Ασφαλίσεων μέλη του ΣΕΜΑ, συνεχίζοντας παρά το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον την ανοδική πορεία τους.

Το ανωτέρω συμπέρασμα προκύπτει από την ανάλυση στοιχείων δημοσιευμένων ισολογισμών 15 μεγάλων μεσιτικών γραφείων. Τα συγκεκριμένα γραφεία, στη συντριπτική τους πλειονότητα, κατά την περσινή χρήση αύξησαν τα μεγέθη τους από 4% έως και 38% σε σχέση πάντα με το 2007.

Οι εταιρείες που συμμετείχαν στο δείγμα για τη συναγωγή των σχετικών συμπερασμάτων καλύπτουν το 26% του συνολικού κύκλου

εργασιών του 2007, με έσοδα 53,263 εκατ. ευρώ, τα οποία κατά το 2008 διογκώθηκαν στα 58,083 εκατ. ευρώ.

Από το ίδιο δείγμα προκύπτει επίσης ότι στον κλάδο Πυρός καταγράφηκε αύξηση του κύκλου εργασιών από 1% έως και 30,1% και στον κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων αύξηση έως και 26,5%. Άνοδος έως και 28,9% σημειώθηκε στον κλάδο Αστικής Ευθύνης (εκτός Αυτοκινήτου), όπου θα πρέπει να σημειωθεί ότι μια εταιρεία του δείγματος αύξησε τις επιδόσεις της κατά 100%.

Μικτή ήταν η εξέλιξη των μεγεθών των μεσιτικών εταιρειών στον κλάδο Μεταφορών και στον κλάδο Ζωής η ανάπτυξη των εργασιών ήταν κάθετη, αφού καταγράφηκαν ποσοστά έως και 170% (!).

ΘΕΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΕΝ ΜΕΣΩ ΑΡΝΗΤΙΚΟΥ ΚΛΙΜΑΤΟΣ

Ενδιαφέροντα σχόλια, παρατηρήσεις και προβληματισμούς γύρω από τα όσα συμβαίνουν στην εγχώρια αγορά μετά το ξέσπασμα της διεθνούς κρίσης διατυπώνει στο Broker's Time ο Πρόεδρος του ΕΒΕΑ, κ. Κωνσταντίνος Μίχαλος, παραθέτοντας μια σειρά από προτάσεις, για το πώς ο κλάδος της ιδιωτικής

ασφάλισης θα ανταπεξέλθει των δυσκολιών και θα συνεχίσει να πορεύεται επιτυχώς. Παράλληλα, ο κ. Μίχαλος υπογραμμίζει το ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν οι μεσίτες ασφαλίσεων για τη διαμόρφωση της επόμενης ημέρας στην ασφαλιστική αγορά, ενώ δεν παραλείπει να επισημάνει ότι «μέχρι σήμερα

οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες παραμένουν φερέγγυες και ασφαλείς, επιδεικνύοντας επαρκείς αντοχές απέναντι στην κρίση και αυτό είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικό για την πορεία του κλάδου». Προσθέτει επίσης ότι υπάρχει μεγάλο περιθώριο μεγέθυνσης της ελληνικής αγοράς, το οποίο μπορεί να αξιοποιηθεί



μέσα από την καλλιέργεια της ασφαλιστικής συνείδησης και τον εμπλουτισμό των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρει στον καταναλωτή ο κλάδος. **σελ. 3**

edito



περιεχόμενα

Η διεθνής κρίση επέδρασε αρνητικά στην ιδιωτική ασφάλιση λιγότερο από κάθε άλλο τομέα της χρημαγοράς και κυρίως από το τραπεζικό σύστημα. Ο κλάδος μας σαφώς δέχεται πιέσεις από τις δυσμενείς οικονομικές συγκυρίες, όμως μέχρι σήμερα επιδεικνύει αντοχές. Αυτό δεν πρέπει να μας εφησυχάζει. Ο αγώνας που οφείλουμε όλοι μας να δώσουμε είναι πολυμέτωπος. Πρέπει να συντηρήσουμε την παραγωγή μας, να περιφρουρήσουμε τα κεκτημένα μας, να περιορίσουμε τις απώλειες από τις ακυρώσεις συμβολαίων. Πρέπει να ανοιχτούμε και σε άλλους κλάδους ασφάλισης. Η υγεία με τα νοσοκομειακά προγράμματα και οι συντάξεις αποτελούν πεδία δράσης τα οποία έχουμε αφήσει ανεκμετάλλευτα, όπως ανεκμετάλλευτα παραμένουν και τα εξειδικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα. Όμως η κρίση δεν θα πρέπει να μας αποπροσανατολίσει από την καθημερινότητα και την ευθύνη την οποία φέρουμε έναντι του ασφαλιζόμενου κοινού. Η αγορά μας δεν χαρακτηρίζεται μόνο από μεγέθη, από αποδόσεις, από στόχους, από το σκληρό ανταγωνισμό, αλλά και από στοιχεία τα οποία ξεφεύγουν από τα νούμερα και τις μετρήσεις. Είναι χρέος μας, πιστεύω, μέσα από τα πεδία δράσης που προανέφερα, όπως εξάλλου και από κάθε δραστηριότητά μας, με κάθε συμβόλαιο, σε κάθε επαφή με τον πελάτη, να «πουλάμε» και πολιτισμό, ηθικές αξίες, σεβασμό. Η δύναμή μας πηγάζει ακριβώς από αυτή την επαφή με τον πελάτη. Υπάρχουν πολλές ασφαλιστικές εταιρείες, υπάρχουν χιλιάδες διαμεσολαβη-

τές. Όμως η κοινωνία είναι ΜΙΑ και έναντι αυτής έχουμε χρέος να αποδεικνύουμε την αξία μας καθημερινά. Ο ΣΕΜΑ θα πρέπει επίσης να λειτουργήσει με μεγαλύτερη εξωστρέφεια και για να το επιτύχει αυτό οφείλει να συνεχίσει αδιάλειπτα μια σειρά από πρωτοβουλίες που θα τον φέρουν πιο κοντά στα κέντρα εξουσίας, σε άλλους φορείς της αγοράς, στις ασφαλιστικές εταιρείες και στους μεγάλους πελάτες. Μέσα από ανάλογες δραστηριότητες κερδίζουν όλοι. Τα μέλη του Συνδέσμου, ο θεσμός των μεσιτών ασφαλίσεων, όπως και κάθε συνομιλητής μας. Καλώ λοιπόν όλους σας να συμμετέχετε στην επίλυση των κοινών μας προβλημάτων. Όχι με λόγια, αλλά με έργα, διότι αυτά μετράνε. Διότι τα έργα φέρουν αποτέλεσμα και όλοι ζούμε και εργαζόμαστε για το αποτέλεσμα. Θέλω να πιστεύω ότι βρισκόμαστε σε καλό σημείο, ότι προοδεύουμε και ότι αυτό αντανακλάται και στην ασφαλιστική αγορά. Πρέπει μαζί να δώσουμε τη «μάχη» αυτή, έναντι της κρίσης, έναντι μιας κοινωνίας που δεν έχει ασφαλιστική συνείδηση, έναντι όσων επιμένουν να πλήττουν τη φήμη του κλάδου. Μαζί νομίζω ότι θα πετύχουμε. Όπως και να έχει πάντως θα επιτύχουμε περισσότερα από το να παλεύουμε ο καθένας μόνος του. Η ισχύς του ΣΕΜΑ είναι η ενότητά του και οφείλουμε να τη διαφυλάξουμε. Ποτέ μην ξεχνάτε ότι ο ΣΕΜΑ αποτελεί κιβωτό γνώσης, αποτελεί γόνιμο πεδίο ανταλλαγής σκέψεων, αποτελεί εστία προβληματισμού. Και αυτό δεν θα αλλάξει ποτέ!

ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΕΣ

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ: ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

(Μη κερδοσκοπικό σωματείο - Ίδρυθέν δυνάμει της υπ' αριθμόν 6618/1997 απόφασης του Πολυμελούς Πρωτοδικείου Αθηνών)

Εκδότης - Διευθυντής:

Γ. Καραβίας

Υπεύθυνη Σύνταξης

περιοδικού:

Ε. Καφφετζή

Επικοινωνιακός Σύμβουλος

Π. Τσούλος

Παραγωγή - γραφείο:

ΑΦΟΙ ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗ Α.Ε.

Λένορμαν 205,

Αθήνα

Τηλ.: 210 51.33.810

Γραμματειακή Υποστήριξη:

Έλενα Πρασκέλλη

Μέλη Δ.Σ. του ΣΕΜΑ

Πρόεδρος: Γ. Καραβίας

Αντιπρόεδρος: Φ. Παπανικήτας

Γ. Γραμματέας: Γ. Πετρίδης

Ταμίας: Χ. Πουλιαντζάς

Μέλη: Βασ. Δράκου

Γ. Κούμπα

Π. Λυσσαίος

Γ. Νικολάκος

Γ. Σεραφειμίδης

Επίτιμοι Πρόεδροι ΣΕΜΑ: Ν. Μακρόπουλος, Ι. Μακρυμύχας



ΕΔΡΑ: Παπαδιαμαντοπούλου 24Γ, Αθήνα

τηλ.: 210-77.92.171 / fax: 210-77.17.180

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Ασφαλιστικές εταιρίες / Νομικά πρόσωπα - 150.00 ευρώ

Φυσικά πρόσωπα - 90.00 ευρώ / Μέλη ΣΕΜΑ - 60.00 ευρώ

ΠΩΣ Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΘΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΕΙ ΤΟ ΑΡΝΗΤΙΚΟ ΚΛΙΜΑ ΣΤΙΣ ΧΡΗΜΑΤΑΓΟΡΕΣ



Άρθρο του κ. Κωνσταντίνου Μίχαλου*

Σίγουρα η χρονιά που διανύουμε είναι δύσκολη για την ασφαλιστική αγορά, όπως και για τους περισσότερους τομείς της οικονομίας. Η παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση σαφώς και αγγίζει τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, επηρεάζοντας την αξία των επενδυτικών χαρτοφυλακίων και την κεφαλαιακή βάση των ασφαλιστικών εταιρειών.

Μέχρι σήμερα οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες παραμένουν φερέγγυες και ασφαλείς, επιδεικνύοντας επαρκείς αντοχές απέναντι στην κρίση και αυτό είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικό για την πορεία του κλάδου.

Υπάρχει όμως ένα μεγάλο περιθώριο μεγέθυνσης της ελληνικής αγοράς, το οποίο μπορεί να αξιοποιηθεί μέσα από την καλλιέργεια της ασφαλιστικής συνείδησης και τον εμπλουτισμό των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρει στον καταναλωτή.

Και προς την κατεύθυνση αυτή ο ρόλος των μεσιτών είναι κάτι παραπάνω από σημαντικός. Ο μεσίτης ασφάλισης αποτελεί έναν βασικό κρίκο στην ασφαλιστική διαδικασία, λειτουργώντας ως σύνδεσμος ανάμεσα στην προσφορά και τη ζήτηση. Είναι ο φορέας που αναλαμβάνει να υπηρετήσει τα συμφέροντα του καταναλωτή, ενεργώντας κατ' εντολή του ασφαλιζόμενου, χωρίς δεσμεύσεις ως προς την επιλογή της ασφαλιστικής εταιρείας. Μπορεί επομένως να απευθύνεται στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, προκειμένου να προτείνει τα προϊόντα και τις λύσεις που ανταποκρίνονται καλύτερα στις απαιτήσεις

των πελατών του.

Με τον τρόπο αυτό, ο μεσίτης ασφάλισης αποτελεί ουσιαστικά τα «μάτια και τα αυτιά» της ασφαλιστικής αγοράς ως προς τους καταναλωτές. Μεταφέρει την εικόνα των αναγκών και των προσδοκιών τους, κινητοποιεί την άμιλλα και τον υγιή ανταγωνισμό μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών για τη βελτίωση και την περαιτέρω ανάπτυξη των προϊόντων τους. Ταυτόχρονα, είναι αυτός που θα αναλάβει να «φέρει» αυτά τα προϊόντα σε γνώση του καταναλωτή και να τον ευαισθητοποιήσει απέναντι στο όφελος και τη χρησιμότητά τους.

Σε μια εποχή ειδικά η οποία χαρακτηρίζεται από νέους αναδυόμενους κινδύνους, για την οικονομία, για τις επιχειρήσεις, για τον άνθρωπο και το περιβάλλον, ο ρόλος του μεσίτη ασφάλισης γίνεται ακόμη πιο ουσιαστικός και υπεύθυνος.

Σήμερα, σε ένα παγκοσμιοποιημένο και έντονα ανταγωνιστικό οικονομικό περιβάλλον, οι επιχειρήσεις αποκτούν όλο και κρισιμότερη συμμετοχή στην επιβίωση και την ανάπτυξη μιας οικονομίας.

Ταυτόχρονα, όμως, δέχονται όλο και μεγαλύτερες πιέσεις προκειμένου να αντεπεξέλθουν στις απαιτήσεις της αγοράς, των καταναλωτών, των εργαζομένων τους, των επενδυτών, των φορέων χρηματοδότησης.

Οι εργασίες τους γίνονται όλο και πιο πολύπλοκες, συμπεριλαμβάνουν περισσότερους εμπλεκόμενους φορείς, εξαρτώ-

Σήμερα, σε ένα περιβάλλον όπου η εξωστρέφεια αποτελεί το νέο επιχειρηματικό ζητούμενο, αναδεικνύονται και νέες ανάγκες ασφάλισης, όπως οι ασφαλίσεις μεταφορών και εξαγωγικών πιστώσεων.

νται από περισσότερους αστάθμητους παράγοντες. Εκτίθενται επομένως αναπόφευκτα και σε περισσότερους –και κυρίως– σε νέους και πιο εξελιγμένους κινδύνους, που μπορεί κάποια στιγμή να απειλήσουν την ίδια την υπόστασή τους. Αντίστοιχα, καλούνται να διακρίνουν και να αξιοποιήσουν περισσότερες ευκαιρίες και να αναλάβουν νέες πρωτοβουλίες σε όλα τα επίπεδα, προκειμένου να διαφοροποιηθούν και να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Κι αυτό δεν ισχύει μόνο για τις μεγάλες εταιρείες, αλλά και για τις μεσαίες και τις μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες είναι αφενός

περισσότερο ευάλωτες απέναντι σε έκτακτες και απρόβλεπτες καταστάσεις και αφετέρου περισσότερο επιφυλακτικές απέναντι στην ανάληψη νέων επιχειρηματικών ρίσκων και πρωτοβουλιών.

Θα εξηγήσω ακριβώς τι εννοώ ξεκινώντας από τους κινδύνους: Μέχρι πρότινος, το κύριο, ίσως και το μοναδικό, πεδίο ζήτησης ασφαλιστικών προϊόντων για τις επιχειρήσεις, αφορούσε την προστασία έναντι των υλικών κινδύνων, όπως η απώλεια παραγωγής λόγω κάποιου συμβάντος ή οι ζημιές σε υποδομές και εξοπλισμό.

Σήμερα, σε ένα περιβάλλον όπου η εξωστρέφεια αποτελεί το νέο επιχειρηματικό ζητούμενο, αναδεικνύονται νέες ανάγκες ασφάλισης όπως οι ασφαλίσεις μεταφορών και εξαγωγικών πιστώσεων.

Αντίστοιχα θα μπορούσα να αναφέρω και τον τομέα των τεχνικών ασφαλίσεων, με δεδομένη τη διείσδυση της υψηλής τεχνολογίας και τη σημασία του ηλεκτρονικού και μηχανολογικού εξοπλισμού για τη λειτουργία των επιχειρήσεων.

Επίσης, ένα πεδίο που σχετικά πρόσφατα έχει αρχίσει να αναπτύσσεται στη χώρα μας είναι η κάλυψη της αστικής ευθύνης της επιχείρησης για ζημιές που μπορεί να προξενηθούν σε τρίτους από τη δραστηριότητά της.

Να πούμε εδώ ότι έχει εισαχθεί πλέον και στην ελληνική νομοθεσία η αρχή της ευθύνης για τις περιβαλλοντικές ζημιές, αλλά και για τις επικείμενες απειλές τέτοιων ζημιών από επαγγελματικές δραστηριότητες.

Θα ήθελα όμως να σταθώ και στο θέμα των άυλων κινδύνων. Των κινδύνων που είναι ακόμη πιο δύσκολο να προβλεφθούν και να εκτιμηθούν, αλλά που μπορούν να επιφέρουν βαθύτερα και μακροπρόθεσμα πλήγματα στη λειτουργία μιας επιχείρησης. Και αναφέρομαι συγκεκριμένα στην απώλεια φήμης, αξιοπιστίας, πελατών και μεριδίου αγοράς.

Ας πάρουμε για παράδειγμα την περίπτωση μιας επιχείρησης που θα αναγκαστεί να διακόψει την παραγωγή της για διάστημα μερικών εβδομάδων. Ή την περίπτωση όπου, λόγω εξωτερικών παραγόντων, όπως μια παρατεταμένη απεργία στα λιμάνια, δεν μπορεί να αντεπεξέλθει στις υποχρεώσεις της απέναντι στους πελάτες της.

Και στις δύο παραπάνω περιπτώσεις υπάρχει η άμεση απώλεια, η οποία μπορεί να καλύπτεται ασφαλιστικά. Υπάρχει όμως και η έμμεση, αφού πλήττεται η εικόνα και η αξιοπιστία της επιχείρησης, με κίνδυνο να χάσει την προτίμηση των πελατών της.

Επιπλέον, όλοι ακούμε καθημερινά για περιπτώσεις ελαττωματικών προϊόντων ή προϊόντων με μη ασφαλή ή ακόμη και επιβλαβή για την ανθρώπινη υγεία συστατικά. Πέρα από τις οικονομικές ή τις νομικές συνέπειες που μπορεί να έχει ένα τέτοιο περιστατικό για την επιχείρηση, είναι σαφές ότι το πλήγμα σε επίπεδο φήμης είναι ακόμη πιο δύσκολο να αντιμετωπιστεί.

Επομένως, εκτός από την ασφάλιση των μετρήσιμων κινδύνων, όπως η απώλεια παραγωγής ή αστική ευθύνη έναντι τρίτων, θα πρέπει ίσως τόσο η αγορά όσο και οι επιχειρήσεις να

στρέψουν την προσοχή τους και στο θέμα των άυλων κινδύνων. Δεν υπάρχουν όμως μόνο οι κίνδυνοι. Υπάρχουν και οι ευκαιρίες που προσφέρει η ασφάλιση, ώστε μια επιχείρηση –ανεξάρτητα από το μέγεθός της– να γίνει δυναμικότερη και πιο ανταγωνιστική.

Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η ομαδική ασφάλιση για τους εργαζομένους. Κανείς δεν αμφισβητεί ότι οι άνθρωποι είναι ο υπ' αριθμόν ένα παράγοντας που μπορεί να κάνει μια επιχείρηση παραγωγική και ανταγωνιστική. Γι' αυτό και έχει ιδιαίτερη σημασία η καλλιέργεια καλών σχέσεων μεταξύ της επιχείρησης και των εργαζομένων. Η δημιουργία αισθήματος αναγνώρισης, ασφάλειας, ικανοποίησης και ανταμοιβής. Στην κατεύθυνση αυτή, τα πακέτα ομαδικής ασφάλισης εργαζομένων μπορούν να αποτελέσουν ένα σημαντικό εργαλείο για τις επιχειρήσεις. Ένα εργαλείο που, λόγω του σχετικά χαμηλού κόστους και των φορολογικών εκπτώσεων, μπορεί να αξιοποιηθεί εύκολα και από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Μέσα από ένα πρόγραμμα συμπληρωματικής ασφάλισης, με παροχές προστασίας, υγείας ή ακόμη και σύνταξης, μια επιχείρηση προσφέρει μεγαλύτερη σιγουριά στους εργαζομένους της και τις οικογένειές τους, ειδικά σε μια εποχή όπου αμφισβητείται η βιωσιμότητα του ασφαλιστικού συστήματος. Ενισχύει έτσι τη δέσμευση και την αφοσίωσή τους στην επιχείρηση, παρέχει κίνητρο για την προσέλκυση νέων ικανών στελεχών και γενικότερα βελτιώνει το κύρος και τη φήμη της στην αγορά.

Επιπλέον, δεν θα διστάσω να επαναλάβω τη σημασία της ασφάλισης στην ενθάρρυνση νέων, καινοτόμων πρωτοβουλιών. Συχνά, λόγω του δισταγμού και της επιφυλακτικότητας των μικρών επιχειρήσεων, βλέπουμε ιδέες να μένουν στο ράφι και ευκαιρίες να χάνονται αναξιοποίητες. Και η προστασία που παρέχει ένα σύγχρονο και ειδικά σχεδιασμένο ασφαλιστικό προϊόν μπορεί να αποτελέσει ουσιαστικό κίνητρο δημιουργίας και ανάπτυξης.

Αυτό που αναδεικνύεται σήμερα είναι μια ανάγκη να εκτιμηθούν σε νέα βάση τόσο οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι όσο και οι επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Από την πλευρά των επιχειρήσεων χρειάζεται να γίνει αντιληπτό ότι στο πολύπλοκο σημερινό περιβάλλον η ασφάλιση δεν αποτελεί περιττή πολυτέλεια αλλά στρατηγική επιλογή βιωσιμότητας και ανάπτυξης.

Από την πλευρά των ασφαλιστικών εταιρειών χρειάζεται να δοθεί έμφαση στην ανάπτυξη νέων μεθόδων αποτίμησης κινδύνου και αντίστοιχα νέων προϊόντων, που θα μπορούν να αξιοποιηθούν και από τις μικρότερες επιχειρήσεις.

Και βέβαια γίνεται προφανές το ζητούμενο για τους μεσίτες ασφαλίσεων, οι οποίοι καλούνται πλέον να αναλάβουν το ρόλο ενός αξιόπιστου στρατηγικού συμβούλου για τους επιχειρηματικούς τους πελάτες.

**Ο κ. Κωνσταντίνος Μίχαλος είναι Πρόεδρος του ΕΒΕΑ*

ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ... ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Το άρθρο αυτό γράφτηκε και δημοσιεύτηκε σε κλαδικό περιοδικό της ιδιωτικής ασφάλισης το Φεβρουάριο του 2003. Έξι χρόνια μετά την πρώτη δημοσίευσή του, το άρθρο του Γιώργου Μαυρέλη για τα Δίκτυα Πωλήσεων είναι τόσο επίκαιρο σαν να γράφτηκε μόλις... χθες. Πέρα από επίκαιρο, μοιάζει προφητικό και αποδεικνύει ότι όσοι με οξυδέρκεια και λογική αποτιμούν τις καταστάσεις, μπορούν να λαμβάνουν τις σωστές αποφάσεις.

Το Broker's Time αναδημοσιεύει το άρθρο του κ. Μαυρέλη προκαλώντας τους αναγνώστες του να επιστρέψουν... στο μέλλον.

ΔΙΚΤΥΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ: ΜΟΛΙΣ ΜΑΣ ΤΕΛΕΙΩΣΑΝ ΤΑ ΧΑΠΙΑ «ECSTASY»



Άρθρο του κ. Γ. Μαυρέλη*

σχέδια, μοιάζουν με κουβέντες μεθυσμένων, αν στο τέλος του χρόνου δεν έχουν συγκεκριμένα αποτελέσματα μείωσης του κόστους και αύξησης της κερδοφορίας, ή, σωστότερα, μείωσης της ζημιάς.

Η κουβέντα στα δίκτυα άνοιξε και τα δελτία τύπου με τις «τρομερές εταιρικές επιτυχίες» και τους ευτυχισμένους ασφαλιστές, με τα συνέδρια, με τις φωτογραφίες από τα εξωτικά ταξίδια δεν μπορούν να κάνουν πλέον τίποτα για να τη σταματήσουν. Οι αλλαγές που συντελούνται καθημερινά πώς δι-

σύνθεσης και αξιοποίησης χαρτοφυλακίου και παραγωγικότητας δίνει το διαβατήριο για τη νέα εποχή ή τη χρεοκοπία. Ο πράκτορας που θα ελέγξει το κόστος λειτουργίας του, που ή σύνθεση του χαρτοφυλακίου του θα αποδεικνύει ανάπτυξη σε όλους τους κλάδους – συμπεριλαμβανομένου του κλάδου ζωής – και θα φωτογραφίζει πελάτες που έχουν καλύψει όλες τις ασφαλιστικές τους ανάγκες, θα επιβιώσει επιτυχώς.

Ο πράκτορας που δεν πνίγεται, στη διαχείριση των ασφαλιστηρίων αυτο-

Μοιάζει να είμαστε στο τέλος ενός τεράστιου party. Τα φαγητά τελείωσαν, τα μπουκάλια είναι άδεια, το φλερτ δεν είχε την καλύτερη κατάληξη. Έχει ξημερώσει μια καινούρια μέρα. Η εικονική πραγματικότητα της ασφαλιστικής αγοράς ράγισε από την εισβολή της πραγματικής ζωής και της πραγματικής οικονομίας.

Οι αλλαγές μεγάλες. Για πρώτη φορά τα Business Plans έχουν νόημα, είναι όρος επιβίωσης και παρακολουθούνται με θρησκευτική ευλάβεια. Οι θριαμβολογίες για την αύξηση παραγωγής, τις νέες στρατολογήσεις, τα φοβερά και τρομερά αναπτυξιακά

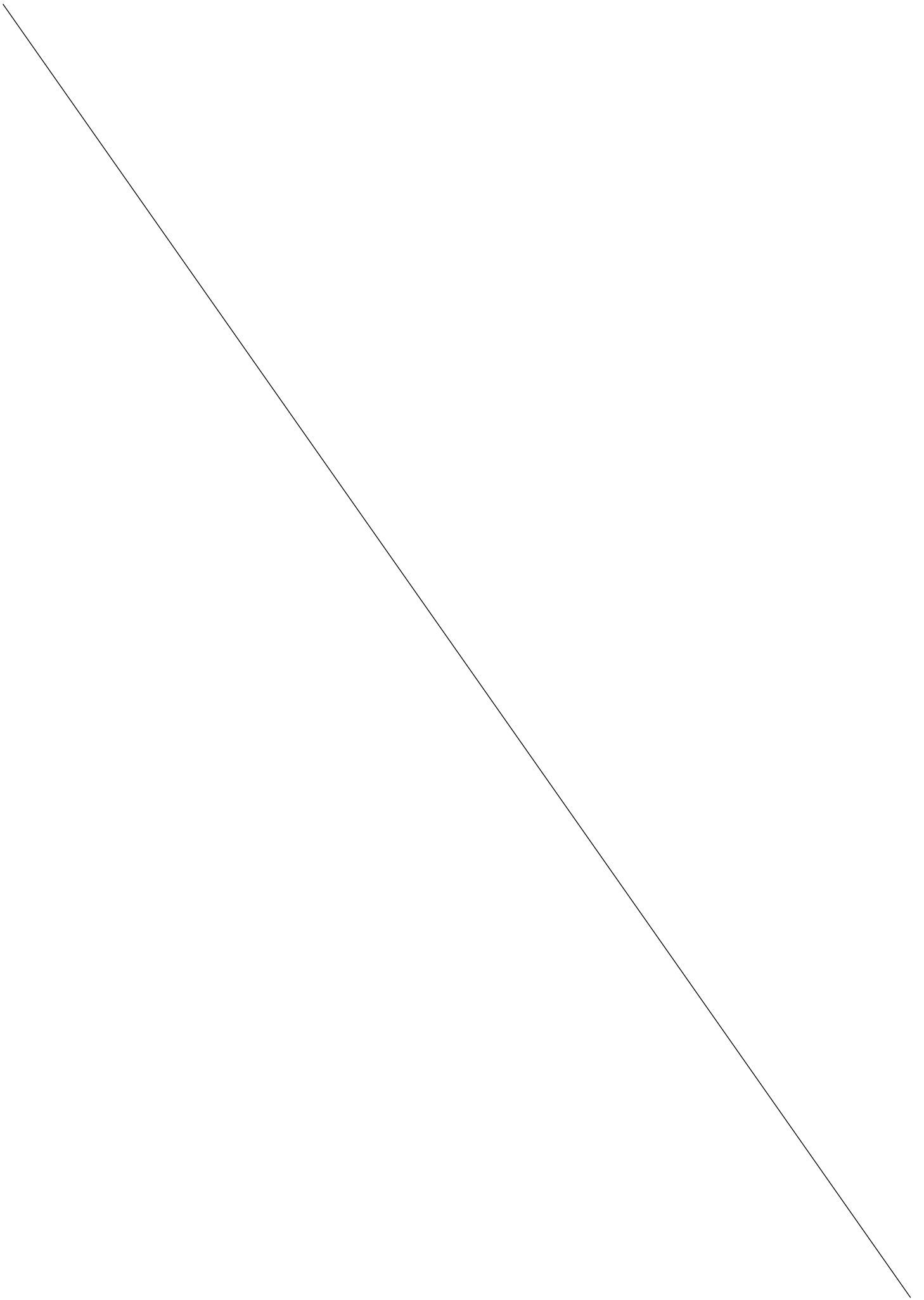
«Όλοι μπορούν και όλα μπορούν να γίνουν», «το όριο μας είναι ο ουρανός», «το μέλλον είναι εδώ», «πιο ψηλά πιο δυνατό», είναι μερικά δείγματα της συνθηματολογίας προκειμένου να επιτευχθεί ανάπτυξη και ακόμη μεγαλύτερη νέα παραγωγή.

Χρήματα και καριέρα, ταξίδια και καταξίωση. Αυτό ήταν το πλαίσιο και η κουλτούρα μέσα από την οποία το agency έφερε μεγάλες παραγωγές και ανέδειξε σπουδαίους managers.

αχέονται, πώς επικοινωνούνται, τι συνέπειες θα έχουν για τα δίκτυα;

Το ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΟ ΔΙΚΤΥΟ, από τη φύση του, μιλάει τη γλώσσα της αγοράς. Γλώσσα σκληρή, αλλά πραγματική και αληθινή. Η σχέση κόστους,

κινήτων, που δεν φοβάται νέες ριζοσπαστικές συνεργασίες και αξιοποιεί συνεχώς το χαρτοφυλάκιο του διευρύνοντας τους ορίζοντες του θα έχει πρωταγωνιστικό ρόλο στη νέα ασφαλιστική αγορά.



Ο πράκτορας που εξαντλεί τη δραστηριότητα του στην αναζήτηση της μεγαλύτερης προμήθειας για τα αυτοκίνητα, που δεν έχει παρά μόνον αυτόν τον κλάδο στο χαρτοφυλάκιο του, θα έχει τον πρωταγωνιστικό ρόλο σε μια νέα εκδοχή του κλασικού έργου του Αρ. Μίλερ «Ο θάνατος του Εμποράκου».

Στο AGENCY SYSTEM τα πράγματα είναι διαφορετικά. Όχι γιατί απουσιάζουν παράγοντες όπως η αγορά, το κόστος, η σύνθεση του χαρτοφυλακίου και τελικό κέρδος, αλλά γιατί οι μεγάλες αλλαγές προκαλούν στο συγκεκριμένο σύστημα κρίση κουλτούρας και ταυτότητας.

«Όλοι μπορούν και όλα μπορούν να γίνουν», «το όριο μας είναι ο ουρανός», «το μέλλον είναι εδώ», «πιο ψηλά πιο δυνατά», είναι μερικά δείγματα της συνθηματολογίας προκειμένου να επιτευχθεί ανάπτυξη και ακόμη μεγαλύτερη νέα παραγωγή.

Χρήματα και καριέρα, ταξίδια και καταξίωση. Αυτό ήταν το πλαίσιο και η κουλτούρα μέσα από την οποία το agency έφερε μεγάλες παραγωγές και ανέδειξε σπουδαίους managers που με τη σωστή στρατολόγηση και καθοδήγηση του ανθρώπινου δυναμικού δημιούργησαν στην κυριολεξία γραφεία – μικρές εταιρίες. Αυτό ήταν το πλαίσιο που ανέδειξε εξαιρετικούς ασφαλιστικούς συμβούλους, που έφτιαξαν μια όμορφη και άνετη ζωή, μέσα από πολλή και σκληρή δουλειά, καλύπτοντας σωστά τις ανάγκες των πελατών τους, παρέχοντας αξιοπρέπεια στην επιλογή του επιπέδου νοσηλείας, αλλά και την ψυχική ηρεμία της «λύσης» απρόοπτων μικρών ή μεγάλων προβλημάτων. Οι εταιρίες έγιναν μεγάλες, η ασφαλιστική συνείδηση του πολίτη έκανε σημαντικά βήματα, η εθνική οικονομία ενισχύθηκε από έναν δυναμικό κλάδο που συνεισέφερε τεράστιους πόρους, επένδυσε δισεκατομμύρια, κάλυψε τα κενά της κοινωνικής ασφάλισης και δημιουργούσε συνεχώς νέες θέσεις εργασίας.

Συγχρόνως όμως, η ίδια κουλτούρα, το ίδιο ακριβώς πλαίσιο, χωρίς σχεδια-

σμό και λογική, άνοιγε σε κάθε γωνία των αστικών κέντρων, σε κάθε κτήριο της Συγγρού και της Κηφισίας, σε κάθε μικρή ή μεγαλύτερη πόλη και ένα και δύο και τρία και δεκατρία υποκαταστήματα, πολλές φορές της ίδιας εταιρίας, επανδρωμένα με ελάχιστους ή ανύπαρκτους ασφαλιστές και κατ' επέκταση με ελάχιστη, προβληματική και ζημιογόνα παραγωγή.

Η κουλτούρα αυτή, ίδια και απαράλλακτη, βάφτιζε managers ανθρώπους που η παρουσία τους και μόνο γελοιοποιούσε το θεσμό, το όραμα της ανάπτυξης και τη βαρύτητα της επαγγελματικής καριέρας.

Πολλά λόγια, μεγάλα λόγια, γραμματείς, ακριβά γραφεία για μηδενικό –

Στο επόμενο party, στον επόμενο κύκλο ανάπτυξης, η λίστα των καλεσμένων θα είναι περιορισμένη, οι προσκλήσεις θα σταλούν πιο επιλεκτικά, οι όροι και οι στόχοι του παιχνιδιού θα είναι πιο καθαροί για όλους. Οι εποχές κρίσης είναι και εποχές ευκαιριών. Με την ευχή οι εταιρίες και Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να θυμηθούν αυτή τη φορά ότι «η αναρχία των αρχών είναι η αρχή της αναρχίας.»

όταν δεν ήταν αρνητικό – αποτέλεσμα. Στρατολόγηση ασφαλιστών χωρίς καμία διαδικασία επιλογής, ενώ παράλληλα η ανυπαρξία ποιοτικών κριτηρίων και εκπαίδευσης οδήγησε συχνά στην υπονόμηση του κύρους και της προσφοράς της κοινωνικής ασφάλισης. Μικροφιλοδοξίες, ίντριγκες, απουσία κάθε επαγγελματισμού και επιχειρηματικότητας στιγματίσαν, δυστυχώς, για πολλά χρόνια την αγορά μας. Δυσανεστημένοι πελάτες, ανύπαρκτο service, συμβόλαια που κάλυπταν μόνον τις οικονομικές ανάγκες του manager και του ασφαλιστή ή εξασφάλιζαν την επίτευξη του στόχου και τη συμμετοχή σε ταξίδια μακρινά και ονειρεμένα πλήγωσαν, δυστυχώς, για πολλά χρόνια το επάγγελμά μας. Κι όταν οι αποδόσεις των επενδύσεων μειώθηκαν δραματικά, όταν η ασφαλιστική αγορά υποχρεώθηκε να αντιμετωπίσει τα δεδομένα της πραγματικής οικονομίας με ορθολογικό έλεγχο του κόστους και μακροπρόθεσμο σχεδια-

σμό, τότε το «αμερικάνικο όνειρο» που ζούσε το agency system της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς μετατράπηκε σε εφιάλτη.

Μοιάζει να είμαστε στο τέλος ενός τεράστιου party. Τα φαγητά τελείωσαν, τα μπουκάλια είναι άδεια, το φλερτ δεν είχε την καλύτερη κατάληξη. Έχει ξημερώσει μια καινούρια μέρα. Οι ικανοί managers τα υποκαταστήματα / επιχειρήσεις όχι μόνο θα είναι οι πρωταγωνιστές, αλλά οι δημιουργοί της νέας εποχής. Έχουν το υλικό και τις εμπειρίες, τα χαρτοφυλάκια και τους συνεργάτες και πάνω απ' όλα τη γνώση. Έχουν την επιχειρηματικότητα και τον επαγγελματισμό να καταστρώσουν προϋπολογισμούς και να τους εφαρ-

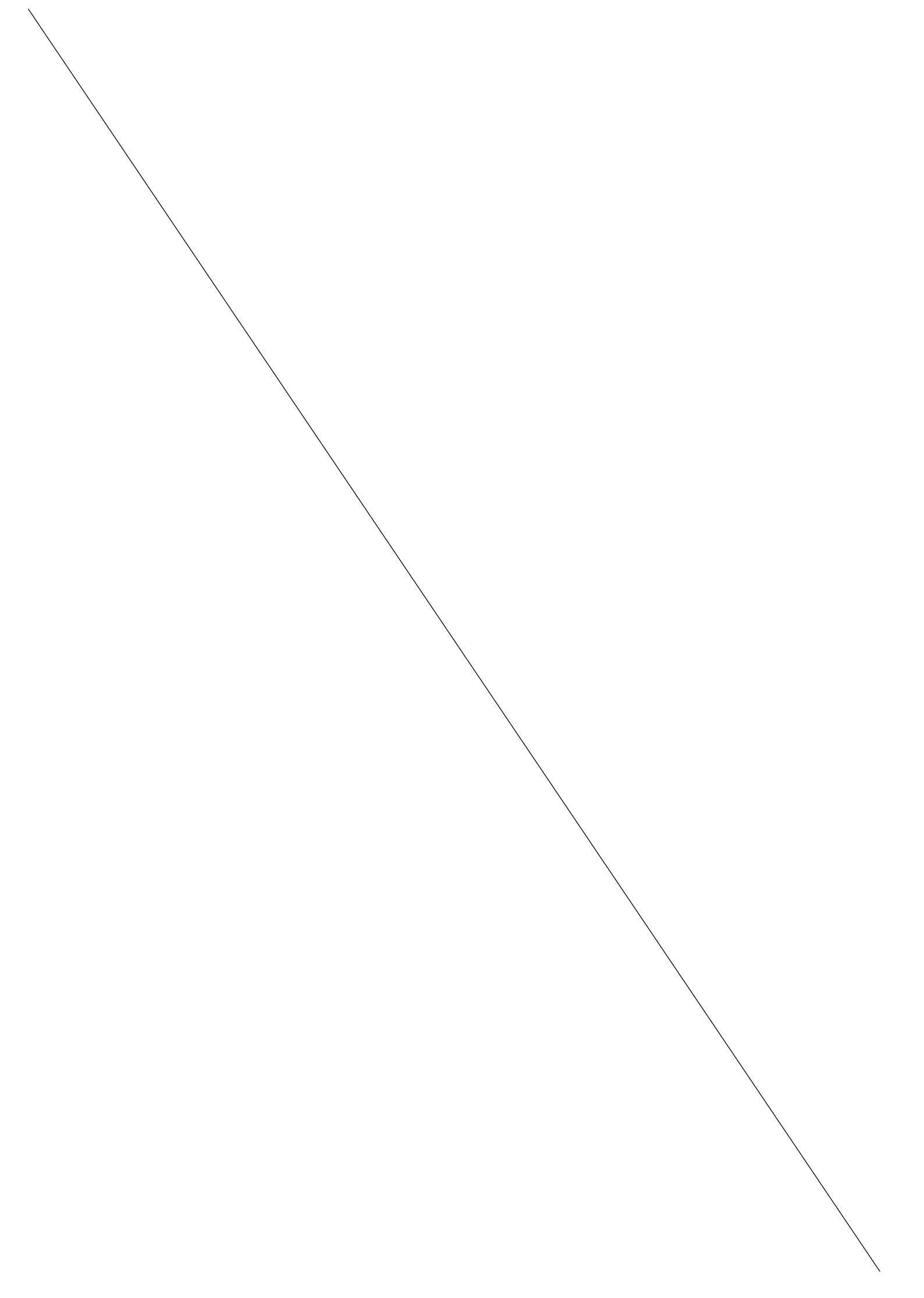
μόσουν, επιτυγχάνοντας κερδοφόρο αποτέλεσμα για τους συνεργάτες τους, το γραφείο τους και την εταιρία τους.

Παράλληλα, οι ικανοί, εργατικοί και επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμβουλοι, με ενδιαφέρον για τον πελάτη τους και τις πραγματικές τους ανάγκες, με ενδιαφέρον για την εταιρία τους και το μέλλον της, θα αξιοποιήσουν δημιουργικά και σε όλους τους κλάδους τα χαρτοφυλάκια τους, θα αναβαθμίσουν το επίπεδο του service που παρέχουν και θα αποκομίσουν περισσότερα κέρδη και ενισχυμένο κύρος.

Οι υπόλοιποι, στο τέλος του party και των ψευδαισθήσεων, ή θα προσαρμοστούν και θα αγωνιστούν ειλικρινά για τη θέση τους στη νέα εποχή ή θα αναζητήσουν αλλού το επόμενο όνειρο ή τον επόμενο εφιάλτη.

Η ασφαλιστική αγορά έχει ανάγκη όλες τις υγιείς και δημιουργικές δυνά-

συνέχεια στη σελίδα 15



ΑΥΞΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΤΟ 2008

Σημαντικές επιδόσεις κατέγραψαν και το 2008 οι μεσίτες ασφαλίσεων – μέλη του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), πετυχαίνοντας αύξηση των εργασιών τους παρά τη διεθνή κρίση και τις επιπτώσεις της στην εγχώρια χρηματαγορά.

Οι πρώτες εκτιμήσεις για την εξέλιξη του κύκλου εργασιών των μεσιτών ασφαλίσεων κατά την περσινή χρήση δείχνουν αύξηση της τάξης του 9,4% σε σχέση με το 2007, χρονιά κατά την οποία στο σύνολό του ο κύκλος εργασιών ανήλθε στα 204,651 εκατ. ευρώ.

Το ανωτέρω συμπέρασμα προκύπτει από την ανάλυση στοιχείων δημοσιευμένων ισολογισμών 15 μεγάλων μεσιτικών γραφείων. Τα συγκεκριμένα γραφεία, στη συντριπτική τους πλειονότητα, κατά την περσινή χρήση αύξησαν τα μεγέθη τους από 4% έως και 38% σε σχέση πάντα με το 2007.

Οι εταιρείες που συμμετείχαν στο δείγμα για τη συναγωγή των σχετικών συμπερασμάτων καλύπτουν το 26% του συνολικού κύκλου εργασιών του 2007, με έσοδα 53,263 εκατ. ευρώ, τα οποία κατά το 2008 διογκώθηκαν στα 58,083 εκατ. ευρώ. Από το ίδιο δείγμα προκύπτει επίσης ότι:

- Στον κλάδο Πυρός καταγράφηκε αύξηση του κύκλου εργασιών από 1% έως και 30,1%.
- Στον κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων σημειώθηκε άνοδος του κύκλου εργασιών έως και 26,5%.
- Άνοδος έως και 28,9% σημειώθηκε στον κλάδο Αστικής Ευθύνης (εκτός Αυτοκινήτου), όπου θα πρέπει να σημειωθεί ότι μια εταιρεία του δείγματος αύξησε τις επιδόσεις της κατά 100%.
- Μικτή ήταν η εξέλιξη των μεγεθών των μεσιτικών εταιρειών στον κλάδο Μεταφορών.
- Στον κλάδο Ζωής η ανάπτυξη των εργασιών ήταν κάθετη, αφού καταγράφηκαν ποσοστά άνοδου έως και 170% (!).

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι ο κύριος όγκος του κύκλου εργασιών των μεσιτών ασφαλίσεων προήλθε και το 2008 από τους κλάδους Πυρός και Αυτοκινήτου, όπου ως διαμεσολαμβάνεται πρόσωπα πρωταγωνιστούν στην ασφαλιστική αγορά έχοντας πολύ υψηλή συμμετοχή στη συνολική παραγωγή των ασφαλιστικών εταιρειών.

Ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλί-

σεων κ. Γιώργος Καραβίας, σχολιάζοντας την εξέλιξη των μεγεθών του κλάδου, δήλωσε ότι «οι μεσίτες ασφαλίσεων επιμένουν στην αναπτυξιακή τους πορεία, κόντρα στις αντίξοες διεθνείς χρηματοοικονομικές συγκυρίες και τα όσα συνεπάγονται για το ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα. Ο κλάδος των μεσιτών», πρόσθεσε, «δείχνει να αντιδρά με επιτυχία στην κρίση, κρίνοντας από τα οικονομικά στοιχεία του 2008, αλλά και από τις πρώτες ενδείξεις του 2009, σύμφωνα με τις οποίες, τα μεγέθη του κλάδου συνεχίζουν να κινούνται ανοδικά».

Οι μεσίτες ασφαλίσεων θα κλείσουν και τη φετινή χρήση με θετικές επιδόσεις, παρά τα όσα συμβαίνουν διεθνώς.

Ο κ. Καραβίας εξέφρασε την εκτίμηση ότι οι μεσίτες ασφαλίσεων θα κλείσουν και τη φετινή χρήση με θετικές επιδόσεις, παρά τα όσα συμβαίνουν διεθνώς.

Όπως επισήμανε, οι μεσίτες ασφαλίσεων έχουν ήδη επαναπροσδιορίσει τη στρατηγική ανάπτυξης, επιμένοντας και σε κλάδους που μέχρι πρότινος δεν έδιναν ιδιαίτερη έμφαση, αλλά και σε νέα – εξειδικευμένα προϊόντα τα οποία καλούνται να καλύψουν τις σημερινές, διαφοροποιημένες έναντι του παρελθόντος, ανάγκες των επιχειρήσεων, βιομηχανικών και εμπορικών, των εταιρειών παροχής υπηρεσιών αλλά και των απλών καταναλωτών.

Τέλος, ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, για μια ακόμη φορά τόνισε ότι «η κρίση δεν θα πρέπει να φοβίζει την ασφαλιστική βιομηχανία. Το αντίθετο, ασφαλιστικές εταιρείες και διαμεσολαμβάνεται πρόσωπα οφείλουν να εκλάβουν την κρίση ως ευκαιρία ανάπτυξης, ως ευκαιρία ανάδειξης των θετικών στοιχείων μιας αγοράς η οποία καλείται σήμερα να ανακτήσει δυνάμεις, διαδραματίζοντας το ρόλο που της αρμόζει για την κάλυψη των αυξημένων αναγκών ασφάλισης της επιχειρηματικής κοινότητας».

Ωστόσο, ο κ. Καραβίας δεν παραγνωρίζει τον κίνδυνο των επισφαλειών, για τον οποίο δηλώνει ότι χρέος κάθε μεσίτη ασφαλίσεων είναι να προβεί έγκαιρα στις σωστές διαπιστώσεις, ώστε να πορευθεί θωρακισμένος έναντι της κρίσης.

ΔΙΕΞΟΔΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ ΑΝΑΖΗΤΕΙ Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Διέξοδο από το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον αναζητεί η ασφαλιστική αγορά. Τα στελέχη της, αντιλαμβανόμενα ότι στο σύνολό του ο κλάδος των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών έχει βρεθεί στη δίνη της διεθνούς κρίσης, ανασυντάσσουν δυνάμεις και δηλώνουν ότι η ασφαλιστική βιομηχανία θα αντεπεξέλθει των όποιων δυσκολιών κληθεί να αντιμετωπίσει.

Στο ίδιο μήκος κύματος βρίσκονται και οι μεσίτες ασφαλίσεων, όπως και στο σύνολό τους τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα στην ασφαλιστική αγορά, που θεωρούν ότι πέρα από τις όποιες δυσσώινες εκτιμήσεις για το βάθος και τη διάρκεια της κρίσης, οι ασφαλιστικές εταιρείες θα σταθούν στο ύψος των περιστάσεων καλύπτοντας πλήρως το ασφαλιζόμενο κοινό. Εξάλλου, δεν είναι λίγοι αυτοί που πιστεύουν ότι η κρίση αποτελεί ευκαιρία ανάπτυξης για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Η αναβίωση της ανασφάλειας για ζητήματα όπως η υγεία, οι συντάξεις, οι επενδύσεις,

αλλά και για την εξασφάλιση των κερδών, των πιστώσεων, καθώς και για τη λήψη ορθών αποφάσεων, τοποθετεί τις ασφαλιστικές εταιρείες στο επίκεντρο των εξελίξεων, είτε αυτές αφορούν την επιχειρηματική κοινότητα, είτε τα νοικοκυριά, είτε τους εργαζόμενους.

Η τύχη του κλάδου λοιπόν βρίσκεται στα χέρια των ίδιων των στελεχών του, των ασφαλιστών, και γενικότερα όσων πρωταγωνιστούν συναλλασσόμενοι με τους ασφαλισμένους για λογαριασμό των ασφαλιστικών εταιρειών.

Βρίσκεται όμως και στα χέρια της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, η οποία την περίοδο αυτή καλείται να ακροβατήσει μεταξύ της κρίσης ή, αλλιώς, των επιπτώσεων που επιφέρει στον κλάδο και των προβλημάτων που τον... ταλανίζουν επί πολλά έτη.

Καλείται να λάβει μια σειρά από αποφάσεις σημαντικές για τη

μελλοντική πορεία της ασφαλιστικής αγοράς, αποφάσεις οι οποίες θα καθορίσουν το πότε και υπό ποιες προϋποθέσεις οι ασφαλιστικές εταιρείες θα αναλάβουν ενισχυμένο ρόλο για την εξασφάλιση των μελλοντικών συντάξεων, για την επίλυση του ασφαλιστικού, όπως και για την κάλυψη των αναγκών των ασφαλισμένων στον τομέα της υγείας.

Πιθανότατα λοιπόν στο μέλλον να αποκτήσουν έναν πιο ενεργό ρόλο στο δεύτερο πυλώνα ασφάλισης με τα επαγγελματικά ταμεία και να συγκροτήσουν κοινό μέτωπο με τα δημόσια νοσοκομεία τόσο στην πρωτοβάθμια όσο και στη δευτεροβάθμια περίθαλψη.

Στο μεσοδιάστημα όμως ο επόπτης έχει να επιτελέσει σοβαρό έργο, προκειμένου να διασφαλίσει ότι ο κλάδος θα πορευτεί σε ένα υγιές πλαίσιο και ότι τόσο η κυβέρνηση όσο και οι ασφαλισμένοι θα συνεχίσουν να έχουν απέναντί τους έναν φερέγγυο συνομιλητή.

Ήδη ολοκλήρωσε τους ελέγχους για τη χρήση του 2007, κοινοποίησε τα αποτελέσματά τους στις εταιρείες, αναμένει από όσες προέκυψαν διαφορές την ανταπόκρισή τους, ενώ ταυτόχρονα ξεκινά τους

ελέγχους για τη χρήση του 2008. Οι ειδικές λογιστικές καταστάσεις έχουν κοινοποιηθεί στον επόπτη, οπότε η αρμόδια διεύθυνση έχει διαθέσιμα όλα τα στοιχεία προκειμένου να ολοκληρώσει και το νέο ελεγκτικό της κύκλο.

Στο μεταξύ, στην αγορά οι ρυθμοί είναι κάτι περισσότερο από έντονοι. Στο σύνολό τους οι εταιρείες αναζητούν τρόπους τόνωσης του χαρτοφυλακίου τους, περιορισμού των ακυρώσεων -που εν μέσω κρίσης καταγράφουν μικρή αύξηση- αλλά και βελτίωσης των αποδόσεων των μετοχικών ή άλλων επενδυτικών χαρτοφυλακίων.

Άπαντες γνωρίζουν ότι η παρούσα περίοδος δεν είναι από τις... καλύτερες. Γι' αυτό εξάλλου ορισμένοι παρουσιάζονται θετικοί στο να υπάρξουν νομοθετικές παρεμβάσεις, έστω και διορθωτικού χαρακτήρα, κυρίως σε ό,τι αφορά την αποτίμηση των χρεογράφων τους.

Το σίγουρο είναι ότι στο τέλος του έτους η ασφαλιστική βιομηχανία θα έχει αλλάξει σε μεγάλο βαθμό την εικόνα της.

Παραμονές έκδοσης του τεύχους η αγορά ανέμενε από το υπουργείο να παρέμβει νομοθετικά, αλλά, τελικά, όχι για τις επενδύσεις και τον τρόπο αποτίμησής τους. Στις προθέσεις του υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών ήταν να θεσμοθετηθεί μικρή παράταση στις προθεσμίες που προβλέπει ο νόμος για την κάλυψη των αποθεμάτων χρήσης 2007 που, όπως είναι γνωστό, θα καλυφθούν σε τρεις δόσεις.

Πρόκειται για ρύθμιση η οποία, εφόσον ισχύσει, αναμένεται αναμφίβολα να βοηθήσει την ασφαλιστική αγορά να αντιμετωπίσει μέρος των προβλημάτων της. Σε κάθε περίπτωση πάντως δεν θα δώσει λύσεις στα χρόνια προβλήματα τα οποία καλείται να αντιμετωπίσει κάθε εταιρεία μόνη της.

Ήδη ορισμένες έχουν προβεί σε γενναίες αυξήσεις ασφαλιστρών στον κλάδο Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, ενώ δεν αποκλείεται να επανέλθουν και με νέες αυξήσεις, αυτή τη φορά λόγω της αναπροσαρμογής που θα επέλθει στα κατώτατα

υποχρεωτικά όρια ασφάλισης για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές από τροχαία ατυχήματα. Βέβαια, γι' αυτό το θέμα ανάλογα αναμένεται να αντιδράσει το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, δεδομένου ότι θα δεχθεί πιέσεις από τους διεθνείς αντασφαλιστικούς οίκους, οι οποίοι αποφασίζουν αύξηση των αντασφαλιστρών τους.

Για την αντιμετώπιση όμως των υποχρεώσεών τους που προέρχονται από παλαιότερες χρήσεις, ορισμένες εταιρείες προχώρησαν και σε άλλες αποφάσεις, στρατηγικού χαρακτήρα. Ήδη στην Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης έχουν κατατεθεί οι πρώτες αιτήσεις για εξαγορές και συγχωνεύσεις, ενώ οι φήμες και για άλλες επιθετικές κινήσεις δίνουν και παίρνουν στην ασφαλιστική αγορά σε καθημερινή βάση.

Το σίγουρο είναι ότι στο τέλος του έτους η ασφαλιστική βιομηχανία θα έχει αλλάξει σε μεγάλο βαθμό την εικόνα της. Τα εταιρικά σχήματα θα είναι λιγότερα, αλλά και ισχυρότερα, ενώ η τάση των συγχωνεύσεων και των εξαγορών αναμένεται να συνεχιστεί και το 2010. Κορυφαία στελέχη της αγοράς εκτιμούν ότι στο τέλος της επόμενης χρονιάς ο κλάδος δεν θα θυμίζει σε τίποτε τον σημερινό.

Η αγορά απαιτεί αλλαγές οι οποίες δεν υπαγορεύονται μόνο από τα χρόνια προβλήματά της και την ανάγκη οριστικής επίλυσής τους, αλλά και από την κρίση η οποία υποχρέωσε τους ασφαλιστές να επιταχύνουν κάθε δρομολογούμενη ενέργειά τους.

Από το 2008 η κρίση άφησε ήδη το... αποτύπωμά της στον κλάδο. Ενώ η χρονιά εξελισσόταν χωρίς προβλήματα, στο τελευταίο τετράμηνο αυτής, οπότε στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής ξέσπασαν τα δραματικά γεγονότα, παρατηρήθηκε κάθετη πτώση της ανάπτυξης που επηρέασε καθοριστικά τα συνολικά μεγέθη του κλάδου.

Από στοιχεία της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης προκύπτει ότι ο κλάδος Ζωής ενώ κατέγραφε υψηλούς ρυθμούς ανόδου της παραγωγής του, στο κλείσιμο του έτους η άνοδος συρρικνώθηκε στο 0,9%. Σε αξία, η παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτοασφάλιστρα διαμορφώθηκε στα 2,476 δισ. ευρώ από 2,498 δισ. ευρώ που ήταν το 2007.

Απώλειες στο ρυθμό ανάπτυξης καταγράφηκαν και στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών. Το 2008 έκλεισε με το σύνολο της παραγωγής από τα πρωτοασφάλιστρα στα 2,273 δισ. ευρώ έναντι 2,183 δισ. ευρώ την προηγούμενη χρήση.

Το βλέμμα όλων είναι τώρα εστιασμένο στο 2009 και

η προσοχή τους στο πώς θα κλείσει με τους καλύτερους δυνατούς δείκτες. Όλοι γνωρίζουν ότι αυτή η χρονιά είναι η κρισιμότερη. Αν κυλήσει θετικά, ή έστω αν καταγραφούν περιορισμένες απώλειες, τότε θα υπάρξουν πραγματικά μεγάλες ελπίδες ο κλάδος να αρχίσει να διεκδικεί τη διεξοδό του από την κρίση το 2010.

Αν όμως η νέα παραγωγή «καθίσει» επικίνδυνα, αν δεν ελεγχθούν οι ακυρώσεις των συμβολαίων, αν δεν γίνουν οι πρόπουσες κινήσεις ώστε οι επενδύσεις να μην συμπαρασύρουν την κεφαλαιακή επάρκεια των εταιρειών σε χαμηλότερα επίπεδα, και κυρίως αν δεν προχωρήσει με γοργά βήματα η εξυγίανση της αγοράς, τότε το 2010 ενδεχομένως να αποτελέσει μια ακόμη πιο δύσκολη χρονιά, μια χρονιά που λίγοι θα θελήσουν να βιώσουν.

Στο πώς θα κυλήσει βέβαια τόσο το 2009 όσο και το 2010 καθοριστικό ρόλο θα διαδραματίσουν οι διεθνείς εξελίξεις, από τις οποίες η ελληνική οικονομία δεν μένει ανεπηρέαστη. Όλοι οφείλουν να αναλάβουν το μερίδιο της ευθύνης που τους αναλογεί, να πράξουν ορθά, να κάνουν τους σωστούς ελιγμούς και να ελπίζουν για το καλύτερο.

Η ασφαλιστική αγορά έχει χρέος απέναντι στον πολίτη, στην κοινωνία, να αποδείξει ότι πραγματικά μπορεί να σταθεί όρθια έναντι της κρίσης και ότι είναι ικανή να πορευθεί στο μέλλον αποτελώντας έναν από τους βασικούς άξονες στήριξης της εθνικής οικονομίας.

Όλοι γνωρίζουν ότι αυτή η χρονιά είναι η κρισιμότερη. Αν κυλήσει θετικά, ή έστω αν καταγραφούν περιορισμένες απώλειες, τότε θα υπάρξουν πραγματικά μεγάλες ελπίδες ο κλάδος να αρχίσει να διεκδικεί τη διεξοδό του από την κρίση το 2010.

«BROKING THE BUSINESS» Ή «THE BUSINESS OF BROKING»

Άρθρο του κ. Δημήτρη Τσεμετζόγλου*

Η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό, είτε άμεσα είτε έμμεσα, όλους τους τομείς της οικονομίας. Εκτός από λίγες εξαιρέσεις η ασφάλιση αποτελεί ακόμη έναν από τους ασφαλέστερους τομείς για τους επενδυτές. Όσον αφορά τους μεσίτες, τα πράγματα είναι ακόμη καλύτερα και, ενώ περνάμε δύσκολους καιρούς, είμαστε όσο πιο ασφαλείς μπορεί να είναι κανείς σήμερα στην οικονομία. Οι μεγαλύτεροι φόβοι μας αυτή τη στιγμή αφορούν παράγοντες που επηρεάζουν έμμεσα τις επιχειρήσεις μας, όπως είναι η ρευστότητα, οι πελάτες που κηρύσσουν πτώχευση, οι επισφαλείς οφειλές, οι ηθικοί κίνδυνοι κ.ά. Η ασφάλιση είναι ανάμεσα στις πρώτες μεταβλητές που θα επηρεαστούν από τις μειώσεις κόστους, εν τούτοις οι δυναμικές της παρούσης κρίσης είναι διαφορετικές. Η ποιότητα και η σύνθεση του χαρτοφυλακίου του πελάτη αποτελούν σήμερα τους σημαντικούς παράγοντες στην ασφάλιση των απλών, αλλά και των εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων.

Όπως και να 'χει, όλοι γνωρίζουμε για το «Broking the Business» που περνά το κατώφλι μας καθημερινά, όμως η πρόκληση των ημερών συνίσταται στο πόσο καλά γνωρίζουμε το «Business of Broking».

Οι ασφαλιστές στο Λονδίνο και παγκοσμίως αναλύουν και παρακολουθούν την οικονομική κρίση και τα κενά που δημιουργεί καθημερινά στα βιβλία τους, όμως συγχρόνως προσπαθούν να διαβλέψουν τις επιπτώσεις που δημιουργεί η κρίση αυτή. Υπάρχει αυστηρός έλεγχος σχετικά με το ποιος είναι ο ασφαλιστής/αντασφαλιστής και οι χρηματοοικονομικές αξιολογήσεις είναι σημαντικότερες από ποτέ -και όχι μόνον αυτό. Εν τούτοις, οι αντιδράσεις στις χρηματοοικονομικές αξιολογήσεις ποικίλλουν. Βλέπουμε ότι αντασφαλιστικές εταιρείες με υψηλή αξιολόγηση (έως και AA) δεν συμπεριλαμβάνονται στη λίστα των αποδεκτών αντασφαλιστών ορισμένων ασφαλιστικών εταιρειών, ενώ συμπεριλαμβάνονται άλλες με μικρότερη αξιολόγηση και φυσικά με τους Lloyd's να χαίρουν παγκόσμιας έγκρισης μέσα σε ένα πλέον ανασφαλές περιβάλλον. Οι παράγοντες σύμφωνα με τους οποίους οι ευρωπαϊκές εταιρείες αξιολογούν τους αντασφαλιστές έχουν αλλάξει σημαντικά, με τις εταιρείες των ΗΠΑ να είναι αυτές που επηρεάζονται αρνητικά, ανεξαρτήτως της αξιολόγησής τους. Τη μεγαλύτερη ανασφάλεια προκαλεί το άγνωστο και το «Counterparty Risk» επαναξιολογείται. Για τους ίδιους λόγους και ο μεσίτης έχει αυξημένο χρέος έναντι των πελατών

του να επανεξετάζει τη φερεγγυότητα των ασφαλιστών και να ενημερώνει για τυχόν αλλαγές τους πελάτες του, άμεσα.

Οι μεσίτες πλέον διαθέτουν πολύ περισσότερο χρόνο για την ανανέωση των συμβολαίων και αυτό διότι αντιμετωπίζουν αυξημένες απαιτήσεις και από τις δύο πλευρές. Οι απαιτήσεις αυτές συνίστανται είτε σε επιπρόσθετους όρους που επιβάλλουν οι ασφαλιστές/αντασφαλιστές, είτε σε συνεχή αιτήματα των ασφαλισμένων επί των όρων και των εξαιρέσεων των κινδύνων.

Μερικά κλασικά παραδείγματα όσων αναφέραμε παραπάνω, τα οποία αποτελούν σημαντικές καλύψεις και ειδικά στην παρούσα κατάσταση, είναι το οικονομικό έγκλημα, οι ευθύνες διευθυντών και στελεχών και γενικά οι καλύψεις λαθών και παραλείψεων. Οι εταιρείες πτωχεύουν και οι μέτοχοι χάνουν χρήματα.

Η προσωπική περιουσία των μελών του διοικητικού συμβουλίου

Το φαινόμενο το οποίο δεν έχουμε αντιμετωπίσει ακόμη και αναμένεται από πολλούς να εμφανιστεί, είναι το οικονομικό έγκλημα σε εμπορικές επιχειρήσεις.

ου εκτίθεται σε κίνδυνο περισσότερο από κάθε άλλη φορά και φυσικά ο μέτοχος βάζει το δικό του συμφέρον πάνω απ' όλα. Ο αριθμός των αναγγελιών ζημιών στην αγορά του Λονδίνου έχει εκτοξευθεί στα ύψη μέσα στους τελευταίους έξι μήνες και ενώ κανείς δεν γνωρίζει αν οι απαιτήσεις αυτές θα πληρωθούν, εφόσον πρόκειται για γενική οικονομική κατάσταση, οι ασφαλιστές αυτής της κατηγορίας των κινδύνων έχουν γίνει πιο απαιτητικοί. Το Δεκέμβριο είδαμε αυξήσεις που κυμάνθηκαν από 10% έως και 30% για συγκεκριμένους κινδύνους, τον Ιανουάριο και το Φεβρουάριο η συνήθης αύξηση ήταν της τάξεως του 15%, ενώ πολλοί έφτασαν στο διπλάσιο ή και περισσότερο, αναλόγως σε ποιο χρηματιστήριο βρίσκεται η ασφαλισμένη επιχείρηση και «έως πόσα "Α" διατίθεται ο πελάτης να πληρώσει». Όσο περισσότερο βυθιζόμαστε στην ύφεση τόσο μεγαλύτερες θα είναι οι αυξήσεις και ο αριθμός των εξαιρέσεων. Ξεκινώντας συγκεκριμένα με την ειδική εξαίρεση για τη Merrill Lynch και το Madoff, φαίνεται ότι κάθε «κατάρρευση» στο εξής θα αποτελεί ξεχωριστή εξαίρεση στην ιστορία.

Το οικονομικό έγκλημα αυξάνει δραματικά, εφόσον οι υπάλ-

ληλοι δεν μπορούν πλέον να ικανοποιήσουν τις ακριβές τους συνθήκες και στρέφονται προς άλλα μέσα για να εξασφαλίσουν το εισόδημα που χάνουν. Στην προηγούμενη οικονομική κρίση το οικονομικό έγκλημα ήταν διπλάσιο από το μέσο όρο των τριών προηγούμενων ετών, ενώ παρόμοια ήταν και τα ποσά. Στην προκειμένη περίπτωση, όμως, αναμένεται να είναι πολύ μεγαλύτερο, καθώς η ταχύτητα επιδείνωσης της κρίσης είναι πρωτοφανής. Μόνο στους τελευταίους τέσσερις μήνες υπήρξε περίπου 40% αύξηση των ζημιών οικονομικού εγκλήματος. Η φύση όμως των ζημιών αυτών είναι τέτοια που, ενώ υφίστανται, συνήθως αποκαλύπτονται μετά την πάροδο τουλάχιστον εννέα μηνών, χρόνος αρκετός για τον υπάλληλο να καταχρασθεί αρκετά χρήματα και να εξαφανιστεί έως ότου περάσει η κρίση. Ακόμη πιο σημαντικό είναι το γεγονός ότι, όταν τα πράγματα πήγαιναν καλά, το... φρέσκο χρήμα κάλυπτε τις προηγούμενες «αναλήψεις». Όταν το... φρέσκο χρήμα σταματάει να εισρέει, και έχει εμφανώς σταματήσει να εισρέει στους οργανισμούς, τότε ανακαλύπτονται πολλά. Τέτοια οικονομικά εγκλήματα είναι δυνατόν να τελούνται σε συνεχή διάρκεια έως και τεσσάρων ετών και τα περισσότερα από αυτά με την κατάχρηση μικροποσών σταδιακά που αθροιστικά όμως φτάνουν σε αστρονομικά ποσά.

Το φαινόμενο το οποίο δεν έχουμε αντιμετωπίσει ακόμη και αναμένεται από πολλούς να εμφανιστεί είναι το οικονομικό έγκλημα σε εμπορικές επιχειρήσεις, το οποίο ως ασφαλισμένος κίνδυνος είναι σχεδόν άγνωστος στην Ελλάδα. Αν και οι κίνδυνοι αυτού του είδους είναι παγκοσμίως πολύ λιγότεροι από ό,τι των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, τα πράγματα έχουν πλέον γίνει πιο επικίνδυνα και πολλοί φοβούνται ότι η εικόνα θα αλλάξει. Η εμφάνιση ζημιών είναι πλέον θέμα χρόνου. Η μείωση στον αριθμό του προσωπικού λόγω της κρίσης οδηγεί σε συγκεντρωτισμό. Συγκεντρωτισμός σημαίνει περισσότερος έλεγχος και εξουσία στα χέρια των λίγων. Αυτό με τη σειρά του δημιουργεί πειρασμούς και λόγω της οικονομικής ανασφάλειας τα άτομα αυτά –εφόσον μπορούν– είναι δυνα-

τόν να παρασυρθούν σε οικονομικές ατασθαλίες.

Γενικώς, η επιλογή των ειδών των κινδύνων, στους οποίους ως μεσίτες θα ειδικευόμαστε και θα προωθούμε, μπορεί να αποβεί αρκετά ριψοκίνδυνη.

Γεγονός είναι ότι οι μεσίτες τώρα, περισσότερο από ποτέ, οφείλουν να διαφοροποιούνται, να ενώνουν τις δυνάμεις τους και να συνεργάζονται μεταξύ τους, προκειμένου να πετύχουν εξειδίκευση ή και οικονομίες κλίμακας, καθώς οι εποχές γίνονται όλο και πιο απαιτητικές.

Η προσωπική περιουσία των μελών του δι-οικητικού συμβουλίου εκτίθεται σε κίνδυνο περισσότερο από κάθε άλλη φορά.

Το μεγαλύτερο κόστος της αλλαγής θα το επωμιστούν οι μεσίτες, οι οποίοι θα πρέπει πλέον να αντιμετωπίζουν ζητήματα τα οποία αγνοούσαν στο παρελθόν και τώρα η σωστή εσωτερική διοίκηση (good housekeeping) θα αποδώσει καρπούς. Οι διεθνείς μεσίτες αναλύουν κάθε πλευρά του κόστους για την έκδοση ενός Cover Note, από την απλή διαχείριση έως και τις τραπεζικές επιβαρύνσεις ξεχωριστά και η ανάληψη ή όχι του κινδύνου εξαρτάται μόνον από αυτό.

Το κόστος ανά φάκελο στο Λονδίνο ποικίλλει από 500 ευρώ για μικρότερες εργασίες στις οποίες ένα άτομο είναι υπεύθυνο για όλη την έκδοση έως και 3.000 ευρώ (και περισσότερο) για διαχείριση φακέλων μακράς διάρκειας π.χ. Αστικής Ευθύνης. Η παραγωγικότητα ανά εργαζόμενο, η σύνθεση των χαρτοφυλακίων και το «financial and operational risk» ανά κλάδο αποτελούν μερικούς μόνο μικροοικονομικούς παράγοντες που λαμβάνονται υπόψη. Επιπλέον, μέσω της εκπαίδευσης και της ανάλυσης, θα πρέπει να βγούμε όσο πιο ανώδυνα μπορούμε από την κρίση, ώστε να καρπωθούμε τα οφέλη που θα ακολουθήσουν.

**BMS HELLAS ΑΠΟ BMS GROUP*

ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ... ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

συνέχεια από σελ. 8

μεις, όπου και να βρίσκονται: στο πρακτορειακό δίκτυο ή στο agency, στο bankassurance ή στο διαδίκτυο. Τα τείχη πέφτουν, τα δίκτυα συναντιούνται, όλοι πωλούν όλους τους κλάδους, σχεδιάζουν το μέλλον τους με επαγγελματικά κριτήρια, γνωρίζοντας ότι τα κέρδη θα είναι μεγάλα, μόνο αν είναι μεγάλα και τα έργα, μόνο αν είναι κερδοφόρα τα αποτελέσματα της παραγωγής.

Το χαμηλό ποσοστό ασφαλιστρών στο Α.Ε.Π., το χαμηλότερο σε όλη την Ευρώπη, το τεράστιο πεδίο συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, οι νέες φορολογικές απαλλαγές που δημιουργούνται προετοιμάζουν το επόμενο party, τον επό-

μενο κύκλο ανάπτυξης. Μόνο που η λίστα των καλεσμένων θα είναι πιο περιορισμένη, οι προσκλήσεις θα σταλούν πιο επιλεκτικά, οι όροι και οι στόχοι του παιχνιδιού θα είναι πιο καθαροί για όλους.

Οι εποχές κρίσης είναι και εποχές ευκαιριών. Είναι οι εποχές που αναδεικνύουν τους πρωταγωνιστές και τους ηγέτες της επόμενης ημέρας.

Με τη ευχή ο εταίρες και Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να θυμηθούν αυτή τη φορά ότι «η αναρχία των αρχών είναι η αρχή της αναρχίας.»

**Ο κ. Γ. Μαυρέλης είναι Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing ομίλου Interamerican*

Ο ΡΥΠΑΙΝΩΝ ΠΛΗΡΩΝΕΙ;



Άρθρο της κας Σωτηρίας Μαράκη*

Στόχος της ευρωπαϊκής περιβαλλοντικής πολιτικής, που βασίζεται στο άρθρο 174 της συνθήκης για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, είναι η εξασφάλιση της αειφόρου ανάπτυξης του ευρωπαϊκού κοινωνικού μοντέλου, με σκοπό την αντιμετώπιση συγκεκριμένων περιβαλλοντικών προβλημάτων.

Σύμφωνα με τον κλασικό ορισμό, ως αειφόρος ανάπτυξη θεωρείται «η ανάπτυξη που καλύπτει τις ανάγκες του παρόντος χωρίς να θέτει σε κίνδυνο τη δυνατότητα των μελλοντικών γενεών να καλύψουν τις δικές τους ανάγκες».

Με την επικείμενη Ευρωπαϊκή Οδηγία 35/2004 περί περιβαλλοντικής ευθύνης, «εισάγεται» ένα νέο καθεστώς ευθύνης που βασίζεται στην αρχή «Ο ρυπαίνων πληρώνει». Με τον τρόπο αυτό τίθεται σε ισχύ η ευθύνη για την πρόληψη και την αποκατάσταση της περιβαλλοντικής ζημίας. Κάθε φορέας εκμετάλλευσης που προκαλεί ή απειλεί να προκαλέσει με τη δραστηριότητά του περιβαλλοντική ζημία, έχει υποχρέωση να την αποτρέψει με τη λήψη των απαραίτητων προληπτικών μέτρων, ή να την αποκαταστήσει.

Με την έννοια της περιβαλλοντικής, ζημίες νοούνται οι άμεσες ή έμμεσες ζημίες που προκαλούνται στο υδάτινο περιβάλλον (υπόγεια και υπέργεια ύδατα), η άμεση ή έμμεση ρύπανση του εδάφους, καθώς και η καταστροφή των προστατευμένων ειδών ή/ και των οικοτόπων.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να υπογραμμίσουμε ότι εισάγεται μια νέα έννοια στο χώρο της ασφάλισης των ευθυνών πέρα από την παραδοσιακή έννοια της Αστικής Ευθύνης. Τα παραδοσιακά ασφαλιστήρια της Αστικής Ευθύνης βασίζονται στο άρθρο 914 του Αστικού Κώδικα, σύμφωνα με το οποίο «όποιος παράνομα και υπαίτια βλάψει τρίτο έχει την υποχρέωση να αποκαταστήσει τη ζημία». Προστατεύουν δηλαδή τους ασφαλισμένους από απαιτήσεις τρίτων μερών για τυχόν σωματικές βλάβες ή/και υλικές ζημίες, από πράξεις ή παραλείψεις τους. Εξαιρέση σε αυτά τα ασφαλιστήρια αποτελεί η ρύπανση τρίτων, κάλυψη η οποία

μπορεί να δοθεί ως επέκταση, καλύπτοντας αποκλειστικά και μόνο την ατυχηματική ρύπανση έναντι τρίτων.

Αναφορικά με το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο στην Ελλάδα, στις 15/09/2008 δημοσιεύθηκε το προσχέδιο του Προεδρικού Διατάγματος με το οποίο θα γίνει η ενσωμάτωση της Κοινοτικής Οδηγίας 35/2004 στην εθνική νομοθεσία και το οποίο προβλέπει από την 1η Μαΐου 2010 τη «σταδιακή» έναρξη της υποχρεωτικής ασφάλισης ή τη χρήση άλλων μέσων χρηματοοικονομικής ασφάλειας των επαγγελματιών δραστηριοτήτων, έναντι επιπτώσεων στο έδαφος, το υδάτινο περιβάλλον και τους οικοτόπους.

Ωστόσο, στην Ελλάδα ισχύει από τις 28 Μαρτίου 2006 η υποχρέωση ασφάλισης, ή η χρήση άλλων μέσων χρηματοοικονομικής ασφάλειας, για τις εταιρείες που ασχολούνται με τη διαχείριση επικίνδυνων αποβλήτων, (Υπουργική Απόφαση Η.Π.13588/725 «Μέτρα και όροι για τη διαχείριση των επικίνδυνων αποβλήτων»).

Και το ερώτημα που γεννάται είναι κατά πόσο τα παραδοσιακά ασφαλιστήρια Γενικής Αστικής Ευθύνης, με την επέκταση της ευθύνης από ατυχηματική ρύπανση, καλύπτουν τις απαιτήσεις της Κοινοτικής Οδηγίας ή/και του ισχύοντος νομοθετικού πλαισίου.

Δεδομένου ότι τα παραδοσιακά ασφαλιστήρια ακόμη και με την επέκταση της αστικής ευθύνης από ατυχηματική ρύπανση παραμένουν στην έννοια της κάλυψης των σωματικών βλαβών τρίτων ή/και της ζημίας σε εμπράγματα περιουσία τρίτων, δεν απαντούν στην ανάγκη κάλυψης που προκύπτει από τις απαιτήσεις της ευρωπαϊκής και εθνικής νομοθεσίας αναφορικά με:

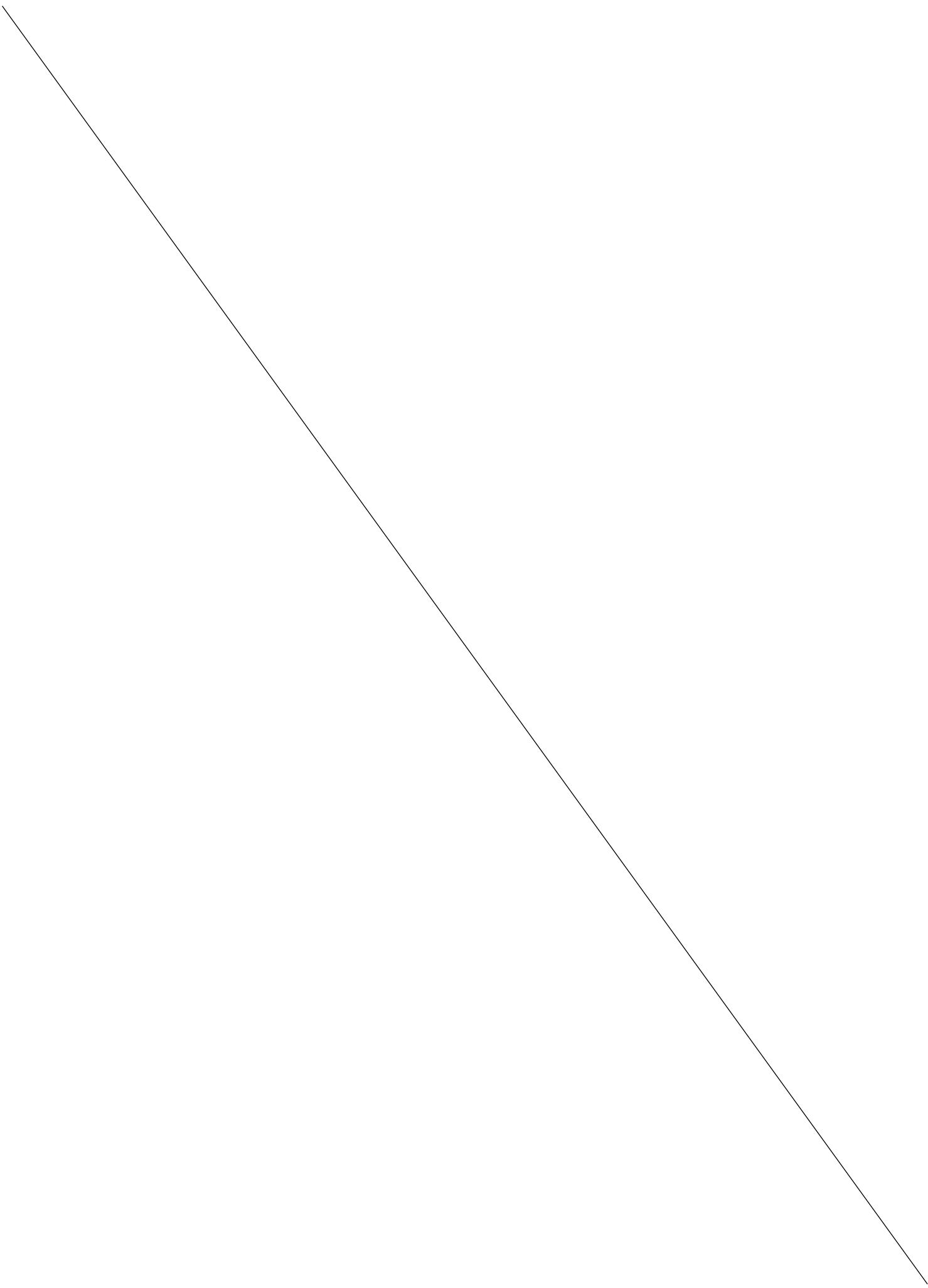
- Περιβαλλοντική ζημία δηλαδή ζημία σε εδάφη, ύδατα και οικοσυστήματα-προστατευόμενους οικοτόπους.
- Κόστος καθαρισμού υδάτων, εδάφους και υπεδάφους.
- Σταδιακό γεγονός ρύπανσης.

Τα ασφαλιστικά προϊόντα Περιβαλλοντικής Αστικής Ευθύνης είναι προϊόντα που υπάρχουν εδώ και δύο δεκαετίες τουλάχιστον στην Ευρώπη και την Αμερική και τα οποία παρέχουν ολοκληρωμένες λύσεις στις επιχειρήσεις. Τα προϊόντα αυτά αποτελούν ασπίδα προστασίας για τις επιχειρήσεις έναντι κινδύνων ρύπανσης για απαιτήσεις που αφορούν:

- σωματικές βλάβες τρίτων,
- υλικές ζημιές τρίτων,
- κόστος καθαρισμού εγκαταστάσεων τρίτων ή και των ιδίων
- αποκατάσταση περιβαλλοντικής ζημίας όσο αφορά τα ύδατα ή τα προστατευόμενα είδη ή φυσικούς οικοτόπους που επιτυγχάνεται με την επαναφορά του περιβάλλοντος στην αρχική του κατάσταση, μέσω της πρωτογενούς, συμπληρωματικής και αντισταθμιστικής αποκατάστασης, όπως αναφέρεται στο παράρτημα II της οδηγίας «ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΗΣ ΖΗΜΙΑΣ».

Η ενεργοποίηση της κάλυψης μπορεί να συμφωνηθεί είτε από ξαφνικό γεγονός είτε από σταδιακό γεγονός. Η ιδιαιτερότητα των κινδύνων από τη ρύπανση είχε ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ασφαλιστικών προϊόντων με τα οποία δύναται να καλυφθούν και προϋπάρχουσες συνθήκες ρύπανσης, τις οποίες δεν γνώριζε ο ασφαλισμένος κατά την έναρξη της κάλυψης και εκδηλώθηκαν κατά τη διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

* Η κα Σωτηρία Μαράκη είναι Environmental Liability Underwriting Manager της AIG Greece



ΩΡΑ ΓΙΑ ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΗΓΕΣΙΑ

Άρθρο του κ. Μιχάλη Παγίδα*

Μετά τα ηχηρά εταιρικά σκάνδαλα που ήρθαν στο φως της δημοσιότητας τα τελευταία οκτώ χρόνια, τα γνωστότερα από τα οποία αφορούσαν εταιρείες όπως η Enron, η WorldCom, η Parmalat κ.ά., αλλά και την πρόσφατη χρηματοοικονομική κρίση, η οποία οδήγησε στη χρεοκοπία αξιοσέβαστους μέχρι πρότινος κολοσσούς, επανήλθε στη συζήτηση το θέμα της υπεύθυνης ηγεσίας.

Λίγοι θα διαφωνήσουν ότι πρόκειται για ένα εξόχως σημαντικό θέμα. Αν μη τι άλλο, αν οι εταιρείες δεν επιδείξουν υπεύθυνη συμπεριφορά, θα προκαλέσουν την οργή της κοινωνίας αλλά και κυβερνητικές επεμβάσεις. Ήδη εκτιμάται ότι ο νόμος Σαρμπάνη-Όξλεϊ, ο οποίος σχεδιάστηκε προκειμένου να συμμορφωθεί η αναφορά χρηματοοικονομικών στοιχείων με αρχές διαφάνειας και εντιμότητας, κοστίζει ακόμη και σε εταιρείες με τζίρο λιγότερο του ενός δισ. δολ., 3,4 εκατ. δολάρια!

Όσο οι εταιρείες δεν επιδεικνύουν υπευθυνότητα τόσο θα πολλαπλασιάζονται τα σκάνδαλα, οι επιπόλαιες αποφάσεις και τόσο θα αυξάνεται το γραφειοκρατικό κόστος που επιβάλλει η κυβερνητική εξουσία.

Όπως η ομορφιά, έτσι και έννοιες όπως «υπεύθυνη ηγεσία» δεν είναι εύκολο να οριστούν. Σε πρώτη προσέγγιση, υπεύθυνη ηγεσία σημαίνει συμμόρφωση με νόμους. Όποιος παρανομεί, όχι μόνο δεν είναι υπεύθυνος, αλλά κάνει κακό στην εταιρεία του. Για παράδειγμα, 1,4 δισ. ευρώ στοιχίσαν στη Siemens τα πρόστιμα που της επιβλήθηκαν από τη γερμανική και την αμερικανική δικαιοσύνη, για τις, τουλάχιστον, 4.283 πράξεις παράνομης δωροδοκίας ανά τον κόσμο. Σε μια δεύτερη προσέγγιση, υπεύθυνη ηγεσία σημαίνει οι πράξεις της διοίκησης να ωφελούν τους μετόχους. Ο μοναδικός γνώμονας, σύμφωνα με την άποψη αυτή, είναι η αξία των μετοχών των μετόχων (shareholder value). Όπως ισχυρίστηκε ο Ντάγκλας Νταφτ, πρώην Διευθύνων Σύμβουλος της Coca-Cola, «με το να γίνουν πιο αποδοτικές και πιο κερδοφόρες οι επιχειρήσεις ωφελούν την κοινωνία». Η επιχείρηση που επιδιώκει με νόμιμα μέσα στην οικονομική επιτυχία κάνει καλό σε όλους. Το καλύτερο παράδειγμα ίσως είναι η Wal-Mart, της οποίας η αμείλικτη επιδίωξη της αποδοτικότητας (efficiency) έχει συμβάλλει όχι μόνο στο να κρατηθούν χαμηλές οι τιμές των προϊόντων της και να ωφεληθεί κατά συνέπεια ο πελάτης αλλά, όπως δείχνουν σχετικές μελέτες, και στο να κρατηθεί χαμηλά ο πληθωρισμός στην αμερικανική οικονομία τα τελευταία δέκα χρόνια.

Από αυτή την άποψη, υπεύθυνη ηγεσία είναι αυτή που μεγιστοποιεί, μέσα στο πλαίσιο των νόμων και των ρυθμίσεων, την οικονομική αξία της επιχείρησης.

Πολλοί όμως αμφιβάλλουν εάν η επιδίωξη του νόμιμου κέρδους και μόνον είναι αρκετή για να χαρακτηριστεί μια εταιρεία υπεύθυνη. Εξ όσων γνωρίζουμε, οι χρηματοοικονομικές εταιρείες που χρεοκόπησαν πρόσφατα δεν έκαναν κάτι το παράνομο. Επιπλέον, ένα-δύο χρόνια πριν από την κρίση, είχαν επιτύχει υψηλές αποδόσεις, εξ ου και τα υψηλά μπόνους των στελεχών τους. Θα

συμφωνήσουμε, όμως, την επαύριον της χρεοκοπίας τους, ότι κάτι δεν έκαναν καλά.

Η μεγιστοποίηση τους κέρδους, αν έχει βραχυπρόθεσμο χαρακτήρα, ενδέχεται να υπονομεύσει τη μακροπρόθεσμη ευημερία. Μια εταιρεία η οποία υποτιμά τους κινδύνους, επιδεικνύει επιπολαιότητα. Μια εταιρεία η οποία μεριμνά μονοδιάστατα για τα κέρδη της, αδιαφορώντας για τις επιπτώσεις σε άλλους κοινωνικούς εταίρους, προκαλεί την κοινωνία και τελικά δεν κάνει καλό ούτε στον εαυτό της.

Το κέρδος σε μακροχρόνια και σταθερή βάση δεν έρχεται σε αυτούς που μεριμνούν μόνο για τους μετόχους αλλά σε αυτούς που συνεισφέρουν στο κοινό καλό, που εκτιμούν οι πελάτες, που σέβονται τους εργαζόμενους, νοιάζονται για την τοπική κοινότητα και το περιβάλλον. Το πνεύμα αυτό εξέφρασε καλά ο δρ. Πολ Τζέικομπς, Διευθύνων Σύμβουλος της QUALCOMM, λέγοντας ότι «η δημιουργία ισχυρής αξίας για τους μετόχους απαιτεί κάτι περισσότερο από κέρδη – απαιτεί τη συνεισφορά».

Μια εταιρεία δεν έχει μόνο μετόχους, αλλά και υπαλλήλους, πελάτες, προμηθευτές, την κοινωνία γενικότερα. Η καθεμία από αυτές τις ομάδες έχει τα δικά της συμφέροντα. Όπως σε όλα τα πράγματα στη ζωή, το ζητούμενο είναι η ισορροπία, το μέτρο. Η φωτισμένη επιχείρηση δεν είναι μονοδιάστατη, αλλά πασχίζει να εξισορροπήσει αντιφατικές απαιτήσεις και αντικρουόμενες ανάγκες.

Σχετικές έρευνες δείχνουν ότι η ακεραιότητα του ηγέτη, ένα σημαντικό στοιχείο της υπεύθυνης ηγεσίας, συνδέεται με τη μείωση κόστους. Όχι ότι η υπεύθυνη ηγεσία αποφέρει πάντοτε μετρήσιμα αποτελέσματα. Κυρίως δημιουργεί ένα κλίμα μέσα στο οποίο όλοι αισθάνονται υπεύθυνοι, τόσο για τη δουλειά τους όσο και για την εταιρεία στο σύνολό της, κάτι το οποίο, στις κατάλληλες συνθήκες, επιφέρει καλά αποτελέσματα. Η υπευθυνότητα είναι, δυναμικά, μεταδοτική! Για να συμβεί όμως αυτό απαιτείται οι ηγέτες να είναι αυθεντικοί – να εννοούν αυτά που λένε, να είναι συνεπείς και να δίνουν πρώτοι αυτοί το καλό παράδειγμα!

Σε τελική ανάλυση, ο υπεύθυνος ηγέτης είναι αυτός που αισθάνεται μια εσωτερική υποχρέωση να κάνει το καλό στους άλλους.

Το ερώτημα είναι ποιοι είναι αυτοί οι «άλλοι». Παραδοσιακά οι «άλλοι» θεωρήθηκαν μόνο οι μέτοχοι. Με την πάροδο του χρόνου η έννοια διευρύνθηκε να περιλαμβάνει τους άμεσα ενδιαφερόμενους (υπαλλήλους, πελάτες, προμηθευτές) αλλά και έμμεσα εμπλεκόμενους (π.χ. την τοπική κοινωνία).

Ο πραγματικά υπεύθυνος ηγέτης έχει αίσθηση της προσωρινότητάς του και πασχίζει οι αποφάσεις του να έχουν θετικό αντίκτυπο και μετά την παρέλευση της θητείας του. Το να νοιαζόμαστε για τη μακροπρόθεσμη ευημερία των ίδιων των δημιουργημάτων μας και λιγότερο για τον εαυτό μας ίσως είναι η ύψιστη μορφή υπευθυνότητας. Λίγο-πολύ όπως συμβαίνει στην οικογένεια.

* Ο κ. Μιχάλης Παγίδας είναι Πρόεδρος Δ.Σ. ΕΑΣΕ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΓΕΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ:

ΠΕΠΛΟ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΕΝΑΝΤΙ ΔΥΣΜΕΝΩΝ ΣΥΓΚΙΡΙΩΝ



Άρθρο του κ. Γιώργου Κουτίνια*

Η ελληνική νομοθεσία στις βασικές της διατάξεις είναι καθ' όλα σύγχρονη. Επιπλέον, με τις διάφορες ευρωπαϊκές οδηγίες που συνεχώς ενσωματώνονται σε αυτήν, εκσυγχρονίζεται πλήρως στα διάφορα κοινωνικού και οικονομικού περιεχομένου θέματα, που αφορούν την προστασία των εργαζομένων, των καταναλωτών και του φυσικού περιβάλλοντος. Τυχόν κενά που ενδεχομένως προκύπτουν στην πράξη, λόγω έλλειψης πρακτικής εμπειρίας, κάλλιστα μπορούν να καλύπτονται από τη διαθέσιμη πλούσια νομολογία των προηγμένων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Επομένως μπορούμε να πούμε πως το νομοθετικό πλαίσιο και οι κανόνες δικαίου υπάρχουν. Όμως, το μεγάλο ζητούμενο στη χώρα μας είναι η ορθή εφαρμογή των νόμων και ο σεβασμός των κανόνων δεοντολογίας. Εδώ είναι γνωστό πως «πάσχουμε». Είναι απόλυτη ανάγκη, στο πνεύμα των σύγχρονων κοινωνικών και οικονομικών εξελίξεων της Ενωμένης Ευρώπης και της παγκοσμιοποίησης, να δούμε το όλο θέμα με ψυχραιμία και σύνεση. Δεν είναι λογικό και δίκαιο συνειδητά να αγνοούμε ή να περιφρονούμε τους νόμους, να αντιδρούμε σε κάθε τάση εκσυγχρονισμού «οχιρούμενοι» πίσω από τις αδυναμίες της δημόσιας διοίκησης στο να επιβάλλει και να ελέγξει την εφαρμογή των νόμων. Παρόμοιες συμπεριφορές επιδρούν αρνητικά στην ανταγωνιστικότητα και υπονομεύουν τη βιωσιμότητα του ίδιου του επαγγελματία/της επιχείρησης. Επιπλέον, μας εκθέτουν ως χώρα στα μάτια των πολιτών της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην οποία ανήκουμε ως ομότιμα μέλη.

Η συνειδητή εφαρμογή θεσμικών αρχών και καταξιωμένων επαγγελματικών κανόνων συνιστά κριτήριο ωριμότητας της πορείας μας στο σύγχρονο κοινωνικό και οικονομικό σύστημα της Ευρώπης. Η σχετική υστέρηση είναι ως ένα βαθμό λογική και δικαιολογημένη. Η συστηματική όμως άρνηση ή υπονόμευση των τάσεων εκσυγχρονισμού συνιστά αρνητικό στοιχείο που μας εκθέτει. Η πρόοδος και η εν γένει στάση μας στα θέματα Επαγγελματικής και Επιχει-

ρηματικής Αστικής Ευθύνης αποτελεί ένα από τα αντικειμενικά «βαρόμετρα» της προόδου που επιτελείται.

Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης, αλλά μέχρι ποιο ποσό;

Είναι εύλογο ένα τέτοιο ερώτημα όταν μιλάμε για την ασφάλιση Αστικής Ευθύνης. Πολύ περισσότερο στην Ελλάδα, όπου δεν υπάρχει ακόμη αναπτυγμένη ευαισθησία γύρω από τους επαγγελματικούς κινδύνους και κατάλληλη ασφαλιστική συνείδηση, το σχετικό ερώτημα έχει ιδιαίτερη σημασία.

Με δεδομένο πως η όποια δραστηριότητα μοιραία συνεπάγεται ενέργειες που μπορεί να προκαλέσουν βλάβη, είναι προφανές πως θα πρέπει να εκτιμηθεί και να αποτιμηθεί η εκάστοτε πιθανή ζημιά. Πώς όμως μπορεί να κοστολογηθούν η ανθρώπινη ζωή, η ανικανότητα, η ψυχική οδύνη, οι σειριακές αξιώσεις για το ίδιο ζημιογόνο αίτιο ή οι άμεσες και έμμεσες χρηματικές απώλειες που συνδέονται με την Αστική Ευθύνη; Το αντικείμενο μιας Μελέτης Επικινδυνότητας είναι να αναλύσει τους επαγγελματικούς-επιχειρηματικούς κινδύνους και να προσεγγίσει το λογικό ύψος της πιθανής ζημιάς που θα μπορούσαν να προκαλέσουν. Είναι σκόπιμο να επισημανθεί πως το ελάχιστο όριο για το οποίο πρέπει να γίνει ασφάλιση αστικής ευθύνης δεν προκύπτει από εφαρμογή μαθηματικών μοντέλων αλλά κατά βάση στηρίζεται στην ευρύτερη πρακτική και στατιστική εμπειρία του διεθνοποιημένου θεσμού της ασφάλισης. Είναι συνάρτηση διαφόρων υποκειμενικών παραγόντων όπως:

- το επίπεδο «ασφάλειας» που θέλει να αισθάνεται ο ασφαλισμένος σε σχέση με τους κινδύνους που αναλαμβάνει,
- την εμπειρία και τις δυνατότητες της ασφαλιστικής αγοράς,
- την ακολουθούμενη διεθνή πρακτική στο συγκεκριμένο κλάδο ασφάλισης,
- την «ψυχολογία» της ευρύτερης αγοράς κ.ά.

Πέρα από κάποιο ελάχιστο επίπεδο υποχρεωτικής ασφάλισης που μπορεί να επιβάλλεται θεσμικά, ο «χρυσός» πρακτικός κανόνας υπαγορεύει το εξής: «Αγόρασε όσο πιο μεγάλα όρια κάλυψης Αστικής Ευθύνης μπορείς προκειμένου να νιώθεις ασφαλής και να είσαι σε θέση να πληρώσεις το αντίστοιχο κόστος». Σε μια τέτοια κατάσταση είναι προφανές πως ο ρόλος ενός έμπειρου και αξιόπιστου Μεσίτη Ασφαλίσεων μπορεί να είναι ιδιαίτερα χρήσιμος. Γιατί το θέμα της ασφαλιστικής κάλυψης της Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης για τον κάθε σύγχρονο επαγγελματία και της Γενικής Αστικής Ευθύνης έναντι Τρίτων για την κάθε σύγχρονη επιχείρηση, ειδικά σε περίοδο οικονομικής κρίσης, είναι ακόμη πιο πολύ αναγκαίο.

*Ο κ. Γ. Κουτίνιας είναι Διευθύνων Σύμβουλος της Κουτίνιας Α.Ε. – Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων



ΣΕΜΑ – ΕΤΗΣΙΑ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ

Ιδιαίτερη έμφαση στις τοποθετήσεις του προέδρου του ΣΕΜΑ και άλλων μελών δόθηκε στις επιπτώσεις που θα έχει στον ασφαλιστικό κλάδο η οικονομική κρίση και τα προβλήματα ρευστότητας στις επιχειρήσεις, όπως και στις αναγκαίες ενέργειες που πρέπει να γίνουν για να επιτευχθεί αύξηση μεγεθών του κλάδου εν μέσω πραγματικά αντίξοων χρηματοοικονομικών συγκυριών.

www.sema.gr
TO NEO SITE ΤΟΥ ΣΕΜΑ

Ένα σύγχρονο εργαλείο, μια νέα πλατφόρμα προβολής του θεσμού των εταιρειών-μελών του ΣΕΜΑ και των υπηρεσιών που προσφέρουν. Είναι διαθέσιμο για όλους, τους ίδιους τους μεσίτες, τις ασφαλιστικές εταιρείες, τους ασφαλισμένους και κάθε άλλο ενδιαφερόμενο.

ΕΝΙΑΙΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Ύστερα από απαιτήσεις πολλών μελών του ΣΕΜΑ, καταρτίστηκε και παρουσιάστηκε μία σύγχρονη πρόταση, το Ενιαίο Συμβόλαιο Περιουσίας. Πρόκειται για μια πρωτοβουλία που θα λύσει πολλά καθημερινά προβλήματα των μεσιτών και κυρίως των πελατών τους, αναβαθμίζοντας τη μεταξύ τους σχέση.

ΣΤΑ 269 ΔΙΣ. ΔΟΛΑΡΙΑ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΩΝ ΦΥΣΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΩΝ ΤΟ 2008

Σύμφωνα με την έκθεση της Swiss Re, το 2008 ήταν μία από τα χειρότερες χρονιές

σε ό,τι αφορά τις φυσικές καταστροφές. Τα στατιστικά δεδομένα είναι αποκαλυπτικά. Περισσότεροι από 240.500 έχασαν τη ζωή τους, το συνολικό κόστος των καταστροφών ξεπέρασε τα 269 δισ. δολάρια, ενώ οι ασφαλιστικές κατέβαλαν για αποζημιώσεις 52,5 δισ. δολάρια.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ – ΓΕΓΟΝΟΤΑ ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

ΛΛΟΥΔ'Σ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΑΥΞΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Για πρώτη φορά μετά το 2004, οι ασφαλιστικές εταιρείες θα προχωρήσουν σε αύξηση ασφαλιστρών, όχι λόγω της οικονομικής ύφεσης, αλλά κυρίως λόγω των αποζημιώσεων των φυσικών καταστροφών.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ 2008 ΣΕ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

- ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ:

Αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών 7,5%

- ALICO:

Αύξηση παραγωγής 9,3%

- INTERAMERICAN:

Αύξηση παραγωγής 3,3%

- GENERALI:

Αύξηση παραγωγής 30%

- ALLIANZ ΕΛΛΑΔΟΣ:

Αύξηση κύκλου εργασιών 3,5%

- VICTORIA:

Αύξηση παραγωγής 12%

- GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ:

Μείωση κατά 4,5% του κύκλου εργασιών για τις δραστηριότητες στην Ελλάδα, ενώ ο όμιλος σε παγκόσμιο επίπεδο παρουσίασε αύξηση 10,8%

- AIG GREECE:

Αύξηση παραγωγής 15%

- AXA ΕΛΛΑΔΟΣ:

Αύξηση 6,5% στην παραγωγή Ζωής και 5,4% στην παραγωγή Γενικών Κλάδων

ΕΙΑΣ

Σύγχρονο ηλεκτρονικό οδηγό για την επαγγελματική πιστοποίηση εκπόνησε το ΕΙΑΣ, με στόχο την πλήρη αντικειμενική πληροφόρηση των υποψηφίων ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Η κ. Ευγ. Καφφετζή είναι Διευθύνουσα Σύμβουλος της Executive Insurance Brokers

Η ΚΡΙΣΗ ΘΑ ΑΛΛΑΞΕΙ ΤΟ ΡΟΛΟΤΟΥ ΜΕΣΙΤΗ ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Της Sarah Veysey από την BI
Επιμέλεια κα Άννυ Τρύφων *

ΣΤΡΑΣΒΟΥΡΓΟ:

Ο ρόλος των μεσιτών και των ασφαλιστών θα αλλάξει τα επόμενα τρία έως πέντε χρόνια. Αυτό θα οφείλεται, εν μέρει, στη σημερινή παγκόσμια οικονομική κρίση, κατά την άποψη όσων έλαβαν μέρος στην ετήσια διάσκεψη της «Ένωσης για τη διαχείριση κινδύνων και ασφαλειών επιχειρήσεων». Ζούμε μια παγκόσμια οικονομική κρίση που παρόμοιά της δεν είδαμε από το τέλος του Β΄ Παγκόσμιου Πολέμου, ανέφερε ο Pierre Donesberg, πρόεδρος της μεσιτικής SIACI Saint Honoré.

Ανησυχίες για τον αντισυμβαλλόμενο (counter party risk)

Οι επιπτώσεις της κρίσης, σε συνδυασμό με τις ειδικές προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική βιομηχανία, είναι πιθανό να αλλάξουν το τοπίο των ασφαλειών, δήλωσαν οι σύνεδροι. Οι αγοραστές ασφάλισης είναι πιθανό να μοιράσουν τον κίνδυνο σε ένα μεγαλύτερο αριθμό ασφαλιστών σε σχέση με το παρελθόν, λόγω της ανησυχίας τους για τον κίνδυνο του αντισυμβαλλομένου (counter party risk), επεσήμανε ο John Keog, Διευθύνων Σύμβουλος της ACE Overseas General. Όπως είπε, αυτό είναι «συνετό, λογικό και πιθανό». Μια πρόκληση για τους πελάτες είναι το να καταλάβουν την οικονομική ευρωστία των ισολογισμών των ασφαλιστών τους. Ακόμη και μερικές από τις μεγαλύτερες και ισχυρότερες κατά το παρελθόν ασφαλιστικές εταιρείες έχουν γίνει αμφισβητήσιμες, πρόσθεσε.

Απαιτείται διαφάνεια

Οι ασφαλιστές πρέπει, συνεπώς, να γίνουν περισσότερο διαφανείς και να παρέχουν στους πελάτες τους τα γεγονότα: «Δώστε τα καλά, δώστε τα κακά, δώστε τα άσχημα» για τους ισολογισμούς σας. Και οι αγοραστές πρέπει να ενεργούν σαν underwriters ασφάλισης D&O όταν αξιολογούν τους ασφαλιστές τους, έτσι ώστε να κατανοούν τους ισολογισμούς τους, είπε ο κ. Keog. Στους επόμενους 12 έως 18 μήνες είναι πιθανό να υπάρξει ανακατάταξη των «παικτών» στην ασφαλιστική βιομηχανία, επεσήμανε. Οι αγοραστές ασφαλειών αντιμετωπίζουν ορισμένες μεγάλες προκλήσεις όπως, μεταξύ άλλων, την παγκοσμιοποίηση, τις επιπτώσεις της χρηματοπιστωτικής κρίσης και της χρηματοοικονομικής ασφάλειας, ανέφερε ο Jean-Paul Rignault, Διευθύνων Σύμβουλος της AXA Corporate Solutions. Όμως, οι πελάτες γίνονται όλο και περισσότερο «σοφιστικές». Η σημερινή οικονομική κρίση υπογραμμίζει την ύψιστη σημασία του risk management και δίνει στους risk managers μια τεράστια ευκαιρία μέσα στους οργανισμούς τους, είπε ο κ. Rignault.

Στενότεροι συνεργάτες

Οι risk managers θα γίνουν ακόμη πιο στενοί συνεργάτες της διοίκησης των εταιρειών τους, είπε. Θα υπάρξουν όμως και προκλήσεις για τους



ασφαλιστές, συμπεριλαμβανομένης της συγκέντρωσης capacity και του προγραμματισμένου κανονιστικού πλαισίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης, του Solvency II. Οι ασφαλιστές πρέπει να συνεχίσουν να εστιάζουν στην ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχουν στους πελάτες τους, πρόσθεσε, και πρόβλεψε ότι η ασφάλιση θα εξακολουθήσει κατά τα επόμενα τρία έως πέντε έτη να αποτελεί έναν αποτελεσματικό και σχετικά λογικά τιμολογημένο τρόπο μεταβίβασης κινδύνου. Οι μεσίτες και οι ασφαλιστές πρέπει να συνειδητοποιήσουν την τεράστια ικανότητα για αυτoασφάλιση των αγοραστών, είπε ο κ. Dennis Mahoney, πρόεδρος της Aon Global.

Ο κ. Mahoney πρόσθεσε ότι στα 41 χρόνια της εμπειρίας του στο χώρο δεν αντιμετώπισε ποτέ παρόμοια κατάσταση με τόσο μεγάλη αστάθεια, περιπλοκότητα του κινδύνου, απαιτητικότητα, καθώς και αυξανόμενη ζήτηση για υφιστάμενες και νέες υπηρεσίες μεσιτών.

Πραγματική θύελλα

Η ασφαλιστική βιομηχανία αντιμετωπίζει μια κατάσταση παρόμοια με «πραγματική θύελλα», είπε ο κ. Mahoney, με απίσχναση των ισολογισμών, χαμηλά επιτόκια, με το συνεχιζόμενο πρόβλημα του αμιάντου, την αστική ευθύνη ρύπανσης, την πιθανότητα, ιδίως στη Γαλλία, άσκησης ομαδικών αγωγών, καθώς και τις μεγάλες ζημιές από τους τυφώνες Gustav και Ike. Όλα αυτά μαζί έχουν δημιουργήσει ένα περιβάλλον πρόκλησης για τους ασφαλιστές, είπε.

Κοιτώντας το μέλλον, είναι πιθανό να υπάρξει αύξηση των νομοθετικών ρυθμίσεων, ως αντίδραση στη σημερινή παγκόσμια χρηματοοικονομική κρίση, προέβλεψε ο κ. Mahoney, με πιθανή μια παγκόσμια συνεργασία πάνω στους κανόνες και τη νομοθεσία.

*Η κα Άννυ Τρύφων είναι Διευθύνουσα Σύμβουλος της EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΕΜΑ