

Ιωάννης Παν. Βοτσαρίδης

Δ/νων Σύμβουλος:



Είμαι αισιόδοξος:
Οι προοπτικές
της **INTERLIFE** είναι
εξαιρετικά **ευοίωνες** και
η αγορά θα **“γυρίσει”**

Είδος: Περιοδικό / Κύριο / Ασφαλείων
 Ημερομηνία: Τετάρτη, 01-03-2017
 Σελίδα: 34,35,36 (2 από 3)
 Μέγεθος: 1127 cm²
 Μέση κυκλοφορία: Μη διαθέσιμη
 Επικοινωνία εντύπου: 2106196879

Λέξη κλειδί: INTERLIFE

Αισιόδοξος δηλώνει ο Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Ιωάννης Βοτσαρίδης, για τις προοπτικές της Interlife, που εισήλθε πλέον στο 26ο έτος της διαδρομής της. **Η αισιόδοξία του πηγάζει όχι μόνον από τα μέχρι στιγμής αποτελέσματα της Εταιρείας –είναι ενδεικτικό ότι την πενταετία 2012-2016 κατεγράφη υπέρβαση όλων των τεθέντων στόχων–, αλλά και από την πεποίθησή του ότι η αγορά των γενικών ασφαλίσεων θα “γυρίσει”, «παρά τη δυσμενή οικονομική συγκυρία και τον καταχρηστικό τρόπο με τον οποίο λειτουργούν οι bancassurances», και μεγάλο μέρος της ανάκαμψης θα οφείλεται στην άνοδο των Ασφαλίσεων Υγείας.**

Η Interlife, που χρησιμοποιεί ως μοναδικό κανάλι διανομής το ελεύθερο Δίκτυο των Διαμεσολαβητών έχοντας σε όλη την Ελλάδα δυναμική παρουσία με περισσότερους από 1.600 συνεργάτες όλων των βαθμίδων, επενδύει στη συνεργασία και στην προώθηση της ανθρώπινης επαφής με τον πελάτη και σε προϊόντα που στοχεύουν στα χαμηλά εισοδήματα των ασφαλισμένων, όμως, παρέχουν 100% κάλυψη των πραγματικών αναγκών.

Ο κ. Γιάννης Βοτσαρίδης είναι μία από τις φωνές που η «Ασφαλιστική Αγορά» κρίνει ότι πρέπει να ακούγεται. Και τούτο, διότι ούτε διορίστηκε από κάποιον μεγαλομέτοχο να διευθύνει μία εταιρεία ούτε αναρρήθηκε στην κορυφή της Εταιρείας. **Η Interlife είναι ένα προσωπικό του δημιουργήμα**, μια εταιρεία που διέψευσε τις Κασσάνδρες του ανταγωνισμού, μια εταιρεία που ευδοκίμησε στη Θεσσαλονίκη και επεκτάθηκε με το σπαθί της σε ολόκληρη την Ελλάδα, συγκεντρώνοντας πρώτα την εμπιστοσύνη των ανθρώπων που συνεργάστηκαν μαζί της και ύστερα, με το πέρασμα των δεκαετιών, του καταναλωτικού κοινού. **Είναι δυστύχημα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά θέσεις και πεποιθήσεις, όπως αυτές του κ. Γιάννη Βοτσαρίδη, να μην αποτελούν το κυρίαρχο μήνυμα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.** Κρίνοντας, όμως, ότι αυτή είναι η εισφορά του περιοδικού «Ασφαλιστική Αγορά», προβάλλουμε, υπογραμμίζουμε και συνοψογράφουμε τις θέσεις αυτές.

Συνέντευξη στον Δημήτρη Ρουχωτά

Κύριε Βοτσαρίδη, ποιες θεωρείτε ότι είναι οι σημαντικότερες αλλαγές που έχουν επέλθει στο επιχειρηματικό περιβάλλον που δραστηριοποιείται η Interlife, σε σχέση με τα δεδομένα που υπήρχαν πριν το 2000; Σήμερα, ποιες είναι οι προοπτικές της Εταιρείας;

Ι.Β.: Μετά το 2000 έγιναν δύο πολύ σημαντικές αλλαγές στην ασφαλιστική αγορά: Η πρώτη αφορά στην Οδηγία Solvency II που ανέτρεψε τα δεδομένα, διαχωρίζοντας τις εταιρείες σε Φερέγγυες (υψηλής και περιορισμένης Φερεγγυότητας) και μη Φερέγγυες –που αυτόματα βγαίνουν από την αγορά. Η δεύτερη αλλαγή αφορά την **κατάργηση της Υποχρεωτικής Ανανέωσης του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου στον Κλάδο Αυτοκινήτου**, που είχε ως αποτέλεσμα να την εκμεταλλεύονται πολλοί ασφαλισμένοι, λόγω της υποχρέωσης της εταιρείας να ανανεώνει το Συμβόλαιο στη λήξη του και εφόσον ο πελάτης δεν τακτοποιούσε, τότε η εταιρεία προέβαινε

στην ακύρωσή του. Εάν είχε καταργηθεί η Υποχρεωτική Ανανέωση πριν το 2000, σήμερα η ασφαλιστική αγορά θα είχε τελείως διαφορετική εικόνα. Όσον αφορά την **INTERLIFE**, οι προοπτικές της είναι **εξαιρετικά ευοίωνες**. Διαθέτουμε ένα άριστο επίπεδο ρευστότητας, έναν από τους υψηλότερους Δείκτες Φερεγγυότητας, γι' αυτό και διεκδικούμε μερίδιο από την αγορά. Η εταιρεία έχει ασφαλισμένο στόλο 285.457 οχημάτων, που την κατατάσσει στην 5^η θέση μεταξύ των εταιρειών μελών της Ε.Α.Ε.Ε. Παρά το δυσμενές περιβάλλον στον Κλάδο, με την κρίση, τα capital controls και την αύξηση του φόρου ασφαλείων από το 2016, η **INTERLIFE** κατάφερε να αυξήσει όλα τα μεγέθη της κατά την παρελθούσα χρήση, **αλλά και να ξεπεράσει τους στόχους της για την πενταετία 2012-2016:** Αυξήσαμε την παραγωγή Ασφαλίσεων κατά 21,83%, σε αντίθεση με το σύνολο του Κλάδου που κατέγραψε μείωση -21,18%, ενώ στον Κλάδο Αστικής Ευ-

θύνης Οχημάτων, που είναι το 78% της παραγωγής μας, η αύξηση ήταν 22,25%, έναντι μείωσης -39,83% στο σύνολο του Κλάδου.

Ποιες είναι οι επιλογές της Interlife ως προς τα προϊόντα και τους τρόπους διάθεσης/διανομής αυτών;

Ι.Β.: Η **INTERLIFE** χρησιμοποιεί ως **μοναδικό κανάλι διανομής το ελεύθερο Δίκτυο των Διαμεσολαβητών**. Διαθέτει σε όλη την Ελλάδα ένα διευρυμένο δίκτυο 1.600 και πλέον Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών όλων των βαθμίδων, αφού η **φιλοσοφία της βασίζεται στη συνεργασία και στην προώθηση της ανθρώπινης επαφής με τον πελάτη**. Βρίσκεται δίπλα στους συνεργάτες της, στηρίζοντάς τους έμπρακτα, με τη δημιουργία ειδικών online υπηρεσιών και 24ωρης επικοινωνίας για τη διευκόλυνσή τους, ενώ μέσω του Portal της παρέχει φιλική πρόσβαση σε ένα ευρύ φάσμα πληροφοριών και στοιχείων που αφορούν το χαρτοφυλάκιό τους.

ΑΓΟΡΑ (ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ)

Παράλληλα, έχουμε εγκαταστήσει περιφερειακά διευθύνση στην Αθήνα και υποκαταστήματα σε Ρόδο, Κρήτη, Σέρρες, Λαγκαδά, Καλαμαριά και Θέρμη Θεσσαλονίκης.

Την περασμένη χρονιά είχαμε πολύ θετική ανταπόκριση στο νέο Πρόγραμμα Υγείας «New υγεία Maximium» και τη «Σύνταξη Ατυχήματος», που δημιουργήσαμε με πολύ ανταγωνιστικά ασφάλιστρα. Όπως πάντα, επενδύουμε σε νέα προϊόντα που στοχεύουν στα χαμηλά εισοδήματα των ασφαλισμένων, όμως, παρέχουν 100% κάλυψη των πραγματικών αναγκών.

Μιλήστε μας για την εσωτερική συγκρότηση της Εταιρείας και τα κριτήρια που έχετε καθορίσει ως αναγκαία για τους ανθρώπους που εργάζονται μαζί σας.

I.B.: Η διά βίου εκπαίδευση, η προσωπική ανάπτυξη και η ανέλιξη των εργαζομένων αποτελούν σημαντικούς στόχους της **INTERLIFE**. Ο Εσωτερικός Κανονισμός Λειτουργίας συμβάλλει στη δημιουργία ενός υγιούς, ασφαλούς και ευχάριστου περιβάλλοντος εργασίας, προωθώντας τη **διαφάνεια** και την **αξιοκρατία**.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η **INTERLIFE** αύξησε το Προσωπικό της κατά **4,39%**, παρά τη γενικευμένη ύφεση στη χώρα, ενώ **κατά την τριετία 2014-2016, η συνολική αύξηση του Προσωπικού ανήλθε σε 24%**, με τον αριθμό των απασχολούμενων να φθάνει σήμερα τα 121 άτομα. Όλοι οι εργαζόμενοι απασχολούνται βάσει της Εθνικής Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας σε 5θήμερη βάση οκταώρου, ενώ η μισθοδοσία διέπεται από μια δίκαιη πολιτική, που βασίζεται στην παραγωγικότητα και την εμπειρία. Τέλος, η **INTERLIFE** προωθεί την **Ισότητα Ευκαιριών**, καθώς **68%** των εργαζομένων είναι γυναίκες και **50%** των διευθυντικών στελεχών είναι επίσης γυναίκες.

Θέλετε να μας εμπιστευτείτε την εκτίμησή σας για την κατάσταση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς σήμερα, όπως εσείς τη βιώνετε (εποπτεία, ανταγωνισμός, ασφαλιστική συνείδηση, bancassurance); Ποιες είναι οι προβλέψεις σας για το αύριο;

I.B.: Πιστεύω ότι οι **Γενικές Ασφαλίσεις** έχουν αγγίξει τα κατώτατα όριά τους και την τρέχουσα χρονιά θα παρουσιάσουν μια πρώτη ανάκαμψη, η οποία, όμως, πιθανότατα δεν θα μεταφραστεί σε όρους κόστους μονάδας ασφαλιστρών, αλλά σε επίπεδο παραγωγής τους. Μεγάλο μέρος της ανάκαμψης θα οφείλεται στην **άνοδο των Ασφαλίσεων Υγείας**, δεδομένου ότι το δημόσιο σύστημα υγείας επιδεινώνεται συνεχώς και οι πολίτες στρέφονται στην ιδιωτική ασφάλιση για να εξασφαλίσουν π.χ. μια αξιοπρεπή νοσηλεία. Συνοψίζοντας, η **αγορά των Γενικών Ασφαλίσεων** αναμένεται να "γυρίσει", παρά τη δυσμε-

νή οικονομική συγκυρία και τον καταχρηστικό τρόπο με τον οποίο λειτουργούν οι bancassurances.

Όσον αφορά στην Εποπτεία του Ασφαλιστικού Κλάδου, η Οδηγία Solvency II είναι σε εφαρμογή και η Τράπεζα της Ελλάδος εποπτεύει σχολαστικά και σε βάθος όλες τις Ασφαλιστικές Εταιρείες.

Σχετικά με τον ανταγωνισμό στον Κλάδο, πιστεύω ότι καλά κρατεί και παραμένει μεταξύ των Εταιρειών όχι μόνο σε επίπεδο τιμών. Ήδη, από το τέλος του 2015 αλλά και σε όλη τη διάρκεια του 2016, **παγιώθηκε η αντίληψη ότι τα υπερβολικά χαμηλά ασφάλιστρα είναι πτωχευτικά**. Φτάσαμε στο σημείο «μυδέν» και κάποιες εταιρείες άρχισαν να βλέπουν το κόκκινο και ανέβασαν τα ασφάλιστρα. Όμως, το **μεγάλο πρόβλημα παραμένει η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση στον Έλληνα**.

Για να αυξήσει η ελληνική ασφαλιστική αγορά τη διείσδυσή της στο ελληνικό κοινό πρέπει να περάσει το μήνυμα της ασφαλιστικής συνείδησης στα ευρύτερα στρώματα του πληθυσμού. Η χώρα μας έχει το χαμηλότερο ποσοστό ασφαλιστικής δαπάνης επί του ΑΕΠ, μόνον 2% - περίπου το 1/4 του Ευρωπαϊκού Μέσου Όρου (8%). Είμαι όμως αισιόδοξος και πιστεύω πως το ποσοστό αυτό θα αυξηθεί στο μέλλον.

Οι εταιρείες μπορούν να πάρουν πρωτοβουλίες, να οργανώσουν **ενημερωτικές εκστρατείες που θα επικεντρώνονται στην αναγκαιότητα της Ασφάλισης για κάθε Έλληνα**. Στην ασφάλιση του σπιτιού του, του μαγαζιού του, της Εταιρείας του, της Υγείας του. Θα πρέπει να **προωθηθεί συστηματική εκπαίδευση των Διαμεσολαβητών**, ώστε αυτοί να καλλιεργήσουν την ασφαλιστική συνείδηση στους πελάτες τους, κατ' αρχάς για το δικό τους συμφέρον, αλλά και για το συμφέρον των πελατών τους.

Όσο για την Πολιτεία, **πρέπει να αναθεωρήσει κάποιες απόψεις και να προσδιορίσει τι πραγματικά πρέπει να είναι υποχρεωτικό**: το Πιστοποιητικό Ενεργειακής Απόδοσης ή η υποχρεωτική ασφάλιση σπιτιών κατά του Σεισμού;

Τέλος, θα πρέπει να αναφερθούμε στη **μεγάλη στρέβλωση της Αγοράς από την ανορθόδοξη και καταχρηστική λειτουργία των bancassurances**. Οι τραπεζικές ασφαλιστικές λειτουργούν με συνθήκες άνισου ανταγωνισμού, εκμεταλλευόμενες την τεράστια δεξαμενή των πελατών τους και βασιζόμενες συχνά στη σχέση εξάρτησης του πελάτη από την τράπεζα. Επιπλέον, η πώληση και η διαχείριση του ασφαλιστικού προϊόντος γίνεται από τραπεζικούς υπαλλήλους που δεν γνωρίζουν όλοι το αντικείμενο και, βέβαια, δεν είναι σε θέση ούτε να ενημερώσουν σωστά, αλλά ούτε να προστατεύσουν τον πελάτη. ❁

Η INTERLIFE Ασφαλιστική έχει μια ιστορία που εξελίσσεται από το τέλος του 20^{ου} αιώνα στις αρχές του 21^{ου}. Ο κ. Βοτσαρίδης μας θυμίζει τα σημαντικότερα βήματά της, από της ιδρύσεώς της μέχρι σήμερα:

Ιανουάριος 1981: Ίδρυση ΕΠΕ Ασφαλιστικές επιχειρήσεις Ιωάννης Βοτσαρίδης.

Μάρτιος 1988: Μετατροπή της ΕΠΕ σε Ανώνυμη εταιρεία INTERLIFE

Insurance Brokers A.E.

Ιούνιος 1988: Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, διεύρυνση της μετοχικής βάσης και μετατροπή σε πολυμετοχική μεσιτική εταιρεία.

Μάιος 1991: Ίδρυση της INTERLIFE ασφαλιστικής ΑΑΕΓΑ σε πολυμετοχική βάση από τον Ιωάννη Βοτσαρίδη και 37 ακόμη μετόχους.

Ιανουάριος 1992: Έναρξη εργασιών της INTERLIFE Ασφαλιστικής ΑΑΕΓΑ.

Απρίλιος 1994: Διεύρυνση των ασκούμενων κλάδων και λήψη αδείας στους κλάδους Νομικής Προστασίας και Βοήθειας.

Ιανουάριος 2002: Μεταφορά της έδρας σε ιδιόκτητες εγκαταστάσεις στη Θέρμη.

Φεβρουάριος 2011: Δημιουργία Αμοιβαίου κεφαλαίου INTERLIFE Μικτό.

Ιανουάριος 2012: Αγορά κτηρίου στην Αθήνα, Καλλιρρόης 65.

Σεπτέμβριος 2013: Εισαγωγή της εταιρείας στο Χρηματιστήριο Αξιών της Κύπρου.