

ΙΩΑΝΝΗΣ ΒΟΤΣΑΡΙΔΗΣ



υπεύθυνο
επιχειρείν

Μένοντας σταθερά αφοσιωμένος στις βασικές του αξίες, αλλά παράλληλα τολμώντας να ανοίγει νέους δρόμους, ο Ιωάννης Βοτσαρίδης οδηγεί με σιγουριά την Interlife σε αλληπάλληλες επιτυχίες, με πιο πρόσφατη αυτή της εισόδου της στο Χρηματιστήριο Αθηνών. Στόχος του η μέγιστη δυνατή κερδοφορία, με παράλληλη ελαχιστοποίηση των κινδύνων. Λατρεύει την πόλη του, τη Θεσσαλονίκη και... δεν την απαρνιέται ποτέ, παρά την πανελλαδική εξάπλωση της εταιρίας. Υιοθετεί όλες τις τεχνολογικές εξελίξεις για τη βέλτιστη εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών, αλλά επιμένει στην αποκλειστική διανομή των προϊόντων της Interlife, μέσω του ευρύτατου δικτύου ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που διαθέτει. Πολυπράγμων, υπερδραστήριος, καταφέρνει ωστόσο να βρίσκει χρόνο και για τη μεγάλη του αγάπη, το θέατρο, όχι μόνον ως θεατής, αλλά και ως αντιπρόεδρος του Κρατικού Θεάτρου Βορείου Ελλάδος και ευελπιστεί ότι το τέλος της σκοτεινής περιόδου που διανύουμε είναι κοντά.

Πέπη Μοίραλη

Πέπη Μοίραλη: *Η είσοδος της Interlife στο Χρηματιστήριο Αθηνών είναι πλέον γεγονός. Δεδομένων των ιδιαίτερα αντιξωών συνθηκών που επικρατούν στην ελληνική, αλλά και τη διεθνή οικονομία, καθώς και των προβλέψεων για ανάκαμψη μετά το 2022, ποιες είναι οι προσδοκίες σας για το άμεσο αλλά και το απώτερο μέλλον;*

Ιωάννης Βοτσαρίδης: Τα δεδομένα της πανδημίας -από την πορεία της οποίας εξαρτάται, πλέον, ευθέως η Οικονομία- μας δείχνουν ότι το Β' εξάμηνο του '21 θα πάρουμε μια βαθιά ανάσα, δεδομένου ότι θα έχουν ολοκληρωθεί οι εμβολιασμοί μέχρι τις αρχές του φθινοπώρου. Το 2022 αναμένεται μια πολύ έντονη ανάπτυξη, με την προϋπόθεση, βέβαια, να μην έχουμε περαιτέρω προβλήματα με τον κορωνοϊό, τις μεταλλάξεις κ.λπ. Τα νούμερα που δίνει η Κομισιόν για την Ελλάδα είναι ύφεση 10% το 2020 και ανάπτυξη 3,5% το 2021. Η ασφαλιστική αγορά, που συνδέεται άμεσα με την εξέλιξη του ΑΕΠ, θα έχει προφανώς ανάλογη πορεία.

Π.Μ.: *Η πανδημία έχει αλλάξει ριζικά την καθημερινότητα όλων μας. Ποιες αλλαγές έχουν επέλθει στη λειτουργία της Interlife; Πώς έχει επιδράσει η νέα πραγματικότητα στις σχέσεις με τους συνεργάτες και τους πελάτες σας;*

Ιωάννης Βοτσαρίδης: Η Interlife συμμορφώθηκε με τα μέτρα υγιεινής από την αρχή της πανδημίας και εφήρμοσε όλα τα πρωτόκολλα προστασίας του προσωπικού και των πελατών της: απολυμάνσεις, θερμομετρήσεις, περιοδικά τεστ κ.λπ. Εφαρμόζουμε, επίσης, τηλεργασία όπως προβλέπεται από το νόμο. Εξάλλου, η εταιρία είχε καθιερώσει την εξ αποστάσεως συνεργασία με τους διαμεσολαβητές πολύ πριν την πανδημία. Όσο για τους πελάτες μας, είτε μέσω των διαμεσολαβητών είτε κατ' ευθείαν από την εταιρία, συνεχίζουν να έχουν άριστη εξυπηρέτηση. Τέλος, η εμπειρία της τηλεργασίας είχε μεν ικανοποιητικά αποτελέσματα, όσον αφορά τη ροή των εργασιών τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο, αλλά δεν είμαι

βέβαιος ότι μπορεί να υιοθετηθεί μόνιμα, καθώς τα σπίτια μας δεν προσφέρουν τις κατάλληλες συνθήκες για την εξ αποστάσεως εργασία (απομονωμένος εργασιακός χώρος, χωρίς περισπασμούς από τους οικείους, κατάλληλος εξοπλισμός κ.λπ.). Ωστόσο στο μέλλον όλα είναι ανοιχτά.

Π.Μ.: Η Interlife διανέμει τα προϊόντα της αποκλειστικά μέσω του συνεργαζόμενου δικτύου ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, τους οποίους έχετε χαρακτηρίσει «ραχοκοκκαλιά της ιδιωτικής ασφάλισης». Η έντονη τάση που επικρατεί για ηλεκτρονικές συναλλαγές λόγω της πανδημίας σας βάζει σε σκέψεις για την υιοθέτηση και αυτού του καναλιού;

Ιωάννης Βοτσαρίδης: Δεν υπήρξα ποτέ πολέμιος των νέων τεχνολογιών -το αντίθετο. Η Interlife υπήρξε πάντα πρωτοπόρος στην υιοθέτηση καινοτόμων εφαρμογών ψηφιακής τεχνολογίας σε όλο το εύρος των δραστηριοτήτων της. Η απ' ευθείας (on line) πώληση δεν είναι, όμως, στα σχέδιά μας στην παρούσα φάση. Επιμένουμε στη συνεργασία μας με τους διαμεσολαβητές, που παραμένουν το μοναδικό κανάλι διανομής μας, για τους λόγους που έχω αναφέρει πολλές φορές στο παρελθόν: Ανθρώπινη επαφή, προσωπική σχέση ασφαλιστή - ασφαλιζόμενου, άμεσα και διά ζώσης συνδρομή σε περίπτωση ζημιάς ή ατυχήματος. Στις δύσκολες ώρες, ο τηλεφωνητής ή η ηλεκτρονική επικοινωνία δεν είναι το πιο κατάλληλο μέσο.

Όσον αφορά τις πωλήσεις, παρέχουμε κάθε δυνατή διευκόλυνση στους 2.000 διαμεσολαβητές μας, στους οποίους εδώ και καιρό διαθέτουμε την ηλεκτρονική πλατφόρμα sales4net, που σχεδιάστηκε αποκλειστικά και μόνον για τη δική τους χρήση.

Π.Μ.: Ποια είναι τα σχέδιά σας για την επόμενη πενταετία;

Ιωάννης Βοτσαρίδης: Το σχέδιό μας για την επόμενη πενταετία, έτσι όπως διατυπώθηκε και δημόσια, πριν από την είσοδό μας στο Χρηματιστήριο Αθηνών, είναι, κατ' αρχήν, η αύξηση των εσόδων μας και η βέλτιστη διαχείριση των στοιχείων του ενεργητικού μας, με στόχο τη μέγιστη δυνατή κερδοφορία και έμφαση, παράλληλα, στην ελαχιστοποίηση των κινδύνων. Ταυτόχρονα, η μεγαλύτερη δυνατή συγκράτηση των γενικών εξόδων, αλλά και η διατήρηση της υψηλής ποιότητας παρεχόμενων υπηρεσιών και ο συνεχής εκσυγχρονισμός και βελτίωση των πληροφοριακών συστημάτων της εταιρίας. Τέλος, η πιστή εφαρμογή του Συστήματος Εταιρικής Διακυβέρνησης, με βάση τα πρότυπα που θέτει η Εποπτική Αρχή και το θεσμικό πλαίσιο Solvency II.

Π.Μ.: Το 2019 συστάθηκε το Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης της Interlife για τους υπαλλήλους και τους συνεργάτες της. Ποια είναι η ανταπόκριση των ανθρώπων σας μέχρι στιγμής; Τι περιθώρια ανάπτυξης θεωρείτε ότι υπάρχουν για τα επαγγελματικά ταμεία στη χώρα μας;

Ιωάννης Βοτσαρίδης: Όπως δήλωσα πρόσφατα στο 2ο Συνέδριο Επαγγελματικής Ασφάλισης, η ανταπόκριση των εργαζομένων μας, μετά από πολλή ενημέρωση, κινήθηκε σε ικανοποιητικά επίπεδα και αντίστοιχα πολύ θετική ήταν και η ανταπόκριση των συνεργαζόμενων διαμεσολαβητών. Άλλωστε, ο 2ος Πυλώνας Επαγγελματικής Ασφάλισης παρουσιάζει, ήδη, σημαντική ανάπτυξη στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια, παρά την παρατεταμένη κρίση και την παγκόσμια αβεβαιότητα που επικρατεί λόγω της πανδημίας. Τα Επαγγελματικά Ταμεία στην Ελλάδα έχουν πολύ μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης, δεδομένων των προβλημάτων των Δημόσιων Επικουρικών Ταμείων. Ιδιαίτερα όσον αφορά τις ασφαλιστικές εταιρίες, πιστεύω ότι οι περισσότερες θα δημιουργήσουν τα δικά τους ΤΕΑ, δεδομένου ότι η Επαγγελματική Ασφάλιση είναι εκ των πραγμάτων κοντά στο αντικείμενό τους.

Π.Μ.: Είναι ευρέως γνωστή η αγάπη σας για τη Θεσσαλονίκη και η επιλογή σας να δραστηριοποιείστε επιχειρηματικά στη γενέτειρά σας. Πόσο γόνιμο θεωρείτε ότι είναι σήμερα το έδαφος για το επιχειρείν στη συμπρωτεύουσα και δη για

την ανάπτυξη σχετικών ασφαλιστικών δραστηριοτήτων;

Ιωάννης Βοτσαρίδης: Η Θεσσαλονίκη, παρά την πανδημία, θεωρώ ότι διανύει μια ιδιαίτερα παραγωγική περίοδο, που μοιάζει να έχει «ωριμάσει» μετά από αρκετά χρόνια φαινομενικής αδράνειας. Τα μεγάλα έργα υποδομής προχωρούν (διαγωνισμός Flyover Περιφερειακής, ανάπλαση ΔΕΘ), το Μετρό, παρά τις γνωστές ενστάσεις, έχει πάρει το δρόμο του με ορατό ορίζοντα περάτωσης και, παράλληλα, εξελίσσονται μια σειρά από υψηλής τεχνολογίας ιδιωτικές επενδύσεις μεγάλων πολυεθνικών (Pfizer, CISCO κ.ά.) και τεχνολογικών πάρκων, που είμαι πεπεισμένος ότι μέχρι το τέλος της δεκαετίας θα έχουν αλλάξει το πρόσωπο της πόλης και θα επηρεάσουν θετικά τους οικονομικούς και αναπτυξιακούς δείκτες, όχι μόνον του πολεοδομικού συγκροτήματος, αλλά και ευρύτερα του Νομού και της Περιφέρειας.

Αυτό, βέβαια, αναμένεται να ενισχύσει και την ασφαλιστική αγορά της πόλης, στο μέτρο της αύξησης των επιχειρηματικών δράσεων και των εισοδημάτων. Δεν σημαίνει, όμως, αυτόματα ότι οι Θεσσαλονικείς θα αποκτήσουν από τη μια μέρα στην άλλη και ασφαλιστική συνείδηση -που παραμένει το μεγάλο ζητούμενο και απαιτεί σειρά πρωτοβουλιών σε άλλο επίπεδο, εκπαιδευτικό και επικοινωνιακό, ώστε να έρθουν τα επιθυμητά αποτελέσματα.

Π.Μ.: Η Interlife έχει αναπτύξει σημαντικές πρωτοβουλίες ΕΚΕ και εσείς προσωπικά είστε μεταξύ άλλων μεγάλος υποστηρικτής του θεάτρου και των ανθρώπων που ασχολούνται με αυτό. Σας έχει λείψει ο «πολιτισμός» στη διάρκεια αυτής της περιόδου και πώς θα συνεχίσετε το κοινωνικό έργο της εταιρίας στη μετά ΧΑΑ εποχή;

Ιωάννης Βοτσαρίδης: Νομίζω ότι σε όλους έχει λείψει ο «πολιτισμός» εδώ κι έναν χρόνο, με κλειστούς όλους τους θύλακες Τέχνης (Θέατρα, Κινηματογράφοι, Μουσική, Εικαστικά κ.λπ.) και με μόνη διέξοδο ηλεκτρονικές θεατρικές και μουσικές παραστάσεις και ταινίες στη συνδρομητική τηλεόραση. Ελπίζω να είμαστε κοντά στο τέλος αυτής της «σκοτεινής» περιόδου και να επανέλθουμε σύντομα στην κανονικότητα, την οποία -ειρήσθω εν παρόδω- όλοι μέχρι πρότινος θεωρούσαμε «αυτονόητο κεκτημένο», αλλά φαίνεται ότι δεν είναι έτσι.

Όσον αφορά το κοινωνικό έργο της εταιρίας, η νέα πραγματικότητα -όπως διαμορφώθηκε από την πανδημία- αποκάλυψε τη δυναμική και την προσαρμοστικότητα κάθε υπεύθυνης επιχείρησης. Η ΕΚΕ στην Interlife αποτυπώνεται στο Πρόγραμμα «προσφέρω... αλλιώς», που υλοποιούμε



Ο ανασφάλιστος πολίτης πρέπει να γνωρίζει ότι μόνον αν είναι πολύ πλούσιος μπορεί να παραμένει ανασφάλιστος. Εάν υπάρχει κάποια ζημιά, ο πολίτης μεσαίου ή χαμηλού εισοδήματος είναι αυτός που βρίσκεται μπροστά σε οικονομικό αδιέξοδο.



Όσον αφορά τις ασφαλιστικές εταιρίες, πιστεύω ότι οι περισσότερες θα δημιουργήσουν τα δικά τους ΤΕΑ, δεδομένου ότι η Επαγγελματική Ασφάλιση είναι εκ των πραγμάτων κοντά στο αντικείμενό τους.

με επίκεντρο τον άνθρωπο, αλλά και την κοινωνία γενικότερα.

Εκτός από τη στήριξη του ανθρώπινου δυναμικού, των πελατών και των συνεργατών μας, η στρατηγική μας την τρέχουσα χρονική περίοδο έχει ως βασικό γνώμονα και προτεραιότητα την ενίσχυση κοινωνικών φορέων για τη στήριξη ευπαθών ομάδων, μέσω δωρεάς τροφίμων σε Κοινωνικά Παντοπωλεία σε όλη την Ελλάδα. Άλλωστε, το Υπεύθυνο Επιχειρείν είναι η σημαντικότερη παράμετρος που καθορίζει την πορεία μας και μετά την είσοδό μας στο Χρηματιστήριο Αθηνών. Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε να «προσφέρουμε... αλλιώς» στους πελάτες που μας εμπιστεύονται, στους συνεργάτες μας, στους εργαζόμενους, στους μετόχους μας και στην ελληνική κοινωνία ευρύτερα, αυξάνοντας τις δράσεις μας για τη δημιουργία και την απόδοση αξίας.

Π.Μ.: Η Interlife κλείνει φέτος 30 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά κι εσείς 43 χρόνια ασφαλιστικής δραστηριότητας, οπότε έχετε μία ευρύτατη αντίληψη για την πορεία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας. Τι θα είχατε να απαντήσετε στον σκεπτικισμό ενός υποψήφιου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ενός ανασφάλιστου πολίτη, αλλά και σε έναν εκπρόσωπο της Πολιτείας, που αντιτίθεται ή κωλυσιεργεί στη σύμπραξη του Δημοσίου με τις ασφαλιστικές εταιρίες;

Ιωάννης Βοτσαρίδης: Σε έναν ασφαλιστικό διαμεσολαβητή θα συμβούλευα να κάνει το βήμα, διότι ο κλάδος υπόσχεται πολλά και είναι ανερχόμενος στην Ελλάδα. Να λάβει όμως υπ' όψιν του ότι πρέπει να είναι εξοπλισμένος με πολλές γνώσεις και εφόδια και να είναι προετοιμασμένος για σκληρή δουλειά.

Ο ανασφάλιστος πολίτης πρέπει να γνωρίζει ότι μόνον αν είναι πολύ πλούσιος μπορεί να παραμείνει ανασφάλιστος. Εάν υπάρχει κάποια ζημιά (π.χ. πυρκαγιά, μια ασθένεια), ο πολίτης μεσαίου ή χαμηλού εισοδήματος είναι αυτός που βρίσκεται μπροστά σε οικονομικό αδιέξοδο. Και αυτό ακριβώς καλείται να καλύψει η ασφάλιση, η οποία δρα προληπτικά.

Όσο για τη σύμπραξη Δημοσίου/ Ασφαλιστικών Εταιριών, πιστεύω ότι είναι αμοιβαία επωφελής, δεδομένου ότι στο Δημόσιο δεν υπήρξε, ως τώρα, καλός διαχειριστής σε ένα αναδιανεμητικό σύστημα -που ακόμη κι αυτό θα μπορούσε να έχει καλύτερο αποτέλεσμα, εάν οι κύριες συντάξεις είχαν διαχρονικά μικρότερο ποσοστό αναπλήρωσης. Ωστόσο, το μέλλον είναι το κεφαλαιοποιητικό σύστημα. ■