

Συνέντευξη στον Λάμπρο Καραγεώργο

Δημήτρης Ζορμπάς, μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, Πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου, πρόεδρος του Συστήματος Φιλικού Διακανονισμού, Πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.

Ο κ. Ζορμπάς είναι «υπεύθυνος» για πολλές από τις θεσμικές παρεμβάσεις που σημειώθηκαν τον τελευταίο χρόνο στη χώρα μας, γεγονός που του το αναγνώρισαν και οι συνάδελφοί του στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) και τον ανέδειξαν πρώτο σε ψήφους μέλος του νέου διοικητικού συμβουλίου της ΕΑΕΕ στις αρχαιρεσίες του προηγούμενου Φεβρουαρίου. Παράλληλα ο κ. Ζορμπάς εκτός από το εσωτερικό, πάει καλά και στο εξωτερικό, καθώς είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ευρωπαϊκής ομοσπονδίας συνεταιριστικών ασφαλιστικών εταιρειών AMICE (Association of Mutual Insurers and Insurance Cooperatives in Europe), στην οποία η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι μέλος.

Έχει λοιπόν πιστεύουμε ιδιαίτερη σημασία μία συζήτηση με τον κ. Δημήτρη Ζορμπά, ο οποίος φροντίζει ως πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου, για την ασφαλιστική κάλυψη τουλάχιστον 600.000 πολιτών. Η συζήτηση εκτός από το Επικουρικό επεκτάθηκε σε όλα τα επίκαιρα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς αλλά και στην Συνεταιριστική Ασφαλιστική

Κύριε Ζορμπά, πόσα χρόνια ασχολείστε με τον ασφαλιστικό κλάδο;

-Στην εταιρεία εργάζομαι από το 1980. Αφού εργάστηκα σε διάφορα τμήματα, από το 1997 κατέχω τη θέση του Γενικού Διευθυντή.

-Και στα «κοινά»; Από πότε συμμετέχετε στο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών;

-Εκλέγομαι στο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών από το 2007. Με την ευκαιρία που μου δίνετε θέλω να πω ότι η εκλογή μου με τους περισσότερους σταυρούς, αν και μπορεί να είναι τυχαίο, τέλος πάντων η ψήφιση μου από τους συναδέλφους μου, τους οποίους και ευχαριστώ είναι ουσιαστικά μία αναγνώριση του αποτελέσματος που είχε η δουλειά πολλών ανθρώπων που συνεργάστηκαν μαζί μου για να επιτύχουμε μία σειρά, στόχων που είχε θέσει η ασφαλιστική αγορά.

-Επιτρέψτε μου να παρατηρήσω, αυτό που εισέπραττα από το ρεπορτάζ, ότι επιμένετε παρά τις αντιξοότητες στην επίτευξη ενός αποτελέσματος. Τελικά τι σας διακρίνει σαν άνθρωπο;

-Όταν έδινε εξετάσεις για το πανεπιστήμιο το θέμα της έκθεσης ήταν «τα λόγια δεν πείθουν όταν δεν συνοδεύονται από έργα». Φαίνεται ότι το θέμα αυτό με στοίχειωσε...

Δημήτρης
Ζορμπάς

**Παρούσα
στις εξελίξεις
η Συνεταιριστική**

-Θα γράψατε καλά...

-Ναι έγραψα καλά. Το δεύτερο σύνθημα μου είναι «η απλότητα έχει ομορφιά και δύναμη». Αυτά τα δύο συνθήματα επιδιώκω να καθορίζουν τη στάση μου στη ζωή...

-Τη δύναμη θα την χρειασθήκατε πολλές φορές το τελευταίο διάστημα, ειδικά στη Βουλή, για να αντέξετε στις πιέσεις από τους βουλευτές, αλλά και να πείσετε για το δίκαιο των θέσεων σας. Αλήθεια τι συναντήσατε στη Βουλή;

-Αυτό που συνάντησα, μαζί με τον τότε πρόεδρο της ΕΑΕΕ κ. Γιώργο Κώτσαλο,



ήταν η δύναμη των διαφόρων ομάδων, οι οποίες καθορίζουν τελικά και τις εξελίξεις και όχι η εξυπηρέτηση των πραγματικών αναγκών της κοινωνίας. Αυτό το βίωσα πολύ έντονα σε όλη αυτή την προσπάθεια για το Επικουρικό Κεφάλαιο, αλλά και τα ανασφάλιστα οχήματα. Οι λύσεις που επέλεγε κάθε φορά η πολιτεία εξυπηρετούσαν κάποια συγκεκριμένα επαγγέλματα, θα μου επιτρέψετε να μην επεκταθώ, και όχι το κοινωνικό σύνολο.

Στο θέμα της υπερχρέωσης του επικουρι-

κού καταφέραμε να κάνουμε ένα σημαντικό βήμα, καθώς δεν έχει επιλυθεί ακόμη το πρόβλημα. Όντως συναντήσαμε ομάδες που αντιπρόσκεινται και ακόμη επιμένουν στην επίλυση του προβλήματος έτσι όπως την επιδίωξαμε εμείς, η ασφαλιστική αγορά, γιατί όπως εκτιμώ, δεν τους ενδιέφερε το πρόβλημα «επικουρικό κεφάλαιο» αλλά το εάν θα σταματήσει να «τρέχει η κάνουλα» του Επικουρικού. Τις απόψεις τους ενστερνίζονταν και κάποιοι βουλευτές. Υπήρχαν όμως και άλλοι που έβλεπαν σωστά το όλο θέμα. Αν και δεν θα ήθελα να αναφερθώ ονομαστικά, δεν μπορώ να μην αναγνωρίζω ότι ο Υπουργός Οικονομικών Γιάννης Στουρνάρας είχε αντιληφθεί πλήρως το πρόβλημα.

-Όμως ακόμη και σήμερα αμφισβητείται η λύση αυτή, ακόμη και από ανθρώπους εντός της αγοράς. Ποιος ήταν τελικά ο στόχος σας;

-Είναι σημαντικό αυτό που έγινε γιατί το

“ Η μεγέθυνση μίας εταιρείας έρχεται με δυο τρόπους, είτε μέσω της οργανικής ανάπτυξης, είτε μέσω των εξαγορών. Αυτή τη στιγμή παρακολουθούμε την αγορά και μαζί με τους μετόχους μας εξετάζουμε με σύνεση τις επόμενες κινήσεις ”

Επικουρικό ασκεί καθαρά κοινωνικό ρόλο. Έχει προστατέψει μέχρι σήμερα 300.000 συμπολίτες μας και αναμένεται να προστατεύσει άλλους 300.000 τουλάχιστον τα αμέσως επόμενα χρόνια. Όλοι αυτοί οι άνθρωποι θα ήταν κατεστραμμένοι. Η φιλοσοφία που αντιμετωπίσαμε το πρόβλημα ήταν απλή. Με δεδομένο ότι δεν υπάρχουν χρήματα, ότι κανείς δεν μας δανείζει, και το δημόσιο δεν μας επιδοτεί, είχαμε δυο επιλογές. Ή να οδηγήσουμε το Επικουρικό σε εκκαθάριση, γεγονός που σημαίνει ότι 300.000 πολίτες θα έχαναν την επικουρική κάλυψη ή να παρέμβουμε στα όρια αποζημιώσεων, έτσι ώστε να εξυπηρετήσουμε το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού που θα είχε και πραγματικό πρόβλημα. Σε αυτή την λογική εξαιρέσαμε από την επιβολή των ορίων αποζημίωσης και ορισμένες πολύ δύσκολες περιπτώσεις όπως τις αποζημιώ-

σεις για τετραπληγικούς κλπ. Παράλληλα επεμβήκαμε στις μη οικονομικής φύσεως ζημιές, όπως η ψυχική οδύνη, οι οποίες είχαν αυξηθεί κατά 400% τα τελευταία χρόνια, πράγμα που δεν συμβαίνει σε καμία αγορά του κόσμου.

-Δεν ήταν όμως μόνο το Επικουρικό...

-Το δεύτερο που ασχοληθήκαμε ήταν το θέμα με τα ανασφάλιστα οχήματα. Μετά από ένα χρόνο δουλειάς καταλήξαμε στο αυτόνοτο. Να γίνει μία διασταύρωση των στοιχείων του Κέντρου Πληροφοριών που είναι ένας ευρωπαϊκός θεσμός με το ΚΕΠΥΟ που έχει τα κυκλοφορούντα οχήματα και από αυτή την διασταύρωση θα μπορούμε να δούμε ποια αυτοκίνητα είναι ασφαλισμένα και ποια όχι.

-Την περίοδο αυτή με τι θέμα ασχολείσθε σαν Επιτροπή Κλάδου Αυτοκινήτου;

-Αυτό που εξετάζουμε είναι ο τρόπος με τον οποίο λειτουργεί μέχρι σήμερα η ανανέωση της ασφαλιστικής σύμβασης, γιατί έτσι όπως λειτουργεί σήμερα είναι εκτός νομοθεσίας. Τι συμβαίνει. Το συμβόλαιο είναι μία σύμβαση η οποία έχει κάποια διάρκεια. Πρέπει λοιπόν όταν ολοκληρώνεται αυτή η διάρκεια, αν δεν τακτοποιήσεις τις υποχρεώσεις του ο καταναλωτής σε ένα εύλογο διάστημα, να πάψει να ισχύει. Η κοινοτική οδηγία κάνει λόγο για 16 ημέρες. Πρέπει λοιπόν στη διάρκεια τους, συν 16 ημέρες όπως λέει η κοινοτική οδηγία, να έχει τακτοποιήσει τις υποχρεώσεις του, διαφορετικά το συμβόλαιο αυτοδίκαια θα πρέπει να ακυρώνεται. Ο καταναλωτής θα έχει την ενημέρωση εγκαίρως, αλλά πρέπει έως το τέλος της ασφαλιστικής του σύμβασης να έχει καταβάλει τα ασφάλιστρα. Σήμερα τι γίνεται. Ενώ ο νόμος 400 λέει

ότι σε τρεις ημέρες πρέπει να καταβάλονται τα ασφάλιστρα, εμείς έχουμε φθάσει το δίμηνο και τρίμηνο και αν δεν καταβληθούν τα ασφάλιστρα, ακυρώνουμε το συμβόλαιο αναδρομικά από την έναρξη, το οποίο όμως απαγορεύεται. Είναι υποθέσεις που πρέπει να αντιμετωπισθούν. Αν δεν φτιάξεις όλα αυτά πώς θα απαιτήσεις την εμπιστοσύνη του καταναλωτή για να έρθει μετά να ακουμπήσει σε εσένα και να εμπιστευθεί την σύνταξή του;

-Άλλα θέματα με τα οποία ασχολείται η Επιτροπή Αυτοκινήτου;

- Ένα είναι η υιοθέτηση και στη χώρα, του θεσμού του run off. Επειδή τα οικονομικά του επικουρικού δεν επαρκούν για να καλύψουν όλες τις υποχρεώσεις, με την εφαρμογή του run off πιστεύουμε ότι θα εξυπηρετηθεί πιο γρήγορα ο καταναλωτής. Επίσης, μέσω αυτού του θεσμού, θα λειτουργήσει καλύτερα και η εξυγίανση της αγοράς. Επίσης το κόστος διαχείρισης είναι ένα άλλο θέμα που μας απασχολεί, ακόμη η αντικειμενικοποίηση των ζημιών όπως και η αντιμετώπιση της απάτης. Εδώ να σταθούμε λίγο και να σας πω ότι το τελευταίο δίμηνο δηλώθηκαν 3.000 κλοπές σε αυτοκίνητα. Όπως διαπιστώθηκε εκ των υστέρων πολλοί δόλωσαν κλοπή για να αποφύγουν να ασφαλίσουν το αυτοκίνητο τους...

-Εκλογίκευση του κόστους τι σημαίνει;

-Υπάρχουν πολλά πράγματα που κοστίζουν στην διαχείριση και μπορούν να γίνουν σήμερα με ηλεκτρονικό τρόπο και πολύ φθηνότερα. Π.χ. για ποιον λόγο κάποια τεχνικά στοιχεία για το αυτοκίνητο να ζητούνται και να ξαναζητούνται, όταν με τον αριθμό αδείας μπορεί να τα έχουμε όλα; Ή ακόμη, γιατί η αποζημίωση του καταναλωτή να μην κατατίθεται κατ' ευθείαν στον τραπεζικό λογαριασμό του; Γιατί να έχουμε επιταγές, παρεμβάσεις άλλων, όπως π.χ. του διαμεσολαβητή κλπ;

-Θέλετε να τους αποκόψετε από τους πελάτες τους θα σας πουν...

-Δεν υπάρχει αυτή η πρόθεση, αλλά επι τη ευκαιρία, ας ξεκαθαρίσουμε κάτι για το οποίο γίνεται πολλή συζήτηση. Όπως σε όλον τον κόσμο, έτσι και στην ελληνική αγορά, ο καταναλωτής έχει πολλούς τρόπους να αποκτήσει αυτό που θέλει. Έχει τον επαγγελματία ασφαλιστή, το internet,

το bancassurance... Εγώ δεν βλέπω ότι οι καθαροί επαγγελματίες ασφαλιστές κινδυνεύουν να μείνουν εκτός αγοράς. Επίσης εμείς σαν Συνεταιριστική, στηρίζουμε στους ασφαλιστές και τους τιμώμε. Αυτό που εγώ υποστηρίζω, είναι ότι δεν πρέπει να μπερδεύουμε το καλό σέρβις που πρέπει να γίνεται στον καταναλωτή, με τα κακώς κείμενα που υπάρχουν τώρα, γιατί όλοι γνωρίζουμε ότι υπάρχουν και ασφαλιστές που δεν συμπεριφέρονται επαγγελματικά.

Ένα στοιχείο θα αναφέρω από την εμπειρία μου. Περίπου 2.000 ασφαλιστές οφείλουν πάνω από 150 εκατ. ευρώ στις εταιρείες που είναι υπό εκκαθάριση, χωρίς να υπολογίζονται οι οφειλές στην Ασπίδα. Το γνωρίζω επειδή σε πολλές περιπτώσεις, ως Επικουρικό Κεφάλαιο, είμαστε σύνδικοι με τους εκκαθαριστές. Πολλοί από τους διαμεσολαβούντες αυτούς διαφημίζονται

“ Αυτό που έχει αρχίσει εδώ και ένα χρόνο με τα ασφάλιστρα αυτοκινήτου, που ξεκινήσαμε από το τα 156 ευρώ και φθάσαμε τώρα στα 86 ευρώ, δεν είναι ασφάλιση. Και μπορώ να πω ότι αυτές οι τιμές δεν ανταποκρίνονται ούτε στο τεχνικό ασφάλιστρο. ”

σήμερα ως μεγάλοι και σπουδαίοι, αντί να κοιτάξουν πρώτα να τακτοποιήσουν τις υποχρεώσεις τους. Υπάρχουν διαμεσολαβούντες που οφείλουν μέχρι και 2,5 εκατ. ευρώ. Σεβασμός λοιπόν απεριόριστος στον ασφαλιστή, αλλά στον επαγγελματία ασφαλιστή.

-Να περάσουμε σε ένα άλλο θέμα. Πώς σχολιάζετε τον σκληρό ανταγωνισμό στα ασφάλιστρα του αυτοκινήτου;

-Βιώνουμε μία πολύ δύσκολη κατάσταση και δυστυχώς παρότι θα έπρεπε να φερθούμε με σύνεση εκπέμπουμε λάθος μηνύματα. Αυτό που έχει αρχίσει εδώ και ένα χρόνο με τα ασφάλιστρα αυτοκινήτου, που ξεκινήσαμε από το τα 156 ευρώ

και φθάσαμε τώρα στα 86 ευρώ, δεν είναι ασφάλιση. Και μπορώ να πω ότι αυτές οι τιμές δεν ανταποκρίνονται ούτε στο τεχνικό ασφάλιστρο. Δεν μπορώ να καταλάβω πώς, εταιρείες μεγάλου βεληνε- κούς που επιχορηγήθηκαν κιόλας εμμέ- σως μέσω του κρατικού προϋπολογισμού και άλλες που βρίσκονται σε πρόγραμμα ανασυγκρότησης, υλοποιούν μία τέτοια πολιτική.

-Εσείς υποστηρίζετε δηλαδή ότι το ασφάλιστρο δεν είναι βιώσιμο;

-Από τα στοιχεία που έχω και τα γνωρίζω πολύ καλά, είναι φανερό ότι το ασφάλιστρο δεν στέκει τεχνικά, δεν είναι επαρκές. Επίσης επικοινωνιακά λειτουργούμε στρεβλά, αφού συνήθως επικαλούμαστε ένα ασφάλιστρο απομακρυσμένης επαρχίας και το οποίο σε καμία περίπτωση δεν είναι το ασφάλιστρο που ισχύει στις μεγάλες πόλεις και δημιουργούμε μία σύγχυση στον καταναλωτή. Όλα αυτά, όταν προσπαθούμε να αυξήσουμε την αξιοπιστία μας. Όταν θέλουμε να αυξήσουμε την αξιοπιστία μας και να πάρουμε μεγαλύτερο κομμάτι στις συντάξεις. Για αυτό είπα πριν ότι εκπέμπουμε λάθος μηνύματα ως αγορά.

- Την ίδια ώρα που έχουμε μία νέα πρόταση από την Τράπεζα της Ελλάδος για το συνταξιοδοτικό σύστημα ...

-Είναι γεγονός ότι η σύνταξη από τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης θα υποστεί τα επόμενα χρόνια μεγάλη μείωση καθώς το κράτος θα εγγυάται μόνο τα 360 ευρώ. Προκειμένου να αναπληρωθεί το κενό δυο τρόποι υπάρχουν. Η ενίσχυση του ρόλου του δεύτερου και του τρίτου πυλώνα. Ο τρίτος πυλώνας είναι η ατομική σύνταξη του καθενός. Ο δεύτερος πυλώνας είναι τα επαγγελματικά ταμεία. Για την καθιέρωση τους έγινε μία προσπάθεια πριν μερικά χρόνια, όχι όμως ολοκληρωμένη. Η πρόταση αυτή επανήλθε τώρα και απασχολεί και την Τράπεζα της Ελλάδος. Εγώ πιστεύω ότι η ασφαλιστική αγορά μπορεί να σηκώσει αυτό το βάρος. Ανάλογα συστήματα λειτουργούν ήδη στο εξωτερικό. Ενδεικτικά σας αναφέρω το Σουηδικό σύστημα το οποίο έχουμε παρουσιάσει και από το newsletter της εταιρείας μας. Στη Σου-

ηδία λοιπόν έχει συσταθεί ένα φορέας στον οποίο κατά 33% συμμετέχει η εποπτική αρχή, κατά 33% οι ασφαλιστές και 33% οι καταναλωτές. Μέσα από αυτό τον φορέα οι εταιρείες καταθέτουν τα προγράμματα τους και οι καταναλωτές επιλέγουν την εταιρεία που θέλουν να ασφαλισθούν. Ενημερώνουν τους εργοδότες τους, οι οποίοι καταβάλλουν τα χρήματα στον φορέα και ο φορέας τα παραδίδει στην κάθε ασφαλιστική εταιρεία. Ο φορέας παρακολουθεί στη συνέχεια πώς ανταποκρίνονται οι ασφαλιστικές στις υποχρεώσεις τους απέναντι στους ασφαλισμένους. Είναι ένα σύστημα που λειτουργεί επιτυχημένα εδώ και πολλά χρόνια.

Επίσης στη Γαλλία λειτουργεί ο θεσμός των αλληλασφαλιστικών οργανισμών. Δηλαδή αντί να δημιουργήσεις ένα επαγγελματικό ταμείο, δημιουργείς ένα αλληλασφαλιστικό οργανισμό. Δύο από τους μετόχους της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής η Macif και η Maif είναι αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί. Πιστεύω πάντως ότι ο συνδυασμός του δεύτερου και τρίτου πυλώνα μπορεί να δώσει μία ολοκληρωμένη λύση στην εξασφάλιση του πληθυσμού.

-Μια και αναφερθήκατε σε κάποιους μετόχους σας κ. Ζορμπά, τελικά η Συνεταιριστική Ασφαλιστική τι είναι, ελληνική ή ξένη εταιρεία;

-Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι εταιρεία των Ελλήνων και Ευρωπαίων συνεταιριστών. Είναι εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας, μιας οικονομίας που βάζει τους ανθρώπους πάνω από τα κέρδη. Το 50% των μετοχών ανήκει σε Ευρωπαίους συνεταιριστές και το άλλο 50% στους ελληνικούς συνεταιρισμούς. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1979 από τους αγρότες. Ο Αλέξανδρος Μπαλτατζής, ο ιδρυτής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, οραματίστηκε αυτήν την ιδιότυπη για τα ελληνικά δεδομένα επιχείρηση, η οποία χαρακτηρίστηκε ως «διαμάντι του συνεταιριστικού κινήματος».

Αργότερα, το 1994, στο μετοχικό κεφάλαιο προστέθηκαν κορυφαίες συνεταιριστικές οργανώσεις, όπως η Unipol (Ιταλία), Macif (Γαλλία), P&V (Βέλγιο) και Euresa-Holding,

Αυτή η μετοχική σχέση, μας έδωσε την δυνατότητα να έχουμε οικονομική υγεία, όπως επιβεβαιώθηκε πρόσφατα και με το PSI. Η εταιρεία ξεπέρασε τον κάβο χω-



ρίς αύξηση μετοχικού κεφαλαίου. Σήμερα το ποσοστό κάλυψης της φερεγγυότητας της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής ανέρχεται στο 147,48%, χωρίς την χρήση της παρέκκλισης.

-Με τις Συνεταιριστικές Τράπεζες πώς είναι η συνεργασία σας;

-Συνεργαζόμαστε με το σύνολο των συνεταιριστικών τραπεζών. Με όλους τους συνεταιρισμούς έχουμε τριπλή συνεργασία. Είναι μέτοχοι μας, τους καλύπτουμε ασφαλιστικά διάφορους κινδύνους και τους έχουμε πιστοποιήσεις ως πωλητές ασφαλιστικών προϊόντων. Εδικά με τις συνεταιριστικές τράπεζες, λόγω της στενής συνεργασίας που έχουμε, συναποφασίζουμε για το ποιους κινδύνους θα καλύψουμε εμείς και ποιους θα δώσουμε αλλού. Η ασφάλιση των δανειοληπτών πάντως γίνεται από εμάς.

-Πρόσφατα συμμετείκατε σε συνεδρίαση του διοικητικού συμβουλίου της Amice. Τι απασχολεί την ευρωπαϊκή αγορά;

-Αναμφίβολα το Solvency II. Θα ήθελα να επισημάνω ότι η Amice είναι επιφυλακτική για τους κανόνες του Solvency II καθώς εκτιμά ότι η εφαρμογή της οδηγίας έτσι ως έχει μπορεί να οδηγήσει σε ολιγοπωλιακές καταστάσεις. Η παρέμβαση της Amice είναι δυναμική και πιστεύω ότι αρχίζει να γίνεται κατανοητό ότι δεν πρέπει να οδηγηθούμε σε μία ολιγοπωλιακή ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά.

- Ποιοι είναι οι στόχοι για το μέλλον; Πώς σκέπτεστε την ανάπτυξη σας;

- Η μεγέθυνση μίας εταιρείας έρχεται με δυο τρόπους, είτε μέσω της οργανι-

“

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι εταιρεία των Ελλήνων και Ευρωπαίων συνεταιριστών.

Είναι εταιρεία της κοινωνικής οικονομίας, μιας οικονομίας που βάζει τους ανθρώπους πάνω από τα κέρδη

”

κής ανάπτυξης, είτε μέσω των εξαγορών. Αυτή τη στιγμή παρακολουθούμε την αγορά και μαζί με τους μετόχους μας εξετάζουμε με σύνεση τις επόμενες κινήσεις. Να σας υπενθυμίσω ότι η Macif είναι η δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στη Γαλλία, ενώ και η Unipol μετά την εξαγορά της Fondiaria ανέβηκε και αυτή στη δεύτερη θέση στην Ιταλική ασφαλιστική αγορά. Επίσης θα πρέπει να γνωρίζουν οι αναγνώστες σας ότι οι συνεταιριστικές ασφαλιστικές ελέγχουν το 27% της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς.

Οι συνεταιρισμοί είναι μία μεγάλη οικονομική δύναμη σε όλη την Ευρώπη. Ακόμη και στην πιο καπιταλιστική αγορά, αυτή της Μεγάλης Βρετανίας, ελέγχουν το 75% της αγοράς. Στη χώρα μας το συνεταιριστικό κίνημα πέρασε και αυτό τα προβλήματα του, όμως σας υπενθυμίζω μία ρήση παλιού συνεταιριστή: Οι συνεταιρισμοί είναι σαν τα μοναστήρια, δεν κλείνουν ποτέ. Εν κατακλείδι οι μέτοχοι μας έχουν τη δυνατότητα να κάνουν μεγάλες κινήσεις. Όμως δεν θα κάνουν κάτι που είναι ενάντια στις αρχές τους. Θα έρθουν για να δώσουν ποιότητα στην αγορά και να καλύψουν τις ανάγκες του καταναλωτή, όπως το πράττουν με μεγάλη επιτυχία και στη χώρα τους.

Παρακολουθούμε λοιπόν την αγορά και εξετάζουμε οποιαδήποτε ευκαιρία παρουσιασθεί πάντα σε συνεργασία με τους μετόχους μας. Μπορώ να σας διαβεβαιώσω ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική θα είναι παρούσα και πιο δυναμικά στην μελλοντική εικόνα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.