

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΑΚΑΚΗΣ

Υπάρχουν **επενδυτικές ευκαιρίες** στην ασφαλιστική αγορά

Συνέντευξη
στον
**ΚΩΣΤΗ
ΣΠΥΡΟΥ**



Το έμπυχο δυναμικό, οι ισχυρές συνεργασίες και η αφοσίωση στις αρχές είναι κάποια από κυριότερα συστατικά της που συνέβαλαν στην μακροχρόνια παρουσία του ομίλου Σαρακάκη τονίζει σε συνέντευξη του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθύνων σύμβουλος κ. Αλέξανδρος Σαρακάκης. Αναφερόμενος στην εταιρία Απόλλων Μεσιτείας Ασφαλίσεων, τονίζει ότι βασικός στόχος είναι να αποτελέσει στο νέο περιβάλλον που δημιουργείται στην ασφαλιστική αγορά, βασικό πόλο έλξης για τους σοβαρούς κι αξιόπιστους επαγγελματίες διαμεσολαβητές αφού διαθέτει όλα τα εχέγγυα για να τους οδηγήσει στην επόμενη μέρα. Ερωτηθείς για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης, ο κ. Σαρακάκης εκτιμά ότι θα παίξει καθοριστικό ρόλο στο υπό διαμόρφωση κοινωνικό σύστημα υγείας και συνταξιοδότησης, ενώ για την ασφαλιστική αγορά τονίζει ότι είναι μια αναπτυσσόμενη αγορά με προοπτική και είναι μια μεγάλη ευκαιρία για όλους που όλα αυτά τα χρόνια ακολούθησαν συνετή και χρηστή διαχείριση να παίξουν καθοριστικό ρόλο στις νέες προοπτικές που ανοίγονται στον κλάδο.



Ο Όμιλός σας έχει πάνω από 90 χρόνια παρουσία στην ελληνική επιχειρηματική σκηνή. Συνεπώς ήρθε αντιμετώπος όλα αυτά τα χρόνια με οικονομικές, πολιτικές, γεωπολιτικές κρίσεις, πολέμους αλλιά και περιόδους μεγάλης οικονομικής ανάπτυξης. Αντιμετώπισε με επιτυχία όλα τα εμπόδια όπως προκύπτει εκ του αποτελέσματος. Μπορείτε να μας πείτε το μυστικό της επιτυχίας;

Η Πίστη και Αφοσίωση στις Αρχές μας, το Έμπυχο δυναμικό μας, οι Ισχυρές μας Συνεργασίες απ' όλα η Προσαρμοστικότητα μας ήταν τα κύρια στοιχεία που συνέβαλαν στην μακροχρόνια παρουσία του Ομίλου μας.

Με όπλα όλα αυτά ο Όμιλός μας συνεχίζει να πορεύεται και να αντιμετωπίζει τις προκλήσεις της εποχής μας. Για μας άλλωστε, το παρελθόν, διδάσκει το παρόν και καθοδηγεί το μέλλον



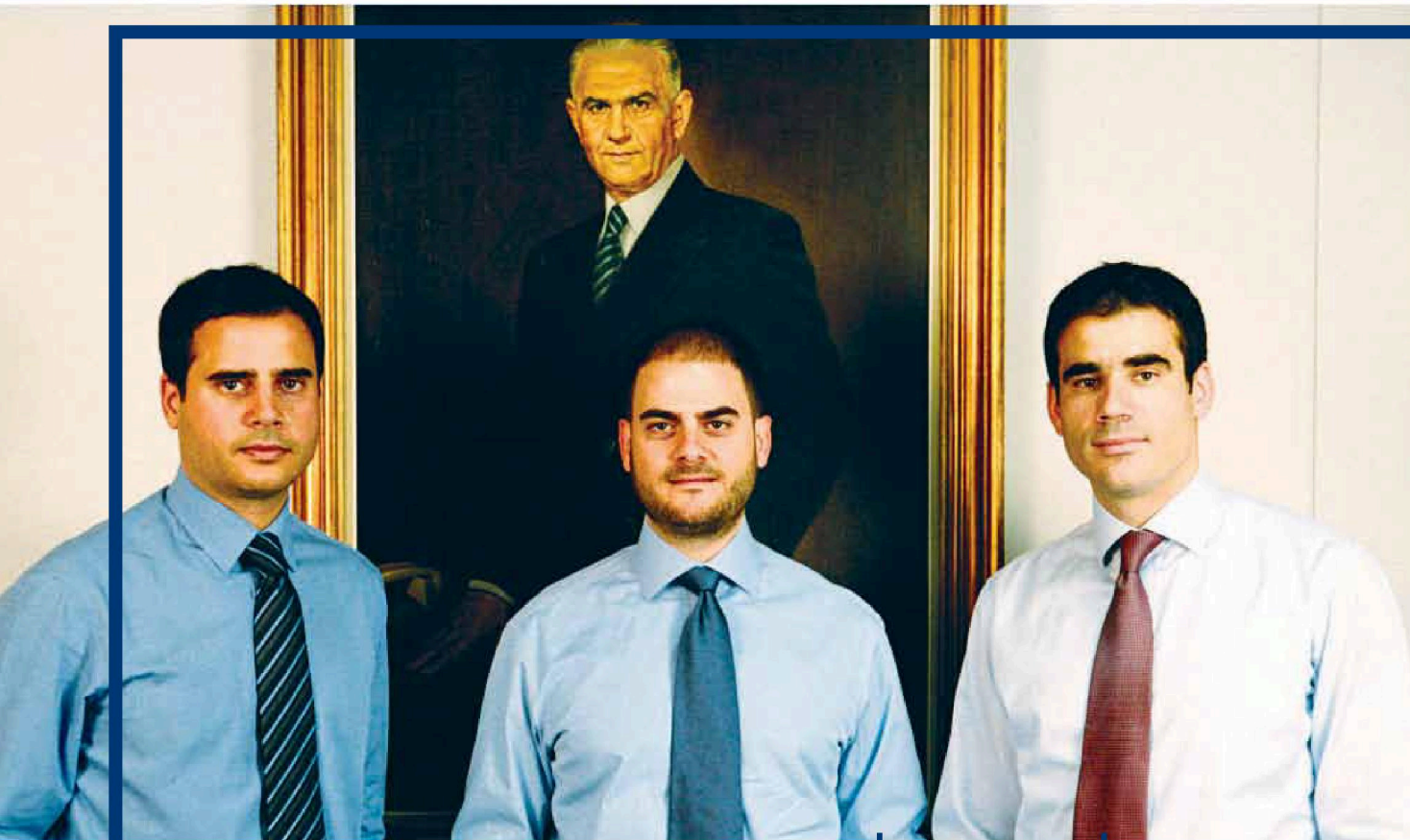
**ΟΜΙΛΟΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΣΑΡΑΚΑΚΗ**

Η συγκεκριμένη οικονομική κρίση που αντιμετωπίζει η πατρίδα μας αλλιά και η Ευρώπη γενικότερα, έχει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που οι έλληνες επιχειρηματίες θα πρέπει να λάβουν υπόψη τους;

Κάθε κρίση είναι μια ευκαιρία, εξαρτάται αν βλέπει κανείς την ευκαιρία ή απλώς στέκεται στην διαχείριση μόνο της κρίσης. Η τρέχουσα οικονομική κρίση χαρακτηρίζεται από έλλειψη οράματος και σχεδιασμού τόσο από τη χώρα μας όσο και από την πλευρά της Ευρώπης. Πρόκειται για μία κρίση που έχει βάθος και διάρκεια, κάτι το οποίο δυσχεραίνει τη διαχείρισή της και πλήττει οργανισμούς που μέχρι σήμερα ήταν ευυπόληπτοι.

Ειδικά ο κλάδος του αυτοκινήτου, μετά το πρώτο σοκ, πως αντιδρά;

Ο κλάδος του αυτοκινήτου μαζί με τον κατασκευαστικό κλάδο ήταν οι δύο πρώτοι κλάδοι της ελληνικής οικονομίας που



χτυπήθηκαν από την αρχή της κρίσης και ανελέητα, αφού οδηγήθηκε σε μία συρρίκνωση της τάξεως του 80% περίπου. Το πρώτο σοκ ήταν σχεδόν για όλους εμφραγματικό, παρά ταύτα μετά από 4 χρόνια συνεχούς πτώσης σήμερα ο κλάδος δείχνει να σταθεροποιείται και προσπαθεί να επαναπροσδιοριστεί στη νέα τάξη πραγμάτων. Πέραν όμως των ποσοτικών αποτελεσμάτων πρέπει να λάβουμε σοβαρά υπόψη μας και τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των αυτοκινήτων που αγοράζονται από τον Έλληνα καταναλωτή. Η μεγαλύτερη συγκέντρωση των αυτοκινήτων βρίσκεται στην κατηγορία των 1.000-1.400 κυβ. εκ. τα οποία χαρακτηρίζονται από χαμηλή κατανάλωση καυσίμου βενζίνης ή πετρελαίου, με χαμηλά ασφάλιστρα και τέλη κυκλοφορίας. Ένα ακόμη βασικό χαρακτηριστικό της αγοράς εκτός από το χαμηλό κυβισμό είναι ότι μεγάλο μέρος των ταξινομήσεων αφορά στις εταιρικές

πωλήσεις και ειδικότερα τις εταιρείες ενοικίασεως αυτοκινήτων, στις οποίες δεν παρουσιάζεται μείωση πωλήσεων κυρίως εξαιτίας της αύξησης του τουρισμού.

Διακρίνετε κάποιες αλλαγές προς το καλύτερο;
Διαπιστώνετε κάποιες αλλαγές στη συμπεριφορά των καταναλωτών;

Σίγουρα έχουν γίνει αλλαγές προς το καλύτερο, και αυτό είναι στοιχείο που μας γεμίζει αισιοδοξία για να συνεχίσουμε το έργο μας, πλέον ο καταναλωτής είναι ενημερωμένος και σταθμίζει όλα τα οφέλη τόσο τα ποιοτικά όσο και τα ποσοτικά.

Ο Έλληνας καταναλωτής είναι περισσότερο από ποτέ συνειδητοποιημένος

Τα τρία παιδιά του εκλιπόντος Τάκη Σαρακάκη, Ιωάννης, Δημήτριος-Φραγκίσκος και Αλέξανδρος και στο κάδρο ο ιδρυτής του Ομίλου Ιωάννης Σαρακάκης

και οι επιλογές τους γίνονται με απόλυτα ορθολογικά κριτήρια. Δίνει μεγάλη έμφαση στο κόστος χρήσης του αυτοκινήτου που αγοράζει, γεγονός που αποδεικνύεται και από τη μετατόπιση της αγοράς σε μικρότερες κατηγορίες αυτοκινήτων.

Έχει γίνει πιο απαιτητικός, πιο διεκδικητικός και πιο συνειδητοποιημένος για κάθε

του αγορά. Τα εν λόγω χαρακτηριστικά είναι πολύ σημαντικά για να μπορεί μία επιχείρηση να επενδύσει στην αύξηση της πιστότητας τους πελατολογίου της, γι' αυτό δίνεται ολοένα και μεγαλύτερη έμφαση στη μεγιστοποίηση της ικανοποίησης του πελάτη μέσα από την εμπειρία που έχει σε όλες τις φάσεις της αγοράς ενός προϊόντος.

Η «συμπεριφορά» των τραπεζών

ποια είναι; Έχει ξεκινήσει πάλι η δανειοδότηση για αγορά αυτοκινήτου;

Το τραπεζικό σύστημα ακόμα παραμένει μουδιασμένο από το σοκ.

Σας θυμίζω ότι το 80% των πωλήσεων πριν 4 χρόνια στον κλάδο μας γινόταν με χρημ/ση και σήμερα το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 20%. Η δανειοδότηση γίνεται κάτω από πολύ συγκεκριμένα και αυστηρά πρότυπα και κριτήρια πλέον για τον υποψήφιο δανειολήπτη.

Υπό αυτές τις συνθήκες θα μπορούσε να ισχυριστεί κανείς ότι γίνονται κάποια δειλά βήματα από συγκεκριμένους τραπεζικούς οργανισμούς προς την κατεύθυνση αυτή αλλά φαίνεται να καθυστερεί

Μία από τις επιχειρηματικές δραστηριότητες του Ομίλου είναι οι ασφαλιστικές εργασίες. Πόσα χρόνια ασκείται αυτή την δραστηριότητα; Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι;

Πράγματι μία από τις εταιρείες του Ομίλου μας είναι και η Απόλλων Μεσιτείας Ασφαλίσεων ΑΕ, η οποία εταίρεια λειτουργεί από το 1950, ακολουθώντας σχεδόν τη συνολική πορεία του Ομίλου μας

Βασικός μας στόχος για την μακροβιότερη εταιρεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης είναι να αποτελέσει στο νέο περιβάλλον που δημιουργείται στην ασφαλιστική αγορά, βασικό πόλο έλξης για τους σοβαρούς κι αξιόπιστους επαγγελματίες διαμεσολαβητές αφού διαθέτει όλα τα εχέγγυα για να τους οδηγήσει στην επόμενη μέρα.

Τα τελευταία δύο χρόνια επενδύουμε προς αυτή την κατεύθυνση διότι πιστεύουμε ότι ένα τέτοιο σχήμα λείπει από την αγορά. Πιο συγκεκριμένα επενδύσαμε σε ένα, σύγχρονο δυναμικό και ενιαίο λογισμικό σύστημα για τους Συνεργάτες μας, όπου τους δίνει τη δυνατότητα να λειτουργούν αυτόνομα και ολοκληρωμένα από τα γραφεία τους. Παράλληλα επενδύσα-

με στη χρήση εργαλείων πελατοκεντρικής διαχείρισης, τελευταίας τεχνολογίας (Public CRM), για χρήση Digital Marketing και δυνατότητα cross selling με κύριο στόχο όλα αυτά, να δώσουμε Προστιθέμενη Αξία στους Συνεργάτες μας.

Ποια είναι η εκτίμησή σας για την ελληνική ασφαλιστική αγορά; Είναι μία ώριμη, αξιόπιστη και φερέγγυα αγορά;

Η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε μεταβατική φάση, έχει διανύσει ένα σημαντικό μέρος της κρίσης αλλά ακόμα δεν έχει σταθεροποιηθεί. Εκτίμησή μας είναι ότι όσον αφορά την παραγωγή ασφαλίσεων, αυτή η χρονιά θα είναι και η τελευταία της φθίνουσας πορείας.

Γίνονται μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα έντονες αλλαγές σε θεσμικό επίπεδο οι οποίες πιστεύουμε ότι θα οδηγήσουν σε εξυγίανση του κλάδου άρα και σε αύξηση της αξιοπιστίας και φερεγγυότητας. Η αγορά σίγουρα δεν είναι ώριμη, είναι μια αναπτυσσόμενη αγορά με προοπτική και είναι μια μεγάλη ευκαιρία για όλους που όλα αυτά τα χρόνια ακολουθήσαν συνετή και χρηστή διαχείριση να παίξουν καθοριστικό ρόλο στις νέες προοπτικές που ανοίγονται στον κλάδο.

Πολλή συζήτηση γίνεται στον ασφαλιστικό κλάδο για την απουσία επενδυτών, με την έννοια ότι έχουν μειωθεί σημαντικά οι Έλληνες επιχειρηματίες που επενδύουν στο συγκεκριμένο κλάδο. Πιστεύετε ότι η εικόνα αυτή μπορεί να αλλάξει στο μέλλον;

Πιστεύουμε ότι υπάρχουν ευκαιρίες στο συγκεκριμένο κλάδο κι αυτό που κάνουμε τη δεδομένη χρονική στιγμή, είναι να της εκμεταλλευτούμε δεόντως.

Άλλωστε όταν ένας κλάδος βρίσκεται υπό επαναδιαμόρφωση σίγουρα υπάρχουν ευκαιρίες για ανάπτυξη επιχειρηματικότητας



**ΑΠΟΛΛΩΝ
ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.**

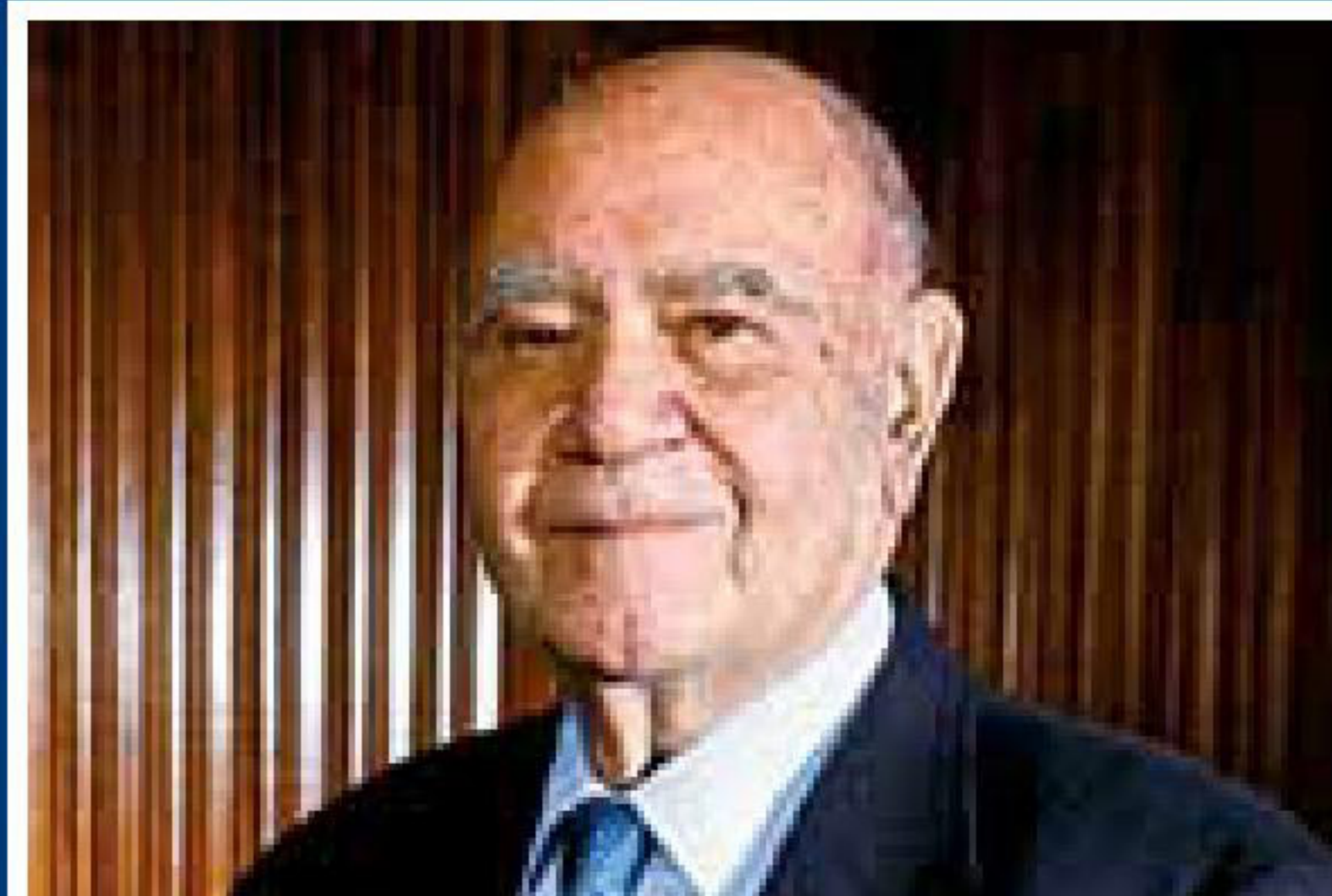
Η εταιρεία Απόλλων Μεσιτείας Ασφαλίσεων ΑΕ ιδρύθηκε το 1970. Σήμερα έχει Γενική Διευθύντρια την κ. Σοφία Σικιτάκη. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης ασφαλειών ζημιών και ζωής με ισχυρή εξειδίκευση στον κλάδο του αυτοκινήτου. Η Εταιρεία συνεργάζεται με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα και εδρεύει στη Λεωφόρο Αθηνών 71, στην Αθήνα. Η Εταιρεία ασχολείται με την πρακτόρευση πάσης φύσεως ασφαλειών με κύρια εξειδίκευση στις ασφάλειες αυτοκινήτων και στο πελατολόγιο της προστίθενται 12.000 νέοι πελάτες κάθε χρόνο. Συγκεκριμένα, οι κύριοι κλάδοι ασφαλειών στους οποίους δραστηριοποιείται η Εταιρεία είναι οι παρακάτω:

- Κλάδος Αυτοκινήτων
- Κλάδος Μεταφερόμενων Εμπορευμάτων
- Κλάδος Οδικής Βοήθειας
- Κλάδοι Περιουσίας, Φυσικών Καταστροφών & Πυρός
- Κλάδος Ζωής
- Κλάδος Σωμάτων Σκαφών
- Κλάδος Αστικής Ευθύνης
- Εγγύησης ηλεκτρονικών και μηχανικών μερών οχημάτων



Η ιστορία του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη

Η ιστορία του Ομίλου ξεκίνησε το 1922 με την έναρξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του Ιωάννη Δ. Σαρακάκη στη Θεσσαλονίκη, αντιπροσωπεύοντας για τη Βόρεια Ελλάδα εταιρείες που δραστηριοποιούνταν στον χώρο της αυτοκίνησης όπως: Ansaldo, Renault, Dunlop, Hudson, Essex Motors, GM (Buick & Oldsmobile), Opel, Fiat, GMC Trucks, International Trucks, ελαστικά Dunlop κ.ά. Υπήρξε ο πρώτος συνεργάτης της Mobil και των χρωμάτων DuPont στην Ελλάδα, ενώ αξιοσημείωτο είναι ότι ο Ιωάννης Δ. Σαρακάκης είχε στη Θεσσαλονίκη εταιρεία ταξί με 50 οχήματα, τα οποία επιτάχθηκαν από το ελληνικό κράτος με την κήρυξη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου. Το 1941 μετέφερε την έδρα των επιχειρηματικών του δραστηριοτήτων στην Αθήνα και στο διάστημα της Κατοχής διαχειριζόταν εθελοντικά 30 φορτηγά αυτοκίνητα VOLVO του Διεθνούς Ερυθρού Σταυρού. Εννέα χρόνια αργότερα, το 1950, ανέλαβε την αντιπροσώπευση των φορτηγών και στη συνέχεια των λεωφορείων VOLVO στην Ελλάδα προκαλώντας την επονομαζόμενη «Σουηδική Επανάσταση». Η επιτυχημένη επέκταση και εξάπλωση των επιχειρήσεων του σε διάφορους τομείς δρα-



στηριότητας οδήγησε μέσα σε 30 χρόνια, το 1954, στο σχηματισμό του Ομίλου Επιχειρήσεων Σαρακάκη. Το 1959 ξεκίνησε η συνεργασία με τη Honda Motor Company εισάγοντας αρχικά τις μοτοσυκλέτες Honda στην ελληνική αγορά. Τον Ιανουάριο του 1968 υπεγράφη το πρώτο συμβόλαιο με την ιαπωνική εταιρεία για τη διανομή των επιβατικών Honda στην Ελλάδα ενώ λίγο αργότερα ξεκίνησε και η διανομή των Honda Power Products. Παράλληλα το 1963 ξεκίνησε η συνεργασία του με τη Mitsubishi Motors Corporation ως Επίσημος Εισαγωγέας-Διανομέας, από τις παλαιότερες συνεργασίες του κατασκευαστή αυτού στην Ευρώπη. Την επιτυχημένη επιχειρηματική πορεία του Ιωάννη Δ.

Σαρακάκη, που απεβίωσε στις 21 Νοεμβρίου 1975, συνέχισαν τα δύο του παιδιά, ο εκλιπών το 1997 Φραγκίσκος (Τζέκος) Σαρακάκης και ο Δημήτρης (Τάκης) Σαρακάκης (φωτ.), ο οποίος απεβίωσε στις 27 Απριλίου του 2013 σε ηλικία 90 ετών. Τον βασικό πυρήνα της διοίκησης στελεχώνουν σήμερα τα τρία παιδιά του δεύτερου, Ιωάννης, Δημήτριος-Φραγκίσκος και Αλέξανδρος οι οποίοι ασχολούνται ενεργά με τις δραστηριότητες των εταιρειών.

Γενικότερα ποια είναι η άποψή σας για το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης;

Πιστεύουμε ότι η ιδιωτική ασφάλιση θα παίξει καθοριστικό ρόλο στο υπό διαμόρφωση κοινωνικό σύστημα

Υγείας και Συνταξιοδότησης.

Μπορεί να αποτελέσει το βασικότερο πυλώνα του κοινωνικού συστήματος, αυτό όμως προϋποθέτει μια ασφαλιστική αγορά ώριμη και φερέγγυα για να μπορέσει να διαχειριστεί ό-

λη αυτήν την πρόκληση που δημιουργείται.

Η αγορά έχει ανάγκη από φερέγγυα και αξιόπιστα σχήματα είτε σε επίπεδο ασφαλιστικών εταιρειών είτε σε επίπεδο Διαμεσολαβούντων

