Θα ήθελα κατ’ αρχήν να συγχαρώ τον ΠΣΣΑΣ και τον Πρόεδρό του κ. Δημήτρη Γαβαλάκη για τη διοργάνωση της σημερινής εκδήλωσης. Τέτοιες προσπάθειες συμβάλλουν στην αναβάθμιση των υπηρεσιών που παρέχουμε στους πελάτες μας, συμβάλλουν στη βελτίωση του καθένα από μας ως επαγγελματία. Είμαι βέβαιος ότι η ίδρυση της GAMA HELLAS θα παίξει καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση ενός νέου τοπίου στην αγορά μας, καθώς φέρνει τους Έλληνες managers σε επαφή με έναν άλλο τρόπο σκέψης και δράσης, δίνοντάς τους τα απαραίτητα εφόδια για την επιτυχία τη δική τους, αλλά και της ομάδας τους.

Εδώ θα ήθελα να τονίσω πως από την πλευρά μας εμείς στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της Αθήνας στηρίζουμε με όλες μας τις δυνάμεις κάθε προσπάθεια για επιμόρφωση σε όλα τα επίπεδα της διαμεσολάβησης. Για το σκοπό αυτό σχεδιάσαμε και υλοποιούμε άμεσα εκπαιδευτικά προγράμματα με τη διαδικασία e-learning, ώστε να δώσουμε τη δυνατότητα σε όσο το δυνατόν περισσότερους συναδέλφους να αποκτήσουν πρόσβαση στη γνώση και στην αυτοβελτίωση.

Βέβαια ο χώρος της ιδιωτικής ασφάλισης δεν λειτουργεί ξεκομμένος από τον έξω κόσμο. Αντίθετα, κινείται και αναπνέει στον ρυθμό των πολιτικών και οικονομικών εξελίξεων. Η πορεία της είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με τα προβλήματα και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο κάθε Έλληνας πολίτης. Έτσι λοιπόν το νέο πολιτικό σκηνικό μάς επηρεάζει άμεσα. Η σημερινή κυβέρνηση έχει δεσμευτεί για αλλαγή του φορολογικού πλαισίου, για ρεαλιστική ρύθμιση των ληξιπρόθεσμων οφειλών και των κόκκινων δανείων. Έχει ταχθεί ξεκάθαρα κατά της λιτότητας, υποσχόμενη ότι θα διαμορφώσει τις προϋποθέσεις ώστε η αγορά να ξαναρχίσει να κινείται και να έρθει η πολυαναμενόμενη ανάπτυξη.

Θέλω να ελπίζω ότι όντως έρχονται καλύτερες μέρες για όλους. Γιατί όσο κι αν ακούγεται σκληρό, αν δεν καταφέρουμε να βγούμε απ’ την ύφεση, θα εξαντλούμε τις δυνάμεις μας τρώγοντας ο ένας τις σάρκες του άλλου. Όσο το πορτοφόλι του Έλληνα καταναλωτή παραμένει άδειο, δεν μπορούμε να περιμένουμε αύξηση παραγωγής. Απλά θα ενισχύονται οι ήδη εφαρμοζόμενες αθέμιτες πρακτικές. Οι τράπεζες να προσπαθούν να πάρουν τους πελάτες από τις ασφαλιστικές εταιρίες. Οι ασφαλιστικές εταιρίες από τους διαμεσολαβούντες. Το agency να πάρει τους πελάτες των πρακτόρων… και ούτω καθεξής. Έχουμε κολλήσει εδώ και 20 χρόνια στο 2% του ΑΕΠ και δυστυχώς η όποια αλλαγή για το 2014 θα είναι προς τα κάτω, καθώς η παραγωγή ασφαλίστρων μειώνεται διαρκώς τα τελευταία χρόνια. Χαρακτηριστικά αναφέρω ότι το 2009 είχαμε 5,5 δισ. παραγωγή ασφαλίστρων και το 2014 μόλις 3,8 δισ.

Το πρόβλημα δε λύνεται με χτυπήματα κάτω από τη μέση μεταξύ καναλιών ούτε με εξευτελιστικές μειώσεις στις τιμές των ασφαλίστρων. Πρέπει να αντιληφθούμε πως το ζητούμενο δεν είναι η αλληλοεξόντωση, αλλά η διεύρυνση της αγοράς. Ο Έλληνας πολίτης μας χρειάζεται. Μας έχει ανάγκη. Για να του προσφέρουμε αξιοπρεπή περίθαλψη, σύνταξη, για να προστατέψουμε την περιουσία του, την οικογένειά του. Κι εμείς πρέπει να σταθούμε στο ύψος των περιστάσεων. Εταιρίες και διαμεσολαβούντες. Όχι με πολεμικές πρακτικές. Με αξιοπιστία. Με τα κατάλληλα προϊόντα. Με πλήρη γνώση του αντικειμένου μας.

Σ’ αυτό φυσικά καλείται να συμβάλει και η εποπτική μας αρχή. Δεν είναι δυνατόν να εθελοτυφλεί μπροστά στην κατά συρροή εφαρμογή αθέμιτων πρακτικών ανταγωνισμού και παραβίαση των όσων ρητά ορίζουν οι πράξεις 30 και 31. Οφείλει να διαφυλάττει την ομαλή λειτουργία της αγοράς μας. Γιατί μόνο με διαφάνεια και αξιοπιστία μπορούμε να διεκδικήσουμε μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

Εταιρίες, διαμεσολαβούντες και εποπτική αρχή είμαστε όλοι συνυπεύθυνοι για την κατάσταση του κλάδου. Καθένας στο κομμάτι που του αναλογεί. Εμείς οφείλουμε πάνω απ’ όλα να υπηρετούμε το συμφέρον των πελατών μας, να καλύπτουμε κάθε του ανάγκη, να του χαρίζουμε ασφάλεια και σιγουριά. Οφείλουμε να έχουμε επίγνωση της σπουδαιότητας του έργου που επιτελούμε και να προσπαθούμε την κάθε μέρα που περνάει να γινόμαστε καλύτεροι.

Αυτό σημαίνει πάνω απ’ όλα επιμόρφωση, επιμόρφωση, επιμόρφωση! Οι εταιρίες μάς βομβαρδίζουν με νέα προϊόντα. Η εποπτική αρχή μας βομβαρδίζει με νέες πράξεις, διατάξεις, ρυθμίσεις. Από την Ευρώπη μας έρχονται συνεχώς νέες οδηγίες. Το προφίλ του υποψήφιου πελάτη μεταβάλλεται. Οι τεχνικές προσέγγισης διαφοροποιούνται σε παγκόσμιο επίπεδο. Το τοπίο αλλάζει κάθε λεπτό. Ποτέ δεν μπορούμε να ισχυριστούμε πως τα ξέρουμε όλα. Πως είμαστε πλήρως ενήμεροι για τις τρέχουσες εξελίξεις. Πάντα υπάρχει κάτι καινούργιο που πρέπει να μάθουμε.

Γι’ αυτό εκδηλώσεις σαν τη σημερινή είναι απαραίτητες. Και χαίρομαι που βλέπω τόσο γεμάτη την αίθουσα. Μην αφήνετε καμία ευκαιρία για επιμόρφωση να πάει χαμένη! Η γνώση είναι η δύναμή σας. Είναι η απάντηση που θα καταφέρετε να δώσετε σε κάθε δύσκολη ερώτηση του υποψήφιου πελάτη σας. Είναι το όπλο που θα σας χαρίσει πολλούς αξιόλογους συνεργάτες και ακόμη περισσότερους ευχαριστημένους πελάτες!

Σας ευχαριστώ