

Είδος: Εφημερίδα / Ένθετο
Ημερομηνία: Κυριακή, 15-02-2015
Σελίδα: 1,7 (1 από 2)
Μέγεθος: 787 cm²
Μέση κυκλοφορία: 20080
Επικοινωνία εντύπου: 210 8113000

Λέξη κλειδί: ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΣΕΛ. 7 | **ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΒΕΛΛΙΑΔΗΣ**
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΚΑΙ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.



ΧΑΡΗΣ ΝΤΙΓΓΙΝΤΑΚΗΣ
press@mail.gr

Οι σπουδές του στο χώρο της ναυτιλίας αποτέλεσαν παρακαταθήκη για την ειδικότητα της εταιρίας του στις ασφαλίσεις πλοίων. Οντας πλοιοκτήτης στο παρελθόν, γνώριζε τα μυστικά μιας ναύλωσης αλλά και της ασφάλισης ενός πλοίου κερδίζοντας σταδιακά την εμπιστοσύνη της απαιτητικής ναυτιλιακής κοινότητας. Η εταιρία του προσφέρει και άλλα προϊόντα, αποτελώντας ένα από τα πλέον υγιή «μαγαζιά» στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΑΙΓΑΙΟΝ Ασφαλιστική Α.Ε., Νικόλαος Βελλιάδης, μιλώντας στον Ελεύθερο Τύπο της Κυριακής, μεταξύ άλλων, επισημαίνει ότι η Ελλάδα θα μπορούσε να είναι πρώτη παγκοσμίως στις ναυτασφαλίσεις, δεδομένου ότι οι περισσότερες εφοπλιστικές εταιρίες βρίσκονται στη χώρα και επιθυμούν να αναπτυχθούν εδώ περαιτέρω, εφόσον τους παρασχεθούν κάποιες στοιχειώδεις διευκολύνσεις για την ανάπτυξη των εργασιών τους. Ο κ. Βελλιάδης πιστεύει ότι στον κλάδο του αυτοκινήτου ο συνεχώς αυξανόμενος ανταγωνισμός οδηγεί σε μεγάλη πτώση τις τιμές των ασφαλίσεων, εξέλιξη επιζήμια για όλες τις εταιρίες του κλάδου.

Ποια είναι η θέση της ΑΙΓΑΙΟΝ στην ελληνική ασφαλιστική αγορά σήμερα;

Κατέχει ηγετική θέση στον τομέα των ναυτασφαλίσεων. Έχουμε κερδίσει μια πρωτιά, την οποία και φροντίζουμε να διατηρούμε παρέχοντας όλο και υψηλότερες ποιοτικές υπηρεσίες στους πελάτες μας. Το 2013 το μερίδιο αγοράς της ΑΙΓΑΙΟΝ στις ναυτασφαλίσεις στο σύνολο της εγχώριας αγοράς ανήλθε στο 31,77%, ενώ το 2014 η παραγωγή μας στο συγκεκριμένο κλάδο αυξήθηκε κατά 23,3% και διαμορφώθηκε στα 5 εκατ. ευρώ. Παράλληλα δραστηριοποιούμαστε και στους περισσότερους κλάδους των γενικών ασφαλειών και διαθέτουμε εξειδικευμένα προγράμματα ασφάλισης τόσο για ιδιώτες όσο και για επιχειρήσεις.

Στην ελληνική αγορά διαβλέπετε προοπτική ανάπτυξης;

Πιστεύω ότι υπάρχουν πολλές δυνατότητες. Θα μπορούσε η Ελλάδα να είναι πρώτη παγκοσμίως στις ναυτασφαλίσεις, δεδομένου ότι οι περισσότερες εφοπλιστικές εταιρίες βρίσκονται στη χώρα και επιθυμούν να αναπτυχθούν εδώ περαιτέρω, εφόσον τους παρασχεθούν κάποιες στοιχειώδεις διευκολύνσεις για την ανάπτυξη των εργασιών τους. Εμείς ως ΑΙΓΑΙΟΝ προχωράμε ανοδικά παρέχοντας στον εφοπλισμό σωστές ασφαλίσεις και καλύψεις για κάθε πιθανό κίνδυνο.

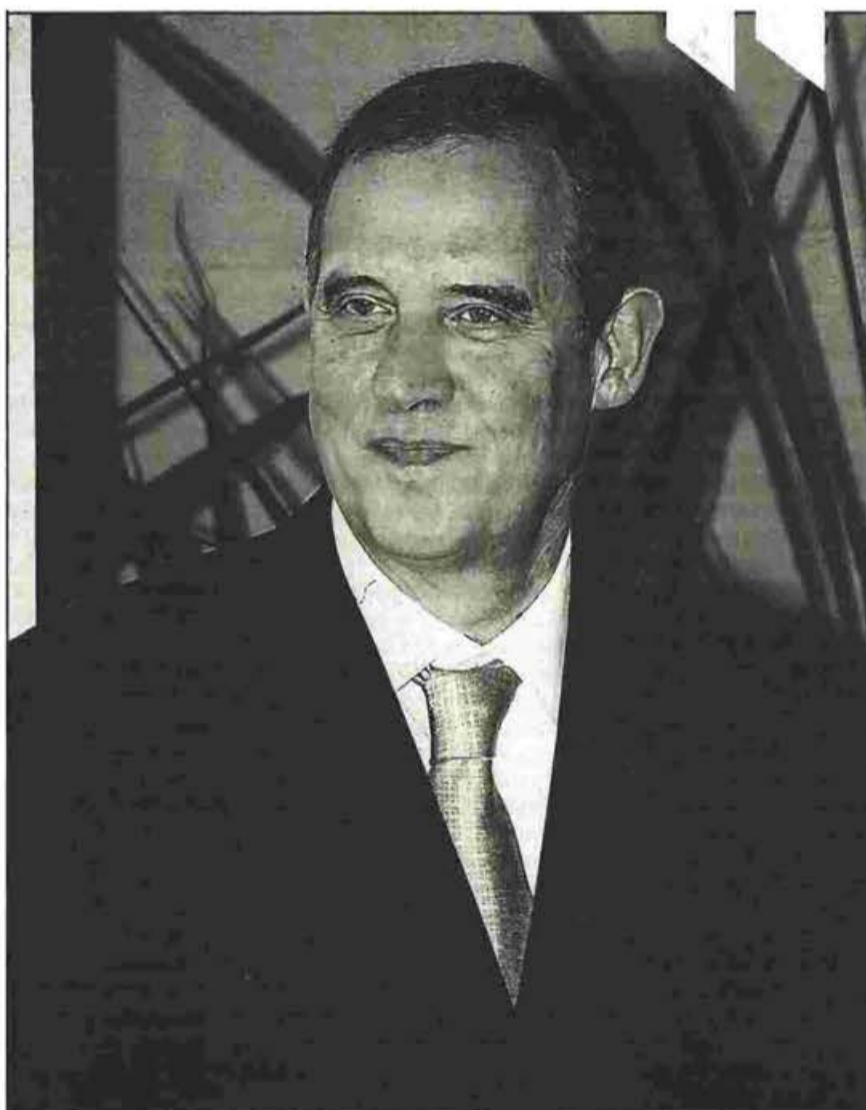
Πώς θα συνεχίσετε την πορεία αυτή;

Στις θαλάσσιες ασφαλίσεις συνε-

Οι Έλληνες ασφαλιστές χρειάζεται να ανοιχτούν και σε άλλες αγορές. Δεν αρκεί η ελληνική αγορά. Και οι Έλληνες ασφαλιστές μπορούν να γίνουν διεθνείς

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΒΕΛΛΙΑΔΗΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΚΑΙ ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Η ΕΛΛΑΔΑ ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΕ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΠΡΩΤΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΣΤΙΣ ΝΑΥΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ



Ασφαλίζουμε πλοία με όλες τις σημαίες προσφέροντας όρια κάλυψης έως 500 εκατ. δολάρια

Στον τομέα των ναυτασφαλίσεων δραστηριοποιείστε μόνο στην ελληνική αγορά;

Το πελατολόγιό μας είναι σημαντικό και τα μεγέθη μεγάλα. Η ναυτιλία δεν έχει σύνορα και εμείς στην ΑΙΓΑΙΟΝ ασφαλίζουμε πλοία με όλες τις σημαίες, που προέρχονται από τη Βόρειο Ευρώπη και τη Μέση Ανατολή, κυρίως την περιοχή του Περσικού Κόλπου.

Απλάδι έχετε τεχνογνωσία που καλύπτει τις ανάγκες αυτές;

Έχουμε και τεχνογνωσία υψηλού επιπέδου και εμπειρία και στελεχικό δυναμικό.

Οι θαλάσσιες ασφαλίσεις απαιτούν όλα όσα σας προανέφερα. Η ΑΙΓΑΙΟΝ, στο πλαίσιο αυτό, πληροί τις απαιτήσεις κάθε δυναμικού πελάτη. Η εξειδίκευσή μας δεν αφορά μόνο στον κλάδο σκαφών αλλά και τις ασφαλίσεις εμπορικών και επιβατικών πλοίων για αστική ευθύνη, το λεγόμενο Ρ&Ι, όπου η εταιρία μας έχει τη δυνατότητα να προσφέρει όρια κάλυψης μέχρι 500 εκατ. δολάρια. Επίσης, διαθέτουμε προγράμματα κάλυψης εμπόλεμων κινδύνων, ενώ σε όλες αυτές τις παραπάνω καλύψεις έχουμε τη στήριξη των Lloyds του Λονδίνου. ■

χίζουμε την ανοδική μας πορεία και δραστηριοποιούμαστε στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης, όπου υπάρχουν πολλές δυνατότητες ανάπτυξης. Θετικά κινούμαστε και στις άλλες κατηγορίες ασφάλισης όπου δραστηριοποιούμαστε, αυτοκίνητο, περιουσία, γενική αστική ευθύνη, προσωπικό ατύχημα. Φροντίζουμε σε όλους τους κλάδους ασφάλισης που προσφέρουμε να δώσουμε στο πελατειακό μας κοινό αλλά και στους συνεργάτες μας αυτό που εμείς ως εταιρία πιστεύουμε ότι αποτελεί τη βάση της ασφάλισης και είναι: σωστές, ολοκληρωμένες και συμφέρουσες ασφαλιστικές προτάσεις. Στόχος μας είναι να προσφέρουμε αυτό που χρειάζεται ο κάθε καταναλωτής για να αισθάνεται σωστά ασφαλισμένος.

Υπάρχει αρκετός προβληματισμός για το αν θα καταφέρουν οι μικρότερες εταιρίες του ασφαλιστικού κλάδου να επιβιώσουν λόγω της εφαρμογής του Solvency II από το 2016 και των αυστηρών προδιαγραφών που προβλέπει. Ποια είναι η άποψή σας;

Εκτιμώ ότι το μέγεθος των εταιριών δεν αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για τη βιωσιμότητά τους. Υπάρχουν διεθνώς παραδείγματα ασφαλιστικών κολοσσών που βρέθηκαν στο χείλος του γκρεμού και σώθηκαν με έξωθεν παρεμβάσεις. Στην ΑΙΓΑΙΟΝ έχουμε ήδη φροντίσει να απαλλαγούμε από τα βάρη και τις αβεβαιότητες του παρελθόντος μέσω της συμφωνίας που πραγματοποιήσαμε με τη γερμανική αντασφαλιστική εταιρία DARAG, στην οποία μεταφέραμε το χαρτοφυλάκιο αστικής ευθύνης αυτοκινήτων (ασφαλιστήρια με έναρξη κάλυψης έως 31-12-2010). Με την κίνηση αυτή οι υποχρεώσεις της ΑΙΓΑΙΟΝ σε αποθέματα εκκρεμών ζημιών μειώθηκαν κατά 21%. Ημασταν οι πρώτοι που ακολουθήσαμε το παράδειγμα των άλλων ευρωπαϊκών εταιριών, εξυγιάναμε το χαρτοφυλάκιο μας και είμαστε έτοιμοι να ανταποκριθούμε στις προκλήσεις της αγοράς όπως αυτές διαμορφώνονται από την οδηγία Solvency II.

Πώς βλέπετε τον ανταγωνισμό στην αγορά;

Είναι μεγάλος, κυρίως στις χώρες του εξωτερικού. Στην Ελλάδα, όσον αφορά στις ναυτασφαλίσεις, είμαστε δίπλα στους εφοπλιστές και φροντίζουμε για την άμεση εξυπηρέτησή τους όταν υπάρχουν ζημιές.

Από την άλλη πλευρά, στον κλάδο του αυτοκινήτου ο συνεχώς αυξανόμενος ανταγωνισμός έχει οδηγήσει σε μεγάλη πτώση τις τιμές των ασφαλίσεων, εξέλιξη επιζήμια για όλες τις εταιρίες του κλάδου.

Ποιο το μέλλον των ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα;

Οι Έλληνες ασφαλιστές χρειάζεται να ανοιχτούν και σε άλλες αγορές. Δεν αρκεί η ελληνική αγορά. Και οι Έλληνες ασφαλιστές μπορούν να γίνουν διεθνείς. Εμείς αυτή τη στρατηγική έχουμε και σε αυτή την κατεύθυνση πράττουμε. Η αγορά του Λονδίνου μάς γνωρίζει και εκεί μπορούμε να στηρίξουμε μια πολύ μεγαλύτερη ανάπτυξη.

Ποια είναι τα επόμενα σχέδιά σας για την ελληνική αγορά;

Ετοιμάζουμε καινοτομίες και νέα προϊόντα. Πιστεύω ότι μπορούμε ως εταιρία να καλύψουμε τις βασικές ανάγκες κάθε πολίτη σε ασφάλιση. Και θα το πράξουμε συμβάλλοντας στην αντιστροφή του φαινομένου της υποασφάλισης που παρατηρείται στην αγορά. ■