

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Gabriel Bernardino Πρόεδρος ΕΙΟΡΑ

Η οδηγία Solvency II ενισχύει το σεβασμό στην ιδιωτική ασφάλιση!



Συνέντευξη στον **Λάμπρο Καραγιώργο**

Στη συνέντευξη του ο κ. Bernardino προαναγγέλλει παράλληλα εξαγορές και συγχωνεύσεις στον ασφαλιστικό κλάδο όχι άμεσα λόγω της νέας οδηγίας όσο κυρίως λόγω του γενικότερου οικονομικού περιβάλλοντος που διαμορφώνεται από τα χαμηλά επιτόκια.

Τέλος ο πρόεδρος της ΕΙΟΡΑ δεν παραλείπει να στείλει και ένα ενδιαφέρον μήνυμα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

► Σε λίγες μέρες ξεκινά η εφαρμογή της οδηγίας Solvency II σε όλη την Ευρώπη. Τι σηματοδοτεί το γεγονός αυτό;

Ποιες είναι οι επιπτώσεις στην ασφαλιστική βιομηχανία;

Η εφαρμογή της οδηγίας Solvency II από την 1η Ιανουαρίου 2016 θα είναι ένα κρίσιμο βήμα προς τα εμπρός τόσο για τον ασφαλισμένο όσο και για την ενιαία ασφαλιστική αγορά στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Με την οδηγία Solvency II οι ασφαλιστικές εταιρίες θα διατηρούν το κεφάλαιο υπό έλεγχο αναφορικά με τους κινδύνους στους οποίους υπόκεινται, θα παρακινήθούν να αναβαθμίσουν την διοίκηση και τα συστήματα διαχείρισης κινδύνου καθώς και να αυξήσουν τη διαφάνεια των επιχειρήσεων, ενισχύοντας την υποβολή εκθέσεων στην εποπτεία καθώς και τη δημοσιοποίηση αυτών.

Όχι μόνο η (αντ)ασφαλιστική βιομηχανία αλλά και οι εθνικές αρχές ανταγωνισμού θα εφαρμόσουν αυτές τις θεμελιώδεις αρχές στις οποίες βασίζεται η οδηγία Solvency II, δηλαδή:

- Προσέγγιση συνολικού ισολογισμού και οικονομική αποτίμηση των στοιχείων ενεργητικού και των υποχρεώσεων, που θα εγγυάται μια ρεαλιστική βάση για τη εκτίμηση των κινδύνων

- Δύο κεφαλαιακές απαιτήσεις την Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (Minimum Capital Requirement -MCR) και την Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (Solvency Capital Requirement -SCR),

Η νέα οδηγία Solvency II όπως και η οδηγία για τη διαμεσοθάβηση αναμένεται να αλλιάξουν δραματικά την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, ενισχύοντας κυρίως την προστασία του καταναλωτή, επισημαίνει σε αποκλειστική συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ, ο πρόεδρος της ΕΙΟΡΑ κ. Gabriel Bernardino

που διασφαλίζουν τον βασισμένο σε κινδύνους υπολογισμό, αλλά επίσης στην ουσία μια πιο ισχυρή και απλή δράση εποπτείας.

- Πιθανή χρήση των εσωτερικών υποδειγμάτων υπολογισμού της Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας, που υπόκεινται στην εποπτική έγκριση.

- Σύγχρονη προσέγγιση της εποπτείας ομίλων με ορισμό των απαιτήσεων φερεγγυότητας των ομίλων και εκχώρηση σφών αρμοδιότη-

των στον επόπτη των ομίλων.

- Ισχυρό σύστημα διοίκησης, περιλαμβανομένων των ικανοτήτων διαχείρισης κινδύνων και ξεκάθαρος ορισμός των βασικών λειτουργιών.

- Ευρέως εναρμονισμένα ευρωπαϊκά πρότυπα εποπτικής αναφοράς και δημόσιας κοινοποίησής της.

Επιπλέον, η εφαρμογή της ORSA (Own Risk and Solvency Assessment) θα αλληλένδετα έως τώρα δεδομένα. Προς το παρόν η ORSA θεωρείται σε παγκόσμιο επίπεδο η βέλτιστη πρακτική. Η ORSA θα ενισχύσει την νοοτροπία διαχείρισης κινδύνων μεταξύ των εταιριών. Χρειαζόμαστε ασφαλιστικές εταιρίες με ισχυρές δυνατότητες διαχείρισης κινδύνων, που να μπορούν να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις που εγκυμονεί ένα περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, μεταβλητότητας της κεφαλαιαγοράς, χαμηλής οικονομικής ανάπτυξης, ψηφιακής εποχής κλπ.

► **Αναμένεται να κλείσουν ή να συγχωνευτούν ασφαλιστικές εταιρίες λόγω Solvency II;**

-Οχι άμεσα. Θα μπορούσε να υπάρξει κάποια αυξανόμενη κινητικότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών κυρίως λόγω της πίεσης των επιχειρηματικών μοντέλων που επιβίβηει η μακροοικονομική πραγματικότητα και ειδικότερα το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων. Επιπρόσθετα, σε ορισμένες αγορές, η περίοδος εξυγίανσης είναι ασφαλώς αναγκαία. Αυτή η διαδικασία είναι για μένα η φυσική εξέλιξη της αγοράς. Θα συνεχίσει να υπάρχει χώρος για «καλοφτιαγμένους παίχτες» κάθε μεγέθους.

► **Πολλοί είναι αυτοί που υποστηρίζουν ότι είναι υπερβολική η εποπτεία στις απαιτήσεις στον ασφαλιστικό τομέα, ο οποίος έχει ήδη αντιδράσει πολύ**

καλά σε περιόδους κρίσεων. Τι απαντά η ΕΙΟΠΑ στις αιτιάσεις αυτές;

-Στον ασφαλιστική νομοθεσία, οι εστιασμένες στον κίνδυνο απαιτήσεις αποτελούν παγκόσμιο φαινόμενο και η Ευρωπαϊκή Ένωση υστερεί σε σχέση με τα διεθνή πρότυπα. Είναι άξιο αναφοράς ότι το υπάρχον καθεστώς δεν αναγνωρίζει επαρκώς μερικούς κινδύνους από την άποψη της προληπτικής εποπτείας, όπως οι επενδυτικοί κίνδυνοι. Με την οδηγία Solvency II, έχουμε μία εξελιγμένη, ισχυρή και αναλογική προσέγγιση της ασφαλιστικής νομοθεσίας. Επιτρέψτε μου επίσης να τονίσω ότι η οδηγία Solvency II δίνει ιδιαίτερη προσοχή στην αναλογικότητα, τους πυλώνες, ειδικότερα για τις μικρότερες και στις εταιρίες που αναλαμβάνουν μικρότερο ρίσκο: έχουν συμπεριληφθεί απλουστεύσεις στις τεχνικές προδιαγραφές και υπολογισμούς κεφαλαίων, ευελιξία στον τρόπο εφαρμογής των απαιτήσεων διακυβέρνησης, απαλλογές στη συχνότητα και το περιεχόμενο της αναφοράς και δημοσιοποίησής.

Επιπλέον, η οδηγία Solvency II περιλαμβάνει έναν αριθμό μηχανισμών και εργαλείων που διευκολύνουν τη μετάβαση από το παλιό καθεστώς, όπως οι μεταβατικές περιόδους.

Η ΕΙΟΠΑ θα παρακολουθεί στενά την εφαρμογή της οδηγίας Solvency II στα διάφορα κράτη μέλη. Τα συλλεγόμενα στοιχεία θα αποτελέσουν τη βάση για τη σχεδιαζόμενη αναθεώρηση που οραματιζόμαστε να πραγματοποιηθεί τρία χρόνια από την εφαρμογή της οδηγίας. Θα είμαστε προσηλωμένοι σε πιθανές ακούσιες συνέπειες, κυρίως παρατηρώντας στενά στον τρόπο που η αναλογικότητα ανταποκρίνεται στην πράξη και διερευνώντας τρόπους για να αποφευχθεί η πολυπλοκότητα.

► **Ποια μέτρα λαμβάνει η ΕΙΟΠΑ για την προστασία του καταναλωτή;**

-Από την πρώτη ημέρα, η προστασία του καταναλωτή αποτέλεσε αναπόσπαστο κομμάτι του «ΕΙΟΠΑ DNA» και συνεχίζει να καθοδηγεί τις προτεραιότητες μας. Η ΕΙΟΠΑ επιδιώκει ταυτόχρονη εργασία σε ένα πλήθος θεμάτων καθοριστικής σημασίας για την προστασία του καταναλωτή,

όπως για παράδειγμα η αυξανόμενη διαφάνεια των προϊόντων, η αποφυγή συγκρούσεων συμφερόντων και η διενέργεια αξιολόγησης και άμβλυσης κινδύνου. Με σκοπό την προετοιμασία για την μελλοντική εφαρμογή της νέας Οδηγίας για Διαμεσοληβήση (Insurance Distribution Directive -IDD), η ΕΙΟΠΑ ανέπτυξε προσπάθειες για την διακυβέρνηση και εποπτεία προϊόντος από τις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές. Οι σχετικές προπαρασκευαστικές οδηγίες

ότι τους προσφέρεται μία δίκαιη συναλλαγή. Επίσης, εξετάσαμε το θέμα των πληροφοριών τρίτων (ή «κίνητρο»), το οποίο έχει τη δυναμική να αποτελεί πηγή συγκρούσεων συμφερόντων συνεπιφέροντας τον κίνδυνο ο καταναλωτής να έχει απώλεια ή ζημιά. Δεν ήλθε ότι τα προτεινόμενα μοντέλα διανομής που βασίζονται στην προμήθεια πρέπει να εξαλειφθούν. Αντιθέτως, τέτοιου είδους μοντέλα θα έπρεπε να επιδεικνύονται με σαφή τρόπο που τα κίνητρα να χρησιμοποιούνται προς όφελος των

Information Documents -KID) του Κανονισμού που αφορά στα PRIIPs. Σε αυτό το πλαίσιο πρόσφατα δημοσιεύσαμε μια διαβούλευση. Στο επίκεντρο βρίσκεται η επίτευξη μεγαλύτερης διαφάνειας και συγκρισιμότητας πληροφοριών κόστους, κινδύνου και αποδόσεων που εμπεριέχονται στο «Βασικό Έγγραφο Πληροφοριών». Η ΕΙΟΠΑ χρησιμοποίησε καταναλωτές ως αναπόσπαστο κομμάτι της εργασίας στην RTS.

Περίπου 10.000 καταναλωτές από 10

Πιστεύουμε ότι οι διανομείς θα πρέπει να έχουν μία αποτελεσματική και τεκμηριωμένη πολιτική σχετικά με τις συγκρούσεις συμφερόντων. Μόνο ακολουθώντας αυτή την τακτική, οι καταναλωτές μπορούν να είναι πεπεισμένοι ότι τους προσφέρεται μία δίκαιη συναλλαγή



δημοσιεύθηκαν πρόσφατα για δημόσια διαβούλευση. Αυτές οι οδηγίες θα επιτρέψουν τους ασφαλιστές και τους διαμεσοληβητές να προετοιμαστούν για τη νέα IDD, με την εφαρμογή κατάλληλων διαδικασιών σχετικά με τον σχεδιασμό, ανάπτυξη και marketing του προϊόντος όπως επίσης και με τον προσδιορισμό και τη διαχείριση των κινδύνων που διατρέχουν οι καταναλωτές.

Είναι σημαντικό να σημειώσουμε ότι η Insurance Distribution Directive (IDD), αντιμετωπίζει συγκρούσεις συμφερόντων που προκύπτουν όταν οι διανομείς πωλούν ασφαλιστικά προϊόντα. Στις αρχές του 2015, παρείχαμε τεχνική βοήθεια στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή για τις ενδεχόμενες συγκρούσεις συμφερόντων κατά την άμεση αλληλένδεση και ενδιάμεση πώληση ασφαλιστικών επενδυτικών προϊόντων. Πιστεύουμε ότι οι διανομείς θα πρέπει να έχουν μία αποτελεσματική και τεκμηριωμένη πολιτική σχετικά με τις συγκρούσεις συμφερόντων. Μόνο ακολουθώντας αυτή την τακτική, οι καταναλωτές μπορούν να είναι πεπεισμένοι

καταναλωτών. Επιπλέον, οι συγκρούσεις συμφερόντων προκύπτουν αναφορικά με τις εσωτερικές πληρωμές των ασφαλιστών στο εμπλεκόμενο με τη διανομή προσωπικό. Θεωρούμε ότι ο καλύτερος συντονισμός των εθνικών προσεγγίσεων για την άμβλυση των συγκρούσεων χρειάζεται περαιτέρω ανάλυση. Θα λάβουμε υπόψη μας αυτήν την αρχική τεχνική βοήθεια που παρείχαμε στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην πιο αναλυτική διεργασία που θα υλοποιήσουμε στην IDD την επόμενη χρονιά.

Μια άλλη σημαντική στρατηγική για την προστασία του καταναλωτή, σχετίζεται με τον διατομεακό κανονισμό που αφορά τις «δέσμες» επενδυτικών ασφαλιστικών προϊόντων (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products, the "PRIIPs Regulation"). Σε συνεργασία με άλλες ευρωπαϊκές εποπτικές αρχές, η ΕΙΟΠΑ επεξεργάζεται τα Ρυθμιστικά Τεχνικά Πρότυπα (regulatory technical standards -RTS) που θα οριοθετήσουν το σχεδιασμό και περιεχόμενο του επονομαζόμενου «Βασικού Εγγράφου Πληροφοριών» (Key

ευρωπαϊκά κράτη μέλη είδαν διαφορετικές εκδοχές του «Βασικού Εγγράφου Πληροφοριών». Συλλήξαμε τη γνώμη τους μέσω ενός ερωτηματολογίου κατανόησης του «Βασικού Εγγράφου Πληροφοριών», της σαφήνειας και ωφελιμότητας του περιεχομένου κλπ. Χρησιμοποίησαμε αυτήν την έρευνα για να διαπιστώσουμε κατά πόσο οι διαφορετικές εκδοχές του «Βασικού Εγγράφου Πληροφοριών» μπορούν να πληροφορήσουν στην πράξη σωστά τον καταναλωτή διαμέσου μερικών ερωτήσεων, ώστε να δούμε πόσο ορθά περνάει το μήνυμα στον καταναλωτή.

► **Πως δρα προληπτικά η ΕΙΟΠΑ για να διαβεβαιώσει ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα έχουν δίκαια και αξιόπιστα αποτελέσματα στους ασφαλισμένους;**

-Έχουμε δει μερικά παραδείγματα στην Ευρώπη όπου οι παραπλανητικές πωλήσεις σε μαζικό επίπεδο οδηγούν σε σοβαρές βλάβες για τους μεμονωμένους καταναλωτές. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να ζημιώνεται σημαντικά η «φήμη» των εταιρι-



Χρειαζόμαστε ασφαλιστικές εταιρείες με ισχυρές δυνατότητες διαχείρισης κινδύνων, που να μπορούν να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις που εγκυμονεί ένα περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, μεταβλητότητας της κεφαλαιαγοράς, χαμηλής οικονομικής ανάπτυξης, ψηφιακής εποχής

ών και να υπάρχει υλική ζημιά από την απώλεια εμπιστοσύνης των καταναλωτών στη χρηματοπιστωτική αγορά.

Για να αντιμετωπιστεί αυτό το ζήτημα, η ΕΙΟΡΑ αναπτύσσει ένα πλαίσιο το οποίο προσπαθεί να προλάβει τη ζημιά του καταναλωτή που θα προκύψει παρά να δράσει όταν συμβεί το πρόβλημα. Αυτό συνεπάγεται την εφαρμογή συστηματικού ελέγχου για τον εντοπισμό κινδύνων όσο αυτοί αναπτύσσονται και αναλογικές διαδικασίες για την αξιολόγηση αυτών των καταστάσεων για τις οποίες πρέπει να ληφθούν περαιτέρω μέτρα εποπτείας, συμπεριλαμβανομένης της χρήσης των θεματικών επανεξετάσεων όπως για παράδειγμα «να βουτήξει βαθιά» σε συγκεκριμένα τμήματα της αγοράς. Η παρακολούθηση θα πρέπει να αναπτυχθεί στη βάση κατάλληλων δεικτών κινδύνου.

Πρόσφατα η ΕΙΟΡΑ δημοσίευσε μια έκθεση για τα ζητήματα Προστασίας του Καταναλωτή που ανακύπτουν από την πώληση ασφαλιστικών υπηρεσιών κιντού τηλεφώνου. Σε αυτό το έγγραφο επισημαίνουμε ένα πλήθος κινδύνων κατά την τακτική πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων που προσφέρουν κάλυψη απώλειας ή



κλοπής ή φυσικής καταστροφής κιντού τηλεφώνου. Επιπλέον, δημοσιεύσαμε βασικές συμβουλές για την καλύτερη ενίσχυση της προστασίας των καταναλωτών και είμαστε πεπεισμένοι ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις και οι διαμεσολαβητές θα λάβουν υπόψη τους τις συμβουλές που αναγράφονται σε αυτήν την έκθεση.

Αναμένουμε μια παραδειγματική αλληλεγγύη προς μία πιο ανθρωπο (καταναλω)-κεντρική λογική να εφαρμοστεί από τις επιχειρήσεις. Τα διοικητικά συμβούλια και τα ανώτατα στελέχη πρέπει να αναλάβουν μεγαλύτερη ευθύνη όσον αφορά την πρόληψη παράβλεψης ελληνικού ελέγχου προϊόντων και αναντίστοιχων κινήτρων για το προσωπικό πωλήσεων.

Τέλος, είναι σημαντικό οι εταιρίες να ενισχύσουν την χρηματοοικονομική εκπαίδευση για τους καταναλωτές. Είναι μια αμφίπλευρη διαδικασία και αναμένουμε οι καταναλωτές να κάνουν ένα βήμα μπροστά και να ξεκινήσουν να μαθαίνουν περισσότερα για να καταλαβαίνουν καλύτε-

ρα προϊόντα που αγοράζουν.

► Ποιο μήνυμα θα θέλατε να στείλετε στις ασφαλιστικές εταιρίες, τους διαμεσολαβητές και τους ασφαλισμένους στην Ελλάδα;

-Τα επόμενα χρόνια, ο τομέας της Ευρωπαϊκής ασφάλισης θα έχει επηρεαστεί θεμελιωδώς από την εφαρμογή της οδηγίας Solvency II και της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Τα νέα πλαίσια παρουσιάζουν μία τεράστια ευκαιρία να βελτιωθεί η διαχείριση κινδύνων, να ενσωματωθεί η κουλτούρα κινδύνου στους οργανισμούς και να αναπτυχθούν σταθερά επιχειρησιακά πρότυπα έχοντας στο επίκεντρο τον καταναλωτή.

Είμαι βέβαιος ότι οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες και διαμεσολαβητές θα αρπάξουν αυτή την ευκαιρία να προσδώσουν μεγαλύτερη αξία στις επιχειρήσεις τους και να αυξήσουν την εμπιστοσύνη και τον σεβασμό των καταναλωτών στον ασφαλιστικό τομέα.

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

