

**Μ**ε έντονη συνδικαλιστική και επαγγελματική δραστηριότητα ο κ. Δούκας Παλαιολόγος ανέλαβε πέρυσι το καλοκαίρι τα ηνία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ Ζωής και Γενικών Ασφαλειών και πρόεδρος της εταιρείας Αραιοβαίων Κεφαλαίων «MIDLAND-ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ» αποτελεί τον τελευταίο, προς το παρόν, απόγονο μιας παραδοσιακής γενιάς ασφαλιστών, που οι ρίζες της χρονολογούνται από τα τέλη του περασμένου αιώνα. Ο κ. Παλαιολόγος, γεννημένος στην Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου, με εκλεκτές σπουδές, είχε εργασθεί σε όλους τους κλάδους της ασφαλιστικής εταιρείας του πατέρα του, πριν την αναλάβει και την οδηγήσει στο σημερινό υψηλό επίπεδο. Σημειώνεται ότι ο κ. Παλαιολόγος είναι και αντιπρόεδρος της Palmafone Hellenic Mobile Communications, καθώς και αντιπρόεδρος του Ελληνοβρετανικού Επιμελητηρίου, ενασχολήσεως που είναι ενδεικτικές των πολύπλευρων δραστηριοτήτων του. Ως πρόεδρος της Ένωσης, γνώσεις του μεγέθους της προβλήματος που παρουσιάζει σήμερα ο ασφαλιστικός θεσμός, έχει ταυτίσει την παρουσία του στη συγκεκριμένη κορυφαία θέση με την απαραίτητη σκληρυνση της οίσιασης των ασφαλιστικών εταιριών έναντι των αφερέγγων εταιριών του κλάδου.

Συνέντευξη στον Χ. Α. Ντιγριντάκη

## Δούκας Παλαιολόγος

Στο τιμόνι της οικογενειακής επιχείρησης ως εκπρόσωπος της τρίτης

γενιάς γεύεται πολύπλευρα την επιτυχία

# Δεν επιθυμώ πλέον να ξαναγίνω πρόεδρος



■ Η κληρονομικότητα ήταν η μοναδική αιτία που σας οδήγησε να ασχοληθείτε με τον ασφαλιστικό κλάδο;

Το 1900 περίπου ο παππούς μου ξεκίνησε στην Αίγυπτο την ενασχολήσή του με το κόρσο. Ακολούθως την ίδια εργασία τη συνέχισε ο πατέρας μου, απασχολώντας την οποία την ασκεί μέχρι σήμερα, παρότι είναι 83 ετών. Έτσι όπως εξελίχθηκαν τα γεγονότα στα πρώτα χρόνια της ζωής μου δεν νομίζω ότι είχα άλλες εργασιακές επιλογές, πέραν αυτής του κλάδου των ασφαλειών. Από τις πρώτες όμως στιγμές που εισήλθα στον ασφαλιστικό κόρσο η κληρονομικότητα συμπληρώθηκε από την αγάπη μου για το θεσμό.

■ Παρατηρήσατε ότι ο πατέρας σας, ο επίτιμος πρόεδρος της εταιρείας που διοικείτε, έχει συνεχώς ανοικτή την πόρτα του γραφείου του. Την ίδια συνταγή ακολουθείτε και εσείς;

Είμαστε μια επιχείρηση που ξεκίνησε στην Ελλάδα μικρή, ενώ σήμερα χαρακτηρίζεται ως κάτι παραπάνω από μεσαίου μεγέθους. Παράλληλα πρόκειται για οικογενειακή επιχείρηση, γεγονός που σηματοδοτεί την εύκολη πρόσβαση και την ελεύθερη επικοινωνία. Πρόκειται για φιλοσοφία που δεν αλλάζει εύκολα.

■ Βρετανική κουλτούρα ή βρετανική πρακτική;

Κοιτάξτε, η εταιρεία λέγεται «Ελληνοβρετανική» επειδή είχε μέχρι πρότινος Αγγλούς συνεταιρείους. Παράλληλα, στην Μεγάλη Βρετανία έχω σπουδάσει αλλά και έχω εργαστεί. Οπωσδήποτε έχω επηρεαστεί από το συγκεκριμένο τρόπο σκέψης. Νομίζω ότι η αγγλική κουλτούρα σε μας είναι ισχυρότερη στο θέμα αντιμετώπισης των ζημιών. Η σκέψη μας βλάνοντας τον πελάτη, είναι ότι μας πλησιάζει καλύτερα και ότι με διάθεση να μας ξεπαιτήσει.

■ Τώρα ασχολείστε εντονότερα με το συνδικαλισμό. Πόσο χρόνο διαθέτετε για την εταιρεία σας;

Ξερέτε έχω κάνει άλλες δύο φορές πρόεδρος. Την περίοδο μάλιστα που οι ενώσεις ήταν χωρισμένες και υπήρχαν αυτή των ιδιωτικών και αυτή των κρατικών εταιριών. Τότε προήδρευα στην Ένωση των ιδιωτικών εταιριών.

Όταν λοιπόν ανέλαβα την προεδρία του Ιούλην είχα την ψευδαίσθηση ότι όλα θα ήταν όπως τότε. Τα προβλήματα όμως σήμερα είναι κατά πολύ μεγαλύτερα. Ο χρόνος που μου μένει για την εταιρεία δεν είναι αρκετός.

■ Όταν πρόεδρος του κλάδου, αλλά προερχόμενος από τον ιδιωτικό, ποιος είναι οι σχέσεις σας με τις κρατικές ασφαλιστικές εταιρείες;

Νομίζω ότι πλέον τα προβλήματα είναι κοινά. Δεν υπάρχει διαφορετική θεώρηση των πραγμάτων. Σαφέστατα υπάρχουν διαφορές. Όμως οι κρατικές ασφαλιστικές εταιρείες έχουν μεγαλύτερη δυνατότητα παρεμβατισμού. Το κράτος με τους μηχανισμούς και τους χειρισμούς του μπορεί να επηρεάσει θετικά τις κρατικές ασφαλιστικές εταιρείες. Όμως στα περισσότερα θέματα έχουμε κοινή γραμμή πλεύσης.

■ Πόσο ασπάζεστε την άποψη ότι ενώ ορισμένοι σίηριζαν στην εκλογή σας για πρόεδρος, εσείς δεν εκπληρώσατε τις προσδοκίες τους;

Αυτή τη στιγμή η επιλογή που έγινε στο πρόσωπό μου αφορά κάποιον που διοικεί μία μεσαίου μεγέθους εταιρεία. Και επειδή στην Ένωση οι ψήφοι είναι ανάλογοι με την παραγωγή, οι δικοί μας ψήφοι είναι λίγοι. Συνεπώς για να σπληνική οποιοδήποτε συμβούλιο χρειάζεται να έχει τη απαραίτητη ευρύτερη συναίνεση. Οι πράτουμε γίνεται με απόφαση της συντριπτικής πλειοψηφίας. Πάντως, για την ιστορία, στην εκλογή μου δεν υπήρξε οποιαδήποτε συναλλαγή.

■ Πώς αντιμετωπίζει η Ένωση την πρόκληση της συγκώνωσης Εθνικής-Αστέ-

ένα «εκαθάρισμα», όπως άλλωστε μας έχει υποσχεθεί το υπουργείο, τότε θα έχει επιτευχθεί μια σοβαρή τομή.

■ Ποιο πρόσωπο το οποίο έχει περάσει από κρατική θέση έχει προσφέρει περισσότερο στον κλάδο;

Το πρώτο πρόσωπο που εύκολα έρχεται στο μυαλό μου, είναι ο τέως γ.ν. του υπουργείου Εμπορίου, ο Σωκράτης ο Κοσσιδής. Πάντα οι παρεμβάσεις του ήταν θετικές.

■ Γιατί χαρακτηρίζεται υπερβολικά φιλελεύθερο το νέο ασφαλιστικό νομοσχέδιο σε μία περίοδο που η απελευθέρωση στο κόρσο των ασφαλιστικών εταιριών είναι δεδομένη;

Πράγματι, ορισμένες διατάξεις είναι ιδιαίτερα φιλελεύθερες. Αλλά μιλώ για τους υποχρεωτικούς όρους της ασφαλιστικής σύμβασης, άρα δεν είναι ελευθερία όταν είσαι αναγκασμένος να συμφωνήσεις.

■ Τι θα γίνει με τα «αντιασφαλιστικά» μέτρα της κυβέρνησης που ταλαιώνουν την ομαλή λειτουργία του κλάδου;

Θεωρούμε τις φορολογικές ρυθμίσεις που έγιναν ιδιαίτερα άστοχες και όχι μόνο για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Όταν λέμε ότι ανοίγουμε το διάλογο για την κοινωνική ασφάλιση και προσπαθούμε να βρούμε νέους τρόπους χρηματοδότησης, σημαίνει που έχουν γίνει σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες, δεδομένου ότι τα δημογραφικά προβλήματα είναι κοινά, είναι ασταθές την ίδια στιγμή να λες ότι η εργοδοτική εισφορά για τα ομαδικά ασφαλιστήρια δεν μπορεί να είναι πάνω από το 5% και δεν μπορεί να είναι πάνω από τις 150.000 δρχ.

■ Ποια είναι τα ονόματα που κατά τη γνώμη σας έχουν προσφέρει τα μέγιστα στον ασφαλιστικό κλάδο;

Αβίσινα θα έλεγα δύο ονόματα: του κ. Κοκκινοθάλα και του κ. Δελνίδα.

■ Το επόμενο βήμα του κ. Δούκα Παλαιολόγου;

Περιμένα με ανυπομονασία να τελειώσει η θητεία μου. Όπως καταλαβαίνετε σε ενάμιση χρόνο δεν θα είμαι υποψήφιος ξανά. Επαγγελματικά θα ήθελα σύστημα να προχωρήσουμε ως εταιρεία σε μία νέα συνεργασία με εταιρεία του εξωτερικού, ούτως ώστε να δημιουργηθεί ένα καλό ασφαλιστικό σχήμα εν όψει ανταγωνισμού.

ρα;

Οι συγκατανεύσεις είναι ένα γεγονός που θα θέλαμε με αυξανόμενο ρυθμό. Τις βλέπουμε ήδη σε διεθνές επίπεδο από πολύ μεγάλες εταιρείες και θα τις δούμε σύντομα και στην ελληνική αγορά. Νομίζω ότι το μήνυμά είναι σαφές. Οποιοσδήποτε ως μικρή εταιρεία στο κόρσο, θα αντιμετωπίσει ιδιαίτερες δυσκολίες στο μέλλον. Η μόνη λύση πέραν της συγκώνωσης είναι η εξειδίκευση.

■ Ποιος είναι ο κλάδος που θα αντιμετωπίσει το μεγαλύτερο πρόβλημα;

Σε μία αγορά που καθοριστικό ρόλο έχει το κόστος λειτουργίας, γεγονός που σημαίνει ότι σε ελεύθερη τιμολόγηση οποιος έχει φθηνότερο κόστος λειτουργίας έχει φθηνότερα πημ προϊόντος, όλοι οι κλάδοι θα έχουν πρόβλημα αν πρόκειται για μικρές εταιρείες. Όπως ανέφερα παραπάνω, η λύση βρίσκεται στην εξειδίκευση. Δεν μπορείς να «παίζεις σε όλα τα ταμπλό». Οπωσδήποτε τα προβλήματα συσσωρεύονται στους κλάδους Πυρός και Αυτοκινητού.

■ Η συνεργασία με το υπουργείο Ανάπτυξης θεωρείται ότι είναι εποικοδομητική;

Ναι, και εφόσον προχωρήσουν τα θέματα των ελέγχων και ακολούθως γίνει