

creștere se bazează pe lansarea unor produse noi, moderne. Am muncit tot anul trecut la înnoirea portofoliului de produse și sperăm ca rezultatele să se vadă inclusiv în cursul anului 2013. În opinia noastră, nivelul de penetrare al asigurărilor de viață ar trebui să crească din ce în ce mai mult, România fiind o țară membră a Uniunii Europene.

- Dacă tot vorbim despre reușitele anului 2012, tocmai ați primit recent premiul pentru "Cea mai buna agentie de Asigurări" și cel pentru "Cel mai bun președinte al agențiilor de asigurări" din partea redacției Glob&Voyage Voyage. Ce înseamnă pentru dumneavoastră aceste trofee?

- Suntem foarte mândri că am câștigat aceste premii prestigioase, mai ales că ele vin din partea unor adevărați lideri de opinie. Ele confirmă consecvența și sustenabilitatea performanței noastre bazate pe o strategie de afaceri durabilă. Felicit pe această cale toți angajații precum și echipa noastră de management pentru eforturile lor. De asemenea, mulțumesc redacției Glob&Voyage Voyage pentru publicațiile relevante pe care le dezvoltă și inițiativele pe care le aveți. Cu aceste premii vine însă și o responsabilitate: să continuăm să evoluăm și să ne servim cât mai bine clienții, fapt de care ținem cont în fiecare zi.

- Mulțumim și noi pentru aprecieri și să ne întoarcem la proiectele dumneavoastră. Care considerați că ar fi cea

mai importantă măsură care ar trebui luată în 2013 pentru a impulsiona această piață a asigurărilor?

- Nu cred că putem discuta de o singură măsură care ar putea fi luată. Este vorba de un set de reguli și de măsuri care ar trebui instituite. Mă gândesc acum, în principal, la deductibilitatea costurilor cu asigurările de viață, de sănătate. De asemenea, fac referire și la măsuri care ar putea fi luate de autorități în ceea ce privește disciplina în trafic. Un set de reguli mult mai stricte ar aduce beneficii legate atât de protecția vieții asiguraților noștri, cât și de o scădere a daunalității. Întotdeauna comportamentul asiguratului determină nivelul riscului pe care acesta îl aduce în trafic, dacă este să discutăm despre asigurările auto. Și în ceea ce privește asigurările de locuințe, cu cât mai prudent e asiguratul, cu atât asigurarea îi va aduce un confort în viața personală.

- Care este strategia ASIROM pentru anul 2013 și care sunt rezultatele pe care mizați?

- În ceea ce privește anul 2013, ne propunem să rămânem profitabili atât în domeniul asigurărilor de viață, cât și în domeniul asigurărilor generale. Ne vom orienta în mod special către asigurările non-auto și către o eficientizare a asigurărilor din segmentul auto, mai ales cel al asigurărilor de răspundere obligatorie. Pentru asigurările de viață vom continua programul pe care l-am început în 2012, legate de promovarea unor produse moderne, care să se adreseze

necesităților actuale ale clienților noștri. Noi, ca și companie membră a grupului VIG, avem o țintă foarte ambițioasă, aceea de a îmbunătăți serviciile pe care le oferim clienților noștri pentru că este foarte bine știut că pentru a câștiga un client nou se folosesc mult mai multe resurse decât în păstrarea clienților pe care îi avem deja. Astfel, fiind îndreptați mai mult către segmentul tradițional de asigurări, ne străduim ca în 2013 să reușim pe de o parte să ne fidelizăm clienții prin calitatea serviciilor și, pe de altă parte, să atragem către asigurări tradiționale cât mai mulți clienți din România.

- Ce puteți să ne spuneți despre piața de asigurări în anul 2013?

- Dacă ar trebui să fac o apreciere generală cu privire la perspectiva pieței asigurărilor în anul 2013, probabil că am mai spus-o și voi continua să o spun, industria asigurărilor nu poate face cu mult mai bine sau cu mult mai rău decât se prezintă economia națională, iar previziunile sunt prudente. O creștere de 5% o apreciez foarte optimistă. Din punctul meu de vedere, important pentru acest an este să stabilizăm nivelul costurilor, care va avea ca efect echilibrarea bilanțurilor. În 2012, despăgubirile au evoluat abrupt și au generat costuri ridicate, care au fost acoperite de acționari și nu din veniturile generate din prime subscrise

- Doamnă președinte, vă mulțumim pentru acest interviu și vă urăm succes în 2013.

Horia Alexandrescu

