

Ασφαλιστικά Προϊόντα που προωθούν οι Τράπεζες στην Ελλάδα

ΣΧΟΛΗ: Σχολή Διοίκησης και Οικονομίας

ΤΜΗΜΑ: Χρηματοοικονομικής και Ελεγκτικής

ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: Παπαμαλής Απόστολος

ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ: Γεωργαλά Αγγελική

ΑΡ.ΜΗΤΡΩΟΥ: 2004 148

Οκτώβριος 2010



Πίνακας Περιεχομένων



Εισαγωγή.....	5
Επιβίωση του ανθρώπου στην αρχαιότητα.....	5
Ανάγκες ανθρώπινης οντότητας.....	6
Πυραμίδα του Maslow.....	7
Ασφάλεια και Αποταμίευση.....	8
Ασφαλιστική Ιστορία.....	9
Ίδρυση Ασφαλιστικών Εταιρειών παγκοσμίως.....	11
Ίδρυση Ασφαλιστικών Εταιρειών στην Ελλάδα.....	12
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Περιγραφή-Ταξινόμηση Κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης.....	13
Ασφαλίσεις Ζωής (9 κλάδοι).....	13
Ασφαλίσεις Ζημιών (18 κλάδοι).....	15
Βασικοί Ασφαλιστικοί Νόμοι - Θεσμικό Πλαίσιο.....	17
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Διάρθρωση Κλάδου.....	22
Μερίδιο Εταιρειών στην Ασφαλιστική Αγορά.....	23
Πίνακας 1 - Αριθμός Ασφαλιστικών Εταιρειών.....	24
Γράφημα 1 - Αριθμός Ασφαλιστικών Εταιρειών.....	24
Πίνακας 2 - Μερίδια αγοράς.....	25
Γράφημα 2α - Μερίδια Αγοράς Ασφαλιστικών 2007.....	26
Γράφημα 2β - Μερίδια Αγοράς Ασφαλιστικών 2008.....	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Οικονομικά στοιχεία του Ασφαλιστικού Κλάδου.....	28
Αριθμοδείκτες.....	29
Πίνακας 3 - Σύνολο Αριθμοδεικτών Κλάδου 2004-2006.....	30
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Η κατάσταση στο Διεθνή χώρο και στην Ευρώπη.....	32
Η Ευρωπαϊκή Αγορά.....	33
Γράφημα 3 - Συμμετοχή Κλάδων στην Ευρωπαϊκή Αγορά.....	34
Αδυναμίες Ασφαλιστικής Αγοράς - Προβλήματα του Κλάδου.....	36
Σημαντική αύξηση των κινδύνων σε παγκόσμιο επίπεδο.....	36
Αύξηση των κινδύνων στην παγκόσμια Ασφαλιστική Αγορά.....	38
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Είσοδος Τραπεζών στην Ασφαλιστική Αγορά.....	41
Ανάπτυξη του Bancassurance.....	41
Γράφημα 4 - Μερίδια Bancassurance σε ορισμένες χώρες της Ε.Ε.	42

Όφελος Ασφαλιστικών Εταιρειών από την είσοδο των Τραπεζών στην Ελληνική Αγορά.....	47
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Αναφορά (3 επιλεγμένων) Ασφαλιστικών Εταιρειών.....	51
Η πορεία της ΕΘΝΙΚΗΣ	51
Η πορεία της EFG Eurolife.....	52
Η πορεία της International Life	54
Μερίδια Αγοράς (3 επιλεγμένων) Ασφαλιστικών Εταιρειών	55
Πίνακας 4 - Συγκεντρωτικά ασφάλιστρα 2007	56
Γράφημα 5α - Μερίδια Αγοράς Κλάδου Ζωής 2007	57
Γράφημα 5β - Μερίδια Αγοράς Κλάδου Ζημιών 2007.....	57
Πίνακας 5 - Συγκεντρωτικά ασφάλιστρα 2008.....	58
Γράφημα 6α - Μερίδια Αγοράς Κλάδου Ζωής 2008	59
Γράφημα 6β - Μερίδια Αγοράς Κλάδου Ζημιών 2008.....	59
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Υπηρεσίες Νοσοκομειακής Περιθαλψής και Υγείας.....	61
ΕΘΝΙΚΗ-Case Study: Απόλυτη Προστασία.....	61
EFG Eurolife-Case Study: Premium 100% & Prime Care Plus	63
International Life-Case Study: Εν Υγεία Απεριόριστο 100%.....	64
Συμπεράσματα από Case Studies	65
Πίνακας 6 - Συγκριτικός Πίνακας Νοσοκομειακού Προγράμματος (3 επιλεγμένων) Ασφαλιστικών Εταιρειών	67
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Συνταξιοδοτικά Προγράμματα.....	70
ΕΘΝΙΚΗ-Case Study: Σύνταξη P23.....	70
EFG Eurolife-Case Study: EASY Ισόβια Συνταξιοδότηση	71
International Life-Case Study: Inlife Σίγουρη Σύνταξη	72
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: Κλάδος Περιουσίας (Πυρός).....	74
ΕΘΝΙΚΗ και Επιχείρηση Plus.....	75
ΕΘΝΙΚΗ και Σπίτι	76
Ασφάλιση Επιχείρησης - EFG Eurolife.....	77
Home Multicover - EFG Eurolife	78
Office Master Care - International Life.....	79
Home Master Care - International Life.....	80
Παράγοντες Τιμολόγησης Κλάδου Περιουσίας (Πυρός)	81
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: Λοιποί Κλάδοι	83
Γενικών Ασφαλίσεων	83

Κλάδος Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου	83
Κλάδος Αστικής Ευθύνης.....	85
Κατηγορίες Κλάδου Αστικής Ευθύνης	85
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11: Πωλήσεις Τραπεζικών-Ασφαλιστικών Προϊόντων	87
Εκπαίδευση.....	90
Ο ρόλος της οργανωτικής δομής Bancassurance	92
Τα πρώτα σε πωλήσεις Τραπεζικά-Ασφαλιστικά Προϊόντα	93
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12: Ασφαλιστική Αγορά και Ελληνική Οικονομία.....	95
Γράφημα 7 - Ποσοστό ασφαλιστρου επί του Α.Ε.Π.	96
Σχέδιο Οδηγίας-Solvency II.....	98
Επιπτώσεις εφαρμογής της οδηγίας Solvency II.....	100
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13: Πληθυσμιακή Πυραμίδα.....	102
Ο πληθυσμός της Ελλάδος	103
Γράφημα 8 - Γεννήσεις και Θάνατοι Πληθυσμού 1990-2001	104
Γράφημα 9 - Ποσοστό Πληθυσμού άνω των 65 ετών για το 2050.....	105
Η Ελλάδα «γερνάει»	105
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 14: Η Αγορά σήμερα	107
Τα «αγκάθια» της Ασφαλιστικής Αγοράς.....	107
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 15: Κοινωνική Προστασία - Ιδιωτική Ασφάλιση	111
Πιθανότητα μελλοντικής μείωσης των παροχών της Κοινωνικής Ασφάλισης στην Ελλάδα	113
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 16: Η Συμβολή της Ιδιωτικής Ασφάλισης στις Σύγχρονες Κοινωνίες	115
Οικονομική Συμβολή	115
Κοινωνική Συμβολή	116
Συμπεράσματα για το Θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης.....	117
S.W.O.T. Ανάλυση Κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης	119
Πηγές.....	120
Άρθρα	120
Βιβλία.....	121
Ιστότοποι	122

Εισαγωγή

Επιβίωση του ανθρώπου στην αρχαιότητα

Είναι γνωστό πως στην αρχαία εποχή ο άνθρωπος ζούσε σε σπηλιές και οι συνθήκες διαβίωσής του ήταν ιδιαίτερα δύσκολες. Έπρεπε να βρίσκει μόνος του τροφή για όλη την οικογένεια, να εξασφαλίζει την απαραίτητη ζεστασιά, καθώς και προστασία από τις καθημερινές απειλές.

Με την πάροδο των χρόνων, οι συνθήκες γίνονταν όλο και περισσότερο αντίξοες, καθώς μέρα με τη μέρα οι κίνδυνοι αυξάνονταν, οδηγώντας τον άνθρωπο στην ανασφάλεια και στον φόβο επιβίωσης. Το αποτέλεσμα ήταν να ψάχνει απεγνωσμένα τρόπους να προστατέψει τον εαυτό του και ταυτόχρονα την οικογένειά του.

Η δημιουργία «μικρών κοινωνιών», που απαρτίζονταν από ένα μικρό αριθμό ατόμων, έδωσε λύση για την κάλυψη πολλών αναγκών του. Με αυτόν τον τρόπο περιορίσε σημαντικά τον κίνδυνο, διότι δεν ήταν πλέον μόνος και εκτεθειμένος, αλλά ζούσε μέσα στην προστασία της «ομάδας», την οποία εκείνος είχε δημιουργήσει.

Απαραίτητη προϋπόθεση για την σωστή λειτουργία των κοινωνιών αυτών ήταν η ύπαρξη της ομαδικότητας. Κάθε μέλος της όφειλε να έχει συγκεκριμένες δραστηριότητες και ευθύνες, με στόχο την απλοποίηση και την περισσότερο οργανωμένη και πλήρη επιβίωση. Πιο συγκεκριμένα, η συγκέντρωση τροφής, η «ασφάλεια» από κάθε κίνδυνο, η εξασφάλιση της θέρμανσης αποτελούσε αρμοδιότητα διαφορετικού μέλους της ομάδας αυτής, εξασφαλίζοντας ωστόσο θετικό αντίκτυπο στο σύνολο της ομάδας.

Παρόλα αυτά, ο άνθρωπος συνέχισε να διανύει μια δύσκολη περίοδο, καθώς δεν υπήρχε κάθε μέρα η ίδια ευκολία στην εύρεση τροφής για την επιβίωσή του. Αυτό οδήγησε στην αναζήτηση τρόπων, ώστε να μην «λείπει» ποτέ η τροφή, με αποτέλεσμα την δημιουργία της «αποταμίευσής» της, δηλαδή να φροντίζει τις μέρες που μαζέψε αρκετή ποσότητα τροφής να μην την καταναλώνει όλη, αλλά να την κρατά για κάποια δύσκολη μέρα που μπορεί να ακολουθήσει.

Ανάγκες ανθρώπινης οντότητας

Το σύνολο των ανθρώπινων αναγκών ανεξάρτητα από την εποχή που ζει, σημειώνεται στην γνωστή πυραμίδα του Maslow.

Ο Maslow θεωρείται «πατέρας» της ανθρωπιστικής ψυχολογίας, όπου δίνεται μεγάλη βαρύτητα στην προσπάθεια του ανθρώπου να πραγματωθεί, να ολοκληρωθεί δηλαδή ως οντότητα. Ξεχώρισε κυρίως επειδή μελέτησε υγιείς ανθρώπους, ενώ μέχρι τότε η σύγχρονη ψυχολογία βασιζόταν αποκλειστικά και μόνο στην μελέτη άρρωστων ανθρώπων. Η κεντρική του σκέψη ήταν ότι γύρω μας υπάρχουν πολλοί περισσότεροι υγιείς, παρά άρρωστοι, η οποία τον οδήγησε να αναρωτιέται πως μπορεί η ψυχολογία να βγάλει σωστά συμπεράσματα πάνω στη λειτουργία του ανθρώπινου ψυχισμού, εφόσον το κύριο αντικείμενο μελέτης της ήταν οι άρρωστοι.

Ο Maslow πίστευε ότι η ανθρώπινη φύση είναι ουδέτερη, δεν τείνει δηλαδή ούτε στο καλό, ούτε και στο κακό κι ότι η οποιαδήποτε άσχημη συμπεριφορά προκαλείται από τις επιδράσεις που έχει το περιβάλλον πάνω στο άτομο, καθώς ο άνθρωπος έχει μια έμφυτη ροπή προς την υγεία.

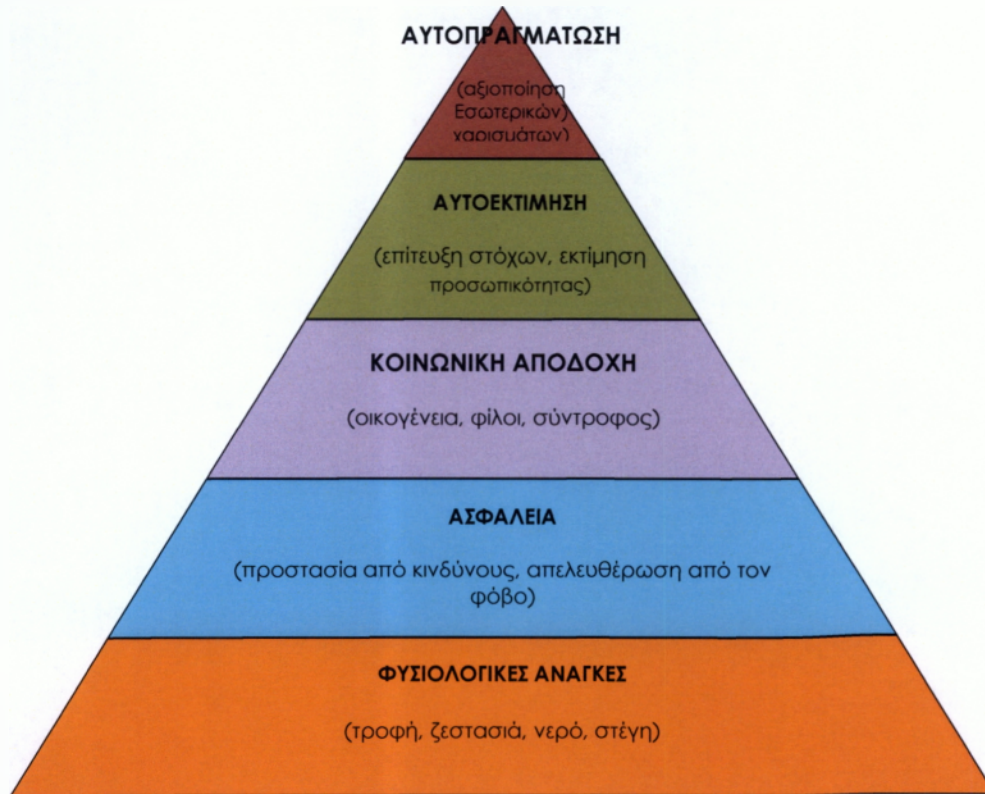
Τα ανθρώπινα κίνητρα μπορούν να περιγραφούν με όρους ιεράρχησης των βασικών αναγκών ή αξιών.

Αυτές οι βασικές ανάγκες του ανθρώπου αποτελούνται από τέσσερις κύριες κατηγορίες και ο Maslow πρόσθεσε και μία πέμπτη, στην οποία ο άνθρωπος φθάνει πολύ σπάνια. Δημιούργησε επίσης κι ένα σχήμα, μια πυραμίδα, στο οποίο αναπαριστά τις βασικές ανθρώπινες ανάγκες, βάσει προτεραιότητας διεκπεραίωσης τους για την επιβίωσή του.

Η ιεράρχηση των βασικών ανθρώπινων αναγκών είναι οι εξής:

1. Φυσιολογικές / Βασικές Ανάγκες.
2. Ανάγκες Ασφάλειας.
3. Ανάγκες Κοινωνικής Αποδοχής.
4. Ανάγκες Αυτοεκτίμησης.
5. Ανάγκες Αυτοπραγμάτωσης.

Πυραμίδα του Maslow



Η ιεράρχηση των βασικών ανθρώπινων αναγκών στην πυραμίδα γίνεται από κάτω προς τα πάνω, δηλαδή από την βάση προς την κορυφή της.

Στην πρώτη βαθμίδα επικρατούν οι Φυσιολογικές/ Βασικές Ανάγκες (το φαγητό, το νερό, ο αέρας που ανασαίνουμε, ο έρωτας-ως βιολογική ανάγκη).

Στην δεύτερη βαθμίδα ακολουθούν οι Ανάγκες Ασφαλείας, όπως η ανάγκη της στέγης, της υγείας και της προστασίας γενικότερα.

Στην τρίτη βαθμίδα απεικονίζονται οι Ανάγκες Κοινωνικής Αποδοχής, πιο συγκεκριμένα η ανάγκη για κοινωνικές σχέσεις με τους άλλους ανθρώπους, η ανάγκη μας να έχουμε φίλους, να ερωτευτούμε και να είμαστε κοινωνικά αποδεκτοί.

Στην τέταρτη βαθμίδα περιλαμβάνονται οι Ανάγκες Αυτοεκτίμησης, στις οποίες ανήκουν οι ανάγκες εκείνες όπου ο άνθρωπος αποζητά την προβολή της ατομικότητάς του, των δικών του αξιών κι αρχών και την αυτονομία του.

Στην πέμπτη και τελευταία βαθμίδα βρίσκονται οι Ανάγκες Αυτοπραανμάτωσης, στις οποίες ανήκουν όλες εκείνες οι ανάγκες που κάνουν το άτομο να νιώθει πλήρης, πραγματωμένος κι ευτυχισμένος.

Για να ανέβει κάποιος μια βαθμίδα στην Πυραμίδα, θα πρέπει να έχει ικανοποιήσει τις Ανάγκες της προηγούμενης βαθμίδας.

Ο άνθρωπος λοιπόν, αξιοποιώντας την Πυραμίδα αυτή, έπρεπε να καταφέρει μέσα από την κοινωνία που είχε δημιουργήσει, να καλύψει τις ανάγκες του με σειρά προτεραιότητας.

Η εσωτερική πληρότητα που διακατέχει έναν άνθρωπο και πιο συγκεκριμένα η ψυχική του ισορροπία και γαλήνη είναι τα επιτυχημένα συστατικά για μία ολοκληρωμένη προσωπικότητα, οδηγώντας συνεπώς στην επιτυχία του στις ανθρώπινες σχέσεις, οι οποίες καθημερινά απειλούνται από πολυάριθμα προβλήματα.

Η προσπάθεια του ανθρώπου να είναι όσο το δυνατόν ισορροπημένος και ευχαριστημένος από την ποιότητα της ζωής του, τον οδήγησε στην πιστή εφαρμογή της Πυραμίδας. Με τον τρόπο αυτό, εξασφαλίζεται με επιτυχία η ανάγκη του ανθρώπου για ασφάλεια, η οποία μετά από την βιωσιμότητα, είναι η πιο αισθητή ανάγκη σε κάθε εποχή και επιτυγχάνεται ευκολότερα με την αποταμίευση.

Ασφάλεια και Αποταμίευση

Από τα παραπάνω προκύπτει λοιπόν το συμπέρασμα, ότι στη ζωή του ανθρώπου ο όρος ασφάλεια και αποταμίευση είναι δύο έννοιες αλληλένδετες.

Η ασφάλεια στα πρώτα της στάδια εμφανίστηκε με την μορφή «αλληλοβοήθειας», μεταξύ ατόμων που εκτελούσαν ένα παρεμφερές είδος εργασίας.

Οι συνθήκες κάτω από τις οποίες «δούλευαν» οι εργάτες των πυραμίδων στην αρχαία Αίγυπτο, ήταν άθλιες. Πολλά «εργατικά» ατυχήματα και πολλές ασθένειες τους μάστιζαν. Έτσι, δημιουργήθηκε το πρώτο γνωστό «ταμείο αλληλοβοήθειας», όπως προκύπτει από πάπυρο που βρίσκεται στο μουσείο του Καΐρου. Το ταμείο αυτό εξασφάλιζε φαγητό για όσους δεν μπορούσαν να

δουλέψουν και επιπλέον προέβλεπε αποζημίωση σε περίπτωση θανάτου, για να πληρωθούν τα έξοδα κηδείας.

Επομένως, το ταμείο αλληλοβοήθειας, λειτουργούσε ως ταμείο ασφάλειας και αποταμίευσης για τις δύσκολες στιγμές κάποιου συνανθρώπου.

Από το παραπάνω γεγονός, αποτυπώνονται οι όροι ασφάλεια και αποταμίευση, με απλή, καθημερινή έννοια.

Ασφάλεια είναι η ανάγκη κάθε ζωντανού οργανισμού να διαθέτει τα κατάλληλα εφόδια για να αντιμετωπίσει και να ανταπεξέλθει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στην οποιαδήποτε δυσκολία παρουσιαστεί στη ζωή του.

Αποταμίευση ορίζεται ως το «αντίδοτο» για την αντιμετώπιση κάθε απλού ή σοβαρού κινδύνου. Την αποταμίευση χαρακτηρίζει ο περιορισμός της κατανάλωσης «του σήμερα», για την αντιμετώπιση των αναγκών «του αύριο».

Αυτές οι έννοιες είναι συχνά συγκεχυμένες και αυτό οφείλεται στην λεπτότητα της διαφοράς τους. Σημειώνεται όμως πως η αποταμίευση επιφέρει ασφάλεια, ενώ η ασφάλεια δεν οδηγεί στην αποταμίευση.

Ασφαλιστική Ιστορία

Πρώτος ο Όμηρος (800 π.Χ.) δίδαξε πως υπάρχει πάντα ένας ανασφάλιστος κίνδυνος... η Αχίλλειος Πτέρνα.

Στην «Σεισάχθεια» του Σόλωνα (639 π.Χ.), που ήταν νόμος κοινωνικής πρόνοιας δεν απαγορεύθηκε ο δανεισμός, αλλά μετριάσθηκε ο τόκος και η παροχή ασφαλειών για τις ανθρώπινες υπάρξεις. Τα μέλη των «Ερανικών Εταιρειών» εκπλήρωναν μια τακτική εισφορά, έτσι ώστε να τακτοποιηθεί ένα μέρος από τα έξοδα κηδείας κάθε μέλους της εταιρείας.

Είναι επίσης γνωστό, ότι σαν μορφή ασφάλισης-εξασφάλισης των οικογενειών των πολεμιστών λειτουργούσε ο θεσμός της αποζημίωσης, που προέκυπτε από τα λάφυρα κάθε νικηφόρου μάχης, για τις οικογένειες των πολεμιστών που φονεύθηκαν κατά την διάρκειά της.

Το 324 π.Χ. ο υπουργός, με την σημερινή έννοια, των οικονομικών του τεράστιου κράτους του Μεγάλου Αλεξάνδρου, ονομαζόμενος Αντιμένης ο Ρόδιος, συνέστησε την πρώτη στον κόσμο κρατική ασφαλιστική εταιρεία, η οποία ασφάλιζε την ζημιά του ιδιοκτήτη του δούλου, στην περίπτωση

απόδρασης. Το ασφάλιστρο ορίσθηκε σε οκτώ δραχμές κατά δούλων. Οι αγοραπωλησίες των δούλων ήταν ένα καθημερινό φαινόμενο εκείνης της εποχής. Οι τιμές των δούλων καθορίζονταν ανάλογα με την δυναμική τους, την εμφάνισή τους και την ηλικία τους.

Σε κάθε εκστρατεία τα στρατόπεδα χρειάζονταν δούλους για βοηθητικές εργασίες. Οι ιδιοκτήτες δούλων τους προσέφεραν στο στράτευμα, υπογράφοντας ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Συγκεκριμένα, ο δικαιούχος, δηλαδή αυτός που προσέφερε δούλους, καθόριζε και την αξία τους, ορίζοντας το ασφαλιζόμενο ποσό, το οποίο και γράφονταν στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Ανάλογα με την επικινδυνότητα των στρατοπέδων που απασχολούνταν οι δούλοι, ο δικαιούχος καθόριζε και αναπροσαρμογή ασφαλιστρών.

Ο δικαιούχος και ο ασφαλιζόμενος δεν ήταν ποτέ το ίδιο πρόσωπο. Δικαιούχος ήταν ο δουλοκτήτης και ασφαλιζόμενος ο δούλος προς διάθεση αγγαρειών. Οι όροι του ασφαλιστηρίου συμβολαίου ήταν σαφείς. Στην περίπτωση που ο δούλος (ασφαλιζόμενος) κατάφερνε να αποδράσει, η ασφαλιστική εταιρεία αναλάμβανε να αποδώσει την τιμή αποζημίωσης στον ιδιοκτήτη του δούλου (δικαιούχου), που είχε αναγραφθεί στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο για τον συγκεκριμένο δούλο.

Την ανάγκη για ασφάλιση όμως ακολούθησε η ανάγκη για αντασφάλιση. Η ασφαλιστική εταιρεία αντασφαλιζόταν, για να μειώσει τους κινδύνους από τη συνεχή ζημία, που θα της προκαλούσαν οι εκτεταμένες αποδράσεις δούλων. Υπήρχε σύμβαση (διαταγή) την οποία εκτελούσε ο Σατράπης της περιοχής που βρισκόταν το στρατόπεδο. Έτσι εάν κάποιος δούλος αποδρούσε, έπρεπε η Σατραπεία (αντασφαλιστική εταιρεία), είτε να αναπληρώσει τον δραπέτη, είτε να αποδώσει στον ιδιοκτήτη την αξία του.

Εκτός από την ασφάλιση των δούλων, ακολούθησε η ασφάλιση κλοπής φορτίου, πυρκαγιάς, ναυαγίων κ.α.

Ο Πλεύρης Κωνσταντίνος αναγορεύει τον Αντιμένη, ως τον πρώτο ασφαλιστή στον κόσμο. Συγχρόνως, πληροφορεί πως οι τράπεζες και οι ασφαλιστικές εταιρείες αναπτύχθηκαν κατά τους ελληνιστικούς χρόνους στους αχανείς χώρους των αυτοκρατοριών των Διαδόχων του Μεγάλου Αλεξάνδρου και των

Επιγόνων κι αυτό γιατί το ελληνικό χρήμα αποτελούσε την εποχή εκείνη, το μοναδικό μέσο συναλλαγής από την Ινδία μέχρι την Ισπανία.

Σύμφωνα με ιστορικά στοιχεία, που έχει συγκεντρώσει το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, διαπιστώνουμε ότι η ασφαλιστική ιστορία ξεκίνησε με τον Κώδικα Hammurabi το 1750 Π.Χ.

Οι Βαβυλώνιοι είχαν αναπτύξει ένα σύστημα, το οποίο υιοθετήθηκε από τους εμπόρους της Μεσογείου και προέβλεπε την καταβολή «ασφαλίστρου» για την ακύρωση «εμπορικού δανείου» στην περίπτωση κλοπής φορτίου. Δηλαδή ο τόκος προσαυξανόταν με ασφάλιστρο και προέκυπτε η προϊστορική μορφή του Bancassurance. Οι αρχαίοι Έλληνες και οι Φοίνικες εφάρμοσαν ένα παρόμοιο σύστημα για την προστασία των θαλάσσιων μεταφορών.

Η σταδιακή ανάπτυξη των πόλεων και του εμπορίου κατά τον Μεσαίωνα, συντέλεσε στην εμφάνιση μεμονωμένων ασφαλιστικών πρακτικών, για την αντιμετώπιση πυρκαγιών, ναυαγίων, πειρατικών επιδρομών, αλλά και την παροχή βοήθειας σε συνθήκες επιδημιών και φτώχειας.

Στην Κύπρο τον 5ο Π.Χ. αιώνα, εμφανίσθηκε το πρώτο νοσοκομειακό πρόγραμμα της ιστορίας. Ήταν η συμφωνία μεταξύ του βασιλιά Ιδαίου και του ιατρού Ονάσιλλου και των αδελφών του. Η συμφωνία αυτή όριζε ότι ο Ονάσιλλος και οι αδελφοί του θα αναλάμβαναν την περίθαλψη των στρατιωτών που θα τραυματιζόντουσαν σε επερχόμενη μάχη. Σαν αντάλλαγμα, ο βασιλιάς Ιδάλιος πρόσφερε χρήματα και γη.

Ίδρυση Ασφαλιστικών Εταιρειών παγκοσμίως

Οι πρώτες ασφαλιστικές εταιρείες άρχισαν να ιδρύονται στην Αγγλία και τις Η.Π.Α. από τις αρχές του 18^{ου} αιώνα, αλλά τα περισσότερα σημαντικά γεγονότα συνέβησαν τον επόμενο αιώνα με την κορύφωση της βιομηχανικής επανάστασης.

Αντίστοιχα, η ασφαλιστική ιστορία των Ελλήνων, την ίδια περίοδο, στα τέλη του 18^{ου} αιώνα και στις αρχές του 19^{ου} ξεκινάει, εκτός συνόρων του Ελλαδικού χώρου, με την ίδρυση είκοσι περίπου εταιρειών και επιμελητηρίων στην Τεργέστη, την Οδησσό, την Κωνσταντινούπολη και τη Σμύρνη, με αντικείμενο τις «θαλασσασφάλειες» και τις πυρασφαλιστικές εργασίες. Η αρχή επισήμως γίνεται το ιστορικό έτος 1789, όταν ιδρύεται η «Societa Greca D'Assicurazione».

Ίδρυση Ασφαλιστικών Εταιρειών στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα, η σύγχρονη εποχή των ασφαλίσεων ξεκινάει με την ίδρυση της εταιρείας «Ασφαλιστικό Κατάστημα» το 1825 στη Σύρο για να ακολουθήσει, καθ' όλη τη διάρκεια του 19^{ου} αιώνα, η δημιουργία εξήντα (60) περίπου εταιρειών στην Πάτρα, την Αθήνα, το Γαλαξίδι, τον Πειραιά, καθώς και στα νησιά Κεφαλονιά, Ζάκυνθος, Ύδρα, Σπέτσες και Ιθάκη. Σημαντικότερες εξ' αυτών οι Ασφαλιστικές «ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ» ως η πρώτη πυρασφαλιστική εταιρεία, η όποια ιδρύεται στην Αθήνα το 1839, καθώς και η «ΕΘΝΙΚΗ», η οποία ιδρύεται στην Αθήνα το 1891.

Παράλληλα, το 1883 ξεκινάει και η εγκατάσταση ξένων ασφαλιστών στη χώρα μας, εκ των οποίων οι σημαντικότερες εταιρείες είναι οι Αγγλικές "COMMERCIAL UNION" (Αθήνα 1883) και "GUARDIAN" (Αθήνα 1895), η τότε Αυστριακή "ASSICURAZIONI GENERALI" (Αθήνα 1885), καθώς και η Αμερικάνικη "NEW YORK LIFE" (Αθήνα 1891).

Από τις αρχές του 20^{ου} αιώνα, παρατηρείται έντονη δραστηριότητα με την ίδρυση πολλών υποκαταστημάτων ξένων εταιρειών. Κορυφαίο γεγονός της εποχής αποτελεί η ίδρυση της «Ένωσης των εν Ελλάδι εργαζομένων Εταιρειών ασφαλείας κατά του πυρός», αρχικά μέλη της οποίας είναι δεκατέσσερις (14) εκπρόσωποι αλλοδαπών εταιρειών. Η Ένωση αυτή, σταδιακά θα εξελιχθεί στον κύριο φορέα εκπροσώπησης των ασφαλιστικών εταιρειών στη χώρα μας.

Μεταξύ των Ελληνικών Ασφαλιστικών, αξιοσημείωτη είναι η ίδρυση των εταιρειών «ΦΟΙΝΙΞ» (Αθήνα 1928) και πρωτίστως «ΑΣΤΗΡ» (Αθήνα 1931), από τις οποίες θα εξελιχθούν κορυφαία στελέχη της αγοράς, τα όποια θα βάλουν τα θεμέλια για την περαιτέρω ανάπτυξη και αναγνώριση του κλάδου. Σε ότι αφορά τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, το 1938 ιδρύεται ο «Σύνδεσμος Αντιπροσώπων Μεσιτών Lloyd's» και η «Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος».

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Περιγραφή-Ταξινόμηση

Κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης

Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης έχει δύο βασικούς τομείς εργασιών, τις Ασφαλίσεις Ζωής και τις Ασφαλίσεις Ζημιών, που υποδιαιρούνται σε εξειδικευμένες δραστηριότητες, ανάλογα με το είδος των αναλαμβανομένων κινδύνων.

Σύμφωνα με τη νομοθεσία, οι εταιρείες που ιδρύθηκαν μετά το 1985, μπορούν να ασκούν μόνο μία δραστηριότητα (ζωής ή ζημιών), ενώ όσες κατείχαν μέχρι τότε άδεια και για τους δύο τομείς (Μικτές εταιρείες) μπορούν να ασκούν μικτή δραστηριότητα.

Από στατιστική άποψη, ο κλάδος υπάγεται στον τομέα των Ενδιάμεσων Χρηματοπιστωτικών Οργανισμών και σύμφωνα με την κωδικοποίηση NACE (Ευρωπαϊκός Δείκτης Αντιστοίχισης Κωδικών Δραστηριότητας) περιλαμβάνει τους ακόλουθους υποκλάδους:

- ✓ 66.0 Ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά ταμεία, εκτός από την υποχρεωτική κοινωνική ασφάλιση.
- ✓ 66.01 Ασφάλειες ζωής.
- ✓ 66.02 Συνταξιοδοτικά ταμεία.
- ✓ 66.03 Άλλες ασφάλειες, εκτός από τις ασφάλειες ζωής.

Σύμφωνα με το **N 400/70**, άρθρο 13 (όπως εναρμονίσθηκε με τις ευρωπαϊκές οδηγίες), οι δύο βασικοί τομείς εργασιών (Ζωής και Ζημιών) ταξινομούνται σε επιμέρους κλάδους, ως ακολούθως:

Ασφαλίσεις Ζωής (9 κλάδοι).

1. Κλάδος Ζωής.

Περιλαμβάνει κυρίως τις ασφαλίσεις επιβίωσης, θανάτου, τις μικτές (θανάτου και επιβίωσης), την ασφάλιση ζωής με επιστροφή του ασφαλιστρού, προσόδων, σωματικών βλαβών (στις οποίες

περιλαμβάνεται και η ανικανότητα για επαγγελματική εργασία), θανάτου ένεκα ατυχήματος, αναπηρίας ένεκα ατυχήματος και ασθενείας, εφόσον οι πιο πάνω ασφαλίσεις συνάπτονται συμπληρωματικά στις ασφαλίσεις ζωής.

2. Γάμου και γεννήσεως.

3. Ασφάλισης ζωής (I1), προσόδων (I2), γάμου και γεννήσεως (II).

Συνδέονται με επενδύσεις, που αφορούν εργασίες, όπου:

- i. Οι παροχές που περιλαμβάνονται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι απευθείας συνδεδεμένες με την αξία των μεριδίων ενός αμοιβαίου κεφαλαίου, ελληνικού ή άλλου κράτους-μέλους της Ε.Ε. και του Ε.Ο.Χ. (Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου) ή με την αξία περιουσιακών στοιχείων που περιλαμβάνονται σ' ένα εσωτερικό κεφάλαιο της ασφαλιστικής επιχείρησης, συνήθως διηρημένο σε μονάδες (μερίδια), ή
- ii. Οι παροχές που περιλαμβάνονται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι απευθείας συνδεδεμένες με ένα δείκτη χρεογράφου ή κάποια αξία αναφοράς, άλλη από αυτές που αναφέρονται στο (i).

4. Ασφάλισης υγείας (ατύχημα, ασθένεια).

Αφορά εργασίες διαρκούς ασφάλισης υγείας, οι οποίες είναι διαχειριζόμενες όπως οι ασφαλίσεις ζωής (τεχνικό επιτόκιο, πίνακες νοσηρότητας-ανικανότητας, μαθηματικά αποθέματα) και δεν υπόκεινται σε ακύρωση από τον ασφαλιστή, καθώς και εργασίες των κλάδων «Ατυχημάτων» και «Ασθενείας» των ασφαλίσεων κατά ζημιών.

5. Τοντίνας.

Τοντίνα είναι ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο, βάσει του οποίου ένας αριθμός ατόμων συνεισφέρει σ' ένα λογαριασμό κεφαλαίου, το πιστωτικό υπόλοιπο, όπου στο τέλος μιας προκαθορισμένης από το σχέδιο περιόδου, κατανέμεται μεταξύ των επιζώντων, υπό μορφή κεφαλαίου ή μιας προσόδου.

6. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης.

Αφορά εργασίες κεφαλαιοποίησης, οι οποίες βασίζονται σε αναλογιστικούς υπολογισμούς και με τους οποίους αναλαμβάνονται

υποχρεώσεις, για ορισμένο χρονικό διάστημα και για ορισμένο ποσό, έναντι εφάπαξ ή περιοδικών από πριν καθορισμένων καταβολών.

7. Διαχείρισης ομαδικών συνταξιοδοτικών ταμείων (κεφαλαίων).

Αφορά διαχείριση των επενδύσεων ή και των αποθεματικών ασφαλιστικών ταμείων, έργο των οποίων είναι η καταβολή παροχών υγείας ή παροχών σε περίπτωση θανάτου, ανικανότητας, επιβίωσης, διακοπής ή μείωσης της εργασίας σε εκείνους που έχουν συμβληθεί με αυτά.

8. Ομαδικών προγραμμάτων πρόνοιας.

Σύμφωνα με το κεφάλαιο (I), τίτλος (IV), του βιβλίου (IV), του Γαλλικού Κώδικα Ασφαλίσεων:

- i. Χωρίς επενδυτικό κίνδυνο (εγγυημένο επιτόκιο) και άλλες εγγυημένες παροχές.
- ii. Με επενδυτικό κίνδυνο και άλλες εγγυημένες παροχές.

9. Παρομοίων εργασιών με την κοινωνική ασφάλιση.

Περιλαμβάνει εργασίες, οι οποίες συνίστανται σε παροχές που εξαρτώνται από τη διάρκεια της ανθρώπινης ζωής και ορίζονται ή προβλέπονται από τη νομοθεσία περί κοινωνικής ασφάλισης, εφόσον οι εργασίες αυτές βασίζονται σε ιδιωτική σύμβαση, γίνονται με ευθύνη της ασφαλιστικής.

Ασφαλίσεις Ζημιών (18 κλάδοι).

1. Κλάδος Ατυχημάτων.

Συμπεριλαμβάνονται τα εργατικά ατυχήματα και οι επαγγελματικές ασθένειες. Περιλαμβάνει παροχές κατ' αποκοπή, περιοδικές παροχές αποζημιώσεων, συνδυασμούς των ανωτέρω, μεταφερόμενα πρόσωπα.

2. Κλάδος Ασθενειών.

Περιλαμβάνονται παροχές κατ' αποκοπή, περιοδικές παροχές αποζημιώσεων, συνδυασμοί των ανωτέρω.

3. Χερσαίων οχημάτων (εκτός σιδηροδρομικών).

Περιλαμβάνει κάθε ζημία, που υφίστανται χερσαία αυτοκινούμενα ή μη αυτοκινούμενα οχήματα.

4. Σιδηροδρομικών οχημάτων.

Περιλαμβάνει κάθε ζημία, που υφίστανται αυτά.

5. Κλάδος Αεροσκαφών.

Περιλαμβάνει κάθε ζημία, που υφίστανται αυτά.

6. Πλοίων (θαλάσσια, λιμναία, και ποτάμια σκάφη).

Περιλαμβάνει κάθε ζημία, που υφίστανται ποτάμια, λιμναία και θαλάσσια σκάφη.

7. Μεταφερόμενων εμπορευμάτων.

Συμπεριλαμβάνονται τα εμπορεύματα, οι αποσκευές και κάθε άλλο αγαθό. Περιλαμβάνει κάθε ζημία που υφίστανται τα μεταφερόμενα εμπορεύματα ή αποσκευές ή άλλα αγαθά, ανεξάρτητα από το μεταφορικό μέσο.

8. Πυρκαγιάς και στοιχείων της φύσεως.

Περιλαμβάνει κάθε ζημία, που υφίστανται τα αγαθά, εφόσον προκλήθηκε από πυρκαγιά, έκρηξη, θύελλα, άλλα στοιχεία της φύσης εκτός από πυρηνική ενέργεια και καθίζηση εδάφους.

9. Λοιπών ζημιών αγαθών.

Περιλαμβάνει κάθε ζημιά σε αγαθά, εφόσον προκλήθηκαν από χαλάζι ή παγετό, καθώς και από άλλο γεγονός, όπως κλοπή.

10. Αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα.

Περιλαμβάνει κάθε είδους αστική ευθύνη για ατυχήματα, που προκαλούνται από την χρήση αυτοκινήτων, συμπεριλαμβανομένης και της ευθύνης του μεταφορέα.

11. Αστικής ευθύνης από αεροσκάφη.

Περιλαμβάνει κάθε είδους αστική ευθύνη από την χρήση εναερίων οχημάτων, καθώς και αυτή του μεταφορέα.

12. Αστικής ευθύνης από θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη.

Περιλαμβάνει κάθε είδους αστική ευθύνη από την χρήση σκαφών θάλασσας, λιμνών και ποταμών, καθώς και αυτή του μεταφορέα.

13. Γενικής αστικής ευθύνης.

Περιλαμβάνει όλες τις υπόλοιπες περιπτώσεις αστικής ευθύνης.

14. Κλάδος Πιστώσεων.

Αφορά την κάλυψη, έναντι ασφαλιστρού, ζημίας, την οποία πιθανόν να υποστεί ο ασφαλισμένος, ως αποτέλεσμα της αποτυχίας ενός ή περισσοτέρων χρεωστών του, να αντιμετωπίσουν τις υποχρεώσεις προς αυτόν (ασφαλισμένο). Περιλαμβάνει δε, την γενική αφερεγγυότητα, τις εξαγωγικές πιστώσεις (αφορά στις ασφαλίσεις εξαγωγικών πιστώσεων, οι οποίες δεν γίνονται για λογαριασμό ή με την υποστήριξη του Κράτους), τις πωλήσεις με δόσεις, τις ενυπόθηκες πιστώσεις και τις αγροτικές πιστώσεις.

15. Κλάδος Εγγυήσεων.

Αφορά την εγγύηση, έναντι ασφαλιστρού, την εκτέλεση, από τον ασφαλισμένο, των συμβατικών υποχρεώσεων του και περιλαμβάνει τις άμεσες και έμμεσες εγγυήσεις.

16. Διαφόρων χρηματικών απωλειών.

Περιλαμβάνει κινδύνους απώλειας επαγγελματικής απασχόλησης, ανεπάρκεια εισοδήματος (γενική), κακοκαιρία, απώλεια κερδών, τρέχοντα γενικά έξοδα, απρόβλεπτες εμπορικές δαπάνες, απώλειες αγοραίας αξίας, απώλεια μισθωμάτων ή εισοδημάτων, έμμεσες εμπορικές ζημιές, εκτός από αυτές που ήδη αναφέρθηκαν, μη εμπορικές οικονομικές απώλειες και λοιπές οικονομικές απώλειες.

17. Νομικής προστασίας.

Περιλαμβάνει την ανάληψη των δικαστικών εξόδων και την παροχή άλλων υπηρεσιών, που απορρέουν από την εν λόγω ασφαλιστική σύμβαση.

18. Κλάδος Βοήθειας.

Περιλαμβάνει την κάλυψη σε πρόσωπα που περιέχονται σε δυσχερή θέση, κατά την διάρκεια μετακινήσεων ή απουσίας από την κατοικία ή από τον τόπο μόνιμης διαμονής τους.

Βασικοί Ασφαλιστικοί Νόμοι - Θεσμικό Πλαίσιο

Το βασικό νομοθετικό κείμενο, που ρυθμίζει τη σύσταση και λειτουργία των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα, είναι το **Ν.Δ. 400/1970** «Περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως», όπως διαμορφώθηκε με τις μεταγενέστερες προσθήκες εθνικής και κοινοτικής νομοθεσίας.

Σύμφωνα με το διάταγμα αυτό, η ιδιωτική ασφάλιση ασκείται στην Ελλάδα, μόνο από ανώνυμες εταιρείες, αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς, δημόσιες εταιρείες, με αποκλειστικό σκοπό την παροχή ασφάλισης και υπό ορισμένες προϋποθέσεις από ευρωπαϊκή εταιρεία. Ιδιωτική ασφάλιση μπορούν να παρέχουν, εκτός από ελληνικές εταιρείες ιδιωτικής ασφάλισης, εταιρείες που εδρεύουν σε Κράτος Μέλος της Ε.Ε. και του Ε.Ο.Χ. (Ευρωπαϊκός Οικονομικός Χώρος), υπό καθεστώς εγκατάστασης ή υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, καθώς επίσης και αλλοδαπές ασφαλιστικές εταιρείες τρίτων Κρατών, αποκλειστικά υπό καθεστώς εγκατάστασης.

Ασφαλιστική επιχείρηση θεωρείται κάθε επιχείρηση που έχει λάβει νόμιμη άδεια λειτουργίας, κάθε ασφαλιστική επιχείρηση, που έχει έδρα σε Κράτος Μέλος της Ε.Ε. και του Ε.Ο.Χ., καθώς επίσης και κάθε πρακτορείο ή υποκατάστημα της επιχείρησης αυτής, σε άλλο Κράτος Μέλος. Αρμόδια αρχή θεωρείται για τον παρόντα νόμο, το Υπουργείο Ανάπτυξης.

Για τη λειτουργία επιχείρησης ιδιωτικής ασφάλισης, με έδρα στην Ελλάδα, απαιτείται η χορήγηση σχετικής άδειας, η οποία παρέχεται με απόφαση του Υπουργού Ανάπτυξης και ισχύει για το σύνολο της Ε.Ε. και για τον Ε.Ο.Χ. Εκτός από τις βασικές προϋποθέσεις χορήγησης (καταστατικό, αποδεικτικά καταβολής μετοχικού κεφαλαίου, πρόγραμμα δραστηριότητας, πληροφορίες για τους διοικούντες και σχετικές δηλώσεις), προβλέπονται διαφορετικοί όροι για τη χορήγηση άδειας ασφάλισης ζημιών, ζωής και αστικής ευθύνης αυτοκινήτων.

Η άδεια χορηγείται κατά κλάδο ασφάλισης, για όλους ή μερικούς από τους κινδύνους που υπάγονται σ' αυτόν τον κλάδο, καθώς και κατά ομάδα κλάδων ασφαλίσεων, σύμφωνα με τους κλάδους που προβλέπονται στο Νομοθετικό Διάταγμα. Η παροχή άδειας για έναν κλάδο ή μια ομάδα ασφαλίσεων δεν αποκλείει την δυνατότητα κάλυψης από την ασφαλιστική εταιρεία κινδύνων, που περιλαμβάνονται και σε άλλο κλάδο, χωρίς νέα άδεια, εφόσον οι κίνδυνοι αυτοί:

- ✓ Συνδέονται με τον κυρίως κίνδυνο.
- ✓ Αφορούν το αντικείμενο που είναι ασφαλισμένο κατά του κυρίως κινδύνου.
- ✓ Ασφαλίζονται με το ασφαλιστήριο του κυρίως κινδύνου.

Η άδεια λειτουργίας δεν χορηγείται, αν η λειτουργία της επιχείρησης προσκρούει στα χρηστά ήθη, στη δημόσια τάξη, στα συμφέροντα των ασφαλισμένων ή στις διατάξεις του παρόντος νόμου, καθώς επίσης και αν το Υπουργείο Ανάπτυξης κρίνει ακατάλληλα τα πρόσωπα των μετόχων ή εταίρων της εταιρείας. Το νομοθετικό διάταγμα προβλέπει ανάκληση της άδειας λειτουργίας, η οποία λαμβάνει χώρα, με αιτιολογημένη απόφαση του Υπουργού Ανάπτυξης, που κοινοποιείται στην ενδιαφερόμενη επιχείρηση. Μετά την οριστική ανάκληση της άδειας λειτουργίας επέρχεται η λύση της εταιρείας.

Αναλυτικά, ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης καλύπτεται από τα παρακάτω νομοθετήματα:

1. Βασική Νομοθεσία Ιδιωτικής Επιχείρησης Ασφάλισης.

N.Δ. 400/1970 (Φ.Ε.Κ. Α' 10) "Περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως".

2. Καθορισμός Τεχνικών Αποθεματικών.

Υ.Α. Κ3-4383/7-6-2001 (Φ.Ε.Κ. Β' 829) "Κωδικοποίηση και συμπλήρωση της Απόφασης Κ3-3975/11-10-1999 (ΦΕΚ 8333/18-10-1999, τεύχος ΑΕ και ΕΠΕ) "Ρύθμιση θεμάτων ασφαλίσεων ζημιών (τεχνικά αποθέματα-βιβλίο τεχνικών σημειωμάτων, τιμολογίων και όρων)", όπως ισχύει".

Υ.Α. Κ3-4382/7-6-2001 (Φ.Ε.Κ. Β' 847) "Κωδικοποίηση και συμπλήρωση της Απόφασης Κ3-3974/11-10-1999 (ΦΕΚ 8334/18-10-1999, τεύχος ΑΕ και ΕΠΕ) "Ρύθμιση θεμάτων ασφαλίσεων ζωής (τεχνικά αποθέματα-μαθηματικά αποθέματα-πίνακες ζωής και νοσηρότητας, ανικανότητας-τεχνικά επιτόκια-τιμολόγηση-βιβλίο τεχνικών σημειωμάτων και όρων-βεβαίωση αναλογιστού-ειδικό αρχείο στις Unit Linked Life Insurances)", όπως ισχύει".

Υ.Α. Κ3-9124/30-11-2001 (Φ.Ε.Κ Β' 1616) "Αναπροσαρμογή των ανωτάτων εγγυημένων τεχνικών επιτοκίων για τις μακροπρόθεσμες εγγυημένες ασφαλίσεις ζωής".

3. Φορολογία.

N. 3492/2006 (Φ.Ε.Κ. Α' 210) "Οργάνωση συστήματος ελέγχου για τη διασφάλιση της χρηστής δημοσιονομικής διαχείρισης του Κρατικού Προϋπολογισμού και των εκτός του Κρατικού Προϋπολογισμού φορέων και άλλες διατάξεις" (φόρος ασφαλιστρών και άλλες διατάξεις).

N. 3522/2006 (Φ.Ε.Κ. Α' 276) "Μεταβολές στη φορολογία εισοδήματος, απλουστεύσεις στον Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων και άλλες διατάξεις".

4. Κλαδικό Λογιστικό Σχέδιο.

Π.Δ. 148/1984 (Φ.Ε.Κ. Α' 47) "Καθορισμός του περιεχομένου και του χρόνου ενάρξεως της εφαρμογής του Κλαδικού Λογιστικού Σχεδίου για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις".

Π.Δ. 64/1999 (Φ.Ε.Κ. Α' 74) "Τροποποίηση και συμπλήρωση του Π.Δ. 148/1984 "περί ορισμού του περιεχομένου και του χρόνου ενάρξεως της εφαρμογής του Κλαδικού Λογιστικού Σχεδίου για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις".

5. Ασφάλιση Πλοίων και Αεροσκαφών.

Ν.Δ. 551/1970 (Φ.Ε.Κ. Α' 114) "Περί Ιδιωτικής Ασφαλίσεως Πλοίων και Αεροσκαφών".

6. Διαμεσολάβηση στις Συμβάσεις Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Ν. 1569/1985 (Φ.Ε.Κ. Α' 183) "Διαμεσολάβηση στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης, σύσταση σώματος ειδικώνπραγματογνωμόνων τροχαίων ατυχημάτων, λειτουργία γραφείου διεθνούς ασφάλισης και άλλες διατάξεις".

Π.Δ. 190/2006 (Φ.Ε.Κ. Α' 196) "Προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στην Οδηγία 2002/92/Ε.Κ. του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (L 9/15.1.2003)".

7. Ασφάλιση Αυτοκινήτων.

Ν. 489/1976 (Φ.Ε.Κ. Α' 331) "Περί Υποχρεωτικής Ασφάλισης της εξ ατυχημάτων αυτοκινήτων αστικής ευθύνης".

Ν. 3557/2007 (Φ.Ε.Κ. Α' 100) "Τροποποίηση του Π.Δ. 237/1986 (ΦΕΚ 110/Α') με το οποίο κωδικοποιήθηκε ο ν. 489/1976 «Περί υποχρεωτικής ασφαλίσεως της εξ ατυχημάτων αυτοκινήτων αστικής ευθύνης» (ΦΕΚ 331/Α') και άλλες διατάξεις".

Υ.Α. Κ4 585/1978 (Φ.Ε.Κ. 795 ΤΑΕ-ΕΠΕ) "Περί καθορισμού των γενικών όρων του ασφαλιστηρίου, του καλύπτοντος την εξ' ατυχημάτων αστικήν ευθύνην", (Καταργήθηκε με τη διάταξη του άρθρου 17 παρ. 1γ του Ν. 3557/2007 (Φ.Ε.Κ. Α' 100)).

Ν. ΓπΝ'/1911 "Περί της εκ των αυτοκινήτων ποινικής και αστικής ευθύνης".

8. Ασφαλιστική Σύμβαση.

N. 2496/1997 (Φ.Ε.Κ. Α' 87) "Ασφαλιστική σύμβαση, τροποποιήσεις της νομοθεσίας για την ιδιωτική ασφάλιση και άλλες διατάξεις".

9. Πωλήσεις από Απόσταση.

Υ.Α. 21-629/2005 (Φ.Ε.Κ. Β' 720) "Εξ αποστάσεως εμπορία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών προς τους καταναλωτές -Προσαρμογή του ν. 2251/1994 για την "Προστασία των καταναλωτών" (Φ.Ε.Κ. Α' 191) προς τις διατάξεις της οδηγίας 2002/65/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 23ης Σεπτεμβρίου 2002 "σχετικά με την εξ αποστάσεως εμπορία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών προς τους καταναλωτές και την τροποποίηση των οδηγιών 90/619/ΕΟΚ του Συμβουλίου, 97/7/ΕΚ και 98/27/ΕΚ" (Επίσημη Εφημερίδα αριθ. L 271 της 9.10.2002, σ.0016-0024).

10. Εποπτεία Ιδιωτικής Ασφάλισης.

N. 3229/2004 (Φ.Ε.Κ. Α' 38) "Εποπτεία της ιδιωτικής ασφάλισης, εποπτεία και έλεγχος τυχερών παιχνιδιών, εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων και άλλες διατάξεις" **Προεδρικό Διάταγμα 20/2006 (ΦΕΚ Α' 17/7.2.2006)** «Οργανισμός Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης».

Πέραν του αξιοσημείωτου νομοθετικού έργου, σημαντικά γεγονότα αποτελούν επίσης η ίδρυση του «Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών» το 1987, που παρέχει τη δυνατότητα εξειδικευμένης εκπαίδευσης σε εκατοντάδες στελέχη της αγοράς, καθώς επίσης και η ίδρυση του «Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων» το 1988, ενός σωματείου που καλείται να αναδείξει τον πρωτεύοντα ρόλο του ανεξάρτητου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στην ανάπτυξη της αγοράς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Διάρθρωση Κλάδου

Η ιδιωτική ασφάλιση, που αποτελεί έναν από τους πλέον βασικούς κλάδους μιας σύγχρονης οικονομίας, δεν είναι επαρκώς ανεπτυγμένη στη χώρα μας. Παρά την πρόοδο των τελευταίων ετών, η συμμετοχή της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελληνική οικονομία παραμένει χαμηλή (περίπου 2% του ΑΕΠ), λόγω κυρίως της χαμηλής διείσδυσης της στον πληθυσμό (26,2%).

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά λειτουργούν σήμερα ογδόντα μία (81) ασφαλιστικές εταιρείες, εκ των οποίων οι εξήντα (60) είναι Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρείες και οι εικοσιπέντε (21) Υποκαταστήματα ή Γραφεία Αλλοδαπών Ασφαλιστικών. Το 2009 παρουσίασαν παραγωγή ασφαλίσεων εβδομήντα οκτώ (78) ασφαλιστικές επιχειρήσεις, από τις οποίες οι πενήντα εννέα (59) ήταν Ανώνυμες Ασφαλιστικές επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα, δεκατέσσερις (14) Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Εταιρειών και πέντε (5) αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί ιδιοκτητών επαγγελματικών οχημάτων.

Η πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιρειών δραστηριοποιήθηκε αποκλειστικά στον κλάδο ζημιών και ένα μικρότερο ποσοστό στις ασφαλίσσεις ζωής. Ο αριθμός των ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα παρουσίασε σημαντική υποχώρηση την περίοδο 2001-2009, λόγω των εξαγορών και συγχωνεύσεων, των ανακλήσεων άδειας και των πτωχεύσεων. Στον κλάδο δραστηριοποιείται υπερβολικά υψηλός αριθμός επιχειρήσεων, που δεν δικαιολογείται από το μικρό μέγεθος και το επίπεδο ανάπτυξης της αγοράς.

Σύμφωνα με την ετήσια έρευνα της ΕΣΥΕ (ΕΘΝΙΚΗ Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος), ο αριθμός των απασχολούμενων μισθωτών στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, το 2006 ήταν 8.572 άτομα (έναντι 9.156 το 2005), εκ των οποίων 6.281 σε Ελληνικές και 2.251 σε αλλοδαπές επιχειρήσεις. Εκτιμάται επίσης, ότι 20.000-30.000 άτομα απασχολούνται στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης (μεσίτες ασφαλίσεων, ασφαλιστικοί πράκτορες και ασφαλιστικοί σύμβουλοι), ενώ 10.000 άτομα περίπου συνεργάζονται με τις ασφαλιστικές εταιρείες σε συστηματική βάση (πραγματογνώμονες, γιατροί, δικηγόροι, μηχανικοί, λογιστές κλπ.).

Η παραγωγή ασφαλίσεων από πρωτασφαλίσες, κατά την περίοδο 2001-2009, παρουσίασε μέση ετήσια αύξηση 7,89%, ενώ η μεταβολή το 2009 ήταν

4,52%. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις (ζωής και ζημιών) έφθασε το 2009 τα 5,44 δισεκατομμύρια ευρώ. Το 2009 η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε 5.448,1 εκατομμύρια ευρώ, εκ των οποίων οι ασφαλίσεις Ζημιών κάλυπταν το 53% και οι ασφαλίσεις Ζωής το 47%.

Μερίδιο Εταιρειών στην Ασφαλιστική Αγορά

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ε.Α.Ε.Ε. (Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος) για το πλήθος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, στη συνέχεια παρουσιάζεται μια συνολική εικόνα των ασφαλιστικών εταιρειών, οι οποίες πραγματικά παράγουν ασφάλιστρα και συμβάλλουν στα μεγέθη της ελληνικής αγοράς.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι η παραγωγή που εμφανίζει η κάθε είδους ασφαλιστική εταιρεία (ζημιών, ζωής και μικτές) που ανήκει σε τραπεζικούς ομίλους, δεν αντιστοιχεί σε παραγωγή Bancassurance.

Οι περισσότερες από τις εταιρείες αυτές, διατηρούν όλων των ειδών τα δίκτυα, πρακτορειακά, εταιρικά, απευθείας πωλήσεων κλπ. και ταυτόχρονα δημιουργούν παραγωγές μέσω της τράπεζας και των υπόλοιπων εταιρειών του Ομίλου.

Ταυτόχρονα, για τις ασφαλιστικές αυτές εταιρείες δεν ανακοινώνονται στατιστικά στοιχεία σχετικά με τον οποιοδήποτε τρόπο ανάπτυξης της παραγωγής τους, ειδικά από την τράπεζα. Το Bancassurance, ως πηγή εργασιών και η προβολή των ποσοστών τους αναφέρονται μόνο σε ετήσιες εκθέσεις προς τους μετόχους και σε ενημερωτικά δελτία τύπου.

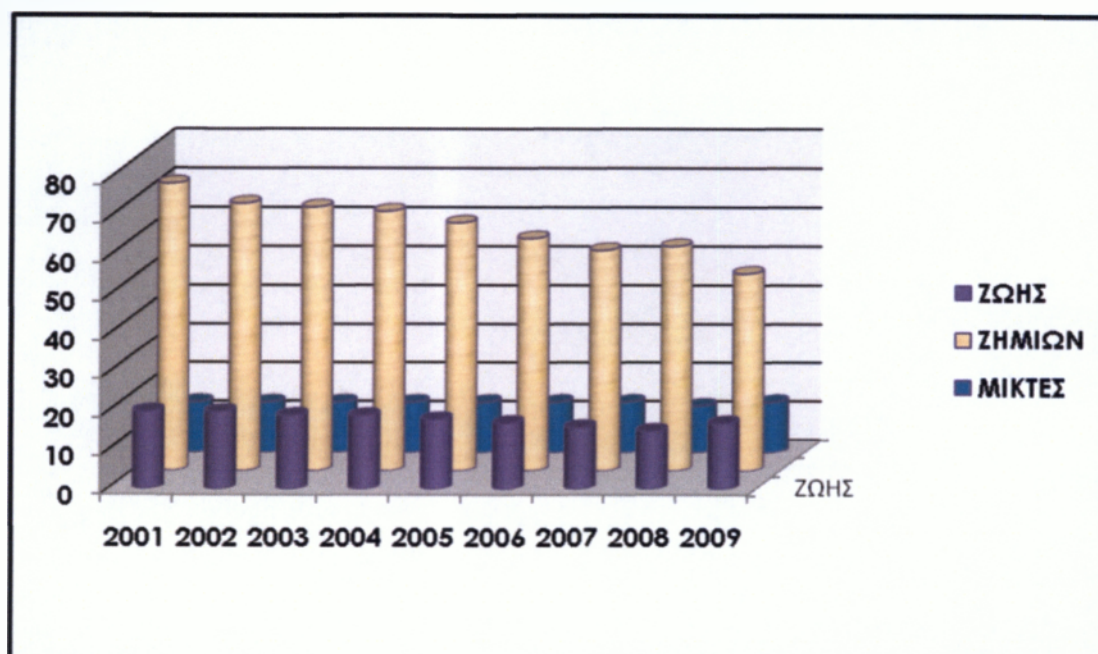
Ο Πίνακας 1, απεικονίζει το σύνολο των ασφαλιστικών εταιρειών στην ελληνική αγορά, την χρονική περίοδο 2001-2009, αποτυπώνοντας τον ακριβή αριθμό των ασφαλιστικών εταιρειών, που ασκούν όλους τους κλάδους (ζωής και Γενικών).

Πίνακας 1 - Αριθμός Ασφαλιστικών Εταιρειών

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ				
ΕΤΟΣ	ΖΩΗΣ	ΖΗΜΙΩΝ	ΜΙΚΤΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ
2009	17	51	13	81
2008	15	58	12	85
2007	16	57	13	86
2006	17	60	13	90
2005	18	64	13	95
2004	19	67	13	99
2003	19	68	13	100
2002	20	69	13	102
2001	20	74	13	107

Το παρακάτω γράφημα (Γράφημα 1), παρουσιάζει την σταδιακή μείωση των εταιρειών Ζωής και Ζημιών, υπό την πίεση του ανταγωνισμού, με βασικό σκοπό την υψηλή ποιότητα των παροχών και υπηρεσιών των ασφαλιστικών εταιρειών, που έχουν απομείνει στον ελλαδικό χώρο.

Γράφημα 1 - Αριθμός Ασφαλιστικών Εταιρειών



Το σύνολο των εταιρειών που θα αναφερθεί στην παρούσα εργασία, δεν ανήκει σε τραπεζικούς ομίλους. Κάποιες βέβαια ανήκουν σε Τραπεζικούς

Ομίλους (με πλειοψηφικά ή μειοψηφικά πακέτα μετοχών, θυγατρικές ή όχι), η παραγωγή των οποίων ωστόσο, δε μπορεί να συναθροιστεί συνολικά ως παραγωγή Bancassurance. Διαφορετική είναι η προσέγγιση για εκείνες τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες ιδρύθηκαν και λειτουργούν, ειδικά για τη δημιουργία και την υποστήριξη προϊόντων, τα οποία διατίθενται αποκλειστικά από τα καταστήματα των τραπεζών. Το ποσοστό της παραγωγής, το οποίο δεν προέρχεται από το τραπεζικό περιβάλλον, δεν επηρεάζει ουσιαστικά τα μεγέθη. Οι εξελίξεις στην αγορά και οι αλλαγές στις επιχειρηματικές αποφάσεις, μπορούν πολύ εύκολα να μετακινήσουν τα τείχη διαχωρισμού των παραγωγών ασφαλιστρών, αναλόγως του καναλιού πρόσκτησης εργασιών.

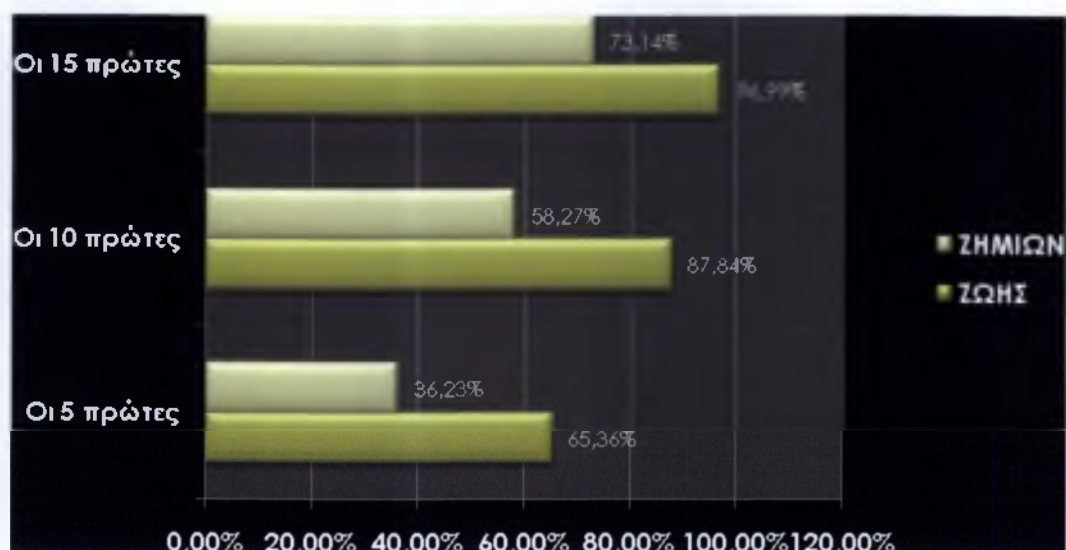
Στον παρακάτω πίνακα, παρουσιάζεται η εικόνα των μεριδίων της ασφαλιστικής αγοράς για τα έτη 2007 και 2008 των 15 πρώτων εταιρειών της Ελλάδας, στον κλάδο Ζωής και Ζημιών.

Πίνακας 2 - Μεριδία αγοράς

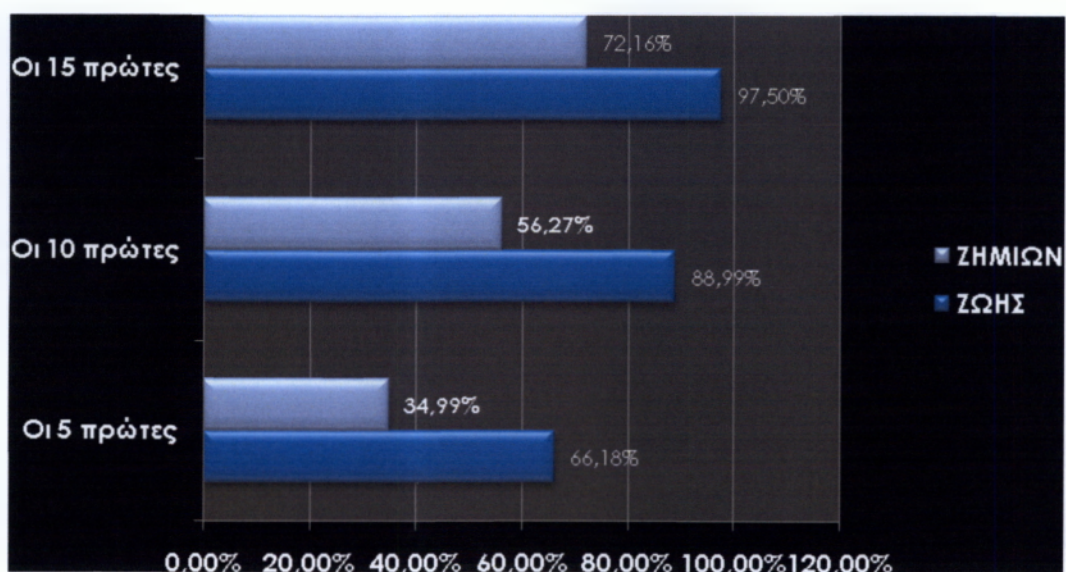
ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ		
2007	ΖΩΗΣ (%)	ΖΗΜΙΩΝ (%)
Οι 15 πρώτες	96,99	73,14
Οι 10 πρώτες	87,84	58,27
Οι 5 πρώτες	65,36	36,23
2008	ΖΩΗΣ (%)	ΖΗΜΙΩΝ (%)
Οι 15 πρώτες	97,50	72,16
Οι 10 πρώτες	88,91	56,27
Οι 5 πρώτες	66,18	34,99

Στα Γραφήματα που ακολουθούν (Γραφήματα 2α-2β) αποτυπώνεται ποσοστιαία, σύμφωνα με την Υπηρεσία Μελετών και Στατιστικής, το πραγματικό μερίδιο των 15 πρώτων ασφαλιστικών εταιρειών, στον κλάδο Ζωής και Ζημιών στην ελληνική αγορά, για τα έτη 2007 και 2008.

Γράφημα 2α - Μερίδια Αγοράς Ασφαλιστικών 2007



Γράφημα 2β - Μερίδια Αγοράς Ασφαλιστικών 2008



Η παραγωγή ασφαλιστρών της κάθε εταιρείας περιλαμβάνει μόνο τα ασφάλιστρα, τα οποία δημιουργούνται από πρωτασφαλίσεις (δηλαδή νέοι πελάτες για την ασφαλιστική εταιρεία).

Στην παραγωγή ασφαλιστρών της κάθε εταιρείας συναθροίζονται τα αντασφάλιστρα, καθώς και το δικαίωμα συμβολαίου. Σύμφωνα με τα δημοσιευμένα στοιχεία της Ε.Α.Ε.Ε. (Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος) υπερτερεί ο κλάδος Ζωής, σε σχέση με τον κλάδο Ζημιών.

Στην Ελλάδα, η πραγματοποίηση της παραγωγής, η οποία εκτελείται με απευθείας συνεργασίες διαμεσολαβούντων προσώπων και τραπεζικών καταστημάτων αποτελεί σύνθετο φαινόμενο, χωρίς να υφίστανται στατιστικά στοιχεία. Πολλές φορές, η συνεργασία αυτή υλοποιείται σε τοπικό επίπεδο, με συγκεκριμένο κατάστημα της τράπεζας ή ασφαλιστικού γραφείου και ανεξάρτητα από την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, διαφορετικά δίκτυα να προωθούν τα ασφαλιστικά προϊόντα της ίδιας εταιρείας, οπότε σε γενικά πλαίσια, δεν υφίστανται κανόνες, σχετικά με την συγκέντρωση της ασφαλιστικής παραγωγής.

Από πλευράς ασφαλιστικής εταιρείας, η παραγωγή του κάθε ασφαλιστικού προϊόντος ανήκει σε μία αγορά, εγγράφεται στις εργασίες μιας εταιρείας και δημιουργεί συγκεκριμένα δικαιώματα και υποχρεώσεις για τον παραγωγό, τον διαμεσολαβούντα και τον καταναλωτή-αγοραστή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Οικονομικά στοιχεία του Ασφαλιστικού Κλάδου

Τα ενοποιημένα στοιχεία των ασφαλιστικών εταιρειών παρουσιάζουν ορισμένες ιδιομορφίες, οι οποίες πρέπει να ληφθούν υπόψη, κατά την ανάλυση των ισολογισμών και των αποτελεσμάτων, καθώς και στην ερμηνεία των αριθμοδεικτών.

1. Το δείγμα των εταιρειών δεν δύναται να γίνει ομοιογενές (ίδιες επιχειρήσεις σε όλες τις χρήσεις), διότι μετά την ανάκληση αδειών ή την εθελούσια αποχώρηση από την αγορά, το χαρτοφυλάκιο τους μεταβιβάζεται, κατόπιν συμφωνίας, σε άλλες εταιρείες. Επίσης, σε ορισμένες περιπτώσεις (κυρίως πρακτορείων αλλοδαπών εταιρειών), παρά την παύση των δραστηριοτήτων τους συνεχίζεται η λειτουργία τους, μέχρι την εξόφληση των υποχρεώσεων τους.
2. Μέχρι το 2004, οι ασφαλιστικές εταιρείες δημοσίευαν αναλυτικούς ισολογισμούς και αποτελέσματα χρήσης, αλλά τα επόμενα χρόνια, όσες εφάρμοζαν τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα δημοσίευαν μόνο συνοπτικές οικονομικές καταστάσεις (κατ' εφαρμογή της απόφασης **Κ3- 4814/2004** του ΥΠΑΝ). Συμπεραίνεται ότι, υφίσταται η αδυναμία εξαγωγής αρκετών χρήσιμων αριθμοδεικτών, που θα παρείχαν μια πιο αντικειμενική εικόνα της πορείας και της φερεγγυότητας του κλάδου.
3. Στις μικτές εταιρείες, παρουσίαζαν τα μεγέθη του ισολογισμού τους ενοποιημένα και για τις δύο δραστηριότητες, με συνέπεια την αδυναμία εξαγωγής ορισμένων αριθμοδεικτών, ξεχωριστά κατά κλάδο.

Το συνολικό ενεργητικό του ασφαλιστικού κλάδου αυξήθηκε την εξεταζόμενη 4ετία (2003-2006), με μέσο ετήσιο όρο 12%, λόγω κυρίως των επενδύσεων για λογαριασμό Ασφαλισμένων ζωής (32,8%) και σε μικρότερο βαθμό των επενδύσεων Ζωής και Ζημιών (11,4%), ενώ οι απαιτήσεις αυξήθηκαν μόλις κατά 2,6%.

Αυξήθηκαν τα στοιχεία παθητικού και πιο συγκεκριμένα, τα Ίδια Κεφάλαια με μέσο ετήσιο ρυθμό 10,9%, οι ετήσιες Ασφαλιστικές Προβλέψεις Ζωής κατά 10,1%, Ζημιών κατά 6,8%, ενώ οι υποχρεώσεις κατά 6,7%.

Η ενοποιημένη παραγωγή (δεδουλευμένα ασφάλιστρα) των επιχειρήσεων του κλάδου αυξήθηκε την περίοδο 2003-2006 με μέσο ετήσιο ρυθμό 11%, λόγω κυρίως των καλών επιδόσεων του κλάδου ζωής (16,6%).

Ο κλάδος Αστικής ευθύνης οχημάτων παρουσίασε στασιμότητα (μέση ετήσια αύξηση μόλις 0,6%), ενώ ο κλάδος Λοιπών ζημιών μέση ετήσια αύξηση κατά 10,6%.

Τα Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης του ασφαλιστικού κλάδου, συνολικά παρουσίασαν μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 52,3%, κυρίως λόγω της καλής επίδοσης του Κλάδου Ζωής (141,8%).

Τέλος, το Καθαρό Αποτέλεσμα (προ Εκτάκτων Ζημιών και Φόρων) των Ασφαλιστικών εταιρειών αυξήθηκε με μέσο ετήσιο ρυθμό 79%, λόγω της βελτίωσης τα δύο τελευταία χρόνια, της σχέσης Αποτελεσμάτων Εκμετάλλευσης/ Λειτουργικά έσοδα.

Αριθμοδείκτες

Από την εξέταση των αριθμοδεικτών του Ασφαλιστικών επιχειρήσεων προκύπτει η βελτίωση της αποδοτικότητας, κατά τα δύο τελευταία έτη, καθώς και των διαρθρωτικών δεικτών του κλάδου συνολικά.

Η αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (κέρδη ή ζημίες προ φόρων προς μέση τιμή των ιδίων κεφαλαίων στην αρχή και το τέλος χρήσης) παρουσιάζει συνεχή βελτίωση και από αρνητική το 2004, αυξάνεται σε +9% το 2006. Η αποδοτικότητα συνολικών κεφαλαίων βελτιώνεται επίσης, αλλά συνεχίζει να παραμένει σχετικά χαμηλή.

Το περιθώριο κέρδους (Κέρδη Π.Φ./ Εγγεγραμμένα ασφάλιστρα χρήσης) βελτιώνεται, αλλά παραμένει σε σχετικά χαμηλά επίπεδα.

Η Αποδοτικότητα Επενδύσεων (Έσοδα Επενδύσεων/ μέση τιμή του συνόλου των επενδύσεων στην αρχή και το τέλος χρήσης) παρουσιάζει επίσης σημαντική βελτίωση.

Ο δείκτης Ασφαλιστικών Προβλέψεων (ΔΑΠ= (Ασφαλιστικές Προβλέψεις Ζωής+ Ζημιών)/ Σύνολο Παθητικού) παρουσιάζει μικρή μείωση από 62,4% το 2004, σε 59,2% το 2006.

Ο δείκτης κόστους πρόσκτησης (ΔΚΠ) αυξάνεται σημαντικά και από 15,4% το 2004 ανέρχεται σε 19,1% το 2005 και σε 18,5% το 2006. Λόγω της έλλειψης ανάλυσης στους μεταβατικούς λογαριασμούς των δύο τελευταίων ετών δεν έχουν ληφθεί υπόψη τα μεταφερόμενα έξοδα πρόσκτησης και οι προμήθειες επομένων χρήσεων, με αποτέλεσμα ο συγκεκριμένος δείκτης να μην εκφράζει με ακρίβεια την πραγματικότητα, αλλά περισσότερο την τάση. Σημειώνεται ότι, ο ΔΚΠ= (προμήθειες παραγωγής+ συναφή έξοδα+ μεταφερόμενα έξοδα πρόσκτησης+ προμήθειες παραγωγής επομένων χρήσεων στο τέλος της χρήσης-μεταφερόμενα έξοδα πρόσκτησης+ προμήθειες παραγωγής επομένων χρήσεων στην αρχή της χρήσης) / Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα.

Πίνακας 3 - Σύνολο Αριθμοδεικτών Κλάδου 2004-2006

Αποδοτικότητα Ίδιων Κεφαλαίων	-3,90%	7,00%	9,00%
Περιθώριο Κέρδους	-1,70%	3,20%	4,10%
Αποδοτικότητα Συνολικών Κεφαλαίων	-0,60%	1,10%	1,40%
Αποδοτικότητα Επενδύσεων	7,60%	10,50%	10,70%
Δείκτης Κόστους Πρόσκτησης	15,40%	19,10%	18,50%
Δείκτης Ασφαλιστικών Προβλέψεων	62,40%	60,70%	59,20%
Δείκτης Ποσοστού Αντασφάλισης	24,10%	21,90%	22,00%
Δείκτης Φερεγγυότητας	25,20%	25,60%	26,10%
Δείκτης Άυλων Στοιχείων	0,40%	0,30%	0,90%
Απαιτήσεις/ Σύνολο Ενεργητικού	16,90%	15,60%	14,30%
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απαιτήσεων (σε ημέρες)	177,50	172,00	162,80
Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Υποχρεώσεων	114,20	132,40	138,40

Ο δείκτης Ποσοστού Αντασφάλισης, που υπολογίζεται μόνο για τις ασφαλίσεις Ζημιών ($\Delta\text{ΠΑ} = \text{Εκχωρηθέντα Αντασφάλιστρα} / \text{Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα}$) παρουσιάζει μικρή βελτίωση και από 24,1% το 2004 μειώνεται σε 22% το 2006.

Ο δείκτης Φερεγγυότητας ($\Delta\Phi = \text{Ιδία Κεφάλαια} / \text{Σύνολο Ασφαλιστικών Προβλέψεων}$) κινείται στα ίδια περίπου επίπεδα, κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου.

Από την εξέταση των δεικτών των Ασφαλίσεων Ζωής προκύπτει σημαντική βελτίωση του δείκτη Πρωτασφάλιστρα/ Σύνολο Εσόδων, καθώς και του δείκτη Σύνολο Εξόδων/ Ασφάλιστρα. Αποτέλεσμα των ανωτέρω, είναι η σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας (Τεχνικό αποτέλεσμα/Ασφάλιστρα) από 4,6% το 2004 σε 24,3% το 2005 και 20% το 2006.

Παρά την προσπάθεια για εξαγωγή, όσο το δυνατό περισσότερων δεικτών, η συναγωγή συμπερασμάτων πρέπει να γίνει με αρκετές επιφυλάξεις, λόγω των περιορισμένων δυνατοτήτων ανάλυσης των στοιχείων που υπάρχουν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Η κατάσταση στο Διεθνή χώρο και στην Ευρώπη

Το σύνολο της παγκόσμιας παραγωγής ασφαλιστρών παγκοσμίως ανήλθε το 2006 στα 3.723 δισεκατομμύρια δολάρια, εκ των οποίων το 59% (2.209 δισ. δολάρια) αφορούσε ασφαλίσεις ζωής και το 41% ασφαλίσεις ζημιών (1.514 δισ. δολάρια). Η παγκόσμια παραγωγή ασφαλιστρών το 2006 παρουσίασε ρυθμό ανάπτυξης περίπου 5% σε σταθερές τιμές, έναντι 2,9% του προηγούμενου έτους.

Οι μεγαλύτερες αγορές είναι η Ευρώπη, που κατέχει το 42,57% της παγκόσμιας παραγωγής ασφαλιστρών Ζωής και το 35,9% των ασφαλιστρών Ζημιών, της Βόρειας Αμερικής (25,9% Ζωής και 45,3% Ζημιών και της Ιαπωνίας-Νέων Βιομηχανικών Χωρών της Ασίας (22,7% Ζωής και 9,4% Ζημιών). Η παγκόσμια αγορά αναπτύχθηκε με ρυθμούς 7,7% στον κλάδο Ζωής και μόλις 1,5% στον κλάδο Ζημιών. Οι ρυθμοί ανάπτυξης ήταν υψηλοί στις χώρες τις Δυτικής Ευρώπης (μόνο στον κλάδο ζωής) στην Κεντρική Ευρώπη, την Αφρική και την Λατινική Αμερική.

Στον Κλάδο Ζωής, οι χώρες της Δυτικής Ευρώπης παρουσίασαν υψηλή ανάπτυξη, πετυχαίνοντας ρυθμούς της τάξης του 12% κατά μέσον όρο, με κυρίαρχες αγορές αυτές της Μ. Βρετανίας, της Γαλλίας και της Γερμανίας. Αντίθετα οι αγορές των ανεπτυγμένων χωρών της Ασίας και της Αμερικής παρουσίασαν μέτριους ρυθμούς ανάπτυξης.

Οι λόγοι που συνέβαλαν στην θεαματική ανάπτυξη των ασφαλίσεων ζωής στην Ευρώπη ήταν κυρίως οι αλλαγές στο νομοθετικό και φορολογικό καθεστώς, που ευνόησαν τα συνταξιοδοτικά προϊόντα, η άνοδος των χρηματιστηριακών αγορών, που ευνόησε την ανάπτυξη προϊόντων Unit-Linked και η μεγαλύτερη διείσδυση του Bancassurance στις μεγάλες αγορές.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις, η ανάπτυξη των ασφαλίσεων ζωής συνεχίσθηκε και το 2007 ιδιαίτερα στις μεγάλες βιομηχανικές χώρες υποστηριζόμενη, κυρίως από

τα αποταμιευτικά προϊόντα (ασφαλίσεις που συνδέονται με επενδύσεις), ενώ στις αναπτυσσόμενες στηρίχθηκε, κυρίως στα παραδοσιακά προϊόντα.

Η παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο Ζημιών το 2006 αυξήθηκε μόλις κατά 1,5% (σε σταθερές τιμές), έναντι σχεδόν μηδενικής αύξησης το 2005. Ιδιαίτερα χαμηλά ποσοστά αύξησης παρουσίασαν οι βιομηχανικές χώρες (με μέσο όρο ανάπτυξης 0,6%), ενώ οι αναπτυσσόμενες αγορές παρουσίασαν μέσο όρο αύξησης της παραγωγής 11%. Η Ευρώπη είχε ρυθμό ανάπτυξης 0,5%, η Βόρεια Αμερική 1% και η Ιαπωνία-Β.Χ. Ασίας 1,8%. Οι υψηλότεροι ρυθμοί σημειώθηκαν στη Ν.Α. Ασία (14,5%) και στη Λατινική Αμερική (10%).

Η Ευρωπαϊκή Αγορά

Στην Ευρωπαϊκή Αγορά, ο ασφαλιστικός κλάδος περιλαμβάνει 5.300 εταιρείες που απασχολούν περισσότερους από ένα εκατομμύριο εργαζόμενους, ετήσια παραγωγή ασφαλιστρών 1.065 δις. ευρώ και συνολικές επενδύσεις περίπου 7 τρις ευρώ.

Κατά τη διάρκεια του 2006, η Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική αγορά (33 χώρες μέλη του Comité Européen des Assurances-CEA) διατήρησε τους αναπτυξιακούς της ρυθμούς, παρά την όξυνση του ανταγωνισμού σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.

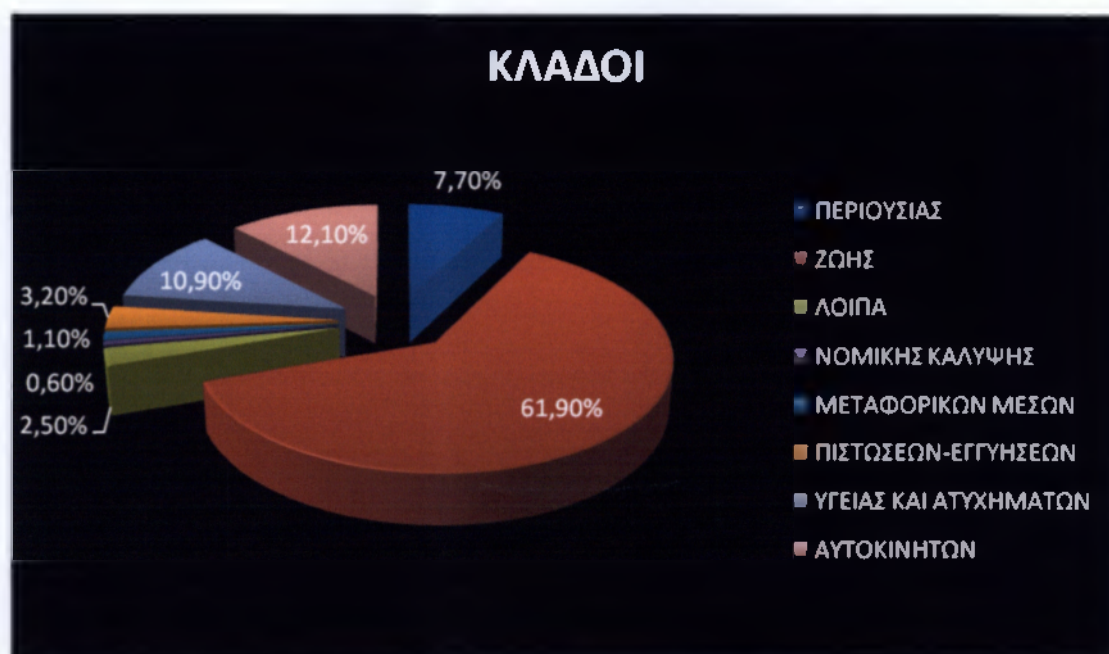
Οι ικανοποιητικοί ρυθμοί ανάπτυξης της ευρωπαϊκής οικονομίας, σε συνδυασμό με την καλή πορεία των χρηματιστηριακών αγορών και τις μεταβολές του θεσμικού πλαισίου σε ορισμένες χώρες (Ολλανδία, Σλοβενία, Γαλλία κλπ.) ευνόησαν ορισμένους κλάδους, όπως τον επενδυτικό και τον κλάδο των επαγγελματικών συντάξεων.

Οι ασφαλίσεις Ζωής συνεχίζουν να καλύπτουν το μεγαλύτερο μέρος του κύκλου εργασιών του κλάδου με 61,9% (έναντι 62,1% το 2005), ακολουθούμενες από τον κλάδο αυτοκινήτων(12,1%) και των κλάδο Υγείας-Ατυχημάτων(10,9%).

Η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής στις χώρες μέλη της CEA παρουσίασε πραγματική αύξηση 4,4% κυρίως λόγω της ανάπτυξης νέων συνταξιοδοτικών-επενδυτικών προϊόντων και ιδιαίτερα των Unit-Linked προϊόντων. Η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζημιών παρουσίασε συνολική πραγματική αύξηση 5,3% η οποία οφείλεται κυρίως, στην ιδιωτικοποίηση των παροχών υγείας της Ολλανδικής κοινωνικής ασφάλισης. Αν δεν ληφθεί όμως υπόψη, η συνδρομή από την ασφαλιστική μεταρρύθμιση της Ολλανδίας, η πραγματική ανάπτυξη

ήταν χαμηλή (περίπου 1%) και επιβεβαιώνει την επιβράδυνση του κλάδου ζημιών, που καταγράφεται τα τελευταία χρόνια και οφείλεται στην όξυνση του ανταγωνισμού και την αύξηση του αντασφαλιστικού κόστους λόγω των φυσικών καταστροφών.

Γράφημα 3 - Συμμετοχή Κλάδων στην Ευρωπαϊκή Αγορά



Παρά την μικρή αύξηση στην παραγωγή ασφαλίσεων των ασφαλίσεων ζημιών, εκτιμάται ότι το αποτέλεσμα δεν έχει βελτιωθεί. Η έντονα ανταγωνιστική πίεση στα τιμολόγια περιόρισε την ανάπτυξη των ασφαλίσεων ζημιών, παρά τη συνεχώς αυξανόμενη έκθεση στον κίνδυνο. Από τις επιχειρήσεις του κλάδου όμως, αναμένεται θετικό τεχνικό αποτέλεσμα και κέρδη στη χρήση του 2007, διότι δεν υπήρξαν πολύ μεγάλες φυσικές καταστροφές κατά τη διάρκεια του έτους. Η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζωής στις χώρες μέλη της CEA παρουσίασε πραγματική αύξηση 4,4%, κυρίως λόγω της ανάπτυξης νέων συνταξιοδοτικών-επενδυτικών προϊόντων και ιδιαίτερα των Unit-Linked προϊόντων. Η παραγωγή των ασφαλίσεων Ζημιών παρουσίασε συνολική πραγματική αύξηση 5,3% η οποία οφείλεται κυρίως, στην ιδιωτικοποίηση των παροχών υγείας της Ολλανδικής κοινωνικής ασφάλισης. Αν δεν ληφθεί όμως υπόψη, η συνδρομή από την ασφαλιστική μεταρρύθμιση της Ολλανδίας, η

πραγματική ανάπτυξη ήταν χαμηλή (περίπου 1%) και επιβεβαιώνει την επιβράδυνση του κλάδου ζημιών που καταγράφεται τα τελευταία χρόνια και οφείλεται στην όξυνση του ανταγωνισμού και την αύξηση του αντασφαλιστικού κόστους, λόγω των φυσικών καταστροφών.

Η Ευρωπαϊκή ασφαλιστική βιομηχανία βρίσκεται σε διαδικασία αναδιάρθρωσης, κυρίως λόγω της όξυνσης του ανταγωνισμού σε πανευρωπαϊκό επίπεδο, των σημαντικών αλλαγών του θεσμικού πλαισίου και της αύξησης των κινδύνων που παρατηρούνται διεθνώς.

Τα κρίσιμα θέματα που απασχόλησαν την ευρωπαϊκή αγορά κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών ήταν:

1. Οι αναμενόμενες αλλαγές στο Περιθώριο Φερεγγυότητας- Solvency II.
2. Η αναθεώρηση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων, σχετικά με τα ασφαλιστήρια συμβόλαια.
3. Η πράσινη χάρτα για την λιανική πώληση χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.
4. Οι ασφαλιστικές καλύψεις στις κλιματολογικές αλλαγές και η βελτίωση της κάλυψης φυσικών καταστροφών, μέσω της σύμπραξης ιδιωτών και δημοσίου.
5. Η σύγκλιση της εποπτείας της ευρωπαϊκής αγοράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με εισαγωγή νέων συμφωνιών, όπως η «διαδικασία Lamfalussy, που προβλέπει μια μέθοδο τεσσάρων επιπέδων εποπτείας, στο πλαίσιο της νομοθεσίας των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και
6. Η εξυγίανση του κλάδου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων, μέσω ενός ρεαλιστικού ευρωπαϊκού εποπτικού πλαισίου και με καμπάνιες για ασφαλέστερη οδήγηση και πρόληψη ατυχημάτων.

Το δημογραφικό πρόβλημα που αντιμετωπίζει η Ευρώπη, δημιουργεί αυξημένη πίεση στην δημόσια χρηματοδότηση του συνταξιοδοτικού συστήματος και του συστήματος υγείας. Ο κλάδος (μέσω της CEA) προτείνει την υιοθέτηση περισσότερων πρωτοποριακών πρωτοβουλιών, που θα αναβαθμίσουν το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης και θα της επιτρέψουν να συμβάλει αποτελεσματικά στην επίλυση των προβλημάτων. Η προώθηση της Ενιαίας Αγοράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών κινείται στα πλαίσια αυτά και αναμένεται να συμβάλει στην ανάπτυξη των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων. Εκτός από τους τομείς των συντάξεων και της ιατρικής περίθαλψης, θετικές προοπτικές συνεχίζει να έχει και η ασφάλιση ζωής, ενώ στον κλάδο Ζημιών

αναμένεται βελτίωση, κυρίως των αναδυόμενων αγορών της Ανατολικής Ευρώπης, που έχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης, λόγω του χαμηλού ασφαλιστικού προϊόντος κατά κεφαλήν που έχουν σήμερα.

Αδυναμίες Ασφαλιστικής Αγοράς - Προβλήματα του Κλάδου

Εκτός από τα διαρθρωτικά προβλήματα που ήδη αναφέρθηκαν (υπερπληθυσμός, μικρό μέγεθος επιχειρήσεων, περιορισμένες δυνατότητες, ανταγωνισμός στις τιμές κλπ.), οι σημαντικότεροι παράγοντες που αναμένεται να περιορίζουν την ανάπτυξη του εγχώριου ασφαλιστικού κλάδου είναι η αύξηση των κινδύνων, οι δυσκολίες προσαρμογής στο νέο πανευρωπαϊκό θεσμικό πλαίσιο (Solvency II), η αύξηση του ξένου ανταγωνισμού στην εγχώρια αγορά, η ανάπτυξη του Bancassurance και τέλος ορισμένες δυσλειτουργίες ή ιδιαιτερότητες της Ελληνικής αγοράς, όπως το υψηλό κόστος διανομής, η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του πληθυσμού, η έλλειψη αξιοπιστίας των ενδιαμέσων, κλπ.

Τα προβλήματα όμως που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός κλάδος, αποτελούν ταυτόχρονα και ευκαιρίες, η αξιοποίηση των οποίων μπορεί να οδηγήσει στην θεαματική ανάπτυξη του. Η αύξηση των ασφαλισμών κινδύνων, η γήρανση του πληθυσμού και η συρρίκνωση των συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης, η αύξηση του διεθνούς ανταγωνισμού, η απελευθέρωση των αγορών, η εφαρμογή αυστηρότερου θεσμικού πλαισίου και η ανάπτυξη νέων τεχνολογιών είναι πιθανότερο να έχουν τελικά περισσότερες θετικές παρά αρνητικές επιπτώσεις. Έτσι η ανάλυσή τους γίνεται υπό το πρίσμα αυτό, δηλαδή, ότι η σημερινή ρευστότητα εμπεριέχει τις ευκαιρίες για την ανάπτυξη.

Σημαντική αύξηση των κινδύνων σε παγκόσμιο επίπεδο

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σημαντική αύξηση των ασφαλιστικών κινδύνων σε παγκόσμιο επίπεδο, δυσανάλογη με την αύξηση των εσόδων από ασφάλιστρα. Οι έκτακτοι αυτοί κίνδυνοι καλύπτονται βέβαια, σε πολύ μεγάλο βαθμό, από τους αντασφαλιστές, αλλά η θεαματική αύξηση τους επιφέρει μεγάλη επιβάρυνση, τόσο λόγω των αποζημιώσεων, όσο και λόγω της αύξησης του αντασφαλιστικού κόστους.

Η αύξηση της αστάθειας των αγορών χρήματος και κεφαλαίου, η αναζωπύρωση του πληθωριστικού κινδύνου και η επιδείνωση της παγκόσμιας τραπεζικής κρίσης, σε συνδυασμό με την αύξηση των ασύμμετρων απειλών και των θεομηνιών δημιουργούν τεράστιες δυσκολίες στην διαχείριση κινδύνων και επιβαρύνουν την αποτελεσματικότητα του κλάδου συνολικά (ασφαλιστικές, αντασφαλιστικές, συνταξιοδοτικά ταμεία).

Η ραγδαία επιδείνωση του φαινομένου του θερμοκηπίου προδιαγράφει επίσης σημαντική χειροτέρευση των συνθηκών λειτουργίας της παγκόσμιας ασφαλιστικής βιομηχανίας, για τα αμέσως επόμενα χρόνια. Ήδη, οι επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής, όχι μόνον έγιναν ορατές, αλλά άρχισαν να έχουν και τρομακτικό οικονομικό κόστος (λειψυδρία, απώλεια οικοσυστημάτων, καταστροφικές πυρκαγιές, ακραία καιρικά φαινόμενα, μείωση αγροτικής παραγωγής, κλπ.), ενώ οι περιβαλλοντολόγοι προειδοποιούν, ότι τα πλέον καταστροφικά σενάρια τους είναι ήδη πραγματικότητα (λιώσιμο των πάγων και άνοδος της στάθμης της θάλασσας).

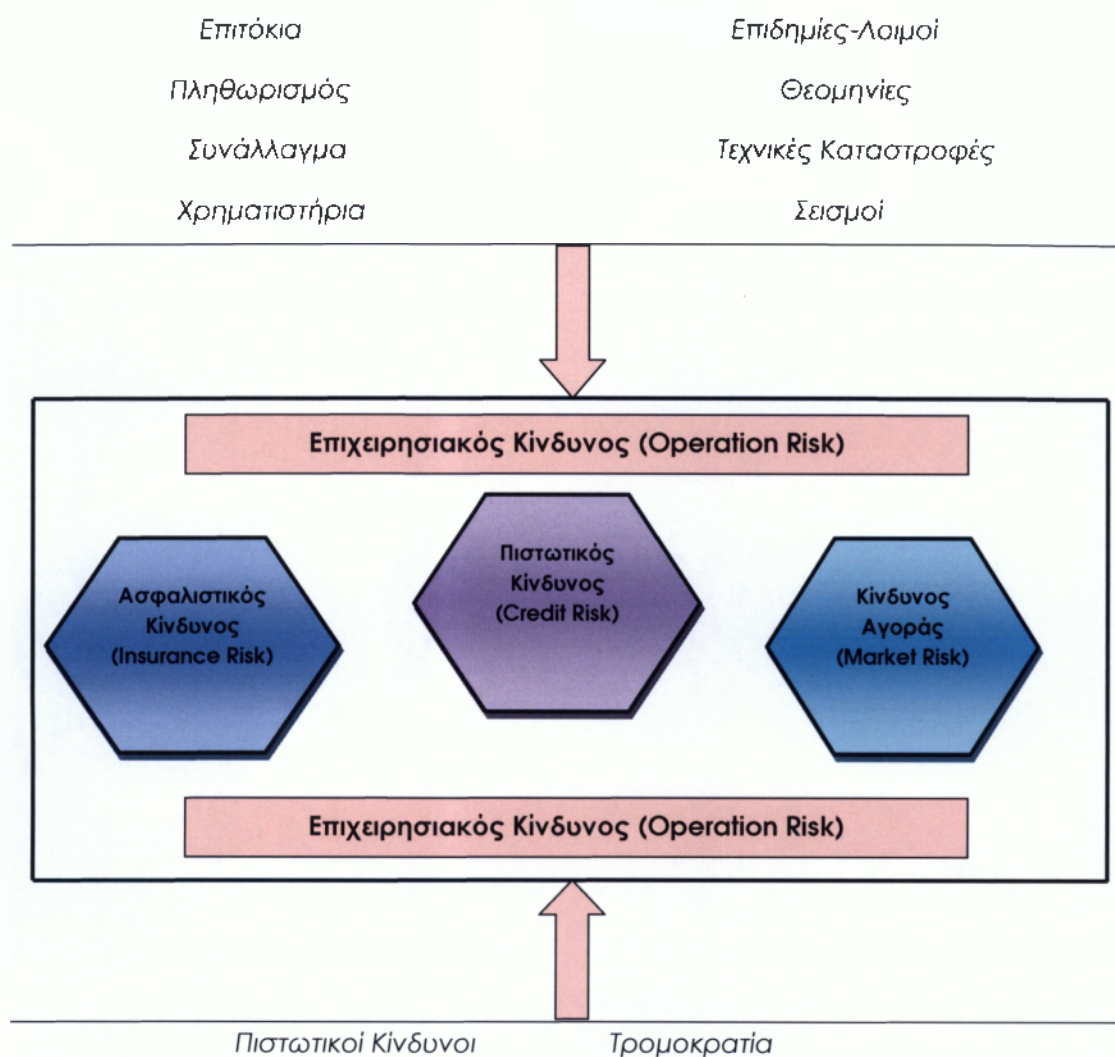
Είναι χαρακτηριστικό ότι, ακόμη και στην Ευρώπη που δεν υπήρχαν μείζονες κίνδυνοι από φυσικές ή τεχνολογικές καταστροφές, τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σημαντική αύξηση των κινδύνων αυτών.

Σύμφωνα με την τελευταία μελέτη της Sigma, Swiss Re, το 2007 έπληξαν την Ευρώπη 142 μεγάλες φυσικές καταστροφές, που κόστισαν στους ασφαλιστές 23 δις. δολάρια. Οι μεγαλύτερες από αυτές ήταν η καταιγίδα Kyrill που έπληξε την Βόρεια Ευρώπη (Γερμανία, Μεγάλη Βρετανία,

Βέλγιο και Ολλανδία) και στοίχισε 6,1 δις. \$ και οι πλημμύρες που έπληξαν το καλοκαίρι την Μεγάλη Βρετανία και κόστισαν 4,8 δις. \$. Συνέβησαν επίσης 193 τεχνικές καταστροφές που κόστισαν συνολικά στους ασφαλιστές περισσότερα από 4 δις. \$.

Σύμφωνα με την ίδια μελέτη, το κόστος των φυσικών καταστροφών από το 1970 μέχρι σήμερα αυξήθηκε με μέσο ετήσιο ρυθμό 12%, ενώ την τελευταία δετία το κόστος υπερδιπλασιάστηκε.

Αύξηση των κινδύνων στην παγκόσμια Ασφαλιστική Αγορά



Εκτός από τους περιβαλλοντικούς προβλέπεται επιδείνωση και των λοιπών κινδύνων, όπως οι σεισμοί, αφού παρατηρείται αυξανόμενη σεισμική δραστηριότητα διεθνώς, οι ασύμμετρες απειλές, λόγω της συνεχιζόμενης πολεμικής δραστηριότητας σε αρκετές ευαίσθητες περιοχές (Μέση Ανατολή, Αφγανιστάν, κλπ.) καθώς και οι πολιτικοί κίνδυνοι, λόγω της αστάθειας των καθεστώτων αρκετών αναπτυσσόμενων χωρών, που αυξάνεται από την οικονομική και διατροφική κρίση. Δεν θα πρέπει να αποκλεισθούν και άλλοι κίνδυνοι, όπως οι επιδημίες, ενώ σύμφωνα με ορισμένους επιστήμονες είναι υπαρκτοί ακόμη και οι κίνδυνοι πανδημίας (π.χ. νόσος των πουλερικών).

Η αύξηση των κινδύνων όμως, καθιστά την ασφάλιση κατά ζημιών πιο επιτακτική από ότι τα προηγούμενα χρόνια και δημιουργεί ευνοϊκές προϋποθέσεις για την ανάπτυξη των σχετικών κλάδων.

Αξιοσημείωτο ανεπιθύμητο γεγονός είναι η είσοδος στην ελληνική αγορά μεγάλου αριθμού επιχειρηματιών, οι οποίοι απέχοντας από την ηθική των Ελλήνων Ασφαλιστών και εκμεταλλευόμενοι τις αδυναμίες των εποπτικών αρχών, ιδρύουν ή διαχειρίζονται ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες αναπτύσσονται βάσει κερδοσκοπικών πρακτικών, με συνέπεια την προβληματική λειτουργία της αγοράς, ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια των τελευταίων είκοσι ετών.

Από το 2001 μέχρι και το 2009 ανακλήθηκε από την εκάστοτε Εποπτική Αρχή, η άδεια οκτώ (8) ασφαλιστικών εταιρειών και το πρόβλημα στην ασφαλιστική αγορά έγινε περισσότερο αισθητό και η κατάσταση πλέον μη ελεγχόμενη.

Τον 21^ο αιώνα, η Ευρωπαϊκή νομοθετική ενοποίηση και οι παγκόσμιες οικονομικές εξελίξεις επηρεάζουν την πορεία της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Σε εθνικό επίπεδο, το βάρος της ανάπτυξης μεταφέρεται από στις ασφαλιστικές εταιρείες και στους διαμεσολαβητές, οι οποίοι καλούνται να βελτιώσουν την οργάνωσή τους, προκειμένου να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες που θα προκύψουν από την μεταρρύθμιση του κοινωνικού ασφαλιστικού συστήματος και την περαιτέρω επέκταση των Ελληνικών επιχειρήσεων στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων.

Παράλληλα, πραγματοποιείται η σύσταση Εποπτικής Αρχής, ως Νομικό Πρόσωπο Δημοσίου Δικαίου (Ν.Π.Δ.Δ.), με το **νόμο 3229/2004**, η Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠ.Ε.Ι.Α.).

Η λειτουργία της ΕΠ.Ε.Ι.Α. δε βαραίνει τον κρατικό προϋπολογισμό, οι δε πόροι της προέρχονται από τέλη και εισφορές που βαρύνουν τους εποπτευόμενους φορείς.

Αρμοδιότητα της ΕΠ.Ε.Ι.Α. είναι η εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, είτε είναι εγκατεστημένες στην Ημεδαπή, είτε στην Αλλοδαπή, καθώς και ο έλεγχος της τήρησης της νομοθεσίας για την ιδιωτική ασφάλιση.

Η αποστολή της ΕΠ.Ε.Ι.Α. συνίσταται στην άσκηση Εποπτείας επί των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, με έδρα την Ελλάδα και τον υποκαταστημάτων τους στο Εξωτερικό, καθώς και των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, οι οποίες εδρεύουν σε Αλλοδαπή χώρα (κράτος- μέλος Ευρωπαϊκής Ένωσης και μη) και δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, είτε υπό καθεστώς εγκατάστασης, είτε υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών. Παράλληλα, η σύσταση της ΕΠ.Ε.Ι.Α. αποσκοπεί και στην άσκηση Εποπτείας επί των διαμεσολαβητών στις ασφαλίσεις και των αντασφαλιστικών επιχειρήσεων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: Είσοδος Τραπεζών στην Ασφαλιστική Αγορά

Ανάπτυξη του Bancassurance

Ο νεολογισμός Bancassurance (Τραπεζοασφάλειες) δημιουργήθηκε από την ανάγκη περιγραφής των προϊόντων, που προέκυψαν από την σύγκλιση των αγορών (ασφαλιστικής και τραπεζικής). Στη συνέχεια επεκτάθηκε, ώστε σήμερα να σημαίνει κυρίως, την δραστηριοποίηση των τραπεζών στις ασφάλειες.

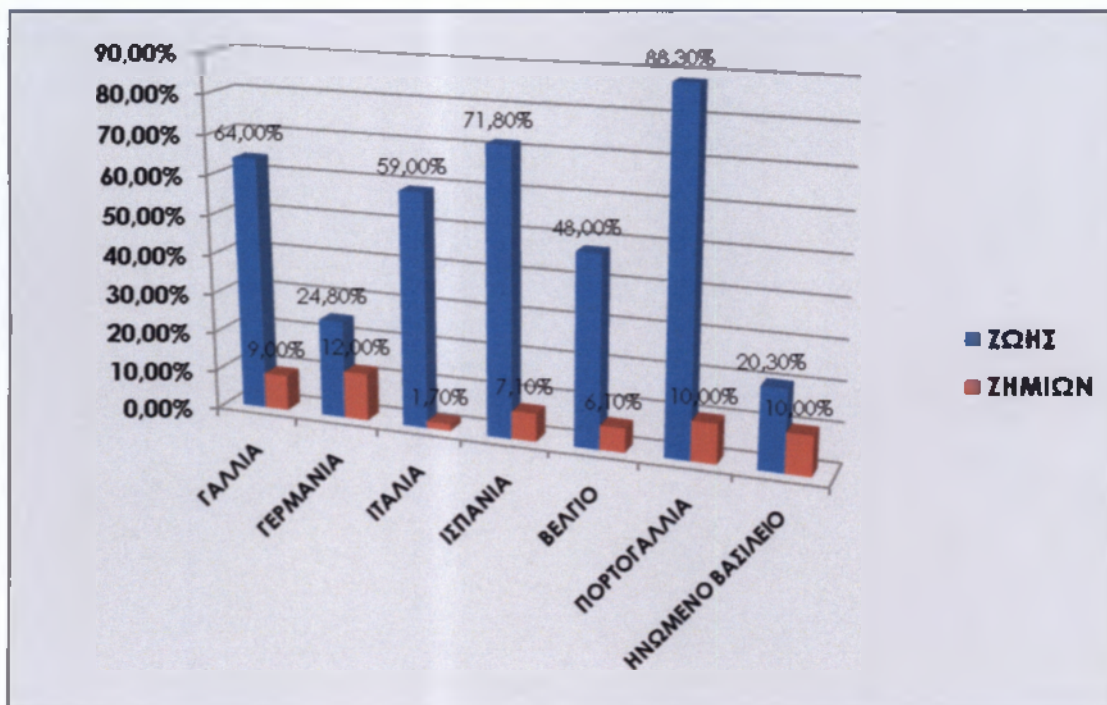
Οι μεγάλοι ασφαλιστικοί όμιλοι της Ευρώπης άρχισαν με τη σειρά τους να παρέχουν τραπεζικά προϊόντα και υπηρεσίες (όπως λογαριασμούς καταθέσεων, κάρτες, καταναλωτικά κλπ.), καθώς και τραπεζική εξυπηρέτηση από αντιπροσώπους, ασφαλιστές ή εξειδικευμένες θυγατρικές), ώστε δημιουργήθηκε η ανάγκη ενός ακόμη νεολογισμού του Assurfinance (Ασφαλειοχρηματοοικονομική ή Ασφαλειοχρηματοδοτική) για να περιγράψει την δραστηριότητα αυτή. Ο νέος αυτός υποκλάδος καλύπτει ήδη περισσότερο από 10% των εσόδων σε ορισμένες εταιρείες. Στον ανταγωνισμό μεταξύ των δύο κλάδων, υπερισχύουν μέχρι σήμερα οι τράπεζες, αλλά με δεδομένη την τεράστια ρευστότητα που διαθέτουν οι ασφαλιστικές και την συνεχιζόμενη απελευθέρωση των αγορών, υπάρχει πιθανότητα μελλοντικά σημαντικών ανακατατάξεων.

Η ασφάλιση δεν παρέμεινε μόνο στις ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά μερίδιο αυτής δόθηκε και στις τράπεζες τη δεκαετία του 1980 στην Ελλάδα, ενώ στην Ευρώπη ο θεσμός υιοθετήθηκε τη δεκαετία του 1970. Αρχικά αντιμετωπίστηκε με επιφύλαξη, παγιώθηκε όμως αργά αλλά σταθερά στη συνείδηση των καταναλωτών. Η φιλοσοφία του Bancassurance είχε δομηθεί στη βάση της παρακάτω αρχής:

Το ασφαλιστικό προϊόν που προωθείται μέσω καταστημάτων τράπεζας πρέπει να είναι απλό στο περιεχόμενό του, ώστε να γίνεται εύκολα κατανοητό, τόσο από τον τραπεζικό υπάλληλο, όσο και από τον πελάτη.

Σήμερα, οι τράπεζες δεν προσφέρουν πλέον μόνο χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, αλλά κάθε είδους υπηρεσίες προς τρίτους, με στόχο την πλήρη εξυπηρέτηση των πελατών τους. Λειτουργούν ως ταμείο για τις συναλλαγές ατόμων, επιχειρήσεων και φορέων του δημοσίου. Οι δραστηριότητες αυτές αποτελούν επιθυμητές διαμεσολαβητικές εργασίες, με μηδενικό ή ελάχιστο επιχειρηματικό ρίσκο, καθώς και με αξιόλογο προμηθειακό έσοδα για τις τράπεζες. Γεγονός είναι όμως πως η δυνατότητα ανάληψης του ρόλου αυτού από μια τράπεζα, εξαρτάται από πληθώρα προϋποθέσεων, τις οποίες πληροί ή όχι, όπως το εύρος του δικτύου της, η γεωγραφική διασπορά της, η δυνατότητα χρηματοδότησης και προεξόφλησης απαιτήσεων κ.α.

Γράφημα 4 - Μεριδία Bancassurance σε ορισμένες χώρες της Ε.Ε.



Οι λόγοι εισόδου των τραπεζών στην ασφαλιστική αγορά με την ανάπτυξη του Bancassurance είναι οι εξής:

1. Μείωση περιθωρίου κέρδους.

Ο έντονος και συνεχώς αυξανόμενος ανταγωνισμός στα κλασικά τραπεζικά προϊόντα έχει οδηγήσει στη μείωση του περιθωρίου κέρδους. Είναι γνωστό στην αγορά ότι πολλά από τα προϊόντα αυτά επιδοτούνται

από την ίδια την τράπεζα, με σκοπό είτε την προσέλκυση καταθέσεων, είτε την προσέλκυση πελατών άλλων τραπεζών και τη μεταφορά των υποχρεώσεών τους, καθώς και την προσέλκυση νέων πελατών. Συνεπώς, κάθε διαμεσολαβητική δραστηριότητα, η οποία μπορεί να προσθέσει προμηθειικά έσοδα στην τράπεζα είναι επιθυμητή, πολύ δε περισσότερο όταν πρόκειται για διάθεση μακροχρόνιων ασφαλιστικών προϊόντων με υψηλές αμοιβές-προμήθειες, όπου αρκετές φορές ξεπερνούν το 50%, δημιουργώντας υψηλά περιθώρια κέρδους και όχι μια απλή είσπραξη περιστασιακής προμήθειας συναλλαγής.

2. Αξιοποίηση δικτύου τραπεζικών καταστημάτων.

Το εκτεταμένο δίκτυο καταστημάτων, το οποίο συνήθως διαθέτουν οι τράπεζες, πέραν των υψηλών αρχικών εξόδων εγκατάστασης απαιτεί και υψηλά λειτουργικά έξοδα. Παράλληλα, οι νέες τεχνολογίες και η αυτοματοποίηση των εργασιών προσφέρουν τη δυνατότητα προώθησης και άλλων προϊόντων και υπηρεσιών, όπως τα ασφαλιστικά, χωρίς ανάλογη αύξηση προσωπικού. Μοναδική επένδυση η εκπαίδευση των υπαλλήλων, ώστε να μπορούν να προωθούν σταδιακά μια ολόκληρη γκάμα ασφαλιστικών και όχι μόνο τραπεζικών προϊόντων.

Οι τράπεζες μέσω του Bancassurance επιτυγχάνουν να αυξήσουν τον όγκο των πωλήσεων, οι οποίες πραγματοποιούνται μέσω ενός καταστήματος. Έτσι η τράπεζα παραμένει για τους υπάρχοντες πελάτες το κύριο κανάλι ανάπτυξης εργασιών τους και προσθέτει ακόμα κι άλλους πελάτες στο κατάστημα, για να διαθέσει τις υπηρεσίες της.

3. Κινητικότητα πελατών.

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες είναι η διάρρηξη των παραδοσιακών σχέσεων που υπήρχαν με τον πελάτη, ο οποίος παρέμενε πιστός στην τράπεζά του. Σήμερα, παρατηρείται έντονη κινητικότητα. Ο πελάτης «βομβαρδίζεται» από πλήθος ενημερωτικών και διαφημιστικών μηνυμάτων και κατακλύζεται από προσφορές, με σκοπό την μετακίνησή του. Δημιουργούνται συνεχώς νέα προϊόντα, με σκοπό, όχι πάντα την κάλυψη των αναγκών του καταναλωτή, αλλά συνήθως την αντίκρουση προϊόντων του ανταγωνισμού, τα οποία επιχειρούν να

προσεγγίσουν πελάτες, αλλά και αντίστροφα την προσέγγιση πελατών άλλων τραπεζών.

Ο ανταγωνισμός είναι πλέον μεγάλος ανάμεσα στις Ελληνικές Τράπεζες και προσπαθεί η καθεμία να κρατήσει το υπάρχον πελατολόγιό της, ή αν είναι εφικτό, να το αυξήσει. Πελάτες που έχουν αγοράσει ένα ή δύο προϊόντα από μία τράπεζα, δύσκολα μετακινούνται σε άλλη τράπεζα και όσο τα προϊόντα είναι ποικίλα, η μετακίνηση γίνεται ακόμα δυσκολότερη. Ο θεσμός λοιπόν του Bancassurance συμβάλλει αποφασιστικά στην συγκράτηση των πελατών μίας τράπεζας και στην είσοδο νέων.

Οι τράπεζες συνειδητοποίησαν αρκετά γρήγορα ότι στο πλαίσιο του cross-selling μπορούσαν να διαθέσουν ασφαλιστικά προϊόντα που θα ήταν χρήσιμα στον αγώνα συγκράτησης του πελάτη και εξυπηρέτησης ευρύτερων χρηματοοικονομικών αναγκών του. Η στρατηγική τμηματοποίηση του πελατολογίου με την παράλληλη αξιοποίηση των δεδομένων marketing δημιούργησε ευκαιρίες, οι οποίες τα προηγούμενα χρόνια δεν ήταν ορατές.

4. Αλλαγή αποταμιευτικών και επενδυτικών προτιμήσεων.

Η παραδοσιακή μορφή αποταμίευσης, μέσω κάθε είδους καταθετικών λογαριασμών ή απλών επενδυτικών επιλογών, δέχθηκε σοβαρή επίθεση από τα σύγχρονα ασφαλιστικά-επενδυτικά προγράμματα, τα οποία παρείχαν ταυτόχρονα και εγγυημένη μακροχρόνια απόδοση και φορολογικές ελαφρύνσεις και ασφαλιστικές καλύψεις. Έτσι, οι τράπεζες αντί να «πολεμήσουν» τα προγράμματα αυτά, τα υιοθέτησαν και συνέβαλαν στον σχεδιασμό και την προώθησή τους μέσω του Bancassurance.

5. Νομοθετικές αλλαγές.

Οι συνεχείς νομοθετικές ρυθμίσεις, είτε στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, είτε σε εθνικό επίπεδο, είναι προσανατολισμένες προς το τραπεζικό μοντέλο των πολλαπλών δραστηριοτήτων. Μέσω των τραπεζών πραγματοποιούνται πλέον πλήθος εργασιών, πέρα από τις κλασσικές της αποταμίευσης και του δανεισμού. Με αυτόν τον τρόπο, η τράπεζα λειτουργεί άμεσα ή ως διαμεσολαβητής συνεργαζομένων ασφαλιστικών εταιρειών ή θυγατρικών εταιρειών και προσφέρει λύσεις, επιμορφώνοντας

στελέχη και επενδύοντας κεφάλαια. Ο θεσμός Bancassurance προσφέρει μια ολόκληρη γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών στην κατεύθυνση αυτή.

6. Εξέλιξη της τεχνολογίας.

Η εξέλιξη της τεχνολογίας είναι τόσο ραγδαία πλέον, που παρέχεται η δυνατότητα μιας τεράστιας αξιοποιήσιμης βάσης δεδομένων για τον κάθε πελάτη. Το πελατολόγιο μιας τράπεζας κατηγοριοποιείται πλέον και δημιουργούνται ομάδες με κοινά ή παρεμφερή χαρακτηριστικά ασφαλιστικών αναγκών, με σκοπό τον σχεδιασμό ειδικών τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων. Οι πρόσθετες πληροφορίες που βρίσκονται στη διάθεση της τράπεζας περί των οικονομικών του κάθε πελάτη συμπληρώνει την εικόνα του ώστε να του προτείνεται το κατάλληλο προϊόν. Ταυτοχρόνως, η δυνατότητα άμεσης και σε πραγματικό χρόνο πρόσβαση του τραπεζικού υπαλλήλου σε αρχεία πληροφόρησης και ενημέρωσης, ανεξαρτήτως αποστάσεων και συνθηκών, τον απελευθέρωσε από το άγχος της μικρής εμπειρίας και της τυχόν άγνοιας λεπτομερειών των ασφαλιστικών καλύψεων. Τιμολογήσεις, προσφορές και αιτήσεις διακινούνται με ηλεκτρονικό τρόπο, με δικλίδες ασφαλείας, για την αποφυγή λαθών και παραλείψεων.

7. Νέα δημογραφικά δεδομένα.

Τα δημογραφικά προβλήματα στις ανεπτυγμένες ευρωπαϊκές κοινωνίες είναι γνωστά. Ο συνδυασμός της μείωσης του ρυθμού αύξησης του πληθωρισμού και της αύξησης του μέσου όρου της διάρκειας ζωής, δημιουργεί πιεστικά φαινόμενα στα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης, με αποτέλεσμα τη στροφή μεγάλης μερίδας εργαζομένων, είτε ατομικά, είτε συλλογικά, σε εγγυημένης απόδοσης συνταξιοδοτικά και λοιπά προγράμματα ιδιωτικής ασφάλισης. Άλλωστε, η πολιτική δημιουργίας συνδυασμού μεταξύ κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης (η περίφημη 2, 3 ή 4 πυλώνες) αποτελεί επίσημη θέση πολλών κυβερνήσεων και διεθνών οικονομικών οργανισμών. Οι τράπεζες διέβλεψαν ότι η δημιουργία από κοινού με τις ασφαλιστικές εταιρείες και η παροχή προς τους εργαζόμενους συγκεκριμένων και εξειδικευμένων συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, ατομικών ή ομαδικών, αφενός θα περιορίζε τη διαρροή καταθέσεων και αφετέρου θα τους προσέφερε υψηλό διαμεσολαβητικό, άμεσο και έμμεσο όφελος.

8. Αξιοποίηση δικτύων Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Μέσω της συνεργασίας για την ανάπτυξη εργασιών Bancassurance, οι τράπεζες έρχονται σε στενότερη επαφή με τις ασφαλιστικές εταιρείες και τα δίκτυά τους και έχουν τη δυνατότητα να τα αξιοποιήσουν για την προώθηση στο καταναλωτικό κοινό των καθαρά τραπεζικών προϊόντων λιανικής, δηλαδή κυρίως στεγαστικών, προσωπικών και καταναλωτικών δανείων.

9. Αξιοποίηση πελατολογίων Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Η κάθε ασφαλιστική εταιρεία διαθέτει μεγάλα πελατολόγιο, κυρίως λιανικής και οργανωμένα πολυπληθή δίκτυα διαμεσολαβούντων, τα οποία ούτως ή άλλως συναλλάσσονται με τράπεζες και είναι καταναλωτές χρηματοοικονομικών προϊόντων. Ο πληθυσμός αυτός μπορεί να αποτελέσει ομάδα υποψηφίων πελατών για την τράπεζα που θα συνεργαστεί με την ασφαλιστική εταιρεία, ανεξάρτητα αν ανήκει στον ίδιο όμιλο ή όχι.

Οι τράπεζες έχουν ισχυρούς λόγους να επιθυμούν την ανάπτυξη του Bancassurance. Με αυτό τον τρόπο κερδίζουν σημαντικά ποσά από προμήθειες, ενισχύουν τις πωλήσεις και ταυτόχρονα οι ασφαλιστικές καλύψεις τους επιτρέπουν να μειώσουν τα επισφαλή δάνεια, τα δεσμευμένα κεφάλαιά τους κ.α. Επίσης, επιτυγχάνουν να καλύψουν περιουσίες και να εξασφαλίσουν την ολική αποπληρωμή δανείων, σε περίπτωση Θανάτου ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του δανειολήπτη. Πολλές φορές εξασφαλίζουν και την προσωρινή αποπληρωμή, σε περιπτώσεις απώλειας θέσης εργασίας του δανειολήπτη. Στις περιπτώσεις αυτές είναι κερδισμένη και η τράπεζα, η οποία εισπράττει άμεσα το σύνολο του υπόλοιπου δανείου ή προσωρινά τις δόσεις του, και η οικογένεια του δανειολήπτη, η οποία πιθανότατα να μην μπορούσε να αποπληρώσει το δάνειο αυτό.

Όφελος Ασφαλιστικών Εταιρειών από την είσοδο των Τραπεζών στην Ελληνική Αγορά

Οι λόγοι για τους οποίους μια ασφαλιστική εταιρεία αποφασίζει να συνεργαστεί με τράπεζα για ανάπτυξη εργασιών Bancassurance φαινομενικά είναι απλούστεροι και πιο χειροπιαστοί.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες είδαν καταρχήν το Bancassurance, ως ένα ακόμα κανάλι προώθησης των καθαρά ασφαλιστικών, των δικών τους προϊόντων. Στην πορεία κατάλαβαν και οι ίδιες ότι το Bancassurance είναι μία νέα αγορά με τα δικά της χαρακτηριστικά και κυρίως με μειωμένα κόστη πρόσκτησης εργασιών και μεγαλύτερα ποσοστά διατηρησιμότητας συμβολαίων.

Προσαρμόστηκαν συνεπώς και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στη λογική πλέον του θεσμού του Bancassurance, με έντονα τα χαρακτηριστικά των ειδικών τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και διαδικασιών και με αποδυναμωμένα τα χαρακτηριστικά, συγκριτικά του δικτύου.

Σε κάθε περίπτωση όμως, η ασφαλιστική εταιρεία είναι ο παραγωγός του προϊόντος. Στην ασφαλιστική αγορά εγγράφονται οι εργασίες Bancassurance και συνεπώς, μόνο θετικά σημεία μπορεί να αναζητηθούν στην εμπλοκή μιας ασφαλιστικής εταιρείας στον θεσμό.

Ανεξάρτητα από όσα αναφέρθηκαν ανωτέρω, οι επιμέρους και ουσιαστικότεροι λόγοι για την ανάμιξη μιας ασφαλιστικής εταιρείας στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα, για την διάθεση των προϊόντων της και μέσω τραπεζικών καταστημάτων (Bancassurance) είναι οι εξής:

1. Αξιοποίηση δικτύου τραπεζικών καταστημάτων.

Τα πολυάριθμα καταστήματα των τραπεζών προσφέρουν μια άμεση, ανέξοδη και πολλά υποσχόμενη σειρά σημείων πώλησης. Είτε με την τοποθέτηση σε αυτά ατόμων του δικτύου τους (συνήθως ασφαλιστικών συμβούλων), είτε για την απευθείας διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων από τους υπαλλήλους της τράπεζας, οι ασφαλιστικές εταιρείες αποφεύγουν πρόσθετες, σημαντικές δαπάνες, για ίδρυση και λειτουργία πρόσθετου δικτύου συνεργατών ή την επέκτασή του.

2. Αξιοποίηση του πελατολογίου των τραπεζών.

Η αξιοποίηση του πελατολογίου των τραπεζών είναι θησαυρός για τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες δεν είναι σίγουρο ότι θα είχαν πρόσβαση σε αυτό, μέσω άλλων διαδρομών. Ειδικότερα δε, στην περιφέρεια, εκτός αστικών κέντρων, ο κάτοικος-πελάτης δύσκολα δεχόταν ασφαλιστικά προϊόντα από διαμεσολαβητές, χωρίς μόνιμη τοπική εγκατάσταση. Παράλληλα τα χαρακτηριστικά του πελάτη της τράπεζας προοιωνίζουν πιστότερο και μακροβιότερο πελάτη για την ασφαλιστική εταιρεία.

3. Εκμετάλλευση της φερεγγυότητας των τραπεζών.

Είναι γνωστό ότι ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς είναι η δυσπιστία που αντιμετωπίζεται από το καταναλωτικό κοινό. Αντίθετα, η τραπεζική αγορά, ανεξάρτητα από συγκυριακά παράγοντα ή προβλήματα, εμπνέει φερεγγυότητα και εμπιστοσύνη. Ασφαλιστικά προϊόντα, κυρίως μακροχρόνια αποταμιευτικά και επενδυτικά, που δύσκολα θα δεχόταν ο πελάτης από δίκτυα ασφαλιστικών εταιρειών, το δέχεται ευκολότερα, τα εμπιστεύεται και τα αγοράζει βασιζόμενος στην έννοια της τράπεζας.

4. Παροχή νέων ευκαιριών στα ασφαλιστικά δίκτυα.

Η συνεργασία των ασφαλιστικών εταιρειών με τις τράπεζες προσφέρει νέες επαγγελματικές ευκαιρίες για τα δίκτυά τους. Πιο συγκεκριμένα, τα οφέλη συνοψίζονται σε δύο κατευθύνσεις:

(α) Τη δυνατότητα διαμεσολάβησης για τραπεζικά-χρηματοοικονομικά προϊόντα που θα τους προσφέρει ευκαιρίες διεύρυνσης του κύκλου των εργασιών των ασφαλιστικών εταιρειών, δημιουργώντας πρόσθετο εισόδημα.

(β) Την αξιοποίηση από πλευράς τραπεζών μέρους των δικτύων για τη στελέχωση των καταστημάτων, αναλόγως βέβαια του μοντέλου εφαρμογής του Bancassurance και του ενδιαφέροντος διαμεσολαβητών για σταδιοδρομία σε τραπεζικά καταστήματα και σε υπηρεσιακές μονάδες ή θυγατρικές εταιρείες που ασχολούνται με τις ασφαλιστικές εργασίες. Επίσης, η σύνδεση με οποιονδήποτε τρόπο δικτύων της ασφαλιστικής εταιρείας με τραπεζικά καταστήματα και πελάτες τους περιορίζει στο

ελάχιστο τον κίνδυνο μετακίνησής τους σε άλλη ασφαλιστική εταιρεία, γεγονός που είναι σύνηθες στην ασφαλιστική αγορά.

5. Μειωμένο κόστος παραγωγής και διάθεσης του προϊόντος.

Το κόστος πρόσκτησης εργασιών από τα παραδοσιακά δίκτυα είναι πλέον πολύ υψηλό για τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες εναγωνίως αναζητούν εναλλακτικά δίκτυα και νέες αγορές. Αντίστοιχα, ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά κάθε σωστά σχεδιασμένου μοντέλου ανάπτυξης εργασιών Bancassurance είναι η μείωση του κόστους παραγωγής και διάθεσης του προϊόντος. Αποτέλεσμα των δύο αυτών παραμέτρων είναι η επιλογή του Bancassurance ως μοντέλου που επιτυγχάνει ταυτόχρονα και τα δύο επιθυμητά αποτελέσματα, χαμηλό κόστος πρόσκτησης και δημιουργία νέας αγοράς. Έτσι, άρχισε να δημιουργείται συγκριτικό πλεονέκτημα στα πλαίσια του έντονου ανταγωνισμού, χωρίς την υποβάθμιση των ποιοτικών χαρακτηριστικών του προϊόντος και χωρίς τη μείωση των αναμενομένων κερδών από τη διάθεση του προϊόντος.

6. Δημιουργία πολλαπλών σχέσεων με τον πελάτη.

Ο πελάτης, ο οποίος έχει καλύψει τις ασφαλιστικές του ανάγκες μέσω τραπεζικού καταστήματος, στο οποίο πραγματοποιεί συνεχώς τις συναλλαγές του, είτε ως φυσικό πρόσωπο, είτε ως επαγγελματίας ή επιχείρηση, δύσκολα αναθεωρεί τα ασφαλιστήρια συμβόλαιά του και ακόμα δυσκολότερα μετακινείται σε άλλη ασφαλιστική εταιρεία. Αντίθετα, η δυνατότητα εξυπηρέτησής του από ένα συγκεκριμένο σημείο, το τραπεζικό κατάστημα, για όλες του τις χρηματοοικονομικές και ασφαλιστικές ανάγκες, τον κατευθύνει, ώστε και για κάθε νέα ασφαλιστική ανάγκη που δημιουργείται να προσπαθεί να την ικανοποιήσει μέσα από το ίδιο σημείο.

Από τα παραπάνω, προκύπτει το συμπέρασμα πως το Bancassurance είναι ένας συνδυασμός υπηρεσιών και προϊόντων, ο οποίος ωφελεί και τον τραπεζικό και τον ασφαλιστικό χώρο ταυτοχρόνως, διότι βοηθά στην πλήρη ικανοποίηση των πελατών των τραπεζών και των ασφαλιστικών εταιρειών και την άμεση ανταπόκριση στην ανάγκη του καταναλωτή-πελάτη, με χαμηλά κόστη και υψηλές προμήθειες. Όμως, οι υπηρεσίες του Bancassurance είναι δύσκολα αποδεκτές από τους παραδοσιακούς διαμεσολαβητές, διότι εκείνοι

δεν διαθέτουν την ευελιξία να συνδυάσουν σε μία υπηρεσία και τις ασφαλιστικές και τις τραπεζικές ανάγκες της αγοράς.

Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα, το οποίο θα αναλύσουμε στη συνέχεια, της ΕΘΝΙΚΗΣ και της EFG Eurolife, οι οποίες είναι θυγατρικές τραπεζικών ιδρυμάτων, σε σχέση με την International Life, που είναι αποκλειστικά ιδιωτική ασφαλιστική εταιρεία και όχι θυγατρική τράπεζας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Αναφορά (3 επιλεγμένων) Ασφαλιστικών Εταιρειών

Η πορεία της ΕΘΝΙΚΗΣ

Στις 15 Ιουνίου του 1891 η Εθνική Τράπεζα Ελλάδος αποφάσισε να ιδρύσει την «ΕΘΝΙΚΗ», ανώνυμη εταιρεία ασφαλίσεων, με βασικό σκοπό να καλύψει τις ασφαλιστικές ανάγκες της ελληνικής αγοράς.

Οι ρυθμοί ανάπτυξης της ήταν ραγδαίοι, όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και σε πολλές πόλεις του εξωτερικού. Οι εργασίες κατά τη δημιουργία της περιορίζονταν σε ασφαλίσεις πυρός και θαλάσσης, λόγω του ότι η ανάγκη τους ήταν ιδιαίτερα ανεπτυγμένη εκείνη την περίοδο, ενώ αξιοσημείωτη ήταν και η προσπάθεια ανάπτυξης του κλάδου ζωής.

Η ΕΘΝΙΚΗ συμμετείχε σε σοβαρά γεγονότα της εποχής, προσπαθώντας να προσφέρει την καλύτερη δυνατή εξασφάλιση στην ανθρώπινη φύση. Η φωτιά που ξέσπασε στην Θεσσαλονίκη τον Αύγουστο του 1917 επέφερε σημαντικές απώλειες, τις οποίες προσπάθησε να αποζημιώσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Επίσης, σημαντική ήταν και η συμμετοχή οικονομικής βοήθειας, το 1987 σε σεισμοπαθείς και δαπάνες πολέμου.

Με τις ενέργειες αυτές, η ΕΘΝΙΚΗ χαρακτηρίστηκε ως η μεγαλύτερη και πιο αξιόπιστη ασφαλιστική εταιρεία της ελληνικής αγοράς.

Η ανάπτυξη της συνεχίστηκε ενισχύοντας τα αποθεματικά της, με την αγορά χρεογράφων και ακινήτων, συμμετέχοντας και πάλι στα μεγαλύτερα γεγονότα της εποχής, καθώς είναι παρούσα στους σεισμούς της Κορίνθου, το 1928 και στις μεγάλες καταστροφές στις επιχειρήσεις, λόγω πυρκαγιών στην Μακεδονία και Θράκη, το 1933.

Στην δύσκολη περίοδο 1940-1944 εκποίησε περιουσιακά της στοιχεία, με σκοπό να συντηρήσει το προσωπικό της, αλλά και να οργανώσει συσσίτια για τους «αναξιοπαθούντες».

Το 1964 ιδρύει την ναυτασφαλιστική εταιρεία Πλοίων και Αεροσκαφών, ενώ μεταστεγάζεται στην έδρα της, στην οδό Καραγεώργη Σερβίας 8. Την ίδια

περίοδο εφαρμόζεται ένα νέο οργανωτικό σχήμα και αρχίζει η μηχανογραφική οργάνωση της εταιρείας στα πρότυπα των μεγαλύτερων ασφαλιστικών οργανισμών της Ευρώπης.

Από το 1970 ανασυγκροτεί το δίκτυο των πρακτορείων, δημιουργεί νέα υποκαταστήματα και πρακτορεία, οργανώνοντας τις πωλήσεις της, προσπαθώντας να καλλιεργήσει την ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης στην Ελλάδα.

Ο κλάδος ζωής της ΕΘΝΙΚΗΣ δραστηριοποιείται το 1980 με δημιουργία του Agency System.

Η ακίνητή της περιουσία ενισχύεται με σημαντικές αγορές οικοπέδων και ανοικοδόμηση παλαιών ακινήτων. Δημιουργεί σημαντική υποδομή με την εκπαίδευση του ανθρωπίνου δυναμικού της, προκειμένου να ανταπεξέλθει στον ανταγωνισμό της αγοράς και στις απαιτήσεις της. Η μηχανογράφηση που εφαρμόζεται πλέον σε όλα τα τμήματα της εταιρείας κατέστησαν αναγκαία την εκπαίδευση του προσωπικού.

Το 1997 προχωρά στη συγχώνευση όλων των ασφαλιστικών εταιρειών του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, ΑΣΤΗΡ-Πανελλήνιος-ΕΤΕΒΑ, δημιουργώντας έναν ισχυρό Ασφαλιστικό Όμιλο, ικανό να ανταγωνιστεί τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης.

Σήμερα, η ΕΘΝΙΚΗ είναι πλέον έτοιμη να διαγράψει νέα πορεία, η οποία θα περνά την ΕΘΝΙΚΗ επικράτεια και θα έχει παρουσία στις πατρογονικές εστίες του Ελληνισμού στα Βαλκάνια, στην Ανατολική Ευρώπη και στις χώρες του Εύξεινου Πόντου.

Στόχος της, ο νέος αιώνας να βρει την εταιρεία οργανωμένη με σύγχρονα πληροφοριακά συστήματα, ώστε να ανταποκρίνεται στις διαρκώς αυξανόμενες ανάγκες και να υλοποιήσει την πελατοκεντρική της πολιτική.

Η πορεία της EFG Eurolife

Το 1998 η εταιρεία CEH S.A. (Consolidated Eurofinance Holdings) εξαγόρασε την Τράπεζα Κρήτης, με σκοπό να αναπτύξει τις εργασίες της στην ελληνική αγορά. Στη συνέχεια, το 1999 η EFG Eurobank αποφάσισε να επεκταθεί και στον ασφαλιστικό χώρο, λαμβάνοντας παράλληλα και μεγαλύτερο μερίδιο της

τραπεζικής αγοράς. Αυτό επιτεύχθηκε με την μεταβίβαση της Τράπεζας Κρήτης στην EFG Eurobank, συγχωνεύοντας τις δραστηριότητές των δύο τραπεζών, με ανταλλαγή μετοχών και δημιουργώντας την EFG Eurolife ασφαλιστική, θυγατρική εταιρεία της τράπεζας, με σκοπό και στόχο η EFG Eurobank να επεκταθεί και στον ασφαλιστικό τομέα.

Εισβάλλει δυναμικά στον ασφαλιστική αγορά, με την ανάπτυξη εργασιών Bancassurance, μέσω των εταιρειών:

- ✓ EFG Eurolife, ανώνυμη εταιρεία ασφαλίσεων ζωής, η οποία είναι η μετεξέλιξη της ασφαλιστικής εταιρεία ΑΚΜΗ ζωής (θυγατρική της τράπεζας Κρήτης),
- ✓ EFG Eurolife, ανώνυμη εταιρεία γενικών ασφαλίσεων, η οποία είναι η μετεξέλιξη της ασφαλιστικής εταιρείας ΑΚΜΗ γενικών ασφαλίσεων (θυγατρική τράπεζας Κρήτης) και
- ✓ EFG ασφαλιστικές υπηρεσίες Α.Ε.Μ.Α (διαμεσολαβητική εταιρεία).

Η EFG Eurolife ασφαλιστική, αναγνωρίζοντας τις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου, διαθέτει σύγχρονες υποδομές, προσφέροντας στους πελάτες της, ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία με προϊόντα σύγχρονα και κατανοητά. Αποδεικνύει έμπρακτα την ευαισθητοποίησή της στην αναγνώριση των ιδιαίτερων αναγκών του κάθε πελάτη, μέσα από την παροχή εξειδικευμένων και ολοκληρωμένων λύσεων, έχοντας ένα ανταγωνιστικό κόστος, αποτελεσματική εξυπηρέτηση και την αξιοπιστία του Ομίλου της Eurobank.

Προσφέρει τις γνώσεις και την εμπειρία της, ώστε να καλύπτει με τον καλύτερο τρόπο, κάθε ασφαλιστική ανάγκη που αφορά την αποταμίευση, την ζωή, την υγεία, το σπίτι, το αυτοκίνητο ή την επιχείρηση. Η EFG Eurolife παρέχει υψηλό επίπεδο υπηρεσιών από έμπειρα στελέχη, χρησιμοποιώντας την τεχνογνωσία αιχμής του Ομίλου Eurobank, προσπαθώντας να έχει υποδειγματική εξυπηρέτηση στους πελάτες, με την εξελιγμένη μηχανογραφική τεχνολογία που χρησιμοποιεί.

Έχοντας ως όραμα τη συνεχή εξέλιξη και ανάπτυξη εργασιών στον ασφαλιστικό χώρο, τον Σεπτέμβριο του 2008 ανακοινώθηκε ότι προχώρησε σε συμφωνία για την απόκτηση του 100% των μετοχών της ACTIVA Insurance

A.A.E.(πρώην CGU Hellas), από την κυπριακή Commercial General Insurance Ltd.

Η πορεία της International Life

Το 1956 με την ίδρυση αντιπροσωπίας της ιταλικής ασφαλιστικής εταιρείας RAS Αδριατικής ξεκινούν οι ασφαλιστικές εργασίες στην Ελλάδα. Η μετεξέλιξη της ασφαλιστικής αυτής επιχείρησης, το 1991 γεννά την ίδρυση της εταιρείας συμμετοχών του Ομίλου International Holding A.E. σε συνεργασία με την γερμανική αντασφαλιστική εταιρεία Aachener Und Munchener Group.

Την ίδια χρονιά ιδρύεται η International Life A.E.A.Z., εταιρεία ασφαλίσεων ζωής του Ομίλου. Κύριο χαρακτηριστικό της είναι ο συνεχής σχεδιασμός και η δημιουργία νέων προγραμμάτων, ώστε η εταιρεία να ανταποκρίνεται άμεσα στις επιταγές των καιρών.

Αντίστοιχα, η International Hellas A.E.(σήμερα International Life A.E.Γ.Α.), εταιρεία που δραστηριοποιείται στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων του Ομίλου, ήταν εταιρεία που στην Ελλάδα δημιούργησε και καθιέρωσε ασφαλιστικά προγράμματα με μορφή πακέτων στον κλάδο ζημιών (γενικών κλάδων).

Μέχρι σήμερα, ο Όμιλος της International Life ίδρυσε εταιρείες χρηματιστηριακών υπηρεσιών, πληροφορικής, επεκτείνοντας τις δραστηριότητές της στην Γερμανία και με έναρξη δραστηριοποίησης το 2007 στην Ρωσία. Το 2009 εξαγοράζει την ασφαλιστική εταιρεία Universal Life, με στόχο να διαθέτει ένα μεγάλο εύρος προϊόντων και υπηρεσιών, σύγχρονων και ευέλικτων, που σχεδιάζονται με βάση τις ανάγκες των πελατών. Προσανατολίζεται στο να οικοδομεί υγιείς σχέσεις με τους πελάτες, τους εργαζόμενους και τους συνεργάτες.

Ο Όμιλος International Life φροντίζει για την επαγγελματική εξέλιξη των ανθρώπων του, γνωρίζοντας ότι αυτό θα αποτελέσει το κλειδί για την επιτυχία του Ομίλου στο μέλλον. Έχει καλή επάρκεια κεφαλαίων και διαθέτει περιθώριο φερεγγυότητας αυτό που ορίζει η πολιτεία. Διασφαλίζει την ποιότητα και την ταχύτητα των υπηρεσιών που προσφέρει στους συνεργάτες και τους πελάτες του, έχοντας επενδύσει στην υψηλή τεχνολογία. Διατηρεί ένα καλό δίκτυο πωλήσεων, το οποίο καλύπτει ένα μεγάλο μέρος της ελληνικής επικράτειας,

ενισχύοντας συνεχώς τη δύναμη και την έκταση του δικτύου εξυπηρέτησης των πελατών. Υποστηρίζει και λειτουργεί το Agency System και επενδύει στην ανάπτυξη του. Συνεργάζεται με πρακτορεία σε όλη την Ελλάδα και τον Απρίλιο του 1998 ξεκινά να διαθέτει συνταξιοδοτικά προγράμματα Bancassurance, μέσω της Εγνατίας Τράπεζας.

Ο Όμιλός της είναι πιστοποιημένος φορέας εκπαίδευσης για την πιστοποίηση των διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση, με την υπ' αριθμό **4/26-7-2004 απόφαση** της τεχνικής επιτροπής εκπαίδευση και εξετάσεων διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση του υπουργείου ανάπτυξης. Επίσης η International Life A.E.A.Z και A.E.Γ.A είναι πιστοποιημένες εταιρείες για το σύνολο των υπηρεσιών και των υποκαταστημάτων της σε ολόκληρη την Ελλάδα, κατά ISO 9001:2000 και οι αντασφαλιστές της είναι Α' κατηγορίας.

Ο Όμιλος της International Life έχει ισχυρές αξίες και ο βασικός του στόχος είναι να γίνεται συνεχώς καλύτερος.

Μερίδια Αγοράς (3 επιλεγμένων) Ασφαλιστικών Εταιρειών

Συνοψίζοντας, για τη μέτρηση της παραγωγής ασφαλιστρών στην ελληνική αγορά, θα αναφερθούν τα ακριβή μερίδια των ασφαλιστικών εταιρειών που έχουν προαναφερθεί (ΕΘΝΙΚΗ, EFG Eurolife και International Life), διαχωρίζοντας τον κλάδο ζωής από των γενικών ασφαλίσεων.

Ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης που έχει προαιρετικό χαρακτήρα είναι ανταποδοτικός σε ατομική βάση (οι παροχές είναι ανάλογες με τις αντίστοιχες εισφορές-ασφαλίστρα) και λειτουργεί συμπληρωματικά με το θεσμό της κοινωνικής ασφάλισης.

Από τα αποτελέσματα του Πίνακα 4 παρατηρείται ότι η ιδιωτική εταιρεία που δεν ανήκει σε Τραπεζικό Όμιλο κατέχει ένα μικρό μερίδιο αγοράς στον κλάδο ζωής και γενικών ασφαλίσεων, ενώ οι τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρείες διατηρούν ένα μεγάλο μερίδιο της ασφαλιστικής αγοράς.

Αφενός η υπεροχή στην ασφαλιστική αγορά των δύο ασφαλιστικών εταιρειών που ανήκουν σε Τραπεζικούς Ομίλους, έναντι εκείνης που δεν είναι θυγατρική τράπεζας είναι αξιοσημείωτη, αφετέρου όμως δεν είναι ο μοναδικός παράγοντας αξιολόγησης μιας ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας.

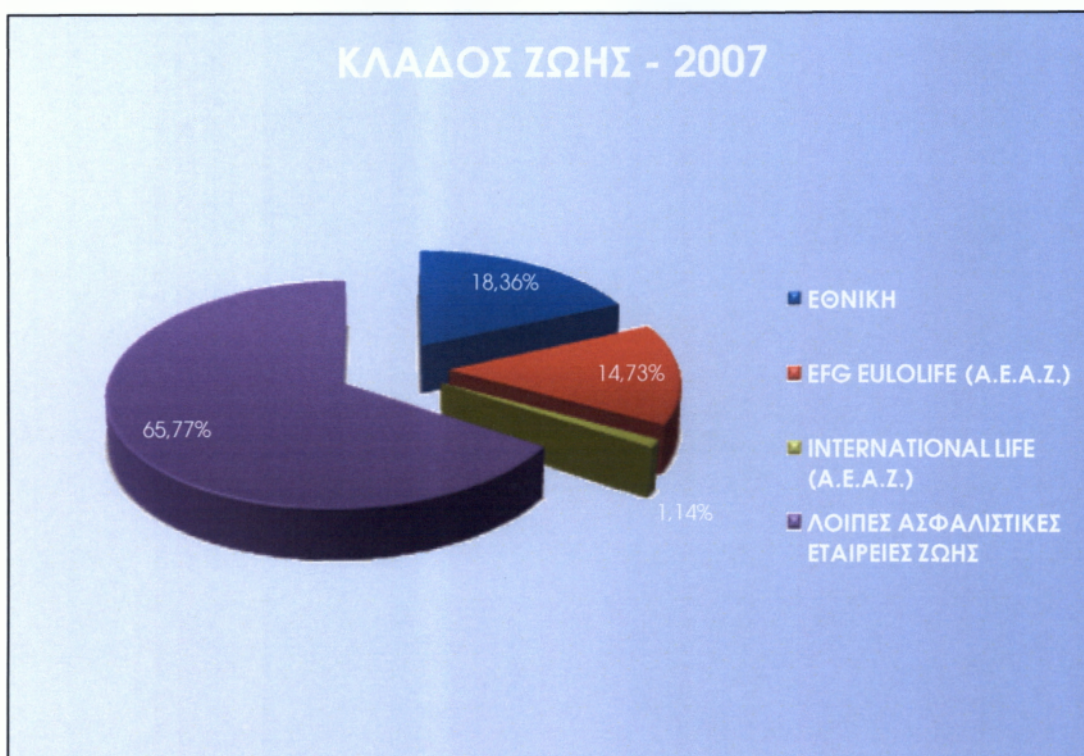
Πίνακας 4 - Συγκεντρωτικά ασφάλιστρα 2007

ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΑΝΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ (ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, EFG EUROLIFE, INTERNATIONAL LIFE)		
2007	ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (€)	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ (%)
ΕΘΝΙΚΗ Κλάδος Ζωής	463.854.364,24	18,36
ΕΘΝΙΚΗ Κλάδος Ζημιών	387.962.381,25	14,42
EFG Eurolife Α.Ε.Α.Ζ	372.116.329,77	14,73
EFG Eurolife Α.Ε.Γ.Α.	26.821.540,45	1,00
International Life Α.Ε.Α.Ζ.	28.911.738,66	1,14
International Life Α.Ε.Γ.Α.	22.281.599,57	0,83

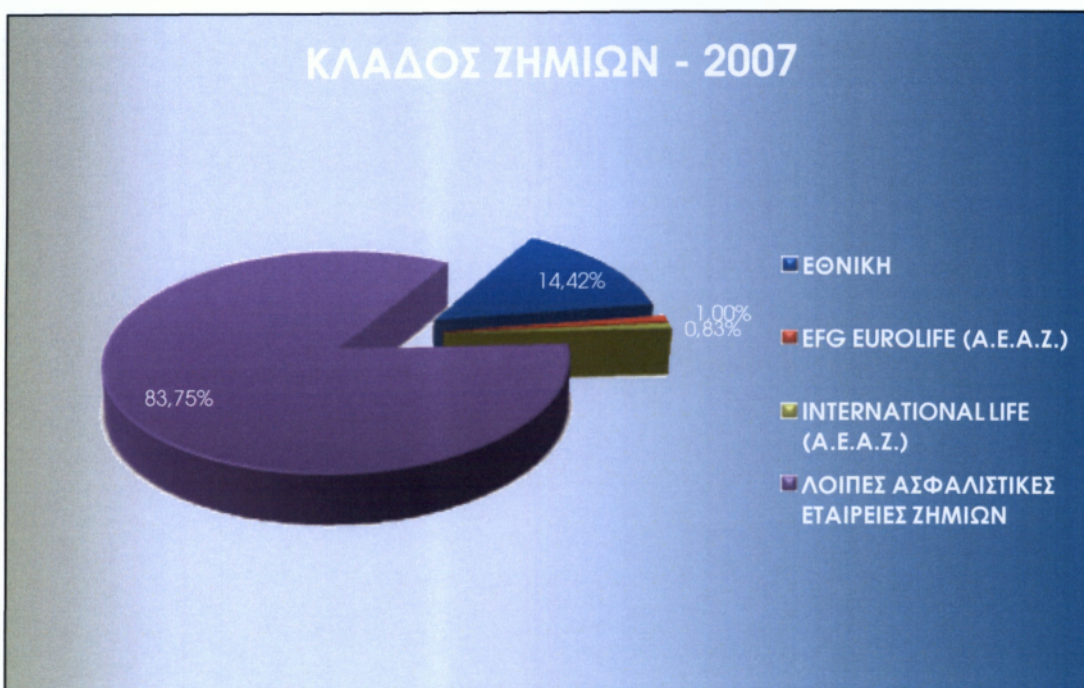
Από το σύνολο των εν λόγω αποτελεσμάτων, σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα παρατηρείται μία ισχυρή εισροή κεφαλαίων από πρωτασφάλιστρα, καθώς και διαχείριση κεφαλαίων που επενδύονται στην ελληνική αγορά, δημιουργώντας αναπτυξιακές στρατηγικές και θέσεις εργασίας, υπό την εποπτεία ιδιωτικού management, με βασικό στόχο και σκοπό από την μία την κερδοφορία και από την άλλη την κοινωνική μέριμνα.

Από τα στατιστικά στοιχεία που εμφανίζονται στο Γράφημα 5α παρατηρείται μερίδιο αγοράς ιδιαίτερα υψηλό να κατέχει «Η ΕΘΝΙΚΗ», στον κλάδο ζωής, σε σχέση με τον συνολικό αριθμό ασφαλιστικών εταιρειών ζωής που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Γράφημα 5α - Μερίδια Αγοράς Κλάδου Ζωής 2007



Γράφημα 5β - Μερίδια Αγοράς Κλάδου Ζημιών 2007



Πίνακας 5 - Συγκεντρωτικά ασφαλιστρα 2008

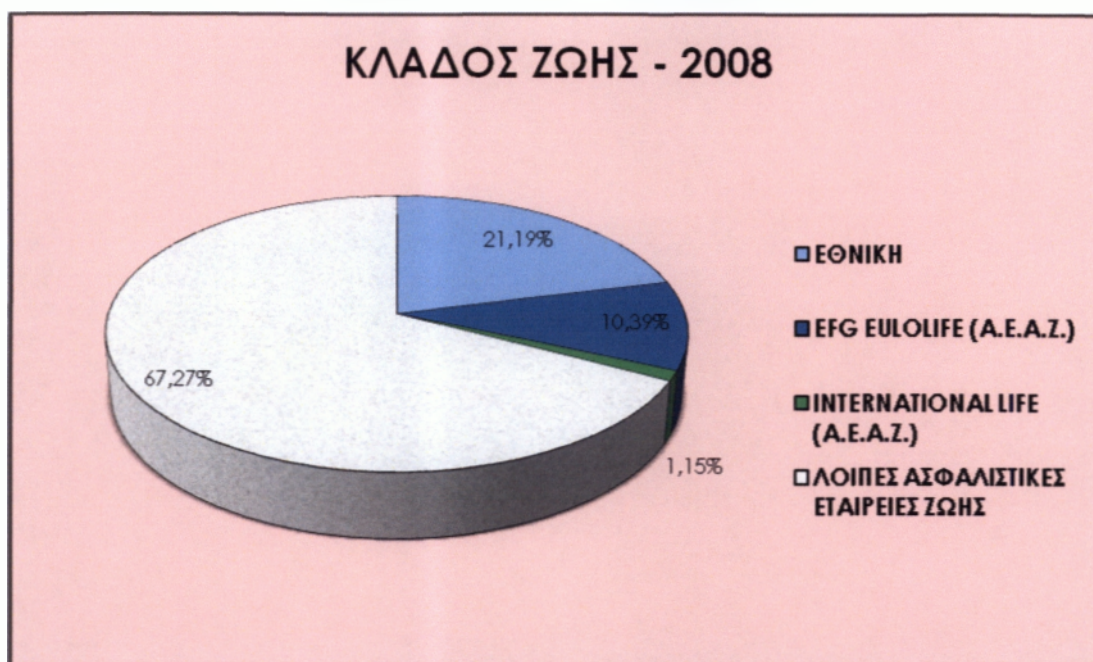
ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΑΝΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ (ΕΘΝΙΚΗ, EFG EUROLIFE, INTERNATIONAL LIFE)		
2008	ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (€)	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ (%)
ΕΘΝΙΚΗ Κλάδος Ζωής	530.142.525,17	21,19
ΕΘΝΙΚΗ Κλάδος Ζημιών	376.965.412,53	13,42
EFG Eurolife Α.Ε.Α.Ζ	259.869.308,85	10,39
EFG Eurolife Α.Ε.Γ.Α.	28.737.612,27	1,02
International Life Α.Ε.Α.Ζ.	28.736.966,22	1,15
International Life Α.Ε.Γ.Α	32.613.284,26	1,16

Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία του κλάδου ζωής και ζημιών για το 2008 (Γραφήματα 6α-6β) συνεχίζεται η ηγετική θέση των δύο ασφαλιστικών εταιρειών που ανήκουν σε τραπεζικούς ομίλους (ΕΘΝΙΚΗ, EFG Eurolife) του κλάδου ζωής.

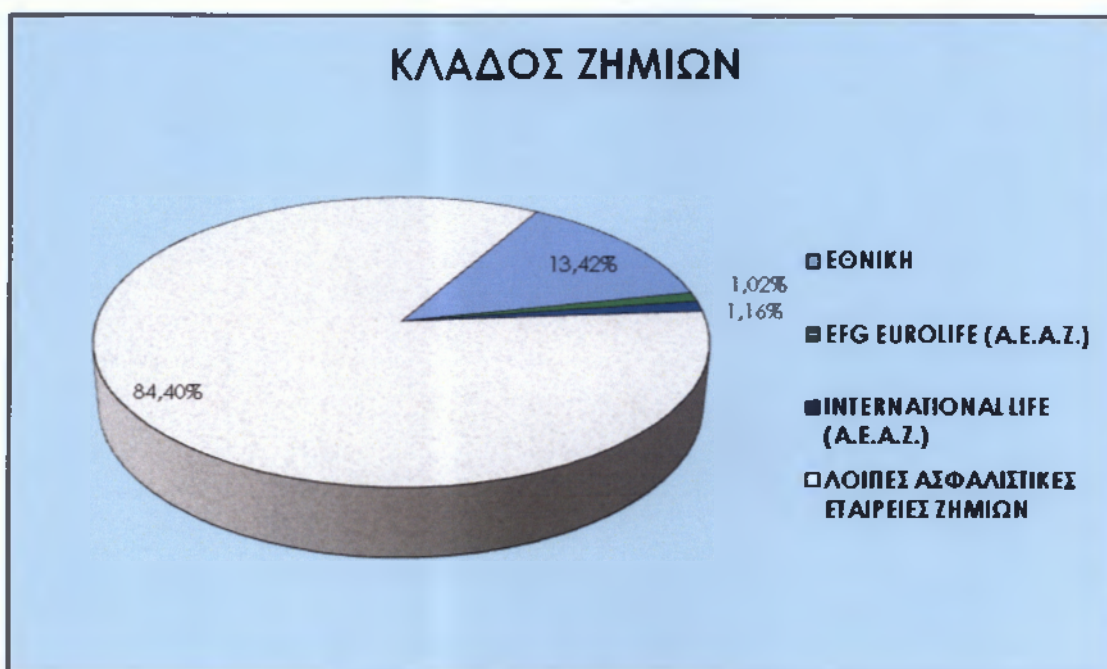
Το ποσοστό 31,58% στον κλάδο ζωής που κατέχουν οι δύο Όμιλοι, σε σχέση με το 68,42% που κατέχει το σύνολο των λοιπών ασφαλιστικών εταιρειών ζωής στην Ελλάδα αποδεικνύει έμπρακτα την εφαρμογή του Bancassurance.

Η ραγδαία ανάπτυξη των τραπεζοασφαλειών δεν είναι φαινόμενο της ελληνικής αγοράς, καθώς έχει παρατηρηθεί σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες. Ειδικότερα, στις χώρες της Νότιας Ευρώπης η δυναμική του Bancassurance είναι τέτοια, ώστε τα ασφαλιστρα που προέρχονται από τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα να φθάνουν μέχρι και το 90% των συνολικών ασφαλιστρών του κλάδου ζωής. Να σημειωθεί ότι η ελληνική αγορά έχει πολλά κοινά με τις αγορές των χωρών αυτών.

Γράφημα 6α - Μερίδια Αγοράς Κλάδου Ζωής 2008



Γράφημα 6β - Μερίδια Αγοράς Κλάδου Ζημιών 2008



Παρόλα αυτά, τα στοιχεία αποδεικνύουν ότι ο Όμιλος International Life, στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων κατέχει καλύτερη θέση από την EFG Eurolife Α.Ε.Γ.Α.

Αυτό ενδεχομένως οφείλεται στην ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών και τον συνεχή αγώνα για αναβάθμιση για τις ανάγκες κάλυψης του κάθε πελάτη.

Ένας ανεξάρτητος τρίτος μελετητής έχει το δικαίωμα, αφού ορίσει σαφώς τις προϋποθέσεις και τις παραμέτρους που χρησιμοποιεί για να εξαγάγει τα συμπεράσματά του, σχετικά με τα μερίδια αγοράς της κάθε ασφαλιστικής, να διατυπώσει τα στατιστικά που προέκυψαν, τα οποία μπορεί να διαφέρουν ή να ταυτίζονται με αποτελέσματα άλλων προσεγγίσεων. Η παρούσα προσέγγιση αφορά μερίδιο αγοράς σε συνολικά ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδους ζωής και ζημιών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: Υπηρεσίες Νοσοκομειακής Περίθαλψης και Υγείας

Πέρα και πάνω από όλα τα ανθρώπινα αγαθά, υπάρχει ένα, που είναι το πρώτο, «Η ΥΓΕΙΑ».

Ο κλάδος υγείας των ασφαλιστικών εταιρειών προσφέρει προϊόντα με πρωτοβάθμια ιατρική υπηρεσία και νοσοκομειακή περίθαλψη, που καλύπτουν κάθε πιθανή ανάγκη του υποψήφιου πελάτη. Ακολουθεί παρουσίαση των παροχών νοσοκομειακής περίθαλψης για τις ασφαλιστικές εταιρείες ΕΘΝΙΚΗ, ΕFG Eurolife και International Life.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες που επιλέχθηκαν για την έρευνα και ανάλυση των προϊόντων αιχμής τους στην ασφαλιστική αγορά είναι εταιρείες που σημειώνουν ισχυρή και μακρόχρονη παρουσία στην Ελλάδα. Σκοπός της ανάλυσης αυτής είναι να τονιστεί ο διαφορετικός τρόπος λειτουργίας ασφαλιστικής εταιρείας που είναι θυγατρική τράπεζας και εταιρείας που δεν ανήκει σε Τραπεζικό Όμιλο. Παράλληλα, να συγκεντρωθούν οι ομοιότητες και διαφορές ασφαλιστικών εταιρειών που είναι και οι δύο θυγατρικές Τραπεζικών Ομίλων.

ΕΘΝΙΚΗ-Case Study: Απόλυτη Προστασία

Case Study: Το πρόγραμμα αφορά άνδρα ηλικίας 30 ετών, χωρίς εξαρτώμενα μέλη, κάτοικος Αθήνας, καπνιστής, με ταμείο κοινωνικής ασφάλισης και ο οποίος επιλέγει, εφόσον νοσηλευθεί για οποιαδήποτε αιτία (πάθηση ή ατύχημα), θέση Β (δίκλινο), σε οποιοδήποτε νοσηλευτικό ίδρυμα. Να σημειωθεί ότι το κόστος της νοσοκομειακής αυτής παροχής είναι ετησίων καταβολών.

Η Απόλυτη Προστασία προσφέρει:

- ✓ Πλήρης υπηρεσίες πρωτοβάθμιας περίθαλψης, με πρόσβαση σε ένα ευρύ δίκτυο συνεργαζόμενων ιατρών όλων των ειδικοτήτων, οι οποίοι εξυπηρετούν στα ιατρεία τους ή ακόμα και κατ' οίκον, σε προνομιακές τιμές.

- ✓ Ιατρικό τηλεφωνικό κέντρο, που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο παρέχοντας διάφορες υπηρεσίες από ιατρικές συμβουλές, ακόμα και πλήρη καθοδήγηση, πριν από την εισαγωγή στο νοσοκομείο.
- ✓ Έξοδα εξωνοσοκομειακών διαγνωστικών εξετάσεων, που θα πραγματοποιηθούν σε συμβεβλημένο διαγνωστικό κέντρο, λόγω ασθένειας ή ατυχήματος του ασφαλισμένου, με ανώτατο ετήσιο όριο διενέργειας εξετάσεων 2.000 ευρώ. Η συμμετοχή του ασφαλισμένου είναι 30%.
- ✓ Δωρεάν ετήσιος προληπτικός έλεγχος (check-up).
- ✓ Νοσοκομειακές παροχές-κάλυψη εξόδων νοσηλείας για δωμάτιο, τροφή, εργαστηριακές, παρακλινικές εξετάσεις, φάρμακα, μεταγγίσεις, μονάδα εντατικής θεραπείας, μονάδα αυξημένης φροντίδας, με όριο ευθύνης κατά νοσηλεία 2.000.000 ευρώ.
- ✓ Ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου ή κλινικής.
- ✓ Θέση νοσηλείας Β (δίκλινο).
- ✓ Κάλυψη εξόδων για μικροεπεμβάσεις, χωρίς νοσηλεία.
- ✓ Κάλυψη εξόδων για επείγουσα μεταφορά.
- ✓ Κάλυψη εξόδων για χημειοθεραπείες.
- ✓ Κάλυψη εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης (μετά από 6 μήνες).
- ✓ Ημερήσια αποζημίωση για νοσηλεία σε δημόσιο νοσοκομείο 150 ευρώ, σε μονάδα εντατικής 225 ευρώ, με χειρουργική επέμβαση για όλες τις ημέρες νοσηλείας 225 ευρώ, με ανώτατο όριο τις 30 ημέρες για κάθε νοσηλεία και εφόσον δε πληρωθούν έξοδα νοσηλείας από την εταιρεία.
- ✓ Επίδομα τοκετού (2 έτη από την έναρξη ισχύος του συμβολαίου), εφάπαξ ποσό 2.000 ευρώ.
- ✓ Ισόβια διάρκεια κάλυψης.

Το συνολικό ετήσιο μεικτό κόστος ανέρχεται στο ποσό των 1.340 ευρώ, εφάπαξ καταβολή στην εταιρεία από τον ασφαλισμένο, στην έναρξη κάθε ασφαλιστικής περιόδου.

Για την ΕΘΝΙΚΗ, κατόπιν έρευνας, διαπιστώθηκε ότι ο χρόνος έκδοσης ενός συμβολαίου ζωής και νοσοκομειακής περίθαλψης για έναν νεοεισερχόμενο

πελάτη αποτελεί διαδικασία με διάρκεια ενός μήνα από την ημερομηνία υποβολής της αίτησης.

EFG Eurolife-Case Study: Premium 100% & Prime Care Plus

Case Study: Το πρόγραμμα αφορά άνδρα ηλικίας 30 ετών, χωρίς εξαρτώμενα μέλη, κάτοικος Αθήνας, καπνιστής, με ταμείο κοινωνικής ασφάλισης και ο οποίος επιλέγει, εφόσον νοσηλευθεί για οποιαδήποτε αιτία (πάθηση ή ατύχημα), θέση Β (δίκλινο), σε οποιοδήποτε νοσηλευτικό ίδρυμα. Να σημειωθεί ότι το κόστος της νοσοκομειακής αυτής παροχής είναι ετησίων καταβολών.

Το Premium 100% και Prime Care Plus προσφέρει:

- ✓ Διαγνωστικές εξετάσεις σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα για τον ασφαλισμένο, με ανώτατο όριο 1.500 ευρώ το χρόνο και χωρίς καμία συμμετοχή του ασφαλισμένου στο κόστος των εξετάσεων.
- ✓ Πραγματοποίηση ιατρικών επισκέψεων στο δίκτυο συμβεβλημένων ιατρών στο ιατρείο ή κατ' οίκον, με συμμετοχή από 8 έως 12 ευρώ αντιστοίχως.
- ✓ Δωρεάν ετήσιος προληπτικός έλεγχος (check-up).
- ✓ Ιατρικό τηλεφωνικό κέντρο, που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο παρέχοντας διάφορες υπηρεσίες από ιατρικές συμβουλές, ακόμα και πλήρη καθοδήγηση, πριν από την εισαγωγή στο νοσοκομείο.
- ✓ Έξοδα νοσοκομειακής περίθαλψης που αφορούν δωμάτιο και τροφή σε θέση Β (δίκλινο), δαπάνες νοσοκομείου, αμοιβές ιατρών-χειρουργών-αναισθησιολόγων, με ανώτατο ετήσιο όριο ανά περιστατικό νοσηλείας 500.000 ευρώ.
- ✓ Δαπάνες νοσηλείας ή χειρουργικών επεμβάσεων που δεν απαιτούν διανυκτέρευση στο νοσοκομείο.
- ✓ Δαπάνες αντιμετώπισης επειγόντων περιστατικών υγείας στα εξωτερικά ιατρεία νοσοκομείων.
- ✓ Δαπάνες μεταμοσχεύσεων, υπηρεσίες αποκλειστικής νοσοκόμας.
- ✓ Έξοδα πριν και μετά τη νοσηλεία και επίσης παρέχεται επείγουσα ιατρική βοήθεια, τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο Εξωτερικό.

- ✓ Κάλυψη τοκετού επιδοματικά (24 μήνες από την έναρξη ισχύος του συμβολαίου, εφάπαξ ποσό 1.200 ευρώ.

Το συνολικό ετήσιο μεικτό κόστος ανέρχεται στο ποσό των 890 ευρώ, εφάπαξ καταβολή στην εταιρεία από τον ασφαλισμένο, στην έναρξη κάθε ασφαλιστικής περιόδου.

Για την EFG Eurolife, κατόπιν έρευνας, διαπιστώθηκε ότι ο χρόνος έκδοσης ενός συμβολαίου ζωής και νοσοκομειακής περίθαλψης για έναν νεοεισερχόμενο πελάτη αποτελεί διαδικασία με διάρκεια ενάμισι με δύο μήνες από την ημερομηνία υποβολής της αίτησης.

International Life-Case Study: Εν Υγεία Απεριόριστο 100%

Case Study: Το πρόγραμμα αφορά άνδρα ηλικίας 30 ετών, χωρίς εξαρτώμενα μέλη, κάτοικος Αθήνας, καπνιστής, με ταμείο κοινωνικής ασφάλισης και ο οποίος επιλέγει, εφόσον νοσηλευθεί για οποιαδήποτε αιτία (πάθηση ή ατύχημα), θέση Β (δίκλινο), σε οποιοδήποτε νοσηλευτικό ίδρυμα. Να σημειωθεί ότι το κόστος της νοσοκομειακής αυτής παροχής είναι ετησίων καταβολών.

Το Εν Υγεία Απεριόριστο 100%+ΕΞ προσφέρει:

- ✓ Ιατρικό τηλεφωνικό κέντρο, που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο παρέχοντας διάφορες υπηρεσίες από ιατρικές συμβουλές, ακόμα και πλήρη καθοδήγηση, πριν από την εισαγωγή στο νοσοκομείο.
- ✓ Διαγνωστικές εξετάσεις σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα για τον ασφαλισμένο, με ανώτατο όριο 4.400 ευρώ το χρόνο και χωρίς καμία συμμετοχή του ασφαλισμένου στο κόστος των εξετάσεων.
- ✓ Δωρεάν ετήσιος προληπτικός έλεγχος (check-up).
- ✓ Πραγματοποίηση ιατρικών επισκέψεων στο δίκτυο συμβεβλημένων ιατρών, με πλήρη κάλυψη, χωρίς καμία συμμετοχή.
- ✓ Έξοδα θεραπείας κατά τη νοσηλεία που αφορούν δωμάτιο και τροφή σε θέση Β (δίκλινο), αμοιβές χειρουργών-αναισθησιολόγων, χωρίς ετήσιο όριο κάλυψης (κάλυψη 100%).
- ✓ Κάλυψη εξόδων 85% για νοσηλεία στο Εξωτερικό, με όριο 400.000 ευρώ ανά περίπτωση.

- ✓ Κάλυψη εξόδων αποκλειστικής νοσοκόμας σε κρατικό νοσοκομείο μέχρι 30 ημέρες, σε ιδιωτικό νοσοκομείο μέχρι 15 ημέρες.
- ✓ Νοσοκομειακό επίδομα σε κρατικό νοσοκομείο 80 ευρώ (ανά ημέρα νοσηλείας), στην εντατική κρατικού νοσοκομείου 160 ευρώ (ανά ημέρα νοσηλείας και στο Εξωτερικό 160 ευρώ (ανά ημέρα νοσηλείας).
- ✓ Επείγουσα ιατρική βοήθεια στο Εξωτερικό-EUROCROSS.
- ✓ Επίδομα μητρότητας για φυσιολογικό τοκετό (10 μήνες μετά) 800 ευρώ, για πολύπλοκο τοκετό (3 μήνες μετά) 1.200 ευρώ.

Το συνολικό ετήσιο μεικτό κόστος ανέρχεται στο ποσό των 1.300 ευρώ, εφάπαξ καταβολή στην εταιρεία από τον ασφαλισμένο, στην έναρξη κάθε ασφαλιστικής περιόδου.

Για την International Life, κατόπιν έρευνας, διαπιστώθηκε ότι ο χρόνος έκδοσης ενός συμβολαίου ζωής και νοσοκομειακής περίθαλψης για έναν νεοεισερχόμενο πελάτη αποτελεί διαδικασία με διάρκεια δέκα ημερών από την ημερομηνία υποβολής της αίτησης.

Συμπεράσματα από Case Studies

Παρατηρείται ότι κάθε ασφαλιστική εταιρεία ακολουθεί δική της πολιτική ως προς τον πελάτη και ορίζει ανεξάρτητα από τις υπόλοιπες εταιρείες την χρονική διάρκεια που θα εκδώσει ένα συμβόλαιο και θα αναλάβει τον συγκεκριμένο κίνδυνο. Η διαφορετικότητα σχετικά με το ύψος του ποσού του δικαιώματος συμβολαίου μεταξύ των εταιρειών, δηλαδή το καθαρό έσοδο της εταιρείας από κάθε νέο συμβόλαιο, αποτελεί μέρος του απαιτούμενου και εισπραττόμενου ασφαλιστρου για την ανάληψη συγκεκριμένου κινδύνου. Η ασφαλιστική εταιρεία, πριν την κατάθεση μιας προσφοράς ή πριν την δημοσιοποίηση ενός τιμολογίου, συνυπολογίζει πάντοτε αν θα εισπράξει δικαίωμα συμβολαίου και σε ποιο συγκεκριμένο ύψος. Το δικαίωμα συμβολαίου δημιουργεί κατά κύριο λόγο την ανισότητα στη σύγκριση μεγεθών μεταξύ των ασφαλιστρών ζωής, διότι κατά κανόνα εισπράττεται στις ασφαλίσεις ζωής δικαίωμα συμβολαίου μόνο στην πρώτη απόδειξη.

Η εξασφάλιση της σωστής υγειονομικής περίθαλψης είναι μείζον ζήτημα για όλο τον κόσμο. Ωστόσο οι συνθήκες διαφέρουν από χώρα σε χώρα,

δημιουργώντας διαφορετικές ανάγκες για τα εκάστοτε τμήματα του πληθυσμού. Παράλληλα, η μεγάλη πρόοδος στον ιατρικό τομέα, υποχρεώνει σε συνεχείς αναπροσαρμογές τα σχετικά προγράμματα των ασφαλιστικών εταιρειών, προκειμένου να βρίσκονται πάντα στο πνεύμα της εποχής και να δρομολογούν νέα σχέδια που εξυπηρετούν ορθά τις όποιες καινούργιες ανάγκες των πελατών, φροντίζοντας να βοηθούν την υγεία τους με κάθε τρόπο.

Ξεπερνώντας δηλαδή, το υπάρχον «στενό» ασφαλιστικό πλαίσιο, προωθούν τη γνώση τους, γύρω από θέματα διατήρησης καλής φυσικής κατάστασης, που θα αποτρέψει μελλοντικά προβλήματα υγείας, ενώ δίνουν μεγάλο αγώνα, συμμετέχοντας και χρηματοδοτώντας προγράμματα για την πρόληψη των ασθενειών.

Βασική παράμετρος είναι ότι υπάρχει η σημαντική παροχή διαγνωστικών εξετάσεων-check up, όχι μόνο στις εταιρείες που αναφέρονται, αλλά και στο σύνολο των τραπεζικών και ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα και σε όλο τον κόσμο.

Παρουσιάζοντας τα αντίστοιχα προγράμματα υγείας της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, EFG Eurolife και International Life καταγράφονται οι όποιες ομοιότητες ή τυχόν διαφορές στον συγκριτικό πίνακα νοσοκομειακών προγραμμάτων που ακολουθεί.

Επίσης, από τον πίνακα σύγκρισης των νοσοκομειακών προγραμμάτων των τριών ασφαλιστικών εταιρειών που επιλέχθηκαν, προκύπτει το συμπέρασμα πως δε διαφέρουν τόσο στις παροχές τους, αλλά στα όρια κάλυψής τους, καθώς και στην τιμολόγηση των παροχών τους.

Ο τρόπος υπολογισμού του ασφαλιστρού για τον κλάδο ζωής και ασθένειας περιέχει τρεις σημαντικές παραμέτρους, την διάρκεια, την ασφαλιστική ηλικία του πελάτη, καθώς και το φύλο (άνδρας/ γυναίκα). Εξετάζοντας τα τρία δεδομένα σε συνδυασμό με την επιλογή της εκάστοτε παροχής, η οποία είναι πάντα τιμολογημένη από την εταιρεία, ορίζεται το τελικό ετήσιο κόστος για τον πελάτη.

**Πίνακας 6 - Συγκριτικός Πίνακας Νοσοκομειακού Προγράμματος
(3 επιλεγμένων) Ασφαλιστικών Εταιρειών**

Φύλο: Άνδρας Κάτοικος: Αθηνών Ταμείο: Ναι				Εξαρτώμενα Μέλη: Όχι Τρόπος Πληρωμής: Ετήσιος Καπνιστής: Ναι
	ΕΘΝΙΚΗ	EFG EUROLIFE	INTERNATIONAL LIFE	
ΠΑΡΟΧΕΣ	ΥΙΘΔ- Απόλυτη Προστασία	30209- 17.Premium 100%B+Prime Care Plus	N1100%+ΕΞ-Εν Υγεία Απεριόριστο 100%	
Έξοδα Νοσηλείας-Όριο	2.000.000€	500.000€	Απεριόριστο	
Συμμετοχή Ασφαλισμένου	0%	0%	0%	
Αμοιβή Χειρουργού	291€ - 6.188€ ανάλογα την εγχείρηση	100%	100%	
Αμοιβή Αναισθησιολόγου	108€ - 1.019€ ανάλογα την εγχείρηση	100%	100%	
Χειρουργικό Επίδομα	Όχι	Όχι	500€ - 2.000€	
Ημερήσια Επέμβαση (χωρίς νοσηλεία)	Καλύπτεται	Καλύπτεται	Καλύπτεται	
Μικρές Χειρουργικές Επεμβάσεις στα Εξωτερικά Ιατρεία	Καλύπτεται	Καλύπτεται	Καλύπτεται	
Αποκλειστική Νοσοκόμα σε Κρατικό Νοσοκομείο	Νυχτερινή max 30 ημέρες	100%	100%	
Αποκλειστική Νοσοκόμα σε Ιδιωτικό Νοσοκομείο	Νυχτερινή max 30 ημέρες	100%	100%	
Προ και Μετά Νοσοκομειακά Έξοδα	Όχι	1.000€/περιστατικό	1.000€/έτος	
Επίδομα Τοκετού (φυσιολογικού)	2.000€	1.200€	800€	
Επίδομα Τοκετού (πολύπλοκου)	2.000€	1.200€	1.200€	

Έξοδα Θεραπείας-Όριο Νοσηλείας στο Εξωτερικό	2.000.000€	500.000€	400.000€
Επείγουσα Αερομεταφορά	Καλύπτεται	Καλύπτεται	Καλύπτεται
Νοσοκομειακό Επίδομα σε Κρατικό Νοσοκομείο	150€/ημέρα	50€/ημέρα	80€/ημέρα 160€ εντατική
Νοσοκομειακό Επίδομα σε Ιδιωτικό Νοσοκομείο	Όχι	50€/ημέρα	Όχι
Δίκτυο Ιατρών	Συμμετοχή 15€	Συμμετοχή 8€	100%
Διαγνωστικές Εξετάσεις	2.000€ με 30% συμμετοχή	1.500€/έτος	4.400€/έτος
Χημειοθεραπείες	313€ - 1.183€	Καλύπτεται	100% με ταμείο 70% χωρίς ταμείο
ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ	1.340€	890€	1.300€

Το συνολικό καθαρό ασφαλιστρο επιβαρύνεται, σύμφωνα με το νόμο 3492/2006 με φόρο κύκλου εργασιών 10% ετησίως, ο οποίος έχει μετονομασθεί σε «φόρο ασφαλιστρού». Επιπλέον, υπάρχει η υποχρέωση για καταβολή της εισφοράς 6% επί του συνολικού ετησίου καθαρού ασφαλιστρού στο Τ.Ε.Α.Α.Π.Α.Ε., εισφορά η οποία καταβάλλεται μόνο για το ασφαλιστρο του πρώτου έτους ασφάλισης. Το βάρος καταβολής της εισφοράς αυτής προς το Τ.Ε.Α.Α.Π.Α.Ε. (Τομέας Επικουρικής Ασφάλισης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων) αναλαμβάνεται ισομερώς από την ασφαλιστική εταιρεία και τον ασφαλισμένο.

Παράλληλα, για λόγους κοινωνικής αποδοχής υποψήφιοι πελάτες προς ασφάλιση στον κλάδο υγείας, οι οποίοι αντιμετωπίζουν οποιασδήποτε μορφής πάθηση και επιθυμούν να εισαχθούν στην ιδιωτική ασφάλιση, εντάσσονται σε διαδικασία ελέγχου της σημερινής κατάστασης της υγείας τους (ιατρικό underwriting), για να ασφαλιστούν υπό προϋποθέσεις με επασφαλιστρο ή με ειδικούς όρους-εξαιρέσεις, ώστε να γίνει η αποδοχή της κάλυψης από τον κλάδο υγείας.

Στην ευρύτερη ασφαλιστική αγορά παρατηρείται ότι πελάτες με σοβαρά προβλήματα υγείας, όπως αρτηριακή πίεση, ιστορικό σε καρδιακά ή εγκεφαλικά επεισόδια, διαβητικοί πελάτες, καθώς και με ύπαρξη ή προδιάθεση οποιασδήποτε μορφής όγκου δεν αποτελούν επιθυμητή κατηγορία για τις

ασφαλιστικές εταιρείες, διότι είναι υψηλό το ρίσκο της ανάληψης του κινδύνου, καθώς ο πελάτης είναι επιρρεπής στην όποια νοσηλεία και το ορισμένο ασφάλιστρο που καταβάλει στην εταιρεία σε καμία περίπτωση δε μπορεί να καλύψει το κόστος που απαιτείται για κάθε περιστατικό.

Σε οποιαδήποτε περίπτωση ασφάλισης πελάτη με βεβαρυμμένο ιατρικό ιστορικό, εκτός από το καθαρό ασφάλιστρο και την αντίστοιχη φορολογία, η εταιρεία επιβαρύνει το ετήσιο κόστος με επιπλέον ασφάλιστρο του κανονικού, πάντα με την σύμφωνη γνώμη του πελάτη, το οποίο ονομάζει επασφάλιστρο και καταβάλλεται από τον πελάτη λόγω αυξημένου κινδύνου.

Το σύνολο των ασφαλιστικών εταιρειών δεν έχει ορίσει συγκεκριμένη τιμή επιβάρυνσης στα επίσημα τιμολόγια ασφαλιστρών της, αλλά υπολογίζεται ανά περίπτωση εφόσον εξετασθεί και καταγραφεί από το τμήμα underwriting του κλάδου ζωής.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Συνταξιοδοτικά Προγράμματα

Σε μία εποχή που το κοινωνικό σύστημα ασφάλισης είναι υπό αναδιάρθρωση, ο τομέας των συντάξεων της ιδιωτικής ασφάλισης παρέχει όλες τις προϋποθέσεις για να πραγματοποιηθεί το όνειρο ζωής του ανθρώπου και να απαλλαχθεί πλήρως από την αβεβαιότητα του «αύριο», κατά την περίοδο της συνταξιοδότησής του.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχοντας ως γνώμονα τον άνθρωπο και τις ανάγκες του από τη στιγμή που σταματά να εργάζεται έχουν δημιουργήσει τα κατάλληλα προγράμματα για την εξασφάλιση των προϋποθέσεων για μια άνετη ζωή. Ακολουθεί η παρουσίαση συνταξιοδοτικών προγραμμάτων για τις ασφαλιστικές εταιρείες ΕΘΝΙΚΗ, ΕFG Eurolife και International Life.

ΕΘΝΙΚΗ-Case Study: Σύνταξη P23

Case Study: Το πρόγραμμα αφορά ιδιωτικό υπάλληλο, άνδρα ηλικίας 30 ετών, με στόχο την έναρξη συνταξιοδότησης στο 65^ο έτος της ηλικίας του.

Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα P23 προσφέρει:

- ✓ Εγγυημένη ισόβια μηνιαία σύνταξη 545€ ή εγγυημένο εφάπαξ (εναλλακτικά της ισόβιας μηνιαίας σύνταξης) ποσού 71.822€ στο 65^ο έτος της ηλικίας του. (Οι υπολογισμοί έγιναν με εκτιμώμενη ετήσια απόδοση 5%).
- ✓ Δυνατότητα συνέχισης καταβολής της σύνταξης στην οικογένεια του πελάτη, ακόμη κι αν δε βρίσκεται στη ζωή.
- ✓ Την συμμετοχή του πελάτη σε κατάλληλες επενδύσεις που αυξάνει την σύνταξη ή το εφάπαξ.
- ✓ Ασφαλιστική προστασία της επένδυσης του πελάτη σε περίπτωση απώλειας ζωής. Με αυτόν τον τρόπο επιστρέφονται στην οικογένεια τα καταβληθέντα ασφάλιστρα και τα μέχρι εκείνη τη στιγμή του θανάτου συσσωρευμένα μερίσματα.

- ✓ Παροχή Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλίσεων (Α.Π.Α.): σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας (Μ.Ο.Α.) από οποιαδήποτε αιτία ή εάν συμβεί μία από τις σοβαρές ασθένειες (εγχείριση By-Pass, έμφραγμα του μυοκαρδίου, εγκεφαλικό επεισόδιο, καρκίνος, νεφρική ανεπάρκεια, η εταιρεία πληρώνει εκείνη τα ασφάλιστρα αντί του ασφαλισμένου.

Το συνολικό ετήσιο κόστος ανέρχεται στο ποσό των 1.277,30€ εφάπαξ καταβολή στην εταιρεία από τον ασφαλισμένο στην έναρξη κάθε ασφαλιστικής περιόδου.

EFG Eurolife-Case Study: EASY Ισόβια Συνταξιοδότηση

Case Study: Το πρόγραμμα αφορά ιδιωτικό υπάλληλο, άνδρα ηλικίας 30 ετών, με στόχο την έναρξη συνταξιοδότησης στο 65^ο έτος της ηλικίας του.

Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα EASY-Ισόβια Συνταξιοδότηση προσφέρει:

- ✓ Εγγυημένη ισόβια μηνιαία σύνταξη 500€ ή εγγυημένο εφάπαξ (εναλλακτικά της ισόβιας μηνιαίας σύνταξης) ποσού 71.822€ στο 65^ο έτος της ηλικίας του. (Οι υπολογισμοί έγιναν με εκτιμώμενη ετήσια απόδοση 2,5% πέραν του εγγυημένου τεχνικού επιτοκίου).
- ✓ Την συμμετοχή του πελάτη σε κατάλληλες επενδύσεις που αυξάνει την σύνταξη ή το εφάπαξ.
- ✓ Ασφαλιστική προστασία της επένδυσης του πελάτη σε περίπτωση απώλειας ζωής. Με αυτόν τον τρόπο επιστρέφονται στην οικογένεια τα καταβληθέντα ασφάλιστρα και τα μέχρι εκείνη τη στιγμή του θανάτου συσσωρευμένα μερίσματα.
- ✓ Παροχή Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλίσεων (Α.Π.Α.): σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας (Μ.Ο.Α.) για εργασία πριν από την 65^η επέτειο των γενεθλίων του, η εταιρεία τον απαλλάσσει περαιτέρω καταβολής των ασφαλίσεων της βασικής ασφάλισης, υπό την προϋπόθεση ότι παραμένει Μόνιμα και Ολικά Ανίκανος για εργασία και είναι στη ζωή.

Το συνολικό ετήσιο κόστος ανέρχεται στο ποσό των 1.272,72€ εφάπαξ καταβολή στην εταιρεία από τον ασφαλισμένο στην έναρξη κάθε ασφαλιστικής περιόδου.

International Life-Case Study: Inlife Σίγουρη Σύνταξη

Case Study: Το πρόγραμμα αφορά ιδιωτικό υπάλληλο, άνδρα ηλικίας 30 ετών, με στόχο την έναρξη συνταξιοδότησης στο 65^ο έτος της ηλικίας του.

Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα Inlife Σίγουρη Σύνταξη προσφέρει:

- ✓ Εγγυημένη ισόβια μηνιαία σύνταξη 500€ ή εγγυημένο εφάπαξ (εναλλακτικά της ισόβιας μηνιαίας σύνταξης) ποσού 70.000€ στο 65^ο έτος της ηλικίας του. (Οι υπολογισμοί έγιναν με εκτιμώμενη ετήσια απόδοση το εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο του συμβολαίου 3,25%).
- ✓ Την συμμετοχή του πελάτη σε κατάλληλες επενδύσεις που αυξάνει την σύνταξη ή το εφάπαξ.
- ✓ Ασφαλιστική προστασία της επένδυσης του πελάτη σε περίπτωση απώλειας ζωής. Με αυτόν τον τρόπο επιστρέφονται στην οικογένεια τα καταβληθέντα ασφάλιστρα και τα μέχρι εκείνη τη στιγμή του θανάτου συσσωρευμένα μερίσματα.
- ✓ Παροχή Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλίσεων (Α.Π.Α.): σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας (Μ.Ο.Α.) για εργασία πριν από την 65^η επέτειο των γενεθλίων του, η εταιρεία τον απαλλάσσει περαιτέρω καταβολής των ασφαλίσεων της βασικής ασφάλισης, υπό την προϋπόθεση ότι παραμένει Μόνιμα και Ολικά Ανίκανος για εργασία και είναι στη ζωή.

Το συνολικό ετήσιο κόστος ανέρχεται στο ποσό των 1.515,21€ εφάπαξ καταβολή στην εταιρεία από τον ασφαλισμένο στην έναρξη κάθε ασφαλιστικής περιόδου.

Η ιδιωτική σύνταξη είναι στήριγμα για όποιον πελάτη συμμετέχει σε αυτήν, διασφαλίζοντας έτσι την ποιότητα ζωής από οτιδήποτε θα μπορούσε να συμβεί στη ζωή. Αυτό προσφέρει σιγουριά και ηρεμία, εξασφαλίζει το μέλλον για μια αξιοπρεπή σύνταξη, συμπληρώνοντας τις παροχές της κοινωνικής ασφάλισης. Προστατεύει επίσης την ανθρώπινη αξιοπρέπεια που είναι πολύ σημαντική για τον άνθρωπο, υποστηρίζοντας την αποταμίευση και την επένδυση. Το σημαντικότερο δε είναι ότι αποτρέπει τον αποκλεισμό και την

περιθωριοποίηση που θα οφείλονταν σε ενδεχόμενη οικονομική δυσχέρεια σε μεγάλη ηλικία.

Η ανωτέρω αναφορά στα συνταξιοδοτικά προγράμματα των ασφαλιστικών εταιρειών που μελετούνται δείχνει μια σαφή εικόνα του εγγυημένου τεχνικού επιτοκίου, το οποίο κυμαίνεται στα ίδια επίπεδα, των αποδόσεων της εγγυημένης μηνιαίας σύνταξης ή της εφάπαξ καταβολής στη λήξη με ελάχιστες διαφοροποιήσεις στα αποτελέσματα, καθώς και το ποσό του καταβληθέν από τον πελάτη ασφαλιστρού που δεν έχει ιδιαίτερες αποκλίσεις.

Τα προγράμματα αυτά έχουν την δυνατότητα την δημιουργία της σύνταξης να μην την αφήσουν να είναι προσδοκία, αλλά στην πραγματικότητα να διασφαλίσουν την δημιουργία αυτή, μέσω των ασφαλιστικών παροχών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: Κλάδος Περιουσίας (Πυρός)

Ο Μένανδρος είχε πει: «Αεί κράτιστον ἐστί τ' ἀσφαλέστατον», (πάντοτε αυτό που είναι ασφαλέστατο είναι και καλύτερο).

Ο εμπορικός νόμος δίνει τον ορισμό της ασφάλισης ως εξής: «ασφάλιση είναι η σύμβασις δι' ης ο ασφαλιστής υποχρεούται ίνα ἀντί ασφαλίστρου αποζημιώσει τας απωλείας ή τας ζημίας, αἰτίνες ἐνδέχεται να συμβῶσι εἰς τον ασφαλιζόμενον ἐξ' ὠρισμένων τυχαίων ή ανωτέρας βίας περιστατικών ή πληρώση χρηματικόν ποσόν κατά λόγον της διάρκειας ή των συμβεβηκότων της ζωής ενός ή πλειόνων προσώπων».

Τίποτα δε θα γινόταν απ' αυτά που συμβαίνουν στον κόσμο τόσο εύκολα όπως γίνονται, αν κάποιοι δεν προσδοκούσαν και κάποια αποζημίωση ασφάλισης πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων. Σπίτια, εργοστάσια, εμπορεύματα μετακινούνται και αναπτύσσονται μέσα σε ένα κλίμα ασφάλειας που προσφέρει ένα ασφαλιστήριο. Από την αρχαιότητα οι άνθρωποι κατέταξαν τη φωτιά στα τρία κακά που ταλαιπωρούν την ανθρώπινη φύση, μαζί με τη γυναίκα και τη θάλασσα. Όλοι όμως γνωρίζουν ότι ταυτόχρονα είναι και ότι καλύτερο μπορούσε να συμβεί αυτή η τριάδα...

Αναντίρρητα, η φωτιά από την εποχή του Προμηθέα είχε διπλή φύση. Ενώ είναι κοινό ωφέλημα για τους θνητούς και μεγάλη ευκολία και «δάσκαλος» κάθε τέχνης και από την άλλη φοβερός εχθρός του ανθρώπου προκαλώντας πολλές συμφορές, καταστρέφοντας ζωές και περιουσίες.

Η ασφάλιση πυρός είναι ο μόνος τρόπος αντιμετώπισης των οικονομικών συνεπειών της φωτιάς και ο κλάδος πυρός ένας από τους σημαντικότερους της ασφαλιστικής βιομηχανίας αποτελώντας «Μήλον της Έριδος» για τις τράπεζες που θέλησαν να εισέλθουν στο χώρο του Bancassurance.

Στην αγορά κυκλοφορούν διάφορα πακέτα καλύψεων από τις εταιρείες τα οποία θα αναφερθούν στη συνέχεια, μέσω της σύγκρισης των οποίων ένας πελάτης μπορεί να επιλέξει ότι εξυπηρετεί τις ανάγκες του. Τα τμήματα marketing των εταιρειών πλέον χαράζουν τις ξεχωριστές στρατηγικές τους για τον κλάδο πυρός, κάτι που πριν από λίγα χρόνια ήταν ανύπαρκτο ή μέσα στις

γενικότερες προσπάθειες όλης της εταιρείας. Οι αλλαγές όμως έφεραν και στον κλάδο πυρός νέες ανάγκες και νέα στρατηγική. Μεγάλη αλλαγή στον κλάδο αυτό φέρνει ο «ιστός» (Internet) και το Bancassurance.

ΕΘΝΙΚΗ και Επιχείρηση Plus

Δεδομένα: Ασφαλιζόμενο κεφάλαιο-κατασκευαστική αξία κτιρίου 80.000€

Ασφαλιζόμενο κεφάλαιο-αξία περιεχομένου 45.000€

Οι καλύψεις που περιέχονται στο συγκεκριμένο πρόγραμμα επαγγελματικής στέγης εμβαδού 40τ.μ. είναι:

- ✓ Πυρκαγιά-Πτώση κεραυνού.
- ✓ Πτώση αεροσκαφών ή και τμημάτων-αντικειμένων που αποσπάστηκαν από αυτά.
- ✓ Πυρκαγιά από δάσος.
- ✓ Κάλυψη εξόδων κατεδάφισης ερειπίων, εκκαθάρισης και μεταφοράς υπολειμμάτων-συντριμμάτων.
- ✓ Ζημιές από καπνό.
- ✓ Έξοδα κατάσβεσης-πυρόσβεσης.
- ✓ Έξοδα έκδοσης αδειών αποκατάστασης ζημιών της οικοδομής.
- ✓ Έξοδα αμοιβών μηχανικών-αρχιτεκτόνων.
- ✓ Πρόσκρουση οχήματος.
- ✓ Καταιγίδα-θύελλα.
- ✓ Πλημμύρα.
- ✓ Χιόνι-χαλάζι-παγετός.
- ✓ Διάρρηξη ή υπερχειλίση δεξαμενών ή και σωληνώσεων κεντρικής θέρμανσης, ψύξης, ύδρευσης, αποχέτευσης, sprinklers.
- ✓ Ηλεκτρικές βλάβες ηλεκτρολογικών εγκαταστάσεων-μηχανημάτων.
- ✓ Τρομοκρατικές ενέργειες.
- ✓ Πολιτικές ταραχές, στάσεις, απεργίες, διαδηλώσεις, οχλαγωγίες.
- ✓ Κακόβουλη ενέργεια, βανδαλισμός.
- ✓ Έξοδα προσωρινής στέγασης και μεταφοράς.

- ✓ Πτώση δένδρων ή ηλεκτρικών ή τηλεφωνικών στύλων.
- ✓ Καθίζηση, κατολίσθηση, ύψωση εδάφους.
- ✓ Ζημιές από θραύση υαλοπινάκων-κρυστάλλων (θυρών-προθηκών).
- ✓ Ζημιές από θραύση εξωτερικών πινακίδων-επιγραφών.
- ✓ Διάρρηξη οικοδομής.
- ✓ Ηλεκτρονικός εξοπλισμός (κατά παντός κινδύνου).
- ✓ Έξοδα άντλησης υδάτων.
- ✓ Αστική ευθύνη του ασφαλιζομένου προς τρίτους από μετάδοση πυρκαγιάς ή έκρηξης.
- ✓ Αστική ευθύνη του ιδιοκτήτη της ασφαλιζόμενης οικοδομής προς τρίτους από διαρροή ύδατος.
- ✓ Αυτόματη ασφάλιση νεοαποκτηθεισών περιουσιακών στοιχείων.
- ✓ Κάλυψη περιοδικής αύξησης ασφαλιζόμενων αξιών περιεχομένου.
- ✓ Έξοδα φύλαξης ασφαλιζόμενης περιουσίας.
- ✓ Κλοπή περιεχομένου (μετά από διάρρηξη) και κλοπή χρημάτων (εντός χρηματοκιβωτίου ή και ταμείου) συνεπεία ληστείας.
- ✓ Σεισμός.
- ✓ Κάλυψη αστικής ευθύνης από τη λειτουργία των χώρων και ευθύνη εργοδότη.
- ✓ Όρος πρόνοιας (ο ασφαλισμένος σε περίπτωση διαπίστωσης υπασφάλισης μέχρι ποσοστού 10% δε θα έχει την οποιαδήποτε επίπτωση στον υπολογισμό του ασφαλίματος. Στην περίπτωση που διαπιστωθεί υπασφάλιση μεγαλύτερη του 10% αυτή θα υπολογισθεί κατά το υπερβάλλον ποσοστό).

Το συνολικό ετήσιο κόστος ασφαλιστρού ανέρχεται στο ποσό των 476€.

ΕΘΝΙΚΗ και Σπίτι

Δεδομένα: Ασφαλιζόμενη αξία οικοδομής σε αξία καινούργιου 80.000€

Ασφαλιζόμενη αξία οικοσκευής σε αξία καινούργιου 25.000€

Οι καλύψεις κτιρίου και οικοσκευής που περιέχονται στο συγκεκριμένο πρόγραμμα κατοικίας συνολικού εμβαδού 80τ.μ. είναι όμοιες με τις προαναφερθείσες του προγράμματος ΕΘΝΙΚΗ και Επιχείρηση Plus.

Επιπλέον καλύψεις του προγράμματος κατοικίας είναι:

- ✓ Απώλεια μισθώματος.
- ✓ Έξοδα παραμονής σε ξενοδοχείο μετά από καλυπτόμενη ζημιά.
- ✓ Ζημιές από έκρηξη του ίδιου του λέβητα κεντρικής θέρμανσης ή θερμοσίφωνα ή φιαλών υγραερίου ή εγκαταστάσεων συσκευών φωταερίου.

Το συνολικό ετήσιο κόστος ασφαλιστρού ανέρχεται στο ποσό των 344€.

Ασφάλιση Επιχείρησης - EFG Eurolife

Δεδομένα: Ασφαλιζόμενο κεφάλαιο-κατασκευαστική αξία κτιρίου 80.000€

Ασφαλιζόμενο κεφάλαιο-αξία περιεχομένου 45.000€

Οι καλύψεις που περιέχονται στο συγκεκριμένο πρόγραμμα επαγγελματικής στέγης εμβαδού 40τ.μ. είναι:

Βασικές Καλύψεις

- ✓ Πυρκαγιά και κεραυνός.
- ✓ Πυρκαγιά από δάσος.
- ✓ Καπνός από πυρκαγιά.
- ✓ Έκρηξη.
- ✓ Πτώση αεροσκάφους.
- ✓ Πτώση δένδρων.
- ✓ Πρόσκρουση οχήματος.
- ✓ Στάση, απεργία, οχλαγωγία, πολιτικές ταραχές.
- ✓ Κακόβουλες ενέργειες.
- ✓ Πλημμύρα, θύελλα, καταιγίδα.
- ✓ Διαρροή νερού από σωληνώσεις.
- ✓ Χιόνι, χαλάζι, παγετός.

- ✓ Επακόλουθα έξοδα και δαπάνες.
- ✓ Ενοίκιο προσωρινού χώρου στέγασης ή απώλεια ενοικίων μέχρι 10% του ασφαλισμένου κεφαλαίου.
- ✓ Ζημιές κτιρίου από διάρρηξη.
- ✓ Πυρκαγιά από βραχυκύκλωμα (ζημιές ιδίου αντικειμένου).
- ✓ Θραύση υαλοπινάκων και καθρεφτών και εσωτερικών γυαλινών επιφανειών.
- ✓ Θραύση ειδών υγιεινής.
- ✓ Συμβουλευτική υπηρεσία βοήθειας.
- ✓ Επισκευή ζημιών EFG Eurolife Repair.

Πρόσθετες Καλύψεις

- ✓ Κλοπή από διάρρηξη.
- ✓ Ληστεία.
- ✓ Σεισμός κτιρίου και περιεχομένου.
- ✓ Βραχυκύκλωμα ηλεκτρικών μηχανών.
- ✓ Τυχαία ζημιά ηλεκτρονικών συσκευών.
- ✓ Γενική και εργοδοτική αστική ευθύνη.
- ✓ Αστική ευθύνη μισθωτή από πυρκαγιά ή έκρηξη.
- ✓ Κλοπή χρημάτων σε διάρκεια μεταφοράς τους.
- ✓ Κλοπή χρημάτων από χρηματοκιβώτιο και ληστεία.
- ✓ Προσωπικό ατύχημα από ληστεία.

Το συνολικό ετήσιο κόστος ασφαλιστρού ανέρχεται στο ποσό των 512€.

Home Multicover – EFG Eurolife

Δεδομένα: Ασφαλιζόμενη αξία οικοδομής σε αξία καινούργιου 80.000€

Ασφαλιζόμενη αξία οικοσκευής σε αξία καινούργιου 25.000€

Οι καλύψεις κτιρίου και οικοσκευής που περιέχονται στο συγκεκριμένο πρόγραμμα κατοικίας συνολικού εμβαδού 80τ.μ. είναι όμοιες με τις

προαναφερθείσες του προγράμματος ασφάλισης επαγγελματικής στέγης, εκτός από τις εξής καλύψεις:

- ✓ Ενοίκιο προσωρινού χώρου στέγασης.
- ✓ Πυρκαγιά από βραχυκύκλωμα (ζημιές ίδιου αντικειμένου).
- ✓ Θραύση ειδών υγιεινής.
- ✓ Συμβουλευτική υπηρεσία βοήθειας.
- ✓ Επισκευή ζημιών EFG Eurolife Repair.
- ✓ Βραχυκύκλωμα ηλεκτρικών μηχανών.
- ✓ Τυχαία ζημιά ηλεκτρικών συσκευών.
- ✓ Κλοπή χρημάτων στη διάρκεια μεταφοράς τους.
- ✓ Κλοπή χρημάτων από χρηματοκιβώτιο και ληστεία.
- ✓ Προσωπικό ατύχημα από ληστεία.

Επιπλέον καλύψεις του προγράμματος κατοικίας είναι:

- ✓ Έξοδα απομάκρυνσης υπολειμμάτων μέχρι 5% του ασφαλισμένου κεφαλαίου.
- ✓ Τεχνική βοήθεια.
- ✓ Κάλυψη κόστους εντοπισμού της θραύσης ή της διαρροής και ζημιές στις ίδιες στις σωληνώσεις.

Το συνολικό ετήσιο κόστος ασφαλιστρού ανέρχεται στο ποσό των 306€.

Office Master Care – International Life

Δεδομένα: Ασφαλιζόμενο κεφάλαιο-κατασκευαστική αξία κτιρίου 80.000€

Ασφαλιζόμενο κεφάλαιο-αξία περιεχομένου 45.000€

Οι καλύψεις που περιέχονται στο συγκεκριμένο πρόγραμμα επαγγελματικής στέγης εμβαδού 40τ.μ. είναι:

- ✓ Φωτιά-φωτιά από δάσος-κεραυνός στο κτίριο.
- ✓ Ζημιές από καπνό στο κτίριο.
- ✓ Ευρεία έκρηξη.

- ✓ Πακέτο πολιτικών ταραχών, τρομοκρατικών ενεργειών, στάσεων και απεργιών και κακόβουλης βλάβης.
 - ✓ Ζημιές από θύελλα, καταιγίδα, πλημμύρα.
 - ✓ Ζημιές από θραύση σωληνώσεων.
 - ✓ Πρόσκρουση οχήματος, πτώση αεροσκαφών και αντικειμένων που πέφτουν από αυτά.
 - ✓ Καταβολή ενοικίων σε περίπτωση καταστροφής του κτιρίου από φωτιά.
 - ✓ Καταβολή ενοικίων λόγω ζημιάς στο κτίριο από πυρκαγιά, καπνό, έκρηξη, πολιτικές ταραχές, θύελλα, καταιγίδα, πλημμύρα, θραύση σωληνώσεων.
 - ✓ Έξοδα αρχιτέκτονα μηχανικού για την κατασκευή ή ανακατασκευή του κτιρίου.
 - ✓ Γενική αστική ευθύνη.
 - ✓ Αποκομιδή συντριμμάτων.
 - ✓ Κάλυψη ζημιάς φωτεινών επιγραφών.
 - ✓ Βραχυκύκλωμα.
 - ✓ Θραύση υαλοπινάκων του κτιρίου.
 - ✓ Ζημιές που θα προκληθούν σε μεταφερόμενα αντικείμενα.
 - ✓ Απώλεια εγγράφων.
 - ✓ Ληστεία χρημάτων.
 - ✓ Κατά παντός κινδύνου ηλεκτρονικού εξοπλισμού.
 - ✓ Κλοπή μετά από διάρρηξη.
 - ✓ Βανδαλισμός του κλέφτη στο κτίριο και στο περιεχόμενο.
 - ✓ Σεισμός, φωτιά και κλονισμός από σεισμό στο κτίριο και στο περιεχόμενο.
- Το συνολικό ετήσιο κόστος ασφαλιστρού ανέρχεται στο ποσό των 345€.

Home Master Care – International Life

Δεδομένα: Ασφαλιζόμενη αξία οικοδομής σε αξία καινούργιου 80.000€

Ασφαλιζόμενη αξία οικοσκευής σε αξία καινούργιου 25.000€

Οι καλύψεις κτιρίου και οικοσκευής που περιέχονται στο συγκεκριμένο πρόγραμμα κατοικίας συνολικού εμβαδού 80τ.μ. είναι όμοιες με τις προαναφερθείσες του προγράμματος ασφάλισης επαγγελματικής στέγης.

Επιπλέον καλύψεις του προγράμματος κατοικίας είναι:

- ✓ Κάλυψη θεμελίων κτιρίου.
- ✓ Αποκομιδή συντριμμάτων.
- ✓ Ζημιές από έκρηξη λέβητα κεντρικής θέρμανσης.
- ✓ Ζημιές ηλιακού θερμοσίφωνα.
- ✓ Θραύση ειδών υγιεινής.
- ✓ Έξοδα διερευνητικών εργασιών για ζημιές νερού.
- ✓ Έξοδα άντλησης υδάτων στο κτίριο.
- ✓ Κόστος προσαρμογής σε νέους κανονισμούς.
- ✓ Δόσεις στεγαστικού δανείου.
- ✓ Αυτόματη αναπροσαρμογή ασφαλισμένης αξίας του κτιρίου.
- ✓ Αλλοίωση τροφίμων.
- ✓ Απώλεια αντικειμένων σε τραπεζική θυρίδα.
- ✓ Προσωπικό ατύχημα μελών της οικογένειας.
- ✓ Παράνομη χρήση πιστωτικής κάρτας.

Το συνολικό ετήσιο κόστος ασφαλιστρού ανέρχεται στο ποσό των 277€.

Παράγοντες Τιμολόγησης Κλάδου Περιουσίας (Πυρός)

Οι βασικές διαφορές ανάμεσα στη κάλυψη των δύο κινδύνων, επαγγελματικής στέγης και κατοικίας που προκύπτουν, είναι αρχικά το υψηλότερο κόστος ασφαλισματος σε ετήσια βάση για την επαγγελματική στέγη.

Αξιοσημείωτο ότι τα όρια αποζημίωσης ανά κίνδυνο είναι επίσης υψηλότερα στην επαγγελματική στέγη. Κάθε μεμονωμένη κάλυψη ασφαρίζει τον κίνδυνο μέχρι ένα συγκεκριμένο ποσό, το οποίο αναλύεται στο κάθε συμβόλαιο ξεχωριστά.

Σημαντικοί παράγοντες στην τιμολόγηση του κατά παντός κινδύνου είναι:

- ✓ Η κατάταξη του χώρου προς ασφάλιση (επαγγελματική στέγη ή κατοικία).

- ✓ Το συνολικό εμβαδό σε τετραγωνικά μέτρα.
- ✓ Η ακριβής περιοχή που βρίσκεται το ακίνητο (απαραίτητος ο ταχυδρομικός κώδικας της περιοχής).
- ✓ Το έτος κατασκευής του κτιρίου, καθώς τα υλικά κατασκευής του.
- ✓ Η κάλυψη σεισμού στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς δε προσφέρεται σε κτίρια που είναι κατασκευασμένα προ του 1965.
- ✓ Η κάλυψη κλοπής προσφέρεται μόνο στην περίπτωση που ο χώρος που ασφαλίζεται διαθέτει συστήματα ασφαλείας (πόρτα ασφαλείας, κλειδαριά ή λουκέτα ασφαλείας, ρολά ή σύστημα συναγερμού συνδεδεμένο με εταιρεία security.
- ✓ Η οριστική κατάργηση του υποχρεωτικού τιμολογίου, ως συνέπεια του Προεδρικού Διατάγματος 252/96 για την εναρμόνιση της ελληνικής ασφαλιστικής νομοθεσίας προς τις ευρωπαϊκές οδηγίες δημιούργησε την ανάγκη ύπαρξης οδηγών ανάληψης και τιμολόγησης με ιδιαίτερη έμφαση το underwriting καταστροφικών κινδύνων (σεισμού, πλημμύρας), των οποίων οι καλύψεις προσφέρονται πια σε μεγάλη έκταση.

Η απελευθέρωση του κλάδου σε συνδυασμό με το **νόμο 2496/97** για την ασφαλιστική σύμβαση δημιούργησε την ανάγκη ύπαρξης προτύπων ασφαλιστηρίων με γενικούς όρους συμβατούς με τον προαναφερθέντα νόμο, αλλά και ειδικούς όρους σύμφωνους με τα νέα δεδομένα της αγοράς (δηλαδή αναθεώρηση των απηρχαιωμένων όρων του αποσυρθέντος υποχρεωτικού τιμολογίου πυρός).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: Λοιποί Κλάδοι

Γενικών Ασφαλίσεων

Κλάδος Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου

Ο κλάδος της ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτων είναι ο μεγαλύτερος κλάδος γενικών ασφαλίσεων στην χώρα μας και σίγουρα αποτελεί εκείνο τον κλάδο ασφάλισης, που είναι πιο οικείος σε όλους.

Καθώς τα αυτοκίνητα αυξάνονται διαρκώς στους δρόμους πολλά από αυτά παραμένουν ανασφάλιστα. Το πλήθος των ατυχημάτων κάθε χρόνο και οι καθημερινές μετακινήσεις με το αυτοκίνητο επιβάλλουν την ύπαρξη ολοκληρωμένης εξασφάλισης ιδιοκτήτη, οδηγού και επιβατών, καθώς και του ίδιου του αυτοκινήτου.

Το αυτοκίνητο εκτός από απαραίτητο «εργαλείο», αποτελεί σημαντικό περιουσιακό στοιχείο κάθε οικογένειας. Η σύγχρονη τεχνολογία διαμόρφωσε τη μαζική παραγωγή ασφαλιστηρίων αυτοκινήτων σε σχετικά φθηνές τιμές.

Η κυκλοφορία εκατοντάδων χιλιάδων οχημάτων, χωρίς την ύπαρξη αντίστοιχης απαραίτητης υποδομής σε δρόμους και την έλλειψη συνείδησης κυκλοφοριακής αγωγής των οδηγών είχε σαν αποτέλεσμα υψηλή συχνότητα ατυχημάτων, που ταυτοχρόνως με το συνεχώς αυξανόμενο κόστος ιατρικής περίθαλψης των θυμάτων αύξησε σημαντικά το κόστος ασφάλισης.

Με τον όρο ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτων ορίζεται η επί του νόμου 489/76 «περί υποχρεωτικής ασφαλίσεως των εξ' ατυχημάτων αυτοκινήτων αστικής ευθύνης» καλύπτεται υποχρεωτικά η αστική ευθύνη του ιδιοκτήτη, του κατόχου και του οδηγού συνεπεία πρόκλησης σωματικής βλάβης ή υλικής ζημίας από την κυκλοφορία του ασφαλισμένου οχήματος. Καλύπτεται επίσης η αστική ευθύνη του ιδιοκτήτη και του κατόχου σε περίπτωση πρόκλησης ατυχήματος κατόπιν κλοπής του ασφαλισμένου αυτοκινήτου υπό την προϋπόθεση καταγγελίας του συμβάντος. Σε καμία περίπτωση όμως δε καλύπτεται η αστική ευθύνη του προσώπου που από πρόθεση προκάλεσε

ατύχημα (επιδεικτική οδήγηση). Η σημασία της υποχρεωτικής ασφάλισης κάθε οχήματος έγκειται στο ότι ελαχιστοποιεί το οικονομικό ρίσκο σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος.

Από την 1^η Μαΐου 2000 ασφαλιστικές επιχειρήσεις που ασκούν στην Ελλάδα τον κλάδο ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτων καθιέρωσαν ένα σύστημα αποζημίωσης των ανυπαίτιων ασφαλιζομένων πελατών τους που εμπλέκονται σε τροχαίο ατύχημα απαλλάσσοντάς τους από την ανάγκη να στραφούν κατά της ασφαλιστικής επιχείρησης που καλύπτει την ευθύνη του υπαίτιου οδηγού. Πρόκειται για μια «συμφωνία κυρίων» ανοιχτή σε όλες τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις εφόσον ασκούν τον κλάδο ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτων. Κατ' εφαρμογή της συμφωνίας γνωστής ως «Σύστημα Άμεσης Πληρωμής (Σ.Α.Π.)», σε περίπτωση τροχαίου και εφόσον και οι δύο εμπλεκόμενες ασφαλιστικές εταιρείες έχουν προσχωρήσει σε αυτήν, επιτρέπεται στην εταιρεία του ανυπαίτιου οδηγού να τον αποζημιώσει για λογαριασμό της εταιρείας που καλύπτει την ευθύνη του υπαίτιου οδηγού. Για το λόγο αυτό θα πρέπει αφενός η επιλογή της ασφαλιστικής εταιρείας που θα επιλέξει ο πελάτης και αφετέρου ο συνδυασμός των κινδύνων που θα καλύψει, φυσικά πάντοτε με γνώμονα το οικονομικό του συμφέρον, να του εξασφαλίζουν τη μεγαλύτερη δυνατή σιγουριά και την όσο το δυνατόν πιο απρόσκοπτη χρήση του οχήματός του, στηριζόμενος στην εξασφάλιση που του παρέχει το συμβόλαιό του. Η ασφάλιση του οχήματός του σχετίζεται άμεσα με:

- ✓ Το κόστος των ζημιών που πιθανά θα προκαλέσει ο οδηγός σε τρίτους.
- ✓ Το κόστος από καταστροφή ή απώλεια του οχήματος από πιθανή ολική ή μερική κλοπή, πυρκαγιά, βανδαλισμό ή καιρικά φαινόμενα.
- ✓ Το κόστος που μπορεί να προκύψει από νομικής φύσεως αντιδικίες.

Ενώ οι προαιρετικές καλύψεις είναι εξίσου σημαντικές για την ολοκληρωμένη και απόλυτη κάλυψη ενός οχήματος, πρέπει να σημειωθεί ότι οι καλύψεις αυτές είναι στην Ελλάδα πολύ λιγότερο διαδεδομένες από ότι στις Ευρωπαϊκές χώρες. Αυτό συμβαίνει διότι το μεγαλύτερο ποσοστό των οδηγών υστερεί σε συνείδηση κυκλοφοριακής αγωγής, χωρίς να υπολογίζει τις ανώδυνες επιπτώσεις που μπορεί να έχει η πράξη αυτή.

Κλάδος Αστικής Ευθύνης

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος η αστική ευθύνη είναι υποεκτιμημένος κλάδος, όπου εδώ και χρόνια εμφανίζει αδράνεια, καθώς οι εταιρείες αλλά και οι διαμεσολαβούντες δεν τον προωθούν με σθένος. Σε αντίθεση με τις άλλες χώρες όπου τα συμβόλαια προσωπικής ή οικογενειακής αστικής ευθύνης θεωρούνται απαραίτητα, οι πολίτες στην Ελλάδα δεν ακολουθούν τις εξελίξεις, οι καταναλωτές δε γνωρίζουν και οι ασχολούμενοι με την ασφαλιστική αγορά δεν τα υποστηρίζουν.

Η ασφάλιση αστικής ευθύνης θα μπορούσε να χαρακτηριστεί «σοφή» και σίγουρα αποτελεί ένα μεγάλο πεδίο ανάπτυξης των ασφαλιστικών εταιρειών για τα επόμενα χρόνια και ιδιαίτερα για όσες εταιρείες λειτουργούν το Bancassurance.

Κυρίαρχος κλάδος αιχμής χαρακτηρίζεται ο κλάδος αστικής ευθύνης που αφομοιώνει πρώτος τις εξελίξεις και προσαρμόζεται με ότι καινούριο συμβαίνει στην αγορά. Η αστική ευθύνη προσαρμόζεται σαν ευθύνη και νομικό πλαίσιο αναφέροντας χαρακτηριστικό το παράδειγμα ότι πριν από μερικά χρόνια δε θα μπορούσε κανείς να σκεφτεί πως θα υπήρχε νομικό καθεστώς και αστική ευθύνη κάποιου που δραστηριοποιείται στον παγκόσμιο ηλεκτρονικό «στό» (internet).

Τα σύγχρονα προγράμματα αστικής ευθύνης καλύπτουν τον ασφαλισμένο σε περιπτώσεις που κάποιος τρίτος ασκήσει αξίωση εναντίον του. Τα προγράμματα έχουν σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο ώστε να παρέχουν ασφαλιστική κάλυψη για απαιτήσεις που μπορεί κάποιος να αντιμετωπίσει στην καθημερινότητά του, είτε ως επαγγελματίας είτε ως ιδιώτης. Ανάλογα με την ιδιότητα και το είδος του κινδύνου προσφέρονται διάφορες κατηγορίες κάλυψης αστικής ευθύνης με κυρίαρχο προϊόν την Γενική Αστική Ευθύνη του ασφαλιζομένου έναντι τρίτων για ατυχήματα που θα συμβούν σε αυτούς και θα οφείλονται αποκλειστικά σε αμελείς πράξεις του.

Κατηγορίες Κλάδου Αστικής Ευθύνης

Ο κλάδος αστικής ευθύνης παρέχει πληθώρα καλύψεων στις βασικές κατηγορίες:

- ✓ Ευθύνης προϊόντος (κατασκευαστή ή εισαγωγέα για τις περισσότερες κατηγορίες καταναλωτικών προϊόντων).
- ✓ Αστικής ευθύνης λειτουργίας κάθε κατηγορίας επαγγελματικού χώρου.
- ✓ Επαγγελματική ευθύνη (αφορά αρκετές κατηγορίες επαγγελματιών).
- ✓ Περιβαλλοντική ευθύνη που αφορά την ευθύνη των επιχειρήσεων για ζημιές που προκάλεσαν στο οικοσύστημα.

Το κόστος ενός συμβολαίου για την κάλυψη Γενικής Αστικής Ευθύνης είναι αρκετά χαμηλό. Για παράδειγμα μια προσωπική οικογενειακή αστική ευθύνη, που αφορά ζημιές που προκαλεί μια οικογένεια σε τρίτους στοιχίζει από 40-80€ ετήσιο μεικτό ασφάλιστρο. Αυτό δημιουργεί ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου τα προσεχή έτη για τον κλάδο της Γενικής Αστικής Ευθύνης, καθώς η οικονομία θα αναρρώνει σταδιακά από το πλήγμα της οικονομικής κρίσης. Εξελίξεις όπως η ενεργοποίηση της οδηγίας για την περιβαλλοντική ευθύνη των επιχειρήσεων, η ευαισθητοποίηση του καταναλωτικού κοινού σε θέματα ευθύνης μιας σειράς επαγγελματικών ομάδων θα βρεθούν στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος τα επόμενα χρόνια.

Με τον «αναγκαστικό» εκσυγχρονισμό της αγοράς λόγω ευρωπαϊκής νομοθεσίας η ασφάλιση αστικής ευθύνης είναι μία διαδικασία σε εξέλιξη που μοιραία θα συμβάλλει και στη σταδιακή εξυγίανση της αγοράς. Όπως είναι γνωστό είναι σε εκκρεμότητα η ενσωμάτωση στην εγχώρια νομοθεσία της ευρωπαϊκής οδηγίας 2006/123/EK σχετικά με την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών στην ευρωπαϊκή αγορά. Η εξέλιξη αυτή δημιουργεί ένα νέο πλαίσιο κινδύνων και ευθυνών για τους επαγγελματίες που καθιστά την ασφάλιση αστικής ευθύνης πραγματική ανάγκη. Κάθε επαγγελματίας είναι εκτεθειμένος ανά πάσα στιγμή να δεχθεί, έστω και αναίτια ή κακόβουλα αγωγή αποζημίωσης για βλάβη που απορρέει από την αστική του ευθύνη. Η σωστή ασφάλιση για επαγγελματική αστική ευθύνη «θωρακίζει» τον επαγγελματία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11: Πωλήσεις Τραπεζικών- Ασφαλιστικών Προϊόντων

Έχοντας αναφερθεί στα αντίστοιχα προϊόντα του κλάδου ζωής που κυριαρχεί στα τραπεζικά δίκτυα, καθώς και του κλάδου γενικών ασφαλειών κατά παντός κινδύνου θα πρέπει να επισημανθεί ότι αν και το Bancassurance έχει μια παρουσία πλέον των είκοσι χρόνων στην Ελλάδα, παρόλα αυτά διανύει ακόμα την «παιδική του ηλικία» συγκρινόμενο με την υπόλοιπη Ευρώπη. Οι προσπάθειες «ενηλικίωσης» που έχουν γίνει είναι βεβαίως πολλές και τα τελευταία χρόνια πολύ πιο έντονες. Στα πλαίσια αυτά έχουν διεξαχθεί έρευνες αγοράς για να ερμηνευτεί το φαινόμενο με κύριο χαρακτηριστικό τους αλλά και μειονέκτημά τους ότι οι έρευνες αυτές έγιναν μεμονωμένα από τις τράπεζες που ασχολούνται ή ενδιαφέρονται για την προώθηση προϊόντων Bancassurance μεταξύ των υπαλλήλων και των πελατών τους.

Στις πρώτες εφαρμογές του σύγχρονου Bancassurance οι σχέσεις μεταξύ των παραδοσιακών διαμεσολαβούντων προσώπων και του θεσμού δεν ήταν οι καλύτερες. Αν εξαιρεθούν μεμονωμένες περιπτώσεις εφαρμογών, οι εκπρόσωποι των διαμεσολαβούντων τοποθετήθηκαν αρνητικά απέναντι στο θεσμό και την ανάπτυξή του. Το γεγονός αυτό ήταν απολύτως κατανοητό και συνιστούσε αναφαίρετο συλλογικό δικαίωμα των επαγγελματιών του χώρου. Η ασάφεια δε που δημιουργούσε το Άρθρο 10 του **ν.δ.2170/1993** και η καθυστέρηση έκδοσης της υπουργικής απόφασης δικαιολογούσε πολλές από τις αντιδράσεις αλλά παράλληλα δημιουργούσε και στρεβλά πρότυπα συνεργασίας μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών. Η κατάσταση αυτή διατηρήθηκε για μία δεκαετία και μόλις το Σεπτέμβριο του 2006 η προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στην **οδηγία 2002/92/ΕΚ** του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση (L 9/15-01-2003) τοποθέτησε το θέμα της διαμεσολάβησης των τραπεζών στην ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών σε νέες βάσεις. Τέλος, η **υπουργική απόφαση Κ3-8010/08-08-2007** καθόρισε τις απαιτούμενες προϋποθέσεις που αποδεικνύουν την εμπειρία, τις ικανότητες και τις γενικές

εμπορικές και επαγγελματικές γνώσεις των διαμεσολαβητών στην ασφάλιση στην οποία για πρώτη φορά αναφέρονται ρητά και εξειδικευμένα οι Τράπεζες.

Τα ασφαλιστικά προϊόντα αρχίζουν να εμφανίζονται σε κάθε τραπεζικό κατάστημα και οι μέθοδοι προώθησής τους να ποικίλουν. Ο ρόλος του τραπεζικού υπαλλήλου όμως δεν οριοθετήθηκε επαρκώς και με σαφήνεια και ο λόγος ήταν ότι δε μπορούσε να γίνει κάτι τέτοιο. Αφενός υπήρχε νομοθετικό κενό και αφετέρου αναπτύχθηκαν εσωτερικές αντιδράσεις. Η κατάσταση αυτή συνεχίστηκε και ενώ οι παραγωγές αυξάνονταν ο ρόλος του τραπεζικού υπαλλήλου παρέμενε μετέωρος και πολλές φορές παρεξηγήσιμος. Οι επιθυμίες και τα επιχειρησιακά πλάνα των τραπεζών ήταν σαφή, αλλά ο τραπεζικός υπάλληλος μετείχε στην διαδικασία χωρίς προϋποθέσεις, με διαφορετικά κριτήρια για κάθε τράπεζα και με αμοιβές άλλοτε ατομικές, άλλοτε συλλογικές και άλλοτε μηδενικές. Παράλληλα τα παραδοσιακά διαμεσολαβούντα πρόσωπα στην προώθηση ασφαλιστικών και τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων συνέβαλε στην αύξηση της παραγωγής, αλλά και στην πολυπλοκότητα των εφαρμογών.

Μετά την προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας στην **οδηγία 2002/92/ΕΚ** είναι απαραίτητη η εμπλοκή παραδοσιακών διαμεσολαβούντων προσώπων για την ανάπτυξη εργασιών Bancassurance. Οι τράπεζες αποτελούν πλέον διαμεσολαβούντα πρόσωπα και συνεπώς χωρίς την ίδρυση οποιασδήποτε θυγατρικής διαμεσολαβητικής εταιρείας κινούνται παράλληλα με τα υπόλοιπα διαμεσολαβούντα πρόσωπα. Συνεπώς, δεν έχουν ανάγκη την συνεργασία οποιουδήποτε τρίτου, ενώ μπορούν απευθείας να συνεργάζονται με ασφαλιστικές εταιρείες και να δημιουργούν παραγωγές με συγκεκριμένες προϋποθέσεις σε συγκεκριμένα πλαίσια. Ταυτόχρονα, η δραστηριότητά τους αυτή δε μπορεί και δε πρέπει να τις αποπροσανατολίζει από τα κύρια τραπεζικά τους καθήκοντα. Κατά συνέπεια, οι δυνατότητες αυτής της διαμεσολάβησης είναι περιορισμένες και κατά κύριο λόγο σχετίζονται με την προώθηση καθαρά ενδογενών τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων, είτε ανεξάρτητων είτε συμπληρωματικών.

Στο σύγχρονο τραπεζικό μάρκετινγκ η κάθε μορφής διαμεσολάβηση αποτελεί αναγκαιότητα για την επιβίωση, την ανάπτυξη και την κερδοφορία των τραπεζών. Συνεργασίες που ενώ μπορούν να αναπτυχθούν περαιτέρω περιορίζονται από ενδογενείς αδυναμίες και προβλήματα συνήθως δεν

μακροημερεύουν, εκτός αν αποτελούν προαποφασισμένη επιλογή που ανταποκρίνεται στις εκάστοτε στρατηγικές επιδιώξεις και επιχειρηματικές κινήσεις της τράπεζας.

Η προϋπαρξη ασφαλιστικής εταιρείας στα πλαίσια του τραπεζικού ομίλου κατά τη στιγμή που η τράπεζα αποφασίζει τη δραστηριοποίησή της με σύγχρονο μοντέλο Bancassurance εμπεριέχει δυνατότητες αλλά και επικινδυνότητες σε σχέση με τα παραδοσιακά δίκτυα. Οι στόχοι μιας τράπεζας και η κατά κατάσταση επιβολή στόχων περιλαμβάνει σαφώς την επιθυμητή σύνθεση του παραγωγικού αποτελέσματος και τον βαθμό εμπλοκής των διαμεσολαβούντων προσώπων ως συνεργατών του καταστήματος. Με τον ίδιο ακριβώς τρόπο που συνεργάζονται διαφορετικά διαμεσολαβούντα πρόσωπα στην ελεύθερη αγορά για ανάπτυξη παραγωγών, όπως ασφαλιστικοί σύμβουλοι ή πράκτορες και μεσίτες με τον ίδιο τρόπο δημιουργούνται σχέσεις συνεργασίας μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών συμβούλων μεμονωμένων ή όχι. Βέβαια, οι συνεργασίες αυτές είναι πιο σύνθετες και εξαρτώνται από το μοντέλο συνεργασίας της τράπεζας με μία ή περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες.

Τα συνεργαζόμενα διαμεσολαβούντα πρόσωπα καλύπτουν συνήθως είτε τον τομέα προώθησης εξωγενών ανεξάρτητων ασφαλιστικών προϊόντων στους πελάτες λιανικής μιας τράπεζας μέσω της διαδικασίας των συστάσεων, είτε τον τομέα κάλυψης εξειδικευμένων ασφαλιστικών αναγκών επιχειρήσεων, είτε τον τομέα της ανάπτυξης παραγωγής, εκτός του πελατολογίου της τράπεζας στην ελεύθερη αγορά και για λογαριασμό πρακτορειακής ή μεσιτικής εταιρείας ή τράπεζας. Ο ρόλος τους όσο σημαντικός κι αν είναι πάντα συμπληρωματικός στα πλαίσια συστήματος Bancassurance.

Στην καθημερινή πρακτική των τραπεζοασφαλιστικών εφαρμογών εντοπίζονται πρόσθετες διαφοροποιήσεις.

- ✓ Αν τα συνεργαζόμενα διαμεσολαβούντα πρόσωπα ασχολούνται αποκλειστικά με την ανάπτυξη της παραγωγής για λογαριασμό της τράπεζας ή αν η δραστηριότητά τους αυτή είναι παράλληλη με την ανάπτυξη προσωπικής τους παραγωγής στην ελεύθερη αγορά.
- ✓ Αν συνεργάζονται ως ανεξάρτητοι επαγγελματίες ή ως μέλη δικτύου, για παράδειγμα εταιρικό δίκτυο της ασφαλιστικής εταιρείας, που συνολικά έχει

αναλάβει την υποστήριξη των καταστημάτων της τράπεζας. Για κάθε περίπτωση ισχύουν διαφορετικές προϋποθέσεις, κανονισμοί και αμοιβές.

- ✓ Όσον αφορά τους τραπεζικούς υπαλλήλους θα πρέπει να γίνει κατανοητό ότι στα σύγχρονα μοντέλα Bancassurance δεν υφίστανται πλέον προσωπικές αμοιβές ή προμήθειες. Όσο κι αν ακούγεται αρνητικό, αυτή είναι η πραγματικότητα. Στις δύο προηγούμενες δεκαετίες τα δεδομένα ήταν διαφορετικά. Οι τράπεζες προσπαθούσαν να πείσουν τους υπαλλήλους τους ώστε να ασχοληθούν με τα ασφαλιστικά προϊόντα, τα οποία τα θεωρούσαν «ξένα προϊόντα». Το αποτέλεσμα ήταν να υπάρξουν πολλές αντιδράσεις. Έπρεπε λοιπόν να υπάρξει σημαντικό και προσωπικό κίνητρο. Επίσης, ήταν απαραίτητο να πεισθούν πολλοί τραπεζικοί υπάλληλοι για να εγκαταλείψουν άμεσες και έμμεσες σχέσεις με παραδοσιακά ασφαλιστικά δίκτυα μέσω των οποίων νόμιμα ή όχι, αλλά τις περισσότερες φορές εν γνώσει των τραπεζών προωθούσαν ασφαλιστικά προϊόντα στους πελάτες της τράπεζας.

Εκπαίδευση

Όταν η αναφορά στην εκπαίδευση σε σχέση με το θεσμό του Bancassurance αναγκαστικά οδηγεί σε πολυεπίπεδη εκπαίδευση, ανάλογη της συμμετοχής του κάθε φυσικού ή νομικού προσώπου. Συγκεκριμένα, διακρίνονται τα εξής:

1. Εκπαίδευση τραπεζικών υπαλλήλων, οι οποίοι θα εμπλακούν στην προώθηση ασφαλιστικών και τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων που υποδιαιρούνται σε:
 - ✓ Εκπαίδευση στελέχους διοίκησης ή ειδικά εξουσιοδοτημένου προσώπου, το οποίο θα είναι υπεύθυνο για όλο το project.
 - ✓ Εκπαίδευση τραπεζικών υπαλλήλων, οι οποίοι θα αναλάβουν το έργο της ενημέρωσης και της προώθησης των τραπεζοασφαλιστικών και ασφαλιστικών προϊόντων στους πελάτες της τράπεζας.
2. Εκπαίδευση ασφαλιστικών υπαλλήλων, οι οποίοι θα εμπλακούν στην προώθηση ασφαλιστικών και τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων που αφορά:

- ✓ Εκπαίδευση επί τραπεζικών θεμάτων των στελεχών που εμπλέκονται στον σχεδιασμό τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων.

3. Εκπαίδευση διαμεσολαβούντων προσώπων (παραδοσιακών ασφαλιστικών δικτύων, εφόσον βέβαια προβλέπεται η εμπλοκή τους στο συγκεκριμένο μοντέλο ή σύστημα Bancassurance.

Πέραν της τυπικής και ουσιαστικής εκπαίδευσης για το κάθε επίπεδο, θεωρείται απαραίτητη η αμοιβαία μετάδοση της κουλτούρας που διέπει την μία με την άλλη αγορά. Το γεγονός αυτό δεν επιτυγχάνεται εύκολα και απαιτεί κατεύθυνση με διακηρύξεις και συγκεκριμένα έργα από τις διοικήσεις των εταιρειών (τράπεζας και ασφαλιστικής) ή τη διοίκηση του ομίλου, αν πρόκειται για τραπεζοασφαλιστικό όμιλο. Είναι ευρέως γνωστό ότι ο τραπεζικός υπάλληλος όταν προωθεί τραπεζικό προϊόν, έχει εκπαιδευτεί και έχει ενταχθεί στη λογική της εξασφάλισης των απαιτήσεων της τράπεζας. Αντίθετα, ο ασφαλιστικός υπάλληλος ή ο διαμεσολαβητής έχει εκπαιδευτεί στην ανάληψη και διαχείριση του κινδύνου, με παρακράτηση του ρίσκου από την ασφαλιστική εταιρεία, στην οποία εργάζεται ή εκπροσωπεί. Οι παλαιότερες γενεές τραπεζικών υπαλλήλων θεωρούσαν απολύτως «ξένο» προς την τράπεζα το ασφαλιστικό προϊόν και δεν αποδέχονταν την ένταξή του στο τραπεζικό κατάστημα. Οι τραπεζικοί υπάλληλοι που διαχειρίζονταν ασφαλιστική παραγωγή, στα πλαίσια ενός υποκαταστήματος, όταν η ίδια η τράπεζα πρότεινε την ασφάλιση μερίδας των πελατών της (κυρίως δανειοληπτών) στη θυγατρική ασφαλιστική της εταιρεία, κατείχαν μία περίεργη θέση, που άλλοτε ήταν ο κακοπροαίρετος στόχος συναδέλφων τους, άλλοτε κατηγορούντο για προσωπικά οφέλη ή η θέση αυτή θεωρείτο η υποδεέστερη στο κατάστημα και την καταλάμβαναν μη εξελίξιμα άτομα. Σε άλλες τράπεζες, η θέση αυτή, κυρίως στην περιφέρεια ήταν το «Μήλον της Έριδος» μεταξύ των υπαλλήλων, διότι απέφερε νόμιμα πρόσθετα εισοδήματα. Η συνεργασία του κάθε υποκαταστήματος με τοπικό συνεργάτη της ασφαλιστικής εταιρείας του ομίλου της τράπεζας ήταν κάτι παραπάνω από εμφανής και αποδεκτή. Ανεξάρτητα όμως από το παρελθόν, το ενδιαφέρον επικεντρώνεται στη μετάβαση από παγιωμένες καταστάσεις πολλών δεκαετιών, σε νέα σύγχρονα συστήματα και αυτή η εξέλιξη οδηγείται από την αναθεώρηση και την προσαρμογή, στο νέο νομοθετικό, οικονομικό, κοινωνικό και εργασιακό περιβάλλον.

Ο ρόλος της οργανωτικής δομής Bancassurance

Σήμερα στα πλαίσια μοντέλων Bancassurance η εργασία αυτή, είτε πρόκειται για ασφαλιστικά προϊόντα, είτε για τραπεζοασφαλιστικά, αποτελεί μέρος του αντικειμένου καθημερινής ενασχόλησης πολλών υπαλλήλων εμπεριέχεται στα υπαλληλικά του καθήκοντα. Η ανάπτυξη εργασιών Bancassurance έχει ενταχθεί στα επιχειρηματικά σχέδια της τράπεζας και αποτελεί τμήμα των εργασιών του κάθε καταστήματος. Για τους λόγους αυτούς κρίνεται σημαντικός ο ρόλος της υπηρεσιακής μονάδας Bancassurance στην οργανωτική δομή της κάθε τράπεζας.

Φυσικά, στα πλαίσια της θέσπισης στόχων και της επιβράβευσης λόγω επίτευξης ή και υπέρβασης των στόχων του κάθε καταστήματος είναι σύνηθες να υφίστανται αμοιβές και bonus για τους υπαλλήλους, συνολικά για τις εργασίες του κάθε καταστήματος ή κατά αντικείμενο εργασιών, όπως χορήγηση δανείων, προσέλκυση καταθέσεων, προώθηση πιστωτικών καρτών ή άλλων προϊόντων. Τα ασφαλιστικά και τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα εντάσσονται στις κατηγοριοποιήσεις αυτές και συνεπώς με αυτή την έννοια δημιουργούν αμοιβές στους τραπεζικούς υπαλλήλους.

Πολλά ακόμη θέματα υφίστανται συγκριτικά ή αναπτυξιακά σχετικά με την συνύπαρξη τραπεζικών υπαλλήλων, πιστοποιημένων ή μη, συνεργαζόμενων διαμεσολαβούντων προσώπων, τράπεζας και ασφαλιστικής εταιρείας.

- ✓ Από το γνωστό ζήτημα της διαφορετικής κουλτούρας της κάθε πλευράς, μέχρι την κατανομή των προμηθειών και το συνολικό κόστος ανάπτυξης εργασιών Bancassurance.
- ✓ Από τη «μετακίνηση» συμβούλων μέχρι την αμφισβητούμενη σχέση τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων.
- ✓ Από τις νέες επαγγελματικές ευκαιρίες για τα εταιρικά δίκτυα ασφαλιστικών εταιρειών μέχρι τις ενστάσεις της ιεραρχίας τους.

Γεγονός όμως είναι ότι η έντονη κινητικότητα των τραπεζών τα τελευταία χρόνια για ανάπτυξη εργασιών του ασφαλιστικού τομέα δημιουργεί ανακατατάξεις και ξαναμοιράζει τα μερίδια της αγοράς. Η νέα αγορά στον ασφαλιστικό χώρο, η αγορά του Bancassurance έχει ήδη δημιουργηθεί και όπως σε κάθε αγορά υπάρχουν ευκαιρίες αλλά και παγίδες, θέσεις εργασίας αλλά και ανταγωνισμός. Συμπερασματικά, αξίζει να σημειωθεί ότι η αγορά του

Bancassurance δεν είναι μονοδιάστατη, με τράπεζες και τραπεζικούς υπαλλήλους, αλλά είναι μια πολυδιάστατη αγορά στην οποία εμπλέκεται πληθώρα ελεύθερων επαγγελματιών του ευρύτερου ασφαλιστικού χώρου.

Τα πρώτα σε πωλήσεις Τραπεζικά-Ασφαλιστικά Προϊόντα

Στην στοχοθεσία των τραπεζών είναι προφανές ότι προϊόντα προτεραιότητας είναι βεβαίως του ζωικού κλάδου και συγκεκριμένα Ζωής και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας (Μ.Ο.Α.) και Μ.Ο.Α. δανειολήπτη, Συνταξιοδοτικά και Αποταμιευτικά. Ανάλογες είναι όμως και οι προτιμήσεις των καταναλωτών. Όσοι πελάτες εκφράζουν επιθυμία για κάποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα από την τράπεζά τους ενδιαφέρονται κυρίως για αυτού του είδους τα προϊόντα.

Ακόμα και στην περίπτωση αδυναμίας παροχής στον πελάτη συγκεκριμένου ασφαλιστικού προϊόντος, πιθανώς, διότι δε συγκαταλέγεται στα προωθούμενα προϊόντα, με βάση το επιλεγμένο μοντέλο Bancassurance, η ενέργεια αυτή (της μη παροχής του προϊόντος) θα πρέπει να αποτελεί προβλεπόμενη διαδικασία και όχι απλή εκδήλωση άγνοιας ή κάθετης άρνησης.

Παρατηρείται επομένως ότι το Bancassurance κυρίως συνεισφέρει σε παραγωγή του κλάδου ζωής και όχι γενικών ασφαλίσεων, κάτι που θα πρέπει να λαμβάνουν σοβαρά υπόψη τους οι ασφαλιστικές εταιρείες στις συνεργασίες τους με τράπεζες. Η έλλειψη ασφάλισης περιουσίας των Ελλήνων έχει δημιουργήσει ένα εύφορο έδαφος για οποιονδήποτε οργανισμό αποφασίσει να το εκμεταλλευτεί οργανωμένα με ένα ειδικό πλάνο μάρκετινγκ. Το 70% των κατοικιών στην Ελλάδα είναι ανασφάλιστα. Οι πρόσφατες πυρκαγιές το απέδειξαν. Το Bancassurance έχει τη δυνατότητα να κερδίσει μερίδιο και αυτής της αγοράς σε επίπεδο απλών καλύψεων, όπως συμβαίνει ήδη στις πιο προηγμένες χώρες της Ευρώπης.

Παράλληλα διαπιστώνεται ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες ακόμα δεν έχουν κατορθώσει να πείσουν το κοινό ότι μπορούν να διαχειριστούν τις αποταμιεύσεις του καλύτερα από ότι ο τραπεζικός οργανισμός αλλά και βεβαίως ότι η αιχμή του δόρατος, η ασφάλιση ζωής και Μ.Ο.Α. δανειολήπτη για την αποπληρωμή ενός δανείου είναι ένα προϊόν που ουσιαστικά «εξαναγκάζεται» να πάρει ο πελάτης της τράπεζας, εφόσον επιθυμεί το δάνειο και δε χρειάζεται ιδιαίτερη τακτική πώλησης.

Σε αυτά τα επιμέρους συμπεράσματα θα πρέπει ίσως να αναζητηθούν τα αίτια που το Bancassurance δε προχωρά όσο θα έπρεπε ή όσο θα μπορούσε στη χώρα μας. Βασικό χαρακτηριστικό ότι ενώ οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι είναι υποχρεωμένοι να «καλλιεργούν», οι τραπεζικοί έχουν τη δυνατότητα να «καρπώνονται», με ότι αυτό συνεπάγεται. Ίσως αυτή ακριβώς η ειδοποιός διαφορά να είναι η αιτία που οι διοικήσεις των τραπεζών δεν επενδύουν στο να εξοικειώσουν ουσιαστικά τους τραπεζικούς υπαλλήλους με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της ασφάλισης. Όσο συμβαίνει όμως αυτό, ουδέποτε οι εντεταλμένοι διευθυντές θα επιτύχουν το αποτέλεσμα που προσδοκούν όσο χαρισματικοί κι αν είναι.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12: Ασφαλιστική Αγορά και Ελληνική Οικονομία

Από τη συσχέτιση των μεγεθών της ασφαλιστικής αγοράς με τα μεγέθη της ελληνικής οικονομίας, προκύπτουν στοιχεία ενδεικτικά του μεγέθους και της δυναμικότητας της ασφαλιστικής αγοράς. Η σύγκριση δε, με τα αντίστοιχα μεγέθη της Ευρωπαϊκής Ένωσης αντανακλά τόσο το παρόν, όσο και κυρίως το μέλλον της αγοράς.

Είναι χαρακτηριστικό ότι το ποσοστό των ασφαλιστρών ζωής ως προς το Α.Ε.Π. (Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν) παραμένει στη χώρα μας το ίδιο τα τελευταία οκτώ χρόνια και αγγίζει το 1,8-1,9% το 2008, όταν στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες κυμαίνεται σε ποσοστό που φθάνει το 8,60%. Όπως υπογραμμίζουν παράγοντες της αγοράς οι τράπεζες που ειδικεύονται στην λιανική τραπεζική έχουν το πλεονέκτημα να διαθέτουν τεράστια βάση δεδομένων από πελάτες, στους οποίους μπορούν να απευθυνθούν για την πώληση αποταμιευτικών και ασφαλιστικών προϊόντων του κλάδου ζωής.

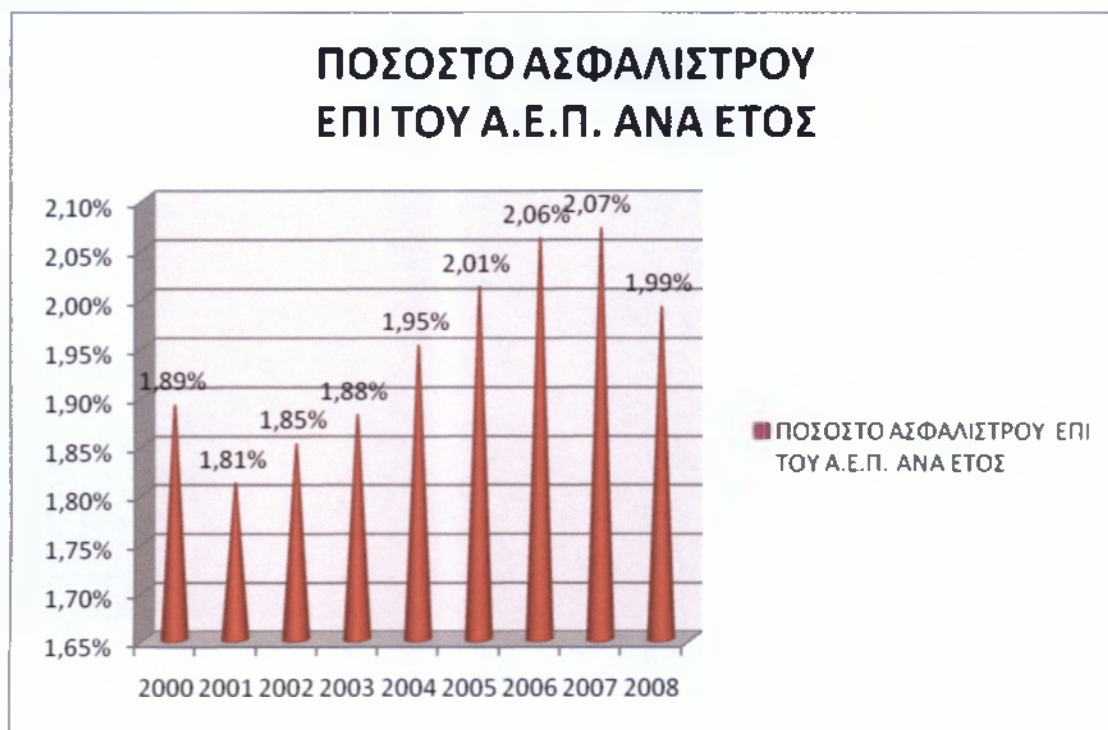
Ο βαθμός διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης, παρά την πρόοδο των τελευταίων ετών, παραμένει σε πολύ χαμηλά επίπεδα που δεν δικαιολογούνται από το επίπεδο οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης της χώρας μας. Σύμφωνα με την έρευνα της TNS Icar, μόλις το 26,2% του πληθυσμού έχει έστω και ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα, ενώ το 73,8% δεν έχει κανένα. Ασφάλιση Ζωής έχει μόλις το 11%, Υγείας το 16,6%, συνταξιοδοτικό ή επενδυτικό το 16,6% και πρόγραμμα ασφάλισης σε περίπτωση ανικανότητας το 8,3%. Από τους κατόχους ασφαλιστικών προγραμμάτων το 46% έχει ένα μόνο πρόγραμμα ενώ το 19% έχει και τα τέσσερα προγράμματα.

Λόγω του χαμηλού επιπέδου διείσδυσης, τα περιθώρια ανάπτυξης της Ελληνικής αγοράς είναι τεράστια. Τα κατά κεφαλήν ασφάλιστρα είναι 5,6 φορές χαμηλότερα από τον μέσο όρο της Ε.Ε.(των 25), το ποσοστό των ασφαλιστρών στο ΑΕΠ 4,3 φορές χαμηλότερο, ενώ το ποσοστό των επενδύσεων του κλάδου στο ΑΕΠ είναι 12 φορές χαμηλότερο.

Οι σημαντικότεροι λόγοι για το χαμηλό ποσοστό ασφαλιστρών ως προς το Α.Ε.Π. είναι οι εξής:

- ✓ Η ελλιπής εποπτεία του ασφαλιστικού κλάδου από τις επίσημες αρχές. Αυτό επέτρεψε σε κάποιους να δράσουν ανενόχλητα για πολλά χρόνια και να δημιουργήσουν σοβαρά προβλήματα αξιοπιστίας στην αγορά.
- ✓ Για πολλά χρόνια η αναζήτηση μεριδίου αγοράς με πολύ υψηλό κόστος πρόσκτησης και η υποτιμολόγηση από κάποιες εταιρείες.
- ✓ Ο σπουδαιότερος ίσως λόγος είναι η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα.

Γράφημα 7 - Ποσοστό ασφαλιστρου επί του Α.Ε.Π.



Το ποσοστό αυτό του Α.Ε.Π. υπολείπεται σημαντικά σε σχέση με τα δεδομένα που ισχύουν στις άλλες χώρες της Ευρωζώνης. Οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα έχουν λοιπόν να καλύψουν πολύ δρόμο ακόμη για να φτάσουν τον ευρωπαϊκό μέσο όρο συμμετοχής του ασφαλιστικού κλάδου στο Α.Ε.Π. Συνεπώς:

- ✓ Από την μία, διαγράφονται ισχυρές προοπτικές ανάπτυξης των εργασιών του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης και
- ✓ Από την άλλη, αυξάνονται οι ευθύνες των ασφαλιστικών εταιρειών για μεγαλύτερη αξιοπιστία και φερεγγυότητα και για την παροχή ενός μεγαλύτερου εύρους υπηρεσιών, πιο καινοτόμων και πιο ποιοτικών προς τους πολίτες.

Η κυβέρνηση αποδίδει ιδιαίτερα μεγάλη σημασία στην ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών στην Ελλάδα. Αποτελούν μια σημαντική συνιστώσα για την κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη που επιδιώκει.

Για την οικονομική ανάπτυξη, διότι η ασφάλιση αποτελεί μια μορφή αποταμίευσης και η αποταμίευση σημαίνει επενδύσεις και αύξηση της παραγωγικότητας. Μακροπρόθεσμα, μόνο η αύξηση της παραγωγικότητας μπορεί να διασφαλίσει τη σταθερή άνοδο του βιοτικού επιπέδου ενός λαού και τη δυνατότητά του ανταπεξέρχεται στις προκλήσεις του ανταγωνισμού. Επίσης, είναι γεγονός ότι η αύξηση της παραγωγικότητας μπορεί να αμβλύνει τις συνέπειες των δυσμενών δημογραφικών εξελίξεων.

Για την κοινωνική αντιστοίχως, διότι η ασφάλιση αποτελώντας έναν συλλογικό τρόπο αντιμετώπισης των πάσης φύσεως κινδύνων που μπορεί να αντιμετωπίσουν οι πολίτες, διασφαλίζει την κοινωνική ειρήνη και θωρακίζει την κοινωνική συνοχή.

Οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες στην μεγάλη τους πλειονότητα υπηρετούν με συνέπεια τον θεσμό της ασφάλισης και τους πελάτες τους. Η Υπηρεσία Μελετών και Στατιστικής ολοκλήρωσε την ετήσια μελέτη των στοιχείων των αποζημιώσεων ανά κλάδο ασφάλισης για το έτος 2009, η οποία στηρίχτηκε στην έρευνα της Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠ.Ε.Ι.Α.) και στη οποία ανταποκρίθηκαν όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Σημειώνεται ότι στις αποζημιώσεις των ασφαλίσεων ζωής περιλαμβάνονται και οι εξαγορές συμβολαίων. Η συγκεντρωτική καταγραφή των αποζημιώσεων για το 2009 ήταν για τον κλάδο ζωής 1.663.818.835,74 ευρώ και για τις ασφαλίσεις κατά ζημιών 1.324.290.927,58 ευρώ. Τα συνολικά ποσά των αποζημιώσεων έφτασαν τα 2,98 δις ευρώ, δηλαδή 249 εκατομμύρια ευρώ το μήνα.

Παρόλα αυτά, έχουν υπάρξει φαινόμενα εταιρειών που δεν έχουν λειτουργήσει σωστά. Στις τελευταίες περιπτώσεις η εποπτική αρχή επενέβη και

αφαίρεσε την άδεια λειτουργίας, συνήθως με μεγάλη καθυστέρηση, αφού όμως στο ενδιάμεσο διάστημα είχε τραυματισθεί η αξιοπιστία του κλάδου.

Η νέα εποπτική αρχή που έχει ξεκινήσει τη λειτουργία της θέτει το θέμα της εποπτείας στη σωστή του βάση, με την αισιοδοξία ότι η λειτουργία της όχι μόνο θα προστατεύσει τους ασφαλισμένους, αλλά θα είναι και αυστηρή με τους «άτακτους» παίκτες.

Σχέδιο Οδηγίας-Solvency II

Σύμφωνα με το σχέδιο οδηγίας Solvency II που παρουσιάστηκε στο Ευρωκοινοβούλιο την 10^η Ιουνίου 2007, η οικονομική και κοινωνική σημασία της Ασφάλισης και Αντασφάλισης καθιστά σκόπιμη την παρέμβαση των δημόσιων αρχών, υπό τη μορφή προληπτικής εποπτείας. Οι ασφαλιστές-αντασφαλιστές οφείλουν να ικανοποιούν ορισμένες απαιτήσεις φερεγγυότητας, ούτως ώστε να είναι σε θέση να καλύπτουν τις απαιτήσεις των κατόχων ασφαλιστηρίων συμβολαίων, σε περιπτώσεις έλευσης του ασφαλιζόμενου κινδύνου.

Το σχέδιο οδηγίας Solvency II αποτελεί βάση, για περαιτέρω ενοποίηση της κοινοτικής ασφαλιστικής αγοράς, τη βελτίωση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας των ασφαλιστών και των αντασφαλιστών, καθώς και τη βελτίωση της υπάρχουσας νομοθεσίας, μέσω ενός συστήματος ορθών αρχών οικονομικής αξιολόγησης και διαφάνειας.

Η φερεγγυότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στο εξής θα βασίζεται σε τρεις πυλώνες:

- ✓ Στον πρώτο πυλώνα εντάσσονται οι ποσοτικές απαιτήσεις φερεγγυότητας. Το βασικό στοιχείο ενδιαφέροντος είναι η υιοθέτηση του MCR (Minimum Capital Requirement ή Ελάχιστου Κεφαλαίου Φερεγγυότητας), βάσει του οποίου η ασφαλιστική επιχείρηση οδηγείται σε εποπτική παρέμβαση και πιθανή ανάκληση αδείας και του SCR (Solvency Capital Requirement ή Κεφαλαίου Φερεγγυότητας), το οποίο είναι το επιθυμητό κεφάλαιο που θα πρέπει να κατέχει μια ασφαλιστική εταιρεία προκειμένου να μην κινδυνεύει με χρεοκοπία, με ποσοστό εμπιστοσύνης 99,5% σε χρονικό ορίζοντα ενός έτους. Στο πρώτο πυλώνα επίσης, περιλαμβάνονται όλοι οι σχετικοί κανόνες, βάσει των οποίων σχηματίζονται τα τεχνικά αποθέματα,

ρυθμίζονται οι επενδύσεις, καθορίζονται τα περιουσιακά στοιχεία, καθώς και η ποιότητα των κεφαλαίων, που στο σύνολό τους εξασφαλίζουν την επιθυμητή φερεγγυότητα για τις ασφαλιστικές εταιρείες.

- ✓ Ο δεύτερος πυλώνας καθορίζει τις ποιοτικές προδιαγραφές της φερεγγυότητας, δηλαδή τις αρχές εσωτερικού ελέγχου βάσει των οποίων θα πραγματοποιείται η αξιολόγηση κινδύνων (εταιρική διακυβέρνηση), ενώ επιπλέον εξελίσσει και αναθεωρεί την μέχρι σήμερα εποπτική διαδικασία.
- ✓ Τέλος, ο τρίτος πυλώνας καθορίζει τις απαιτήσεις δημοσίευσης και διαφάνειας των εποπτικών και οικονομικών στοιχείων. Στα πλαίσια της απαιτούμενης διαφάνειας, οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να δημοσιοποιούν ετησίως μία αναφορά με ουσιώδεις πληροφορίες, σχετικά με την φερεγγυότητα και την χρηματοοικονομική τους κατάσταση. Οι πληροφορίες αυτές είναι:

(α). Περιγραφή δραστηριότητας και επιδόσεων της επιχείρησης.

(β). Περιγραφή συστήματος εταιρικής διακυβέρνησης και εκτίμηση της καταλληλότητάς του για το προφίλ κινδύνου της επιχείρησης.

(γ). Περιγραφή για κάθε κατηγορία κινδύνου.

(δ). Περιγραφή των στοιχείων του ενεργητικού.

(ε). Περιγραφή της διαχείρισης των κεφαλαίων.

Θα πρέπει να τονισθεί ότι στα επόμενα τέσσερα χρόνια η εφαρμογή της δεύτερης φάσης των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (IFRS II), όσο και το Solvency II (Φερεγγυότητα Ασφαλιστικών-Φάση II) θα αυξήσουν τα κεφάλαια που απαιτούνται για να λειτουργήσουν πολλές από τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον ελληνικό χώρο αυξάνοντας τα περιθώρια ασφάλειας για τους πελάτες και τους επενδυτές.

Τα πλεονεκτήματα για τις ασφαλιστικές εταιρείες, από την εφαρμογή του Solvency II είναι τα ακόλουθα:

- ✓ Επιτυγχάνεται η βέλτιστη κεφαλαιακή κατανομή (optimum capital allocation), διότι οι κεφαλαιακές απαιτήσεις ταυτίζονται με τους πραγματικούς κινδύνους της εταιρείας.
- ✓ Μειώνονται ή καταργούνται αρκετοί περιττοί νομικοί περιορισμοί.

- ✓ Βελτιώνεται ο ανταγωνισμός σε πανευρωπαϊκό επίπεδο, λόγω της ενιαίας εφαρμογής του Solvency II σε όλα τα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
- ✓ Δημιουργούνται ευνοϊκές προϋποθέσεις για τη δημιουργία καινοτόμων ασφαλιστικών προϊόντων.

Τα πλεονεκτήματα για τους καταναλωτές είναι το επαρκές επίπεδο προστασίας απέναντι σε πιθανή αφερεγγυότητα της εταιρείας με την οποία συνεργάζονται, διότι η εταιρεία διασφαλίζει ότι το κεφάλαιο που διατηρεί, είναι ανάλογο των κινδύνων που αναλαμβάνει.

Επιπτώσεις εφαρμογής της οδηγίας Solvency II

Κοινή εκτίμηση αποτελεί ότι ο τρόπος λειτουργίας της αγοράς θα είναι πολύ διαφορετικός απ' ότι έχει συνηθιστεί και τα δεδομένα θα αλλάξουν με ταχύτατους ρυθμούς. Παρόλο που φαίνεται ότι υπάρχει ακόμα ένα ικανοποιητικό χρονικό περιθώριο, ουσιαστικά μέσα σε λίγα χρόνια θα αλλάξει ριζικά η εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς σε σχέση με τα μέχρι σήμερα δεδομένα.

Υπάρχουν διαφορετικές προσδοκίες για ένα μελλοντικό γεγονός τόσο σημαντικό όπως είναι η εφαρμογή της οδηγίας Solvency II, υποχρεώνοντας τις ασφαλιστικές εταιρείες σε αλλαγές στρατηγικής στον κλάδο ζωής έχοντας μπροστά τους την σκληρή πραγματικότητα της κρίσης, την εφαρμογή των αυστηρών προδιαγραφών φερεγγυότητας της οδηγίας, αλλά και το νέο συνταξιοδοτικό καθεστώς, το οποίο φαίνεται να αποτελεί την μοναδική ευκαιρία ανάπτυξης της ασφαλιστικής βιομηχανίας σε μεσοπρόθεσμο όμως ορίζοντα.

Οι εταιρείες έχουν ήδη αρχίσει να σχεδιάζουν και να υλοποιούν αλλαγές συστημάτων και διαδικασιών για την ορθολογικότερη και αποτελεσματικότερη διαχείριση των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών κινδύνων. Η άρση των περιορισμών στην υποχρεωτική τιμολόγηση στους κλάδους των ασφαλίσεων ζωής, πυρός και αστικής ευθύνης αυτοκινήτων, η αύξηση των ασφαλίσεων, ο οξύς ανταγωνισμός των δικτύων, οδηγούν αναπόφευκτα σε νέες εξαγορές και συγχωνεύσεις εταιρειών και ομίλων που προσφέρουν ασφαλιστικές υπηρεσίες στην Ελλάδα. Η ασφαλιστική κάλυψη του πολίτη δεν είναι πλέον θέμα επιλογής, αλλά αναγκαιότητα.

Σίγουρα η εφαρμογή της οδηγίας θα οδηγήσει σε ενδυνάμωση του κύρους και της αξιοπιστίας του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης που τόσο έχει πληγεί στην χώρα μας με ενίσχυση της Εποπτείας και του αισθήματος σιγουριάς από τους ασφαλισμένους. Ήδη, οι μέχρι σήμερα αποφάσεις της ΕΠ.Ε.Ι.Α κινούνται στην λογική της Solvency II.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13: Πληθυσμιακή Πυραμίδα

Η κατανομή του συνόλου των ατόμων ενός πληθυσμού κατά ηλικία και φύλο οδηγεί στον σχεδιασμό μιας γραφικής αναπαράστασης, της πυραμίδας των ηλικιών που κατανέμει τον πληθυσμό, σύμφωνα με το διπλό κριτήριο της ηλικίας και του φύλου.

Η σύγκριση της ηλικιακής πυραμίδας του πληθυσμού της Ελλάδος, με τις αντίστοιχες ηλικιακές πυραμίδες άλλων χωρών μελών της Ε.Ε. καταδεικνύει ότι το δημογραφικό, για την Ελλάδα, συνιστά μελλοντική απειλή που πρόκειται να εκδηλωθεί μετά από 25-30 χρόνια, ενώ για τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες συνιστά όχι μελλοντική, αλλά παρούσα αιτία της κρίσης στα συνταξιοδοτικά συστήματα.

Η ελληνική κοινωνία είναι λιγότερο «γερασμένη», σε σχέση με τις κοινωνίες των λοιπών χωρών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η διαπίστωση αυτή σημαίνει ότι:

- ✓ Πρώτον, υπάρχουν σαφή χρονικά περιθώρια μεταρρύθμισης του ελληνικού συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, ώστε αυτό να καταστεί οικονομικά βιώσιμο και κοινωνικά αποτελεσματικό και
- ✓ Δεύτερον, υφίστανται εξαιρετικά υψηλά περιθώρια ανάπτυξης του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

Ο χαμηλός βαθμός διείσδυσης των καλύψεων της ιδιωτικής ασφάλισης, στις παροχές του Κράτους-Πρόνοιας καθίσταται ενεργής, με τη διαπίστωση ότι στην χώρα μας, μόλις το 1,5% περίπου των ήδη συνταξιούχων (εξ' όλων των ασφαλιστικών ταμείων ιδιωτικού και δημοσίου τομέα) καλύπτεται με συνταξιοδοτικές παροχές της ιδιωτικής ασφάλισης. Αντίθετα, διαπιστώνεται ότι σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες (Σουηδία, Ολλανδία), οι παράλληλες με τη δημόσια σύνταξη παροχές ιδιωτικής ασφάλισης των ήδη συνταξιούχων προσεγγίζουν ακόμη και το 80% του συνολικού αριθμού των συνταξιούχων.

Σύντομα, οι ηλικιωμένοι άνω των 65 ετών θα είναι περισσότεροι από τα παιδιά κάτω των 5 ετών για πρώτη φορά στην ιστορία του κόσμου ανακοίνωσαν επιστήμονες ανά τον κόσμο που ασχολούνται με τη γήρανση του πληθυσμού.

Ο πληθυσμός της Ελλάδος

Πληθυσμός είναι ο συνολικός αριθμός των ανθρώπων, που κατοικούν σε ένα ορισμένο τόπο. Ο πληθυσμός μεταβάλλεται (αυξάνεται ή μειώνεται) με το πέρασμα των χρόνων και εξαρτάται από τις γεννήσεις, τους θανάτους, τη μετανάστευση και την παλιννόστηση.

Την απογραφή του πληθυσμού στη χώρα μας αναλαμβάνει η Ε.Σ.Υ.Ε. (ΕΘΝΙΚΗ Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος) και λαμβάνει χώρα κάθε δέκα χρόνια. Η τελευταία πραγματοποιήθηκε το 2001 και ο πληθυσμός της χώρας μας ήταν περίπου 11 εκατομμύρια.

Με τον όρο απογραφή χαρακτηρίζεται η καταγραφή των κατοίκων μιας χώρας σε ονομαστικούς και στατιστικούς καταλόγους. Η Ε.Σ.Υ.Ε. επεξεργάζεται τα δεδομένα της απογραφής και τα σχηματοποιεί σε στατιστικούς πίνακες, με σκοπό τη μελέτη και την εξαγωγή συμπερασμάτων, σχετικά με τα δημογραφικά, κοινωνικά και οικονομικά χαρακτηριστικά των κατοίκων της Ελλάδας.

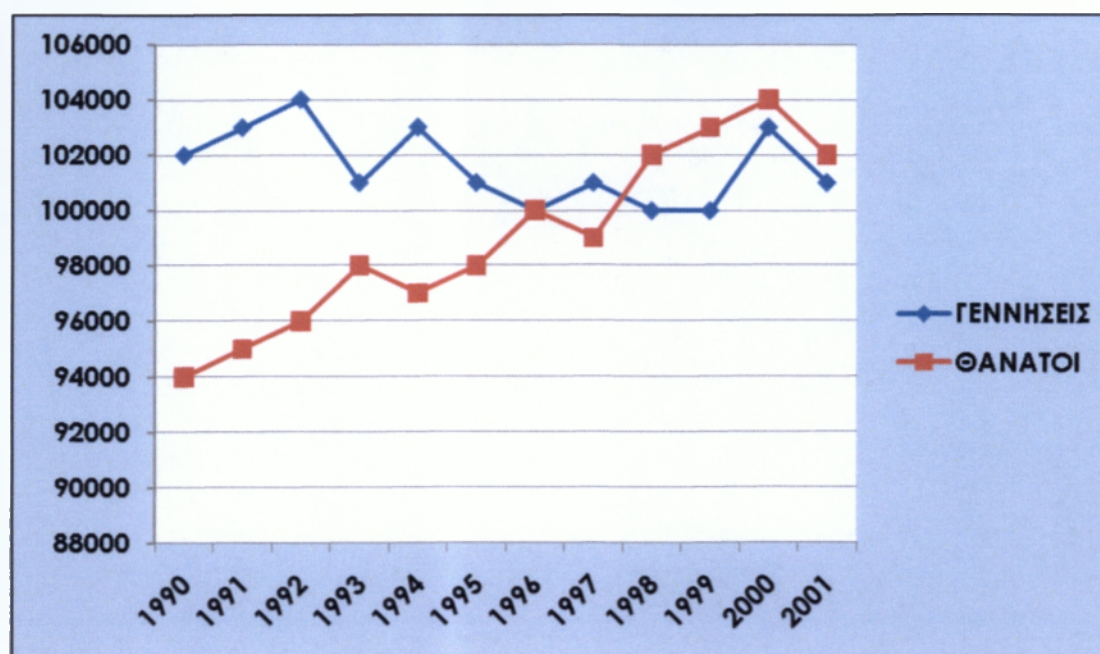
Στο παρακάτω Γράφημα (Γράφημα 8) παρατηρείται ότι το έτος 1996 ο αριθμός των γεννήσεων ήταν ίδιος με τους θανάτους. Επίσης, αξίζει να σημειωθεί ότι οι θάνατοι τα τελευταία χρόνια είναι περισσότεροι από τις γεννήσεις. Από αυτό διαπιστώνεται ότι ο πληθυσμός της Ελλάδας τα τελευταία χρόνια έχει μειωθεί και ότι θα ελαττώνεται συνεχώς στο μέλλον.

Η ηλικιακή πυραμίδα υποδεικνύει το συνολικό πληθυσμό και η «μορφή» της (το προφίλ της) πληροφορεί σχετικά με τη δομή του πληθυσμού κατά ηλικία, γεγονός που παραπέμπει στις συνθήκες γονιμότητας και θνησιμότητας (και στη περίπτωση που ο πληθυσμός δεν είναι κλειστός και στις μεταναστεύσεις). Η ηλικιακή πυραμίδα έχει μία βάση τόσο πιο ευρεία, όσο η γονιμότητα είναι έντονη και μια κορυφή τόσο πιο επιμήκη, όσο η θνησιμότητα είναι χαμηλή.

Η γήρανση των πληθυσμών θα αυξήσει το κόστος της περίθαλψης και της φροντίδας σε οίκους ευγηρίας προκαλώντας μεγάλες αυξήσεις στις δημόσιες δαπάνες, οι οποίες θα μπορούσαν να επιβραδύνουν την οικονομική

ανάπτυξη, τόσο αναπτυγμένες όσο και στις αναπτυσσόμενες χώρες. Αυτή η αντιστροφή της ηλικιακής πυραμίδας οφείλεται καταρχήν στα υψηλά επίπεδα γεννήσεων μετά τον Β΄ παγκόσμιο πόλεμο και κατά δεύτερον στη μείωση της θνησιμότητας των ηλικιωμένων.

Γράφημα 8 - Γεννήσεις και Θάνατοι Πληθυσμού 1990-2001



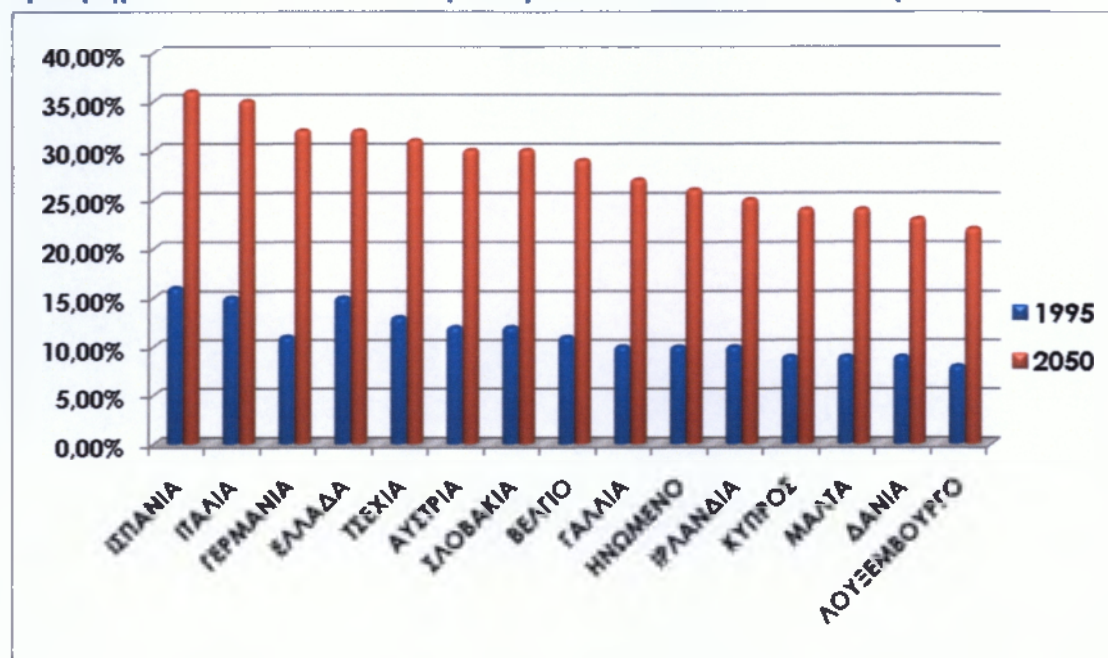
Το δημογραφικό στη χώρα μας είναι κυρίως πρόβλημα γαμηλιότητας (μείωση των γάμων, αύξηση της ηλικίας γάμου, διαζύγια) και όχι γεννητικότητας των έγγαμων γυναικών, η οποία είναι σχετικά ικανοποιητική. Η ενίσχυση όμως των γεννήσεων εκτός γάμου, που χρησιμοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία από χώρες όπως η Γαλλία, δεν θα ήταν αποτελεσματική, διότι θα προσέκρουε στις παραδοσιακές αντιλήψεις της Ελληνικής κοινωνίας.

Η αποτελεσματικότητα επίσης μιας μεταναστευτικής πολιτικής θα είναι στο μέλλον περιορισμένη, διότι οι πηγές άντλησης αφομοιώσιμων από την Ελληνική κοινωνία μεταναστών (Αλβανία, χώρες της πρώην Ένωση Σοβιετικών Σοσιαλιστικών Δημοκρατιών-ΕΣΣΔ) στερεύουν.

Η γήρανση των πληθυσμών δεν είναι φαινόμενο μόνο του δυτικού κόσμου, καθώς έως το 2040 στις σημερινές αναπτυσσόμενες χώρες θα κατοικούν περισσότεροι από ένα δισεκατομμύριο άτομα άνω των 65 ετών

αντιπροσωπεύοντας το 76% των ηλικιωμένων παγκοσμίως. Κάθε μήνα, 870.000 άτομα γίνονται 65 ετών.

Γράφημα 9 - Ποσοστό Πληθυσμού άνω των 65 ετών για το 2050



Η Ελλάδα «γερνάει»

Στην Ελλάδα, το φαινόμενο της γήρανσης του πληθυσμού είναι ακόμη πιο έντονο εξαιτίας της υπογεννητικότητας, σύμφωνα με αναφορές της Σχολής Δημόσιας Υγείας. Το ποσοστό των ηλικιωμένων άνω των 65 ετών αναμένεται να φθάσει το 20-25% στην Ελλάδα έως το 2050 από 17% που είναι σήμερα. Η ανησυχητική αυτή πρόβλεψη αμβλύνεται μόνο από την πολυάριθμη παρουσία των μεταναστών στην χώρα. Οι μετανάστες που ζουν σήμερα στην Ελλάδα ανέρχονται σε 1,5 εκατομμύριο άτομα και είναι η μοναδική ομάδα του πληθυσμού που εξακολουθεί να κάνει πολλά παιδιά.

Οι ανωτέρω δημογραφικές εξελίξεις επιβάλλουν την αναθεώρηση, κάποιων εκ των ισχυόντων στην ελληνική αγορά, τεχνικών παραμέτρων, όπως το τεχνικό επιτόκιο και οι πίνακες θνησιμότητας, για την καλύτερη λειτουργία των αποταμιευτικών προγραμμάτων. Η αύξηση του μέσου όρου ηλικίας συνταξιοδότησης δημιουργεί επιπτώσεις για το ασφαλιστικό σύστημα της χώρας. Από τα δημογραφικά στοιχεία καταφαίνεται σήμερα στην Ελλάδα

εξαιρετικά χαμηλό ποσοστό των μετεχόντων στην παραγωγική διαδικασία, με αποτέλεσμα το σύνολο των μεγάλων ταμείων της χώρας, όπως το ΙΚΑ (Ιδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων), ο ΟΑΕΕ (Οργανισμός Ασφάλισης Επαγγελματιών Ελλάδος) και ο ΟΓΑ (Οργανισμός Γεωργικών Ασφαλίσεων), που καλύπτουν εννέα στους δέκα Έλληνες ασφαλισμένους, κινδυνεύουν με κατάρρευση, αν δε ληφθούν μέτρα και δε προχωρήσουν άμεσα οι αλλαγές στο ασφαλιστικό.

Με άξονα την νέα αυτή πραγματικότητα, ενισχύεται ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης, διεκδικώντας ισχυρότερη θέση στο χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας. Τα φορολογικά κίνητρα που δόθηκαν τελευταία, οι έλεγχοι του Υπουργείου Ανάπτυξης, που σταδιακά βάζουν σε τάξη τα οικονομικά του ασφαλιστικού κλάδου, τα νέα βελτιωμένα προγράμματα των ίδιων των εταιρειών, αλλά και η στενή σχέση, που πλέον έχουν αποκτήσει, με την τραπεζική αγορά, μέσω του Bancassurance, δημιουργούν ένα μεγάλο πεδίο δράσης, με προοπτικές ανάπτυξης, που θα διογκώσει τη συμμετοχή της ασφαλιστικής βιομηχανίας στο Α.Ε.Π. και θα ισχυροποιήσει τη σχέση της με το πελατειακό της κοινό.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 14: Η Αγορά σήμερα

Μέσα στα επόμενα χρόνια θα υπάρχουν πολύ λιγότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, οι οποίες όμως θα έχουν το κρίσιμο μέγεθος που απαιτείται για να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις του υπό διαμόρφωση νέου περιβάλλοντος. Ο πρώτος δέκτης αυτών των επιδράσεων θα είναι ο κλάδος του αυτοκινήτου, όπου όσο κι αν δεν ακούγεται ευχάριστο και μπορεί να προκαλεί αντιδράσεις, άλλο τόσο είναι βέβαιο ότι μπορεί να εξυγιανθεί.

Η υπό εξέλιξη ασφαλιστική μεταρρύθμιση, που στηρίζεται κυρίως στην επιμήκυνση του εργάσιμου βίου, εκτιμάται ότι δεν θα αποδώσει, διότι το 2050 η Ελλάδα θα είναι από τις πιο γερασμένες χώρες της Ευρώπης, με ποσοστό πληθυσμού άνω των 65 ετών μεγαλύτερο του 32%. Δυστυχώς, η εξέλιξη αυτή φαίνεται μη αναστρέψιμη, διότι τα περιθώρια άσκησης πολιτικής ενίσχυσης της γεννητικότητας ή εφαρμογής αποτελεσματικής μεταναστευτικής πολιτικής είναι περιορισμένα.

Τα «αγκάθια» της Ασφαλιστικής Αγοράς

Τα ανοιχτά μέτωπα της ασφαλιστικής βιομηχανίας είναι και πολλά και σοβαρά, δεδομένου ότι από την τελική τους έκβαση θα τηρηθεί το μέλλον της ασφάλισης.

Παραδοσιακά, κάθε Αύγουστο οι ασφαλιστικές εταιρείες «κατεβάζουν ρολά», οι εργασίες ατονούν, τα δίκτυα πωλήσεων χαλαρώνουν και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, όπως και τα στελέχη του κλάδου, στην πλειοψηφία τους βρίσκονται στις παραλίες. Ειδικά, το καλοκαίρι του 2010, όσοι δραστηριοποιούνται στην ασφαλιστική βιομηχανία καταφέρνουν να ησυχάσουν και να ξεφύγουν από την καθημερινότητά τους.

Αυτή τη φορά, η αγορά δε θα ηρεμήσει, θα βρίσκεται σε συνεχή αναβρασμό, όπως όλα δείχνουν, λόγω του αρνητικού οικονομικού περιβάλλοντος με πολλές πιθανότητες δυσάρεστες εκπλήξεις.

Τα ανοιχτά μέτωπα του ασφαλιστικού χώρου είναι έντονα και τα βασικότερα αυτών έχουν ως εξής:

- ✓ Εποπτεία: Πρόκειται για το πιο φλέγον θέμα της ασφαλιστικής αγοράς. Η χειμερινή περίοδος θα ξεκινήσει με την Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης να προετοιμάζεται να παραδώσει την σκυτάλη της εποπτείας στην Τράπεζα της Ελλάδος, αφού πρώτα λάβει τις τελευταίες αποφάσεις της. Όλα θα εξαρτηθούν από το τι θα μεσολαβήσει μέχρι και την ενεργοποίηση της Τράπεζας της Ελλάδος, από το πώς θα διαμορφωθούν οι ισορροπίες μεταξύ της ΕΠ.Ε.Ι.Α. και του Υπουργείου Οικονομικών, καθώς και το πώς θα προκαλέσουν ανταγωνιστικά οι εταιρείες. Στις άμεσες προθέσεις της ΕΠ.Ε.Ι.Α. δεν είναι να ανακαλέσει νέες άδειες, ωστόσο αν απαιτηθεί δε θα πρέπει να αποκλείονται και εκπλήξεις. Εξάλλου, η επιτροπή έδειξε στην περίπτωση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. ότι πολιτικές ή άλλες συγκυρίες δεν την επηρεάζουν όταν πρόκειται να λάβει σοβαρές ή κρίσιμες αποφάσεις για την εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς.
- ✓ Solvency II: Ο χρόνος για την οδηγία Solvency II «τρέχει» και η προσοχή των στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς είναι στραμμένη στην Ε.Ε. απ' όπου αναμένουν τα νεότερα για τις προθεσμίες εφαρμογής του νέου συστήματος διασφάλισης της φερεγγυότητας των εταιρειών του κλάδου. Οι ασφαλιστικοί όμιλοι έχουν την υποχρέωση να εφαρμόσουν τη Solvency II στα τέλη του 2012. Ωστόσο, οι φωνές αντίδρασης στην Ευρώπη πυκνώνουν. Όλο και περισσότερα είναι τα στελέχη που επιμένουν ότι υπό συνθήκες κρίσης η Solvency II μπορεί να οδηγήσει σε αδιέξοδο πολλές εταιρείες.
- ✓ Νομοσχέδιο Υπουργείου Οικονομίας Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας: Το σχέδιο νόμου που αυτή τη φορά προωθεί το Υπουργείο για θέματα διαφάνειας και προστασίας των καταναλωτών πρόκειται να αποτελέσει το επόμενο «αγκάθι» στις σχέσεις κυβέρνησης και ασφαλιστικής αγοράς. Ήδη, η Γενική Γραμματεία Καταναλωτή έδειξε τις προθέσεις της για το ζήτημα της διαφάνειας στις συναλλαγές ασφαλισμένου-ασφαλιστικών εταιρειών ξεκαθαρίζοντας ότι επιθυμεί να αλλάξει πολλά από αυτά που ισχύουν προς όφελος των ασφαλισμένων. Επιμέρους θέματα, όπως οι αυξήσεις των ασφαλιστρών στον κλάδο υγείας, οι προμήθειες των διαμεσολαβούντων, ο τρόπος επένδυσης των κεφαλαίων που καταβάλλουν οι ασφαλισμένοι,

όπως και το πλαίσιο βάσει του οποίου ενημερώνονται οι πελάτες για τις αποδόσεις των επενδυτικών τίτλων.

- ✓ Κλάδος Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου: Η αγορά έχοντας πλέον κλείσει 12 μήνες από τις τελευταίες ανακλήσεις των αδειών των πέντε εταιρειών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ καλείται να εξασφαλίσει πρωτογενή ανάπτυξη. Ωστόσο, μια τέτοια εξέλιξη παρουσιάζει υψηλή δυσκολία λόγω του αρνητικού οικονομικού περιβάλλοντος που μεταξύ άλλων έχει προκαλέσει την κάθετη πτώση των πωλήσεων στο χώρο της αυτοκινητοβιομηχανίας. Στην πλειοψηφία τους οι ασφαλιστικές εταιρείες θα υποχρεωθούν να προχωρήσουν σε νέες αυξήσεις ασφαλίσεων. Οι αυξητικές αναπροσαρμογές των ασφαλίσεων, πέρα από την τόνωση των εσόδων θα επιτρέψει στις ασφαλιστικές εταιρείες να ενισχύσουν και την κεφαλαιακή τους επάρκεια, όταν από τις επενδύσεις τους σε ομόλογα και μετοχές μετρούν μόνο αρνητικές υπεραξίες.
- ✓ Κλάδος Ζωής: Και στον κλάδο ζωής οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται εν μέσω αρνητικών συγκυριών να κεντρίσουν το ενδιαφέρον του πολίτη να ασφαλίσει τη ζωή του, να επενδύσει για τη σύνταξή του και να εξασφαλίσει την κάλυψη έκτακτων εξόδων σε περίπτωση βαριάς ασθένειας ή ατυχήματος. Ωστόσο, γνωρίζουν το πόσο έχει πληγεί το οικογενειακό εισόδημα λόγω οικονομικής κρίσης. Οι ασφαλιστικές εταιρείες ήδη προετοιμάζουν νέα προγράμματα, κυρίως σε ότι αφορά τον κλάδο υγείας οικονομικότερα για τους ασφαλισμένους. Η κρίση που πλήττει τα κύρια ασφάλισης, η περιορισμένη ρευστότητα του δημοσίου και η απαξίωση του κρατικού συστήματος υγείας θα στρέψουν τους εργαζόμενους προς την ιδιωτική ασφάλιση. Οι αλλαγές που επέρχονται στο συνταξιοδοτικό καθεστώς έχουν επιτείνει την ανησυχία των εργαζομένων για τις μελλοντικές συντάξεις τους, γι' αυτό και οι ασφαλιστικές επιμένουν με νέα προϊόντα, πολλά από τα οποία φέρουν πλέον στους τίτλους τους τον όρο «Σύνταξη», ώστε να παρακινήσουν σε μεγαλύτερο βαθμό τον εργαζόμενο να αναζητήσει περισσότερο υπεύθυνα λύσεις εξασφάλισης του εισοδήματός του για την τελευταία και ίσως πιο δύσκολη φάση της ζωής του.
- ✓ Συνχωνεύσεις: Οι αρνητικές οικονομικές συγκυρίες, τα περιορισμένα περιθώρια ανάπτυξης νέων εργασιών, οι αυξημένες απαιτήσεις της Εποπτικής Αρχής για μεγαλύτερη κεφαλαιακή επάρκεια των ασφαλιστικών

ομίλων θα υποχρεώσουν αρκετές εταιρείες να σκεφθούν την εναλλακτική λύση των συγχωνεύσεων, ώστε να κερδίσουν οικονομίες κλίμακος, να διευρύνουν τα δίκτυα πωλήσεων και να καταστούν περισσότερο ανταγωνιστικές. Η τάση των συγχωνεύσεων θα ενταθεί και από την εφαρμογή της Solvency II, όποτε κι αν εφαρμοστεί. Οι εταιρείες γνωρίζουν ότι πρόκειται για ένα «ακριβό» καθεστώς διασφάλισης της φερεγγυότητας που δύσκολα θα μπορέσουν να εφαρμόσουν πολλές από τις μικρές εταιρείες της αγοράς, οι οποίες πέρα από τα κεφάλαια παρουσιάζουν σοβαρές ελλείψεις και σε ζητήματα τεχνογνωσίας.

- ✓ Αποκρατικοποιήσεις: Εφόσον το πρόγραμμα αποκρατικοποιήσεων της κυβέρνησης «ακουμπήσει» την ασφαλιστική αγορά είναι βέβαιο ότι θα προκαλέσει ανατροπές. Κατά το πρόσφατο παρελθόν, το ασφαλιστικό οικοδόμημα δέχθηκε ισχυρούς τριγμούς στο άκουσμα και μόνο της είδησης ότι η ΕΘΝΙΚΗ και η ΑΤΕ Ασφαλιστική βρισκόταν σε διαδικασία πώλησης. Ο κλάδος θα βρεθεί και πάλι στην δύνη των αποκρατικοποιήσεων που ήδη δημιουργείται μετά τη δημοσιοποίηση της πρότασης του Ομίλου Πειραιώς περί εξαγοράς του 33% του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου και του 77% της ΑΤΕ Bank. Πρόκειται για πρόταση, η οποία μοιραία συμπαρασύρει και την ΑΤΕ Ασφαλιστική, ενώ φέρνει πιο κοντά το ενδεχόμενο πώλησης και της ΕΘΝΙΚΗΣ, παρά τα αντιθέτως λεγόμενα από τη διοίκησή της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 15: Κοινωνική Προστασία - Ιδιωτική Ασφάλιση

Στον σημερινό κόσμο η έννοια της κοινωνικής ασφάλισης (Social Insurance) έχει αντικατασταθεί από την έννοια της κοινωνικής ασφάλειας (Social Security). Η νέα αυτή έννοια είναι σύνθετη και περιλαμβάνει τρεις ειδικότερους θεσμούς:

- ✓ Το θεσμό της κοινωνικής ασφάλισης (Social Insurance) που έχει χαρακτήρα συλλογικής ανταποδοτικότητας με υποχρεωτικότητα υπαγωγής των πολιτών θεσπίζεται, οργανώνεται, λειτουργεί και ελέγχεται από το κράτος, χρηματοδοτείται τριμερώς (από κράτος, εργοδότες αλλά και από τους ίδιους τους ασφαλισμένους) και αποσκοπεί στην διασφάλιση του ατόμου έναντι των κινδύνων του γήρατος, της αναπηρίας, της ασθένειας και της ανεργίας.
- ✓ Το θεσμό της κοινωνικής μέριμνας και βοήθειας (Social Assistance) που έχει προνοιακό, δηλαδή μη ανταποδοτικό χαρακτήρα σχεδιάζεται και ασκείται από το κράτος, χρηματοδοτείται από τον κρατικό προϋπολογισμό και αποσκοπεί στην προστασία στοχευόμενων πληθυσμιακών ομάδων με έντονα κοινωνικά και εισοδηματικά προβλήματα.
- ✓ Το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης που έχει προαιρετικό χαρακτήρα, είναι ανταποδοτικός σε ατομική βάση (οι παροχές είναι ανάλογες με τις αντίστοιχες εισφορές-ασφάλιστρα) και λειτουργεί συμπληρωματικά με το θεσμό της κοινωνικής ασφάλισης (συμπληρώνει τα εισοδήματα που προέρχονται από την κοινωνική ασφάλιση κατά τη διάρκεια των δυσκολότερων περιόδων της ζωής των ασφαλισμένων, δηλαδή στη διάρκεια του γήρατος ή της ανικανότητας προς εργασία).

Τη σύνθετη αυτή έννοια της κοινωνικής ασφάλειας (Social Security) ανέδειξε και θεμελίωσε ένα σημαντικότατο κείμενο με σαφή διεθνή αναγνώριση και απήχηση, η Έκθεση Beveridge, που αποτέλεσε και τη βάση του κειμένου της Διεθνούς Σύμβασης **(Δ.Σ.Ε.) 102/1952** «περί των ελαχίστων ορίων της κοινωνικής ασφάλισης».

Τα διεθνή κείμενα, σύμφωνα με την έκθεση Beveridge το κράτος οφείλει:

- ✓ Να θεσπίσει, να οργανώσει, να χρηματοδοτήσει μερικώς και να διασφαλίσει την αποτελεσματική λειτουργία της κοινωνικής ασφάλισης, αλλά παράλληλα
- ✓ Να δημιουργήσει τις αναγκαίες προϋποθέσεις λειτουργίας και της ιδιωτικής ασφάλισης ως θεσμού συμπλήρωσης της κοινωνικής προστασίας που παρέχει η κοινωνική ασφάλιση.
- ✓ Να μεριμνήσει για τη θέσπιση και την αποτελεσματική λειτουργία μηχανισμών και συστημάτων εγγύησης των υπεσχημένων από τα ιδιωτικά ασφαλιστικά συμβόλαια παροχών και σωστής και αποδοτικής επένδυσης των καταβαλλόμενων εισφορών ασφαλιστών.

Το συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι η ιδιωτική ασφάλιση μονιμοποιείται ως θεσμός κοινωνικής προστασίας και εισοδηματικής στήριξης, με τις ειδικότερες αναφορές στη σημασία και το ρόλο της, που κάνει η έκθεση Beveridge, στο κείμενο της οποίας στηρίζεται και το κείμενο της **ΔΣΕ 102/1952** (Διεθνής Σύμβαση Εργασίας) «περί των ελαχίστων ορίων της κοινωνικής ασφάλισης».

Το κράτος οφείλει να αφήσει χώρο λειτουργίας στην ιδιωτική ασφάλιση ως θεσμού συμπλήρωσης της κοινωνικής προστασίας. Ασφαλώς όμως, η έκθεση Beveridge δεν είναι το μοναδικό διεθνές κείμενο στο οποίο στηρίζεται η ιδιωτική ασφάλιση. Πρόσθετα σχετικά διεθνή κείμενα ανάδειξης της σημαντικότητας και του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης έχουν δημοσιοποιηθεί κατά καιρούς (και συνεχίζουν να δημοσιοποιούνται) και από:

1. Τη Διεθνή Οργάνωση Εργασίας, Διεθνείς Συμβάσεις Εργασίας που συμπληρώνουν και διευρύνουν τις ρυθμίσεις της **ΔΣΕ 102/1952**.
2. Τη Διεθνή Ένωση Κοινωνικής Ασφάλειας (ISSA). Είναι χαρακτηριστικό ότι η οργάνωση αυτή, που λειτουργεί στα πλαίσια του ΟΗΕ, φέρει τον τίτλο International Social Security Association.
3. Την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, αλλά και τα άλλα συλλογικά Θεσμικά Όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Είναι γνωστό, ότι οι κατευθύνσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής συγκλίνουν στη θέσπιση και λειτουργία στα κράτη μέλη συνταξιοδοτικών συστημάτων τριών πυλώνων.

- ✓ Ο πρώτος πυλώνας αναφέρεται στη δημόσια, κύρια και επικουρική, σύνταξη.
 - ✓ Ο δεύτερος πυλώνας αναφέρεται στην επαγγελματική σύνταξη (pension funds).
 - ✓ Και ο τρίτος πυλώνας αναφέρεται στην ιδιωτική ασφάλιση.
4. Τον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ).
 5. Το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ) και
 6. Την Παγκόσμια Τράπεζα.

Αξίζει να σημειωθεί ότι όλα τα κείμενα αυτά έχουν θεωρητική βάση στήριξης και θεμελίωσης την έκθεση Beveridge.

Πιθανότητα μελλοντικής μείωσης των παροχών της Κοινωνικής Ασφάλισης στην Ελλάδα

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας TNS Icar, το 78% των κατόχων ασφαλιστικών συμβολαίων και το 64% των μη κατόχων θεωρούν ότι οι ιδιωτικές εταιρείες μπορούν να διαχειριστούν καλύτερα ή εξίσου καλά τα χρήματα των ασφαλισμένων. Τα ποσοστά αυτά είναι πολύ υψηλά, αν ληφθεί υπόψη, η αρνητική δημοσιότητα που υπήρξε τα τελευταία χρόνια για τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, λόγω κυρίως των προβλημάτων φερεγγυότητας που αντιμετώπισαν ορισμένες απ' αυτές.

Η ιδιωτική ασφάλιση θα μπορούσε, υπό προϋποθέσεις (φορολογικά και λοιπά κίνητρα), να συμβάλει στην άμβλυνση των προβλημάτων, που δημιουργούνται από την τρέχουσα, αλλά και τις αναπόφευκτες μελλοντικές ασφαλιστικές μεταρρυθμίσεις.

Η δυνατότητα της ιδιωτικής ασφάλισης, με γνώμονα την συνειδητοποίησή της από ευρύτατα στρώματα του πληθυσμού στηρίζει τον τρίτο πυλώνα του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, ενώ ταυτόχρονα δημιουργεί τεράστιες αναπτυξιακές προοπτικές, όχι μόνο στον τομέα των επενδυτικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, αλλά και στον τομέα των προγραμμάτων υγείας.

Οι μακροπρόθεσμες προοπτικές του κλάδου θα εξαρτηθούν κυρίως από την ικανότητα του να αντιμετωπίσει τον αυξημένο διεθνή ανταγωνισμό και να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που δημιουργεί η ασφαλιστική μεταρρύθμιση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 16: Η Συμβολή της Ιδιωτικής Ασφάλισης στις Σύγχρονες Κοινωνίες

Ο ασφαλιστικός κλάδος συμβάλλει, όσο λίγοι, στην οικονομική, ψυχολογική και σωματική υγεία των μελών των σύγχρονων κοινωνιών. Άλλωστε, είναι αποδεδειγμένο ότι, όσο πιο αναπτυγμένος είναι σε μια κοινωνία ο ασφαλιστικός θεσμός, τόσο πιο λίγα είναι τα κοινωνικά προβλήματα που εμφανίζονται.

Οικονομική Συμβολή

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ως σύγχρονες οικονομικές μονάδες αποτελούν εξορισμού ένα σημαντικό πεδίο απασχόλησης εργαζομένων, αλλά και πηγή φορολογικών εσόδων του Κράτους, υπηρετώντας συγχρόνως και ένα θεσμό με πολλαπλές θετικές παραμέτρους για την οικονομική ευμάρεια μιας κοινωνίας, όπως:

1. Αποκατάσταση Ζημιών: Με την αποκατάσταση των κάθε είδους ζημιών, αποτρέπεται η σοβαρή διατάραξη των οικονομικών, επιχειρηματικών, επαγγελματικών και κοινωνικών δραστηριοτήτων και εξασφαλίζεται η σταθερότητα και η συνέχεια.
2. Ενθάρρυνση και Προαγωγή Αποταμίευσης: Τα κεφάλαια που συγκεντρώνονται από τα ασφάλιστρα, αποτελούν ουσιαστικά διαθέσιμα αποταμιευμένα κεφάλαια, τα οποία συμβάλλουν στη δημιουργία υγιούς και ισχυρής εθνικής χρηματαγοράς.
3. Χρηματοδότηση Επενδύσεων: Φυσικό επακόλουθο της δημιουργίας αποταμιευτικών κεφαλαίων, είναι η αξιόπιστη ενίσχυση παραγωγικών επενδύσεων, που συμβάλλουν στην ανάπτυξη και ισχυροποίηση της οικονομίας και την αύξηση του ΑΕΠ.
4. Ενθάρρυνση Επιχειρηματικής Πρωτοβουλίας: Είναι βέβαιο ότι, κάτω από τις σημερινές συνθήκες της παγκοσμιοποίησης και του οξύτατου ανταγωνισμού, οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και ιδιαίτερα οι καινοτόμες

και κατά συνέπεια οι πλέον ριψοκίνδυνες, θα ήταν πολύ λιγότερες, αν οι επιχειρηματίες δεν είχαν το προστατευτικό δίκτυο των ασφαλειών.

5. Ανάπτυξη Έρευνας και Τεχνολογίας: Ο ασφαλιστικός κλάδος στηρίζει οικονομικά και ενθαρρύνει επιστημονικές έρευνες, που συνδέονται με την υγεία και τις αιτίες πρόκλησης ατυχημάτων, ενώ παράλληλα κάνει εφικτή την παραγωγή προϊόντων προχωρημένης τεχνολογίας, μέσα από τη διασφάλιση του προφανούς κινδύνου.
6. Διάσωση Προσωπικών, Οικογενειακών και Εθνικών Πόρων: Σημαντικά μικρότερο θα ήταν το συνολικό Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν, αν δεν υπήρχε ο ασφαλιστικός θεσμός. Αρκεί να υπολογίσουμε πόσο μεγάλη θα ήταν η απώλεια υλικών αγαθών, χωρίς ελπίδα επαναδημιουργίας τους, από μεμονωμένες (τροχαία ατυχήματα-πυρκαγιές) ή συλλογικές καταστροφές (σεισμοί, πλημμύρες, τυφώνες, ηφαίστεια), αν δεν υπήρχε η δυνατότητα αντικατάστασής τους από τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις.

Κοινωνική Συμβολή

Τεράστια πραγματικά είναι η συμβολή του ασφαλιστικού κλάδου στην υγεία, σταθερότητα και συνοχή της οικογένειας, ως πυρήνα του κοινωνικού ιστού, αλλά και σε τελική ανάλυση της ίδιας της κοινωνίας.

1. Ψυχική και Πνευματική Υγεία: Το σημαντικότερο ίσως από όλα τα αγαθά που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος στους πολίτες των σύγχρονων κοινωνιών, είναι το αίσθημα ασφάλειας, που μειώνει δραστικά την πίεση, την ανησυχία και το άγχος, που από τη φύση τους είναι γενεσιουργά αίτια ψυχολογικών και οργανικών ασθενειών.
2. Ποιότητα Ζωής: Η συμπλήρωση ή/και αναπλήρωση των κοινωνικών ασφαλίσεων, σε προσωπικό και οικογενειακό επίπεδο, στα θέματα εξασφάλισης οικογενειακού εισοδήματος (σε περιπτώσεις ανικανότητας προς εργασία), υγείας και θανάτου, καθώς και η αποκατάσταση κάθε είδους υλικών ζημιών, συμβάλλει στην ηρεμία, γαλήνη και συνοχή της οικογένειας και άρα στην ποιότητα ζωής. Παράλληλα διασφαλίζει στα παιδιά και στους νέους ανθρώπους σπουδές και "οικογενειακό κεφάλαιο" για τη δημιουργία νέων οικογενειακών πυρήνων.

3. Διατήρηση Περιουσίας και Εσόδων: Οι αποζημιώσεις, σε περιπτώσεις ατυχημάτων και μακρόχρονων ασθενειών, διασφαλίζουν -τουλάχιστον σ' ένα σημαντικό μέρος- την οικονομική αυτάρκεια του παθόντος και της οικογένειάς του και αποτρέπουν την αύξηση των κοινωνικών προβλημάτων. Παράλληλα, οι αποζημιώσεις καταστροφής της περιουσίας αποτρέπουν την περιθωριοποίηση πρώην εύπορων οικογενειών και τη δημιουργία νεόπτωχων.

Αποφθεγματική για την αξία του ασφαλιστικού θεσμού για τις κοινωνίες είναι η σχετική ρήση του Ουίνστον Τσόρτσιλ:

*"Αν μπορούσα, θα έγραφα τη λέξη ΑΣΦΑΛΙΣΗ
πάνω σε κάθε σπίτι και στο μέτωπο κάθε ανθρώπου"!*

Συμπεράσματα για το Θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης

Ο κλάδος ιδιωτικής ασφάλισης βρίσκεται σήμερα μπροστά σε σημαντικές προκλήσεις, όπως η διεθνοποίηση των αγορών και η συνακόλουθη όξυνση του ανταγωνισμού, η θεσμοθέτηση αυστηρότερου πλαισίου άσκησης των δραστηριοτήτων του και η συμμετοχή του ως τρίτου πυλώνα στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης.

Στον Κλάδο Ζωής, οι προοπτικές είναι εξαιρετικές, λόγω του χαμηλού βαθμού διείσδυσης που προαναφέρθηκε, των γενναίων φορολογικών κινήτρων που αναμένονται και της ανάληψης από τον κλάδο του ρόλου του τρίτου πυλώνα της κοινωνικής ασφάλισης. Η συμβολή του κλάδου στη διαχείριση των επαγγελματικών συνταξοδοτικών ταμείων, αναμένεται να είναι καθοριστική υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι θα δημιουργηθεί το κατάλληλο νομοθετικό και φορολογικό πλαίσιο.

Στον τομέα ζημιών, οι προοπτικές είναι επίσης θετικές, με εξαίρεση τον κλάδο αστικής ευθύνης αυτοκινήτου, όπου οι μικρές κυρίως εταιρείες αναμένεται να αντιμετωπίσουν σοβαρά προβλήματα από τις αλλαγές του τρόπου υπολογισμού της φερεγγυότητας και το νέο αυστηρότερο πλαίσιο εποπτείας της αγοράς. Οι κλάδοι Ζημιών που έχουν πολύ θετικές προοπτικές ανάπτυξης είναι οι ασφαλίσσεις για τον κίνδυνο σεισμού, οι ασφαλίσσεις οικονομικής δραστηριότητας, ατομικής περιουσίας και γενικής αστικής ευθύνης.

Οι απειλές, αλλά και οι ευκαιρίες που δημιουργούνται είναι τόσο μεγάλες ώστε τίθεται το ζήτημα της ικανότητας του κλάδου να ανταποκριθεί. Οι μεταβολές στις συνθήκες αγοράς θα είναι τόσο ραγδαίες και καταλυτικές ώστε να απαιτείται τεράστια οργανωτική προσπάθεια, καινοτομίες και ισχυροποίηση της κεφαλαιακής βάσης του κλάδου.

Η ύπαρξη τεραστίων περιθωρίων ανάπτυξης της αγοράς, σε συνδυασμό με την αυξανόμενη διεθνοποίηση των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών ομίλων και τις ιδιαίτερα θετικές εξελίξεις στους τομείς της ασφαλιστικής και της φορολογικής μεταρρύθμισης δημιουργούν ένα εκρηκτικό μίγμα που ενδέχεται να οδηγήσει τον εγχώριο ασφαλιστικό κλάδο σε συρρίκνωση ή σε αφελληνισμό του.

Η αναμενόμενη αυξημένη διείσδυση στον κλάδο των μεγάλων ξένων ασφαλιστικών εταιρειών, θα προκαλέσει σημαντικές ανακατατάξεις, όχι μόνο στα μερίδια αγοράς, αλλά και στην διάρθρωση του κλάδου λόγω των συγχωνεύσεων-εξαγορών ή και των στρατηγικών συμμαχιών, που φαίνονται πλέον αναπόφευκτες. Οι επιλογές που έχουν πλέον οι εγχώριες ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι η σύμπραξη τους για δημιουργία ισχυρών εθνικών πρωταθλητών ή η πρόσδεση τους στο άρμα ενός μεγάλου διεθνούς ασφαλιστικού ομίλου.

Υπό τις συνθήκες αυτές, αναμένεται τα επόμενα χρόνια έκρηξη των ρυθμών ανάπτυξης και ταχύτατος εκσυγχρονισμός της αγοράς, αλλά ταυτόχρονα και αυξανόμενη δυσκολία για πολλές εταιρείες να συμμετάσχουν στις εξελίξεις. Το διακύβευμα είναι μεγάλο και απαιτείται τεράστια προσπάθεια αναδιάρθρωσης του κλάδου, ώστε αυτός να καταστεί ικανός να αντιμετωπίσει τις απειλές και να αξιοποιήσει τις υπάρχουσες μεγάλες ευκαιρίες.

S.W.O.T. Ανάλυση Κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (OPPORTUNITIES)	ΑΠΕΙΛΕΣ (THREATS)
Στροφή προς την ιδιωτική ασφάλιση, λόγω των προβλημάτων του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης. Σημαντικές δυνατότητες περιορισμού του λειτουργικού κόστους και βελτίωσης της αποτελεσματικότητας του κλάδου. Σύγκλιση των καταναλωτικών προτύπων, αλλά και των οικονομικών μεγεθών της χώρας προς τα Ευρωπαϊκά με συνέπεια την αύξηση των δαπανών για ασφάλιση υγείας-συνταξιοδότησης-περιουσίας. Εξυγίανση και εξορθολογισμός του κλάδου, λόγω της καλύτερης εποπτείας και της εφαρμογής νέων οδηγιών για την φερεγγυότητα (Solvency II). Υπαρξη περιθωρίων βελτίωσης στον κλάδο αυτοκινήτων μέσω του περιορισμού του αθέμιτου ανταγωνισμού, της μείωσης του μεγάλου αριθμού των ανασφάλιστων οχημάτων. Δυνατότητες επέκτασης των Ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών στο εξωτερικό (Νοτιοανατολική Ευρώπη, Μεσογειακές χώρες). Παροχή περισσότερων κινήτρων (φορολογικών κλπ.) και άρση υφισταμένων αντικινήτρων (χαρτόσημο).	Όξυνση του ανταγωνισμού σε εθνικό, αλλά και ευρωπαϊκό επίπεδο, που ενδεχομένως να οδηγήσει τον κλάδο σε υψηλότερη συγκέντρωση. Η εφαρμογή του νέου θεσμικού πλαισίου (εποπτεία, δείκτες φερεγγυότητας κλπ.) πιθανόν θα οδηγήσει πολλές μικρές επιχειρήσεις σε αδυναμία εκπλήρωσης των υποχρεώσεων τους. Η ωρίμανση του Bancassurance θα περιορίσει το μερίδιο των ανεξάρτητων ασφαλιστικών εταιρειών. Ο ενιαίος ευρωπαϊκός χώρος χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών θα καταργήσει σταδιακά την "φυσική προστασία", που είχαν οι εγκατεστημένες στην Ελλάδα ασφαλιστικές εταιρείες. Η χρήση νέων τεχνολογιών (Internet) θα επιτρέψει την παροχή, με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κόστος, ασφαλιστικών υπηρεσιών, σε παγκόσμιο επίπεδο, (κυρίως προϊόντων, που στηρίζονται σε στατιστική πιθανότητα). Δυσκολίες εκσυγχρονισμού του συστήματος διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, λόγω των παγιωμένων συμφερόντων των ενδιαμέσων, που παρεμβάλλονται μεταξύ εταιρειών και ασφαλισμένων. Σημαντική αύξηση των μεζόνων κινδύνων διεθνώς, (κλιματικές αλλαγές, φυσικές καταστροφές, τρομοκρατία), με συνέπεια την αύξηση των αποζημιώσεων και του αντασφαλιστικού κόστους.
ΙΣΧΥΡΑ ΣΗΜΕΙΑ (STRENGTHS)	ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ (WEAKNESSES)
Υπαρξη ισχυρών εγχώριων επιχειρήσεων, που θα μπορέσουν να ανταποκριθούν στις προκλήσεις. Καλή συλλογική οργάνωση, μέσω της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, η οποία διαθέτει υποδομή. Καλή γνώση των ιδιομορφιών της Ελληνικής αγοράς και ικανοποιητική εμπειρία και τεχνογνωσία των εγχώριων ασφαλιστικών εταιρειών. Γεινίαση και ποικίλες διασυνδέσεις της Ελλάδας, με τις χώρες της Ν.Α.Ευρώπης. Ισχυρός τραπεζικός τομέας, που μπορεί να στηρίξει την ανάπτυξη και τη διεθνή επέκταση του κλάδου.	Χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του πληθυσμού. Ανεπαρκή ή ανορθολογικά δίκτυα πωλήσεων και υψηλό κόστος πρόσκτησης εργασιών. Ανυπαρξία εγχώριων αντασφαλιστών και υψηλό κόστος της παρεχόμενης από διεθνείς εταιρείες αντασφάλισης. Έλλειψη επαρκών φορολογικών κινήτρων για ασφαλίσεις ζωής, σε σύγκριση με τα ισχύοντα σε άλλες χώρες της Ε.Ε. Χαμηλή αξιοπιστία του κλάδου, λόγω των συχνών ανακλήσεων αδειών λειτουργίας.

Πηγές

- ✓ Ε.Σ.Υ.Ε.: Έρευνα Εθνικοί Λογαριασμοί.
- ✓ Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών, ΓΓΕ, Δ/νση Εποπτείας Ασφαλιστικών επιχειρήσεων.
- ✓ Swiss Re, Economic Research & Consulting, sigma No. 4/2007.
- ✓ Understanding reinsurance, CEA 2006.
- ✓ Catastrophes naturelles et techniques de 2007, Sigma, Swiss Re, Mars 2008.
- ✓ Finance & Strategies 25 janvier 2007. Assurfinance versus Bancassurance: une opposition de style).
- ✓ Swiss Re, sigma No 5/2007.
- ✓ Solvency Capital Requirement-SCR.
- ✓ EU25 population aged 65 and over. Eurostat, 29 Sept. 2006.
- ✓ TNS Icar: Μελέτη για τα συμβόλαια ασφαλιστικών προγραμμάτων, Μάρτιος 2008.
- ✓ Eurostat: Διάφορα στατιστικά στοιχεία.
- ✓ Icar: Κλαδική μελέτη «Ιδιωτική Ασφάλιση 2007».
- ✓ ΥΠΕΘΟ: Επικαιροποιημένο πρόγραμμα σταθερότητας και ανάπτυξης 2007-2010.

Άρθρα

- ✓ «Bancassurance. Οι λεπτές ισορροπίες μιας de jure σχέσης», Άρθρο, 2008, Ειδικό Ένθετο, Περιοδικό Ιδιωτική Ασφάλιση, Τεύχος 448, σελ.4, ΚΑΛΟΤΥΧΟΥ ΕΛΕΝΑ-ΣΤΑΙΚΟΥΡΑΣ ΣΩΤΗΡΗΣ.
- ✓ «Το Bancassurance είναι επένδυση», Άρθρο, 1996, Περιοδικό Bancassurance World, Τεύχος 20, σελ.46, ΚΛΗΜΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.
- ✓ «Bancassurance. Νέα κυρίαρχη τάση στον χρηματοοικονομικό χώρο», Άρθρο, Περιοδικό Bancassurance World, Τεύχος 23, Νοέμβριος 1996, ΒΙΟΛΑΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ.

- ✓ Εισήγηση, Ημερίδα Bancassurance Ε.Ι.Α.Σ., Μάιος 1997. ΑΝΤΩΝΑΚΗ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ.
- ✓ «Οι τραπεζοασφάλειες στην Ελληνική Αγορά», Άρθρο, Δελτίο ΕΕΤ, Τεύχος 51, 2007, σελ.4. ΠΑΝΤΑΛΑΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ.

Βιβλία

- ✓ Bancassurance, 2009, ΚΛΗΜΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.
- ✓ Εισαγωγή στην Ιδιωτική Ασφάλιση, Κεφ.2, σελ. 57, Κεφ. 18, σελ. 331, ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ.
- ✓ The history of human motivation, εκδόσεις: Harper and Row. MASLOW A.
- ✓ Ανάπτυξη δεξιοτήτων πωλήσεων χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών, The life underwriter training council, Multiline skills course, Volume 7, Edition 1994.

Ιστότοποι

Ασφαλιστική Αγορά (περιοδικό)	http://www.aaaora.gr
Next Deal (εφημερίδα)	http://www.nextdeal.gr
CEA Insurers of Europe	http://www.cea.eu
Ιδιωτική Ασφάλιση (περιοδικό)	www.privateinsurance.gr
ΕΘΝΙΚΗ	http://www.ethniki-asfallistiki.gr
EFG Eurolife	http://www.eurolife.gr
International Life	http://www.inlife.gr
Ε.Π.Ε.Ι.Α. (Επιτροπή Ελέγχου Ιδιωτικής Ασφάλισης)	http://www.pisc.gr
Ασφαλιστικό Ναι (περιοδικό)	http://www.asfalistikonai.gr
Καθημερινή Ασφαλιστική Ενημέρωση	http://insurancedaily.gr
Υπουργείο Οικονομικών	http://www.minfin.gr
Pathfinder News	http://news.pathfinder.gr
Ελληνική Στατιστική Αρχή	http://eurostat.statistics.gr
Ε.Ι.Α.Σ. (Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών)	http://www.eias.gr
Ημερήσια Ενημερωτική Έκδοση	http://insuranceworld.gr
Ε.Α.Ε.Ε. (Ενωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος)	http://www.eaee.gr
Ε.Σ.Υ.Ε. (ΕΘΝΙΚΗ Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος)	http://www.statistics.gr