



**ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ  
ΙΔΡΥΜΑ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ  
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ & ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ**



**Πτυχιακή Εργασία της Σεχάι Ήρα : Α.Μ. 2007101  
Επιβλέπων Καθηγητής : Τζαβάρας Παναγιώτης**

**ΚΑΛΑΜΑΤΑ  
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2012**

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 <sup>ο</sup> ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΚΑΙ ΕΙΔΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΓΕΝΙΚΑ .....	4
1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ .....	4
1.2 ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ .....	6
1.3 ΟΜΑΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ .....	8
1.4 ΕΙΔΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ .....	13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 <sup>ο</sup> Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΣ .....	16
2.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ .....	17
2.2 ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ .....	20
2.3 ΤΟ SOLVENCY .....	21
2.3.1 ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟ SOLVENCY I- ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ.....	21
2.3.2 Η ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΑΠΟ ΤΟ SOLVENCY I ΣΤΟ SOLVENCY II .....	22
2.3.3 ΓΕΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΤΟΥ SOLVENCY II.....	23
2.3.4 ΤΟ SOLVENCY ΚΑΙ ΟΙ ΜΕΓΑΛΕΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ .....	29
2.3.5 ΤΟ SOLVENCY ΚΑΙ ΟΙ ΜΙΚΡΕΣ ΚΑΙ ΜΕΣΑΙΕΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ .....	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 <sup>ο</sup> ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΤΟ SOLVENCY II .....	30
3.1 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ.....	31
3.2 ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΕΣ ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ-ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ .....	32
3.3 ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ / ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	33
3.4 ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ .....	33
3.5 ΑΓΟΡΑ- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ.....	34
3.6 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ .....	34
3.7 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ.....	35
3.8 ΠΕΛΑΤΕΣ .....	36
3.9 ΑΝΤΑΣΦΑΛΕΙΕΣ .....	36
3.10 ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ .....	37
3.11 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ.....	38
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 <sup>ο</sup> Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ .....	40
4.1 ΕΛΚΥΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ .....	40
4.2 ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ .....	42
4.3 ΛΟΓΟΙ ΜΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ .....	45
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 <sup>ο</sup> ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ. ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ .....	51
5.1 ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ .....	51
5.1.1 ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΩΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ.....	51
5.2 Η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN.....	52
5.2.1 ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ CAPITAL.....	54
5.2.2 ΓΙΑ ΝΑ ΕΠΙΤΥΓΧΑΝΕΤΑΙ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ - ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ .....	54
5.2.3 ΓΙΑ ΕΜΠΕΙΡΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ .....	55
5.2.4 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ CAPITAL .....	55
5.2.5 ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΦΙΛ.....	56
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 <sup>ο</sup> ΣΥΝΔΥΑΣΤΙΚΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ .....	58
6.1 INTERAMERICAN.....	58
6.2 ΟΦΕΛΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ.....	61
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 <sup>ο</sup> Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ METLIFE .....	62
7.1 ΕΠΕΝΔΥΣΗ / ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ .....	62
7.2 ALICO SCOREINVEST .....	63

7.3 ALICO CAPITALINK .....	64
7.4 ALICO ACCELERATOR .....	65
7.5 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΕΥΕΛΙΞΙΑ ΜΕ ΠΕΡΙΟΔΙΚΕΣ ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ.....	66
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup> Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ .....</b>	<b>68</b>
8.1 Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΧΑ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ .....	68
8.2 ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ .....	68
8.3 ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ.....	69
<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ .....</b>	<b>70</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>71</b>

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup> ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΚΑΙ ΕΙΔΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΓΕΝΙΚΑ

## 1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Ασφάλιση είναι η συγκέντρωση τυχαίων και απρόβλεπτων κινδύνων με την μεταφορά τους σε ασφαλιστές, που συμφωνούν, έναντι ασφαλιστρού, να αποζημιώνουν τους ασφαλισμένους για τυχαίες ζημιές ή να παρέχουν άλλες χρηματικές παροχές ή υπηρεσίες, που συνδέονται με τον κίνδυνο.

**Ασφαλισμένος:** Ασφαλισμένος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο για το οποίο συνομολογείται η ασφάλιση.

**Συμβαλλόμενος "Λήπτης της Ασφάλισης":** Συμβαλλόμενος ή Λήπτης της Ασφάλισης είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, που συνάπτει την σύμβαση ασφάλισης με τον ασφαλιστή, το οποίο είναι υποχρεωμένο να πληρώνει το ασφάλιστρο, έχοντας ταυτόχρονα τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από την ασφαλιστική σύμβαση.

**Ασφάλισμα:** Ασφάλισμα λέγεται η οικονομική θυσία στην οποία υποβάλλεται ο ασφαλιστής, προκειμένου να αποκαταστήσει τις ζημιές ή τις απώλειες που υπέστησαν τα ασφαλιζόμενα αντικείμενα.

**Δικαιούχος του Ασφαλίματος:** Δικαιούχος του Ασφαλίματος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο δικαιούται το συνολικό ή εν μέρει ασφάλισμα.

**Ασφαλιστικός Κίνδυνος:** Κίνδυνος στην ασφαλιστική τεχνική είναι η δυνατότητα που υπάρχει να συμβεί κάποιο γεγονός, που σαν συνέπεια του θα έχει ή τη μείωση της περιουσίας κάποιου προσώπου ή την ανάγκη αυξησεώς της, προκειμένου να αντιμετωπιστεί μια έκτακτη ανάγκη.

**Αντικείμενο της Ασφαλίσεως:** Αντικείμενο της ασφαλίσεως μπορεί να είναι οποιοδήποτε περιουσιακό στοιχείο, πραγματικής οικονομικής αξίας, ή οποιοδήποτε περιστατικό, η πραγματοποίηση του οποίου ενδέχεται να προκαλέσει την απώλεια κάποιου νομικού δικαιώματος, ή την δημιουργία κάποιας νομικής ευθύνης.

**Ασφαλιστικό Συμφέρον:** Ασφαλιστικό συμφέρον, είναι το οικονομικό ενδιαφέρον που προκύπτει για τον ασφαλιζόμενο, από την διατάραξη της

νομικά κατοχυρωμένης σχέσεως, που τον συνδέει με το αντικείμενο της ασφαλίσεως.

**Ασφαλιστική Αξία:** Ασφαλιστική Αξία λέμε την ανά πάσα στιγμή οικονομική αξία των ασφαλισμένων αντικειμένων.

**Ασφαλιστικό Ποσό:** Ασφαλιστικό ποσό είναι το ποσόν για το οποίο θα πρέπει να συνομολογείται κάθε φορά η ασφαλιστική σύμβαση, το οποίο αποτελεί ταυτόχρονα και το ανώτατο όριο ευθύνης του ασφαλιστή.

**Υπερασφάλιση – Υπασφάλιση:** Υπερασφάλιση έχουμε όταν το καλυπτόμενο κεφάλαιο είναι μεγαλύτερο από την ασφαλιστική αξία. Υπασφάλιση έχουμε όταν το καλυπτόμενο κεφάλαιο είναι μικρότερο από την ασφαλιστική αξία.

**Συνασφάλιση - Διπλή Ασφάλιση:** Συνασφάλιση έχουμε όταν το ίδιο το συμφέρον ασφαρίζεται κατά του ίδιου κινδύνου και για την ίδια χρονική στιγμή σε περισσότερους από έναν ασφαλιστές και τα επιμέρους ασφαλιστικά ποσά δεν υπερβαίνουν συνολικά την ασφαλιστική αξία. Διπλή ασφάλιση αντιθέτως έχουμε όταν πλήρως ασφαλισμένα οικονομικά αγαθά ασφαίζονται εκ νέου, μερικώς ή ολικώς.

**Διαχείριση των Κινδύνων (Risks Management):** Με τον όρο διαχείριση Κινδύνων εννοούμε μια διαδικασία λογικής αντιμετώπισεως των κινδύνων στους οποίους μια οικονομική ή κοινωνική μονάδα είναι εκτεθειμένη, ή ενδεχομένως θα εκτεθεί στο μέλλον, ανεξάρτητα εάν πρόκειται για φυσικό πρόσωπο, για οικογένεια, για επιχείρηση ή ακόμα για κάποιο ευρύτερο κοινωνικό οργανισμό (δήμος, κοινότητα κ.ο.κ.).

**Ασφαλιστικός Πράκτορας:** Ασφαλιστικός Πράκτορας είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει ως αποκλειστικό έργο την ανάληψη, απ' ευθείας ή μέσω άλλων διαμεσολαβούντων (Ασφαλιστικών Συμβούλων), ασφαλιστικών εργασιών, για λογαριασμό μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, με τις οποίες έχει συνάψει σύμβαση ασφαλιστικής πρακτορεύσεως και από τις οποίες αμείβεται με προμήθεια. Ο Ασφαλιστικός Πράκτορας παρουσιάζει, προτείνει, προπαρασκευάζει, προσυπογράφει ή συνάπτει ο ίδιος ή μέσω συνεργατών του τις ασφαλιστικές συμβάσεις των πελατών του, με τις επιχειρήσεις που συνεργάζεται.

**Μεσίτης Ασφαλίσεων:** Μεσίτης ασφαλίσεων είναι το πρόσωπο που έχει, ως αποκλειστικό έργο, τη δια λογαριασμό του ασφαλιζομένου αναζήτηση των πλέον επωφελών προϋποθέσεων ασφαλιστικής καλύψεως, των κινδύνων έναντι των οποίων ο τελευταίος επιθυμεί να τύχει ασφαλιστικής προστασίας.

**Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων:** Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, που για λογαριασμό μιας ασφαλιστικής επιχειρήσεως, διαμεσολαβεί, έναντι προμηθείας, στην σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων, διαμέσου μιας ομάδας Ασφαλιστικών Συμβούλων, τους οποίους στρατολογεί, επιλέγει, εκπαιδεύει, κατευθύνει και συντονίζει.

**Ασφαλιστικός Σύμβουλος:** Ασφαλιστικός σύμβουλος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο συνεργάζεται, με σύμβαση έργου, με Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, Ασφαλιστικούς πράκτορες, Μεσίτες ή Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων, στους οποίους τοποθετεί τις εργασίες των πελατών του με αντίστοιχες ασφαλιστικές συμβάσεις. Αντικείμενο της δραστηριότητας του Ασφαλιστικού Συμβούλου είναι η μελέτη της ασφαλιστικής αγοράς καθώς και η μελέτη και ανάλυση των ασφαλιστικών αναγκών των υποψήφιων πελατών του, προκειμένου να παρουσιάσει και να προτείνει, κάθε φορά τις πιο ενδεδειγμένες ασφαλιστικές λύσεις στους πελάτες του.

## 1.2 ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Ξεκίνησαν να προσφέρονται από επιχειρήσεις στους εργαζόμενους, κατ' αναλογία με το Αγγλικό ασφαλιστικό σύστημα, και συν τω χρόνω εξελίχθηκαν ανεξάρτητα, περιλαμβάνοντας και άλλες «ομάδες» (π.χ. αθλητικές, σωματεία, ενώσεις, συλλόγους).

Ποτέ όμως δεν περιλαμβάνουν ομάδες ενόπλων δυνάμεων. Οι ομαδικές ασφαλίσσεις δεν διαφέρουν από τις ατομικές ασφαλίσσεις ζωής ως προς τη φύση ή το περιεχόμενο των καλύψεων, αλλά μόνο ως προς τη διαδικασία οργάνωσης, οικονομικής διαχείρισης και πώλησης προϊόντων.

**Διαφορά 1η:** Δεν απαιτούνται αποδεικτικά ασφαλισιμότητας, ούτε η συμπλήρωση κανενός ερωτηματολογίου, αν τηρούνται ορισμένες προϋποθέσεις συγκρότησης της «ομάδας». Οι προϋποθέσεις αυτές είναι:

- Η ομάδα να προϋπάρχει της ασφάλισης.
- Η ομάδα να έχει ηλικιακή κινητικότητα.
- Τα ασφάλιστρα να καθορίζονται με κριτήρια «αντικειμενικά».
- Η ομάδα να έχει κάποιο ελάχιστο όριο ατόμων (75% με min15-20 άτομα).
- Να υπάρχει τριτεγγυητής ασφαλιστρων.
- Τα ασφάλιστρα να συγκεντρώνονται από την ομάδα.

Ειδικά αν πρόκειται για ομάδα εργαζομένων, πρέπει επίσης:

- Οι εργαζόμενοι να είναι πλήρους απασχόλησης.
- Να εισέρχονται στο πρόγραμμα ασφάλισης, μετά από μια περίοδο αναμονής.
- Να είναι εν ενεργεία, όχι συνταξιούχοι. Μικρότεροι από 65 ετών.

Αν η ομάδα είναι αθλητική (π.χ. ποδοσφαιρικός σύλλογος), τότε πρέπει:

- Να συμμετέχει σε επίσημο πρωτάθλημα.
- Να υπάρχει γιατρός στις προπονήσεις.
- Να μην υπάρχουν άσχετοι στις προπονήσεις.

Από άποψη underwriting, σημαντικό ρόλο παίζει και το είδος της επιχείρησης, (εάν τα μέλη τους κάνουν – υποχρεωτικά - πολλά επαγγελματικά ταξίδια, με τι ασχολούνται συγκεκριμένα – π.χ. εκρηκτικά) και η φύση της ομάδας (σε τι αγωνίζονται τα μέλη τους – π.χ. καταδύσεις, ελευθέρα πάλη κ.λπ.).

**Διαφορά 2η:** Δεν εκδίδονται ατομικά ασφαλιστήρια συμβόλαια .

**Διαφορά 3η:** Τα (ατομικά) ασφάλιστρα είναι σημαντικά χαμηλότερα. Όσο μεγαλύτερη είναι η ομάδα τόσο μεγαλύτερη είναι η βάση στην οποία θα μοιραστούν τα έξοδα του ασφαλιστηρίου, άρα τα ασφάλιστρα είναι μικρότερα.

**Διαφορά 4η:** Τα ομαδικά ασφαλιστικά προϊόντα συνήθως δεν είναι τυποποιημένα. Τα ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια δημιουργούνται ειδικά για μια συγκεκριμένη ομάδα.

Τα ομαδικά ασφαλιστήρια είτε είναι ετησίως ανανεούμενες απλές ασφαλίσεις ζωής, είτε αποταμιευτικές ασφαλίσεις **συνταξιοδοτικού**

χαρακτήρα (σε συνδυασμό με την κοινωνική ασφάλιση των μελών της ομάδας). Τέλος, στα ομαδικά ασφαλιστήρια μπορούν να προσφερθούν και συμπληρωματικές καλύψεις υψηλότερων κινδύνων.

### **1.3 ΟΜΑΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ**

Αφορούν την καταβολή παροχών εφάπαξ, σύνταξης, παροχής σε περίπτωση θανάτου, παροχής σε περίπτωση ανικανότητας ή και ασθένειας. Στο Νομοθετικό διάταγμα 400/1970 κατατάσσονται στον κλάδο VII των Ασφαλίσεων Ζωής (Κλάδος Διαχείρισης Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Ταμείων (Κεφαλαίων)).

Ο κλάδος VII διακρίνεται σε υποκατηγορίες:

VII 1. Διαχείρισης των επενδύσεων ή και των αποθεματικών Ασφαλιστικών Ταμείων από την ασφαλιστική επιχείρηση, έργο των οποίων είναι η καταβολή παροχών υγείας ή παροχών σε περίπτωση θανάτου, ανικανότητας, επιβίωσης, διακοπής ή μείωσης εργασίας σε εκείνους που έχουν συμβληθεί με αυτά. Τα τυχόν ελλείμματα ή πλεονάσματα που παρουσιάζονται, χρεώνονται ή πιστώνονται αντίστοιχα στο ασφαλιστικό Ταμείο.

VII 2 (α) Ότι αναφέρει η περίπτωση VII 1 όσο αφορά το είδος παροχών και τη διαχείριση με τη διαφορά ότι το ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο συνάπτεται μεταξύ της ασφαλιστικής επιχείρησης και μιας άλλης επιχείρησης ή Νομικού Προσώπου που επιθυμεί να ασφαλίσει το προσωπικό του.

VII 2 (β) Ότι περιγράφει η περίπτωση VII 2 (α) αλλά επιπλέον υπάρχει εγγύηση είτε σε απόδοση επενδύσεων είτε σε άλλη παροχή.

Τα ομαδικά προγράμματα διαχείρισης κεφαλαίων υπόκεινται και σε άλλου είδους διακρίσεις:

A) Ανάλογα με την προέλευση της χρηματοδότησης των κεφαλαίων τους.

B) Ανάλογα με τον τρόπο προσδιορισμού της παροχής.

Δηλαδή:

A) Η χρηματοδότηση των κεφαλαίων για την κάλυψη των υποχρεώσεων που απορρέουν από ένα ομαδικό πρόγραμμα διαχείρισης κεφαλαίων μπορεί να γίνεται :

A1) από τον εργοδότη ή νομικό πρόσωπο αποκλειστικά (non participating plan)



- A2) κατά ένα μέρος από τον εργοδότη ή νομικό πρόσωπο και κατά ένα μέρος από τον κάθε επιμέρους ασφαλισμένο (participating plan)
- A3) αποκλειστικά από τον κάθε επιμέρους ασφαλισμένο (συμβαίνει συνήθως σε περιπτώσεις που ασφαίζονται μέλη συλλόγων επαγγελματιών όπως σύλλογοι δικηγόρων)
- B) Η ασφάλιση μπορεί να είναι είτε ορισμένης εισφοράς (B1:defined contribution) είτε ορισμένης παροχής (B2:defined benefit).

B1) Όταν η ασφάλιση είναι ορισμένης εισφοράς τότε κάθε ασφαλισμένος εισφέρει στον κοινό λογαριασμό κάποιο ποσοστό % της μισθοδοσίας του. Είναι δυνατόν το ποσοστό αυτό να βαρύνει εν μέρει τον ασφαλισμένο και εν μέρει τον εργοδότη. Ο ασφαλισμένος έχει την ατομική του μερίδα μέσα στον κοινό λογαριασμό όπου και συσσωρεύονται οι εισφορές που πραγματοποιούνται για εκείνον. Ανάλογα με όσα περιγράφονται στη σύμβαση ομαδικής ασφάλισης, ο ασφαλισμένος μπορεί να αξιώσει μέρος ή το σύνολο της συσσωρευμένης αξίας των εισφορών που πραγματοποιούνται για λογαριασμό του. Η παρεχόμενη κάλυψη μπορεί να είναι εφάπαξ ή με τη συσσωρευμένη αξία των εισφορών μπορεί να αγοράσει σύνταξη (σταθερή ή μεταβαλλόμενη).

B2) Όταν η ασφάλιση είναι ορισμένης παροχής, τόσοι οι όροι της ασφάλισης όσο και ο τρόπος χρηματοδότησης αλλά και ο τρόπος υπολογισμού της παροχής, μπορεί να είναι από αρκετά απλά έως και εξαιρετικά πολύπλοκα.

Ένα απλό παράδειγμα ομαδικής ασφάλισης ορισμένης παροχής είναι η καταβολή εφάπαξ ποσού κατά την «κανονική αποχώρηση». Ο όρος «κανονική αποχώρηση» αναλύεται στους όρους της ομαδικής ασφάλισης. Συνήθως «κανονική αποχώρηση» σημαίνει ημερομηνία έναρξης καταβολής της ασφαλιστικής παροχής από τον φορέα κύριας ασφάλισης (π.χ. ΙΚΑ) λόγω γήρατος. Δεν αποκλείεται όμως οι όροι της ασφάλισης να απαιτούν τον ορισμό της κανονικής αποχώρησης με άλλο τρόπο π.χ. η συμπλήρωση του 65<sup>ου</sup> έτους ηλικίας για τους άνδρες και του 60<sup>ου</sup> έτους ηλικίας για τις γυναίκες. Το ύψος της εφάπαξ παροχής κατά την κανονική αποχώρηση μπορεί να ορίζεται ως εξής: ένας μέσος τελικός μηνιαίος μισθός για κάθε έτος υπηρεσίας στον εργοδότη. Τα έτη υπηρεσίας που προσμετρούνται στον υπολογισμό της

ασφαλιστικής παροχής ονομάζονται «ασφαλίσιμη υπηρεσία» και είναι δυνατόν να υπόκεινται σε περιορισμούς.

Με τον όρο «μέσος τελικός μηνιαίος μισθός» συνήθως νοείται ο μέσος όρος των αποδοχών του ασφαλισμένου κατά το τελευταίο 12μηνο (24μηνο, 36μηνο κ.λπ.) παραμονής του στην υπηρεσία του εργοδότη. Ακόμα μπορεί ο μέσος τελικός μισθός να προκύπτει από το μέσο όρο όλων των αποδοχών του ασφαλισμένου κατά τη διάρκεια προσφοράς των υπηρεσιών του στον εργοδότη (career average plan).

Ένας άνδρας, π.χ., προσλαμβάνεται σε μία επιχείρηση σε ηλικία 30 ετών και αμέσως ασφαρίζεται με τη σύμβαση ομαδικής ασφάλισης που έχει συνάψει ο εργοδότης του με κάποια ασφαλιστική επιχείρηση. Επίσης έστω ότι η σύμβαση αναφέρει στους όρους της ότι «κανονική αποχώρηση» για άνδρα ασφαλισμένο θεωρείται η συμπλήρωση του 65<sup>ου</sup> ηλικίας. Κατά τη συμπλήρωση του 65<sup>ου</sup> έτους της ηλικίας του ο ασφαλισμένος θα λάβει εφάπαξ παροχή ίση με 35 μέσους τελικούς μηνιαίους μισθούς με την προϋπόθεση ότι ως ασφαλίσιμη υπηρεσία νοείται το σύνολο των ετών παραμονής στην υπηρεσία του εργοδότη.

Προκειμένου η ασφαλιστική επιχείρηση να μπορέσει να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις που απορρέουν από την σύμβαση ομαδικής ασφάλισης, θα πρέπει να εισπράττει και το απαιτούμενο αντίτιμο το οποίο θα συσσωρεύει σ' ένα λογαριασμό από τον οποίο θα εκταμιεύει τα εφάπαξ (σύμφωνα με το ανωτέρω παράδειγμα) ποσά για κάθε ασφαλισμένο που πληροί τις προϋποθέσεις για αξίωση παροχής.

Ας δούμε όμως πιο αναλυτικά τι συμβαίνει στην περίπτωση που μια τέτοιου είδους ασφάλιση συνάπτεται μεταξύ ασφαλιστικής εταιρίας και εργοδότης εταιρίας.

Πριν από την έκδοση της σχετικής σύμβασης ομαδικής ασφάλισης πρέπει να συνταχθεί η προσφορά δηλαδή ένα ενημερωτικό φυλλάδιο το οποίο θα αναφέρει συνοπτικά τους όρους της ασφάλισης. Μέσα στους όρους αυτούς θα πρέπει να αναφέρεται και το ετήσιο κόστος της ασφάλισης. Ανατίθεται λοιπόν στον Αναλογιστή το έργο της τιμολόγησης. Ο Αναλογιστής προκειμένου να προσδιορίσει το ετήσιο κόστος της ασφάλισης χρειάζεται, πέραν των όρων που περιγράφουν τις λεπτομέρειες της ασφαλιστικής παροχής, τα δεδομένα του υπό ασφάλιση πληθυσμού και επιπλέον πληροφορίες για τη συμπεριφορά

της υπό ασφάλισης ομάδας (όπως αν συνήθως υπάρχουν πρόωρες αποχωρήσεις από τον φορέα Κύριας Ασφάλισης, αν οι εργαζόμενοι στην εταιρία μετακινούνται συχνά σε άλλες εταιρίες μετά από κάποιο χρονικό διάστημα εργασίας, οικονομικά στοιχεία για τις αυξήσεις του ετησίου μισθολογίου των εργαζομένων κ.λπ.). Κατόπιν με τη χρήση αναλογιστικών μεθόδων θα υπολογίσει το ετήσιο κόστος της ασφάλισης. Εάν η συνδιαλλαγή μεταξύ ασφαλιστικής εταιρίας και εργοδότης εταιρίας έχει αίσια έκβαση, συνάπτεται η σύμβαση ομαδικής ασφάλισης που συνυπογράφεται από τα δύο συμβαλλόμενα μέλη (ασφαλιστική εταιρία και εργοδότης εταιρία).

Το ετήσιο κόστος της ασφάλισης είναι δυνατόν να εκφράζεται είτε σαν ποσό είτε σαν ποσοστό επί του ετησίου μισθολογίου. Σε κάθε επτέσιο ή σε κάθε δύο επτετίους του συμβολαίου θα πρέπει να εκπονείται αναλογιστική μελέτη η οποία θα λαμβάνει υπόψη της τα νέα δεδομένα του ασφαλισμένου πληθυσμού και τις αναλογιστικές παραδοχές που είναι συμβατές με τις τρέχουσες και, κατ' εκτίμηση τις μελλοντικές, οικονομικές και δημογραφικές συνθήκες. Έτσι θα εξακριβώνεται η οικονομική κατάσταση του λογαριασμού των κεφαλαίων του συμβολαίου. Από την διαμόρφωση του αναλογιστικού ισοζυγίου μπορεί να προκύπτει: α) αναλογιστικό έλλειμμα, β) αναλογιστικό πλεόνασμα και γ) αναλογιστική ισορροπία. Στην περίπτωση (γ) δεν απαιτείται διορθωτική κίνηση. Στην περίπτωση (β), ανάλογα με το ύψος του αναλογιστικού πλεονάσματος είναι δυνατόν είτε να μη γίνει καμία μεταβολή είτε να χρησιμοποιηθεί το πλεόνασμα (αν αυτό κρίνεται ασφαλές) για κάποια βελτίωση των παρεχόμενων καλύψεων. Στην περίπτωση (α) απαιτούνται διορθωτικές κινήσεις οι οποίες θα εξασφαλίζουν τη βιωσιμότητα του λογαριασμού των κεφαλαίων. Οι διορθωτικές κινήσεις μπορεί να είναι εφάπαξ επιπρόσθετη οικονομική ενίσχυση ή περιοδική επιπρόσθετη οικονομική ενίσχυση του λογαριασμού κεφαλαίων προκειμένου να μπορέσει η ασφαλιστική επιχείρηση να εκπληρώνει τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τη σύμβαση ομαδικής ασφάλισης.

Σαν μια επέκταση των όσων αναφέρθηκαν ανωτέρω και αφορούν τον ορισμό της ασφαλιστικής κάλυψης, σημειώνω ότι εκτός από την εφάπαξ παροχή σε περίπτωση επιβίωσης μέχρι την ημερομηνία που ο ασφαλισμένος έχει δικαίωμα στην παροχή, η ασφαλιστική κάλυψη μπορεί να παρέχεται σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου αν αυτός συμβεί πριν από την αξίωση

παροχής λόγω επιβίωσης, μπορεί να έχει τη μορφή σύνταξης στον ασφαλισμένο μεταβιβαζόμενης (ή μη) σε τέκνα και σύζυγο σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου. Επίσης μπορεί να παρέχεται ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση απόλυσης, παραίτησης ή ανικανότητας προς εργασία (είτε ισοδύναμα με αναλογιστικό τρόπο εκφρασμένη είτε με κάποια ποσόστωση ανάλογα με τα χρόνια παροχής υπηρεσιών στον εργοδότη είτε με άλλους περιορισμούς).

Η παρουσία του Αναλογιστή είναι απαραίτητη και πρωτεύουσας σημασίας

- 1) κατά τη διαμόρφωση της πρότασης ασφάλισης (συναντήσεις με τα στελέχη του Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής αλλά και με το αρμόδιο στέλεχος της εταιρίας που προτίθεται να ασφαλίσει το προσωπικό της) προκειμένου για την διαμόρφωση των παροχών και των όρων της ασφαλιστικής σύμβασης έτσι ώστε να καλύπτονται με το καλύτερο δυνατό τρόπο οι ανάγκες του πελάτη (υποψήφιου συμβαλλομένου)
- 2) κατά την τιμολόγηση της πρότασης ασφάλισης πριν από τη σύναψη της ασφάλισης
- 3) για τον έλεγχο σε τακτά διαστήματα της βιωσιμότητας του λογαριασμού κεφαλαίων και τη διαμόρφωση των διορθωτικών κινήσεων αν χρειάζονται
- 4) για τις πάγιες αναλογιστικές υποχρεώσεις όπως ο υπολογισμός των πιστωτικών υπολοίπων των D.A.F. και λοιπές υποχρεώσεις του αναλογιστή ως προς τον κλάδο VII
- 5) για την εισήγηση και τεχνική υλοποίηση των διαδικασιών που υιοθετούνται βάση νομοθεσίας, σε περίπτωση διακοπής ή διάσπασης της σύμβασης ομαδικής ασφάλισης ή συγχώνευσης διαφορετικών λογαριασμών λόγω συγχώνευσης εταιριών (πελατών)
- 6) για την υποστήριξη σε επίπεδο Διεθνών Λογιστικών Προτύπων στις ομαδικές συμβάσεις που χρήζουν ανάγκης τέτοιας υποστήριξης
- 7) για τη διαμόρφωση προτάσεων βελτίωσης των υφισταμένων ομαδικών συμβάσεων
- 8) για το σχεδιασμό νέων ασφαλιστικών προϊόντων που θα διατεθούν στην αγορά

Κάθε Αναλογιστής αλλά ιδιαίτερα ο Αναλογιστής που απασχολείται σε εταιρίες συμβούλων, σε οργανισμούς που αναλαμβάνουν τη διαχείριση

ομαδικών προγραμμάτων διαχείρισης κεφαλαίων αλλά και σε κάποιες ασφαλιστικές επιχειρήσεις με πολυετή παράδοση στην αγορά πολύπλοκων προϊόντων ομαδικής ασφάλισης (συμβόλαια των οποίων οι καλύψεις συνδέονται με τις καλύψεις της κοινωνικής ασφάλισης), είναι υποχρεωμένος να έχει καλή γνώση της νομοθεσίας που διέπει την κοινωνική ασφάλιση.

## 1.4 ΕΙΔΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ

### α) Αυτοκτονία

Μέχρι τα μέσα της 10ετίας του 60, σε όλη την Ευρώπη η αυτοκτονία θεωρείτο ποινικό αδίκημα (εν πολλοίς η εκκλησία είχε επιβάλλει αυτή την άποψη), και κατά συνέπεια δεν υπήρχε θέμα αποζημίωσης.

Από τότε όμως με διάφορους νόμους (π.χ. Suicide Act, 1961, UK), η αυτοκτονία δεν θεωρείται πλέον αδίκημα, δεν διευκρινίζεται όμως πάντοτε τι συμβαίνει με τα ασφαλιστήρια ζωής. Αφού δεν είναι αδίκημα λοιπόν μπορεί πλέον η αυτοκτονία να καλυφθεί;

Υπάρχουν σοβαρές αντιρρήσεις γι' αυτό. Απόφαση του Αρ. Πάγου (1958) αναφέρει ότι 'δεν μπορεί κάποιος να επωφεληθεί από ηθελημένη ενέργεια επέλευσης του κινδύνου, δια τον οποίο είχε ασφαλισθεί'. Αυτή είναι και σήμερα η ευρύτερα αποδεκτή ερμηνεία του Νόμου. Υπάρχουν όμως και αντεπιχειρήματα.

- 1) Ο κανόνας αυτός δεν μπορεί να ισχύει όταν κάποιος αυτοκτονεί ενώ είναι υπό το κράτος (ψυχικής) ασθένειας, ώστε να μη συνειδητοποιεί πλήρως αυτό που κάνει.
- 2) Αν κάποιος αυτοκτονεί διότι πάσχει από ανίατη ασθένεια, δεν μπορεί να αντέξει τον σωματικό (ή ψυχολογικό) πόνο που αυτή συνεπάγεται.
- 3) Αν οι συνθήκες αυτοκτονίας δεν είναι πλήρως ξεκαθαρισμένες (παραδείγμα η περίφημη υπόθεση Walsh (1935), που κάποιος φάνηκε ότι πήδηξε από άδειο τρένο για να αποδειχθεί αργότερα ότι είχε κοιμηθεί εκεί μεθυσμένος, τρόμαξε που ξεκίνησε και προσπάθησε να κατέβει).
- 4) Η αποζημίωση σε περίπτωση αυτοκτονίας δεν καταβάλλεται και παραμένει προς όφελος της ασφαλιστικής εταιρίας. Αυτό οδηγεί πολλές φορές σε έντονες διαμαρτυρίες από το κοινό. Σήμερα στα περισσότερα

ασφαλιστήρια συμβόλαια, η αυτοκτονία καλύπτεται μετά την πάροδο 2-3 ετών από την έναρξη του συμβολαίου.

## **β) AIDS**

Το AIDS είναι μια αρρώστια που προκαλείται από ιό προσβάλλοντα το ανοσοποιητικό σύστημα του ανθρώπου. Ο ιός καλείται HIV (Human Immune Deficiency Virus) και είναι ανίατος μέχρι σήμερα. Άλλοι φορείς του AIDS δεν εμφανίζουν κανένα σύμπτωμα (και μπορούν να χαρακτηρισθούν υγιείς) και άλλοι υποφέρουν από άλλες ασθένειες (όπως πνευμονίες, ηπατίτιδες, βρογχίτιδες) που σταδιακά τους οδηγούν στο θάνατο. Ο θάνατος επέρχεται πάντοτε όταν εκδηλωθεί η ασθένεια, κατά συνέπεια δεν μπορεί να έχει τα χαρακτηριστικά του ασφαλισμού κινδύνου.

Είναι προφανές ότι οι παλιοί ασφαλιζόμενοι που προσβάλλονται από AIDS, καλύπτονται, ακόμα και αν προσβλήθηκαν επειδή παρέλειψαν να πάρουν τα απαραίτητα μέτρα προστασίας. Τι γίνεται όμως με τους υποψήφιους ασφαλιζόμενους; Το AIDS δεν προκαλεί θάνατο αφ' εαυτού, αλλά σαν άλλη ασθένεια, πράγμα που σημαίνει ότι τυπικά μπορεί ένας δικαιούχος να εισπράξει την αποζημίωση προσκομίζοντας πιστοποιητικό θανάτου που αναφέρει θάνατο από άλλη αιτία.

Η αύξηση των ασφαλιστρών θα έλυνε ίσως το πρόβλημα για ορισμένες ομάδες πληθυσμού. Επικράτησε διεθνώς όμως η προσθήκη στα ερωτηματολόγια των αιτήσεων ζωής να υπάρχει η ερώτηση...

«Έχετε κάνει ποτέ ιατρικές εξετάσεις σχετικές με AIDS; Αν ναι, δώστε περισσότερες πληροφορίες». Σε περιοχές έξαρσης της ασθένειας, μπορεί να ζητηθεί και τεστ ανίχνευσης AIDS.

## **γ) Unrewriting Ηθικών Κινδύνων**

Webster (USA): Ηθικός είναι ο κίνδυνος που πηγάζει από την έλλειψη εντιμότητας του ασφαλιζομένου.

Για την αξιολόγηση του Ηθικού Κινδύνου, η μοναδική πηγή πληροφόρησης του underwriter είναι ουσιαστικά ο διαμεσολαβητής (πράκτορας ή παραγωγός ασφαλειών), επειδή πολλές περιπτώσεις ηθικών κινδύνων είναι τόσο ιδιαίτερες και σπάνιες που οι εταιρίες αποφεύγουν να εντάξουν στο ερωτηματολόγιό τους την σχετική ερώτηση. Αλλά ακόμα κι αν υπάρχει (η

ερώτηση) κανείς δεν μπορεί να εγγυηθεί για την ορθότητα ή την ειλικρίνεια της απάντησης. Ιδού μερικές περιπτώσεις:

- Φυλακισμένοι
- Τέως φυλακισμένοι
- Ομοφυλόφιλοι ή άτομα με ιδιαίτερη σεξουαλική συμπεριφορά
- Πτωχεύσαντες
- Ιδιοκτήτες κακόφημων νυκτερινών κέντρων
- Bookmakers
- Υποψήφιοι ασφαλιζόμενοι χωρίς την παρουσία διαμεσολαβητή

#### **δ) Παχυσαρκία**

Η παχυσαρκία δεν χαρακτηρίζεται ως πάθηση αλλά είναι επιβαρυντικός παράγων και επηρεάζει έτσι την θνησιμότητα ανάλογα με τον βαθμό της. Ο σχετικός τύπος είναι  $\lambda = \beta / u^2 * 100$ , όπου  $\beta$  = το βάρος σε kg και  $u$  = το ύψος σε m. Όταν  $\lambda < 30$  η κατάσταση είναι κανονική. Όταν  $30 < \lambda < 40$  η κατάσταση είναι μετρίως κακή και ισχύει αύξηση 2 ετών. Όταν  $40 < \lambda$  η κατάσταση είναι κακή και ισχύει αύξηση 5-10 ετών.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup> Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΣ

Η κοινωνική πρόνοια (welfare) είναι ευρύτερος θεσμός και περιλαμβάνει τόσο τις κοινωνικές ασφαλίσεις (συντάξεις και ασθένεια εργαζομένων και μελών των οικογενειών τους) όσο και την αποκατάσταση ζημιών από φυσικές καταστροφές (σεισμούς, πυρκαγιές κ.λπ.) όσο και την καταπολέμηση της φτώχειας (επιδόματα ανεργίας, ΕΚΑΣ κ.ά. βοηθήματα).

Η Κοινωνική ασφάλιση είναι η ασφάλιση που ασκείται από ΝΠΔΔ, αφορά την κάλυψη κινδύνων που απειλούν άμεσα πρόσωπα, και η ασφαλιστική σχέση ρυθμίζεται από διατάξεις του Δημοσίου Δικαίου, άρα ο χαρακτήρας της είναι υποχρεωτικός. Επειδή η ΚΑ εξυπηρετεί το δημόσιο συμφέρον, οι ασφαλιστικές εισφορές μπορούν να καταβάλλονται και από διάφορους κοινωνικούς φορείς (π.χ. εισφορά υπέρ ΟΓΑ σε όλα τα συμβόλαια και σε όλους τους έμμεσους φόρους μέχρι το 2003, εισφορά υπέρ ΤΕΑΠΠΑΕ σε όλα τα ασφαλιστήρια κ.λπ.).

Πρωτοεφαρμόστηκε περίπου το 1880, στη Γερμανία (Βίσμαρκ), για τους εργάτες των ορυχείων (η Γερμανία δεν είχε αποικίες, γι' αυτό και εκεί δούλευαν ελεύθεροι πολίτες). Σκοπός της ήταν να μειώσει τις μέρες απουσίας τους, και να κάνει την απασχόληση εκεί ελκυστική, διότι δεν πήγαινε κανείς. Κατηγορήθηκε ο Βίσμαρκ για κομμουνισμό και επικρίθηκε σφόδρα από τους οπαδούς των 'φιλελευθέρων' ιδεών. Εκείνη την εποχή περίπου έγιναν και τα γεγονότα της Πρωτομαγιάς στο Σικάγο, με αίτημα το ωράριο και την κοινωνική ασφάλιση. Στην Διακήρυξη των δικαιωμάτων του ανθρώπου (ΟΗΕ, 1948) στο άρθρο 22, αναφέρεται...

**Καθένας έχει το δικαίωμα**

- Για ένα εύλογο βιοτικό επίπεδο
- Για την διασφάλιση της υγείας, της ευημερίας, της ζωής της δικιάς του και της οικογένειάς του (τροφή, ένδυση, κατοικία, ιατρικές φροντίδες)
- Έχει επίσης δικαίωμα στην ασφάλεια σε περίπτωση ανεργίας, ασθένειας, ανικανότητας, γήρατος και σε οποιαδήποτε άλλη περίπτωση για την οποία δεν είναι υπεύθυνος για την απώλεια των μέσων συντήρησής του



Μια ΚΑ δίνει τις εξής παροχές:

- 1 Συντάξεις γήρατος και αναπηρίας
- 2 Επίδομα ασθένειας και τοκετού
- 3 Επίδομα ανεργίας
- 4 Στους άμεσα και έμμεσα ασφαλισμένους

Ταξινόμηση Κ.Α. από την άποψη της ανασφαλιστικής τεχνικής που χρησιμοποιείται

Παροχές μεγάλης διάρκειας (Π1)

1. σύνταξη γήρατος
2. σύνταξη λόγω θανάτου συγγενούς
3. σύνταξη αναπηρίας

Παροχές μικρής διάρκειας (Π2)

1. προσωρινή ανικανότητα (λόγω τοκετού, ατυχήματος ή ασθένειας)
2. ανεργία
3. υγειονομική περίθαλψη

Στην Π1 παρεμβαίνει το οικονομικό στοιχείο είναι δηλαδή ταυτόσημη με τους κλάδους ζωής (ράντες).

Η Π2 έχει να κάνει με το βαθμό της ζημιάς, έχει δηλαδή περισσότερα κοινά με τους κλάδους ζημιών.

Κατά το Αγγλικό σύστημα, η σύνταξη αναπηρίας δεν είναι παροχή μακράς διάρκειας, αλλά στον ολικά ανάπηρο δίνεται μια βραχυχρόνια σύνταξη, έπειτα ένα επίδομα μέχρι την ηλικία συνταξιοδότησης, και μετά η κανονική του σύνταξη. Στη χώρα μας εφαρμόζεται το Γερμανικό σύστημα Κοινωνικής Ασφάλισης.

## 2.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

*«Ο ασφαλιστικός κλάδος έχει μπει στο στάδιο της ωρίμανσης. Οι ρυθμοί ανάπτυξης 35%-40% που χαρακτήριζαν τη δεκαετία του '80 αποτελούν παρελθόν. Παρ' όλα αυτά όμως έχει εισέλθει διεθνώς σε μια νέα φάση ανάπτυξης. Ο κοινωνικός χαρακτήρας της ιδιωτικής ασφάλισης επίσημα, η εναλλακτική επιλογή των εργαζομένων αντί της κοινωνικής ασφάλισης, η δημιουργία νέας γενιάς unit linked προγραμμάτων που συνδυάζουν την*

ασφάλιση με ελεύθερη επιλογή επένδυσης των ασφαλιστρών σε αμοιβαία κεφάλαια, το Bancassurance που ολοκληρώνει την κάλυψη από έναν φορέα όλων των χρηματοασφαλιστικών αναγκών του πελάτη θα αποτελέσουν τις λεωφόρους από τις οποίες θα περάσει και στην Ελλάδα η νέα ανάπτυξη του κλάδου μας» (Το ΒΗΜΑ, 1997).

Ο κ. Μιχαήλ Μαυροβουνιώτης, πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Μάρκετινγκ και διευθυντής μάρκετινγκ του Ομίλου International Life, παρατηρεί ότι τα ποσοστά των Ελλήνων που έχουν συνάψει κάποια μορφή ασφαλιστηρίων συμβολαίων στην Ελλάδα παραμένουν χαμηλά σε σχέση με τους αντίστοιχους ευρωπαϊκούς δείκτες. Μάλιστα επικαλείται τα πρόσφατα αποτελέσματα της έρευνας της Research International (Το ΒΗΜΑ, 1997): «Το 77% των Ελλήνων έχει κάποια ασφάλεια. Από αυτούς, το 36% έχει, εκτός από την ασφάλεια αυτοκινήτου, και κάποια άλλη μορφή. Από την άλλη πλευρά, ασφάλεια Ζωής έχει το 23% του δείγματος (και το 34% αν συμπεριλάβουμε τις οικογένειες των ερωτώμενων), ενώ ασφάλεια πυρός έχει μόνο το 6% και αμοιβαία κεφάλαια μόνο το 3%». Σίγουρα, συμπληρώνει, τα ποσοστά αυτά είναι χαμηλά σε σχέση με τα ευρωπαϊκά πρότυπα, τα οποία αλλού είναι διπλάσια και αλλού τριπλάσια.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του κλαδικού περιοδικού «European Insurance in Figures», τα κατά κεφαλήν ασφαλιστρα στην Ελλάδα ανέρχονται σε 37.052 δρχ., ενώ στην Ευρωπαϊκή Ένωση το ποσό αυτό ανέρχεται σε 355.770 δρχ. Η ποσοστιαία συμμετοχή της Ελλάδας στο σύνολο του αντίστοιχου μεγέθους της ΕΕ ανέρχεται μόλις στο 10,4%. Αναλυτικότερα, στον κλάδο Ζωής τα κατά κεφαλήν ασφαλιστρα ανέρχονται σε 18.231 δρχ., ενώ στην ΕΕ σε 186.735 δρχ. (ποσοστιαία συμμετοχή της Ελλάδας 9,7%) και στον κλάδο της ασφάλειας Ζημιών τα κατά κεφαλήν ασφαλιστρα ανέρχονται σε 18.821 δρχ. έναντι 169.035 δρχ. στην ΕΕ (ποσοστιαία συμμετοχή της Ελλάδας 11,1%).

«Τα αίτια των χαμηλών ποσοστών ασφάλισης σε σχέση με τα ευρωπαϊκά δεδομένα είναι τα εξής: Πρώτον, στην Ελλάδα η ιδιωτική ασφάλιση δεν λειτουργεί ως ελεύθερη επιλογή του ασφαλιζομένου, αντί της ασφάλισης σύνταξης σε κοινωνικό ταμείο ασφάλισης και όταν συμβεί αυτό, οι εξελίξεις θα είναι θεαματικές. Δεύτερον, η ασφάλεια Ζωής, που αποτελεί την καρδιά του ασφαλιστικού μας οικοδομήματος, είναι σχετικά νέος κλάδος, με ιστορία

συγκροτημένης ανάπτυξης που δεν ξεπερνά τα 30 χρόνια. Πράγμα το οποίο σημαίνει ότι δεν υπάρχει ακόμη μεγάλο ποσοστό Ελλήνων που λαμβάνουν ιδιωτική σύνταξη ώστε να αποτελέσουν το ζωντανό παράδειγμα των πλεονεκτημάτων της ιδιωτικής έναντι της κρατικής ασφάλισης. Τρίτον, η ασφαλιστική συνείδηση, δηλαδή η πεποίθηση ότι η ασφάλιση είναι αναγκαία σε κάθε πλευρά της κινητής ή ακίνητης περιουσίας μας, είναι χαμηλή σε σχέση με την ασφαλιστική συνείδηση των Ευρωπαίων. Και, τέταρτον, ο κλάδος μας είναι από τους λίγους που δεν έχουν καταβάλει, ακόμη ως και σήμερα, συντονισμένες προσπάθειες ενημέρωσης του κοινού για τα οφέλη της ασφάλισης».

Στα ίδια συμπεράσματα μπορεί να καταλήξει κανείς αν ρίξει μια ματιά στη συμβολή του ασφαλιστικού τομέα στην οικονομία. Το χαμηλότερο ποσοστό συμβολής ασφαλιστρών ως προς το ΑΕΠ στην Ευρώπη κατέχει η Ελλάδα με 2,9%, ενώ στην Ισπανία και στην Πορτογαλία το ίδιο ποσοστό ανέρχεται σε 5,2%, στην Ιταλία σε 3,4%, στη Βρετανία σε 11,4% και στη Γαλλία σε 9%.

Πάντως η αλήθεια είναι ότι το μέλλον του κλάδου στην Ελλάδα και διεθνώς έχει να κάνει κατά πολύ με την εμπιστοσύνη που θα δείξει το καταναλωτικό κοινό. Όπως πολύ χαρακτηριστικά αναφέρει ο κ. Μαυροβουνιώτης (Μαυροβουνιώτης, 2000), το ότι το 88% των ερωτηθέντων στην έρευνα της Research International πιστεύει πως οι ασφάλειες αποτελούν έναν διαρκώς αναπτυσσόμενο κλάδο είναι σαφώς ένα θετικό σημάδι. «Το ότι όμως το 87% του δείγματος θεωρεί ότι ο κλάδος ενδιαφέρεται μόνο για τα κέρδη έχει να κάνει με τις ευθύνες όλων μας (των εταιρειών), διότι δεν έχουμε προβάλει το κοινωνικό έργο τόσο καθεμιάς εταιρείας όσο και του κλάδου συνολικά ώστε να αποκτήσει ο καταναλωτής τη σωστή άποψη».

Ο κλάδος των ασφαλιστικών υπηρεσιών χαρακτηρίζεται από σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης. Η εναρμόνιση της ασφαλιστικής νομοθεσίας με τις οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, βάσει της οποίας από τις αρχές του 2005 επιτρέπεται η δραστηριοποίηση Ευρωπαϊκών εταιριών και επαγγελματιών στην Ελληνική αγορά και οι δρομολογούμενες αλλαγές στο κοινωνικό - ασφαλιστικό σύστημα, εκτιμάται ότι θα συμβάλλουν προς την κατεύθυνση αυτή. Σημαντική είναι η συνεισφορά του ασφαλιστικού κλάδου στη διαμόρφωση του Α.Ε.Π., η οποία υπολογίζεται με βάση το σύνολο των

παραγόμενων ασφαλιστρών όλων των κλάδων, εμφανίζοντας ωστόσο σημαντική υστέρηση σε σχέση με τις άλλες χώρες της Ευρώπης. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι τα κατά κεφαλήν καταβαλλόμενα ασφαλίστρα στην Ελλάδα, ανήλθαν σε 241 Euro το 2001 (Euro 263 το 2002), ενώ το ίδιο διάστημα ο μέσος όρος των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης διαμορφώθηκε σε 2.028 Euro.

Αντίστοιχα, στην Ελληνική αγορά, τα ασφαλίστρα ως ποσοστό του Α.Ε.Π. ήταν 2,3% το 2001 (2,05% το 2002), έναντι 8,6% που ίσχυε στην Ευρώπη. Σύμφωνα με μελέτη της ICAP, κατά το 2002, τα ασφαλίστρα από πρωτασφαλίσεις ανήλθαν σε 2.895 χιλ., σημειώνοντας αύξηση κατά 18,9%. Από το ποσό αυτό, τα 1.585 αφορούσαν ασφάλειες ζημιών (αύξηση 17% σε σχέση με το 2001) και τα 1.310 ασφαλίσεις ζωής (αύξηση 1.4% σε σχέση με το 2001). Έντονος ανταγωνισμός επικρατεί στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά, καθώς σε αυτήν δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός εταιριών.

## **2.2 ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ**

Από τις 97 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις που δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα οι 18 παρουσίασαν παραγωγή μόνο στις ασφαλίσεις ζωής, οι 66 στις ασφαλίσεις ζημιών και οι 13 παρουσίασαν παραγωγή και στις ασφαλίσεις ζωής και στις ασφαλίσεις ζημιών (μικτές Ασφαλιστικές Εταιρίες).

Από τις 97 Ασφαλιστικές Εταιρίες οι 68 είχαν την νομική μορφή της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρίας εγκατεστημένης στην Ελλάδα και 29 του Υποκαταστήματος Αλλοδαπής Ασφαλιστικής Επιχείρησης. Παρά τον μεγάλο αριθμό εταιριών, γεγονός είναι ότι ο κλάδος χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης αφού οι δέκα πρώτες εταιρίες μοιράζονται το 61,76 % της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις, όπως φαίνεται στον παρακάτω πίνακα:

Εταιρίες	Συνολική παραγωγή Μεριδίο	
	2005	Αγοράς
1. ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	577,76	14,93%
2. Ε.Φ.Γ. EUROLIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	364,87	9,43%
3. ALICO AIG LIFE INS. CO.	266,11	6,88%
4. ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	262,67	6,79%
5. ΦΟΙΝΙΞ-ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	208,85	5,40%
6. ΙΝΓ Ε.Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	179,04	4,63%
7. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	162,77	4,21%
8. ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	148,67	3,84%
9. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	110,85	2,86%
10. ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	108,84	2,81%
Συνολική παραγωγή 10 πρώτων εταιριών	2.390,46	61,76%
Υπόλοιπες Εταιρίες	1.480,22	38,24%
<b>Σύνολο Αγοράς</b>	<b>3.870,68</b>	<b>100%</b>

ΠΗΓΗ: Υπουργείο Ανάπτυξης

## 2.3 TO SOLVENCY

### 2.3.1 ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΟ SOLVENCY I- ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ

Το Solvency I, χαρακτηρίστηκε κατά καιρούς ως «απλοποιημένη» ή ακόμα «υπεραπλουστευμένη» μέθοδος υπολογισμού της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών, τα δε μειονεκτήματά του είναι τεκμηριωμένα.

Ενώ σήμερα οι τιμές ασφαλιστρών αυξομειώνονται μια ασφαλιστική μπορεί να μειώσει τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας με το να μειώσει το επίπεδο των ασφάλιστρων ζημιών χωρίς να χρειάζεται να προχωρήσει σε αλλαγές στο προφίλ κινδύνου και στις προβλέψεις της.

Το Solvency I δεν αναγνωρίζει όμως την επίπτωση μιας τέτοιας κίνησης. Σε αρκετές περιπτώσεις το Solvency I έρχεται σε αντιπαράθεση με τη διαχείριση κινδύνων. Το τρέχον νομικό πλαίσιο δεν καλύπτει όλες τις ομάδες

κινδύνων που πιθανό να αντιμετωπίζει μια ασφαλιστική αλλά επικεντρώνεται κυρίως στον κίνδυνο του underwriting αγνοώντας όμως τον κίνδυνο της αγοράς. Σαν αποτέλεσμα της τακτικής αυτής, πολλές εταιρίες έχουν αναγκαστεί να υιοθετήσουν αρκετά αυστηρούς κανόνες διαχείρισης κινδύνων, αυστηρότερους ίσως από ότι είναι αναγκαίο.

### **2.3.2 Η ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΑΠΟ ΤΟ SOLVENCY I ΣΤΟ SOLVENCY II**

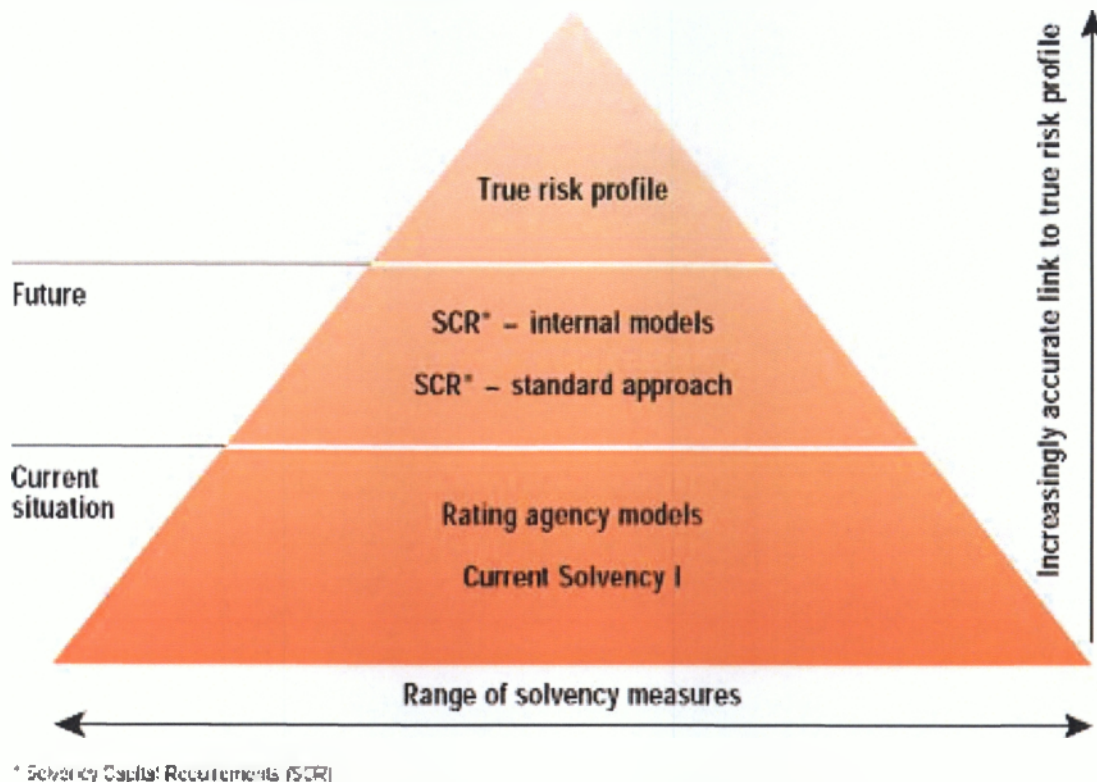
Το 1973 και το 1979 η Ευρωπαϊκή Ένωση εξέδωσε δύο σχετικές οδηγίες (73/239/EEC και 79/269/EEC) στις οποίες κρινόταν απαραίτητη η δημιουργία ενός κεφαλαιακού περιθωρίου για την κάλυψη έκτακτων κινδύνων που η ασφαλιστική αγορά πιθανό να αντιμετωπίζει και για τους οποίους θα έπρεπε να ήταν επαρκώς προετοιμασμένη.

Μετά την φιλελευθεροποίηση των τιμών στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική αγορά και με την κατάργηση των ελέγχων προϊόντων στα μέσα του 1994, η ανάγκη ελέγχου της φερεγγυότητας των Ασφαλιστικών Εταιριών ήταν επιτακτική, κυρίως για την προστασία των πολιτών.

Έτσι, η Ευρωπαϊκή Ένωση οδηγήθηκε στην θέσπιση της οδηγίας Solvency I τον Φεβρουάριο του 2002, η οποία τέθηκε σε πλήρη εφαρμογή στα τέλη του 2004.

Παράλληλα, η οδηγία του Solvency I αύξησε την εποπτεία παρέχοντας το δικαίωμα στις εποπτικές αρχές να επεμβαίνουν στις περιπτώσεις που το κεφάλαιο περιθώριο φερεγγυότητας δεν κυμαινόταν στα επιθυμητά επίπεδα. Το Solvency I παρείχε μια σχετική ομοιομορφία στον υπολογισμό της φερεγγυότητας των Ασφαλιστικών Εταιρειών που βασιζόταν κυρίως σε χρηματοοικονομικούς παράγοντες, χωρίς κάποια πολυπλοκότητα και χωρίς να δίνει έμφαση στους επιμέρους κινδύνους που πιθανό να διαταράξουν και να επηρεάσουν σημαντικά την φερεγγυότητα μιας ασφαλιστικής εταιρίας. Αυτός είναι και ο βασικός λόγος που κρίθηκε απαραίτητη η αναπροσαρμογή της υφιστάμενης νομοθεσίας και η δημιουργία του Solvency II (Χαμπάκη, 2010).

## ΣΧΗΜΑ 1: Η οδηγία του Solvency I



Πηγή: Χαμπάκη Μ.,(2010), Solvency II, Ένωση Ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδος.

### 2.3.3 ΓΕΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΤΟΥ SOLVENCY II

Η οδηγία Solvency II, επιφέρει ριζικές αλλαγές σε σχέση με τη λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ευρώπη, καταφέροντας να διασφαλίσει μ' αυτό τον τρόπο τη προστασία των ασφαλισμένων μέσα από την επιθυμητή φερεγγυότητα των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εταιριών. Τα βασικά σημεία στα οποία θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη έμφαση σε όλη την διαδικασία προσαρμογής είναι τα ακόλουθα (Χαμπάκη, 2010) :

**Ποσοτικές απαιτήσεις :** Οι ασφαλιστικές θα πρέπει να κατανοήσουν πλήρως τις επιπτώσεις που προέρχονται από την ανάγκη ενσωμάτωσης ενός ολοκληρωμένου συστήματος διαχείρισης κινδύνων σε όλο το φάσμα των εργασιών τους. Σημείον εργαλείο για την κατανόηση των επιπτώσεων αυτών είναι η συμμετοχή της ασφαλιστικής σε μια μελέτη ποσοτικών επιπτώσεων. Η σημαντική απόφαση που θα πρέπει να ληφθεί όσον αφορά στις ποσοτικές επιπτώσεις της οδηγίας, είναι η επιλογή της χρήσης είτε μιας τυποποιημένης μεθόδου υπολογισμού είτε των εσωτερικών μοντέλων, είτε των μερικώς εσωτερικών μοντέλων.

**Ίδια κεφάλαια :** Τα Ίδια Κεφάλαια διαχωρίζονται αναλόγως της ποιότητας τους σε τρεις κατηγορίες. Η ασφαλιστική θα πρέπει να εξετάσει τις απαιτήσεις για την ποιότητα των ιδίων κεφαλαίων που διαθέτει και να είναι σε θέση να τα διαχωρίσει σε δύο βασικές κατηγορίες : στα βασικά ίδια κεφάλαια και στα συμπληρωματικά ίδια κεφάλαια.

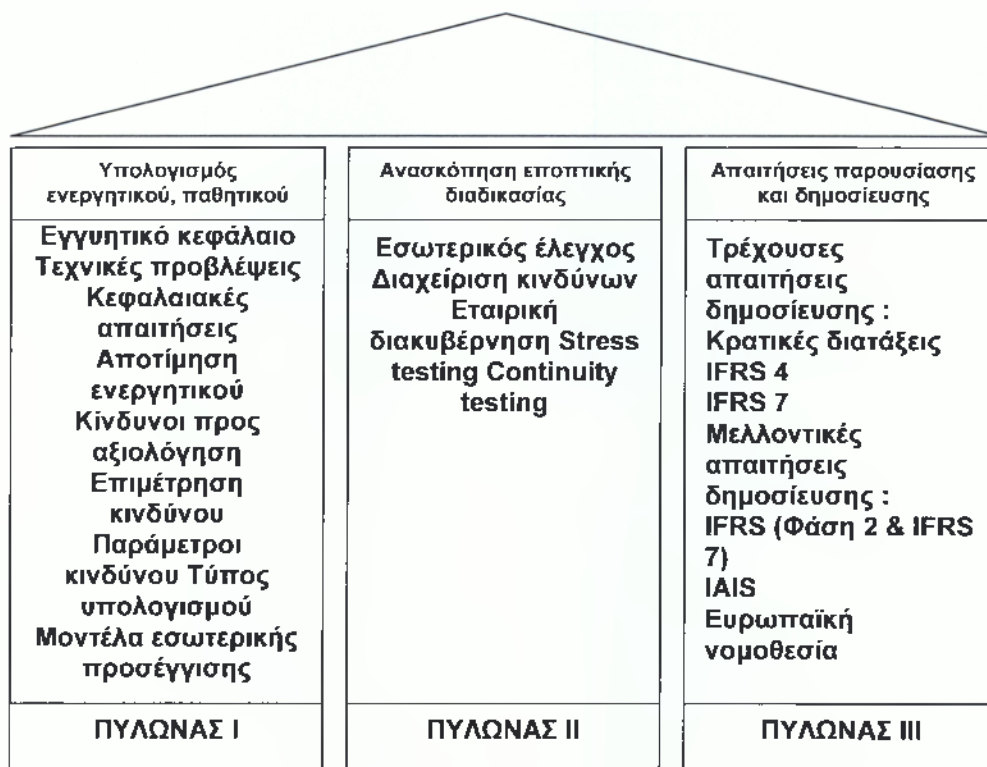
**Αξιολόγηση κινδύνων και εταιρική διακυβέρνηση :** Κάποιοι από τους κινδύνους που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική μπορούν να αντιμετωπιστούν σε μεγάλο βαθμό από την κάλυψη των απαιτήσεων εταιρικής διακυβέρνησης.

**Διαφάνεια :** Το Solvency II ως άμεσο στόχο του έχει την ενδυνάμωση της διαφάνειας στις ασφαλιστικές εργασίες. Η ασφαλιστική θα πρέπει να εξισορροπήσει μεταξύ των απαιτήσεων.

Τα πρώτα βήματα στην εφαρμογή των απαιτήσεων της Οδηγίας Solvency II είναι τα ακόλουθα (Χαμπάκη, 2010) :



**ΣΧΗΜΑ 2: Τα πρώτα βήματα στην εφαρμογή των απαιτήσεων της Οδηγίας Solvency II**



Πηγή: Χαμπάκη Μ.,(2010), Solvency II, Ένωση Ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδος.

**Πρώτος Πυλώνας - Ποσοτικές Προδιαγραφές αναφέρεται στους χρηματοοικονομικούς πόρους και εστιάζει στα ακόλουθα (Born,2008):**

- 1 Υπολογισμός εγγυητικού κεφαλαίου, τεχνικών προβλέψεων, κεφαλαιακών απαιτήσεων.
- 2 Αποτίμηση στοιχείων ενεργητικού – παθητικού.
- 3 Καθορισμός των κινδύνων προς αξιολόγηση, παράμετροι κινδύνων και τρόποι επιμέτρησης τους.
- 4 Τύπος υπολογισμού του ελάχιστου επιθυμητού κεφαλαίου που πρέπει να διατηρεί μια ασφαλιστική εταιρεία για να διασφαλίζει την φερεγγυότητα της.

### **Δεύτερος Πυλώνας - Ποιοτικές Προδιαγραφές:**

- 1 Καθορισμός των αρχών εσωτερικού ελέγχου πάνω στις οποίες βασίζεται η αξιολόγηση και η διαχείριση του ασφαλιστικού κινδύνου.
- 2 Ανασκόπηση της εποπτικής διαδικασίας ελέγχου των εσωτερικών μοντέλων και συνολικού ελέγχου της εταιρικής φερεγγυότητας.

### **Τρίτος Πυλώνας – Αναφέρεται στις απαιτήσεις δημοσίευσης και αποτελεί το στάδιο της εφαρμογής:**

- 1 Τρέχουσες απαιτήσεις δημοσίευσης και παρουσίασης με βάση τις κρατικές διατάξεις σε συνδυασμό με τα IAS και τα IFRS.
- 2 Μελλοντικές απαιτήσεις δημοσίευσης και παρουσίασης σύμφωνα με την εξέλιξη της Β' Φάσης του IFRS7 και την Ευρωπαϊκή Νομοθεσία.

Ο ουσιαστικός στόχος του Solvency II, αναφέρεται από τη μια στη διαχείριση κινδύνων, η οποία βασίζεται στους παραπάνω πυλώνες και από την άλλη στην έγκαιρη αξιολόγηση των πραγματικών κινδύνων αλλά και στη δημιουργία προφίλ κινδύνου των εταιριών από τις εποπτικές αρχές. Το συγκεκριμένο νομοθετικό πλαίσιο, δεν έχει τη δυνατότητα να εγγυηθεί μηδενικό ρίσκο, αυτό που μπορεί να επιδιώξει είναι να μειώσει τις πιθανότητες κατάρρευσης μιας ασφαλιστικής, εξασφαλίζοντας τους ασφαλισμένους.

Αναλυτικά, ο πρώτος πυλώνας αναφέρεται στον καθορισμό των κανόνων βάση των οποίων υπολογίζονται τα τεχνικά αποθεματικά, οι επενδύσεις σε κεφάλαια, η διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων. Επίσης, στο στάδιο αυτό αναλύονται οι έννοιες του MCR (Minimum Capital Requirement) και SCR (Solvency Capital Requirement) όπου (Βασιλάτος,2010) :

**MCR** = Αποτελεί το ελάχιστο επιθυμητό κεφάλαιο που πρέπει να διαθέτει μια ασφαλιστική για να διασφαλίζει την φερεγγυότητα της. Οποιοδήποτε κεφάλαιο κάτω από το επιτρεπτό, δίνει την δυνατότητα στην Εποπτική Αρχή να ανακαλέσει την άδεια της Ασφαλιστικής Εταιρείας μεταφέροντας το σύνολο των συμβολαίων της σε μια άλλη ασφαλιστική εταιρεία.

**SCR** = Το κεφάλαιο φερεγγυότητας είναι το επιθυμητό κεφάλαιο το οποίο θα πρέπει να κατέχει μια ασφαλιστική με βάση όλους τους πιθανούς κινδύνους για την φερεγγυότητα της σύμφωνα με την οδηγία Solvency II. Το απαιτούμενο κεφάλαιο φερεγγυότητας SCR αντιστοιχεί σε ένα επίπεδο

κεφαλαίου το οποίο επιτρέπει στην επιχείρηση να απορροφήσει σημαντικές απρόβλεπτες ζημιές και να παρέχει εύλογη κάλυψη στους ασφαλισμένους και τους δικαιούχους.

Το SCR υπολογίζεται με μια σχετικά απλή φόρμουλα η οποία ονομάζεται Τυποποιημένη μέθοδος – προσέγγιση και η οποία αντικατοπτρίζει τους πιθανούς κινδύνους σε όλα τα επίπεδα των εργασιών της ασφαλιστικής εταιρείας.

Το SCR μπορεί επίσης να υπολογιστεί με την χρήση κάποιου εσωτερικού μοντέλου της εταιρείας το οποίο θα πρέπει όμως πρώτα να πιστοποιηθεί και να εγκριθεί από την Εποπτική Αρχή.

Τέλος, υπάρχει η δυνατότητα το SCR να υπολογίζεται με ένα συνδυασμό του Standard Approach και του εσωτερικού μοντέλου της εταιρείας γεγονός που επιτρέπει στην εταιρεία να προσαρμόσει το Standard Approach στα δικά της δεδομένα αλλά χωρίς να χρειάζεται να επενδύσει μεγάλα κεφάλαια για την ανάπτυξη ενός εσωτερικού μοντέλου.

Το MCR (Minimum Capital Requirement) αντιπροσωπεύει το ελάχιστο κεφάλαιο το οποίο πρέπει να διαθέτει μια ασφαλιστική εταιρεία για να θεωρείται οριακά φερέγγυα.

Ο σκοπός ύπαρξης του MCR είναι να αποτελέσει ένα όριο στο οποίο η εποπτική αρχή μπορεί να επέμβει, όσο ακόμα η εταιρεία διαθέτει αρκετά στοιχεία ενεργητικού για να καλύψει τις υποχρεώσεις της απέναντι στους κατόχους ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

Οι βασικοί κίνδυνοι στους οποίους εκτίθεται μια ασφαλιστική εταιρεία και στους οποίους καλείται να ανταπεξέλθει είναι οι ακόλουθοι (Rossum, 2005) :

1. **Κίνδυνος Underwriting** : Ο κίνδυνος σχετίζεται άμεσα με την αξιολόγηση των πελατών των ασφαλιστικών εταιρειών.
2. **Κίνδυνος ρευστότητας** : Ο κίνδυνος αυτός σχετίζεται άμεσα με την οικονομική ρευστότητα της εταιρείας και με το κατά πόσο η εταιρεία είναι ικανή να ανταπεξέλθει στις οικονομικές της υποχρεώσεις όχι μόνο σε επίπεδο αποζημιώσεων αλλά και σε επίπεδο υποχρεώσεων γενικότερα.
3. **Κίνδυνος αγοράς** : Ο κίνδυνος αυτός σχετίζεται με τις μεταβολές στην αγορά χρήματος δηλαδή στις αυξομειώσεις των επιτοκίων.

4. **Πιστωτικός κίνδυνος** : Ο πιστωτικός κίνδυνος στον ασφαλιστικό κλάδο σχετίζεται με την δυνατότητα των αντασφαλίσεων να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις τις εταιρείας σε μια δεδομένη στιγμή.
5. **Συστηματικός κίνδυνος** : Ο κίνδυνος αυτός σχετίζεται κυρίως με το νομοθετικό περιβάλλον στο οποίο κινείται η επιχείρηση καθώς και με τους οικονομικούς κύκλους που διανύει η αγορά στην οποία λειτουργεί.
6. **Επιχειρηματικός κίνδυνος** : Ο επιχειρηματικός κίνδυνος αφορά τις διαδικασίες, τα συστήματα, την πιθανότητα εξαπάτησης του εντός της εταιρείας.

Σύμφωνα με το Solvency II, οι παραπάνω κίνδυνοι αξιολογούνται ξεχωριστά και τα αποτελέσματα αυτά αθροίζονται δίνοντας έτσι το σωστό SCR. Η τελική μορφή της τυποποιημένης προσέγγισης δεν έχει ακόμα οριστικοποιηθεί. Μέχρι τώρα, η μέθοδος που χρησιμοποιείται κυρίως στον τραπεζικό χώρο για την εκτίμηση δυνητικής ζημίας που προκύπτει από συγκεκριμένη κατηγορία κινδύνου, είναι η Value at Risk (VaR).

Η μέθοδος αυτή, μέσα από την στατιστική ανάλυση ιστορικών δεδομένων, μπορεί να υπολογίσει την μέγιστη δυνατή ζημιά σε ένα δεδομένο χρονικό διάστημα και με ένα δεδομένο επίπεδο εμπιστοσύνης προσδιορίζει την ζημιά για παράδειγμα: στην χρονική περίοδο ενός μήνα με πιθανότητα 99%.

Ο δεύτερος πυλώνας περιλαμβάνει την δημιουργία των αρχών πάνω στις οποίες θα βασιστεί η εποπτεία για την επάρκεια των κεφαλαίων που θα αφορούν την φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιρειών καθώς και την εποπτεία και έγκριση των εσωτερικών μοντέλων υπολογισμού του SCR.

Ο τρίτος πυλώνας αφορά αποκλειστικά στην ενίσχυση της πειθαρχίας της αγοράς και στην οριοθέτηση των κανονισμών δημοσίευσης οικονομικών στοιχείων τα οποία είναι ομοιόμορφα σε όλη την ενιαία ασφαλιστική αγορά. Μέσω του τρίτου πυλώνα, θα εξασφαλιστεί η διαφάνεια και η ομοιομορφία τόσο σε επίπεδο αξιολόγησης κινδύνων αλλά και σε επίπεδο λογιστικού χειρισμού και δημοσίευσης, στον ασφαλιστικό κλάδο.

### **2.3.4 ΤΟ SOLVENCY ΚΑΙ ΟΙ ΜΕΓΑΛΕΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ**

Η Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά αντιμετωπίζει θετικά την προσπάθεια εφαρμογής του Solvency II και την θεωρεί αναγκαία για την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών.

Οι ανά την Ευρώπη αρχές είναι σύμφωνες δεδομένου ότι η εφαρμογή του Solvency II εξασφαλίζει την προστασία των καταναλωτών και θέτει ξεκάθαρα νομικά πλαίσια για την λειτουργία των ίδιων των εποπτικών αρχών.

Το Solvency II θα δίνει στις Ευρωπαϊκές Ασφαλιστικές μια κοινή βάση λειτουργίας όσον αφορά και τον ποιοτικό αλλά και τον ποσοτικό υπολογισμό της φερεγγυότητας τους ενώ παράλληλα τους παρέχει την δυνατότητα αναγνώρισης των δικών τους μοντέλων διαχείρισης των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών κινδύνων και των μεθόδων τους για τη μείωση κινδύνων αυτών μέσω άλλων μεθόδων. Το Solvency II θεωρείται μια φιλόδοξη δράση που δίνει την ευκαιρία στην Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά να εναρμονιστεί και να λειτουργεί σύμφωνα με τις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες της σύγχρονης οικονομίας που δέχεται ανελλιπώς τις επιπτώσεις της παγκοσμιοποίησης.

### **2.3.5 ΤΟ SOLVENCY ΚΑΙ ΟΙ ΜΙΚΡΕΣ ΚΑΙ ΜΕΣΑΙΕΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ**

Το Solvency II έχει επιπτώσεις σε όλες τις ασφαλιστικές, συμπεριλαμβανομένων και των μικρών επιχειρήσεων. Ο CEA σε συνεργασία με τους οργανισμούς AISAM (Association International des Societies d' Assurance Mutuelles), ACME (Association of European Cooperative and Mutual Insurers) και ICISA (International Credit Insurance Surety Association), εργάζεται εντατικά για να διασφαλίσει ότι το μελλοντικό πλαίσιο του Solvency II θα είναι ευεργετικό και επικερδές για όλες τις ασφαλιστικές. Το νέο πλαίσιο παραμένει προσανατολισμένο προς την διαχείριση κινδύνων δηλαδή, αυτό που καθορίζει τη μελλοντική αξιολόγησης της φερεγγυότητας μιας εταιρίας από την εποπτική αρχή είναι το προφίλ κινδύνου μιας εταιρίας και όχι το μέγεθος της.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup> ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΤΟ SOLVENCY II

Όλες οι καθημερινές ασφαλιστικές δραστηριότητες που μέχρι σήμερα εκτελούνταν με συγκεκριμένους τρόπους, τροποποιήθηκαν ριζικά ώστε οι συνέπειες τους να είναι συμβατές με το περιβάλλον Solvency II, και στους 3 πυλώνες.

Οι αλλαγές αυτές είναι ορατές αφενός στα ανώτατα επίπεδα διοίκησης αλλά και στρατηγικής που θα πρέπει να τροποποιήσουν ριζικά τον τρόπο λήψης αποφάσεων σε όλα τα επίπεδα λειτουργίας και αφετέρου στο διοικητικό προσωπικό και στα δίκτυα διαμεσολάβησης.

Οι εταιρίες εστίασαν στην αλλαγή των τμημάτων Επενδύσεων σε συνδυασμό με τις Διευθύνσεις Αναλογιστικής και Οικονομικών, προσπαθώντας να παράγουν εναρμονισμένα στοιχεία ώστε να γίνεται όσο το δυνατόν πληρέστερα η διαδικασία αντιστοίχισης στοιχείων του Ενεργητικού και του Παθητικού.

Μέχρι σήμερα οι προσπάθειες επικεντρώνονταν στην λήψη αποφάσεων σε σχέση με τη στρατηγική και το είδος των επενδυτικών επιλογών, με γνώμονα την βελτιστοποίηση των οικονομικών αποτελεσμάτων χρήσης, την κάλυψη των υφιστάμενων ασφαλιστικών εγγυήσεων, την ασφάλεια του χαρτοφυλακίου και σε κάποιες Εταιρίες με κανόνες αντιστοίχισης στοιχείων Ενεργητικού Παθητικού.

Με δεδομένο και το οικονομικό περιβάλλον που επηρεάζει την πορεία της οικονομίας τα επόμενα χρόνια, οι επιλογές των στρατηγικών καθορίζονται σε σαφή πλαίσια, που ορίζονται από την εγκεκριμένη από το Δ.Σ. επενδυτική πολιτική, μέσω ειδικής Επιτροπής, που συνίσταται από στελέχη στην επιχείρηση με διαφορετικές αρμοδιότητες σε ανώτατο βαθμό και επιλέγει επενδύσεις με βάση την επίπτωση που έχουν στην δέσμευση ή αποδέσμευση εποπτικών Κεφαλαίων.

Σήμερα είναι ενδεχομένως λογικό να υφίστανται κάποια ανώτατα ποσοτικά όρια Εποπτικών Κεφαλαίων για κίνδυνο Αγοράς, που η παραβίαση

τους είναι απαγορευτική για τους διαχειριστές.

Τελικά είναι απολύτως προφανές ότι το νέο πλαίσιο λειτουργίας θα λειτουργεί και περιοριστικά και σε κάποιες περιοχές από ρυθμιστικά, όπως στην περίπτωση της μη ύπαρξης περιορισμών των επενδυτικών επιλογών, Ανάληψης κινδύνων και διαχείρισης Ζημιών.

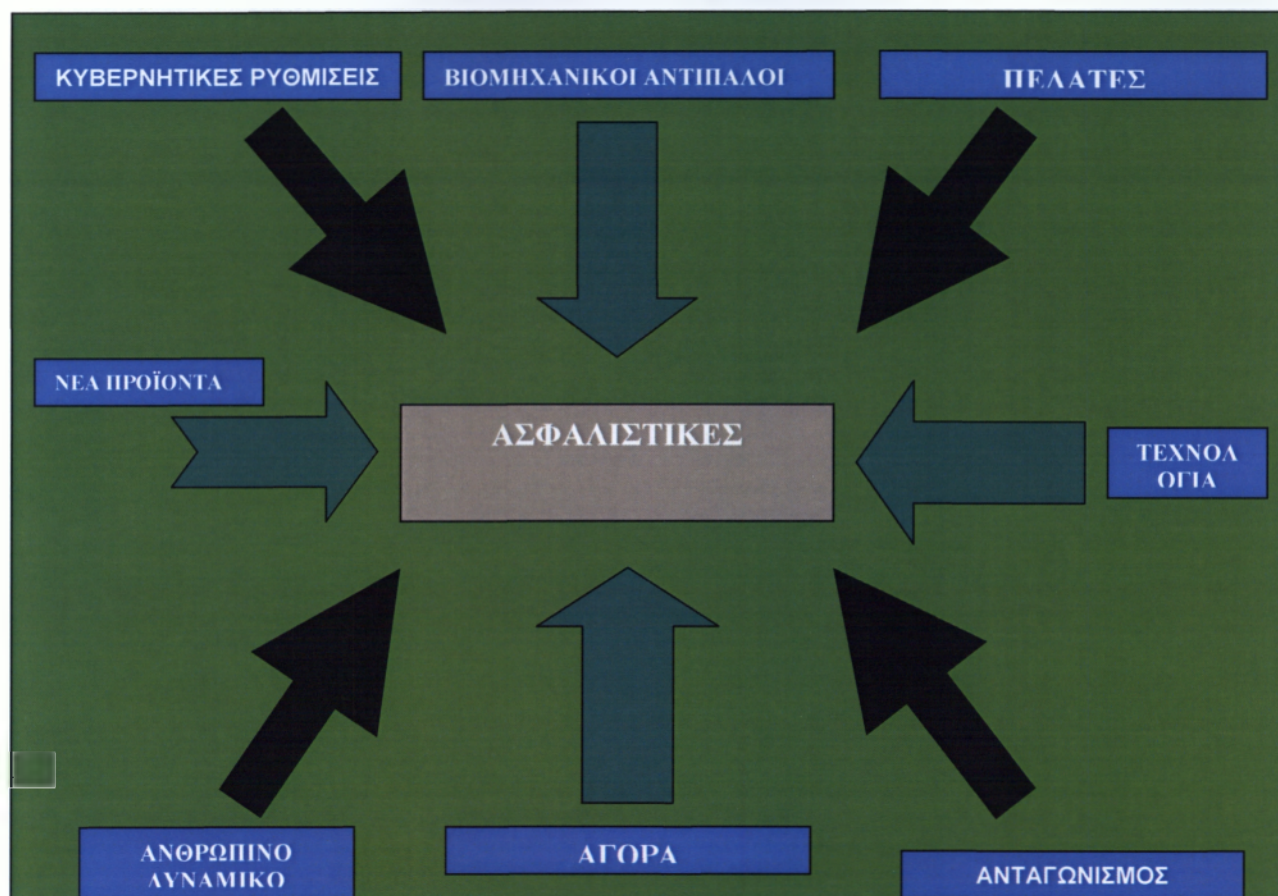
Τα τεχνικά τμήματα των επιχειρήσεων πρέπει να ευθυγραμμίσουν τις καθημερινές τους διαδικασίες ώστε να συνάδουν με την συνολική στρατηγική ανάληψης ρίσκου, που είναι οριοθετημένη από την διοίκηση και ποσοτικοποιημένη από την Διεύθυνση Διαχείρισης Κινδύνου.

Η γενικότερη εκτίμηση είναι ότι τα τμήματα αυτά θα επηρεαστούν λιγότερο από τις αλλαγές, αλλά σαφώς τα περιθώρια τους για αποκλίσεις από τη στρατηγική θα είναι αυστηρότερα.

### **3.1 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ**

Το επιχειρησιακό περιβάλλον των επιχειρήσεων του ασφαλιστικού κλάδου, μετατρέπεται όλο και πιο πολύ σε παγκόσμιο. Αυτό σημαίνει ότι οι εξωτερικές δυνάμεις δε λειτουργούν πια μόνο συναρτήσει της εγχώριας κατάστασης αλλά και των παγκόσμιων δεδομένων, οι οποίες είναι απόρροια της κατάστασης που ισχύει σε Ευρωπαϊκό αλλά και παγκόσμιο επίπεδο. Με βάση τα παραπάνω θα γίνει η ανάλυση του στρατηγικού περιβάλλοντος σε συνάρτηση όχι μόνο με την Ελληνική αλλά και τη παγκόσμια αγορά. Συγκεκριμένα οι εξωτερικές δυνάμεις θα αποδοθούν μέσα από το παρακάτω μοντέλο (Γεωργόπουλος, 2006) :

**ΣΧΗΜΑ 3: Στρατηγικό πλαίσιο ασφαλιστικού κλάδου**



Το παραπάνω σχεδιάγραμμα χρησιμοποιείται για να δηλώσει τις δυνάμεις που επηρεάζουν και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Στη συγκεκριμένη εργασία θα το χρησιμοποιήσουμε για να δείξουμε γενικότερα τις δυνάμεις από το εξωτερικό περιβάλλον. Συγκεκριμένα:

### **3.2 ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΕΣ ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ-ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ**

Ο κλάδος των ασφαλιστικών υπηρεσιών χαρακτηρίζεται από σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης. Η εναρμόνιση της ασφαλιστικής νομοθεσίας με τις οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, βάσει της οποίας από τις αρχές του 2005 επιτρέπεται η δραστηριοποίηση Ευρωπαϊκών και διεθνών εταιριών και επαγγελματιών στην Ελληνική αγορά και οι δρομολογούμενες αλλαγές στο κοινωνικό - ασφαλιστικό σύστημα εκτιμάται ότι θα συμβάλλουν προς την κατεύθυνση αυτή. Από την άλλη η νομοθετική ελαστικότητα στις νέες εισόδους πιθανόν να δημιουργήσει απορύθμιση της Ελληνικής αγοράς αλλά και να δώσει τη δυνατότητα να εισαχθούν νέοι εισβολείς.



### 3.3 ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ / ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Η αγορά είναι λίγο κορεσμένη όσον αφορά στα προγράμματα που ήδη υπάρχουν. Όλες οι εταιρείες, περίπου λανσάρουν τα ίδια προϊόντα με τους ίδιους όρους, οπότε σε επίπεδο προσφοράς και ζήτησης τα πράγματα είναι αρκετά δύσκολα. Οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα να βρουν αυτά που θέλουν από πολλές πλευρές.

Αυτό σημαίνει ότι η ζήτηση είναι περιορισμένη. Βέβαια οι εταιρίες έχουν καταφέρει να έχουν τη μεγαλύτερη ζήτηση στα προϊόντα τους, προκειμένου όμως να διατηρήσουν τη κυριαρχία τους θα πρέπει να λανσάρουν νέες υπηρεσίες, οι οποίες θα αυξήσουν τη ζήτηση αλλά και θα υποστηρίξουν και τα παλιά προϊόντα τα οποία έχουν ήδη πολύ καιρό στην αγορά. Οι ασφαλιστικές εταιρίες κάνουν μια προσπάθεια τα τελευταία χρόνια να εστιάσουν στα πιο πρόσφατα πακέτα υπηρεσιών. Συγκεκριμένα στα οικονομικά προγράμματα και τα προγράμματα υγείας τα οποία δείχνουν να έχουν και το μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τους καταναλωτές.

### 3.4 ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Τα υποκαταστήματα έχουν ως βασικό προμηθευτή τους τη μαμά εταιρία. Οι προμηθευτές επηρεάζουν μιας και είναι υποχρεωμένες να πουλάνε τα πακέτα που αυτές βγάζουν στην αγορά, είτε αυτά είναι καλώς είτε κακώς σχεδιασμένα. Συγχρόνως αν δημιουργηθεί με τη μαμά εταιρία κάποιο πρόβλημα τότε επηρεάζεται και το υποκατάστημα των εκάστοτε εταιριών. Τέλος οι όποιες οικονομικές ή πολιτικές δυνάμεις σε παγκόσμιο επίπεδο, επηρεάζουν και τις εγχώριες ασφαλιστικές εταιρίες (Yung-Ming, 2009).

### 3.5 ΑΓΟΡΑ- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ

Σημαντική είναι η συνεισφορά του ασφαλιστικού κλάδου στη διαμόρφωση του Α.Ε.Π., η οποία υπολογίζεται με βάση το σύνολο των παραγόμενων ασφαλίσεων όλων των κλάδων, εμφανίζοντας ωστόσο σημαντική υστέρηση σε σχέση με τις άλλες χώρες της Ευρώπης. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι τα κατά κεφαλήν καταβαλλόμενα ασφάλιστρα στην Ελλάδα ανήλθαν σε 241 Euro (Euro 263 το 2003), ενώ το ίδιο διάστημα ο μέσος όρος των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης διαμορφώθηκε σε 2.028 Euro (Accenture, 2005).

Αντίστοιχα, στην Ελληνική αγορά, τα ασφάλιστρα ως ποσοστό του Α.Ε.Π. ήταν 2,3% το 2010 (2,05% το 2003), έναντι 8,6% που ίσχυε στην Ευρώπη. Σύμφωνα με μελέτη της ICAP, κατά το 2009, τα ασφάλιστρα από πρωτοασφαλίσεις ανήλθαν σε 2.895 χιλ., σημειώνοντας αύξηση κατά 18,9%. Από το ποσό αυτό, τα 1.585 αφορούσαν ασφάλειες ζημιών (αύξηση 17%) και τα 1.310 ασφαλίσεις ζωής (αύξηση 1.4%).

### 3.6 ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Έντονος ανταγωνισμός επικρατεί στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά, καθώς σε αυτή δραστηριοποιείται μεγάλος αριθμός εταιριών. Όσον αφορά τον ανταγωνισμό, είναι έντονος γιατί λειτουργούν αρκετές εταιρίες με οργανωμένα δίκτυα πωλήσεων. Οι κύριοι ανταγωνιστές είναι η Interamerican, ING, ALLIANZ και μερικές άλλες. Όσον αφορά στα προϊόντα, οι ασφαλιστικές εταιρίες υπερέχουν σε 3 τουλάχιστον τομείς (Δαγκαλιδής, 2008):

1. Νοσοκομειακών καλύψεων απεριόριστης κάλυψης
2. Επενδυτικό
3. Σπουδών

Όσον αφορά στον ανταγωνισμό, οι εταιρείες που υπάρχουν, είναι ο Φοίνικας, Ασπίς κ.λπ. που έχουν όμως ένα μικρό μερίδιο αγοράς, το οποίο κάνουν ότι μπορούν για να το αυξήσουν.

Πέρα από τις ιδιωτικές εταιρίες υπάρχουν και τα δημόσια ταμεία τα οποία λειτουργούν ως υποκατάστατα. Συγκεκριμένα λόγω της γενικότερης οικονομικής ύφεσης οι ασφαλιζόμενοι αποφεύγουν να κάνουν ιδιωτικές ασφαλίσσεις, αφού τα ταμεία τους καλύπτουν δωρεάν μέσω προγραμμάτων υγείας, συνταξιοδότησης κ.λπ.

Τέλος σε παγκόσμιο επίπεδο μεγάλοι ασφαλιστικοί φορείς εισέρχονται στην αγορά μέσω συνεργασιών με Ελληνικές ασφαλιστικές ή μέσω εξαγορών. Αυτοί οι φορείς είναι αρκετά ισχυροί και παίρνουν συνέχεια μερίδιο από τις εταιρίες, επηρεάζοντας έτσι και τα υποκαταστήματά τους (Brown, 2009).

### 3.7 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Στην εποχή που ζούμε, η τεχνολογία αποτελεί τη βάση για όλες τις εταιρίες σε όποια αγορά και να δραστηριοποιούνται. Αυτό σημαίνει ότι οι εταιρίες που έχουν μείνει πίσω σε τεχνολογικό επίπεδο κινδυνεύουν να μείνουν εκτός αγοράς. Στον ασφαλιστικό κλάδο η τεχνολογία παίζει σημαίνοντα ρόλο :

1. Οι περισσότερες συναλλαγές μπορούν να γίνουν πια μέσω Internet.
2. Οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να προβληθούν μέσω διαδικτύου, άρα θα πρέπει είτε να επενδύσουν στη δημιουργία ιστοσελίδας είτε να προβάλλονται σε Site με μεγάλη επισκεψιμότητα. Η ουσία είναι ότι κανένα από τα δύο μόνα τους δε θα κάνουν τη διαφορά. Η κατασκευή site είναι απαραίτητη για καλύτερη και γρηγορότερη ενημέρωση και του κοινού αλλά και των μετόχων. Από την άλλη το Site αν δεν προβληθεί δε θα έχει την απαιτούμενη επισκεψιμότητα.
3. Είναι απαραίτητο μια ασφαλιστική εταιρία να είναι τεχνολογικά καταρτισμένη και σε επίπεδο εγκαταστάσεων και σε επίπεδο εκπαίδευσης.

Όλα τα παραπάνω μας δείχνουν ότι οι τεχνολογικές πιέσεις είναι υψηλές και ότι η εκάστοτε ασφαλιστική εταιρία θα πρέπει να επενδύει συνεχώς σ' αυτό το τομέα.

### 3.8 ΠΕΛΑΤΕΣ

Οι πελάτες έχουν μεγάλη ισχύ, μιας και η αγορά είναι πολύ ανταγωνιστική. Οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες παρέχουν τις ίδιες υπηρεσίες οπότε υπάρχει ισχυρός ανταγωνισμός και σε επίπεδο τιμών και σε επίπεδο παροχών. Όλες οι εταιρίες για να καταφέρουν να παραμείνουν ηγέτες στην αγορά, θα πρέπει να είναι συνεχώς ένα βήμα μπροστά παρέχοντας χαμηλές τιμές και καινοτόμες υπηρεσίες. Τέλος τα τελευταία χρόνια και λόγω των παρακάτω γεγονότων παρατηρείται αλλαγή στη συμπεριφορά των καταναλωτών. Έχουν γίνει πιο αρνητικοί προς τα ασφαλιστικά προγράμματα. Συγκεκριμένα (Δαγκαλίδης, 2008) :

1. Οι Έλληνες καταναλωτές έχασαν πολλά χρήματα στο χρηματιστήριο, πράγμα που τους αποθάρρυνε στο να εμπιστευτούν ξανά τους ασφαλιστικούς συμβούλους των εταιριών.
2. Υπάρχει μια δυσπιστία σε σχέση με τη ποιότητα των ιατρικών υπηρεσιών ειδικά στις πιο σοβαρές αρρώστιες.
3. Υπάρχουν πολλές αφερέγγυες εταιρίες οι οποίες αμαύρωσαν την εικόνα του κλάδου.
4. Η οικονομική ύφεση αποθάρρυνε τους καταναλωτές από το να επενδύουν στο μέλλον, ενώ δεν έχουν τη δυνατότητα να καλύπτουν τις παρούσες ανάγκες τους.

### 3.9 ΑΝΤΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Τα τμήματα Αντασφαλειών και οι υπεύθυνοί τους είχαν υπό μελέτη την αντασφάλιση, συμβατικής και προαιρετικής, που καλύπτει επαρκώς πέρα από τα όρια ανάληψης κινδύνων και που διασφαλίζει την εξομάλυνση των αποτελεσμάτων της επιχείρησης και την προστατεύει.

Με βάση το Solvency II αυτό δεν θα είναι αρκετό. Η επιχείρηση θα πρέπει μέσω δυναμικών μοντέλων να εξετάζει πόσο το κάθε είδος της αντασφάλισης και η επιλογή των ορίων Κεφαλαίων, θα επηρεάζουν τα

εποπτικά κεφάλαια. Μπορεί μια αντασφάλιση αναλογική να έχει περισσότερο κόστος από μια excess of Loss, αλλά να απαιτεί λιγότερα Εποπτικά κεφάλαια Marketing και ανάπτυξης προϊόντων.

Τα τμήματα στρατηγικής και ανάπτυξης νέων προϊόντων θα πρέπει να λαμβάνουν υπόψη περισσότερες ποιοτικές παραμέτρους, εκτός από τις αναμενόμενες Πωλήσεις, τις επιπτώσεις στα οικονομικά αποτελέσματα των Εταιριών και τις ανάγκες της αγοράς. Θα πρέπει να εξετάζουν ακόμα τη συμπεριφορά των καταναλωτών στο μέλλον και τις επιπτώσεις των χαρακτηριστικών των προϊόντων στα εποπτικά κεφάλαια της επιχείρησης.

Στο νέο περιβάλλον κάθε ιδιαίτερο χαρακτηριστικό, κάθε καινοτομία που το περιβάλλει, θα πρέπει να αποτιμάται κεφαλαιακά, γεγονός που μπορεί να σημαίνει τον περιορισμό παροχής εγγυήσεων που μέχρι τώρα θεωρούντο δεδομένες, από τις Εταιρίες που έχουν επιλέξει στρατηγικά να τοποθετηθούν στις περισσότερες συντηρητικές.

### **3.10 ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ**

Οι διαδικασίες και ο τρόπος λειτουργίας στις Διευθύνσεις Ανθρωπίνου δυναμικού θα επηρεαστούν από τις επερχόμενες αλλαγές, καθώς τα οργανωτικά σχήματα των Εταιριών θα πρέπει να ανταποκριθούν στο νέο πλαίσιο, οι διαδικασίες επιλογής νέων στελεχών, εκπαίδευσης των υπαρχόντων καθώς και άλλες διαδικασίες (όπως το outsourcing) θα δημιουργήσουν μια νέα πραγματικότητα.

Σε σχέση με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση πολλά δεδομένα θα αλλάξουν προς όφελος των επαγγελματιών του χώρου, τόσο από το πλαίσιο λειτουργίας του Πυλώνα I όσο και από το πλαίσιο του Πυλώνα II. Οι Εταιρίες θα πρέπει να χαράξουν νέες στρατηγικές, μέσα από ένα σαφές πλαίσιο, όπου οποιοσδήποτε θα μπορεί να πιστοποιήσει την πρακτική που ήδη γίνεται σήμερα όπως η ανάλυση αναγκών του ασφαλισμένου (Κωνσταντάς, 2010).

### 3.11 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Σαφώς θα υπάρξουν αλλαγές στην στρατηγική εισπράξεων των Εταιριών ώστε να δημιουργούνται λιγότερα κεφαλαιακά προβλήματα στις επιχειρήσεις. Συνεπώς τα τμήματα διαχείρισης συμβάσεων για τα δίκτυα Πωλήσεων αναμένεται να πρέπει να κινηθούν σε ένα διαφορετικό πλαίσιο συμφωνιών.

Ακόμα θα αλλάξει ο τρόπος συνεργασίας με τρίτους καθώς η πιστοληπτική τους ικανότητα και η δυνατότητα ανταπόκρισης τους σε μελλοντικές αβέβαιες καταστάσεις θα επηρεάζει τον Λειτουργικό και Πιστωτικό κίνδυνο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Τα τμήματα διαχείρισης θα πρέπει να αναπροσαρμόσουν ή να διακόψουν ή να δημιουργήσουν συνεργασίες με νέα αυστηρότερα κριτήρια ελέγχου.

Σε ότι αφορά το πλαίσιο δημοσιοποίησης στον πυλώνα III εκτός του ότι θα αλλάξει τα δεδομένα και τον τρόπο απεικόνισης οικονομικών και μη στοιχείων, γεγονός που με την σειρά του θα απαιτήσει την πλήρη αναδιοργάνωση Οικονομικών / Αναλογιστικών Υπηρεσιών θα αποτελέσει και ένα πεδίο ανταγωνισμού των Εταιριών μέσω της επιπλέον διαφάνειας που θα παρέχεται. Αυτό που μέχρι σήμερα περνά απαρατήρητο είναι ότι παρά την διαφορετικότητα πλαισίου και αναγκαιότητας τους, τρία πλαίσια λειτουργίας, αυτό του Solvency II, των ΔΛΠ φάση II και του Market Consistent EV, θα συγκλίνουν σε πολλά σημεία και οι Υπεύθυνοι υλοποίησης των έργων αυτών θα πρέπει να είναι απόλυτα συντονισμένοι.

Σήμερα το εταιρικό προφίλ κινδύνου μιας ασφαλιστικής καθώς και για τα μελλοντικά επιχειρηματικά πλάνα, που μέχρι σήμερα χρησιμοποιούνταν εσωτερικά και προς τον επόπτη σε περιπτώσεις εξαγορών χαρτοφυλακίου, αλλάζει. Σε ότι αφορά το προφίλ του κινδύνου των Εταιριών αυτό θα συνάγεται εύκολα από την ανάλυση των Αναγκαίων Εποπτικών Κεφαλαίων ανά κίνδυνο.

Είναι εξίσου φανερό ότι ο τρόπος λειτουργίας των Διευθύνσεων Στρατηγικού σχεδιασμού, Συγχωνεύσεων και Εξαγορών θα τροποποιηθεί στην λογική του εάν η επένδυση ή από-επένδυση αναμένεται να προσδώσει Κεφαλαιακή ωφέλεια μέσω της διαφοροποίησης.

Από τις πιο σημαντικές αλλαγές που θα επέλθουν θα είναι οι αλλαγές στα υφιστάμενα μοντέλα Εταιρικής διακυβέρνησης. Πιο συγκεκριμένα, η δημιουργία της Επιτροπής διαχείρισης κινδύνου, θα πρέπει να οριοθετήσει, αφενός στρατηγικά τα όρια ανάληψης κινδύνου και αφετέρου να αναπροσαρμόσει την οργανωτική δομή της Εταιρίας, για την διασφάλιση τόσο της τήρησης των ορίων όσο και του ελέγχου μέσω μηχανισμών πιστοποίησης, ότι οι πολιτικές τηρούνται απαρέγκλιτα.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup> Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΕΝΔΥΣΕΙΣ

### 4.1 ΕΛΚΥΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Οι μεταρρυθμίσεις που έγιναν σε ότι αφορά στο ανταγωνιστικό και ρυθμιστικό περιβάλλον έχουν οδηγήσει σε σημαντική βελτίωση από ορισμένες απόψεις, χωρίς όμως να είναι αρκετές για να θεραπεύσουν τα βασικά διαρθρωτικά προβλήματα και τις δυσλειτουργίες των αγορών που χαρακτηρίζουν σε ορισμένες περιπτώσεις την Ελληνική οικονομία. Πιο συγκεκριμένα η απελευθέρωση της αγοράς υπηρεσιών έχει προχωρήσει σε βασικούς τομείς, όπως ο χρηματοοικονομικός, οι τηλεπικοινωνίες και οι ταχυδρομικές υπηρεσίες (ΕΤΒΑ: 2008).

Αποδυνάμωση των ανταγωνιστικών συνθηκών υπάρχει στην Ελλάδα κυρίως στους κλάδους ή στις περιπτώσεις που ισχύουν ακόμα κρατικές ρυθμίσεις που έχουν ως στόχο τον περιορισμό του ελεύθερου ανταγωνισμού. Χαρακτηριστικές είναι οι περιπτώσεις του προσδιορισμού ενιαίου ποσοστού κέρδους, η θέσπιση ενιαίων υποχρεωτικών αμοιβών και ο προσδιορισμός ενιαίων υποχρεωτικών εκπτώσεων.

Τέλος σε ορισμένους κλάδους ο ανταγωνισμός νοθεύεται από την κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης της κυρίαρχης επιχείρησης, από την εφαρμογή εναρμονισμένων πρακτικών από φαινόμενα εναρμονισμένης τιμολόγησης και τέλος από περιπτώσεις σύμπραξης για παρεμπόδιση του ανταγωνισμού.

Χαρακτηριστική περίπτωση αποτελεί ο τομέας της ενέργειας όπου κυριαρχούν η ΔΕΗ και τα Ελληνικά Πετρέλαια, εταιρίες εισηγμένες στο χρηματιστήριο με συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα κατά 49% και άνω του 60% αντίστοιχα.

Στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας επικρατούν ικανοποιητικές ανταγωνιστικές συνθήκες, ενώ ο ανταγωνισμός εντείνεται με γρήγορους ρυθμούς και στον τομέα της σταθερής τηλεφωνίας. Η Επιτροπή



Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων, ασκεί έντονες παρεμβάσεις για να εξασφαλίσει ίσες συνθήκες ανταγωνισμού μεταξύ του ΟΤΕ και των νεοεισερχόμενων εταιριών.

Γενικά οι συνθήκες που επικρατούν στην χώρα μας σχετικά με την έκταση των εμποδίων στον ελεύθερο ανταγωνισμό φαίνεται να μην είναι συγκριτικά ικανοποιητικές.

Η Ελλάδα σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης βρίσκεται στη 12<sup>η</sup> χειρότερη βαθμολογία μεταξύ 16 ανεπτυγμένων ευρωπαϊκών αγορών με βάση 11 οικονομικούς δείκτες. Στη συγκεκριμένη έρευνα λαμβάνονται υπόψη οικονομικοί δείκτες όπως η μεταποίηση, η μεταβολή στον ρυθμό ανάπτυξης, τα δημοσιονομικά ελλείμματα, η φορολογική εικόνα, η ανεργία, οι εξαγωγές, τα εταιρικά κέρδη, η ελκυστικότητα των μετοχών, το μέγεθος της αγοράς κ.τ.λ., η χώρα μας καταλαμβάνει σε αρκετές περιπτώσεις μία εκ των τελευταίων θέσεων (Μαντικίδης Ι:2009).

Η όποια ελκυστικότητα της ελληνικής οικονομίας με βάση τη συγκεκριμένη έκθεση αναφέρετε στη σχέση της με τις ευάλωτες αγορές της ΝΑ Ευρώπης. Ουσιαστικά οι ξένες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τη σταθερότητα του ελληνικού πολιτεύματος αλλά και την ευρύτερη σταθερότητα της αγοράς, για να εισέλθουν στις αγορές της ΝΑ Ευρώπης. Από την άλλη η όποια ελκυστικότητα των αποτιμήσεων των ελληνικών μετοχών βρίσκεται αντιμέτωπη με τη χαμηλή ορατότητα σχετικά με τα επίπεδα κερδοφορίας των ελληνικών επιχειρήσεων τη νέα χρονιά (Παπαδόπουλος Γ2:008).

Η ευρύτερη παγκόσμια κρίση έφερε στο προσκήνιο τη παθογένεια του ελληνικού οικονομικού οικοδομήματος. Συγκεκριμένα η παγκόσμια κρίση περιόρισε την ανοχή και τη διάθεση για ρίσκο των ξένων επενδυτών.

Τα ξένα χαρτοφυλάκια εξάλλου που αγόρασαν τα προηγούμενα χρόνια ελληνικούς τίτλους ποντάρισαν σε ορισμένες παραμέτρους που δεν υπάρχουν πια. Αρχικός η τεράστια μόχλευση (επενδύσεις μέσω δανεικών) στο παγκόσμιο οικονομικό σύστημα έχει παραχωρήσει τη θέση της σε μια βίαιη απομόχλευση, η οποία δεν ευνοεί περιφερειακές αγορές όπως η ελληνική. Παράλληλα η ελληνική οικονομία βασίστηκε στην εγχώρια ζήτηση που

προήλθε κυρίως από τα δανεικά των τραπεζών ενώ, τώρα που η στρόφιγγα των δανείων κλείνει, βρίσκεται αντιμέτωπη με απότομη επιβράδυνση στα όρια της ύφεσης (Γεωργίου Σ:2008).

Σε γενικές γραμμές με βάση τα παραπάνω η ελληνική οικονομία δε μπορεί να θεωρηθεί ως ελκυστική. Αυτό που μπορεί ακόμα κάποιος να βρει στη προσπάθεια του να εισέλθει είναι ένα υγιές περιβάλλον προκειμένου να ανοιχτεί δρόμος προς τα ΝΑ Βαλκάνια, ένα καταναλωτικό κοινό που αρέσκεται να αγοράζει φθηνά, πράγμα που οδηγεί όλες τις μεγάλες αλυσίδες να έχουν τεράστια κέρδη, ενώ τις μικρές και μεσαίες εταιρίες να κλείνουν τη μια μετά την άλλη (Παπαγεωργίου Π:2008).

Ακόμα αγορές όπως ο τουρισμός, η ναυτιλία, οι ασφάλειες μπορούν να θεωρηθούν ως αξίες προς επένδυση, αφού και στηρίζονται από το κράτος και έχουν μεγάλο περιθώριο κέρδους και φυσικά σταθερή πελατεία. Αυτές οι αγορές μαζί με το λιανεμπόριο και το φαγητό έχουν περιθώρια ανάπτυξης και δέχονται τη προσέγγιση από ξένες μεγάλες εταιρίες επενδυτές.

## 4.2 ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Τις τελευταίες δεκαετίες, οι εταιρίες των ανεπτυγμένων χωρών εστιάζουν στην επέκτασή τους σε διεθνές επίπεδο, προκειμένου να αυξήσουν τόσο τον τζίρο όσο και τα κέρδη τους. Η μέθοδος που επιλέγουν οι μεγάλες εταιρίες για την επέκταση των δραστηριοτήτων τους σε νέες αγορές εξαρτάται από ένα σύνολο παραγόντων όπως το επιχειρηματικό και επενδυτικό περιβάλλον της χώρας υποδοχής, τυχόν υπάρχοντα επενδυτικά κίνητρα, ο επιχειρηματικός κίνδυνος, το περιθώριο κέρδους, το κόστος εργασίας, η γενική στρατηγική της επιχείρησης, η προσδοκώμενη απόδοση κεφαλαίου (Καζάκος Π:2008).

Καμία χώρα δεν μπορεί να αγνοήσει τα ξένα κεφάλαια που διακινούνται από 65.000 πολυεθνικές εταιρίες οι οποίες διαθέτουν 850.000 θυγατρικές διασκορπισμένες σε ολόκληρο τον πλανήτη, πραγματοποιούν πωλήσεις ύψους 19.000 δισ. δολαρίων (ποσό υπερδιπλάσιο των παγκοσμίων εξαγωγών) και απασχολούν περισσότερους από 54.000.000 εργαζομένους. Η

επέκταση των πολυεθνικών εταιρειών στο πλαίσιο της παγκοσμιοποιημένης οικονομίας είναι δεδομένη και μάλιστα ραγδαία επιταχυνόμενη (Χαρδουβέλης Γ:2008).

Οι στρατηγικές επέκτασης που συνήθως υιοθετούνται και εφαρμόζονται από τους μεγάλους επιχειρηματικούς ομίλους που επιθυμούν να διεθνοποιηθούν και να εισέλθουν στην Ελλάδα είναι: α) εξαγωγές (άμεσες και έμμεσες), β) συμφωνίες παραγωγής, γ) συμφωνίες παραχώρησης δικαιωμάτων εκμετάλλευσης, δ) συμφωνίες δικαιόχρησης, ε) συμβόλαια διοίκησης, στ) συμφωνίες κατασκευής έργων, ζ) Ξένες άμεσες Επενδύσεις.

Η επιλογή μίας εκ των παραπάνω στρατηγικών διεθνοποίησης των επιχειρηματικών μονάδων προσδιορίζεται, εκτός των άλλων, και από την ανάγκη αυξημένης παρακολούθησης της επένδυσης καθώς και από αυξημένη επενδυτική εμπειρία. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι καθεμιά από τις παραπάνω στρατηγικές απαιτεί διαφορετικό βαθμό εμπειρίας και ελέγχου. Οι ξένες άμεσες επενδύσεις λόγω της υψηλού βαθμού δέσμευσης κεφαλαίων και της ανάγκης σημαντικής πληροφόρησης πριν την ενεργοποίησή τους, προαπαιτούν σημαντική επιχειρηματική γνώση και εμπειρία.

Η αναγνώριση του σημαντικού ρόλου των ροών ιδιωτικού κεφαλαίου και ειδικότερα των Ξένων Άμεσων Επενδύσεων (ΞΑΕ) στην αναπτυξιακή διαδικασία μιας οικονομίας, έχει επηρεάσει τη στάση των περισσότερων χωρών για υιοθέτηση φιλελεύθερων πολιτικών προκειμένου αφενός να προσελκύσουν νέες επενδύσεις, αφετέρου να ενισχύουν την εξωστρέφεια των εγχώριων επιχειρήσεων. Αυτή η πολιτική συνδέεται με τις προσδοκίες για διάχυση πολλών πλεονεκτημάτων σε διάφορους τομείς της οικονομίας και της κοινωνίας, αφού συντελούν στην οικονομική ανάπτυξη, στην αύξηση της απασχόλησης, της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας μιας οικονομίας αλλά και διάχυσης τεχνογνωσίας και γνώσης, των εξαγωγών, των φορολογικών εσόδων, βελτίωση της εγχώριας επιχειρηματικότητας, μεταφορά των καινοτομιών και της νέας τεχνολογίας αλλά και μοντέλων διοίκησης, λογιστικών προτύπων και νομικής παράδοσης. Για κάθε χώρα και πολύ περισσότερο για την Ελλάδα που είναι μια μικρή χώρα και συνεπώς μια μικρή αγορά οι Ξένες άμεσες Επενδύσεις (ΞΑΕ) τόσο στο εσωτερικό (εισροές ΞΑΕ) όσο και στο εξωτερικό (εκροές ΞΑΕ) αποτελούν αποφασιστικό παράγοντα

ανάπτυξης και προόδου της ελληνικής οικονομίας.

Οι βασικές στρατηγικές των ΞΑΕ στην Ελλάδα είναι ή Αναζήτηση και εκμετάλλευση νέων αγορών η επενδύουσα εταιρεία ενδιαφέρεται να αποκτήσει παρουσία στην αγορά ή και στις γειτονικές αυτής, επομένως το μέγεθος αυτών των αγορών παίζει καθοριστικό ρόλο. Αυτή είναι και η πλέον συνήθης στρατηγική, ή Βελτίωση της αποτελεσματικότητας της εταιρείας (efficiency-seeking): εν προκειμένο, βαρύνουσα σημασία έχει η ύπαρξη υποδομών (επικοινωνίες, συγκοινωνίες, τεχνολογία) ανεξαρτήτως του μεγέθους της αγοράς, ή Αξιοποίηση φυσικών πόρων (resource seeking): η σημασία των επενδύσεων αυτών έχει μειωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια, ή Επίτευξη στρατηγικών συμμαχιών (strategic asset-seeking): η αποτελεσματικότητα της εταιρείας μπορεί να ενισχυθεί και με την αξιοποίηση της τεχνογνωσίας και του δικτύου διανομής μιας εγχώριας εταιρείας, μέσω σύναψης συνεργασίας με αυτήν. Τα κριτήρια ανάληψης ΞΑΕ στην Ελλάδα είναι (Σαλαβόπουλος, 2008:24-28):

1. Εξωστρέφεια εγχώριας οικονομίας.
2. Πολιτική σταθερότητα. Είναι σημαντική για κάθε είδους επένδυση.
3. Επενδυτικό περιβάλλον / επενδυτικά κίνητρα.
4. Η διαμόρφωση φιλικού για τους επενδυτές περιβάλλοντος και αντίστοιχης κουλτούρας της εγχώριας κοινωνίας αλλά και η ύπαρξη τυχόν ευνοϊκού νομοθετικού πλαισίου.
5. Απελευθέρωση αγορών. Η απελευθέρωση αγορών και κλάδων αυξάνει τις πιθανότητες και δυνατότητες συμμετοχής των ξένων επενδυτών σε αυτές με ελκυστικούς όρους και χωρίς παρεμβάσεις ή ιδιωτικοποιήσεις.
6. Δίνουν τη δυνατότητα εξαγορών ή συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο μεγάλων εταιριών και οργανισμών υπό κρατικό έλεγχο που σε πολλές περιπτώσεις λειτουργούσαν μέχρι πρότινος μονοπωλιακά δραστηριοποιούμενες σε κρίσιμους κλάδους της οικονομίας (τηλεπικοινωνίες, τράπεζες, ενέργεια).
7. Η Γεωγραφική θέση της χώρας υποδοχής. Παίζει σημαντικό ρόλο το κατά πόσο δίνει τη δυνατότητα επέκτασης σε γειτονικές ελκυστικές αγορές.

8. Το Ανθρώπινο δυναμικό. Αφορά στην ποιότητα της εξειδίκευσης, της εκπαίδευσης και των γνώσεων του.

9. Τα Κατάλληλα δίκτυα διανομής. Η εύκολη και γρήγορη διοχέτευση των προϊόντων στον καταναλωτή είναι πολύ σημαντική. Η δημιουργία νέων δικτύων συνεπάγεται επιπλέον κόστος.

10. Η Απόδοση του κεφαλαίου. Η προσδοκώμενη απόδοση του κεφαλαίου που πρόκειται να επενδυθεί και το συνακόλουθο περιθώριο κέρδους είναι ένας ακόμη σημαντικός παράγοντας.

### **4.3 ΛΟΓΟΙ ΜΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ**

Όσον αφορά την Ελλάδα, η ελληνική Πολιτεία μεταπολεμικά προέβη στη θέσπιση αλληπάλληλων επενδυτικών νόμων, οι οποίοι ωστόσο δεν επέφεραν πάντα τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Ο πρώτος νόμος που θεσπίστηκε για την προσέλκυση ξένων άμεσων επενδύσεων ήταν το ΝΔ 2687/53 περί επενδύσεως και προστασίας κεφαλαίων εξωτερικού που ήταν και αυξημένης τυπικής ισχύος (Σαλαβόπουλος, 2008:24-28).

Στη συνέχεια θεσπίστηκαν ο νόμος 4171/61 περί λήψεως γενικών μέτρων για την υποβοήθηση της αναπτύξεως της οικονομίας της χώρας και ο νόμος 4458/65 περί βιομηχανικών παροχών, οι αναγκαστικοί νόμοι 89/1967 και 378/1968, ο νόμος 1312/1972 προς ενίσχυση της περιφερειακής αναπτύξεως, το ΝΔ 1377/73 και το ΝΔ 1378/73 περί μέτρων ενισχύσεως της τουριστικής αναπτύξεως. Στη συνέχεια η ελληνική Πολιτεία προχώρησε στη θέσπιση του αναπτυξιακού νόμου 1262/82, ο οποίος αντικαταστάθηκε από τον νόμο 1892/90 και μετέπειτα από τον νόμο 2601/98 που ίσχυε μέχρι πρόσφατα μετά την αντικατάσταση του από τον τελευταίο επενδυτικό νόμο 3299/2004.

Ο νόμος 3299/2004 περιλαμβάνει φορολογικές απαλλαγές, επιχορηγήσεις, επιδοτήσεις χρηματοδοτικών μισθώσεων καθώς και επιδοτήσεις του κόστους της δημιουργουμένης από το επενδυτικό σχέδιο απασχόλησης. Για τις νέες επενδύσεις προβλέπονται επιδοτήσεις για την δημιουργία επιχειρήσεων σε βιομηχανικές περιοχές αυξημένες κατά 5% με

ένα επιπρόσθετο 5% για το κόστος πρόσληψης νέου προσωπικού. Όσον αφορά τα είδη επενδύσεων ο νέος νόμος στοχεύει στην ενίσχυση της περιφερειακής ανάπτυξης, ενώ παράλληλα ενθαρρύνει τις επενδύσεις στους τομείς της έρευνας και τεχνολογίας. Σημαντικότερα επενδυτικά κίνητρα προβλέπονται στον τομέα τουρισμού και εμπορίου.

Παρά τα πλεονεκτήματα του, τώρα μελετάται η τροποποίηση του ανωτέρω ισχύοντος επενδυτικού νόμου, ο οποίος αναμένεται να προβλέπει μικρότερα ποσά ενισχύσεων από αυτά που ισχύουν σήμερα αλλά και απλούστευση διαδικασιών και αναμένεται να ισχύσει από 1/1/2010. Κανείς δεν αμφισβητεί τις καλές προθέσεις και τις προσπάθειες των εκάστοτε πολιτικών ηγεσιών για την καλλιέργηση ελκυστικού επενδυτικού περιβάλλοντος και τη θεσμοθέτηση επενδυτικών κινήτρων αλλά και την μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα των αναπτυξιακών νόμων των τελευταίων ετών σε σύγκριση με τους παλαιότερους, ωστόσο μέχρι σήμερα δεν έχουν υπάρξει εντυπωσιακά αποτελέσματα εξαιτίας και μόνο αυτών των νόμων. Είναι σαφές ότι το πρόβλημα της προσέλκυσης επενδύσεων δεν είναι θέμα μόνο θεσμικού πλαισίου, όπως αναλύθηκε ανωτέρω, αλλά είναι συνάρτηση πολλών παραγόντων οι οποίοι αναλύθηκαν ανωτέρω (Πουλερές, 2008).

Ο δημόσιος τομέας έχει συγκριτικά μεγάλη συμμετοχή στην οικονομική ζωή της χώρας, με τις συνολικές δαπάνες της γενικής κυβέρνησης ως ποσοστό του ΑΕΠ να υπερβαίνουν το 48% το 2007. Το Ελληνικό Δημόσιο εξακολουθεί επίσης να διατηρεί τον έλεγχο σε κλάδους της οικονομίας στους οποίους η εμπειρία σε παγκόσμιο επίπεδο υποδεικνύει ότι δεν έχει δυνατότητα αποδοτικής λειτουργίας (Μηνούδης, 2004).

Μεγάλοι τομείς της οικονομικής δραστηριότητας στην Ελλάδα, όπως ο ενεργειακός, οι αεροπορικές και οι σιδηροδρομικές μεταφορές, οι ταχυδρομικές υπηρεσίες, οι αστικές συγκοινωνίες, η υγεία, η ανώτατη εκπαίδευση, ο πολιτισμός, η κοινωνική ασφάλιση και τα μεγάλα έργα υποδομής εξακολουθούν να ελέγχονται από το κράτος και χωρίς σοβαρό ανταγωνισμό από τον ιδιωτικό τομέα.

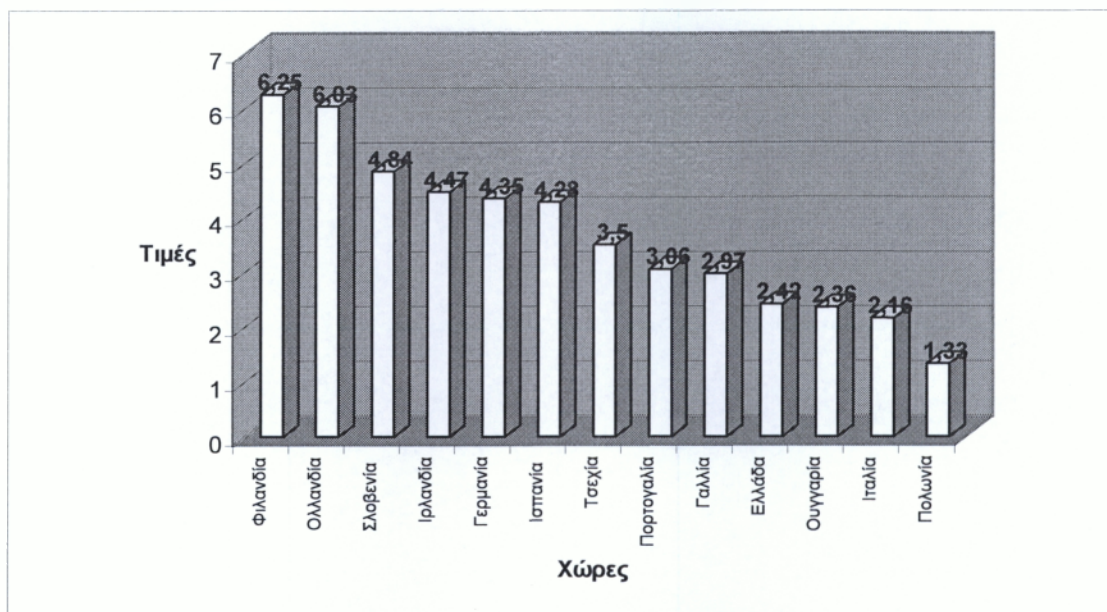
Έτσι τα επίπεδα παραγωγικότητας και αποτελεσματικότητας που διαμορφώνει ο δημόσιος τομέας έχουν επιπτώσεις στην ανταγωνιστικότητα

και του ιδιωτικού τομέα της χώρας γενικότερα.

Γενικά η έλλειψη του ανταγωνισμού τόσο στην αγορά των υπηρεσιών, όσο και στην εσωτερική λειτουργία των δημοσίων οργανισμών, έχουν συντελέσει ώστε πολλές δημόσιες υπηρεσίες και οργανισμοί να λειτουργούν συχνά ως ομάδες πίεσης για διεκδίκηση αυξημένων απολαβών ή ως κέντρα απασχόλησης υπαλλήλων σε θέσεις που δεν είναι πια αναγκαίες, ενώ υστερούν σοβαρά από την άποψη της προσφοράς υπηρεσιών και διευκόλυνσης της λειτουργίας της οικονομίας και της κοινωνίας.

Γενικά η οργανωτική δομή και η λειτουργία του δημόσιου τομέα στην Ελλάδα εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από αναποτελεσματικότητα και σπατάλη πόρων. Παρά τις όποιες μεταρρυθμιστικές πρωτοβουλίες του παρελθόντος δεν έγινε δυνατός ο ουσιαστικός εκσυγχρονισμός του και η βελτίωση των οργανωτικών του δομών. Η διάρθρωσή του εξακολουθεί να είναι προβληματική, ενώ το στελεχιακό δυναμικό του δεν είναι κατάλληλα τοποθετημένο και δεν έχει τα αναγκαία κίνητρα για καλύτερη απόδοση όσον αφορά στην προσφορά υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Όμως, ενώ η αποτελεσματικότητα της Δημόσιας Διοίκησης είναι πολύ χαμηλή, το κόστος της τείνει να αυξάνεται διαρκώς ενώ οι πολίτες και οι επιχειρήσεις έχουν την αίσθηση της ανεπαρκούς απόδοσης και χαμηλής εξυπηρέτησης. Στο διάγραμμα 1 που ακολουθεί, παρουσιάζεται ο βαθμός ανεξαρτησίας του δημοσίου τομέα από τις πολιτικές παρεμβάσεις. Όπως μπορούμε να δούμε χώρες όπως η Φιλανδία και η Ολλανδία έχουν μεγάλη ανεξαρτησία, ενώ η Πολωνία και η Ιταλία έχουν την μικρότερη ανεξαρτησία και ακολουθεί η Ελλάδα.

### ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1: Βαθμός ανεξαρτησίας δημοσίου τομέα από πολιτικές παρεμβάσεις.



Πηγή : Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης, 2007, "Regulatory Reform in Greece" Τράπεζα της Ελλάδος.

Η γραφειοκρατία αποτελεί πηγή μεγάλων καθυστερήσεων, κόστους και αβεβαιότητας για τις επιχειρήσεις. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του ΟΟΣΑ (2008) το κόστος της γραφειοκρατίας στην Ελλάδα μπορεί να ευθύνεται για την απώλεια τουλάχιστον μιας εκατοστιαίας μονάδας ετησίως από τον ρυθμό ανάπτυξης της οικονομίας.

Όσον αφορά στα γραφειοκρατικά και άλλα εμπόδια για την ίδρυση μιας επιχείρησης, από την μελέτη της Παγκόσμιας Τράπεζας προκύπτουν τα ακόλουθα (ΟΟΣΑ, 2001):

- Αριθμός διαδικασιών: Στην Ελλάδα απαιτούνται 15 διαδικασίες, περισσότερες από κάθε άλλη χώρα που εξετάζεται. Σε ορισμένες χώρες εκτιμάται ότι δύο διαδικασίες είναι αρκετές για την ίδρυση μιας επιχείρησης. Οι χώρες του ΟΟΣΑ απαιτούν κατά μέσο όρο 6 διαδικασίες.
- Χρόνος σε ημέρες: Η έναρξη της λειτουργίας μιας επιχείρησης απαιτεί προεργασία 2 ημερών μόνο στην Αυστραλία και 27 ημερών στις πλούσιες



χώρες κατά μέσο όρο. Στην Ελλάδα απαιτούνται 38 μέρες.

- Κόστος: Το κόστος ίδρυσης μιας επιχείρησης στην Ελλάδα ανέρχεται στο 126% του κατά κεφαλήν εισοδήματος, ενώ σε ορισμένες χώρες το απαιτούμενο ελάχιστο καταβληθέν κεφάλαιο είναι μηδέν.

Ο προσδιορισμός των σημαντικότερων αιτιών της γραφειοκρατίας είναι:

- Όσο μεγαλύτερη είναι η παρέμβαση του κράτους στην οικονομία και στην κοινωνία τόσο περισσότερο τείνει να διογκώνεται και η γραφειοκρατία. Στην Ελλάδα, το κράτος τείνει να θεωρείται ως υπεύθυνο για ένα εξαιρετικά ευρύ φάσμα θεμάτων, και όχι μόνο για εκείνα που του αρμόζουν και σε σχέση με τα οποία μπορεί να αναλάβει αποτελεσματική δράση.
- Η Ελλάδα στηρίζεται στην ανάπτυξη του τουρισμού, πράγμα που συνεπάγεται μεγάλη ευαισθησία για την προστασία του περιβάλλοντος και την δυνατότητα ή σκοπιμότητα της εγκατάστασης παραγωγικών επιχειρήσεων σε πολλές περιοχές της χώρας. Επίσης σχεδόν η μισή έκταση της χώρας έχει χαρακτηριστεί για διάφορους λόγους ως παραμεθόρια περιοχή στην οποία απαιτούνται πρόσθετες γραφειοκρατικές διαδικασίες για την λήψη αδειών εγκατάστασης.
- Ο κατακερματισμός της παραγωγής σε ΜΜΕ και ΠΜΕ συνεπάγεται αυξημένες ανάγκες σε γραφειοκρατία. Επίσης η σοβαρή έκταση της ατιμωρησίας από την μη εκπλήρωση των φορολογικών υποχρεώσεων των πολιτών έχει οδηγήσει στην συσσώρευση πολλών εκκρεμών φορολογικών υποθέσεων με το Δημόσιο.
- Σημειώνεται ότι η τοπική αυτοδιοίκηση, με τις αποφάσεις της και τις παρεμβάσεις της επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την επιχειρηματική δραστηριότητα. Από την μέχρι σήμερα εμπειρία προκύπτει ότι σε πολλές περιπτώσεις, η τοπική αυτοδιοίκηση προβάλλει αναίτια εμπόδια στην λειτουργία των επιχειρήσεων και επηρεάζει αρνητικά την ανταγωνιστικότητά τους.

Η Ελλάδα παρότι έχει κάνει σημαντικά βήματα τα τελευταία χρόνια προς τη σωστή κατεύθυνση, πρέπει και μπορεί να συμμετέχει περαιτέρω ανταγωνιστικά στην παγκόσμια οικονομία, υιοθετώντας μια επενδυτική

πολιτική προσέλκυσης διεθνών επενδυτικών κεφαλαίων, εκμεταλλεόμενη τη θέση της ως μέλους της ΕΕ και ως περιφερειακής οικονομικής δύναμης της Νοτιοανατολικής Ευρώπης.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup> ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ. ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ**

### **5.1 ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ**

Μελέτη Περίπτωσης (Case Study research) είναι (Oxford Pocket Dictionary of Current English, 2008):

1. Μια συγκεκριμένη περίπτωση ενός στοιχείου που χρησιμοποιείται ή αναλύεται προκειμένου να επεξηγήσει μια θεωρητική άποψη ή αρχή.
2. Μια διαδικασία ή ιστορικό έρευνας στην οποία γίνεται λεπτομερής μελέτη της εξέλιξης ενός ατόμου, ομάδας ή κατάστασης μέσα σε μια χρονική περίοδο.

Όπως βλέπουμε, ο όρος Μελέτη Περίπτωσης έχει δύο νοήματα. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να περιγράψει μια ανάλυση συγκεκριμένης περίπτωσης, όπως για παράδειγμα έναν συγκεκριμένο οργανισμό, ή μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να περιγράψει μια μεθοδολογία έρευνας.

#### **5.1.1 ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΩΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ**

Η Μελέτη Περίπτωσης (Case study research) είναι μια ουσιώδης μεθοδολογία έρευνας για εφαρμοσμένους τομείς επιστημονικής γνώσης. Είτε χρησιμοποιείται για τον έλεγχο κάποιας θεωρίας είτε για την δημιουργία κάποιας θεωρίας, θεωρείται ως μια διαδικασία σχολαστικής διερεύνησης που έχει ως πρωταρχικό στόχο της δημιουργίας καινούριας γνώσης (Herling, 2000).

Σύμφωνα με τον Yin (2002), η Μελέτη Περίπτωσης είναι μια εμπειρική έρευνα που ερευνά ένα σύγχρονο φαινόμενο στο φυσικό του πλαίσιο, ιδιαίτερα όταν τα όρια μεταξύ φαινομένου και πλαισίου δεν είναι ξεκάθαρα (Yin, 1989).

Σύμφωνα με τον Weick (1984), η case study research είναι μια προσέγγιση έρευνας που έχει ως στόχο την συστηματοποίηση της παρατήρησης, την περιγραφή τρόπων συλλογής στοιχείων και την ανάδειξη εργαλείων και τεχνικών που θα χρησιμοποιηθούν κατά τη διάρκεια συλλογής δεδομένων (Weick, 1984).

Επειδή δεν υπάρχει κάποιος γενικός αποδεκτός ορισμός της Μελέτης Περίπτωσης (case study research), μπορεί κανείς να περιγράψει τη Μελέτη Περίπτωσης παραθέτοντας τα χαρακτηριστικά της, τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της (Cavaye, 1996). Η Μελέτη Περίπτωσης:

- μελετά ένα σύγχρονο φαινόμενο στο φυσικό του πλαίσιο
- δεν κατευθύνει ή ελέγχει κατηγορηματικά τις μεταβλητές
- χρησιμοποιεί ποιοτικές τεχνικές και εργαλεία για την συλλογή και ανάλυση των δεδομένων
- ερευνά ένα προκαθορισμένο φαινόμενο αλλά δεν καθορίζει εκτός εμπειρικής γνώσης σχέσεις και διατυπώσεις
- έχει ως στόχο την κατανόηση εις βάθος του πλαισίου ενός φαινομένου, και την συνεισφορά στη γνώση με το να συσχετίζει τα συμπεράσματα και να παράγει γενικευμένη θεωρία

Οι μέθοδοι Μελέτης Περίπτωσης μπορούν να εφαρμοστούν και να χρησιμοποιηθούν με πολλούς διαφορετικούς τρόπους και αυτό δείχνει ότι η Μελέτη Περίπτωσης έχει πολλές παραλλαγές. Μπορεί να ακολουθήσει συμπερασματική ή επαγωγική προσέγγιση, μπορεί να χρησιμοποιήσει ποιοτικές ή ποσοτικές μεθόδους, μπορεί να ερευνήσει μία ή πολλές περιπτώσεις (Cavaye, 1996).

## 5.2 Η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Η εταιρεία ηγέτης της ασφαλιστικής αγοράς. Ιδρύθηκε το 1969 και για 43 χρόνια πρωταγωνιστεί στην Ελληνική αγορά (<http://www.interamerican.gr>).

Το όνομά της είναι ταυτόσημο με την ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας. Είναι 1η σε μέγεθος ιδιωτική ασφαλιστική εταιρεία και 2η επί συνόλου αγοράς. Δραστηριοποιείται σε όλους τους τομείς ασφάλισης, στη Ζωή, στην Υγεία, στην προστασία της περιουσίας, στις υπηρεσίες Βοήθειας και στον τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας. Διαθέτει σήμερα πάνω από 1.000.000 πελάτες, ιδιώτες και επιχειρήσεις.

Προσφέρει καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες, όπως τα προγράμματα υγείας Medisystem, το σύστημα επένδυσης Capital, τις εξαιρετικές καλύψεις στο χώρο της Βοήθειας κ.λπ.

Αποτελεί τη μοναδική ασφαλιστική εταιρεία η οποία διαθέτει ιδιόκτητες και σύγχρονες υποδομές στους τομείς Υγείας (Αθηναϊκή MEDICLINIC, Medifirst πολυιατρείο) και Βοηθείας (οχήματα οδικής βοήθειας, ασθενοφόρα κ.λπ.).

Έχει δημιουργήσει πολλαπλούς και σύγχρονους τρόπους πρόσβασης και εξυπηρέτησης των συνεργατών και των πελατών της.

Το δίκτυο των ασφαλιστικών συμβούλων της είναι εξαιρετικά έμπειρο και καταρτισμένο, ενώ χρησιμοποιεί σύγχρονες μεθοδολογίες εξυπηρέτησης όπως financial planning, advisory services κ.λπ.

Η Εταιρεία βρίσκεται στην 1η θέση από πλευράς φήμης και αναγνωρισιμότητας τα τελευταία χρόνια (έρευνες Tradelink 2005, 2007, 2008, κ.λπ.).

Στις μέρες μας το χρηματοοικονομικό περιβάλλον μεταβάλλεται διαρκώς και είναι αλληλένδετο με τις συνθήκες που επικρατούν σε όλο τον κόσμο. Αυτές οι συνθήκες των αγορών χρήματος και κεφαλαίου καθιστούν την επένδυση μία από τις σημαντικότερες ανάγκες όχι μόνο για τη δική του οικονομική διασφάλιση, αλλά και για τη διασφάλιση εκείνων που εξαρτώνται από το πελάτη.

Πραγματοποιώντας μια επένδυση, ο πελάτης - επενδυτής δημιουργεί ένα πρόσθετο εισόδημα και συνεισφέρει στην οικονομική ευημερία της οικογένειάς του. Επιπλέον, συγκεντρώνει χρήματα για ένα βραχυπρόθεσμο στόχο (π.χ. αγορά αυτοκινήτου), αλλά και για ακόμα πιο ουσιαστικές ανάγκες όπως η εκπαίδευση των παιδιών, η δημιουργία της σύνταξης, η αποπληρωμή μιας κληρονομιάς, η συγκέντρωση κεφαλαίου για την αγορά ενός περιουσιακού στοιχείου για την οικογένεια ή/και την επιχείρησή του (αγορά κατοικίας ή επαγγελματικής στέγης).

Ο Όμιλος INTERAMERICAN, μέσω μιας ολοκληρωμένης γκάμας που αφορά τα Αμοιβαία Κεφάλαια, καθώς και μέσω των ασφαλιστικών προγραμμάτων Unit Linked ή εγγυημένου κεφαλαίου (τακτικής ή εφάπαξ καταβολής), προσφέρει τη δυνατότητα να επιτύχει ο εκάστοτε πελάτης με τη μέγιστη δυνατή ασφάλεια τους στόχους του και να αναπτύξει το κεφάλαιό του με απόλυτη ευελιξία (<http://www.interamerican.gr>).

### **5.2.1 ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ CAPITAL**

Για την αποτελεσματική διαχείριση των χρημάτων του πελάτη, η INTERAMERICAN προσφέρει το Capital, το οποίο αποτελεί ένα ολοκληρωμένο Σύστημα Επένδυσης και όχι ένα απλό επενδυτικό προϊόν.

Με το Σύστημα Επένδυσης Capital, ο πελάτης έχει πρόσβαση σε μια πληθώρα επενδυτικών επιλογών από κορυφαίους επαγγελματίες διαχειριστές, με συγκεκριμένες προτάσεις που καλύπτουν όλες τις ανάγκες, από του πιο απλού αποταμιευτή, έως και του πιο έμπειρου επενδυτή.

Σε μια δύσκολη οικονομική περίοδο, το Capital εφαρμόζει και ακολουθεί όλες τις βασικές αρχές της επένδυσης, αυτοματοποιώντας πολλές κρίσιμες διαδικασίες, κάνοντας πραγματικά εύκολη υπόθεση τη σωστή και αποδοτική διαχείριση των χρημάτων του.

Παράλληλα, το Σύστημα Επένδυσης INTERAMERICAN Capital παρέχει μεγάλη ευελιξία στο πώς δημιουργείται μεγαλύτερη αποταμίευση. Προσφέρει τη δυνατότητα να προστατεύει ο πελάτης το κεφάλαιό του και τους στόχους του. Τον κρατάει ενήμερο για την πορεία των χρημάτων του και τις εξελίξεις των αγορών.

Το Capital αποτελεί ένα μοναδικό “εργαλείο”, ένα αποτελεσματικό μέσο, το οποίο μπορεί να βοηθήσει στην επιτυχία των οικονομικών στόχων, όποιοι και αν είναι αυτοί (Capital Σύστημα Επένδυσης INTERAMERICAN, 2012).

### **5.2.2 ΓΙΑ ΝΑ ΕΠΙΤΥΓΧΑΝΕΤΑΙ ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΤΟΧΟΣ - ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ**

Το Capital είναι ιδανική λύση για εκείνον που θέλει να αποταμιεύει σε σταθερή βάση για να δημιουργήσει ένα μελλοντικό ποσό που μπορεί να χρησιμοποιήσει για αγορά π.χ. κατοικίας, οικοπέδου, εξοχικού ή ακόμη για την επίτευξη κάποιου επαγγελματικού στόχου.

Το Capital σίγουρα ενδιαφέρει όσους είναι γονείς που θέλουν να δημιουργήσουν ένα σημαντικό κεφάλαιο για τη χρηματοδότηση των σπουδών ή για την αποκατάσταση και την οικονομική προστασία των παιδιών τους. Τέλος όποιος επιθυμεί να δημιουργήσει ένα συμπληρωματικό εφάπαξ

κεφάλαιο για τα χρόνια που δεν θα εργάζεται πλέον, θα διαπιστώσει ότι το Capital αποτελεί μια εξαιρετική πρόταση για συνταξιοδοτική αποταμίευση.

### 5.2.3 ΓΙΑ ΕΜΠΕΙΡΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Το Capital έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον και για τους πιο έμπειρους επενδυτές, αφού προσφέρει πρόσβαση σε ειδικά σχεδιασμένα χαρτοφυλάκια, σε 34 Αμοιβαία Κεφάλαια κάθε μορφής, αλλά και εξαιρετικές υπηρεσίες, όπως η αυτόματη αναδιάρθρωση χαρτοφυλακίου κάθε τρίμηνο.

### 5.2.4 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ CAPITAL

Το Σύστημα Επένδυσης INTERAMERICAN Capital σχεδιάστηκε με τέτοιο τρόπο, ώστε η διαδικασία αποταμίευσης και επένδυσης να γίνει όσο το δυνατόν πιο απλή και παράλληλα να βοηθάει στην επιτυχία με τη μέγιστη δυνατή ασφάλεια τους στόχους. Με το Capital μπορεί ο πελάτης να προχωρήσει στην αποτελεσματική διαχείριση των χρημάτων του με πέντε απλά βήματα.



#### 1. Καθορισμός στόχων και το ύψος της αποταμίευσης

Όταν γίνεται αποταμίευση για κάποιο συγκεκριμένο οικονομικό στόχο, πρέπει να εκτιμηθεί η επίδραση του πληθωρισμού και την πραγματική αξία των

χρημάτων που θα λαμβάνεται στο μέλλον. Στη συνέχεια πρέπει να υπολογίζει ο επενδυτής πόσα χρήματα θα χρειαστεί να αποταμιεύονται ή να επενδύονται για να επιτευχθεί αυτός στόχος. Το Capital απλοποιεί πλέον τους δύσκολους υπολογισμούς και βοηθάει στον εύκολο προσδιορισμό της αποταμίευσης εύκολα και απλά.

### **5.2.5.ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΦΙΛ**

Για τον προσδιορισμό των αναγκών του πελάτη και την αποτύπωση του επενδυτικού του προφίλ, το Capital χρησιμοποιεί ένα ειδικό ερωτηματολόγιο, που αποσαφηνίζει το επίπεδο επενδυτικού ρίσκου που είναι διατεθειμένος να αναλάβει για την επίτευξη του στόχου του.

- Επιλογή κατάλληλης επένδυσης για το πελάτη. Στη συνέχεια, το επενδυτικό του προφίλ αντιστοιχίζεται με ένα από τα πέντε ειδικά μελετημένα χαρτοφυλάκια του Capital. Κάθε χαρτοφυλάκιο έχει διαφορετικά ποσοστά Διαθεσίμων, Ομολογιακών και Μετοχικών Τοποθετήσεων. Ο πελάτης απλά επιλέγει ελεύθερα, για κάθε κατηγορία επένδυσης, το δικό του συνδυασμό μεταξύ των 34 Αμοιβαίων Κεφαλαίων.
- Προστασία των στόχων του πελάτη και το κεφάλαιό του.
- Το Capital προσφέρει ασφαλιστικές καλύψεις, οι οποίες επιτρέπουν να προστατέψει ο πελάτης τους οικονομικούς του στόχους σε περίπτωση ενός απρόοπτου συμβάντος.
- Παρακολούθηση από κοντά της επένδυσης. Το Capital ενημερώνει με τον πιο ολοκληρωμένο τρόπο. Τα Statements, τα οποία θα λαμβάνει ο πελάτης σε τακτά χρονικά διαστήματα, θα τον βοηθήσουν να είναι πάντα ενήμερος και με κάθε λεπτομέρεια για την πορεία των χρημάτων του.

### **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN αποτελούν μία ολοκληρωμένη "οικογένεια" επενδυτικών προϊόντων, τα οποία μπορούν να ανταποκριθούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο σε ένα ευρύτατο φάσμα αναγκών και προσδοκιών που μπορεί να έχει ο πελάτης, προσφέροντάς του



τη δυνατότητα εύκολης πρόσβασης σε κάθε ευκαιρία κέρδους που παρουσιάζεται στις αγορές χρήματος, ομολόγων και μετοχών στην Ελλάδα ή το εξωτερικό.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup> ΣΥΝΔΥΑΣΤΙΚΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Τα συνδυαστικά επενδυτικά προγράμματα αποτελούν συνδυασμό προθεσμιακής κατάθεσης και επένδυσης σε Αμοιβαία Κεφάλαια.

### 6.1 INTERAMERICAN

Με τα συνδυαστικά επενδυτικά προγράμματα της INTERAMERICAN, μπορεί να αξιοποιήσει ένα μέρος των αποταμιεύσεών του σε προθεσμιακή κατάθεση, ενώ παράλληλα να εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στις διεθνείς αγορές.

Η INTERAMERICAN προσφέρει την εξής επιλογή συνδυαστικού επενδυτικού προϊόντος: Το Interamerican ΣΥΝ είναι ένα σύνθετο επενδυτικό προϊόν, το οποίο αποτελεί συνδυασμό προθεσμιακής κατάθεσης Eurobank και επένδυσης σε Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN. Οι συνδυασμοί είναι οι εξής:

#### 1ος συνδυασμός

Έκδοση	% Προθεσμιακή κατάθεση % Α/Κ (LF) EQUITY GLOBAL EQUITIES	Διάρκεια προθεσμιακής κατάθεσης Eurobank	Μικτό ετήσιο επιτόκιο	Επιτόκιο μετά φόρων
Interamerican ΣΥΝ 28	90% - 10%	3 μήνες	5,00%	4,50%
Interamerican ΣΥΝ 29	80% - 20%	3 μήνες	5,55%	4,95%

## 2<sup>ος</sup> συνδυασμός

Έκδοση	% Προθεσμιική κατάθεση	Διάρκεια προθεσμιικής A/K (LF) κατάθεσης	Μικτό ετήσιο επιτόκιο	Επιτόκιο μετά φόρων
	EQUITY EMERGING EUROPE	Eurobank		
Interamerican ΣΥΝ 26	90% - 10%	3 μήνες	5,00%	4,50%
Interamerican ΣΥΝ 27	80% - 20%	3 μήνες	5,50%	4,95%

## 3<sup>ος</sup> συνδυασμός

Έκδοση	% Προθεσμιική κατάθεση	Διάρκεια προθεσμιικής A/K (LF) FoF -κατάθεσης	Μικτό ετήσιο επιτόκιο	Επιτόκιο μετά φόρων
	NEW FRONTIERS	Eurobank		
Interamerican ΣΥΝ 24	90% - 10%	3 μήνες	5,00%	4,50%
Interamerican ΣΥΝ 25	80% - 20%	3 μήνες	5,00%	4,95%

#### 4<sup>ος</sup> συνδυασμός

Έκδοση	% Προθεσμιακή Διάρκεια		Μικτό ετήσιο Επιτόκιο	
	κατάθεση	προθεσμιακής	επιτόκιο	μετά φόρων
	% A/K (LF) BRIC κατάθεσης			
	Eurobank			
Interamerican ΣΥΝ 20 (νέο)	90% - 10%	3 μήνες	5,00%	4,50%
Interamerican ΣΥΝ 21 (νέο)	80% - 20%	3 μήνες	5,50%	4,95%
Interamerican ΣΥΝ 17	90% - 10%	6 μήνες	3,00%	2,70%
Interamerican ΣΥΝ 12	70% - 30%	6 μήνες	4,25%	3,83%

#### 5<sup>ος</sup> συνδυασμός

Έκδοση	% Προθεσμιακή Διάρκεια		Μικτό ετήσιο Επιτόκιο	
	κατάθεση	προθεσμιακής	επιτόκιο	μετά φόρων
	% A/K (LF) FoF -κατάθεσης			
	REAL ESTATE Eurobank			
Interamerican ΣΥΝ 22	90% - 10%	3 μήνες	5,00%	4,50%
Interamerican ΣΥΝ 23	80% - 20%	3 μήνες	5,50%	4,95%

#### 6<sup>ος</sup> συνδυασμός

Έκδοση	% Προθεσμιακή Διάρκεια		Μικτό ετήσιο Επιτόκιο	
	κατάθεση	προθεσμιακής	επιτόκιο	μετά φόρων
	% A/K κατάθεσης			
	ΕΛΛΗΝΙΚΟ Eurobank			
Interamerican ΣΥΝ 15	70% - 30%	3 μήνες	4,50%	4,05%
Interamerican ΣΥΝ 16	50% - 50%	6 μήνες	5,00%	4,50%

## 7<sup>ος</sup> συνδυασμός

Έκδοση	% Προθεσμιακή κατάθεση %	Διάρκεια προθεσμιακής Α/Κκατάθεσης Eurobank	Μικτό ετήσιο επιτόκιο	Επιτόκιο μετά φόρων
Interamerican ΣΥΝ 18	90% - 10%	6 μήνες	3,00%	2,70%
Interamerican ΣΥΝ 14	70% - 30%	6 μήνες	4,25%	3,83%

## 6.2 ΟΦΕΛΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το Interamerican ΣΥΝ προσφέρει στον επενδυτή μοναδικά πλεονεκτήματα και οφέλη, όπως:

- Υψηλή εγγυημένη απόδοση, από τις καλύτερες της αγοράς για το μεγαλύτερο μέρος του κεφαλαίου.
- Πρόσβαση στις διεθνείς αγορές χρήματος και κεφαλαίου.
- Προοπτική επίτευξης σημαντικών κερδών μεσοπρόθεσμα από τον συνδυασμό προθεσμιακής κατάθεσης και επένδυσης σε Αμοιβαίο Κεφάλαιο.
- Επένδυση σε υψηλής ποιότητας Αμοιβαία Κεφάλαια.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup> Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ METLIFE

Παγκόσμιος ηγέτης στις Ασφάλειες Ζωής και στις Ομαδικές Ασφαλίσεις Προσωπικού. Διαθέτοντας περισσότερα από 140 χρόνια εμπειρίας, οι εταιρίες της MetLife διαδραματίζουν ηγετικό ρόλο στον σχεδιασμό καινοτόμων προγραμμάτων και υπηρεσιών στον τομέα της ασφαλιστικής προστασίας, των συντάξεων και των αποταμιευτικών λύσεων παγκοσμίως.

Η επιχείρηση έχει επιτύχει δυναμική παρουσία σε όλο τον κόσμο, μέσω οργανικής ανάπτυξης, εξαγορών, κοινοπραξιών και άλλων μορφών συνεργασίας. Ενισχύεται το εταιρικό όνομα διεθνώς μέσω δυναμικών προγραμμάτων και υπηρεσιών σε αγορές σε όλο τον κόσμο.

Οι εταιρίες της MetLife παρέχουν ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας, καθώς και συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά προγράμματα, μέσω ασφαλιστικών συμβούλων αλλά και εναλλακτικών δικτύων διανομής, όπως είναι τράπεζες, ασφαλιστικοί πράκτορες και ενέργειες direct marketing.

Την Εταιρία την αναγνωρίζουν και εμπιστεύονται 90.000.000 ασφαλισμένοι σε όλο τον κόσμο, καθώς και περισσότερες από 90 από τις 100 κορυφαίες του FORTUNE 500® που δραστηριοποιούνται στις Η.Π.Α.

Η τεχνογνωσία, οι πόροι αλλά και το όραμα που έχει η εταιρία καθιστούν το προσωπικό της ικανό να παρέχει οικονομική σιγουριά σε έναν αβέβαιο κόσμο (<http://www.metlifealico.gr>).

### 7.1 ΕΠΕΝΔΥΣΗ / ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ

Τα αποταμιευτικά/επενδυτικά προγράμματα της MetLife Alico παρέχουν τη δυνατότητα για συστηματική αποταμίευση / επένδυση με προεπιλεγμένο χρόνο λήξης του προγράμματος (π.χ. 15, 20 ή 25 χρόνια ή και ισόβια), αξιοποιώντας όλα τα σύγχρονα επενδυτικά εργαλεία που προσφέρονται σήμερα στο διεθνές οικονομικό περιβάλλον, ώστε η αποταμίευση αυτή μακροπρόθεσμα να εξελιχθεί με σημαντικές αποδόσεις.

Η υψηλή τεχνογνωσία, η οικονομική ισχύς και η φερεγγυότητα της MetLife Alico διασφαλίζουν ότι η διαχείριση των αποταμιεύσεων του Ασφαλισμένου πραγματοποιείται με τον πλέον αξιόπιστο επαγγελματικό

τρόπο με σκοπό να αποφέρει μόνο οφέλη. Τα Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια δεν παρέχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές.

## 7.2 ALICO SCOREINVEST

Το «Alico ScoreInvest» είναι ένα σύγχρονο αποταμιευτικό πρόγραμμα που επιτρέπει στον επενδυτή να συνδυάσει τη συστηματική μακροχρόνια αποταμίευση με τις δυναμικές επιδόσεις που προσφέρουν τόσο η εγχώρια όσο και οι διεθνείς αγορές. Οι αποταμιεύσεις του επενδύονται με σύγχρονο τρόπο και μεγάλη ευελιξία για να δημιουργήσει το δικό του κεφάλαιο, το οποίο οδηγεί σε μια καλύτερη ζωή και επιτρέπει να προσβλέπει με αισιοδοξία στο μέλλον.

Εάν προνοήσει ο εκάστοτε επενδυτής σήμερα, με το πρόγραμμα «Alico ScoreInvest» κάνει ένα αποφασιστικό βήμα για να πραγματοποιήσει τους στόχους του, αξιοποιώντας δυναμικά τις αποταμιεύσεις του, όπως:

- Να δημιουργήσει ένα κεφάλαιο που θα ενισχύσει τις συνταξιοδοτικές παροχές του κοινωνικού του φορέα.
- Να έχει τους αναγκαίους πόρους –όταν φθάσει η στιγμή– για τις σπουδές των παιδιών.
- Ακόμη, οι αποταμιεύσεις του να επιτυγχάνουν τις καλύτερες δυνατές επιδόσεις για να νοιώθει πάντα σίγουρος και ικανός να αντιμετωπίσει τα απρόοπτα και να στηρίζει την ποιότητα της ζωής του.

Ένα έξυπνο επενδυτικό εργαλείο που δίνει πρόσβαση στις υπεραξίες που αναπτύσσονται στις διεθνείς αγορές.

- Συστηματική μακροχρόνια αποταμίευση μαζί με τη δυνατότητα αξιοποίησης των επιδόσεων των αγορών.
- Οι αποταμιεύσεις επενδύονται σε μερίδια Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων.
- Συμμετοχή με λιγότερα από € 10 την εβδομάδα.
- Χωρίς προμήθειες εισόδου και εξόδου.
- Bonus Διατήρησης Λογαριασμού.

### 7.3 ALICO CAPITALINK

Αξιοποίηση των αποταμιεύσεων του επενδυτή για να στηρίξει τα όνειρά του στα χρόνια που έρχονται.

- Καθορίζει ο επενδυτής το ύψος του κεφαλαίου που θέλει να επενδύσει.
- Επιλέγει τον επενδυτικό προσανατολισμό που του ταιριάζει.
- Οι αποταμιεύσεις του επενδύονται σε μερίδια Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων.
- Ελάχιστο κεφάλαιο € 3.000.
- Μπορεί να αλλάζει κάθε χρόνο τις επενδυτικές του επιλογές χωρίς χρέωση.

Το “Alico CapitaLink” δίνει πρόσβαση στις «υπεραξίες» που προσφέρουν τόσο η εγχώρια όσο και οι διεθνείς αγορές.

Το κεφάλαιο που διαθέτει θα συνδεθεί με μερίδια (Unit – Linked) ενός ή περισσοτέρων από τα Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια “Alico MULTIFUND I”, “Alico MULTIFUND II” και “Alico MULTIFUND III” ώστε να αξιοποιήσει σε μακροχρόνια προοπτική κάθε ευρώ που έχει αποταμιεύσει.

Παρέχεται, επίσης, η δυνατότητα επένδυσης σε Βραχυπρόθεσμες Τοποθετήσεις, Προθεσμιακές Καταθέσεις και Χρηματικά Διαθέσιμα μέσω του Επενδυτικού Προγράμματος “Alico MONEY MARKET”.

Εφάπαξ καταβολή και επενδυτική ευελιξία.

Καθορίζει ο επενδυτής το ύψος της εφάπαξ καταβολής που θέλει να κάνει στο πρόγραμμα “Alico CapitaLink” και μετά, σε συνεργασία με τον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο, επιλέγει επενδυτικό προσανατολισμό (<http://www.metlifealico.gr>).

Το «Alico CapitaLink» δίνει τη δυνατότητα να κάνει αποτελεσματικούς συνδυασμούς και να επενδύσει το κεφάλαιό του είτε μόνο σε ένα από τα 3 Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια:

1. Alico MULTIFUND I”: Συντηρητικές Επενδύσεις.
2. Alico MULTIFUND II”: Δυναμικές Επενδύσεις Εσωτερικού.
3. Alico MULTIFUND III”: Δυναμικές Επενδύσεις Εξωτερικού.

Είτε να κατανείμει ποσοστιαία την επένδυσή του σε περισσότερα από ένα από αυτά τα 3 Μεταβλητά Κεφάλαια (Multi-funding) για να αξιοποιήσει αθροιστικά τη δυναμική διαφορετικών αγορών. Παρέχεται, επίσης, η δυνατότητα επένδυσης σε Βραχυπρόθεσμες Τοποθετήσεις, Προθεσμιακές



Καταθέσεις και Χρηματικά Διαθέσιμα μέσω του Επενδυτικού Προγράμματος "Alico MONEY MARKET".

Αξιοποιεί τις αποταμιεύσεις του επενδυτή για να στηρίξει τα όνειρά του στα επόμενα χρόνια

- Καθορίζει ο επενδυτής το ύψος του κεφαλαίου που θέλει να επενδύσει.
- Επιλέγει τον επενδυτικό προσανατολισμό που του ταιριάζει.
- Οι αποταμιεύσεις επενδύονται σε μερίδια Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων.
- Ελάχιστο κεφάλαιο € 3.000.
- Μπορεί να αλλάζει κάθε χρόνο τις επενδυτικές του επιλογές χωρίς χρέωση.
- Δυνατότητα για πρόσθετα φορολογικά οφέλη.

#### **7.4 ALICO ACCELERATOR**

Εάν ήδη έχει ο επενδυτής πρόγραμμα εγγυημένου κεφαλαίου της MetLife Alico, μπορεί να επιταχύνει τη δυναμική των αποταμιευτικών επιλογών.

- 100% επένδυση από τον πρώτο χρόνο.
- Οι αποταμιεύσεις επενδύονται σε μερίδια Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων.
- Προσιτό ασφάλιστρο που ξεκινά από € 400 το χρόνο.
- Χωρίς προμήθειες εισόδου και εξόδου.
- Αλλαγή κάθε χρόνο των επενδυτικών επιλογών χωρίς χρέωση.
- Bonus διατήρησης λογαριασμού.

Ποιες ανάγκες καλύπτει:

Το «Alico Accelerator» είναι ένα νέο επενδυτικό πρόγραμμα, που προσφέρει τη δυνατότητα πρόσβασης στις εγχώριες και διεθνείς αγορές για μακροχρόνιες τοποθετήσεις. Έτσι, μαζί με το πρόγραμμα εγγυημένου κεφαλαίου, το «Alico Accelerator» αποτελεί έναν αποτελεσματικό συνδυασμό για να επιταχύνει ο εκάστοτε επενδυτής-πελάτης τη δυναμική των αποταμιευτικών επιλογών του. Αποταμιεύοντας συστηματικά και σε

μακροχρόνια βάση και αξιοποιώντας τα σύγχρονα προγράμματα της MetLife Alico, θα μπορέσει να χρηματοδοτήσει τα όνειρά του...

... για να απολαύσει – στην ηλικία που έχει εκείνος καθορίσει – μια Σύμβαση που θα τον βοηθήσει να χαρεί και εκείνη τη φάση της ζωής του

ή/και

... για να συγκεντρώσει ένα σημαντικό κεφάλαιο που θα χρησιμοποιήσει το Παιδί που αγαπάει και στηρίζει οικονομικά για τη σωστή μόρφωση και την επαγγελματική του αποκατάσταση.

Το «Alico Accelerator» δίνει πρόσβαση στις «υπεραξίες» που προσφέρουν τόσο η εγχώρια όσο και οι διεθνείς αγορές, ώστε να επιταχύνει και να μεγιστοποιήσει τη δυναμική της συστηματικής μακροχρόνιας αποταμίευσης που έχει αποφασίσει να κάνει.

Θα δημιουργήσει ένα κεφάλαιο (στα μέτρα των δικών του οικονομικών δυνατοτήτων) το οποίο συνδέεται με μερίδια (Unit-Linked) ενός ή περισσότερων από τα Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια «Alico Europe Bond Multifund I», «Alico Greek Equity Multifund II», «Alico Global Equity Multifund III», «Alico Global Bond Multifund IV», «Alico Commodity Multifund V», «Alico Emerging Markets Equity Multifund VI», «Alico Dollar Bond Multifund VII» και «Alico Dollar Equity Multifund VIII» και θα αξιοποιήσει σε μακροχρόνια προοπτική κάθε ευρώ που αποταμιεύει.

Παρέχεται, επίσης, η δυνατότητα επένδυσης σε Βραχυπρόθεσμες Τοποθετήσεις, Προθεσμιακές Καταθέσεις και Χρηματικά Διαθέσιμα μέσω του Επενδυτικού Προγράμματος «Alico Money Market».

## **7.5 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΕΥΕΛΙΞΙΑ ΜΕ ΠΕΡΙΟΔΙΚΕΣ ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ**

Σε συνεργασία με τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο του επενδυτή και σε συνδυασμό με το αποταμιευτικό πρόγραμμα («Alico Εγγυημένη Σύμβαση» ή/και «Alico Junior») που έχει επιλέξει, καθορίζει το ύψος της περιοδικής καταβολής (ασφάλιστρο) που θέλει να κάνει.

Μετά, επιλέγει επενδυτικό προσανατολισμό. Το «Alico Accelerator» δίνει τη δυνατότητα να κάνει αποτελεσματικούς συνδυασμούς και να επενδύσει είτε μόνο σε ένα από τα παρακάτω Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια:

- «Alico Europe Bond Multifund I»: Συντηρητικές Επενδύσεις

- « Alico Greek Equity Multifund II»: Δυναμικές Επενδύσεις Εσωτερικού
- « Alico Global Equity Multifund III»: Δυναμικές Επενδύσεις Εξωτερικού
- «Alico Global Bond Multifund IV»: Συντηρητικές Επενδύσεις Εξωτερικού
- «Alico Commodity Multifund V»: Δυναμικές Επενδύσεις Εξωτερικού
- «Alico Emerging Markets Equity Multifund VI»: Δυναμικές Επενδύσεις Εξωτερικού
- «Alico Dollar Bond Multifund VII»: Συντηρητικές Επενδύσεις Εξωτερικού
- «Alico Dollar Equity Multifund VIII»: Δυναμικές Επενδύσεις Εξωτερικού

Είτε να κατανείμει ποσοστιαία την επένδυσή του σε περισσότερα από ένα από τα παραπάνω Μεταβλητά Κεφάλαια (Multi-funding) για να αξιοποιήσει αθροιστικά τη δυναμική διαφορετικών αγορών.

Παρέχεται, επίσης, η δυνατότητα επένδυσης σε Βραχυπρόθεσμες Τοποθετήσεις, Προθεσμιακές Καταθέσεις και Χρηματικά Διαθέσιμα μέσω του Επενδυτικού Προγράμματος «Alico Money Market».

Η χρονική διασπορά μιας συστηματικής μακροχρόνιας αποταμίευσης λειτουργεί ως άμυνα της επένδυσής σας απέναντι στις διακυμάνσεις των αγορών, ελαχιστοποιώντας τον επενδυτικό κίνδυνο, ενώ παράλληλα μπορεί να δημιουργήσει και τις συνθήκες για επίτευξη και σημαντικών υπεραξιών.

Εάν ήδη ο επενδυτής έχει πρόγραμμα εγγυημένου κεφαλαίου της Alico, μπορεί να επιταχύνει τη δυναμική των αποταμιευτικών επιλογών.

- 100% επένδυση από τον πρώτο χρόνο.
- Οι αποταμιεύσεις επενδύονται σε μερίδια Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων.
- Προσιτό ασφάλιστρο που ξεκινά από € 400 το χρόνο.
- Χωρίς προμήθειες εισόδου και εξόδου στα Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια.
- Μπορεί να αλλάζει κάθε χρόνο τις επενδυτικές του επιλογές χωρίς χρέωση.
- Bonus διατήρησης λογαριασμού.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup> Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

Ο Όμιλος ΑΧΑ έχει παγκόσμια παρουσία και οι δραστηριότητες του επικεντρώνονται σε Ευρώπη, Λατινική Αμερική, Βόρεια Αμερική και Άπω Ανατολή. Ο Όμιλος ΑΧΑ σε αριθμούς.

**2011**

Παρουσία σε 61 χώρες

101 εκατομμύρια πελάτες

3,9 δις ευρώ προσαρμοσμένα κέρδη

86,1 δις ευρώ έσοδα

### **8.1 Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΧΑ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ**

Αφρική

Αμερική

Ασία& Ειρηνικός

Ευρώπη

Μέση Ανατολή

Με την ΑΧΑ οι ανησυχίες του πελάτη μπορούν να μετατραπούν σε ελπίδα για το μέλλον. Για εκείνους που ονειρεύονται να αποκτήσουν το δικό τους σπίτι, να δημιουργήσουν ή να αναπτύξουν την δική τους επιχείρηση ή ακόμα και να πραγματοποιήσουν τις μικρές καθημερινές «πολυτέλειες» και επιθυμίες τους, στην ΑΧΑ υπάρχουν οι λύσεις.

Επιπλέον, για τους επενδυτές που αναζητούν διέξοδο για τις αποταμιεύσεις και πάλι η ΑΧΑ έχει λύσεις. Υπάρχει συνεργασία με την Alpha Asset Management Α.Ε.Δ.Α.Κ., τα Alpha Αμοιβαία Κεφάλαια.

### **8.2 ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ**

Η ΑΧΑ σε συνεργασία με την ALPHA BANK προωθεί τα παρακάτω είδη δανείων:

1. Στεγαστικά Δάνεια Ιδιωτών
2. Επιχειρηματικά Δάνεια σε Μικρές Επιχειρήσεις και Ελεύθερους Επαγγελματίες

### 3. Καταναλωτικά – Προσωπικά Δάνεια

## **8.3 ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

Η ΑΧΑ σε συνεργασία με την ALPHA Asset Management Α.Ε.Δ.Α.Κ.

Η εταιρία του ομίλου της ALPHA BANK προωθεί τα Alpha Αμοιβαία Κεφαλαία.

Τα Αμοιβαία Κεφαλαία που προωθούνται είναι όλων των κατηγοριών και τύπων όπως – Διαχείρισεως Διαθεσίμων, Ομολογιακά, Μικτά, Μετοχικά, Εσωτερικού, Εξωτερικού, Αμοιβαία Αμοιβαίων, Αμοιβαία που παρακολουθούν συγκεκριμένους δείκτες κ.λπ. (<http://www.axa-insurance.gr>).

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Με βάση τα παραπάνω καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η ιδιωτική ασφάλιση λόγω και της παρακμής του κράτους πρόνοιας αποτελεί στις μέρες μας αυτοσκοπό για κάθε πολίτη, προκειμένου να μπορεί να διαφυλάξει τον εαυτό του από γεγονότα τα οποία δε μπορούν να προβλεφθούν και μπορεί να του «καταστρέψουν» τη ζωή.

Οι εταιρίες που εξετάστηκαν είναι από τις μεγαλύτερες στην Ελλάδα και όπως είδαμε ακολουθώντας μια παρόμοια πολιτική και στρατηγική καλύπτουν κάθε πιθανή ανάγκη του ατόμου, ανάγκη η οποία μπορεί να προγραμματιστεί και να οργανωθεί ειδικά αν αναφερόμαστε σ' ένα πρόγραμμα υγείας ή ασφάλειας με παροχές.

Τέλος αξίζει να σημειώσουμε εδώ και κάποια προβλήματα τα οποία έχουν να κάνουν με το επίπεδο της ιατρικής φροντίδας.

Στο τομέα των ατυχημάτων τα πράγματα είναι πιο ξεκάθαρα μια και οι εταιρίες καλύπτουν εξ' ολοκλήρου τους πελάτες τους, αρκεί να επιβεβαιωθεί η μη ύπαρξη υπαιτιότητας, σ' αυτή τη περίπτωση υπάρχει και πάλι κάλυψη αλλά το κόστος για τον ασφαλιζόμενο είναι υψηλότερο.

Η ασφάλιση στην Ελλάδα βρίσκεται σε καλό δρόμο, ο κλάδος συνεχώς αναπτύσσεται. Αυτό στο οποίο πρέπει να δοθεί βαρύτητα είναι η βελτίωση των ιατροφαρμακευτικών υπηρεσιών αλλά και η βελτίωση του συστήματος κάλυψης, το οποίο θα πρέπει να είναι ποιο ξεκάθαρο για τους πολίτες, σχετικά δηλαδή με το πότε τους καλύπτει και πότε όχι η συνεργαζόμενη μ' αυτούς ασφαλιστική εταιρία.

Όλο το νομοθετικό πλαίσιο, να μελετηθεί από το κράτος ώστε να οριοθετηθεί ευρύτερα το πεδίο της κάλυψης από οποιοδήποτε πεδίο καταστροφής, προκειμένου και οι εταιρίες και οι ασφαλιζόμενοι και κυρίως οι ασφαλιζόμενοι να νιώθουν ότι τα χρήματα τα οποία δαπανούν στο οποιοδήποτε ασφαλιστικό συμβόλαιο είναι ικανά να τους παρέχουν μια διαρκή προστασία.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Accenture(2005), The Point-an insurance Publication
- Brown K., S., (2009), Use Grows While Top Four Auditors Claim 72.4% of Market, Best's Review, 109(9), p65-67, 3p
- Capital Σύστημα Επένδυσης INTERAMERICAN, Ανάκτηση από: <http://www.farantouris.gr>, Νοέμβριος 2012
- Cavaye, A.L. (1996) Case study research: a multi-faceted approach for IS, Information Systems Journal 6, p.227-242
- ETBA(2000),Κίνητρα για Επενδύσεις στην Ελλάδα, Αθήνα
- Herling, R. W., Weinberger, L., and Harris, L. (2000) Case study research: Defined for application in the field of HRD. St. Paul: University if Minnesota, Human Resource Development Research Center
- <http://www.axa-insurance.gr>
- <http://www.interamerican.gr>
- <http://www.metlifealico.gr>
- The Oxford Pocket Dictionary of Current English (2008), Oxford University Press
- Weick, K. E. (1984) Theoretical Assumptions and Research Methodology Selection, in The Information Systems Research Challenge, McFarlan, F. W. (eds.) Harvard Business School, Boston
- Yin, R. K. (1989) Research design issues in using the case study method to study management information systems, in: The information systems research challenge: Qualitative research methods, Cash, J. I. and Lawrence, P. R. (eds.) Harvard Business School
- Yung-Ming S. (2009), Dynamic Financial Analysis in the Insurance Industry, Issues and Practice, 34(2), pp. 175-96
- Γεωργίου Σ.,(2008), Η ελληνική Οικονομία, Ανάκτηση στις 10-11-2012 από <http://www.franchise-net.gr>

- Γεωργόπουλος Ν. (2006), Στρατηγικό μάντζμεντ, Αθήνα: Μπένου
- Δαγκαλίδης Α. (2008), Κλαδική μελέτη 4. Κλάδος Ιδιωτικής Ασφάλισης, Τράπεζα Πειραιώς
- Καζάκος Π.,(2008), Μεταρρυθμίσεις στην Ελλάδα 2000/07: Αποτίμηση και προοπτικές, Ανάκτηση στις 10-11-2012 από <http://www.economics.gr>
- Κωνσταντας Σ.,(2010), Solvency II, The Banker
- Μαντικίδης Ι.,(2009), Οι προβληματισμοί και οι φόβοι των ξένων για τα ομόλογα, τις μετοχές και το εταιρικό και οικονομικό σκηνικό της χώρας μας Στη 12η θέση της Ευρώπης η ελκυστικότητα της Ελλάδας, Ανάκτηση στις 10-11-2012 από <http://www.tovima.gr/default.asp?pid=2&ct=18&artid=250040>
- Μαυροβουνιώτης (2000),Ο Ασφαλιστικός Κλάδος, Βήμα Κυριακής
- Μηνούδης Μ(2004), Τέσσερις προτάσεις για την κεφαλαιαγορά, Εφημερίδα το Βήμα
- Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης, 2001, «Regulatory Reform in Greece», Τράπεζα της Ελλάδος.
- Παπαγεωργίου Π.,(2008), Οι ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα Ανάκτηση στις 10-11-2012 από <http://www.franchise-net.gr>
- Παπαδόπουλος Γ.,(2008), Η ελκυστικότητα της Ελληνικής Οικονομίας, IOBE, Ανάκτηση στις 10-11-2012 από <http://www.iove.gr>
- Πουλερές Γ.,(2008), Επενδύσεις στην Ελλάδα, <http://www.franchise.gr>
- Σαλαβόπουλος Γ.,(2008), Οι επενδύσεις στην Ελλάδα, Υπουργείο Οικονομικών, σελ 24-28
- Το ΒΗΜΑ, 20/07/1997 , Σελ.: D18, Κωδικός άρθρου: B12438D182 ID: 37977
- Χαρδουβέλης Γ.,(2008), Οι προοπτικές της ελληνικής οικονομίας και η δυνατότητα μεταρρύθμισης, Ανάκτηση στις 10-11-2012 από <http://www.economics.gr>