



Σχολή: Διοίκησης & Οικονομίας
Τμήμα: Χρηματοοικονομικής & Ασφαλιστικής

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ

ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ: ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΦΙΛ ΠΕΛΑΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ: ΠΕΛΑΤΕΣ BANCASSURANCE – ΠΕΛΑΤΕΣ ΚΛΑΣΣΙΚΩΝ ΔΙΚΤΥΩΝ
ΔΙΑΝΟΜΗΣ**



ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: κ. Τσουκάτος Ευάγγελος

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: Μαυροφοράκη Καλλιόπη ΑΜ:796

Φρυδάκη Ευαγγελία ΑΜ:871

ΗΡΑΚΛΕΙΟ 2014



ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	5
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	6
ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ:	8
Ορισμός Ασφάλισης	8
Αντικείμενο της Ασφάλισης	8
Ασφαλισμένος	8
Ασφαλιστική αξία.....	9
Ασφαλιστικό ποσό	9
Ασφαλιστικός κίνδυνος.....	9
Ασφαλισμένο Κεφάλαιο.....	9
Ασφάλισμα	9
Ασφάλιστρο	9
Συνασφάλιση.....	9
Υπερασφάλιση-Υπασφάλιση	10
Συμβαλλόμενος	10
Underwriting:	10
Underwriters:	10
Ασφάλισμο συμφέρον:.....	10
Αναλογική σύμβαση:	10
Σύμβαση Surplus:	10
Σύμβαση υπερβάλλοντος:.....	11
Κεφάλαιο: 1 Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, ΚΛΑΔΟΙ, ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ..	11
ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	11
1.1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	11
1.1.2 Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΑΡΧΑΙΑ ΕΛΛΑΔΑ.....	12
1.1.3 Η ΑΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΛΛΑΔΑ.....	13
1.1.4Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΗΜΕΡΑ	13
1.1.5 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΛΗ.....	14
1.1.6 Προοπτικές ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα.....	16
1.2 ΚΛΑΔΟΙ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ.....	17
1.2.1 ΚΛΑΔΟΣ ΥΓΕΙΑΣ	17
1.2.2 ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ	17
1.2.3 ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ.....	18



1.2.4 ΚΛΑΔΟΣ ΣΚΑΦΩΝ.....	18
1.2.5 ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ	19
1.3 Η ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	21
1.3.1 ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ.....	22
1.3.2 ΖΗΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΝ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ	22
1.3.3 ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ.....	23
1.3.4 ΦΟΡΕΙΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ:	25
<i>Κεφάλαιο:2 Η ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΡΟΣΩΠΩΝ</i>	<i>27</i>
2.1 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ.....	27
2.1.1 Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ.	27
2.1.2 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	28
2.1.3 ΠΥΛΩΝΕΣ.....	28
2.1.4 ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	30
2.2 ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ.....	31
2.2.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ.....	31
2.2.2 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ.....	33
2.2.3 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΣΚΟΥΝ ΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ.....	33
2.2.4 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ	35
2.3 ΑΝΑΓΚΑΙΟΤΗΤΑ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΗΣ ΣΧΕΣΗΣ ΜΕΤΑΞΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ	38
<i>Κεφάλαιο 3: Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ</i>	<i>39</i>
3.1 ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ ΣΠΙΤΙΟΥ	40
3.2 ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	41
<i>Κεφάλαιο 4: ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ. ΚΛΑΣΣΙΚΑ ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ-BANCASSURANCE</i>	<i>41</i>
4.1 ΚΛΑΣΣΙΚΑ ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ.....	42
4.2 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ	42
4.2.1 ΣΕ ΤΙ ΥΠΕΡΤΕΡΕΙ Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ ΑΠΟ ΤΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ «ΚΑΝΑΛΙΑ» ΔΙΑΝΟΜΗΣ.....	43
4.2.2 ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΟΥΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ ΟΙ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΕΣ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ ΤΗΣ ΤτΕ.....	43
4.2.3 ΠΟΙΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΘΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΕΙ Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ.....	44
4.3 ΣΥΝΕΡΓΙΕΣ.....	44
4.4BANCASSURANCE	44



4.4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	44
4.4.2«ΙΣΤΟΡΙΚΗ» ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ BANCASSURANCE	45
4.4.3 ΟΡΙΣΜΟΣ.....	45
4.4.4 ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ BANCASSURANCE;	46
4.4.5 ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ BANCASSURANCE:.....	47
4.4.6 ΕΙΣΟΔΟΣ BANCASSURANCE ΣΕ ΜΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ.....	47
4.4.7 ΛΟΓΟΙ ΕΙΣΟΔΟΥ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ.....	47
4.4.8 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ	48
4.4.9 ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΗ ΝΟΟΤΡΟΠΙΑ ΚΑΙ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΤΩΝ ΔΥΟ ΔΙΚΤΥΩΝ.....	49
4.4.10 ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ.....	50
4.4.11 ΠΡΟΦΙΛ ΠΕΛΑΤΩΝ BANCASSURANCE ΚΑΙ ΚΛΑΣΣΙΚΩΝ ΚΑΝΑΛΙΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ.....	51
<i>Κεφάλαιο 5: ΠΡΟΦΙΛ ΠΕΛΑΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ: BANCASSURANCE ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΑ ΚΛΑΣΣΙΚΑ ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ.....</i>	<i>52</i>
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ ΤΟΥ ΠΡΟΦΙΛ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΚΛΑΣΣΙΚΩΝ ΚΑΝΑΛΙΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ – BANCASSURANCE.....	61
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	63
<i>Παράρτημα Ι.....</i>	<i>65</i>
<i>Παράρτημα ΙΙ.....</i>	<i>66</i>
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ:.....	69
Α. Ελληνική βιβλιογραφία	69
Β. Διαδικτυακή βιβλιογραφία	70
Διαδικτυακά περιοδικά.....	70



ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Ολοκληρώνοντας την πτυχιακή μας εργασία, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή κ. Τσουκάτο Ευάγγελο για την εμπιστοσύνη που μας έδειξε, τη καθοδήγηση, τη πολύτιμη βοήθεια του καθώς και για την υπομονή του. Η καθεμία από εμάς θα ήθελε να ευχαριστήσει την οικογένεια της ξεχωριστά για την συνεχή συμπαράσταση και κατανόηση κατά τη διάρκεια των σπουδών μας.

Αφιερώνεται,

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ & ΜΑΡΙΑ ΜΑΥΡΟΦΟΡΑΚΗ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ & ΑΣΠΑΣΙΑ ΦΡΥΛΑΚΗ



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα πτυχιακή εργασία αφορά το προφίλ των πελατών υπηρεσιών ιδιωτικής ασφάλισης. Πιο συγκεκριμένα θα αναλύσουμε το προφίλ των πελατών bancassurance και των πελατών κλασικών καναλιών διανομής.

Είναι γεγονός ότι την ασφάλιση μπορούμε να την ορίσουμε ως εξής : «Η ασφάλιση είναι η συγκέντρωση τυχαίων και απρόβλεπτων κινδύνων με τη μεταφορά τους σε ασφαλιστές που συμφωνούν έναντι ασφαλιστρού, να αποζημιώσουν μια μεγάλη ομάδα ή ένωση προσώπων για τις τυχαίες ζημιές ή να παρέχουν άλλες χρηματικές παροχές ή υπηρεσίες που συνδέονται με το κίνδυνο». Ακόμη, η δραστηριότητα της ασφάλισης εκτός από μια γνήσια οικονομική συναλλαγή, εκπληρώνει μια σημαντική κοινωνική αποστολή που συνδέεται με την ανάγκη τόνωσης του αισθήματος ασφάλειας των ατόμων. Κύρια λειτουργία της είναι να υποκαταστήσει την αβεβαιότητα με τη βεβαιότητα αποκατάστασης ή μείωσης του οικονομικού κόστους που συνεπάγεται η τυχαία επέλευση ζημιογόνων γεγονότων. Το αντίτιμο δε που καταβάλλεται για την παροχή της ασφαλιστικής κάλυψης είναι πολύ χαμηλότερο συγκριτικά με το οικονομικό βάρος που ενδέχεται να επιφέρει ο κίνδυνος.

Συμπερασματικά, θα μπορούσαμε να πούμε ότι η συγκέντρωση τυχαίων και απρόβλεπτων κινδύνων είναι η βάση του νόμου των Μεγάλων Αριθμών που δίνει τη δυνατότητα προσέγγισης του κινδύνου. Η μεταφορά του κινδύνου σε ασφαλιστές είναι η μεταβίβαση των ζημιών από τον ασφαλισμένο στον ασφαλιστή μέσω της αποζημίωσης των απωλειών του ασφαλισμένου είτε με μετρητά, είτε μέσω επισκευής, είτε μέσω αντικατάστασης. Άρα μέσα από τον ορισμό μπορούμε να παρατηρήσουμε τα εξής διακεκριμένα χαρακτηριστικά της ασφάλισης :

- ο κίνδυνος, η έλευση του οποίου προξενεί οικονομική ζημιά
- η ένωση προσώπων, η σύσταση της οποίας μειώνει τις ατομικές συνέπειες της ζημιάς
- ο επιμερισμός του κινδύνου, όπου η οικονομική ζημιά διαμοιράζεται και οι συνέπειες της περιορίζονται
- η ύπαρξη ασφαλιστικού συμφέροντος, όπου η ενδεχόμενη οικονομική ζημιά να είναι εμφανής
- το αντίλλαγμα, όπου είναι η εισφορά ή το ασφαλιστρο προς το φορέα έναντι της κάλυψης των συνεπειών των κινδύνων
- η νομική αξίωση όπου είναι οι νομικές αξιώσεις των μελών της ομάδας του ασφαλιστικού τους φορέα, ώστε να καλύπτονται οι συνέπειες του κινδύνου

Πιο συγκεκριμένα ,όσο αφορά την κοινωνική ασφάλιση , το σύστημα της αποτελεί τον κύριο άξονα του Ελληνικού μοντέλου κοινωνικής προστασίας. Η λειτουργία του, όπως έχει διαμορφωθεί ιστορικά από τη δεκαετία του 1950 μέχρι σήμερα, επιδιώκει την κάλυψη των κινδύνων που αντιμετωπίζουν οι εργαζόμενοι, χορηγώντας παροχές και υπηρεσίες που αναπληρώνουν τη μείωση ή την απώλεια εισοδήματος από απασχόληση. Πρόκειται για ένα σύστημα κύριας και επικουρικής δημόσιας ασφάλισης, το οποίο λειτουργεί με βάση αυτόνομους ασφαλιστικούς φορείς. Η ανάπτυξη του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα πραγματοποιήθηκε κατά έναν τρόπο αποσπασματικό, μέσω της σύστασης αυτοτελών φορέων ασφάλισης που κάλυπταν συγκεκριμένες ομάδες του πληθυσμού με βάση επαγγελματικά κριτήρια και χαρακτηριστικά. Δεν υιοθετήθηκε ένα ενιαίο ασφαλιστικό καθεστώς για όλους τους εργαζόμενους αλλά πληθώρα συστημάτων κύριας, επικουρικής και συμπληρωματικής ασφάλισης.

Από την άλλη, είναι γεγονός πως αποτελεί διαχρονική ανάγκη η δημιουργία ευνοϊκού κλίματος για την ανάδειξη του γόνιμου ρόλου της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Σκοπός της ιδιωτικής



ασφάλισης δεν είναι να υποκαταστήσει την κοινωνική αλλά να την συμπληρώσει. Είναι γεγονός ότι ο κλάδος της Ιδιωτικής Ασφάλισης εξελίσσεται δυναμικά τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας τόσο από άποψη οικονομικών μεγεθών, όπου οι ρυθμοί ανάπτυξης της αγοράς παραμένουν αρκετά υψηλοί, όσο και από την βελτίωση του θεσμικού και νομοθετικού πλαισίου λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιριών (ενσωμάτωση στο εθνικό δίκαιο των ευρωπαϊκών οδηγιών για τις ασφαλίσεις, εκσυγχρονισμός της νομοθεσίας με γνώμονα την προστασία του καταναλωτή).

Πιο αναλυτικά, αρχικά αναγράφονται κάποιοι βασικοί ορισμοί της ασφάλισης προκειμένου να διατυπωθεί μια σαφή εικόνα για την ασφάλιση.

Έπειτα, στο πρώτο (1^ο) κεφάλαιο γίνεται αναφορά στην ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα, τους κλάδους αλλά και την δομή της αγοράς. Πιο συγκεκριμένα, παρουσιάζεται η ασφάλιση τόσο στην αρχαία Ελλάδα όσο και στην σύγχρονη. Στη συνέχεια, αναλύονται οι προοπτικές ασφάλισης και οι κλάδοι της. Ακόμη, σε αυτό το κεφάλαιο περιγράφεται η αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα αλλά και η φορείς της ασφαλιστικής αγοράς.

Στο δεύτερο (2^ο) κεφάλαιο δίνεται αναφορά στην συμπληρωματικότητα κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης προσώπων. Ως πρώτη ανάλυση του θέματος παρουσιάζονται κάποια στοιχεία της κοινωνικής ασφάλισης όσο και της ιδιωτικής ασφάλισης. Στη συνέχεια αναφέρεται η αναγκαιότητα συμπληρωματικής σχέσης μεταξύ δημοσίου συστήματος και ιδιωτικού τομέα.

Στο τρίτο (3^ο) κεφάλαιο παρουσιάζεται η σημασία ιδιωτικής ασφάλισης περιουσίας δηλαδή η ασφάλιση περιουσίας σπιτιού και επιχειρήσεων.

Στο τέταρτο (4^ο) κεφάλαιο δίνεται στον αναγνώστη μια πρώτη διευκρίνιση για τα κανάλια διανομής ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, διαχωρίζονται πληροφορίες για τα κλασσικά κανάλια διανομής και το Bancassurance.

Στο πέμπτο (5^ο) κεφάλαιο παρουσιάζεται η έρευνα καθώς και τα αποτελέσματα της που διεξήχθη με τη συμμετοχή 130 ατόμων σε ερωτηματολόγια. Οι ερωτήσεις του ερωτηματολογίου είχαν ως σκοπό τη διευκρίνιση του προφίλ του αιτούμενου απαντώντα σε αυτές καθώς και την επιλογή της ασφάλισης του. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας αυτής, οδηγούμαστε σε συμπεράσματα του προφίλ των πελατών ιδιωτικής ασφάλισης σε σχέση με τα κλασσικά κανάλια διανομής.

Τέλος, σύμφωνα με όλα τα παραπάνω που έχουν αναλυθεί οδηγούμαστε σε κάποια συμπεράσματα και κάποιες προτάσεις για το πιο τελικά είναι το προφίλ των πελατών ιδιωτικής ασφάλισης.



ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ:

Σε αυτό το κεφάλαιο θα δούμε κάποιους από τους βασικούς όρους στην ασφάλιση, όπως είναι οι παρακάτω:

Ορισμός Ασφάλισης

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

➤ **Από οικονομική σκοπιά:**

Μια οικονομική ενδιάμεση διαδικασία στην οποία τα άτομα εκτίθενται σε ένα κίνδυνο όπου ο καθένας συνεισφέρει σε ένα κοινό ταμείο και έχει το δικαίωμα να εισπράξει από αυτό αν το ασφαλισμένο απρόοπτο συμβεί. Δηλαδή, μπορεί να ορισθεί ως ανακατανομή του κόστους των απρόβλεπτων οικονομικών απωλειών.

➤ **Από νομική σκοπιά:**

Η ασφάλιση είναι μια σύμβαση μεταξύ 2 μερών, μια συμφωνία, μέσω του ασφαλιστηρίου συμβολαίου με το οποίο η μία πλευρά ο συμβαλλόμενος (ο κύριος του ασφαλιστηρίου) υποχρεούται στην καταβολή του ασφαλιστρού, η δε άλλη ο αντισυμβαλλόμενος (η ασφαλιστική εταιρεία ή ο ασφαλιστής) υποχρεούται στην καταβολή του ασφαλισματος, δηλαδή να αποκαταστήσει την οικονομική απώλεια που θα προκύψει σε περίπτωση που συμβεί ο κίνδυνος.

Αντικείμενο της Ασφάλισης

Αντικείμενο της ασφάλισης 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.

Ασφαλισμένος

Ασφαλισμένος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο για το οποίο συννομολογείται η ασφάλιση.



Ασφαλιστική αξία

Στην ασφαλιστική σύμβαση, ασφαλιστική αξία ονομάζεται η αντικειμενική, πραγματική αξία, ενός πραγματικού αντικειμένου, μια δεδομένη «στιγμή». Εξ' ορισμού, η ασφαλιστική αξία αφορά μόνο σε ασφαλίσεις ζημιών πραγμάτων, που υπάρχει η δυνατότητα αντικειμενικού προσδιορισμού της αξίας τους σε χρήμα, προς αντικατάσταση. Σε μια σύμβαση, η ασφαλιστική αξία επιδέχεται αυξομειώσεις σε δεδομένες «στιγμές», λόγω παλαιότητας, υποτίμησης ή διαφοροποίησης.

Ασφαλιστικό ποσό

Ασφαλιστικό ποσό ή ασφαλιζόμενο κεφάλαιο, είναι το ανώτατο όριο ευθύνης του ασφαλιστή, το οποίο συνομολογείται μεταξύ ασφαλιστή και λήπτη της ασφάλισης ή ασφαλιζομένου, αναγράφεται στην ασφαλιστική σύμβαση και επ' αυτού υπολογίζονται τα ασφάλιστρα. Ασφαλιστική αξία ή ασφαλιστικό συμφέρον και ασφαλιστικό ποσό, πρέπει να είναι ένα και το αυτό, για να είναι πλήρης η ασφαλιστική κάλυψη.

Ασφαλιστικός κίνδυνος

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

Ασφαλισμένο Κεφάλαιο

Το ποσό που ασφαρίζεται ο δανειολήπτης είναι το ποσό που χρωστάει στην τράπεζα σε κάθε χρονική στιγμή και σταδιακά μειώνεται.

Ασφάλισμα

Η ασφαλιστική αποζημίωση που αφορά το κεφάλαιο που είναι ασφαλισμένος ο δανειολήπτης.

Ασφάλιστρο

Το ποσό που καταβάλλεται στην εταιρία για να υφίσταται η κάλυψη. Το ασφάλιστρο εξαρτάται από το φύλο, την ηλικία και το ασφαλισμένο κεφάλαιο του δανειολήπτη .

Συνασφάλιση

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.



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.

Συμβαλλόμενος

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.

Underwriting:

Είναι η διαδικασία με την οποία μια ασφαλιστική εταιρία αποφασίζει αν θα αναλάβει ή όχι μια αίτηση ασφάλισης και αν θα αποφασίσει να καλύψει τον κίνδυνο. Αποφασίζει ακόμη για την τιμή του ασφαλίστρου, για τις περιόδους της ασφαλιστικής σύμβασης και τις περιπτώσεις τις οποίες η ασφαλιστική εταιρία θα καλύψει τον κίνδυνο.

Underwriters:

Διαλέγουν τους ασφαλισμένους. Είναι υπεύθυνοι για την εκτίμηση της απώλειας κάθε προτεινόμενου ασφαλισμένου. Άρα, είναι υπεύθυνοι για το πώς προσδιορίζεται η χρέωση του ασφαλίστρου.

Ασφαλισίμο συμφέρον:

Ασφαλιστικό συμφέρον είναι το οικονομικό ενδιαφέρον που προκύπτει για τον ασφαλιζόμενο. Για να είναι ισχυρά τα ασφαλιστήρια συμβόλαια πρέπει να υπάρχει ασφαλιστικό συμφέρον.

Αναλογική σύμβαση

Ο πρωτασφαλιστής και ο αντασφαλιστής συμφωνούν να μοιράσουν ασφάλιστρα και ζημιές με μια συγκεκριμένη αναλογία.

Σύμβαση Surplus:

Έχω όταν ο αντασφαλιστής συμφωνεί να αποδέχεται ασφάλιση πέραν του ορίου κράτησης του πρωτασφαλιστή, μέχρι κάποιο όριο. Ως όριο της ίδιας κράτησης του πρωτασφαλιστή



ορίζεται μια γραμμή, η οποία εκφράζεται ως χρηματικό ποσό. Έτσι, ο πρωτασφαλιστής και ο αντασφαλιστής μοιράζονται ζημιές και ασφάλιστρα κατά την αναλογία του μέρους της ασφάλισης που κρατά ο καθένας. Τα ασφάλιστρα κατανέμονται όπως και οι αποζημιώσεις. Αυξάνει τη δυνατότητα αναλήψεων του πρωτασφαλιστή.

Σύμβαση υπερβάλλοντος:

Σχεδιάστηκε σε μεγάλο βαθμό για τις καταστροφικές ζημιές. Ο πρωτασφαλιστής καθορίζει κατά είδος κινδύνου το ύψος της ζημιάς που μπορεί να φέρει κατά περίπτωση και αν επέλθουν ζημιές πέρα από το όριο αυτό, βαρύνουν τους αντασφαλιστές με κάποιο ανώτατο πάλι όριο που προσδιορίζει την ανώτατη ευθύνη τους.

Κεφάλαιο: 1 Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ, ΚΛΑΔΟΙ, ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

1.1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Θα μπορούσαμε να πούμε πως η ασφάλιση είναι τόσο παλιά όσο και ο άνθρωπος. Από την εμφάνισή του, ο άνθρωπος οργάνωνε την ζωή του σε κοινωνίες, επειδή διαπίστωσε ότι από μόνος του δεν μπορούσε να αντεπεξέλθει στους κινδύνους της προϊστορικής εποχής. Οργανωμένος σε κοινωνίες μέσα σε σπηλιές, μπόρεσε να βρει την απαραίτητη ασφάλεια.

Έτσι κι αλλιώς, την έννοια της ασφάλισης την βρίσκουμε με σαφήνεια διατυπωμένη στα πιο αρχαία κείμενα, ή την συμπεραίνουμε από διάφορα περιστατικά.

Οι αρχές του θεσμού της ασφάλισης χάνονται κάπου εκεί γύρω στην 2^η π. Χ. χιλιετία. Η ασφάλιση στα πρώτα της στάδια, εμφανίστηκε με την μορφή «αλληλοβοήθειας», μεταξύ ατόμων που εκτελούσαν ένα παρεμφερές είδος εργασίας.

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



Οι πληρωμές των εργατών γίνονταν τότε σε είδος (λάδι, σιτάρι και άλλα τρόφιμα) την πρώτη κάθε μήνα. Από αυτήν την αμοιβή, κατέβαλαν από κοινού κάποια ποσότητα τροφίμων, ώστε να εξασφαλιστεί φαγητό για όσους δεν μπορούσαν να δουλέψουν. Επιπλέον, το «ταμείο αλληλοβοήθειας» προέβλεπε αποζημίωση σε περίπτωση θανάτου, για να πληρωθούν τα έξοδα κηδείας.

Στην αρχαία Βαβυλωνία, το 1750 π.Χ. ο κώδικας του βασιλιά Χαμουραμπί, αναφέρεται, και μάλιστα πολύ καλό διατυπωμένα, σε ταμείο αλληλοβοήθειας των εμπόρων (μεταφορέων). Σ' αυτόν τον κώδικα, συναντάμε διατάξεις, σύμφωνα με τις οποίες τα μέλη των караβανιών είχαν χρέος να χρεωθούν από κοινού για τυχόν κλοπή, καταστροφή, απώλεια καμήλας, ή οποιαδήποτε άλλη ζημιά συνέβαινε στα караβάνια, ακόμα και σε περιπτώσεις φυσικών καταστροφών. Στον ίδιο κώδικα, συναντάμε και άλλες πολλές διατάξεις, που θεσπίζουν την έννοια της θαλάσσιας αστικής ευθύνης και θαλάσσιας ασφάλισης.

Παρόμοιες «ασφαλίσεις» υπάρχουν και σε άλλους νεότερους κώδικες των χωρών της Μεσοποταμίας.

1.1.2 Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΑΡΧΑΙΑ ΕΛΛΑΔΑ



Στην αρχαία Ελλάδα, ήταν διαδεδομένη η ασφαλιστική κάλυψη των εξόδων κηδείας, σύστημα που αναπτύχθηκε μέσω θρησκευτικών, μη κερδοσκοπικών οργανώσεων. Αργότερα, με νόμο του Σόλωνα, τον 6ο π.Χ. αιώνα, θεσπίστηκε ο όρος των «ομοτάφων», ο πρώτος ασφαλιστικός νόμος που καθόριζε την λειτουργία εταιριών που είχαν σαν αντικείμενο την κάλυψη των εξόδων κηδείας. Τα διάφορα σωματεία και

ενώσεις της εποχής διεύρυναν την έννοια της ασφάλισης δημιουργώντας εταιρίες που είχαν σαν αντικείμενο την αλληλοβοήθεια, την αμοιβαιότητα και τον καταμερισμό των κινδύνων, πέρα από τα έξοδα κηδείας και είχαν πλέον κερδοσκοπικό χαρακτήρα.

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

Τον 4ο π.Χ. αιώνα, συναντάμε αναφορά στον θεσμό της ασφάλισης, σε λόγους του Δημοσθένη, «Περί θαλασσίων πιστώσεων». Εδώ, περιγράφονται τα «θαλασσοδάνεια». Το εμπόριο, από αρχαιοτάτων χρόνων, είχε μεγάλα περιθώρια κέρδους, αλλά και πολύ υψηλό ρίσκο. Η πειρατεία και τα ναυτικά ατυχήματα ήταν σύνθηρες φαινόμενο στην αρχαία Ελλάδα. Έτσι, αντί κάποιος έμπορος ή επενδυτής να δανείσει (επενδύσει) τα χρήματά του σε ένα πλοίο, με ορατό τον κίνδυνο της οικονομικής καταστροφής σε περίπτωση που το πλοίο δεν επέστρεφε, απευθυνόταν σε ναυλομεσιτικό γραφείο, μέσο του οποίου μπορούσε να δανείσει χρήματα σε διάφορα πλοία, διασπείροντας έτσι τον κίνδυνο. Από τα κέρδη των πλοίων που επέστρεφαν, μπορούσε να αποσβέσει την ζημιά των πλοίων που δεν επέστρεφαν.

Δυστυχώς, αντί τα «θαλασσοδάνεια» να διδάσκονται σαν παράδειγμα πρόληψης, σύνεσης και ευρηματικότητας, διδάσκονταν στα δικά μου μαθητικά χρόνια, σαν «δανικά και αγύριστα».

Σε κείμενα συγγραφέων της κλασικής περιόδου, αναφέρεται η ασφάλιση απόδρασης δούλου. Συνηθιζόταν να γίνεται συμφωνία, με βάση την οποία ο ιδιοκτήτης του δούλου πλήρωνε περιοδικές καταβολές, ώστε να εισπράξει αποζημίωση στην περίπτωση απόδρασης του δούλου του.

Την έννοια της κοινής αβαρίας την γνωρίζουμε όλοι. Θεσπίστηκε τον 4ο π.Χ. αιώνα από το δίκαιο της Ρόδου. Σύμφωνα με τον όρο αυτό, κάθε ηθελημένη θυσία εμπορευμάτων που πραγματοποιείται χάριν του πλοίου και του υπολοίπου φορτίου, επιβαρύνει, αναλογικά, όλα τα διασωθέντα συμφέροντα. Μοιάζει με την ασφάλιση, στο ότι τον κίνδυνο τον επωμίζονται όλοι οι ενδιαφερόμενοι. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο όρος της κοινής αβαρίας, διατηρείται αυτούσιος μέχρι σήμερα, και μάλιστα με παγκόσμια ισχύ.



1.1.3 Η ΑΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΛΛΑΔΑ

Μετά τον Α' Παγκόσμιο πόλεμο, η συσσώρευση του πληθυσμού στα μεγάλα αστικά κέντρα οδήγησε στην συσσώρευση μεγάλων περιουσιών σε μικρή γεωγραφική έκταση. Έτσι, η ασφάλιση πυρός σημείωσε μεγάλη άνοδο. Παράλληλα, η ασφάλιση ζωής άρχισε να αναπτύσσεται ταχύτατα.

Τα δάνεια δεν θα μπορούσαν να βοηθήσουν την ανάκαμψη της πληγωμένης από τους πολέμους Ελλάδας, αν δεν υπήρχε η ασφάλιση ώστε να εξασφαλισθεί η αποπληρωμή σε περιπτώσεις ζημιών.

Ο Κωνσταντίνος Καραμανλής στα φοιτητικά του χρόνια, άσκησε το επάγγελμα του ασφαλιστή και οι γνωριμίες που έκανε τον βοήθησαν πολύ στην πολιτική του καριέρα.

Το 1970 ψηφίσθηκε ο σύγχρονος ασφαλιστικός νόμος της Ελλάδος και αργότερα, με την ένταξη της χώρας μας στην Ευρωπαϊκή Ένωση εκσυγχρονίσθηκε και εναρμονίσθηκε με τους ασφαλιστικούς νόμους των υπολοίπων χωρών.

Οι εξελίξεις στην τεχνολογία ήταν ταχύτερες και δημιούργησαν νέα δεδομένα. Οι πωλήσεις των αυτοκινήτων σημείωσαν μεγάλη άνοδο και δυστυχώς τα αυτοκινητιστικά ατυχήματα πολλαπλασιάστηκαν. Η ασφάλιση αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία των αυτοκινήτων έγινε υποχρεωτική στην Ελλάδα το 1978 και έδωσε μεγάλη οικονομική ανακούφιση στους παθόντες.

Πρόσφατα, με την μεγάλη μείωση των επιτοκίων, τα στεγαστικά δάνεια έχουν παρουσιάσει μεγάλη αύξηση. Βέβαια, η ασφάλιση πυρός και σεισμού που υποχρεωτικά συνοδεύει τα στεγαστικά δάνεια, βοηθάει πάρα πολύ στην ομαλή εξόφλησή τους.

Το τρωκρατικό κτύπημα στους δίδυμους πύργους, καθώς και οι μεγάλες πλημμύρες στην Ευρώπη, δημιούργησαν μεγάλες οικονομικές υποχρεώσεις στις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές εταιρίες, αλλά κατάφεραν να ανταποκριθούν. Γεγονός που αποδεικνύει ότι η σύγχρονη οργάνωσή τους είναι επαρκής και μπορεί να αντέξει μεγάλης οικονομικής έκτασης ζημιές.

1.1.4 Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΗΜΕΡΑ

Σήμερα, μπορεί να διαπιστώσει κανείς ότι η ασφάλιση έχει εξελιχθεί σε επιστήμη. Με την ασφαλιστική μελέτη της οικογένειας ή της επιχείρησης, ο επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί να προσφέρει τέτοια ασφαλιστική κάλυψη που είναι ικανή να αποτρέψει οποιαδήποτε οικονομική ζημιά ή καταστροφή. Παρόλ' αυτά σε πολλούς από εμάς έχουν δημιουργηθεί διάφορα ερωτήματα όπως:

✓ Γιατί ν' ασφαλιστώ;

Η απάντηση σε αυτήν την ερώτηση είναι απλή, την προσφέρουν καθημερινά οι εφημερίδες, το ραδιόφωνο και η τηλεόραση. Τροχαία ατυχήματα, εργατικά ατυχήματα, πυρκαγιές, κλοπές, πλημμύρες, σεισμοί, αεροπορικά ατυχήματα ασθένειες και πολλά άλλα. Όλα αυτά είναι προβλήματα της ζωής, για τα οποία χρειάζεται κανείς την κατάλληλη προστασία από τις οικονομικές επιπτώσεις που θα του δημιουργήσουν, αν του συμβούν.

Η ασφάλιση λοιπόν αποτελεί την αποτελεσματικότερη λύση για την αντιμετώπιση των οικονομικών προβλημάτων που δημιουργούν οι διάφοροι κίνδυνοι στη ζωή μας. Εξάλλου, το να δημιουργήσουμε κάτι μας παίρνει μια ζωή. Το να το χάσουμε μόνο μια στιγμή.

✓ Τι είναι και πως λειτουργεί η ασφάλιση;

Με απλά λόγια, η ασφάλιση είναι ένα κοινό ταμείο στο οποίο συνεισφέρουν οι ασφαλισμένοι για να είναι σε θέση εκείνοι οι οποίοι θα χρειαστεί να ανταπεξέλθουν στις σοβαρές οικονομικές επιπτώσεις πιθανών κινδύνων τις οποίες από μόνοι τους δεν θα ήταν σε θέση ν' αντιμετωπίσουν. Παρόλο που πολλά είδη ασφαλίσεων φαίνονται εκ πρώτης όψεως πολύπλοκα, οι βασικές αρχές που εφαρμόζονται είναι απλές. Οι ασφαλιστικές εταιρείες εκτιμούν την πιθανότητα να συμβεί ένας κίνδυνος και την έκταση των ζημιών που μπορεί να



επιφέρει. Μετά, με βάση τα στατιστικά δεδομένα και τη δική τους γνώση, πείρα και εξειδίκευση, οι ασφαλιστικές εταιρείες υπολογίζουν το ασφάλιστρο που χρειάζεται να πληρώσει ο πελάτης για να του προσφέρουν «κάλυψη» έναντι σωματικού τραυματισμού ή οικονομικής ζημιάς όταν συμβεί το ασφαλισμένο γεγονός

✓ **Ποια είναι τα οφέλη της ασφάλισης;**

Τα οφέλη που μπορείς να έχεις από την ασφάλιση είναι πολλά, με σημαντικότερα τα ακόλουθα:

- Ξεγνοιασιά, για σένα και την οικογένειά σου, γιατί στη δεδομένη στιγμή θα υπάρχουν τα χρήματα για ν' αντιμετωπίσεις τις οικονομικές συνέπειες από οποιοδήποτε αναπάντεχο γεγονός, όπως μιας πυρκαγιάς, ενός ατυχήματος ή μιας ασθένειας.
- Οικονομική ανεξαρτησία, γιατί βοηθά στην αποταμίευση και γιατί με την κατάλληλη ασφάλιση όταν αφυπηρητήσεις, για παράδειγμα, θα μπορείς να διατηρήσεις αν όχι το ίδιο, ένα αξιοπρεπές επίπεδο ζωής στα χρόνια που έρχονται.
- Εκπλήρωση των ονείρων που έχεις για σένα και τα παιδιά σου, γιατί μέσω της ασφάλισης δημιουργείς τα απαραίτητα κεφάλαια για τη μόρφωση και την επαγγελματική τους αποκατάσταση.
- Απαλλαγή από τις αβεβαιότητες και τα αναπάντεχα της ζωής, που μόνο η ασφάλιση μπορεί να σου προσφέρει.

✓ **Ποιες ασφαλίσσεις πρέπει να έχω;**

Ορισμένες ασφαλίσσεις είναι υποχρεωτικές από το νόμο, για παράδειγμα οφείλεις να είσαι ασφαλισμένος όταν οδηγείς ένα όχημα ή όταν εργοδοτείς κάποιον υπάλληλο. Από την άλλη, είναι οι ασφαλίσσεις που οι δικές σου ανάγκες υπαγορεύουν, όπως για παράδειγμα η ανάγκη προστασίας του εισοδήματός σου ή η εξασφάλιση των σπουδών των παιδιών σου, ή γιατί οι όροι του δανείου που έχεις πάρει από την τράπεζα, μπορεί ν' απαιτούν να έχεις ασφαλισμένη την ενυπόθηκη περιουσία σου. Οι ανάγκες σίγουρα είναι διαφορετικές από άνθρωπο σε άνθρωπο κι έτσι δεν υπάρχει η μαγική φόρμουλα που θα σε βοηθήσει να οργανώσεις από μόνος σου ένα ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα για σένα και την οικογένειά σου. Εκείνο όμως που μπορείς να κάνεις είναι να σκεφθείς προσεκτικά αυτά που εσύ θέλεις να διασφαλίσεις και να θέσεις τις ανάγκες σου σε βαθμό προτεραιότητας, με βάση τα δικά σου οικονομικά δεδομένα.

Αυτά και άλλα πολλά είναι βασικά ερωτήματα που έχουν δημιουργηθεί σε πολλούς από εμάς. Παράλληλα, επισημαίνεται ότι το πλήθος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα για το έτος 2013 ήταν 67 ασφαλιστικές επιχειρήσεις από τις οποίες, οι 43 δραστηριοποιήθηκαν μόνο στις ασφαλίσσεις κατά Ζημιών, οι 13 μόνο στις ασφαλίσσεις Ζωής και 11 ήταν μικτές Επιχειρήσεις (Ζωής και Ζημιών). Ως προς το καθεστώς εγκατάστασης και λειτουργίας στην Ελλάδα, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις χωρίζονται σε 45 ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρίες, 19 υποκαταστήματα αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων και 3 πανελλαδικούς αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς.

1.1.5 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΛΗ

Οι σύγχρονες και ανεπτυγμένες κοινωνίες δεν νοούνται χωρίς ασφαλιστική προστασία. Η ιδιωτική ασφάλιση είναι θεσμός που συμβάλει εξ ορισμού στη διατήρηση συνθηκών σταθερότητας και συνέχειας στις επαγγελματικές, επιχειρηματικές και κοινωνικές δραστηριότητες, προστατεύοντας από κινδύνους, ζημιές και απώλειες. Αποτελεί δίχτυ προστασίας των νοικοκυριών και βασική προϋπόθεση για την οικονομική δραστηριότητα και την πρόοδο. Είναι ένας κλάδος με ουσιαστικό ρόλο και καθοριστική συμβολή στην οικονομική ανάπτυξη, αλλά και στην ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής. Αποκαθιστά πολύτιμους πόρους



και παράλληλα δημιουργεί αποταμιευτικά κεφάλαια, για τη χρηματοδότηση παραγωγικών επενδύσεων. Στηρίζει και ενθαρρύνει την επιχειρηματική δράση μέσα σε ένα περιβάλλον που γίνεται όλο και πιο ρευστό και πολύπλοκο. Ο σύγχρονος άνθρωπος ζει σε έναν κόσμο όπου οι αγωνίες και οι φόβοι για το αύριο μεγαλώνουν. Η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί τη μόνη λύση για την προστασία ιδιωτών και επιχειρήσεων ιδιαίτερα σήμερα, που οι κίνδυνοι που απειλούν τις επιχειρήσεις, τους ελεύθερους επαγγελματίες, αλλά και κάθε πολίτη έχουν πολλαπλασιαστεί λόγω της αλλαγής των συνθηκών διαβίωσης. Απάντηση σε όλες αυτές τις ανασφάλειες και τους πραγματικούς κινδύνους, αποτελεί ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης, η οποία συμβάλλει καθοριστικά στη μείωση της ανάγκης για πρόσθετα αποθεματικά της κοινωνίας, στην πρόληψη των ζημιών, στη βελτίωση της κοινωνικής και επιχειρηματικής δραστηριότητας, στη μείωση του πιστωτικού κινδύνου και παράλληλα αποτελεί πηγή επενδυτικών κεφαλαίων.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΥΜΒΟΛΗ

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

1. **Αποκατάσταση ζημιών:** Με την αποκατάσταση των κάθε είδους ζημιών, αποτρέπεται η σοβαρή διατάραξη των οικονομικών, επιχειρηματικών, επαγγελματικών και κοινωνικών δραστηριοτήτων και εξασφαλίζεται η σταθερότητα και η συνέχεια.
2. **Ενθάρρυνση και προαγωγή αποταμίευσης:** Τα κεφάλαια που συγκεντρώνονται από τα ασφαλιστρα αποτελούν ουσιαστικά διαθέσιμα αποταμιευμένα κεφάλαια τα οποία συμβάλλουν στη δημιουργία υγιούς και ισχυρής εθνικής χρηματαγοράς.
3. **Χρηματοδότηση επενδύσεων:** Φυσικό επακόλουθο της δημιουργίας αποταμιευτικών κεφαλαίων, είναι η αξιόπιστη ενίσχυση παραγωγικών επενδύσεων που συμβάλλουν στην ανάπτυξη και ισχυροποίηση της οικονομίας και την αύξηση του ΑΕΠ.
4. **Ενθάρρυνση επιχειρηματικής πρωτοβουλίας:** Είναι βέβαιο ότι κάτω από τις σημερινές συνθήκες της παγκοσμιοποίησης και του οξύτατου ανταγωνισμού οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και ιδιαίτερα οι καινοτόμες και κατά συνέπεια οι πλέον ριψοκίνδυνες, θα ήταν πολύ λιγότερες αν οι επιχειρηματίες δεν είχαν το προστατευτικό δίκτυο των ασφαλειών.
5. **Ανάπτυξη έρευνας και καινοτομίας:** Ο ασφαλιστικός κλάδος στηρίζει οικονομικά και ενθαρρύνει επιστημονικές έρευνες που συνδέονται με την υγεία και τις αιτίες πρόκλησης ατυχημάτων ενώ παράλληλα κάνει εφικτή την παραγωγή προϊόντων προχωρημένης τεχνολογίας μέσα από τη διασφάλιση του προφανούς κινδύνου.
6. **Διάσωση προσωπικών, οικογενειακών και εθνικών πόρων:** Σημαντικά μικρότερο θα ήταν το συνολικό Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν αν δεν υπήρχε ο ασφαλιστικός θεσμός. Αρκεί να υπολογίσουμε πόσο μεγάλη θα ήταν η απώλεια υλικών αγαθών χωρίς ελπίδα επαναδημιουργίας τους από μεμονωμένες (τροχαία ατυχήματα-πυρκαγιές) ή συλλογικές καταστροφές (σεισμοί, πλημμύρες τυφώνες,



ηφαιστεια) αν δεν υπήρχε η δυνατότητα αντικατάστασης τους από τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΣΥΜΒΟΛΗ

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

Ψυχική και πνευματική υγεία: Το σημαντικότερο ίσως από όλα τα αγαθά που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος στους πολίτες των σύγχρονων κοινωνιών είναι το αίσθημα ασφάλειας που μειώνει δραστικά την πίεση, την ανησυχία και το άγχος που από τη φύση τους είναι γενεσιουργά αίτια ψυχολογικών και οργανικών ασθενειών.

Ποιότητα ζωής: Η συμπλήρωση και αναπλήρωση των κοινωνικών ασφαλίσεων σε προσωπικό και οικογενειακό επίπεδο στα θέματα εξασφάλισης οικογενειακού εισοδήματος (σε περιπτώσεις ανικανότητας προς εργασία), υγείας και θανάτου καθώς και η αποκατάσταση κάθε είδους υλικών ζημιών συμβάλλει στην ηρεμία, γαλήνη και συνοχή της οικογένειας και άρα στη ποιότητα ζωής. Παράλληλα διασφαλίζει στα παιδιά και στους νέους ανθρώπους σπουδές και "οικογενειακό κεφάλαιο" για τη δημιουργία νέων οικογενειακών πυρήνων.

Διατήρηση περιουσίας και εσόδων: Οι αποζημιώσεις σε περιπτώσεις ατυχημάτων και μακροχρόνιων ασθενειών διασφαλίζουν τουλάχιστον σε ένα σημαντικό μέρος την οικονομική αυτάρκεια του παθόντος και της οικογένειας του και αποτρέπουν την αύξηση των κοινωνικών προβλημάτων. Παράλληλα, οι αποζημιώσεις καταστροφής της περιουσίας αποτρέπουν την περιθωριοποίηση πρώην εύπορων οικογενειών και τη δημιουργία νεόπτωχων.

1.1.6 Προοπτικές ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα

Η διεθνής εμπειρία στην Ελλάδα δείχνει πως η ιδιωτική ασφάλιση έχει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης. Ένας από τους κυριότερους λόγους ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης είναι η οικονομική μεγέθυνση, όπως διαπιστώθηκε από μελέτη διεθνών αγορών, η συσχέτιση μεταξύ του επιπέδου οικονομικής ανάπτυξης και της διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης είναι θετική και ιδιαίτερως ισχυρή. Επομένως, στο βαθμό που η ελληνική οικονομία θα συγκλίνει με τις περισσότερο ανεπτυγμένες οικονομίες, αναμένεται ότι η ιδιωτική ασφάλιση θα αναπτυχθεί ακόμη περισσότερο.

Επίσης, θα πρέπει να αναφερθεί πως οι προοπτικές της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, παραμένουν θετικές αν ληφθούν υπόψη μια σειρά δεικτών ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς σε σχέση με τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές.

Άλλοι παράγοντες που αναμένεται να συμβάλουν θετικά στον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα στο άμεσο μέλλον είναι: α) Η μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος, β) η διεύρυνση των προσφερόμενων υπηρεσιών στο χώρο του συνταξιοδοτικού συστήματος, γ) η παροχή από την Πολιτεία φορολογικών κινήτρων, δ) η αύξηση της ασφαλιστικής κατοικίας, στ) οι συγχωνεύσεις, οι απορροφήσεις και οι αποχωρήσεις εταιριών που θα διαμορφώσουν ισχυρότερα επιχειρηματικά σχήματα στην αγορά, ζ) οι ισχυρότεροι και αποτελεσματικότεροι μηχανισμοί εποπτείας και η θεσμοθέτηση όρων και προϋποθέσεων για την απόκτηση άδειας ασκήσεως επαγγέλματος και διαμεσολαβητή ασφαλίσεων.

Τέλος, από την πλευρά των ασφαλιστικών εταιρειών απαιτείται η στροφή στη δημιουργία περισσότερο ανταγωνιστικών προϊόντων, η εξεύρεση και εκμετάλλευση εναλλακτικών δικτύων διανομής, αναβάθμιση των προσφερόμενων υπηρεσιών, οι αλλαγές σε επίπεδο



οργάνωσης και δικτύου, οι συνεργασίες με ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες, η αναβάθμιση και οι επενδύσεις σε πληροφοριακά συστήματα, ο υπολογισμός ασφαλίσεων με επιστημονικά κριτήρια και προσεκτική ανάλυση και τιμολόγηση των κινδύνων, η εξασφάλιση των οργανικών κερδών των ασφαλιστικών κερδών των ασφαλιστικών και ο διαχωρισμός τους από τις επενδυτικές αποδόσεις.

1.2 ΚΛΑΔΟΙ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

1.2.1 ΚΛΑΔΟΣ ΥΓΕΙΑΣ

Η ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας συμπληρώνει τη λειτουργία του Κοινωνικού Συστήματος Ασφάλισης. Στην Ελλάδα υπάρχει μεγάλη ανάγκη για συμπληρωματική κάλυψη με ένα πρόγραμμα υγείας προέρχεται συνήθως από την ανάγκη του πολίτη .

- Να περιορίσει τον οικονομικό κίνδυνο που αναλαμβάνει ο πολίτης, σε περίπτωση ασθένειας, που απαιτεί υψηλού κόστους θεραπεία και φροντίδα αποκατάστασης.
- Να έχει αξιοπρέπεια σε όλη τη διαδικασία της φροντίδας.
- Να έχει άμεση πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας, τη στιγμή ακριβώς που αντιμετωπίζει ένα πρόβλημα υγείας .

Η ιδιωτική ασφάλιση είναι πλέον μια επιτακτική ανάγκη για τον σύγχρονο άνθρωπο. Με την ιδιωτική ασφάλιση ζωής παρέχεται η προστασία του εισοδήματος του ατόμου ή της οικογένειας από κάθε είδος κίνδυνο που μπορεί να προκύψει, όπως:

- θάνατο
- πρόσκαιρη ανικανότητα
- μόνιμη ολική ανικανότητα

Ο κλάδος Υγείας της Ένωσης παρακολουθώντας στενά τις διεθνείς και τοπικές προκλήσεις της Ασφαλιστικής Αγοράς θα ενημερώνει μέσα από αυτό το χώρο, τις ασφαλιστικές εταιρείες, τους ασφαλισμένους και τους καταναλωτές για τα επίκαιρα δρώμενα του ευρύτερου χώρου της υγείας και της Ασφάλισης της Υγείας .

Η γρήγορη πρόοδος στην τεχνολογία και την ιατρική έχει ως αποτέλεσμα τις νέες ευκαιρίες στην ποιότητα ζωής, αυτό το κόστος στις υπηρεσίες αυτές γίνεται όλο και πιο υψηλό προκαλώντας περιορισμούς στην πρόσβαση. Την προστασία της υγείας και του οικονομικού συστήματος που αναλαμβάνει ο πολίτης με την εμφάνιση μιας ασθένειας, αναλαμβάνει στην Ελλάδα το Κοινωνικό Σύστημα Ασφάλισης Υγείας καλύπτοντας την καθολική πρόσβαση των πολιτών στις υποδομές του Εθνικού Συστήματος Υγείας και εξασφαλίζει στους πολίτες αντικαταστατές παροχές σε όλο το σύνολο της φροντίδας.

1.2.2 ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Η ασφάλιση αυτοκινήτου είναι υποχρεωτική από το νόμο να συνάψετε ασφάλιση για την κάλυψη της αστικής ευθύνης σας έναντι τρίτων από ατύχημα που μπορεί να προκαλέσει το αυτοκίνητο σας . Επίσης υπάρχουν και προαιρετικές ασφάλισεις πλην τις υποχρεωτικές από



το νόμο ασφάλισης αστικής ευθύνης από ατύχημα αυτοκινήτου, που στοχεύουν στην καλύτερη κάλυψη και προστασία μας.

Το αυτοκίνητο έχει μπει πλέον στην καθημερινότητά μας και αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι του τρόπου ζωής μας. Δεν είναι ένα αντικείμενο πολυτελείας αλλά εργαλείο εξυπηρέτησης και διευκόλυνσης απαραίτητο σε όλους.

Η ασφάλιση του αυτοκινήτου σας δεν αποτελεί πλέον υποχρέωση έναντι της πολιτείας, αλλά υποχρέωση προς εσάς και όλο το κοινωνικό σύνολο. Ένα πιθανό ατύχημα θα μπορούσε να προκαλέσει τεράστιο πρόβλημα σε εσάς αλλά και στον συνάνθρωπό σας ο οποίος υπέστη τις συνέπειες του ατυχήματος. Εκεί λοιπόν η ασφάλεια σας έρχεται να σας προστατεύσει και να αποκαταστήσει τις υλικές ζημιές αλλά και τις σωματικές βλάβες τις οποίες πιθανόν προξενήσατε στον παθόντα, όπως επίσης να αποκαταστήσει και τις δικές σας υλικές ζημιές εφόσον η ασφαλιστική εταιρεία σας έχει συμπεριλάβει την ανάλογη κάλυψη στην ασφάλεια αυτοκινήτου σας.

1.2.3 ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

Η Αστική Ευθύνη είναι η υποχρέωση που έχει κάθε άτομο να αποκαταστήσει τη ζημία που προκάλεσε σε τρίτους, παράνομα και υπαίτια. Σύμφωνα με το νόμο η ασφάλιση αστικής ευθύνης από ατύχημα αυτοκινήτου καλύπτει την έναντι τρίτων αστική ευθύνη του κυρίου, του κατόχου και κάθε οδηγού ή προστηθέντος στην οδήγηση ή υπευθύνου του ασφαλισμένου αυτοκινήτου, σε περίπτωση πρόκλησης τροχαίου ατυχήματος με υπαιτιότητα τους. Επιπλέον η ασφάλιση δεν καλύπτει την αστική ευθύνη προσώπων που κατέλαβαν το αυτοκίνητο με κλοπή ή βία και στην συνέχεια προκάλεσαν ατύχημα, καθώς επίσης και αυτών που προκάλεσαν το ατύχημα με πρόθεση. Όμως είναι σημαντικό να γνωρίζετε ότι νε την ασφάλιση αυτή καλύπτεται η έναντι τρίτων αστική ευθύνη σας, ως κυρίου ή κατόχου του αυτοκινήτου, σε περίπτωση που το αυτοκίνητο σας έχει κλαπεί, είτε αποκτηθεί με χρήση βίας.

Σύμφωνα με τον ορισμό της Αστικής Ευθύνης ως νομικού όρου πρόκειται για την περίπτωση όπου κάποιος προξενεί με πράξη ή παράλειψή του, από αμέλεια, σωματική βλάβη ή/και υλική ζημία σε τρίτο και υποχρεούται να την αποκαταστήσει. Το γενικό και ευρύ νόημα του ορισμού αυτού δεν οριοθετεί με σαφή τρόπο τις απαιτήσεις που μπορεί να θέσει ο εκάστοτε θιγόμενος σε βάρος του υπαίτιου που προκάλεσε την ζημιά.

Θα πρέπει βέβαια να σημειωθεί ότι οι σκόπιμες ενέργειες, αυτές δηλαδή που προέρχονται από δόλο, δεν είναι δυνατό να καλυφθούν, γι' αυτό το ασφαλιστήριο συμβόλαιο αστικής ευθύνης αποζημιώνει σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές που θα προξενηθούν σε τρίτους από πράξη ή παράλειψή σας και είναι απόρροια αμέλειας.

1.2.4 ΚΛΑΔΟΣ ΣΚΑΦΩΝ

Ο κλάδος Σκάφων και τα προϊόντα του απευθύνονται σε ένα πολύ μεγάλο κοινό που αποτελείται από όλους εκείνους που διαθέτουν σκάφη μικρά ή ταχύπλοα, φουσκωτά, ιστιοπλοϊκά, τα οποία χρησιμοποιούνται κατά βάση για αναψυχή, για ενοικίαση ή για θαλάσσια σπορ.

Το σκάφος είτε προορίζεται για προσωπική αναψυχή ή για ενοικίαση, είτε είναι μηχανοκίνητο ή ιστιοφόρο, είτε είναι ταχύπλοο ή μη, αποτελεί ένα περιουσιακό στοιχείο σημαντικής αξίας. Οι κίνδυνοι που το απειλούν είναι πολύ περισσότεροι από κάθε άλλο μεταφορικό μέσο, τόσο λόγω του χώρου στον οποίο κινείται, όσο και λόγω της πολυσύνθετης κατασκευής του. Η θάλασσα είναι γεμάτη απρόοπτα, γοητευτική μεν άλλα γεμάτη πολλούς κινδύνους. Ο κλάδος ασφάλισης σκαφών περιλαμβάνει τις υποχρεωτικές από το νόμο καλύψεις αστικής ευθύνης καθώς και ασφαλίσεις κατά ζημιών του ίδιου του σκάφους, που μπορεί να προκληθούν από φωτιά, βύθιση, κλοπή, αμέλεια πληρώματος, ρύπανση, κ.λ.π



Η Πολιτεία, έχοντας αναγνωρίσει την αναγκαιότητα της ασφάλισης, έχει θεσπίσει με το Νόμο 2743/1999 την υποχρεωτική ασφαλιστική κάλυψη της Αστικής Ευθύνης των σκαφών αναψυχής. Με τη νομοθετική αυτή ρύθμιση επιδιώκει να προστατεύσει τα συμφέροντα οποιουδήποτε μπορεί να ζημιωθεί από τη χρήση ενός σκάφους αναψυχής.

1.2.5 ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ

Η ασφάλιση πύρος είναι η Ασφάλιση περιουσίας έναντι του κινδύνου πυρός – σεισμού – φωτιάς. Τα κριτήρια για τον υπολογισμό του κόστους ασφάλισης της κατοικίας μας είναι το έτος κατασκευής του κτιρίου το είδος της κατασκευής του και η περιοχή που είναι κτισμένο. Περιουσία είναι τα όποια αγαθά έχει αποκτήσει ο άνθρωπος κατά την διάρκεια της ζωής του και του προσφέρουν καλύτερη ποιότητα ζωής. Ένα τέτοιο αγαθό είναι και η κατοικία του όπου η ασφάλιση αυτή αποτελεί βασική ανάγκη και όταν υπάρχει ενυπόθηκο δάνειο επιβεβλημένο από την Τράπεζα. Η πείρα μου έχει δείξει πως οι Τράπεζες έχουν χαλαρώσει στο να ζητούν το ασφαλιστήριο Πυρός Σεισμού μετά από τον δεύτερο τρίτο χρόνο αποπληρωμής του δανείου μας (όχι όλες αλλά αρκετές). Αυτό δεν σημαίνει πως εμείς θα πρέπει να λειτουργούμε ασυνειδήτα άλλωστε αν συμβεί κάτι εμείς θα υποστούμε την οικονομική ζημία η την ενδεχόμενη καταστροφή. Δεν ζούμε ούτε στην Ελβετία ούτε στην Αυστρία που δεν έχουν δει σεισμό τα τελευταία 500 χρόνια. Ασφαλώς δεν ζούμε ούτε στην Ιαπωνία όπου οι σεισμοί είναι σχεδόν μόνιμο φαινόμενο. Το να ασφαλίσουμε την περιουσία μας έναντι τυχαίων και απρόβλεπτων κινδύνων όπως είναι ο σεισμός θεωρώ πως για την χώρα που ζούμε και με τις δυσάρεστες εμπειρίες του παρελθόντος πως είναι απαραίτητη έως και επιβεβλημένη ανάγκη η ασφάλιση της κατοικίας μας με πρόγραμμα Πυρός – Σεισμού. Η κατοικία αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά περιουσιακά στοιχεία, στην Ελλάδα το ποσοστό ιδιοκατοίκησης είναι πολύ μεγάλο αλλά το ποσοστό των κατοικιών που είναι ασφαλισμένες είναι τραγικά μικρό. Η κατοικία μας όπου εκεί επενδύουμε όχι μόνο οικονομικά αλλά και συναισθηματικά οφείλουμε να την έχουμε προστατευμένη. Το κόστος ασφάλισης της κατοικίας μας για κάλυψη ΠΥΡΟΣ – ΣΕΙΣΜΟΥ ποικίλει από εταιρία σε εταιρία.

ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ : Πυρκαγιά, Κεραυνός, Έκρηξη, Ζημιές από καπνό, Πτώση αεροσκάφους, Πρόσκρουση οχήματος, Σεισμός ή και πυρκαγιά από σεισμό. Έξοδα πυρόσβεσης και περιορισμού της ζημιάς. Έξοδα έκδοσης αδειών, αν τυχόν χρειαστούν μετά τη ζημιά, Ασφάλιση σε αξία καινούργιου.

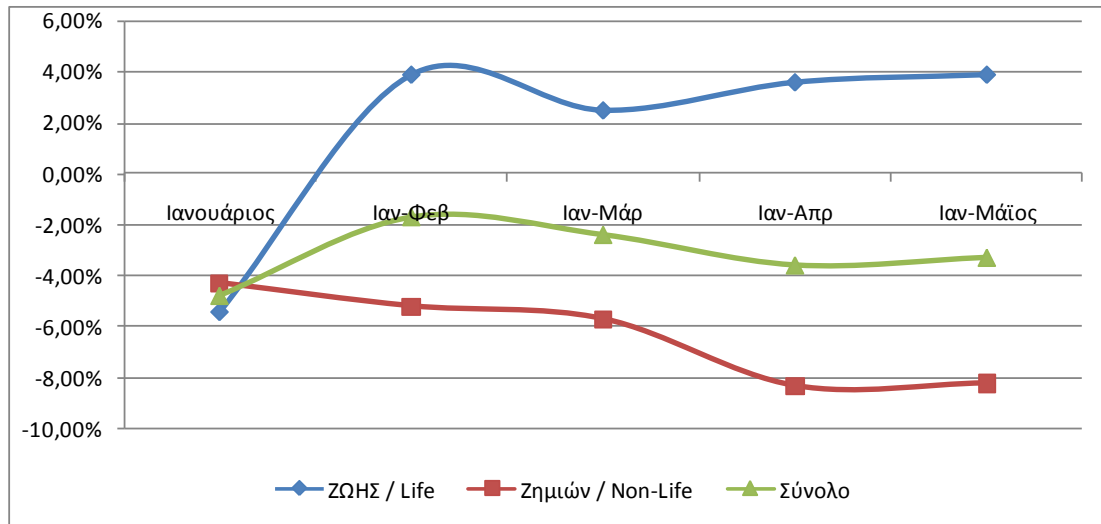
Στον πίνακα που ακολουθεί καταγράφονται σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών (ΕΑΕΕ) οι μηνιαίες μεταβολές των ασφαλίσεων Ζωής και Ζημιών, σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2013:

2014	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	ΣΥΝΟΛΟ
Ιανουάριος	-5,4%	-4,3%	-4,8%
Φεβρουάριος	+15,5%	-6,4%	+2,3%
Ιανουάριος-Φεβρουάριος	+3,9%	-5,2%	-1,7%
Μάρτιος	-0,1%	-6,9%	-3,9%
Ιανουάριος-Μάρτιος	+2,5%	-5,7%	-2,4%
Απρίλιος	+6,8%	-15,4%	-7,2%
Ιανουάριος-Απρίλιος	+3,6%	-8,3%	-3,6%



Σχολή: Διοίκησης & Οικονομίας
Τμήμα: Χρηματοοικονομικής & Ασφαλιστικής

Μάιος	+5,4%	-7,4%	-1,8%
Ιανουάριος-Μάιος	+3,9%	-8,2%	-3,3%



Αξιοσημείωτο, είναι ότι κατά το μήνα Ιανουάριο οι μεταβολή των ασφαλίσεων ζωής και ζημιών ήταν αρνητική σε σχέση με αυτή του 2013. Στους μετέπειτα μήνες η μεταβολή των ασφαλίσεων ζωής γίνεται όλο και πιο θετική ενώ ταυτόχρονα η μεταβολή των ασφαλίσεων ζημιών παραμένει αρνητική. Η μεγαλύτερη τιμή για τη μεταβολή των τιμών στον κλάδο ζωής είναι 3,9% ενώ για τον κλάδο ζημιών είναι -4,3%. Έτσι, δημιουργείται ένα σύνολο το οποίο κυμαίνεται σε αρνητικές τιμές.

Στους δύο πίνακες που ακολουθούν καταγράφονται αναλυτικά τα αποτελέσματα της έρευνας παραγωγής ανά κλάδο ασφάλισης για το χρονικό διάστημα Ιανουαρίου-Μαΐου του 2014, καθώς και το ποσοστό μεταβολής έναντι του αντίστοιχου διαστήματος του 2013.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΜΑΙΟΣ 2014	ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΜΑΙΟΣ 2013	ΜΕΤΑΒΟΛΗ
ΖΩΗΣ	496.179.778,75	4.134.831.489,58	-0,20%
ΖΩΗΣ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΩΝ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	111.155.051,15	87.248.862,76	27,40%
ΥΓΕΙΑΣ	37.828.955,03	30.094.634,07	25,70%
ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ	13.911,59	10.936,78	-27,20%
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞΙΟΛΟΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	56.202.472,69	340.621.046,61	-6,50%
ΣΥΝΟΛΟ	701.380.169,21	4.592.806.969,80	3,90%



Σύμφωνα με τον παραπάνω πίνακα παρατηρούμε ότι ο κλάδος ζωής ανάμεσα στα έτη 2013-2014 είχε θετικές μεταβολές μόνο όσον αφορά τα ασφάλιστρα για τη ζωή συνδεδεμένων με επενδύσεις και υγείας.

Όσον αφορά τις ασφαλίσσεις για τον κλάδο κατά ζημιών έχουμε:

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ (€)	ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΜΑΙΟΣ 2014	ΜΕΤΑΒΟΛΗ
ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	15.928.021,07	-8,8%
ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ	12.003.608,96	+46,7%
ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	90.561.962,90	-13,1%
ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	61.532,02	+161,3%
ΠΛΟΙΑ (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	4.932.269,99	-1,2%
ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	9.704.081,46	-3,2%
ΠΥΡΚΑΙΑ ΚΑΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	159.739.730,36	-5,6%
ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	59.644.759,31	-7,7%
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΧΕΡΣΑΙΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	430.744.422,39	-11,2%
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	231.513,84	+23,5%
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ	3.340.195,08	+14,6%
ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	41.839.234,41	-2,3%
ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	12.386.197,02	+8,6%
ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ	201.982,08	-42,4%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	14.553.187,40	-7,2%
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	15.889.629,50	-10,9%
ΒΟΗΘΕΙΑ	37.897.974,42	+5,9%
ΣΥΝΟΛΟ	909.660.302,20	-8,2%

1.3 Η ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η ιδιωτική ασφάλιση δραστηριοποιείται και επεκτείνεται μέσα σε μια εξειδικευμένη αγορά, η οποία δεν είναι άλλη από αυτή της ασφαλιστικής αγοράς.

Γενικά, όταν αναφέρουμε τον όρο αγορά εννοούμε τον οικονομικό χώρο, ο οποίος περιλαμβάνει ένα σύνολο κανόνων, μέσα στον οποίο πραγματοποιούνται διάφορες εμπορικές συναλλαγές. Στη δική μας περίπτωση, όταν λέμε ασφαλιστική αγορά, η οποία είναι σκέλος της συνολικής αγοράς, εννοούμε τον οικονομικό χώρο μέσα στον οποίο παρέχεται και ζητείται ασφαλιστική προστασία. Δηλαδή, είναι ο οριοθετημένος χώρος μέσα στον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρίες και αυτοί που επιθυμούν να ασφαλιστούν, μεμονωμένα ή μέσω οργανωμένων επαγγελματιών που έχουν ως κύρια ασχολία τη διαμεσολάβηση, ανταλλάσσουν το οικονομικό της ασφάλισης έναντι πληρωμής ανταλλάγματος (που δεν είναι άλλο από το ασφάλιστρο).

Με απλά λόγια η ασφαλιστική αγορά είναι το περιβάλλον μέσα στο οποίο πραγματοποιούνται ασφαλιστικές συναλλαγές. Είναι γεγονός ότι, η ασφαλιστική αγορά αντιμετωπίζει ολοένα και περισσότερες προκλήσεις. Οι λόγοι που έχουν οδηγήσει την αγορά στο σημείο αυτό είναι η μακροοικονομική αβεβαιότητα και η διαμόρφωση ολοένα αυστηρότερου πλαισίου λειτουργίας με περισσότερες απαιτήσεις για τους ασφαλιστές. Παράλληλα, κάποια από τα κύρια θέματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά είναι το ζήτημα των συντάξεων, η διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων και ο συστηματικός κίνδυνος.

Η ασφαλιστική αγορά είναι μια οντότητα, η οποία αποτελείται από :

- □ Το ασφαλιστικό κοινό, δηλαδή τους ήδη ασφαλισμένους που έχουν συνάψει ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο σε κάποιο κλάδο ασφάλισης αλλά και αυτούς που



αποτελούν αυριανές μονάδες ασφαλισμένων καθώς και οι δυο ομάδες, είτε ιδιώτες είτε επιχειρήσεις, αναγνωρίζουν ότι εκτίθενται σε κινδύνους τους οποίους πρέπει ν' αντιμετωπίσουν με οποιοδήποτε μέσο τους προσφέρεται.

- □ Τους ασφαλιστές, δηλαδή τις εταιρίες που έχουν ως βασική λειτουργία την ανάληψη των κινδύνων και εργάζονται :
 - είτε ιδρύοντας νόμιμα έδρα στην Ελλάδα (καθεστώσ εγκατάστασης)
 - είτε με έδρα οποιουδήποτε κράτους – μέλους της Ε.Ε. (καθεστώσ ελεύθερης παροχής υπηρεσιών)
 - είτε με έδρα οποιαδήποτε χώρας του κόσμου αλλά δημιουργώντας υποκατάστημα στην Ελλάδα (καθεστώσ εγκατάστασης)
- □ Τα βοηθητικά πρόσωπα, δηλαδή τα διαμεσολαβούντα στην ασφάλιση πρόσωπα τα οποία είναι φυσικά ή νομικά πρόσωπα που φέρουν σε επαφή τους ασφαλιστές με το ασφαλιστικό κοινό με απώτερο σκοπό τη δημιουργία ασφαλιστικών συμβάσεων καθώς και τη μετέπειτα στήριξη του ασφαλιστικού κοινού τέλος
- □ Τους διάφορους οργανισμούς – συλλογικούς φορείς της ασφαλιστικής αγοράς, όπως το γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, την ΕΑΕΕ κ.α. που έχουν ως στόχο να εξυπηρετούν τους ασφαλιστές και να τους κρατούν ενωμένους σαν μια ομάδα.

1.3.1 ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Σήμερα, η αυστηρότερη και αποτελεσματικότερη εποπτεία αποτελεί κυρίαρχη τάση της αγοράς. Όπως είναι για παράδειγμα, η συμπεριφορά των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και η ρύθμιση θεμάτων εμπορικής πολιτικής ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ακόμη, το αυστηρότερο θεσμικό πλαίσιο του SolvencyII¹ προωθεί ρυθμίσεις για περισσότερη διαφάνεια και ενημέρωση για τον έλεγχο των ανασφάλιστων οχημάτων και για την αναβάθμιση των διαμεσολαβητών μέσω εκπαίδευσης.

1.3.2 ΖΗΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΝ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Αναμφισβήτητα, η ασφαλιστική αγορά περιτριγυρίζεται από ποικίλα ζητήματα που χρήζονται λύση. Κάποια από τα ζητήματα αυτά είναι:

- Η μείωση του εισοδήματος των πολιτών
- Η μείωση της αξίας των επενδύσεων και το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων
- Η προετοιμασία για την προσαρμογή στο νέο καθεστώσ του SolvencyII
- Η ανταπόκριση στις ευκαιρίες που φέρνει η κρίση στον τομέα των συντάξεων αλλά και στον τομέα της περίθαλψης

Η ασφαλιστική αγορά προσπαθεί να ανταπεξέλθει μόνη της στα παραπάνω ζητήματα μέσω αυξήσεων κεφαλαίου, μείωση λειτουργικού κόστους, πτώση τιμολογίων και τέλος μέσω καινοτομικών εφαρμογών εστιάζοντας ταυτόχρονα στους ακόλουθους τομείς:

- Αξιοπιστία – φερεγγυότητα
- Πελατοκεντρική στρατηγική
- Value for money προϊόντα : Πλέον ο καταναλωτής δίνει αξία στο κάθε ευρώ
- Τεχνολογία ως εργαλείο

Σύμφωνα με την τελευταία έκθεση του InsuranceEurope «European Insurance in Figures»: ο ευρωπαϊκός ασφαλιστικός τομέας κατέβαλλε συνολικά 948 δις. € σε αποζημιώσεις. Στον κλάδο ζωής οι αποζημιώσεις έφτασαν τα 647 δις.ευρώ ενώ στον κλάδο ζημιών τα 302 δις. Ευρώ.

¹ Πληροφορίες για το Solvency II στο παράρτημα I



1.3.3 ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

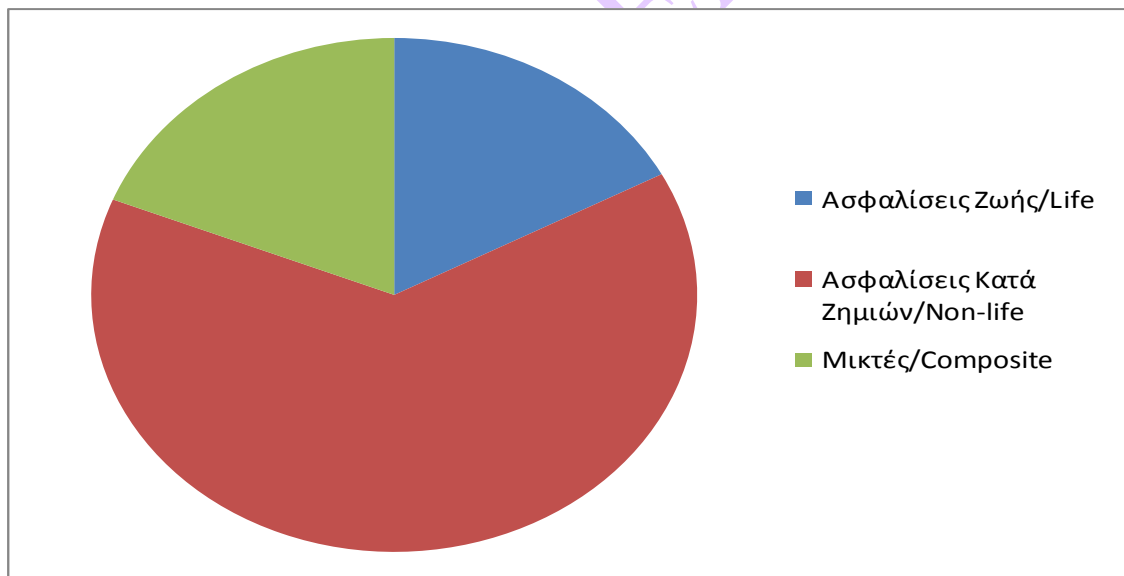
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Σύμφωνα με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, το πλήθος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων οι οποίες δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα το 2014 και ανταποκρίθηκαν στο σχετικό ερωτηματολόγιο για την μελέτη που πραγματοποίησε η ένωση ήταν 58. Παρακάτω, κατανέμονται ως προς τη μορφή και τον τύπο δραστηριότητας.

Πίνακας 1: Δραστηριότητα ασφαλιστικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν

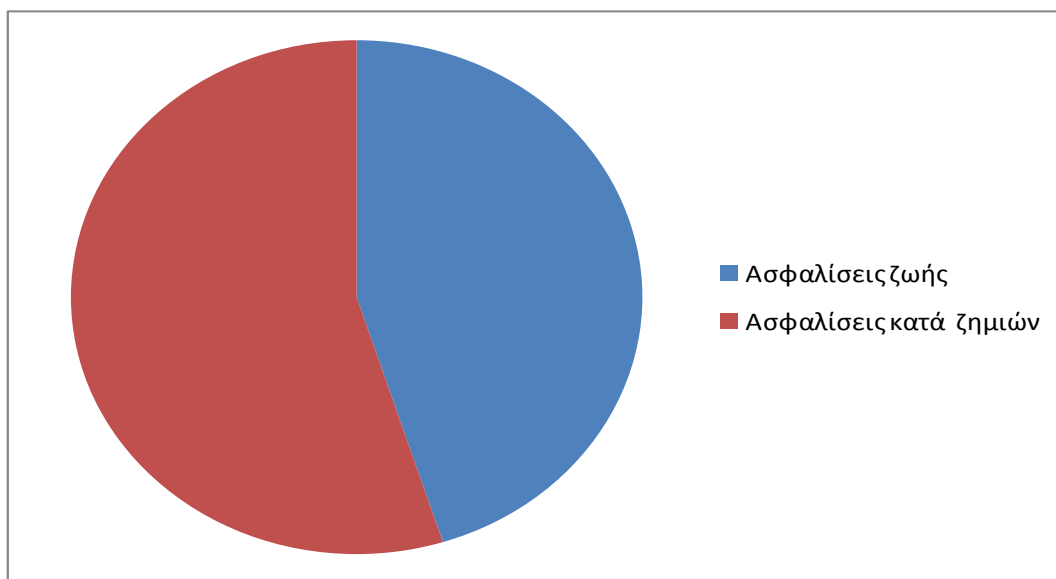
Ασφαλίσεις Ζωής/Life	10
Ασφαλίσεις Κατά Ζημιών/Non-life	37
Μικτές/Composite	11
Σύνολο	58

Οι παραπάνω επιχειρήσεις είχαν συγκεντρώσει παραγωγή της τάξης του 94,6% σύμφωνα με τα πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς που αφορούσαν το 2012. Αναλυτικότερα, στις ασφαλίσεις Ζωής είχαν μερίδιο αγοράς 98,7% και στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών 91,3%. Συνολικά, η καταγεγραμμένη από την έρευνα παραγωγή ασφαλιστρών για το πρώτο εξάμηνο του 2014 έφτασε περίπου το 1,9 δισ. € και αναλύεται σε 45,1% στις ασφαλίσεις Ζωής και 54,9% στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών



Πίνακας 2: Παραγωγή ασφαλιστρών πρώτου εξαμήνου 2014

	€	Συμμετοχή
Ασφαλίσεις ζωής	869.601.233,48	45,10%
Ασφαλίσεις κατά ζημιών	1.057.893.274,68	54,90%
Σύνολο	1.927.494.508,16	100,00%



Ακόμη, μειωμένη κατά 4,9% παρουσιάζεται η παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλιστικών εταιριών για το πρώτο μήνα του 2014 με τον κλάδο ζωής να παρουσιάζει μείωση 5,8% και τον κλάδο κατά ζημιών μείωση 4,3% , η αστική ευθύνη αυτοκινήτων μείωση 9,9% και λοιποί κλάδοι κατά ζημιών 1,1%.Ειδικότερα η ΕΑΕΕ συνεχίζει την έρευνα σχετικά με την παραγωγή ασφαλιστρών (συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων συμβολαίων) και την επιστροφή ασφαλιστρών λόγω ακυρώσεων ανά μήνα μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της.

Στο πλαίσιο αυτό, ενσωματώθηκαν στην έρευνα τα στοιχεία μηνός Ιανουαρίου 2014. Συνολικά ανταποκρίθηκαν 59 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη οι οποίες συγκέντρωναν το 91,3% της παραγωγής ασφαλιστρών στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και το 98,7% των ασφαλίσεων Ζωής το 2012. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 21 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις ζωής και 49 στις ασφαλίσεις κατά ζημιών. Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά (κατόπιν προσαρμογής των δεδομένων του προηγούμενου χρονικού διαστήματος με νεώτερες απαντήσεις, αλλά και των αντίστοιχων του έτους 2013 ώστε αυτά να καταστούν συγκρίσιμα), από τη σύγκριση των δηλώσεων παραγωγής ασφαλιστρών του μήνα Ιανουαρίου 2014 των ανωτέρω 59 επιχειρήσεων με τις αντίστοιχες του ίδιου μήνα για το 2013 των ιδίων επιχειρήσεων, προκύπτουν τα παρακάτω:

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (€)	ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2014	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΕΝΑΝΤΙ 2013
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	140.227.865,35	-5,8%
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	223.318.488,03	-4,3%
εκ των οποίων		
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	104.014.407,77	-9,9%
ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	119.304.080,26	+1,1%
ΣΥΝΟΛΟ	363.546.353,38	-4,9%

Επιπρόσθετα, όσον αφορά τα ασφάλιστρα για τους μήνες Ιανουάριο-Μάιο, στα αποτελέσματα της έρευνας ανταποκρίθηκαν συνολικά 58 ασφαλιστικές επιχειρήσεις-μέλη οι οποίες συγκέντρωναν το 91,3% της παραγωγής ασφαλιστρών στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και το 98,7% των ασφαλίσεων Ζωής το 2012. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 21



δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσσεις Ζωής και 48 στις ασφαλίσσεις κατά Ζημιών. Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά από τη σύγκριση των δηλώσεων παραγωγής ασφαλιστρών των μηνών Ιανουαρίου έως Μαΐου 2014 των ανωτέρω 58 επιχειρήσεων με τις αντίστοιχες της ίδιας περιόδου για το 2013 των ιδίων επιχειρήσεων, προκύπτουν τα παρακάτω:

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (€)	ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΜΑΙΟΣ 2014	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΕΝΑΝΤΙ 2013
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	701.380.169,21	+3,9%
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ εκ των οποίων	909.660.302,20	-8,2%
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	430.744.422,39	-11,2%
ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	478.915.879,81	-5,3%
ΣΥΝΟΛΟ	1.611.040.471,42	-3,3%

Ενώ, σύμφωνα με την έρευνα που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος σημειώθηκε ότι το σύνολο ασφαλιστρών για το έτος 2013 διαμορφώθηκε στα 3,843 δις. ευρώ. Ως αποτέλεσμα., παρατηρήθηκε μείωση κατά 9,3% έναντι του 2012.

Σύμφωνα με την έρευνα τη μεγαλύτερη μείωση εμφάνισε ο κλάδος ζωής καθώς η παραγωγή ασφαλιστρών παρουσίασε πτώση 14,1% στα 1,644 δις. ευρώ. Παράλληλα, μικρότερη ήταν η μείωση στον κλάδο ζημιών (-5,5%) όπου η παραγωγή ανήλθε στα 2,198 δις. ευρώ.

Πιο αναλυτικά, η μείωση του κλάδου ζωής είναι αποτέλεσμα της μείωσης της κατηγορίας των προϊόντων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις. Δηλαδή, η κατηγορία αυτή συγκέντρωσε το 2012 μεγάλα ποσά για το λόγο ότι υπήρξε ένας από τους παράγοντες αποταμίευσης στην αποφυγή του κινδύνου επιστροφής στη δραχμή. Όμως, το 2013 όταν το κλίμα είχε σε γενικές γραμμές ομαλοποιηθεί η παραγωγή στον συγκεκριμένο κλάδο μειώθηκε. Ταυτόχρονα, σε άλλους κλάδους όπως τα προϊόντα υγείας η αύξηση παραγωγής ήταν αξιοσημείωτη.

Ακόμη, η μείωση στους γενικούς κλάδους επηρεάστηκε σε μεγάλο βαθμό από την σημαντική μείωση των τιμολογίων των ασφαλιστικών στα συμβόλαια οχημάτων. Ωστόσο, ένας ακόμη παράγοντας που έπαιξε ρόλο στη μείωση του κλάδου θεωρείται η πτώση της συχνότητας των ατυχημάτων αλλά και το μέσο ύψος της ζημιάς στα ατυχήματα.

Αξιοσημείωτη παρατήρηση είναι ότι μέσα στο 2013 υπήρξαν μήνες κατά τους οποίους η παραγωγή υπερέβη την αντίστοιχη του 2012. Πιο συγκεκριμένα, τον Αύγουστο, Σεπτέμβριο και Νοέμβριο αυξήθηκε η παραγωγή στον κλάδο ζωής ενώ τους μήνες Φεβρουάριο και Αύγουστο στους γενικούς κλάδους. Επιπλέον, η συνολική περυσινή πτώση της παραγωγής ήταν 13,2% στο τρίμηνο, 11,1% στο εξάμηνο, 10,1% στο εννεάμηνο και 9,3% στο έτος.

Παράλληλα, τα κέρδη των ασφαλιστικών κυμάνθηκαν σε υψηλά επίπεδα το 2013, γεγονός που παρατηρήθηκε κυρίως σε εταιρείες που διατήρησαν μεγάλο μέρος των επενδύσεων τους σε μετοχές και ομόλογα από την Ελλάδα. Επιπλέον, στα κέρδη των ασφαλιστικών συνέβαλλαν και οι κινήσεις περικοπών όπου έκαναν τόσο στα λειτουργικά τους έξοδα όσο και στο κόστος πρόσκτησης αλλά και η αναδιοργάνωση της προσφερόμενης γκάμας των προϊόντων τους συνδυάζοντας σε πολλές περιπτώσεις μειωμένα τιμολόγια για τους πελάτες και μειωμένους κινδύνους ζημιών για τις ίδιες.²

1.3.4 ΦΟΡΕΙΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ:

Στα πλαίσια της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς δραστηριοποιούνται φορείς οι οποίοι έχουν άμεση ή έμμεση σχέση με αυτήν. Οι κυριότεροι φορείς είναι οι εξής:

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ (Ε.Α.Ε.Ε.)³

² www.euro2day.gr (άρθρο « Από πού παίρνει "ανάσες" η ασφαλιστική αγορά»)

³ Ιστοσελίδα της Ε.Α.Ε.Ε. www.eaee.gr



Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος είναι αναγνωρισμένο επαγγελματικό σωματείο, με μέλη τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που λειτουργούν στην Ελλάδα. Η ένωση αυτή λειτουργεί με τη σημερινή της δομή από το 1992, μετά την συνένωση των τότε ενώσεων με στόχο την εκπροσώπηση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς από έναν και μοναδικό φορέα του οποίου η παρουσία θα ήταν ισχυρή. Σήμερα, έχει ως μέλη της ασφαλιστικές εταιρείες που αντιπροσωπεύουν πάνω από το 95% της παραγωγής ασφαλιστρών στην ελληνική αγορά.

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ (Ε.Ι.Α.Σ.)

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ.) ιδρύθηκε το 1987 από την τότε υπάρχουσα Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών και την τότε Ένωση Ασφαλιστών Ελλάδος οι οποίες λόγω της επικείμενης συγχώνευσης τους αποφάσισαν να δημιουργήσουν ένα εκπαιδευτικό ίδρυμα για την επαγγελματική κατάρτιση και επιμόρφωση των εργαζομένων στο χώρο των ασφαλίσεων. Έτσι, η Ένωση Ασφαλιστών Ελλάδος έδωσε τη θέση της στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ.) τον Μάιο του 1987.

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ⁴

Το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης συνεστήθη με τη διάταξη του άρθρου που αφορά την υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτων. Σκοπός του είναι ο διακανονισμός και η καταβολή αποζημιώσεως για λογαριασμό αλλοδαπών Γραφείων Διεθνούς Ασφάλισης εξαιτίας ατυχημάτων που προκαλούνται από την κυκλοφορία αυτοκινήτων στην Ελλάδα, που έχουν χώρο συνήθους στάθμευσης σε χώρες με τα αντίστοιχα γραφεία των οποίων έχει καταρτίσει την «Ενοποιημένη Συμφωνία».

Μέλη του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης είναι υποχρεωτικώς και αυτοδικαίως οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις οι οποίες ασκούν στην Ελλάδα τον κλάδο αστικής ευθύνης από αυτοκίνητα. Τα μέλη του γραφείου αυτού υποχρεούνται να καλύπτουν με πράσινη κάρτα ή το ασφαλιστήριο τους την αστική ευθύνη των ασφαλισμένων τους για ατυχήματα που προκαλούνται στο εξωτερικό από ελληνικά αυτοκίνητα. Τέλος, είναι αρμόδιο για τη σύναψη συννοριακής ασφάλισης για αυτοκίνητα τα οποία εισέρχονται στην Ελλάδα και στα οποία ενεργείται έλεγχος για την ύπαρξη ασφαλιστικής κάλυψης.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΚΑΙ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών έχει ως σκοπό τη σύσφιξη των σχέσεων και την ανάπτυξη του πνεύματος αλληλεγγύης μεταξύ των μελών του, τη παροχή κάθε δυνατής υποστήριξης προς αυτά, τη λήψη κάθε μέτρου για την αναγνώριση και προστασία των δικαιωμάτων και επισήμανση των υποχρεώσεων τους στην κοινωνία και την πολιτεία καθώς και τη με κάθε νόμιμο μέσο ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Το «Επικουρικό Κεφάλαιο Ασφάλισης Ευθύνης από Ατυχήματα» έχει ως μέλη του όλες τις νόμιμα λειτουργούσες ασφαλιστικές εταιρείες του κλάδου αυτοκινήτων. Ως ανώτατο όργανο είναι η Γενική Συνέλευση ενώ εκτελεστικό όργανο είναι η πενταμελής Διαχειριστική Επιτροπή. Το Επικουρικό Κεφάλαιο αποζημιώνει:

⁴Ιστοσελίδα της Ε.Α.Ε.Ε. www.mib-hellas.gr



- Όσους έχουν υποστεί ατύχημα με υπαίτιο ανασφάλιστο όχημα.
- Όσους έχουν υποστεί ατύχημα και ο υπαίτιος εξαφανίστηκε (στην περίπτωση αυτή αποζημιώνονται μόνο οι σωματικές βλάβες).
- Όταν το ατύχημα προκλήθηκε από πρόθεση.
- Όσους έχουν ατύχημα με υπαίτιο ασφαλισμένο σε εταιρεία που ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας της και για χρονικό διάστημα 30 ημερών από την ημερομηνία ανάκλησης.

ΕΝΩΣΗ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ⁵

Η Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος είναι ένας επιστημονικός, μη κερδοσκοπικός οργανισμός που έχει στόχο την προαγωγή της αναλογιστικής επιστήμης και του αναλογιστικού επαγγέλματος στη χώρα μας.

ΣΩΜΑΤΕΙΑ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ ΠΡΟΣΩΠΩΝ⁶

Τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα ως ελεύθεροι επαγγελματίες έχουν συστήσει αρκετά σωματεία για την προώθηση και την προώθηση των επαγγελματικών τους δραστηριοτήτων.

Κεφάλαιο:2 Η ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΡΟΣΩΠΩΝ

2.1 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

2.1.1 Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ.

Η κοινωνική ασφάλιση στην Ελλάδα πρωτοεμφανίζεται ως θεσμός με το διάταγμα της 15ης Δεκεμβρίου 1836, με το οποίο συστήθηκε το Ναυτικό Απομαχικό Ταμείο (ΝΑΤ), που όμως άρχισε να λειτουργεί από το 1861. Η νομοθετική κατοχύρωση του θεσμού εξασφαλίστηκε το 1922 με την ψήφιση του Ν. 2868/1922 «Περί υποχρεωτικής ασφαλίσεως των εργατών και ιδιωτικών υπαλλήλων». Ο νόμος αυτός αποτέλεσε τη βάση για την ίδρυση κατά τη διάρκεια του μεσοπολέμου κλαδικών ασφαλιστικών ταμείων.

Το 1934 ψηφίστηκε ο βασικός νόμος 6298/1934 «Περί Κοινωνικών Ασφαλίσεων». Την ίδια περίοδο προωθήθηκαν επίσης νομοθετικά μέτρα για την ίδρυση φορέων κύριας ασφάλισης, όπως του Ταμείου Ασφαλίσεως Εμπόρων (ΤΑΕ) και του Ταμείου Επαγγελματιών και Βιοτεχνών (ΤΕΒΕ), που άρχισαν να λειτουργούν το 1940.

Το 1935 καθιερώθηκε η υποχρεωτική ασφάλιση όλων των μισθωτών στο Ίδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΙΚΑ) που αποτέλεσε το γενικό φορέα κοινωνικής ασφάλισης των μισθωτών. Η λειτουργία του ΙΚΑ άρχισε την 1/1/1937 αλλά η χορήγηση παροχών ρυθμίστηκε το 1951 με τον αναγκαστικό νόμο 1846/51, ο οποίος με τις διαδοχικές του τροποποιήσεις συνθέτει και το ισχύον θεσμικό πλαίσιο του φορέα.

Η επέκταση της ασφαλιστικής προστασίας του πληθυσμού εξασφαλίστηκε το 1961 με την ίδρυση του Οργανισμού Γεωργικών Ασφαλίσεων (ΟΓΑ) ο οποίος κάλυψε σχεδόν το σύνολο του αγροτικού πληθυσμού.

⁵Ιστοσελίδα της Ένωσης www.actuaries.org

⁶ www.asfalistikomarketing.gr



Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990 προωθήθηκαν σημαντικές παρεμβάσεις για τη μεταρρύθμιση και τον εκσυγχρονισμό του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, οι οποίες ουσιαστικά ολοκληρώθηκαν το 2002 με την έκδοση του Ν. 3029/2002 για τη μεταρρύθμιση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης. Οι παρεμβάσεις αυτές επικεντρώθηκαν σε ζητήματα οργάνωσης, χρηματοδότησης και χορήγησης των ασφαλιστικών παροχών με έμφαση στις συνταξιοδοτικές παροχές.

Η μεταρρύθμιση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης αποτελεί έναν από τους κύριους στόχους εκσυγχρονισμού του ελληνικού μοντέλου κοινωνικής προστασίας. Συνδυάστηκε μάλιστα με εκτεταμένες παρεμβάσεις και στα άλλα συστήματα κοινωνικής κάλυψης στη χώρα μας, οι οποίες επιδιώκουν την αποκέντρωση του εθνικού συστήματος υγείας και την κατοχύρωση ενός σύγχρονου εθνικού συστήματος κοινωνικής φροντίδας.

2.1.2 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η έννοια της κοινωνικής ασφάλειας στην Ελλάδα αντιστοιχεί στον κύριο στόχο του εθνικού μοντέλου κοινωνικής προστασίας ο οποίος εξυπηρετείται μέσω τριών (3) συστημάτων:

- Του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης για την προστασία των εργαζομένων.
- Του συστήματος κοινωνικής πρόνοιας για την φροντίδα των ατόμων που βρίσκονται σε κατάσταση ανάγκης.
- Του εθνικού συστήματος υγείας για την κάλυψη όλων των ατόμων που διαμένουν στην Ελληνική επικράτεια.

Από διοικητική άποψη, το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης συντονίζεται και εποπτεύεται κατά κύριο λόγο από το Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, ενώ τα συστήματα υγείας και πρόνοιας συντονίζονται από το Υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας.

Ακόμη, σημειώνεται ότι το Σύστημα Κοινωνικής Ασφάλισης αποτελεί τον κύριο άξονα του Ελληνικού μοντέλου κοινωνικής προστασίας. Η λειτουργία του, όπως έχει διαμορφωθεί ιστορικά από τη δεκαετία του 1950 μέχρι σήμερα, επιδιώκει την κάλυψη των κινδύνων που αντιμετωπίζουν οι εργαζόμενοι, χορηγώντας παροχές και υπηρεσίες που αναπληρώνουν τη μείωση ή την απώλεια εισοδήματος από απασχόληση. Πρόκειται για ένα σύστημα κύριας και επικουρικής δημόσιας ασφάλισης, το οποίο λειτουργεί με βάση αυτόνομους ασφαλιστικούς φορείς. Οι φορείς αυτοί συγκροτούν τον πρώτο πυλώνα ασφάλισης στην Ελλάδα.

Ο δεύτερος και ο τρίτος πυλώνες ασφάλισης δεν είναι ιδιαίτερα αναπτυγμένοι σε σχέση με την εφαρμογή τους σε άλλα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Όμως, η Ελληνική Κυβέρνηση προχώρησε στη θεσμική κατοχύρωση των επαγγελματικών ταμείων, τα οποία αναμένεται να συμβάλουν στη διεύρυνση του επιπέδου προστασίας του ασφαλιστικού συστήματος και στη βελτίωση των ασφαλιστικών παροχών, αποτελώντας ουσιαστικά το δεύτερο πυλώνα ασφάλισης.

2.1.3 ΠΥΛΩΝΕΣ

➤ ΠΡΩΤΟΣ ΠΥΛΩΝΑΣ

ΚΥΡΙΑ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Το ελληνικό σύστημα κοινωνικής ασφάλισης του πρώτου πυλώνα ασφάλισης είναι ένα σύστημα δημοσίου δικαίου, συνταγματικά κατοχυρωμένο, με δημόσιο, καθολικό, υποχρεωτικό, αυτεπάγγελτο και αναδιανεμητικό χαρακτήρα (δηλαδή χρηματοδοτούμενο με εισφορές). Το σύστημα του πρώτου πυλώνα καλύπτει δύο επίπεδα ασφάλισης: κύρια ασφάλιση (πρώτο επίπεδο – περίπου 80% του συνόλου των συντάξεων) και επικουρική ασφάλιση (δεύτερο επίπεδο).

- ΠΡΩΤΟ ΕΠΙΠΕΔΟ: ΚΥΡΙΑ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ ΔΗΜΟΣΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ



Η κύρια ασφάλιση παρέχεται από το γενικό φορέα κοινωνικής ασφάλισης ΙΚΑ- ΕΤΑΜ. Τα κυριότερα ασφαλιστικά Ταμεία είναι το ΙΚΑ (για τους μισθωτούς), ο ΟΓΑ (για τους αγρότες), και ο ΟΑΕΕ για τους ελεύθερους επαγγελματίες. Οι συντάξεις των μισθωτών και αυτοαπασχολούμενων αποτελούν προκαθορισμένες παροχές.

- **ΔΕΥΤΕΡΟ ΕΠΙΠΕΔΟ: ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΗ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ ΔΗΜΟΣΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

Ισχύει μέσα από ομοειδείς ομάδες ασφαλισμένων, επαγγέλματα και επιχειρήσεις, και πρόσφατα, σε ορισμένες χώρες έχει γίνει υποχρεωτικό και για τους ελεύθερους επαγγελματίες. Εισφορές καταβάλλουν οι εργαζόμενοι και οι εργοδότες και οι παροχές μπορεί να είναι απόλυτα ή μερικά ανταποδοτικές. Στόχος του συστήματος αυτού είναι να ενισχύει το ποσοστό αναπλήρωσης της σύνταξης, έτσι ώστε η σύνταξη του ασφαλισμένου να έχει σχέση με τον μισθό τον οποίο έπαιρνε όταν εργαζόταν. Αφορούν τους μισθωτούς και ένα μικρό ποσοστό των αυτοαπασχολούμενων και τυπικά παρέχουν πρόσθετα ποσοστά αναπλήρωσης έως και 20%.

Επικουρική ασφάλιση παρέχουν πολλοί φορείς επικουρικής ασφάλισης, εκ των οποίων ο σημαντικότερος είναι το ΕΤΕΑΜ, που αποτελεί κλάδο του ΙΚΑ-ΕΤΑΜ.

- **ΔΕΥΤΕΡΟΣ ΠΥΛΩΝΑΣ**

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΑ – ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ – ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ (επαγγελματικές συντάξεις)

Ο θεσμός της επαγγελματικής ασφάλισης (δευτέρος πυλώνας) – occupationalpensionschemes, εισήχθη στην Ελλάδα με τα άρθρα 7 και 8 του Ν 3029/2002. Με τις διατάξεις του Νόμου αυτού παρέχεται η δυνατότητα ίδρυσης και λειτουργίας ταμείων επαγγελματικής ασφάλισης ως νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου, μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, τα οποία τελούν υπό την εποπτεία του Υπουργείου Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας και τον έλεγχο της Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής.

Πιο συγκεκριμένα, η εποπτεία των ταμείων επαγγελματικής ασφάλισης ασκείται από τη Διεύθυνση Επαγγελματικής Ασφάλισης της Γενικής Γραμματείας Κοινωνικών Ασφαλίσεων του Υπουργείου Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας και συνίσταται στην τήρηση των νόμων, σε έλεγχο δηλαδή της νομιμότητας για την προστασία των συμφερόντων των ασφαλισμένων και την φερεγγυότητα των ταμείων, ενώ η Εθνική Αναλογιστική Αρχή αποτελεί ανεξάρτητη διοικητική αρχή η οποία εποπτεύεται από τον Υπουργό Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας και ασκεί τον έλεγχο των ταμείων επαγγελματικής ασφάλισης που αναφέρεται στην οικονομική λειτουργία και βιωσιμότητά τους.

Σκοπός των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης είναι η παροχή στους ασφαλισμένους και τους δικαιούχους των παροχών, συμπληρωματικής ασφαλιστικής προστασίας, πέραν της παρεχόμενης από την υποχρεωτική ασφάλιση για τους ασφαλιστικούς κινδύνους γήρατος, αναπηρίας, θανάτου, επαγγελματικού ατυχήματος, ασθένειας, διακοπής της εργασίας κά, θωρακίζοντας τους ασφαλισμένους ταυτόχρονα με τη δημόσια ασφάλιση. Οι παροχές που χορηγούν μπορεί να είναι σε είδος ή σε χρήμα και να καταβάλλονται περιοδικά (μηνιαία) ή εφάπαξ.

Τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης ιδρύονται προαιρετικά ανά επιχείρηση ή κλάδο ή κλάδους εργαζομένων, με πρωτοβουλία των εργαζομένων ή των εργοδοτών ή με συμφωνία των εργοδοτών και των εργαζομένων, καθώς επίσης με πρωτοβουλία των αυτοτελώς απασχολούμενων ή των ελεύθερων επαγγελματιών ή των αγροτών ή των επαγγελματιών τους οργανώσεων, υπό την προϋπόθεση ότι ο αριθμός των ασφαλιζόμενων μελών τους υπερβαίνει τους 100.



Υπογραμμίζεται ιδιαίτερα ότι η υπαγωγή στην ασφάλιση των ταμείων επαγγελματικής ασφάλισης είναι προαιρετική, σε αντίθεση με τον υποχρεωτικό χαρακτήρα της δημόσιας κοινωνικής ασφάλισης.

Αλλά σημαντικά στοιχεία της επαγγελματικής ασφάλισης είναι ότι δεν ανήκει στην ιδιωτική ασφάλιση (τα Επαγγελματικά Ταμεία ανήκουν στον β' πυλώνα, ενώ οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες στον γ'), και ότι τα Επαγγελματικά Ταμεία που χορηγούν συνταξιοδοτικές παροχές λειτουργούν με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα.

➤ ΤΡΙΤΟΣ ΠΥΛΩΝΑΣ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ

Αφορά την ατομική προαιρετική συνταξιοδοτική εξασφάλιση, μέσω αποταμιεύσεων και ιδιωτικών ασφαλιστηρίων ζωής. Εισφορές καταβάλλει ο ασφαλισμένος, ενώ ο πυλώνας είναι απόλυτα ανταποδοτικός και χρηματοδοτείται με τον κεφαλαιοποιητικό τρόπο. Εισφορές στην ιδιωτική ασφάλιση έχουν χαμηλή ή καθόλου φορολογία.

Οι παροχές του τρίτου πυλώνα από ασφάλεια ζωής, οι οποίες δεν είναι τόσο δημοφιλείς στη χώρα μας όσο σε πολλά άλλα κράτη μέλη, λαμβάνουν συνήθως τη μορφή εφάπαξ ποσών και σπάνια τη μορφή ετήσιων πληρωμών.

2.1.4 ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Είναι γνωστό, ότι για να είναι υγιές ένα σύστημα ασφάλισης πρέπει να στηρίζεται στην αρχή της αποταμίευσης. Δηλαδή, το ασφάλιστρο που καταβάλλουν οι εργαζόμενοι-ασφαλισμένοι το εισπράττουν αργότερα όταν συνταξιοδοτηθούν, ενώ παράλληλα καλύπτονται και από άλλους ασφαλιστικούς κινδύνους. Επίσης, στη φιλοσοφία και πρακτική της κοινωνικής ασφάλισης εμπεριέχεται η λογική της αναδιανομής σε όφελος των ασθενέστερων τάξεων. Για το λόγο αυτό, η κοινωνική ασφάλιση, σε αντίθεση με την ιδιωτική, είναι υποχρεωτική γεγονός που ισχύει ακόμα και στην πατρίδα του καπιταλισμού στις ΗΠΑ.

Αναφορικά, η ιδιωτική ασφάλιση δεν έχει τον αναδιανεμητικό χαρακτήρα που έχει η κοινωνική ασφάλιση, ούτε και καλύπτει κινδύνους πέραν ενός ορισμένου ορίου. Γι' αυτό και δεν μπορεί να την υποκαταστήσει. Η ιδιωτική ασφάλιση υπηρετεί ένα σοβαρό ρόλο ως συμπληρωματικός θεσμός της κοινωνικής ασφάλισης.

Βέβαια, τα παραπάνω θα μπορούσαν να είναι βάσιμα, αν υπήρχε δίκαιη κατανομή προς όφελος των ασθενέστερων τάξεων. Όμως, διαπιστώνεται τέτοια σοβαρή ανισότητα στα συνταξιοδοτικά καθεστώτα έτσι που να μπορεί να μιλά κανείς για έντονες κοινωνικές αδικίες και γενικότερα για ένα "ανάπηρο" σύστημα κοινωνικής ασφάλισης.

Ανεξάρτητα από τα παραπάνω, βρισκόμαστε στην χώρα όπου με την εφαρμογή του συστήματος, τα ασφάλιστρα που έχουν πληρωθεί ως αποθεματικά του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, μαζί και με την αύξηση του εθνικού εισοδήματος, δεν αρκούν για να καλύψουν το κόστος συνταξιοδότησης και τους άλλους ασφαλιστικούς κινδύνους. Το έλλειμμα καλύπτεται από τις εισφορές των σημερινών ή αυριανών ασφαλισμένων. Μ' άλλα λόγια, η σημερινή γενιά και ιδιαίτερα οι νέες ηλικίες, βαρύνονται με υπέρμετρη συνεισφορά στο κόστος συνταξιοδότησης της προηγούμενης γενιάς.

Επιπροσθέτως, παρακάτω αναφέρονται κάποιοι λόγοι που οφείλονται μεταξύ άλλων οικονομική δυσπραγία της κοινωνικής ασφάλισης :

- 1) Στη γενικότερη οικονομική κρίση.



- 2) Στην αύξηση της ανεργίας.
- 3) Στην επέκταση της κοινωνικής πολιτικής τα τελευταία χρόνια.
- 4) Στη μείωση των ορίων συνταξιοδότησης.
- 5) Στη σύναψη δανείων με υψηλά επιτόκια.
- 6) Στη μεγάλη εισφοροδιαφυγή και
- 7) Σε διαρθρωτικές αδυναμίες των ασφαλιστικών οργανισμών.

Από την άλλη, αυτή η οικονομική δυσπραγία της κοινωνικής ασφάλισης ίσως να μπορούσε να μειωθεί αν δεν ήταν δυνατόν να εξαιρεθεί, πράττοντας κάποιες προτάσεις που θα μπορούσαν να οδηγήσουν στην ορθολογικοποίηση και οικονομική ανόρθωση της κοινωνικής ασφάλισης. Κάποιες προτάσεις θα μπορούσαν να είναι:

- Καθιέρωση της εθνικής σύνταξης με σύνδεση των κατώτερων συντάξεων με το μισθό, και κατάργηση προνομιακών συνταξιοδοτικών ρυθμίσεων.
- Αντικατάσταση των συντάξεων αναπηρίας με επιδόματα αναπηρίας που θα απονέμονται με αντικειμενικά κριτήρια με συνυπολογισμό του βαθμού αναπηρίας και της ηλικίας.
- Απαγόρευση της εργασίας στους συνταξιούχους με οριακές εξαιρέσεις. Η απαγόρευση θα μπορεί να αίρεται εφόσον αναστέλλεται η συνταξιοδότηση ή συνδυάζεται η μερική συνταξιοδότηση με μερική απασχόληση.
- Καταπολέμηση της εισφοροδιαφυγής, καλλιέργεια της ασφαλιστικής συνείδησης με δημόσιες καμπάνιες και κατάργηση των εισφοροαπαλλαγών.
- Εκπαίδευση στελεχών κοινωνικής ασφάλισης και κοινωνικής διοίκησης, προώθηση της έρευνας, εισαγωγή σύγχρονων μεθόδων διοίκησης και καθολική εφαρμογή μηχανογράφησης.

Τέλος, αυτό που θα ωθούσε τις παραπάνω προτάσεις στην αποτελεσματική οδό είναι η γνώση, η σύνεση, η συνέπεια αλλά πάνω απ' όλα η πολιτική γενναιότητα.

2.2 ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

2.2.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Η ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης δεν είναι νέα. Ανάγεται στους αρχαίους χρόνους, με ισχυρές ενδείξεις ότι τα πρώτα ψήγματα ασφάλισης εμφανίστηκαν στη Μεσοποταμία. Στο πλαίσιο ανάπτυξης των χερσαίων μεταφορών, έμποροι συμφωνούσαν την από κοινού αντιμετώπιση ενδεχόμενων απωλειών ή βλάβης των μεταφερόμενων εμπορευμάτων που θα υφίσταντο ορισμένοι από αυτούς κατά τη διάρκεια του ταξιδιού. Στην αρχαία Ελλάδα, οι ιστορικοί εντοπίζουν μορφές άσκησης ασφάλισης στις θαλάσσιες ασφαλίσεις. Υποστηρίζεται ότι οι ρίζες του ασφαλιστικού δικαίου βρίσκονται στο αρχαίο αττικό δίκαιο, όπου γίνεται αναφορά στα λεγόμενα «ναυτοδάνεια». Η οικονομική ισχυροποίηση της Αθηναϊκής Δημοκρατίας κατά τους κλασικούς χρόνους η ανάγκη μεταφοράς αγαθών από και προς τις αποικίες της Μεσογείου και της Μαύρης Θάλασσας σε συνδυασμό με τους αυξημένους κινδύνους των θαλάσσιων μεταφορών τόσο για τα εμπορεύματα όσο και για τα πλοία (π.χ. τρικυμίες, απώλεια φορτίων για να σωθεί το πλοίο, ναυάγια) οδήγησαν ιστορικά στην υιοθέτηση των ιδόμορφων αυτών μηχανισμών ασφάλισης. Η συμφωνία λειτουργούσε ως εξής: ο έμπορος που επιθυμούσε να καλύψει τους κινδύνους από τη θαλάσσια μετακίνηση των εμπορευμάτων του δανειζόταν από ειδικευμένους στις θαλάσσιες μεταφορές δανειστές ποσό που αντιστοιχούσε στην αξία των εμπορευμάτων. Εάν τα εμπορεύματα κατέφθαναν στον



προορισμό τους, ο έμπορος επέστρεφε το ποσό του δανείου που είχε λάβει πλέον κάποιου υψηλού τόκου. Εάν όμως τα εμπορεύματα δεν έφταναν στο λιμάνι, τότε κρατούσε τα χρήματα. Η συναλλαγή αυτή, αν και δεν ήταν γνήσια ασφαλιστική σύμβαση, προσομοίαζε με ασφάλιση, με την έννοια ότι η χρηματοδότηση από το δανειστή απέβλεπε στην κάλυψη του κινδύνου απώλειας ή βλάβης των εμπορευμάτων που συνεπαγόταν το θαλάσσιο ταξίδι. Ο δε δανειστής αναλάμβανε τον κίνδυνο έναντι της προσδοκίας να εισπράξει υψηλό τόκο. Αργότερα, στην ρωμαϊκή εποχή συναντώνται ακόμη πιο εξελιγμένες μορφές ασφάλισης θαλάσσιων μεταφορών μέσω συμβολαίων. Ιδιαίτερη άνθιση εμφανίζουν οι ασφαλίσεις αυτές στην Ισπανία κατά τα τέλη του Μεσαίωνα, όπου και δημιουργείται το 1453 το πρώτο ολοκληρωμένο δίκαιο που θα ρυθμίζει τις θαλάσσιες ασφαλίσεις επί σειρά ετών. Εκτεταμένα χρησιμοποιούνται οι θαλάσσιες ασφαλίσεις και σε άλλες χώρες με ανάλογη ναυτική ισχύ και αποικιοκρατική παρουσία, όπως Ιταλία, Πορτογαλία, Ολλανδία και Γαλλία, ενώ το 1629 συστήνεται η πρώτη ασφαλιστική εταιρία στην Ολλανδία με αντικείμενο την ασφάλιση θαλάσσιων μεταφορών.

Μετά τη μεγάλη πυρκαγιά στο Λονδίνο το 1666 δημιουργούνται και οι πρώτες οργανωμένες ασφαλιστικές εταιρίες για ασφαλίσεις κατά της πυρκαγιάς. Κατά την ίδια χρονική περίοδο παρατηρείται σε διάφορες χώρες της Ευρώπης αντίστοιχη δραστηριοποίηση. Ανάλογη διαπιστώνεται η εξέλιξη για την αντιμετώπιση κινδύνων σε πρόσωπα, η οποία ξεκίνησε από την αρχαία Αίγυπτο και συνεχίστηκε από τους Έλληνες, σαν θρησκευτική κοινωνική συνεισφορά για την κάλυψη εξόδων κηδείας και μετέπειτα από τους Ρωμαίους. Ομάδες προσώπων συμφωνούσαν να αντιμετωπίσουν από κοινού τις οικονομικές συνέπειες από τυχαία γεγονότα που θα έβλαπταν τη ζωή τους, είτε εισφέροντας σε κάποιο ταμείο είτε δίνοντας υπόσχεση για εκ των υστέρων παροχή βοήθειας στα μέλη που θα αρρωστήσουν, τραυματισθούν ή ακόμη και στη χήρα και στα ορφανά σε περίπτωση θανάτου μέλους, συμπεριλαμβανομένων και των εξόδων κηδείας. Οι πρώιμες δηλαδή ασφαλιστικές οργανώσεις ζωής βασιζόνταν στην αμοιβαία βοήθεια μεταξύ των μελών που συμμετείχαν σε αυτές. Η πρώτη ασφαλιστική εταιρία ζωής εμφανίζεται στην Αγγλία το 1698 και το παράδειγμά της ακολουθούν και σε άλλα ευρωπαϊκά κράτη. Στην Ελλάδα και προτού αυτή καταστεί ανεξάρτητο κράτος, η ασφαλιστική δραστηριότητα αρχικά αναπτύσσεται με ασφαλιστικές εταιρίες ελληνικών συμφερόντων που είχαν έδρα σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Το 1789 ιδρύεται στην Τεργέστη από Έλληνες η εταιρία « Societa Greca d' Assicurazioni », ενώ παρόμοιες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες πραγματοποιούνται στην Οδησσό και στην Κωνσταντινούπολη. Αξιοσημείωτη είναι η ιδιαίτερα σημαντική κοινωνική δράση των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών της Οδησσού και κυρίως ο πρωταγωνιστικός τους ρόλος στην ετοιμασία της επανάστασης του 1821 και η συμμετοχή τους στους επικεφαλής των ηγετών της Φιλικής Εταιρείας.

Στα επόμενα χρόνια παρατηρούνται συστηματικές προσπάθειες για την ίδρυση εντός της Ελληνικής Επικράτειας ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες λειτουργούν είτε με εγκατάσταση, όπως η εταιρία «Ελλάς» στη Σύρο (1828) και οι εταιρίες «Αχαϊκή της θαλασσοπλοΐας Εταιρία» και «Αδριατική Πυρασφαλιστική» (1839) στην πόλη των Πατρών, είτε με υποκατάστημα, όπως η ιταλική εταιρία Generali. Στην Αθήνα ιδρύεται ως ανώνυμη εταιρία το 1857 η ασφαλιστική εταιρία «ΦΟΙΝΙΞ», η οποία μετά από μια ενδιάμεση παύση των εργασιών της το 1894, επαναλειτουργεί το 1928 συνεχίζοντας μέχρι σήμερα τη δραστηριότητά της. Το 1891 ιδρύεται η εταιρία «ΕΘΝΙΚΗ» ως θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας, η οποία λειτουργεί μέχρι σήμερα αδιάλειπτα. Κατά την περίοδο της Κατοχής και παρά τις γενικότερες αντίξοες συνθήκες τις οποίες αντιμετώπιζε ο πληθυσμός της χώρας, δημιουργείται σημαντικός αριθμός νέων ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες συνολικά υπολογίζονται πάνω από 40. Για το παράδοξο αυτό φαινόμενο, το οποίο ωστόσο δεν περιορίζεται μόνο στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, έχει δοθεί σειρά ερμηνειών, όπως η ευκολία με την οποία παρέχονταν άδειες για την ίδρυση ανωνύμων εταιριών. Ένα χρόνο μετά την παύση της γερμανικής κατοχής, το 1945, λειτουργούν στην Ελλάδα 143 συνολικά ασφαλιστικές εταιρίες, οι εργασίες των οποίων επικεντρώνονται στις ασφαλίσεις ζημιών. Οι ασφαλίσεις ζωής θα παραμείνουν στάσιμες για αρκετά χρόνια ακόμα, ενώ μόλις τη δεκαετία του 1970 θα υπάρξει συστηματική κινητικότητα στις ασφαλίσεις αυτές. Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια συνεχής μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια αγορά μέσω συγχωνεύσεων και απορροφήσεων με σκοπό τη δημιουργία ευρύτερων και πιο ισχυρών ασφαλιστικών σχημάτων. Σήμερα, η ιδιωτική ασφάλιση διεθνώς γνωρίζει ανοδική πορεία, καλύπτοντας ένα ευρύτατο φάσμα αγαθών και υπηρεσιών. Παράλληλα, ανοίγονται



προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης του κλάδου, οι οποίες αποδίδονται στην τάση που επικρατεί πλέον για τη συμπλήρωση της κοινωνικής ασφάλισης από ιδιωτικά ασφαλιστικά σχήματα στο χώρο των συντάξεων και της υγείας. Στην τάση αυτή οδήγησαν οι δημογραφικές μεταβολές που συντελούνται τις τελευταίες δεκαετίες με την αύξηση του προσδόκιμου ζωής και τη μειωμένη γεννητικότητα σε συνδυασμό με την άνοδο του βιοτικού επιπέδου.

2.2.2 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Την ιδιωτική ασφάλιση την εξασκούν ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες εποπτεύονται με ειδική νομοθεσία από την Τράπεζα της Ελλάδος. Την ιδιωτική ασφάλιση την κάνει το φυσικό ή νομικό πρόσωπο για διάφορους τομείς και κινδύνους από τους οποίους θέλει να προστατευθεί. Ανάλογα με είδος των ασφαλιζομένων προσώπων ή πραγμάτων τις ασφαλίσεις τις κατατάσσουμε σε τρεις κατηγορίες.

1. Ασφαλίσεις προσώπων: Είναι εκείνες οι οποίες καλύπτουν φυσικά πρόσωπα μεμονωμένα ή και ομαδικά και είναι οι:

- α) Ασφαλίσεις ζωής
- β) Ασφαλίσεις θανάτου
- γ) Ασφαλίσεις γήρατος
- δ) Ασφαλίσεις ατυχημάτων
- ε) Ασφαλίσεις ασθενείας
- στ) Μικτές ασφαλίσεις

2. Ασφαλίσεις πραγμάτων (εμπράγματα ασφαλίσεις) δηλαδή εκείνες που καλύπτουν πράγματα ή ζώα και ειδικότερα:

- α) Εμπορεύματα
- β) Πλοία και αεροσκάφη
- γ) Περιουσία
- δ) Προϊόντα
- ε) Ζώα

3. Ασφαλίσεις ευθυνών που καλύπτουν τις αστικές ευθύνες σε ότι αφορά:

- α) Επιχειρήσεις
- β) Αυτοκίνητα
- γ) Ιδιοκτήτες ακινήτων

2.2.3 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΣΚΟΥΝ ΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Η ιδιωτική ασφάλιση ασκείται στην Ελλάδα από:

- Ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρίες που έχουν έδρα την Ελλάδα.
- Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε τρίτη χώρα εκτός της ΕΕ και του ΕΟΧ και δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα υπό καθεστώς εγκατάστασης (μέσω υποκαταστήματος).
- Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε κράτος-μέλος της ΕΕ ή του ΕΟΧ και δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα υπό καθεστώς εγκατάστασης ή ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.
- Αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς

Ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρίες που έχουν έδρα την Ελλάδα

Η λειτουργία ασφαλιστικής επιχείρησης με έδρα την Ελλάδα προϋποθέτει άδεια που χορηγείται με απόφαση της Εποπτικής Αρχής. Η άδεια ισχύει για το σύνολο της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ενιαία άδεια) σε περίπτωση που η ενδιαφερόμενη επιχείρηση πρόκειται να ασκήσει τις δραστηριότητές της σε άλλο κράτος-



μέλος, είτε με καθεστώς εγκατάστασης, δηλαδή υποκατάστημα, είτε με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.Δ. 400/1970.

Για ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα την Ελλάδα και συνιστώνται μετά την έναρξη ισχύος του Π.Δ. 118/85 (ΦΕΚ Α' 35), η άδεια λειτουργίας τους χορηγείται αποκλειστικά για την άσκηση είτε ασφαλίσεων κατά ζημιών είτε ασφαλίσεων ζωής. Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα την Ελλάδα και οι οποίες κατά τη δημοσίευση του Π.Δ. 118/85 ασκούσαν ασφαλίσεις κατά ζημιών μαζί με ασφαλίσεις ζωής μπορούν να εξακολουθήσουν την ταυτόχρονη άσκηση των δύο δραστηριοτήτων, υπό τον όρο ότι κάθε δραστηριότητα θα τελεί υπό χωριστή διαχείριση σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 52β του Ν.Δ. 400/1970.

Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται:

- **Ασφαλιστικές εταιρίες ζωής**, εκ των οποίων κάποιες είναι:
 - ✓ [AlphaLife Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής](#)
 - ✓ [Eurolife ERB Ανώνυμος Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής](#)
 - ✓ [ING Ελληνική Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής](#)
 - ✓ [INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής](#)
 - ✓ [ERGO Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής](#)

- **Ασφαλιστικές εταιρίες ζημιών**, εκ των οποίων κάποιες είναι:
 - ✓ [Inchcape Ασφάλειες Ανώνυμη Εταιρεία Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών](#)
 - ✓ [INTERNATIONAL LIFE Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων](#)
 - ✓ [NP INSURANCE - ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία](#)
 - ✓ [INTERΠΑΜΕΡΙΚΑΝ Ελληνική Εταιρία Ασφαλίσεων Ζημιών Ανώνυμη Εταιρία](#)
 - ✓ [ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Ανώνυμος Ασφαλιστική Και Αντασφαλιστική Εταιρία](#)

- **Ασφαλιστικές εταιρίες μικτής δραστηριότητας**, εκ των οποίων κάποιες είναι:
 - ✓ AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Ανώνυμος Εταιρία
 - ✓ GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ Ανώνυμη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία
 - ✓ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Ανώνυμος Ελληνική Εταιρία Γενικών Ασφαλειών
 - ✓ Ανώνυμος Ελληνική Εταιρία Γενικών Ασφαλειών, Η ΕΘΝΙΚΗ
 - ✓ ALLIANZ Ελλάς Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Στο πλαίσιο της δραστηριότητας (Κλάδοι ασφάλισης ζωής ή Κλάδοι ασφαλίσεων ζημιών) την οποία επιθυμεί να ασκήσει η ασφαλιστική επιχείρηση, της χορηγείται από την εποπτική αρχή η άδεια λειτουργίας κατά κλάδο ασφάλισης, για όλους ή μερικούς από τους κινδύνους που υπάγονται στον κάθε κλάδο, καθώς και κατά ομάδα κλάδων ασφαλίσεων.

Επίσης, στην εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος υπάγονται και οι δραστηριότητες των ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ευρωπαϊκό οικονομικό χώρο, σύμφωνα με τις διατάξεις που διέπουν την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών.

Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε τρίτη χώρα (εκτός της ΕΕ και του ΕΟΧ)

Στην εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος υπάγονται επίσης οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε τρίτη χώρα (εκτός της ΕΕ και του ΕΟΧ) και ασκούν ασφάλιση στην Ελλάδα υπό καθεστώς εγκατάστασης σύμφωνα με τα άρθρα 3α και 20 του Ν.Δ. 400/1970.

Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε κράτος-μέλος της ΕΕ και του ΕΟΧ



Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε κράτος-μέλος της ΕΕ και του ΕΟΧ, μπορούν να ασκούν ασφάλιση στην Ελλάδα, είτε υπό καθεστώς εγκατάστασης, δηλαδή υποκατάστημα, είτε υπό καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, σύμφωνα με τις διατάξεις του 7ου Κεφαλαίου του Ν.Δ.400/1970.

Η εποπτεία της δραστηριότητας αυτών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων πραγματοποιείται από τις εποπτικές αρχές των κρατών-μελών όπου έχουν την έδρα τους οι εν λόγω ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί

Στην εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος υπάγονται οι οργανισμοί που ασκούν την αμοιβαία ασφάλιση ή αλληλασφάλιση, με αποκλειστικό σκοπό την αλληλασφάλιση των μελών τους. Οι αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί λειτουργούν σύμφωνα τα άρθρα 35, 36 και 37 του Ν.Δ. 400/1970 και μπορούν να ασκούν αποκλειστικά ασφαλιστικές εργασίες που κατατάσσονται και ταξινομούνται στις ασφαλίσεις κατά ζημιών.

2.2.4 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ

- **Ασφαλιστικός Σύμβουλος**

Ασφαλιστικός σύμβουλος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο μελετά την αγορά, παρουσιάζει και προτείνει λύσεις ασφαλιστικής κάλυψης των αναγκών των πελατών, με ασφαλιστικές συμβάσεις, για λογαριασμό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων για την πρόσκτηση εργασιών. Η σχέση που συνδέει τον ασφαλιστικό σύμβουλο με τους ως άνω είναι σύμβαση έργου. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος δεν έχει δικαίωμα υπογραφής ασφαλιστηρίων ούτε εκπροσώπησης ασφαλιστικής επιχείρησης ή ασφαλιστικού πράκτορα ή μεσίτη. Κάθε αντίθετη συμφωνία είναι άκυρη. Δεν είναι παράνομος ο συμβατικός όρος με τον οποίο περιορίζεται το δικαίωμα του ασφαλιστικού συμβούλου να συνάπτει σύμβαση και με άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Το δικαίωμα αυτό ασκείται από την συμβαλλόμενη ασφαλιστική επιχείρηση μόνο για τους κλάδους που ασκεί. Η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να αναθέτει στον ασφαλιστικό σύμβουλο την είσπραξη ασφαλίσεων. Στην περίπτωση αυτή του καταβάλλει επιπλέον προμήθεια, το ύψος της οποίας καθορίζεται από τα μέρη με τη σχετική σύμβαση. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού συμβούλου είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού υπαλλήλου. Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του ασφαλιστικού συμβούλου είναι η εγγραφή του στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του, (τα δικαιολογητικά για την εγγραφή περιέχονται στο Π.Δ. 190/2006 και στην υπουργική απόφαση Κ3-8010-08/08/2007 του Υπουργού Ανάπτυξης) καθώς και πιστοποιητικό επιτυχούς δοκιμασίας σε εξετάσεις που επιμελείται η Τράπεζα της Ελλάδος. Στην περίπτωση νομικού προσώπου, τα έγγραφα και πιστοποιητικά που αναφέρονται στο αρ. 4, παρ. Α, εδ. α-στ, Π.Δ. 190/2006, αφορούν και τους υπαλλήλους που συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική ή αντασφαλιστική διαμεσολάβηση ή δραστηριοποιούνται ως συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

- **Ασφαλιστικός Πράκτορας**

Ασφαλιστικός πράκτορας είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει ως έργο την ανάληψη με σύμβαση, έναντι προμήθειας, ασφαλιστικών εργασιών στο όνομα και για λογαριασμό μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο ασφαλιστικός πράκτορας παρουσιάζει, προτείνει, προπαρασκευάζει, προσυπογράφει ή συνάπτει ο ίδιος ή διαμέσου άλλων διαμεσολαβούντων για λογαριασμό μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων ασφαλιστικές συμβάσεις. Επίσης παρέχει στον



ασφαλισμένο κάθε αναγκαία συνδρομή κατά την διάρκεια της ασφαλιστικής σύμβασης και ιδιαίτερα μετά την επέλευση της ασφαλιστικής περίπτωσης. Με την σύμβαση πρακτόρευσης μπορεί να περιορίζεται το δικαίωμα του ασφαλιστικού πράκτορα να συνάπτει συμβάσεις πρακτόρευσης και με άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του μεσίτη ασφαλίσεων καθώς και με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή διευθυντή ή εκπροσώπου ασφαλιστικής επιχείρησης. Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του ασφαλιστικού πράκτορα είναι η εγγραφή του στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του, (τα δικαιολογητικά για την εγγραφή περιέχονται στο Π.Δ. 190/2006 και στην υπουργική απόφαση Κ3-8010-08/08/2007 του Υπουργού Ανάπτυξης) καθώς και πιστοποιητικό επιτυχούς δοκιμασίας σε εξετάσεις που επιμελείται η Τράπεζα της Ελλάδος. Στην περίπτωση νομικού προσώπου, τα έγγραφα και πιστοποιητικά που αναφέρονται στο αρ. 4, παρ. Α, εδ. α-στ, Π.Δ. 190/2006, αφορούν και τους υπαλλήλους που συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική ή αντασφαλιστική διαμεσολάβηση ή δραστηριοποιούνται ως συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

- **Μεσίτης Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων**

Μεσίτης είναι το πρόσωπο, το οποίο έχει ως έργο, κατ' εντολή του ασφαλιζόμενου, χωρίς να δεσμεύεται ως προς την επιλογή της ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης, έναντι προμήθειας που καταβάλλεται από τις ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, να φέρει σε επαφή ασφαλιζόμενους ή αντασφαλιζόμενους και ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, να προβαίνει σε όλες τις αναγκαίες προπαρασκευαστικές εργασίες για την σύναψη ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών συμβάσεων, να λαμβάνει την αποδοχή από την ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση και την έγκριση του ασφαλιζόμενου ή αντασφαλιζόμενου και να βοηθά κατά την διαχείριση και την εκτέλεση τους, ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του κινδύνου. Ο μεσίτης ασφαλίσεων πρέπει να απολαμβάνει νομικής και οικονομικής ανεξαρτησίας έναντι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η ιδιότητα του μεσίτη ασφαλίσεων είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα, με την ιδιότητα του συνδεδεμένου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή καθώς και με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή διευθυντή ή εκπροσώπου ασφαλιστικής επιχείρησης. Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του μεσίτη ασφαλίσεων είναι η εγγραφή του στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του, (τα δικαιολογητικά για την εγγραφή περιέχονται στο Π.Δ. 190/2006 και στην υπουργική απόφαση Κ3-8010 08/08/2007 του Υπουργού Ανάπτυξης) καθώς και πιστοποιητικό επιτυχούς δοκιμασίας σε εξετάσεις που επιμελείται η Τράπεζα της Ελλάδος. Στην περίπτωση νομικού προσώπου, τα έγγραφα και πιστοποιητικά που αναφέρονται στο αρ. 4, παρ. Α, εδ. α-στ, Π.Δ. 190/2006, αφορούν και τους υπαλλήλους που συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική αντασφαλιστική διαμεσολάβηση ή δραστηριοποιούνται ως συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

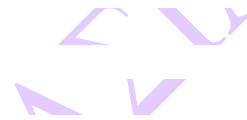
- **Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων**

Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο για λογαριασμό μιας ασφαλιστικής επιχείρησης ζωής ή και μιας μόνο ασφαλιστικής επιχείρησης ασφαλίσεων κατά ζημιών, έναντι προμήθειας διαμεσολαβεί στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων διαμέσου ομάδας ασφαλιστικών συμβούλων, τους οποίους επιλέγει, εκπαιδεύει και εποπτεύει. Η σχέση που συνδέει το συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων με την ασφαλιστική επιχείρηση είναι σύμβαση έργου, η οποία καταρτίζεται εγγράφως. Σε περίπτωση ύπαρξης επιπλέον σύμβασης εξαρτημένης εργασίας του συντονιστή ως διευθυντή γραφείου πωλήσεων ασφαλίσεων, η σύμβαση έργου παραμένει ανεξάρτητη και δεν απορροφάται από την



σύμβαση εξαρτημένης εργασίας. Η σχέση που συνδέει το συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων με την ασφαλιστική επιχείρηση είναι σύμβαση έργου, η οποία καταρτίζεται εγγράφως. Η ιδιότητα του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων καθίσταται ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή διευθυντή ή εκπροσώπου ασφαλιστικής επιχείρησης. Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων είναι η εγγραφή του στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του, (τα δικαιολογητικά για την εγγραφή περιέχονται στο Π.Δ. 190/2006 και στην υπουργική απόφαση Κ3-8010-08/08/2007 του Υπουργού Ανάπτυξης) καθώς και πιστοποιητικό επιτυχούς δοκιμασίας σε εξετάσεις που επιμελείται η Τράπεζα της Ελλάδος. Στην περίπτωση νομικού προσώπου, τα έγγραφα και πιστοποιητικά που αναφέρονται στο αρ. 4, παρ. Α, εδ. α-στ, Π.Δ. 190/2006, αφορούν και τους υπαλλήλους που συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική ή αντασφαλιστική διαμεσολάβηση ή δραστηριοποιούνται ως συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

- **Συνδεδεμένος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής**



Συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ασκεί δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης εξ ονόματος και για λογαριασμό ασφαλιστικής επιχείρησης ή περισσότερων της μιας ασφαλιστικών επιχειρήσεων, εφόσον τα σχετικά ασφαλιστικά προϊόντα δεν είναι ανταγωνιστικά μεταξύ τους, αλλά το οποίο δεν εισπράττει τα ασφάλιστρα ή τα ποσά που προορίζονται για τον πελάτη και ενεργεί υπό την πλήρη ευθύνη των εν λόγω ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τα προϊόντα που αφορά κάθε μία από αυτές. Θεωρείται επίσης, ως συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ο οποίος ενεργεί υπό την ευθύνη μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τα προϊόντα που αφορούν κάθε μια από αυτές, κάθε πρόσωπο που ασκεί την δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης η οποία είναι συμπληρωματική προς την κύρια επαγγελματική του δραστηριότητα, όταν η ασφάλιση αποτελεί συμπλήρωμα των αγαθών ή υπηρεσιών που παρέχονται στο πλαίσιο της κύριας απασχόλησής του και το οποίο δεν εισπράττει ούτε τα ασφάλιστρα ούτε τα ποσά που προορίζονται για τον πελάτη. Η ιδιότητα του συνδεδεμένου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή εξ ορισμού είναι ασυμβίβαστη με αυτήν του μεσίτη ασφαλίσεων. Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του συνδεδεμένου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή είναι η εγγραφή του στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του, (τα δικαιολογητικά για την εγγραφή περιέχονται στο Π.Δ. 190/2006 και στην υπουργική απόφαση Κ3-8010-08/08/2007 του Υπουργού Ανάπτυξης) καθώς και πιστοποιητικό επιτυχούς δοκιμασίας σε εξετάσεις που επιμελείται η Τράπεζα της Ελλάδος. Στην περίπτωση νομικού προσώπου, τα έγγραφα και πιστοποιητικά που αναφέρονται στο αρ. 4, παρ. Α, εδ. α-στ, Π.Δ. 190/2006, αφορούν και τους υπαλλήλους που συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική ή αντασφαλιστική διαμεσολάβηση ή δραστηριοποιούνται ως συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

- **Υπάλληλος Ασφαλιστικής Επιχείρησης**

Υπάλληλος ασφαλιστικής επιχείρησης μπορεί να ασκεί πράξεις ασφαλιστικής διαμεσολάβησης χωρίς να υποχρεούται σε εγγραφή στο αρμόδιο Επιμελητήριο, εφόσον τα ετήσια ακαθάριστα έσοδά του, καταβαλλόμενα ως προμήθειες, από τις πράξεις αυτές δεν υπερβαίνουν στο σύνολο τους το ποσό των πέντε χιλιάδων ευρώ (5.000). Εάν τα ετήσια ακαθάριστα έσοδά του από τις πράξεις αυτές υπερβαίνουν το ανωτέρω ποσό υποχρεούται να εγγραφεί στο αρμόδιο επιμελητήριο με την συνδρομή



των προϋποθέσεων που ανάγονται στην κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης που επιλέγει να εγγραφεί (τα δικαιολογητικά για την εγγραφή περιέχονται στο Π.Δ. 190/2006 και στην υπουργική απόφαση Κ3-8010-08/08/2007 του Υπουργού Ανάπτυξης).

- **Διαμεσολαβούντες - Εργασία στην Ευρωπαϊκή Ένωση**

Ασφαλιστικός ή ανασφαλιστικός διαμεσολαβητής, ο οποίος προτίθεται να ασκήσει τις δραστηριότητες του για πρώτη φορά σε ένα ή περισσότερα κράτη μέλη με καθεστώς ελεύθερης εγκατάστασης ή ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, ενημερώνει την Τράπεζα της Ελλάδος. Εντός προθεσμίας ενός μηνός μετά την ενημέρωση αυτή, η Τράπεζα της Ελλάδος γνωστοποιεί στις αρμόδιες αρχές των κρατών μελών υποδοχής την πρόθεση του ασφαλιστικού ή ανασφαλιστικού διαμεσολαβητή να δραστηριοποιηθεί στην επικράτειά τους, ενημερώνοντας ταυτόχρονα τον ενδιαφερόμενο διαμεσολαβητή. Ο ασφαλιστικός ή ανασφαλιστικός διαμεσολαβητής μπορεί να αρχίσει τη δραστηριότητα του στο κράτος της ΕΕ, προς το οποίο εστάλη η ως άνω Γνωστοποίηση, μετά την πάροδο ενός μήνα από την ημερομηνία κατά την οποία πληροφορήθηκε από την Τράπεζα της Ελλάδος ότι ολοκληρώθηκε η διαδικασία της παραπάνω παραγράφου. Ο διαμεσολαβητής μπορεί να αρχίσει αμέσως την δραστηριότητα του, αν το κράτος-μέλος υποδοχής δεν επιθυμεί να λαμβάνει τη σχετική γνωστοποίηση.

2.3 ΑΝΑΓΚΑΙΟΤΗΤΑ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΗΣ ΣΧΕΣΗΣ ΜΕΤΑΞΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

Είναι γεγονός ότι η κοινωνική ασφάλιση αλλά και η ιδιωτική ασφάλιση στηρίζονται στην ίδια ιδέα, καλύπτουν την ίδια ανθρώπινη ανάγκη και εξυπηρετούν τον ίδιο στόχο και σκοπό. Πηγάζουν από το φόβο, την ανασφάλεια και την ανησυχία που αισθάνεται κάθε άνθρωπος στην καθημερινότητα του για τους κινδύνους που μπορούν να συμβούν στον ίδιο (όπως διάφορες ασθένειες, ατυχήματα, αναπηρίες ή ακόμα και ο θάνατος) ή στα αγαθά του και επιδιώκουν την εξασφάλιση του, γι' αυτούς τους κινδύνους. Δηλαδή, τη σιγουριά ότι αν αυτοί οι κίνδυνοι επέλθουν, οι επιπτώσεις που θα προέλθουν από αυτούς και τα προβλήματα που θα προκύψουν θα αντιμετωπισθούν είτε με την κοινωνική είτε με την ιδιωτική ασφάλιση.

Εξίσου η κοινωνική και η ιδιωτική ασφάλιση τη σημερινή εποχή επιδεικνύουν εντυπωσιακή ανάπτυξη και αποτελούν τα βασικά θεμέλια της κοινωνικής μας δραστηριότητας και της οικονομικής ενεργητικότητας μας.

Επίσης, τόσο η ιδιωτική όσο και η κοινωνική ασφάλιση αποκτά μεγαλύτερη σημασία, όσο περισσότερο αναπτύσσεται η οικονομία και η τεχνολογία. Πιο συγκεκριμένα, όσο οδηγούμαστε προς πιο πολύπλοκες οικονομικές και κοινωνικές σχέσεις, όπως την εκβιομηχάνιση, την ανάπτυξη των μεγάλων πόλεων, τον αυτοματισμό, τόσο πιο πολύ ο άνθρωπος θα νιώθει ανασφάλεια γιατί εξαρτάται όλο και περισσότερο από το εισόδημα της εργασίας του ενώ τα περιουσιακά του στοιχεία θα εκτίθενται όλο και περισσότερο σε μεγαλύτερους κινδύνους.

Συμπερασματικά από τα παραπάνω, σίγουρα υπάρχουν περιθώρια συνεργασίας κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης. Βέβαια η συνεργασία αυτή θα ήταν ίσως πιο αποτελεσματική υπό την προϋπόθεση του καθορισμού συγκεκριμένων ορίων ευθύνης για κάθε τομέα συμπληρώνοντας η ιδιωτική ασφάλιση την δημόσια ασφάλιση. Με αυτόν τον τρόπο θα δινόταν η δυνατότητα και στους δύο τομείς να λειτουργήσουν πιο αποτελεσματικά και να αξιοποιηθούν καλύτερα οι υφιστάμενοι πόροι.

Πιο συγκεκριμένα, χρειάζεται μια εστιασμένη προσέγγιση σύμπραξης δημοσίου – ιδιωτικού τομέα, που θα περιλαμβάνει τη διαχείριση του ασφαλιστικού κινδύνου και των αποζημιώσεων και την ανάπτυξη της πρωτοβάθμιας περίθαλψης. Απαραίτητες, ωστόσο, προϋποθέσεις για την επιτυχία της σύμπραξης είναι να έχουν και οι δύο πλευρές κοινή αντίληψη των θεμάτων, κοινό όραμα και κοινούς στόχους, να είναι η επικοινωνία μεταξύ των εμπλεκόμενων ανοικτή, καθαρή και σαφής, να υπάρχει εμπιστοσύνη ανάμεσα στις δύο πλευρές και πνεύμα καλής



συνεργασίας, να είναι και οι δύο πλευρές αφοσιωμένες στην επίτευξη των στόχων και να έχουν δέσμευση για το επιθυμητό αποτέλεσμα. Ακόμη, να δοθούν οι κατάλληλες αρμοδιότητες στους φορείς ώστε να μπορούν να λαμβάνουν και να εφαρμόζουν αποφάσεις για τη συνεργασία, να δημιουργηθεί ένα πολύ συγκεκριμένο και ρεαλιστικό επιχειρησιακό πλάνο και, τέλος, η μέτρηση των αποτελεσμάτων να είναι κερδοφόρα και για τις δύο πλευρές βελτιώνοντας ταυτόχρονα την ποιότητα παροχής υπηρεσιών

Κεφάλαιο 3: Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Κατά τη διάρκεια του 2012, 36 ασφαλιστικές επιχειρήσεις έναντι των 37 που ήταν το 2011 δραστηριοποιήθηκαν στον κλάδο πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσης και εμφάνισαν παραγωγή 550 εκατομμυρίων € έναντι των 578 εκατομμυρίων € το 2011 στους τρεις κλάδους οι οποίοι απαρτίζουν την ασφάλιση περιουσίας και είναι:

1. ΠΥΡΚΑΪΑ
2. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΗΣ
3. ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ(όπου περιλαμβάνονται οι τεχνικές ασφαλίσσεις και οι διάφορες χρηματικές απώλειες)

Κατά το 1ο εξάμηνο του 2013, η παραγωγή ασφαλιστρών των προηγούμενων κλάδων αυξήθηκε κατά 1,7% σε σχέση με το 1ο εξάμηνο του 2012. Πρέπει να αναφερθεί ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατέβαλαν συνολικά 146 εκατομμύρια € σε αποζημιώσεις έναντι των 159 εκατομμυρίων € το 2011 σχετικά με τις ανωτέρω ασφαλίσσεις το 2012, μειωμένες κατά 8,0% σε σχέση με το 2011.

Σύμφωνα με την έρευνα της ΕΑΕΕ επί των ασφαλίσεων περιουσίας (πλην των τεχνικών ασφαλίσεων) μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών της, ο δείκτης ζημιών για τους κλάδους περιουσίας εκτιμάται ότι έφτασε το 32,7% για το 2012, αυξημένος από το 27,8% το 2011. Ο δείκτης ζημιών των λοιπών κλάδων κατά Ζημιών για το 2012 (δηλαδή πλην της ασφάλισης αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων) εκτιμάται στο 27,5% και είναι μικρότερος από αυτόν των κλάδων περιουσίας. Όταν γίνεται κατάτμηση των δεικτών ζημιών της ασφάλισης περιουσίας ανά είδος κάλυψης, οι κατοικίες εμφανίζουν αρκετά χαμηλότερη τιμή δείκτη από τους λοιπούς κινδύνους, 8,4% έναντι 8,9% το 2011 και 57,6% έναντι 45,9% το 2011.

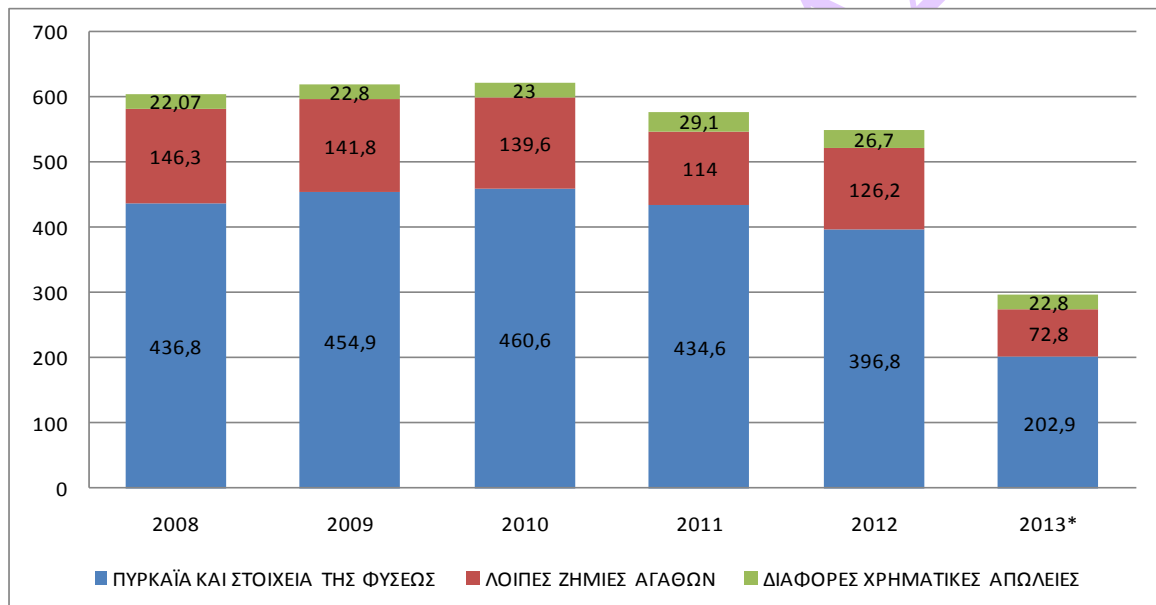
Σύμφωνα με τα στοιχεία της Εποπτικής Αρχής, η παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλιστικές εργασίες (εγγραμμένα ασφαλίστρα και δικαιώματα συμβολαίων) για το σύνολο των κλάδων ασφάλισης (Ζωής και κατά Ζημιών), έφτασαν τα 4,4 δισ. € το 2012, μειωμένα κατά 11,6% σε σχέση με το 2011. Από αυτά, τα 2,5 δισ. € αφορούσαν στις ασφαλίσσεις κατά Ζημιών (μείωση 12,3%) ενώ τα 1,9 δισ. € στις ασφαλίσσεις Ζωής (μείωση 10,6%). Η παραγωγή ασφαλιστρών των κλάδων περιουσίας (οι οποίοι περιλαμβάνουν τους κλάδους πυρκαϊάς και στοιχείων της φύσεως, λοιπές ζημιές αγαθών και διαφόρων χρηματικών απωλειών) έφτασε τα 550 (2011: 578) εκατ. € (22,3% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά Ζημιών), καταγράφοντας μείωση κατά 4,8%.



Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα της ΕΑΕΕ σχετικά με την παραγωγή ασφαλίσεων για το 1^ο εξάμηνο του 2013, στην οποία συμμετείχαν ασφαλιστικές επιχειρήσεις που άθροιζαν μερίδιο αγοράς 94,6%, οι ασφαλίσεις περιουσίας συγκέντρωσαν 298,5 εκατ. € σε πρωτασφαλιστική παραγωγή (25,6% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά Ζημιών). Σε σύγκριση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2012 η παραγωγή αυτή είναι αυξημένη κατά 1,7%.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ						
ΚΛΑΔΟΣ (εκατ. €)	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
ΠΥΡΚΑΪΑ ΚΑΙ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	436,8	454,9	460,6	434,6	396,8	202,9
ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	146,3	141,8	139,6	114	126,2	72,8
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	22,07	22,8	23	29,1	26,7	22,8
ΣΥΝΟΛΟ	605,17	619,5	623,2	577,7	549,7	298,5

* ΑΝΑΦΕΡΕΤΑΙ ΣΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ ΤΟΥ 2013, ΣΕ ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ 94,6%



3.1 ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ ΣΠΙΤΙΟΥ

Ασφάλιση περιουσίας είναι ο θεσμός που προστατεύει την ιδιοκτησία του πελάτη, το περιεχόμενο και τον εξοπλισμό της από την απώλεια από φυσικά φαινόμενα, κλοπή, πυρκαγιά ή άλλους κινδύνους.

Υπάρχουν νέα προγράμματα ασφάλισης τα οποία μπορούν να εξασφαλίσουν απόλυτα τον πελάτη από οποιονδήποτε κίνδυνο μπορεί να απειλήσει την κατοικία. Εάν υπάρχουν κίνδυνοι προς μια συγκεκριμένη καταστροφή, μπορεί να εξεταστεί μια πρόσθετη ασφάλιση πληρώνοντας ένα επιπλέον ασφαλιστρο για την ασφάλιση κατά πυρκαγιάς, πλημμύρας, σεισμού ή πυρηνικού κινδύνου, χαλάζι, ανεμοθύελλα, βανδαλισμό ή κλοπή.

Ένας ασφαλιστικός σύμβουλος μπορεί να προτείνει ένα έτοιμο πρόγραμμα ή ακόμα και να σχεδιάσει για εσάς ένα πιο εξειδικευμένο πλάνο ασφάλισης προσαρμοσμένο στις ανάγκες του πελάτη.



Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια περιουσίας είναι συνήθως όροι σύμβασης σε ισχύ για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

Αναφορικά με τα ασφάλιστρα σημαντικό ρόλο παίζουν τα τυχόν προληπτικά μέτρα προστασίας που λαμβάνει ο ιδιοκτήτης, π.χ. αν το σπίτι βρίσκεται δίπλα σε ένα πυροσβεστικό σταθμό ή είναι εξοπλισμένο με ψεκαστήρες πυρκαγιάς και συναγερμού σε περίπτωση πυρκαγιάς, αν το σπίτι έχει ένα σύστημα ασφαλείας και έχουν εγκατασταθεί ειδικές κλειδαριές ασφάλειας, κ.τ.λ. Οπότε είναι πολύ σημαντικό να αναφερθεί ότι πολλές ασφαλιστικές εταιρίες συνυπολογίζουν θετικά τις προσπάθειες πρόληψης που λαμβάνει ο κάθε πελάτης για την παρουσία του και προσφέρονται σημαντικές εκπτώσεις.

3.2 ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Η Ασφάλιση Περιουσίας για τις επιχειρήσεις είναι απαραίτητη καθώς προστατεύει τα στοιχεία του ενεργητικού τους, δηλαδή, την περιουσιακή τους κατάσταση, όπως τις πάγιες εγκαταστάσεις, τον εξοπλισμό ή τα αποθέματα πρώτων υλών και έτοιμων προϊόντων.

Η ασφάλιση περιουσίας, επεκτείνεται και με την κάλυψη Απώλειας κερδών, δηλαδή, την ασφάλιση του μικτού κέρδους της επιχείρησης από την λειτουργία της. Σε περίπτωση δηλαδή υλικής ζημιάς στα περιουσιακά στοιχεία, το μεικτό κέρδος απειλείται να μειωθεί σημαντικά, έως και να μηδενιστεί, καθώς θα αναγκαστεί να σταματήσει την λειτουργία της ή να μειώσει την δραστηριότητα της. Με την ασφάλιση απώλειας κερδών, η επιχείρηση αναπληρώνει το μεικτό κέρδος από το χαμένο κύκλο εργασιών που δεν πραγματοποιήσε.

Εκτός από την Ασφάλιση Περιουσίας και Απώλειας κερδών είναι και η Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης των επιχειρήσεων. Η Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης καλύπτει κάθε ποσό που η επιχείρηση οφείλει να καταβάλει σε τρίτους (ακόμα και τα δικαστικά έξοδα) για την αποζημίωση λόγω σωματικής βλάβης ή υλικής ζημιάς που προκλήθηκε από την δραστηριότητα της. Την Γενική Αστική Ευθύνη συμπληρώνουν η Εργοδοτική Αστική Ευθύνη, η Αστική Ευθύνη Προϊόντων και η Επαγγελματική Ευθύνη.

Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΑΕΕ, για την περίοδο από Ιανουάριο μέχρι Νοέμβριο 2013, τα ασφάλιστρα του κλάδου Πυρός και του κλάδου Γενικής Αστικής Ευθύνης παρέμειναν στα ίδια επίπεδα με το 2012, ενώ του κλάδου Λοιπόν Ζημιών Αγαθών παρουσίασαν μικρή πτώση. Παρόλο που η οικονομική κρίση έχει οδηγήσει πολλές επιχειρήσεις να βάλουν λουκέτο, θεωρούμε πως μεσοπρόθεσμα οι ασφαλίσσεις περιουσίας και αστικής ευθύνης των επιχειρήσεων θα αυξηθούν. Οι επιχειρήσεις που θα επιβιώσουν θα είναι οι πιο υγιείς, με μεγαλύτερα περιθώρια ανάπτυξης και επομένως περισσότερες ασφαλιστικές ανάγκες. Παράλληλα, αξίζει να αναφερθεί πως παρατηρείται αύξηση του ενδιαφέροντος στην ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης Δικηγόρων, Λογιστών, Φυσικοθεραπευτών κ.τ.λ

Κεφάλαιο 4: ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ. ΚΛΑΣΣΙΚΑ ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ- BANCASSURANCE



4.1 ΚΛΑΣΣΙΚΑ ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Στις μέρες μας, γίνεται ολοένα και πιο έντονο το φαινόμενο στην στρόφιξη των καταναλωτών στην ιδιωτική ασφάλιση οδηγώντας έτσι μακροπρόθεσμα στην αύξηση των εσόδων των ασφαλιστικών εταιρειών. Βέβαια, καθοριστική θέση στην αύξηση της ασφαλιστικής παραγωγής κατέχουν τα δίκτυα πωλήσεων.

Τα πιο κύρια κανάλια διανομής ασφαλιστικών προϊόντων είναι οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι τράπεζες. Σύμφωνα με στοιχεία της αγοράς στον κλάδο ζωής μερίδιο άνω του 50% της παραγωγής καταλαμβάνει το agency system, ενώ άνω του 30% το Bancassurance καθώς το υπόλοιπο ποσοστό το κατέχουν άλλα δίκτυα διανομής. Παράλληλα, στις γενικές ασφάλειες το agency system κατέχει περίπου το 40% και μόλις το 10% το Bancassurance ενώ το υπόλοιπο ποσοστό μοιράζονται άλλα δίκτυα διανομής.

Σύμφωνα με έρευνα πτυχιακών φοιτητών του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα παρά τις αντίξοες συνθήκες της αγοράς στην προσπάθεια τους να είναι βιώσιμες και να προσελκύουν περισσότερους καταναλωτές επενδύουν όλο και περισσότερο στα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων.

Οι νέες τεχνολογίες αποτελούν σημαντικό στοιχείο στην χάραξη της πολιτικής των εταιρειών, αφού έχουν την δυνατότητα υιοθετώντας νέα πληροφοριακά συστήματα να:

- Μειώσουν τα έξοδα τους
- Παρέχουν καλύτερες υπηρεσίες
- Αυξήσουν τις πωλήσεις τους.

Βασικά χαρακτηριστικά των ασφαλιστικών εταιρειών που συμβάλλουν στην προσπάθεια τους να προσεγγίσουν όλο και περισσότερους πελάτες είναι η ταχύτητα εξυπηρέτησης, η δυνατότητα σύγκρισης και αγοράς ενός προϊόντος.

Όμως, τώρα παρά την ουσιαστική ανάγκη των πολιτών από ασφαλιστικές παροχές γίνεται όλο και πιο έντονη η στρόφιξη των καταναλωτών στο οικονομικότερο ποσό ασφάλισης μειώνοντας έτσι και την ποιότητα των παροχών τους.

4.2 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Καθοριστικός για την αναβάθμιση και τη δυναμική ανάπτυξη της Ασφάλισης στη χώρα μας είναι ο ρόλος της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης. Θα πρέπει ψύχραιμα και αποφασιστικά να αντιδράσει πέρα από τη χρονίζουσα αντιπαλότητα με τις ασφαλιστικές εταιρείες και πέρα από τον αθέμιτο ανταγωνισμό που την αποπροσανατολίζουν από τις πραγματικές ανάγκες της αγοράς. Η κρίση αναγκαστικά θα πρέπει να προκαλέσει υπέρβαση και ανατροπές για την αλλαγή του νοσηρού κατεστημένου. Στα νέα επαγγελματικά πλάνα δράσης των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών πρέπει να περιλαμβάνονται απαραίτητα μεταξύ άλλων, ουσιαστική επιμόρφωση και ενημέρωση στις εξελίξεις της αγοράς που επηρεάζουν το επάγγελμα. Χρειάζεται δικτύωση, υγιείς συνέργιες και δημιουργία αξίας στις προσφερόμενες υπηρεσίες. Γιατί μόνο έτσι θα επιτευχθούν οικονομικές κλίμακες και θα προβληθεί ένα σύγχρονο αξιόπιστο πρόσωπο της ιδιωτικής ασφάλισης προς τους οικονομικά "στριμωγμένους", καχύποπτους και απαιτητικούς καταναλωτές.

Το ζητούμενο σήμερα δεν είναι πως θα προσεγγισθεί η αγορά για να πεισθεί μόνο με τη διαφήμιση για τα καλά προγράμματα κάποιων ασφαλιστικών εταιρειών. Με πρωτοβουλία των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, χρειάζεται να προσαρμοστούν στις πραγματικές ανάγκες της σύγχρονης αγοράς, να εξηγηθούν αξιόπιστα και να εμπεδωθούν στην πράξη. Γιατί, «μπορεί



να πας το γάιδαρο στη βρύση αλλά δεν μπορείς να τον αναγκάσεις να πει...». Στην προκειμένη περίπτωση, παράλληλα με τη συγκρότηση της κοινωνίας και την όποια παρακίνηση για τα καλά της ασφάλισης, θα πρέπει η αγορά / οι καταναλωτές να πεισθούν για την αξιοπιστία της ασφάλισης του εκάστοτε ασφαλιστικού προϊόντος και να κατανοήσουν το αναμενόμενο όφελος γι' αυτό που καλείται να πληρώσουν. Προς τούτο, απαιτείται διαρκής προσπάθεια από τους Ασφαλιστές με εμφανείς τις καλές προθέσεις στα θέματα ποιότητας και αξιοπιστίας των προσφερόμενων υπηρεσιών. Τότε, είναι βέβαιο πως η αγορά / οι καταναλωτές, που έχουν ανάγκη από σωστές και ολοκληρωμένες υπηρεσίες θα ανταποκριθούν και θα επιβραβεύσουν τους επαγγελματίες που εμπνέουν εμπιστοσύνη και ασφάλεια.

4.2.1 ΣΕ ΤΙ ΥΠΕΡΤΕΡΕΙ Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ ΑΠΟ ΤΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ «ΚΑΝΑΛΙΑ» ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Η ασφαλιστική αγορά διαθέτει πληθώρα προϊόντων που σχεδιάζονται με στόχο την κάλυψη πραγματικών και σημαντικών αναγκών των ανθρώπων ή επιχειρήσεων. Ο ανταγωνισμός από τη μία και η συνεχής εξέλιξη των σχεδιασμών των προϊόντων από την άλλη δημιουργούν υψηλές απαιτήσεις γνώσεων και εμπειρίας στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Όποιο κανάλι διανομής στηρίζεται κυρίαρχα και αναπτύσσει τη στρατηγική του με επίκεντρο ένα προϊόν είναι πολύ πιθανό έως βέβαιο να δημιουργεί έλλειμμα σωστής πληροφόρησης ή ακόμα περισσότερο λανθασμένη επιλογή παροχών για τον πελάτη.

Η πώληση που στηρίζεται στη λεπτομερή ανάλυση αναγκών από τη μία και στην δυνατότητα ανάλυσης των συγκριτικών πλεονεκτημάτων των προϊόντων από την άλλη εξασφαλίζει το μέγιστο βαθμό την εκπλήρωση του στόχου της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Συμπερασματικά θα καταλήγαμε ότι τα εναλλακτικά δίκτυα διανομής, θεωρείται ασφαλές, να προωθούν απλά στη σχεδίαση προϊόντα και μόνο για συγκεκριμένες ασφαλιστικές ανάγκες και αφού σε κάθε περίπτωση τηρούνται όλες οι διαδικασίες που καθορίζονται για τη σωστή ενημέρωση του υποψήφιου πελάτη.

4.2.2 ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΟΥΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ ΟΙ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΕΣ ΠΑΡΕΜΒΑΣΕΙΣ ΤΗΣ ΤΤΕ

Είναι προφανές ότι ο ρόλος της Εποπτείας είναι ένας ιδιαίτερα σημαντικός και σύνθετος ρόλος που καθορίζει τη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς.

Κάθε προσπάθεια που προάγει τη λειτουργία της αγοράς με ίδιους κανόνες για όλους που εξασφαλίζει τη διαφάνεια και την προστασία του ασφαλισμένου και που τέλος βοηθά την εξέλιξη στον εκσυγχρονισμό της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης θεωρείται πολύτιμη και αναγκαία.

Πολλές φορές όμως κανονιστικές παρεμβάσεις ενδέχεται να προκαλέσουν αρνητικές συνέπειες στη λειτουργία της αγοράς. Είναι σημαντικό σε αυτές τις περιπτώσεις να υπάρχει ευελιξία του επανασχεδιασμού και της διορθωτικής παρέμβασης.

Σήμερα, για παράδειγμα μετά την εφαρμογή συγκεκριμένης κανονιστικής παρέμβασης υπάρχουν πολλοί συνάδελφοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι που τυπικά απαγορεύεται να πουλήσουν κάποια συγκεκριμένα προϊόντα παρότι αυτά βρίσκονται στο οπλοστάσιο των εταιρειών τους, είναι απλά σε σχεδίαση, συνδυάζοντας την αποταμίευση με την ασφάλιση, στερούμενοι έτσι τη δυνατότητα να καλύψουν και με αυτή τη λύση τους υποψήφιους πελάτες τους και πάνω από όλα έχοντας διαφορετικά όπλα απ'τον συνάδελφό τους ασφαλιστικό σύμβουλο ο οποίος είχε την άδεια του πριν τη συγκεκριμένη απόφαση.

Τέλος, πριν η Τράπεζα της Ελλάδος προβεί σε αλλαγές που αφορούν είτε την οργάνωση είτε την δεοντολογία, ίσως να χρειαστεί να αναζητήσει τη χρυσή τομή ανάμεσα στα απαιτούμενα



για την ορθή λειτουργία της αγοράς και της διαμεσολάβησης, και στην μη υπερβολική απαίτηση γραφειοκρατικών διαδικασιών που ενδέχεται να καταστήσουν μία μικρή εταιρεία διαμεσολάβησης μη βιώσιμη λόγω λειτουργικού κόστους.

4.2.3 ΠΟΙΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΘΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΕΙ Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ

Η πραγματικότητα είναι ότι λόγω των σημαντικών προβλημάτων που περνάει η χώρα μας και το τελευταίο διάστημα και η ασφαλιστική αγορά δεν έχει μείνει ανεπηρέαστη.

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι η έλλειψη συνεννόησης σε βασικούς τομείς όλων των εμπλεκόμενων φορέων σε περίοδο κρίσης, ενώ είναι προαπαιτούμενο για την επαναδιαμόρφωση της πορείας της ασφαλιστικής αγοράς, δεν έχει επιτευχθεί.

Η πιο αυστηρή Εποπτεία η IMD2 και η Solvency II, η αναμονή των εξελίξεων για τα επαγγελματικά ταμεία, οι συγχωνεύσεις τραπεζικών ιδρυμάτων και ασφαλιστικών εταιρειών, οι σημαντικές αλλαγές στον τομέα των κοινωνικών παροχών, τα εναλλακτικά δίκτυα διανομής και η χρήση σύγχρονων τεχνολογιών είναι παράμετροι που θα επηρεάσουν σε μεγάλο βαθμό τον τρόπο με τον οποίο θα λειτουργεί η ασφαλιστική διαμεσολάβηση στα επόμενα χρόνια.

Το σίγουρο είναι ότι ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής που θα επενδύει στη γνώση του και που θα χρησιμοποιεί στο μέγιστο δυνατό βαθμό τα μέσα που του παρέχει η τεχνολογία θα έχει πάντα το προσδοκώμενο αποτέλεσμα και θα μπορεί να ανοίγει σημαντικούς δρόμους για την επαγγελματική του εξέλιξη.

Άλλωστε σε μία χώρα με τα χαρακτηριστικά της πατρίδας μας η έννοια του προσωπικού ασφαλιστικού συμβούλου αποτελεί πρώτη προτεραιότητα στην επιλογή για τους συμπολίτες μας.

4.3 ΣΥΝΕΡΓΙΕΣ

Οι συνέργιες και σε επίπεδο ασφαλιστικών εταιρειών αλλά και μεταξύ εταιρειών διαμεσολάβησης πρέπει να είναι η πρώτη αντίδρασή στα νέα δεδομένα που διαμορφώνονται στον κλάδο της ασφάλισης.

Η ομαδική δράση, η συνένωση των δυνατών χαρακτηριστικών του καθενός, οι οικονομίες κλίμακος αλλά και σε δεύτερο επίπεδο η προσπάθεια δημιουργίας σχημάτων που θα αναπτύξουν επιθετική και όχι αμυντική δράση, μπορεί να είναι η απάντηση στις προκλήσεις που περιγράψαμε πιο πάνω.

4.4 BANCASSURANCE

"The selling of life assurance and other insurance products and services by banking institutions"

4.4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο θεσμός του Bancassurance είναι μια πραγματικότητα για την ελληνική αγορά. Η συμμετοχή του στην ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών, όχι μόνον δεν αμφισβητείται πλέον, αλλά σε ορισμένους τομείς είναι βέβαιη η επικράτηση του, ως κυρίαρχης πηγής νέων εργασιών στο μέλλον. Τα τελευταία χρόνια εφαρμόστηκαν από συγκεκριμένους τραπεζοασφαλιστικούς ομίλους μοντέλα που δημιούργησαν εντυπωσιακά αποτελέσματα και σε κάποιες περιπτώσεις αποτέλεσαν τον κινητήριο μοχλό ανάπτυξης των εργασιών όλης της αγοράς.

Ο μόνος προβληματισμός που θα μπορούσε να υπάρξει πλέον είναι αυτός ως προς τα προσφορότερα ασφαλιστικά εναλλακτικά μοντέλα εφαρμογής. Ο θεσμός του bancassurance, ως ειδική αγορά αλλά και ως απλό δίκτυο προσέλκυσης εργασιών, θα συνυπάρξει με τις



υπόλοιπες επιμέρους αγορές και τα υπόλοιπα δίκτυα διαμεσολάβησης και θα συμπορευθεί μαζί τους στην ούτως ή άλλως, συνεχώς μεταβαλλόμενη ασφαλιστική και ευρύτερη τραπεζοασφαλιστική αγορά. Η γνώση των χαρακτηριστικών και των ιδιοτεροτήτων του bancassurance, των εναλλακτικών σχημάτων, με τα οποία εφαρμόζεται και των εν δυνάμει αλληλοεπιδράσεων, οι οποίες δημιουργούνται, αποτελεί αναγκαιότητα για την ίδια την αγορά.

Ο θεσμός του bancassurance δημιουργεί αγορά, δεν μεταφέρει παραγωγές της ήδη υπάρχουσας. Η ανταγωνιστικότητα και η αντιπαλότητα με τα παραδοσιακά δίκτυα διαμεσολάβησης, είναι ουσιαστικά επιφανής και οδηγεί σε ποιοτική βελτίωση των παραμέτρων λειτουργίας της αγοράς σε ποσοτική αύξηση των αποτελεσμάτων τα οποία καταγράφονται.

4.4.2 «ΙΣΤΟΡΙΚΗ» ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ BANCASSURANCE

Ο θεσμός του Bancassurance αναφέρεται ουσιαστικά σε δύο αγορές, την χρηματοπιστωτική και την ασφαλιστική. Αυτές οι δύο αγορές άλλοτε είναι συμπληρωματικές και άλλοτε ανταγωνιστικές. Αυτό συμβαίνει, γιατί και οι δύο κινούνται στον χώρο της κάλυψης των αναγκών του καταναλωτή, οι οποίες πηγάζουν από τις έννοιες « αποταμίευση-επένδυση-εξασφάλιση» και ταυτόχρονα τα όρια των αγορών αυτών δεν είναι πάντοτε διακριτά και τα προϊόντα της μιας αγοράς καλύπτουν ή υποκαθιστούν τα προϊόντα της άλλης.

Για έναν περίπου αιώνα, οι δύο αυτές αγορές λειτουργούσαν παράλληλα χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα και με τους κανόνες που ίσχυαν για την κάθε αγορά. Τις τελευταίες όμως δεκαετίες παρατηρήθηκε ότι οι αγορές αυτές άρχισαν να συγκλίνουν με ταχείς ρυθμούς, να διευρύνονται τα πλαίσια λειτουργίας τους, να εμφανίζονται νέα προϊόντα, να ενημερώνεται πιο σφαιρικά ο καταναλωτής, να ανακαλύπτει την αξία της ασφάλισης και ταυτόχρονα να αναπτύσσονται νέες μορφές τραπεζικά δίκτυα πέραν των καταστημάτων και οι τράπεζες να μπαίνουν πιο μόνιμα και πιο έντονα στη καθημερινή ζωή του καταναλωτή. Δεν άργησαν οι εκπρόσωποι των δύο αυτών αγορών, δηλαδή οι τραπεζίτες και οι ασφαλιστές να συνειδητοποιήσουν τα αμοιβαία οφέλη που θα είχαν αν συνεργαζότουσαν αλλά και αν αξιοποιούσαν την σύγκλιση των αγορών τους.

Το αποτέλεσμα της παραπάνω σκέψης ήταν η δημιουργία του Bancassurance στα μέσα της δεκαετίας του 1970 στη Γαλλία. Αρχικά, ως νέος θεσμός λειτούργησε με απλές εφαρμογές διάθεσης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω των καταστημάτων της τράπεζας. Δηλαδή, οι τράπεζες ήταν αυτές που αποτέλεσαν σημεία προώθησης και πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων και κυρίως ασφαλιστικών προγραμμάτων ζωής.

Μέσα σε μια δεκαετία σημειώθηκε ραγδαία εξέλιξη στις χρηματοοικονομικές αγορές, μεταβολή των εισοδημάτων με αποτέλεσμα αλλαγή και στις καταναλωτικές ανάγκες και τέλος σημειώθηκε συνεχής τεχνολογική πρόοδος.

4.4.3 ΟΡΙΣΜΟΣ

Έχουν διατυπωθεί διάφοροι ορισμοί όσον αφορά το Bancassurance. Πιο συγκεκριμένα:

Ένας πρώτος γαλλικός ορισμός είναι ότι: " Bancassurance είναι η πώληση προϊόντων ζωής και συντάξεως με βάση των πελατών της τράπεζας."



Ενώ, σύμφωνα με τον Γ. Βιόλαρη : " Bancassurance είναι η διάθεση των ασφαλιστικών και των τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών διαμέσου ενός κοινού καναλιού διανομής ή προς την ίδια πηγή πελατών."

Ένας γενικός ορισμός είναι:

Bancassurance δεν είναι το «δίκτυο» μιας ασφαλιστικής εταιρίας, αντίθετα είναι η επιχειρηματική απόφαση μιας τράπεζας να συμμετάσχει με διάφορες μεθόδους στην ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών μέσω του δικτύου της, κυρίως δε στο πελατολόγιο της. Φυσικός χώρος ανάπτυξης του Bancassurance δεν είναι η ασφαλιστική αγορά, αλλά η τραπεζική αγορά, με ασφαλιστικά και τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα. Συνεπώς, η γνώση του φυσικού αυτού χώρου ανάπτυξης του Bancassurance, αποτελεί αναγκαία προϋπόθεση κάθε εγχειρήματος.

4.4.4 ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ BANCASSURANCE;

Ως γνωστό, οι τράπεζες παρουσιάζουν, λόγω του μεταξύ τους ανταγωνισμού καθώς και των αυστηρών κανονισμών που τις διέπει, βελτίωση στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών που αυτό συντελεί στην αύξηση της κερδοφορίας τους. Επειδή δεν μένουν όμως εφησυχασμένες μόνο στην πώληση τραπεζικών καθαρά προϊόντων και επειδή διαβλέπουν ότι η ασφαλιστική βιομηχανία έχει μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης και κέρδους προσπαθούν να εισαχθούν σε αυτή με απώτερο σκοπό την επιπλέον αύξηση του κύκλου εργασιών τους που συνεπώς θα τους δώσει περισσότερα κέρδη. Και έχουν ένα παραπάνω πλεονέκτημα σε σύγκριση με τις ασφαλιστικές εταιρίες. Έχουν βγάλει ένα δυναμικό και αξιόπιστο χαρακτήρα όπου ο πελάτης πηγαίνει προς αυτούς, γιατί τους χρειάζεται (π.χ. λόγω χορήγησης δανείων) ενώ οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι εκείνες που κατευθύνονται προς το πελάτη και του δημιουργούν την αίσθηση ότι τον «παρακαλούν να κάνει την ασφάλιση», στην ουσία αποτυπώνεται στο μυαλό του πελάτη ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες παίζουν ένα ρόλο ζητιάνου, κάτι που όμως δεν ισχύει. Όλη αυτή η λειτουργία των τραπεζών που πωλούν ασφαλιστικά προϊόντα φέρει το διεθνή όρο Bancassurance. Το Bancassurance ή ελληνιστί (τραπεζο-ασφάλειες) είναι η πρακτική πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων από ένα τραπεζικό δίκτυο, με στόχο τη διάθεση των προϊόντων αυτών σε μια μεγάλη πελατειακή βάση, όπως αυτή των τραπεζών. Βέβαια δεν γίνεται διάθεση μόνο ασφαλιστικών προϊόντων αλλά μια μεγάλη γκάμα που προσπαθεί να καλύψει τις χρηματοοικονομικές –ασφαλιστικές – επενδυτικές– τραπεζικές ανάγκες του εκάστοτε πελάτη, δηλαδή ανάγκες όπως τη δημιουργία αποταμίευσης, εξασφάλισης εισοδήματος, τη προστασία της ίδιας του της ζωής και της περιουσίας αλλά και την ανάγκη για ιατρο – φαρμακευτική περίθαλψη. Οι τράπεζες λειτουργούν σαν δίκτυα προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων διαθέτοντας προϊόντα είτε θυγατρικών είτε τρίτων ασφαλιστικών επιχειρήσεων και διατηρώντας το καθεστώς της παραδοσιακής ανάπτυξης ασφαλιστικών προϊόντων.

Πρέπει να σημειωθεί ότι το Bancassurance δεν είναι προϊόν αλλά μια νέα αγορά. Θεωρείται ως ένας διαφορετικός σφαιρικός τρόπος προσέγγισης πελατειακών ομάδων και προώθησης ασφαλιστικών-τραπεζικών-χρηματοοικονομικών προϊόντων. Εφάπτεται στην τραπεζική, ασφαλιστική και υπόλοιπη χρηματοοικονομική αγορά αλλά δεν ταυτίζεται μαζί τους.



4.4.5 ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ BANCASSURANCE:7

Στα βασικά στοιχεία του Bancassurance περιλαμβάνονται σε γενικές γραμμές τα ακόλουθα:

- Τράπεζα και Ασφαλιστική Εταιρεία εργάζονται σε μια κοινή βάση πελατών.
- Τα τραπεζικά και ασφαλιστικά προϊόντα είναι σχεδιασμένα από τους ίδιους σύμφωνα με τις ιδιαιτερότητες και τις προτεραιότητες που δίνουν στο marketing που ακολουθούν σαν Όμιλος και όχι σαν μεμονωμένες επιχειρήσεις.
- Τα προϊόντα αν και προέρχονται από δύο διαφορετικά νομικά πρόσωπα και επιχειρήσεις (τράπεζα-ασφαλιστική) πωλούνται στον πελάτη-καταναλωτή σαν ένα ενιαίο «πακέτο».

4.4.6 ΕΙΣΟΔΟΣ BANCASSURANCE ΣΕ ΜΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ

Οι λόγοι εισόδου μιας τράπεζας ή μιας ασφαλιστικής εταιρίας στο θεσμό είναι γνωστοί. Αυτό που οδηγεί σε αναθεώρηση των επιλογών και σε ανακατατάξεις είναι οι επιλογές στρατηγικής που θα εφαρμόσει ο κάθε όμιλος αλλά και οι πρόσφατες ευρωπαϊκές οδηγίες που αφορούν τους κανόνες λειτουργίας του χρηματοπιστωτικού χώρου (π.χ. ανάπτυξη-επτοπτεία-κεφαλαιακή επάρκεια).

4.4.7 ΛΟΓΟΙ ΕΙΣΟΔΟΥ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ

Αναμφισβήτητα, κοινό χαρακτηριστικό των τραπεζών ανεξάρτητα από την ιδιαίτερη μορφή τους και των καταστατικών τους σκοπών είναι η διαχείριση του χρήματος. Παράλληλα, αποτελούν ενδιάμεσο κομβικό σημείο λειτουργίας κάθε σύγχρονης κοινωνίας. Ο όγκος των υπηρεσιών που παρέχουν οι τράπεζες όλο και μεγθύνεται αφού πλέον έχουν περιβάλει στο πλαίσιο των παρεχόμενων υπηρεσιών τους σειρά χρηματοοικονομικών προϊόντων τα οποία δεν έχουν καμία σχέση με την κλασική τραπεζική και παράλληλα έχουν προσφέρει το δίκτυο τους ως σημείο εκπλήρωσης οικονομικών υποχρεώσεων για κάθε είδους προϊόντα και υπηρεσίες τρίτων. Επίσης, λειτουργούν ως ταμείο για συναλλαγές ατόμων, επιχειρήσεων αλλά και φορέων του δημοσίου. Επιπλέον, αποτελούν το μέσο διοχέτευσης των επιδοτήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, των κοινοτικών πακέτων στήριξης και των δωρεών για φιλανθρωπικούς σκοπούς.

Οι λόγοι που μια τράπεζα αποφασίζει να συνεργαστεί με μια ασφαλιστική εταιρία για να αναπτύξει εργασίες Bancassurance αναφέρονται παρακάτω:

- **Μείωση περιθωρίου κέρδους:**

Έχει παρατηρηθεί ότι ο συνεχόμενος αυξανόμενος ανταγωνισμός των κλασικών τραπεζικών προϊόντων που είναι η κατάθεση και ο δανεισμός έχει οδηγήσει σε μείωση του περιθωρίου κέρδους. Επομένως, κάθε διαμεσολαβητική δραστηριότητα η οποία μπορεί να προσθέσει προμηθειακά έσοδα στην τράπεζα είναι επιθυμητή και ακόμη περισσότερο όταν πρόκειται για μακροχρόνια ασφαλιστικά προϊόντα και όχι για είσπραξη περιστασιακής προμήθειας συναλλαγής.

- **Αξιοποίηση δικτύου τραπεζικών καταστημάτων:**

Οι τράπεζες μέσω του bancassurance επιτυγχάνουν να αυξήσουν τον όγκο των πωλήσεων οι οποίες πραγματοποιούνται μέσω ενός καταστήματος και κατ' επέκταση επωφελούνται τις οικονομίες κλίμακος οι οποίες δημιουργούνται και της αύξησης της παραγωγικότητας του καταστήματος. Αντίθετα, από τα καταστήματα προηγούμενων δεκαετιών στα οποία κυριαρχούσε η έννοια της χρηματικής συναλλαγής, τώρα πια τα νέα τραπεζικά καταστήματα είναι σαφώς προσανατολισμένα και οργανωμένα στην κατεύθυνση εξυπηρέτησης του πελάτη.

⁷ Βιβλίο: Τσκογιαννόπουλος Εμμανουήλ “Η επιστήμη η τέχνη και η πρακτική του πελατοκεντρικούbancassurance” εκδόσεις: Αθ.Σταμούλης



Παρόλ' αυτά το τραπεζικό κατάστημα παραμένει το κύριο κανάλι ανάπτυξης εργασιών και επίτευξης πωλήσεων.

▪ **Κινητικότητα πελατών:**

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες είναι η διάρρηξη των παραδοσιακών σχέσεων οι οποίες υπήρχαν με τον πελάτη, ο οποίος παρέμενε πιστός στην τράπεζα του. Στις μέρες μας ο πελάτης κατακλύζεται από πλήθος διάφορων προσφορών που σκοπό έχουν την μετακίνηση του από την τράπεζα της επιλογής του. Δημιουργούνται νέα προϊόντα που συνήθως αποσκοπούν στην αντίκρουση του ανταγωνισμού τα οποία επιχειρούν να προσεγγίσουν είτε νέους πελάτες είτε πελάτες άλλων τραπεζών. Οι τράπεζες συνειδητοποίησαν ότι θα μπορούσαν να διαθέσουν ασφαλιστικά προϊόντα κυρίως επενδυτικά που θα ήταν πολλαπλά χρήσιμα για την συγκράτηση του πελάτη και της εξυπηρέτησης ευρύτερων χρηματοοικονομικών αναγκών του. Συνεπώς, ο θεσμός του bancassurance συμβάλλει αποφασιστικά στη συγκράτηση των πελατών μιας τράπεζας και στην είσοδο νέων.

▪ **Εξέλιξη της τεχνολογίας:**

Η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας οδήγησε στην δημιουργία και την επεξεργασία τεράστιων και αξιοποιήσιμων βάσεων δεδομένων. Πιο συγκεκριμένα, οι πελάτες της τράπεζας μπορούν τώρα πια να κατηγοριοποιούνται και έτσι δημιουργούνται ομάδες με κοινά ή παρεμφερή χαρακτηριστικά ασφαλιστικών αναγκών, με σκοπό το σχεδιασμό ειδικών τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων. Η πρόταση του κατάλληλου προϊόντος για τον κάθε πελάτη καθοδηγείται από την τελική εικόνα του πελάτη η οποία ολοκληρώνεται με τις πρόσθετες πληροφορίες που βρίσκονται στη διάθεση της τράπεζας περί οικονομικών του. Ταυτόχρονα, τιμολογήσεις, προσφορές και αιτήσεις διακινούνται με ηλεκτρονικό τρόπο με δικλείδες ασφαλείας με σκοπό την αποφυγή λαθών και παραλείψεων.

▪ **Αξιοποίηση δικτύων ασφαλιστικών εταιρειών:**

Μέσω της συνεργασίας για την ανάπτυξη εργασιών Bancassurance οι τράπεζες έρχονται σε στενότερη επαφή με τις ασφαλιστικές εταιρίες και τα δίκτυα τους, γνωρίζουν τον τρόπο λειτουργίας τους και έτσι στην επόμενη φάση χρησιμοποιούν τα εκτεταμένα αυτά δίκτυα για την προώθηση στο καταναλωτικό κοινό των καθαρά τραπεζικών προϊόντων λιανικής.

4.4.8 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Συμπερασματικά, διαπιστώνουμε ότι οι τράπεζες έχουν βάσιμους λόγους να επιθυμούν την ανάπτυξη του Bancassurance. Αυτό γιατί μέσω του Bancassurance οι τράπεζες :

- κερδίζουν σημαντικά ποσά από προμήθειες,
- ενισχύουν τις πωλήσεις,
- οι ασφαλιστικές καλύψεις τους επιτρέπουν να μειώσουν τα επισφαλή δάνεια αλλά και τα δεσμευμένα κεφάλαια τους,
- έχουν την δυνατότητα να αξιοποιήσουν ασφαλιστικά προγράμματα ακόμα και ως εγγυήσεις για χορήγηση δανείων και τέλος
- μπορούν να έχουν την κοινωνική ικανοποίηση ότι βοηθούν τους πελάτες τους να εξασφαλίσουν ασφάλεια για τους ίδιους αλλά και για τις οικογένειες τους αγοράζοντας ένα πρόγραμμα εγγυημένης σύνταξης ή με την αγορά ενός προγράμματος αποπληρωμής του δανείου σε περίπτωση θανάτου ή σημαντικού προβλήματος υγείας του δανειολήπτη.



4.4.9 ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΗ ΝΟΟΤΡΟΠΙΑ ΚΑΙ ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΤΩΝ ΔΥΟ ΔΙΚΤΥΩΝ

Οι τραπεζικές εργασίες και οι άνθρωποι λειτουργούν με την αρχή της αποφυγής του κινδύνου. Επιδιώκουν δηλαδή την πλήρη εξασφάλιση και τον περιορισμό, αν όχι τον μηδενισμό, των οικονομικών κινδύνων.

Αντιθέτως, οι ασφαλιστικές εργασίες και οι άνθρωποι αναζητούν και αναλαμβάνουν κίνδυνο και ρίσκο επιδιώκοντας ταυτόχρονα μέσα από τη στατιστική και αναλογιστική επιστημονική επεξεργασία την επίτευξη κέρδους.

➤ ΑΝΘΡΩΠΟΙ – ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

ΕΜΦΥΤΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΤΩΝ ΔΥΟ ΔΙΚΤΥΩΝ

Ένα από τα προβλήματα που υφίστανται μεταξύ των δύο δικτύων είναι η διαφορετική κουλτούρα και νοοτροπία που έχουν. Δίνοντας αναφορά στους δύο αυτούς όρους εννοούμε τον τρόπο που σκέπτονται και αισθάνονται οι εργαζόμενοι ενός οργανισμού ή επιχείρησης κατά την άσκηση της εργασίας τους και ο ρόλος που καλούνται να παίξουν στο τρίπτυχο ΠΕΛΑΤΗΣ-ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΣ-ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ. Συνήθως αυτή προσδιορίζεται, καλλιεργείται και αναπτύσσεται βάσει της στρατηγικής και πολιτικής της επιχείρησης και διαπερνά τα επίπεδα της ιεραρχίας των εργαζομένων μέσα από το management και την εκπαίδευση, διαμορφώνοντας έτσι το προφίλ της εταιρείας στις εξωτερικές σχέσεις και συναλλαγές.

Γεγονός αποτελεί το ότι οι τραπεζικές εργασίες, επιχειρήσεις και άνθρωποι λειτουργούν με την αρχή της αποφυγής κινδύνου. Δηλαδή, επιδιώκουν την πλήρη εξασφάλιση και το περιορισμό, αν όχι τον μηδενισμό, των οικονομικών κινδύνων.

Παράλληλα, οι ασφαλιστικές εργασίες, επιχειρήσεις και άνθρωποι λειτουργούν αντιστρόφως ανάλογα, δηλαδή αναζητούν και αναλαμβάνουν κίνδυνο και ρίσκο επιδιώκοντας μέσα από την επεξεργασία τους κέρδος.

ΠΑΡΑΓΩΝ ΑΝΘΡΩΠΟΣ⁸

ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ	ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ
Είναι κομοφομιστής, δηλαδή προσαρμοσμένος χωρίς τη δυνατότητα απόκλισης, επαναπαυμένος στη σιγουριά που του προσφέρει το σύστημα, το ωράριο εργασίας και ο εσωτερικός κανονισμός εργασίας, με προδιαγραμμένη και εξασφαλισμένη ιεραρχική και μισθολογική εξέλιξη.	Είναι φύση άτομα που επιχειρούν και της αβεβαιότητας. Δεν δεσμεύονται από ωράρια και δεν υπόκεινται σε άμεσο έλεγχο. Αμείβονται ανάλογα με το ύψος της παραγωγής και την παραγωγικότητα τους κυρίως με προμήθειες και bonus.

⁸ Βιβλίο: «*Η επιστήμη, η τέχνη και η πρακτική του πελατοκεντρικού Bancassurance*»
ΤΣΙΚΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ Εκδόσεις: ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ



4.4.10 ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ

Ο χώρος των χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών διεθνώς είναι ένας χώρος που αποτελούσε και αποτελεί πάντα αντικείμενο αυστηρής εποπτείας λόγω της σπουδαιότητας του και της άμεσης και αποφασιστικής επίπτωσης του στις οικονομίες των οργανωμένων κρατών και κοινοτήτων. Κατόπιν αυτού τα ισχύοντα νομικά πλαίσια είναι πάντα αυστηρά και συγκεκριμένα προκειμένου να προστατεύσουν τα συμφέροντα των απλών καταναλωτών αλλά και την σταθερότητα των οικονομικών συστημάτων των κρατών.

Μέχρι τη δεκαετία του 1990 παρατηρούμε μεγάλες διαφορές στα νομικά πλαίσια των διαφόρων κρατών. Σήμερα, όμως με την διεθνοποίηση της αγοράς η οποία επηρέασε τα νομικά πλαίσια των διαφόρων κρατών είχε ως αποτέλεσμα να δημιουργηθεί μια δυναμική σύγκληση των νομικών πλαισίων των διαφόρων κρατών.

Νομικά Πλαίσια Μετοχικής Κυριότητας Στις Χώρες Ευρωπαϊκής Ένωσης, Ιαπωνία και Η.Π.Α.

	Έναρξη Λειτουργίας		Ποσοστό Συμμετοχής	
	Μιας ασφαλιστικής θυγατρικής από τράπεζα	Μιας τραπεζικής θυγατρικής από ασφαλιστική εταιρία	Της τράπεζας στην ασφαλιστική εταιρία	Της ασφαλιστικής εταιρίας στην τράπεζα
<u>Βέλγιο</u>	SL	A	SL	A
<u>Δανία</u>	A	A	A	A
<u>Γαλλία</u>	L	L	L	L
<u>Γερμανία</u>	A	A/L	A	L
<u>Ελλάδα</u>	A	A	A	L
<u>Ιρλανδία</u>	A	A	A	L
<u>Ιταλία</u>	A	A	A	A
<u>Λουξεμβούργο</u>	A	A	A	A
<u>Ολλανδία</u>	A	L	L	L
<u>Πορτογαλία</u>	A	A	A	L
<u>Ισπανία</u>	A	A	A	A
<u>Αγγλία</u>	A	A	A	A
<u>Ιαπωνία</u>	F	F	SL	SL
<u>Η.Π.Α.</u>	SL	SL	SL	SL

Σημειώσεις: **A**=Επιτρέπεται, **F**=Απαγορεύεται, **L**=Με περιοριστικά μέτρα, **SL**=Με αυστηρά περιοριστικά μέτρα

Συμπερασματικά, από τον παραπάνω πίνακα προκύπτει ότι η έναρξη λειτουργίας μιας ασφαλιστικής θυγατρικής από τράπεζα αποτελεί παράγοντα με αυστηρά περιοριστικά μέτρα όσον αφορά το Βέλγιο και τις Η.Π.Α. ενώ για τη Γαλλία τα μέτρα για την εφαρμογή είναι απλά περιοριστικά. Αντιθέτως, στις υπόλοιπες χώρες μια ασφαλιστική θυγατρική από τράπεζα μπορεί να λειτουργήσει κανονικά εκτός από την Ιαπωνία όπου κάτι τέτοιο απαγορεύεται.



Ταυτόχρονα, το ποσοστό συμμετοχής της τράπεζας στην ασφαλιστική εταιρία εφαρμόζεται με αυστηρά περιοριστικά μέτρα στο Βέλγιο, την Ιαπωνία και τις Η.Π.Α.. Στις υπόλοιπες χώρες, εκτός από την Γαλλία και την Ολλανδία όπου τα μέτρα είναι περιοριστικά, δεν υπάρχουν περιορισμοί.

Ακόμη, παρατηρούμε ότι η έναρξη λειτουργίας μιας τραπεζικής θυγατρικής από ασφαλιστική εταιρία επιτρέπεται σε όλες τις χώρες εκτός από την Γαλλία, τη Γερμανία και την Ολλανδία όπου επιτρέπεται με την εφαρμογή περιοριστικών μέτρων. Αντιθέτως, για τις Η.Π.Α. τα μέτρα για την έναρξη λειτουργίας είναι αυστηρά περιοριστικά ενώ στην Ιαπωνία απαγορεύεται.

Επίσης, μπορούμε να διακρίνουμε ότι το ποσοστό συμμετοχής της ασφαλιστικής εταιρίας στην τράπεζα για τις περισσότερες χώρες είναι με περιοριστικά μέτρα και συγκεκριμένα για την Ιαπωνία και τις Η.Π.Α. τα μέτρα χαρακτηρίζονται αυστηρώς περιοριστικά. Για τις χώρες Βέλγιο, Δανία, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Ισπανία και Αγγλία το ποσοστό συμμετοχής της ασφαλιστικής εταιρίας στην τράπεζα είναι άκρως επιτρεπτό.

Συνεπώς, θα μπορούσαμε να πούμε ότι για τις Ευρωπαϊκές χώρες η σχέση μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών μπορεί να χαρακτηριστεί ως σχέση εμπιστοσύνης και αλληλεξάρτησης αφού η ανάπτυξη λειτουργιών μεταξύ τους γίνεται χωρίς ιδιαίτερους περιορισμούς. Όσον αφορά, την Ιαπωνία και τις Η.Π.Α. η σχέση μεταξύ των δύο αυτών δικτύων ασφάλισης φαίνεται να είναι πιο «καχύποπτη» αφού κάθε εφαρμογή λειτουργίας μεταξύ τους περιορίζεται από διάφορα μέτρα.

4.4.11 ΠΡΟΦΙΛ ΠΕΛΑΤΩΝ BANCASSURANCE ΚΑΙ ΚΛΑΣΣΙΚΩΝ ΚΑΝΑΛΙΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

Ας δούμε λοιπόν τα χαρακτηριστικά των πελατών των δύο καναλιών ασφάλισης, δηλαδή του Bancassurance και του κλασσικού καναλιού διανομής. Αρχίζοντας από το Bancassurance, την πώληση δηλαδή ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων από το ίδιο «κανάλι» που περιλαμβάνει πλήθος κατηγοριών ασφαλιστικών προϊόντων, καθώς και συγκεκριμένες μεθόδους κοστολόγησης και διαχείρισης αυτών, εναρμονισμένες με τα τραπεζικά πρότυπα θα μπορούσαμε να πούμε ότι η αγορά ασφαλιστικών προϊόντων μέσω της Τράπεζας είναι ευκολότερη για τον πελάτη ο οποίος βρίσκεται συχνότερα σε κάποιο υποκατάστημα για τη διεκπεραίωση των τραπεζικών του συναλλαγών. Το συγκριτικό πλεονέκτημα της πώλησης μέσα στο υποκατάστημα είναι η αξιοπιστία και το κύρος του οργανισμού, που επιτρέπει στον πελάτη να εμπιστευτεί την Τράπεζα και την Ασφαλιστική Εταιρία του, μέσα στο πλαίσιο της ευρύτερης συνεργασίας του. Παρολ'αυτά, είναι γεγονός ότι ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες είναι η διάρρηξη των παραδοσιακών σχέσεων οι οποίες υπήρχαν με τον πελάτη, ο οποίος παρέμενε πιστός στην τράπεζα του. Στις μέρες μας ο πελάτης κατακλύζεται από πλήθος διάφορων προσφορών που σκοπό έχουν την μετακίνηση του από την τράπεζα της επιλογής του. Δημιουργούνται νέα προϊόντα που συνήθως αποσκοπούν στην αντίκρουση του ανταγωνισμού τα οποία επιχειρούν να προσεγγίσουν είτε νέους πελάτες είτε πελάτες άλλων τραπεζών. Οι τράπεζες συνειδητοποίησαν ότι θα μπορούσαν να διαθέσουν ασφαλιστικά προϊόντα κυρίως επενδυτικά που θα ήταν πολλαπλά χρήσιμα για την συγκράτηση του πελάτη και της εξυπηρέτησης ευρύτερων χρηματοοικονομικών αναγκών του. Συνεπώς, ο θεσμός του bancassurance συμβάλλει αποφασιστικά στη συγκράτηση των πελατών μιας τράπεζας και στην είσοδο νέων. Ακόμη, οι πελάτες που επιλέγουν το Bancassurance είναι οι λεγόμενοι δανειακοί πελάτες. Πιο συγκεκριμένα, οι τράπεζες λόγω του ότι παραχωρούν δάνεια επιθυμούν να διασφαλίσουν ότι σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ανικανότητας του δανειολήπτη το ποσό θα αποπληρωθεί. Τώρα όσον αφορά το προφίλ των πελατών κλασσικών καναλιών διανομής βασικά χαρακτηριστικά των ασφαλιστικών εταιριών που συμβάλλουν στην προσπάθειά τους να προσεγγίσουν όλο και περισσότερους πελάτες είναι η ταχύτητα εξυπηρέτησης, η



δυνατότητα σύγκρισης και αγοράς ενός προϊόντος. Ταυτόχρονα, στα κλασσικά κανάλια διανομής βρίσκονται ίσως οι πιο απαιτητικοί πελάτες, δηλαδή αυτοί που ο ασφαλιστής θα πρέπει να τους πείσει για την αξιοπιστία της ασφάλισης του εκάστοτε ασφαλιστικού προϊόντος και να κατανοήσουν το αναμενόμενο όφελος γι' αυτό που καλείται να πληρώσουν. Προς τούτο, απαιτείται διαρκής προσπάθεια από τους ασφαλιστές με εμφανείς τις καλές προθέσεις στα θέματα ποιότητας και αξιοπιστίας των προσφερόμενων υπηρεσιών. Τότε, είναι βέβαιο πως οι καταναλωτές, που έχουν ανάγκη από σωστές και ολοκληρωμένες υπηρεσίες θα ανταποκριθούν και θα επιβραβεύσουν τους επαγγελματίες που εμπνέουν εμπιστοσύνη και ασφάλεια. Επίσης, σε αυτό το μέσο ασφάλισης η πώληση που στηρίζεται στη λεπτομερή ανάλυση αναγκών από τη μία και στην δυνατότητα ανάλυσης των συγκριτικών πλεονεκτημάτων των προϊόντων από την άλλη εξασφαλίζει το μέγιστο βαθμό την εκπλήρωση του στόχου της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Συμπερασματικά, βλέπουμε ότι μέσω Bancassurance οι πελάτες είναι αυτοί που πάνε στον ασφαλιστή ενώ μέσω κλασσικών καναλιών διανομής οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές είναι αυτοί που θα πρέπει να πείσουν τον πελάτη να ασφαλιστεί. Επιπρόσθετα, οι ασφαλιστικές καλύψεις του Bancassurance έχουν να κάνουν περισσότερο με πελάτες που έχουν τραπεζικές υποχρεώσεις με την τράπεζα ενώ μέσο του κλασσικού καναλιού διανομής δεν υπάρχει περιορισμός στην επιλογή των πελατών.

Κεφάλαιο 5: ΠΡΟΦΙΛ ΠΕΛΑΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ: BANCASSURANCE ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΑ ΚΛΑΣΣΙΚΑ ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

5.1 ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

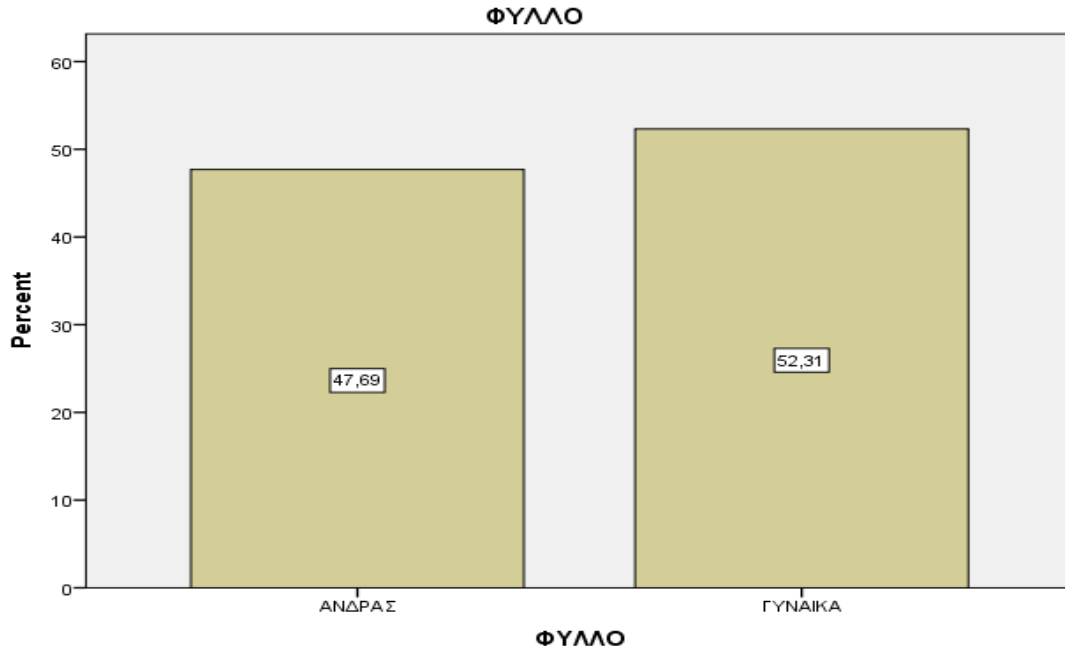
Στόχος της εργασίας μας είναι να δώσει μια εικόνα όσον αφορά το προφίλ των πελατών ιδιωτικής ασφάλισης σε σχέση με τα κανάλια διανομής. Για το λόγο αυτό, για να φτάσουμε στο επιθυμητό συμπέρασμα δημιουργήσαμε ένα ερωτηματολόγιο το οποίο θα μας βοηθούσε να συλλέξουμε τις απαραίτητες πληροφορίες. Παρακάτω βλέπουμε το δείγμα του ερωτηματολογίου που εκδόθηκε καθώς και τις απαντήσεις που συλλέξαμε. Αξιοσημείωτο, θα ήταν να αναφερθεί ότι τα αποτελέσματα της έρευνας εξήχθησαν μέσω του προγράμματος SPSS. Ακόμη, το δείγμα που χρησιμοποιήθηκε στην έρευνα αποτελείται από 130 άτομα τα όποια είναι κάτοικοι της Κρήτης και πιο συγκεκριμένα, κάτοικοι του νομού Ηρακλείου και του νομού Χανίων.

Στο παράρτημα II παρουσιάζεται το δείγμα του ερωτηματολογίου που μοιράστηκε. Όπως μπορεί κανείς να δει είναι χωρισμένο σε δύο ενότητες. Δηλαδή, στο ερωτηματολόγιο 1 όπου οι ερωτήσεις είναι σχετικές με τα δημογραφικά στοιχεία του ατόμου και στο ερωτηματολόγιο 2 όπου οι ερωτήσεις αφορούν τις ασφαλιστικές πληροφορίες του ερωτηθέντα.

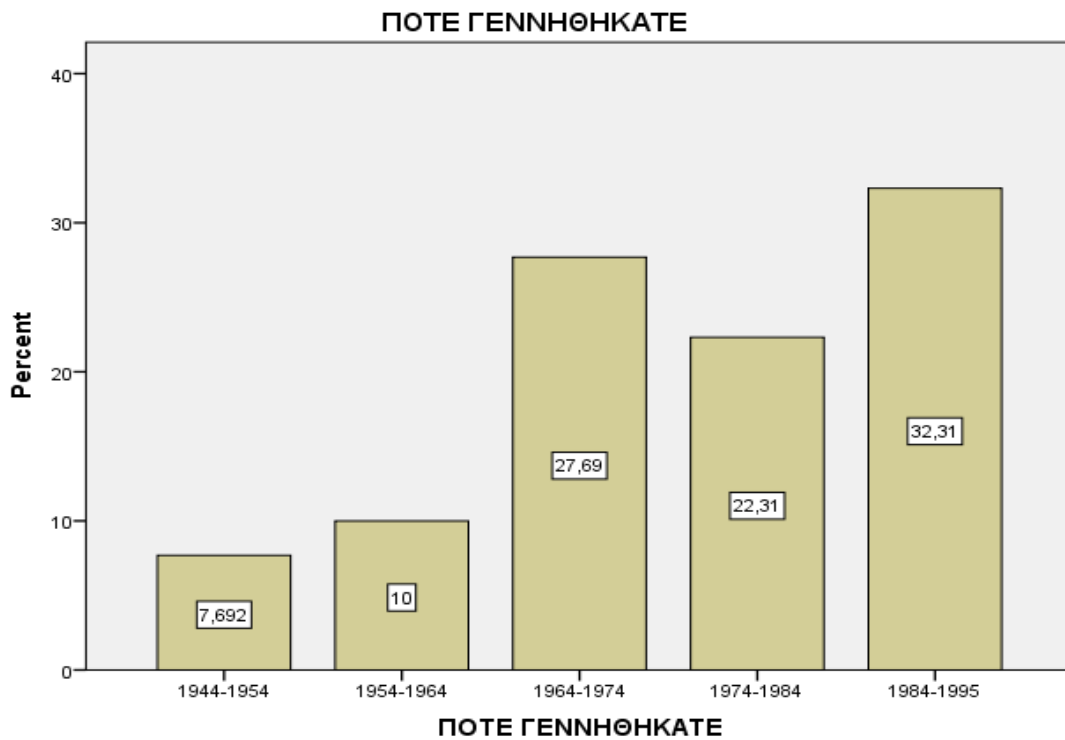
Ας δούμε την ανάλυση της κάθε ερώτησης των ερωτηματολογίων ξεχωριστά:

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ 1:

Ερώτηση 1: Η πρώτη ερώτηση αφορούσε το φύλλο του ερωτηθέντα. Στο παρακάτω γράφημα συμπεραίνουμε ότι στο δείγμα που λάβαμε οι περισσότεροι ήταν γυναίκες.

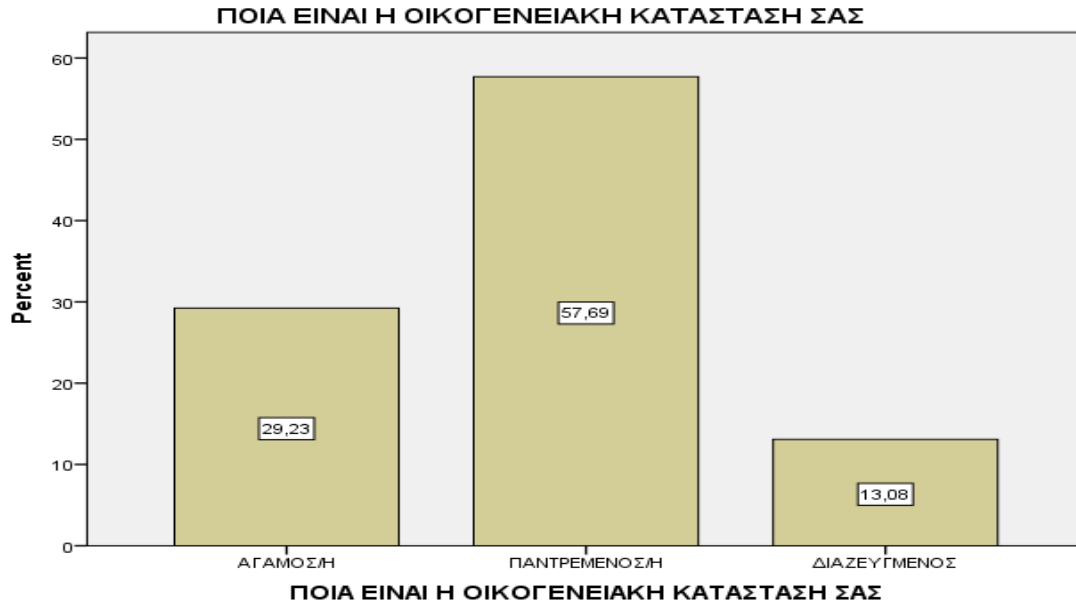


Ερώτηση 2: Στη δεύτερη ερώτηση συλλέξαμε στοιχεία για την κλίμακα της ηλικίας των ασφαλισμένων. Συμπερασματικά από το παρακάτω γράφημα η κλίμακα ηλικίας των ασφαλισμένων κυμαίνεται από 19 – 70 χρονών. Παρατηρώντας το γράφημα βλέπουμε ότι, η πλειοψηφία των ασφαλισμένων που ερωτήθηκαν είναι από την ηλικία των 30 έως 19 ετών.

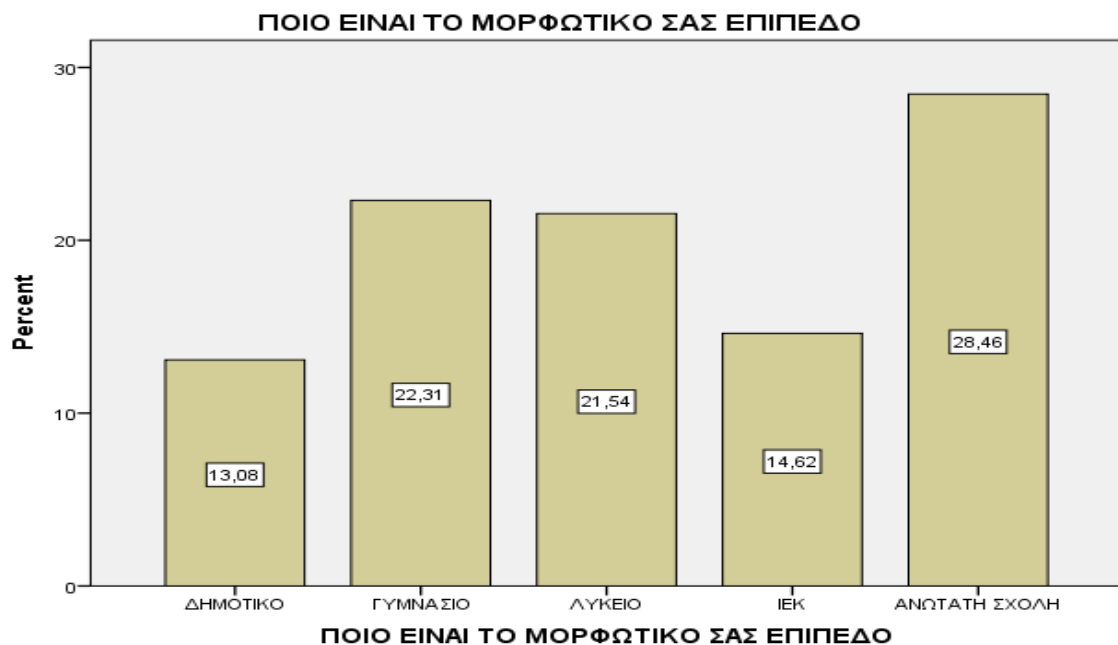




Ερώτηση 3: Στη ερώτηση 3 βλέπουμε ότι η πλειοψηφία του δείγματος μας είναι παντρεμένοι, έπειτα ακολουθούν οι άγαμοι και στη συνέχεια με το πιο μικρότερο ποσοστό είναι οι διαζευγμένοι.



Ερώτηση 4: Η επόμενη ερώτηση αναφέρεται στο μορφωτικό επίπεδο. Παρατηρώντας το παρακάτω γράφημα βλέπουμε ότι οι περισσότεροι είναι απόφοιτοι ανώτατης σχολής ενώ το χαμηλότερο ποσοστό καταλαμβάνουν οι απόφοιτοι του δημοτικού.

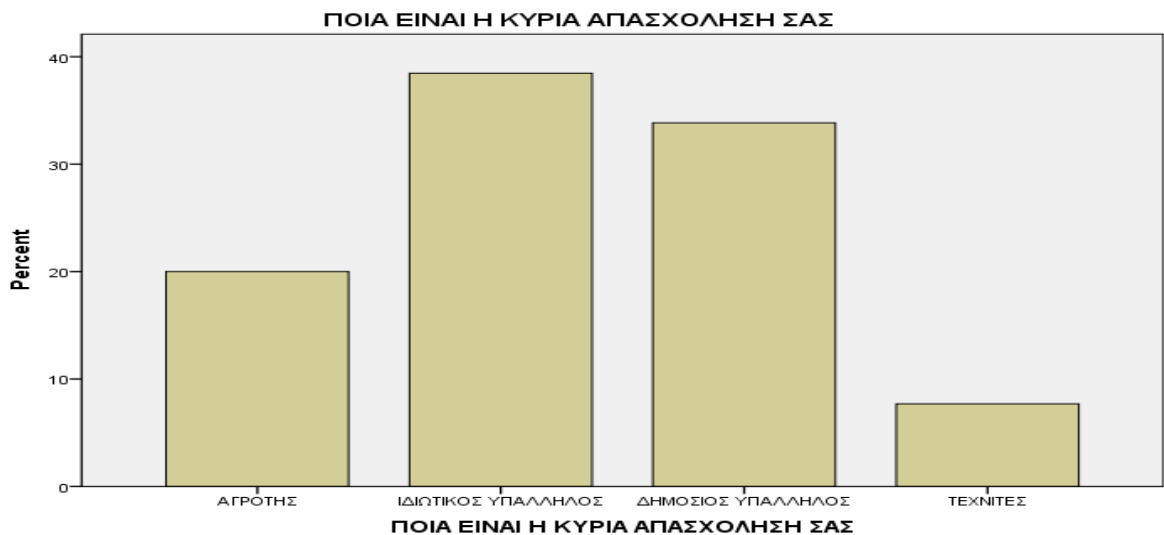




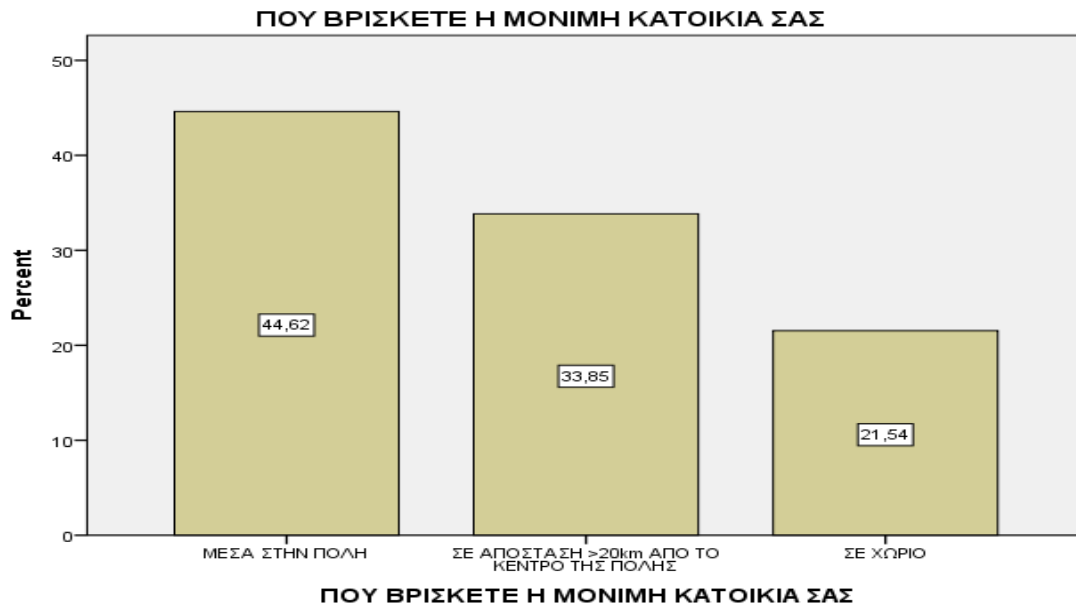
Ερώτηση 5: Σύμφωνα με το παρακάτω γράφημα το ετήσιο εισόδημα των περισσότερων ερωτηθέντων κυμαίνεται από 5.000€-10.000€. Ενώ, ελάχιστοι είναι αυτοί που το ετήσιο εισόδημα τους ξεπερνά τις 15.000€.



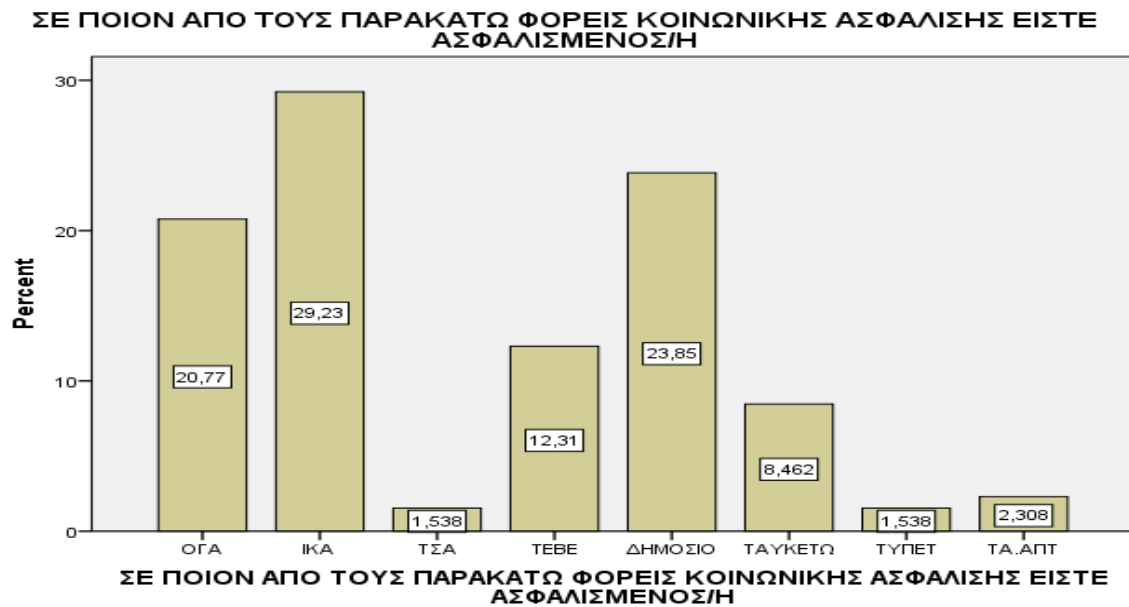
Ερώτηση 6: Σύμφωνα με την ερώτηση έξι οι ιδιωτικοί υπάλληλοι είναι αυτοί που αντιπροσωπεύουν την πλειοψηφία του δείγματος μας. Έπειτα, ακολουθεί το επάγγελμα των δημοσίων υπάλληλων μετά οι αγρότες και τέλος οι τεχνίτες.



Ερώτηση 7: Σύμφωνα με την ερώτηση αυτή παρατηρούμε ότι μεγάλο ποσοστό κατοικεί στο κέντρο, ενώ λιγότεροι είναι αυτοί που κατοικούν σε απόσταση 20 km από το κέντρο της πόλης.



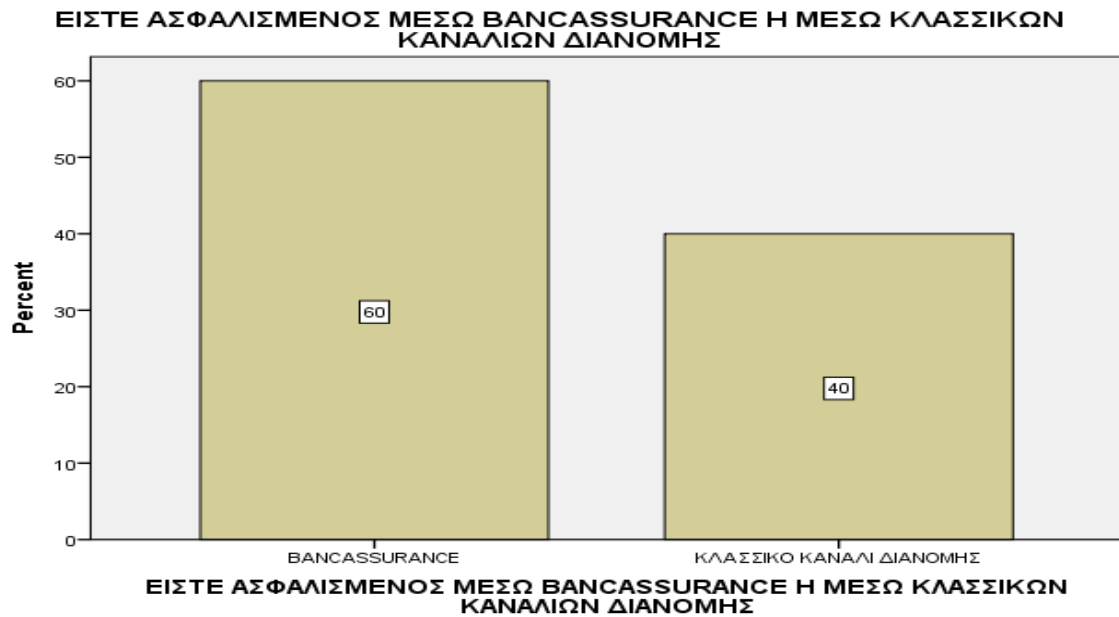
Ερώτηση 8: Συμπερασματικά, από το παρακάτω γράφημα αρκετοί είναι αυτοί που είναι ασφαλισμένοι στο ΙΚΑ, ενώ στατιστικά ακολουθούν αυτοί που είναι ασφαλισμένοι στο ΔΗΜΟΣΙΟ και στον ΟΓΑ.



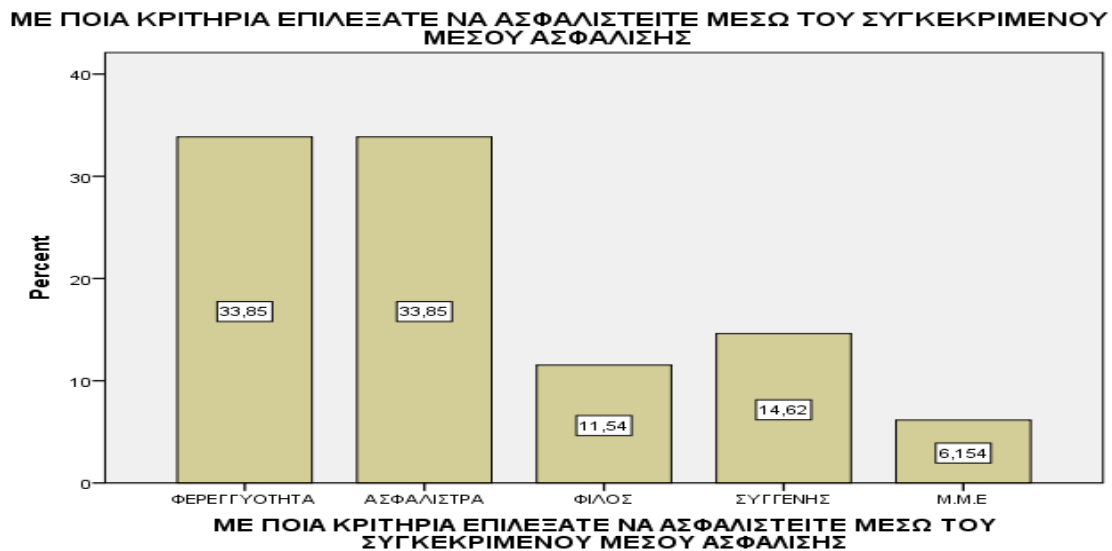


ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ 2:

Ερώτηση 1: Στο δείγμα που σημειώθηκε η έρευνα το μεγαλύτερο ποσοστό είναι ασφαλισμένο μέσω Bancassurance.

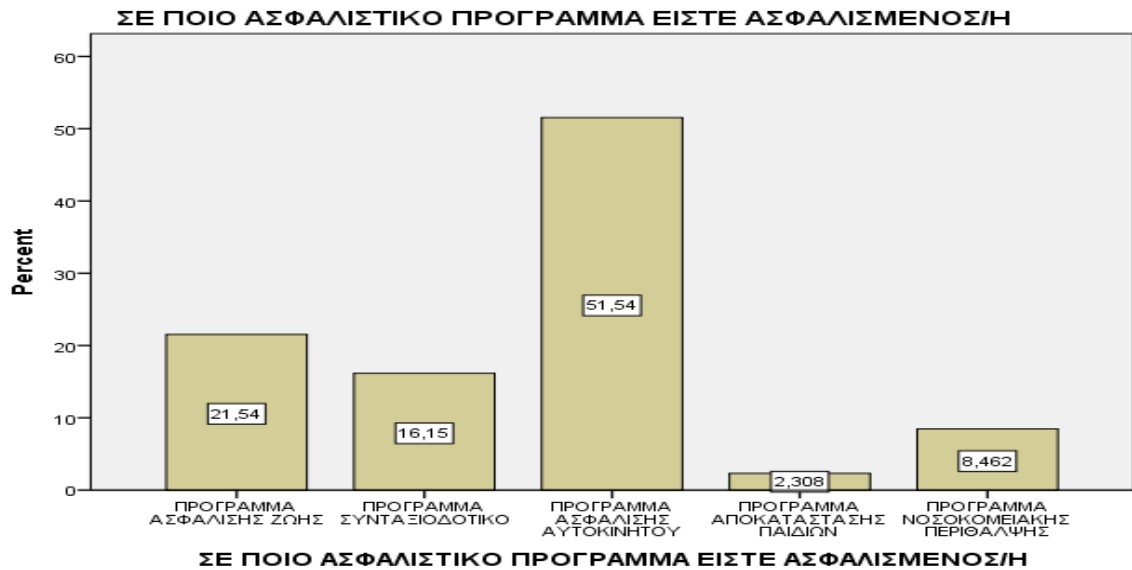


Ερώτηση 2: Σύμφωνα με την παρακάτω ερώτηση συμπεραίνουμε ότι το βασικό κριτήριο που επιλέγει κάποιος να ασφαλιστεί είναι η φερεγγυότητα της ασφαλιστικής εταιρείας καθώς και τα ασφάλιστρα της ασφάλισης. Σαν δεύτερο κριτήριο θεωρείται η επιρροή από συγγενή.

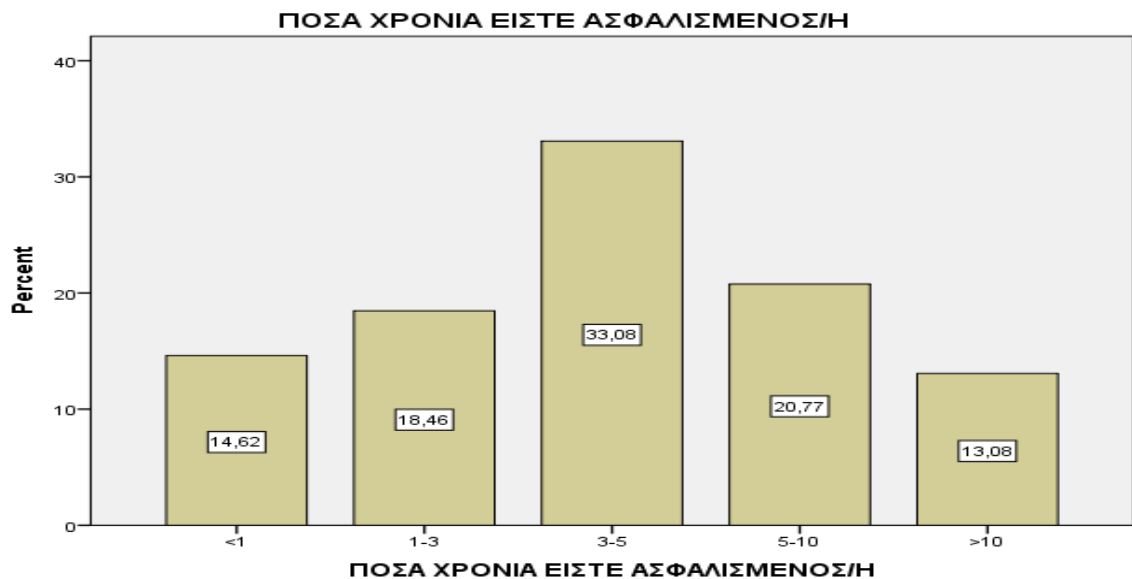




Ερώτηση 3: Παρατηρώντας το παρακάτω γράφημα, βλέπουμε σχεδόν όλοι έχουν ασφάλιση αυτοκινήτου, ενώ ελάχιστοι είναι αυτοί που έχουν ασφάλιση αποκατάστασης παιδιών.

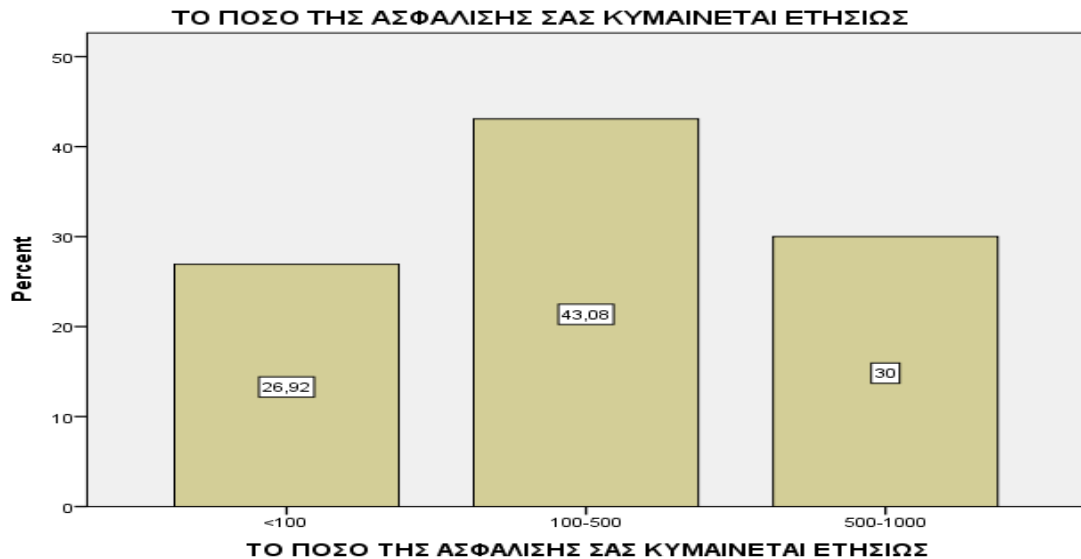


Ερώτηση 4: Σύμφωνα με το παρακάτω γράφημα η πλειοψηφία του δείγματος μας είναι ασφαλισμένοι από 3 έως και 5 χρόνια.





Ερώτηση 5: Διακρίνουμε ότι στο σημείο που βρίσκεται το ποσό 100€-500€ έχουμε το ύψιστο σημείο του γραφήματος μας ενώ το ελάχιστο βρίσκεται στο σημείο που αφορά το ποσό <100€.



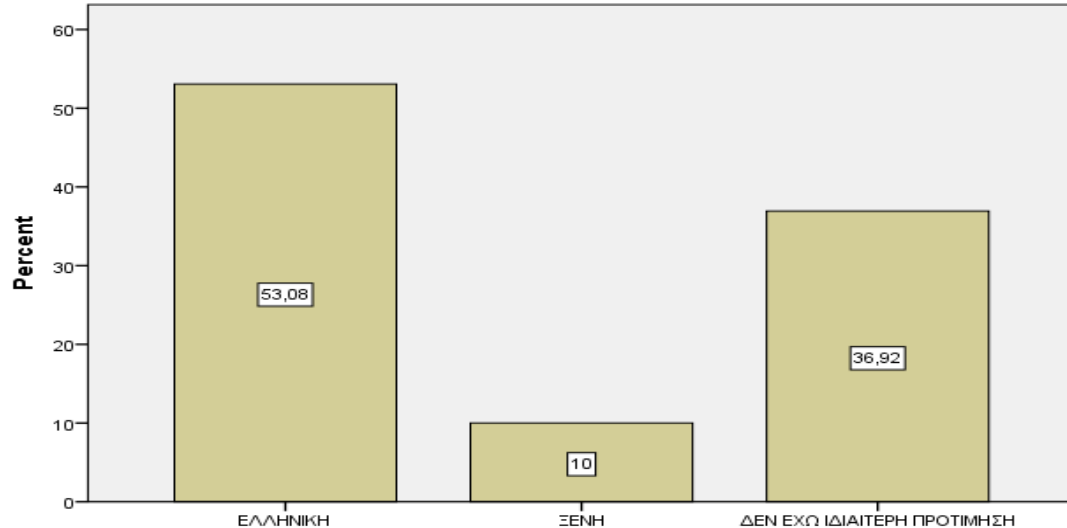
Ερώτηση 6: Σύμφωνα με αυτή την ερώτηση συμπεραίνουμε ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες θεωρητικά παρέχουν πολύ καλή εξυπηρέτηση προς του πελάτες τους αφού από το διάστημα που αφορά τις τιμές για τους σχολιασμούς, αρκετά, πολύ και πάρα πολύ οι τιμές του γραφήματος μας είναι αυξητικές.





Ερώτηση 7: Στην ερώτηση αυτή ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό προτιμάει η ασφαλιστική του εταιρεία να έχει ελληνική εθνικότητα ενώ παράλληλα αρκετοί είναι αυτοί που δεν έχουν ιδιαίτερη προτίμηση.

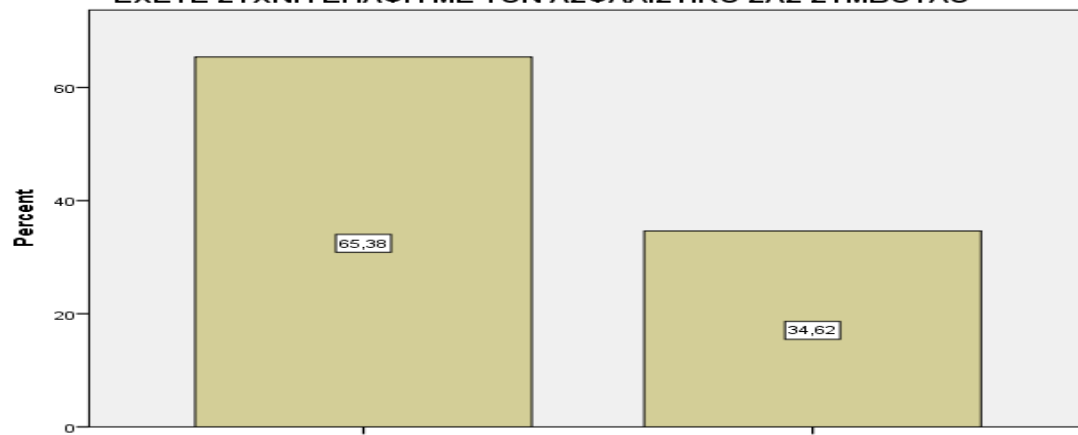
ΠΟΙΑ Η ΠΡΟΤΙΜΗΣΗ ΣΑΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΠΟΥ ΕΠΙΛΑΞΑΤΕ ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ/Η



ΠΟΙΑ Η ΠΡΟΤΙΜΗΣΗ ΣΑΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΠΟΥ ΕΠΙΛΑΞΑΤΕ ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ/Η

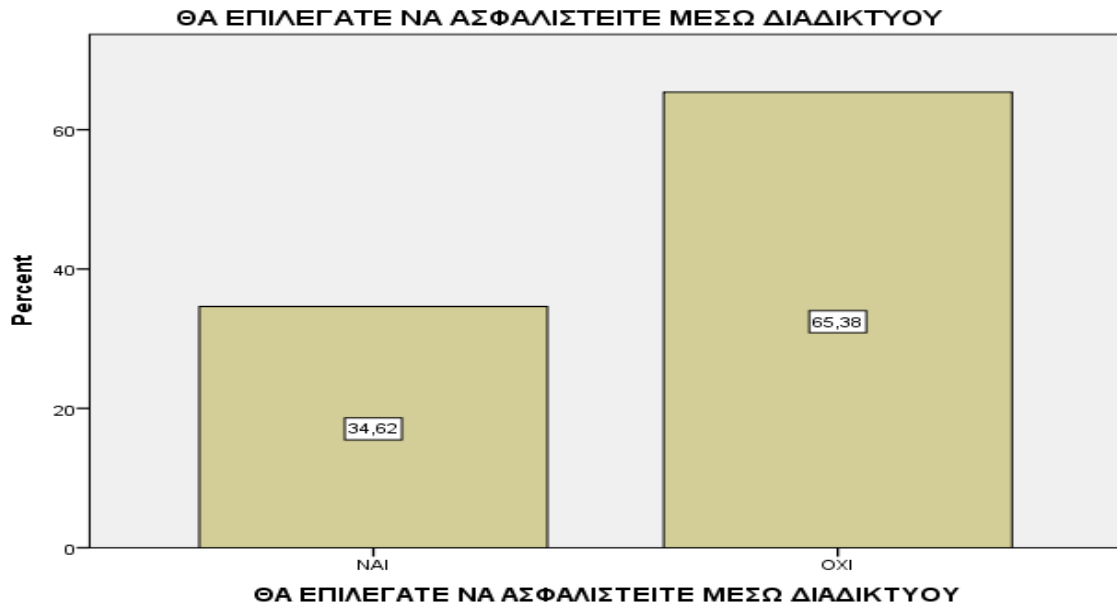
Ερώτηση 8: Στο γράφημα αυτό η πλειοψηφία του δείγματος μας έχει συχνή επαφή με το ασφαλιστή.

ΕΧΕΤΕ ΣΥΧΝΗ ΕΠΑΦΗ ΜΕ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ



ΕΧΕΤΕ ΣΥΧΝΗ ΕΠΑΦΗ ΜΕ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ

Ερώτηση 9: Παρατηρείται παρακάτω ότι παραπάνω από τους μισούς δεν θα επέλεγαν να ασφαλιστούν μέσω διαδικτύου.

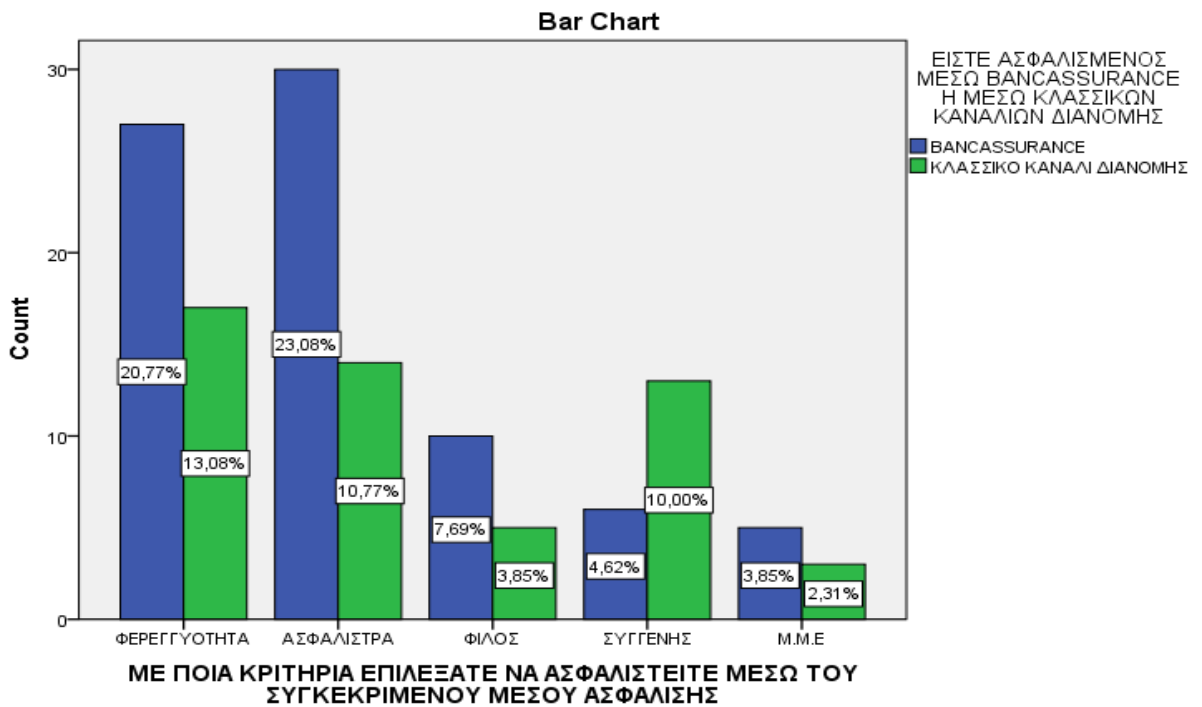


ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ ΤΟΥ ΠΡΟΦΙΛ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΚΛΑΣΣΙΚΩΝ ΚΑΝΑΛΙΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ – BANCASSURANCE

Παρακάτω φαίνονται τα συγκριτικά γραφήματα όσον αφορά το προφίλ των πελατών κλασικών καναλιών διανομής –bancassurance. Τα γραφήματα διεξήχθησαν μέσω του προγράμματος SPSS και βασίζονται στο δείγμα των ερωτηματολογίων που μοιράστηκε σε 130 άτομα των νομών Χανίων και Ηρακλείου. Συμπερασματικά, από τα γραφήματα η ασφάλιση μέσω bancassurance υπερτερεί έναντι της ασφάλισης μέσω κλασικών καναλιών διανομής. Ας δούμε όμως τους λόγους που οδηγούν τους πελάτες να επιλέξουν την ασφάλιση μέσω του bancassurance.

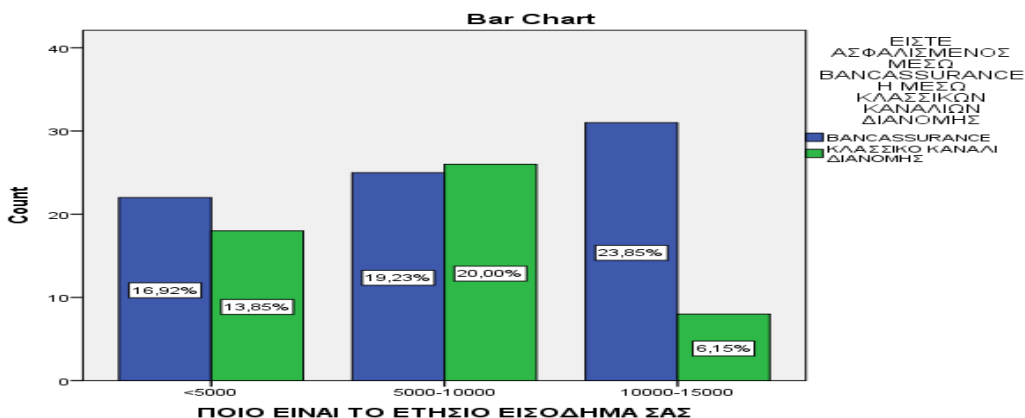
ΓΡΑΦΗΜΑ 1:

Όπως φαίνεται στο παρακάτω γράφημα οι πελάτες που ασφαρίζονται μέσω bancassurance είναι οι πελάτες που δίνουν μεγαλύτερη έμφαση στην φερεγγυότητα και τα ασφάλιστρα της ασφάλισης. Ενώ οι πελάτες των κλασικών καναλιών διανομής φαίνεται να επηρεάζονται κατά ένα μεγάλο ποσοστό και από τους συγγενείς. Από τα παραπάνω συμπεραίνουμε ότι η ασφάλιση μέσω bancassurance προσελκύει περισσότερους πελάτες λόγω του συνδυασμού παροχής αξιοπιστίας και καλύτερων τιμών των υπηρεσιών που προσφέρει σε σχέση με τα κλασικά κανάλια διανομής.



ΓΡΑΦΗΜΑ 2:

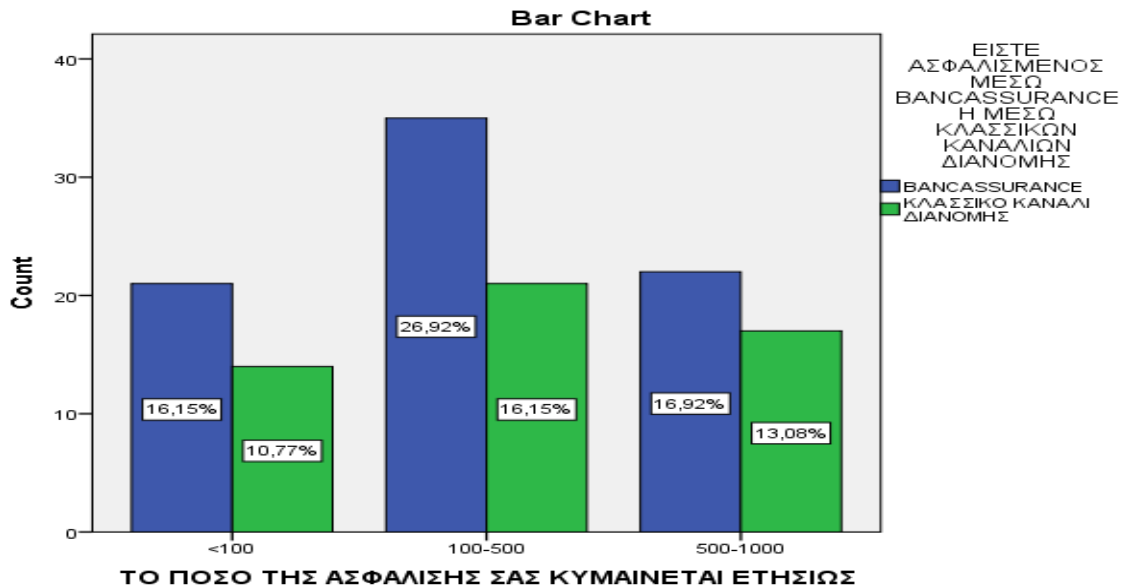
Στο παρακάτω γράφημα παρατηρούμε ότι η ασφάλιση μέσω bancassurance απευθύνεται σε όλες τις κλίμακες εισοδήματος των πελατών αφού φαινομενικά και από το γράφημα οι διαφορές των τιμών των ποσοστών των στηλών που αναγράφονται στην ασφάλιση αυτή είναι μικρές. Παράλληλα, η πλειοψηφία των πελατών των κλασσικών καναλιών διανομής βρίσκεται στην κατηγορία του ετήσιου εισοδήματος από 5.000€ έως 10.000€. Συνεπώς, προκύπτει ότι η ασφάλιση μέσω bancassurance απευθύνεται σε όλες τις κλίμακες εισοδήματος των ασφαλισμένων.





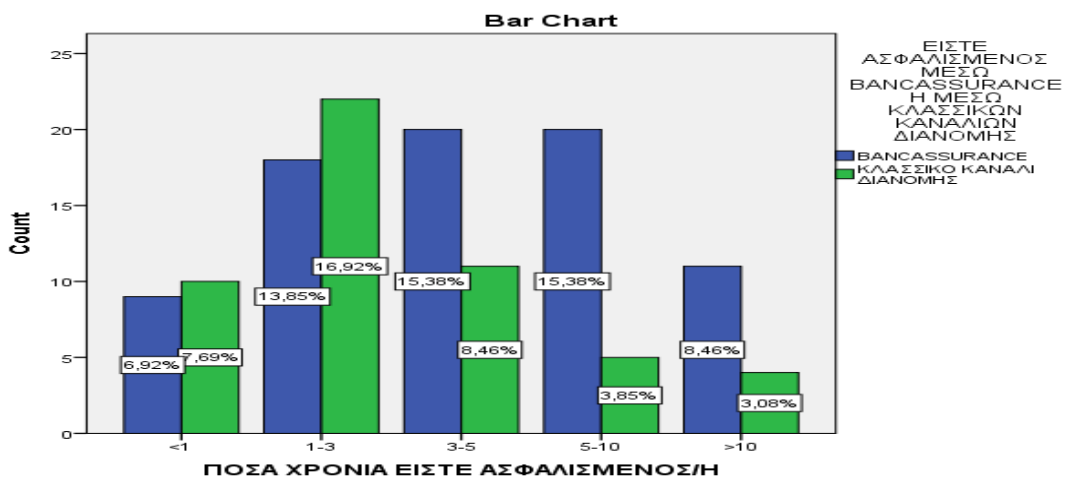
ΓΡΑΦΗΜΑ 3:

Στο παρακάτω γράφημα παρατηρούμε ότι ένα μεγάλο ποσοστό των πελατών του bancassurance διαθέτει από 100€ - 500€, ενώ ακολουθεί το ποσοστό των πελατών που διαθέτει από 500€ - 1000€. Γεγονός συνακόλουθο του παραπάνω γραφήματος αφού αυτό το μέσο ασφάλισης απευθύνεται και στους οικονομικά ευκατάστατους. Ταυτόχρονα, το μεγαλύτερο ποσοστό του διαθέσιμου ποσού ασφάλισης όσον αφορά τα κλασσικά κανάλια διανομής βρίσκεται στην κλίμακα από 100€-500€.



Γράφημα 4:

Σύμφωνα με το παρακάτω γράφημα, οι πελάτες του δικτύου bancassurance φαίνεται να είναι ικανοποιημένοι από την ασφάλιση τους για το λόγο ότι είναι μακροχρόνιοι πελάτες αφού οι περισσότεροι πελάτες είναι ασφαλισμένοι από 3-10 χρόνια. Ενώ οι πελάτες των κλασσικών καναλιών διανομής διατηρούν μία πιο βραχυπρόθεσμη ασφάλιση, από 1-3 χρόνια.





ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Είναι γεγονός ότι οικονομική κρίση που χτύπησε την Ευρώπη και ιδιαίτερα τον ευρωπαϊκό Νότο συνεχίζει και υπάρχει. Συνεπώς, η Ελλάδα συνεχίζει να βιώνει έντονα τις επιπτώσεις της κρίσης με κύρια χαρακτηριστικά το υψηλό ποσοστό ανεργίας, τη μείωση μισθών και συντάξεων και την αύξηση της φορολογίας που έχουν ως αποτέλεσμα τη συρρίκνωση της αγοραστικής δύναμης των πολιτών. Έτσι, μοιραία προκύπτει ότι η οικονομική δραστηριότητα στην χώρα μας περιορίστηκε. Ως αποτέλεσμα τούτου ήταν και η άμεση επιρροή του ασφαλιστικού κλάδου αφού είναι συνδεδεμένος με την οικονομική πραγματικότητα. Βέβαια, παρ' αυτά η ασφάλιση θα μπορούσε να είναι ένας παράγοντας αντιμετώπισης της κρίσης. Αυτό γιατί, είναι ένα προϊόν απαραίτητο και χρήσιμο σε κάθε πολίτη και κάθε επιχείρηση. Ακόμη, η κοινωνική ασφάλιση αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα και θα αντιμετωπίσει ακόμη μεγαλύτερα, όπως αυτό της υπογεννητικότητας καθώς και την αύξηση του μέσου όρου ζωής, καταλαβαίνει κανείς ότι θα χρειάζονται όλο και περισσότερα χρήματα από τα ταμεία. Κάτι που δεν θα μπορεί να γίνει αφού αν συνεχιστεί η υπογεννητικότητα, οι εισφορές συνεχώς θα μειώνονται και θα αυξάνονται οι συντάξεις. Άρα δημιουργείται ένα μεγάλο κενό που θα πρέπει να καλύψει κάποιος, Και πιο ειδικός και αρμόδιος δεν είναι άλλος από την ιδιωτική ασφάλιση. Εύκολα κατανοεί κανείς ότι οι διαμεσολαβούντες στην ασφάλιση θα είναι τα πρόσωπα που θα δώσουν τη λύση στα υπαρκτά προβλήματα. Άρα υπάρχει μια μεγάλη προοπτική ανάπτυξης, ευφορίας και εξέλιξης είτε επαγγελματικά είτε οικονομικά, αφού οι ασφαλιστές ως καλοί γνώστες των χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών προϊόντων θα προσπαθούν να καλύψουν τις ανάγκες των υποψηφίων πελατών. Έτσι θα δημιουργούν καλές και γερές βάσεις για σταθερά αυξανόμενο εισόδημα καθώς και για επαγγελματική ασφάλεια και καταξίωση. Βέβαια για να μπορεί να επιτευχθεί αυτό θα πρέπει να πραγματοποιηθούν σημαντικά βήματα εκσυγχρονισμού και αξιοπιστίας στο κλάδο αυτό και δει στο επάγγελμα αυτό. Αρκετοί Έλληνες είναι διατεθειμένοι να δώσουν κάποια χρήματα για τη σύναψη ασφαλιστηρίου συμβολαίου και ένας βασικός λόγος που υποστηρίζει αυτό το γεγονός είναι η πεποίθηση που υπάρχει ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες προσφέρουν πιο ολοκληρωμένες λύσεις από τα δημόσια ασφαλιστικά ταμεία. Βέβαια, οι ασφαλιστικές εταιρίες αν θέλουν να βγουν κερδοσύμφοροι και να εκπληρώσουν τα θέλω των καταναλωτών για κάλυψη αναγκών θα πρέπει να δημιουργήσουν μια νέα εικόνα πιο σύγχρονη, πιο αξιόπιστη αλλά κυρίως να μην επαναλαμβάνει τα λάθη του παρελθόντος, ώστε να δημιουργηθεί ένα κλίμα εμπιστοσύνης και ηρεμίας προς αυτές. Να δείξουν δηλαδή την μεγάλη οικονομική και κοινωνική τους συμβολή και να παρουσιάσουν έτσι ένα πρόσωπο ικανό που θα μπορεί να παίζει συμπληρωματικό ρόλο με την κοινωνική ασφάλιση. Και αυτό γιατί όλες οι έρευνες μαρτυρούν ότι η ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία έχει τεράστια περιθώρια ανάπτυξης, γεγονός που υποδηλώνει ότι η πρόοδος μπορεί να επιτευχθεί εύκολα αρκεί να πραγματοποιηθούν διαρθρωτικές αλλαγές σε όλους τους τομείς.

Πιο συγκεκριμένα, τώρα, όσον αφορά το ζητούμενο της εργασίας μας, δηλαδή την διευκρίνιση του προφίλ των πελατών μέσω Bancassurance και μέσω κλασσικών καναλιών διανομής σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας μας η επιλογή των περισσότερων ως μέσο ασφάλισης είναι το Bancassurance. Αναμφισβήτητα, οι πελάτες που επιλέγουν το Bancassurance είναι οι πελάτες που θέλουν να τα έχουν όλα μαζί, δηλαδή κάποιος να έχει τις καταθέσεις του στην τράπεζα και ταυτόχρονα επειδή δεν έχει χρόνο να ψάχνεται με ασφαλίστρες, σε ένα μέρος να εξυπηρετεί τις ανάγκες του. Ακόμη, στην τράπεζα ασφαλιζονται και άτομα τα οποία έχουν ενυπόθηκες κατοικίες, οι λεγόμενοι δανειακοί πελάτες. Παράλληλα, βλέπουμε ότι από μικρή ηλικία ο στη φερεγγυότητα όσο και στα ασφαλιστρα. Όπως, ήταν αναμενόμενο αρκετοί είναι αυτοί που είναι ασφαλισμένοι στις δύο βασικές ασφάλειες, οι οποίες δεν είναι άλλες από την ασφάλιση αυτοκινήτου και την ασφάλιση ζωής. Το γεγονός ότι



η πλειοψηφία του δείγματος μας έχουν τις βασικές καλύψεις και το ποσό της ασφάλισης τους κυμαίνεται από 100€-500€ δείχνει ότι οι ασφαλισμένοι έχουν περιορίσει τις ασφαλισμένες καλύψεις τους και αρκούνται στις βασικές κάθε ασφάλισης. Ταυτόχρονα, είναι αρκετοί αυτοί που είναι πολύ ικανοποιημένοι από την ασφαλιστική τους εταιρεία και έχουν συχνή επαφή με τον ασφαλιστικό τους πράκτορα γεγονός που σημαίνει ότι οι ασφαλιστικοί πράκτορες είτε μέσω τραπεζών είτε μέσω κλασικών καναλιών διανομής έχουν θεσπίσει σοβαρά θεμέλια στον τρόπο παροχής υπηρεσιών προς τους πελάτες. Αυτό αποδεικνύεται ταυτόχρονα και με την προτίμηση των ασφαλισμένων όσον αφορά τις ελληνικές ασφαλιστικές και το ότι δεν προτιμούν την εύκολη ασφάλιση μέσω του διαδικτύου.

Παράρτημα I

Τι είναι η Solvency II (Φερεγγυότητα II);

Η Solvency II αποτελεί τη νέα κοινοτική οδηγία που θα ρυθμίζει απαιτήσεις κεφαλαιακής επάρκειας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και έχει τεθεί σε εφαρμογή από την 31η Οκτωβρίου 2012. 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 (θετικές και αρνητικές) της παγκοσμιοποίησης.

Τι κάνει η Solvency II;

Η Solvency II θεσπίζει ένα ενιαίο σύστημα υπολογισμού των κεφαλαιακών απαιτήσεων σε όλα τα κράτη – μέλη της Ε.Ε. το οποίο θα αντικαταστήσει πλήρως το τρέχον σύστημα Solvency I, υιοθετώντας τεχνικές διαχείρισης κινδύνων, εταιρικής διακυβέρνησης και διαφάνειας, οι οποίες κρίνονται πλέον απαραίτητες για την ορθή λειτουργία της αγοράς και την προστασία του ασφαλισμένου καταναλωτή. Σύμφωνα με το σχέδιο Οδηγίας Solvency II, το οποίο παρουσιάστηκε στο Ευρωκοινοβούλιο την 10η Ιουνίου 2007, η οικονομική και κοινωνική σημασία της Ασφάλισης και της Αντασφάλισης καθιστά σκόπιμη την παρέμβαση των δημόσιων αρχών υπό την μορφή προληπτικής εποπτείας. Οι ασφαλιστές/αντασφαλιστές οφείλουν να ικανοποιούν ορισμένες απαιτήσεις φερεγγυότητας ούτως ώστε να είναι σε θέση να καλύπτουν τις απαιτήσεις των κατόχων ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε περιπτώσεις έλευσης του ασφαλιζόμενου κινδύνου. Οι κεφαλαιουχικές απαιτήσεις φερεγγυότητας αντιστοιχούν στο οικονομικό κεφάλαιο που πρέπει να διαθέτει μια εταιρεία ασφάλισεων/αντασφάλισεων προκειμένου να περιορίσει την πιθανότητα πτώχευσης στο 0,5%, ήτοι η πιθανότητα πτώχευσης να είναι μία ανά 200 χρόνια.

Ποιά είναι τα πλεονεκτήματα της Solvency II για τους καταναλωτές;

Το βασικό πλεονέκτημα για τους καταναλωτές (κατόχους ασφαλιστηρίων συμβολαίων αλλά και δικαιούχους ασφαλιστηρίων συμβολαίων) είναι το επαρκές επίπεδο προστασίας απέναντι



σε πιθανή αφερεγγυότητα της εταιρίας με την οποία συνεργάζονται, δεδομένου ότι η εταιρία διασφαλίζει ότι το κεφάλαιο που διατηρεί είναι ανάλογο των κινδύνων που αναλαμβάνει. Επίσης, το νέο πλαίσιο προωθεί τη διαφάνεια και επομένως θα περιορίσει τις ευκαιρίες κερδοσκοπίας.

Σκοπός της Solvency II

Το σχέδιο Οδηγίας Solvency II, αποτελεί βάση για περαιτέρω ενοποίηση της κοινοτικής αγοράς Ασφαλίσεων / Αντασφαλίσεων, με απώτερο σκοπό:

- την ενίσχυση της προστασίας των δικαιούχων ασφαλιστηρίων συμβολαίων
- τη βελτίωση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας των ασφαλιστών και των αντασφαλιστών της Ευρώπης
- τη βελτίωση της υπάρχουσας νομοθεσίας, μέσω ενός συστήματος ορθών αρχών οικονομικής αξιολόγησης και διαφάνειας.

Ποιούς κινδύνους υπολογίζει η Solvency II:

• Κίνδυνος Underwriting: Ο κίνδυνος αυτός σχετίζεται άμεσα με την αξιολόγηση των πελατών των ασφαλιστικών εταιρειών, τα ασφάλιστρα, τα αντασφάλιστρα, τα τεχνικά αποθέματα καθώς και με την σωστή αξιολόγηση της συμπεριφοράς των πελατών της εταιρείας όσον αφορά την διατηρησιμότητα των ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

• Κίνδυνος ρευστότητας: Ο κίνδυνος αυτός σχετίζεται άμεσα με την οικονομική ρευστότητα της εταιρείας και με το κατά πόσο η εταιρεία είναι ικανή να αντεπεξέλθει στις οικονομικές της υποχρεώσεις όχι μόνο σε επίπεδο αποζημιώσεων αλλά και σε επίπεδο υποχρεώσεων γενικότερα.

• Κίνδυνος αγοράς: Ο κίνδυνος αυτός σχετίζεται με τις μεταβολές στην αγορά χρήματος δηλαδή στις αυξο-μειώσεις των επιτοκίων, στις χρηματιστηριακές συναλλαγές και την κατάσταση των χρηματαγορών γενικότερα και τέλος στις αγορές παραγώγων και συναλλάγματος κλπ.

• Πιστωτικός κίνδυνος: Ο πιστωτικός κίνδυνος στον ασφαλιστικό κλάδο σχετίζεται με την δυνατότητα των αντασφαλιστών να αντεπεξέλθουν στις απαιτήσεις της εταιρείας σε μια δεδομένη στιγμή. Ο πιστωτικός κίνδυνος εμπεριέχει επίσης και στην σωστή επενδυτική πολιτική της εταιρείας καθώς και την δυνατότητα της εταιρείας να εισπράττει από τους χρεώστες της και να είναι απαλλαγμένη από προβληματικούς λογαριασμούς.

• Συστηματικός κίνδυνος: Ο κίνδυνος αυτός κυρίως με το νομοθετικό περιβάλλον στο οποίο επιχειρείται καθώς και με τους οικονομικούς κύκλους που διανύει η αγορά στην οποία λειτουργεί.

• Επιχειρηματικός κίνδυνος: Ο επιχειρηματικός κίνδυνος αφορά τις διαδικασίες, τα συστήματα, την διοίκηση ή την πιθανότητα εξαπάτησης που εντός της εταιρείας.

Παράρτημα II

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ 1

Το παρόν ερωτηματολόγιο θα χρησιμοποιηθεί για την πτυχιακή εργασία με θέμα:
Προσδιορισμός του προφίλ πελατών ιδιωτικής ασφάλισης: Πελάτες Bancassurance – πελάτες κλασικών δικτύων διανομής.



Τα ερωτηματολόγια είναι ανώνυμα και δεν πρόκειται να χρησιμοποιηθούν για κανένα άλλο σκοπό. Κυκλώστε την απάντηση της επιλογής σας. Σας ευχαριστώ εκ των προτέρων για τη συμμετοχή σας.

1. Φύλλο:

- α) Άνδρας
- β) Γυναίκα

2. Πότε γεννηθήκατε;

.....

3. Ποια είναι η οικογενειακή σας κατάσταση;

- α) Άγαμος / η
- β) Παντρεμένος / η
- γ) Διαζευγμένος / η

4. Ποιο είναι το μορφωτικό σας επίπεδο;

- α) Αγράμματος
- β) Δημοτικό
- γ) Γυμνάσιο
- δ) Λύκειο
- ε) Ιεκ
- στ) Ανώτατη σχολή

5. Ποιο είναι το ετήσιο εισόδημα σας;

- α) <5000€
- β) 5.000€ - 10.000€
- γ) 10.000€ - 15.000€
- δ) >15.000€

6. Ποια είναι η κύρια απασχόληση σας;

- α) Ιδιωτικός υπάλληλος
- β) Δημόσιος υπάλληλος
- γ) Αγρότης
- δ) Τεχνίτης

7. Που βρίσκετε η μόνιμη κατοικία σας;

- α) Μέσα στη πόλη
- β) Σε απόσταση >20 km από το κέντρο της πόλης
- γ) Σε χωριό



8. Σε ποιον από τους παρακάτω φορείς κοινωνικής ασφάλισης είστε ασφαλισμένος /η;
(Μία απάντηση)

- α) Ο.Γ.Α.
- β) Ι.Κ.Α.
- γ) Τ.Σ.Α.
- δ) Τ.Ε.Β.Ε.
- ε) Δημόσιο
- ζ) ΤΑΥΚΕΤΩ
- η) ΤΥΠΕΤ
- θ) ΤΑ.Α.Π.Τ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ(2)

1. *Είστε ασφαλισμένος μέσω bancassurance ή μέσω κλασσικών καναλιών διανομής;*
 - α) bancassurance
 - β) Κλασσικό κανάλι διανομής

2. *Με ποια κριτήρια επιλέξατε να ασφαλιστείτε μέσω του συγκεκριμένου μέσου ασφάλισης;*
 - α) Φερεγγυότητα
 - β) Ασφάλιστρα
 - γ) Φίλος
 - δ) Συγγενής
 - ε) Μ.Μ.Ε

3. *Σε ποια ασφαλιστικά προγράμματα είστε ασφαλισμένος; (Μπορείτε να δώσετε παραπάνω από μια απαντήσεις).*
 - α) Πρόγραμμα ασφάλισης ζωής
 - β) Πρόγραμμα συνταξιοδοτικό
 - γ) Πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου.
 - δ) Πρόγραμμα αποκατάστασης παιδιών
 - ε) Πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης
 - στ) Γενικές ασφαλίσεις περιούσιας
 - ζ) Ασφαλιστικά - επενδυτικά προγράμματα
 - η) Συμπληρωματικές παροχές (αναπλήρωση εισοδήματος, ολικής & μερικής ανικανότητας, προσωπικών ατυχημάτων)

4. *Πόσα χρόνια είστε ασφαλισμένος /η;*
 - α) < 1
 - β) 1 – 3
 - γ) 3 – 5
 - δ) 5 -10
 - ε) > 10

5. *Το ποσό της ασφάλισης σας κομμάινεται ετησίως:*



- α) <100€
- β) 100-500€
- γ) 500-1000€

6. *Είστε ευχαριστημένος από την εξυπηρέτηση που σας παρέχει η ασφαλιστική σας εταιρία;*
- α) Καθόλου
 - β) Λίγο
 - γ) Αρκετά
 - δ) Πολύ
 - ε) Πάρα πολύ
7. *Ποια η προτίμηση σας σχετικά με την εθνικότητα της ασφαλιστικής εταιρίας που επιλέξατε να είστε ασφαλισμένος/η;*
- α) Ελληνική
 - β) Ξένη
 - γ) Δεν έχω ιδιαίτερη προτίμηση.
8. *Έχετε συχνή επαφή με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο;*
- α) Ναι
 - β) Όχι
9. *Θα επιλέγατε να ασφαλιστείτε μέσω διαδικτύου; (Αν όχι αιτιολογήστε συνοπτικά)*
- α) Ναι
 - β) Όχι
-

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ:

A. Ελληνική βιβλιογραφία

- Τσικογιαννόπουλος Εμμανουήλ «Η επιστήμη, η τέχνη και η πρακτική του πελατοκεντρικού Bancassurance» Εκδόσεις: Αθ. Σταμούλης
- Κλήμης Ν. συνεργασία Παπασημάκη Μ. «Bancassurance», Αθήνα 2009
- Μιλτιάδης Νεκτάριος «Εισαγωγή στην ασφαλιστική επιστήμη»



Β. Διαδικτυακή βιβλιογραφία

- <http://www.professional-liability.gr/content/>
- <http://www.eaee.gr/cms/uploads/annualreport2013eaee.pdf>
- <http://www.allianz.com>
- <http://www.epistimonikomarketing.gr/asfalisi-skafon-anapsuhis/>
- <http://www.sev.org.gr/online/generic.aspx?id=382>
- <http://asfalistis.tripod.com/istoria.htm>
- http://www.ggka.gr/asfalistiko_main.htm
- www.mib-hellas.gr
- <http://www.eaee.gr/cms/uploads/AnnualReport2011.pdf>
- <http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/deia/default.aspx>
- <http://www.agelioforos.gr/>
- <http://www.aagora.gr>
- <http://www.intersalonika.gr>
- <http://learn-era.gr>
- http://www.eaee.gr/cms/index.php?option=com_content&view=article&id=228&Itemid=222&lang=el
- http://www.enap.gr/attachments/article/7260/asfagora_ipc.pdf
- http://wikipedia.qwika.com/en2el/Health_insurance
- <http://www.bbvasiliadis.gr/index/footer-pages-main-menu/asfalistikes-enoies.php>
- <http://webcache.googleusercontent.com>
- <http://www.atticainsurance.gr>
- <http://www.epistimonikomarketing.gr/asfalisi-skafon-anapsuhis/>
- www.euro2day.gr (άρθρο « Από πού παίρνει "ανάσες" η ασφαλιστική αγορά»)

Διαδικτυακά περιοδικά

- www.nextdeal.gr



- www.insuranceworld.gr
- www.fpress.gr
- <http://www.real-ins.gr>

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑ