



**ΑΝΟΙΚΤΟ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΥΠΡΟΥ**

**ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
«ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ»**

ΔΙΑΤΡΙΒΗ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΜΑΣΤΕΡ

**ΤΟ BANCASSURANCE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.
ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ.**

Της: Μαριεύας Καρέλη

Επιβλέπουσα Καθηγήτρια: Δρ Σοφία Ελευθερίου

ΑΘΗΝΑ, ΙΟΥΝΙΟΣ 2015



**ΑΝΟΙΚΤΟ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΥΠΡΟΥ**

**ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
«ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ»**

ΔΙΑΤΡΙΒΗ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΜΑΣΤΕΡ

**ΤΟ BANCASSURANCE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.
ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ.**

Της: Μαρινεύας Καρέλη

Επιβλέπουσα Καθηγήτρια: Δρ Σοφία Ελευθερίου

ΑΘΗΝΑ, ΙΟΥΝΙΟΣ 2015

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	1
ΠΕΡΙΛΗΨΗ (ΑΓΓΛΙΚΑ).....	2
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	3
1.ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ	
1.1 Ιστορική αναδρομή της ασφάλισης.....	5
1.2 Ασφάλεια και ασφάλιση.....	7
1.3 Η οικονομική σημασία της ασφάλισης.....	8
1.4 Η έννοια της ασφάλισης.....	9
1.5 Διάκριση της ιδιωτικής ασφάλισης από την κοινωνική.....	13
1.6 Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.....	14
1.7 Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα...15	
1.8 Ασφαλιστικές εργασίες και ΑΕΠ στις ευρωπαϊκές χώρες.....	17
1.9 Συμμετοχή ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελληνική οικονομία.....	19
2.ΜΕΛΕΤΗ ΕΠΟΠΤΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ SOLVENCY II	
2.2 Εισαγωγή στο Solvency.....	22
2.1 Εποπτεία Ιδιωτικής ασφάλισης.....	22
2.3 Solvency II.....	23
2.4 Επιπτώσεις Solvency II.....	26
2.5 Προτερήματα Solvency II.....	28
3.ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ BANCASSURANCE	
3.1 Ορισμός bancassurance.....	29
3.2 Ο θεσμός του bancassurance.....	29

3.3 Τι είναι το bancassurance ;.....	30
3.4 Ιστορική ανασκόπηση Bancassurance.....	31
3.5 Αιτίες δημιουργίας Bancassurance.....	31
3.6 Αιτίες ασφαλιστικής διείσδυσης στις τράπεζες.....	33
3.7 Αιτίες διείσδυσης των τραπεζών στις ασφαλιστικές εργασίες.....	34
3.8 Περί προϊόντων Bancassurance (τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα)....	36
3.9 Διαμόρφωση πλαισίου συνεργασίας.....	37
4. Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΟΥ BANCASSURANCE ΣΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ	
4.1 Η διείσδυση του Bancassurance στην Ευρώπη.....	40
4.2 Το bancassurance στην Ελλάδα.....	45
4.3 Πλεονεκτήματα- Μειονεκτήματα Bancassurance.....	55
5. ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	
5.1 Ιστορική αναδρομή Τράπεζας Πειραιώς.....	58
5.2 Προϊόντα Bancassurance Τράπεζας Πειραιώς.....	59
5.3 Διαδικασίες δημιουργίας, έκδοσης και διάθεσης τραπεζοασφαλιστικού προϊόντος.....	65
5.4 Η σημασία του Bancassurance για την Τράπεζα Πειραιώς.....	68
5.5 Χρονική ανάλυση καθαρών εσόδων από προμήθειες κατά την περίοδο 2005-2014.....	69
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	75
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	78

ΤΟ BANCASSURANCE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα μεταπτυχιακή διπλωματική εργασία, έχει ως στόχο να παρουσιάσει τον θεσμό του «Bancassurance» ολιστικά, από την έννοια και την λεπτομερή λειτουργία του, τους λόγους που αναπτύχθηκε και τις προοπτικές εξέλιξής του στην Ευρώπη και στην Ελλάδα. Στο τελευταίο μέρος της εργασίας μελετάμε την περίπτωση της Τράπεζας Πειραιώς σε σχέση με τον θεσμό των τραπεζοασφαλιστικών που η Τράπεζα έχει αναπτύξει κατά την τελευταία δεκαετία.

Μεθοδολογικά για τη δομή της εργασίας, επιλέξαμε να παρουσιάσουμε καταρχήν στο πρώτο στάδιο την ιστορική αναδρομή της ασφάλισης από τα αρχαία χρόνια, έως σήμερα, την έννοια της ιδιωτικής ασφάλισης, την ελληνική ασφαλιστική αγορά καθώς και ενδιαφέροντα στατιστικά στοιχεία από την ευρωπαϊκή και ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Στο δεύτερο στάδιο μελετάμε το νέο εποπτικό πλαίσιο λειτουργίας των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών που ισχύει στην Ευρώπη και στην Ελλάδα, με την ονομασία Solvency II.

Στο τρίτο στάδιο αναπτύσσουμε τη θεωρητική υπόσταση του θεσμού του Bancassurance, και στο επόμενο στάδιο τα προϊόντα, τις υφιστάμενες συνεργασίες, καθώς και τα παραγωγικά μεγέθη στην Ευρώπη και στην Ελλάδα.

Στο τελευταίο στάδιο παρουσιάζουμε τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα της Τράπεζας Πειραιώς, τη λειτουργία του θεσμού και μέσω μίας χρονικής ανάλυσης μελετάμε την πορεία των εσόδων από προμήθειες στα οποία εμπεριέχονται τα έσοδα από τη χρήση του Bancassurance.

BANCASSURANCE IN GREECE.

CASE STUDY OF PIRAEUS BANK.

ABSTRACT

The aim of this dissertation paper is to present the institution of «Bancassurance» from concept and detailed functioning, the reasons which developed and advancement prospects in Europe and in Greece. In the last part of this work we study the case of Piraeus Bank in connection with the institution of Bancassurance, which the Bank has developed the last decade.

From a methodological point of view for the structure of this paper, we chose to present in the first stage the history of insurance from ancient times until today, the concept of private insurance, the Greek insurance market and interesting statistics from the European and Greek insurance market.

In the second stage we study the new regulatory framework for the operation of private insurance companies that apply in Europe and Greece, called Solvency II.

In the third stage we develop the theoretical status of the institution of Bancassurance, and at the following stage the products, existing partnerships, as well as productivity sizes in Europe and in Greece.

In the last stage, we present the Bancassurance products of Piraeus Bank, the operation of the institution and through a time-series analysis we look at the state of fee income which includes the proceeds of the use of Bancassurance.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το Bancassurance στην απλούστερη μορφή του και έννοιά του είναι η διανομή και διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων από μία Τράπεζα. Ο όρος ουσιαστικά περιγράφει ένα μίγμα χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που μπορεί να εκπληρώσει τις τραπεζικές και ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη ταυτόχρονα. Μπορεί να πάρει διάφορες μορφές ανάλογα με τους οικονομικούς, δημογραφικούς και νομοθετικούς παράγοντες που επικρατούν σε κάθε χώρα.

Η ασφαλιστική αγορά, όπως και η τραπεζική αγορά, αναπτύχθηκαν και εξελίχθηκαν χωριστά. Από τις δύο αυτές αγορές έκανε την εμφάνισή του το Bancassurance. Τα κίνητρα όμως ποια ήταν; Τα κίνητρα διαφέρουν για το κάθε εμπλεκόμενο μέρος. Στις τράπεζες προσέδωσε διαφοροποίηση των προϊόντων που κλασικά προσέφεραν ενώ ταυτόχρονα έβλεπαν τα καθαρά έσοδα από προμήθειες να αυξάνονται. Οι ασφαλιστικές εταιρείες είδαν τις τράπεζες ως εργαλείο απόκτησης μεγαλύτερης πρόσβασης στην αγορά, ενώ παράλληλα αυξάνονταν ο αριθμός των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Για τον πελάτη το προσφερόμενο προϊόν από το Bancassurance, είναι ένα προϊόν υψηλής ποιότητας σε καλή τιμή, που του προσφέρεται άμεσα, στην άνεση της επίσκεψής του στο τραπεζικό του κατάστημα.

Κατά τα τελευταία έτη, και μέσα στην συνεχιζόμενη περίοδο οικονομικής ύφεσης, μεγάλες αλλαγές έχουν συμβεί στον τραπεζικό αλλά και στον ασφαλιστικό χώρο στην Ελλάδα. Συγχωνεύσεις, εξαγορές, αλλά και αποσύρσεις έχουν συντελέσει σε ένα τοπίο νέο και εντελώς διαφορετικό. Μέσα στη νέα αυτή πραγματικότητα, ο θεσμός του Bancassurance συνέχιζε να εξελίσσεται και να κινείται παράλληλα με την τραπεζική και ασφαλιστική αγορά. Σήμερα στην Ελλάδα έχουμε μεγάλους τραπεζικούς ομίλους οι οποίοι συνεργάζονται αντίστοιχα με μεγάλους ασφαλιστικούς ομίλους. Στα πλαίσια ύπαρξης των ισχυρών αυτών πυλώνων το Bancassurance δε θα μπορούσε παρά να εδραιωθεί και να λειτουργεί καλύτερα και προς όφελος όλων.

Καθώς η τραπεζική και ασφαλιστική αγορά είναι οι δημιουργοί του Bancassurance, θεωρούμε εύλογο η μελέτη μας να ξεκινάει από την παρουσίαση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, όπου γίνεται η παρουσίαση στατιστικών ευρημάτων από την ευρωπαϊκή και ελληνική αγορά. Ο αναγνώστης αποκτάει μία συνοπτική γνώση για την ιδιωτική ασφάλιση.

Ο θεσμός του Bancassurance παρουσιάζεται στον αναγνώστη σε θεωρητικό επίπεδο αλλά και μέσα από συγκεντρωμένες πληροφορίες που εμπεριέχονται στις στατιστικές έρευνες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας ώστε να διαμορφώσει μία ουσιαστική εικόνα και γνώση σε σχέση με το αντικείμενο της μελέτης.

Όσο αφορά τη μελέτη της Τράπεζας Πειραιώς και συγκεκριμένα των εσόδων από προμήθειες, πρόκειται περί μίας στατιστικής παρατήρησης με τη μέθοδο της χρονοσειράς, ή της χρονικής ανάλυσης που εν τέλει δείχνει την πορεία των εσόδων από προμήθειες του τραπεζικού ομίλου διαμέσου της τελευταίας δεκαετίας όπου και συντελέστηκαν μεγάλες αλλαγές στα πλαίσια της τράπεζας και φυσικά στα πλαίσια της χώρας μας. Την πορεία αυτήν την εξετάζουμε σε συνάρτηση πάντα με το Bancassurance που αποτελεί το αντικείμενο της μελέτης μας, καθώς σε αυτά εμπεριέχονται και τα καθαρά έσοδα από τη χρήση του. Δυστυχώς, καθώς δεν μας δόθηκαν ποσοτικά στοιχεία, δεν γνωρίζουμε ποια είναι τα ποσά που προέκυψαν από το Bancassurance, οπότε τα αναλύουμε ως σύνολο.



1. Εισαγωγή στην Ιδιωτική ασφάλιση

1.1 Ιστορική αναδρομή της ασφάλισης¹

Κατά τους πρώτους προϊστορικούς χρόνους, ο άνθρωπος προκειμένου να αντιμετωπίσει τους κινδύνους που του επεφύλασσε το συχνά εχθρικό του περιβάλλον, φρόντισε να οργανώσει με τέτοιο τρόπο τη ζωή του, ώστε να ελαττώσει όσο το δυνατό την έκθεσή του σε αυτούς. Τότε, ήταν που διαπίστωσε, πως η ένταξη σε ομάδες και ο σχηματισμός κοινωνίας, προσέφεραν σε αυτόν αλληλεγγύη και ασφάλεια που του ήταν αναγκαίες για να επιβιώσει αλλά και να προοδεύσει. Για τους παραπάνω λόγους δημιουργήθηκε η οικογένεια, ο οικισμός, η φυλή, το γένος και άλλες ευρύτερες μορφές κοινωνικής οργάνωσης. Η ομαδική συμβίωση υπήρξε το πρώτο δείγμα για την προστασία και διάσωση του ανθρώπινου γένους, καθώς και της διαφύλαξης της πρωτόγονης οικονομίας του. Αυτό που ο άνθρωπος βρήκε στην ομαδική συμβίωση ήταν η κοινή αντιμετώπιση του ατομικού κινδύνου. Έτσι η ασφάλιση υπήρξε η φυσική συνέπεια της αναζήτησης ασφάλειας και αντιμετώπισης κινδύνων από τον κοινωνικό άνθρωπο.

Στους προκλαστικούς χρόνους και στη μυκηναϊκή εποχή βρίσκουμε στον Όμηρο το θεσμό των υποφονίων, την πληρωμή από τον φονέα αποζημίωσης στους κληρονόμους του θύματος. Με την αποζημίωση αυτή ο φονέας απαλλάσσονταν από την ποινή της ισόβιας εξορίας.

Σε πολλά κείμενα αρχαίων ελλήνων συγγραφέων γίνονται αναφορές σε θέματα σχετικά με την ασφάλιση, όπως,

- i. Επικοί ποιητές, όπως ήδη αναφέραμε, ο Όμηρος και ο Ησίοδος
- ii. Ιστορικοί, όπως ο Ηρόδοτος, ο Θουκυδίδης και ο Πλούταρχος
- iii. Νομοθέτες, όπως ο Σόλων, ο Πιπτακός, ο Περίανδρος
- iv. Φιλόσοφοι, όπως ο Αριστοτέλης
- v. Αττικοί ρήτορες όπως ο Δημοσθένης, ο Αισχύνης, ο Λυσίας, ο Ανδοκίδης.

Η επιρροή που είχαν οι αρχαίοι έλληνες στη διαμόρφωση και εφαρμογή της ασφάλισης στους ρωμαίους ήταν μεγάλη. Όλα τα είδη της ασφάλισης τους και η

¹ **Κώστας Χ. Μακρής**, (1996) Η ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, Εκδ. Εθνική Ασφαλιστική, σελ. 33-34

σχετική νομοθεσία βασίστηκαν σε θεσμούς και είδη ασφάλισης που πρώτοι καθιέρωσαν οι αρχαίοι Έλληνες. Οι ρωμαίοι συγγραφείς, νομοθέτες, ποιητές και ρήτορες προσέτρεχαν για όλα σχεδόν τα θέματα που πραγματεύονταν στους αρχαίους Έλληνες συγγραφείς.

Στο Βυζάντιο, υπάρχουν ιστορικά στοιχεία που πλησιάζουν την έννοια της ασφάλισης. Τα στοιχεία αυτά είναι κυρίως στους πανδέκτες του Ιουστινιανού και σε άλλους νόμους που ενσωματώνουν, και το δίκαιο των Ροδίων. Η επίδραση που είχαν στους βυζαντινούς, οι αρχαίοι Έλληνες ήταν καθοριστική καθώς και οι θεσμοί και οι ρυθμίσεις που εκείνοι καθιέρωσαν για την ασφάλιση.

Ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης, όπως τον εννοούμε σήμερα, διαμορφώθηκε πληρέστερα τον 15^ο αιώνα και αφορούσε στη θαλάσσια ασφάλιση, η οποία είχε αναπτυχθεί σε θαυμαστό επίπεδο από τους αρχαίους Έλληνες. Το ελληνικό έθνος είχε στενή σχέση και εξάρτηση με τη θάλασσα, αλλά δυστυχώς έχασε την ανεξαρτησία του από την άλωση της Κωνσταντινούπολης το 1453 και ενώ είχε βάλει τα θεμέλια και καθιέρωσε την έννοια, τη φιλοσοφία και τις γενικές αρχές της ασφάλισης, δεν ήταν σε θέση να πρωτοστατήσει στην παραπέρα ανάπτυξη του θεσμού.

Η πρώτη ανώνυμη ασφαλιστική εταιρεία ιδρύθηκε το 1629 στην Ολλανδία, η δεύτερη στη Γαλλία το 1688, στην Αγγλία το 1710, και στη συνέχεια ιδρύθηκαν εταιρείες στη Δανία, στη Σουηδία, στη Γερμανία. Όλες αυτές η εταιρείες δημιουργήθηκαν για την κάλυψη κυρίως θαλάσσιων κινδύνων. Η πρώτη ασφαλιστική επιχείρηση πυρός ιδρύθηκε στην Αγγλία το 1710, λίγα χρόνια μετά την ολέθρια πυρκαγιά του Λονδίνου. Μία μορφή των πρώτων ασφαλίσεων ζωής αποτέλεσαν οι tontinae που ήταν αλληλασφαλιστικές ενώσεις, συνεταιρισμοί αμοιβαίας βοήθειας και αμοιβαίας κληρονομιάς που είχαν ως βάση και ιδέα ανάλογες του Σόλωνα και των αρχαίων Ελλήνων. Πήραν το όνομά τους από τον φλωρεντινό γιατρό Lorento Tonti και στα 1650 ίδρυσε την πρώτη tontina, που διατηρήθηκαν έως τα 1770 όπου επί βασιλείας Λουδοβίκου ΙΕ καταργήθηκαν ως ανήθικες και επιβλαβείς. Λειτουργήσαν με διάφορες παραλλαγές και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες και αργότερα στις ΗΠΑ και η πιο συνηθισμένη μορφή τους ήταν αυτή των ισόβιων εισοδημάτων. Από τον θεσμό αυτόν, ξεκίνησαν οι έρευνες για τη διάρκεια της ζωής του ανθρώπου και με στατιστικές παρατηρήσεις και μαθηματικό υπολογισμό, θεμελιώσαν τη σύγχρονη

ασφάλιση ζωής. Οι πρώτες ασφαλιστικές στον κλάδο ζωής εμφανίστηκαν στην Αγγλία το 1710 και αργότερα στη Γαλλία το 1788.

Το 1789 οι Έλληνες ίδρυσαν στην Τεργέστη τη Societa Greca D' assicurazione, η οποία το 1816 άλλαξε την επωνυμία σε Nuova Societa Assicurazione. Η Οδησός εκτός από άλλες εμπορικές δραστηριότητες γνώρισε και σημαντική ασφαλιστική άνθηση λίγο πριν το ξέσπασμα του Εθνοαπελευθερωτικού Αγώνα. Το 1816 ίδρυσαν την «Εταιρεία των Ηνωμένων Ασφαλιστικών Γραικών».

1.2 Ασφάλεια και ασφάλιση²

Το αίσθημα της ασφάλειας είναι άρρηκτα συνδεδεμένο με την ανθρώπινη ύπαρξη. Ασφάλεια σε προσωπικό επίπεδο σημαίνει έλλειψη κινδύνου, φόβου, αγωνίας, σιγουριά. Η ασφάλεια του προσώπου διακρίνεται σε ατομική και κοινωνική. Η ατομική ασφάλεια συνίσταται στην έλλειψη κινδύνου, τόσο για την προσωπική ζωή του ατόμου όσο και για τα περιουσιακά αγαθά μέσα στον κοινωνικό χώρο. Αυτήν την ασφάλεια πρέπει να εγγυάται το κράτος σε κάθε ευνομούμενη πολιτεία. Η κοινωνική ασφάλεια του προσώπου αναφέρεται στην οικονομική προστασία του και συντήρησή του στο μέλλον, π.χ. λόγω αναπηρίας ή γήρατος. Η ασφάλεια αυτή αποτελεί μέριμνα του κράτους, ασκείται από κρατικούς - κοινωνικούς φορείς με τη μορφή κοινωνικής ασφάλισης και είναι υποχρεωτική από το νόμο.

Η ανάγκη για ασφάλεια οδήγησε τον άνθρωπο τους τελευταίους δύο αιώνες στην ανάγκη ασφάλισης με έναν οργανωμένο τρόπο. Ασφάλιση σημαίνει εξασφάλιση από διάφορες πηγές κινδύνων στους οποίους εκτίθεται ο σύγχρονος άνθρωπος.

Σε μία σύγχρονη οργανωμένη κοινωνία, ο άνθρωπος εκτίθεται καθημερινά σε μικρούς και μεγάλους κινδύνους, οι οποίοι δε μπορούν να αποτραπούν παρά την κρατική φροντίδα και τα μέτρα ασφαλείας. Ωστόσο κάθε άτομο μεμονωμένα δε μπορεί να ανταπεξέλθει οικονομικά στα δυσμενή αποτελέσματα επέλευσης ενός κινδύνου. Εδώ υπεισέρχεται ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης, με τον οποίο ο άνθρωπος βεβαίως δε μπορεί να αποτρέψει τον ίδιο τον κίνδυνο, μπορεί όμως να αντιμετωπίσει τις οικονομικές συνέπειες πραγματοποίησης του, που απειλούν είτε

² Ράνια Χατζηνικολάου Αγγελίδου, (2012), Ιδιωτικό ασφαλιστικό δίκαιο, Γ' Έκδοση, σελ.1

την περιουσία του, είτε την υγεία του και τη ζωή του γενικότερα. Ο κίνδυνος αυτός άλλοτε εμπίπτει στη δικαιοδοσία της κρατικής μέριμνας π.χ. η φύλαξη για κλοπή και άλλοτε εκφεύγει από το κρατικό πεδίο και αφορά την ικανοποίηση των ιδιωτικών αναγκών του ανθρώπου. Η ιδιωτική ασφάλιση αναλαμβάνει τον ρόλο της συμπλήρωσης της δημόσιας κοινωνικής ασφάλισης και των συστημάτων πρόνοιας.

Αντίθετα με τη γενική έννοια της ασφάλειας, η ασφάλιση βασίζεται στην ασφαλιστική επιστήμη και στην ασφαλιστική τεχνική με την οποία μέσω στατιστικών δεδομένων και μαθηματικών αξιωμάτων, υπολογίζεται κάθε φορά ο τρόπος ικανοποίησης του ασφαλισμένου προσώπου από τα δυσμενή αποτελέσματα επέλευσης κινδύνου. Στην πραγματικότητα, μετατίθεται ο κίνδυνος από κάθε μεμονωμένο άτομο, σε κοινωνία ατόμων, με τη μεσολάβηση ενός φορέα του ασφαλιστή, με αποτέλεσμα τον κατακερματισμό των συνεπειών του κινδύνου μεταξύ περισσότερων προσώπων.

1.3 Η οικονομική σημασία της ασφάλισης³

Η ασφάλιση δημιουργεί ένα κλίμα και αίσθημα σιγουριάς και εμπιστοσύνης απαραίτητο για κάθε ατομική, επιχειρηματική και οικονομική πρόοδο. Η πεποίθηση όμως ότι καλύπτεται ο κίνδυνος μειώνει κάπως την επιμέλεια των ασφαλιζόμενων και αυξάνουν τις πιθανότητες να επέλθουν κίνδυνοι. Επίσης σε πολλές περιπτώσεις οι ασφαλιζόμενοι προβαίνουν σε παράνομες ενέργειες όπως εμπρησμοί, πλαστά ναύαγια, εικονικές ζημιές και άλλα. Αυτά όμως είναι τελείως ασήμαντα συγκριτικά με τα μεγάλα ευεργετήματα της ασφάλισης.

Για τις ασφαλίσσεις ζωής, η πεποίθηση του ασφαλιστή ότι δε θα γίνουν παράνομες ενέργειες στηρίζεται ή στον άνθρωπο, ή στο έμφυτο αίσθημα της αυτοσυντήρησης ή στις ηθικές αξίες και στην αγάπη των συγγενών του ασφαλισμένου, οι οποίοι είναι συνήθως οι δικαιούχοι της αποζημίωσης ή του ασφαλισματος.

Η συμβολή της ασφάλισης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων είναι καθοριστική για την οικονομία καθώς συγκεντρώνονται μεγάλα κεφάλαια, κάτι που αποτελεί βασικό

³ **Κώστας Χ. Μακρής**, (1996) Η ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, Εκδ. Εθνική Ασφαλιστική, σελ. 27-29

στόχο και παράγοντα της οικονομικής ανάπτυξης κάθε χώρας. Πολλές γενικά ασφάλισεις βοηθούν σημαντικά στην παραγωγική διαδικασία και δραστηριότητα, στις εξαγωγές των προϊόντων, στη διασφάλιση της ποιότητας, στην αποζημίωση των παραγωγών και εμπόρων σε περίπτωση πτώχευσης του αγοραστή. Η υποχρεωτική ασφάλιση της αστικής ευθύνης στα αυτοκίνητα οχήματα έχει πολύ σημαντικά πλεονεκτήματα στην οικονομία καθώς οι αποζημιώσεις που καταβάλλονται κάθε έτος από τις ασφαλιστικές ανέρχονται σε εκατομμύρια, και ανακουφίζουν τους παθόντες. Οι ιδιωτικές ασφάλισεις όπως θα διαπιστώσουμε και στη συνέχεια, είναι πολλών ειδών, εξελίχθηκαν πρωτογενώς ή ακολουθώντας την εξέλιξη άλλων εννοιών ή οικονομικοκοινωνικών σχέσεων, και η ανάπτυξή τους είναι ραγδαία και συνεχής. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να γίνει σαφής διαφοροποίηση της ιδιωτικής ασφάλισης από άλλες σχετικές έννοιες και ειδικότερα της κοινωνικής.

1.4 Η έννοια της ασφάλισης⁴

Η έννοια της ασφάλισης αφορά ένα απροσδιόριστο αριθμό ασφαλιστικών σχέσεων, οι οποίες άλλοτε βασίζονται σε σύμβαση και άλλοτε στον νόμο. Ασφάλιση μπορεί να υπάρξει απευθείας από το νόμο χωρίς την κατάρτιση μιας ασφαλιστικής σύμβασης. Παρακάτω γίνεται ο προσδιορισμός των ουσιωδών στοιχείων που τη συνθέτουν.

Ο κίνδυνος

Κίνδυνος στο ασφαλιστικό δίκαιο είναι η δυνατότητα επέλευσης μιας οικονομικής ανάγκης, προς την οποία είναι συνδεδεμένη η υποχρέωση του ασφαλιστή προς παροχή (ασφάλισμα). Η οικονομική ανάγκη καθορίζεται από το περιεχόμενο της ασφάλισης. Ως οικονομική ανάγκη θεωρείται η συγκεκριμένη ζημιά που υφίσταται ένα πρόσωπο π.χ. καταστροφή σπιτιού, ή από ένα γεγονός ευχάριστο ή δυσάρεστο, όπως ο γάμος ή θάνατος. Η δυνατότητα επέλευσης της οικονομικής ανάγκης σημαίνει αβεβαιότητα ως προς την επέλευση της, είναι αβέβαιο αν θα παρουσιαστεί ποτέ η οικονομική ανάγκη π.χ. πυρκαγιά, και άλλοτε είναι βέβαιο ότι θα επέλθει, αλλά αβέβαιο το πότε, π.χ. ο θάνατος.

⁴ Ράνια Χατζηνικολάου Αγγελίδου, (2012), Ιδιωτικό ασφαλιστικό δίκαιο, Γ΄ Έκδοση, σελ.30-41

Κοινωνία κινδύνων

Κοινωνία κινδύνων υπάρχει σύμφωνα με το αξίωμα των μεγάλων αριθμών, όταν πολλοί εκτίθενται σε έναν κίνδυνο, αλλά λίγοι πλήττονται από αυτόν. Με την κοινωνία κινδύνων κατακερματίζονται οι συνέπειες από την πραγματοποίηση του κινδύνου μεταξύ των κοινωνιών, δηλαδή των ασφαλισμένων, οι οποίοι μπορούν πλέον να βασίζονται στις ασφαλιστικές υπηρεσίες που τους προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες με τις οποίες συμβάλλονται.

Ομοιότητα κινδύνων

Η ομοιότητα των κινδύνων είναι απαραίτητη για τη λειτουργία του νόμου των μεγάλων αριθμών. Με βάση την ομοιότητα των κινδύνων, διακρίνεται η ασφάλιση σε κλάδους, όπως π.χ. πυρός, αστικής ευθύνης κλπ. Η ομοιότητα των κινδύνων βοηθά την οικονομική επιστήμη στη συλλογή στατιστικών δεδομένων για τη συχνότητα επέλευσης κάθε είδους κινδύνου.

Ασφαλιστική κάλυψη

Σκοπός της κοινωνίας ομοίων κινδύνων είναι η κάλυψη της οικονομικής ανάγκης που δημιουργεί η πραγματοποίηση του κινδύνου, δηλαδή η ασφαλιστική κάλυψη. Η ασφαλιστική κάλυψη άλλοτε έχει συγκεκριμένη μορφή, η οποία οδηγεί στην αποκατάσταση της συγκεκριμένης ζημιάς που προκλήθηκε από την πραγματοποίηση του κινδύνου, οπότε γίνεται λόγος για συγκεκριμένη ασφαλιστική κάλυψη και άλλοτε αφηρημένη μορφή, η οποία οδηγεί στην καταβολή χρηματικού ποσού ανεξάρτητα από το αν πράγματι προκλήθηκε οικονομικά ανάγκη, οπότε γίνεται λόγος για αφηρημένη ασφαλιστική κάλυψη.

Ανταποδοτικός χαρακτήρας

Η ασφάλιση πάντοτε έχει ανταποδοτικό χαρακτήρα. Κάθε μέλος της κοινωνίας κινδύνων οφείλει να καταβάλλει το αντίτιμο για την κάλυψη των κινδύνων (ασφάλιστρο ή εισφορά).

Αξίωση

Ουσιώδες στοιχείο για την ύπαρξη της ασφάλισης είναι η αξίωση, δικαστικά επιδιώξιμη για την καταβολή της ασφαλιστικής παροχής εκ μέρους του ασφαλιστή.

Σε αυτό το σημείο διακρίνεται η ασφάλιση από τη φιλανθρωπία ή την άσκηση κοινωνικής πρόνοιας από φορείς δημοσίου δικαίου ή και το κράτος.

Αυτονομία

Χαρακτηριστικό στοιχείο της αυτονομίας αποτελεί το γεγονός ότι η ιδιωτική ασφάλιση δεν εξαρτάται, δηλαδή δεν έχει παρεπόμενο χαρακτήρα προς άλλη κύρια παροχή.

Ορισμός ασφάλισης

Μετά την ανάλυση των ουσιωδών στοιχείων που συνθέτουν την έννοια της ασφάλισης, η ασφάλιση είναι η κοινωνία ομοίων κινδύνων που παρέχει στα μέλη της αυτόνομη αξίωση για ασφαλιστική κάλυψη έναντι ανταλλάγματος.

Διακρίσεις της ασφάλισης

- **Ιδιωτική και κοινωνική ασφάλιση**
Η *ιδιωτική* ασφάλιση παρέχεται κατά κανόνα από ιδιωτικούς φορείς και είναι η ασφαλιστική επιχείρηση με τη μορφή της ανώνυμης εταιρείας. Η *κοινωνική* ασφάλιση ασκείται από νομικά πρόσωπα του δημοσίου δικαίου, τους φορείς κοινωνικής ασφάλισης όπως ΙΚΑ, ΤΕΒΕ.
- **Χερσαία, θαλάσσια και αεροπορική**
Χερσαία είναι η ασφάλιση όταν οι ασφαλιζόμενοι κίνδυνοι είναι χερσαίοι, *θαλάσσια* ασφάλιση όταν οι ασφαλιζόμενοι κίνδυνοι είναι θαλάσσιοι, και *αεροπορική*, είναι η κάθε ασφάλιση η οποία εκτίθενται σε αεροπορικούς κινδύνους.
- **Ασφάλιση προσωπικών κινδύνων και μη προσωπικών ή περιουσιακών κινδύνων**
Προσωπικοί κίνδυνοι είναι αυτοί που αναφέρονται στη ζωή, στα γεγονότα ή σε καταστάσεις της ζωής του ασφαλισμένου π.χ. ο κίνδυνος θανάτου, ασθένειας, κλπ. *Περιουσιακοί ή μη προσωπικοί κίνδυνοι* είναι οι κίνδυνοι που απειλούν τα περιουσιακά στοιχεία του ασφαλισμένου, όπως π.χ. κλοπή αυτοκινήτου, πυρκαγιά σπιτιού, κλπ.

- Ασφάλιση ζημιάς και ασφάλιση ποσού
 1. Συγκεκριμένη ασφαλιστική κάλυψη (ασφάλιση ζημιάς)

Όταν η ασφαλιστική κάλυψη έχει συγκεκριμένη μορφή, τότε πρόκειται για *ασφάλιση ζημιάς*, είτε πρόκειται για ασφάλιση περιουσιακών κινδύνων, π.χ. ασφάλιση πυρός, είτε για ασφάλιση προσωπικών κινδύνων όπως π.χ. ασφάλιση ασθένειας.
 2. Αφηρημένη ασφαλιστική κάλυψη (ασφάλιση ποσού – προσώπων)

Η ασφαλιστική κάλυψη έχει *αφηρημένη μορφή*, όταν το ποσό που αναγράφεται στην ασφαλιστική σύμβαση, καταβάλλεται από τον ασφαλιστή στον δικαιούχο, όπως π.χ. η ασφάλιση ζωής.
 3. Μικτή ασφαλιστική κάλυψη

Οι δύο παραπάνω ασφαλίσεις αποτελούν συνδυασμό αφηρημένης και συγκεκριμένης μορφής κάλυψης και μπορούν να χαρακτηρισθούν ως μικτές μορφές ασφάλισης. Άλλοτε λειτουργούν ως ασφαλίσεις ποσού και άλλοτε ως ζημιών ή και τα δύο μαζί.
- Ειδικές μορφές ασφάλισης
 1. Καταναλωτικές και μη καταναλωτικές ή εμπορικές ασφαλίσεις

Οι *καταναλωτικές* είναι οι ασφαλίσεις που συνάπτονται για ιδιωτικούς και όχι επαγγελματικούς λόγους όπως οι ασφαλίσεις ζωής, ασθένειας, περιουσίας κλπ. Οι *μη καταναλωτικές ή εμπορικές ασφαλίσεις* είναι αυτές που συνάπτονται για εμπορικούς, βιομηχανικούς ή για επαγγελματικούς λόγους, όπως π.χ. η ασφάλιση μεταφοράς, η ασφάλιση εγγύησης και πίστωσης, κλπ.
 2. Προαιρετικές και υποχρεωτικές ασφαλίσεις

Προαιρετικές είναι οι ασφαλίσεις, όπου ένα πρόσωπο ασφαλιζεται εφόσον το επιθυμεί, σε όποια ασφαλιστική εταιρεία θελήσει και όποτε το επιθυμεί. *Υποχρεωτικές*, είναι οι ασφαλίσεις που επιβάλλονται από τον νόμο. Τέτοιες περιπτώσεις είναι η υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης για τα αυτοκινητιστικά ατυχήματα, η αστική ευθύνη πλοιοκτητών, κλπ.
 3. Ατομικές και ομαδικές ασφαλίσεις

Ατομική είναι η ασφάλιση όπου η ασφαλιστική σχέση συνδέει τον ασφαλιστή με τον ασφαλισμένο, έστω και αν ασφαλιζονται περισσότερο του ενός στοιχεία. Η *ομαδική ασφάλιση* υπάρχει όταν σε

μία ασφαλιστική σύμβαση ιδρύονται περισσότερες ασφαλιστικές σχέσεις, ο ασφαλιστής, ο αντισυμβαλλόμενος- λήπτης, και πολλοί ασφαλισμένοι.

1.5 Διάκριση της ιδιωτικής ασφάλισης από την κοινωνική⁵

Ο χαρακτήρας της κοινωνικής ασφάλισης είναι συνήθως αναγκαστικός, καλύπτει κινδύνους προσώπων, εξυπηρετεί κυρίως το δημόσιο συμφέρον, οι εισφορές καταβάλλονται όχι μόνο από τους ασφαλισμένους, αλλά και από το δημόσιο ή και από κοινωνικούς πόρους ή και από τρίτους. Η κοινωνική ασφάλιση ασκείται από οργανισμούς δημοσίου δικαίου και όχι από ιδιωτικές επιχειρήσεις ασφάλισης.

Η άσκηση της ιδιωτικής ασφάλισης προϋποθέτει επιχείρηση που ιδρύεται ειδικά για την ανάληψη κινδύνων τρίτων με αντάλλαγμα το ασφάλιστρο. Η κοινωνία κινδύνων στην οποία στηρίζεται η ιδιωτική ασφάλιση, απαιτεί οργάνωση από μέρους του ασφαλιστή, συστηματική αναδοχή των κινδύνων τρίτων, στατιστικούς και μαθηματικούς υπολογισμούς, κατά τέτοιο τρόπο, ώστε το κεφάλαιο που σχηματίζεται από το σύνολο των ασφαλιστρών, να είναι ικανό για την πλήρη κάλυψη των ασφαλισμένων. Μια τέτοια οργάνωση και αξιοπιστία προσφέρει η ιδιωτική επιχείρηση ασφάλισης, η οποία σύμφωνα με τον νόμο ασκείται μόνο από ανώνυμες εταιρείες ή αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς που ασχολούνται αποκλειστικά με ασφαλιστικές εργασίες. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις για την εκπλήρωση του σκοπού τους μπορούν να ιδρύουν και άλλες ανώνυμες εταιρείες, που δεν έχουν ως αντικείμενο τις ασφαλιστικές εργασίες.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι τα ουσιώδη στοιχεία της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ο ασφαλιστικός κίνδυνος, το ασφάλιστρο και η ασφαλιστική επιχείρηση. Ο συνδυασμός των στοιχείων αυτών αποτελεί την ειδοποιό διαφορά της ιδιωτικής ασφάλισης με την κοινωνική.

⁵ **Κώστας Χ. Μακρής**, (1996) Η ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, Εκδ. Εθνική Ασφαλιστική, σελ.30

1.6 Ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές⁶

Ασφαλιστικός σύμβουλος: 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 για την πρόσκτηση εργασιών. Δεν έχει δικαίωμα υπογραφής ασφαλιστηρίων, ούτε εκπροσώπησης ασφαλιστικής εταιρείας, κλπ. Η σχέση που τους συνδέει είναι η σύμβαση έργου. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού συμβούλου είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού υπαλλήλου.

Ασφαλιστικός πράκτορας: Το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει ως έργο την ανάληψη με σύμβαση, έναντι προμήθειας, ασφαλιστικών εργασιών στο όνομα και λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο ίδιος παρουσιάζει και συνάπτει διαμέσου άλλων διαμεσολαβούντων ασφαλιστικές συμβάσεις. Η ιδιότητά του είναι ασυμβίβαστη με αυτήν του μεσίτη ασφαλίσεων και την ιδιότητα του γενικού διευθυντή, ή εκπροσώπου ασφαλιστικής επιχείρησης.

Μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων: Είναι το πρόσωπο το οποίο έναντι προμήθειας που καταβάλλεται από τις ασφαλιστικές εταιρείες, φέρνει σε επαφή ασφαλιζόμενους ή αντασφαλισμένους και ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές, προβαίνει σε όλες τις εργασίες για τη σύναψη ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών συμβάσεων, λαμβάνει την αποδοχή από την ασφαλιστική εταιρεία και την έγκριση του ασφαλιζόμενου καθώς και βοηθά στην διαχείριση και εκτέλεσή τους, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις επέλευσης κινδύνου.

Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων: Το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο για λογαριασμό μίας ασφαλιστικής επιχείρησης και έναντι προμήθειας, διαμεσολαβεί στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων διαμέσου ομάδας ασφαλιστικών συμβούλων, τους οποίους επιλέγει, εκπαιδεύει και εποπτεύει. Η σχέση που τον συνδέει με την ασφαλιστική επιχείρηση, είναι η σύμβαση έργου.

Συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής: Είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ασκεί δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων και που δεν εισπράττει τα ασφάλιστρα ή

⁶ www.bankofgreece.gr

τα ποσά που προορίζονται για τον πελάτη και λειτουργεί υπό την ευθύνη των εν λόγω ασφαλιστικών. Η ιδιότητά του είναι ασυμβίβαστη με αυτήν του μεσίτη ασφαλίσεων.

Υπάλληλος ασφαλιστικής επιχείρησης: Μπορεί να ασκεί πράξεις ασφαλιστικής διαμεσολάβησης χωρίς να εγγραφεί στο Επιμελητήριο, οι προμήθειες από τις πράξεις αυτές να μην ξεπερνούν το ποσό των 5.000€ ετησίως. Σε αντίθετη περίπτωση υποχρεούται να εγγραφεί στο Επιμελητήριο.

1.7 Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα

Στους πίνακες 1 και 2 απεικονίζονται οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, με ημερομηνία αναφοράς στις 28/02/2015.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΖΩΗΣ / ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ			
A/A	ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΕΙΔΟΣ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ
1	AIGAION	ΑΕ	Κατά ζημιών
2	ALPHALIFE	ΑΕ	Ζωής
3	CNP	ΑΕ	Ζωής
4	CREDIT AGRICOLE	ΑΕ	Ζωής / Κατά ζημιών
5	DAS HELLAS	ΑΕ	Κατά ζημιών
6	ERGO	ΑΕ	Ζωής
7	EULER HERMES HELLAS	ΑΕ	Κατά ζημιών
8	EUROLIFE ERB	ΑΕ	Ζωής / Κατά ζημιών
9	IMPERIO ΛΑΙΦ	ΑΕ	Ζωής
10	ING	ΑΕ	Ζωής
11	INTERASCO	ΑΕ	Κατά ζημιών
12	INTERAMERICAN	ΑΕ	Ζωής / Κατά ζημιών
13	INTERLIFE	ΑΕ	Κατά ζημιών
14	ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΙΦ	ΑΕ	Ζωής / Κατά ζημιών
15	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ	ΑΕ	Ζωής
16	METLIFE	ΑΕ	Ζωής
17	NP INSURANCE- ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ	ΑΕ	Κατά ζημιών
18	Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ	ΑΕ	Κατά ζημιών
19	ΔΥΝΑΜΙΣ	ΑΕ	Κατά ζημιών
20	ΕΛΛΗΝΙΚΑΙ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΠΟΛΕΜΟΥ	ΑΕ	Κατά ζημιών
21	ΕΥΡΩΠΗ	ΑΕ	Κατά ζημιών
22	ΜΕΝΤΙΤΕΡΡΑΝΙΑ	ΑΕ	Κατά ζημιών
23	ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ	ΑΕ	Κατά ζημιών
24	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	ΑΕ	Κατά ζημιών

Πίνακας 1, Πηγή www.bankofgreece.gr

Να σημειωθεί ότι στον πίνακα 1, στα πεδία όπου στην κατηγορία ασφάλισης είναι σημειωμένες και οι δύο κατηγορίες, σημαίνει ότι υπάρχουν με την ίδια επωνυμία δύο ανώνυμες εταιρίες που εξυπηρετούν το σκοπό αυτό. Η Ergo π.χ. στον κλάδο ζωής δραστηριοποιείται με την εταιρεία “Ergo Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής” και στον κλάδο των ζημιών με την εταιρεία “Ergo Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζημιών”.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΙΚΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ		
A/A	ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΕΙΔΟΣ
1	ΟΡΙΖΩΝ	ΑΕ
2	ALLIANZ ΕΛΛΑΣ	ΑΕ
3	ΑΧΑ	ΑΕ
4	GENERALI HELLAS	ΑΕ
5	ΓΡΟΥΡΑΜΑ ΦΟΙΝΙΞ	ΑΕ
6	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	ΑΕ
7	ΕΘΝΙΚΗ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΑΕ
8	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	ΑΕ
9	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	ΑΕ
10	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗΣ	ΑΕ
11	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	ΑΕ

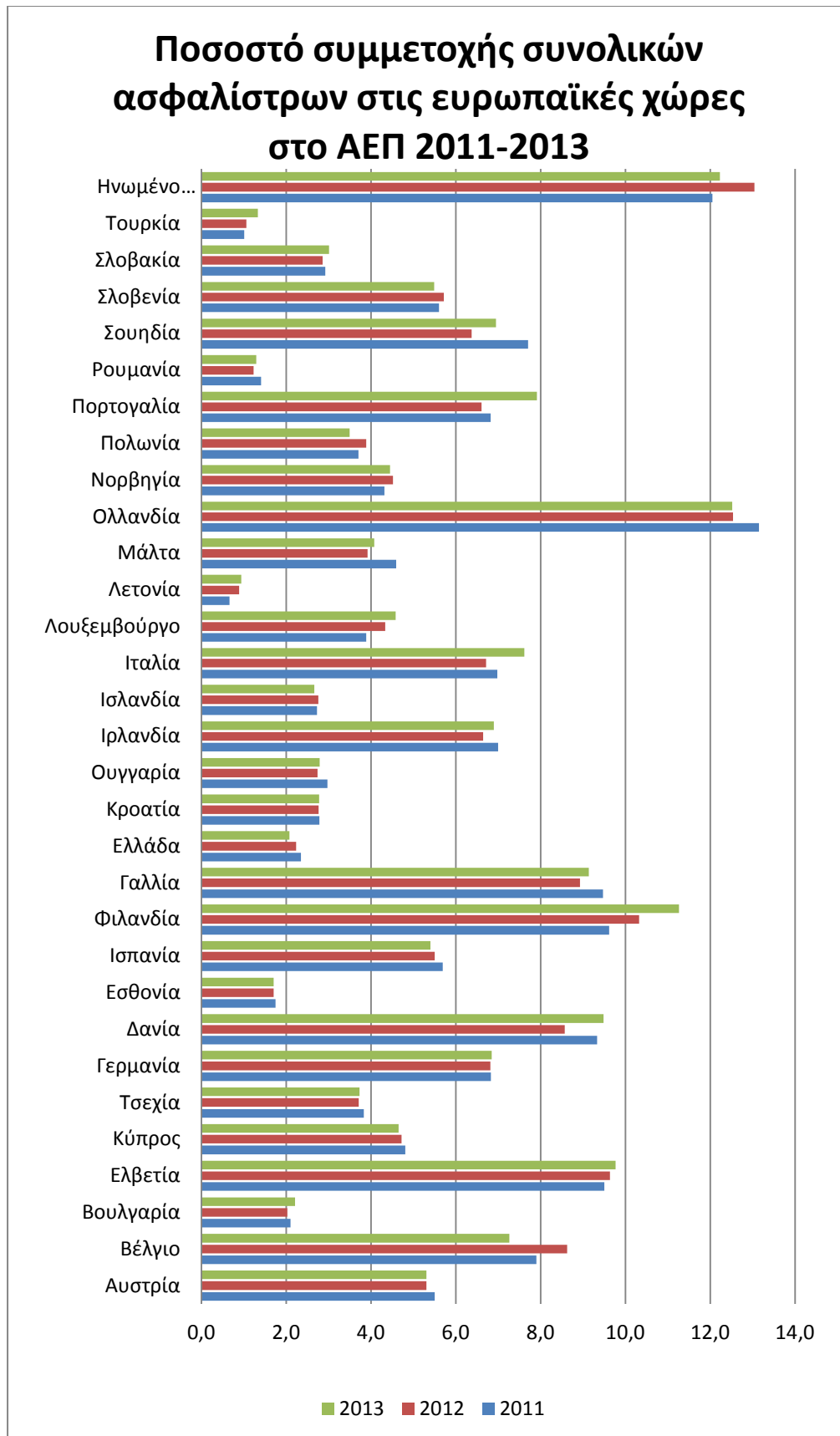
Πίνακας 2, Πηγή www.bankofgreece.gr

1.8 Ασφαλιστικές εργασίες και ΑΕΠ στις ευρωπαϊκές χώρες

Το ποσοστό συμμετοχής των ασφαλιστρών στο ΑΕΠ στις ευρωπαϊκές χώρες το 2013 κυμαίνεται από 0,9% στη Λετονία έως 12,5% στην Ολλανδία. Ο μέσος όρος της CEA είναι 7,7%. Το επόμενο διάγραμμα απεικονίζει το ποσοστό συμμετοχής της κάθε χώρας στο ΑΕΠ κατά την τριετία 2011-2013.

Διάγραμμα 1.1

	2011	2012	2013	
Αυστρία	5,5	5,3	5,3	
Βέλγιο	7,9	8,6	7,3	
Βουλγαρία	2,1	2,0	2,2	
Ελβετία	9,5	9,6	9,8	
Κύπρος	4,8	4,7	4,7	
Τσεχία	3,8	3,7	3,7	
Γερμανία	6,8	6,8	6,8	
Δανία	9,3	8,6	9,5	
Εσθονία	1,7	1,7	1,7	
Ισπανία	5,7	5,5	5,4	
Φιλανδία	9,6	10,3	11,3	
Γαλλία	9,5	8,9	9,1	
Ελλάδα	2,3	2,2	2,1	
Κροατία	2,8	2,8	2,8	
Ουγγαρία	3,0	2,7	2,8	
Ιρλανδία	7,0	6,6	6,9	
Ισλανδία	2,7	2,8	2,7	
Ιταλία	7,0	6,7	7,6	*
Λουξεμβούργο	3,9	4,3	4,6	Τα στοιχεία έχουν αντληθεί από την τελευταία στατιστική έρευνα της CEA Νο 50.
Λετονία	0,7	0,9	0,9	
Μάλτα	4,6	3,9	4,1	
Ολλανδία	13,1	12,5	12,5	
Νορβηγία	4,3	4,5	4,4	-Δεν έχει περιληφθεί στον πίνακα το Λιχτενστάιν, λόγω του μεγάλου ποσοστού συμμετοχής (66,7%) για το 2013. Ο Μ.Ο της CEA περιλαμβάνει την χώρα, αλλά
Πολωνία	3,7	3,9	3,5	για σκοπούς που εξυπηρετούν την καλύτερη παρουσίαση των χωρών, την έχουμε
Πορτογαλία	6,8	6,6	7,9	εξαιρέσει.
Ρουμανία	1,4	1,2	1,3	
Σουηδία	7,7	6,4	6,9	
Σλοβενία	5,6	5,7	5,5	
Σλοβακία	2,9	2,9	3,0	
Τουρκία	1,0	1,1	1,3	
Ηνωμένο Βασίλειο	12,1	13,0	12,2	
ΣΥΝΟΛΟ CEA	7,7	7,6	7,7	
* Τα δεδομένα είναι σε ποσοστό τοις εκατό (%)				



1.9 Συμμετοχή ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελληνική οικονομία⁷

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) στην τελευταία οικονομική μελέτη που έχει εκδώσει (12/2014), περιλαμβάνει στοιχεία για την ελληνική οικονομία για μία σειρά ετών έως και το 2013. Παρακάτω παραθέτουμε δύο διαγράμματα στοιχεία των οποίων έχουμε αντλήσει από την έκθεση της ΕΑΕΕ. Στο πρώτο διάγραμμα εμφανίζεται η εξέλιξη των συνολικών ασφαλιστρών ως μεταβολή του προηγούμενου έτους και στο δεύτερο εμφανίζεται αντίστοιχα η εξέλιξη των συνολικών επενδύσεων ως μεταβολή του προηγούμενου έτους:

Διάγραμμα 1.2

	ΑΕΠ	Σύνολο Ασφαλιστρών	Ποσοστό Ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ	Ποσοστό Μεταβολής ΑΕΠ	Ποσοστό Μεταβολής Ασφαλιστρών
2004	185.265,6	3.964,7	2,14%		
2005	193.049,7	4.305,0	2,23%	4,20%	8,58%
2006	208.621,8	4.735,7	2,27%	8,07%	10,00%
2007	223.160,1	5.132,7	2,30%	6,97%	8,38%
2008	233.197,7	5.223,6	2,24%	4,50%	1,77%
2009	231.081,2	5.453,5	2,36%	-0,91%	4,40%
2010	222.151,5	5.331,6	2,40%	-3,86%	-2,23%
2011	208.531,7	4.983,9	2,39%	-6,13%	-6,52%
2012	193.749,0	4.417,5	2,28%	-7,09%	-11,37%
2013	182.438,0	4.013,6	2,20%	-5,84%	-9,14%
*(τα ποσά σε εκατ. €)					

⁷ http://www.eaee.gr/cms/sites/default/files/annualreport2013_0.pdf

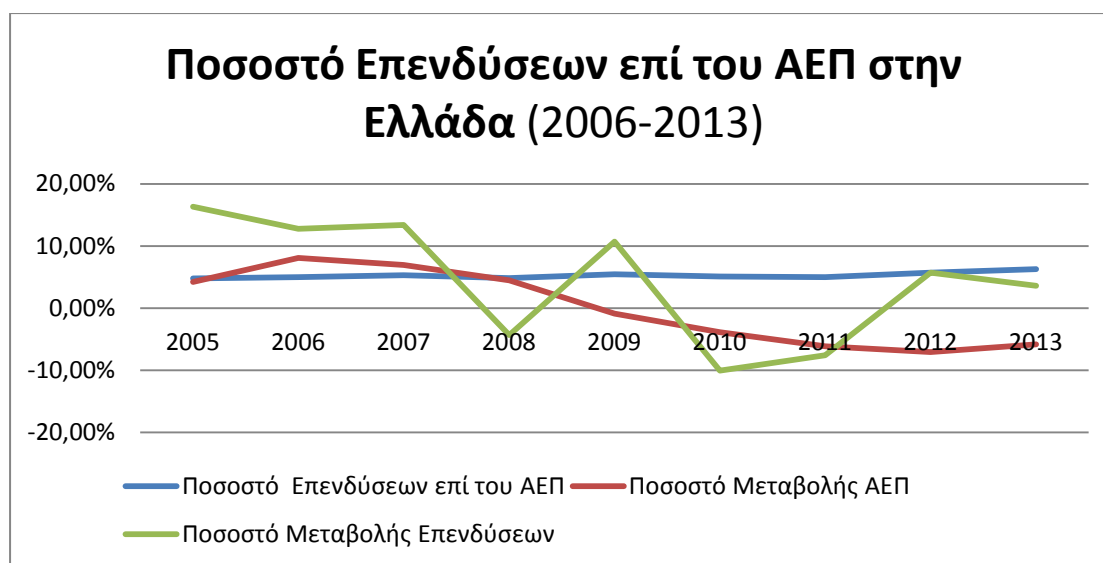


Κατά το 2013 το ποσοστό συμμετοχής της συνολικής παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ, έφθασε στο 2,20%, ενώ ήταν 2,28% το 2012. Η παραγωγή ασφαλιστρών σημείωσε μείωση ελαφρώς μεγαλύτερη του ρυθμού μείωσης του ΑΕΠ και ο δείκτης αυτός συνεχίζει να απέχει αρκετά από το αντίστοιχο μέσο ποσοστό των άλλων ευρωπαϊκών χωρών με υψηλότερο βαθμό ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς όπως καταγράφηκε στο Διάγραμμα 1.1.

Διάγραμμα 1.3

	Σύνολο			Ποσοστό	Ποσοστό	Ποσοστό
	ΑΕΠ	Επενδύσεων		Επενδύσεων	Μεταβολής	Μεταβολής
			επί του ΑΕΠ	ΑΕΠ	Επενδύσεων	
2004	185.265,6	7966,42	2004	4,30%		
2005	193.049,7	9.266,39	2005	4,80%	4,20%	16,32%
2006	208.621,8	10.451,95	2006	5,01%	8,07%	12,79%
2007	223.160,1	11.849,80	2007	5,31%	6,97%	13,37%
2008	233.197,7	11.333,41	2008	4,86%	4,50%	-4,36%
2009	231.081,2	12.547,71	2009	5,43%	-0,91%	10,71%
2010	222.151,5	11.285,30	2010	5,08%	-3,86%	-10,06%
2011	208.531,7	10.426,59	2011	5,00%	-6,13%	-7,61%
2012	193.749,0	11.024,32	2012	5,69%	-7,09%	5,73%
2013	182.438,0	11.420,62	2013	6,26%	-5,84%	3,59%

*(τα ποσά σε εκατ. €)



Ο υπολογισμός του συνόλου των επενδύσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ως ποσοστό του ΑΕΠ της χώρας, αποτελεί διεθνώς ένα δείκτη του βαθμού ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς, ενώ ταυτόχρονα αναδεικνύει τη δυναμικότητα και το βαθμό ωριμότητας ιδιαίτερα του κλάδου ζωής. Το ποσοστό επενδύσεων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς έφτασε το 6,26% το 2013 και είναι η υψηλότερη τιμή που έχει λάβει.

2. Μελέτη εποπτικού πλαισίου ιδιωτικών ασφαλίσεων Solvency II

2.1 Εποπτεία Ιδιωτικής ασφάλισης⁸

Η Τράπεζα της Ελλάδος ανέλαβε το 2010 την εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων υποκαθιστώντας ως επί των πλείστον, στις αρμοδιότητές της, την Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΕΠ.Ε.Ι.Α), νομικό πρόσωπο δημοσίου δικαίου του Υπουργείου Οικονομικών. Η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης (ΔΕΙΑ) της ΤτΕ είναι επιφορτισμένη με την άσκηση της χρηματοοικονομικής εποπτείας επί των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η ΔΕΙΑ καλύπτει τις επιτακτικές ανάγκες αναδιάρθρωσης της εποπτείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε συμμόρφωση και προσαρμογή με τις αντίστοιχες ρυθμίσεις της ΕΕ.

2.2 Εισαγωγή στο Solvency II⁹

Η Φερεγγυότητα II αποτελεί το νέο πλαίσιο λειτουργίας που θα διέπει τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ΕΕ βάσει ενός σύγχρονου και καινοτόμου καθεστώτος προληπτικής εποπτείας, με σκοπό την ενίσχυση της προστασίας των ασφαλισμένων. Τον Οκτώβριο του 2013, μετά από δημόσια διαβούλευση, η Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφάλισης και Επαγγελματικών Συντάξεων (ΕΙΟΡΑ), δημοσίευσε τις κατευθυντήριες γραμμές για την προετοιμασία της μετάβασης στο Solvency II. Στόχος των κατευθυντήριων γραμμών είναι οι Εθνικές Εποπτικές Αρχές και οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις να λάβουν δραστικά μέτρα προς την κατεύθυνση της συνεπούς εφαρμογής των κυρίων αξόνων του Solvency II. Με βάση αυτές η ΤτΕ εξέδωσε της δικές αντίστοιχες κατευθυντήριες γραμμές που απευθύνονται στις εποπτευόμενες ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις και που καλύπτουν τους εξής τομείς:

- Σύστημα διακυβέρνησης

⁸ <http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/deia/default.aspx>

⁹ <http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/deia/solvencyII.aspx>

- Προοπτική αξιολόγηση των ιδίων κινδύνων των επιχειρήσεων με βάση τις αρχές ORSA
- Υποβολή πληροφοριών
- Διαδικασία προαίτησης για εσωτερικά υποδείγματα

2.3 Solvency II

Πρόκειται για το νέο ευρωπαϊκό πλαίσιο που ρυθμίζει τη λειτουργία του ασφαλιστικού κλάδου και θέτει αυστηρότατες προϋποθέσεις για όλες τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ασφαλιστικό χώρο. Οι προϋποθέσεις αυτές αφορούν σε σειρά ποιοτικών και ποσοτικών κανόνων και που έχουν ως στόχο την ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης αλλά και της εταιρικής διακυβέρνησης, ενσωματώνοντας την διαχείριση κινδύνων σε όλο το φάσμα εργασιών της ασφαλιστικής επιχείρησης. Το Solvency II βασίζεται στην προληπτική εποπτεία και έχει ως απώτερο στόχο την ενίσχυση της προστασίας των ασφαλισμένων. Σε πλήρη εφαρμογή θα τεθεί την 1^η Ιανουαρίου 2016.¹⁰

Το Solvency II βασίστηκε στο πλαίσιο του Basel II - της αντίστοιχης κοινοτικής οδηγίας για την κεφαλαιακή επάρκεια των τραπεζικών ιδρυμάτων. Το Basel II είχε επίσης σαν στόχο την εδραίωση ενός ενιαίου και σταθερού πλαισίου διαχείρισης κινδύνου στο Τραπεζικό χώρο, μέσα σε πλαίσια διαφάνειας και ολοκληρωμένης χαρτογράφησης των διαδικασιών. Το ίδιο φιλοδοξεί να πετύχει και το Solvency II για την ασφαλιστική αγορά βασισμένο στην μέθοδο των «τριών πυλώνων» που ακολουθήθηκε και στον σχεδιασμό του Basel II με επιτυχία.

Το Solvency II έχει τους ακόλουθους βασικούς στόχους:

- Την προστασία των ευρωπαϊών πολιτών - κατόχων ασφαλιστήριων συμβολαίων
- Την θέσπιση υπολογισμού του περιθωρίου φερεγγυότητας με μέθοδο η οποία θα είναι προσαρμοσμένη σύμφωνα με τους πραγματικούς κινδύνους που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες.
- Την αποφυγή της πολυπλοκότητας στον υπολογισμό του περιθωρίου φερεγγυότητας.

¹⁰ www.eaee.gr

- Την προσαρμογή του περιθωρίου φερεγγυότητας σύμφωνα με τις αυξανόμενες ανάγκες και εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς.
- Την αποφυγή υπέρ – κεφαλαιοποίησης.

Η οδηγία που αναμένεται να προκύψει από το πρόγραμμα του Solvency II θα εμπεριέχει στοιχεία από την τρέχουσα νομοθεσία αλλά παράλληλα θα ενσωματωθούν σε αυτή και καινούργια στοιχεία που θα αφορούν την αξιολόγηση πολλαπλών κινδύνων σε διάφορα επίπεδα των ασφαλιστικών εργασιών. Τα ¾ του Solvency II, θα αποτελούνται από την κωδικοποίηση των μέχρι τώρα υπαρχόντων 14 οδηγιών για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις τα οποία θα προσαρμοστούν και θα τροποποιηθούν ούτως ώστε να αντικατοπτρίζουν τις επιθυμητές αλλαγές.

Το πρόγραμμα που ακολουθείται για την τελική έκδοση της οδηγίας Solvency II, είναι βασισμένο στην αρχιτεκτονική Lamfalussy¹¹ σύμφωνα με τον οποίο ακολουθούνται οι εξής διαδικασίες σε τέσσερα διαφορετικά επίπεδα, προκειμένου να ολοκληρωθεί το πρόγραμμα με συνέπεια :

- **Επίπεδο 1** : Περιλαμβάνει την συγκέντρωση υφιστάμενων Οδηγιών και κανονισμών καθώς και προτάσεις για μελλοντικές οδηγίες, οι οποίες παρουσιάζονται στο Συμβούλιο Υπουργών της Ευρωπαϊκής Ένωσης καθώς και στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο για να υπάρχει έτσι η σύμφωνη γνώμη της Κομισσιόν.
- **Επίπεδο 2** : Λαμβάνονται μέτρα για τις τεχνικές προδιαγραφές που αφορούν την υιοθέτηση των νομοθετικών μέτρων που περισυλλέχθηκαν στο πρώτο επίπεδο. Η Κομισσιόν με την σειρά της ετοιμάζει λεπτομερείς τεχνικές προδιαγραφές βασισμένη στις απόψεις του CEIOPS (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Association) και τις οριστικοποιεί αφού λάβει και τις απόψεις του EIOPC (European Insurance and Occupational Pensions Committee).
- **Επίπεδο 3**: Στο επίπεδο αυτό, ο CEIOPS σε συνεννόηση με την Συμβουλευτική επιτροπή (consultive panel) που απαρτίζεται από ειδικούς της ασφαλιστικής αγοράς και από καταναλωτές, παρέχει συνεχή επίβλεψη και αξιολόγηση για τα νομοθετικά μέτρα που αποφασίστηκαν στο δεύτερο επίπεδο μέχρι την έκδοση της τελικής Οδηγίας.

¹¹ http://en.wikipedia.org/wiki/Lamfalussy_process

- **Επίπεδο 4** : Τέλος , στο τέταρτο επίπεδο , η Κομισσιόν προχωρεί στην ομοιόμορφη και αποτελεσματική υιοθέτηση της καινούργιας Ευρωπαϊκής νομοθεσίας.

Οι προετοιμασίες για το πρόγραμμα Solvency II ξεκίνησαν από τον Μάιο του 2001 όπου αποφασίστηκε η αναδιάρθρωση του Solvency I και η εισαγωγή του Solvency II, σε δύο βασικά στάδια. Το πρώτο στάδιο ολοκληρώθηκε το 2003 και αφορούσε τον συνολικό σχεδιασμό και τους στόχους του προγράμματος του Solvency II. Τον Σεπτέμβριο του 2003 δημοσιεύτηκε το έγγραφο της Κομισσιόν με τίτλο «Solvency II – reflections on the general outline of a framework directive and mandates for further technical work» (Markt/2539/03), το οποίο περιελάμβανε προτάσεις για την βελτίωση του συστήματος υπολογισμού της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιρειών μέσα από την δημιουργία της οδηγίας Solvency II. Σημαντικός για την ολοκλήρωση του πρώτου σταδίου ήταν ο ρόλος της ειδικής μελέτης της KPMG (International Insurance Insight – Solvency II ,UK, 2002) και επίσης ο ρόλος του CEA , του CEIOPS (Committee of European Insurance and Occupational Pensions Association) του IAA (International Actuarial Association)και του IASB (International Accounting Standards Board). Ακολούθησαν επίσης, τον Φεβρουάριο 2003 και τον Απρίλιο του 2004, οι αναφορές Markt/2543/03 και Markt/2502/04 αντίστοιχα , οι οποίες αφορούσαν τον σχεδιασμό του Solvency II με την μέθοδο των «τριών πυλώνων».

Αναλυτικά, ο *πρώτος πυλώνας* περιλαμβάνει τον καθορισμό των κανόνων πάνω στους οποίους θα υπολογιστούν τα τεχνικά αποθεματικά, οι επενδύσεις σε κεφάλαια, η διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων, καθώς και το κεφάλαιο που θα εξασφαλίζει την επιθυμητή φερεγγυότητα στις ασφαλιστικές εταιρείες με την υιοθέτηση δύο δεικτών. Ουσιαστικά επιβάλλεται η δημιουργία του ελαχίστου κεφαλαίου φερεγγυότητας, που αποτελεί και το επιθυμητό επίπεδο κεφαλαίων. Στο σημείο αυτό αναλύουμε δύο έννοιες, το MCR (Minimum Capital Requirement) και SCR (Solvency Capital Requirement). Το MCR είναι το ελάχιστο επιθυμητό κεφάλαιο που πρέπει να διατηρεί μία ασφαλιστική εταιρεία για να διασφαλίζει τη φερεγγυότητά της. Οποιοδήποτε κεφάλαιο κάτω του ελαχίστου, δίνει τη δυνατότητα στην εποπτική αρχή να επέμβει και να ανακαλέσει την άδεια της εταιρείας. Το SCR είναι το επιθυμητό (optimum) κεφάλαιο το οποίο θα πρέπει να κατέχει μία ασφαλιστική εταιρεία λαμβάνοντας υπ' όψιν όλους τους πιθανούς κινδύνους για την φερεγγυότητά της σύμφωνα με την οδηγία Solvency II. Το απαιτούμενο κεφάλαιο

αντιστοιχεί σε ένα επίπεδο κεφαλαίου όπου η επιχείρηση μπορεί να απορροφήσει σημαντικές απρόβλεπτες ζημιές και να παρέχει εύλογη κάλυψη στους ασφαλισμένους και τους δικαιούχους¹². Ο δεύτερος πυλώνας καθορίζει τις ποιοτικές προδιαγραφές της φερεγγυότητας με έμφαση στο ρόλο της εποπτείας των ομίλων. Παράλληλα υιοθετείται σύστημα διακυβέρνησης με συγκεκριμένο πλαίσιο διαχείρισης κινδύνων, συμπεριλαμβανομένης της διαδικασίας εσωτερικής αξιολόγησης ORSA (Own Risk and Solvency Assessment)¹³ ενώ πραγματοποιείται και αναθεώρηση της υφιστάμενης εποπτικής διαδικασίας. Ο τρίτος πυλώνας αφορά τη δημοσιοποίηση και αναφορά των στοιχείων της επιχείρησης. Υπό αυτόν τον πυλώνα οι ασφαλιστικές εταιρείες δημοσιοποιούν τη διατήρηση ή μη του απαιτούμενου κεφαλαίου φερεγγυότητας αλλά και την παρέμβαση των εποπτικών αρχών με την επιβολή πρόσθετων κεφαλαίων¹⁴.



Πηγή: www.metricstream.com

2.4 Επιπτώσεις Solvency II¹⁵

Πρόσφατα, ευρωπαϊκοί ασφαλιστικοί όμιλοι όπως η CEA (European Insurers), έχουν ήδη εκφράσει την ανησυχία τους σχετικά με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που στα πλαίσια της μακροχρόνιας κρίσης παλεύουν να μην χρεοκοπήσουν, και που η θέση τους θα γίνει ακόμα πιο δυσχερής με την εφαρμογή του Solvency II. Σύμφωνα με την αναφορά της CEA “Why Excessive Capital Requirements Harm Consumers, Insurers, and the Economy” παρουσιάζονται συνοπτικά οι αρνητικές επιπτώσεις από την εφαρμογή του Solvency II.

¹² www.eaee.gr

¹³ Αξιολόγηση κινδύνου και φερεγγυότητας από τις ίδιες τις επιχειρήσεις και πρέπει να εξάγεται ανεξάρτητα με το αν χρησιμοποιούν εσωτερικά μοντέλα ή την προσέγγιση του 1^{ου} πυλώνα

¹⁴ Γ.Π.Μαγκανιά, Εφαρμογή του Solvency II σε ασφαλιστικές εταιρείες ζωής, (2011)

¹⁵ πηγή CEA www.insuranceurope.eu: “Why excessive capital requirements harm consumers, insurers and the economy”

Σε επίπεδο ασφαλιστικής εταιρείας, πρόσθετες δυνητικές αυξήσεις στο κεφάλαιο μπορούν να πυροδοτήσουν ένα κύμα αντιδράσεων που θα περιλαμβάνει αύξηση των τιμών σε ορισμένες κατηγορίες ασφαλιστικών προϊόντων.

Σε επίπεδο της ασφαλιστικής βιομηχανίας, υψηλές κεφαλαιακές απαιτήσεις μπορεί να μειώσουν τις αποδόσεις των επενδυτών, κάτι που μπορεί να οδηγήσει στη μείωση των νέων επενδύσεων στη βιομηχανία και στην αύξηση του κόστους χρηματοδότησης. Επιπρόσθετα, μία συντηρητική προσέγγιση της εποπτείας στην Ευρώπη, σε σύγκριση με την προσέγγιση των ΗΠΑ ή της Ασίας, μπορεί να οδηγήσει τους Ευρωπαίους ασφαλιστές, σε μειονεκτική θέση σε επίπεδο παγκόσμιας αγοράς, καθώς και να δημιουργήσει άνισους όρους ανταγωνισμού με τους ξένους ανταγωνιστές, να οδηγήσει σε μείωση των θέσεων εργασίας, στην Ευρώπη για χάρη των ΗΠΑ και της Ασίας και μειώνοντας γενικά την ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας στα χρόνια που έρχονται. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι αυτές που θα επηρεαστούν περισσότερο από την επιβολή αυξήσεων κεφαλαίου και είναι αυτές που θα αναγκαστούν να συγχωνευθούν με άλλες μεγαλύτερες επιχειρήσεις, ή να οδηγηθούν στην έξοδό τους από την ασφαλιστική βιομηχανία.

Οι ασφαλισμένοι, νοικοκυριά και επιχειρήσεις, είναι αυτοί που θα επηρεαστούν ίσως περισσότερο από όλους. Οι τιμές στα προϊόντα ζωής θα αυξηθούν κατά 20%-30% λόγω των αυξημένων απαιτήσεων προσαρμογής κεφαλαίου, των υψηλότερων κοστών χρηματοδότησης και των μειωμένων εισοδημάτων από τις αποδόσεις των επενδύσεών τους. Κατά συνέπια, θα μειωθεί σημαντικά η προφορά των παραδοσιακών ασφαλιστηρίων ζωής με ελάχιστη εγγυημένη απόδοση, αφήνοντας ένα σημαντικό μεγάλο αριθμό καταναλωτών ανικανοποίητο. Οι πελάτες δεν θα είναι ικανοί, ή θα είναι απρόθυμοι να αναλάβουν μεγαλύτερο επενδυτικό κίνδυνο, και πιθανώς να οδηγηθούν στην μείωση των ασφαλιστικών αναγκών ως προς τη συνταξιοδότησή τους. Ταυτόχρονα, οι συνταξιοδοτικοί πόροι μπορεί να μειωθούν κατά 30%-50%, ανάλογα με την χώρα και το προϊόν, προκειμένου να αντισταθμιστεί το κόστος των αυξημένων κεφαλαιακών αναγκών με αποτέλεσμα οι ασφαλισμένοι να αναγκαστούν να αποταμιεύουν περισσότερο, μειώνοντας τις τρέχουσες ανάγκες τους, και να αυξήσουν την ετήσια αποταμίευσή τους έως και κατά 50%, προκειμένου να διατηρήσουν το επιθυμητό επίπεδο συνταξιοδότησης.

Τέλος, σε μακροοικονομικό επίπεδο, οι συντηρητικές απαιτήσεις, θα περιορίσουν το ρόλο του ασφαλιστικού κλάδου, όχι μόνο ως αυτός που θα απορροφάει τον κίνδυνο, αλλά ως θεσμικός επενδυτής και ως πάροχος μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης με άμεση αρνητική επίπτωση στο ΑΕΠ. Οι μεγάλες αλλά και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις θα υποφέρουν από τις αυξήσεις στα ασφαλιστικά προϊόντα με αποτέλεσμα τη μείωση των διαθέσιμων πόρων για την παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών.

2.5 Προτερήματα Solvency II¹⁶

Η ασφάλιση διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην κοινωνία και στην οικονομία. Είναι ζωτικής σημασίας, τόσο για τους ιδιώτες, όσο και για τις επιχειρήσεις. Η ασφαλιστική κάλυψη αντικαθιστά την ανασφάλεια, με την ασφάλεια και τη σταθερότητα. Η προστασία που παρέχεται από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, και οι επενδύσεις που γίνονται, συνεισφέρουν στην οικονομική και διαρθρωτική ανάπτυξη, μέσω της προώθησης και στήριξης της επιχειρηματικής δραστηριότητας, επενδύσεων στην οικονομία, και συμπλήρωσης των κρατικών παροχών, απελευθερώνοντας την πίεση για την χρηματοδότηση του δημόσιου τομέα.

Ενίσχυση της εμπιστοσύνης των καταναλωτών προς τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Είναι σημαντικό οι ασφαλισμένοι να έχουν εμπιστοσύνη στην υπόσχεση της ασφαλιστικής εταιρείας να τους καταβληθεί πλήρως ότι έχουν συμφωνήσει. Οι καταναλωτές προστατεύονται ενάντια στο ενδεχόμενο πτώχευσης μίας ασφαλιστικής εταιρείας.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες θα υιοθετήσουν πρακτικές διαχείρισης κινδύνων καθώς και θα αλλάξει ο τρόπος με τον οποίο γινόταν η εποπτεία στην αγορά μέχρι σήμερα. Εφόσον οι επιχειρήσεις αυτές θα διαθέτουν τα κατάλληλα κεφάλαια τα οποία θα είναι και ανάλογα με τους κινδύνους που αναλαμβάνουν, θα βελτιώσουν την πρακτική διαχείρισης κινδύνου. Οι όροι μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών στα κράτη μέλη της ΕΕ θα είναι ισότιμοι, συνεισφέροντας περισσότερο στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας αλλά και στην ολοκλήρωση της ασφαλιστικής αγοράς.

¹⁶ πηγή CEA www.insuranceeurope.eu: “Why it matters to consumers”

3. Θεωρητική προσέγγιση Bancassurance

3.1 Ορισμός bancassurance

Ο όρος bancassurance (τραπεζοασφάλειες) είναι ο συνδυασμός δύο λέξεων στα γαλλικά: banc και assurance που απευθύνεται στις τράπεζες που πωλούν ασφάλειες. Ως bancassurance νοείται η παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών από τις τράπεζες.

Η κ. Μπεχρή Κεχαγιόγλου στο βιβλίο της «Ομαδική Ασφάλιση» προσδιορίζει το bancassurance ως «το χρηματοοικονομικό προϊόν της ασφάλισης, η διανομή του οποίου έχει την ιδιορρυθμία ότι γίνεται όχι από τις ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά μέσω των τραπεζών ή από κοινές επιχειρήσεις των τραπεζών και των ασφαλιστικών εταιρειών και τούτο οφείλεται στη διείδυση των τραπεζών στον χώρο των ασφαλιστικών εταιρειών».

Σύμφωνα με τον κ. Ν.Κλήμη στο βιβλίο του «Bancassurance» το ορίζει ως «το σύνολο των λειτουργιών σχεδιασμού, παραγωγής και προώθησης Τραπεζικών, Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών προϊόντων, με αξιοποίηση της γνώσης, της εμπειρίας, των δικτύων και των πελατολογίων της κάθε εταιρείας ενός ομίλου, με σκοπό την κάλυψη των αναγκών του καταναλωτή, με υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης και μειωμένο κόστος».

3.2 Ο θεσμός του bancassurance¹⁷

Όταν αναφερόμαστε στον θεσμό του bancassurance, ουσιαστικά αναφερόμαστε σε δύο αγορές, την χρηματοπιστωτική και την ασφαλιστική, όπου σε άλλα σημεία τους είναι συμπληρωματικές και σε άλλα ανταγωνιστικές. Συμπληρωματικές γιατί κινούνται στον χώρο κάλυψης αναγκών του καταναλωτή, η οποίες πηγάζουν από τις έννοιες αποταμίευση – επένδυση – εξασφάλιση και ανταγωνιστικές γιατί τα όρια των αγορών αυτών δεν είναι πάντοτε διακριτά και προϊόντα της μίας αγοράς καλύπτουν ή αποκαθιστούν προϊόντα της άλλης αγοράς. Για έναν περίπου αιώνα, οι αγορές αυτές λειτούργησαν παράλληλα, χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα και με τους κανόνες που ίσχυαν σε κάθε αγορά. Τις τελευταίες δεκαετίες άρχισαν να συγκλίνουν με ταχείς ρυθμούς οι αγορές αυτές, να διευρύνονται τα πλαίσια λειτουργίας τους, να εμφανίζονται να προϊόντα, να ενημερώνεται πιο σφαιρικά ο καταναλωτής, να

¹⁷ Νικόλαος Α. Κλήμης, (2009), Bancassurance, Αθήνα, σελ.155-156

ανακαλύπτει την αξία της ασφάλισης και ταυτόχρονα να αναπτύσσονται νέες μορφές τραπεζικών δικτύων πέραν των καταστημάτων και οι τράπεζες να μπαίνουν πιο έντονα στη καθημερινή ζωή του καταναλωτή.

Οι εκπρόσωποι των δύο αγορών, τραπεζίτες και ασφαλιστές, γρήγορα συνειδητοποίησαν τα αμοιβαία οφέλη τα οποία μπορούσαν να προκύψουν όχι απλώς ως συνεργαζόμενοι, αλλά κυρίως αν αξιοποιούσαν τη σύγκλιση των αγορών τους.

Αποτέλεσμα ήταν η δημιουργία του bancassurance στα μέσα της δεκαετίας του 1970 στη Γαλλία, όπου λειτούργησε αρχικά με απλές εφαρμογές διάθεσης ασφαλιστικών προϊόντων από τα κανάλια της τράπεζας.

Μέσα σε μια δεκαετία τα δεδομένα άλλαξαν. Ραγδαία εξέλιξη στις χρηματοοικονομικές αγορές, αλλαγή στα εισοδήματα και στις καταναλωτικές συμπεριφορές, συνεχής τεχνολογική πρόοδος. Ταυτόχρονα η δημιουργία χρηματοοικονομικών και τραπεζοασφαλιστικών ομίλων, φαινόμενο σύνηθες στις δεκαετίες αυτές, συνέβαλε αποφασιστικά στην αναζήτηση συνεργιών μεταξύ των εταιρειών κάθε ομίλου. Το cross selling αναπτύσσεται όλο και πιο έντονα και η κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου της αγοράς γίνεται πολλές φορές αυτοσκοπός.

3.3 Τι είναι το bancassurance ;¹⁸

Καταρχήν δεν είναι προϊόν. Είναι μία νέα αγορά, ένας διαφορετικός, σφαιρικός τρόπος προσέγγισης πελατειακών ομάδων, προώθησης ασφαλιστικών, τραπεζικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων, με τη δική τους φιλοσοφία, τους δικούς τους κανόνες και την δική τους αποτελεσματικότητα. Εφάπτεται στις προϋπάρχουσες αγορές, την τραπεζική, ασφαλιστική και την λοιπή χρηματοοικονομική αγορά, αλλά δεν ταυτίζεται μαζί τους. Πιθανότατα να ανταγωνίζεται μέρος των αγορών αυτών, αλλά ουσιαστικά δημιουργεί νέα αγορά, και στη νέα αυτή αγορά υφίστανται διαδικασίες bancassurance και προϊόντα bancassurance: νέοι σχεδιασμοί, νέα φιλοσοφία, νέα δεδομένα και νέες προοπτικές.

Η λειτουργία του bancassurance απλώς ως ένα κανάλι διανομής δεν είναι bancassurance, αλλά ένα τραπεζικό δίκτυο το οποίο αποτελεί όργανο αξιοποίησης των πελατολογίων μίας τράπεζας εκ μέρους μίας ή περισσότερων Ασφαλιστικών

¹⁸ Νικόλαος Α. Κλήμης (2009), Bancassurance, Αθήνα σελ.160-163

εταιρειών. Εάν δηλαδή, οι ασφαλιστικές εταιρείες πρόσθεταν δίπλα στα δύο βασικά τους δίκτυα, του Πρακτορειακού και του Agency, ένα ακόμα δίκτυο το τραπεζικό, χωρίς να είναι αυτό επιλήψιμο, απλώς θα ήταν ένα ακόμη δίκτυο, και όχι bancassurance.

Όποτε το bancassurance σύμφωνα και πάλι με τον ορισμό του κ Ν. Κλήμη είναι «*Η σύνδεση των προϊόντων, των δικτύων και των πελατών, ενός χρηματοπιστωτικού και ασφαλιστικού ομίλου*».

3.4 Ιστορική ανασκόπηση Bancassurance¹⁹

Το bancassurance εμφανίστηκε στις ΗΠΑ, πλην όμως εκεί κατ' αρχήν δεν αποτέλεσε αντικείμενο ευρείας κεφαλαιουχικής συνεργασίας μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών και τούτο οφείλονταν στο νομοθετικό πλαίσιο που ίσχυε έως το 1999. Στην Ασία αντίθετα, παρατηρήθηκε μια ευρεία κεφαλαιουχική συνεργασία ασφαλιστικών εταιρειών και τραπεζών με τη δημιουργία μιας ποικιλώνυμης κατηγορίας εταιρικών μορφωμάτων πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων. Στην Ιαπωνία επιτράπηκε από τα μέσα της δεκαετίας του 1990 με έμφαση στην πώληση εκ μέρους των τραπεζών ασφαλίσεων δανείων και ασφαλίσεων για την παροχή ισοβίων συντάξεων. Στην Ευρώπη αναπτύχθηκε κυρίως μετά το 1970 στις χώρες με ασφαλιστική παράδοση και οργανωμένο τραπεζικό σύστημα. Το Bancassurance επέφερε επανάσταση στα δίκτυα διανομής και κυρίως προς όφελος των μεγάλων τραπεζικών δικτύων.

3.5 Αιτίες δημιουργίας Bancassurance²⁰

Μερικές από τις αιτίες της τραπεζικής διείσδυσης στις ασφαλιστικές εργασίες είναι:

- Οι τάσεις κορεσμού των τραπεζικών εργασιών.
Καθώς οι τραπεζικές εργασίες παρουσιάζουν έναν κορεσμό από πλευράς ανάπτυξης, η δυναμική ανάπτυξης των τραπεζικών επιχειρήσεων στρέφεται σε συναφή προϊόντα.
- Μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης ασφαλιστικών εργασιών.

¹⁹ Γεωργία Μπεχρή- Κεχαγιόγλου, (2010), Ομαδική Ασφάλιση, Εκδ. Σακκουλά, Αθήνα, σελ.237

²⁰ Τσικογιαννόπουλος Εμμανουήλ, (1999), Η επιστήμη και η τεχνική του πελατοκεντρικού Bancassurance, Εκδ. Σταμούλης, Αθήνα, σελ. 23-25

Τα ασφαλιστικά προϊόντα υπόσχονται μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης, ποικιλίας, επικερδότητας. Καθώς η ασφαλιστική αγορά υπόσχεται πολλά, ήταν φυσικό να θέλξει τις τράπεζες μία αγορά μη κορεσμένη.

- Ραγδαία ανάπτυξη τεχνολογίας στις τραπεζικές εργασίες και συναλλαγές.
Η σύγχρονη τεχνολογία με τους σύγχρονους τρόπους marketing και πώλησης, αλλά και τα μεγάλα πελατολόγια των τραπεζών δίνουν στις τράπεζες ένα συγκριτικό πλεονέκτημα.
- Πλεονάζον προσωπικό
Μπορεί κάλλιστα να χρησιμοποιηθεί και να αξιοποιηθεί στην προώθηση άλλων προϊόντων όπως τα ασφαλιστικά.
- Η καταναλωτική συμπεριφορά του “ One Stop Shopping”
Καθώς αυτή η συμπεριφορά παίρνει όλο και μεγαλύτερες διαστάσεις, γιατί να μην ισχύσει και στα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα;
- Δημογραφικές αλλαγές και συνήθειες καταναλωτών.
Οι συντελούμενες δημογραφικές μεταβολές δεν υπόσχονται απεριόριστα νέα πελατολόγια. Κατόπιν αυτού η αναζήτηση περισσότερων προϊόντων ήταν μια ανάγκη, για να καλύψει την μη ύπαρξη σημαντικά περισσότερων πελατών.
- Μεγάλα ανεκμετάλλευτα πελατολόγια με ουσιαστικές πληροφορίες.
Οι τράπεζες έχουν μεγάλα πελατολόγια που είναι ανεκμετάλλευτα και μάλιστα με σημαντικές πληροφορίες π.χ. οικονομικές και δραστηριότητας. Τα πελατολόγια αυτά μπορούν να αξιοποιηθούν σε μεγαλύτερο βαθμό.
- Σύγχρονοι μαζικοί μέθοδοι marketing και προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών.
Η σύγχρονη τεχνολογία και τα μεγάλα πελατολόγια προσφέρουν μεγάλα περιθώρια μαζικών αλλά και μη μαζικών πωλήσεων προϊόντων. Για το Marketing, αυτά τα δεδομένα αποτελούν ανεπανάληπτη πρόκληση ανάπτυξης επιχειρησιακής δράσης.
- Συνεργικά οφέλη στο κόστος
Η αύξηση των κερδών είναι πάντα στους στόχους μιας επιχείρησης άρα και ενός Χρηματο – Τραπεζικό – Ασφαλιστικού ομίλου. Η μείωση κόστους έχει σαν άμεση συνέπεια την αύξηση κέρδους και στο bancassurance επιτυγχάνεται μείωση κόστους σε δύο τομείς σε αυτούς των γενικών εξόδων των μονάδων του δικτύου και των κοστών αμοιβών κυρίως στον κλάδο ζωής.
- Συνεργικά οφέλη στην παραγωγικότητα.

Τα συνεργικά οφέλη στην παραγωγικότητα έχουν και μεγαλύτερη απόδοση παραγωγής αλλά και μεγαλύτερη απόδοση στην επένδυση από τις αντίστοιχες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται από πολλές αυτόνομες μονάδες π.χ. Στεγαστικό δάνειο + Ασφάλεια ζωής + Ασφάλεια Π/Σ κατοικίας.

3.6 Αιτίες ασφαλιστικής διείσδυσης στις τράπεζες²¹

Οι λόγοι για τους οποίους μία ασφαλιστική εταιρεία αποφασίζει να συνεργαστεί με μία τράπεζα είναι απλοί, και μπορούν να συνοψισθούν ως τους εξής:

- Αξιοποίηση δικτύου τραπεζικών καταστημάτων.
Τα δίκτυα καταστημάτων των τραπεζών προσφέρουν μία άμεση, ανέξοδη, ως προς την επένδυση και πολλά υποσχόμενη σειρά σημείων πώλησης.
- Αξιοποίηση του πελατολογίου των τραπεζών.
Η αξιοποίηση των πελατολογίων των τραπεζών είναι θησαυρός για τις ασφαλιστικές, οι οποίες δεν θα είχαν πρόσβαση σε αυτά μέσω άλλων καναλιών. Ειδικά στην περιφέρεια ο πελάτης δέχονταν δύσκολα ασφαλιστικά προϊόντα από έναν ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, χωρίς μόνιμη τοπική εγκατάσταση.
- Εκμετάλλευση φερεγγυότητας τραπεζών.
Ως ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς, είναι η δυσπιστία του καταναλωτικού κοινού. Η τραπεζική αγορά, ανεξάρτητα από συγκυριακά παράπονα ή προβλήματα εμπνέει φερεγγυότητα και εμπιστοσύνη.
- Παροχή νέων ευκαιριών στα ασφαλιστικά δίκτυα.
Τα οφέλη συνοψίζονται σε δύο κατευθύνσεις:
 - a) Τη δυνατότητα διαμεσολάβησης και για τραπεζικά-χρηματοοικονομικά προϊόντα που θα διευρύνει το κύκλο εργασιών τους και θα δημιουργήσει πρόσθετο εισόδημα και
 - b) Την αξιοποίηση από πλευράς των τραπεζών του δικτύου για τη στελέχωση των καταστημάτων αναλόγως του μοντέλου εφαρμογής του bancassurance.

²¹ Νικόλαος Α. Κλήμης (2009), Bancassurance, Αθήνα σελ.183-185

Επίσης η σύνδεση των δικτύων της ασφαλιστικής με τα τραπεζικά καταστήματα και τους πελάτες τους, περιορίζει στο ελάχιστο τη μετακίνησή τους σε άλλη ασφαλιστική, κάτι που είναι σύνηθες στην ασφαλιστική αγορά.

- Μειωμένο κόστος παραγωγής και διάθεσης του προϊόντος.

Ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά ενός σωστά σχεδιασμένου μοντέλου bancassurance είναι η μείωση του κόστους παραγωγής και διάθεσης του προϊόντος. Επίσης το κόστος εργασιών για τις ασφαλιστικές εταιρείες πλέον είναι πολύ υψηλό.

- Δημιουργία πολλαπλών σχέσεων με τον πελάτη.

Η δυνατότητα εξυπηρέτησης του πελάτη από ένα συγκεκριμένο τραπεζικό κατάστημα, για όλες του τις χρηματοοικονομικές και ασφαλιστικές του ανάγκες, έχει ως αποτέλεσμα να αναθεωρεί δύσκολα τα ασφαλιστικά του συμβόλαια, και η κάθε νέα ανάγκη που του δημιουργείται προσπαθεί να την ικανοποιήσει μέσα από το ίδιο σημείο.

3.7 Αιτίες διείδυσης των τραπεζών στις ασφαλιστικές εργασίες²²

- Μείωση περιθωρίου κέρδους.

Ο έντονος και αυξανόμενος ανταγωνισμός στα κλασικά τραπεζικά προϊόντα, έχει οδηγήσει σε μείωση περιθωρίου κέρδους. Κάθε διαμεσολαβητική δραστηριότητα, που προσθέτει προμηθειακά έσοδα για την τράπεζα, είναι επιθυμητή, ειδικά όταν πρόκειται για μακροχρόνια ασφαλιστικά προϊόντα.

- Αξιοποίηση δικτύου τραπεζικών καταστημάτων.

Το δίκτυο τραπεζικών καταστημάτων απαιτεί υψηλά λειτουργικά έξοδα. Η αυτοματοποίηση των εργασιών προσφέρει τη δυνατότητα προώθησης και άλλων προϊόντων και υπηρεσιών χωρίς την ανάλογη αύξηση προσωπικού. Με αμελητέα επιπλέον έξοδα και με μοναδική επένδυση την εκπαίδευση των υπαλλήλων, προωθείται μία ολόκληρη γκάμα μη τραπεζικών προϊόντων.

- Κινητικότητα πελατών.

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες είναι η κινητικότητα των πελατών. Πελάτες που έχουν αγοράσει 1-2 τραπεζικά

²² Νικόλαος Α. Κλήμης (2009), Bancassurance, Αθήνα, σελ.174-178

προϊόντα, εύκολα μετακινούνται σε άλλη τράπεζα, ενώ πελάτες με ποικιλία προϊόντων δυσκολότερα. Ο θεσμός του Bancassurance συμβάλει αποφασιστικά στη συγκράτηση των πελατών μιας τράπεζας και στην είσοδο νέων.

- Αλλαγή αποταμιευτικών και επενδυτικών προτιμήσεων.
Η παραδοσιακή μορφή αποταμίευσης μέσω κάθε είδους καταθετικών λογαριασμών δέχτηκε σοβαρή επίθεση από σύγχρονα ασφαλιστικά – επενδυτικά προγράμματα, τα οποία παρείχαν ταυτόχρονα και εγγυημένη μακροχρόνια απόδοση και φορολογικές ελαφρύνσεις και ασφαλιστικές καλύψεις. Οι τράπεζες καθώς είδαν ότι οι καταθέσεις συρρικνώνονταν, τα υιοθέτησαν και συνέβαλαν στο σχεδιασμό και την προώθησή τους μέσω του bancassurance.
- Νομοθετικές αλλαγές.
Τα τελευταία τριάντα χρόνια οι συνεχείς νομοθετικές ρυθμίσεις στην ΕΕ και στην Ελλάδα, είναι προσανατολισμένες προς το τραπεζικό μοντέλο πολλαπλών δραστηριοτήτων και μέσω των τραπεζών πλέον συντελούνται πλήθος εργασιών πέραν των κλασικών.
- Η εξέλιξη της τεχνολογίας
Η εξέλιξη της τεχνολογίας επέτρεψε τη δημιουργία και την επεξεργασία τεράστιων αξιοποιήσιμων βάσεων δεδομένων. Το πελατολόγιο κατηγοριοποιείται και σχεδιάζονται ειδικά τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα. Παράλληλα, ο υπάλληλος έχει άμεση πρόσβαση και σε πραγματικό χρόνο σε αρχεία πληροφόρησης και ενημέρωσης ώστε απελευθερώνεται από το άγχος της μικρής εμπειρίας και άγνοιας λεπτομερειών των ασφαλιστικών καλύψεων. Τιμολογήσεις, προσφορές και αιτήσεις διακινούνται με ηλεκτρονικό τρόπο με δικλείδες ασφαλείας για την αποφυγή λαθών.
- Αξιοποίηση πελατολογίων ασφαλιστικών εταιριών.
Η κάθε ασφαλιστική διαθέτει μεγάλα πελατολόγια και οργανωμένα δίκτυα διαμεσολαβούντων, και ο πληθυσμός αυτός μπορεί να αποτελέσει ομάδα υποψήφιων πελατών για την τράπεζα που θα συνεργαστεί με την ασφαλιστική εταιρεία, ανεξάρτητα από το αν ανήκουν στον ίδιο όμιλο ή όχι.

3.8 Περί προϊόντων Bancassurance (τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα)²³

Μόνο τα ειδικώς σχεδιασμένα για τον θεσμό προϊόντα είναι τα προϊόντα bancassurance. Εν τούτοις, πολλά ασφαλιστικά προϊόντα τα οποία εντάσσονται στις διαδικασίες διαφόρων εφαρμογών ανάπτυξης εργασιών στην καθημερινή πρακτική των ομίλων, στην κλαδική ορολογία και στις σχεδιασμένες ροές εργασιών, αναφέρονται ως «προϊόντα bancassurance».

Για μία τράπεζα θα πρέπει να αποτελεί στρατηγικό σχεδιασμό, το αν θα λειτουργήσει ως απλό δίκτυο διανομής ή αν θα αναπτύξει προϊόντα bancassurance. Και στις δύο περιπτώσεις, δημιουργείται ασφαλιστική παραγωγή, υπάρχουν οφέλη και σχεδιάζονται διαδικασίες. Αυτό που διαφέρει, είναι ο στρατηγικός στόχος, ο σκοπός του εγχειρήματος, τα πλαίσια της συνεργασίας μεταξύ τράπεζας και ασφαλιστικής. Για τον χαρακτηρισμό ενός προϊόντος ως «προϊόν bancassurance» πρέπει να συντρέχουν οι εξής προϋποθέσεις:

- Να έχει σχεδιασθεί ειδικώς για την προώθησή του, μέσω του μοντέλου Bancassurance
- Να ανήκει σε ομάδα προϊόντων με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά marketing
- Να μην διακινείται εκτός δικτύου τράπεζας και παράλληλα σε σχέση με παρεμφερή προϊόντα τα οποία διακινούνται από τα υπόλοιπα δίκτυα διαμεσολαβούντων της ασφαλιστικής εταιρείας:
- Να μην ταυτίζεται ως προς τα τεχνικά χαρακτηριστικά
- Να διαφοροποιείται ως προς το κόστος πρόσκτησης (προμήθειες και έξοδα) της ασφαλιστικής εταιρείας, το οποίο θα πρέπει να είναι σημαντικά χαμηλότερο
- Να διαφοροποιείται ως προς το κόστος διάθεσης (τιμή πώλησης) προς τον πελάτη, το οποίο θα πρέπει επίσης να είναι χαμηλότερο.

²³ Νικόλαος Α. Κλήμης (2009), Bancassurance, Αθήνα, σελ.238-239

3.9 Διαμόρφωση πλαισίου συνεργασίας²⁴

Υφίστανται τρία επίπεδα μορφών συνεργασίας μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών, τα “Μοντέλα Bancassurance”, τα “Συστήματα Bancassurance” και τα “Τραπεζικά Δίκτυα”. Τα επίπεδα αυτά ενώ μπορεί να ακούγονται ταυτόσημα έχουν διαφορετική δομή και διαφορετικό προσανατολισμό.

Μοντέλο Bancassurance

Είναι το σύνολο των ενεργειών σχεδιασμού, οργάνωσης και διαχείρισης, μέσω των οποίων προωθούνται προϊόντα bancassurance στους πελάτες της τράπεζας. Για την ανάπτυξη εργασιών bancassurance μεταξύ μιας τράπεζας και μιας ασφαλιστικής απαιτείται η στρατηγική συμφωνία των διοικήσεων των δύο εταιρειών και αφετέρου η ύπαρξη προϊόντων και διαδικασιών bancassurance.



Η στρατηγική συμφωνία θα πρέπει να αποτελέσει ιδιωτικό συμφωνητικό μεταξύ των δύο εταιριών και να αποτυπώνει την πρόθεση και την απόφαση των δύο διοικήσεων για ανάπτυξη εργασιών bancassurance.

²⁴ Νικόλαος Α. Κλήμης (2009), Bancassurance, Αθήνα

Σύστημα Bancassurance

Είναι το σύνολο των κανόνων και των λειτουργιών που διέπουν το ευρύτερο πλαίσιο συνεργασίας μεταξύ της τράπεζας και της ασφαλιστικής για την ανάπτυξη εργασιών, εντός του οποίου αναπτύσσεται Μοντέλο Bancassurance.



Η πρόσθετη ασφαλιστική ύλη προέρχεται από τη διάθεση προς τους πελάτες της τράπεζας (φυσικά και νομικά πρόσωπα) ασφαλιστικών προϊόντων, πέραν των bancassurance, αλλά και από τις ασφαλιστικές ανάγκες τις ίδιες της τράπεζας. Η ανάπτυξη όμως των πρόσθετων αυτών ασφαλιστικών παραγώγων, πρέπει να γίνεται εξίσου οργανωμένα και συντονισμένα και να παράγει αποτελέσματα σύμφωνα με τις αρχές του θεσμού.

Τραπεζικό Δίκτυο

Είναι το σύνολο των διαδικασιών που απορρέουν από τη συμφωνία της τράπεζας και ασφαλιστικής για την ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών μέσω της τράπεζας.



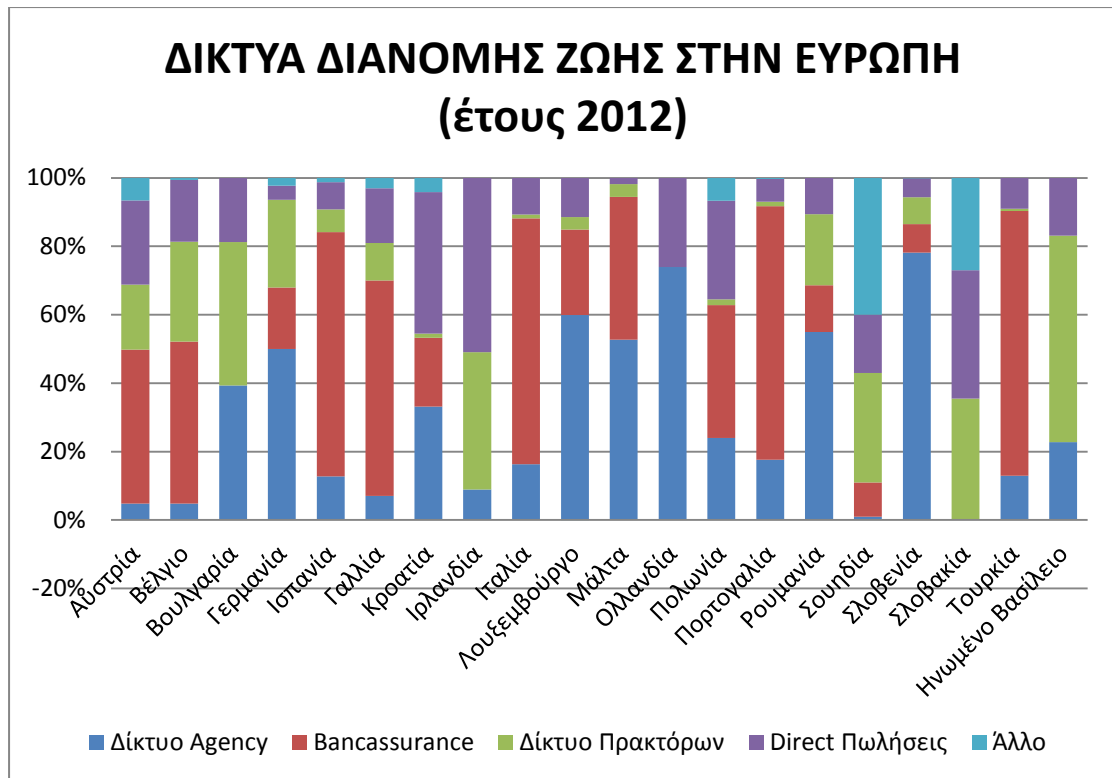
4. Η παρουσία του Bancassurance στην Ευρώπη και στην Ελλάδα

4.1 Η διείσδυση του Bancassurance στην Ευρώπη

Σύμφωνα με δημοσιεύσεις της CEA, υπάρχουν στατιστικά στοιχεία για τις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες, που αφορούν τα κανάλια διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, μεταξύ των οποίων και οι τράπεζες. Η τελευταία στατιστική έρευνα που δημοσιεύθηκε το 2015, περιλαμβάνει στοιχεία για τα δίκτυα διανομής έως και το 2012. Παραθέτουμε τα στοιχεία αυτά παρακάτω σε δύο διαγράμματα με τους αντίστοιχους πίνακες δεδομένων:

Διάγραμμα 4.1

ΔΙΚΤΥΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ					
	Δίκτυο Agency	Bancassurance	Δίκτυο Πρακτόρων	Direct Πωλήσεις	Άλλο
Αυστρία	4,8%	45,0%	19,0%	24,6%	6,6%
Βέλγιο	4,8%	47,4%	29,2%	18,0%	0,6%
Βουλγαρία	39,3%	0,0%	42,0%	18,7%	0,0%
Γερμανία	50,0%	18,0%	25,6%	4,1%	2,3%
Ισπανία	12,7%	71,4%	6,7%	8,0%	1,2%
Γαλλία	7,0%	63,0%	11,0%	16,0%	3,0%
Κροατία	33,2%	20,1%	1,2%	41,4%	4,1%
Ιρλανδία	8,9%	0,0%	40,2%	50,9%	0,0%
Ιταλία	16,3%	71,9%	1,1%	10,7%	0,0%
Λουξεμβούργο	60,0%	25,0%	3,7%	11,4%	0,0%
Μάλτα	52,7%	41,7%	3,8%	1,8%	0,0%
Ολλανδία	74%	0,0%		26,0%	0,0%
Πολωνία	24,0%	38,9%	1,6%	28,8%	6,7%
Πορτογαλία	17,7%	74,1%	1,3%	6,6%	0,3%
Ρουμανία	55,0%	13,6%	20,8%	10,6%	0,0%
Σουηδία	1,0%	10,0%	32,0%	17,0%	40,0%
Σλοβενία	78,2%	8,3%	7,9%	5,5%	0,1%
Σλοβακία	0,0%	0,0%	35,4%	37,4%	27,0%
Τουρκία	13,0%	77,4%	0,6%	9,0%	0,0%
Ηνωμένο Βασίλειο	22,8%	0,0%	60,3%	16,9%	0,0%



Πηγή: CEA Statistics No 50

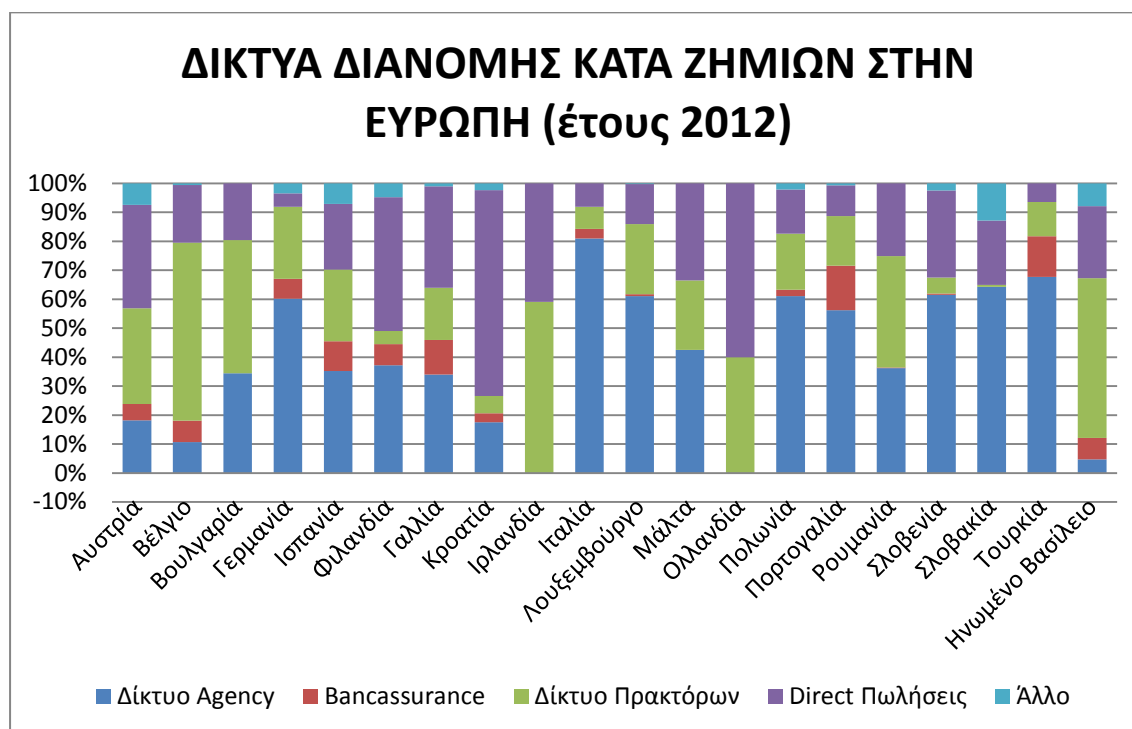
Σημειώσεις:

1. Τα δεδομένα για την Γερμανία, Σουηδία και Ηνωμένο Βασίλειο αναφέρονται σε νέα συμβόλαια μόνο.
2. Για την Ολλανδία και την Σλοβακία το δίκτυο Agency συμπεριλαμβάνεται στο δίκτυο πρακτόρων.
3. Τα δεδομένα της Ισπανίας, Λουξεμβούργου και Σλοβακίας είναι του 2011 και της Ρουμανίας από το 2010.

Μεγάλη διείσδυση του Bancassurance σε ποσοστό ανώτερο του 50% έχουμε στην Τουρκία, Ισπανία, Ιταλία, Γαλλία, και ακολουθούν η Μάλτα, Βέλγιο, Αυστρία. Πολύ μικρά ποσοστά έως μηδενικά έχουν η Σλοβακία, Ιρλανδία, Βουλγαρία που χρησιμοποιούν τα λοιπά κανάλια διανομής.

Διάγραμμα 4.2

ΔΙΚΤΥΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΗΜΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ					
	Δίκτυο Agency	Bancassurance	Δίκτυο Πρακτόρων	Direct Πωλήσεις	Άλλο
Αυστρία	18,2%	5,7%	33,0%	35,7%	7,4%
Βέλγιο	10,7%	7,4%	61,4%	19,9%	0,6%
Βουλγαρία	34,4%	0,0%	46,0%	19,6%	0,0%
Γερμανία	60,2%	6,9%	24,8%	4,6%	3,5%
Ισπανία	35,3%	10,2%	24,8%	22,6%	7,1%
Φιλανδία	37,2%	7,3%	4,5%	46,2%	4,8%
Γαλλία	34,0%	12,0%	18,0%	35,0%	1,0%
Κροατία	17,5%	3,1%	6,0%	71,0%	2,4%
Ιρλανδία	0,0%	0,0%	59,1%	40,9%	0,0%
Ιταλία	81,0%	3,3%	7,6%	8,1%	0,0%
Λουξεμβούργο	61,0%	0,8%	24,2%	13,8%	0,3%
Μάλτα	42,5%	0,0%	23,9%	33,6%	0,0%
Ολλανδία		0,0%	40%	60,0%	0,0%
Πολωνία	61,0%	2,3%	19,3%	15,3%	2,1%
Πορτογαλία	56,3%	15,3%	17,1%	10,7%	0,6%
Ρουμανία	36,2%	0,2%	38,5%	25,1%	0,0%
Σλοβενία	61,5%	0,5%	5,5%	30,0%	2,5%
Σλοβακία	64,3%	0,0%	0,7%	22,2%	12,8%
Τουρκία	67,7%	14,1%	11,8%	6,4%	0,0%
Ηνωμένο Βασίλειο	4,7%	7,4%	55,2%	24,8%	7,9%



Πηγή: CEA Statistics No 50

Σημειώσεις:

- 1. Για την Ολλανδία και την Σλοβακία το δίκτυο Agency συμπεριλαμβάνεται στο δίκτυο πρακτόρων.*
- 2. Τα δεδομένα της Ιρλανδίας είναι του 2010.*
- 3. Τα δεδομένα της Ισπανίας, Λουξεμβούργου και Σλοβακίας είναι του 2011.*

Στον κλάδο ζημιών, το Bancassurance, κατέχει πολύ χαμηλά ποσοστά. Τα δίκτυα από τα οποία περισσότερο διανέμονται τα προϊόντα αυτά είναι τα δίκτυα Agency, Direct και Πρακτόρων.

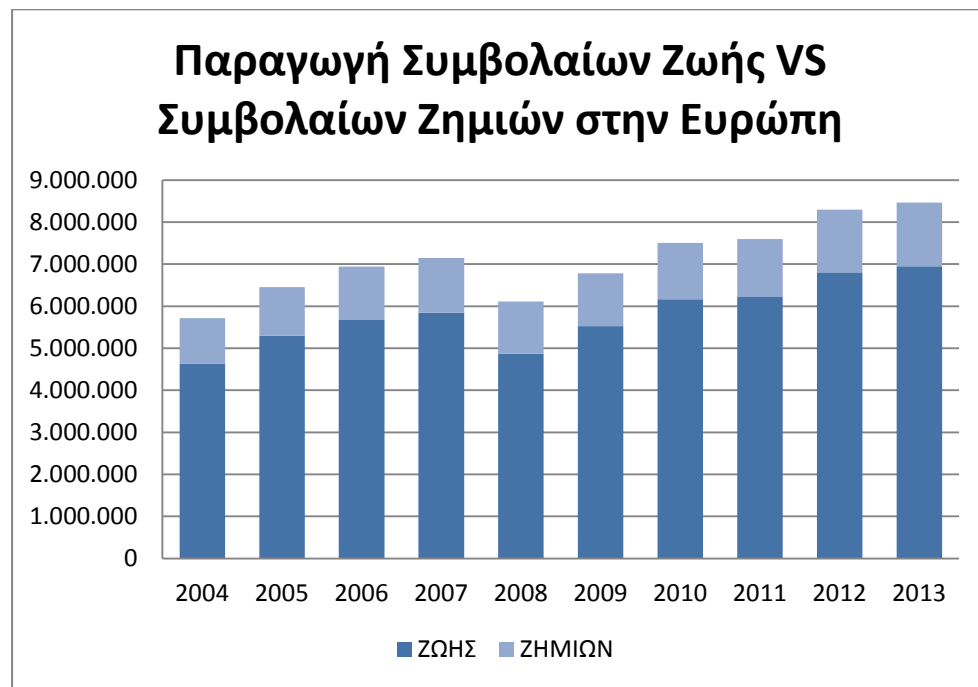
Το αμέσως επόμενο διάγραμμα απεικονίζει τη σχέση μεταξύ συμβολαίων ζωής και κατά ζημιών (γενικών ασφαλειών) σε σύνολο παραγωγής όλων των ευρωπαϊκών κρατών από το 2004 έως και το 2013. Το παραθέτουμε καθώς θεωρούμε σημαντική τη διαφορά στους δύο κλάδους, και κάνει την ανάλυσή μας πιο ολοκληρωμένη ως προς το κανάλι διανομής του Bancassurance. Τα χαμηλά ποσοστά που έχει η χρήση του δικτύου στον κλάδο ζημιών δεν αναιρούν το Bancassurance, καθώς την πρωτοκαθεδρία των ασφαλίσεων κρατούν τα συμβόλαια ζωής.

Τα δεδομένα έχουν αντληθεί από τη στατιστική έρευνα της CEA No 50 όπου παρουσιάζονται τα ετήσια δεδομένα της κάθε χώρας ανά κλάδο. Για λόγους που εξυπηρετούν την ανάλυση και παρουσίαση της διατριβής, έγινε η συγκέντρωση και παρουσίαση των στατιστικών αυτών στοιχείων αθροιστικά.

Οι δύο κλάδοι καταγράφουν σταθερή αυξητική πορεία, φτάνοντας σχεδόν τα 7 τρις € στα συμβόλαια ζωής, και 1,5 τρις € στον κλάδο ζημιών. Τα μεγάλα ποσοστά διανομής του Bancassurance στα ζωής, αποτυπώνει τη δυναμική του δικτύου στις χώρες της Ευρώπης.

Διάγραμμα 4.3

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ/ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ 2004-2013		
	ΖΩΗΣ	ΖΗΜΙΩΝ
2004	4.632.962	1.083.335
2005	5.294.916	1.162.494
2006	5.682.349	1.257.163
2007	5.842.076	1.309.279
2008	4.874.302	1.234.383
2009	5.522.494	1.255.955
2010	6.167.387	1.339.239
2011	6.221.345	1.376.436
2012	6.803.163	1.495.322
2013	6.948.333	1.519.842
Σύνολο	57.989.327	13.033.448
* Οι τιμές εκφράζονται σε εκατομμύρια €		



4.2 Το bancassurance στην Ελλάδα

Σήμερα το τραπεζικό σύστημα στην Ελλάδα, έχει συρρικνωθεί, ως αποτέλεσμα της οικονομικής κρίσης που βιώνει. Σε ποσοστό μεγαλύτερο του 90%, οι τραπεζικές εργασίες γίνονται από τις 4 συστημικές τράπεζες, την Εθνική Τράπεζα, την Τράπεζα Πειραιώς, την Alpha Bank και την Eurobank. Αυτό σημαίνει ότι το πελατολόγιο αυτών των τραπεζών, καλύπτει τους κατοίκους της χώρας μας. Όλες οι τράπεζες λοιπόν απευθύνονται στους πελάτες τους για την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, και τους γνωστοποιούν τα ασφαλιστικά τους προγράμματα. Η κάθε τράπεζα μπορεί και γίνεται ασφαλιστικός διαμεσολαβητής με αποκλειστικές ή μη συνεργασίες.

Οι συνεργασίες μεταξύ των συστημικών τραπεζών και των ασφαλιστικών επιχειρήσεων είναι οι εξής:

- Η Εθνική Τράπεζα, με την Εθνική ασφαλιστική,
- Η Τράπεζα Πειραιώς, με την ING, Ergo, Interamerican, ATE ασφαλιστική και Metlife Alico
- Η Eurobank τράπεζα, με την Eurolife ζημιών και Eurolife ζωής
- Η Alpha Bank, με την AXA ασφαλιστική, και την Alpha Life.

Προϊόντα Bancassurance γενικά

Τα προϊόντα του bancassurance διαχωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες: τα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής, και τα προϊόντα γενικών ασφαλίσεων.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να διευκρινίσουμε ότι η κάθε τράπεζα διαθέτει στους πελάτες της ένα πλήθος προϊόντων σε συνεργασία πάντα με τις ασφαλιστικές εταιρείες με τις οποίες συνεργάζεται. Για τον λόγο αυτό θα γίνει αναλυτική παρουσίαση των ασφαλιστικών προϊόντων που η Τράπεζα Πειραιώς προσφέρει σε επόμενο κεφάλαιο της διατριβής. Παρακάτω θα παρουσιάσουμε συνοπτικά τα βασικά τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα που οι τέσσερις συστημικές τράπεζες προσφέρουν.

Τα βασικά *τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα ζωής* που διατίθενται από τις τέσσερις ελληνικές τράπεζες, είναι τα εξής:

- Ασφαλίσεις ζωής.
- Αποταμιευτικά προγράμματα.
Τα αποταμιευτικά προγράμματα συνήθως χωρίζονται σε δύο υποκατηγορίες. Την αποταμίευση για τα παιδιά, και την αποταμίευση για τους ενήλικες, με τη μορφή της σύνταξης.
- Νοσοκομειακά προγράμματα.
Είναι ολοκληρωμένα προγράμματα υγείας, που παρέχουν νοσηλεία σε ιδιωτικές κλινικές στην Ελλάδα ή και στο εξωτερικό.
- Προγράμματα υγείας.
Με ένα σχετικό μικρό ετήσιο ασφάλιστρο ο πελάτης αποκτά δωρεάν ετήσια check up, επισκέψεις σε γιατρούς βασικών ειδικοτήτων, μεγάλες εκπτώσεις σε λοιπές εξετάσεις, κλπ. Τελευταία έχουν δημιουργηθεί και οδοντιατρικά προγράμματα, που έρχονται να καλύψουν το κενό που υπήρχε στις ιδιωτικές και δημόσιες ασφάλειες.

Βασικά προϊόντα γενικών ασφαλίσεων:

- Ασφάλιση κατοικίας ή εξοχικής κατοικίας.
- Ασφάλιση επιχείρησης.
- Πακέτα αστικής ευθύνης.
- Προγράμματα ασφάλισης φωτοβολταϊκών.
- Προγράμματα ασφάλισης οχήματος.

Τη συνηθέστερη μορφή εμφάνισης bancassurance συνιστούν τα *ομαδικά προγράμματα ασφάλισης*.²⁵

- Η τράπεζα συνάπτει με την ασφαλιστική εταιρεία ομαδική ασφάλιση ζωής των δανειοληπτών της, ασφαρίζοντας το ποσό του δανείου τους ή το πιστωτικό όριο της κάρτας τους κατά κινδύνων που αφορούν τη ζωή, την αναπηρία, το ατύχημα, την ανεργία. Η ιδιορρυθμία που χαρακτηρίζει τη σύναψη αυτής της ομαδικής ασφάλισης – σε σχέση με την ομαδική ασφάλιση που συνάπτει ο εργοδότης για τους εργαζόμενούς του -, συνίσταται στο ότι η τράπεζα ορίζεται ως ο δικαιούχος του ασφαρίσματος. Στην περίπτωση επέλευσης του κινδύνου, η τράπεζα εισπράττει το ασφάλισμα. Το

²⁵ Γεωργία Μπερλή- Κεχαγιόγλου, (2010), Ομαδική Ασφάλιση, Εκδ. Σακκουλά, Αθήνα, σελ.254

ασφαλιστικό ποσό συνάδει με το αρχικό ποσό του δανείου ή το αρχικό όριο της κάρτας, το οποίο σταδιακά μειώνεται.

- Άλλη περίπτωση ομαδικής ασφάλισης αποτελεί η συμφωνία μεταξύ τράπεζας και ασφαλιστικής εταιρείας, με βάση την οποία η πρώτη παρέχει ορισμένες δωρεάν καλύψεις στους πελάτες της. Τέτοιου είδους κάλυψη είναι η δωρεάν παροχή ταξιδιωτικής βοήθειας για τους κατόχους της πιστωτικής κάρτας, όταν κάνουν χρήση της κάρτας τους για αγορά εισιτηρίου και ο κίνδυνος επέρχεται κατά τη διάρκεια του ταξιδιού. Σε αυτήν την περίπτωση η τράπεζα αναλαμβάνει την καταβολή του ασφαλιστρού στην ασφαλιστική εταιρεία. Ασφαλισμένος και δικαιούχος του ασφαρίσματος είναι ο κάτοχος της πιστωτικής κάρτας.

Παραγωγή ζωής ανά κλάδο και κανάλι διανομής κατά το 2013.

Η τελευταία στατιστική έρευνα παραγωγής ασφαλιστρών ζωής²⁶, που έχει δημοσιεύσει η επιτροπή Ζωής, Συντάξεως και Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, είναι του έτους 2014 και αφορά μέχρι και το έτος 2013, και τα στοιχεία αυτής παρουσιάζουν εξαιρετικό ενδιαφέρον, καθώς εξάγονται χρήσιμα συμπεράσματα για τη συνεισφορά κάθε δικτύου διανομής, τόσο συνολικά, όσο και σε καθέναν από τους κλάδους ασφάλισης ζωής και ταυτόχρονα παρέχουν συνολική και επιμέρους εικόνα των ασφαλίσεων ζωής στην χώρα μας.

Στην έρευνα συμμετέχουν 18 από 22 εταιρείες που αντιπροσωπεύουν το 98,1%, δηλαδή 1.614.119.807€ από 1.644.757.066€ της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών στο συγκεκριμένο κλάδο μέχρι και το 2013. Στο κάθε ένα από τους κλάδους ζωής βλέπουμε τη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ανά δίκτυο διανομής:

Ατομικές ασφαλίσεις (Νέα παραγωγή)	214.669.983 €
Ατομικές ασφαλίσεις (Υφιστάμενη παραγωγή)	684.370.942 €
Ομαδικές ασφαλίσεις	266.000.515 €
Συμβόλαια συνδεδεμένα με επενδύσεις	240.782.383 €
Ασφαλίσεις Υγείας	75.724.695 €
Ομαδικά συνταξιοδοτικά	132.513.290 €
Κλάδος κεφαλαιοποίησης	58.000 €
Σύνολο	1.614.119.808 €

Καθώς ο κλάδος κεφαλαιοποίησης παρουσιάζει πολύ μικρή συνολική παραγωγή, δεν παρουσιάζεται το αντίστοιχο διάγραμμα, όμως παραθέτουμε την ανάλυση των ασφαλιστρών ανά δίκτυο:

Δίκτυο Agency: 57.108€

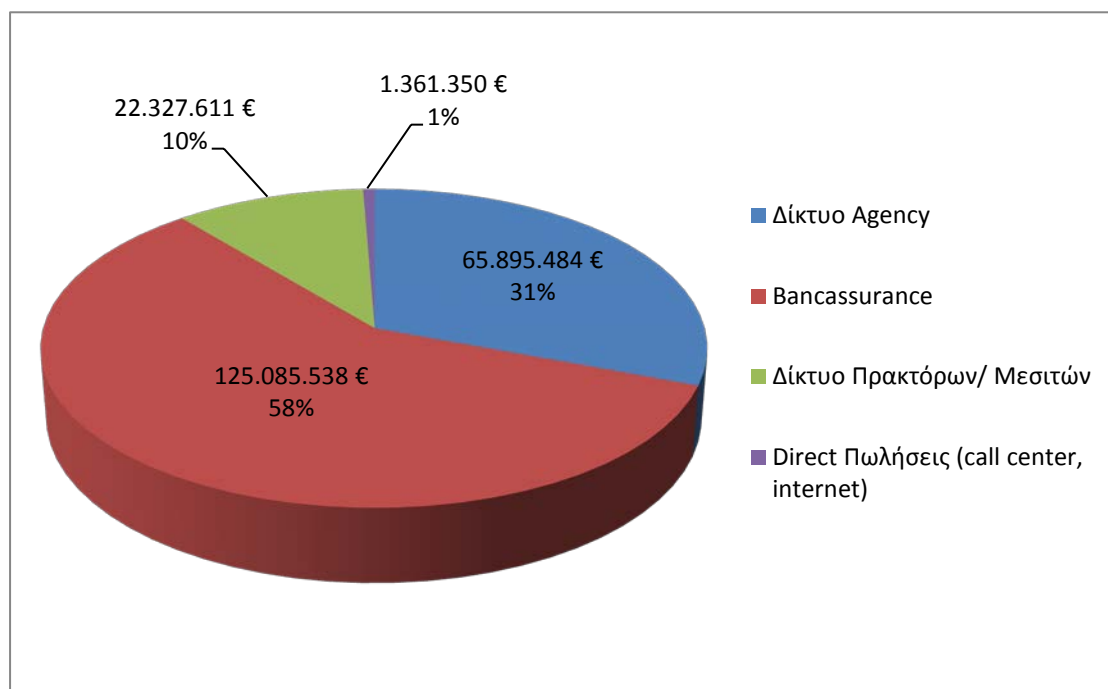
Direct Πωλήσεις 841€

Δίκτυο Πρακτόρων Μεσιτών: 51€

Διάγραμμα 4.4

²⁶ <http://www.aagora.gr/index.php/component/k2/itemlist/tag/bancassurance>

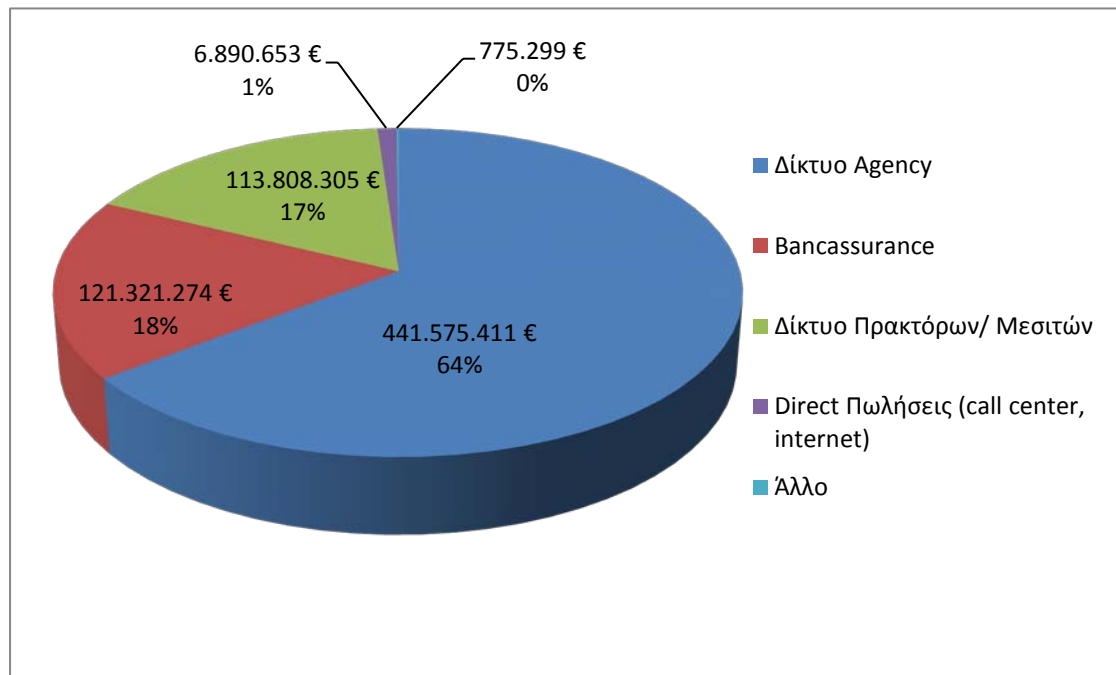
ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΑΝΑ ΚΑΝΑΛΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ/ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ		
ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	ΠΟΣΑ	ΠΟΣΟΣΤΑ
Δίκτυο Agency	65.895.484 €	30,7%
Bancassurance	125.085.538 €	58,3%
Δίκτυο Πρακτόρων/ Μεσιτών	22.327.611 €	10,4%
Direct Πωλήσεις (call center, internet)	1.361.350 €	0,6%
Σύνολο	214.669.983 €	100,0%



Μέσω του Bancassurance έχουν δημιουργηθεί τα περισσότερα ατομικά συμβόλαια ζωής του 2013 με ποσοστό 58%. Παρατηρούμε το μεγάλο βαθμό διείσδυσης του καναλιού αυτού. Ακολουθεί το δίκτυο Agency με 31% και το δίκτυο πρακτόρων με 10%.

Διάγραμμα 4.5

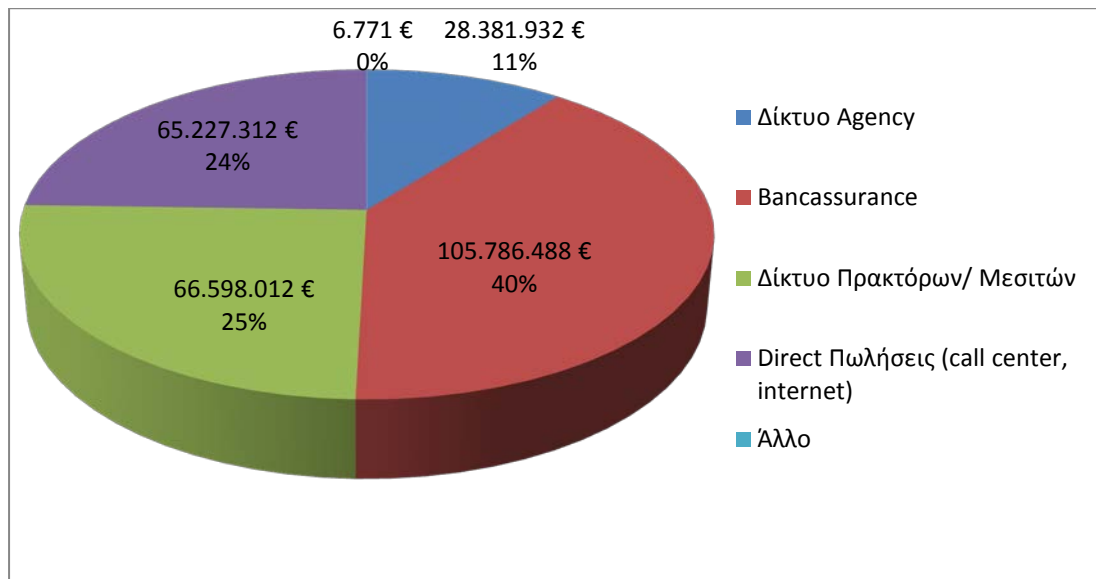
ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΕΤΩΝ		
ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	ΠΟΣΑ	ΠΟΣΟΣΤΑ
Δίκτυο Agency	441.575.411 €	64,5%
Bancassurance	121.321.274 €	17,7%
Δίκτυο Πρακτόρων/ Μεσιτών	113.808.305 €	16,6%
Direct Πωλήσεις (call center, internet)	6.890.653 €	1,0%
Άλλο	775.299 €	0,1%
Σύνολο	684.370.942 €	100,0%



Κυρίαρχο κανάλι διανομής στη συνολική παραγωγή ατομικών συμβολαίων ζωής την έχει το Δίκτυο Agency σε ποσοστό 64%, ακολουθεί το Bancassurance με 18% και το δίκτυο Πρακτόρων με 17%. Από τα διαγράμματα 1 και 2 διαφαίνεται η αυξητική τάση του Bancassurance.

Διάγραμμα 4.6

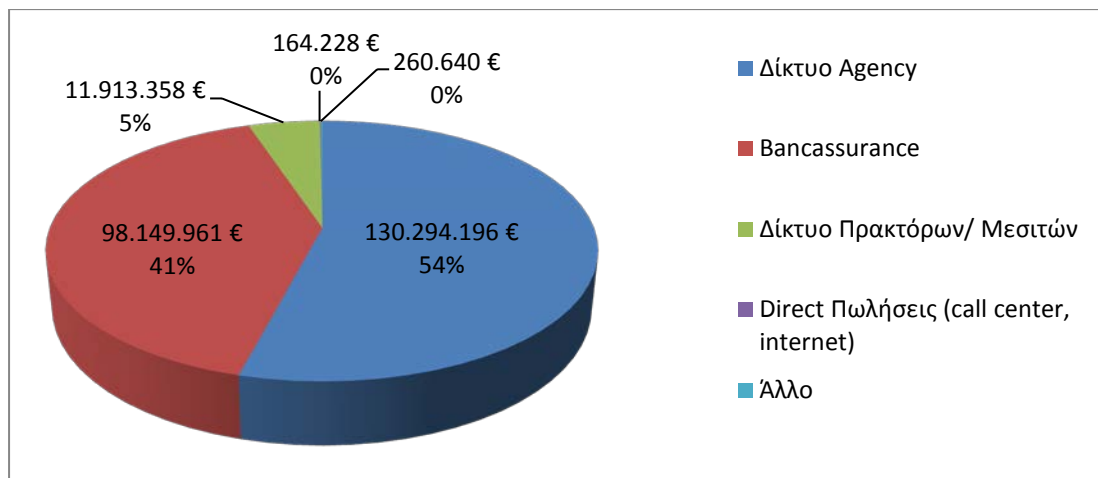
ΟΜΑΔΙΚΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΑΝΑ ΚΑΝΑΛΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ		
ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	ΠΟΣΑ	ΠΟΣΟΣΤΑ
Δίκτυο Agency	28.381.932 €	10,7%
Bancassurance	105.786.488 €	39,8%
Δίκτυο Πρακτόρων/ Μεσιτών	66.598.012 €	25,0%
Direct Πωλήσεις (call center, internet)	65.227.312 €	24,5%
Άλλο	6.771 €	0,0%
Σύνολο	266.000.515 €	100,0%



Σε σύνολο παραγωγής ομαδικών ασφαλίσεων την πρωτοκαθεδρία κρατά το Bancassurance με ποσοστό 40% έναντι των λοιπών κλάδων. Οι ομαδικές ασφάλισεις είναι συνυφασμένες με κάποια ήδη τραπεζικών προϊόντων, όπως στα στεγαστικά δάνεια. Στα δίκτυα Direct Πωλήσεων και Agency υπάρχει ισομερής κατανομή (25%).

Διάγραμμα 4.7

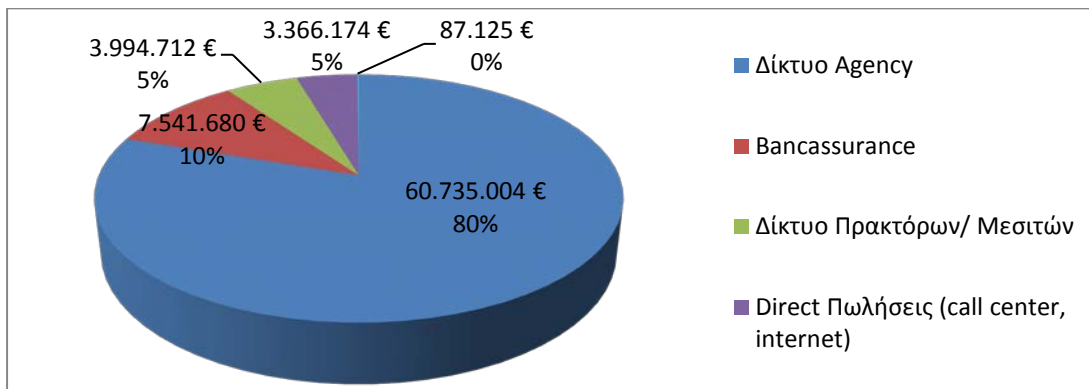
ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΑ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΝΑ ΚΑΝΑΛΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ		
ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	ΠΟΣΑ	ΠΟΣΟΣΤΑ
Δίκτυο Agency	130.294.196 €	54,1%
Bancassurance	98.149.961 €	40,8%
Δίκτυο Πρακτόρων/ Μεσιτών	11.913.358 €	4,9%
Direct Πωλήσεις (call center, internet)	164.228 €	0,1%
Άλλο	260.640 €	0,1%
Σύνολο	240.782.383 €	100,0%



Σε αυτό τον κλάδο τα συμβόλαια που είναι συνδεδεμένα με επενδύσεις, μπορεί να είναι είτε περιοδικών, είτε εφάπαξ καταβολών. Σύμφωνα με την έρευνα σε ποσοστό 84% του συνόλου των συμβολαίων αφορούν εφάπαξ καταβολές. Το δίκτυο Agency έχει τα περισσότερα ασφάλιστρα και ακολουθεί το δίκτυο Bancassurance. Παρατηρούμε ότι σε ποσοστό 95% των συμβολαίων αυτών έχει παραχθεί από αυτά τα δύο δίκτυα.

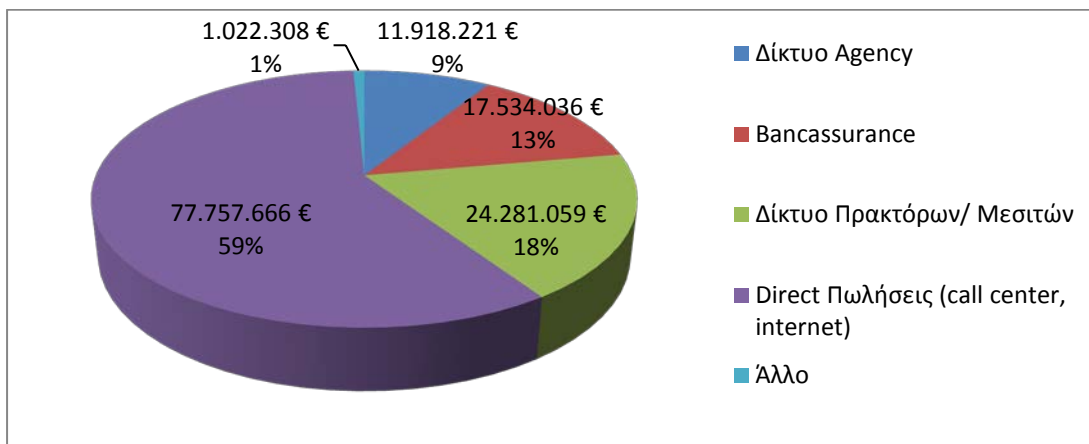
Διάγραμμα 4.8

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΑΝΑ ΚΑΝΑΛΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ		
ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	ΠΟΣΑ	ΠΟΣΟΣΤΑ
Δίκτυο Agency	60.735.004 €	80,2%
Bancassurance	7.541.680 €	10,0%
Δίκτυο Πρακτόρων/ Μεσιτών	3.994.712 €	5,3%
Direct Πωλήσεις (call center, internet)	3.366.174 €	4,4%
Άλλο	87.125 €	0,1%
Σύνολο	75.724.695 €	100,0%



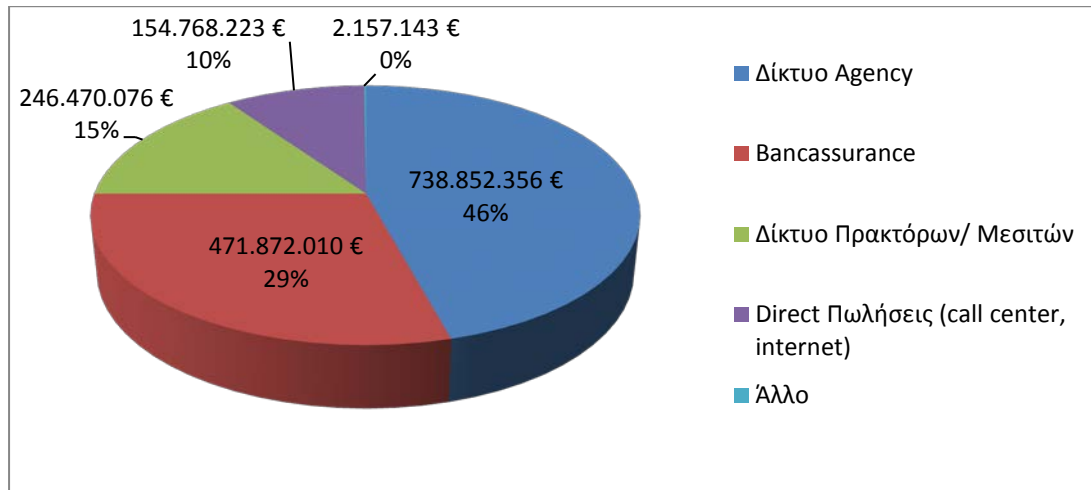
Διάγραμμα 4.9

ΟΜΑΔΙΚΑ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΑΝΑ ΚΑΝΑΛΙ ΔΙΑΝΟΜΗΣ		
ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	ΠΟΣΑ	ΠΟΣΟΣΤΑ
Δίκτυο Agency	11.918.221 €	9,0%
Bancassurance	17.534.036 €	13,2%
Δίκτυο Πρακτόρων/ Μεσιτών	24.281.059 €	18,3%
Direct Πωλήσεις (call center, internet)	77.757.666 €	58,7%
Άλλο	1.022.308 €	0,8%
Σύνολο	132.513.290 €	100,0%



Διάγραμμα 4.10

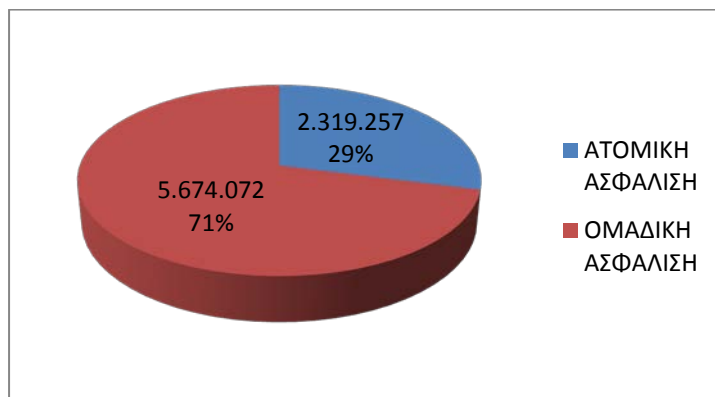
ΚΑΝΑΛΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ	ΠΟΣΑ	ΠΟΣΟΣΤΑ
Δίκτυο Agency	738.852.356 €	45,8%
Bancassurance	471.872.010 €	29,2%
Δίκτυο Πρακτόρων/ Μεσιτών	246.470.076 €	15,3%
Direct Πωλήσεις (call center, internet)	154.768.223 €	9,6%
Άλλο	2.157.143 €	0,1%
Σύνολο	1.614.119.808 €	100,0%



Το 45,8% των ασφαλιστρών ζωής προέρχεται από το Agency και ακολουθεί το Bancassurance με 29,2%.

Διάγραμμα 4.11 Πλήθος ασφαλισμένων ανά κλάδο

	ΑΡΙΘΜΟΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ
ΑΤΟΜΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ	2.319.257	29%
ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ	5.674.072	71%
ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ	7.993.329	100%



Αφορά το πλήθος των ασφαλισμένων έως και το 2013.

4.3 Πλεονεκτήματα- Μειονεκτήματα Bancassurance²⁷

Πλεονεκτήματα Bancassurance για τις τράπεζες:

- Πηγή εισοδήματος: Η πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τις τράπεζες, αποτελεί μία πολύ καλή πηγή εσόδων για αυτές, με πολύ μικρό κόστος.
- Μία τράπεζα έχει τη δυνατότητα να εκδίδει νέα και διαφοροποιημένα προϊόντα, από αυτά που κλασσικά διέθετε. Οι ασφαλιστικές εταιρείες δημιουργούν συνεχώς νέα προϊόντα, και οι τράπεζες έχουν την ευκαιρία να εισχωρήσουν στα νέα αυτά προϊόντα.
- Ο αυξημένος ανταγωνισμός μεταξύ των τραπεζών, κάνει όλο και πιο δύσκολη τη διατήρηση του πελάτη σε αυτήν. Για αυτόν τον λόγο οι τράπεζες δίνουν μεγάλη σημασία στο cross- selling, καθώς διαμέσου του Bancassurance, ο πελάτης έχει πρόσβαση σε περισσότερα και διαφοροποιημένα μεταξύ τους προϊόντα. Όσα περισσότερα προϊόντα έχει ένας πελάτης σε μία τράπεζα, τόσες λιγότερες πιθανότητες υπάρχουν ο πελάτης να πάρει την απόφαση να αλλάξει τράπεζα.
- Κάποια τραπεζοασφαλιστικά προγράμματα είναι μακροχρόνια και οι τράπεζα αξιοποιεί τη σχέση αυτή στο μέγιστο με τον πελάτη της κατά τη διάρκεια αυτών των ετών.
- Αυξάνεται η παραγωγικότητα του προσωπικού των τραπεζών.

Πλεονεκτήματα Bancassurance για τις ασφαλιστικές εταιρείες:

- Όλο και περισσότερες εταιρείες του ιδιωτικού τομέα διεισδύουν στον ασφαλιστικό τομέα, επενδύοντας στον κλάδο ζωής και στον γενικό κλάδο, με αποτέλεσμα ο ανταγωνισμός μεταξύ των να γίνεται ολοένα και μεγαλύτερος. Το Bancassurance διαμέσου των πολυετών συνεργασιών με κάποιες από τις ασφαλιστικές εταιρείες, τις βοηθά να ανταπεξέλθουν καλύτερα στο δύσκολο αυτό κλίμα.
- Το αυξανόμενο κόστος των ασφαλιστικών πρακτόρων αποτέλεσε ανασταλτικό παράγοντα για τα έσοδα που τελικά απολάμβαναν οι εταιρείες του ασφαλιστικού κλάδου. Το bancassurance προσφέρει χαμηλό κόστος στη διανομή των προϊόντων το οποίο αποτελεί το ζητούμενο για τις ασφαλιστικές.

²⁷ **Kanhaiya Singh, Vinay Dutta**, (2013), Commercial Bank Management, Ed. Tata Mc Graw-Hill

- Πρόσβαση στα μεγάλα πελατολόγια των τραπεζών. Η ασφαλιστική εταιρεία με την επισύναψη συνεργασίας με την τράπεζα, αποκτά άμεση και έμμεση πρόσβαση στο πελατολόγιο της τράπεζας.

Πλεονεκτήματα Bancassurance για τους πελάτες:

- Η συνεχής δημιουργία νέων προϊόντων αποσκοπεί στην κάλυψη και ικανοποίηση των αναγκών του πελάτη που διαρκώς αλλάζουν.
- Τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα χαρακτηρίζονται από τη μοναδικότητά τους, από την ποιότητα της υπηρεσίας που απολαμβάνουν, και της άνεσης καθώς η εξυπηρέτηση του πελάτη για πολλά διαφορετικά προϊόντα συμπεριλαμβανομένων και των ασφαλιστικών, καθώς και υπηρεσιών γίνονται σε ένα κατάστημα.
- Διαμέσου του πελάτη και της ασφαλιστικής εταιρείας μεσολαβεί η τράπεζα, και αυτό προσδίδει μεγαλύτερη ασφάλεια στον πελάτη.
- Η εξυπηρέτηση του πελάτη ακόμα και αν κατοικεί σε μία απομακρυσμένη περιοχή της χώρας γίνεται εύκολη, αρκεί να επισκεφθεί το κοντινότερο τραπεζικό κατάστημα σε αυτόν. Το δίκτυο των καταστημάτων μίας τράπεζας σαφώς και είναι κατά πολύ μεγαλύτερο από ένα δίκτυο μίας ασφαλιστικής, ή του δικτύου των μεσιτών ασφαλίσεων.
- Πολύ σημαντικό πλεονέκτημα είναι οι εύκολες διαδικασίες αποζημίωσης του πελάτη στα πλαίσια της καλής εξυπηρέτησης, και μεγιστοποίησης της ικανοποίησης του.

Τα μειονεκτήματα του bancassurance είναι ελάχιστα και μπορούν να συνοψισθούν ως εξής:

Μειονεκτήματα για τις τράπεζες:

- Οι τράπεζες δεν διαθέτουν την ευρεία γκάμα προϊόντων που διαθέτουν οι ασφαλιστικές, με αποτέλεσμα οι πώληση από την τράπεζα να γίνεται πιο δύσκολα.
- Ένας λόγος που συμβάλλει στη δυσκολία της πώλησης του ασφαλιστικού προϊόντος από τον τραπεζικό υπάλληλο, είναι ότι κάποιοι πελάτες συγχέουν τον ρόλο του τραπεζικού υπαλλήλου με του ασφαλιστικού σύμβουλου και λόγω ίσως μία συντηρητικής νοοτροπίας, δεν δείχνουν προτίμηση στο τραπεζοασφαλιστικό προϊόν.

Μειονεκτήματα για τις ασφαλιστικές:

- Ασφαλιστικές εταιρείες που δεν συνεργάζονται με τράπεζες κάνουν συχνά λόγο για «αθέμιτο ανταγωνισμό» και αντίστοιχα οι ασφαλιστές δηλώνουν δυσαρεστημένοι σχετικά με τον νέο αυτόν θεσμό.

5. Μελέτη περίπτωσης Τράπεζας Πειραιώς

5.1 Ιστορική αναδρομή Τράπεζας Πειραιώς²⁸

Η Τράπεζα Πειραιώς ιδρύθηκε το 1916 και το 1918 οι μετοχές της εισήχθησαν στο ΧΑ. Το 1963 εντάχθηκε στον όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας, ενώ το 1975 ως θυγατρική της Εμπορικής Τράπεζας πέρασε υπό κρατικό έλεγχο. Το 1991 έγινε η ιδιωτικοποίησή της. Την επταετία που ακολούθησε (1991-1997) απορρόφησε και εξαγόρασε διάφορες τράπεζες, όπως τη Chase Manhattan Bank και την National Westminster στην Ελλάδα, την Τράπεζα Μακεδονίας-Θράκης, την Τράπεζα Credit Lyonnais Hellas, την Xiosbank και την Pater Credit Bank στη Ρουμανία, που είναι η σημερινή Piraeus Bank Romania. Ίδρυσε τις θυγατρικές Πειραιώς Leasing, Πειραιώς ΑΕΔΑΚ και Πειραιώς Πρακτορειακή. Το 2000 δημιούργησε την πλατφόρμα ηλεκτρονικής τραπεζικής “Winbank”, και το 2003 ξεκίνησε η συνεργασία της με την ING και τότε ξεκίνησε η δραστηριοποίηση της στον τομέα των τραπεζοασφαλειών. Μεταξύ του 2004 και του 2008 ο όμιλος της Πειραιώς επεκτείνεται περισσότερο, με νέες εξαγορές και νέες συγχωνεύσεις καθώς και υπογράφει συμβόλαιο αποκλειστικής δεκαετούς συνεργασίας με την ING για τον κλάδο ζωής το 2007. Το 2009 επισυνάπτει συμφωνία με την Ergo Hellas στον κλάδο των γενικών ασφαλειών, επίσης δεκαετούς διάρκειας, ενώ η τριετία 2009-2011 χαρακτηρίζεται από την αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης που ξεσπά στην Ελλάδα. Τη διετία 2012-2013 απορροφάει την Αγροτική Τράπεζα, την Γενική Τράπεζα, την Τράπεζα Κύπρου, την Ελληνική Τράπεζα, την Cyprus Popular Bank και τέλος την Millennium Bank.

²⁸ www.piraeusbankgroup.com

5.2 Προϊόντα Bancassurance Τράπεζας Πειραιώς

Στη συγκεκριμένη υποενότητα θα παρουσιαστούν τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα της Τράπεζας Πειραιώς που βρίσκονταν σε κυκλοφορία έως και τον Δεκέμβριο του 2014.

Προϊόντα Ζωής

1. Λύσεις Υγείας Gold της NN:

Πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης υγείας ετήσιας διάρκειας που εξασφαλίζει απευθείας κάλυψη εξόδων νοσηλείας σε 36 συμβεβλημένα ιδιωτικά νοσοκομεία στην Ελλάδα και παρέχει πρωτοβάθμιες υπηρεσίες σε διαγνωστικά κέντρα και ιατρούς του συνεργαζόμενου δικτύου.

Ηλικία του ασφαλιζόμενου είναι από 3 μηνών έως 65 ετών κατά την είσοδο στο πρόγραμμα, το ανώτατο όριο νοσηλείας είναι 500.000€ ανά έτος, σε δίκλινο δωμάτιο, με μέγιστο ποσό συμμετοχής του πελάτη 1.500€ ανά έτος στα έξοδα νοσηλείας. Παρέχεται υπηρεσία επείγουσας μεταφοράς μέσω της εταιρείας Greek Flying Doctors και αποκλειστική νοσοκόμα με μέγιστη διάρκεια χρήσης τις 20 ημέρες.

Τα ενδεικτικά ετήσια ασφάλιστρα είναι:

20 έτη	366,50€
30 έτη	425,33€
40 έτη	498,50€
50 έτη	689,65€

2. Hospital Care της Interamerican:

Είναι ένα ισόβιο νοσοκομειακό πρόγραμμα υγείας που διασφαλίζει την καταβολή εξόδων σε περίπτωση νοσηλείας σε ιδιωτικό νοσοκομείο στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Ο ασφαλισμένος επιλέγει τη συμμετοχή του στα έξοδα νοσηλείας (0€/ 1.000€/ 2.000€, όσο πιο μεγάλη είναι η απαλλαγή τόσο χαμηλότερα είναι τα ασφάλιστρα), το ανώτατο όριο κάλυψης είναι 400.000€ ετησίως και καλύπτει 100% τα έξοδα στην Ελλάδα, 90% τα έξοδα στην ΕΕ και 80% τα έξοδα εκτός ΕΕ.

Τα ενδεικτικά ετήσια ασφάλιστρα είναι:

Καλύψεις	30 έτη	40 έτη	50 έτη
0€ /Θέση A	1.339€	1.824€	2.536€
0€ /Θέση B	1.165€	1.610€	2.263€
1.000€ / Θέση A	800€	1.061€	1.354€
1.000€ / Θέση B	689€	925€	1.218€
2.000€ / Θέση A	606€	802€	1.022€
2.000€ / Θέση B	523€	701€	920€

3. Family Assistance της Interamerican:

Στη δύσκολη περίπτωση ενός προβλήματος υγείας ή ατυχήματος, ακόμα και αν ο ασφαλισμένος βρίσκεται μακριά από τη μόνιμη κατοικία του, η εταιρεία αναλαμβάνει την υγειονομική μεταφορά στην πλησιέστερη ενδεδειγμένη νοσηλευτική μονάδα, με τη χρήση ασθενοφόρων, ελικόπτρων, αεροπλάνων και με εξειδικευμένους συνεργάτες. Το κόστος του είναι 24€ ετησίως.

4. Extra Φροντίδα της Ergo:

Πρόγραμμα προστασίας υγείας, που εξασφαλίζει την άμεση καταβολή μετρητών σε μορφή ημερήσιου επιδόματος, σε περίπτωση νοσηλείας σε οποιοδήποτε ιδιωτικό ή δημόσιο νοσοκομείο, λόγω ατυχήματος ή ασθένειας. Απευθύνεται σε πελάτες της τράπεζας που είναι οικογενειάρχες με αυξημένες οικονομικές υποχρεώσεις, σε κατόχους ιδιωτικής ή ομαδικής νοσοκομειακής ασφάλισης και επιθυμούν να ενισχύσουν το πρόγραμμά τους με την παροχή επιπλέον μετρητών σε περίπτωση κάποιου έκτακτου γεγονότος.

Ο πελάτης επιλέγει το ύψος της κάλυψης και το ασφάλιστρο ανάμεσα σε 5 πακέτα, και σε περίπτωση νοσηλείας θα εισπράξει ένα ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα και ένα ημερήσιο επίδομα ανάρρωσης, και σε όλα τα πακέτα παρέχεται ασφάλισης ζωής 1.000€. Προαιρετικά μπορεί να επιλέξει ανάμεσα σε δύο επιπλέον καλύψεις, την παροχή επιδόματος σοβαρών ασθενειών και την παροχή επιδόματος χειρουργικής επέμβασης συνδυαστικά και μεμονωμένα.

Τα ενδεικτικά ετήσια ασφάλιστρα είναι:

	Επιλογή 1	Επιλογή 2	Επιλογή 3	Επιλογή 4	Επιλογή 5
Ημερήσιο Νοσ/κο Επίδομα	50€	75€	100€	150€	200€
Ημερήσιο Επίδομα Ανάρρωσης	25€	37,5€	50€	70€	100€
Ασφάλιση Ζωής	1.000€	1.000€	1.000€	1.000€	1.000€
Ασφάλιστρα/ έτος	99€	147€	195€	290€	390€

5. Πακέτα υγείας ατομικά, οικογενειακά, για την γυναίκα, της Ergo:

Περιλαμβάνουν δωρεάν check up και σημαντικές εκπτώσεις σε ιατρικές επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις, οδοντιατρικές και οφθαλμολογικές πράξεις, στη νοσηλεία και στη φυσιοθεραπεία. Το ετήσιο ασφάλιστρο ανάλογα με το πρόγραμμα διαμορφώνεται στα 85€ με 120€.

6. Παιδί και Μέλλον της NN:

Τα αποταμιευτικά προϊόντα για τα παιδιά, έχουν δημιουργηθεί για τις οικογένειες που με τον κατάλληλο προγραμματισμό δημιουργούν ένα κεφάλαιο που το παιδί τους θα χρησιμοποιήσει με την ενηλικίωσή του για κάποιο σκοπό, όπως π.χ. σπουδές, αγορά αυτοκινήτου ή σπιτιού. Απευθύνεται σε γονείς που επιθυμούν να εξασφαλίσουν ένα σίγουρο μέλλον για το παιδί τους. Ο πελάτης καταβάλλει εισφορές οι οποίες αναπροσαρμόζονται ετησίως με 3% και το ετήσιο εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο κατά τη διάρκεια των καταβολών είναι 2,2%. Το κεφάλαιο στη λήξη του προγράμματος αποδίδεται στο παιδί είτε ως εφάπαξ ποσό, είτε ως εγγυημένο εισόδημα για κάποια σειρά ετών. Οι επιλογές καταβολής είναι μηνιαία, τριμηνιαία, εξαμηνιαία, ή ετήσια, η μέγιστη διάρκεια του προγράμματος είναι τα 35 έτη, με ελάχιστη τα 15 έτη, ενώ ολική εξαγορά του προγράμματος γίνεται μετά το πέρας του τρίτου έτους. Η ελάχιστη μηνιαία καταβολή είναι τα 40€.

Σύνταξη της NN:

Το συνταξιοδοτικό αποταμιευτικό πρόγραμμα το επιλέγει ο ασφαλισμένος προκειμένου να δημιουργήσει ο ίδιος το κεφάλαιο για τη σύνταξή του. Πρόκειται για το αντίστοιχο πρόγραμμα με το πρόγραμμα «Παιδί και Μέλλον» για τους πελάτες που επιθυμούν να εξασφαλίσουν μία

συμπληρωματική σύνταξη, ή εισόδημα στο μέλλον. Τα χαρακτηριστικά του προγράμματος είναι όμοια με το πρόγραμμα παιδί και μέλλον.

7. Προστασία ζωής της NN:

Σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας του ασφαλισμένου, οι δικαιούχοι αποζημιώνονται με το ποσό που έχει οριστεί από τα ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Συνήθως την ασφάλεια αυτή επιλέγουν οικογενειάρχες, που θέλουν να εξασφαλίσουν τα μέλη της οικογένειάς τους από την επέλευση κάποιο δυσάρεστου γεγονότος. Αυτό το προϊόν το συναντάμε και στις ομαδικές ασφαλίσσεις, που παρακάτω θα δούμε. Το ασφάλιστρο μπορεί να καταβάλλεται με μηνιαίες, τριμηνιαίες, εξαμηνιαίες ή ετήσιες καταβολές, και το ύψος του διαμορφώνεται από την ηλικία του ασφαλισμένου και το ποσό της αποζημίωσης. Συνήθως η ελάχιστη διάρκεια είναι τα 10 έτη και η μέγιστη ηλικία τα 70 έτη.

Τα ενδεικτικά ασφάλιστρα για μία γυναίκα ή άντρα 30 ετών είναι:

Ασφαλισμένο κεφάλαιο	Μηνιαίο ασφάλιστρο 1 ^ο έτους
30.000€	6,5€
50.000€	8,56€
100.000€	13,68€
200.000€	23,94€

Προϊόντα γενικών ασφαλίσεων

Τα προϊόντα γενικών ασφαλίσεων που παρέχονται είναι της Ergo:

1. Ασφάλιση περιουσίας:

Ασφάλιση κτιρίου ή και περιεχομένου της κύριας ή και της δευτερεύουσας κατοικίας ή της επαγγελματικής στέγης. Απευθύνεται σε ιδιοκτήτες ιδιώτες ή επαγγελματίες. Ο ιδιοκτήτης της οικίας ασφαλίζει την περιουσία του από διάφορους κινδύνους όπως τον κίνδυνο της φωτιάς, του σεισμού, της κλοπής. Μπορεί να αφορά η κάλυψη το κτίριο, ή το περιεχόμενο, ή και τα δύο. Ανάλογα από τις καλύψεις της ασφάλειας και το ύψος της αποζημίωσης διαμορφώνεται το ασφάλιστρο. Αντίστοιχα στην ασφάλιση επαγγελματικής

στέγης, ο επιχειρηματίας επιλέγει το κατάλληλο πακέτο κάλυψης για το κατάστημά του, το γραφείο του, ή το ξενοδοχείο του.

2. Αστικής ευθύνης:

Η αστική ευθύνη προστατεύει τον επιχειρηματία από απαιτήσεις τρίτων, οι οποίες αφορούν πράξεις ή παραλήψεις του ασφαλισμένου κατά την άσκηση της επαγγελματικής του δραστηριότητας. Αφορούν συνήθως ξενοδοχεία, εστιατόρια, καταστήματα, φαρμακοποιούς, ιατρούς, αλλά και διαχειριστές πολυκατοικιών, κλπ.

3. Πρόγραμμα ασφάλισης φωτοβολταϊκών:

Ασφάλιση πυρός για φωτοβολταϊκά που είναι τοποθετημένα σε στέγες ή πάρκων που είναι τοποθετημένα στην ύπαιθρο, και οι καλύψεις έχουν ευρύ φάσμα. Στην κατηγορία αυτή συναντάμε και την ασφάλιση κατά παντός κινδύνου συναρμολόγησης φωτοβολταϊκών.

4. Πρόγραμμα ασφάλισης οχημάτων:

Διάφορα οχήματα ασφαλιζονται όπως τα επιβατικά ιδιωτικής χρήσης, ταξί, γεωργικά μηχανήματα, μοτοσυκλέτες, μοτοποδήλατα κ.α. Τα πακέτα και οι καλύψεις αυτών ποικίλουν και το ασφαλιστρο διαμορφώνεται αναλόγως.

5. Πειραιώς Secure Wallet:

Παρέχει αποζημίωση σε περίπτωση κλοπής ή απώλειας προσωπικών αντικειμένων, ταυτόχρονα με την κλοπή ή απώλεια της πιστωτικής ή χρεωστικής κάρτας. Το ασφαλιστρο διαμορφώνεται στο ποσό των 25€ και καλύπτει έως 600€ ανάληψη μετρητών από το ATM, έως 2.000€ για ανεπιθύμητες χρεώσεις, έως 100€ για αντικατάσταση προσωπικών εγγράφων, 200€ για αντικατάσταση κλειδιών, έως 250€ για το κινητό τηλέφωνο, έως 200€ για επικοινωνίες μέσω του κινητού και τέλος, κάλυψη έως 400€ για την αντικατάσταση της τσάντας ή του χαρτοφύλακα.

6. Προσωπικό Ατύχημα:

Παρέχει αποζημίωση στις βασικές καλύψεις του προγράμματος από 3.000€ έως 300.000€ στην περίπτωση θανάτου, μόνιμης ή ολικής ανικανότητας από ατύχημα, καθώς και προαιρετικές καλύψεις όπως δαπάνες περίθαλψης ατυχήματος και νοσοκομειακό επίδομα από ατύχημα ή ασθένεια.

7. Προσωπικό ατύχημα x 2:

Στην περίπτωση που το ατύχημα συμβεί κατά τη διάρκεια που ο ασφαλισμένος ταξιδεύει, οδηγεί ή επιβαίνει σε επιβατηγό ή φορτηγό ιδιωτικής

ή δημόσιας χρήσης ή γεωργικό μηχάνημα, ή είναι πεζός και συμβεί σιδηροδρομικό ή αυτοκινητιστικό ατύχημα, η αποζημίωση διαμορφώνεται ως εξής:

	Προσωπικό ατύχημα Silver	Προσωπικό ατύχημα Gold
Απώλεια ζωής / ΜΟΑ	30.000€	75.000€
Ετήσιο Ασφάλιστρο	78€	195€

8. Πρόγραμμα προστασίας πληρωμών δόσεων δανείων και πιστωτικών καρτών: Καλύπτει τη μηνιαία δόση του δανείου η % του χρεωστικού υπολοίπου της κάρτας σε περίπτωση απόλυσης, πρόσκαιρης ολικής ανικανότητας ή νοσηλείας για έως και 12 μήνες ανά απαίτηση. Οι παροχές καταβάλλονται απευθείας από την Τράπεζα, το μέγιστο μηνιαίο ασφάλισμα για τις κάρτες είναι τα 1.000€, τα καταναλωτικά δάνεια τα 1.250€ και για τα στεγαστικά τα 1.650€. Η μέγιστη διάρκεια ασφάλισης είναι τα 7 έτη. Αποτελεί ένα δίχτυ προστασίας του επιπέδου διαβίωσης και της περιουσίας των δανειοληπτών.

5.3 Διαδικασίες δημιουργίας, έκδοσης και διάθεσης τραπεζοασφαλιστικού προϊόντος

Η σχεδίαση ενός τέτοιου προϊόντος για την Τράπεζα περιλαμβάνει τα εξής βασικά στάδια:

A. Ανάλυση πελατολογίου

B. Εντοπισμός και ανάλυση ανάγκης

Γ. Έρευνα αγοράς

Δ. Έκδοση και διάθεση τραπεζοασφαλιστικού προϊόντος

Στο πρώτο στάδιο η Τράπεζα αναθέτει είτε σε εξωτερικούς φορείς, είτε σε εξειδικευμένα στελέχη της την ανάλυση του προφίλ του πελατολογίου της μέσα από λίστες εκατοντάδων χιλιάδων πελατών της. Για την ανάλυση των στοιχείων συλλέγει δεδομένα σχετικά με το φύλο τους, την ηλικία τους, την επαγγελματική τους ιδιότητα και πληροφορίες σχετικά με το συναλλακτικό τους προφίλ, όπως π.χ. χρήση δικτύου ή χρήση υπηρεσίας Internet Banking “Winbank”, τι είδους αγορές γίνονται από την πιστωτική κάρτα κλπ. Η κατηγοριοποίησή τους γίνεται σύμφωνα με το οικονομική τους σχέση με την Τράπεζα, και χωρίζονται σε τρεις επιμέρους κατηγορίες, στους απλούς, μεσαίους και εύπορους (affluent) πελάτες, καθώς και το είδος των επιχειρήσεων, μικρές επιχειρήσεις, μεσαίοι επαγγελματίες, όπου για αυτές τις κατηγορίες σχεδιάζονται ειδικά προϊόντα. Στη συνέχεια προχωράει στην επεξεργασία των δεδομένων, και εντοπίζει την ανάγκη των πελατών ώστε να προχωρήσει στην υποβολή πρότασης στην ασφαλιστική εταιρεία που συνεργάζεται για τον σχεδιασμό του τραπεζοασφαλιστικού προϊόντος που θα ικανοποιήσει την ανάγκη αυτή. Παράλληλα προχωράει σε έρευνα αγοράς προκειμένου να διαπιστώσει εάν υπάρχουν αντίστοιχα προϊόντα, τα χαρακτηριστικά τους, την τιμολόγησή τους.

Η πρόταση της Τράπεζας για το προϊόν που επιθυμεί να διαθέσει στο πελατολόγιό της παρουσιάζεται και παραγγέλλεται στην ασφαλιστική εταιρεία. Η ασφαλιστική εταιρεία προχωράει στη σχεδίαση και τιμολόγηση, και η τελική διαμόρφωση του προϊόντος πραγματοποιείται έπειτα από κοινές συζητήσεις, και με την σύμφωνη γνώμη της Τράπεζας. Το προϊόν που δημιουργείται εναρμονίζεται πλήρως με το κανονιστικό πλαίσιο των ασφαλιστικών προϊόντων.

Το τελευταίο στάδιο αφορά στη διανομή του προϊόντος στο δίκτυο της Τράπεζας. Αρχικά εκδίδεται το διαφημιστικό υλικό (αφίσες, έντυπα), γίνεται η ενημέρωση του προσωπικού των καταστημάτων για τη διάθεση του νέου προϊόντος, και μέσω e-learning μαθήματος ο υπάλληλος ενημερώνεται για το προϊόν. Για την καλύτερη υποστήριξη των υπαλλήλων υπάρχουν ειδικευμένα στελέχη που παρέχουν τη βοήθεια τους όποτε τους ζητηθεί και ονομάζονται «Bancassurance Coaches». Ο κάθε ένας από αυτούς έχει υπό την επίβλεψή του ένα συγκεκριμένο αριθμό καταστημάτων.

Βασικό χαρακτηριστικό του τραπεζοασφαλιστικού προϊόντος, είναι η μοναδικότητά του, δηλαδή να έχει παραχθεί με ειδικά χαρακτηριστικά, αποκλειστικά και μόνο για τους πελάτες της τραπεζής, και να μην υπάρχει όμοιο προϊόν στην αγορά. Η ανταγωνιστικότητά του, να είναι κατανοητό στον υπάλληλο που το προωθεί, να είναι εύκολες οι διαδικασίες διαχείρισης, πώλησης και παρακολούθησης από τους υπαλλήλους της Τράπεζας, όπως επίσης να είναι εύκολες οι διαδικασίες αποζημίωσης των πελατών στην περίπτωση επέλευσης κινδύνου. Στη συνέχεια, γίνεται η προώθηση του προϊόντος μέσω της διαφήμισης στα ΜΜΕ και της ενημέρωσης στα κανάλια εξυπηρέτησης των πελατών, όπως οι οθόνες ΑΤΜ, η υπηρεσία Web Banking “Winbank”. Το κατάστημα ενημερώνει απευθείας τον πελάτη μέσω του ταμείου ή της πλατφόρμας και του διαθέτει το σχετικό διαφημιστικό έντυπο με την προσφορά. Τέλος, και στα συνεργαζόμενα Call Center ανατίθενται καμπάνιες ενημέρωσης πελατών.

Όταν εκδίδεται ένα τέτοιο προϊόν δεν εκδίδεται για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Η έκδοσή του ξεκινάει και σταματάει όταν το προϊόν χαρακτηριστεί ως «παρωχημένο», καθώς οι ανάγκες διαρκώς εξελίσσονται, είτε αλλάζει το προφίλ του πελατολογίου ή ακόμα και η κατάσταση της χώρας. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η ασφάλιση μεταχρονολογημένων επιταγών όπου η Τράπεζα σύναπτε συμβόλαια πιστώσεων με τους πελάτες της, και τα οποία βρίσκονταν σε άνθιση το 2006, ενώ το 2015 αυτές του είδους οι ασφαλίσσεις γίνονται ελάχιστα ή και καθόλου. Ένα άλλο χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η στροφή στις ασφαλίσσεις υγείας στον ιδιωτικό τομέα, που έρχονται να καλύψουν ένα μεγάλο κενό που έχει δημιουργηθεί στον κλάδο της υγείας τα τελευταία χρόνια καθώς οι Έλληνες καταναλωτές είναι απογοητευμένοι από τις παροχές του δημόσιου τομέα. Η έλλειψη υπηρεσιών ποιότητας έχουν προσανατολίσει τους καταναλωτές σε ιδιωτικές λύσεις.

Οι πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων στην Τράπεζα γίνονται αποκλειστικά από υπαλλήλους που είναι πιστοποιημένοι, έπειτα από ειδική εξέταση που διενεργείται από την Τράπεζα της Ελλάδος. Ο ασφαλισμένος και ο λήπτης κάθε τέτοιου προϊόντος πρέπει να είναι πελάτης της Τράπεζας. Η πώληση του προϊόντος και η έκδοση του συμβολαίου γίνεται επιτόπου από το κατάστημα μέσω αυτοματοποιημένων διαδικασιών, ενώ υπάρχει η δυνατότητα για ασφάλιση αυτοκινήτου μέσω της διαδικτυακής υπηρεσίας «Winbank Direct» όπου ο πελάτης ασφαρίζεται άμεσα, μόνος του. Το πρώτο ασφάλιστρο χρεώνεται είτε στον προσωπικό λογαριασμό είτε στην πιστωτική κάρτα του πελάτη, και οι επόμενες πληρωμές γίνονται είτε με πάγια εντολή, είτε με εφάπαξ πληρωμή μέσω της υπηρεσίας Winbank ή του καταστήματος. Η ενημέρωση του πελάτη σχετικά με το προϊόν που του προτείνεται να αγοράσει είναι πλήρης και καθολική, προκειμένου να κατανοήσει πλήρως τα χαρακτηριστικά του εκάστοτε προϊόντος και να αποφασίσει εάν είναι κατάλληλο για την ικανοποίηση της ανάγκης του. Ο κάθε πελάτης που προχωράει στην αγορά του προϊόντος αυτού, υπογράφει το έντυπο της «Υποχρεωτικής εκ του άρθρου 11 Π.Δ 190/2006 ενημέρωση από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή σας» καθώς η Τράπεζα Πειραιώς είναι ο συνδεδεμένος διαμεσολαβητής²⁹ των ασφαλιστικών εταιρειών ING, Ergo, Intermarican, και ΑΤΕ ασφαλιστικής. Στα πλαίσια της ασφαλιστικής νομοθεσίας, ο πελάτης συμπληρώνει και υπογράφει και ένα δεύτερο έντυπο, που αφορά στο προφίλ του και στις ασφαλιστικές του ανάγκες.

Μετά την αγορά του ασφαλιστικού προϊόντος είναι σημαντικό ο πελάτης να συνεχίσει να δέχεται καλής εξυπηρέτησης από το υπαλληλικό προσωπικό σε όλη τη διάρκεια της συναλλακτικής του σχέσης του με την Τράπεζα. Για τους σκοπούς αυτούς, έχει δημιουργηθεί ειδικό τμήμα το οποίο διερευνά την ικανοποίησή του μέσω τηλεφωνικής συνέντευξης.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να διευκρινισθεί ότι οι εργασίες για το Bancassurance δεν επαφίενται απευθείας στους τραπεζικούς υπαλλήλους, είτε στο προσωπικό των ασφαλιστικών εταιρειών. Το «Κέντρο Bancassurance» της Τράπεζας Πειραιώς είναι η θυγατρική της εταιρεία «Πειραιώς Πρακτορειακή». Η Πειραιώς Πρακτορειακή είναι ο συνδεδετικός κρίκος μεταξύ της Τράπεζας και των ασφαλιστικών εταιρειών που συνεργάζεται. Ο ρόλος της είναι ερευνητικός, οργανωτικός, υποστηρικτικός,

²⁹ Βλ. σελ 13. Συνδεδεμένος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής

συντονιστικός, αναπτυξιακός και εποπτικός και λειτουργεί ως αρμόδια εξουσιοδοτημένη υπηρεσία της Τράπεζας Πειραιώς.

5.4 Η σημασία του Bancassurance για την Τράπεζα Πειραιώς

Η μονάδα του Bancassurance συστάθηκε το 2008 με στόχο την ανάπτυξη συστηματικών πωλήσεων στην Ελλάδα. Το συνολικό χαρτοφυλάκιο του Ομίλου ανήλθε σε €216 εκατ. το 2013, ενώ τα συνολικά κέρδη από τις ασφαλιστικές εργασίες σε €22 εκατ. παρουσιάζοντας αύξηση κατά 10% από την προηγούμενη χρονιά.

Σύμφωνα με συνέντευξη που παραχώρησε ο Γενικός Διευθυντής της Τράπεζας Πειραιώς στον τομέα Λιανικής Τραπεζικής στην Ελλάδα κ. Συρμακέζης στην Ασφαλιστική Αγορά (Μάρτιος 2015), η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της Πειραιώς Πρακτορειακής είναι 48% σε ασφαλίσεις ζωής και 52% σε γενικές ασφαλίσεις, ενώ το συνολικό χαρτοφυλάκιο των ασφαλιστικών εργασιών το 2014 αυξήθηκε κατά 19% σε σχέση με το 2013. Αντίστοιχα οι προμήθειες σημείωσαν αύξηση κατά το ίδιο χρονικό διάστημα κατά 28,3%. Η Τράπεζα Πειραιώς καταλαμβάνει μερίδιο Bancassurance στην χώρα 30%-35%. Το Bancassurance αποτελεί εξαιρετική πηγή δημιουργίας προμηθειών σε μία περίοδο απομόχλευσης της αγοράς, όπου υπάρχει προφανής μείωση των εντόκων εσόδων και η ανάγκη για περισσότερες προμήθειες είναι μεγαλύτερη.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να διευκρινίσουμε ότι ζητήθηκαν στοιχεία για τις πωλήσεις των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων της Τράπεζας, τα οποία δεν μας τα παρείχαν λόγω του γεγονότος ότι οι διοικήσεις των τραπεζών, τουλάχιστον στην παρούσα φάση δεν επιθυμούν να αποκαλύψουν το μείγμα των εσόδων και των πωλήσεων λόγω του ανταγωνισμού που υπάρχει στην τραπεζική αγορά.

Για τους σκοπούς ολοκλήρωσης της μελέτης μας, θα μελετήσουμε στο επόμενο και τελευταίο στάδιο της εργασίας μας, μέσω μίας χρονικής ανάλυσης τα καθαρά έσοδα από προμήθειες της Τράπεζας Πειραιώς, στα οποία έσοδα εμπεριέχονται και τα καθαρά έσοδα από προμήθειες του Bancassurance.

5.5 Χρονική ανάλυση καθαρών εσόδων από προμήθειες κατά την περίοδο 2005-2014.

Στη μελέτη που θα ακολουθήσει θα εξετάσουμε την πορεία των καθαρών εσόδων από προμήθειες της Τράπεζας Πειραιώς ανά τρίμηνο κατά τα έτη 2005-2014. Ο λόγος που εξετάζουμε αυτό το μέγεθος, είναι ότι σε αυτό συμπεριλαμβάνονται τα καθαρά έσοδα από προμήθειες που απορρέουν από το Bancassurance.

Η μέθοδος που χρησιμοποιούμε είναι η στατιστική μέθοδος της χρονοσειράς. Μία χρονολογική σειρά είναι μία ακολουθία χρονολογικών δεδομένων, η οποία μετράται συνήθως σε διαδοχικές χρονικές στιγμές οι οποίες απέχουν μεταξύ τους κατά ίσα χρονικά διαστήματα. Ο λόγος χρησιμοποίησης της συγκεκριμένης μεθόδου, είναι η εύρεση χρήσιμων χαρακτηριστικών που θα μας επιτρέψει να κατανοήσουμε καλύτερα το φαινόμενο που παρατηρούμε. Στόχος είναι η χρησιμοποίηση των διαθέσιμων δεδομένων για την καταγραφή όλων των «επιρροών» που διαμορφώνουν την τελική τιμή της χρονοσειράς.

Η χρονοσειρά που εφαρμόζεται προέρχεται από τα δεδομένα 40 τριμήνων, 9 ετών και περιγράφεται γραφικά με ένα χρονοδιάγραμμα (5.1), όπου ο χρόνος τοποθετείται στον οριζόντιο άξονα, ενώ η τιμή των εσόδων (σε εκατ. €) στον κάθετο άξονα. Γενικά για κάθε τιμή t , θεωρούμε την τιμή X_t της μεταβλητής X που παρατηρούμε. Το σύνολο των παρατηρήσεων X_t για κάποια χρονική περίοδο n (σε μονάδες του χρόνου δειγματοληψίας) δηλαδή για χρονικές στιγμές $t=1,2,\dots,n$ αποτελεί τη χρονοσειρά: $\{X_t\}_{t=1}^n = \{X_1, X_2, \dots, X_n\}$

Η μελέτη εδώ περιορίζεται στη συλλογή τιμών ενός μεγέθους, δηλαδή μιας μονοδιάστατης χρονοσειράς. Μία χρονοσειρά την αναλύουμε στις εξής συνιστώσες:

- Τη συνιστώσα της κύριας τάσης T_t (secular trend) και περιγράφει τη μακροχρόνια εξέλιξη της χρονοσειράς. Στο διάγραμμά μας σχεδιάζεται ως μία ευθεία και δείχνει την γενική πορεία της χρονοσειράς που είναι αυξητική.
- Τη συνιστώσα της κυκλικής εναλλαγής C_t (cyclical fluctuation) η οποία περιγράφει επαναλαμβανόμενες μη περιοδικές μεταβολές στη χρονοσειρά. Απεικονίζεται στο διάγραμμα 5.2 και η μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε για τον προσδιορισμό της είναι ο κινούμενος μέσος.

- Την εποχιακή συνιστώσα S_t (seasonal variation) η οποία ορίζεται από τις εποχικές (περιοδικές) μεταβολές.
- Τη συνιστώσα τυχαίου σφάλματος της χρονοσειράς I_t (irregular variations) η οποία περιέχει όλες τις μεταβολές που δεν ανήκουν στις προηγούμενες συνιστώσες.

Το μοντέλο που χρησιμοποιούμε είναι το πολλαπλασιαστικό: $X_t = T_t \times C_t \times S_t \times I_t$

Για τον εντοπισμό της κύριας τάσης χρησιμοποιήσαμε τη μέθοδο του κινητού μέσου, όπου υπολογίσαμε τη μέση τιμή των τιμών της χρονοσειράς σε διάστημα 40 τριμήνων. Καθώς θέλουμε τον κινούμενο μέσο 4 σημείων (4 τριμήνων για το κάθε έτος), για κάθε μία χρονική στιγμή υπολογίζουμε τη μέση τιμή των τεσσάρων τελευταίων παρατηρήσεων. Ο κινητός μέσος όρος δεν μπορεί να υπολογιστεί για τα δύο πρώτα και τα δύο τελευταία τρίμηνα. Ο κινητός μέσος όρος (Moving Average) βασίζεται στο γεγονός πως κάθε νέα παρατήρηση που είναι διαθέσιμη για τη χρονοσειρά αντικαθιστά την παλαιότερη και ένας νέος μέσος όρος υπολογίζεται.

Στο επόμενο βήμα υπολογίζουμε τον κεντρικό κινούμενο μέσο (Centered Moving Average) διαιρώντας κάθε ζεύγος τιμών του κινητού μέσου μεταξύ τους. Η ιδιότητα του κεντρικού κινούμενου μέσου στο διάγραμμα 5.1 φαίνεται καθαρά καθώς απεικονίζεται γραφικά με την κόκκινη καμπύλη που έχει «απορροφήσει» τις μεγάλες διακυμάνσεις της χρονοσειράς (μπλε καμπύλη). Στην επόμενη στήλη διαιρούμε τα έσοδα X_t με τον κινούμενο μέσο όρο και το αποτέλεσμα μας δείχνει την επιρροή των παραγόντων S_t και I_t . Η τιμή 1,27 στο τέταρτο τρίμηνο του 2011 σημαίνει ότι η επιρροή του S_t και I_t ήταν 27% παραπάνω από τον CMA. Στο επόμενο βήμα υπολογίζουμε τη συνιστώσα S_t απαλλαγμένη από τον I_t . Για τον υπολογισμό της συνιστώσας της εποχικότητας, και εφόσον οι τιμές είναι ανά τρίμηνο, θα υπολογίσουμε τον μέσο όρο του πρώτου τριμήνου της στήλης S_t , I_t για όλα τα έτη, αντίστοιχα του δεύτερου τριμήνου για όλα τα έτη, του τρίτου και του τέταρτου και προκύπτει η συνιστώσα της περιοδικότητας απαλλαγμένη από τη συνιστώσα του τυχαίου παράγοντα I_t . Για να αφαιρέσουμε τον παράγοντα S_t από το πολλαπλασιαστικό μοντέλο μας, διαιρούμε στην επόμενη στήλη τις τιμές X_t / S_t (deseasonalise) και στο στάδιο αυτό έχουμε αφαιρέσει και την επίδραση της συνιστώσας S_t , αλλά και της I_t , από το προηγούμενο βήμα: $d_t = \frac{X_t}{S_t}$

Για την επόμενη στήλη και για τον παράγοντα της τάσης T_t χρησιμοποιούμε μία απλή γραμμική παλινδρόμηση μεταξύ των deseasonalised τιμών (d) και των n περιόδων. Βάσει των αποτελεσμάτων του πίνακα 5.3, $T_t = 38,14 + 0,86n$.

Στην τελευταία στήλη του διαγράμματος έχουμε τη συνιστώσα C_t που είναι το πηλίκο του κεντρικού κινούμενου μέσου και της τάσης: $C_t = \frac{CMA}{T_t}$. Η συνιστώσα της κυκλικής εναλλαγής μας δείχνει τις μακροχρόνιες εναλλαγές στο επίπεδο της χρονοσειράς.

Συνοψίζοντας, η προσέγγισή μας στην ανάλυση της χρονοσειράς βασίζεται στην εξομάλυνση των παρελθοντικών τιμών προκειμένου να διαχωριστεί το εξεταζόμενο μέγεθος από τον τυχαίο παράγοντα. Με αυτόν τον τρόπο μπορεί να χρησιμοποιηθεί το μοντέλο αυτό και για μελλοντική πρόβλεψη. Το εξεταζόμενο μέγεθος μπορεί να «σπάσει» σε υποενότητες, προκειμένου να αναγνωρισθούν οι παράγοντες που επηρεάζουν την κάθε συνιστώσα της χρονοσειράς. Η διαδικασία αυτή ονομάζεται «εξομάλυνση» (decomposition). Χρησιμοποιήσαμε το πολλαπλασιαστικό μοντέλο καθώς επικρατεί στις οικονομικές σειρές καθώς οι περισσότερες εποχιακές οικονομικές σειρές παρουσιάζουν εποχιακή διακύμανση (πίνακας 5.2). Στη συνέχεια με τη χρήση του κεντρικού κινούμενου μέσου προσδιορίσαμε της συνιστώσες της εποχικότητας, της τάσης, της κυκλικής εναλλαγής και του τυχαίου παράγοντα.

Η στήλη και η γραμμή της τάσης μας δείχνουν ότι η πορεία των καθαρών εσόδων από προμήθειες της τράπεζας, είναι αυξητική. Κατά την περίοδο των 9 ετών, υπήρχαν επαναλαμβανόμενες μη-περιοδικές μεταβολές στη χρονοσειρά. Για κάποια χρόνια τα σημεία της χρονοσειράς βρίσκονταν κάτω από τη γραμμή της τάσης και στη συνέχεια πάνω και αυτά τα χρονικά διαστήματα δεν είναι σταθερά. Σύμφωνα με τον παράγοντα της περιοδικότητας, το τρίμηνο που παρουσιάζει τα περισσότερα έσοδα είναι το τελευταίο τρίμηνο του χρόνου, και το τρίμηνο με τα λιγότερα έσοδα είναι το πρώτο. Η πορεία των εσόδων κατά τα έτη 2005-2008 είναι αυξητική και από τέλος του 2008 έως τις αρχές του 2012 παρουσιάζει μείωση. Τα χρόνια αυτά ξεκίνησε η ραγδαία επιδείνωση της οικονομίας που παρουσιάζει ύφεση έως σήμερα. Από τα τέλη του 2012, η πορεία των εσόδων είναι σταθερά αυξητική, ενώ η οικονομική κατάσταση της χώρας, παραμένει δυσχερής. Σε αυτό έχει συντελέσει η συγχώνευση των τραπεζών από τον όμιλο της Πειραιώς και η συντονισμένη προσπάθεια Διοίκησης και προσωπικού προς την επίτευξη στόχων.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΧΡΟΝΙΚΗΣ ΣΕΙΡΑΣ ΚΑΘΑΡΩΝ ΕΣΟΔΩΝ ΑΠΟ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ - TIME SERIES ANALYSIS											
ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΥΓΧΩΝΕΥΜΕΝΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	Α/Α ΤΡΙΜΗΝΩΝ t	ΕΤΟΣ	ΤΡΙΜΗΝΟ	ΚΑΘΑΡΑ ΕΣΟΔΑ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ (ΣΕ ΕΚΑΤ. €) X _t	ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ 4 ΤΡΙΜΗΝΩΝ	ΚΕΝΤΡΙΚΟΣ ΚΙΝΟΥΜΕΝΟΣ ΜΕΣΟΣ 4 ΤΡΙΜΗΝΩΝ (CMA)	ΕΠΟΧΙΚΟΤΗΤΑ & ΜΗ ΚΑΝΟΝΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ S _t , I _t	ΕΠΟΧΙΚΟΤ ΗΤΑ S _t	ΜΗ ΕΠΟΧΙΚΟΤ ΗΤΑ (d)	ΤΑΣΗ T _t	ΚΥΚΛΙΚΗ ΕΝΑΛΛΑΓΗ (Ct)
	1	2005	1	31.7				0.95	33.37	39.00	
	2		2	33.5				0.99	33.84	39.87	
	3		3	36.8	35.9	37.0	0.99	0.97	37.94	40.73	0.91
	4		4	41.5	38.2	40.1	1.04	1.09	38.07	41.59	0.96
	5	2006	1	40.8	42.0	42.7	0.96	0.95	42.95	42.45	1.01
	6		2	49	43.3	44.2	1.11	0.99	49.49	43.31	1.02
	7		3	41.9	45.1	46.5	0.90	0.97	43.20	44.17	1.05
	8		4	48.8	48.0	48.7	1.00	1.09	44.77	45.03	1.08
	9	2007	1	52.1	49.5	51.4	1.01	0.95	54.84	45.89	1.12
	10		2	55.3	53.3	54.9	1.01	0.99	55.86	46.76	1.18
	11		3	56.8	56.6	57.8	0.98	0.97	58.56	47.62	1.21
	12		4	62.3	59.0	60.3	1.03	1.09	57.16	48.48	1.24
	13	2008	1	61.5	61.6	61.9	0.99	0.95	64.74	49.34	1.25
	14		2	65.8	62.1	61.3	1.07	0.99	66.46	50.20	1.22
	15		3	58.8	60.5	59.1	1.00	0.97	60.62	51.06	1.16
	16		4	55.9	57.6	55.8	1.00	1.09	51.28	51.92	1.07
	17	2009	1	50	53.9	53.3	0.94	0.95	52.63	52.78	1.01
	18		2	51	52.7	52.1	0.98	0.99	51.52	53.65	0.97
	19		3	54	51.5	51.3	1.05	0.97	55.67	54.51	0.94
	20		4	51	51.0	51.1	1.00	1.09	46.79	55.37	0.92
	21	2010	1	48	51.3	50.5	0.95	0.95	50.53	56.23	0.90
	22		2	52	49.8	49.8	1.05	0.99	52.53	57.09	0.87
	23		3	48	49.8	49.6	0.97	0.97	49.48	57.95	0.86
	24		4	51	49.5	48.3	1.06	1.09	46.79	58.81	0.82
	25	2011	1	47	47.0	46.9	1.00	0.95	49.47	59.67	0.79
	26		2	42	46.8	48.1	0.87	0.99	42.42	60.54	0.79
	27		3	47	49.5	49.0	0.96	0.97	48.45	61.40	0.80
	28		4	62	48.5	49.0	1.27	1.09	56.88	62.26	0.79
	29	2012	1	43	49.5	50.0	0.86	0.95	45.26	63.12	0.79
	30		2	46	50.5	52.5	0.88	0.99	46.46	63.98	0.82
ΕΙΣΟΔΟΣ ΑΤΕ	31		3	51	54.5	56.0	0.91	0.97	52.58	64.84	0.86
ΕΙΣΟΔΟΣ ΓΕΝΙΚΗΣ	32		4	78	57.5	60.1	1.30	1.09	71.56	65.70	0.92
ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΥ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	33	2013	1	55	62.8	65.5	0.84	0.95	57.89	66.56	0.98
ΕΙΣΟΔΟΣ MILLENIUM	34		2	67	68.3	70.0	0.96	0.99	67.68	67.43	1.04
	35		3	73	71.8	74.9	0.97	0.97	75.26	68.29	1.10
	36		4	92	78.0	79.6	1.16	1.09	84.40	69.15	1.15
	37	2014	1	80	81.3	83.0	0.96	0.95	84.21	70.01	1.19
	38		2	80	84.8	84.1	0.95	0.99	80.81	70.87	1.19
	39		3	87	83.5			0.97	89.69	71.73	
	40		4	87				1.09	79.82	72.59	

Πίνακας 5.1 (σελ.72)

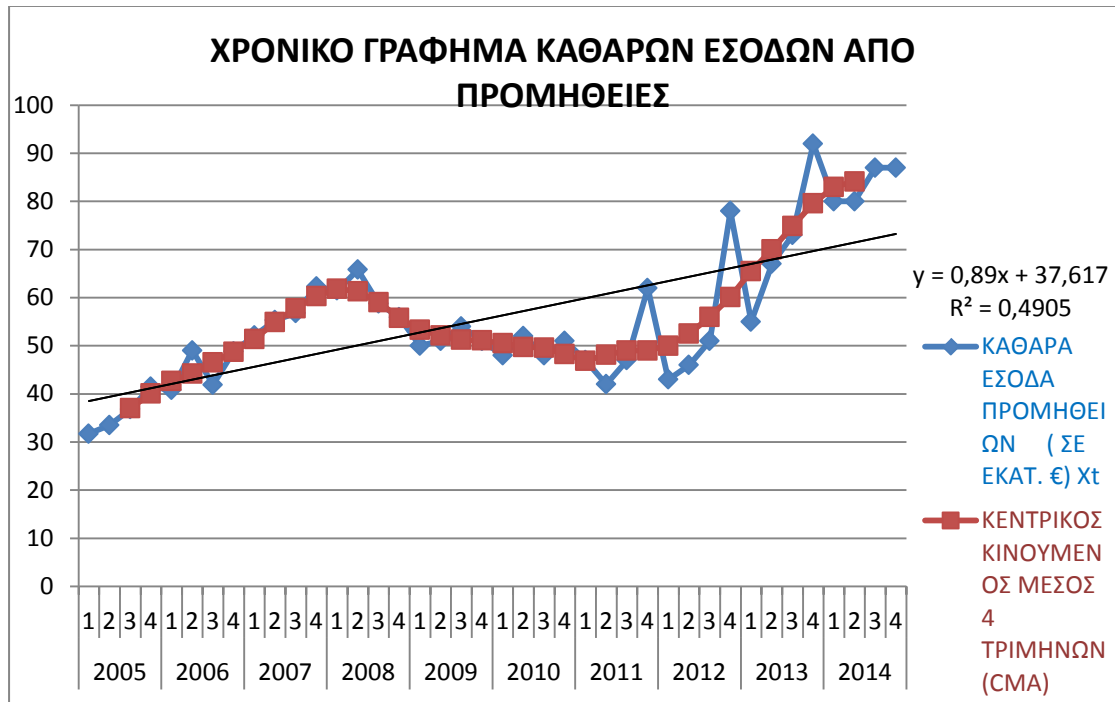
Πίνακας 5.2

ΤΡΙΜΗΝΑ	S_t
1	0,95
2	0,99
3	0,97
4	1,09

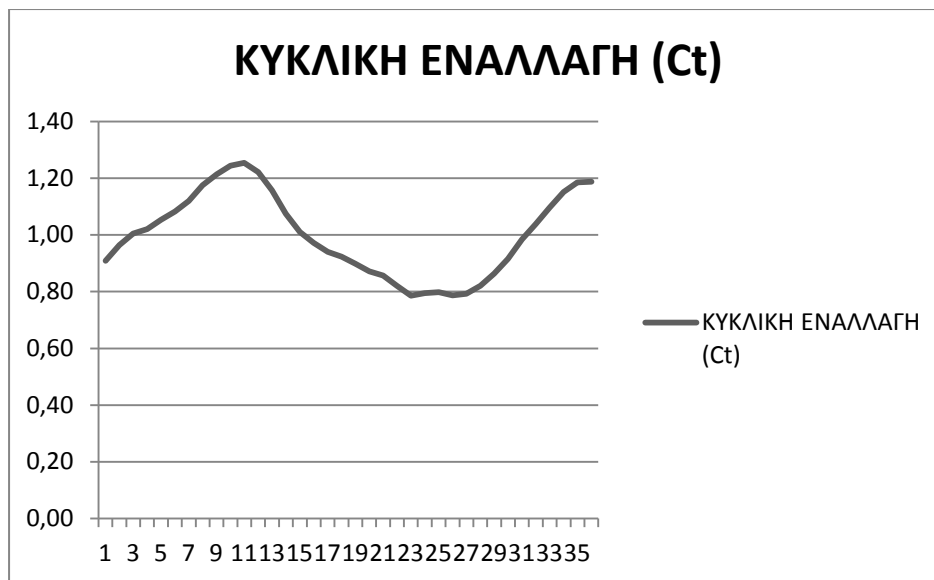
Πίνακας 5.3

ΕΞΟΔΟΣ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΟΣ								
Στατιστικά παλινδρόμησης								
Πολλαπλό R	0.70956769							
R Τετράγωνο	0.503486306							
Προσαρμοσμένο R T	0.490420156							
Τυπικό σφάλμα	10.12905214							
Μέγεθος δείγματος	40							
ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΗΣ								
	βαθμοί ελευθερίας	SS	MS	F	Σημαντικότητα F			
Παλινδρόμηση	1	3953.462668	3953.463	38.53364	2.95629E-07			
Υπόλοιπο	38	3898.712495	102.5977					
Σύνολο	39	7852.175163						
	Συντελεστές	Τυπικό σφάλμα	t	τιμή-P	Κατώτερο 95%	Υψηλότερο 95%	Κατώτερο 95,0%	Υψηλότερο 95,0%
Τεταγμένη επί την α	38.142830326	3.264104204	11.68554	3.79E-14	31.53499688	44.75066377	31.53499688	44.75066377
A/A ΤΡΙΜΗΝΩΝ	0.861242031	0.138741122	6.207547	2.96E-07	0.580375316	1.142108746	0.580375316	1.142108746

Διάγραμμα 5.1



Διάγραμμα 5.2



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Ο κοινωνικός ρόλος της ασφάλισης και η συμβολή της στην προφύλαξη των ελλήνων πολιτών από δυσάρεστα γεγονότα, καθώς και η συμβολή της στην ελληνική οικονομία δεν έχουν αναδειχθεί ακόμη στον βαθμό που η σημερινή οικονομική συγκυρία απαιτεί. Η ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα πολίτη έχει επηρεαστεί από τα προβλήματα που αντιμετώπισαν κατά καιρούς κάποιες ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες ανακάλεσαν την άδειά τους. Παρά το γεγονός αυτό, οι ελλείψεις και οι περιορισμένες καλύψεις της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας υγείας έχουν προσανατολίσει τους καταναλωτές σε ιδιωτικές λύσεις. Σύμφωνα με άρθρο του περιοδικού Insurance World³⁰, 3 στους 4 Έλληνες πολίτες δεν εμπιστεύεται τα κρατικά νοσοκομεία, ενώ το 78% πιστεύει ότι μπορεί να υποστεί κάποια βλάβη κατά τη διάρκεια νοσηλείας του στο ΕΣΥ. Επιπρόσθετα, λόγω των υφιστάμενων συνθηκών της οικονομίας μας και καθώς αυτές δε διαφαίνεται να αλλάζουν σύντομα, σηματοδοτούνται δυσμενείς επιπτώσεις στους πολίτες και στον τομέα του συνταξιοδοτικού. Η σύνταξη του σημερινού εργαζόμενου, θα μπορούσαμε να διαβλέψουμε ότι κινδυνεύει.

Τα στελέχη της τραπεζικής και ασφαλιστικής αγοράς οφείλουν να προωθούν δυναμικά τέτοιου είδους προγράμματα, καθώς πιθανόν να εξελιχθούν σε σωτήρια λύση για τα επόμενα χρόνια. Μέσω του θεσμού του Bancassurance μπορεί να ενεργοποιηθεί το ενδιαφέρον του πελάτη για τα προϊόντα υγείας και σύνταξης, όπως και για άλλα νέα προϊόντα.

Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, τα ευρήματα της οποίας φτάνουν χρονικά έως το έτος 2013 και που παρουσιάσαμε στην διατριβή μας, είδαμε ότι τα ασφάλιστρα ζωής στο σύνολό τους, προέρχονται κατά 46% από το δίκτυο Agency και κατά 30% από το Bancassurance. Ο αριθμός των νέων ατομικών συμβολαίων προέρχεται κατά 58% από το Bancassurance, ενώ τα προηγούμενα έτη το ποσοστό αυτό ήταν 17%. Στα ομαδικά συμβόλαια όπως και στα συμβόλαια συνδεδεμένα με επενδύσεις το Bancassurance καταλαμβάνει το 40%. Στα προϊόντα υγείας και σύνταξης τα ποσοστά του είναι πολύ χαμηλά, της τάξεως 10% και 13% αντίστοιχα.

³⁰ Insurance World, δημοσίευση 09/2014, «Το 78% των πολιτών δεν εμπιστεύονται το δημόσιο σύστημα υγείας», Βίκυ Γερασίμου

Ο θεσμός του Bancassurance συνεχώς αλλάζει και εξελίσσεται. Επηρεάζει τα προϊόντα τα οποία προσφέρονται, και σε μελλοντικές στατιστικές έρευνες, η πεποίθησή μας είναι ότι θα δούμε τα χαμηλά ποσοστά στον τομέα των συντάξεων και υγείας του 2013 να βελτιώνονται σημαντικά. Μέσω του θεσμού ενεργοποιείται το ενδιαφέρον του πελάτη και ο ίδιος προστατεύεται καθώς υπάρχουν κανόνες που διέπουν την ασφαλιστική και τραπεζική αγορά.

Το 2014 και το 2015 αποτελούν την μεταβατική περίοδο προσαρμογής για το Solvency II. Μέσα από τις κατευθυντήριες γραμμές της οδηγίας, οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να ενσωματώσουν στην οργανωτική δομή τους ένα αποτελεσματικό σύστημα διαχείρισης κινδύνων που θα αποτελέσει το εργαλείο λήψης αποφάσεων, ενώ θα πρέπει να καλύπτει τις ομάδες κινδύνων που κρίνονται σκόπιμοι για τον υπολογισμό των Κεφαλαιακών Απαιτήσεων Φερεγγυότητας. Η οδηγία αυτή αποτελεί μεγάλη πρόκληση για τις ασφαλιστικές και τον τρόπο λειτουργίας τους και είναι βέβαιο ότι θα αποτελέσει τον σημαντικότερο παράγοντα για την εξέλιξη και ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς.

Λαμβάνοντας υπόψη το νέο κανονιστικό πλαίσιο, την οικονομική κατάσταση της χώρας και των πολιτών της, η σύναψη μακροχρόνιων συνεργασιών μεταξύ τραπεζικών ομίλων και ασφαλιστικών εταιρειών διεθνούς κύρους αποτελούν κινήσεις στρατηγικής σημασίας που κινούνται προς το όφελος του πολίτη-καταναλωτή. Ο θεσμός του Bancassurance στην Ελλάδα, εξελίσσεται την τελευταία δεκαετία, αναπτύσσεται σταδιακά, και μεγαλώνει. Παγκοσμίως είναι το ταχύτερα αναπτυσσόμενο κανάλι διανομής ασφαλιστικών προϊόντων.

Στο τελευταίο μέρος της εργασίας μας παρουσιάσαμε τον θεσμό από την πλευρά των προϊόντων και των διαδικασιών της Τράπεζας Πειραιώς. Ελλείπει συγκεκριμένων στοιχείων για το Bancassurance, μελετήσαμε τα καθαρά έσοδα από προμήθειες της τράπεζας για κάποια σειρά ετών. Αυτά τα έσοδα που περιλαμβάνουν τα έσοδα από τις εργασίες Bancassurance, παρουσιάζουν σταθερά ανοδική πορεία από το 2012 και αποτελούν τα άμεσα οικονομικά οφέλη της Τράπεζας. Τα οφέλη της τραπεζικής και ασφαλιστικής αγοράς και του πελάτη-καταναλωτή, παρουσιάστηκαν στην εργασία μας και είναι μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα.

Κλείνοντας, θεωρούμε ότι ο θεσμός του Bancassurance μέσω των τραπεζών, έχει μεγάλα περιθώρια βελτίωσης και ισχυροποίησης, η οποία θα συντελείται μέρα με τη μέρα και δεν βλέπουμε κάποιο γεγονός που θα μπορούσε να αναχαιτίσει την πορεία αυτή. Έχει θετική επιρροή στον ασφαλιστικό χώρο, καθώς συμβάλλει στην διεύρυνσή του και με τα μέσα που διαθέτει οφείλει να ενεργοποιήσει τον καταναλωτή, και να συμβάλλει θετικά στην ασφαλιστική συνείδηση του έλληνα πολίτη. Πιστεύουμε επίσης, ότι σε κάποιους τομείς θα κερδίσει μεγάλο έδαφος και σε κάποιους άλλους δεν θα μπορέσει να αντικαταστήσει τον προσωπικό ασφαλιστικό σύμβουλο του πελάτη.

Κατά την άποψη μας, τα στοιχεία από τις εργασίες του Bancassurance κάθε τράπεζας σε συνεργασία με τις ασφαλιστικές της, θα έπρεπε να δημοσιοποιούνται ώστε να καταγράφεται ο θεσμός αυτός στην Ελλάδα πλήρως. Με αυτόν τρόπο θα μπορούσε να γίνεται συγκριτική μελέτη με χώρες σε ευρωπαϊκό ή παγκόσμιο επίπεδο και θα συνέβαλλε στη διαμόρφωση της νέας ασφαλιστικής αγοράς ώστε να αναπτύσσονται τα κατάλληλα εργαλεία στρατηγικής και να υπάρχει κοινό όραμα από το σύνολο των καναλιών διανομής ασφαλιστικών υπηρεσιών με κύριο γνώμονα τον πολίτη-καταναλωτή και το κοινωνικό έργο που τελικά επιτελούν.

Η εκπόνηση της διατριβής είχε ως σκοπό την παρουσίαση του θεσμού Bancassurance στο σύνολό του και ευελπιστούμε να αποτελέσει βοήθημα σε όποιον θα ήθελε να εμβαθύνει τις γνώσεις του σε αυτόν τον εναλλακτικό τρόπο διάθεσης ασφαλιστικών προϊόντων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Κώστας Χ. Μακρής, (1996) Η ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, Εκδ. Εθνική Ασφαλιστική

Ράνια Χατζηνικολάου Αγγελίδου, (2012), Ιδιωτικό ασφαλιστικό δίκαιο, Γ΄ Έκδοση

Νικόλαος Α. Κλήμης, (2009), Bancassurance, Αθήνα

Νικόλαος Α. Κλήμης, (1998), Bancassurance, Αθήνα

Γεωργία Μπεχρή-Κεχαγιόγλου, (2010), Ομαδική Ασφάλιση, Εκδ. Σακκουλά, Αθήνα

Τσικογιαννόπουλος Εμμανουήλ, (1999), Η επιστήμη και η τεχνική του πελατοκεντρικού Bancassurance, Εκδ. Σταμούλης, Αθήνα

Επαμεινώνδας Διαμαντόπουλος, Στατιστική II

Βίκυ Γερασίμου, (09/2014), «Το 78% των πολιτών δεν εμπιστεύονται το δημόσιο σύστημα υγείας», Insurance World

Γ.Π.Μαγκανιά, Εφαρμογή του Solvency II σε ασφαλιστικές εταιρείες ζωής

Kanhaiya Singh, Vinay Dutta, (2013), Commercial Bank Management, Ed. Tata Mc Graw-Hill

Farideh Dehkordi – Vakil, Time Series Decomposition

CEA Statistics No 50

www.insuranceeurope.eu: “Why excessive capital requirements harm consumers, insurers and the economy”, CEA

www.insuranceeurope.eu: “Why it matters to consumers”, CEA

www.eaee.gr

http://www.eaee.gr/cms/sites/default/files/annualreport2013_0.pdf

<http://www.aagora.gr/index.php/component/k2/itemlist/tag/bancassurance>

www.bankofgreece.gr

<http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/deia/default.aspx>

<http://www.bankofgreece.gr/Pages/el/deia/solvencyII.aspx>

www.piraeusbankgroup.com

http://en.wikipedia.org/wiki/Lamfalussy_process

www.metricstream.com