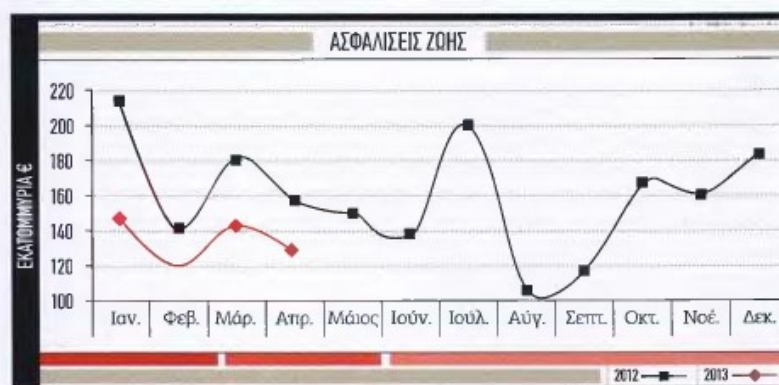
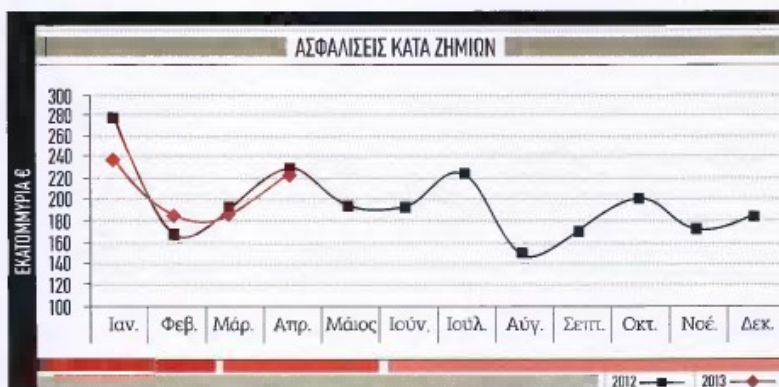




ΑΣΦΑΛΕΙΣ

ΣΥΓΚΡΙΣΗ (ΔΗΛΩΣΕΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ) ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΕ 61 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ		
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (€)	ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2013	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΕΝΑΝΤΙ 2012
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	538.602.200,92	-22,3%
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	831.233.363,75	-4,2%
ΕΚ ΤΩΝ ΟΠΟΙΩΝ		
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	403.716.952,21	-6,9%
ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	427.516.411,54	-1,5%
ΣΥΝΟΛΟ	1.369.835.564,67	-12,2%



ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ

Τα αναλυτικά στοιχεία παρακμής ασφαλιστρών ανά κλάδο και ανά μήνα εμφανίζονται στα παραπάνω γραφήματα

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ε.Α.Ε.Ε.



Η μεγαλύτερη πρόκληση και το στοίχημα για τον ασφαλιστικό κλάδο είναι η ανάπτυξη και μεγέθυνση της Αγοράς, η οποία θα επιτευχθεί μέσω της συνεργασίας όλων των φορέων του κλάδου και της ενίσχυσης της αξιοπιστίας. Σίγουρα η οικονομική συγκυρία είναι δύσκολη και ο ασφαλιστικός κλάδος δεν θα μπορούσε να παραμείνει ανεπηρέαστος. Η ελληνική ασφαλιστική Αγορά ήταν και παραμένει μια μικρή Αγορά. Το ποσοστό ασφαλιστρών επί του Α.Ε.Π. στην Ελλάδα είναι στο 2,3% ενώ ο μέσος ευρωπαϊκός όρος βρίσκεται στο 8%. Με την έλευση της κρίσης και της συνακόλουθης ύφεσης που έφερε δραματική αύξηση της ανεργίας και μείωση του εισοδήματος των πολιτών ήταν επόμενο και λογικό να μειωθεί η παραγωγή. Όμως, παρά τις δυσκολίες, ο ασφαλιστικός κλάδος ανταποκρίνεται πραγματικά ικανοποιητικά –σε σχέση με



Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις επιθυμούν να καταστήσουν το προϊόν τους προσιτό σε όλους. –*Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου*

άλλους κλάδους που έχουν υποστεί καθίζηση- δείχνοντας αντοχή και ανθεκτικότητα. Οι ασφαλισμένοι αντιλαμβάνονται την αυξημένη χρησιμότητα της ασφάλισης στην εποχή της κρίσης και προσπαθούν να διατηρήσουν τα συμβόλαιά τους παρ' ό,τι το εισόδημά τους έχει μειωθεί, γεγονός που ενισχύει την αισιοδοξία μας για τις προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου.

Άλλο σημαντικό ζήτημα που παρουσιάστηκε με την κρίση είναι αυτό των επενδύσεων. Απώλειες της τάξης των 2 δις. ευρώ υπέστη ο ασφαλιστικός κλάδος και από τη συμμετοχή του στο PSI, με τους ίδιους τους μετόχους να καταβάλλουν τα απαιτούμενα κεφάλαια, αποδεικνύοντας έτσι την εμπιστοσύνη τους στις προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής Αγοράς. Πολύ απλά, οι εταιρείες σήκωσαν το βάρος του «κουρέματος», χωρίς οι πελάτες τους να χάσουν ούτε ένα ευρώ.

Επιπλέον θέματα που απασχολούν τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι η προσαρμογή στο νέο αυστηρό πλαίσιο της επικείμενης οδηγίας Solvency II, που επιφέρει σημαντικές αλλαγές όχι μόνο στα απαιτούμενα κεφάλαια, αλλά και στην εταιρική διακυβέρνηση-προσαρμογή που απαιτεί χρόνο, κόπο και πόρους- αλλά και στις απαιτήσεις που επιβάλλει ο επόπτης, η Τράπεζα της Ελλάδας.

Η νέα οικονομική κατάσταση έχει αναδείξει έναν νέο τύπο καταναλωτή: πιο

ενημερωμένο, πιο απαιτητικό, με αυξημένες ανάγκες, περιορισμένο εισόδημα και ευαισθησία σε θέματα κόστους. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις εκσυγχρονίζονται και προσαρμόζονται στα νέα αυτά δεδομένα, προωθώντας ασφαλιστικά προϊόντα που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες. Περιορίζουν το λειτουργικό κόστος και χρησιμοποιούν τις δυνατότητες που προσφέρει η τεχνολογία χωρίς να μειώσουν, όμως, το επίπεδο της παρεχόμενης υπηρεσίας. Η αξία και η χρησιμότητα της Ασφάλισης αποδεικνύεται ακόμη περισσότερο σε καιρούς κρίσης και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις επιθυμούν να καταστήσουν το προϊόν τους προσιτό σε όλους.

Η μη βιωσιμότητα του συνταξιοδοτικού είχε αρχίσει να διαφαίνεται ήδη από τη δεκαετία του '80, με τις συνέπειες της μη αναλογιστικής ισορροπίας των ασφαλιστικών ταμείων να εντείνονται στα χρόνια που ακολούθησαν. Δυστυχώς δεν ελήφθησαν διαρθρωτικά και επαρκή μέτρα στη σωστή στιγμή, και υπό την επίδραση της κρίσης το πρόβλημα πήρε μη διαχειρίσιμες διαστάσεις, γι' αυτό, άλλωστε, η επίλυση του συνταξιοδοτικού προβλήματος προβλέφθηκε και στο μνημόνιο. Ο ασφαλιστικός κλάδος εδώ και χρόνια τονίζει την ανάγκη αναμόρφωσης του συνταξιοδοτικού, με την εδραίωση ενός συστήματος 3 πυλώνων: κοινωνική, επαγγελματική και ιδιωτική ασφάλιση, στο πρότυπο άλλων ευρωπαϊκών χωρών.

Στόχος του συστήματος αυτού αποτελεί η προστασία του συνταξιοδοτικού εισοδήματος των πολιτών και η εξασφάλιση ενός ικανοποιητικού επιπέδου διαβίωσης στα χρόνια της σύνταξης. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.) έχει επεξεργαστεί και καταθέσει συγκεκριμένες προτάσεις στην πολιτεία και είναι έτοιμη να αναλάβει ενεργότερο ρόλο στο συνταξιοδοτικό. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διαθέτουν εμπειρία, τεχνογνωσία και την απαραίτητη υποδομή για να ανταποκριθούν αποτελεσματικά στον ρόλο αυτό.

Όμως, προκειμένου να εξασφαλιστεί μια βιώσιμη λύση στο συνταξιοδοτικό, είναι απαραίτητη η θέσπιση ενός πλαισίου που αφενός θα διευκολύνει τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις να δραστηριοποιηθούν στον τομέα των συντάξεων (ειδικότερα σε ό,τι αφορά την επαγγελματική ασφάλιση) αφετέρου, δε, να προσελκύει τους πολίτες, με τη θέσπιση φορολογικών κινήτρων.

Οι προοπτικές ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής Αγοράς είναι μεγάλες. Κρίσιμο σημείο για την Αγορά είναι η μεγέθυνση και η ανάπτυξη της. Για να καταφέρουμε, όμως, να κάνουμε την ευκαιρία πραγματικότητα, πρέπει όλα τα εμπλεκόμενα μέρη να εστιάσουμε στην ενίσχυση της αξιοπιστίας και του επαγγελματισμού μας. Ο κλάδος της ασφάλισης αλλάζει και περνά σε νέα φάση, συνεχίζοντας τον σταθεροποιητικό του ρόλο για την κοινωνία και την Οικονομία. Στο νέο αυτό περιβάλλον όλα τα δίκτυα προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων έχουν θέση. Η τεχνολογία σήμερα προσφέρει πολλές δυνατότητες και μπορεί να συμβάλει στην ανάπτυξη της Αγοράς. Ακρογωνιαίο λίθο της Αγοράς, όμως, θα αποτελεί πάντοτε ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, που έχει εκπαιδευτεί και βαθιά γνώση του αντικειμένου, συμβουλεύει και προσφέρει εξατομικευμένες υπηρεσίες.