


ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ 2010- 2020: ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ

Του Μιλτιάδη Νεκτάρου,
Καθηγητή Ασφαλιστικής Επιστήμης.
Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

Ημερίδα ΕΕΑΕ,
Αθήνα, 24 Φεβρουαρίου 2011.



Περιεχόμενα

- I. Περιβάλλον ανάπτυξης ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς
 - II. Φάση ανάπτυξης ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς
 - III. Προοπτικές για τους Διαμεσολαβούντες
 - IV. Πέντε (5) άξονες αναδιοργάνωσης
-



Ι. ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

- Πολιτική Σταθερότητα και Διαφάνεια
 - Οικονομική Ανάπτυξη
 - Ανοιχτό και Αποδοτικό
Χρηματοοικονομικό Σύστημα
-



Πολιτική Σταθερότητα και Διαφάνεια

- Σταθερότητα και διαφάνεια στη λειτουργία του πολιτικού συστήματος
- Δημοσιονομική εξυγίανση: λιγότερο κράτος/μικρότερα ελλείμματα/σταδιακή μείωση επίσημου και αφανούς δημόσιου χρέους/μετακίνηση κινδύνων υγείας-συντάξεων στους πολίτες
- Αξιόπιστο και αποδοτικό σύστημα δικαιοσύνης
- Διεθνές περιβάλλον: ανασύνθεση και επιστροφή στις αρχές του κανονιστικού πλαισίου Glass-Steagal Act (1933)



Οικονομική Ανάπτυξη

- Νέα ιστορική φάση, με σχετική ενίσχυση του ιδιωτικού τομέα με μετακίνηση πόρων από τον δημόσιο τομέα
 - Εντοπισμός και ανάπτυξη τομέων υψηλής ανταγωνιστικότητας (ναυτιλία-πολλαπλές μορφές τουρισμού-βιολογική γεωργία-ανανεώσιμες πηγές ενέργειας), με την συμβολή ξένων ομίλων (τεχνογνωσία - κεφάλαια)
 - Διαφάνεια στη λειτουργία και βελτίωση ανταγωνιστικότητας επιχειρήσεων (ιδιωτικών και δημόσιων)
-



Ανοιχτό και Αποδοτικό Χρηματοοικονομικό Σύστημα

- Αυστηρότερη εποπτεία φορέων και πρακτικών, στον τραπεζικό, ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό τομέα
 - Συγχωνεύσεις τραπεζών, ασφαλιστικών επιχειρήσεων και χρηματοοικονομικών επιχειρήσεων: κεφαλαιακή ενίσχυση και έλεγχος από ξένους ομίλους
-



Συμπεράσματα για την ασφαλιστική αγορά

- Εφόσον πραγματοποιηθούν οι στόχοι Μνημονίου του 2010, τότε σταδιακά θα αρχίσουν να υλοποιούνται οι παραπάνω πολιτικές, οικονομικές και κοινωνικές υποδομές που θα επιτρέψουν την επιτάχυνση της ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.
- Στην περίοδο 2010-2020, οι εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά θα κινούνται γύρω από δύο άξονες: (α) την εγκατάσταση, συντήρηση και λειτουργία του νέου κανονιστικού πλαισίου Solvency II, και (β) την οριστική ανατροπή του ισοζυγίου κοινωνικής/ιδιωτικής ασφάλισης υπέρ της δεύτερης.
- Ο πρώτος παράγοντας θα ενισχύσει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών και θα προκαλέσει μεγάλης κλίμακας εξαγορές και συγχωνεύσεις μεσαίων/μικρών εταιριών.
- Ο δεύτερος παράγοντας θα συμβάλει καθοριστικά στην μετάβαση της αγοράς από την φάση της υπο-ανάπτυξης στην φάση της ανάπτυξης.



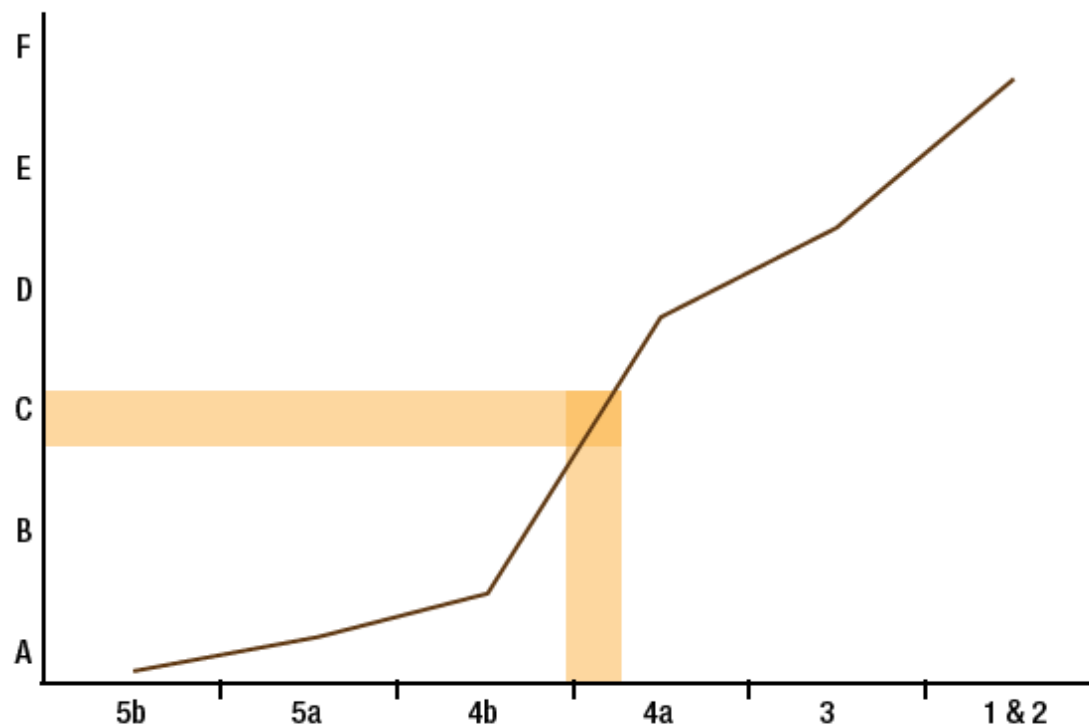
«Μνημόνιο» για την ασφαλιστική αγορά

- Η κύρια τάση της δεκαετίας 2010-2020 θα διέπεται από την σχετική μείωση της κοινωνικής προστασίας του πληθυσμού στους τομείς των συντάξεων, της υγείας και της απασχόλησης, και την συνεπαγόμενη περισσότερο εξατομικευμένη διαχείριση των κινδύνων αυτών από τους πολίτες.
- Η τάση αυτή χαρακτηρίζει οριζόντια όλες τις αναπτυσσόμενες χώρες και έχει επιταθεί μετά την μεγάλη χρηματοοικονομική κρίση του 2008.
- Κύριο συμπέρασμα: Οι φορείς της Ιδιωτικής Ασφαλιστικής Αγοράς πρέπει να επεξεργαστούν και να θέσουν σε εφαρμογή ένα μακροπρόθεσμο Πρόγραμμα Ανάπτυξης και Σταθερότητας της αγοράς (Μνημόνιο της ασφαλιστικής αγοράς).

II. Φάση Ανάπτυξης Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς

Συγκριτική Ανάλυση Ασφαλιστικών Αγορών

Exhibit 5
**Country Risk Tiers –
Market Development Stages**



Source: A.M. Best Co.

Exhibit 6

Country Risk Tiers – Stages of Progression Between CRTs

Stage	A	B	C	D	E	F	
Country Risk Tier	5(b)	5(a)	4(b)	4(a)	3	1 & 2	
Economy Classification	Frontier	Frontier	Frontier	Emerging	Emerging	Developed	
Wealth (GDP Per Capita)	1,015	3,316	7,099	6,383	20,882	40,254	
GDP (USD Billions)	18.5	64.6	158.4	474.9*	391.8	1599.3	
Premiums/GDP (%)	0.7	1	1.7	2.8	3.5	9.5	
Total Premiums (USD Min)	893	1,473	2,984	11,535	15,086	130,250	
Non-Life Premiums Growth (%)	25.3	21.6	15.9	17.1	16.3	11.0	
Avg # Rated companies	2	1	3	4	5	160	
Technology Measure (Internet users/1000 Population)	29	116	164	155	285	546	
State Ownership of Insurance Capacity	dominant		significant		participant		marginal

* Average driven up by 3 of the 4 BRICS (see section below).

Source: A.M. Best Co.

- Θέση ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς: Φάση 4b/C (υπό-ανάπτυξη ασφαλιστική αγορά)
- Ερώτημα: προϋποθέσεις προσέγγισης Φάσης 4a/D (αναπτυσσόμενη ασφαλιστική αγορά)



Χαρακτηριστικά Αναπτυσσόμενης Ασφαλιστικής Αγοράς

- Η επιτάχυνση του ρυθμού ανάπτυξης είναι η μεγαλύτερη στην ιστορία της ασφαλιστικής αγοράς, και καθορίζει την μετάβαση από την «υπό-ανάπτυκτη» στην «αναπτυσσόμενη» αγορά
 - Τα συνολικά ασφάλιστρα έχουν ξεπεράσει ένα κρίσιμο ελάχιστο μέγεθος των 3 δισ. δολαρίων
 - Διατήρηση ετήσιου ρυθμού ανάπτυξης σε υψηλά επίπεδα
 - Διαφάνεια και αποδοτικότητα στη λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων
 - Εμπιστοσύνη των καταναλωτών και των επενδυτών στα προϊόντα και την φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών
-



Προϋποθέσεις Μετάβασης για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά

- Χρονικός ορίζοντας 5ετίας: προσαρμογή πληθυσμού στα νέα οικονομικά και κοινωνικά δεδομένα
- Οικονομική ανάπτυξη με έμφαση στον ιδιωτικό τομέα και σχετική μείωση του μεγέθους και του ρόλου του κράτους
- Δραστικός περιορισμός της κοινωνικής πολιτικής στους τομείς της υγείας, των συντάξεων, και της απασχόλησης
- Βελτίωση των συνθηκών επιχειρηματικότητας και επενδύσεων
- Δημιουργία κουλτούρας ανάληψης περισσότερων κινδύνων σε ατομικό επίπεδο
- Η υλοποίηση των παραπάνω προβλέψεων θα συμβάλλει στη μετάβαση της ασφαλιστικής αγοράς στη φάση της αναπτυσσόμενης αγοράς



Ποσοτικές Εκτιμήσεις Ρυθμών Ανάπτυξης

- Στην περίοδο 2000-2010, η ελληνική ασφαλιστική αγορά είχε μια μέση ετήσια αύξηση 7% στα συνολικά ασφάλιστρα (3,7% για τις ασφαλίσσεις Ζωής, και 4,1% για τις Γενικές ασφαλίσσεις)
- Οι παραπάνω ρυθμοί ανάπτυξης συνεπάγονται μια εισοδηματική ελαστικότητα των ασφαλίστρων 2.25% (υψηλότερη της μέσης τιμής για τις αναπτυγμένες χώρες)
- Στην περίοδο 2010-2020, ο αναμενόμενος ρυθμός ανάπτυξης θα κυμανθεί μεταξύ 3% και 4 %. Αυτό σημαίνει διατήρηση της κατάστασης υπο-ανάπτυξης της αγοράς.
- Για να μπούμε στην «Ζώνη Ανάπτυξης» πρέπει να ανατραπεί οριστικά το ισοζύγιο μεταξύ κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης στους τομείς των συντάξεων, της υγείας, και της μακροχρόνιας φροντίδας.



III. Προοπτικές για τους Διαμεσολαβούντες

- Μεγαλύτερη εποπτεία από Τράπεζα Ελλάδος
 - Μεγαλύτερη διαφάνεια στις σχέσεις με τους πελάτες (αστικές ευθύνες, αποκάλυψη ύψους προμηθειών, κλπ.) και τις ασφαλιστικές εταιρίες
 - Πίεση από ασφαλιστικές για μείωση προμηθειών
 - Δραστική αναβάθμιση γνώσεων/προσόντων/προϋποθέσεων για άσκηση του επαγγέλματος
 - Έντονος ανταγωνισμός από εναλλακτικά δίκτυα (τράπεζες, Direct Marketing, Internet)
-



Ο Ασφαλιστής του μέλλοντος

- Άρτια επιστημονική και τεχνολογική κατάρτιση
 - Σφαιρική γνώση των ασφαλιστικών προϊόντων
 - Ασφαλιστήρια συμβόλαια: κάρτα με ενσωματωμένο μικροσίπ ή/και κωδικό για πρόσβαση στο Internet
 - Έκδοση ασφαλιστηρίου κατευθείαν στο σπίτι ή στο γραφείο
 - Εκπαίδευση μέσω Internet
 - Επαγγελματικά εργαλεία: Φορητός Η/Υ
 - Συνολικά: «γνώστης του αντικειμένου» και «μαέστρος της επικοινωνίας»
-



Τάσεις Εξελίξεων στην Ελλάδα

- Ομογενοποίηση του χώρου των διαμεσολαβούντων με την δημιουργία της «Ομοσπονδίας»
 - Εκτεταμένες συγχωνεύσεις, λόγω (α) συνταξιοδότησης τρέχουσας γενιάς, και (β) ανάγκης δημιουργίας βιώσιμων μονάδων
 - Εξαγορές και συγχωνεύσεις με βάση το EBITDA : 5-7 φορές
-



IV. ΠΕΝΤΕ (5) ΑΞΟΝΕΣ ΑΝΑΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

- SWOT analysis τρέχουσας κατάστασης
 - Σύγχρονος εξοπλισμός
 - Στρατηγική Marketing
 - Κυλιόμενα Επιχειρησιακά Σχέδια
Πωλήσεων
 - Διακριτή εταιρική ταυτότητα
-



SWOT Analysis Τρέχουσας Κατάστασης

- Δομή και ποιότητα διοίκησης
 - Τεχνολογικοί εξοπλισμοί και συστήματα ελέγχων
 - Στρατηγικός σχεδιασμός
 - Συστήματα παρακολούθησης παραγωγικότητας
 - Δίκτυο συνεργατών και αξιολόγηση
 - Marketing και στοχευμένες αγορές
 - Εκπαίδευση προσωπικού και συνεργατών πωλήσεων
 - Ανάπτυξη ηγετικών χαρακτηριστικών
 - Συμμόρφωση με εποπτικούς κανονισμούς
-



Σύγχρονος Εξοπλισμός

- Οι κατάλληλοι εξοπλισμοί συμπληρώνουν τις «διαδικασίες οργάνωσης», οι οποίες διασυνδέουν τα «μέσα» προς τους «στόχους» της επιχείρησης, όπως καθορίστηκαν παραπάνω
 - Προμήθεια και εγκατάσταση συστημάτων : διοίκησης– χρηματοοικονομικής λειτουργίας– επιλογής και αξιολόγησης στελεχών– εκπαίδευσης– παρακολούθησης παραγωγικότητας
-



Στρατηγική Marketing

- Πρόσληψη Διευθυντή Marketing
- Εκπόνηση πολιτικής ανάπτυξης εργασιών: υφιστάμενα πελατολόγια και νέες στοχευμένες αγορές
- Ανάλυση κερδοφορίας καναλιών διανομής
- Cross-selling: δυνατότητες ανάπτυξης εργασιών
- Πρόσληψη/στοχοθεσία/παρακολούθηση νέων και παλαιών συνεργατών πωλήσεων
- Συνεχής εκπαίδευση συνεργατών πωλήσεων, με βάση τα πλέον επίκαιρα εργαλεία πωλήσεων
- Στον τομέα αυτό διαμορφώνεται η «εταιρική ταυτότητα» της επιχείρησης (Brand Name).



Κυλιόμενα Επιχειρησιακά Σχέδια Πωλήσεων

- Κυλιόμενα σχέδια πωλήσεων 90-ημερών, τόσο σε εταιρικό όσο και σε ατομικό επίπεδο, για τα δίκτυα πωλήσεων
 - Διαχωρισμός (segmentation) αγορών και πελατών
 - Προώθηση ανώτερων μεθόδων πωλήσεων, με στόχο την υψηλή παραγωγικότητα και την κερδοφορία
 - Προώθηση μεθόδων ανάπτυξης ηγετικών στελεχών πωλήσεων
 - Αναβάθμιση επιπέδου κατά την πρόσληψη νέων στελεχών πωλήσεων
-



Διακριτή Εταιρική Ταυτότητα

- Η εταιρική ταυτότητα αντικατοπτρίζει το επίπεδο των πελατοκεντρικών χαρακτηριστικών της επιχείρησης
- Αποτελεί το επιστέγασμα όλων των παραπάνω διαδικασιών: ο στόχος είναι η δημιουργία της εικόνας μιας επιχείρησης που προσφέρει υψηλό επίπεδο υπηρεσιών στους συναλλασσόμενους με αυτήν
- Είναι το «Διαβατήριο» της επιχείρησης στις σχέσεις της με τους πελάτες και τις ασφαλιστικές εταιρίες
- Μια υψηλού επιπέδου εταιρική ταυτότητα αποτελεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της επιχείρησης, διασφαλίζει την κερδοφορία, και συμβάλλει στην άενη ανάπτυξη.



Συμπεράσματα

- Απαραίτητη προϋπόθεση για την δημιουργία μιας σύγχρονης επιχείρησης ασφαλιστικής πρακτόρευσης αποτελεί η συγκέντρωση δυνάμεων, σε επίπεδο διοίκησης—κεφαλαίων—εξοπλισμών—στελεχών— πελατολογίων
- ΣΤΟΧΟΣ : ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΜΕΓΑΛΗΣ ΚΛΜΑΚΑΣ, σε τοπικό, περιφερειακό, και εθνικό επίπεδο
- Με τις συγχωνεύσεις διασφαλίζεται η υφιστάμενη περιουσία των σημερινών ιδιοκτητών, και δημιουργούνται οι κατάλληλες συνθήκες για την εδραίωση της βιωσιμότητας και της κερδοφορίας στο μέλλον
- Οι συγχωνεύσεις των ασφαλιστικών πρακτορείων θα ενισχύσουν την διαπραγματευτική ικανότητα των νέων μονάδων με τις ασφαλιστικές εταιρίες
- Οι συγχωνεύσεις αποτελούν την καλύτερη προστασία της διατήρησης της ελληνικής ιδιοκτησίας των μονάδων ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ενόψει των επερχόμενων προτάσεων εξαγορών από ξένες επιχειρήσεις διαμεσολάβησης, οι οποίες στη συνέχεια θα τις συγχωνεύσουν και θα τις οργανώσουν/λειτουργήσουν όπως περιγράφεται παραπάνω.



Το μήνυμα :

Η επικείμενη μεγάλης κλίμακας συγκέντρωση των ελληνικής ιδιοκτησίας ασφαλιστικών επιχειρήσεων της χώρας πρέπει να συνοδευτεί από αντίστοιχες κινήσεις και σε επίπεδο μονάδων διαμεσολάβησης : ασφαλιστικών πρακτόρων – μεσιτών – επιθεωρήσεων και γραφείων Ζωής.
