



Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Σχολή Οικονομικών, Επιχειρηματικών και Διεθνών Σπουδών

Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων

**Ευρωπαϊκό μεταπτυχιακό πρόγραμμα στη Διοίκηση Επιχειρήσεων – Ολική
Ποιότητα**

M.B.A. - TQM International

Διπλωματική Εργασία

**Οικονομοτεχνική ανάλυση και αξιολόγηση ίδρυσης εταιρείας
παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών**

Της

Παπαγεωργίου Αναστασίας

Πτυχιούχου Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πειραιώς

Επιβλέπων

Καθηγητής Δημήτριος Γεωργακέλλος

Πειραιάς, Μάρτιος 2016

Αφιερώνεται στη γιαγιά μου, Αγγελική.

Ευχαριστίες

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στα πλαίσια του Ευρωπαϊκού Προγράμματος Μεταπτυχιακού Σπουδών, MBA TQM με διεθνή προσανατολισμό, υπό την επίβλεψη του Καθηγητή κ. Δημήτριου Γεωργακέλλου.

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα της διπλωματικής μου εργασίας, καθηγητή κ. Δημήτρη Γεωργακέλλο, για την καθοδήγηση, συμπαράσταση και υποστήριξή του τόσο στα προπτυχιακά και μεταπτυχιακά έτη σπουδών μου, όσο και κατά την διάρκεια εκπόνησης της παρούσας εργασίας.

Ιδιαίτερες ευχαριστίες θα ήθελα να εκφράσω στην οικογένειά μου, για την διαχρονική υποστήριξη και ηθική συμπαράσταση σε όλα τα στάδια της πορείας και των επιλογών μου, και πιο συγκεκριμένα στην παρούσα φάση για την ενθάρρυνση – ηθική και οικονομική, κατά τη διάρκεια των μεταπτυχιακών μου σπουδών.

Η παρούσα οικονομοτεχνική μελέτη πραγματοποιήθηκε για εκπαιδευτικούς λόγους – στα πλαίσια απόκτησης μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών. Ως εκ τούτου κάποια από τα στοιχεία που περιέχει μπορεί να μην είναι ακριβή.

Πίνακας περιεχομένων

Κεφάλαιο 1 : Σύνοψη της μελέτης σκοπιμότητας	12
Κεφάλαιο 2: Βασική ιδέα και ιστορικό προγράμματος	15
2.1. Εισαγωγή – Γενικοί στόχοι	15
2.2. Πυλώνες δραστηριοποίησης	16
2.3. Οι υποστηρικτές του σχεδίου	17
2.4. Ιστορικό επενδυτικού σχεδίου.....	19
2.5. Ανάθεση μελέτης – Κόστος προ-επενδυτικών μελετών	19
Κεφάλαιο 3 : Ανάλυση κλάδου	21
3.1. Καταγραφή κλάδου	21
3.1.1. Ελληνική αγορά	21
3.1.2. Η παραγωγή ασφαλιστρών στην Ελλάδα	22
3.2. Τύποι ασφαλίσεων (Στοιχεία ελληνικής αγοράς).....	25
3.2.1. Ασφαλίσεις κατά ζημιών.....	25
3.2.2. Ασφαλίσεις ζωής	27
3.3. Παγκόσμια αγορά.....	50
3.4. Ευρωπαϊκή αγορά.	52
3.5. Υποδείγματα ανάλυσης κλάδου (αναφορά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά).....	63
3.5.1. Porter analysis	63
3.5.2. Pest analysis.....	69
3.5.3. SWOT analysis.....	71
3.6. Νομοθετικό πλαίσιο ασφαλιστικού κλάδου	73
3.6.1. Θεσμικό πλαίσιο - Η νομοθεσία που διέπει την ιδιωτική ασφάλιση.....	73
3.6.2. Οδηγία Φερεγγυότητα (Solvency).....	76
3.7. Η συμβολή της ασφάλισης στην κοινωνία και την οικονομία	82
3.8. Ζήτηση ασφαλιστικών υπηρεσιών στην Ελλάδα	85

3.9. Προσφορά ασφαλιστικών υπηρεσιών	88
3.10. Ζητήματα ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς – Προβλέψεις	91
3.11. Ευρωπαϊκή αγορά	96
3.12. Προβλήματα σε διεθνές επίπεδο	97
3.13. Όραμα και Αποστολή εταιρείας.....	98
3.14. Στοχοθέτηση αγοράς επιχείρησης.....	99
3.15. Marketing.....	103
3.15.1. Εισαγωγή - Μίγμα Marketing	103
3.15.2. Προϊόντα	103
3.15.3. Τιμή.....	104
3.15.4. Πολιτική Προώθησης	104
3.15.5. Πολιτική Τοποθέτησης – Διανομής	107
3.16. Δαπάνες Marketing (Προώθησης)	108
3.17. Υπολογισμός εσόδων	110
Κεφάλαιο 4 : Πρώτες Ύλες – Λοιπά Εφόδια	111
4.1. Εισαγωγή	111
4.2. Βασικές πρώτες ύλες	112
4.3. Λοιπά εφόδια.....	112
4.4. Προμηθευτές.....	113
4.5. Κόστος πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων	115
4.6. Πρόβλεψη κόστους πρώτων υλών	116
Κεφάλαιο 5: Τεχνολογία και μηχανολογία	117
5.1. Εισαγωγή	117
5.2. Χωροταξικά σχέδια.....	122
5.3. Έργα πολιτικού μηχανικού	122
5.4. Πρόβλεψη για κόστη επισκευής.....	124
Κεφάλαιο 6: Οργάνωση μονάδας και γενικά έξοδα	126
6.1.Εισαγωγή.....	126

6.2. Οργάνωση μονάδας	126
6.3. Γενικά έξοδα.....	130
6.4.Πρόβλεψη γενικών εξόδων	132
Κεφάλαιο 7: Ανθρώπινοι Πόροι	133
7.1. Εισαγωγή	133
7.2.Οργανόγραμμα	134
7.3. Προπαραγωγικό στάδιο λειτουργίας.....	136
7.4. Διοικητικό προσωπικό.....	137
7.5. Βοηθητικό – Επιτελικό προσωπικό (Υπάλληλοι).....	138
7.6. Εξωτερικοί Συνεργάτες	139
7.7.Επιλογή ανθρώπινου δυναμικού – Εκπαιδευτικό υπόβαθρο	139
7.8. Εκπαίδευση και ανάπτυξη εργαζομένων	140
7.9. Αξιολόγηση προσωπικού.....	141
7.10. Πολιτική αμοιβών	142
7.11. Ετήσια έξοδα προσωπικού.....	142
7.12. Πρόβλεψη κόστους μισθοδοσίας για την επόμενη 4ετία	144
Κεφάλαιο 8 : Τοποθεσία – Χώρος εγκατάστασης - Περιβάλλον	145
8.1.Εισαγωγή	145
8.2. Επιλογή τόπου εγκατάστασης – Κριτήρια	145
8.2.1. Ανάλυση πίνακα - Αιτιολόγηση επιλογής χώρου εγκατάστασης	149
8.3. Χώρος εγκατάστασης	150
8.4. Αρχιτεκτονική μελέτη – Διευθέτηση χώρου	153
Κεφάλαιο 9: Χρονικός προγραμματισμός υλοποίησης επενδυτικού σχεδίου	154
9.1. Χρονοπρόγραμμα εκτελέσεως διαφόρων λοιπών εργασιών.....	155
9.2. Εκτίμηση κόστους εκτελέσεως επενδυτικού σχεδίου (λοιπά έξοδα).....	158
Κεφάλαιο 10: Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση επενδυτικού σχεδίου.....	159
10.1. Εισαγωγή	159

10.2.Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης.....	160
10.3.Κόστη λειτουργίας και Marketing – Κόστη πωληθέντων	161
10.5. Αποσβέσεις.....	163
10.6.Χρηματοδοτική διάρθρωση	164
10.7. Δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις – Ισολογισμοί – Καταστάσεις αποτελεσμάτων	165
10.7.1. Ισολογισμοί (2016 - 2018)	167
10.9. Μέθοδοι χρηματοοικονομικής αξιολόγησης	173
10.9.1.Καθαρή παρούσα αξία.....	173
10.9.2.Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης	174
Παράρτημα	175
A. Έννοιες που χρησιμοποιήθηκαν.....	175
Πηγές	181

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 2.1. : Κόστος μελετών και απόκτησης λοιπών απαραίτητων πληροφοριών	20
Πίνακας 3.1. : Οι ασφαλιστικές εταιρείες ανά κλάδο δραστηριότητας.....	21
Διάγραμμα 3.1. : Διαγραμματική αναπαράσταση πορείας αριθμού επιχειρήσεων	21
Πίνακες 3.2. - 3.3. : Εθνικότητα έδρας υποκαταστημάτων.....	22
Πίνακας 3.4. : Παραγωγή ασφαλιστρων Ιανουαρίου – Αυγούστου 2015	23
Πίνακας 3.5. : Συμμετοχή κάθε τύπου ασφάλειας στο σύνολο	24
Πίνακας 3.6. : Κατηγορίες ασφαλίσεων : Η συμμετοχή τους στο σύνολο και η ποσοστιαία μεταβολή τους σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο.....	25
Πίνακας 3.7. : Παραγωγή πρωτασφαλίσεων Ζωής (υποκατηγορίες κλάδου)	27
Πίνακας 3.8. : Σύνολο δραστηριοποιούμενων ασφαλιστικών εταιρειών	30
Πίνακας 3.9. : Κατάταξη εταιρειών βάσει i) Κερδών προ φόρων, ii) Συνόλου Ιδίων Κεφαλαίων	47
Πίνακας 3.10. : Παρουσίαση των Καθαρών Αποτελεσμάτων χρήσεως προ Φόρων και των συστατικών τους στοιχείων	48
Πίνακας 3.11. : Καταγραφή της παγκόσμιας παραγωγής ασφαλιστρων για μια 10ετία	51
Πίνακας 3.12. : Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανά χώρα (σε εκ. Ευρώ), 2004 - 2013	52
Πίνακας 3.13. : Ποσό ασφαλιστικής δαπάνης ανά χώρα κατά κεφαλήν.	53
Πίνακας 3.14. : Πλήθος ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται ανά χώρα.	54
Πίνακας 3.15. : Αριθμός εργαζομένων στις ασφαλιστικές εταιρείες	55
Πίνακας 3.16. : Ποσοστό συμμετοχής των ασφαλίσεων στο ΑΕΠ κάθε χώρας.	56
Πίνακας 3.17. : Παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής ανά χώρα και συνολικά για κάθε έτος (εκ.Ευρώ)	57
Πίνακας 3.18. : Παραγωγή ασφαλίσεων κατά Ζημιών ανά χώρα και συνολικά για κάθε έτος (εκ.Ευρώ).....	58
Πίνακας 3.19. : Οι κορυφαίες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες και η παραγωγή ασφαλιστρων τους σε κάθε τύπο ασφάλειας	59
Πίνακας 3.20. : Χρήση καναλιών διανομής ανάλογα με τη χώρα (Κλάδος Ασφαλίσεων Ζωής)	62

Πίνακας 3.21. : Χρήση καναλιών διανομής ανάλογα με τη χώρα (Κλάδος Γενικών Ασφαλειών)	63
Πίνακας 3.22. : Περιληπτική απεικόνιση της συμβολής της ασφάλισης.....	84
Πίνακας 3.23. : Μεριδία αγοράς εταιρειών στο χώρο της αστικής ευθύνης οχημάτων	101
Πίνακας 3.24. : Έξοδα Marketing	109
Πίνακας 3.25. : Πρόβλεψη εξόδων Marketing για την ερχόμενη τριετία	109
Πίνακας 3.26. : Υπολογισμών εσόδων επιχείρησης (πρόβλεψη).....	110
Πίνακας 4.1. : Βασικές πρώτες ύλες.....	112
Πίνακας 4.2. : Πρώτες ύλες Δυνητικοί προμηθευτές.....	114
Πίνακας 4.3. : Προμηθευτές λοιπών εφοδίων	115
Πίνακας 4.4. : Κόστη πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων	115
Πίνακας 4.5. : Πρόβλεψη κόστους πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων	116
Πίνακας 5.1. : Κόστος βασικού εξοπλισμού και δυνητικοί προμηθευτές.....	120
Πίνακας 5.2. : Κόστος λοιπού εξοπλισμού και δυνητικοί προμηθευτές.....	121
Πίνακας 5.3. : Συνολικό απαιτούμενο ποσό για την αγορά εξοπλισμού.....	121
Πίνακας 5.4. : Κόστος έργων πολιτικού μηχανικού.....	124
Πίνακας 5.5. : Άθροισμα κόστους για αγορά εξοπλισμού και υλοποίηση έργων μηχανικού.....	124
Πίνακας 5.6. : Κόστη συντήρησης.....	125
Πίνακας 6.2. : Πρόβλεψη γενικών εξόδων	132
Πίνακας 7.2. : Πίνακας με προβλέψεις του κόστους μισθοδοσίας.....	144
Πίνακας 8.1. : Πίνακας πρόκρισης θέσης.....	148
Πίνακας 8.2. : Κόστη σχετικά με την αγορά του οικοπέδου.....	153
Πίνακας 9.1. : Επιπλέον μισθολογικό κόστος έργου.....	158
Πίνακας 9.2. : Επιπλέον κόστη έργου	158
Πίνακας 10.1. : Συνολικό Κόστος Επένδυσης.....	159
Πίνακας 10.2. : Κεφάλαιο Κίνησης.....	160
Πίνακας 10.3. : Κόστος πωληθέντων (2016)	162
Πίνακας 10.4. : Κόστος Πωληθέντων (2017).....	162

Πίνακας 10.5. : Κόστος Πωληθέντων (2018)	163
Πίνακας 10.6. : Αποσβέσεις	164
Πίνακας 10.7. : Χρηματοδοτικό σχήμα.....	164
Πίνακας 10.8. : Τοκοχρεωλυτικές Δόσεις.....	165
Πίνακας 10.9. : Ισολογισμός έναρξης 2016	167
Πίνακας 10.10. : Ισολογισμός λήξης 2016.....	168
Πίνακας 10.11. : Ισολογισμός 2017	169
Πίνακας 10.12. : Ισολογισμός 2018.....	170
Πίνακας 10.13. : Κατάσταση αποτελεσμάτων 2016.....	171
Πίνακας 10.14. : Κατάσταση αποτελεσμάτων 2017.....	171
Πίνακας 10.15. : Κατάσταση αποτελεσμάτων 2018.....	171
Πίνακας 10.16. : Υπολογισμός Καθαρών Ταμειακών Ροών	172
Πίνακας 10.17. : Υπολογισμός Καθαρής Παρούσας Αξίας	173

Κεφάλαιο 1 : Σύνοψη της μελέτης σκοπιμότητας

Το πρώτο κεφάλαιο κάθε μελέτης σκοπιμότητας, σκοπό έχει να συνοψίσει τα καίρια σημεία των κεφαλαίων που ακολουθούν, ώστε να προσφέρει μια σύντομη επισκόπηση της εργασίας στον μελετητή. Ουσιαστικά πρόκειται για μια αναφορά των κυριότερων σημείων και συμπερασμάτων κάθε κεφαλαίου, έτσι ώστε να αποκομίζει ο εκάστοτε αναγνώστης μια πρώτη εικόνα της μελέτης.

Στοχεύοντας στην καλύτερη δομή αυτού του τμήματος της εργασίας, τα συμπεράσματα κάθε κεφαλαίου θα παρουσιαστούν με τη σειρά που εμφανίζονται τα κεφάλαια στην οικονομοτεχνική μελέτη.

Συμπεράσματα

1. Η εκπόνηση αυτής της μελέτης πραγματοποιείται, ώστε να εξεταστεί κατά πόσο βιώσιμη και επικερδής θα είναι για όλα τα ενδιαφερόμενα μέλη η ανάπτυξη μιας ασφαλιστικής εταιρείας, που θα δραστηριοποιείται σε κάποιους κλάδους τόσο των ασφαλειών ζωής όσο και γενικών ασφαλειών, υπό διαφορετική όμως επωνυμία, συμβιβαζόμενη με τους κανονισμούς του ισχύοντος νομοθετικού πλαισίου.
2. Η λειτουργία της επιχείρησης θα δομηθεί σε συγκεκριμένους άξονες, π.χ. κέρδη, μερίδιο αγοράς, φερεγγυότητα, φιλοδοξώντας να παρέχει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και να κατακτήσει ένα ικανοποιητικό μερίδιο αγοράς στο πέρασμα των ετών.
3. Το κόστος των προ-επενδυτικών μελετών ανήλθε στα 6.800 Ευρώ, ενώ η ανάθεση διεξαγωγής της οικονομοτεχνικής μελέτης έγινε τον Οκτώβριο του 2015.
4. Από την ανάλυση του κλάδου κατέστη σαφές ότι πρόκειται για έναν κλάδο με μεγάλη συγκέντρωση επιχειρήσεων, άκρως ανταγωνιστικό, αν και με το πέρασμα των ετών βαίνει οριακά μειούμενος ο αριθμός των δραστηριοποιούμενων επιχειρήσεων. Το 2013 δραστηριοποιήθηκαν 67 επιχειρήσεις στον ασφαλιστικό κλάδο.
5. Από καταγραφές των οικονομικών στοιχείων του κλάδου έγινε εμφανές ότι υπάρχει θετική σχέση μεταξύ των κερδών μιας εταιρείας και του ύψους των ιδίων κεφαλαίων της.

6. Η επιχείρηση στοχεύει να κατακτήσει ένα μερίδιο αγοράς της τάξης του 1% στον κλάδο των αυτοκινήτων και της αστικής ευθύνης ενώ στις ασφαλίσσεις ζωής ένα 2%.
7. Ο παραπάνω στόχος θα γίνει προσπάθεια να επιτευχθεί μέσω ενός κατάλληλου μίγματος Marketing, με το κόστος όλων των ενεργειών που θα απαιτηθούν να ανέρχεται στις 30.000 Ευρώ, ενώ για κάθε επόμενο έτος θα υπάρχει αύξηση 5%.
8. Τα έσοδα της εταιρείας θα κυμανθούν στα 269.500 Ευρώ για το 2016, στα 402.500 Ευρώ για το 2017 και στα 455.000 Ευρώ για το 2018, με μια μέση τιμή κάθε ετήσιου ασφαλιστρού να κυμαίνεται στα 350 Ευρώ.
9. Το κόστος πρώτων υλών και βοηθητικών εφοδίων για μια οικονομοτεχνική μελέτη η οποία καταρτίζεται για μια επιχείρηση παροχής υπηρεσίας, δεν είναι τόσο σημαντικό, όσο σημαντικό είναι για μια προϊοντική επιχείρηση. Σε κάθε περίπτωση δεν είναι αμελητέας σημασίας κεφάλαιο, περιλαμβάνοντας την προμήθεια κυρίως γραφικής ύλης και καταγραφής των αναγκών σε άλλα εφόδια (νερό, ηλεκτρισμός). Το κόστος όλων αυτών ανέρχεται περίπου στα 16.600 Ευρώ και για τις περισσότερες ανάγκες προτείνεται και ο αντίστοιχος προμηθευτής – σε κάποιες περιπτώσεις προτείνεται και εναλλακτικός προμηθευτής, ώστε να προχωρήσει απρόσκοπτα η λειτουργία της επιχείρησης.
10. Στο κεφάλαιο του Μηχανολογικού, λοιπού Εξοπλισμού και της Τεχνολογίας, υπολογίζονται οι ανάγκες της επιχείρησης σε μηχανήματα γραφείου οι οποίες ανέρχονται στις 36.000 Ευρώ. Το βασικότερο στοιχείο αυτού του κεφαλαίου για μια επιχείρηση που παρέχει υπηρεσίες ίσως είναι το λογισμικό και η μηχανοργάνωσή της, στοιχεία από τα οποία θα εξαρτηθούν σε μεγάλο βαθμό οι παροχές, οι δυνατότητες και η ευελιξία της.
11. Ακόμα, υπολογίζεται και ο εξοπλισμός του γραφείου καθώς και τα λοιπά απαραίτητα στοιχεία, που κοστολογούνται με περίπου 13.610 Ευρώ.
12. Τα χωροταξικά και όχι μόνο, σχέδια του πολιτικού μηχανικού, στο εξωτερικό και εσωτερικό της επιχείρησης ανέρχονται στα 50.000 Ευρώ.
13. Επίσης έχουν συνεκτιμηθεί και τα απαιτούμενα κόστη για εργασίες συντήρησης όλων των παραπάνω με κόστος που για το 2017, υπολογίζεται σε 2.500 Ευρώ.
14. Η διοίκηση της μονάδας πραγματοποιείται μέσω έξι ξεχωριστών μεγάλων διευθύνσεων (Οικονομικών και Λοιπών Διοικητικών Υπηρεσιών, Marketing και Επικοινωνίας, Πωλήσεων, Ανθρώπινου Δυναμικού και Εκπαίδευση, Διαχείρισης Αποζημιώσεων, Νομικών Υπηρεσιών), με επιμέρους τμήματα η κάθε μια. Συνολικά, για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης, θα απασχολούνται

σε αυτή δώδεκα άτομα (σε όλες τις βαθμίδες), με το κόστος μισθοδοσίας να ανέρχεται στα 182.400 Ευρώ. Συμπληρωματικά αξίζει να αναφερθεί ότι ο Πρόεδρος της μονάδας θα ασκεί και χρέη Διευθύνοντος Συμβούλου.

15. Τα γενικά έξοδα συνίστανται σε έξοδα που έχουν να κάνουν με τα δημοτικά τέλη, με κόστη επικοινωνίας, με έξοδα καθαρισμού του κτιρίου και του χώρου της επιχείρησης, κ.λ.π, και υπολογίζονται σε 27.700 Ευρώ που βαίνουν αυξανόμενα στο πέρασμα των ετών.
16. Η τοποθεσία εγκατάστασης της επιχείρησης που επιλέχθηκε είναι η Γλυφάδα Αττικής, έπειτα από πρόκριση της συγκεκριμένης τοποθεσίας έναντι της εγκατάστασης στο Λαύριο αφού προηγουμένως είχε πραγματοποιηθεί εκτενής ανάλυση κριτηρίων πάνω στα οποία βασίστηκε η επιλογή.
17. Στο προτελευταίο κεφάλαιο της εργασίας, αναπτύσσεται ένας πίνακας χρονοπρογραμματισμού υλοποίησης του εγχειρήματος, ο οποίος έχει δημιουργηθεί με την λογική της πρόβλεψης και συνεπώς μιας απρόσκοπτης πορείας των εργασιών, γεγονός σίγουρα επιθυμητό αλλά όχι πάντα πραγματοποιήσιμο.
18. Στα προ-παραγωγικά στάδια της επιχείρησης τις εργασίες και κατά τη διάρκεια της υποτυπώδους, αρχικής λειτουργίας της επιχείρησης, θα επιστατούν τις εργασίες, ο Γενικός Διευθυντής και ένας εργαζόμενος από το τμήμα Marketing (που θα δημιουργηθεί στη συνέχεια).
19. Το κόστος λοιπών διαδικασιών πριν την έναρξη λειτουργίας ανέρχεται στις περίπου 41.000 Ευρώ.
20. Τέλος, έχοντας ως βασικό σκοπό τέλεσης της όλης οικονομοτεχνικής μελέτης την κρίση περί εφικτότητας, βιωσιμότητας, κερδοφορίας ή μη της επένδυσης, η χρήση κάποιων χρηματοοικονομικών μεθόδων αξιολόγησης ήταν απαραίτητη. Ο υπολογισμός μιας θετικής Καθαρής Παρούσας Αξίας σε συνδυασμό με έναν Εσωτερικό Συντελεστή Απόδοσης μεγαλύτερο από το μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου (ΜΣΚΚ), συνηγορούν υπέρ της υλοποίησης της επένδυσης.

Πέρα από τα παραπάνω συμπεράσματα σημαντικό είναι καταληκτικά να αναφέρουμε ότι σημαντικό και δυναμικό στοιχείο του ασφαλιστικού κλάδου είναι η ισχύς του νέου θεσμικού πλαισίου Solvency II (Φερεγγυότητα II), το οποίο θα επηρεάσει όλες τις παραμέτρους λειτουργίας μιας αντίστοιχης επιχείρησης, παίζοντας καταλυτικό ρόλο και καθοδηγώντας εξελίξεις.

Κεφάλαιο 2: Βασική ιδέα και ιστορικό προγράμματος

2.1. Εισαγωγή – Γενικοί στόχοι

Η παρούσα οικονομοτεχνική μελέτη εξετάζει τη ίδρυση μιας ασφαλιστικής επιχείρησης, μικτής, από την άποψη δραστηριοποίησής της τόσο σε ασφάλειες ζωής όσο και σε ασφάλειες κατά ζημιών. Στην πραγματικότητα όμως, εξαιτίας των νομοθετικών περιορισμών, ουσιαστικά θα αναπτυχθούν δύο εταιρείες, καλύπτοντας η κάθε μια, κάθε διαφορετικό τύπο ασφάλειας. Οι δύο αυτές εταιρείες θα λειτουργούν υπό την ίδια επωνυμία και θα στελεχώνονται στα πρώτα τουλάχιστον χρόνια λειτουργίας τους από τα ίδια άτομα. Μόνη διαφορά τους θα εντοπίζεται στην υπο- επωνυμία της εταιρείας κατά τη δήλωσή της στα αντίστοιχα μητρώα, κατά την οποία η μία επιχείρηση θα αναφέρει τον τίτλο 'Γενικών Ασφαλειών' , (Γ.Α), ενώ η άλλη 'Ασφαλίσεων Ζωής' ,(Α.Ζ), και αυτό για να είναι νομικά καλυμμένη απέναντι στο ισχύον πλαίσιο.

Από μια άποψη μέσα από αυτό το επενδυτικό σχέδιο, μπορεί να αναδειχθεί μια πιθανή επενδυτική ευκαιρία για την ίδρυση μιας ασφαλιστικής επιχείρησης, σε μια αγορά που να μην καταγράφει πληθώρα ομοειδών επιχειρήσεων, αλλά την ίδια στιγμή αποτελεί μια αγορά, στην οποία καταγράφονται πολλές αλλαγές και αναδιαρθρώσεις οι οποίες είναι αμφίβολο αν στο πέρασμά τους θα αφήσουν τον ίδιο αριθμό επιχειρήσεων. Επίσης παραμένοντας στο ίδιο πνεύμα, καλό είναι να σημειωθεί ότι σε ένα ευμετάβλητο ασφαλιστικό περιβάλλον και σε ένα κοινωνικό κράτος που τις περισσότερες φορές υπολειτουργεί, πολλά άτομα τόσο μεμονωμένα όσο και στα πλαίσια οργανισμών, είναι εξαιρετικά πιθανό να στραφούν στην ιδιωτική ασφάλιση για την κάλυψη των αναγκών τους.

Συνεπώς πρόκειται για μια μελέτη η οποία θα εξετάσει και θα υπολογίσει όλα εκείνα τα στοιχεία, τα οποία είναι απαραίτητα για τη σύσταση και λειτουργία μιας επιχείρησης. Με άλλα λόγια αποτελεί μια μελέτη η οποία θα εξετάσει την εφικτότητα και την οικονομική βιωσιμότητα ανάπτυξης μιας ασφαλιστικής εταιρείας, δεδομένου γενικά, του εξαιρετικά δύσκολου οικονομικού περιβάλλοντος που λειτουργεί ως τροχοπέδη σε κάθε προσπάθεια υλοποίησης μιας νέας ιδέας, και ειδικότερα σε ένα κλάδο που καταγράφει συγκέντρωση μεγάλων και ήδη καταξιωμένων στο χώρο τους επιχειρήσεων.

2.2 Πυλώνες δραστηριοποίησης

Στοχεύοντας στην απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος η νέα εταιρεία θα δραστηριοποιηθεί υπό τις αρχές της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας, μιας φιλοσοφίας η οποία επηρεάζει σχεδόν το σύνολο λειτουργιών και διαδικασιών της επιχείρησης. Αναφερόμενοι σε μια ασφαλιστική επιχείρηση και επομένως σε μια εταιρεία με χαρακτήρα υπηρεσίας κι όχι προϊόντικό, ο πελάτης και η εξυπηρέτησή του κατέχει βασικό ρόλο. Η τελευταία αυτή διαπίστωση, ταυτίζεται με την πελατοκεντρική προσέγγιση της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας, η οποία θα εφαρμοστεί σε όσο το δυνατόν περισσότερες διαδικασίες της νέας εταιρείας, αποτελώντας διαφοροποιητικό στοιχείο. Στα πλαίσια παροχής υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, στο μέλλον η επιχείρηση καλό θα είναι να επιδιώξει και την πιστοποίηση της με ISO 9001, ώστε να φαίνεται η αδιάκοπη διάθεση εκ μέρους της, παροχής υπηρεσιών οι οποίες θα καλύπτουν κάποιες βασικές απαιτήσεις ποιότητας.

Όπως κάθε επενδυτικό σχέδιο αυτής της φύσης, στοχεύει πέρα από την ικανοποίηση των πελατών, μέσω παροχής άριστων και επιθυμητών υπηρεσιών, και στην κερδοφορία, τόσο για την ίδια την επιχείρηση όσο και για τους υποστηρικτές της. Έτσι, βασικός στόχος προς αυτή την κατεύθυνση, είναι η κατάκτηση ενός αξιόλογου μεριδίου της εγχώριας ασφαλιστικής αγοράς, το οποίο να έχει προοπτικές αύξησης και εξέλιξης. Ακόμα, η νέα επιχείρηση οφείλει να χαρακτηρίζεται από ευελιξία της τιμολογιακής της πολιτικής και ικανότητα έγκαιρης προσαρμογής στις ανάγκες της αγοράς και των πελατών της, καθώς και σε αλλαγές που θα υπαγορεύονται από άλλους παράγοντες, όπως για παράδειγμα, ευρωπαϊκές οδηγίες, κρατικές παρεμβάσεις, νομοθετικές διατάξεις, κλπ.

Οι παρεχόμενες υπηρεσίες στον ασφαλιστικό χώρο συνεχώς διευρύνονται, με τις ασφαλιστικές εταιρείες να προσφέρουν νέα πακέτα με εξειδικευμένες παροχές για κάθε τύπο ανάγκης που προκύπτει. Πέρα από αυτό, αυτού του τύπου οι επιχειρήσεις πλέον προσπαθούν να εκμεταλλευτούν και νέα κανάλια διανομής (π.χ. ίντερνετ, πρατήρια υγρών καυσίμων) πέρα από τα συνηθισμένα (μέσω τραπεζικών ιδρυμάτων, πρακτορείων, μεσιτών) σε μια προσπάθεια να αυξήσουν την διείσδυσή τους στην αγορά και συνεπώς το μερίδιο που κατέχουν. Από τα παραπάνω συνάγεται ότι αναμένεται είσοδος νέων εταιρειών στον κλάδο, εξαιτίας του ευρέως φάσματος δραστηριοτήτων και προοπτικών που διαφαίνονται.

Η υπό μελέτη επιχείρηση θα έχει ως βασικούς άξονες λειτουργίας της, τις εξής συνιστώσες:

- Μεριδίο Αγοράς
- Κέρδη
- Κάλυψη μεγάλου εύρους ασφαλιστικών αναγκών
- Φερεγγυότητα
- Ευελιξία.

Συνοπτικά λοιπόν, η εταιρεία στοχεύει στην κατάκτηση ενός επαρκούς μεριδίου αγοράς, αναγνωρίζοντας το πλήρως ανταγωνιστικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται, ώστε αυτό να αποτελέσει μοχλό επίτευξης κερδών, μεγιστοποιώντας την αξία που αποδίδει σε μετόχους και ασφαλισμένους. Στην επίτευξη κερδοφορίας και ομαλής θετικής πορείας, συντείνει ο αριθμός των παρεχόμενων ασφαλιστικών πακέτων, η φερεγγυότητα της επιχείρησης καθώς και η ευελιξία που αυτή παρουσιάζει. Φιλοδοξία αποτελεί η παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών για την επίτευξη μέγιστης ικανοποίησης και πιστότητας (loyalty) του πελάτη, με ανταγωνιστική σχέση ποιότητας - εξυπηρέτησης – τιμής.

Στα πλαίσια όλων των προαναφερθέντων ανακατατάξεων και συνθηκών, κρίθηκε ότι μια μελέτη σκοπιμότητας ανάπτυξης εταιρείας παροχής ασφαλιστικών μπορεί να έχει επιτυχία και θεωρήθηκε αναγκαία η περαιτέρω μελέτη όλων των συνιστωσών.

2.3. Οι υποστηρικτές του σχεδίου

Η βασική ιδέα για την διενέργεια αυτής της μελέτης ανήκει κατά κύριο λόγο σε αυτόν που θα διατελέσει και Γενικός Διευθυντής της επιχείρησης. Ο άνθρωπος αυτός είναι ένα έμπειρο στέλεχος, με πολυετή πείρα σε καίριες θέσεις σε διευθύνσεις οργανισμών, με αντικείμενο - των διευθύνσεων - σχετικό με τις ασφαλιστικές καλύψεις. Αναφορικά με τα τυπικά του προσόντα είναι απόφοιτος του Πανεπιστημίου Πειραιώς και συγκεκριμένα του τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής, στοιχείο που μπορεί να λειτουργήσει ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και του ίδιου και της επιχείρησης, εάν τελικά αποφασισθεί η υλοποίησή της. Ο συγκεκριμένος, έχει παρακολουθήσει πλήθος σεμιναρίων και ενημερώνεται σε συνεχή βάση για τις εξελίξεις του κλάδου συμμετέχοντας σε οικείους συνδέσμους, αλλά και παίρνοντας μέρος σε εκπαιδευτικές ημερίδες – συνέδρια της Ένωσης Ελλήνων Ασφαλιστών, όπως και σε αντίστοιχες που πραγματοποιούνται σε άλλες χώρες. Τα τυπικά του προσόντα, η στην πράξη ενασχόλησή του σε αυτό το

αντικείμενο, σε συνδυασμό με τη μακροχρόνια δραστηριοποίησή του, ουσιαστικά σε συναφές χώρο, του έχει προσδώσει την απαραίτητη γνώση και διαίσθηση, ώστε να αναγνωρίζει επιτυχώς τι απαιτούν οι πελάτες από μια τέτοια εταιρεία, αλλά και προς τα πού θα κινηθεί η αγορά ώστε να ηγείται των εξελίξεων. Στην εταιρεία θα έχει και θέση Προέδρου, αποτελώντας τον κύριο εμπνευστή και (βασικό, χρηματικό) υποστηρικτή της ιδέας.

Επίσης, το όραμα της ίδρυσης μιας εταιρείας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών πέρα από το Γενικό Διευθυντή και Πρόεδρο της επιχείρησης, το μοιράζεται και ο υπεύθυνος του Τμήματος Οικονομικών και Λοιπών Διοικητικών Υπηρεσιών. Ως προς το τυπικό του πράγματος, είναι απόφοιτος του Πανεπιστημίου Μακεδονίας με μεταπτυχιακό στην Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων και έρχεται να καλύψει οποιαδήποτε κενά τυχόν δημιουργηθούν στην οργάνωση και διοίκηση της εταιρείας. Η εργασιακή του εμπειρία έχει βαρύνουσα θέση, έχοντας δουλέψει για περίπου μια 10ετία σε άλλες ελληνικές εταιρείες του κλάδου. Κομβική μπορεί να χαρακτηριστεί η διάθεση συνδρομής του στο σχέδιο, αναγνωρίζοντας τυχόν διοικητικές και άλλου τύπου αδυναμίες που μπορεί να προκύψουν, εξαιτίας του εκπαιδευτικού και εργασιακού προσανατολισμού του Γενικού Διευθυντή. Σημαντική είναι και αυτού η συμμετοχή σε σεμινάρια και ημερίδες σχετικά με τον τομέα στον οποίο δραστηριοποιείται. Συμμετέχει και αυτός στην οικονομική στήριξη της ιδέας σε μικρότερο όμως ποσοστό από αυτό του Προέδρου (λοιπά στοιχεία πάνω στο θέμα θα αναφερθούν στη συνέχεια του κεφαλαίου).

Κανένας από τους παραπάνω, δε στερείται γνώσεων σε τουλάχιστον δύο ξένες γλώσσες – εκ των οποίων η μια τα αγγλικά, σε ικανότητα χειρισμού ηλεκτρονικού υπολογιστή και συνεχούς ενημέρωσης σε θέματα του ευρύτερου οικονομικού γίγνεσθαι.

Αναφορικά με τη χρηματοδότηση του σχεδίου, κρίνεται ότι η οικονομική συνεισφορά και δυνατότητα των παραπάνω υποστηρικτών είναι επαρκής και ικανή να στηρίξει την επιχείρηση τα δύο πρώτα χρόνια δραστηριοποίησής της, ένα χρονικό διάστημα μέσα στο οποίο θεωρείται ότι θα έχει σταθεροποιήσει την πορεία και τις χρηματοροές της. Ο Γενικός Διευθυντής θα συμμετάσχει καταβάλλοντας το 65% του καταβληθέντος εταιρικού κεφαλαίου (Ίδια κεφάλαια) αποτελώντας βασικό μέτοχο της επιχείρησης, ενώ ο υπεύθυνος της Οικονομικής Διεύθυνσης καταβάλλοντας 35% του εταιρικού κεφαλαίου.

Τα ανωτέρω στελέχη κρίνονται ως απολύτως ικανά για την στελέχωση και υλοποίηση της αποστολής της, ως πρωτεργάτες της ιδέας. Λόγω γνώσεων και εμπειρίας σε

πραγματικές συνθήκες είναι εφικτό να επιτευχθεί ορθολογική λειτουργία της επιχείρησης με σαφείς προοπτικές εξέλιξης, ενώ την ίδια στιγμή θα τους πλαισιώνουν και επαγγελματίες σε άλλους τομείς διευθύνσεων της επιχείρησης.

2.4. Ιστορικό επενδυτικού σχεδίου

Οι προαναφερθέντες υποστηρικτές του σχεδίου, εκδήλωσαν ενδιαφέρον για την διερεύνηση της οικονομικής βιωσιμότητας της πρότασης τον Απρίλιο του 2015. Τον Οκτώβριο του ίδιου έτους, αποφασίσθηκε και ανατέθηκε προς εκπόνηση σε ομάδα επιστημόνων, μια οικονομοτεχνική μελέτη με θέμα την εξέταση της βιωσιμότητας και σκιαγράφηση της ροής εσόδων – εξόδων, ίδρυσης μιας εταιρείας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Η συγκεκριμένη προμελέτη κρίθηκε συνεπώς απαραίτητη προκειμένου να εξετασθούν εκτενώς όλα τα συστατικά στοιχεία του προγράμματος και να καταστεί εφικτή και σαφώς τεκμηριωμένη η εξαγωγή πορίσματος σχετικά με την τελική βιωσιμότητα και επιτυχία ή μη του όλου εγχειρήματος. Σε περίπτωση που αποδειχτεί το επενδυτικό σχέδιο συμφέρον, κερδοφόρο και αποδοτικό, θα πραγματοποιηθεί και μια περισσότερο εκτενής μελέτη σκοπιμότητας.

Ως σημαντικές ημερομηνίες στην μέχρι τώρα πορεία του σχεδίου καθώς και την μελλοντική, μπορούν να καταγραφούν :

- 4/2015: Απόφαση περί εκδήλωσης ενδιαφέροντος για τη διεξαγωγή μελέτης σχετικής με την ίδρυση νέας ασφαλιστικής εταιρείας
- 10/2015: Ανάθεση μελέτης σκοπιμότητας
- 11/2015 – 1/2016: Διεξαγωγή απαιτούμενων προπαρασκευαστικών και προ-επενδυτικών μελετών
- 4/2016: Συμφωνηθείσα ημερομηνία για την παραλαβή της οικονομοτεχνικής μελέτης

2.5. Ανάθεση μελέτης – Κόστος προ-επενδυτικών μελετών

Στοχεύοντας στην όσο το δυνατόν πιστότερη και ακριβέστερη απεικόνιση του περιβάλλοντος, της αγοράς και των καίριων συνιστωσών ενός τέτοιου εγχειρήματος θεωρήθηκε αναγκαία από την ομάδα συγγραφής της μελέτης, η διενέργεια μερικών προ-επενδυτικών μελετών, σε στοιχεία των οποίων θα στηρίζονται πολλά από τα

δεδομένα που θα χρησιμοποιηθούν, βοηθώντας παράλληλα στην καλύτερη σκιαγράφηση του κλίματος, με συνέπεια την εξαγωγή ασφαλέστερου και πληρέστερου συμπεράσματος.

Το κόστος των μελετών που διενεργήθηκαν ανέρχεται στο ύψος των 6.800 Ευρώ, με αναλυτική καταγραφή των οποίων να πραγματοποιείται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 2.1. : Κόστος μελετών και απόκτησης λοιπών απαραίτητων πληροφοριών

A/A	Προ-επενδυτική μελέτη	Κόστος (€)	Έτος εκπόνησης
1.	Έρευνας αγοράς και Στοιχείων Marketing	2.500 €	2014
2.	Κλαδικές μελέτες	1.500 €	2014
3.	Κανάλια παροχής υπηρεσίας	800 €	2014
4.	Νομική συμβουλευτική	1.000 €	2014
5.	Γεωγραφική μελέτη	700 €	2015
6.	Λοιπά έξοδα μελετών	300 €	2015
	Σύνολο	6.800 €	

Αξίζει να πραγματοποιηθεί εδώ μια περαιτέρω αναφορά σε κάποιες από τις μελέτες οι οποίες προαναφέρθηκαν.

- Σχετικά με τις κλαδικές μελέτες το χρηματικό αυτό ύψος, αφορά την αγορά δύο κλαδικών μελετών (της ασφαλιστικής αγοράς), με στόχο να καταγραφεί και να συγκριθεί, η πορεία και η εξέλιξη του κλάδου.
- Ως προς την προ-επενδυτική μελέτη των καναλιών διανομής, αυτή αναφέρεται στην απεικόνιση των πλέον χρησιμοποιούμενων για αυτόν τον τύπο επιχείρησης, καναλιών διανομής, από τους ηγέτες του κλάδου, ώστε να αξιολογηθεί η χρήση τους και να χρησιμοποιηθούν και από την υπό μελέτη επιχείρηση.
- Τέλος, σχετικά με την γεωγραφική μελέτη, αυτή πραγματοποιήθηκε ώστε να καταγράψει σε ποιες περιοχές υπάρχει συγκέντρωση μεγάλου αριθμού ασφαλιστικών επιχειρήσεων και ανάλογα με το όραμα και τους στόχους των υποστηρικτών του σχεδίου, να κινηθεί ανάλογα, κάνοντας αντίστοιχες προτάσεις για την τοποθεσία εγκατάστασης της εταιρείας.

Κεφάλαιο 3 : Ανάλυση κλάδου

3.1. Καταγραφή κλάδου

3.1.1. Ελληνική αγορά

Το σύνολο των επιχειρήσεων που ήταν ενεργές κατά τη διάρκεια του 2013, ανάλογα και με την νομική τους μορφή, απεικονίζεται στον παρακάτω πίνακα:

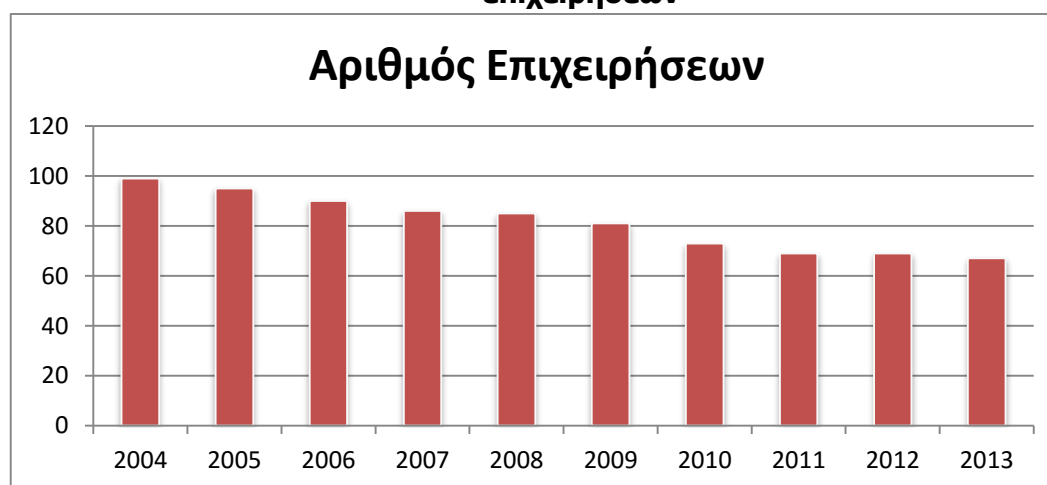
Πίνακας 3.1. : Οι ασφαλιστικές εταιρείες ανά κλάδο δραστηριότητας

	Ζωής	Ζημιών	Μικτές	Σύνολο 2013	Σύνολο 2012	Σύνολο 2011
Ανώνυμες ασφαλιστικές επιχειρήσεις	11	23	11	45	47	46
Υποκαταστήματα αλλοδαπών ασφ. επιχειρήσεων	2	17	0	19	19	20
Αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί	0	3	0	3	3	3
Σύνολο	13	43	11	67	69	69

Πηγή : Ένωση ασφαλιστικών ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας

Στο ραβδόγραμμα που ακολουθεί παρουσιάζεται ο αριθμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα στο πέρασμα των ετών.

Διάγραμμα 3.1. : Διαγραμματική αναπαράσταση πορείας αριθμού επιχειρήσεων



Πηγή : Ένωση ασφαλιστικών ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας

Όπως και στα δεδομένα που αναλύονται παρακάτω για την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά και τις ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό, έτσι και στον ελλαδικό χώρο παρατηρείται από το ραβδόγραμμα, ότι αριθμός των εταιρειών μειώνεται στην εξέλιξη των ετών.

Πίνακες 3.2. - 3.3. : Εθνικότητα έδρας υποκαταστημάτων.

Έδρα	2013	2012
Ην.Βασίλειο	6	5
Κύπρος	4	4
Γαλλία	2	2
Γερμανία	2	2
Ολλανδία	2	2
Βέλγιο	1	1
Ισπανία	1	1
Φιλιππίνες	1	1
Η.Π.Α	0	1

Πηγή : Ένωση ασφαλιστικών ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας

Στον παραπάνω πίνακα αναγράφεται ο αριθμός των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα ως υποκαταστήματα εταιρειών που εδρεύουν σε χώρες είτε εντός είτε εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθώς και η χώρα έδρας τους.

Γενικά στην Ελλάδα, καταγράφονται 38 επιχειρήσεις ξένων συμφερόντων, οι μέτοχοί τους είναι δηλαδή ασφαλιστικές εταιρείες της δυτικής Ευρώπης, του Ισραήλ και των ΗΠΑ.

3.1.2. Η παραγωγή ασφαλιστρων στην Ελλάδα

Η ένωση ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας έχει πραγματοποιήσει έρευνα σχετική με την παραγωγή ασφαλιστρων ανά μήνα μεταξύ των περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων που είναι μέλη της. Στους παρακάτω πίνακες, απεικονίζονται τα συγκεντρωτικά στοιχεία από 57 ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες συγκεντρώνουν τα μεγαλύτερα ποσοστά παραγωγής ασφαλιστρων αθροιστικά, και συγκεκριμένα το 94,4% για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και το 97,4% των ασφαλίσεων ζωής, με στοιχεία για το

έτος 2014 (αναφορά γίνεται σε αυτό το έτος γιατί είναι το τελευταίο με πλήρως ενσωματωμένα στοιχεία).

Αρχικά, φαίνεται ο πίνακας με το ύψος των ασφαλίσεων που πραγματοποιήθηκαν για το έτος 2015, για τους μήνες Ιανουάριο – Αύγουστο που έχουν μέχρι στιγμής ενσωματωθεί, και την ποσοστιαία σχέση – αυξητική ή μειούμενη – συγκριτικά με τις αντίστοιχες μετρήσεις το προηγούμενο έτος, 2014.

Πίνακας 3.4. : Παραγωγή ασφαλίσεων Ιανουαρίου – Αυγούστου 2015

Παραγωγή ασφαλίσεων	Ιανουάριος - Αύγουστος 2015	Μεταβολή έναντι 2014
Ασφαλίσεις Ζωής	1.209.732.388,72	+4,0%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.238.896.306,03	-9,5%
Εκ των οποίων		
Αστική ευθύνη οχημάτων	545.297.658,4	-16,8%
Λοιποί κλάδοι κατά Ζημιών	693.598.647,63	-2,9%
Σύνολο	2.448.628.694,75	-3,3%

Πηγή : Ένωση ασφαλιστικών ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας

Παρατηρείται ότι συνολικά η μείωση κυμάνθηκε στο 3,3%, με μεγαλύτερη μείωση να πραγματοποιείται στον κλάδο των ασφαλίσεων κατά ζημιών και περισσότερο συγκεκριμένα σε αυτόν που αφορά την αστική ευθύνη οχημάτων. Οι ασφαλίσεις ζωής συνέχισαν την αυξητική τους πορεία σε όλη την διάρκεια του πρώτου εξαμήνου, όμως ο ρυθμός ανάπτυξής τους τον Ιούνιο, συγκρατήθηκε σε χαμηλότερο επίπεδο, επηρεαζόμενος όπως είναι φυσικό από την γενικότερη αστάθεια της περιόδου. Επίσης, αξιοπρόσεκτο είναι, ότι οι ασφαλίσεις κατά ζημιών που κατά την συνολική πορεία τους από τον Φεβρουάριο του 2013 έως και το πρώτο πεντάμηνο του 2015 μειώνονταν σταθερά σε όγκο, τον Ιούνιο καταγράφουν πρώτη φορά αύξηση.

Αυτό που αξίζει να σημειωθεί ότι σε σχέση με τον Αύγουστο του 2014, τον Αύγουστο του 2015 παρατηρήθηκε μεγάλη μείωση στην παραγωγή ασφαλίσεων και των δύο ευρύτερων κλάδων ασφαλίσεων, μια αρνητική μεταβολή της τάξης περίπου, συνολικά, του 26%, ως άμεσο εμφανές επακόλουθο της εφαρμογής και ισχύος των capital controls. Συγκεκριμένα, οι ασφαλίσεις ζωής κατέγραψαν ιστορικό χαμηλό επηρεαζόμενες και από την αδυναμία αγοράς αμοιβαίων κεφαλαίων.

Ως προς την παραγωγή ασφαλιστρων για το πρώτο εξάμηνο του 2015, αυτό φτάνει περίπου τα 2,0 δις. Ευρώ, με ως ένα βαθμό ουσιαστικά αυτό το ποσό να επιμερίζεται εξίσου.

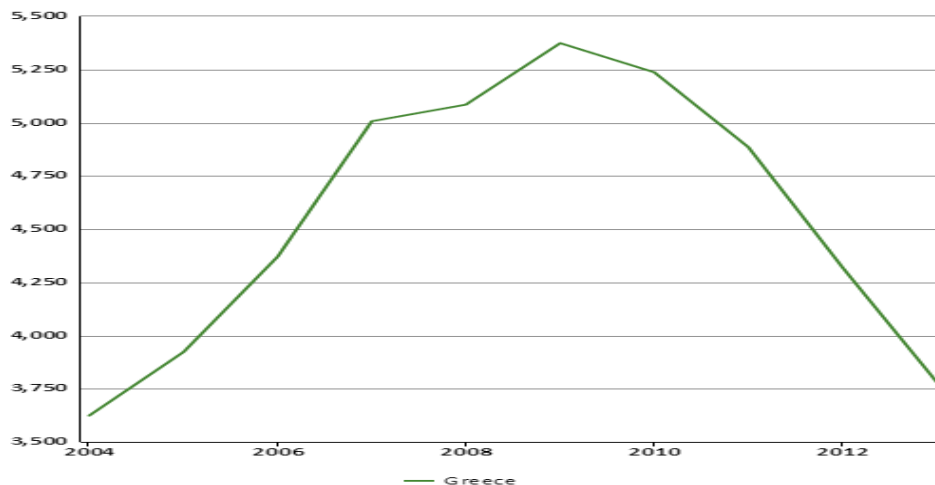
Πίνακας 3.5. : Συμμετοχή κάθε τύπου ασφάλειας στο σύνολο

	Ύψος	Συμμετοχή
Ασφαλίσεις Ζωής (Life insurance)	1.000.497.715,85 €	51%
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών/ (Non life insurance)	950.788.583,81 €	49%
Σύνολο	1.951.286.299,66 €	100%

Πηγή : Ένωση ασφαλιστικών ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας

Μια περισσότερο συγκεντρωτική εικόνα του συνολικού ύψους παραγωγής ασφαλιστρων με απεικόνιση χρονοσειράς για την Ελλάδα, εμφανίζεται στο παρακάτω διάγραμμα.

Διάγραμμα 3.2. : Χρονοσειρά απεικόνισης της παραγωγής ασφαλιστρων



Πηγή: <http://knoema.com/EUIN2015/european-insurance-statistics> 2015?country=1000300-greece)

3.2. Τύποι ασφαλίσεων (Στοιχεία ελληνικής αγοράς)

3.2.1. Ασφαλίσεις κατά ζημιών

Οι σημαντικότεροι κλάδοι στις ασφαλίσεις κατά ζημιών είναι αυτές της ασφάλισης των χερσαίων οχημάτων, των μεταφερόμενων εμπορευμάτων, ασφαλίσεις κατά πυρκαγιάς και στοιχείων της φύσης, λοιπές ζημιές αγαθών, της αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και της γενικής αστικής ευθύνης. Για το πρώτο 8μηνο του 2015, όπως φάνηκε και στον πίνακα που προηγήθηκε, αυτός ο τελευταίος κλάδος κατέγραψε μείωση επηρεαζόμενος κυρίως από τις σημειώσεις στα συμβόλαια για την αστική ευθύνη των οχημάτων, έναν τομέα που είναι ο πλέον δυναμικός στις ασφαλίσεις κατά ζημιών.

Πρωτασφαλίσεις κατά ζημιών

Η παραγωγή από πρωτασφαλίσεις των κλάδων ασφαλίσεων *κατά ζημιών* καθώς και το ποσοστό συμμετοχής τους στο σύνολο, για το πρώτο εξάμηνο του 2015 απεικονίζεται στον παρακάτω πίνακα. Επίσης φαίνεται και η συμμετοχή του κάθε κλάδου στο σύνολο καθώς και η μεταβολή που πραγματοποιήθηκε σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα το προηγούμενο χρόνο.

Πίνακας 3.6. : Κατηγορίες ασφαλίσεων : Η συμμετοχή τους στο σύνολο και η ποσοστιαία μεταβολή τους σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο

	Ευρώ	Συμμετοχή	Μεταβολή
Ατυχήματα	17.678.455,39	1.8%	-5.3%
Ασθένειες	12.842.501,64	1.3%	-8%
Χερσαία οχήματα	96.420.806,37	10%	-9.1%
Αεροσκάφη	382.170,27	0.04%	
Πλοία	7.612.512,69	0.8%	18.9%
Μεταφερόμενα εμπορεύματα	11.885.119,88	1.2%	5%
Πυρκαγιά – στοιχεία της φύσης	185.723.277,18	19.3%	-0.7%
Λοιπές ζημιές αγαθών	61.087.325,04	6.4%	-6.7%
Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	419.016.259,94	43.6%	-16.5%
Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	247.365,58	0.03%	-23.7%

Αστική ευθύνη πλοίων	4.136.426,06	0.4%	-3.4%
Γενική αστική ευθύνη	48.138.847,71	5%	4.6%
Πιστώσεις	15.568.719,68	1.6%	5.2%
Εγγυήσεις	79.162,33	0.01%	- 61.1%
Διάφορες χρηματικές απώλειες	17.675.970,98	1.8%	4.8%
Νομική προστασία	18.151.925,35	1.9%	- 2.8%
Βοήθεια	44.141.737,72	4.6%	-1%
Σύνολο	960.788.583,81	100%	- 9.1%

Πηγή : Ένωση ασφαλιστικών ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας

Όπως παρατηρείται από τον πίνακα ο κλάδος με την μεγαλύτερη συνεισφορά στα τελικά ποσά είναι αυτός που αφορά την αστική ευθύνη των χερσαίων οχημάτων, με δεύτερο σημαντικότερο, σε μεγάλη όμως απόσταση από τον πρώτο, τον κλάδο που ασχολείται με τις ασφαλίσεις κατά πυρκαγιάς και λοιπών στοιχείων της φύσης.

Όταν αθροίζεται η παραγωγή των κλάδων σχετικά με τα αυτοκίνητα – δηλαδή οι κλάδοι αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων και χερσαίων οχημάτων), παρατηρείται ότι συγκεντρώνουν ένα ποσοστό της τάξης του 53,6% των ασφαλίσεων κατά ζημιών.

Για τις ίδιες ασφαλιστικές εταιρείες η παραγωγή ασφαλίσεων κατά ζημιών μειώθηκε κατά 9,1%, επηρεαζόμενη κυρίως από τις μειώσεις που καταγράφηκαν στους κλάδους αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων, χερσαίων οχημάτων και λοιπών ζημιών αγαθών.

3.2.2. Ασφαλίσεις ζωής

Η παραγωγή πρωτασφαλίσεων Ζωής καθώς και το ποσοστό συμμετοχής κάθε υποκλάδου στο σύνολο του κλάδου εμφανίζονται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 3.7. : Παραγωγή πρωτασφαλίσεων Ζωής (υποκατηγορίες κλάδου)

	Ευρώ	Συμμετοχή	Μεταβολή
Ζωής	624.528.627,75	62.4%	5.4%
Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις	236.626.566,91	23.7%	45.2%
Υγείας	58.602.076,62	5.9%	25%
Κεφαλαιοποίησης	16.042,00	0.002%	-25%
Διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων	80.724.402,57	8.1%	19.5%
Σύνολο	1.000.497.715,85	100%	15%

Πηγή : Ένωση ασφαλιστικών ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας

Η παραγωγή του κλάδου ξεπέρασε το 1 δις Ευρώ, με το μεγαλύτερο μέρος του οποίου να προέρχεται από τον κλάδο ασφαλίσεων Ζωής, με αμέσως επόμενο κλάδο αυτόν, των ασφαλίσεων ζωής οι οποίες είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις, ενώ στον αντίποδα με αμελητέο ποσοστό συμμετοχής, είναι ο κλάδος που συνδέεται με τις ασφάλειες κεφαλαιοποίησης.

Δομή κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα

Με την έννοια του κλάδου αναφερόμαστε στο σύνολο των ομοειδών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε μια αγορά διαμορφώνοντας ένα ξεχωριστό τμήμα της. Αναφερόμενοι στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, πρέπει να σημειώσουμε ότι ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα ασκείται από:

- Ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρείες που έχουν έδρα την Ελλάδα

Η λειτουργία ασφαλιστικής με έδρα την Ελλάδα, προϋποθέτει να της έχει χορηγηθεί άδεια με απόφαση της Εποπτικής Αρχής. Η άδεια αυτή έχει ενιαίο χαρακτήρα με την έννοια ότι ισχύει για το σύνολο της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του ευρωπαϊκού οικονομικού χώρου, σε περίπτωση που η υπό σύσταση επιχείρηση ενδιαφέρεται να επεκτείνει και να ασκήσει τις δραστηριότητές της σε άλλο κράτος- μέλος, είτε αυτό

πραγματοποιηθεί λειτουργώντας με καθεστώς υποκαταστήματος, είτε με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.Δ. 400/1970.

Για το σύνολο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που εδρεύουν στην Ελλάδα και έχουν συσταθεί μετά από την έναρξη ισχύος του Προεδρικού Διατάγματος 118/85, η άδεια λειτουργίας τους χορηγείται αποκλειστικά για την άσκηση είτε ασφαλίσεων κατά ζημιών είτε ασφαλίσεων ζωής, χωρίς όμως να ασκούνται και οι δύο τύποι ασφαλίσεων από την ίδια εταιρεία, με άλλα λόγια δηλαδή δεν μπορεί να είναι μικτές. Υπήρχαν όμως και ασφαλιστικές εταιρείες που είχαν έδρα την Ελλάδα και δραστηριοποιούνταν πριν και κατά τη διάρκεια της δημοσίευσης του προαναφερθέντος Προεδρικού Διατάγματος, ασκώντας υπό την ίδια επωνυμία και τους δύο τύπους ασφαλίσεων. Ύστερα από το Προεδρικό Διάταγμα, αυτές οι εταιρείες μπορούν να εξακολουθήσουν να ασκούν ταυτόχρονα και τις δύο δραστηριότητες, με τον όρο ότι η καθεμία από αυτές θα τελεί υπό χωριστή διαχείριση σύμφωνα και με τις διατάξεις του άρθρου 52β του Ν.Δ. 400/1970.

Έτσι στην Ελλάδα, δραστηριοποιούνται οι εξής τύποι ασφαλιστικών εταιρειών:

- Ασφαλιστικές εταιρείες ζωής
- Ασφαλιστικές εταιρείες ζημιών
- Ασφαλιστικές εταιρείες μικτής δραστηριότητας

Ανάλογα με τον κλάδο ασφάλισης που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί κάθε νεοσύστατη εταιρεία (ασφάλισης ζωής ή ασφάλισης ζημιών), της χορηγείται από την εποπτική αρχή η άδεια λειτουργίας, κατά κλάδο ασφάλισης, για το σύνολο ή ένα μέρος των κινδύνων που υπάγονται στον κλάδο, καθώς και κατά ομάδα κλάδων ασφαλίσεων σύμφωνα με την κατάταξη που προβλέπεται στο άρθρο 13 του Ν.Δ. 400/1970.

Επίσης, υπό την εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδας, υπάγονται και οι δραστηριότητες των ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ευρωπαϊκό οικονομικό χώρο, σύμφωνα με τις διατάξεις που διέπουν την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών. Σε αυτές εμπίπτουν:

- Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε τρίτη χώρα εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Ευρωπαϊκού Οικονομικού χώρου και δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα υπό καθεστώς εγκατάστασης (μέσω υποκαταστήματος).

- Ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν έδρα σε κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου και δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα υπό καθεστώς εγκατάστασης ή ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.
- Αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς

Στην εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδας, υπάγονται οι οργανισμοί που ασκούν την αμοιβαία ασφάλιση ή με άλλα λόγια αλληλασφάλιση, με αποκλειστικό σκοπό την αλληλασφάλιση των μελών τους. Οι αλληλασφαλιστικοί συνεταιρισμοί μπορούν να ασκούν ασφαλιστικές εργασίες και ταξινομούνται στις εταιρείες που ασκούν τις ασφαλίσσεις κατά ζημιών.

Παρουσίαση ανταγωνιστών ασφαλιστικού κλάδου

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά δραστηριοποιούνται και επιχειρούν σήμερα 68 ασφαλιστικές εταιρείες. Από τις ανωτέρω επιχειρήσεις, οι 21 δραστηριοποιήθηκαν στις ασφαλίσεις ζωής και οι 47 στις ασφαλίσεις κατά Ζημιών. Από αυτές, οι 54, κατέχουν το 95,8% της παραγωγής ασφαλίσεων. Σύμφωνα με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας - με τον αριθμό των ατόμων/επιχειρήσεων που έχουν εγγραφεί ως μέλη αυτής, οι δραστηριοποιούμενοι στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης και κύριοι ανταγωνιστές της υπό ανάπτυξης εταιρείας, είναι αυτοί που καταγράφονται στον πίνακα που ακολουθεί. Εδώ, πρέπει να σημειωθεί για την καλύτερη κατανόηση του πίνακα, ότι οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον ελλαδικό χώρο, έχουν εγγραφεί και αποτελούν μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας. Παρ' όλα αυτά, κάποιες από τις εταιρείες οι οποίες εμφανίστηκαν σε διάφορους πίνακες κατάταξης ασφαλιστικών εταιρειών, βάσει διαφόρων κάθε φορά κριτηρίων, δεν εμφανίζονται ως μέλη της ανωτέρω ένωσης. Συνεπώς, οι αριθμοί 58-60 – στη στήλη "Αύξων Αριθμός Εταιρείας"- δεν φαίνεται να ανήκουν ως μέλη στην οικεία ένωση, αλλά δραστηριοποιούνται στον ασφαλιστικό χώρο για αυτό και καταγράφονται στον πίνακα.

Πίνακας 3.8. : Σύνολο δραστηριοποιούμενων ασφαλιστικών εταιρειών

Σύνολο δραστηριοποιούμενων ασφαλιστικών εταιρειών			
A/A Εταιρείας	Όνομα εταιρείας	A/A Εταιρείας	Όνομα εταιρείας
1.	AGA INTERNATIONAL S.A	30.	MARFRE ASISTENCIA CO.INTERN.DE SEGUR.SA
2.	AIG EUROPE LIMITED	31.	MALAYSIAN
3.	ALLIANZ ELLAS A.A.E.	32.	METLIFE A.E.A.Z
4.	ARAG SE	33.	MITSUI MARINE & FIRE INS.CO.(EURORE) LTD
5.	Association of LLOYD's Underwriters	34.	NN Hellas
6.	ATRADIUS CREDIT INSURANCE N.V	35.	NP INSURANCE-NEOS ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.
7.	ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ	36.	PRIME INSURANCE COMPANY LIMITED
8.	CNP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ LTD	37.	PERSONAL INSURANCE Α.Ε.Γ.Α
9.	CNP ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	38.	ROYAL - SUN ALLIANCE INSURANCE PLC
10.	CREDIT AGRICOLE INSURANCE Α.Ε.Γ.Α.	39.	SOGECAP S.A.
11.	CREDIT AGRICOLE LIFE INSURANCE S.A.	40.	TOKIO MARINE EURORE INSURANCE LIMITED
12.	DAS HELLAS ΑΝ.ΑΣΦ.ΕΤ.ΓΕΝ.ΝΟΜ.ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	41.	Α.Ε.Γ.Α. ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε.
13.	ERGO ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ	42.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
14.	ERGO ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	43.	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ Α.Ε
15.	EULER HERMES EMPORIKI AAE ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ Α.Ε.	44.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.
16.	EUROLIFE ERB Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	45.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.
17.	EUROLIFE ERB Α.Ε.Γ.Α.	46.	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝ.ΕΛΛ.ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝ.ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
18.	EUROP ASSISTANCE	47.	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.-ΑΣΦ.ΜΙΝΕΤΑ
19.	GENWORTH FINANCIAL- FINANCIAL INS.CO LTD	48.	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.
20.	GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ Α. Ε. Α. Ε.	49.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.
21.	GENERALI HELLAS A.A.E.	50.	ΙΜΠΕΡΙΟ ΛΑΙΦ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ
22.	HD INSURANCE LTD	51.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΟΗΘΕΙΑΣ Α.Ε. ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛ
23.	HDI - GERLING INDUSTRIE VERSICHERUNG AG	52.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛ.ΑΣΦΑΛ.ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΑΕ

24.	INTERASCO A.E.Γ.A	53.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛ.ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦ.ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε
25.	INTER PARTNER ASSISTANCE	54.	ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ (ΥΠΟΚ. EUROLIFE LIMITED)
26.	INTERLIFE A.A.E.Γ.A	55.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.
27.	INTERNATIONAL LIFE A.E.Γ.A.	56.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝ.ΕΛΛ.ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝ.ΑΣΦΑΛ
29.	INTERNATIONAL LIFE A.E.A. ΖΩΗΣ	57.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.
		58.	<i>ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ ΖΗΜΙΩΝ</i>
		59.	<i>ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ</i>
		60.	Alphalife

Πηγή : Ένωση ασφαλιστικών ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας

Εξαιτίας του ότι μια πλήρης και εκτεταμένη καταγραφή όλων των ασφαλιστικών εταιρειών (ανταγωνιστών) θα ήταν ανέφικτη στα πλαίσια μιας διπλωματικής εργασίας, θα αναπτυχθούν περιληπτικά 35 από τις μεγαλύτερες εταιρείες που εμφανίζονται στον πίνακα. Επίσης πρέπει να σημειωθεί, ότι εξαιτίας των νομοθετικών διατάξεων που ισχύουν, οι οποίοι απαγορεύουν μια εταιρεία να δραστηριοποιείται ταυτόχρονα ως παροχής ασφαλειών ζωής και ως γενικών ασφαλίσεων/ζημιών, τα στοιχεία που καταγράφονται παρακάτω, αφορούν τον διακριτικό τίτλο και τα χαρακτηριστικά της εταιρείας γενικά και όχι ανάλογα με το αν αναφέρεται στο τμήμα της που δραστηριοποιείται σε ασφαλίσεις ζημιών ή γενικών ασφαλίσεων. Σε περίπτωση που τα αναφερθέντα στοιχεία αφορούν μια από τις δύο μορφές αποκλειστικά, αυτό θα αναφέρεται.



1. Εθνική Ασφαλιστική ΑΕΕΓΑ

Η Εθνική Ασφαλιστική είναι η αρχαιότερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα με συνεχή και αδιάκοπη λειτουργία άνω των 120 ετών. Ιδρύεται την 15^η Ιουνίου 1981 με κύριο μέτοχο την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδας καθώς και με την συμμετοχή άλλων μικρότερων εταιρειών. Σήμερα αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους και ισχυρότερους Ομίλους χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην Ελλάδα, ενώ πλέον ανήκει κατά 100% στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδας.

Η εταιρεία έχει 13 Διοικητικά Υποκαταστήματα, περίπου 2.200 ασφαλιστικούς συμβούλους, 158 γραφεία πωλήσεων σε όλη την χώρα καθώς και 1.475 συνεργαζόμενα πρακτορεία και Brokers. Πέρα όμως από αυτά έχει και τις θυγατρικές Garanta Assigurari S.A και Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου (Εθνική Ασφαλιστική και Εθνική Γενικών Ασφαλειών)– με ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο και οι δύο, γεγονός που παρέχει δυνατότητα δραστηριοποίησης σε Ρουμανία και Κύπρο αντίστοιχα.

Στα πλαίσια λειτουργίας της, έχει συστήσει την Επιτροπή Ελέγχου της Εταιρείας η οποία δέχεται αναφορές και παρατηρήσεις – υιοθετώντας σαφή πλαίσια εμπιστευτικότητας και απορρήτου- σχετικά με την λειτουργία της επιχείρησης τόσο από τους εργαζόμενους σε αυτή όσο και από άλλα τρίτα ενδιαφερόμενα μέρη. Τα προϊόντα που παρέχει αφορούν τόσο ιδιώτες όσο και επιχειρήσεις.



2. Eurolife ERB ΑΕΓΑ και ΑΕΑΖ

Η Eurolife δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλειών πάνω από μια 15ετία, αρχικά κυρίως με ειδικά τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα, που διατίθενται μέσω των καταστημάτων της τράπεζας Eurobank. Προσφέρει στους πελάτες της, είτε πρόκειται για ιδιώτες είτε για επιχειρήσεις, ένα μεγάλο αριθμό πρωτοποριακών και ευέλικτων προϊόντων, τα οποία διαμορφώνουν μια νέα πραγματικότητα στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων διαθέτοντας ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο. Γνωρίζοντας ότι πλέον με τις υπάρχουσες νομοθετικές διατάξεις δεν είναι δυνατόν κάτω από την ίδια εταιρεία να συστηγάζονται και να καλύπτονται τόσο οι ασφαλίσεις ζωής όσο και οι γενικές ασφαλίσεις, στον όμιλο της Eurolife ERB Insurance Group, ανήκουν οι:

- Eurolife ERB A.E.A.Z, που δραστηριοποιείται στις ασφαλίσεις ζωής
- Eurolife ERB A.E.Γ.A., που καλύπτει απαιτήσεις γενικών ασφαλίσεων.

Η εταιρεία διαθέτει ένα εκτεταμένο δίκτυο καναλιών προώθησης, εξαιτίας του ότι σημεία πώλησης των προϊόντων της οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να βρουν: στα καταστήματα της τράπεζας Eurobank, σε καταστήματα του Νέου Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου, σε εξειδικευμένους συμβούλους της Eurolife ERB Ασφαλιστικής, καθώς και σε ένα μεγάλο αριθμό από ανεξάρτητους συνεργαζόμενους με την εταιρεία συνεργάτες-πράκτορες-περίπου γύρω στα 1.400 άτομα. Η παρουσία της εταιρείας έχει επεκταθεί και στην Ρουμανία μέσω του εκεί υποκαταστήματος της τράπεζας Bancpost.

Στα χρόνια αυτά παρουσίας, πολλές χρονιές η εταιρεία κατακτά την πρώτη θέση στην παραγωγή ασφαλιστρων.



3. Αγροτική Ασφαλιστική (ΑΤΕ Ασφαλιστική)

Η Αγροτική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1980, με κύριο μέτοχο την Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδας και με μικρό ποσοστό συνιδιοκτησίας να κατέχουν και διάφορες Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις, ιδιαίτερα μετά την είσοδο της εταιρείας στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Ιδρύεται ως αποτέλεσμα του διαχωρισμού μεταξύ ασφαλιστικών και τραπεζικών εργασιών που μέχρι εκείνη τη στιγμή ασκούνταν από την Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδας.

Έτσι αρχικά, η Αγροτική Τράπεζα ως αρχικό πεδίο ασφαλιστικής δραστηριοποίησης έχει από το 1932 τις ασφάλειες Πυρός. Λόγω επίσης και του γενικότερου προσανατολισμού της στα αγροτικά θέματα και συμφέροντα, αναλαμβάνει το 1936 την διαχείριση του Ταμείου Γεωργικών Ασφαλίσεων ασκώντας την ασφαλιστική ιδιότητα σε κλάδους όπως της αποκατάστασης από χαλάζι αλλά και τις κτηνασφαλίσεις. Ξεκινά λοιπόν ως αυτόνομη εταιρεία να λειτουργεί το 1980, και σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία διαχωρίζεται, δημιουργώντας την Αγροτική Ζωής που δραστηριοποιείται στον κλάδο των Ζημιών και την Αγροτική Ασφαλιστική στον κλάδο των ασφαλίσεων

Πλέον και από τις 27.07.2012, αποτελεί μέλος του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς, μεταβιβαζόμενη και αυτή, ταυτόχρονα, με το υγιές τμήμα της ATE Bank.

Η ATE Ασφαλιστική είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας με μια καθαρά πελατοκεντρική επιχειρηματική φιλοσοφία και επιθυμώντας την συνεχή βελτίωση των δομών και των διαδικασιών με στόχο την άριστη ποιότητα παροχής υπηρεσιών και την άμεση εξυπηρέτηση. Παρέχει προϊόντα για ιδιώτες πελάτες, για επιχειρήσεις και για προϊόντα εξειδικευμένα σε αγρότες, π.χ. υδατοκαλλιέργειες, φυτική παραγωγή, ζωικό κεφάλαιο, θερμοκήπια, αλιευτικά σκάφη.

Έχει ένα ιδιαίτερα εκτεταμένο δίκτυο προώθησης σε όλη την Ελλάδα, με κεντρικές περιφερειακές μονάδες σε μεγάλα αστικά κέντρα καλύπτοντας το σύνολο της χώρας, ένα μεγάλο αριθμό ιδιωτικών πρακτορείων καθώς και μεσίτες ασφαλίσεων έτσι ώστε η εταιρεία να συμμετέχει στην κάλυψη μεγάλων τεχνικών έργων, τοπικές αγροτικές συνεταιριστικές οργανώσεις ανά νομούς που μπορούν να παρέχουν προτάσεις στο όνομά της καθώς και πλήθος ασφαλιστικών συμβούλων.

4. AXA Ασφαλιστική Α.Ε.

Η εταιρεία ιδρύεται το 1999, με το όνομα Alpha Ασφαλιστική, έπειτα από την συνένωση δύο άλλων εταιρειών: της Εμπορικής ασφαλιστικής και της Ελληνοβρετανικής Ζωής και Ζημιών, υπό την αιγίδα του Ομίλου της ALPHA BANK.

Ο Όμιλος της AXA έχει παρουσία και δραστηριοποιείται σε 59 χώρες καθώς δραστηριοποιείται σε παγκόσμια κλίμακα. Πέρα από την Ελλάδα, έχει παρουσία σε χώρες της Βόρειας Αμερικής, της Ασίας, της Μέσης Ανατολής. Προσφέρει προϊόντα και μια σειρά υπηρεσιών στους πελάτες της, που έχουν να κάνουν με την ασφάλιση ζωής, τις γενικές ασφαλίσσεις και την διαχείριση κεφαλαίων. Ο συνδυασμός σωστών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων υψηλών προδιαγραφών και μιας ισορροπημένης γεωγραφικής κάλυψης και λειτουργίας, καθιστούν την AXA μια από τις περισσότερο διαφοροποιημένες ασφαλιστικές εταιρείες παγκοσμίως. Η AXA Ασφαλιστική συνεχίζει να διαθέτει τα προϊόντα της μέσω των καταστημάτων της ALPHA BANK με την οποία έχει μακρόχρονη και αποκλειστική συνεργασία, εκμεταλλευόμενη και το ευρύ δίκτυο των καταστημάτων της τράπεζας ως σημείο πώλησης των προϊόντων της.



5. ALLIANZ

Η ALLIANZ Ελλάδας είναι μέλος του ALLIANZ Group και δραστηριοποιείται στους κλάδους της ιδιωτικής ασφάλισης και της διαχείρισης κεφαλαίων. Στην ελληνική αγορά έχει μια 20ετή παρουσία και οι τομείς δράσης και τα προϊόντα της εταιρείας καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα ασφαλιστικών προϊόντων καθώς και πράσινων λύσεων π.χ. ασφάλιση φωτοβολταϊκών συστημάτων και η περιβαλλοντική ευθύνη.



6. ERGO

Η ERGO αρχικά ιδρύεται στην Γερμανία το 1997, από την ισότιμη ένωση τριών υπαρχόντων ασφαλιστικών εταιρειών και μιας εταιρείας παροχής νομικής προστασίας και συμβουλών. Αυτές οι εταιρείες συνεπώς υιοθετούν το εμπορικό σήμα της ERGO, δημιουργώντας ένα ιδιαίτερα ισχυρό ασφαλιστικό οργανισμό στην Γερμανία, ο οποίος χρησιμοποιεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα των συνιστωσών του – προσανατολίζονται σε προγράμματα υγείας, ταξιδιωτικές ασφαλίσσεις,

νομικές συμβουλές παρέχοντας υψηλού επιπέδου ασφαλιστικές υπηρεσίες. Τα τελευταία χρόνια έχει παρουσία σε αγορές όπως της Τουρκίας, της Κίνας, της Ινδίας, της Κορέας, κλπ.

Η επέκταση στην Ελλάδα γίνεται όταν μια από τις συνενωθείσες γερμανικές εταιρείες, έχοντας ήδη δραστηριοποίηση στην Ελλάδα, υιοθετεί τον διακριτικό τίτλο της μητρικής εταιρείας και προσφέρει ασφαλιστικά πακέτα τόσο σε ιδιώτες όσο και σε επιχειρήσεις.

Η ERGO στην Ελλάδα εκπροσωπείται με δύο εταιρείες: την ERGO A.A.E Ζημιών, η οποία προωθεί όλες τις γενικές ασφαλίσσεις (αυτοκινήτου, πυρός, γενική αστική ευθύνη, μεταφορές, τεχνικές ασφαλίσσεις) και την Ζωής, η οποία προωθεί ασφάλειες ζωής και υγείας (κάλυψη θανάτου, συνταξιοδοτικά, επιδοματικές καλύψεις, νοσοκομειακά προγράμματα κ.ά).

Η μεγαλύτερη διεύρυνση του δικτύου διανομής της εταιρείας πραγματοποιείται το 2010, όταν η ERGO Ελλάδας κλείνει μια συνεργασία με ορίζοντα 10ετίας με την Τράπεζα Πειραιώς, με κύριο στόχο την προώθηση των ασφαλιστήριων συμβολαίων γενικών ασφαλίσεων μέσα από το ευρύτατο τραπεζικό δίκτυο της Τράπεζας Πειραιώς, με παρουσία σε όλους τους νομούς της χώρας. Πλέον οι δύο αυτοί οργανισμοί, όπως άλλωστε συμβαίνει και στον μεγαλύτερο αριθμό ασφαλιστικών οργανισμών που συνενώνονται οι συνεργάζονται με τράπεζες στην ανάπτυξη του Bankassurance, στόχο έχουν την εκμετάλλευση της δυναμικής και των δυνατοτήτων που προσφέρει αυτή η τραπεζοασφαλιστική σύγκλιση.



7. Groupama - ΦΟΙΝΙΞ

Ο όμιλος Groupama Ασφαλιστική, ανήκει στον διεθνή γαλλικό τραπεζικό και γαλλικό όμιλο Groupama, ο οποίος στην γενέτειρά του έχει παρουσία 110 ετών. Δραστηριοποιείται σε διάφορες χώρες, 12 στον αριθμό, στους κλάδους των ασφαλειών και των υπηρεσιών γενικότερα, μέσω των 11 θυγατρικών του – όπως Τουρκία, Τυνησία, Βιετνάμ, Κίνα, ενώ μια από αυτές εδρεύει και στην Ελλάδα. Αναφορικά, με τις τραπεζικές και χρηματοοικονομικές δραστηριότητες τις οποίες ασκεί αυτές πραγματοποιούνται μέσω της τράπεζας Groupama Banque, που πρόσκειται στον Όμιλο. Η εταιρεία διαθέτει πλήρη σειρά προϊόντων που καλύπτουν κάθε είδος ασφαλιστικής ανάγκης για ιδιώτες, ελεύθερους επαγγελματίες, επιχειρήσεις, στα πλαίσια τόσο της οικογενειακής ζωής όσο και της επαγγελματικής δραστηριότητας.

Η εταιρεία Grurama Ασφαλιστική, ως αυτόνομη εταιρεία με δικό της διακριτικό τίτλο δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά, πάνω από 85 χρόνια, ξεκινώντας από το 1928 για τα συμβόλαια ασφαλίσεων ζημιών, ενώ το 1985, περνά και στις ασφαλίσεις ζωής. Στη συνέχεια και έχοντας ήδη αναγνωρισμένο όνομα και φήμη για την αξιοπιστία των υπηρεσιών της, ενοποιείται με τον Όμιλο Grurama και συγκαταλέγεται τα τελευταία χρόνια στις μεγάλες εταιρείες από άποψη ιδίων κεφαλαίων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Έχει ένα μεγάλο δίκτυο συνεργατών, οι οποίοι αναλύονται σε ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς συμβούλους, σε πράκτορες καθώς και σε άτομα που ασχολούνται με τις μεσιτείες ασφαλειών.



8. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η Ατλαντική Ένωση ιδρύθηκε το 1970 από μια ομάδα κορυφαίων οικονομικών παραγόντων, και ξεχωρίζει από τότε ως και σήμερα για τις σταθερές αρχές της και την ακολουθούμενη πελατοκεντρική της φιλοσοφία. Μεταξύ των μετόχων της εταιρείας περιλαμβάνεται και ο μεγάλος ασφαλιστικός οργανισμός Basler, ο οποίος ανήκει στον Όμιλο εταιρειών της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρείας Baloise – η οποία από το 1997 ανήκει στα ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας, με το κέντρο όμως λήψης αποφάσεων να βρίσκεται στην Ελλάδα.

Σήμερα στην Ελλάδα, συμπεριλαμβάνεται στις 50 γρηγορότερα αναπτυσσόμενες ελληνικές εταιρείες όλων των κλάδων της οικονομίας.

Σχετικά τώρα με τον Δείκτη περιθωρίου Φερεγγυότητας, η εταιρεία βάσει των οικονομικών αποτελεσμάτων της 31^{ης} Δεκεμβρίου 2014, υπερκαλύπτει τον ανωτέρω δείκτη, με ένα ποσοστό 300,4% που σημαίνει με άλλα λόγια ότι τον καλύπτει 3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο.



9. INTERLIFE

Η INTERLIFE Ασφαλιστική είναι ελληνική εταιρεία γενικών ασφαλίσεων με έδρα την Θεσσαλονίκη και συγκεκριμένα τη Θέρμη. Ξεκίνησε το 1991, και δραστηριοποιήθηκε σε ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον το οποίο με το πέρασμα του χρόνου γινόταν όλο και πιο έντονο. Υπήρξε κερδοφόρα από τα πρώτα χρόνια της λειτουργίας της, με κάθετη ανάπτυξη και επιτυχή υλοποίηση των εκάστοτε στόχων της. Η σε βάθος χρόνου

σταθερή θετική εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας, συνέβαλαν στην εδραίωσή της στον ασφαλιστικό χώρο.

Η εταιρεία συνεργάζεται με ισχυρούς και φερέγγυους αντασφαλιστικούς οργανισμούς, προσφέροντας ολοκληρωμένο σύνολο ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών. Κάποιες από τις εταιρείες με τις οποίες συνεργάζεται είναι: MAPFRE, SCOR, Sirius International, TRUST RE, κλπ.



9. Ευρωπαϊκή Πίστη

Η εταιρεία ιδρύεται το 1977, από μια ομάδα 19 ασφαλιστικών συμβούλων Ζωής. Το 2007, η Ευρωπαϊκή Πίστη συμφωνεί με την Τράπεζα Πειραιώς, ώστε η τελευταία να αποκτήσει το 30% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, με την Ευρωπαϊκή Πίστη να αναλαμβάνει την κάλυψη του 30% των στεγαστικών δανείων και άλλων συμφερόντων, καθώς και περιουσιακών στοιχείων της Τράπεζας. Η εταιρεία μέσα σε ένα εξαιρετικά δυσμενές περιβάλλον, στα χρόνια αυτά της ύφεσης σημειώνει μια σταθερή πορεία, σημειώνοντας θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης σε ένα κλάδο που η γενικότερη παραγωγή σημείωσε μείωση.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ από την πρώτη μέρα λειτουργίας της είναι μια 100% ελληνική εταιρεία. Παρέχει στους πελάτες της ολοκληρωμένα πακέτα, είτε ασφαλιστικά, είτε επενδυτικά, είτε τραπεζικά, είτε συνδυασμό αυτών. Αποτελεί έναν οργανισμό 3000 εργαζομένων καθώς και 4000 μετόχων, μεταξύ των οποίων και η Τράπεζα Πειραιώς.

Σήμερα το δίκτυο πωλήσεων της είναι εξαιρετικά εκτεταμένο, απαριθμώντας 5000 συνεργάτες, γεωγραφικά κατανεμημένους και επαρκώς εκπαιδευμένους με σύγχρονους μεθόδους (τηλεδιασκέψεις, e-learning), στα πλαίσια την φιλοσοφίας ότι η εταιρεία, πρέπει να βρίσκεται κοντά σε κάθε ασφαλισμένο της σαν να ήταν ο μοναδικός της πελάτης.



10. INTERAMERIKAN ΖΩΗΣ

Η εταιρεία ανήκει στον όμιλο ACHMEA, έναν διεθνή ασφαλιστικό όμιλο με έδρα την Ολλανδία. Ο Όμιλος αυτός δραστηριοποιείται σε 6 χώρες: Ολλανδία, Ελλάδα, Ιρλανδία, Σλοβακία, Τουρκία και τέλος Αυστραλία. Κύριοι μέτοχοι του ανωτέρου ομίλου είναι η

μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της Ολλανδίας καθώς και η Rabobank, μια από τις ασφαλέστερες τράπεζες του κόσμου.

Στην Ελλάδα, ιδρύεται το 1969 και δραστηριοποιείται σε όλους τους τομείς ασφάλισης (Ζωής, Υγεία, προστασία περιουσίας). Απόκτημα της εταιρείας είναι και η εταιρεία Anytime η οποία δραστηριοποιείται στις απευθείας/άμεσες ασφαλίσεις (direct insurance bank). Σε έρευνες στάσης καταναλωτών η εταιρεία κατακτά την πρώτη θέση σε κριτήρια φήμης και αναγνωρισιμότητα, για σύνολο ετών.

Προσφέρει ολοκληρωμένα πακέτα για ιδιώτες, επαγγελματίες, καθώς και για επιχειρήσεις. Το δίκτυο πωλήσεων αποτελείται από μεγάλο αριθμό ατόμων που δραστηριοποιούνται και συμμετέχουν σε αυτό (π.χ. εργαζόμενοι σε ασφαλιστικές εταιρείες, ασφαλιστικοί σύμβουλοι, εργαζόμενοι σε υπηρεσίες βοήθειας και υγείας). Ως προς τον άλλο παράγοντα του δικτύου πωλήσεων, αυτόν της παρουσίας καταστημάτων/γραφείων του οργανισμού, αυτά μπορούν να συνοψισθούν σε έναν αρκετά μεγάλο αριθμό από γραφεία πωλήσεων, καθώς και με την ύπαρξη διοικητικών γραφείων σε πόλεις- κλειδιά, στοχεύοντας στην ανάπτυξη του δικτύου και την άμεση επίλυση προβλημάτων που ανακύπτουν.

Αναφορικά με το δείκτη φερεγγυότητας που παρουσιάζει ο όμιλος ACHMEA στα πλαίσια της εφαρμογής της Οδηγίας Φερεγγυότητας, αυτός προσεγγίζει το 215%, καλύπτοντας κατά δύο φορές περισσότερο το ζητούμενο ποσό από την Ευρωπαϊκή Ένωση.



12. NP Insurance

Η ασφαλιστική εταιρεία ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε, ιδρύεται το Φεβρουάριο του 1972. Το Σεπτέμβριο του 1995, η εταιρεία περιήλθε στην ιδιοκτησία της ασφαλιστικής εταιρείας AGF-Κόσμος, όπου και παραμένει ως θυγατρική της μέχρι και το 1999. Τον Δεκέμβριο του ίδιου έτους (1999), η εταιρεία μεταβιβάζεται στον ασφαλιστικό όμιλο ALLIANZ, όπου ουσιαστικά παραμένει υπό την κατοχή του, ακολουθώντας τις όποιες μεταβολές έχουν πραγματοποιηθεί στον όμιλο (εξαγορά), αφήνοντας το σύνολο του χαρτοφυλακίου των ασφαλιστήριων συμβολαίων δικαιωμάτων και υποχρεώσεων στην ALLIANZ Ελλάδα. Η νέα διοίκηση μετονομάζει την εταιρεία Νέος Ποσειδών, με το διακριτικό πλέον τίτλο NP Insurance.

Η εταιρεία έχει ένα δίκτυο πωλήσεων περίπου 700 συνεργατών και 25 καταστημάτων πωλήσεων.



13. INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κατέχει κορυφαία θέση στον ασφαλιστικό και ευρύτερο χώρο των επιχειρήσεων με δραστηριότητες οι οποίες επεκτείνονται συνεχώς, καλύπτοντας ένα ευρύτερο φάσμα υπηρεσιών στους τομείς των ασφαλίσεων, των πιστωτικών καρτών και γενικότερα άλλων χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών.

Η Έδρα του Ομίλου είναι στη Θεσσαλονίκη. Έχει ένα ισχυρά οργανωμένο δίκτυο εξυπηρέτησης με πολλά ιδιόκτητα γραφεία σε όλη την επικράτεια, ενώ έχει και πολυσυnergieia.



14. METLIFE ΖΩΗΣ

Η METLIFE δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλίσεων σε παγκόσμια κλίμακα, περισσότερο από 145 χρόνια. Η εταιρεία έχει αναπτύξει ισχυρό όνομα και φήμη σε όλο τον κόσμο μέσω εξαγορών, κοινοπραξιών και άλλων μορφών συνεργασίας με εταιρείες σε διάφορα μέρη του κόσμου. Στα πλαίσια αυτής της ανάπτυξης, η METLIFE δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 1964. Προσφέροντας μια ευρεία γκάμα ευέλικτων ασφαλιστικών προγραμμάτων προσφέροντας ολοκληρωμένη κάλυψη στους κλάδους ασφαλίσεων: ζωής, προσωπικών ατυχημάτων, υγείας και συνταξιοδότησης. Στόχος της είναι η προσφορά προϊόντων με προστιθέμενη αξία, τα οποία εναρμονίζονται με τις εξελίξεις, όπως αυτές διαμορφώνονται στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον.



15. ING → NN

Η εταιρεία που στον πίνακα αναφέρεται ως ING, πλέον και από τις αρχές του 2015, έχει μετονομαστεί σε NN (Nationale - Nederlanden), όταν η εταιρεία αποφασίζει με στρατηγικό ορίζοντα να προχωρήσει στη μετονομασία του Ομίλου, γεγονός που έχει τις ρίζες του, στον επιτυχημένο διαχωρισμό του τραπεζικού από τον ασφαλιστικό τομέα του Ομίλου τον προηγούμενο χρόνο (2014). Οι μόνες χώρες στις οποίες το λογότυπο της ING δεν αλλάζει είναι η Ισπανία και η Πολωνία. Η νέα αυτόνομη εταιρεία καθώς και η ονομασία προκύπτει έπειτα από την επιτυχή δημόσια εγγραφή στην οποία προέβει η επιχείρηση για να συγκεντρώσει τα απαραίτητα για αυτής κεφάλαια. Σήμερα είναι ένας όμιλος με παρουσία σε 18 χώρες, σε Ευρώπη, Αμερική, Ασία.

Η ING Insurance ως προέλευση χρονολογείται περίπου 170 χρόνια πίσω με ολλανδική καταγωγή. Οι ασφαλισμένοι στην ING Ελλάδα, συνεχίζουν να απολαμβάνουν την ίδια ισχύ από πλευράς συμβολαίων και στην νέα εταιρεία. Το δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας είναι εξίσου εκτεταμένο, καλύπτοντας τις περισσότερες περιοχές και νομούς της χώρας με τουλάχιστον ένα γραφείο πωλήσεων ανά περιοχή.



16. Υδρογείος

Ο Όμιλος της Υδρογείου είναι ένας αμιγώς ελληνικός ασφαλιστικός όμιλος στον κλάδο των γενικών ασφαλειών. Στην Ελλάδα η παρουσία του ξεκινά το 1973, έχοντας ένα ευρύ δίκτυο από υποκαταστήματα και γραφεία στις μεγαλύτερες πόλεις της Ελλάδας ενώ παραπάνω από μια 10ετία, δραστηριοποιείται και στην Κύπρο, έχοντας και εκεί αναπτύξει το δίκτυο καταστημάτων της.



17. Συνεταιριστική Ασφαλιστική

Η συνεταιριστική ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1979, από τους αγρότες, όταν οι παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες δεν μπορούσαν να καλύψουν πλήρως τις ανάγκες τους. Ο στόχος της ίδρυσης μιας συνεταιριστικής ασφαλιστικής εταιρείας ήταν η δημιουργία εξειδικευμένων προγραμμάτων που θα κάλυπτε ατομικά τις ανάγκες των αγροτών. Η νέα εταιρεία αποτέλεσε τον ακρογωνιαίο λίθο του συνεταιριστικού κινήματος, αντιμετωπίζοντας όμως προβλήματα σχετικά με την απειρία μιας νέας εταιρείας, με λίγα περιουσιακά στοιχεία σε ένα χώρο ιδιαίτερα ανταγωνιστικό. Στην πορεία των ετών και νέες ασφαλιστικού χαρακτήρα εταιρείες από την Ιταλία, τη Γαλλία και το Βέλγιο προσέφεραν την τεχνογνωσία τους και συμμετείχαν στο μετοχικό κεφάλαιο.

Το εμπορικό δίκτυο της εταιρείας υποστηρίζεται από ένα μεγάλο αριθμό από εξουσιοδοτημένους ασφαλιστικούς συμβούλους, ασφαλιστικούς πράκτορες και διαμεσολαβητές, με πιο έντονη την δραστηριότητα των συνεταιριστικών ενώσεων και των Συνεταιριστικών Τραπεζών. Επίσης, εκτός από τα κεντρικά καταστήματα του οργανισμού, έχουν δημιουργηθεί και άλλα στην περιφέρεια με στόχο να επιτυγχάνεται ταχύτητα, ποιότητα και ευελιξία στην παροχή υπηρεσιών προς το καταναλωτικό κοινό της εταιρείας.



18. Ασφάλεια Μινέττα

Οι Ασφάλεια Μινέττα είναι μια από τις παλαιότερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας. Δραστηριοποιείται πάνω από 50 χρόνια στην ελληνική αγορά και ειδικά τα πρώτα χρόνια είχε μεγάλη εξειδίκευση στις ασφαλίσσεις αυτοκινήτων, χωρίς όμως να υστερεί και στα υπόλοιπα ασφαλιστικά πακέτα.



19. Ευρώπη

Η παρουσία αυτής της εταιρείας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, τοποθετείται το 1985. Η εταιρεία αναπτύσσεται σταθερά σε υγιείς βάσεις, έχοντας στο πελατολόγιο της ισχυρές εμπορικές επιχειρήσεις καθώς και χρηματοοικονομικούς ομίλους. Το 1998 στο μετοχικό κεφάλαιο της Ευρώπη Ασφαλιστική εισέρχεται με μειοψηφικό πακέτο και η Εθνική Ασφαλιστική, θυγατρική όπως έχει αναφερθεί και παραπάνω της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδας, πιστοποιώντας με έναν τρόπο την αναπτυξιακή προοπτική της Ευρώπη Ασφαλιστική. Έτσι και ως συγγενής εταιρεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, η εταιρεία αυτή συνεχίζει την πορεία της κερδίζοντας σταθερά μερίδια αγοράς.



20. International Life

Η International Life ξεκινά την παρουσία της στην Ελλάδα το 1956, με την ίδρυση αντιπροσωπείας της RAS Αδριατικής στον ελλαδικό χώρο. Συνεχίζει την πορεία της στα επόμενα χρόνια προχωρώντας σε συγχωνεύσεις και εξαγορές οι οποίες στόχο έχουν να ενισχύσουν την θέση της εταιρείας στον ασφαλιστικό χώρο. Το 2010, συγχωνεύεται με εξαγορά η ING Ελλάδας από την International Life, στοχεύοντας στην ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου πυρός των εταιρειών.



21. Αιγαίον Ασφαλιστική

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 1995 με ουσιαστική δραστηριοποίηση τις ασφαλίσσεις πλοίων, σκαφών αναψυχής και φορτίων. Έχοντας κερδίσει την εμπιστοσύνη της ναυτιλιακής κοινότητας, παραμένει στην κορυφή των ναυτασφαλειών, προσφέροντας την εμπειρία και την τεχνογνωσία της. Το 1999 αποφασίζεται, να επεκταθεί και να διευρυνθεί η

δραστηριότητά της και στους υπόλοιπους κλάδους ασφάλισης ζημιών. Σήμερα δραστηριοποιείται στους περισσότερους κλάδους των γενικών ασφαλειών, παρέχοντας εξειδικευμένα και σύγχρονα προγράμματα για κάθε ενδιαφερόμενο. Η ανάπτυξη της ΑΙΓΑΙΟΝ Ασφαλιστική, βασίζεται στο συνεχώς διευρυνόμενο δίκτυο συνεργασιών της με πιστοποιημένους διαμεσολαβητές, μέσω των οποίων τα προϊόντα της διατίθενται στις περισσότερες περιοχές της χώρας.



22. Sogecap

Η Sogecap είναι η ασφαλιστική εταιρεία στον κλάδο των ασφαλίσεων ζωής του γαλλικού ομίλου Societe Generale, ενώ επίσης θεωρείται και η μητρική εταιρεία άλλων ασφαλιστικών εταιρειών του ίδιου Ομίλου σε περιοχές εκτός Γαλλίας.

Η εταιρεία έχει παρουσία στην Γαλλία για περισσότερα από 30 χρόνια ενώ επίσης δραστηριοποιείται στην κεντρική Ευρώπη, στην Ρωσία, στην Ασία καθώς και σε μεσογειακές χώρες. Παλαιότερα η παρουσία της στην Ελλάδα, καθώς και τα προϊόντα της προωθούνταν περισσότερο μέσω των καταστημάτων της Γενικής Τράπεζας.



23. ΑΕΓΑ Ασφ.Σιδέρης

Η ΑΕΓΑ ΑΣΦΑΛΙΑΙ Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ ιδρύεται το 1978, και έκτοτε παραμένει μια αμιγώς ελληνική εταιρεία με οικονομικά σταθερή πορεία στον χώρο της ασφαλιστικής αγοράς, προσφέροντας λύσεις και προϊόντα τόσο στις επιχειρηματικές όσο και στις ατομικές ανάγκες των πελατών της.



24. Prime Insurance

Η Demco Insurance ή Demco Ασφαλιστική ξεκινά την δραστηριότητά της τον Ιούλιο του 2008, στο κέντρο της Αθήνας, ως ένα ελληνικό κατάστημα της κυπριακής εταιρείας Demco Insurance LTD. Λίγους μήνες μετά από την πρώτη εμφάνιση της, εξαγοράζει το σύνολο του χαρτοφυλακίου της ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας IMPERIAL HELLAS, καθιερώνοντας το όνομά της στον ασφαλιστικό χώρο, δραστηριοποιούμενη στους περισσότερους κλάδους ασφάλισης.

Τον Σεπτέμβριο του 2011, η Demco Ασφαλιστική συγχωνεύεται με την Prime Insurance (Interlife) στην Κύπρο, αλλάζοντας όνομα στην εταιρεία.



25. Mapfre

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στην Ελλάδα, από το 1994 μέσω της ίδρυσης της EUROSOS ASSISTANCE, ενώ το 1996 ιδρύθηκε το ασφαλιστικό υποκατάστημα Ελλάδας με την επωνυμία της.



26. Credit Agricole

Η Credit Agricole δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλίσεων ζωής από το 2001 με την επωνυμία Εμπορική Ζωής, όταν ιδρύθηκε με την μορφή κοινοπραξίας μεταξύ του Ομίλου της Credit Agricole μέσω της ασφαλιστικής του εταιρείας Predica και της πρώην Εμπορικής Τράπεζας, με ποσοστά 50% η καθεμία στη νέα αυτή εταιρεία.



27. Ορίζων

Η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική είναι μια αμιγώς ελληνική εταιρεία, με παρουσία στο χώρο των ασφαλειών από το 1964, αποδεικνύοντας τη διαχρονικότητά της με την σταθερά καλή πορεία της. Το 1970 εισέρχεται στο μετοχικό κεφάλαιο της Royal Sun Alliance Insurance, εταιρείας αγγλικών συμφερόντων, μιας από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές δυνάμεις σε παγκόσμια κλίμακα. Το 2002, έχοντας ως εχέγγυο το συνδυασμό κεφαλαιακής επάρκειας και κερδοφορίας, επεκτείνει της δραστηριότητές της και συνεργάζεται στρατηγικά στα πλαίσια του Bankassurance με την Τράπεζα Πειραιώς. Τέλος, το 2014, προχωράει στον επανασχεδιασμό των προγραμμάτων της στους κλάδους Ζωής και Υγείας, προσπαθώντας να δώσει απάντηση στις ελλείψεις του δημόσιου συστήματος στους ανωτέρω τομείς.



28. Γενική Πανελλαδική

Η εταιρεία ξεκινά το 1978 από μια ομάδα ιδιοκτητών τουριστικών λεωφορειών, οι οποίοι θέλησαν να προσφέρουν ανταγωνιστικά ασφάλιστρα αποκλειστικά για τα μέλη του συνεταιρισμού τους, τα οποία βέβαια για να είχαν ενταχθεί σε αυτόν πληρούσαν κάποια

κριτήρια φερεγγυότητας που είχαν προηγουμένως τεθεί. Πρόκειται ουσιαστικά για έναν αλληλασφαλιστικό συνεταιρισμό που καλύπτει τους κινδύνους που μπορεί να αντιμετωπίσουν τα τουριστικά λεωφορεία των μελών της (πυρός, κλοπής, θραύσης κρυστάλλων), οι οποίοι καλύπτονται με συμβάσεις διεθνών οίκων. Σήμερα, ο οργανισμός διαθέτει γύρω στα 1400 μέλη και έναν αρκετά μεγάλο αριθμό από ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.



29. Alphalife

Η Alphalife είναι μια νέα, δυναμικά αναπτυσσόμενη εταιρεία του Ομίλου της Alpha Bank για τον χώρο των ασφαλίσεων. Η αποκλειστική προώθηση των προϊόντων της εταιρείας γίνεται από το δίκτυο των καταστημάτων της Alpha Bank.



30. DAS

Η Deutscher Automobil Schutz (DAS), με έδρα το Μόναχο έγινε γρήγορα γνωστή για τις εξειδικευμένες υπηρεσίες της στον τομέα της νομικής προστασίας και μέχρι σήμερα έχει δημιουργήσει ένα δίκτυο θυγατρικών εταιρειών σε πολλές χώρες της Ευρώπης και όχι μόνο. Σήμερα η DAS είναι μέλος του γερμανικού ασφαλιστικού ERGO, θυγατρικής της αντασφαλιστικής εταιρείας, Munich RE. Η στρατηγική της εταιρείας, προσδιορίζεται στο να εξασφαλίζεται η πρόσβαση στη δικαιοσύνη από όλους, ώστε να μπορεί ο κάθε πολίτης να κατοχυρώσει και να διεκδικήσει τα έννομα δικαιώματά του σε κάθε περίπτωση. Το 1971, ξεκινά την παρουσία της στην Ελλάδα, με τη μορφή Ανώνυμης Εταιρείας Γενικής Νομικής Προστασίας, εξειδικευόμενη ουσιαστικά στην ασφάλιση της Νομικής Προστασίας στην ελληνική αγορά. Συνεπώς έχει ένα εκτεταμένο δίκτυο συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και συνεργαζόμενων δικηγόρων προκειμένου να επιλύονται άμεσα και αποτελεσματικά τα προβλήματα των ασφαλισμένων στην εταιρεία.

Όπως και οι άλλες καθαρά αμιγώς ασφαλιστικές επιχειρήσεις, έτσι και αυτή προσφέρει λύσεις και προϊόντα και για τους ιδιώτες και για τις επιχειρήσεις αλλά και εξειδικευμένες λύσεις παρέχοντας υπηρεσίες ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, ενώ ακόμα προσφέρει ειδικά πακέτα κάλυψης για άτομα που εργάζονται είτε στα σώματα ασφαλείας, είτε ως λογιστές - φοροτεχνικοί, είτε ως εργαζόμενοι στις Οδικές Συγκοινωνίες (Ο.Σ.Υ).

31. CNP Ζώης



Η CNP Ζώης είναι η ασφαλιστική εταιρεία ζωής του ομίλου CNP CYPRUS INSURANCE HOLDINGS LTD.

32. Personal Insurance



Η Personal Insurance A.E.Γ.A ως Ασφαλιστική εταιρεία γενικών ασφαλίσεων δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους γενικών ζημιών. Αποτελεί μια εταιρεία κατά κύριο λόγο ελληνικών συμφερόντων, στηριζόμενη σε μια εμπειρία τουλάχιστον 70 ετών. Η εταιρεία συνεργαζόμενη με γνωστούς ανασφαλιστικούς οργανισμούς του εξωτερικού και στην Ελλάδα έχει ένα εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων σε όλη την χώρα, παρέχοντας στους πελάτες της διαρκή παρουσία σε πανελλαδική εμβέλεια προσφέροντας πακέτα για τις ανάγκες οποιουδήποτε τύπου πελατών.

33. Euler Hermes



Η εταιρεία ιδρύεται το 1996 με τον διακριτικό τίτλο, Φοίνιξ Ασφάλειες Πιστώσεων. Για την δημιουργία της εταιρείας συνεργάζονται ο όμιλος της Εμπορικής Τράπεζας της Ελλάδος, καθώς και οι όμιλοι Euler και Hermes.

Το 2002, οι δύο όμιλοι του εξωτερικού συγχωνεύονται δημιουργώντας τον κοινό όμιλο Euler Hermes. Ύστερα από αυτό, η εταιρεία με το αρχικό όνομα που αναφέρθηκε παραπάνω, μετονομάστηκε σε Euler Hermes Εμπορική, για να φτάσουμε το 2013, που η Euler Hermes αυξάνει τη συμμετοχή της στο μετοχικό κεφάλαιο αλλάζοντας πάλι το όνομα της εταιρείας σε αυτό που είναι και σήμερα, Euler Hermes Hellas.

Η εταιρεία έχει γραφεία σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, ενώ έχει αναπτύξει την δυνατότητα άμεσης on line επικοινωνίας μέσω πληροφοριακών συστημάτων με πελάτες και συνεργάτες, μειώνοντας το χρόνο ανταποκρισιμότητας στις παρουσιαζόμενες ανάγκες και βελτιώνοντας την παρεχόμενη ποιότητα.



34. Interasco

Η προκάτοχος της εταιρείας ιδρύεται το 1980 στη Θεσσαλονίκη έχει μια ιστορία 125 ετών, δραστηριοποιούμενη στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία. Τον Αύγουστο του 2006, ιδρύεται η Interasco A.E.Γ.A ως θυγατρική ενός από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς ομίλους του Ισραήλ, του Harel Insurance Investments and Financial Services, ισχυροποιώντας της θέση της εταιρείας στην ελληνική αγορά. Στην Ελλάδα έχει ένα δίκτυο περίπου 600 συνεργατών που εξυπηρετούν τους ασφαλισμένους της.



35. Generali

Η εταιρεία εισάγεται στην ασφαλιστική αγορά το 1886 με την ίδρυση ασφαλιστικού πρακτορείου, το οποίο σχεδόν ένα αιώνα αργότερα μετατρέπεται σε υποκατάστημα της Assicurazioni Generali, όταν το 1991 μετατρέπεται σε ανώνυμη εταιρεία με την επωνυμία Generali Hellas. Η Generali ιδρύεται στην Ιταλία, πηγαίνοντας εξαιρετικά καλά στον αντίστοιχο ασφαλιστικό κλάδο στη γειτονική χώρα. Σήμερα έχει εξαπλωθεί σε πενήντα χώρες και στις πέντε ηπείρους. Στην Ελλάδα, κατατάσσεται μεταξύ των κερδοφόρων ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται.

Οικονομικά στοιχεία κλάδου

Παρακάτω ακολουθεί ένας πίνακας ο οποίος καταγράφει με πλήρη στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς του 2013, το πώς κατατάσσονται και ποιες είναι οι 15 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες, βάζοντας ως κριτήρια:

- Τα κέρδη προ φόρων που έχουν καταγράψει
- Το σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων του παθητικού τους.

Αξίζει να σημειωθεί ότι παρακάτω έχει παρατεθεί ένα ακόμη πίνακας, ο οποίος παρουσιάζει τα Κέρδη προ φόρων κάθε εταιρείας, με επικαιροποιημένα στοιχεία της τελευταίας ολοκληρωμένης χρήσης, αυτής του 2014. Βασικός σκοπός παράθεσης του πρώτου πίνακα που παρουσιάζεται, είναι να δείξει την ευθεία σχέση που υπάρχει μεταξύ των Ιδίων Κεφαλαίων μιας επιχείρησης και του ποσού των κερδών που αυτή σημειώνει.

**Πίνακας 3.9. : Κατάταξη εταιρειών βάσει i) Κερδών προ φόρων,
ii) Συνόλου Ιδίων Κεφαλαίων**

A/A Εταιρείας	Βάσει κερδών προ φόρων	Βάσει συνόλου Ιδίων Κεφαλαίων
1.	Εθνική ΑΕΕΓΑ	Εθνική ΑΕΕΓΑ
2.	EUROLIFE ERB ΑΕΑΖ	EUROLIFE ERB ΑΕΑΖ
3.	EUROLIFE ERB ΑΕΓΑ	INTERAMΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ ΑΕ
4.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	ΑΛΛΙΑΝΖ ΕΛΛΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε
5.	ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε	ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε
6.	ΑΛΛΙΑΝΖ ΕΛΛΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε	EUROLIFE ERB ΑΕΓΑ
7.	ΕΡΓΟ ΑΑΕ ΖΗΜΙΩΝ	ΙΝΓ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ
8.	GRUPAMA ΦΟΙΝΙΞ ΑΕΑΕ	ΜΕΤΛΙΦΕ ΑΛΙΣΟ ΑΕΑΖ
9.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
10.	ΙΝΤΕΡΛΙΦΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ	ΕΡΓΟ ΑΑΕ ΖΗΜΙΩΝ
11.	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΕΓΑ	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε
12.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ
13.	ΝΡ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣΕ-ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΕΓΑ
14.	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΕ	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΕ
15.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ ΑΕ	GRUPAMA ΦΟΙΝΙΞ ΑΕΑΕ

Πηγή : <http://underwriter.gr/report>

Όπως παρατηρείται κατά το μεγαλύτερο μέρος τους οι δύο στήλες του πίνακα αποτελούνται από τις ίδιες εταιρείες ακόμα και αν σε κάποιες περιπτώσεις αυτές παρουσιάζουν κάποια άνοδο ή κάθοδο θέσης ανάλογα με το κριτήριο που εξετάζεται κάθε φορά στην κάθε στήλη. Οι μόνες εταιρείες που έχουν μια μόνο αναφορά είναι : η

NP INSURANCE-NEOS ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. (εμφανίζεται μόνο στις 15 μεγαλύτερες εταιρείες από πλευράς κερδών προ φόρων) και οι ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ και METLIFE ALICO ΑΕΑΖ (οι οποίες εμφανίζονται μόνο στην στήλη του μεγαλύτερου ύψους συνόλου Ιδίων Κεφαλαίων).

Ο πίνακας που ακολουθεί, παρουσιάζει όπως αναφέρθηκε και παραπάνω τα καθαρά αποτελέσματα χρήσεως που σημείωσαν οι εταιρείες για το 2014. Συγκρινόμενες με το 2013, γενικά είναι εμφανές ότι η Εθνική Ασφαλιστική συνεχίζει να κρατά τα ινία της ασφαλιστικής αγοράς.

Πίνακας 3.10. : Παρουσίαση των Καθαρών Αποτελεσμάτων χρήσεως προ Φόρων και των συστατικών τους στοιχείων

Εταιρεία	Συνολικά Αποτελέσματα εκμετάλλευσης (2014)	Γενικά έξοδα	Καθαρό Αποτέλεσμα χρήσης προ φόρων
Εθνική ΑΕΕΓΑ	97.851.711,31	53.421.873,25	44.429.838,06
ERGO ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	53.995.220,62	19.038.209,79	34.957.010,83
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛ.ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦ.ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε	72.597.148,54	40.436.949,89	32.160.198,65
EUROLIFE ERB Α.Ε.Γ.Α.	41.923.735,19	10.354.120,42	31.569.614,77
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	46.049.341,26	14.798.022,07	31.251.319,19
EUROLIFE ERB Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	38.106.706,99	10.085.763,10	28.020.943,89
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ	56.846.543,76	34.808.602,29	22.037.941,47
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	47.028.900,27	27.316.420,20	19.712.480,07
ALLIANZ ELLAS Α.Α.Ε.	43.909.336,34	27.149.091,52	16.760.244,82
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	24.361.644,39	8.216.384,60	16.145.259,79
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ ΖΗΜΙΩΝ	48.687.636,96	32623114,18	16.064.522,78
GROUPAMA ΦΟΙΝΙΞ Α. Ε. Α. Ε.	46.922.141,79	31.469.887,04	15.452.254,75
INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Γ.Α.	22.900.087,00	12.622.621,11	10.277.465,89
INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α	11.091.522,84	1.907.149,00	9.184.373,84

NP INSURANCE-NEOS ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.	13.615.529,78	5.073.731,28	8.541.798,50
ΑΕΓΑ Ασφάλεια Γ.Σιδέρης Α.Ε.	6.457.611,56	-183.475,31	6.641.086,87
METLIFE Α.Ε.Α.Ζ	31.795.401,94	25.254.077,03	6.541.324,91
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.	31.707.389,44	25.249.947,60	6.457.441,84
GENERALI HELLAS Α.Α.Ε.	10.198.826,99	4.493.537,32	5.705.289,67
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΟΗΘΕΙΑΣ Α.Ε.	24.374.388,09	20.262.068,68	4.112.319,41
ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	6.383.967,33	2.313.532,00	4.070.435,33
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝ.ΕΛΛ.ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝ.ΑΣΦΑΛ	10.795.661,79	7.072.450,88	3.723.210,91
ING ΕΑΑΕ ΖΩΗΣ	40.476.518,86	36.977.705,88	3.498.812,98
ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	7.996.150,03	4.556.619,25	3.439.530,78
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.- ΑΣΦ.ΜΙΝΕΤΑ	21.593.179,75	18.708.369,95	2.884.809,80
INTERASCO Α.Ε.Γ.Α	8.386.354,12	5.556.269,58	2.830.084,54
CREDIT AGRICOLE INSURANCE Α.Ε.Γ.Α.	4.138.706,05	1.433.638,91	2.705.067,14
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΑΕ ΖΩΗΣ	2.616.800,84	643.071,38	1.973.729,46
EULER HERMES ΕΜΠΟΡΙΚΙ ΑΑΕ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ Α.Ε.	270.290,01	297.878,02	-27.588,01
ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ	2.665.949,27	1.184.403,31	1.481.545,96
CREDIT AGRICOLE ΑΑΕ ΖΩΗΣ	6.198.952,38	4.952.534,47	1.246.417,91
PERSONAL INSURANCE Α.Ε.Γ.Α	2.442.954,92	1.361.779,02	1.081.175,90
ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ	3.178.339,06	2.545.093,74	633.245,32
DAS HELLAS ΑΝ.ΑΣΦ.ΕΤ.ΓΕΝ.ΝΟΜ.ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	3.317.030,69	2.782.089,14	534.941,55
MALAYAN INSURANCE Co Inc	444.048,48	297.784,62	146.263,86
CNP ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	475.232,01	363.661,13	111.570,88
ERGO ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ	721.059,57	618.312,14	102.747,43

ΜΕΝΤΙΤΕΡΡΑΝΙΑ ΑΑΕΖ	322.510,61	305.622,15	16.888,46
ΙΜΠΕΡΙΟ ΛΑΙΦ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	-141.514,47	62.190,42	-203.704,89
ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ Α.Ε	8.214.479,54	9.584.327,79	-1.369.848,25
Alphalife ΑΑΕΖ	6.313.779,61	8.140.988,91	-1.827.209,30
INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	3.678.469,88	5.807.410,52	-2.128.940,64
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛ.ΑΣΦΑΛ.ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΑΕ	18.504.177,73	36.138.148,23	-17.633.970,50

3.3. Παγκόσμια αγορά

Η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά αποτελεί όπως φαίνεται και από τον παρακάτω χάρτη, τη μεγαλύτερη ασφαλιστική αγορά σε ολόκληρο τον κόσμο, συγκεντρώνοντας για το 2014 το 35% της συνολικής παγκόσμιας παραγωγής ασφαλίσεων. Ακολουθείται σε ποσοστιαία βάση από δύο ουσιαστικά ισοδύναμες περιοχές, την Βόρεια Αμερική και την Ασία. Πρέπει να σημειωθεί ότι με καταγραφές προηγούμενων ετών το ποσοστό της Βόρειας Αμερικής μεταβλήθηκε έστω αν αυτό έγινε σε αμελητέο βαθμό. Τέλος, στην κατανομή αυτή ακολουθούν η Αφρική με την Ωκεανία καθώς και η Νότια Αμερική με την Καραϊβική.



Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται σε μορφή χρονοσειράς στοιχεία για το ύψος της συνολικής παγκόσμιας παραγωγής ασφαλίσεων – σε δις Ευρώ- και πώς αυτή κατανέμεται στις διάφορες ηπείρους.

Πίνακας 3.11. : Καταγραφή της παγκόσμιας παραγωγής ασφαλίσεων για μια 10ετία

	Έτος									
Ήπειρος	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ευρώπη	1.242	1.349	1.483	1.751	1.684	1.592	1.594	1.622	1.541	1.632
Ασία	734	759	768	815	927	1.004	1.161	1.271	1.333	1.279
Βόρεια Αμερική	1.182	1.188	1.262	1.339	1.344	1.250	1.277	1.344	1.397	1.385
Λοιπές	132	150	173	202	235	227	265	309	328	346
Σύνολο	3.290	3.446	3.686	4.107	4.190	4.073	4.297	4.546	4.599	4.642

Πηγή : Insurance Europe

3.4. Ευρωπαϊκή αγορά.

Στο σημείο αυτό, θα αναφερθούν περισσότερα στοιχεία για τον ασφαλιστικό κλάδο στην Ευρώπη.

Πίνακας 3.12. :Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανά χώρα (σε εκ. Ευρώ), 2004 - 2013

Χώρα	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Ονομαστική μεταβολή 2013/2012
Αυστρία	13.974	15.295	15.589	15.874	16.214	16.415	16.743	16.452	16.291	16.616	2,0%
Βέλγιο	28.417	33.832	29.489	31.193	29.278	28.439	29.612	29.355	32.407	27.789	-14,3%
Βουλγαρία	384	477	643	772	915	850	821	813	808	881	9,0%
Ελβετία	32.836	32.515	30.688	29.914	35.844	36.140	44.041	45.946	47.235	47.946	3,2%
Κύπρος	549	594	646	714	773	815	844	859	836	768	-8,1%
Τσεχία	3.488	3.809	4.227	4.635	4.823	5.123	5.877	5.681	5.672	5.281	1,5%
Γερμανία	152.166	157.984	161.945	162.923	164.532	171.417	178.844	178.083	181.587	187.309	3,2%
Δανία	15.518	16.379	18.125	19.357	20.510	20.398	20.900	22.486	20.970	23.606	-0,5%
Εσθονία	203	254	299	376	326	307	296	283	297	317	6,7%
Ισπανία	45.418	48.779	52.836	54.297	59.266	61.194	56.306	59.568	56.613	55.225	-2,5%
Φινλανδία	13.191	14.297	14.942	15.047	15.812	16.181	18.631	18.145	19.854	21.783	9,7%
Γαλλία	158.226	175.884	197.092	195.732	183.194	199.640	207.257	189.542	181.380	188.200	3,8%
Ελλάδα	3.624	3.923	4.371	5.007	5.085	5.374	5.237	4.885	4.320	3.781	-12,5%
Κροατία	865	997	1.114	1.237	1.317	1.289	1.252	1.213	1.196	1.190	0,4%
Ουγγαρία	2.435	2.715	3.298	3.667	3.339	3.071	3.036	2.610	2.627	2.727	5,5%
Ιρλανδία	11.998	13.580	16.150	18.204	13.431	12.470	12.724	11.378	10.893	11.313	3,9%
Ισλανδία	292	361	330	384	279	227	277	279	276	300	1,5%
Ιταλία	101.038	109.780	106.502	99.095	92.019	117.802	125.720	110.228	105.128	118.787	13,0%
Λιχτενστάιν	1.491	2.701	4.219	4.172	4.029	6.054	7.535	3.947	2.758	2.796	-17,7%
Λουξεμβούργο	830	988	1.030	1.103	1.704	1.636	2.080	1.623	1.860	2.082	11,9%
Λετονία	197	219	291	438	476	315	267	191	281	314	11,7%
Μάλτα	237	258	286	352	275	288	325	307	271	296	9,4%
Ολλανδία	48.710	48.519	73.608	74.980	78.513	77.683	77.878	78.751	75.146	75.455	0,4%
Νορβηγία	10.549	12.005	11.668	13.060	10.721	12.457	14.145	15.298	17.885	16.018	1,9%
Πολωνία	6.751	8.043	9.794	12.193	14.227	12.508	13.622	12.702	15.218	13.761	-7,8%
Πορτογαλία	10.472	13.444	13.123	13.751	15.326	14.516	16.340	11.669	10.911	13.105	20,1%
Ρουμανία	632	876	1.330	1.864	2.234	1.806	1.949	1.809	1.626	1.817	12,4%
Σουηδία	19.315	22.131	23.625	24.382	22.123	24.329	30.249	30.079	26.356	28.534	11,8%
Σλοβενία	1.457	1.547	1.726	1.894	2.019	2.070	2.094	2.024	2.019	1.937	-4,1%
Σλοβακία	1.198	1.309	1.439	1.714	2.031	2.027	1.994	2.015	2.029	2.171	7,0%
Τουρκία	3.605	4.991	5.182	6.366	5.366	5.700	6.811	6.798	8.145	8.183	26,3%
Ην. Βασίλειο	236.861	265.908	298.753	341.968	206.963	205.953	206.207	221.777	249.078	236.593	-3,0%
Σύνολο Ευρώπης (Insurance Europe)	926.927	1.014.394	1.104.360	1.156.665	1.012.964	1.064.494	1.109.914	1.086.796	1.101.973	1.116.881	2,1%

Πηγή : Insurance Europe

Η συνολική ευρωπαϊκή παραγωγή ασφαλιστρών – άθροισμα συμβολαίων ζωής και κατά ζημιών) έφτασε τα 1,116 τρις. Ευρώ παρουσιάζοντας οριακή αύξηση της τάξης του 2,1% από το 2012. Το 2013, πραγματοποιήθηκε η μεγαλύτερη παραγωγή ασφαλιστρών από τα χρόνια που καταγράφονται στον πίνακα.

Πίνακας 3.13. : Ποσό ασφαλιστικής δαπάνης ανά χώρα κατά κεφαλήν.

Χώρα	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Αυστρία	1.716	1.865	1.889	1.916	1.949	1.965	1.999	1.958	1.938	1.966
Βέλγιο	2.733	3.239	2.805	2.947	2.745	2.645	2.732	2.668	2.921	2.490
Βουλγαρία	49	62	83	102	122	114	111	110	110	121
Ελβετία	5.604	5.555	5.385	5.370	5.710	5.671	5.762	5.781	5.839	5.964
Κύπρος	1.299	1.385	1.483	943	995	1.022	1.031	1.023	970	886
Τσεχία	380	395	414	439	457	474	513	509	495	502
Γερμανία	1.844	1.915	1.964	1.979	2.001	2.090	2.186	2.178	2.219	2.284
Δανία	2.867	3.027	3.338	3.553	3.741	3.692	3.773	4.030	3.759	4.213
Εσθονία	148	187	221	280	244	230	222	213	224	240
Ισπανία	1.067	1.127	1.201	1.212	1.298	1.323	1.211	1.276	1.209	1.182
Φινλανδία	2.527	2.730	2.843	2.851	2.983	3.038	3.482	3.376	3.676	4.014
Γαλλία	2.540	2.802	3.117	3.075	2.862	3.102	3.205	2.917	2.778	2.870
Ελλάδα	328	354	393	449	455	480	468	439	388	342
Κροατία	202	224	249	276	295	286	282	280	277	279
Ουγγαρία	199	229	277	311	298	279	284	277	260	275
Ιρλανδία	2.978	3.303	3.838	4.194	3.013	2.758	2.797	2.489	2.377	2.464
Ισλανδία	531	579	646	724	803	806	846	878	924	931
Ιταλία	1.757	1.897	1.834	1.702	1.569	1.997	2.124	1.857	1.770	1.990
Λιχτενστάιν	54.633	98.882	158.229	159.922	137.841	205.566	213.828	108.107	74.369	75.892
Λουξεμβούργο	1.824	2.142	2.196	2.316	3.522	3.315	4.143	3.170	3.544	3.877
Λετονία	83	97	131	199	219	147	128	93	137	155
Μάλτα	1.382	1.491	1.644	867	674	702	784	741	648	702
Ολλανδία	2.996	2.976	4.506	4.584	4.786	4.712	4.699	4.728	4.492	4.497
Νορβηγία	2.270	2.488	2.477	2.655	2.639	2.576	2.716	2.883	3.152	3.171
Πολωνία	174	196	237	277	373	324	324	354	387	357
Πορτογαλία	1.000	1.281	1.248	1.306	1.452	1.374	1.545	1.104	1.035	1.250
Ρουμανία	26	34	47	71	97	84	92	87	80	91
Σουηδία	2.191	2.603	2.665	2.851	2.956	3.042	3.277	3.214	2.692	2.986
Σλοβενία	728	774	861	942	1.004	1.019	1.023	987	982	941
Σλοβακία	296	312	331	358	392	377	370	374	375	401
Τουρκία	32	37	45	53	55	58	66	76	87	108
Ην. Βασίλειο	3.350	3.632	3.969	4.925	3.840	3.536	3.406	3.526	3.840	3.703
Σύνολο Ευρώπης (Insurance Europe)	1.570	1.694	1.824	1.945	1.818	1.865	1.901	1.843	1.845	1.883

Πηγή : Insurance Europe

Το 2013, τα πλήρη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης δαπάνησαν κατά μέσο όρο 1.883 Ευρώ κατά κεφαλή σε ασφαλιστικές υπηρεσίες. Από αυτά, τα 1.124 δαπανήθηκαν σε ασφάλειες ζωής και τα υπόλοιπα 759 σε άλλου τύπου ασφαλιστικά προγράμματα, από τα οποία, τα 196 δόθηκαν για ασφάλειες υγειονομικής κάλυψης.

Όπως όμως φαίνεται και από τον πίνακα, ανάλογα με την οικονομία και της δυνατότητας μιας χώρας, το ποσό που κατά κεφαλή δαπανάται διαφέρει σημαντικά από χώρα σε χώρα.

Πίνακας 3.14. : Πλήθος ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται ανά χώρα.

Χώρα	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Αυστρία	71	73	72	71	71	72	72	72	70	69
Βέλγιο	181	171	162	157	152	148	147	149	146	146
Βουλγαρία	0	0	0	205	284	325	367	417	468	498
Ελβετία	143	143	143	143	148	150	151	148	146	147
Κύπρος	33	33	32	30	34	34	34	34	34	34
Τσεχία	40	45	49	52	53	53	53	54	52	51
Γερμανία	633	632	613	609	607	596	582	578	570	560
Δανία	213	206	201	215	211	195	182	171	156	138
Εσθονία	13	12	16	19	20	19	19	18	18	18
Ισπανία	379	362	354	357	296	294	287	279	270	264
Φινλανδία	68	67	66	63	63	63	63	64	68	74
Γαλλία	475	486	477	464	461	452	441	434	405	395
Ελλάδα	99	95	90	86	85	82	73	69	69	66
Κροατία	24	25	20	23	25	27	26	26	27	26
Ουγγαρία	28	28	27	31	30	30	30	30	32	30
Ιρλανδία	217	226	229	233	236	227	227	227	227	227
Ισλανδία	11	10	10	9	9	9	13	13	13	13
Ιταλία	235	230	235	234	239	233	234	231	226	225
Λιχτενστάιν	28	32	35	37	42	41	40	40	41	42
Λουξεμβούργο	95	95	95	94	96	97	96	93	93	95
Λετονία	18	20	20	21	23	25	25	22	22	20
Μάλτα	20	25	37	41	44	53	56	62	65	67
Ολλανδία	322	311	330	316	301	287	263	227	210	189
Νορβηγία	112	116	114	118	122	124	120	117	118	119
Πολωνία	74	74	72	76	66	66	63	61	59	58
Πορτογαλία	70	70	76	83	85	87	83	79	79	77
Ρουμανία	39	37	36	42	43	45	43	43	41	38
Σουηδία	428	415	392	392	381	381	384	361	337	329
Σλοβενία	15	15	16	16	16	18	19	19	25	24
Σλοβακία	25	26	25	24	20	20	22	22	22	21
Τουρκία	53	53	53	56	59	60	64	66	66	68
Ην. Βασίλειο	1.167	1.118	1.050	1.017	972	934	1.314	1.213	1.247	1.229
Σύνολο Ευρώπης (Insurance Europe)	5.329	5.251	5.147	5.334	5.294	5.247	5.593	5.439	5.422	5.357

Πηγή : Insurance Europe

Ο αριθμός των ασφαλιστικών εταιρειών είχε διακυμάνσεις κατά τη διάρκεια των τελευταίων 10 ετών, γεγονός που αντανάκλα το κύμα των συγχωνεύσεων και των εξαγορών που πραγματοποιήθηκαν στα τέλη της δεκαετίας του 1990, μετά την απελευθέρωση και απορρύθμιση της αγοράς της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το 2013, λειτούργησαν σχεδόν 5.400, ένας αριθμός αρκετά υψηλός σε σχέση με την εξέταση μιας χρονοσειράς που ξεκινά το 2004 έως το 2013, με τον μικρότερο αριθμό επιχειρήσεων να καταγράφεται το 2006 – περίπου 5.100 δραστηριοποιούμενες επιχειρήσεις, και τον υψηλότερο το 2010, με σχεδόν 5.600 σε λειτουργία επιχειρήσεις. Παράγοντες κλειδιά που οδήγησαν σε αυτή την μείωση των εταιρειών είναι ότι στην Ολλανδία και τις κάτω χώρες έκλεισαν σε ένα χρόνο 21 ασφαλιστικές εταιρείες, στην

Δανία και στο Ηνωμένο Βασίλειο, 18 εταιρείες σε κάθε χώρα ξεχωριστά, ενώ σε Γαλλία και Γερμανία σταμάτησαν την λειτουργία τους 20 επιχειρήσεις. Μια ελπίδα ανάπτυξης του συγκεκριμένου κλάδου, παρατηρείται σε μικρότερες χώρες. Για παράδειγμα στην Βουλγαρία ξεκίνησαν την δραστηριοποίησή τους 30 επιχειρήσεις και στην Φινλανδία 6.

Πίνακας 3.15. : Αριθμός εργαζομένων στις ασφαλιστικές εταιρείες

Χώρα	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Αυστρία	26.494	26.267	26.292	26.667	26.547	26.732	26.538	25.794	26.094	26.124
Βέλγιο	24.506	24.004	23.752	24.048	24.300	23.964	23.695	23.911	23.861	23.662
Βουλγαρία	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Ελβετία	42.186	45.606	47.184	47.990	49.236	49.413	48.659	48.012	48.400	47.832
Κύπρος	1.691	1.700	1.749	1.767	1.854	1.874	1.965	1.968	1.706	1.706
Τσεχία	14.600	14.506	14.410	14.501	14.726	14.498	14.270	14.499	13.589	13.428
Γερμανία	240.800	233.300	225.700	218.900	216.300	216.500	216.400	215.500	214.100	212.700
Δανία	14.181	14.046	14.259	16.031	16.309	16.493	16.088	16.164	16.729	17.367
Εσθονία	1.444	1.364	1.458	1.458	1.536	1.737	1.739	N/A	N/A	N/A
Ισπανία	45.935	47.526	48.049	47.990	49.277	47.762	47.230	47.265	46.485	46.485
Φινλανδία	11.180	10.448	10.583	10.669	10.810	10.563	10.472	10.676	10.866	11.249
Γαλλία	138.000	143.700	143.750	143.950	145.200	147.700	147.500	147.500	148.200	147.100
Ελλάδα	9.500	9.500	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	8.000	8.000	8.000
Κροατία	6.190	7.017	7.984	9.360	10.514	11.184	11.085	11.259	11.652	11.533
Ουγγαρία	27.226	26.001	26.131	26.242	26.125	23.914	25.003	24.493	21.113	20.361
Ιρλανδία	14.989	14.303	14.256	14.762	15.033	14.304	13.556	13.500	14.000	14.334
Ισλανδία	563	575	577	580	575	557	557	560	560	560
Ιταλία	40.105	39.924	39.795	46.278	46.831	47.369	47.185	47.477	47.712	47.936
Λιχτενστάιν	154	170	223	311	463	507	510	577	601	604
Λουξεμβούργο	2.969	3.045	3.170	3.242	3.368	3.427	3.561	3.572	3.609	3.609
Λετονία	2.988	3.333	3.800	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	3.000	3.000
Μάλτα	642	667	806	832	786	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Ολλανδία	64.000	63.000	62.000	62.000	60.000	59.000	57.000	56.000	54.000	52.000
Νορβηγία	9.033	9.290	9.587	9.684	9.902	9.753	9.688	9.921	9.950	9.950
Πολωνία	29.997	29.550	29.437	30.319	30.777	30.080	28.721	28.134	25.890	25.525
Πορτογαλία	11.835	11.829	11.518	11.295	11.307	11.270	11.224	11.242	11.180	11.135
Ρουμανία	36.130	36.000	N/A	N/A	N/A	15.083	9.220	8.230	11.837	12.299
Σουηδία	18.914	19.000	19.389	20.032	20.715	19.259	20.414	20.428	20.551	20.710
Σλοβενία	5.690	5.878	5.987	6.059	6.325	6.269	6.091	6.056	6.062	5.970
Σλοβακία	6.484	6.304	6.300	6.300	6.640	6.218	6.097	6.097	6.097	6.099
Τουρκία	12.140	12.837	13.550	14.937	16.007	18.840	16.683	17.314	17.704	18.153
Ην. Βασίλειο	208.100	176.100	179.300	177.500	178.700	181.488	111.864	110.363	105.800	104.715
Σύνολο Ευρώπης (Insurance Europe)	1.068.666	1.036.790	999.996	1.002.704	1.009.163	1.024.758	942.015	934.512	929.348	924.146

Πηγή : Insurance Europe

Στο σύνολο του ασφαλιστικού ευρωπαϊκού κλάδου, απασχολήθηκαν το 2013 περίπου 925.000 άτομα, ένας αριθμός που βαίνει μειούμενος τουλάχιστον από το 2004 και μετά όπως προκύπτει και από άλλες χρονοσειρές δεδομένων.

Στον παραπάνω πίνακα εμφανίζεται αρκετές φορές να αναγράφεται σε κελιά του η συντομογραφία 'N/A' (Not Available). Αυτό συμβαίνει είτε γιατί τα αντίστοιχα έτη δεν υπάρχουν καταγραφές στοιχείων, είτε γιατί δεν έχουν δοθεί πληροφορίες στο Insurance Europe από τις συγκεκριμένες χώρες.

Πίνακας 3.16. : Ποσοστό συμμετοχής των ασφαλίσεων στο ΑΕΠ κάθε χώρας.

Χώρα	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Αυστρία	6.0	6.2	6.0	5.8	5.7	5.9	5.9	5.5	5.3	5.3
Βέλγιο	9.8	11.1	9.2	9.3	8.5	8.3	8.3	7.9	8.6	7.3
Βουλγαρία	1.9	2.1	2.4	2.5	2.6	2.4	2.3	2.1	2.0	2.2
Ελβετία	10.9	10.6	9.7	9.2	9.4	9.7	9.6	9.5	9.6	9.8
Κύπρος	7.5	7.6	7.6	4.5	4.5	4.8	4.9	4.8	4.7	4.7
Τσεχία	3.6	3.5	3.5	3.4	3.4	3.6	3.9	3.8	3.7	3.7
Γερμανία	6.9	7.1	7.0	6.7	6.7	7.2	7.2	6.8	6.8	6.8
Δανία	7.9	7.9	8.3	8.5	8.7	9.1	8.9	9.3	8.6	9.5
Εσθονία	2.1	2.3	2.2	2.3	2.0	2.2	2.0	1.7	1.7	1.7
Ισπανία	5.4	5.4	5.4	5.2	5.4	5.8	5.4	5.7	5.5	5.4
Φινλανδία	8.7	9.1	9.0	8.4	8.5	9.4	10.4	9.6	10.3	11.3
Γαλλία	9.6	10.2	11.0	10.4	9.5	10.6	10.7	9.5	8.9	9.1
Ελλάδα	2.0	2.0	2.1	2.2	2.2	2.3	2.4	2.3	2.2	2.1
Κροατία	2.7	2.8	2.8	2.8	2.8	2.9	2.9	2.8	2.8	2.8
Ουγγαρία	2.9	3.1	3.5	3.7	3.4	3.2	3.2	3.0	2.7	2.8
Ιρλανδία	8.0	8.3	9.1	9.6	7.5	7.7	8.0	7.0	6.6	6.9
Ισλανδία	2.6	2.6	2.6	2.7	2.7	2.7	2.8	2.7	2.8	2.7
Ιταλία	7.2	7.6	7.1	6.4	5.8	7.8	8.1	7.0	6.7	7.6
Λιχτενστάιν	53.5	92.2	135.2	125.0	108.7	183.2	177.8	93.1	64.7	66.7
Λουξεμβούργο	3.0	3.3	3.0	2.9	4.6	4.6	5.3	3.9	4.3	4.6
Λετονία	1.2	1.2	1.3	1.5	1.5	1.2	1.0	0.7	0.9	0.9
Μάλτα	11.9	12.2	12.8	6.3	4.6	4.8	5.0	4.6	3.9	4.1
Ολλανδία	9.9	9.5	13.6	13.1	13.2	13.6	13.3	13.1	12.5	12.5
Νορβηγία	5.0	4.9	4.4	4.5	4.1	4.3	4.3	4.3	4.5	4.4
Πολωνία	3.0	3.2	3.5	3.7	4.6	3.8	3.8	3.7	3.9	3.5
Πορτογαλία	7.0	8.7	8.2	8.1	8.9	8.6	9.5	6.8	6.6	7.9
Ρουμανία	1.0	1.1	1.3	1.6	1.7	1.5	1.6	1.4	1.2	1.3
Σουηδία	6.5	7.5	7.3	7.4	7.5	8.0	8.1	7.7	6.4	6.9
Σλοβενία	5.4	5.4	5.6	5.5	5.4	5.8	5.9	5.6	5.7	5.5
Σλοβακία	3.5	3.4	3.2	3.1	3.2	3.2	3.0	2.9	2.9	3.0
Τουρκία	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.9	0.9	1.0	1.1	1.3
Ην. Βασίλειο	13.8	14.3	14.9	17.6	13.5	12.9	11.9	12.1	13.0	12.2
Σύνολο Ευρώπης (Insurance Europe)	8.0	8.3	8.5	8.5	7.7	8.3	8.1	7.7	7.6	7.7

Πηγή : Insurance Europe

**Πίνακας 3.17. : Παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής ανά χώρα και συνολικά για κάθε έτος
(εκ.Ευρώ)**

Χώρα	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Ονομαστική μεταβολή 2013/2012
Αυστρία	6.165	7.124	7.183	7.206	7.362	7.416	7.552	6.988	6.516	6.499	-0.3%
Βέλγιο	19.891	25.177	20.382	21.658	19.352	18.371	19.271	18.800	21.470	16.545	-22.9
Βουλγαρία	52	77	95	117	128	103	115	119	125	152	21.6%
Ελβετία	19.596	19.145	17.470	17.350	19.937	19.830	24.095	25.141	25.783	26.609	4.9%
Κύπρος	266	274	294	322	341	353	376	385	357	319	-10.6%
Τσεχία	1.276	1.354	1.502	1.760	1.823	2.041	2.624	2.560	2.624	2.413	0.3%
Γερμανία	70.343	75.244	78.455	78.967	79.585	85.248	90.355	86.801	87.340	90.829	4.0%
Δανία	10.145	10.994	12.477	13.603	14.551	14.362	14.925	15.976	16.672	16.912	1.4%
Εσθονία	52	81	99	122	81	74	79	66	67	73	9.4%
Ισπανία	19.530	21.004	23.341	23.241	27.489	29.131	27.298	29.749	26.615	25.859	-2.8%
Φινλανδία	10.357	11.251	11.806	11.918	12.548	12.853	15.222	14.535	16.039	17.705	10.4%
Γαλλία	105.341	120.668	140.203	137.080	122.368	137.923	143.837	124.109	113.251	118.700	4.8%
Ελλάδα	1.729	1.935	2.311	2.515	2.489	2.500	2.307	2.155	1.931	1.675	-13.3%
Κροατία	205	257	296	339	346	341	333	323	326	333	3.1%
Ουγγαρία	991	1.195	1.671	2.005	1.729	1.520	1.592	1.398	1.364	1.457	8.5%
Ιρλανδία	7.930	9.739	12.327	14.594	10.097	9.346	9.688	8.485	8.150	8.739	7.2%
Ισλανδία	31	35	30	33	21	15	19	18	17	20	12.7%
Ιταλία	65.627	73.471	69.377	61.439	54.565	81.116	90.114	73.869	69.715	85.100	22.1%
Λιχτενστάιν	1.491	2.585	4.082	4.001	3.778	5.696	7.086	3.546	2.758	2.038	-24.9%
Λουξεμβούργο	365	465	485	519	1.170	1.099	1.335	870	1.061	1.257	18.5%
Λετονία	10	16	24	37	27	27	35	34	62	69	11.6%
Μάλτα	129	142	171	228	181	193	225	209	170	193	13.7%
Ολλανδία	25.136	24.824	25.730	26.464	26.446	24.401	21.586	21.910	18.985	18.269	-3.8%
Νορβηγία	6.385	7.584	7.270	8.433	6.725	7.508	8.601	9.296	11.218	9.722	-1.4%
Πολωνία	3.079	3.970	5.510	7.100	9.386	7.378	7.902	7.136	8.922	7.520	-14.1%
Πορτογαλία	6.250	9.136	8.762	9.369	11.005	10.384	12.172	7.536	6.924	9.247	33.5%
Ρουμανία	141	231	263	414	464	229	391	402	339	366	8.5%
Σουηδία	12.456	14.888	15.818	17.153	15.677	18.861	23.622	23.533	21.421	22.769	9.7%
Σλοβενία	429	465	541	609	642	630	656	581	579	535	-7.6%
Σλοβακία	486	571	680	853	1.066	1.062	1.126	1.145	1.166	1.234	5.8%
Τουρκία	667	780	744	775	733	839	1.054	1.099	1.151	1.147	25.2%
Ην. Βασίλειο	169.951	193.554	226.315	275.518	155.755	149.683	145.226	155.410	180.376	172.310	-2.4%
Σύνολο Ευρώπης (Insurance Europe)	566.502	638.236	695.714	745.742	607.867	650.533	680.819	644.184	653.494	666.615	3.1%

Πηγή : *Insurance Europe*

Αν και το γενικότερο μακροοικονομικό περιβάλλον δεν ευνοούσε την ανάπτυξη αυτού του τομέα, στον ευρωπαϊκό χώρο παρατηρήθηκε αύξηση της τάξης του 3,1% για το 2013 σε σχέση με το 2012. Οι μεγαλύτερες παραγωγές ασφαλιστρών αυτού του κλάδου, καταγράφηκαν σε χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία, η Γερμανία, η Ιταλία, οι οποίες αθροιστικά συγκεντρώνουν το 70% του συνόλου των συμβολαίων που υπογράφονται στην Ευρώπη.

Πίνακας 3.18. : Παραγωγή ασφαλίσεων κατά Ζημιών ανά χώρα και συνολικά για κάθε έτος (εκ.Ευρώ)

Χώρα	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Ονομαστική μεταβολή 2013/2012
Αυστρία	7.809	8.171	8.406	8.668	8.852	8.999	9.191	9.464	9.775	10.117	3.4%
Βέλγιο	8.526	8.655	9.107	9.535	9.926	10.068	10.341	10.555	10.936	11.244	2.8%
Βουλγαρία	332	401	548	655	787	747	706	694	683	729	6.7%
Ελβετία	13.239	13.370	13.219	12.564	15.906	16.309	19.945	20.804	21.452	21.338	1.1%
Κύπρος	283	320	352	392	432	462	468	474	479	448	-6.4%
Τσεχία	2.212	2.456	2.725	2.875	3.001	3.082	3.253	3.121	3.047	2.868	2.6%
Γερμανία	81.823	82.740	83.490	83.956	84.947	86.169	88.489	91.282	94.247	96.480	2.4%
Δανία	5.373	5.385	5.649	5.754	5.960	6.036	5.974	6.510	7.055	6.729	-4.6%
Εσθονία	151	173	200	254	245	233	217	217	230	244	6.1%
Ισπανία	25.888	27.775	29.495	31.056	31.777	32.063	29.008	29.819	29.998	29.366	-2.1%
Φινλανδία	2.834	3.046	3.136	3.129	3.264	3.328	3.409	3.610	3.815	4.078	6.9%
Γαλλία	52.885	55.216	56.889	58.652	60.826	61.717	63.420	65.433	68.129	69.500	2.0%
Ελλάδα	1.895	1.988	2.060	2.492	2.596	2.874	2.930	2.730	2.389	2.106	-11.8%
Κροατία	660	740	818	898	971	948	919	891	870	857	-0.6%
Ουγγαρία	1.445	1.520	1.627	1.662	1.609	1.551	1.444	1.212	1.262	1.271	2.3%
Ιρλανδία	4.068	3.841	3.823	3.610	3.334	3.124	3.036	2.893	2.743	2.574	-6.2%
Ισλανδία	262	326	300	351	258	212	258	262	259	279	0.7%
Ιταλία	35.411	36.309	37.125	37.656	37.454	36.686	35.606	36.359	35.413	33.687	-4.9%
Λιχτενστάιν	N/A	116	137	172	251	358	449	401	697	758	10.5%
Λουξεμβούργο	465	523	545	584	534	537	745	753	799	825	3.3%
Λετονία	187	204	267	401	449	287	232	157	219	245	11.8%
Μάλτα	108	116	115	124	94	96	100	98	101	103	2.1%
Ολλανδία	23.574	23.695	47.878	48.516	52.067	53.282	56.292	56.841	56.161	57.186	1.8%
Νορβηγία	4.164	4.421	4.398	4.628	3.996	4.949	5.544	6.002	6.667	6.297	7.5%
Πολωνία	3.672	4.073	4.284	5.093	4.840	5.131	5.721	5.566	6.296	6.241	1.1%
Πορτογαλία	4.222	4.308	4.361	4.382	4.321	4.132	4.168	4.133	3.987	3.858	-3.2%
Ρουμανία	491	645	1.067	1.450	1.770	1.577	1.558	1.407	1.287	1.452	13.5%
Σουηδία	6.860	7.243	7.808	7.229	6.446	5.469	6.627	6.546	4.936	5.765	20.6%
Σλοβενία	1.028	1.082	1.185	1.285	1.377	1.440	1.438	1.443	1.440	1.402	-2.6%
Σλοβακία	713	738	759	861	965	965	868	870	863	937	8.6%
Τουρκία	2.938	4.211	4.439	5.591	4.633	4.861	5.757	5.698	6.994	7.037	26.5%
Ην. Βασίλειο	66.910	72.354	72.439	66.450	51.208	56.270	60.981	66.368	68.702	64.283	-4.4%
Σύνολο Ευρώπης (Insurance Europe)	360.428	376.161	408.651	410.925	405.096	413.962	429.094	442.613	451.931	450.304	0.7

Πηγή : Insurance Europe

Αυτού του τύπου οι ασφάλειες, συνοψίζονται βασικά στους εξής τύπους : αυτοκίνησης, υγείας, και ασφάλισης περιουσίας. Αυτά τα συμβόλαια έχουν ευθεία συσχέτιση με τους οικονομικούς κύκλους και τις συνθήκες κάθε αγοράς. Όταν υπάρχει αυξημένη οικονομική δραστηριότητα γενικά παρατηρείται και μεγαλύτερη ζήτηση σε συμβόλαια τέτοιου τύπου. Επίσης είναι εκείνα τα συμβόλαια τα οποία είναι περισσότερο ευαίσθητα σε μεταβολές τιμών από τη στιγμή που η διαφοροποίηση μεταξύ ανταγωνιστικών πακέτων είναι μικρή. Πρέπει να σημειωθεί ότι οι τιμές αυτών των πακέτων αντανακλούν και την κερδοφορία του κλάδου. Η υψηλή κερδοφορία ενός κλάδου είναι μήνυμα ενθαρρυντικό να μπουν και άλλες επιχειρήσεις σε αυτόν. Αυτό όμως αυξάνει τον ανταγωνισμό με αποτέλεσμα οι τιμές να των συμβολαίων να πέφτουν οδηγώντας κάποιους αδύναμους παίκτες στο να αποχωρούν από τον κλάδο.

Αυτά τα συμβόλαια, στην ευρωπαϊκή αγορά αποτελούσαν το 2013, το 40% των συμβολαίων που υπογράφηκαν.

Στον πίνακα που ακολουθεί καταγράφονται οι δέκα μεγαλύτερες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες τόσο για τον κλάδο ασφάλισης ζωής όσο και για τον κλάδο κατά ζημιών, μια κατάταξη ανάλογα με το ύψος, σε εκατομμύρια ευρώ, των ασφαλιστηρίων κάθε κλάδου, καθώς και του αθροίσματός τους - στοιχεία καταγεγραμμένα κάτω από τις αρχές των διεθνών λογιστικών προτύπων . Στον ίδιο πίνακα, φαίνεται η χώρα στην οποία εδρεύει κάθε εταιρεία, η χρηματική αξία των ασφαλιστηρίων δύο συνεχόμενα έτη και η ποσοστιαία μεταβολή αυτών.

Πίνακας 3.19. : Οι κορυφαίες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες και η παραγωγή ασφαλιστρων τους σε κάθε τύπο ασφάλειας

Κατάταξη	Όμιλος	Χώρα	Γενικών ασφαλειών			Ζωής			Συνολικά ασφάλιστρα		
			2013	2014	%	2013	2014	%	2013	2014	%
1	AXA	Γαλλία	32.002	32.872	2.7	53.918	53.872	-0.1	85.481	86.267	0.9
2	ALLIANZ	Γερμανία	46.579	48.322	3.7	25.530	25.660	0.5	72.051	73.883	2.5
3	GENERALI	Ιταλία	20.940	20.617	-1.5	44.941	49.813	10.8	65.881	70.430	6.9
4	PRUDENTIAL	Ην. Βασίλειο				35.882	40.902	14.0	35.882	40.902	14.0
5	ZURICH	Ελβετία	30.438	30.158	-0.9	8.535	9.242	8.3	39.071	39.494	1.1
6	CNP ASSURANCES	Γαλλία	2.839	2.906	2.4	24.580	27.630	12.4	27.419	30.536	11.4
7	CREDIT AGRICOLE ASSURANCES	Γαλλία	3.880	4.059	4.6	21.821	25.318	16.0	25.701	29.377	14.3
8	TALANX	Γερμανία	15.412	15.845	2.8	12.739	13.149	3.2	28.151	28.994	3.0
9	AVIVA	Ην. Βασίλειο	11.012	11.141	1.2	14.910	15.855	6.3	25.922	26.996	4.1
10	MAPFRE	Ισπανία	16.278	16.409	0.8	5.558	5.992	7.8	21.836	22.401	2.6
	Σύνολο 5 πρώτων		129.959	131.969	1.5	168.806	179.489	6.3	298.366	310.976	4.2
	Σύνολο 10 πρώτων		179.380	182.329	1.6	248.414	267.433	7.7	427.395	449.280	5.1

Πηγή:

https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1084

019

Γενικά παρατηρείται μια συνολική αύξηση της τάξης του 5,1% στα ασφαλιστήρια που πραγματοποιήθηκαν εντός του 2014, παρατηρώντας ταυτόχρονα για το ίδιο έτος μια τάση σταθεροποίησης της διεθνούς οικονομικής αγοράς, συμπεριλαμβανομένων βέβαια και κάποιων εξαιρέσεων στις χώρες της Ευρωζώνης. Κατά κύριο λόγο αυτή η αύξηση προέρχεται από τις ασφαλίσεις ζωής που κατέγραψαν αύξηση 7,7% έναντι των ασφαλίσεων κατά ζημιών που μεταβλήθηκαν θετικά κατά 1,6%.

Η Allianz ηγείται της λίστας όσον αφορά τον κλάδο των ασφαλίσεων κατά ζημιών , με μια αύξηση στα ασφαλιστήρια κατά ζημιών της τάξης του 3,7%. Αντίθετα, η GENERALI κατέγραψε μείωση, κυρίως εξαιτίας των μειωμένων πωλήσεων αυτοκινήτων στην Γερμανία, αποτέλεσμα του γενικότερου μακροοικονομικού περιβάλλοντος. Οι τρεις

πρώτες εταιρείες του πίνακα παραμένουν σε αυτές τις θέσεις από το 2003 και μετά, συγκεντρώνοντας το 51% του συνόλου των πραγματοποιηθέντων συμβολαίων.

Αναφορικά με τις ασφάλειες ζωής όπως φαίνεται από τον πίνακα εννέα στις δέκα εταιρείες κατέγραψαν αύξηση των ασφαλιστηρίων. Την μεγαλύτερη αύξηση συμβολαίων την εμφανίζει η PRUDENTIAL, εξαιτίας της δραστηριοποίησής της στην Ασία, στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής και το Ηνωμένο Βασίλειο. Η μοναδική εταιρεία που κατέγραψε μια ελάχιστη μείωση της τάξης του 0,1%, ήταν η γαλλική AXA. Αυτή η μείωση πιθανόν να οφείλεται σε αλλαγές που καταγράφηκαν στο χαρτοφυλάκιο της κατά το 2014, καθώς πούλησε τις εταιρείες που ασχολούνταν με τον κλάδο της ζωής στην Ουγγαρία και την Ρουμανία, ενώ εξαγόρασε ένα ποσοστό πάνω από 50% σε δύο εταιρείες (μία στην Κίνα και μία στην Κολομβία).

Κανάλια διανομής

Στον ευρωπαϊκό χώρο τα κανάλια μέσω των οποίων διανέμονται τα ασφαλιστήρια συμβόλαια και των δύο τύπων – ζωής και κατά ζημιών, είναι:

- Μέσω απευθείας πώλησης από τις ασφαλιστικές εταιρείες
- Μέσω ασφαλιστικών πρακτόρων
- Μέσω των μεσιτών ασφαλίσεων
- Μέσω των τραπεζικών ιδρυμάτων

Η διάκριση μεταξύ των διαφόρων κατηγοριών δεν είναι πάντα ξεκάθαρη λόγω διάφορων παραγόντων που εμπλέκονται στη διαδικασία, για παράδειγμα κανάλι διανομής θεωρείται και το διαδίκτυο ή το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο.

Γενικά, το πλέον χρησιμοποιούμενο κανάλι, το οποίο αγγίζει το 70% χρήσης του σε μερικές χώρες, π.χ. Πορτογαλία, Ιταλία, Τουρκία είναι μέσω του Bankassurance – της πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσα από καταστήματα τραπεζών, ειδικά για τις ασφάλειες ζωής.

Στον κλάδο των ασφαλειών εκτός ζωής, κυρίαρχο κανάλι συνεχίζουν να είναι οι ασφαλιστικοί πράκτορες, ακολουθούμενοι από τους μεσίτες ασφαλειών, τους άμεσους πωλητές¹, καθώς και το κανάλι του Bankassurance. Οι πράκτορες κατέχουν ένα ποσοστό τουλάχιστον 80% σε χώρες όπως Γερμανία, Ιταλία και Πορτογαλία, ενώ οι

¹ Με αυτόν τον όρο αναφέρονται οι πωλήσεις που γίνονται μέσω της χρήσης άμεσου μάρκετινγκ. Πραγματοποιούνται μέσω τηλεφωνικών κέντρων, τηλε-πωλήσεων, ίντερνετ, αποστολή μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.

μεσίτες ασφαλειών έχουν αυξημένα ποσοστά δραστηριοποίησης σε χώρες όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, το Βέλγιο και η Βουλγαρία.

Αναφορικά με τον όρο Bankassurance, αυτός διαμορφώθηκε κυρίως από τις εταιρείες με μικρή διείσδυση στην αγορά, οι οποίες ήθελαν να εκμεταλλευτούν την ισχυρή παρουσία των τραπεζών με τον μεγάλο αριθμό υποκαταστημάτων και μέσω αυτών να προωθήσουν τα προϊόντα τους. Πέρα όμως από αυτό, οι εταιρείες επωφελήθηκαν και από την εμπιστοσύνη των πελατών τους στο όνομα και την φήμη των τραπεζικών ιδρυμάτων, καθώς και από το ότι με μια μοναδική στάση/επίσκεψη σε ένα προμηθευτή υπηρεσιών θα μπορούσαν να καλύψουν ένα μεγάλο μέρος από τις ανάγκες τους σε τραπεζικές και ασφαλιστικές υπηρεσίες.

Η έννοια του Bankassurance, με άλλα λόγια της προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσα από τραπεζικά δίκτυα, άργησε να αναπτυχθεί στον ελλαδικό χώρο, σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη, όμως τα τελευταία χρόνια αναπτύσσεται με ταχύτατους ρυθμούς, καθιστώντας τα τραπεζικά δίκτυα ένα αξιόπιστο και αποτελεσματικό κανάλι διανομής.

Το Bankassurance, δημιούργησε μια νέα αγορά. Από τη μία οι τράπεζες συγκέντρωσαν αρκετά κέρδη από προμήθειες και λοιπά προϊόντα τα οποία λειτουργούν ως συμπληρωματικά των ήδη τραπεζικών, και από την πλευρά των καταναλωτών, έκανε πολλούς να δουν περισσότερο θετικά την έννοια της ασφάλισης. Ειδικά σε οικονομίες της νότιας Ευρώπης – σε χώρες δηλαδή με αγορά με πολλά κοινά στοιχεία με την ελληνική – τα ασφάλιστρα που προέρχονται από τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα να φθάνουν μέχρι και το 90% των συνολικών ασφαλίσεων του κλάδου ζωής.

Ο σημαντικότερος από τους παράγοντες που συνέβαλαν στην αποδοχή αυτού του καναλιού από τους καταναλωτές είναι ο υψηλός βαθμός αξιοπιστίας που έχουν οικοδομήσει μέχρι στιγμής οι τράπεζες στην συνείδηση των πελατών με συνέπεια την ευκολότερη αποδοχή των προϊόντων. Η όλη έννοια της ασφάλισης βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στην εμπιστοσύνη μεταξύ των αντισυμβαλλομένων, με αποτέλεσμα να προωθείται πιο εύκολα από οργανισμούς με πορεία, οικονομική ισχύ και μια αποδεικνυόμενη φερεγγυότητα, όπως οι τράπεζες.

Ένας ακόμα παράγοντας επιτυχίας, όπως αναφέρθηκε, είναι η δυνατότητα σταυροειδών πωλήσεων, μορφής συμπληρωματικών προϊόντων π.χ. ασφάλισης δανειοληπτών όσο και προϊόντων τα οποία είναι συμβατά με τις τραπεζικές εργασίες, λόγω χάρη,

συνταξιοδοτικά προγράμματα. Σημαντική επίσης είναι και η ύπαρξη πολλές φορές στο τραπεζικό κατάστημα, πιστοποιημένων και εξειδικευμένων υπαλλήλων στα ασφαλιστικά θέματα, οι οποίοι μπορούν να δράσουν συν-επικουρικά και συμβουλευτικά στο μυαλό των πελατών, οδηγώντας τους σε σωστές και εξατομικευμένες επιλογές.

Πίνακας 3.20. : Χρήση καναλιών διανομής ανάλογα με τη χώρα (Κλάδος Ασφαλίσεων Ζωής)

Χώρα	Απευθείας (χωρίς διαμεσολάβηση)	Μεσίτης	Πράκτορας	Μέσω Τράπεζας	Άλλο κανάλι
Αυστρία	24.6%	4.8%	19.0%	45.0%	6.6%
Βέλγιο	18.0%	4.8%	29.2%	47.4%	0.6%
Βουλγαρία	18.7%	39.3%	42.0%	0.0%	0.0%
Γερμανία	4.1%	50.0%	25.6%	18.0%	2.3%
Ισπανία	8.0%	12.7%	6.7%	71.4%	1.2%
Γαλλία	16.0%	7.0%	11.0%	63.0%	3.0%
Κροατία	41.4%	33.2%	1.2%	20.1%	4.1%
Ιρλανδία	50.9%	8.9%	40.2%	0.0%	0.0%
Ιταλία	10.7%	16.3%	1.1%	71.9%	0.0%
Λουξεμβούργο	11.4%	60.0%	3.7%	25.0%	0.0%
Μάλτα	1.8%	52.7%	3.8%	41.7%	0.0%
Ολλανδία	26.0%	74.0%		0.0%	0.0%
Πολωνία	28.8%	24.0%	1.6%	38.9%	6.7%
Πορτογαλία	6.6%	17.7%	1.3%	74.1%	0.3%
Ρουμανία	10.6%	55.0%	20.8%	13.6%	0.0%
Σουηδία	17.0%	1.0%	32.0%	10.0%	40.0%
Σλοβενία	5.5%	78.2%	7.9%	8.3%	0.1%
Σλοβακία	37.4%	35.4%	0.2%	0.0%	27.0%
Τουρκία	9.0%	13.0%	0.6%	77.4%	0.0%
Ην. Βασίλειο	16.9%	22.8%	60.3%	0.0%	0.0%

Πίνακας 3.21. : Χρήση καναλιών διανομής ανάλογα με τη χώρα (Κλάδος Γενικών Ασφαλειών)

Χώρα	Απευθείας (χωρίς διαμεσολάβηση)	Μεσίτης	Πράκτορας	Μέσω Τράπεζας	Άλλο κανάλι
Αυστρία	35.7%	18.2%	33.0%	5.7%	7.4%
Βέλγιο	19.9%	10.7%	61.4%	7.4%	0.6%
Βουλγαρία	19.6%	34.4%	46.0%	0.0%	0.0%
Γερμανία	4.6%	60.2%	24.8%	6.9%	3.5%
Ισπανία	22.6%	35.3%	24.8%	10.2%	7.1%
Φινλανδία	46.2%	37.2%	4.5%	7.3%	4.8%
Γαλλία	35.0%	34.0%	18.0%	12.0%	1.0%
Κροατία	71.0%	17.5%	6.0%	3.1%	2.4%
Ιρλανδία	40.9%	0.0%	59.1%	0.0%	0.0%
Ιταλία	8.1%	81.0%	7.6%	3.3%	0.0%
Λουξεμβούργο	13.8%	61.0%	24.2%	0.8%	0.3%
Μάλτα	33.6%	42.5%	23.9%	0.0%	0.0%
Ολλανδία	60.0%	40.0%		0.0%	0.0%
Πολωνία	15.3%	61.0%	19.3%	2.3%	2.1%
Πορτογαλία	10.7%	56.3%	17.1%	15.3%	0.6%
Ρουμανία	25.1%	36.2%	38.5%	0.2%	0.0%
Σλοβενία	30.0%	61.5%	5.5%	0.5%	2.5%
Σλοβακία	22.2%	64.3%	0.7%	0.0%	12.8%
Τουρκία	6.4%	67.7%	11.8%	14.1%	0.0%
Ην. Βασίλειο	24.8%	4.7%	55.2%	7.4%	7.9%

Πηγή και των δύο ανωτέρω πινάκων: *Insurance Europe*

Γενικά παρατηρείται ότι για τις ασφαλίσεις ζωής, ευρέως χρησιμοποιείται το κανάλι του Bankassurance, αξιοποιώντας την εμπιστοσύνη που δείχνουν τα άτομα στα τραπεζικό σύστημα ενώ στις γενικές ασφαλίσεις φαίνεται το μεγαλύτερο μέρος τους σε όλες τις χώρες να πραγματοποιείται μέσω απευθείας σύναψης των συμβολαίων με την επιχείρηση, δηλαδή χωρίς διαμεσολάβηση.

3.5. Υποδείγματα ανάλυσης κλάδου (αναφορά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά)

3.5.1. Porter analysis

Ο ανταγωνισμός στην ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι έντονος λόγω του μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο, της σχετικά χαμηλής μεγέθυνσης που παρουσιάζει η αγορά σε συνδυασμό με την ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη των πελατών, των αντασφαλιστών και των δικτύων διανομής ασφαλιστικών προϊόντων. Η σχετική ευκολία εισόδου νέων επιχειρήσεων-ανταγωνιστών στον κλάδο

αποτελεί σημαντικό προσδιοριστικό παράγοντα του επιπέδου κερδοφορίας αλλά και της γενικότερης δομής που παρουσιάζει ο κλάδος. Σε αυτό συντείνει και η δυνατότητα παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών από οργανισμούς μη εγκατεστημένους – χωρίς να έχουν την έδρα τους - στην Ελλάδα, αλλά και η ύπαρξη εξειδικευμένων ασφαλιστικών εταιρειών, οι οποίες δραστηριοποιούνται σε συγκεκριμένα κερδοφόρα τμήματα της αγοράς δημιουργώντας ισχυρές ανταγωνιστικές πιέσεις και συντελώντας στη μείωση της κερδοφορίας του κλάδου συνολικά. Όλα τα παραπάνω μπορούν αποδοτικότερα και καλύτερα να απεικονιστούν της ανάλυσης του υποδείγματος των 5 δυνάμεων του Porter, που αναλύει με τον καλύτερο τρόπο τις δυνάμεις και την ένταση του ανταγωνισμού που επιδρούν στην αγορά που η κάθε συγκεκριμένη επιχείρηση δραστηριοποιείται. Είναι ένα υπόδειγμα που χρησιμοποιείται για την εκτίμηση της φύσης του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος και την περιγραφή της δομής του κλάδου, μέσω της παρουσίασης πέντε βασικών συνιστωσών- παίρνοντας και από αυτόν τον αριθμό το όνομά του, που επηρεάζουν το μικρο-περιβάλλον της επιχείρησης. Αυτές οι συνιστώσες είναι:

➤ **Η απειλή εισόδου από νεοεισερχόμενους**

Οι νεοεισερχόμενοι σε έναν κλάδο, εισάγουν νέους πόρους σε αυτόν ενώ επιθυμούν να κερδίσουν μερίδιο αγοράς, αποτελώντας όπως είναι λογικό, απειλή για τους υφιστάμενους στην αγορά ανταγωνιστές. Κατά πόσο μια απειλή εισόδου είναι όντως υπαρκτή εξαρτάται από την ύπαρξη φραγμών εισόδου, δηλαδή, οικονομικών δυσκολιών οι οποίες είτε δυσκολεύουν είτε επιβραδύνουν την είσοδο άλλων, νέων ανταγωνιστών. Ως φραγμοί εισόδου μπορούν να χαρακτηριστούν: οι απαιτήσεις κεφαλαίων/πόρων για την είσοδο, η πρόσβαση σε κανάλια διανομής, η ακολουθούμενη κυβερνητική πολιτική για τον κλάδο και τις νομοθετικές διατάξεις που αυτή επιφέρει, οι οικονομίες κλίμακας που έχουν ήδη επιτύχει οι υπόλοιποι ανταγωνιστές, το κατά πόσο υπάρχει κόστος μετακίνησης για τους καταναλωτές, κλπ.

➤ **Η διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών**

Αυτός ο παράγοντας αφορά κυρίως τις επιχειρήσεις που η λειτουργία τους εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τους προμηθευτές πρώτων υλών τους. Συνιστώσες αυτού είναι : ο αριθμός των προμηθευτών που δραστηριοποιούνται, η ευκολία καθετοποίησης των προμηθευτών προς τα εμπρός, η σημασία της πρώτης ύλης, κ.ά.

➤ **Η διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών**

Αναφέρεται ουσιαστικά στην δύναμη των αγοραστών του προϊόντος ή της υπηρεσίας, να διαπραγματεύονται για ανώτερη ποιότητα, καλύτερα επίπεδα εξυπηρέτησης, και συμπίεση των τιμών. Βέβαια και εδώ πρέπει να αξιολογηθεί αν ο αγοραστής είναι βιομηχανικός ή τελικός καταναλωτής.

➤ **Η απειλή από υποκατάστατα προϊόντα**

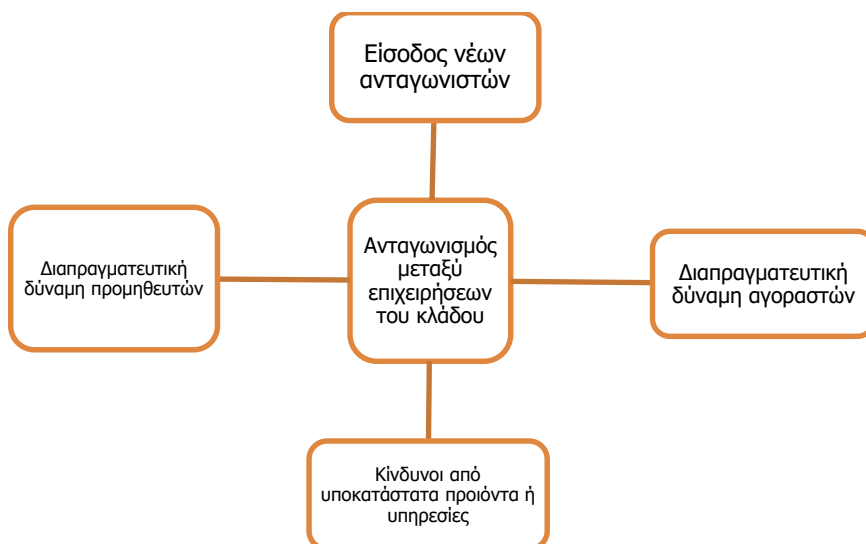
Υποκατάστατα είναι τα προϊόντα τα οποία μπορούν να ικανοποιήσουν παρόμοιες ανάγκες με διαφορετικά όμως χαρακτηριστικά από το προϊόν που εξετάζουμε. Σε εκείνα που πρέπει κατά κύριο λόγο να εστιάζουν περισσότερο οι επιχειρήσεις είναι εκείνα των οποίων η σχέση μεταξύ τιμής και παρεχόμενης υπηρεσίας ικανοποιεί τον πελάτη περισσότερο από το δικό τους προϊόν και σε εκείνα που ο καταναλωτής θεωρεί ότι υπόκειται σε μικρό κόστος μετακίνησής του στο άλλο προϊόν / υπηρεσία.

➤ **Η ένταση ανταγωνισμού μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων**

Αυτή η παράμετρος εξετάζει το πόσο κερδοφόρος είναι ο κλάδος για τους υφιστάμενους ανταγωνιστές. Εάν η ένταση που καταγράφεται είναι χαμηλή, παρέχεται η δυνατότητα στις επιχειρήσεις να κάνουν τις απαραίτητες κινήσεις για να έχουν μεγαλύτερη κερδοφορία. Σε αντίθετη περίπτωση – όταν η ένταση είναι υψηλή, μειώνονται τα περιθώρια κέρδους που μπορούν να αποκτηθούν. Η παρατηρούμενη ένταση στην αγορά εξαρτάται από: τον αριθμό των ανταγωνιστών, τον ρυθμό ανάπτυξης της αγοράς, την διαφοροποίηση ή όχι του τελικού προϊόντος, την παρουσία εμποδίων εξόδου από τον κλάδο, κλπ.

Το μοντέλο του Porter μπορεί γραφικά να αναπαρασταθεί όπως φαίνεται παρακάτω.

Διάγραμμα 3.3. : Απεικόνιση ανάλυσης πέντε δυνάμεων του Porter.



Συγκεκριμένα τώρα για τον ασφαλιστικό κλάδο, οι παραπάνω συνιστώσες αναλύονται ως εξής.

Όσον αφορά την **είσοδο νέων ανταγωνιστών** στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, αυτό δεν είναι κάτι εύκολο. Στον εν λόγω κλάδο παρατηρείται έντονος ανταγωνισμός εξαιτίας τριών κυρίως παραγόντων: του μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων που ήδη δραστηριοποιούνται, της σχετικά χαμηλής μεγέθυνσης της αγοράς και τέλος της ισχυρής διαπραγματευτικής δύναμης των πελατών, των αντιστασιακών και των δικτύων διανομής ασφαλιστικών προϊόντων. Η ίδρυση μιας τέτοιας εταιρείας, απαιτεί σημαντικό ύψος κεφαλαίων προς επένδυση. Θεωρείται απαραίτητος ο προσεχτικός σχεδιασμός του συνόλου του εγχειρήματος τόσο ως προς την αρχική σκοπιμότητα της επένδυσης όσο και ως προς την μελλοντική πορεία και βιωσιμότητά της. Άλλοι παράγοντες που πρέπει να εξεταστούν πέρα από τις επενδύσεις σε καθαρά κτιριακό εξοπλισμό, μέριμνα και μελέτη πρέπει να γίνει για την πρόσληψη εξειδικευμένου προσωπικού, καθώς και για το ύψος των κεφαλαίων που πρέπει να δεσμευτούν προς αντίκρισμα των αναλαμβανόμενων προς ασφάλιση κινδύνων. Οι λόγοι οι οποίοι καθιστούν ευνοϊκή την είσοδο νέων ανταγωνιστών στον ασφαλιστικό κλάδο υπάρχουν γιατί ο ανταγωνισμός στην συγκεκριμένη αγορά, εκδηλώνεται κυρίως ως προς:

- Την ποιότητα της παρεχόμενης υπηρεσίας: Περιλαμβάνονται εδώ ζητήματα σχετικά με το είδος και τον τρόπο παροχής των καλύψεων, την ύπαρξη γενικών και ειδικών όρων που αναγράφονται στις συμβάσεις, την ευκολία αίτησης παροχής της ασφάλισης, τον διακανονισμό της ζημίας, κλπ.
- Το βασικό προϊόν και τις παροχές του
- Τις παρεπόμενες παροχές: Περιλαμβάνονται στοιχεία που έχουν να κάνουν με την ύπαρξη εξειδικευμένων υπαλλήλων – ασφαλιστικών συμβούλων, παρακολούθηση της πορείας και ενημέρωση του ασφαλισμένου καθ' όλη την διάρκεια της ασφαλιστικής κάλυψης, άμεση εξυπηρέτηση του πελάτη, κατανόηση και ικανοποίηση επιπρόσθετων αναγκών του.
- Την τιμή που ανέρχονται τα ασφάλιστρα
- Τις διαδικασίες και τα στάδια πρόσκτησης εργασιών: Εδώ αναφέρονται θέματα σχετικά με το δίκτυο της κάθε ασφαλιστικής εταιρείας, τους διαμεσολαβούντες στη σύναψη των συμβολαίων, κλπ.

Επίσης, ως ανασταλτικός παράγοντας έναρξης μιας τέτοιας δραστηριότητας είναι και ο **μεγάλος αριθμός των ήδη δραστηριοποιούμενων στο χώρο εταιρειών**. Οι εταιρείες αυτές έχουν ήδη εδραιώσει το όνομα και την φήμη τους, καθιστώντας δύσκολη την επιτυχή ένταξη νέων ανταγωνιστών στον κλάδο άμεσα τουλάχιστον, γνωρίζοντας ότι η δημιουργία καλής φήμης είναι μια μακροχρόνια διαδικασία. Ακόμα πρέπει να σημειωθούν και οι δυσκολίες που ανακύπτουν από το ισχύον νομικό και θεσμικό πλαίσιο. Οι προδιαγραφές και κατά κύριο λόγο οι οικονομικές/κεφαλαιακές προϋποθέσεις που τίθενται σε εφαρμογή μέσω των ρυθμίσεων περί Solvency κάνει το πλαίσιο λειτουργίας και ελέγχου των ασφαλιστικών επιχειρήσεων δαιδαλώδες. Επιπρόσθετα, σημαντική είναι και η εύρεση κατάλληλου, αποτελεσματικού και μη κορεσμένου δικτύου πωλήσεων και προώθησης των ασφαλιστικών υπηρεσιών της εταιρείας.

Η δυνατότητα, ακόμα, εταιρειών μη εγκατεστημένων στην Ελλάδα, να ασκούν ασφαλιστική δραστηριότητα μέσω υποκαταστημάτων τους, κυρίως σε κερδοφόρα τμήματα της αγοράς, καθιστούν περισσότερο έντονο τον ανταγωνισμό, ασκώντας ισχυρότερες πιέσεις. Οι υπόλοιποι συμμετέχοντες στον κλάδο οι οποίοι έχουν μόνο τοπική (εγχώρια) αγορά – δραστηριοποίηση, δυσκολεύονται να αντιμετωπίσουν επί ίσοις όροις το κλαδικό περιβάλλον που διαμορφώνεται, έχοντας ως συνέπεια να μειώνεται η κερδοφορία του κλάδου συνολικά, καθώς και να δρα απωθητικά στην εισοδο νέων ανταγωνιστών.

Σχετικά με τον επόμενο υπό εξέταση παράγοντα που θα αναλυθεί, αυτός είναι ο κίνδυνος αυτών που προσφέρει η επιχείρηση **από υποκατάστατα προϊόντα και υπηρεσίες**. Ως υποκατάστατα των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών, μπορούν να θεωρηθούν ως ένα βαθμό και οι υπηρεσίες που παρέχονται από τις τράπεζες, τα αμοιβαία κεφάλαια και τις επενδυτικές εταιρείες. Θεωρώντας την αποταμίευση, ως ένα βαθμό έναν παράγοντα που μειώνει την κατανάλωση, αποτελεί ένα μικρό τμήμα του κύκλου εργασιών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Το κυριότερο τμήμα των εργασιών τους έχει να κάνει με την οικονομική αποκατάσταση των συνεπειών των κινδύνων που αυτές καλύπτουν – είτε πρόκειται για ασφάλειες ζημιών, είτε για ασφάλειες ζωής, το κόστος των οποίων είναι συνήθως δυσβάστακτο για να αντιμετωπιστεί μόνο με ίδια κεφάλαια. Βλέποντας την κατάσταση υπό αυτό το πρίσμα, μπορεί να σημειωθεί ότι δεν υπάρχουν, στενά τουλάχιστον, υποκατάστατα των υπηρεσιών του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης.

Στοιχεία για τους παράγοντες του υποδείγματος, που εξετάζουν την **διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών και προμηθευτών** αναφέρονται στη συνέχεια. Διαπραγματευτικές πιέσεις μεταξύ ατόμων ή επιχειρήσεων που έχουν ξεκάθαρα το ρόλο των προμηθευτών των ασφαλιστικών εταιρειών, δεν διαπιστώνονται. Παρόλα αυτά, πρέπει να καταγραφεί η διαπραγματευτική ισχύς που υπάρχει σε δύο διαφορετικές ομάδες, που ουσιαστικά στηρίζουν τη λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η μια από αυτές τις ομάδες είναι η ομάδα των αντασφαλιστικών εταιρειών οι οποίες αναλαμβάνουν μέρος του κινδύνου που έχουν επωμιστεί οι ασφαλιστικές εταιρείες, έναντι πληρωμής κάποιου ασφαλιστρού. Εξαιτίας αυτού του χαρακτηριστικού, η διαπραγματευτική δύναμη των αντασφαλιστών είναι αρκετά μεγάλη, ασκώντας πίεση και επηρεάζοντας ένα μέρος του ασφαλιστρού και κατ'επέκταση του συνόλου λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρείας.

Η άλλη ομάδα που καταγράφεται να έχει διαπραγματευτική ισχύ, είναι αυτή των μεσολαβούντων στην ασφάλιση προσώπων. Όσο πιο μεγάλη είναι η εξάρτηση μιας ασφαλιστικής επιχείρησης από ένα μη προσκείμενο, με άλλα λόγια μη ιδιόκτητο, δίκτυο συνεργατών για την πρόσκτηση νέων εργασιών, τόσο πιο μεγάλη πίεση δέχεται από την πλευρά των προμηθειών που χορηγεί, με συνέπεια να επηρεάζεται και το κόστος λειτουργίας της.

Οι υπηρεσίες που προσφέρουν οι εταιρείες του κλάδου απευθύνονται ουσιαστικά σε μεμονωμένους καταναλωτές, με τη διαπραγματευτική δύναμη αυτών να θεωρείται

περιορισμένη ως προς την δυνατότητά τους να καθορίσουν σε απόλυτο βαθμό τις υπηρεσίες που επιθυμούν, να διαμορφώσουν τους διάφορους όρους και ρήτρες των συμβολαίων καθώς και να διαπραγματευτούν τις τιμές ασφαλιστρών. Έτσι, γενικά παρουσιάζουν μικρή διαπραγματευτική ισχύ εκτός και αν ληφθεί υπόψη η πιθανή ύπαρξη ασφαλιστικού συμβούλου, με πολύ καλή γνώση της σχετικής αγοράς που θα οδηγήσει στην πλέον συμφέρουσα και αποδοτική λύση τον πελάτη του.

3.5.2. Pest analysis

Αυτό το μοντέλο ανάλυσης, χρησιμοποιείται για την σκιαγράφηση του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης, ενός περιβάλλοντος το οποίο επιδρά – είτε αρνητικά είτε θετικά, μέσω των αλλαγών που συντελούνται στα συστατικά στοιχεία του στην λειτουργία της επιχείρησης, χωρίς όμως να μπορεί η ίδια η επιχείρηση να το μεταβάλλει.

Η ονομασία του Pest analysis προέρχεται ως αρκτικόλεξο των λέξεων, Political, Economic, Sociocultural, Technological, και σε αυτό όπως δηλώνει και το όνομά του περιλαμβάνονται πολιτικοί, οικονομικοί, κοινωνικοί και τεχνολογικοί παράγοντες που επηρεάζουν την λειτουργία της επιχείρησης. Κάποιοι από αυτούς τους παράγοντες μπορούν να λειτουργούν θετικά για τη λειτουργία της επιχείρησης ενώ κάποιοι άλλοι αρνητικά, όπως επίσης μια αλλαγή που πραγματοποιείται σε αυτούς μπορεί να έχει διαφορετικά αποτελέσματα σε επιχειρήσεις διαφορετικών κλάδων.

Ως **πολιτικό περιβάλλον** αναγνωρίζεται , η γενικότερη πολιτική κατάσταση της χώρας που ένας οργανισμός θέλει να δραστηριοποιηθεί καθώς και η στάση της κυβέρνησης απέναντι στις επιχειρήσεις. Σημαντικές είναι και οι παράμετροι της φορολογίας των επιχειρήσεων καθώς και της νομοθεσίας που επηρεάζουν τον κάθε κλάδο.

Συγκεκριμένα για τον ασφαλιστικό κλάδο μπορεί να αναφερθούν διατάξεις που διέπουν την κοινωνική ασφάλιση και το ασφαλιστικό σύστημα της χώρας γενικότερα αλλά και διατάξεις που υποχρεώνουν προς συμμόρφωση τους καταναλωτές, π.χ. υποχρεωτική ασφάλιση οχήματος. Σε αυτόν ακόμα τον τομέα ενσωματώνονται και κανονισμοί που επηρεάζουν το άνοιγμα και λειτουργία των επιχειρήσεων, π.χ η ύπαρξη ειδικών κεφαλαιακών κριτηρίων στα πλαίσια της εφαρμογής της οδηγίας περί Solvency II, απαιτήσεις σε γνωστοποιήσεις δεδομένων και οικονομικών καταστάσεων, στοιχεία δηλαδή που καθιστούν τον κλάδο είτε ελκυστικό είτε όχι.

Αναφορικά με τον δεύτερο εξεταζόμενο παράγοντα, τον **οικονομικό**, πρέπει να αναφέρουμε ότι επηρεάζει με τον ίδιο τρόπο όλες τις επιχειρήσεις ανεξαρτήτως μεγέθους. Θέματα προς ανάλυση είναι τα επίπεδα ανεργίας, το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών, τα οικονομικά μεγέθη της χώρας, κλπ.

Έτσι, εστιασμένα για τον ασφαλιστικό χώρο, η χαρακτηριστική αστάθεια των τελευταίων ετών, όχι μόνο ως προς το ύψος των συντάξεων και των μισθών που θα καταβληθούν αλλά γενικότερα ως προς την καταβολή ή όχι αυτών, δρα ως ανασταλτικός παράγοντας στη σύναψη συμβολαίων κυρίως γιατί υπάρχει κίνδυνος αδυναμίας πληρωμής των υποχρεώσεων τους (ασφαλιστρών) από τους ασφαλισμένους.

Έτσι ενώ από τη μια, η ελλιπής ασφαλιστική κάλυψη που παρέχεται από τους κρατικούς φορείς θα μπορούσε να ήταν ευνοϊκός παράγοντας για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις από την άλλη η ανασφάλεια πληρωμών μειώνει τον αριθμό των συμβολαίων που πραγματοποιούνται.

Το **κοινωνικοπολιτιστικό περιβάλλον** αντιπροσωπεύει το σύνολο των αξιών, πιστεύω και ιδανικών που παρατηρούνται τόσο σε μια χώρα, όσο και στον κάθε άνθρωπο προσωπικά. Οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι ενήμερες για τον τρόπο που τέτοιοι παράγοντες θα επηρεάσουν τον τρόπο λειτουργίας τους και ιδιαίτερα τον τρόπο που θα σχεδιάσουν την διαφημιστική τους καμπάνια ώστε να μην προσκρούει ή θίγει άτομα.

Επόμενος προς εξέταση παράγοντας είναι το **τεχνολογικό περιβάλλον**, το οποίο πέρα από τις πολυάριθμες γνωστές συμβολές του, έχει αναπτύξει και νέους κλάδους για την οικονομία. Οι επιχειρήσεις εάν εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που τους προσφέρονται μπορούν να ανακαλύψουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που θα τους οδηγήσουν σε αποτελεσματικότητα, μείωση σταθερών εξόδων, κλπ.

Στον ασφαλιστικό χώρο σημαντική είναι η επίδραση της τεχνολογίας καθώς και το άμεσα συνυφασμένο με αυτήν, ίντερνετ. Από τη μια το γεγονός ότι έχει αλλάξει η τυπική δομή του μάρκετινγκ εξαιτίας του ίντερνετ, καθώς πρέπει να αξιοποιήσει τα νέα κανάλια ενημέρωσης που ανοίγονται, από την άλλη έχει καταλυτική δράση, εξαιτίας του ότι πλέον ένας μεγάλος αριθμός εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον ασφαλιστικό κλάδο δεν χρησιμοποιούν για την λειτουργία τους φυσικό κατάστημα αλλά μόνο ηλεκτρονικό, με αποτέλεσμα να μειώνονται τα έξοδα λειτουργίας τους πράγμα που έχει αντίκτυπο και στις τιμές που προσφέρουν τις υπηρεσίες τους.

3.5.3. SWOT analysis

Μια ακόμα τεχνική ανάλυσης της αγοράς που δραστηριοποιείται η επιχείρηση με στόχο την αποτελεσματικότερη χαρτογράφησης της είναι και η SWOT analysis. Αυτή η μέθοδος αποτελεί εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού του μάρκετινγκ. Είναι εξαιρετικά κρίσιμη η σωστή λήψη αποφάσεων ανάλογα με το τί παρέχει και σε τί υστερεί ο κλάδος, έτσι ώστε να καταστεί βιώσιμη, οικονομικά συμφέρουσα, και μακροπρόθεσμα ανταγωνιστική η επιχειρηματική κίνηση. Η τελευταία μεθοδολογία που θα αναλυθεί, προκύπτει ως αρκτικόλεξο των λέξεων Strengths, Weaknesses, Opportunities και Threats, έτσι εδώ, αναλύονται οι Δυνάμεις, οι Αδυναμίες, οι Ευκαιρίες και οι Απειλές. Οι Δυνάμεις και οι Αδυναμίες εντοπίζονται εντός της επιχείρησης ενώ οι Ευκαιρίες και οι Απειλές προέρχονται από το εξωτερικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται.

Συγκεκριμένα για τον κλάδο των ασφαλιστικών εταιρειών έχουμε :

- **Δυνάμεις:** Οι δυνάμεις που μπορούν να εντοπιστούν σε μια επιχείρηση που δραστηριοποιείται σε αυτόν τον κλάδο, είναι η άμεση επικοινωνία (just in time) με πελάτες, που στόχο έχει την επίλυση προβλημάτων που αντιμετωπίζουν για θέματα όπως ο τρόπος που τους παρέχεται η ασφαλιστική τους κάλυψη όταν αυτή απαιτηθεί καθώς και η ενημέρωση αυτών για ύπαρξη νέων ασφαλιστικών προϊόντων που καλύπτουν καλύτερα τις ανάγκες τους. Ακόμα, σημαντική είναι η αυξημένη πλέον διαφάνεια και εμπιστοσύνη στην λειτουργία των ασφαλιστικών εταιρειών – μετά και την εφαρμογή του Solvency II. Επιπλέον, το ίντερνετ δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να κατοχυρώσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο, εξαιτίας της δυνατότητας της άμεσης σύγκρισης τιμών μεταξύ τους, γεγονός που ευνοεί τις επιχειρήσεις που προσφέρουν καλύτερη σχέση κόστους – οφέλους για τους πελάτες τους. Η ευρεία, και πιο συγκεκριμένα η συνεχώς αυξανόμενη γκάμα προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζεται ως μια ακόμη δύναμη. Τέλος, ως δύναμη μιας ανάλογης επιχείρησης καταγράφεται και η δυνατότητα που μπορεί να παράσχει στους πελάτες της, μέσω προσφοράς εξατομικευμένων προϊόντων, δομημένων πάνω στις ανάγκες τους.
- **Αδυναμίες:** Μια από τις βασικές αδυναμίες του κλάδου είναι ότι απαιτεί ένα μεγάλο ύψος κεφαλαίων για την ίδρυση μιας τέτοιας εταιρείας. Συχνά

παρατηρείται δυσκολία στις δραστηριοποιούμενες στον κλάδο επιχειρήσεις να ανταποκριθούν στις νέες ανάγκες. Επίσης, είναι δύσκολο μια ασφαλιστική επιχείρηση η οποία ακολουθεί μια αυτόνομη πορεία, να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά μια αντίστοιχη εταιρεία, της οποίας τα προϊόντα προωθούνται και μέσω μιας τράπεζας (Bankassurance). Επιπρόσθετα, δύσκολα ανταγωνίζεται και τους μέσω ίντερνετ δραστηριοποιούμενους, κυρίως όσον αφορά τα έξοδα. Ως αδυναμίες, ακόμα, μπορούν να χαρακτηριστούν τα μεγάλα ποσά που θα απαιτηθούν για να εκπαιδευτούν οι εργαζόμενοι στον οργανισμό μέχρις ότου να γνωρίσουν τα παρεχόμενα προϊόντα. Τα άτομα αυτά οφείλουν να είναι συνεχώς άρτια εκπαιδευμένα ώστε να είναι γνώστες των ασφαλιστικών θεμάτων και σε θέση να προωθήσουν τα προϊόντα. Τέλος, ως αδυναμία, μπορεί να χαρακτηριστούν και οι οικονομικές δυσχέρειες που αντιμετωπίζουν οι αντίστοιχες δραστηριοποιήσεις εταιρείες.

- **Ευκαιρίες:** Ο συνεχώς αυξανόμενος αριθμός ατόμων που ενημερώνονται και πραγματοποιούν τις συναλλαγές τους μέσω internet διευκολύνει στο να γίνουν γνωστές οι προσφορές της εταιρείας μειώνοντας συνεπώς κάποιο ποσό από τα έξοδα που θα ανέκυπταν σε περίπτωση που έπρεπε να πραγματοποιηθεί εξ αρχής ενημέρωση του πελάτη. Επίσης, οι συνεχείς αλλαγές που πραγματοποιούνται σε τομείς που αγγίζει η ασφαλιστική κάλυψη σε συνδυασμό με την πληθώρα επιλογών που υπάρχουν στα αντίστοιχα πακέτα, κάνουν επιτακτική την ανάγκη για έναν καταρτισμένο ασφαλιστικό σύμβουλο που θα βοηθήσει τον πελάτη του στις επιλογές του ανάλογα με το προφίλ του, στοχεύοντας στο να τον οδηγήσει στις πλέον κατάλληλες και ασφαλείς λύσεις. Ευκαιρία για τον κλάδο θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ακόμα η προσπάθεια των εταιρειών να υιοθετήσουν ένα περισσότερο πράσινο προφίλ, πραγματοποιώντας και συμμετέχοντας σε δράσεις περιβαλλοντικού ενδιαφέροντος.
- **Απειλές:** Ως απειλή μπορεί να χαρακτηριστεί ο μεγάλος αριθμός ήδη δραστηριοποιούμενων στον κλάδο επιχειρήσεων. Η ευκολία εύρεσης νέου παρόχου ασφαλιστικών υπηρεσιών και κατά συνέπεια η αλλαγή προμηθευτή γίνεται πλέον πολύ πιο εύκολα. Απειλή επίσης για μια νέο-εισερχόμενη επιχείρηση είναι η φήμη που έχουν οικοδομήσει στο χώρο – γεγονός που θα επηρεάσει το περιθώριο κερδοφορίας της- οι υπάρχουσες εταιρείες, τις οποίες έχει να ανταγωνιστεί επί ίσοις όροις από την πρώτη μέρα λειτουργίας της.

Σημαντική επίδραση έχει σε αυτό τον τομέα και η ακολουθούμενη κυβερνητική πολιτική – κυρίως για τις ασφάλειες ζωής- σχετικά με την ασφάλιση που παρέχεται μέσω των διάφορων δημοσίων φορέων. Κάθε αλλαγή που πραγματοποιείται μπορεί να αλλάξει ριζικά την πορεία της ασφάλισης. Απειλή τέλος είναι και ο αριθμός των εταιρειών που δραστηριοποιούνται αποκλειστικά μέσω του διαδικτύου ή μέσω καταστημάτων τραπεζών, μη διαθέτοντας φυσικό κατάστημα.

3.6. Νομοθετικό πλαίσιο ασφαλιστικού κλάδου

3.6.1. Θεσμικό πλαίσιο - Η νομοθεσία που διέπει την ιδιωτική ασφάλιση

Ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας, παρουσιάζει ραγδαία ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια κάτω από το γενικότερο μακροοικονομικό κλίμα και την παρατηρούμενη πολιτική αστάθεια. Αλλαγές επίσης πραγματοποιούνται και στο νομοθετικό πλαίσιο που ρυθμίζει τα θέματα της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η πρώτη προσπάθεια να θεσπιστεί νομοθετικά, κρατική εποπτεία επί της λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων έγινε το 1909, οπότε και θεσπίζεται ο Νόμος ΓΥΣΓ/22.12.1909, σύμφωνα με τον οποίο όμως επετράπη η λειτουργία μόνο ελληνικών εταιρειών. Ο μεταγενέστερος νόμος ΓΧΜΣΤ/1.03.1910, επέτρεψε για πρώτη φορά τη λειτουργία και αλλοδαπών εταιρειών στην Ελλάδα, αποσκοπώντας στην περαιτέρω ενίσχυση της θέσης των ασφαλιστικών εταιρειών.

Στη συνέχεια το 1917, ψηφίζεται ο Νόμος 1023/1917, 'Περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεως', οι διατάξεις του οποίου ήταν ένα σημαντικό βήμα, καθώς για πρώτη φορά θεσπίστηκαν κανόνες και αρχές για την ίδρυση και λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Κατά το 1926, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις τέθηκαν υπό την εποπτεία του τότε Υπουργείου Εμπορίου και μέχρι το 1976, ο έλεγχος επί των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και η αναλογιστική υπηρεσία ασκούσαν από τη Διεύθυνση Πίστωσης και Ασφαλίσεως του Υπουργείου Εμπορίου. Το 1976, δημιουργήθηκε χωριστή διεύθυνση στο Υπουργείο Εμπορίου, με την ονομασία 'Διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής', η οποία μέχρι σήμερα υπάγεται στην Γενική Γραμματεία Εμπορίου και του Υπουργείου Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας.

Κάποια από τα βασικότερα και πιο πρόσφατα νομοθετήματα σχετικά με την ιδιωτική ασφάλιση, θα παρατεθούν παρακάτω.

Το πρώτο νομοθέτημα (Ν.Δ. 400/70), «Περί ιδιωτικής ασφάλισης » ρυθμίζει τα ειδικά θέματα που αφορούν την ιδιωτική ασφάλιση, όπως : τον τρόπο και τους κανόνες λειτουργίας και εποπτείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, το σχηματισμό των τεχνικών και ασφαλιστικών προβλέψεων, τη διάθεση σε ασφαλιστική τοποθέτηση περιουσιακών στοιχείων, το αναγκαίο περιθώριο φερεγγυότητας, το ελάχιστο εγγυητικό κεφάλαιο για την άσκηση της επιχείρησης ιδιωτικής ασφάλισης, τα πρόσωπα που ασκούν τη διοίκηση, κλπ.

Το δεύτερο νομοθέτημα (Ν.Δ. 148/84), αποτελεί το Κλαδικό Λογιστικό Σχέδιο των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και περιλαμβάνει τις αρχές και τους κανόνες τυποποίησης και απεικόνισης των συναλλαγών, της ορθολογικής διαχείρισης και της εν γένει δραστηριότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Το τρίτο νομοθέτημα (Ν.Δ. 1569/85), περί «Διαμεσολάβησης στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης» ρυθμίζει θέματα που αφορούν τα πρόσωπα που μεσολαβούν στη σύναψη των ασφαλίσεων. Ειδικότερα, θεσπίζει τις προϋποθέσεις και τα προσόντα που πρέπει να έχουν τα πρόσωπα αυτά (μεσίτες ασφαλίσεων ή brokers, ασφαλιστικοί πράκτορες, ασφαλιστικοί σύμβουλοι ή ασφαλειομεσίτες, συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων και ασφαλιστικοί υπάλληλοι).

Το τέταρτο νομοθέτημα (Ν.Δ. 2469/97), ρυθμίζει ειδικότερα θέματα που αφορούν στην ασφαλιστική σύμβαση, όπως: έννοια ασφάλισης, ασφάλιστρο, ασφαλιστικός κίνδυνος, εξαιρέσεις καλύψεων, υποκατάσταση ασφαλιστή, υπασφάλιση, υπερασφάλιση, αντασφάλιση, συνασφάλιση, παραγραφή, υπαναχώρηση, κλπ.

Ακόμα στην ιδιωτική ασφάλιση αναφέρονται: το **Ν.Δ 551/1997**, το οποίο αναφέρεται «περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφάλισης πλοίων και αεροσκαφών» και ρυθμίζει ειδικά θέματα που αφορούν τα εν λόγω είδη ασφάλισης, καθώς και το **Ν.Δ. 489/1976**, «περί υποχρεωτικής ασφάλισης της εξ ατυχημάτων αυτοκινήτων αστικής ευθύνης», που θέσπισε την υποχρεωτική ασφάλιση των αυτοκινήτων για ατυχήματα και την εξ αυτών αστική ευθύνη των οδηγών έναντι τρίτων.

Η σχετική ελληνική νομοθεσία είναι εναρμονισμένη με την αντίστοιχη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στα πλαίσια λοιπόν αυτής της εναρμόνισης τα τρία τελευταία χρόνια καταρχάς εκδόθηκε το **Π.Δ. 23/14.02.2005**, που αφορά τροποποιήσεις επί του υπολογισμού

του περιθωρίου φερεγγυότητας που είναι υποχρεωμένη να συγκροτεί κάθε ασφαλιστική επιχείρηση με έδρα την Ελλάδα, καθώς και αυξήσεις των κατώτατων ορίων των μετοχικών και εγγυητικών κεφαλαίων που υποχρεούνται να κατέχουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Επιπλέον, δημοσιεύτηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, το Π.Δ. 190/14.09.2006, το οποίο προσαρμόζει την ελληνική νομοθεσία στην Οδηγία 2002/92/Ε.Κ, σχετικά με τις δραστηριότητες της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης καθώς και ο Ν. 3557/2007, που αφορά στην τροποποίηση και βελτίωση της νομοθεσίας σχετικά με την υποχρεωτική ασφάλιση της αστικής ευθύνης οχημάτων.

Στη συνέχεια, με το Ν. 3867/2010, καταργείται η Επιτροπή Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης, με τις αρμοδιότητές της να ανατίθενται στην Τράπεζα της Ελλάδας, μετονομαζόμενη σε Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης. Το 2013, επήλθαν σημαντικές αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς από την Εκτελεστική Επιτροπή της Τράπεζας της Ελλάδας, τόσο για τις ασφαλιστικές όσο και για τους διαμεσολαβούντες.

Η **Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης** (ΔΕΙΑ) της Τράπεζας της Ελλάδας 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 Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Μέσω αυτής της διεύθυνσης, η Τράπεζα της Ελλάδας, στοχεύει :

- Στη διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων και δικαιούχων αποζημίωσης από ασφάλιση,
- στην εμπέδωση κλίματος εμπιστοσύνης του καταναλωτή,
- στον έλεγχο της τήρησης των διατάξεων της νομοθεσίας περί τεχνικών αποθεμάτων και περιθωρίου φερεγγυότητας,
- στην αξιολόγηση της οικονομικής κατάστασης, των συστημάτων εσωτερικού ελέγχου και διαχείρισης κινδύνων και των προοπτικών βιωσιμότητας των υπό εποπτεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων,
- στον έλεγχο της εφαρμογής των διατάξεων περί πρόληψης και καταστολής της νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο τώρα, οι πρόσφατες νομοθετικές πρωτοβουλίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, στοχεύουν:

- στην ενίσχυση της προστασίας του καταναλωτή μέσω της καθολικής εφαρμογής του Solvency II,
- στην εξασφάλιση ίσων όρων ανταγωνισμού, καθώς και
- στη διαφάνεια στην ενημέρωση κατά την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων

Επίσης αλλαγές πραγματοποιήθηκαν και αναφορικά με την λειτουργία των τριών ευρωπαϊκών εποπτικών αρχών:

- την Ευρωπαϊκή Αρχή Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων – EΙΟΡΑ
- την Ευρωπαϊκή Αρχή Τραπεζών – ΕΒΑ
- την Ευρωπαϊκή Αρχή Κινητών Αξιών και Αγορών – ΕSΜΑ,

γεγονός που προκαλεί προβληματισμό στους ευρωπαίους ασφαλιστές σχετικά με τη διατήρηση ή μη της αυτονομίας των τριών εποπτικών αρχών.

3.6.2. Οδηγία Φερεγγυότητα (Solvency)

3.6.2.1. Ο όρος Φερεγγυότητα I (solvency) – Εννοιολογικό περιεχόμενο

Το περιθώριο φερεγγυότητας εκφράζει το ύψος του απαιτούμενου κεφαλαίου που υποχρεούνται οι ασφαλιστικές εταιρείες να διατηρούν ώστε να είναι εξασφαλισμένες κατά κύριο λόγο οι ίδιες αλλά και οι πελάτες τους, απέναντι σε κινδύνους που δεν έχουν προβλεφθεί και επιφέρουν κεφαλαιακό αντίκτυπο. Το συγκεκριμένο ρυθμιστικό πλαίσιο βρίσκεται σε ισχύ από το 1970. Υπό τις οδηγίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο καθώς και το Κοινοβούλιο εκδίδουν τον Φεβρουάριο του 2002, μια μεταρρυθμιστική κίνηση, γνωστή ως Φερεγγυότητα I. Βασικό χαρακτηριστικό αυτής ήταν, ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες θα έπρεπε να έχουν στην κατοχή τους περιουσιακά στοιχεία που ισούνται με το μεγαλύτερο ποσό μεταξύ είτε το εγγυητικού κεφαλαίου είτε του περιθωρίου φερεγγυότητας. Έτσι το 1970 στην Ελλάδα, αυξάνεται το ελάχιστο εγγυητικό κεφάλαιο καθώς και τα όρια των ασφαλιστρων και ζημιών που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό του περιθωρίου φερεγγυότητας. Το ύψος του περιθωρίου υπολογίζεται με δύο πρακτικές είτε επί της βάσης των ασφαλιστρων είτε επί της βάσης των ζημιών και για αυτό το λόγο έγινε η αναπροσαρμογή και των δύο μεγεθών.

3.6.2.2. Solvency II

Σήμερα πλέον το Solvency I δεν βρίσκεται σε ισχύ, λόγω των αδυναμιών που παρουσίασε. Η φερεγγυότητα που σύμφωνα με το όνομά της η Οδηγία πρέσβευε, δεν επιτεύχθη στον προσδοκώμενο βαθμό. Σε αυτό συνέβαλε η ελευθερία που προσφέρθηκε στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης τόσο να ερμηνεύσουν όσο και να εφαρμόσουν τους κανονισμούς, κυρίως σε ότι αφορά τις διαφορές στην αποτίμηση των στοιχείων του ενεργητικού και του παθητικού. Άλλες χώρες επικεντρώνονταν σε αποτίμηση με βάση το ιστορικό κόστος και άλλες βάσει των τρεχουσών τιμών, των τιμών αγοράς .

Ένα άλλο σημαντικό μειονέκτημα του πρώτου πλαισίου φερεγγυότητας είναι η χρήση ενός κανόνα, όπου σταθερές αναλογίες χρησιμοποιούνται για να υπολογιστούν οι κεφαλαιακές απαιτήσεις της κάθε επιχείρησης, τρόπος που καθιστούσε το Solvency I ένα απαρχαιωμένο σύστημα, το οποίο δεν αντιπροσώπευε επαρκώς τους κινδύνους.

Έτσι, καθοριστικής σημασίας για την πορεία και εξέλιξη του ασφαλιστικού κλάδου ήταν η ανάπτυξη ενός ενιαίου ευρωπαϊκού συστήματος φερεγγυότητας, του Solvency II, αποτελώντας εξέλιξη του προηγούμενου πλαισίου, με την ουσιαστική του εφαρμογή να πραγματοποιείται από 01.01.2016. Αναμένεται να επηρεάσει όλες τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο, ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές, καθώς αναφέρεται σε μια εντελώς νέα μεθοδολογία διαχείρισης κινδύνων. Τα κράτη μέλη οφείλουν να έχουν ενσωματώσει στο εθνικό δίκαιο την οδηγία Φερεγγυότητα II μέχρι της 31.03.2015.

Στα πλαίσια τήρησης του χρονοδιαγράμματος, η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδας, τον Δεκέμβριο του 2013, δημοσίευσε τον «Οδικό Χάρτη Ασφαλιστικών επιχειρήσεων για την αποτελεσματική εφαρμογή της Φερεγγυότητας II», σύμφωνα με τον οποίο η οδηγία υλοποιείται σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα:



Διάγραμμα 3.4. : Χρονική πορεία εφαρμογής και υλοποίησης Solvency II (Πηγή Τράπεζα της Ελλάδας)

Το Solvency II εισάγει το νέο ασφαλιστικό πλαίσιο στις ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες ανεξάρτητα από το μέγεθος και την νομική τους μορφή, αλλά με κάποιες εξαιρέσεις που ίσχυαν και στο προηγούμενο πλαίσιο, κυρίως για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις.

Το Solvency II, θεσπίζει ένα ενιαίο σύστημα υπολογισμού των κεφαλαιακών απαιτήσεων σε όλα τα κράτη – μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το οποίο θα αντικαταστήσει πλήρως το τρέχον σύστημα (Solvency I), υιοθετώντας κοινές τεχνικές διαχείρισης κινδύνου, εταιρικής διακυβέρνησης και διαφάνειας, οι οποίες κρίνονται απαραίτητες για την ορθή λειτουργία της αγοράς και την προστασία του καταναλωτή και των επιχειρήσεων, ειδικά σε ένα πολύπλοκο και συνεχώς εξελισσόμενο χρηματοοικονομικό σύστημα.

Οι κανόνες φερεγγυότητας, καθορίζουν το κατώτατο ποσό των απαραίτητων κεφαλαιακών πηγών που είναι απαραίτητο να έχει μια ασφαλιστική εταιρεία προκειμένου να είναι σε θέση να καλύψει τους κινδύνους που έχει αναλάβει σε περίπτωση αντιμετώπισης δυσμενών οικονομικών συνθηκών.

Είναι σχεδόν αδύνατο να γίνει άμεση σύγκριση των απαιτήσεων του Solvency I με το Solvency II, δεδομένου ότι το Solvency II αλλάζει εντελώς την λογική και την μέθοδο πάνω στην οποία στηρίζεται ο υπολογισμός των απαιτούμενων κεφαλαίων της ασφαλιστικής επιχείρησης.

Για να εφαρμοστεί αποτελεσματικά το Solvency II στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, θα πρέπει αυτές να προχωρήσουν άμεσα στον προγραμματισμό των απαραίτητων

ενεργειών για την ομαλή προσαρμογή τους στη νέα νομοθεσία. Στοχεύοντας στην σωστή εφαρμογή του, κρίνεται απαραίτητη η εμπλοκή και η συμμετοχή στελεχών από όλα τα επίπεδα της διοικητικής πυραμίδας της επιχείρησης καθώς και από άλλα τμήματά της.

Σύμφωνα με τον ορισμό που δίνει η ασφαλιστική νομοθεσία (Άρθρο 17° Ν.Δ. 400/70), περιθώριο φερεγγυότητας είναι η ελεύθερη, από κάθε προβλεπόμενη υποχρέωση, περιουσία της επιχείρησης, χωρίς να συνυπολογίζονται σε αυτή τα άυλα περιουσιακά της στοιχεία, τα οποία δεν είναι δυνατόν να εκτιμηθούν με ακρίβεια, π.χ. good will. Βασικός ρόλος της ελεύθερης περιουσίας είναι να αποτελέσει μια πρόσθετη εξασφάλιση, ώστε να είναι σε θέση η ασφαλιστική επιχείρηση να φέρει το βάρος των κινδύνων που αναλαμβάνει.

Ο θεσμός του περιθωρίου φερεγγυότητας παρουσιάζει μια σειρά από πλεονεκτήματα όπως:

- Το περιθώριο φερεγγυότητας αποτελεί για την ασφαλιστική επιχείρηση μια έγκαιρη προειδοποίηση, ένα είδος σήματος κινδύνου που, όταν σημάνει, θα πρέπει να οδηγήσει σε κινητοποίηση για τη λήψη δραστικών μέτρων.
- Ένα δεύτερο πλεονέκτημα του θεσμού είναι ότι διευκολύνει την άσκηση ενός γενικού και απλοποιημένου ελέγχου φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων από τις εποπτικές αρχές.
- Τέλος, ένας σημαντικός ρόλος που καλείται να παίξει το περιθώριο φερεγγυότητας είναι ότι ενεργεί σαν απαραίτητη τροχοπέδη σε μια τυχόν υπερβολική και συνεπώς επικίνδυνη διόγκωση των εργασιών μιας ασφαλιστικής επιχείρησης.

Σκοπός του Solvency II είναι η καθιέρωση ενός συστήματος ποσοτικοποίησης των κινδύνων που θα μειώνει την πιθανότητα κατάρρευσης μιας ασφαλιστικής επιχείρησης, απεικονίζοντας την πραγματική της κατάσταση, παρέχοντας στους ασφαλισμένους ένα υψηλό επίπεδο εμπιστοσύνης (confidence level), σχετικό με την ικανότητα της επιχείρησης να καλύπτει τις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει κάτω υπό οποιεσδήποτε συνθήκες.

Οι κίνδυνοι που υπάρχουν κατηγοριοποιούνται στις ακόλουθες κατηγορίες: ασφαλιστικός (underwriting), αγοράς (market), πιστωτικός (credit), λειτουργικός (operational), αντισυμβαλλομένου (counterparty default).

Η οδηγία Solvency II σε αντιδιαστολή με την Solvency I, εισάγει κοινές αρχές αποτίμησης **σε τιμές αγοράς** των στοιχείων του ισολογισμού – τόσο του ενεργητικού όσο και του παθητικού- των ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται σε χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι δύο δείκτες των κεφαλαιακών αναγκών που εξετάζονται είναι οι :

- **Ελάχιστο Περιθώριο Φερεγγυότητας** (Minimum Capital Requirement - MCR) :κάτω από το οποίο η εποπτική αρχή λαμβάνει δραστικά μέτρα.
- **Αναγκαίο Περιθώριο Φερεγγυότητας** (Solvency Capital Requirement - SCR) : το οποίο εξασφαλίζει στην ασφαλιστική εταιρεία τη δυνατότητα απορρόφησης μεγάλων, μη προβλεπόμενων ζημιών σε χρονικό ορίζοντα έτους.

Η λογική εφαρμογής της οδηγίας Solvency II στις ασφαλιστικές εταιρείες, πραγματοποιείται στα πρότυπα της Βασιλείας II, μιας οδηγίας που ισχύει για την λειτουργία των τραπεζών, και στην οποία εισάγεται η δομή τριών πυλώνων. Πιο συγκεκριμένα:

- I.** Πρώτος πυλώνας: Ο πρώτος αυτός πυλώνας θα καθορίσει τους χρηματοοικονομικούς πόρους τους οποίους χρειάζεται η εταιρεία προκειμένου να έχει τα επιθυμητά επίπεδα φερεγγυότητας.
- II.** Δεύτερος πυλώνας: Στη συνέχεια, θα καθορίζονται οι ποιοτικές απαιτήσεις και θα παρέχονται μεγαλύτερα προνόμια και δυνατότητες παρέμβασης των εποπτικών αρχών στην λειτουργία της επιχείρησης.
- III.** Τρίτος πυλώνας: Εδώ θα καθορίζονται, οι απαιτήσεις διαφάνειας και δημοσίευσης των απαραίτητων στοιχείων και καταστάσεων ώστε να παρέχεται δυνατότητα ελέγχου από την αντίστοιχη εποπτική αρχή με στόχο την διασφάλιση της προστασίας και κάλυψης των καταναλωτών.

3.6.2.3. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα εφαρμογής

Πλεονεκτήματα ασφαλιστικών εταιρειών

Στα **πλεονεκτήματα** της εφαρμογής του πλαισίου για τις ασφαλιστικές εταιρείες αναφέρονται:

- Επιτυγχάνεται η βέλτιστη κεφαλαιακή κατανομή (optimum capital allocation) διότι οι κεφαλαιακές απαιτήσεις ταυτίζονται με τους πραγματικούς κινδύνους, με τους οποίους έρχεται αντιμέτωπη η εταιρεία.

- Μειώνονται σε αριθμό και ακόμα πολλές φορές καταργούνται νομικοί περιορισμοί.
- Βελτιώνεται ο ανταγωνισμός σε πανευρωπαϊκό επίπεδο καθώς όλοι πλέον οι οργανισμοί κρίνονται και αξιολογούνται με κοινά κριτήρια.
- Δημιουργούνται ευνοϊκές προϋποθέσεις για τη δημιουργία νέων, καινοτόμων ασφαλιστικών προϊόντων.

Πλεονεκτήματα για καταναλωτές

Πέρα όμως από τα πλεονεκτήματα για τις ασφαλιστικές εταιρείες υπάρχουν και προφανή πλεονεκτήματα για την πλευρά των καταναλωτών. Το κυριότερο είναι η επαρκής προσφερόμενη προστασία απέναντι σε πιθανή αφερεγγυότητα της εταιρείας στην οποία είναι ασφαλισμένοι, διότι η εταιρεία μέσω του Solvency II εξασφαλίζει ότι το κεφάλαιο που διατηρεί είναι ανάλογο των κινδύνων που αναλαμβάνει. Ακόμα, ο αυξημένος και διεθνής πλέον ανταγωνισμός επιφέρει μεγαλύτερη ποικιλία ασφαλιστικών προϊόντων σε περισσότερο προσιτές τιμές, δεδομένου του ότι τα πακέτα θα κοστολογούνται σωστά, αφού έχει προηγηθεί και η αξιολόγηση των πραγματικών κινδύνων που ενσωματώνουν.

Μειονεκτήματα

Παρόλα αυτά, όπως κάθε εφαρμογή ενός νέου πλαισίου δημιουργεί κάποια προβλήματα, έτσι και αυτό. Τα περισσότερα από αυτά, εντοπίζονται στην ανάγκη αλλαγής των συστημάτων μηχανοργάνωσης, μηχανογράφησης, παρακολούθησης - διαχείρισης κινδύνου και στις απαιτούμενες επενδύσεις που απαιτούνται για την αλλαγή τους, αλλά κυρίως στην εξασφάλιση της κεφαλαιακής επάρκειας των εταιρειών. Για την ανάπτυξη του ενιαίου συστήματος φερεγγυότητας είναι αναγκαία η εγκαθίδρυση μιας κοινής βάσης υπολογισμών, μέσω της εναρμόνισης των εσωτερικών μοντέλων των εταιρειών για την αξιολόγηση της έκθεσής τους σε κινδύνους καθώς και τον υπολογισμό της κεφαλαιακής τους επάρκειας. Η ανάπτυξη λοιπόν και λειτουργία κατάλληλων μοντέλων απαιτεί προσπάθεια εκ μέρους των εταιρειών και απασχόληση εξειδικευμένων επιστημόνων με κόστος δυσβάστακτο για τις μικρές εταιρείες του κλάδου. Από τη χρηματοοικονομική σκοπιά, ένα υψηλό ποσοστό επιχειρήσεων θα χρειαστούν επιπλέον κεφάλαια για να καλύψουν το Αναγκαίο Περιθώριο Φερεγγυότητας, που αναφέρθηκε παραπάνω, γεγονός που πάλι βαίνει επιβαρυντικά για τις μικρές κυρίως εταιρείες.

3.7. Η συμβολή της ασφάλισης στην κοινωνία και την οικονομία

Οι σύγχρονες κοινωνίες δεν νοούνται χωρίς να υφίσταται σε αυτές κάποιου τύπου ασφαλιστική προστασία. Η ιδιωτική ασφάλιση είναι ένας θεσμός ο οποίος συμβάλλει στην διατήρηση συνθηκών σταθερότητας σε τομείς σχετικούς με τα επαγγελματικά, την επιχειρηματική δράση, κοινωνικές δραστηριότητες, καθώς και σε τομείς σχετικούς με αναγνώριση κινδύνων, ζημιές και απώλειες.

Αποτελεί ένα κλάδο με ουσιαστικό ρόλο και συμβολή στην οικονομική ανάπτυξη αλλά και την κοινωνική συνοχή, αλλά πέρα από τα αποτελέσματα που αναφέρθηκαν στο μακρο-περιβάλλον, η ασφάλιση αποτελεί και δίκτυο προστασίας για τα νοικοκυριά ως βασική προϋπόθεση για την οικονομική δραστηριότητα και πρόοδο. Η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί τη μόνη λύση για την προστασία ιδιωτών και επιχειρήσεων ιδιαίτερα σήμερα που υπάρχουν πολλές μορφές κινδύνου λόγω της αστάθειας σε οικονομικό και πολιτικό επίπεδο, αλλά και των συνεχών, πολλαπλών αλλαγών στις συνθήκες διαβίωσης.

Ο ασφαλιστικός κλάδος συμβάλλει όσο λίγοι, στην οικονομική, ψυχολογική και σωματική υγεία των μελών των σύγχρονων κοινωνιών. Είναι αποδεδειγμένο ότι όσο πιο αναπτυγμένος είναι ο ασφαλιστικός θεσμός σε μια κοινωνία, τόσο λιγότερα είναι τα κοινωνικά προβλήματα που εμφανίζονται.

Αναλύοντας την οικονομική συμβολή της ασφάλισης πρέπει να τονίσουμε ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις αποτελούν ένα σημαντικό πεδίο απασχόλησης εργαζομένων αλλά και πηγή φορολογικών εσόδων για το κράτος. Συνεπώς αναφερόμαστε σε ένα θεσμό με πολλαπλές θετικές παραμέτρους για την οικονομική ευμάρεια μιας κοινωνίας. Κάποιες από αυτές που μπορούν να καταγραφούν είναι:

1. **Αποκατάσταση Ζημιών:** Με την αποκατάσταση των κάθε είδους ζημιών αποτρέπεται η διατάραξη και η μη ομαλή συνέχεια των οικονομικών, επιχειρηματικών, επαγγελματικών και κοινωνικών δραστηριοτήτων, εξασφαλίζοντας τη σταθερότητα στην οικονομική ζωή.
2. **Ενθάρρυνση και προαγωγή αποταμίευσης:** Τα κεφάλαια που συγκεντρώνονται από τα ασφάλιστρα, αποτελούν ουσιαστικά διαθέσιμα αποταμιευμένα κεφάλαια, τα οποία συμβάλλουν στη δημιουργία υγιούς και ισχυρής εθνικής χρηματαγοράς.
3. **Χρηματοδότηση Επενδύσεων:** Επακόλουθο τις προηγούμενης παραμέτρου, είναι η ενίσχυση των επενδύσεων, η οποία συμβάλλει στην ανάπτυξη και

ισχυροποίηση της οικονομίας και της αύξησης του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος.

4. **Ενθάρρυνση Επιχειρηματικής Πρωτοβουλίας:** Η ασφάλιση παρέχει ένα δίκτυο προστασίας σε επιχειρηματίες οι οποίοι θα ήθελαν στα πλαίσια του οξύτερου ανταγωνισμού που αντιμετωπίζουν να υλοποιήσουν κάποιες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες οι οποίες λόγω του καινοτομικού χαρακτήρα τους ενέχουν κάποιο κίνδυνο. Η ασφάλιση βοηθά στην ως ένα βαθμό μείωση του αναλαμβανόμενου κινδύνου.
5. **Ανάπτυξη Έρευνας και Τεχνολογίας:** Ο ασφαλιστικός κλάδος στηρίζει οικονομικά και ενθαρρύνει επιστημονικές έρευνες, που συνδέονται με την υγεία και τις αιτίες πρόκλησης ατυχημάτων, ενώ παράλληλα κάνει εφικτή την παραγωγή προϊόντων προχωρημένης τεχνολογίας, μέσα από τη διασφάλιση του προφανούς κινδύνου.
6. **Διάσωση προσωπικών, οικογενειακών και εθνικών πόρων:** όπως αναφέρθηκε και στη δεύτερη παράμετρο το συνολικό Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν θα ήταν σημαντικά μικρότερο, αν δεν υπήρχε ο ασφαλιστικός θεσμός. Αυτό γίνεται περισσότερο κατανοητό, εάν υπολογιστεί η απώλεια αγαθών από μεμονωμένες (τροχαία, πυρκαγιές), ή συλλογικές καταστροφές (σεισμοί, τυφώνες), αν δεν υπήρχε η δυνατότητα αντικατάστασης ή επαναφορά τους.

Εξετάζοντας τώρα την κοινωνική συμβολή του θεσμού, μπορεί να καταγραφεί η συμβολή της: στον τομέα της υγείας και γενικότερα της ασφάλισης, στη συνοχή της οικογένειας μέσω διαφόρων προγραμμάτων που μειώνουν την πίεση από καθημερινούς παράγοντες και κινδύνους, και σε τελική ανάλυση στη σταθερότητα της ίδιας της κοινωνίας. Περισσότερο συγκεκριμένα μπορούμε να αναφέρουμε:

1. **Ψυχική και πνευματική υγεία:** Το σημαντικότερο ίσως από τα αγαθά που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος στους πολίτες των σύγχρονων κοινωνιών, είναι το αίσθημα της ασφάλειας, που μειώνει δραστικά την πίεση, την ανησυχία και το άγχος, παράμετροι που από τη φύση τους είναι γενεσιουργά αίτια ψυχολογικών και οργανικών ασθενειών.
2. **Ποιότητα ζωής:** Η αναπλήρωση ή ακόμα και η συμπλήρωση των κρατικών κοινωνικών ασφαλίσεων σε προσωπικό και οικογενειακό επίπεδο σε θέματα σχετικά με την εξασφάλιση του οικογενειακού εισοδήματος (σε περιπτώσεις ανικανότητας προς εργασία), υγείας, θανάτου, καθώς και η αποκατάσταση κάθε είδους υλικών ζημιών, συμβάλλει στην ηρεμία, γαλήνη και συνοχή της

οικογένειας, με άμεσο αντίκτυπο στην ποιότητα ζωής. Παράλληλα διασφαλίζει στα παιδιά και στους νέους ανθρώπους, ένα οικογενειακό κεφάλαιο, το οποίο μπορεί να λειτουργήσει είτε ως ένα ποσό που θα διασφαλίζει την πραγματοποίηση των σπουδών τους είτε σε επόμενο χρόνο ως θεμέλιο δημιουργίας νέων οικογενειακών πυρήνων.

3. **Διατήρηση περιουσίας και εσόδων:** Σε αυτό το σημείο, γίνεται κυρίως αναφορά στην παροχή αποζημιώσεων από την ασφάλεια, είτε με την μορφή εφάπαξ καταβολής, είτε άλλων τμηματικών αμοιβών. Οι αποζημιώσεις σε περιπτώσεις ατυχημάτων και μακροχρόνιων ασθενειών, διασφαλίζουν – τουλάχιστον σε ένα σημαντικό βαθμό, την οικονομική αυτάρκεια του παθόντος και της οικογένειάς του ενώ επίσης αποτρέπουν την αύξηση των κοινωνικών προβλημάτων. Παράλληλα, οι αποζημιώσεις καταστροφής της περιουσίας αποτρέπουν την περιθωριοποίηση οικονομικά ανεξάρτητων ατόμων και την εξαθλίωσή τους.

Τα παραπάνω δύναται να συνοψισθούν στον πίνακα που ακολουθεί, παρέχοντας μια περισσότερο άμεση εικόνα της συμβολής του ασφαλιστικού θεσμού στις σύγχρονες κοινωνίες.

Πίνακας 3.22. : Περιληπτική απεικόνιση της συμβολής της ασφάλισης

Οικονομική συμβολή	Κοινωνική συμβολή
Απασχόληση χιλιάδων εργαζομένων	Ψυχική και πνευματική Υγεία
Πηγή φορολογικών εσόδων του Κράτους	Ποιότητα Ζωής
Αποκατάσταση ζημιών	Διατήρηση περιουσίας και εσόδων
Χρηματοδότηση επενδύσεων	
Ενθάρρυνση και προαγωγή αποταμίευσης	
Ενθάρρυνση επιχειρηματικής πρωτοβουλίας	
Ανάπτυξη έρευνας και τεχνολογίας	
Διάσωση προσωπικών, οικογενειακών και εθνικών πόρων	

3.8. Ζήτηση ασφαλιστικών υπηρεσιών στην Ελλάδα

Παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων

Κάθε κλάδος εμφανίζει ζήτηση ανάλογα με κάποιες συνιστώσες που επιδρούν στη ανάγκη – επιθυμία του καταναλωτή να έχει υπό την κατοχή του το προϊόν ή την υπηρεσία του κλάδου σε μια δεδομένη χρονική στιγμή. Κάποιοι από τους παράγοντες που είναι κοινοί και που επιδρούν στη ζήτηση ενός κλάδου ανεξάρτητα με τον κλάδο, είναι: το ύψος του διαθέσιμου εισοδήματος των νοικοκυριών, τα καταναλωτικά πρότυπα, η ηλικία του καταναλωτή, η γενικότερη κατάσταση της οικονομίας και τέλος η κρατική πολιτική.

Πιο συγκεκριμένα για στον κλάδο των ασφαλίσεων, πέρα από τους προαναφερθέντες παράγοντες, υπάρχουν και άλλοι που τον επηρεάζουν. Ιδιαίτερα καθοριστική εδώ είναι η ανάγκη τόσο των ατόμων όσο και των επιχειρήσεων για προστασία, μια έννοια που ανάλογα με την κατηγορία που ανήκει κάποιος μεταφράζεται και σε άλλα 'θέλω' σε ότι αφορά την ασφαλιστική κάλυψη. Τα πλέον συνηθισμένα ζητούμενα είναι η προστασία ή η εξασφάλιση από τους κινδύνους που απειλούν τη ζωή, την υγεία και την περιουσία ή ακόμα και θέματα που καλύπτουν την νομική υποχρέωση ενός ατόμου περί ασφάλισης (π.χ. περί αστικής ευθύνης μεταφορικών μέσων).

Ένας ακόμα κρίσιμος παράγοντας για τον τομέα των ασφαλίσεων είναι και οι εξελίξεις, δυσμενείς ως επί το πλείστο, του ασφαλιστικού συστήματος της χώρας μας. Τα τελευταία χρόνια σημειώνονται έντονες αλλαγές σε αυτό το πεδίο, όπως: οι αλληπάλληλες μειώσεις παροχών και επιδομάτων, τα αυστηρότερα κριτήρια συνταξιοδότησης, οι συνεχείς αυξήσεις των ορίων ηλικίας για συνταξιοδότηση, και όλα αυτά σε συνδυασμό με το ελλιπές κρατικό σύστημα υγείας.

Πιο συγκεκριμένα για τον κλάδο των ασφαλιστικών υπηρεσιών, η ζήτηση καθορίζεται κυρίως από δύο βασικούς παράγοντες:

1. Τη νομική υποχρέωση για ασφάλιση, αυτή που με άλλα λόγια υποχρεώνει τα άτομα να στραφούν προς τις ασφαλιστικές εταιρείες. Στη χώρα μας σήμερα υφίσταται υποχρέωση για ασφαλιστική κάλυψη της αστικής ευθύνης διαφόρων τύπων π.χ. αυτοκινήτων, της αστικής ευθύνης ιδιοκτητών θαλάσσιων σκαφών αναψυχής, της αστικής ευθύνης πλοιοκτητών, της επαγγελματικής αστικής

ευθύνης διαμεσολαβούντων στις ασφάλειες, της αστικής ευθύνης των ταξιδιωτικών πρακτόρων (tour operators), της αστικής ευθύνης κυνηγών, κ.λ.π.

2. Την ανάγκη τόσο των ατόμων μεμονωμένα όσο και των επιχειρήσεων για προστασία από τις οικονομικές συνέπειες των κινδύνων που απειλούν τη ζωή, την υγεία, την επαγγελματική δραστηριότητα και την περιουσία.

Πέρα όμως από τους παράγοντες που αναφέρθηκαν παραπάνω υφίστανται και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν άμεσα τη ζήτηση και σχετίζονται με το υπάρχον κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον. Σταχυολογώντας κάποιους από αυτούς, μπορούμε να αναφέρουμε:

- Αλληπάλληλες ανακατατάξεις του κοινωνικοασφαλιστικού συστήματος (π.χ. μείωση συντάξεων, ελλείμματα στα Ταμεία Κοινωνικής Ασφάλισης, συγχωνεύσεις ασφαλιστικών ταμείων, χαμηλότερα επίπεδα εξυπηρέτησης ασφαλισμένων, αυστηρότερα κριτήρια συνταξιοδότησης, μεταβολές στα δημογραφικά στοιχεία), οι οποίες έχουν σαν αποτέλεσμα την αναζήτηση λύσης μέσα από ιδιωτικά ασφαλιστικά προγράμματα του χώρου των ασφαλίσεων ζωής.
- Αρνητική δημοσιότητα και εμπειρίες σχετικά με κρατικές παροχές στον τομέα της υγείας. Αντίστοιχα γεγονότα δημιουργούν συχνά προβληματισμό στο κοινό και προκαλούν την επιθυμία για πρόσθετη ιδιωτική ασφάλιση όταν αυτό είναι οικονομικά εφικτό.
- Σημαντικά έκτακτα – καταστροφικά γεγονότα που έχουν σαν συνέπεια εκτεταμένες ζημιές σε κινητά και ακίνητα περιουσιακά στοιχεία του πληθυσμού. Παραδείγματα τέτοιων περιπτώσεων είναι : σεισμοί, πυρκαγιές, πλημμύρες κλπ. Οι επιπτώσεις τέτοιων γεγονότων συνήθως παίρνουν δημοσιότητα και προκαλούν προβληματισμό στο κοινό. Ως γεγονότα τέτοιου τύπου μπορούν να αναφερθούν : οι πλημμύρες στην Αττική και στα νησιά του Αργοσαρωνικού το 2015, ο σεισμός της Κεφαλονιάς στις αρχές του 2014, οι πυρκαγιές στην Πελοπόννησο το 2007, κλπ.
- Νομοθετικές ρυθμίσεις υποχρεωτικής ασφάλισης όπως η περιβαλλοντική αστική ευθύνη, η υποχρεωτική ασφάλιση ορισμένων επαγγελματικών δραστηριοτήτων (π.χ. εκτέλεση κατασκευαστικών έργων), κλπ.
- Η εκ των συνθηκών επιβαλλόμενη ασφάλιση των περιουσιακών στοιχείων επιχειρήσεων (απαραίτητων π.χ. για την εισαγωγή τους στο Χρηματιστήριο).

- Η απαίτηση των πιστωτικών ιδρυμάτων (τραπεζών), για ασφάλιση ζωής ή και περιουσιακών στοιχείων σε περιπτώσεις χορηγήσεων δανείων σε άτομα ή επιχειρήσεις.
- Η παροχή φορολογικών κινήτρων για σύναψη ασφάλισης Ζωής και συνεπώς η αποτροπή της παρούσας κατανάλωσης και η προτροπή για αποταμίευση, το οποίο αποτελεί ένα φαινόμενο που συναντιέται πολύ συχνά στον χώρο των ασφαλίσεων Ζωής διεθνώς.

Εκτός όμως από τους αντικειμενικούς παράγοντες που καταγράφηκαν παραπάνω, υπάρχουν και κάποιοι που επηρεάζουν και σχετίζονται υποκειμενικά και άμεσα με τον εξεταζόμενο κλάδο, οι οποίοι επηρεάζουν και αυτοί ως ένα βαθμό τη ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων, παρουσιάζοντας μεταβλητή συμπεριφορά ανάλογα με το χρόνο και το χώρο που εξετάζονται. Τέτοιοι υποκειμενικοί παράγοντες είναι:

- Η φήμη της ασφαλιστικής αγοράς στο σύνολό της και η προβολή του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης.
- Οι ανακλήσεις αδειών λειτουργίας ασφαλιστικών επιχειρήσεων από την Εποπεύουσα Αρχή, που κλονίζουν την εμπιστοσύνη του κοινού στην ιδιωτική ασφάλιση.
- Η ύπαρξη κατάλληλου νομικού πλαισίου και ταυτόχρονα ικανής και επαρκούς εποπτείας από την πλευρά της Πολιτείας.
- Η διαφάνεια στις συναλλαγές των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με τους ασφαλισμένους πελάτες τους και η υιοθέτηση απλών και κατανοητών όρων στα συμβόλαια ασφάλισης, χωρίς ψιλά γράμματα.
- Η δυνατότητα εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων και μετά την πώληση – υπογραφή των ασφαλιστηρίων συμβολαίων για κάθε πρόβλημα που πιθανόν να παρουσιαστεί. Άλλωστε, οι ικανοποιημένοι πελάτες αποτελούν την καλύτερη διαφήμιση για τον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης.
- Η ευελιξία προσέγγισης των μελλοντικών πελατών μέσα από καλά οργανωμένα δίκτυα πωλήσεων – συνεργατών.
- Η κυκλοφορία σύγχρονων και ευέλικτων προϊόντων που θα ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες ασφαλιστικές ανάγκες των καταναλωτών και στο διαμορφούμενο κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον.

3.9. Προσφορά ασφαλιστικών υπηρεσιών

Ο κλάδος τις ιδιωτικής ασφάλισης διακρίνεται σε δύο βασικούς και διαφορετικούς τομείς εργασιών. Έτσι, υπάρχουν οι εταιρείες που ασχολούνται με τις Ασφαλίσεις Ζωής και εταιρείες που ασχολούνται με κλάδους των Ασφαλίσεων Ζημιών. Κάθε μία από τις δύο βασικές κατηγορίες υποδιαιρείται σε εξειδικευμένες δραστηριότητες ανάλογα με το είδος των αναλαμβανόμενων κινδύνων που καλείται να αποζημιώσει.

Πλέον καμία εταιρεία με την ίδια επωνυμία δεν μπορεί να καλύπτει ταυτόχρονα και τους δύο τύπους ζημιών – κινδύνων. Σύμφωνα με τη νομοθεσία, οι εταιρείες που έχουν ιδρυθεί μετά το 1985, μπορούν να ασκούν μόνο μια δραστηριότητα – είτε ζωής είτε ζημιών, ενώ όσες είχαν ξεκινήσει ήδη τη λειτουργία τους και είχαν άδεια λειτουργίας σε κλάδους και των δύο τομέων (μικτές εταιρείες), μπορούν να συνεχίσουν να ασκούν μικτή δραστηριότητα.

Σύμφωνα με το νόμο 400/70, άρθρο 13, οι δύο βασικοί τομείς εργασιών που αναφέρθηκαν παραπάνω – Ζωής και Ζημιών, ταξινομούνται σε επιμέρους κλάδους, όπως θα φανεί και παρακάτω.

I) Ασφαλίσεις Ζωής : Σε αυτόν τον τομέα περιλαμβάνονται 7 υπο- κλάδοι.

- Ατομικών Ζωής: Περιλαμβάνει ασφάλειες σχετικά με συμβόλαια, επιβίωσης, θανάτου, συμβόλαια που συνδυάζουν τις δυο προαναφερθέντες κατηγορίες, ασφάλιση ζωής με επιστροφή ασφαλιστρού, προσόδων, σωματικών βλαβών (στις οποίες συμπεριλαμβάνεται και πιθανή ανικανότητα για επαγγελματική εργασία, θανάτου ένεκα ατυχήματος, αναπηρίας λόγω ατυχήματος, και γενικά ασθένειας, εφόσον οι πιο πάνω ασφαλίσεις συνάπτονται συμπληρωματικά στις ασφαλίσεις ζωής.
- Γάμου και γεννήσεως
- Ασφάλισης υγείας (ατύχημα, ασθένεια): Αφορά εργασίες διαρκούς ασφάλισης, οι οποίες στο μεγαλύτερο βαθμό τους, γίνονται αντικείμενο διαχείρισης όπως και οι ασφαλίσεις ζωής (τεχνικό επιτόκιο, πίνακες νοσηρότητας – ανικανότητας, μαθηματικά αποθέματα) και δεν υπόκεινται σε ακύρωση από τον ασφαλιστή, καθώς και εργασίες των κλάδων «Ατυχημάτων» και «Ασθένειας» των ασφαλίσεων κατά ζημιών.
- Τοντίνας: Τοντίνα είναι ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο με βάση το οποίο ένας αριθμός ατόμων συνεισφέρει σε ένα λογαριασμό κεφαλαίου, το πιστωτικό

υπόλοιπο του οποίου στο τέλος μιας προκαθορισμένης από το σχέδιο περιόδου, κατανέμεται μεταξύ των επιζώντων υπό μορφή κεφαλαίου ή μιας προσόδου.

- **Κεφαλαιοποίηση:** Αφορά εργασίες κεφαλαιοποίησης οι οποίες βασίζονται σε αναλογιστικούς υπολογισμούς και με τους οποίους αναλαμβάνονται υποχρεώσεις για ορισμένο χρονικό διάστημα και για ορισμένο ποσό έναντι εφάπαξ ή περιοδικών από πριν καθορισμένων καταβολών.
- **Διαχείρισης ομαδικών συνταξιοδοτικών ταμείων (κεφαλαίων):** Αφορά στη διαχείριση των επενδύσεων ή των αποθεματικών ασφαλιστικών ταμείων, έργο των οποίων είναι η καταβολή παροχών υγείας ή παροχών σε περίπτωση θανάτου, ανικανότητας, επιβίωσης, διακοπής ή μείωσης της εργασίας σε εκείνους που έχουν συμβληθεί με αυτά.
- **Παρόμοιων εργασιών με την κοινωνική ασφάλιση:** Περιλαμβάνει εργασίες, οι οποίες συνίστανται σε παροχές που εξαρτώνται από τη διάρκεια της ανθρώπινης ζωής και ορίζονται ή προβλέπονται από τη νομοθεσία περί κοινωνικής ασφάλισης, εφόσον οι εργασίες αυτές βασίζονται σε ιδιωτική σύμβαση, γίνονται με ευθύνη της ασφαλιστικής.

II) Ασφαλίσεις Ζημιών : Σε αυτόν τον τομέα περιλαμβάνονται 17 υποκλάδοι.

- **Ατυχημάτων:** Συμπεριλαμβάνονται τα εργατικά ατυχήματα και οι επαγγελματικές ασθένειες. Περιλαμβάνει παροχές κατ'αποκοπή, περιοδικές παροχές αποζημιώσεων, συνδυασμός των ανωτέρω, μεταφερόμενα πρόσωπα.
- **Ασθενειών:** Περιλαμβάνονται παροχές κατ'αποκοπή, περιοδικές παροχές αποζημιώσεων συνδυασμοί των ανωτέρω.
- **Χερσαίων οχημάτων (εκτός σιδηροδρομικών):** Περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται χερσαία αυτοκινούμενα ή μη αυτοκινούμενα οχήματα.
- **Σιδηροδρομικών οχημάτων:** Περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται αυτά.
- **Αεροσκαφών:** Περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται αυτά.
- **Πλοίων:** Σε αυτή την κατηγορία αναφερόμαστε σε θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη. Περιλαμβάνει κάθε ζημιά που μπορεί να προκληθεί σε αυτά.
- **Μεταφερόμενων εμπορευμάτων:** Εδώ συμπεριλαμβάνονται τα εμπορεύματα, οι αποσκευές και κάθε άλλο αγαθό. Περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται τα μεταφερόμενα εμπορεύματα ή αποσκευές ή άλλα αγαθά ανεξάρτητα από το μεταφορικό μέσο.

- Πυρκαγιάς και στοιχείων της φύσης: Περιλαμβάνει κάθε ζημιά που υφίστανται τα αγαθά με εξαίρεση των αγαθών που περιλαμβάνονται στους κλάδους 3 μέχρι 7, εφόσον αυτή προξενήθηκε από πυρκαγιά, έκρηξη, θύελλα, άλλα στοιχεία της φύσης, εκτός από θύελλα, πυρηνική ενέργεια, καθίζηση εδάφους.
- Λοιπών ζημιών αγαθών: Περιλαμβάνει κάθε ζημιά σε αγαθά με εξαίρεση των αγαθών που περιλαμβάνονται στους κλάδους 3 μέχρι 7, εφόσον προξενήθηκαν από χαλάζι ή παγετό καθώς και από άλλα γεγονότα, όπως για παράδειγμα κλοπή και εφόσον η αιτία της ζημιάς δεν υπάγεται στον κλάδο 8.
- Αστικής ευθύνης από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα: Περιλαμβάνει κάθε είδους αστική ευθύνη για ατυχήματα που προκαλούνται από τη χρήση αυτοκινήτων συμπεριλαμβανομένης και της ευθύνης του μεταφορέα.
- Αστικής ευθύνης από θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη: Περιλαμβάνει κάθε είδους αστική ευθύνη από τη χρήση σκαφών θάλασσας, λιμνών και ποταμών καθώς και αυτή του μεταφορέα.
- Γενικής αστικής ευθύνης: Περιλαμβάνει όλες τις υπόλοιπες περιπτώσεις αστικής ευθύνης που δεν εμπίπτουν στους κλάδους 10, 11, 12.
- Πιστώσεων: Αφορά την κάλυψη έναντι ασφαλιστρού ζημιάς την οποία πιθανόν να υποστεί ο ασφαλισμένος, ως αποτέλεσμα της αποτυχίας ενός ή περισσότερων χρεωστών του να αντιμετωπίσουν τις υποχρεώσεις προς αυτόν (ασφαλισμένο), περιλαμβάνει δε την γενική αφερεγγυότητα, τις εξαγωγικές πιστώσεις (ασφαλίσεις εξαγωγικών πιστώσεων οι οποίες δεν γίνονται για λογαριασμό ή με την στήριξη του κράτους), τις πωλήσεις με δόσεις, τις ενυπόθηκες πιστώσεις και τις αγροτικές πιστώσεις.
- Εγγυήσεων: Αφορά την εγγύηση έναντι ασφαλιστρού, την εκτέλεση από τον ασφαλισμένο των συμβατικών υποχρεώσεων του και περιλαμβάνει τις άμεσες και έμμεσες εγγυήσεις.
- Διαφόρων χρηματικών απωλειών: Περιλαμβάνει κινδύνους απώλειας επαγγελματικής απασχόλησης, ανεπάρκεια εισοδήματος, κακοκαιρία, απώλεια κερδών, τρέχοντα γενικά έξοδα, απρόβλεπτες εμπορικές δαπάνες, απώλειες αγοραίας αξίας, απώλεια μισθωμάτων ή εισοδημάτων, έμμεσες εμπορικές ζημιές εκτός από αυτές που ήδη αναφέρθηκαν, μη εμπορικές οικονομικές απώλειες και λοιπές οικονομικές απώλειες.
- Νομικής προστασίας: Περιλαμβάνει την ανάληψη δικαστικών εξόδων και την παροχή άλλων υπηρεσιών που απορρέουν από την εν λόγω ασφαλιστική σύμβαση.

- Βοήθειας: Σε άτομα που περιέχονται σε δυσχερή θέση κατά την διάρκεια μετακινήσεων ή απουσίας από την κατοικία ή τον τόπο μόνιμης διανομής τους.

3.10. Ζητήματα ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς – Προβλέψεις

Η εμφάνιση της κρίσης την τελευταία πενταετία, έχει πλήξει και έχει επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό και το οικοδόμημα της ασφαλιστικής αγοράς, όπως και κάθε άλλο κλάδο οικονομικής δραστηριότητας. Η ελληνική αγορά έχει να αντιμετωπίσει τόσο εξωγενή όσο και εσωτερικά προβλήματα. Το κλίμα που επικρατεί επιταχύνει τις εξελίξεις, εξελίξεις που σχετίζονται με τις συγχωνεύσεις, την εξυγίανση της ασφαλιστικής βιομηχανίας, τη στήριξη των επικουρικών φορέων, τη ρευστότητα σε συνδυασμό με την διαφάνεια, την επίλυση λιμναζόντων προβλημάτων, κ.ά.

Τα σημαντικότερα θέματα τα οποία είναι υπό εξέταση και γίνονται αντικείμενο συζήτησης για την ασφαλιστική αγορά είναι:

1. **Εξαγορές – συγχωνεύσεις:** η κρίση έχει φέρει σε ιδιαίτερα δύσκολη θέση πολλές ασφαλιστικές επιχειρήσεις αποδυναμώνοντας αυτές, τόσο από άποψη επιπέδων ρευστότητας, όσο και ανταγωνισμού. Στην ασφαλιστική αγορά, όπως φάνηκε και παραπάνω, δραστηριοποιείται ένας μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων κατακερματίζοντας την αγορά, γεγονός που καταδεικνύει την συγκέντρωση – συγχώνευση των εταιρειών, ως τη μόνη λύση για την ανοικοδόμηση μιας περισσότερο υγιούς αγοράς.
2. **Τράπεζες:** Οι αλλαγές που λαμβάνουν χώρα στον τραπεζικό χάρτη ενδεχομένως να προκαλέσουν επακόλουθες αλλαγές και στο ασφαλιστικό χώρο, κυρίως μέσω των θυγατρικών ασφαλιστικών εταιρειών των τραπεζών και του Bankassurance.
3. **Παύση λειτουργίας ασφαλιστικών εταιρειών ή ανάκληση αδειών:** Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται έντονα το φαινόμενο να κλείνουν ασφαλιστικές εταιρείες ή ακόμα να συζητούνται και ανακλήσεις αδειών κάποιων από αυτές, με ένα σημαντικό επακόλουθο να καταγράφεται η μείωση εμπιστοσύνης των πελατών απέναντι στις επιχειρήσεις του κλάδου, περνώντας σε μια εποχή κρίσης της αξιοπιστίας των εταιρειών.
4. **Επικουρικό Κεφάλαιο:** Τα προβλήματα των επικουρικών κεφαλαίων αποτελούν ένα από τα θεμελιώδη ζητήματα των ασφαλιστικών εταιρειών το οποίο όμως και σε ένα μεγάλο βαθμό παραμένει άλυτο. Σε αυτό κατά κύριο λόγο

συνηγορούν οι πολλές υποχρεώσεις που έχουν συσσωρεύσει με την πάροδο των ετών τα Ταμεία.

5. **Ανασφάλιστα Οχήματα:** Τα τελευταία χρόνια, ιδιαίτερα από τότε που άρχισαν να γίνονται αισθητά τα αποτελέσματα της κρίσης στο εισόδημα των ατόμων, το πρόβλημα αυτό συνεχίζει και μεγαλώνει, γεγονός που φαίνεται και στους σχετικούς πίνακες με την καταγραφή της παραγωγής ασφαλιστρών στον κλάδο της αστικής ευθύνης των οχημάτων. Με στόχο την μείωση του όλου φαινομένου προτείνονται μέτρα επιβολής προστίμων.

Όσον αφορά τα αυτοκίνητα, με τον νόμο που τέθηκε σε ισχύ από την 5^η Μαΐου του 2014, δημιουργήθηκε ένα νέο, περισσότερο ξεκάθαρο και λειτουργικό νομοθετικό πλαίσιο. Συγκεκριμένα:

- Η σύμβαση της υποχρεωτικής ασφάλισης αυτοκινήτου καθίσταται ρητά πλέον σύμβαση ορισμένης διάρκειας, γεγονός που σημαίνει ότι η ασφάλιση ισχύει για όσο χρονικό διάστημα ορίζεται με ακρίβεια στο ασφαλιστήριο και επομένως έχει συγκεκριμένη ημερομηνία και ώρα έναρξης και λήξης.
- Ανανέωση της ασφαλιστικής σύμβασης ή σύναψη νέας ασφάλισης επιτρέπεται εφεξής μόνον αφού προηγηθεί η καταβολή του ασφαλιστρού που αφορά στην καλυπτόμενη ασφαλιστική περίοδο.
- Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο καθίσταται βασικό έγγραφο με το οποίο αποδεικνύεται στα αστυνομικά όργανα η σύναψη της ασφάλισης (το αυτοκόλλητο ασφάλισης πλέον καταργείται).
- Αναγνωρίζεται και θεσμικά η δυνατότητα ηλεκτρονικής επικοινωνίας ασφαλιστή – ασφαλιζόμενου καθώς και δικαιούχου αποζημίωσης σε όλα τα στάδια των συναλλαγών.

6. **Ρευστότητα:** Ένα θέμα το οποίο ανέκυψε σε μεγάλο βαθμό και ύστερα από την εφαρμογή των capital controls, τον Ιούνιο του 2015. Η ταχύτερη και ανεμπόδιστη κυκλοφορία του χρήματος από τον ασφαλισμένο στην ασφαλιστική εταιρεία, αποτελεί σημαντικό θέμα ώστε να εξασφαλίζεται η απαραίτητη ρευστότητα των τελευταίων. Για το λόγο αυτό και με σκοπό να αρθούν όσα εμπόδια είναι δυνατόν, γίνεται προσπάθεια να εφαρμοστεί σε όλο και μεγαλύτερο βαθμό το σύστημα των ηλεκτρονικών πληρωμών ώστε να πραγματοποιούνται αποδοτικότερα οι συναλλαγές.

7. **Απώλεια εσόδων:** Όπως σε κάθε κλάδο δραστηριοποίησης, έτσι και στον ασφαλιστικό, η κρίση έχει επηρεάσει τα έσοδα που πραγματοποιούνται. Οι ελπίδες για τουλάχιστον αναστροφή της όλης πορείας και στροφή στην

ανάπτυξη είναι περιορισμένες. Το ζητούμενο τουλάχιστον σε αυτό το σημείο είναι εν μέσω κρίσης, να βρεθούν εκείνοι οι τρόποι ώστε να επιβραδυνθεί ο πτωτικός ρυθμός της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών και σε εταιρικό επίπεδο να διατηρηθούν τα καταγραφόμενα μερίδια αγοράς.

8. **Ακυρώσεις συμβολαίων:** Η συνισταμένη επίδραση της παρατεταμένης κρίσης, της μείωσης της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών, καθώς και της υφειακής κατάστασης στην οποία βρίσκεται η ελληνική οικονομία, δημιουργεί ένα κλίμα στο οποίο ευνοούνται οι ακυρώσεις συμβολαίων με τις προβλέψεις να συντείνουν στο ότι αυτό θα συνεχιστεί μέχρις ότου επιτευχθεί αλλαγή του οικονομικού κλίματος.
9. **Ετησίως ανανεούμενα συμβόλαια Υγείας:** Πλέον οι ασφαλισμένοι ζητούν οικονομικότερα προγράμματα νοσοκομειακής κάλυψης. Προκειμένου να καλυφθεί αυτή η ανάγκη δημιουργήθηκαν τα ετησίως ανανεούμενα συμβόλαια με τάση ο αριθμός αυτών να αυξηθεί.
10. **Τειρεσία:** Η καθιέρωση του Τειρεσία, έχει προκαλέσει στην αγορά μια αναστάτωση και την εμφάνιση κάποιων αλληλοσυγκρουόμενων απόψεων. Από τη μια οι διαμεσολαβούντες αντιδρούν ως προς την εφαρμογή του, από την άλλη η Τράπεζα της Ελλάδος επιμένει στη θέση της χαλαρώνοντας όμως κάποιες από τις διατάξεις εφαρμογής του Τειρεσία, ενώ οι ασφαλιστικές έκαναν μια πρώτη κρούση επί της αρχής, στη συνέχεια όμως ακολούθησαν μια περισσότερο μετριοπαθή στάση, μένοντας σε απόσταση ασφαλείας από τα τεκταινόμενα.
11. **Ασφαλιστικά Ταμεία:** Επιδίωξη και στόχος των ασφαλιστικών εταιρειών είναι να συμμετάσχουν και στις επιλογές των ασφαλιστικών ταμείων.

Για τα δύο πρώτα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς, παρατηρείται εξαιρετική αλληλεπίδραση. Κάθε συγχώνευση, θα επηρεάσει και την ιδιωτική ασφάλιση. Κάθε τραπεζική συμφωνία – deal, θα συνοδεύεται και από αντίστοιχες συμφωνίες για τις θυγατρικές ασφαλιστικές ή για συμβόλαια αποκλειστικότητας ή απλής συνεργασίας που έχουν σήμερα οι τράπεζες με ασφαλιστικές εταιρείες.

Ένα τελευταίο θέμα που θα αναφερθεί, αφορά κατ'εξοχήν τα ασφαλιστικά ταμεία και κατ'επέκταση την ασφαλιστική αγορά είναι το συνταξιοδοτικό. Η επένδυση των ασφαλιστικών ταμείων σε κρατικά, δομημένα ομόλογα τα οποία υπέστησαν κούρεμα μέσω του μηχανισμού PSI, γεγονός που επηρέασε το ενεργητικό των εταιρειών, οι επενδύσεις στο χρηματιστήριο, η ανισομέρεια μεταξύ συνταξιούχων και εργαζομένων είναι πιθανόν να οδηγήσουν σε μια επικείμενη κατάρρευση των ασφαλιστικών ταμείων.

Το ζήτημα αυτό επιτείνεται υπό το πρίσμα της οικονομικής κρίσης και μιας ενδεχόμενης αδυναμίας του κράτους να πληρώσει συντάξεις. Το κενό του κράτους, άμεσα ή έμμεσα, θα κληθούν να το αναπληρώσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αποτελώντας μια σημαντική ευκαιρία ανάκαμψης του κλάδου.

Σημαντική προϋπόθεση για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, είναι να ανακτήσει την αξιοπιστία της. Ο συγκεκριμένος κλάδος έχει πληγεί καίρια τα τελευταία χρόνια εξαιτίας των συνεχών ανακλήσεων αδειών λειτουργία μεγάλου αριθμού ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η ανάλογη Εποπτική Αρχή στα πλαίσια και της καθολικής εφαρμογής του νέου κανονιστικού πλαισίου Solvency II, πρέπει να στοχεύσει στην οριοθέτηση ενός χώρου δραστηριοποίησης μεγάλων και αξιόπιστων ασφαλιστικών εταιρειών. Σε δεύτερο επίπεδο καλό θα ήταν να αναπτυχθεί μια κουλτούρα σύμπραξης δημόσιου και ιδιωτικού τομέα πάνω στο χαρτοφυλάκιο της διαχείρισης κινδύνου- ειδικά στους τομείς ασφαλίσεων υγείας και συντάξεων , καθώς και στην επεξεργασία ολοκληρωμένων προτάσεων προς την Πολιτεία με στόχο την τεκμηρίωση του συμπληρωματικού ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης τεκμηριώνοντας το κοινωνικό όφελος που θα υπάρξει. Με τα παραπάνω συνεπώς μπορεί να επιτευχθεί η επέκταση του ρόλου της ασφαλιστικής αγοράς επιτρέποντας στην ελληνική αγορά να περάσει στις ανεπτυγμένες του χώρου της.

Το επόμενο βήμα είναι να ενισχυθεί η εξωστρέφεια και ο πελατοκεντρικός προσανατολισμός της αγοράς μέσω της συστηματικής ενημέρωσης της κοινωνίας πάνω σε επίκαιρα θέματα, δίνοντας έμφαση στις θετικές επιδράσεις των ασφαλιστικών θεσμών στην κοινωνία. Η παραπάνω ενημέρωση μπορεί να επιτευχθεί με την διενέργεια σεμιναρίων, με ενημερωτικές καμπάνιες, κλπ.

Ακόμα ένας τρόπος για να ξεπεραστούν τα προβλήματα της αγοράς είναι να βελτιωθεί το ανθρώπινο δυναμικό που ασχολείται με τον κλάδο καθώς και να αναβαθμιστεί το δίκτυο πωλήσεων των ασφαλιστικών προϊόντων, έτσι ώστε πέρα από την αξιοπιστία να μπορέσουν οι εταιρείες να σταθούν ανταγωνιστικά προς τα αντίστοιχα δίκτυα των τραπεζικών οργανισμών, δημιουργώντας ένα ευνοϊκότερο ισοζύγιο μεταξύ ιδιωτικής και κοινωνικής ασφάλισης.

Τέλος, προτείνεται ακόμα, η αναβάθμιση λειτουργίας και αποδοτικότητας των ασφαλιστικών εταιρειών. Το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο του Solvency II με την εφαρμογή

του, θα επιβάλλει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις την άμεση αλλαγή του τρόπου οργάνωσης, λειτουργίας, εταιρικής διακυβέρνησης και εμφάνισης των οικονομικών αποτελεσμάτων. Η αναδιοργάνωση αυτή θα είναι ιδιαίτερα κοστοβόρα κυρίως για τις ασφαλιστικές οι οποίες δεν μπορούν να μετακυλήσουν το βάρος στις μητρικές, ενώ στη συνέχεια θα απαιτείται συνεχής στάθμιση των κινδύνων με επιπτώσεις τόσο στις επιτυγχανόμενες αποδόσεις όσο και στις κεφαλαιακές απαιτήσεις.

Η επιβάρυνση των ασφαλιστικών εταιριών στο προσεχές μέλλον θα προκαλέσει αναταραχές στον οικείο κλάδο, γεγονός που θα βοηθήσει στο να γίνει κατανοητή η σημασία έγκαιρης διενέργειας των αναγκαίων συγχωνεύσεων ή της μεταβίβασης συγκεκριμένων τμημάτων των χαρτοφυλακίων τους σε άλλες. Η υγιής ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς μπορεί να λειτουργήσει ως πολλαπλασιαστής της οικονομικής ανάπτυξης.

Σημαντικό για την ελληνική αγορά στα πλαίσια εφαρμογής του Solvency II είναι ότι παρατηρήθηκε η ύπαρξη δύο τύπων εταιριών στον κλάδο, με κριτήριο το πόσο εύκολα ή δύσκολα θα ανταποκριθούν οι εταιρείες στην εφαρμογή του νέου κανονιστικού πλαισίου. Στην πρώτη ταχύτητα ανήκουν οι εταιρείες που είναι θυγατρικές των μεγάλων πολυεθνικών ομίλων από την Ευρώπη και την Αμερική, οι οποίες έχουν καλύψει στις κεφαλαιακές απαιτήσεις που απαιτούνται, αλλά και πιο άμεσα εργαλεία προσαρμογής στις επιμέρους κανονιστικές ρυθμίσεις. Στο ίδιο 'καθεστώς' εντάσσονται και οι τρεις θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρείες Τραπεζών, ως προς τις κεφαλαιακές ανάγκες – εφόσον χρειαστούν κάποιας μορφής στήριξη.

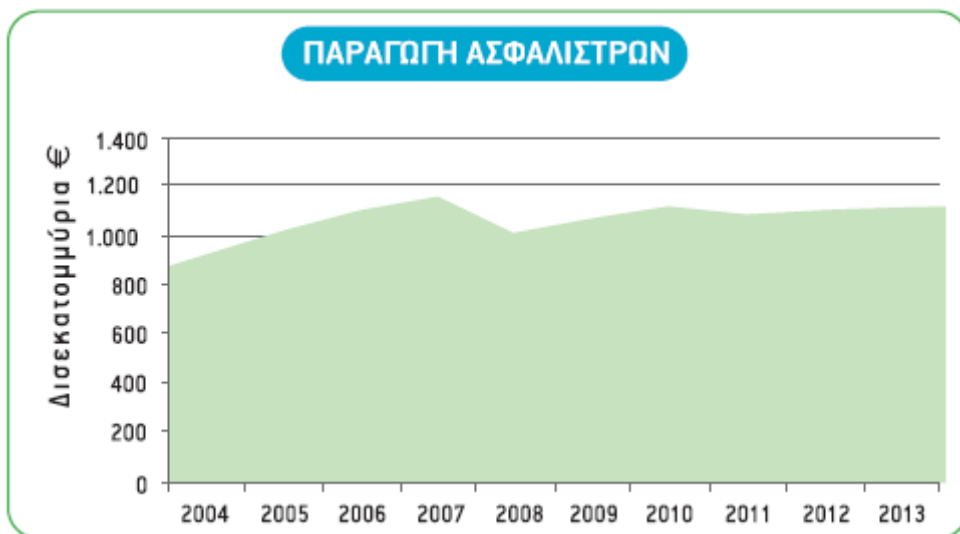
Έτσι η δυσκολία, εντοπίζεται από τον Ιανουάριο του 2016, σε μικρομεσαίες ασφαλιστικές εταιρείες, ελληνικής σύνθεσης κεφαλαίου, δεδομένου του ότι ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος για αυτές, λαμβάνοντας υπόψη την μείωση στην παραγωγή ασφαλιστρών, ως συνέπεια των capital controls.

3.11. Ευρωπαϊκή αγορά

Για τις ευρωπαϊκές κυβερνήσεις, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις αποτελούν τους σημαντικότερους επενδυτές τους. Συνεπώς, η κρίση χρέους που έχει ξεσπάσει τα τελευταία χρόνια έχει άμεση συνέπεια στις επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιρειών. Οι ασφαλιστικές επηρεάζονται εμμέσως από τη μείωση της αξίας των επενδύσεών τους, ιδιαίτερα όταν αυτές συνδυάζονται με τραπεζικούς τίτλους που διατηρούν στα χαρτοφυλάκιά τους. Σε κάθε περίπτωση, για τη διαφύλαξη μιας υγιούς ασφαλιστικής αγοράς που να συμβάλλει στην οικονομική ανάπτυξη, θα πρέπει η νομοθεσία να είναι αποτελεσματική και κατάλληλη για την αγορά αυτή.

Γενικότερα, τόσο οι ασφαλίσεις ζωής κατά κύριο λόγο και με μεγαλύτερη άνοδο, όσο και οι ασφαλίσεις κατά ζημιών, σημείωσαν αύξηση όσον αφορά την παραγωγή ασφαλιστρών.

Διάγραμμα 3.4. : Η παραγωγή ασφαλιστρών στην ευρωπαϊκή αγορά στο πέρασμα των ετών



Σύμφωνα με έκθεση που πραγματοποιήθηκε από την Ernst & Young το 2012, οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες θα βρεθούν αντιμέτωπες με στρατηγικές αποφάσεις και θα κληθούν να κάνουν δύσκολες επιλογές, καθώς οι διάφορες υποβαθμίσεις σε συνδυασμό με το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο θα συμπιέζουν όλο και περισσότερο την κεφαλαιακή τους επάρκεια. Η παρατηρούμενη μεταβλητότητα του πολιτικού κλίματος, η επιδείνωση των μακροοικονομικών δεικτών, οι ραγδαία μεταβαλλόμενες ανάγκες των καταναλωτών καθώς και η περαιτέρω ανάπτυξη σε μια ήδη ώριμη αγορά, αποτελούν

παράγοντες – προκλήσεις σε ένα κλάδο που οι εταιρείες προσπαθούν να βελτιώσουν τόσο τον κύκλο εργασιών τους, όσο τα κέρδη και τα μερίδιά τους στην αγορά.

Η Ernst & Young αναφέρει ότι ο ασφαλιστικός κλάδος θα πρέπει να εστιάσει σε συγκεκριμένα σημεία. Κάποια από αυτά είναι:

- Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας μέσω της προσαρμογής των δικτύων διανομής.
- Η ευθυγράμμιση του χαρτοφυλακίου των ασφαλιστικών προϊόντων που παρέχουν οι εταιρείες με τις μεταβαλλόμενες ανάγκες των καταναλωτών
- Η αναθεώρηση και η αναδιοργάνωση των δομών, πολιτικών, αναπτυξιακών και επιχειρησιακών προγραμμάτων των εταιρειών.

3.12. Προβλήματα σε διεθνές επίπεδο

Ο κλάδος των ασφαλίσεων, όπως και κάθε άλλος οικονομικός κλάδος επιδρά και δέχεται τις επιδράσεις ενός συνεχώς μεταβαλλόμενου εξωτερικού περιβάλλοντος. Πιο συγκεκριμένα, η ασφαλιστική αγορά αντιμετωπίζει τρεις κυρίαρχες προκλήσεις στο σύγχρονο πολιτικό, οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον:

- Πρώτον, η οικονομική αδυναμία, ο δημοσιονομικός περιορισμός και η χαλαρή νομισματική πολιτική διατηρούν τις αποδόσεις των κυβερνήσεων σε χαμηλά επίπεδα, ιδιαίτερα των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής και της Γερμανίας. Η χαμηλή απόδοση των επιτοκίων – εξαιτίας της σημασίας που δίνουν οι κεντρικές τράπεζες στην οικονομική ανάπτυξη- αποτελεί ένα σημαντικό ζήτημα στον ασφαλιστικό κλάδο, λόγω της μείωσης των αποδόσεων των επενδύσεων και της μικρής κερδοφορίας των προϊόντων αποταμιεύσεων ζωής.
- Δεύτερον, η κρίση χρέους ενέχει κινδύνους για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που κατέχουν μέρος του χρέους των χωρών Ελλάδας, Πορτογαλίας, Ιρλανδίας, Ισπανίας και Ιταλίας. Επιπλέον, οι ασφαλιστικές εταιρείες κατέχουν μέρος του χρέους των τραπεζών το οποίο προκύπτει από την έκθεσή τους στο χρέος των χωρών, το οποίο μπορεί να επιδεινώσει σημαντικά τη θέση τους αν η κρίση επεκταθεί με ταχύτερους ρυθμούς.
- Τρίτον, οι αναπτυσσόμενες αγορές είναι στενά συνδεδεμένες με ανεπτυγμένες οικονομίες και συνεπώς η ανάπτυξή τους επιβραδύνεται πολύ περισσότερο όσο ο

πληθωρισμός παραμένει σε υψηλά επίπεδα. Αυτή η σύνδεση θα οδηγήσει σε σημαντικές επιδράσεις λόγω της ευρωπαϊκή κρίσης των τελευταίων ετών. Επιπλέον είναι συχνό και το φαινόμενο ύπαρξης κάποιων επενδύσεων οι οποίες μπορούν να χαρακτηριστούν και με την ορολογία της φούσκας, επενδύσεις με άλλα λόγια επίφοβες για την αποδοτικότητά τους, την πορεία, αλλά και ύπαρξή τους τελικά, καθώς η πιθανότητα να σκάσουν, να εκραγούν είναι αρκετά υψηλή. Πολλοί ασφαλιστές έχουν στηρίξει την ανάπτυξη των εταιρειών τους σε αναδυόμενες αγορές και σε επενδύσεις της λογικής της φούσκας, οι οποίες ναι μεν χαρακτηρίζονται κερδοφόρες αλλά με υψηλό ρίσκο. Έτσι, δημιουργούνται σημαντικά μειονεκτήματα και κίνδυνοι στην επιλογή μιας τέτοιας στρατηγικής ανάπτυξης.

3.13. Όραμα και Αποστολή εταιρείας

Ως όραμα κάθε εταιρείας, αναφέρεται εκείνη η ιδανική κατάσταση στην οποία επιθυμεί η εταιρεία να φτάσει κάποια στιγμή. Με άλλα λόγια, μπορεί να λειτουργήσει ως κινητήριος δύναμη προκειμένου να κινητοποιήσει τους εργαζομένους της επιχείρησης προς μια κατεύθυνση, ζητώντας τους το μέγιστο των προσπαθειών τους. Σε κάθε περίπτωση αυτό γίνεται, γνωρίζοντας ότι εξαιτίας του ευμετάβλητου εξωτερικού περιβάλλοντος στο οποίο λίγο μπορεί να επέμβει μια επιχείρηση, το όραμα είναι μια απόλυτα επιθυμητή αλλά αμφίβολα εφικτή κατάσταση.

Συνεπώς για την υπό ανάπτυξη επιχείρηση, όραμά της αποτελεί η εδραίωση της στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς και η καταγραφή της, ως μια άκρως πελατοκεντρική επιχείρηση, η οποία καλύπτει πλήρως τις ανάγκες και απαιτήσεις των ασφαλισμένων της. Η φερεγγυότητα και η αποδιδόμενη στον πελάτη σχέση μεταξύ ποιότητας υπηρεσιών και κόστους, σε συνδυασμό με τις εξελιγμένες υποδομές, της προσφέρουν το απαραίτητο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, το οποίο και την διαφοροποιεί από τις άλλες δραστηριοποιούμενες στον κλάδο επιχειρήσεις.

Η αποστολή μιας επιχείρησης είναι τί έχει σκοπό η επιχείρηση να προσφέρει στον κλάδο που θα δραστηριοποιηθεί, παραπάνω, καλύτερα ή διαφοροποιημένα από τον τρόπο που οι άλλες ομοειδείς επιχειρήσεις ήδη το πραγματοποιούν.

Αποστολή της συγκεκριμένης ασφαλιστικής, είναι η όσο το δυνατόν περισσότερο αποτελεσματική παροχή των υπηρεσιών της - συμβουλευτική για κατάλληλη επιλογή

πακέτου, άμεση κάλυψη υποχρεώσεων, εξυπηρέτηση παραπόνων, ικανοποίηση αναγκών, κ.λ.π- στους ασφαλισμένους της, η ανάπτυξη ικανοποιητικού πλήθους ασφαλιστικών πακέτων τα οποία θα καλύπτουν τις ανάγκες τους και τέλος η προσπάθεια να αναδειχθεί σε διαφοροποιητικό παράγοντα και παράγοντα υπεροχής η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών της εταιρείας έναντι των άλλων δραστηριοποιούμενων στον κλάδο.

3.14. Στοχοθέτηση αγοράς επιχείρησης

Από το σύνολο των κλάδων που έχουν αναπτυχθεί σε προηγούμενες σελίδες, η εταιρεία θα ξεκινήσει την δραστηριοποίησή της πραγματοποιώντας από τον κλάδο των ασφαλίσεων ζωής, συμβόλαια ατομικά ζωής - συντάξεων, ενώ από τον κλάδο των ασφαλίσεων κατά ζημιών θα ασχοληθεί με τον τομέα της ασφάλισης αυτοκινήτου και της αστικής ευθύνης αυτών. Αυτό δεν σημαίνει ότι στα επόμενα χρόνια ανάπτυξης της δεν θα επεκταθεί στην κάλυψη κινδύνων και άλλων ασφαλιστικών τομέων.

Εξαιτίας της σημαντικής μείωσης των παροχών του κοινωνικού κράτους, ο κλάδος των ασφαλίσεων ζωής παρουσιάζει αυξητικές τάσεις με περαιτέρω προοπτικές ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια. Πέρα όμως από τα συμβόλαια τα οποία αμιγώς αναφέρονται σε ασφαλίσεις ζωής, στόχος είναι να αναγνωρισθεί και η δυνατότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να διαδραματίσουν ουσιαστικό ρόλο και στη διαμόρφωση του συνταξιοδοτικού συστήματος. Έχουν ήδη γίνει κάποιες απαραίτητες ενέργειες ώστε να μπορούν οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες να διασφαλίσουν ένα ολοκληρωμένο και σύμφωνα με τα παγκόσμια και ευρωπαϊκά πρότυπα σχεδιασμό συμπληρωματικών συντάξεων στη χώρα, προκειμένου να εξισωθεί ο ρόλος των επιχειρήσεων αυτών με τον ρόλο εκείνων που δραστηριοποιούνται στα άλλα ευρωπαϊκά κράτη. Στις ασφαλίσεις ζωής στην πρώτη θέση για το 2014, βρίσκεται η Εθνική Ασφαλιστική με μερίδιο αγοράς της τάξης του 20,5%.

Τα συμβόλαια ζωής (ατομικά) και αυτά της διαχείρισης συνταξιοδοτικών κεφαλαίων αντιστοιχούν περίπου στο 64% της παραγωγής συμβολαίων του ευρύτερου κλάδου ζωής, από στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών εταιρειών Ελλάδας για το 2013. Η παραπάνω πληροφορία καταγράφεται με στόχο να βοηθήσει στον υπολογισμό του μεριδίου αγοράς, αναγνωρίζοντας ότι το μεγαλύτερο μέρος του μεριδίου αγοράς εξαρτάται από την επίδοση της εταιρείας στα ατομικά συμβόλαια ζωής και συντάξεων,

χαρακτηριστικό εξαιρετικά κρίσιμο όταν η υπό εξέταση επιχείρηση θα δραστηριοποιείται αρχικά μόνο σε αυτούς τους κλάδους.

Η ασφάλιση αυτοκινήτου αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους ασφαλίσεων εξαιτίας του μεγάλου όγκου παραγωγής ασφαλιστρών που παρουσιάζει. Το 2014, σύμφωνα με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας είχε μερίδιο αγοράς 31% επί του συνόλου των ασφαλίσεων (Ζωής και Ζημιών), ενώ κατέγραφε ένα ποσοστό της τάξης του 58% στον οικείο κλάδο ασφάλισης κατά Ζημιών. Παρά τη μείωση του ποσοστού συμβολαίων που πραγματοποιήθηκαν εξαιτίας της οικονομικής κρίσης και του συνεχώς αυξανόμενου αριθμού των ανασφάλιστων οχημάτων στους δρόμους, ο κλάδος σε γενικές γραμμές εμφανίζει αξιοσημείωτη σταθερότητα και αντοχή, στηρίζοντας τους ασφαλισμένους και καταβάλλοντας αποζημιώσεις ύψους 671 εκατ. Ευρώ για το έτος 2013.

Το νέο νομοθετικό πλαίσιο για την υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτου που τέθηκε σε ισχύ από την 5^η Μαΐου του 2014 αντιμετωπίζει δυσλειτουργίες του παρελθόντος που έβλαπταν τους συνεπείς ασφαλισμένους αλλά και τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, όπως για παράδειγμα η αυτόματη ανάληψη κινδύνου χωρίς να έχει προηγηθεί είσπραξη του ασφαλιστρου, δημιουργώντας ένα περισσότερο αποτελεσματικό σύστημα μέσω της σαφής έναρξης/λήξης/ακύρωσης της υποχρεωτικής ασφάλισης αυτοκινήτου. Η ασφάλιση ισχύει όσο διάστημα έχει οριστεί στο ασφαλιστήριο και έχει συγκεκριμένη ημερομηνία και ώρα έναρξης και λήξης. Κάθε ανανέωση σύμβασης πραγματοποιείται αφού έχει προηγηθεί η καταβολή του ασφαλιστρου για την νέα ασφαλιστική περίοδο. Τέλος αναγνωρίζεται και θεσμικά η δυνατότητα ηλεκτρονικής επικοινωνίας ασφαλιστή, ασφαλισμένου και δικαιούχου αποζημίωσης σε όλα τα στάδια και τις διαδικασίες συνδιαλλαγής τους.

Ακόμα πρέπει να σημειωθεί ότι η ασφαλιστική δραστηριότητα σχετίζεται άμεσα με την οδική ασφάλεια και την πρόληψη των τροχαίων ατυχημάτων. Μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και της πρόληψης υφίσταται μια σχέση κοινωνική και επιχειρηματική. Κοινωνική γιατί τόσο η πρόληψη όσο και η ασφάλιση έχουν ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα και επιχειρηματική γιατί η προώθηση της οδικής ασφάλειας έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων. Το τελευταίο οδηγεί στη μείωση του κόστους ασφάλισης, από τη στιγμή που μειώνεται η συχνότητα εμφάνισης ζημιών, καθιστώντας την ασφάλιση προσιτή οικονομικά, χαρακτηριστικό ιδιαίτερα σημαντικό στην τρέχουσα οικονομική περίοδο.

Στον πίνακα που θα παρουσιαστεί παρακάτω παρατίθενται τα μερίδια αγοράς των 22 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον χώρο της αστικής ευθύνης οχημάτων.

Πίνακας 3.23. : Μερίδια αγοράς εταιρειών στο χώρο της αστικής ευθύνης οχημάτων

A/A	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ
1.	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΗΜΙΩΝ	9,0%
2.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Α.Ε.Γ.Α	8,5%
3.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	8,3%
4.	ERGO Α.Α.Ε Ζημιών	5,9%
5.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε	5,7%
6.	AIG EUROPE LTD	5,6%
7.	ALLIANZ Ελλάς Α.Α.Ε	5,2%
8.	ΑΤΕ Ασφαλιστική Α.Ε	4,7%
9.	GROUPAMA Φοίνιξ Α.Ε.Α.Ε	4,3%
10.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ	4,0%
11.	INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α	3,5%
12.	GENERALI Hellas Α.Α.Ε	3,3%
13.	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Γ.Α	2,9%
14.	ERB Eurolife ΑΕΓΑ	2,2%
15.	ΑΧΑ Α.Α.Ε	2,2%
16.	ΑΝΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α	2,2%
17.	ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε	2,0%
18.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α	1,6%
19.	PRIME INSURANCE Co LTD	1,2%

20.	INTERASCO A.E.Γ.A	1,0%
21.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α	0,9%
22.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α	0,5%
	ΛΟΙΠΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	15,4 %
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΓΟΡΑΣ	100,0%

Πηγή: <http://www.aagora.gr/index.php/news/item>

Συνεπώς, αρχικός στόχος της εταιρείας είναι να ξεκινά να εμφανίζεται και να δραστηριοποιείται στην αγορά, προσπαθώντας να αποσπάσει μερίδιο αγοράς κατά κύριο λόγο από τους ηγέτες του κλάδου . Εξαιτίας της αρχικής της δραστηριοποίησης στους κλάδους της αστικής ευθύνης οχημάτων και των συμβολαίων ζωής – συντάξεων, κυρίως θα απευθύνεται σε κατόχους οχημάτων, σε άτομα που θέλουν να προβούν σε περαιτέρω διεύρυνση της ιατροφαρμακευτικής τους κάλυψης και περίθαλψης, σε άτομα τα οποία είναι ανασφάλιστα και θέλουν να έχουν μιας μορφής κάλυψη καθώς και σε άτομα τα οποία θέλουν να προχωρήσουν στην καταβολή κάποιων χρημάτων στο παρόν και να τα εκταμιεύσουν στο μέλλον με τη μορφή κυρίως ως ενός εισοδήματος ενισχυτικού της σύνταξης τους.

Παρατηρώντας τον παραπάνω πίνακα και έχοντας υπόψη ότι η εταιρεία που ηγείται στις ασφαλίσεις ζημιών κατέχει ένα ποσοστό της τάξης του 28%, η νέα επιχείρηση θα στοχεύσει για τον κλάδο των αυτοκινήτων και της αστικής τους ευθύνης σε ένα μερίδιο αγοράς περίπου 1%, ενώ στον κλάδο των συμβολαίων ζωής και συνταξιοδοτικών προγραμμάτων ένα μερίδιο αγοράς περίπου γύρω στο 2%. Αυτά τα ποσοστά θα αναφέρονται ως στόχοι με διάρκεια 3ετίας.

Διττός είναι ο μακροπρόθεσμος στόχος της επιχείρησης:

- να αυξήσει τα μερίδια αγοράς της μέσω περαιτέρω διείσδυσής της στην αγορά,
- να εισαχθεί σε νέους κλάδους ασφαλιστικών καλύψεων.

3.15. Marketing

3.15.1. Εισαγωγή - Μίγμα Marketing

Αναφερόμενοι στο Marketing, ουσιαστικά πρέπει να αναλύσουμε κάθε μια από τις τέσσερις συνιστώσες του:

- Το προϊόν, στη συγκεκριμένη περίπτωση την υπηρεσία
- Την τιμή
- Την προώθηση
- Την τοποθέτηση

Παρακάτω θα γίνει προσπάθεια ανάπτυξης κάθε ενός συστατικού στοιχείου του Marketing, πραγματοποιώντας συγκεκριμένες αναφορές για την συγκεκριμένη μελέτη - περίπτωση.

3.15.2. Προϊόντα

Η επιχείρηση μέχρι να δημιουργηθεί μια σαφής εικόνα της πορείας της καθώς και ενός βαθμού σταθεροποίηση των εσόδων της, θα δραστηριοποιηθεί και θα παρέχει καλύψεις σε συμβόλαια ζωής (ατομικά στην αρχή) και συντάξεων, όπως επίσης και στον τομέα ασφάλισης του αυτοκινήτου και της αστικής ευθύνης που προκύπτει.

Σχετικά με συμβόλαια που σχετίζονται με την ασφάλιση ζωής και συντάξεων, υπάρχουν πληθώρα τύπων και επιλογών. Στα συμβόλαια ζωής μπορεί να διαμορφωθούν συμβόλαια για την ασφάλιση όλων των μελών μιας οικογένειας, για προστασία από κάποιο ατύχημα – ασθένεια – απώλεια, ενώ τα συνταξιοδοτικά συμβόλαια στοχεύουν είτε στην εξασφάλιση του εφάπαξ είτε σε καταβολές ασφαλιστρών με στόχο μελλοντικά να λειτουργήσουν ως επιπλέον εισόδημα των ατόμων. Σε κάθε περίπτωση πρέπει να σημειωθεί ότι οι διάφοροι τύποι συμβολαίων που η εταιρεία θα προσφέρει, έχουν γενικό χαρακτήρα με την έννοια ότι προσφέρουν κάποιες βασικές καλύψεις παρέχοντας όμως τη δυνατότητα στους ενδιαφερομένους να διαμορφώσουν εξατομικευμένα, ανάλογα με τις δικές τους ανάγκες και δυνατότητες, προγράμματα – συμβόλαια.

Αναφορικά με την ασφάλιση του αυτοκινήτου και της απορρέουσας από αυτό υποχρέωσης για κάλυψη αστικής ευθύνης, η εταιρεία θα παρέχει στους ενδιαφερομένους την δυνατότητα να επιλέξουν από ένα μεγάλο αριθμό ασφαλιστικών πακέτων ανάλογα με την κάλυψη και συνεπώς και το ασφάλιστρο το οποίο επιθυμούν

να επωμιστούν (υπάρχει το συμβόλαιο βασικής κάλυψης, και λοιπά άλλα με αυξημένες παροχές). Ανεξάρτητα από το είδος του συμβολαίου που θα επιλεγεί παρέχονται από την εταιρεία κάποιες βασικές υπηρεσίες κάλυψης, π.χ. οδική βοήθεια, κάλυψη από ανασφάλιστο όχημα, φροντίδα ατυχήματος, κλπ.

3.15.3. Τιμή

Η τιμή των ασφαλιστήριων συμβολαίων εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, όπως:

- Τον τύπο του συμβολαίου (αυτοκινήτου, ζωής, σύνταξης, κλπ)
- Την διάρκεια αυτού
- Τις περιοχές κάλυψης και τις πρόσθετες παροχές τις οποίες προσφέρει.
- Τον ασφαλισμένο και λοιπές πληροφορίες γύρω από αυτόν (π.χ. ηλικία, τόπος διαμονής, χρήση του αυτοκινήτου– για ασφάλιστρα αυτοκινήτου, ιατρικό ιστορικό, ηλικία – για ασφάλιστρα ζωής και σύνταξης, κλπ).

Θα ήταν εξαιρετικά δύσκολο στα πλαίσια μιας διπλωματικής να προσδιοριστεί ξεχωριστή τιμή για κάθε τύπο συμβολαίου ώστε να υπολογιστούν και σε επομένη ενότητα τα έσοδα. Προκειμένου να δοθεί μια εκτίμηση της τιμής στην οποία θα προσφέρονται τα συμβόλαια, υπολογίστηκε ένας μέσος όρος των τιμών των ασφαλιστρών που παρέχουν άλλες ασφαλιστικές, υπολογίζοντας για την εξαγωγή του διάφορους τύπους ασφαλιστρών και παροχών, με στόχο να είναι όσο το δυνατόν περισσότερο αντιπροσωπευτικός. Λαμβάνοντας ακόμα υπόψη την παράμετρο ότι τα ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής απαιτούν παραπάνω ασφάλιστρο συγκρινόμενο με αυτό των αυτοκινήτων, καθορίστηκε μεσοσταθμικά το κάθε ετήσιο συμβόλαιο – χωρίς να γίνεται κάποια άλλη περαιτέρω διάκριση- να παρέχεται στην τιμή των 350 Ευρώ.

3.15.4. Πολιτική Προώθησης

Στοχεύοντας στο να γίνει γνωστή η υπό ίδρυση εταιρεία οφείλει να καταστήσει γνωστό το όνομά της στην συγκεκριμένη αγορά και συνεπώς στους εν δυνάμει πελάτες της. Για να μπορέσει αυτό να πραγματοποιηθεί και η εταιρεία να γίνει ανταγωνιστική και γνωστή στο ευρύ κοινό, η πιο δυναμική και βοηθητική παράμετρος που οδηγεί σε αυτό το αποτέλεσμα από τις συνιστώσες του Marketing, είναι η αυτή της πολιτικής προώθησης.

Εδώ θα συμπεριληφθούν όλα τα μέσα τα οποία θα χρησιμοποιηθούν προκειμένου να γίνει γνωστή η επιχείρηση.

- **Εταιρική ιστοσελίδα**

Η επιχείρηση θα αναπτύξει ιστοσελίδα στο διαδίκτυο στην οποία θα παρουσιάζονται εκτενώς, πληροφορίες για την πορεία της εταιρείας, τη δομή και τη διάρθρωσή της, τον τρόπο λειτουργίας της όπως επίσης και τις παρεχόμενες υπηρεσίες της. Ο ενδιαφερόμενος πελάτης θα έχει τη δυνατότητα να μάθει νέα και εξελίξεις του ασφαλιστικού κλάδου τα οποία συνεχώς θα ανανεώνονται προσφέροντας επίκαιρη ενημέρωση.

Ο πελάτης θα είναι σε θέση να αντλήσει πληροφορίες σχετικά με το πώς μπορεί να έρθει στην επιχείρηση, αναφορικά με τους τρόπους λειτουργίας και τέλος σχετικά με το από ποιούς αποτελείται η εταιρεία και πού αυτοί δραστηριοποιούνται.

Στην ιστοσελίδα αυτή θα δημοσιεύονται και τα απαιτούμενα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης, ξεκινώντας από το πρώτο τέλος χρήσης που θα πραγματοποιηθεί. Ακόμα, εκεί οι ενδιαφερόμενοι θα ενημερώνονται για προσφορές ασφαλιστικών πακέτων, οι οποίες θα είναι διαθέσιμες για μικρό χρονικό διάστημα.

Με λίγα λόγια η ιστοσελίδα θα έχει ενημερωτικό σκοπό, τόσο πάνω σε θέματα που αφορούν την ίδια την εταιρεία όσο και σε θέματα αναφορικά με τη σχέση ασφαλιστή – ασφαλιζόμενου καθώς και με τον ασφαλιστικό κλάδο. Σε επόμενο χρόνο η ιστοσελίδα αυτή μπορεί να λειτουργήσει και ως η πλατφόρμα διενέργειας διαδικτυακών πωλήσεων.

Ένας πελάτης είναι λογικό να αισθάνεται περισσότερο ασφαλής όταν βλέπει ότι η ασφαλιστική του εταιρεία διαθέτει μια διαρκώς ενημερωμένη και χρήσιμη ιστοσελίδα. Σημαντικό είναι στη σελίδα, να οργανώνεται όμορφα και με κατανοητό τρόπο, η όποια πληροφορία επιθυμεί να δώσει καθώς και να αναφέρονται με ξεκάθαρο τρόπο οι στόχοι της επιχείρησης.

Βλέποντάς την καθαρά από θέμα προβολής και προώθησης, η ιστοσελίδα αποτελεί την διαδικτυακή εικόνα της επιχείρησης. Σε αναζητήσεις σε αντίστοιχες μηχανές, η επιχείρηση μπορεί να γίνει γνωστή και σε άλλους εν δυνάμει πελάτες οι οποίοι δεν έχουν κάποια ασφαλιστική κάλυψη από άλλη εταιρεία ή ψάχνουν για εναλλακτικές.

- **Δημιουργία και χρήσης σελίδας στο Facebook**

Ιδιαίτερα σήμερα όπου οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εκ των πραγμάτων δεν διαθέτουν το απαραίτητο διαφημιστικό προϋπολογισμό για να αντιπαρατεθούν απέναντι στις

μεγαλύτερες του κλάδου στα παραδοσιακά μέσα προβολής, το Facebook αποτελεί μια ιδιαίτερα αποτελεσματική εναλλακτική επιλογή, αποτελώντας ακόμα παρθένο διαφημιστικό έδαφος, ιδιαίτερα για μια επιχείρηση που βρίσκεται στα πρώτα έτη λειτουργίας της.

Μέσω του Facebook η εταιρεία μπορεί να επικοινωνήσει κυριολεκτικά και μεταφορικά (μέσω των προϊόντων της), με μεγάλο αριθμό ατόμων. Ένα ακόμα πλεονέκτημά του είναι ότι είναι εξαιρετικά φθηνό, ενώ παράλληλα ο κόσμος δεν έχει κουραστεί να βλέπει διαφημίσεις εκεί, με αποτέλεσμα να τις προσέχει λίγο καλύτερα. Ιδιαίτερα όταν αυτές μπορούν να χαρακτηριστούν ως δημιουργικές, στοιχείο που λείπει από τις περισσότερες που προβάλλονται, τότε σχεδόν σίγουρα θα μπορέσουν να χαρακτηριστούν ως αποτελεσματικές και να επιτελέσουν τον σκοπό τους. (Πηγή : <http://underwriter.gr>)

- **Διαφημίσεις σε ιστοσελίδες με ασφαλιστικό περιεχόμενο**

Αναγνωρίζοντας την δύναμη του διαδικτύου ως τον καθολικό, πλέον, τρόπο αναζήτησης πληροφοριών, η νέα επιχείρηση θα εμφανίζεται με την μορφή αναδυόμενης διαφήμισης με δυνατότητα ανακατεύθυνσης με τη χρήση υπερσυνδέσμων, σε ιστοσελίδες σχετικές με ασφαλιστικά και φορολογικά – φοροτεχνικά θέματα.

Το κόστος του τύπου της διαφήμισης θα εξαρτηθεί από την αποτελεσματικότητα της διαφήμισης, η οποία μετράται από τον αριθμό των ανακατευθύνσεων στην ιστοσελίδα της επιχείρησης, που θα πραγματοποιηθούν.

- **Διαφημίσεις σε περιοδικά - εφημερίδες**

Θεωρώντας ότι τουλάχιστον για τα πρώτα έτη λειτουργίας της επιχείρησης η διαφήμιση στα τηλεοπτικά μέσα κρίνεται ως ένας ακριβός τύπος προβολής, θα προτιμηθούν διαφημίσεις στον έντυπο τύπο και κυρίως σε περιοδικά και εφημερίδες με θεματολογία, είτε (γενικά) οικονομική είτε κλαδική, είτε πιο συγκεκριμένα, σε περιοδικά αυτοκινήτων (κυρίως για το τομέα της αστικής ευθύνης όπου δραστηριοποιείται η επιχείρηση), επιλέγοντάς τα βάσει του ρυθμού τευχών τα οποία κυκλοφορούν και πιο συγκεκριμένα διαλέγοντας αυτά με την μεγαλύτερη κυκλοφορία. Παραδείγματα τέτοιων περιοδικών είναι: Next Deal, Ναυτεμπορική, Ασφαλιστική αγορά, Ασφαλιστικό marketing, Insurance World, 4 Τροχοί, Car and Driver, κλπ.

- **Καταχωρήσεις σε επαγγελματικούς οδηγούς**

Πέρα από τα άτομα τα οποία χρησιμοποιούν το ίντερνετ για να ενημερωθούν περί των εταιρειών που υπάρχουν σε κάθε κλάδο, υπάρχουν και κάποιοι που ανατρέχουν σε έντυπους επαγγελματικούς οδηγούς – τοπικούς ή πανελλαδικούς- είτε γιατί δεν είναι τόσο γνώστες και λάτρεις του ίντερνετ, όσο και γιατί εκτιμούν την συγκεντρωτική και συνοπτική πληροφόρηση που τους προσφέρουν τέτοιοι επαγγελματικοί οδηγοί.

Πλέον οι επαγγελματικοί οδηγοί βρίσκονται τόσο στο διαδίκτυο όσο και σε έντυπη μορφή, με αποτέλεσμα να είναι διπλά ωφέλιμη μια καταχώριση της εταιρείας εκεί, στα πλαίσια της προσπάθειας διεύρυνσης του αριθμού των εν δυνάμει πελατών της.

- **Πρωθητικά δώρα**

Σε αυτή την κατηγορία αυτή ανήκουν στυλό, ημερολόγια, μικρά μπλοκ σημειώσεων τα οποία θα έχουν πάνω τους εκτυπωμένη την επωνυμία της εταιρείας και θα δωρίζονται σε επισκέπτες – υποψήφιους πελάτες της επιχείρησης.

3.15.5. Πολιτική Τοποθέτησης – Διανομής

Παρακολουθώντας τα στοιχεία που αναφέρθηκαν παραπάνω σχετικά με την χρήση των καναλιών διανομής, τουλάχιστον στην αρχή η επιχείρηση θα αξιοποιήσει τα άτομα που εργάζονται στη Διεύθυνση Πωλήσεων. Τα άτομα αυτά θα λειτουργήσουν ως *ασφαλιστικοί σύμβουλοι*, καθώς είναι οι καλύτεροι γνώστες των ασφαλιστικών πακέτων από τη στιγμή που σχεδιάζονται από αυτούς ενώ επίσης αποτελούν και τα πλέον κατάλληλα από συμβουλευτικής άποψης άτομα στοχεύοντας στην παροχή των κατάλληλων λύσεων, προσφέροντας περαιτέρω αξία στον ασφαλισμένο. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα συνεχίσουν να αποτελούν ένα ιδιαίτερα σημαντικό κανάλι διανομής, παρ' όλη την αύξηση του Bankassurance. Παρενθετικά αξίζει να αναφερθεί ότι η επιχείρηση σε επόμενα στάδια ανάπτυξης της θα επιχειρήσει συνεργασία με κάποιο χρηματοπιστωτικό ίδρυμα προκειμένου να προωθήσει τα προϊόντα της και μέσω Bankassurance. Σε κάθε περίπτωση, σε έναν ευαίσθητο κλάδο όπως ο ασφαλιστικός, όπου χρειάζονται εξηγήσεις, λεπτομέρειες και περαιτέρω προσαρμογές, αναμένεται να μην μειωθεί η βαρύτητα της διαπροσωπικής επαφής μεταξύ ασφαλισμένου και ασφαλιστικού συμβούλου.

Το Bankassurance θα χρησιμοποιηθεί αναγνωρίζοντας ότι οι ασφαλισμένοι αντιμετωπίζουν ως περισσότερο αξιόπιστα και φερέγγυα ασφαλιστικά πακέτα τα οποία

προσφέρονται υπό την αιγίδα χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, αξιοποιώντας παράλληλα και τον μεγάλο αριθμό καταστημάτων που έχουν, αυξάνοντας τους τόπους που θα μπορούσαν να καταγράψουν πωλήσεις.

Το 2013, τα περισσότερα ατομικά συμβόλαια ζωής πραγματοποιήθηκαν μέσω του Bankassurance, για το οποίο διαφαίνεται αυξητική η χρήση του, και σε δεύτερη θέση έρχεται η χρήση ασφαλιστικών συμβούλων, (Ε.Α.Ε.Ε).

Στα επόμενα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης, πέρα από το Bankassurance θα χρησιμοποιηθεί και το *Internet*, μέσω της χρήσης του στη διενέργεια on-line πωλήσεων, μη αμφισβητώντας τη δύναμη και νομοτέλεια της τεχνολογίας, παρέχοντας ανά πάσα στιγμή συμπληρωματικά τη δυνατότητα άμεσης, διαπροσωπικής επικοινωνίας με τον πελάτη.

Τέλος, πέρα από τα συνηθισμένα κανάλια διανομής και αποκλειστικά για την προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων, αξιοποιώντας και το πρόσφατο νομοθετικό πλαίσιο κατά το οποίο όταν λήξει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, το όχημα είναι ανασφάλιστο, θα επιχειρηθεί η διείσδυση της εταιρείας σε *πρατήρια υγρών καυσίμων* σε συνεργασία βέβαια με τις εταιρείες στις οποίες ανήκουν. Μέσω αυτού η επιχείρηση θα προσπαθήσει να 'εκμεταλλευτεί' την ισχύουσα νομοθεσία που υποχρεώνει τους οδηγούς σε άμεση ανανέωση της ασφάλειας και την απαραίτητη διέλευση των οδηγών από πρατήρια καυσίμων, προσφέροντας τους εξοικονόμηση χρόνου (χωρίς να απαιτείται η επίσκεψη σε ασφαλιστικούς συμβούλους ή τράπεζες) και νόμιμη μετακίνηση.

3.16. Δαπάνες Marketing (Προώθησης)

Τα χρήματα τα οποία θα δοθούν σε δαπάνες Marketing, πρέπει να είναι αντίστοιχα των εξής παραγόντων:

- του μεριδίου αγοράς το οποίο στοχεύει η επιχείρηση να κατακτήσει,
- των δαπανών που πραγματοποιούνται από τις άλλες εταιρείες του κλάδου,
- της έντασης του ανταγωνισμού, και τέλος,
- των εσοδών τα οποία υπολογίζεται να έχει η επιχείρηση.

Το κόστος πραγματοποίησης των παραπάνω ενεργειών προβολής της εταιρείας, θα χρησιμοποιηθεί προκειμένου να υπολογιστεί η συνολική δαπάνη για τις προωθητικές ενέργειες.

Το κόστος και οι παράγοντες που το δημιουργούν αποτυπώνονται στον πίνακα που ακολουθεί. Σε αυτόν αναφέρονται οι προωθητικές ενέργειες στις οποίες σχεδιάζεται να προβεί η επιχείρηση, ενώ επίσης υπάρχει και μια κατηγορία 'Λοιπών εξόδων' στην οποία περιλαμβάνονται ενέργειες μη προγραμματισμένες, π.χ. συμμετοχή σε συνέδρια και λοιπές εκδηλώσεις με ύπαρξη ειδικού χώρου παρουσίας και παρουσίασης της επιχείρησης, χρηματοδότηση εκδηλώσεων διενεργώντας με ρόλο χορηγού, κλπ.

Πίνακας 3.24. : Έξοδα Marketing

A/A	Τύπος προώθησης	Συνολικό Κόστος σε Ευρώ
1.	Κόστος ανάπτυξη ιστοσελίδας (και συνεχούς ανανέωσης και βελτίωσης της)	2.500 €
2.	Διαφήμιση σε λοιπές ιστοσελίδες	1.500 €
3.	Διαφήμιση σε περιοδικά-εφημερίδες	6.000 €
4.	Επαγγελματικοί Οδηγοί	1.000 €
5.	Δημόσιες σχέσεις	7.000 €
6.	Λοιπά έξοδα Marketing	12.000 €
	Σύνολο	30.000 €

Παρακάτω παρατίθεται μια πρόβλεψη των εξόδων προβολής και προώθησης της υπό ανάπτυξη εταιρείας για την ερχόμενη Ζετία.

Πίνακας 3.25. : Πρόβλεψη εξόδων Marketing για την ερχόμενη τριετία

Έτος	2017	2018	2019	2020
Έξοδα	33.000 €	34.650 €	36.383 €	38.202 €

Σε σχέση με το 2016, το 2017 πραγματοποιήθηκε μια αύξηση των δαπανών Marketing της τάξης του 10% εξαιτίας του ότι αποτελεί και αυτή μια από τις χρονιές έναρξης λειτουργίας της επιχείρησης κατά την οποία πρέπει να δοθεί σημαντική προωθητική ώθηση και προβολή στην εταιρεία. Τα επόμενα έτη - τα 2018, 2019,2020 – η διαφημιστική και λοιπή δαπάνη θα αυξάνεται κάθε έτος σε σχέση με το προηγούμενο κατά 5%.

3.17. Υπολογισμός εσόδων

Γενικά στόχος της υπό ανάπτυξη εταιρείας όπως και κάθε επιχείρησης, είναι με το σύνολο των πωλήσεων που κάνει, όχι μόνο να καλύπτει τα ετήσια έξοδά της αλλά να έχει και κέρδη προκειμένου να χαρακτηριστεί βιώσιμη, επικερδής, και με περαιτέρω προοπτικές και δυναμική ανάπτυξης. Για να πραγματοποιηθεί μια πρόβλεψη των εσόδων της εταιρείας για την επόμενη Ζετία, χρησιμοποιήθηκε ως μέση τιμή ασφαλιστρού το ποσό των 350 Ευρώ, ανεξαρτήτως του τύπου του, (αυτοκινήτου, ζωής, συνταξιοδοτικό).

Ο στόχος της εταιρείας για το 2016, είναι η κατάρτιση 770 ασφαλιστήριων συμβολαίων, ανεξαρτήτως τύπου.

Ο στόχος της εταιρείας για το 2017, είναι η υπογραφή 1.150 συμβολαίων ανεξάρτητα, όπως άλλωστε και τον προηγούμενο χρόνο, από το αν θα είναι για την ασφάλιση αυτοκινήτου ή συμβόλαια ζωής/συντάξεων.

Τέλος, ο στόχος της εταιρείας για το 2018, είναι η κατάρτιση 1.300 συμβολαίων, λαμβάνοντας ως ισχύουσα συνθήκη αυτήν που έχει αναφερθεί και για τα προηγούμενα χρόνια.

Ο παρακάτω πίνακας απεικονίζει μια πρώτη πρόβλεψη των εσόδων που θα πραγματοποιήσει η επιχείρηση την προσεχή Ζετία, τα οποία έχουν υπολογιστεί από στοιχεία που έχουν ήδη παρατεθεί στο κεφάλαιο.

Πίνακας 3.26. : Υπολογισμών εσόδων επιχείρησης (πρόβλεψη)

	2016	2017	2018
Αριθμός συμβολαίων	770	1.150	1.300
Προβλεπόμενα έσοδα	269.500 Ευρώ	402.500 Ευρώ	455.000 Ευρώ

Κεφάλαιο 4 : Πρώτες Ύλεις – Λοιπά Εφόδια

4.1. Εισαγωγή

Πολύ σημαντικά κεφάλαια κάθε μελέτης σκοπιμότητας είναι εκείνα τα οποία ασχολούνται με την επιλογή των πλέον κατάλληλων πρώτων υλών, του απαραίτητου εξοπλισμού και της ανάλογης τεχνολογίας, έτσι ώστε να αρχίσει χωρίς προβλήματα και καθυστερήσεις η λειτουργία της επιχείρησης. Το ζήτημα των πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων θα αναπτυχθεί σε αυτό το κεφάλαιο, ενώ αυτό της τεχνολογίας και των εξοπλισμών σε επόμενες σελίδες.

Η υπό μελέτη επιχείρηση είναι μια εταιρεία παροχής υπηρεσιών, ως εκ τούτου οι πρώτες ύλεις και τα απαιτούμενα εφόδια που είναι απαραίτητα για την λειτουργία της, συνοψίζονται στην γραφική ύλη και τα αναλώσιμα, στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές, σε ανταλλακτικά και σε λοιπά μηχανήματα γραφείου (π.χ. φωτοτυπικά, τηλεμοιότυπο, κλπ).

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, το κεφάλαιο των πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων μιας οικονομοτεχνικής μελέτης για μια ασφαλιστική εταιρεία, δεν αναμένεται να έχει μεγάλη έκταση, όπως σε περιπτώσεις ανάπτυξης βιομηχανικών επιχειρήσεων στις οποίες οφείλουν να καταγραφούν πληθώρα πρώτων υλών και συστατικών που θα οδηγήσουν στην ανάπτυξη των προϊόντων. Σε μια προϊοντική επιχείρηση, αυτό το κεφάλαιο περιορίζεται στο να καταγράψει την απαιτούμενη γραφική ύλη – με ότι μπορεί να λογιστεί ως γραφική ύλη, κάποια ανταλλακτικά και μελάνια για την λειτουργία των εκτυπωτών, φωτοτυπικών, με λίγα λόγια σε όλα εκείνα τα στοιχεία που δευτερευόντως διασφαλίζουν και υποστηρίζουν την ομαλή λειτουργία της επιχείρησης.

Αναφορικά με τις δαπάνες για την απόκτηση των πρώτων υλών έχουμε να παρατηρήσουμε ότι είναι σχετικά λίγες σε χρηματικές μονάδες, και δεν θα είναι αυτές, εκείνο το στοιχείο κόστους, το οποίο θα κρίνει την βιωσιμότητα ή μη του επενδυτικού σχεδίου. Παρ όλα αυτά, και εδώ πρέπει να ελεγχθούν οι προδιαγραφές τους, η ποιότητά τους και να γίνει έρευνα αγοράς σχετικά με τις τιμές αγοράς.

Στοχεύοντας στο να πραγματοποιηθεί πιο εύκολα και με επιτυχία η λειτουργία των προμηθειών υπάρχει μια διαδικασία που οφείλει η επιχείρηση να ακολουθήσει. Έτσι αρχικά, πρέπει να καταγράψει με λεπτομέρεια τις ανάγκες σε πρώτες ύλεις όλων των τμημάτων της εταιρείας. Στη συνέχεια, οφείλει να ορίσει με ακρίβεια τις προδιαγραφές

των προμηθευόμενων υλικών για να είναι σε θέση να γνωρίζει ο προμηθευτής τι ακριβώς ζητά ο αγοραστής.

Για να θεωρηθεί επιτυχής η λειτουργία προμηθειών πρέπει οι πρώτες ύλες να εξασφαλίζονται στο σωστό κόστος, στη σωστή ποιότητα και το σωστό χρόνο.

4.2. Βασικές πρώτες ύλες

Στον πίνακα που ακολουθεί θα καταγραφούν σε αδρές γραμμές κάποιες από τις ανάγκες της επιχείρησης σε πρώτες ύλες, ή ακόμα καλύτερα σε ανάγκες γραφικής ύλης. Καλό είναι να σημειωθεί ότι οι ανάγκες και τα απαιτούμενα προϊόντα είναι πολλά περισσότερα.

Πίνακας 4.1. : Βασικές πρώτες ύλες

Στυλό διαρκείας	Μολύβια	Μαρκαδόροι
Φωτοαντιγραφικά χαρτιά τύπων A3 και A4	Φάκελοι Αλληλογραφίας	Συρραπτικά σύρματα - Συνδετήρες
Συρραπτικά - Αποσυρραπτικά	Κόλλες αναφοράς	Ντοσιέ
Κόλλες αναφοράς	Σφραγίδες	Θήκες αποθήκευσης
Ανταλλακτικά εκτυπωτών	Τόνερ	Μελάνια

4.3. Λοιπά εφόδια

Ανεξάρτητα από τον τύπο της επιχείρησης (προϊοντική ή υπηρεσία) και τον κλάδο που αυτή δραστηριοποιείται, υπάρχουν κάποια εφόδια λειτουργίας τα οποία είναι κοινά σε όλους τους οργανισμούς. Ως τέτοια στην υπό μελέτη επιχείρηση μπορούν να χαρακτηριστούν, ο ηλεκτρισμός για την λειτουργία όλου του εξοπλισμού και των μηχανημάτων της επιχείρησης και η ύδρευση.

Αυτό που αξίζει να σημειωθεί για αυτά τα είδη εφοδίων είναι ότι η τιμή την οποία έχουν δεν είναι διαπραγματεύσιμη από πλευράς της επιχείρησης, με άλλα λόγια η διαπραγματευτική δύναμη της επιχείρησης βρίσκεται στο μηδέν, χαρακτηριστικό που διαφοροποιεί τις προμήθειες αυτών των εφοδίων από τα υπόλοιπα.

4.4. Προμηθευτές

Οι προμηθευτές όπως σε κάθε επιχείρηση έτσι και εδώ, είναι σημαντικός παράγοντας για την απρόσκοπτη λειτουργία της. Συνεπώς, είναι ιδιαίτερα σημαντικό να βρεθούν κατάλληλοι και αξιόπιστοι προμηθευτές που να προμηθεύσουν τον οργανισμό με τα απαραίτητα εφόδια – ανταλλακτικά - εξοπλισμό, σε τιμές, ποσότητες και στον χρόνο που έχει συμφωνηθεί. Καθίσταται λοιπόν αναγκαίο να καλλιεργηθούν σχέσεις, εξίσου συμφέρουσες, με μακροχρόνιο χαρακτήρα για όλους τους εμπλεκόμενους.

Εκείνο το τμήμα της επιχείρησης το οποίο έχει την ευθύνη επικοινωνίας με τους προμηθευτές και της σύναψης σχέσεων, υπογράφει συμφωνίες προμήθειας μαζί τους, στον άξονα και με προοπτική τριών παραγόντων:

- Ελαχιστοποίηση κόστους : με άλλα λόγια την προμήθεια των απαραίτητων στοιχείων σε εκείνες τις τιμές, που η σχέση κόστους – οφέλους – ποιότητας να είναι επωφελής για την επιχείρηση.
- Καλλιέργεια σχέσεων με τους προμηθευτές: Αυτή η παράμετρος εστιάζει όχι μόνο στην εύρεση των κατάλληλων τιμών, αλλά και στην καθιέρωση ομαλών και αποδοτικών σχέσεων τόσο για την επιχείρηση όσο και για τον προμηθευτή, ώστε να αναπτυχθούν σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης.
- Ελαχιστοποίηση κινδύνων : Στόχος από αυτή την παράμετρο είναι να μην τεθεί ποτέ σε κίνδυνο η ομαλή λειτουργία της επιχείρησης εξαιτίας για παράδειγμα, της έλλειψης εξοπλισμού ή ανταλλακτικών, καθυστερημένες παραδόσεις, χαμηλή ποιότητα.

Σχετικά με τον τελευταίο πυλώνα που αναφέρθηκε παραπάνω, κάθε συνεργασία με έναν προμηθευτή, αξιολογείται σχετικά με:

- Την αξιοπιστία του προμηθευτή : Κατά πόσο ο προμηθευτής παραδίδει έγκαιρα τις παραγγελίες στη σωστή ποσότητα και υπό τους συμφωνηθέντες όρους.
- Την ποιότητα : Εδώ αναφερόμαστε στην κατάσταση των προμηθευόμενων ειδών.
- Την ανταποκρισιμότητά του : σε απρόσμενες καταστάσεις (ταχύτητα έλευσης και επιδιόρθωσης βλάβης) και έκτακτες παραγγελίες.

Για την υπό μελέτη επιχείρηση, όπως και για κάθε επιχείρηση, υπάρχει μια λίστα εγκεκριμένων προμηθευτών, προμηθευτών με τους οποίους η εταιρεία έχει αναπτύξει

στενότερες και συχνότερες σχέσεις προμήθειας. Σε κάθε περίπτωση όμως, έτσι ώστε και η επιχείρηση να είναι καλυμμένη από κάθε άποψη, υπάρχει και λίστα με τους δυνητικούς προμηθευτές των ίδιων απαραίτητων στοιχείων, σε περιπτώσεις που ένας εγκεκριμένος προμηθευτής είτε δεν είναι σε θέση να περατώσει την παραγγελία λόγω της περιορισμένης δικής του παραγωγικότητας, είτε δεν μπορεί από άλλους λόγους να την πραγματοποιήσει εξ αρχής. Ένας δυνητικός προμηθευτής μπορεί να μετατραπεί σε εγκεκριμένο, αφού ελεγχθούν κατά τη διάρκεια της συνεργασίας θέματα σχετικά με:

- Την κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης από τα προμηθευόμενα είδη
- Την ποιότητα των ειδών
- Την σωστή τιμολόγηση
- Την κάλυψη διαφόρων θεμάτων όπως όροι πληρωμής, υπηρεσίες επισκευών, ανταλλακτικά, κλπ.
- Την εξυπηρέτηση που παρέχουν και η πιστή τήρηση των συμφωνηθέντων όρων και χρονοδιαγραμμάτων.
- Την προηγούμενη εμπειρία από την συνεργασία της εταιρείας μαζί τους.

Υπάρχουν διάφορα μοντέλα με τα οποία πραγματοποιείται η αξιολόγηση των προμηθευτών. Στην υπό μελέτη επιχείρηση, τουλάχιστον για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της, αυτό θα γίνεται με πολύ απλό τρόπο, μέσω έλεγχου πολλαπλών σημείων. Η έρευνα για νέους προμηθευτές είναι μια συνεχής διεργασία για τις επιχειρήσεις.

Παρακάτω παρατίθεται μια πρώτη καταγραφή των εν δυνάμει προμηθευτών της επιχείρησης. Σε κάποια είδη σημειώνονται δύο εναλλακτικές. Ο πίνακας είναι ενδεικτικός και δεν προχωρά σε διαχωρισμό εγκεκριμένων και δυνητικών προμηθευτών από τη στιγμή που η εταιρεία δεν έχει ακόμα ξεκινήσει την λειτουργία της.

Πίνακας 4.2. : Πρώτες ύλες Δυνητικοί προμηθευτές

Είδος	Προμηθευτές
Φωτοαντιγραφικό χαρτί (τύπου A3 και A4)	Multi - com / Samaras Office Supplies
Φάκελοι αλληλογραφίας	Διάγραμμα A.E / Aldigron
Στυλό - Μολύβια	Promopens / CNP
Μαρκαδόροι	Promopens / CNP

Υπολογιστές τσέπης	Σωτηριάδης
Πίνακες ανακοινώσεων	Πλαίσιο / Καλογιάννης
Συνδετήρες - Συρραπτικά - Αποσυρραπτικά	Πλαίσιο
Λοιπά είδη γραφικής ύλης	Πλαίσιο
Μελάνια εκτυπωτών	Rollink / 2EuroInks
Τόνερ εκτυπωτών - Fax	Rollink / 2EuroInks

Αναφορικά με τα λοιπά εφόδια για την λειτουργία της επιχείρησης, τα οποία αναφέρονται κυρίως στις υπηρεσίες κοινής ωφέλειας, προτείνονται οι εξής προμηθευτές (χωρίς δυνατότητα εναλλακτικών επιλογών για το νερό):

Πίνακας 4.3. : Προμηθευτές λοιπών εφοδίων

Είδος	Προμηθευτής
Ύδρευση	ΕΥΔΑΠ
Ηλεκτρισμός	ΔΕΗ

4.5. Κόστος πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων

Στον παρακάτω πίνακα υπολογίζονται υπό την μορφή πρόβλεψης οι ετήσιες ανάγκες της επιχείρησης (για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της) σε πρώτες ύλες. Στον πίνακα αναφέρονται οι προϋπολογισμένες ποσότητες καθώς πραγματοποιείται και μια εκτίμηση του κόστους αυτών.

Πίνακας 4.4. : Κόστη πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων

Είδος	Μονάδα μέτρησης	Ποσότητες	Μέσες Τιμές	Συνολικό κόστος
Φωτοαντιγραφικό χαρτί (τύπου A3 και A4)	Πακέτα των 500 φύλλων	200	4,5 €	900,0 €
Φάκελοι αλληλογραφίας	τεμάχιο	600	0,3 €	180,0 €
Στυλό - Μολύβια	τεμάχιο	1.500	0,1 €	150,0 €
Μαρκαδόροι	τεμάχιο	200	0,8 €	160,0 €
Υπολογιστές τσέπης	τεμάχιο	20	4,2 €	84,0 €

Πίνακες ανακοινώσεων	τεμάχιο	6	4,0 €	24,0 €
Συνδετήρες - Συρραπτικά - Αποσυρραπτικά	Συσκευασίες των 1000 τεμαχίων	300	0,7 €	210,0 €
Λοιπά είδη γραφικής ύλης	τεμάχιο	300	1,5 €	450,0 €
Μελάνια εκτυπωτών	τεμάχιο	30	18,0 €	540,0 €
Τόνερ εκτυπωτών - Fax	τεμάχιο	8	25,0 €	200,0 €
Λοιπά ανταλλακτικά	τεμάχιο	10	12,0 €	120,0 €
ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΩΤΩΝ ΥΛΩΝ				3.018,0 €
Υδρευση	Κυβικά μέτρα	200	0,350 €	70 €
Ηλεκτρισμός	Κιλοβατώρες	135.000	0,100 €	13.500 €
ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΕΦΟΔΙΩΝ				13.570 €
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΟΣΤΗ				16.588 €

4.6. Πρόβλεψη κόστους πρώτων υλών

Στη συνέχεια παρατίθεται ένας ακόμη πίνακας με προβλέψεις του κόστους για την προμήθεια πρώτων υλών την επόμενη 4ετία. Γενικά, έχει υπολογιστεί για το δεύτερο έτος λειτουργίας μια αύξηση στις δαπάνες αυτών των προμηθειών, της τάξης του 15% και τα επόμενα χρόνια μια σταθερή αύξηση της δαπάνης ύψους 5% από την προηγούμενη χρονιά. Συνεπώς καταγράφονται τα ακόλουθα ποσά :

Πίνακας 4.5. : Πρόβλεψη κόστους πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων

2017	2018	2019	2020
18.246,8 €	19.159,1 €	20.117,1 €	21.123,0 €

Κεφάλαιο 5: Τεχνολογία και μηχανολογία

5.1. Εισαγωγή

Όπως αναφέρθηκε και σε προηγούμενο κεφάλαιο, το κεφάλαιο της μηχανολογίας, τεχνολογίας και των (λοιπών) εξοπλισμών μαζί με αυτό που αναφέρεται στις πρώτες ύλες και στα λοιπά εφόδια, δεν είναι κεφάλαια ιδιαίτερα εκτεταμένα σε ένα επενδυτικό σχέδιο για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης που παρέχει ουσιαστικά υπηρεσίες.

Σε αυτό το κεφάλαιο θα αναπτυχθούν οι απαιτήσεις της επιχείρησης σε θέματα μηχανολογικού εξοπλισμού. Οι επιλογές εδώ είναι ελάχιστες και ουσιαστικά όταν θα γίνεται αναφορά στον μηχανολογικό εξοπλισμό, νοείται ένας περιορισμένος αριθμός μηχανημάτων γραφείου, που ουσιαστικός σκοπός τους θα είναι η συμμετοχή τους στην διεξαγωγή των διαδικασιών, για όσο το δυνατόν περισσότερο αξιόπιστη παροχή της υπηρεσίας. Η επιχείρηση πρέπει να αξιοποιεί εξ αρχής τις πλέον προηγμένες τεχνολογίες πληροφορίας και επικοινωνίας, ενώ ταυτόχρονα οφείλει να είναι εξοπλισμένη και να διαθέτει υποδομή για τη συλλογή πλήθους πληροφοριών που προέρχονται εσωτερικά – από τις συναλλαγές και την επικοινωνία με τους πελάτες της αλλά και εξωγενών στοιχείων, παρεχόμενων από την ευρύτερη δραστηριοποίησή της στον κλάδο και από αντίστοιχες μελέτες. Στο πέρασμα όμως των ετών λειτουργίας της επιχείρησης, θα υπάρχει αύξηση των πληροφοριών και των θεμάτων που θα πρέπει να καταγράφονται, με αποτέλεσμα το ζήτημα του προγραμματισμού της δυναμικότητας και οργάνωσης των μέσων και των συστημάτων καταγραφής όλων των απαραίτητων στοιχείων να ανάγεται σε κάτι εξαιρετικά σημαντικό.

Έτσι, τα απαιτούμενα μηχανήματα για την διεκπεραίωση των εργασιών της επιχείρησης και την παροχή εκ μέρους της υπηρεσιών υψηλής ποιότητας – τουλάχιστον ως εκείνο το βαθμό στον οποίο η απόδοση των μηχανημάτων θα κρίνει την παροχή της υπηρεσίας, οφείλουν να πληρούν υψηλού επιπέδου προδιαγραφές, π.χ. ταχύτητα επεξεργασίας δεδομένων, ευκρινή αντίγραφα των διάφορων πράξεων που πραγματοποιούνται ιδιαίτερα όταν αυτά αποδίδονται στον πελάτη και η ποιότητά τους εξαρτάται από την ποιότητα του εκτυπωτή.

Σημαντική παράμετρος είναι επίσης, ο αριθμός των εργαλείων που δύναται να παρέχει το λογισμικό το οποίο θα εγκατασταθεί στην επιχείρηση. Πέρα όμως από τις δυνατότητες που παρέχουν τα εργαλεία περισσότερο στους τομείς που αφορούν την έρευνα του προφίλ ενός ασφαλισμένου, ούτως ώστε να προταθούν προϊόντα –

ασφαλιστικά πακέτα με την λογική των σταυροειδών πωλήσεων, σημαντική είναι και η ρύθμιση άλλων παραγόντων που εμπίπτουν στον τομέα της τεχνολογίας.

Ως εκ τούτου βαρύτητας ζήτημα είναι η ακολουθούμενη πολιτική ασφάλειας του λογισμικού. Οι πελάτες πρέπει να ενημερώνονται από τους εργαζομένους σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο τα στοιχεία τους θα χρησιμοποιηθούν από το πληροφοριακό σύστημα. Τα στοιχεία αυτά θα είναι καλό να συλλέγονται, έχοντας προφανώς προηγηθεί η συναίνεση του ασφαλισμένου πελάτη καθώς επίσης και να είναι εύκολα προσπελάσιμα για της πραγματοποίηση αλλαγών, εάν απαιτούνται. Σε κάθε περίπτωση τα οφέλη της συλλογής και επεξεργασίας των στοιχείων πρέπει να επικοινωνούνται στους πελάτες. Η εξατομικευμένη αποτελεσματική εξυπηρέτηση, η δυνατότητα παροχής περισσότερων εναλλακτικών, καθώς και οι μειωμένες τιμές παροχής των υπηρεσιών, έρχονται ως αποτέλεσμα ανάλυσης τέτοιων στοιχείων. Η εταιρεία οφείλει να διασφαλίζει όχι μόνο ότι η καταγραφή των διαφόρων πληροφοριών θα πραγματοποιείται υπό καθεστώς πλήρους εχεμύθειας αλλά και ότι η επεξεργασία τους θα γίνει αποκλειστικά από την ίδια την εταιρεία και για δικούς της σκοπούς, με την λογική ότι δεν θα τα προωθηθεί σε άλλες που θα τα χρησιμοποιήσουν ως δική τους βάση δεδομένων.

Ένα άλλο θέμα που μπορεί να καταγραφεί στη θεματολογία αυτού του κεφαλαίου είναι και η ανάπτυξη της ιστοσελίδας της εταιρείας. Κοινά αποδεκτή είναι σήμερα η δύναμη του Ίντερνετ, καθώς και του ρόλου του στις αποφάσεις του καταναλωτικού κοινού. Μια ιστοσελίδα, η οποία παρέχει τις απαραίτητες πληροφορίες σχετικά με την ιστορία, το προφίλ και τους στόχους της εταιρείας βοηθά στην ανάπτυξη μιας περισσότερο διαδραστικής και αξιόπιστης σχέσης με τον πελάτη. Οι αγοραστές εμπιστεύονται ευκολότερα εταιρείες των οποίων την πορεία μπορούν να 'ελέγξουν', συλλέγοντας επαρκείς πληροφορίες από την ιστοσελίδα. Ταυτόχρονα αποκτούν και έναν περισσότερο ενεργητικό ρόλο έχοντας την δυνατότητα να δουν τα προϊόντα της επιχείρησης, να τα συγκρίνουν με άλλα ομοειδή τους, αποκτώντας σαφή εικόνα της αγοράς. Ακόμα, μέσω της ιστοσελίδας μπορούν να απαντηθούν και κάποιες ερωτήσεις που συχνά αντιμετωπίζουν οι ασφαλισμένοι, για παράδειγμα θέματα σχετικά με την λήξη των συμβολαίων και την ανανέωση αυτών, υπό ποιες συνθήκες διενεργείται πραγματογνωμοσύνη, κ.λ.π, χωρίς να απαιτείται να προσέλθουν στο χώρο της ασφαλιστικής.

Τέλος, η επιχείρηση οφείλει να έχει και ένα καλά οργανωμένο σύστημα διαχείρισης πελατών (Customers Relationship Management, CRM), στο οποίο να καταγράφονται

πληροφορίες για τους πελάτες καθώς και το ασφαλιστικό τους παρελθόν, σε μια προσπάθεια να κατανοηθούν και να ικανοποιηθούν οι επιθυμίες και οι ελλείψεις τους, και ως εκ τούτου να τους παρέχεται προσωποποιημένη, πληρέστερη και καλύτερα στοχευμένη ανάπτυξη επιλογών.

Σημαντικές παράμετροι στην επιλογή του κατάλληλου εξοπλισμού είναι αν επιδέχεται αναβαθμίσεων και πόσο συχνά αυτό συμβαίνει, λαμβάνοντας υπόψη την ταχύτερη εξέλιξη της τεχνολογίας και των διάφορων επιχειρησιακών συστημάτων και μοντέλων, καθώς και κατά πόσο είναι εύκολη ή όχι, η συναρμολόγηση ή αποσυναρμολόγησή τους.

Σχετικά με το πακέτο τεχνολογίας, ως επί το πλείστον στη συγκεκριμένη μελέτη, θα αναφερθούμε στη μεταφορά τεχνολογίας που σχετίζεται με το επιχειρησιακό λογισμικό που θα χρησιμοποιεί η εταιρεία.

Η επιχείρηση θα πρέπει να δεσμεύει το άλλο συναλλασσόμενο μέρος αλλά και γενικά να διατηρεί καλές σχέσεις με τον προμηθευτή του λογισμικού, έτσι ώστε να έχει πρόσβαση και πληροφόρηση σε ζητήματα σχετικά με:

- Την προμήθεια νέου εξοπλισμού εάν αυτός απαιτείται
- Την πρόσβαση σε βελτιώσεις και αναβαθμίσεις
- Την παροχή τεχνικής υποστήριξης
- Τη δυνατότητα παροχής κάποιας εκπαίδευσης - σεμιναρίων από τον προμηθευτή του λογισμικού στο προσωπικό, με στόχο την αποδοτικότερη χρήση του
- Την παροχή διευκρινιστικών απαντήσεων όταν ανακύπτουν προβλήματα μικρής κλίμακας.

Εξαιτίας της φύσης του προϊόντος (λογισμικό), η αφομοίωση της τεχνολογίας θα πραγματοποιηθεί απαραίτητα με την βοήθεια του προμηθευτή της.

Ως προμηθευτής θα επιλεγεί εκείνος που σε κριτήρια όπως τιμή, υπηρεσίες μετά την πώληση, παροχή αναβαθμίσεων κατακτά την υψηλότερη θέση μεταξύ των προσφορών.

Ο απαραίτητος μηχανολογικός και τεχνολογικός εξοπλισμός καθώς και οι αντίστοιχες εργασίες που τον συνοδεύουν καταγράφονται και κοστολογούνται σε γενικές γραμμές στον παρακάτω πίνακα. Στον ίδιο πίνακα αναφέρονται επίσης και εν δυνάμει προμηθευτές του κάθε είδους εξοπλισμού.

Πίνακας 5.1. : Κόστος βασικού εξοπλισμού και δυνητικοί προμηθευτές

Βασικός Εξοπλισμός				
Είδος	Τεμάχια	Κόστος	Σύνολο	Προμηθευτές
Υπολογιστές	16	900 €	14.400 €	ITK - TECH
Πολυμηχανήματα - Εκτυπωτές	3	40 €	120 €	Megatron
Τηλεφωνικές Συσκευές	20	15 €	300 €	Sanyo Τηλεπικοινωνιακή
Φωτοτυπικά	2	370 €	740 €	Megatron
Τηλεμοιότυπο	1	65 €	65 €	Megatron
Τηλεόραση	2	300 €	600 €	Ηλεκτρονική Αθηνών
Projector	1	85 €	85 €	Megatron
Συστήματα ενσύρματης και ασύρματης πρόσβασης στο Internet (ADSL - VPN - modem)			2.500 €	Athens pc
Λογισμικό			5.000 €	ITK - TECH
Ιονιστές	3	400 €	1.200 €	Κλιματιστική Τεχνική ΕΠΕ
Κλιματιστικά μηχανήματα	5	1.600 €	8.000 €	Κλιματιστική Τεχνική ΕΠΕ
Εργασίες εγκατάστασης αντίστοιχων δικτύων (τηλεφωνικού, υπολογιστών, ίντερνετ)			2.000 €	
Λοιπά στοιχεία βασικού εξοπλισμού			1.000 €	
Σύνολο βασικού εξοπλισμού			36.010 €	

Πέρα όμως από τον βασικό εξοπλισμό που αναφέρθηκε, για την σωστή λειτουργία της επιχείρησης, απαιτούνται και άλλα είδη εξοπλισμού, να μεν δευτερεύουσας σημασίας αλλά εξαιρετικά καίρια για την άρτια και ποιοτική παροχή της ασφαλιστικής υπηρεσίας.

Ο λοιπός εξοπλισμός συνεπώς αναφέρεται στη επίπλωση του χώρου, στον φωτισμό, κλπ. Μια εκτίμηση αυτού του κόστους αποτυπώνεται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 5.2. : Κόστος λοιπού εξοπλισμού και δυνητικοί προμηθευτές

Λοιπός εξοπλισμός				
Είδος	Τεμάχια	Κόστος	Συνολικό κόστος	Προμηθευτές
Επίπλωση γραφείου Προέδρου			1.000 €	SATO
Εξοπλισμός φωτισμού (εσωτερικός εξωτερικός)			3.500 €	Κωνσταντακόπουλος
Συστήματα πυρασφάλειας – πυρανίχνευσης			5.000 €	KAFKAS
Γραφεία	15	60 €	900 €	SATO
Καρέκλες (γραφείου - αναμονής)	30	40 €	1.200 €	SATO
Καναπέδες	3	350 €	1.050 €	SATO
Βιβλιοθήκες	3	80 €	240 €	SATO
Κάδοι απορριμμάτων	18	3 €	52 €	Spider A.E
Ψυγείο	1	120 €	120 €	Ηλεκτρονική Αθηνών
Ψύκτης νερού	3	50 €	150 €	
Λοιπός βοηθητικός εξοπλισμός			400 €	
Σύνολο λοιπού εξοπλισμού			13.612 €	

Παρακάτω, υπολογίζεται αθροιστικά το απαιτούμενο χρηματικό ποσό για την ολοκληρωμένη αγορά εξοπλισμού (προκύπτει ως άθροισμα βασικού και λοιπού εξοπλισμού).

Πίνακας 5.3. : Συνολικό απαιτούμενο ποσό για την αγορά εξοπλισμού

Σύνολο εξοπλισμών		49.622 €	
--------------------------	--	-----------------	--

5.2. Χωροταξικά σχέδια

Όπως έχει προαναφερθεί, στόχος της διαρρύθμισης του οργανισμού, είναι όλοι οι χώροι να χαρακτηρίζονται από λειτουργικότητα. Τα γραφεία πρέπει να είναι έτσι διατεταγμένα ώστε να παρέχεται ευκολία κινήσεων και όχι αίσθηση ασφυξίας.

Άλλη σημαντική παράμετρος είναι η ύπαρξη φυσικού φωτισμού στον χώρο. Το φυσικό φως κάνει τον χώρο περισσότερο ευχάριστο δημιουργώντας καλύτερο περιβάλλον (εργασιακό και αναμονής). Σημαντική εδώ είναι η ανάπτυξη μιας μελέτης, που εξωτερικά των παραθύρων θα υπάρχει κατάλληλη κατασκευή σκιάστρων τα οποία θα παίρνουν κατάλληλη κλίση ανάλογα με το ύψος του ήλιου, προσπαθώντας να αποφευχθεί η πιθανότητα έντονου φωτισμού που 'στραβώνει' ή κουράζει. Στόχος είναι να προσφερθεί ένα περιβάλλον ξεκούραστο. Στο ίδιο μήκος κύματος, μέριμνα πρέπει να δοθεί και στον εξαερισμό της επιχείρησης, συντελώντας εξίσου καθοριστικά στη διαμόρφωση ευχάριστου περιβάλλοντος. Επίσης, θεμελιώδες θέμα είναι και η ηχομόνωση της εταιρείας, από εσωτερικούς και εξωτερικούς θορύβους όπως θα αναφερθεί παρακάτω.

Τέλος, παράμετρος της χρησιμοποιούμενης τεχνολογίας αυτού του κεφαλαίου είναι η μελέτη εγκατάστασης σωστού αριθμού, τύπου και δυναμικότητας, κλιματιστικών μηχανημάτων που να καλύπτουν επαρκώς το χώρο και την έκταση της επιχείρησης, διατηρώντας τη θερμοκρασία εντός του χώρου σταθερή και ανάλογη με τις εξωτερικές συνθήκες.

5.3. Έργα πολιτικού μηχανικού

Σχετικά με τα έργα των οποίων την σχεδίαση και υλοποίηση θα αναλάβει ένας πολιτικός μηχανικός, αυτά διακρίνονται σε έργα σχετικά με :

- Την προετοιμασία του χώρου εγκατάστασης
- Τις κτιριακές ανάγκες (διαρρύθμιση, ανακαίνιση, κ.λ.π)
- Τη διαμόρφωση των εξωτερικών χώρων.

Αναλύοντας την πρώτη κατηγορία έργων και συγκεκριμένα για την υπό μελέτη επιχείρηση, μπορούμε να πούμε ότι αφορά κυρίως έργα που σχετίζονται με τις ανάγκες της εταιρείας σε θέματα όπως: ύδρευσης, ηλεκτροδότησης, το πέρασμα των

κατάλληλων καλωδιώσεων, λειτουργίες δηλαδή οι οποίες θα αναπτυχθούν με τέτοια πρόβλεψη ώστε να καλύπτουν ανεμπόδιστα την λειτουργία της επιχείρησης.

Στη δεύτερη κατηγορία εμπίπτουν θέματα σχετικά με την εργονομική σχεδίαση του χώρου, με την έννοια εκείνης της διαρρύθμισης και διάταξης η οποία να επιτρέπει την ελεύθερη κίνηση των ατόμων (εργαζομένων και πελατών), κάνοντας την εργασία και την αναμονή περισσότερο ευχάριστη. Είναι εξαιρετικά σημαντικό η εξυπηρέτηση να λαμβάνει χώρα σε ένα ευχάριστο φωτεινό περιβάλλον, χωρίς την παρεμβολή εξωτερικών θορύβων. Η κατάλληλη ηχομόνωση βέβαια δεν περιορίζεται μόνο στην προστασία από εξωτερικές πηγές θορύβου, αλλά εστιάζει και σε εκείνη τη διαμόρφωση των γραφείων, ώστε οι συναλλαγές - επικοινωνία που πραγματοποιούνται σε ένα χώρο να μην ενοχλούν/αποσπούν τους υπολοίπους.

Στην τρίτη κατηγορία, ανήκουν όλα εκείνα τα έργα τα οποία εστιάζουν στη διαμόρφωση του εξωτερικού χώρου της επιχείρησης. Αναφερόμαστε σε έργα παροχής επαρκούς χώρου στάθμευσης, κατάλληλων εισόδων με στόχο να διευκολύνεται η προσπέλαση ατόμων με ειδικές ανάγκες, μελέτες εξωτερικού φωτισμού, δεντροφυτεύσεων.

Ο χώρος στον οποίο θα εγκατασταθεί η επιχείρηση εξαιτίας του ότι πριν από αυτή, στεγαζόταν εκεί άλλη επιχείρηση διαφορετικού αντικειμένου, απαιτεί αλλαγές, επισκευές, εκ νέου διαμορφώσεις του χώρου, προκειμένου να καταστεί ένας λειτουργικός και εργονομικός χώρος.

Ο πολιτικός μηχανικός οφείλει να προχωρήσει σε εκείνη την μελέτη σύμφωνα με την οποία θα παραδοθεί τελικά ένας χώρος με περιβάλλον τέτοιο, που να μην κουράζει τον εργαζόμενο και τον πελάτη, προσφέροντας ξεκούραστη παραμονή.

Οι εγκαταστάσεις ηλεκτρικού χαρακτήρα πρέπει να αλλάξουν και να αναδιαταχθούν στοχεύοντας στην όσο καλύτερη στήριξη της λειτουργίας της μονάδας. Το ίδιο θα γίνει και για στις υπάρχουσες δομές σωληνώσεων και καλωδίων. Οι νέες δομές καλό θα είναι να έχουν μελετηθεί κατάλληλα ώστε οι καλωδιώσεις να είναι σε θέση να αντέχουν υψηλές τάσεις και μερικές φορές υπερφορτώσεις, κατά την ταυτόχρονη, λειτουργία μεγάλου αριθμού μηχανημάτων.

Πέρα όμως από τους εσωτερικούς χώρους και τις αλλαγές που θα πραγματοποιηθούν, προσοχή πρέπει να δοθεί και στον εξωτερικό χώρο. Εκτός από τις αναμενόμενες δενδροφυτεύσεις, αλλαγές πεζοδρομίων, εξωτερικούς φωτισμούς, κατάλληλα κρσπεδα

για άτομα με ειδικές ανάγκες, απαραίτητη είναι και η μέριμνα για χώρους στάθμευσης, διευκολύνοντας με αυτόν τον τρόπο την ανεμπόδιστη προσπέλαση όλων των πελατών στην εταιρεία.

Ο πίνακας που αφορά την κοστολόγηση των προαναφερθέντων έργων παρατίθεται στη συνέχεια.

Πίνακας 5.4. : Κόστος έργων πολιτικού μηχανικού

Κόστος έργων πολιτικού μηχανικού	
Δαπάνες προετοιμασίας του χώρου εγκατάστασης	10.000 €
Δαπάνες σχετικές με την ανακατασκευή, διαμόρφωση και ανακαίνιση του χώρου	25.000 €
Γυάλινη κατασκευή με λογότυπο εταιρείας	5.000 €
Λοιπές κτιριακές αλλαγές	3.000 €
Μετατροπές εξωτερικών χώρων	7.000 €
Σύνολο έργων μηχανικού	50.000 €

Ο επόμενος πίνακας αναγράφει αθροιστικά τα κόστη που αναφέρονται στα θέματα μηχανολογίας - τεχνολογίας - έργων πολιτικού που απαιτούνται για την υπό μελέτη εταιρεία (τα κόστη που αναγράφονται προέρχονται από πίνακες που προηγήθηκαν).

Πίνακας 5.5. : Άθροισμα κόστους για αγορά εξοπλισμού και υλοποίηση έργων μηχανικού

Σύνολο εξοπλισμών	49.622 €
Σύνολο έργων μηχανικού	50.000 €
Γενικό σύνολο	99.622 €

5.4. Πρόβλεψη για κόστη επισκευής

Εξαιτίας του ότι η πλειονότητα αυτών που αναφέρονται σε αυτό το κεφάλαιο έχουν μηχανολογικά χαρακτηριστικά, είναι αναμενόμενο στο πέρασμα των ετών και με τη χρήση την οποία υφίστανται, να απαιτούν για να λειτουργούν αποτελεσματικά, ένα ετήσιο ποσό χρημάτων σχετικά με την συντήρηση και αποκατάσταση ζημιών που τυχόν παρουσιάζουν. Καλό είναι να σημειωθεί ακόμα ότι ανάγκη για επισκευή δεν έχει μόνο ο

μηχανικός εξοπλισμός της εταιρείας αλλά και το κτίριο στο οποίο στεγάζεται, το οποίο μπορεί να παρουσιάσει φθορές ή άλλες ανάγκες, οι οποίες χρήζουν επιδιόρθωσης.

Όπως είναι φυσικό, το πρώτο έτος λειτουργίας του συνόλου της επιχείρησης δεν έχει πραγματοποιηθεί κάποια πρόβλεψη σχετική με αντίστοιχα κόστη. Τα κόστη αυτά σε μια πρόβλεψη 4ετίας βαίνουν συνεχώς αυξανόμενα, εάν συγκριθούν με κάθε προηγούμενο έτος. Αυτή η αύξουσα πρόβλεψη δικαιολογείται από το ότι αναμένονται μεγαλύτερες ανάγκες επισκευών, αναβαθμίσεων και διορθώσεων, εξαιτίας της παρόδου του χρόνου και της ταχείας τεχνολογικής εξέλιξης.

Η πρόβλεψη αυτή απεικονίζεται στον παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 5.6. : Κόστη συντήρησης

	2017	2018	2019	2020
Εργασίες συντηρήσεων (κτιρίου, εξοπλισμού και δικτύων)	2.500 €	3.000 €	3.750 €	4.875 €

Κεφάλαιο 6: Οργάνωση μονάδας και γενικά έξοδα

6.1.Εισαγωγή

Στόχος αυτού του κεφαλαίου είναι να περιγράψει την οργανωσιακή δομή της υπό σύσταση επιχείρησης, καθώς και να σκιαγραφήσει κοστολογικά με όσο το δυνατόν ακριβέστερο τρόπο τα γενικά έξοδα του οργανισμού. Ως προς τον πρώτο παράγοντα που εξετάζεται, ή αλλιώς σχετικά με το οργανόγραμμα της εταιρείας, αυτό πρέπει να είναι όσο το δυνατόν περισσότερο λειτουργικό και ευέλικτο, προκειμένου να ανταποκριθεί στις ανάγκες μιας νέας εταιρείας που δραστηριοποιείται εντός ενός ευμετάβλητου κλάδου. Σε κάθε περίπτωση, το οργανόγραμμα οφείλει να αντικατοπτρίζει την αποστολή, τις στρατηγικές και τις πολιτικές της επιχείρησης. Αναφορικά με τον δεύτερο παράγοντα, τα γενικά έξοδα, αποτελούν οικονομικές εκροές οι οποίες μπορεί να συμβάλλουν καθοριστικά στην κρίση για την εφικτότητα ή μη του προτεινόμενου επενδυτικού σχεδίου.

6.2. Οργάνωση μονάδας

Στα πρώτα έτη λειτουργίας, ο Πρόεδρος της μονάδας θα ασκεί και τα καθήκοντα του Διευθύνοντος Συμβούλου. Αυτή η σύνθεση επιβάλλεται εξαιτίας του ότι δεν μπορεί ένας οργανισμός στην αρχή της λειτουργίας του να στελεχώνεται από μεγάλο αριθμό ατόμων και μάλιστα σε υψηλόβαθμες θέσεις, πράγμα που θα επιβαρύνει και μισθολογικά την νέα επιχείρηση. Πέρα από αυτό, ίσως αποτελέσει θετικό στοιχείο, ώστε να μην υπάρχει καμία παρέκκλιση από το 'πραγματικό' όραμα της επιχείρησης – αυτό για το οποίο είχε δημιουργηθεί, αντιπαραβαλλόμενο με αυτό που γίνεται στην πράξη.

Οι διευθύνσεις της υπό μελέτη μονάδας θα είναι:

- Διεύθυνση Οικονομικών και Λοιπών Διοικητικών Υπηρεσιών
- Διεύθυνση Marketing και Επικοινωνίας
- Διεύθυνση Πωλήσεων
- Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού και Εκπαίδευση
- Διεύθυνση Διαχείρισης Αποζημιώσεων
- Διεύθυνση Νομικών Υπηρεσιών

Το προτεινόμενο οργανόγραμμα για την υπό μελέτη επιχείρηση, σύμφωνα με αυτά που υποστηρίχθηκαν προηγουμένως, απεικονίζεται παρακάτω :



Διάγραμμα 6.1. : Προτεινόμενο (εκτεταμένο) οργανόγραμμα εταιρείας

Η δομή που έχει επιλεγεί σκοπεύει στη καλύτερη δυνατή ομοιομορφία, στη μείωση της εσωτερικής γραφειοκρατίας, στην ευελιξία της διοίκησης, στη δυνατότητα ελέγχου, στη μεγαλύτερη διασύνδεση και συνεργατικότητα στους διάφορους τομείς καθώς και στη γρήγορη προσαρμογή σε αλλαγές, δεδομένου ενός δυναμικού κλάδου στον οποίο δραστηριοποιείται η επιχείρηση.

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, η επιχείρηση διαρθρώνεται σε διευθύνσεις, υπό την αιγίδα των οποίων βρίσκονται και κάποια παρεμφερή κέντρα εργασίας, με συναφείς δραστηριότητες με αυτές της διεύθυνσης που ανήκουν.

A. Διεύθυνση Οικονομικών και Λοιπών Διοικητικών Υπηρεσιών : Στη διεύθυνση αυτή υπάγονται τμήματα όπως:

- Λογιστηρίου – Κοστολόγησης – Προϋπολογισμού : Εδώ καταγράφονται όλες οι συναλλαγές που θα πραγματοποιεί η εταιρεία και κοστολογείται η σειρά των παρεχόμενων προϊόντων της. Επίσης, δική της δραστηριότητα είναι και η κατάρτιση κάθε τέλους του έτους, των απαραίτητων λογιστικών καταστάσεων και

του προϋπολογισμού, καθώς σχεδιάζονται οι απαραίτητες ενέργειες προκειμένου αυτός να τηρηθεί.

- Επενδύσεων – Αντασφαλίσεων – Μελετών – Ανάπτυξης : Ρόλος αυτού του τμήματος είναι η διαχείριση του κινδύνου συγκεκριμένων τύπων ασφαλίσεων και η αποτελεσματικότερη διασπορά του. Στη πορεία λειτουργίας της επιχείρησης με το πέρασμα των ετών, θα μελετήσει θέματα σχετικά με την ανάπτυξή της, με τη μορφή ασφαλιστικών πρακτορειών και λοιπών επενδύσεων.

- Διαχείρισης Διαθεσίμων : Ο/Οι εργαζόμενοι σε αυτό το τμήμα, έχουν ως ενασχόληση τον υπολογισμό του απαραίτητου ύψους διαθεσίμων που οφείλει η εταιρεία να διακρατεί, στοχεύοντας στην κάλυψη βραχυπρόθεσμων αναγκών της, και η κατάλληλη διαχείρισή τους.

- Μηχανογράφησης (Λογισμικού): Αυτό το τμήμα ασχολείται με την μηχανογραφική υποστήριξη του οργανισμού, με άλλα λόγια δηλαδή, με την επιλογή του κατάλληλου λογισμικού και εφαρμογών, η οποία θα στηρίζει την λειτουργία της επιχείρησης, παρέχοντάς της, την κατάλληλη ακρίβεια και λεπτομέρεια στην καταγραφή.

- Λοιπών διοικητικών υπηρεσιών : Δραστηριότητες οι οποίες δεν καλύπτονται από ξεχωριστή διεύθυνση ή είναι αποτέλεσμα έκτακτων συνθηκών, γίνονται αντικείμενο αυτού του τμήματος

Κομβική όσο και χρονοβόρα δραστηριοποίηση αυτής της Διεύθυνσης είναι και η ενασχόλησή της με τις απαιτήσεις του νέου ρυθμιστικού πλαισίου για τις ασφαλιστικές εταιρείες, του Solvency II, το οποίο θα τεθεί σε ισχύ ουσιαστικά από τις αρχές του 2016. Το συγκεκριμένο πλαίσιο όπως έχει αναφερθεί και νωρίτερα έχει συγκεκριμένες απαιτήσεις ως προς τον τρόπο υπολογισμού συγκεκριμένων λογαριασμών του ισολογισμού, ενώ επίσης θέτει και σαφείς απαιτήσεις ως προς την υποχρέωση των ασφαλιστικών εταιρειών στη δημοσίευση κάποιων από τις οικονομικές καταστάσεις τους.

B. Διεύθυνση Marketing και Επικοινωνίας : Περιλαμβάνονται τμήματα όπως:

- Τμήμα Marketing : Ρόλος αυτού του τμήματος είναι η σωστή διαμόρφωση του μίγματος Marketing, το οποίο αποτελείται από παράγοντες όπως η τιμή (price), το προϊόν (product, εδώ εννοούμε τα ασφαλιστικά πακέτα), η προώθηση (promotion, μια παράμετρος που γίνεται αντικείμενο ξεχωριστού τμήματος υπό την αιγίδα της ανωτέρω διεύθυνσης) και η τοποθεσία (place, εδώ με την λογική της ύπαρξης πολλών σημείων διάθεσης και εύρεσης της εταιρείας, με τη μορφή των ασφαλιστικών συμβούλων - πρακτόρων).
- Τμήμα Δημοσίων σχέσεων: Το τμήμα αυτό ασχολείται με τις σχέσεις της επιχείρησης με το εξωτερικό περιβάλλον της, πράγμα που το καθιστά ιδιαίτερα σημαντικό γενικά, αλλά και συγκεκριμένα, για τα πρώτα έτη δραστηριοποίησης της επιχείρησης, προκειμένου αυτή να καταστεί γνωστή στο ευρύ κοινό.
- Τμήμα Προωθητικών Ενεργειών και Διαφημίσεων : Εξίσου σημαντικό τμήμα με κύριο προσανατολισμό την παράμετρο της προώθησης (promotion) , από το προαναφερθέν μίγμα Marketing. Σχεδιάζει τις ενέργειες προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων της επιχείρησης, ενώ επίσης ασχολείται και με τον σχεδιασμό αποτελεσματικών διαφημιστικών προτάσεων (campaigns).

Γ. Διεύθυνση Πωλήσεων

- Τμήμα Ασφαλίσεων Ζωής : Το τμήμα αυτό ασχολείται με τον σχεδιασμό όλων εκείνων των τύπων ασφαλειών που εμπίπτουν σε αυτή την κατηγορία ασφάλειας, των πρόσθετων παροχών για τους ασφαλισμένους, κλπ.
- Τμήμα Γενικών Ασφαλίσεων : Αντίστοιχα, το τμήμα αυτό ασχολείται με τον σχεδιασμό όλων εκείνων των ασφαλειών που εμπίπτουν σε αυτή την κατηγορία ασφάλειας.

Δ. Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού και Εκπαίδευση

- Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού και Εκπαίδευσης : Το τμήμα αυτό πραγματοποιεί ενέργειες σχετικά με θέματα προσέλκυσης, επιλογής και αξιολόγησης της απόδοσης του ανθρώπινου δυναμικού. Ως προς την εκπαίδευση, πραγματοποιεί έρευνες εκπαιδευτικών αναγκών, σχεδιάζει την εκπαιδευτική διαδικασία, υλοποιεί τα προγράμματα κατάρτισης ενώ με την λήξη τους, αξιολογεί την επιτυχία τους και την ικανοποίηση των στόχων που είχε θέσει κάθε συμμετέχων σε αυτά.

- Τμήμα μισθοδοσίας : Εδώ, υπολογίζεται η μισθοδοσία των υπαλλήλων ανάλογα με τις συμβάσεις εργασίας, την ισχύουσα νομοθεσία, πρόσθετες αυξήσεις λόγω συγκεκριμένων συνθηκών (δώρα, επιδόματα, αυξημένη παραγωγικότητα, κλπ).

Ε. Διεύθυνση Διαχείρισης Αποζημιώσεων

- Τμήμα υπολογισμού ύψους αποζημίωσης και προβλέψεων : Στο τμήμα αυτό, υπολογίζεται το ύψος των αποζημιώσεων που θα κληθεί η επιχείρηση να δώσει ως αποτέλεσμα των ασφαλιστικών συμβολαίων που έχει συνάψει, καθώς και μια πρόβλεψη μελλοντικών οικονομικών εκροών τέτοιου τύπου.

- Τμήμα εμπειρογνομόνων : Αυτό το τμήμα, περιλαμβάνει όλους εκείνους τους ανθρώπους οι οποίοι πραγματοποιούν την πραγματογνωμοσύνη προκειμένου να υπολογιστεί το ύψος της αποζημίωσης που θα κληθεί να δώσει η επιχείρηση, σε συνάρτηση με την κάλυψη που έχει συννενοηθεί εκ των προτέρων. Αποτελούν ουσιαστικά τα μάτια και τα αυτιά της εταιρείας και για αυτό το λόγο πρέπει να είναι εξαιρετικά καταρτισμένοι.

ΣΤ. Διεύθυνση Νομικών Υπηρεσιών : Το τμήμα αυτό ασχολείται με την νομική κατοχύρωση λειτουργίας της επιχείρησης. Ταυτόχρονα συντάσσει τους γενικούς όρους συναλλαγής, οι οποίοι οφείλουν να γνωστοποιούνται στους πελάτες πριν την υπογραφή ενός ασφαλιστήριου συμβολαίου. Ακόμα, παρέχει νομική στήριξη και πληροφόρηση σε περίπτωση που ζητηθεί από πελάτες της εταιρείας.

6.3. Γενικά έξοδα

Τα κόστη τα οποία αντιμετωπίζει η εταιρεία ως προς την φύση τους, διακρίνονται σε δύο βασικές κατηγορίες : τα άμεσα και τα έμμεσα κόστη. Το ύψος του άμεσου κόστους υπολογίζεται από το άθροισμα της άμεσης εργασίας, των χρησιμοποιούμενων πρώτων υλών και λοιπών άμεσων δαπανών. Στη συγκεκριμένη επιχείρηση, γνωρίζοντας ότι πρόκειται κατά κύριο λόγο για μια εταιρεία παροχής υπηρεσιών, βασικό συστατικό του άμεσου κόστους είναι η άμεση εργασία των ατόμων που εργάζονται στον οργανισμό ως εύλογο αποτέλεσμα της παροχής υπηρεσιών.

Αντίστοιχα, αναφορικά με τα έμμεσα κόστη ή αλλιώς γενικά βιομηχανικά έξοδα, αναφερόμαστε σε όλα εκείνα τα έξοδα, τα οποία δεν αυξάνονται ακολουθώντας ευθεία σχέση π.χ. αυξάνουν οι ώρες εργασίας των εργαζομένων στην επιχείρηση με συνέπεια

να αυξάνεται και το κόστος, αντίθετα εννοούμε εκείνα τα έξοδα τα οποία δε μπορούν να καταλογιστούν – αποδοθούν, στην κατάρτιση, στη δική μας περίπτωση, ενός συγκεκριμένου συμβολαίου. Συνεπώς, εδώ θα εξεταστούν έξοδα, τα οποία αφορούν εκροές που πραγματοποιούνται για το σύνολο λειτουργίας της επιχείρησης. Ακόμα, σε αυτό το κεφάλαιο θα καταγραφούν και όλα εκείνα τα κόστη τα οποία δεν υπολογίστηκαν σε προηγούμενα κεφάλαια. Ως τέτοια έξοδα μπορούν να χαρακτηριστούν: ενοίκια, έξοδα επικοινωνίας, έξοδα καθαρισμού χώρων, (λοιπά) έξοδα διοίκησης, δημοτικά τέλη, ανάγκες σε ρεύμα και νερό πέρα από αυτές που καταγράφηκαν παραπάνω, στο υποκεφάλαιο των λοιπών εφοδίων.

Από τα έξοδα τα οποία θα παρατεθούν στον πίνακα, αξίζει να γίνει αναφορά στο κόστος που αφορά τα έξοδα καθαρισμού. Προσπαθώντας να γίνει πράξη μια από τις κατευθύνσεις της διοίκησης ολικής ποιότητας, η οποία υπαγορεύει ότι σε μια επιχείρηση διενεργούνται από τον ίδιο τον οργανισμό, όλες εκείνες οι δραστηριότητες οι οποίες συμβάλλουν στην αύξηση της αξίας που παραδίδεται στον πελάτη μέσω του προϊόντος ή της παρεχόμενης υπηρεσίας ανάλογα την επιχείρηση. Κάτω από αυτή την λογική, όλες οι υπόλοιπες δραστηριότητες, δίνονται σε εταιρείες εκτός αυτής, με τη μορφή του outsourcing, αφήνοντας την επιχείρηση να εστιάσει χωρίς απώλεια παραγωγικών συντελεστών στις κρίσιμες λειτουργίες της, που είναι και αυτές που θα συντελέσουν στη δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Εξαιτίας αυτού, στον πίνακα που ακολουθεί καταγράφονται και τα έξοδα καθαριότητας της επιχείρησης.

Το είδος των γενικών εξόδων καθώς και το ύψος του αναγράφονται στον επόμενο πίνακα.

Πίνακας 6.1. : Γενικά έξοδα

Είδος	2016
Κόστη επικοινωνίας (κινητή & σταθερή)	7.200 €
Δημοτικά τέλη	1.800 €
Έξοδα καθαριότητας	9.600 €
Λοιπά διοικητικά έξοδα	5.000 €
Ασφάλιστρα κτιρίου	1.100 €
Ύδρευση	800 €

Ρεύμα	2.000 €
Internet	200 €
Σύνολο	27.700 €

6.4.Πρόβλεψη γενικών εξόδων

Στον παρακάτω πίνακα, πραγματοποιείται μια πρόβλεψη των γενικών εξόδων της επιχείρησης για την Ζετία, 2017- 2020.

Πίνακας 6.2. : Πρόβλεψη γενικών εξόδων

Είδος	2017	2018	2019	2020
Κόστη επικοινωνίας (κινητή & σταθερή)	7.920 €	8.078 €	8.240 €	8.652 €
Δημοτικά τέλη	1.800 €	1.800 €	1.800 €	1.800 €
Έξοδα καθαρισμού	10.000 €	10.200 €	10.500 €	10.600 €
Λοιπά διοικητικά έξοδα	5.100 €	5.200 €	5.300 €	5.400 €
Ασφάλιστρα κτιρίου	1.150 €	1.200 €	1.250 €	1.300 €
Νερό	800 €	800 €	800 €	800 €
Ρεύμα	2.100 €	2.300 €	2.350 €	2.400 €
Internet	220 €	250 €	280 €	300 €
Σύνολο	29.090 €	29.828 €	30.520 €	31.252 €

Κεφάλαιο 7: Ανθρώπινοι Πόροι

7.1. Εισαγωγή

Όταν σε μια επιχείρηση γίνεται αναφορά στο ανθρώπινο δυναμικό της, ουσιαστικά γίνεται αναφορά στον πλέον κρίσιμο και καίριο παράγοντα, ο οποίος θα καθορίσει την επιτυχή ή όχι πορεία της, μέσα από την επίτευξη των στρατηγικών σκοπών και στόχων της. Ο ανθρώπινος παράγοντας είναι εξαιρετικά σημαντικός για την επιτυχία κάθε επενδυτικού σχεδίου και για αυτό το λόγο πρέπει να προγραμματίζεται η συμμετοχή του στη διαδικασία, όπως επίσης να επιλέγεται και να αξιοποιείται με τη μεγαλύτερη δυνατή προσοχή και φροντίδα.

Η στελέχωση της επιχείρησης, ανεξάρτητα από το στάδιο ανάπτυξης και λειτουργίας που αυτή βρίσκεται, είναι μια κατεξοχήν δυναμική διαδικασία. Στα πλαίσια ενός τμήματος ανθρώπινου δυναμικού πραγματοποιούνται πληθώρα ενεργειών όπως : προσέλκυση, επιλογή, αξιολόγηση προσωπικού, διαχείριση της πολιτικής αμοιβών και παροχής κινήτρων, διαδικασίες οι οποίες είναι συνεχείς και επανατροφοδοτούμενες στοχεύοντας στην επίτευξη του μέγιστου δυνατού αποτελέσματος.

Η σημασία του ανθρώπινου παράγοντα είναι αδιαμφισβήτητη, ανεξάρτητα από το είδος της δραστηριότητας την οποία επιτελεί ο οργανισμός / επιχείρηση – είτε είναι προϊοντική είτε είναι υπηρεσία. Σε κάθε περίπτωση, μπορεί να θεωρηθεί ότι σε μια υπηρεσία όπου ο άνθρωπος έχει καθοριστικό ρόλο σε όλα τα στάδια υλοποίησής της – όπως και στην υπό μελέτη επιχείρηση, αυτή η λειτουργία έχει πρωτεύοντα ρόλο.

Η εταιρεία συνεπώς προσπαθεί να εξασφαλίσει ότι οι εργαζόμενοί της θα συμβάλλουν στην επίτευξη των στόχων της επιχείρησης, παρακινώντας τους ουσιαστικά μέσω αποτελεσματικής διαχείρισης, διοίκησης και παροχής κατάλληλης πολιτικής αμοιβών. Έτσι, η υπό ανάπτυξη επιχείρηση θα προσπαθήσει να αποκτήσει τους κατάλληλους εργαζομένους για τις κατάλληλες θέσεις, σημειώνοντας ότι πέρα από τα τυπικά προσόντα των εργαζομένων και την όποια υπάρχουσα ή μελλοντική κατάρτισή τους, σημαντική είναι και η διάθεσή τους για δουλειά, η συνεργατικότητα και η ομαδικότητα που θα επιδείξουν.

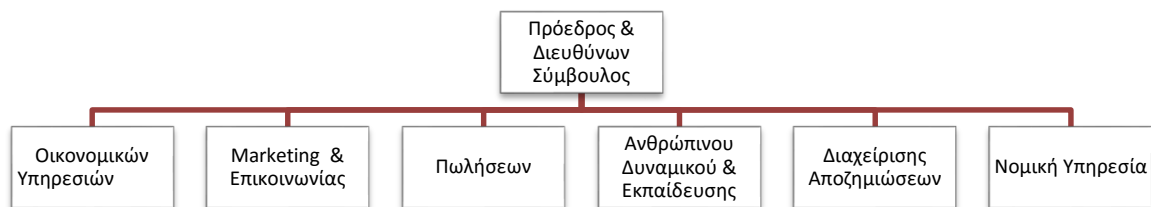
Ένα προσεκτικά σχεδιασμένο ως προς όλες τις παραμέτρους, επενδυτικό σχέδιο μπορεί να ναυαγήσει εάν οι θέσεις εργασίας δεν σκιαγραφηθούν σωστά και αν σε αυτές τις θέσεις δεν τοποθετηθεί το κατάλληλο προσωπικό. Μια επιχείρηση, όπως η υπό μελέτη,

χαρακτηρίζεται βασικά ως εντάσεως εργασίας και όχι ως εντάσεως κεφαλαίου, γεγονός που καταδεικνύει την βαρύτητα που πρέπει να δοθεί στο ανθρώπινο δυναμικό.

7.2.Οργανόγραμμα

Η σχεδιαζόμενη εταιρεία στα αρχικά τουλάχιστον στάδια δραστηριοποίησής της, θα διαρθρώνεται ακολουθώντας απλή δομή - όπως αναφέρθηκε και σε προηγούμενο κεφάλαιο - η οποία παρουσιάζεται και στο οργανόγραμμα το οποίο παρατίθεται και εδώ, για λόγους διευκόλυνσης του αναγνώστη.

Διάγραμμα 7.1. : Προτεινόμενο οργανόγραμμα εταιρείας



Οι βασικές διευθύνσεις οργάνωσης της εταιρείας θα είναι:

- Διεύθυνση Οικονομικών και Λοιπών Διοικητικών Υπηρεσιών (οι οποίες δεν συμπεριλαμβάνονται σε κάποια άλλη, από τις παρακάτω, διεύθυνση)
- Διεύθυνση Marketing και Επικοινωνίας
- Διεύθυνση Πωλήσεων
- Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού και Εκπαίδευση
- Διεύθυνση Διαχείρισης Αποζημιώσεων
- Διεύθυνση Νομικών Υπηρεσιών

Κάθε Διεύθυνση έχει υπό την αιγίδα της, άλλες μικρότερες υποδιευθύνσεις, με ξεχωριστά, αλλά συνδεδεμένα μεταξύ τους αντικείμενα .

Για να γίνει περισσότερο σαφής η παραπάνω προτεινόμενη δομή θα μπορούσαν να παρατεθούν κάποιες περισσότερες πληροφορίες για την κάθε μια από τις βασικές διευθύνσεις.

Συγκεκριμένα η Διεύθυνση των Οικονομικών Υπηρεσιών έχει στο χαρτοφυλάκιό της, θέματα σχετικά με:

- Επενδύσεις – Αντασφαλίσεις - Μελέτες : Το συγκεκριμένο τμήμα, θα ασχοληθεί κυρίως σε μεταγενέστερο στάδιο λειτουργίας της επιχείρησης, με τον τρόπο που θα πρέπει να γίνονται αντικείμενο διαχείρισης τα κέρδη της καθώς και σε ποιες κατευθύνσεις, αυτά, θα διοχετεύονται/επενδύονται. Ένα ακόμα αντικείμενο αυτής της διεύθυνσης αποτελεί, και το θέμα των αντασφαλίσεων κρίνοντας ποιο ποσοστό κινδύνου θα μεταβιβαστεί σε άλλη εταιρεία και ποια θα είναι η εταιρεία αυτή.
- Λογιστήριο – Κοστολογικό κέντρο : Λογίζεται ως ο κατ'εξοχήν χώρος στον οποίο πραγματοποιούνται μεγάλου όγκου και πολλών τύπων συναλλαγές. Σε αυτό το τμήμα θα καταγράφονται επίσης, οι εισπράξεις - πληρωμές που πραγματοποιούνται. Επιπλέον, εδώ θα διενεργείται και η κοστολόγηση των παρεχόμενων ασφαλιστικών πακέτων.

Πέρα όμως από τα παραπάνω μια ακόμη λειτουργία αυτής της διεύθυνσης, είναι η διενέργεια όλων των απαραίτητων μετατροπών, υπολογισμών και δημοσιεύσεων που αφορούν την εφαρμογή των προϋποθέσεων και οδηγιών του Solvency.

Το τμήμα του Μάρκετινγκ είναι εξαιρετικά κομβικό, ιδιαίτερα για μια επιχείρηση η οποία βρίσκεται στο ξεκίνημα της λειτουργίας της. Σε αυτό τμήμα θα διαμορφωθεί η στρατηγική μάρκετινγκ που θα ακολουθηθεί από την εταιρεία, το μίγμα προϊόντος, ενώ θα σχεδιαστούν και οι προωθητικές ενέργειες που θα λάβουν χώρα, προκειμένου η εταιρεία και τα προϊόντα της να καταστούν γνωστά στο ευρύ κοινό.

Αντικείμενο της Διεύθυνσης Πωλήσεων θα είναι η διαμόρφωση του συνόλου των ασφαλιστικών προϊόντων τα οποία θα προσφέρει η επιχείρηση στους καταναλωτές. Πέρα όμως από την υπάρχουσα γκάμα, οφείλει ταυτόχρονα να εξετάζει τις πρόσθετες υπηρεσίες που θα παρέχει ανάλογα με το ύψος του συμβολαίου και άρα του ασφαλιστρού που υπογράφεται.

Σκοπός της Διεύθυνσης Ανθρώπινου Δυναμικού και Εκπαίδευσης, είναι πρωταρχικά να στελεχώνει την εταιρεία με τους κατάλληλους ανθρώπους στις κατάλληλες θέσεις. Έτσι αντικείμενό της είναι η προσέλκυση νέων εργαζομένων, καλύπτοντας θέσεις είτε με

εσωτερικές διαδικασίες - ανακατατάξεις, είτε από εξωτερικές πηγές ανακοινώντας τις υπάρχουσες θέσεις στο διαδίκτυο, στην ιστοσελίδα της επιχείρησης, κλπ.

Επιπλέον πέρα από τα παραπάνω, στόχος αυτού του τμήματος είναι να κρατά τα άτομα του οργανισμού ενημερωμένα για τις εξελίξεις στον κλάδο τους, προσφέροντάς τους συνεχή επιμόρφωση σε αλλαγές που πραγματοποιούνται πάνω σε θέματα σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας μιας ασφαλιστικής εταιρείας, το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο, νέους τρόπους προσέγγισης πελατών, κλπ. Ακόμα, το τμήμα αυτό ασχολείται και με την μισθοδοσία των υπαλλήλων, τα πριμ αποδοτικότητας για επίτευξη αποτελεσμάτων πέραν των στόχων, καθώς και με τα κίνητρα που παρέχονται για την μεγιστοποίηση της προσπάθειας των υπαλλήλων.

Η Διεύθυνση Διαχείρισης των Αποζημιώσεων ασχολείται με την διεκπεραίωση και αποζημίωση όλων των τύπων ζημιών που η εταιρεία έχει αναλάβει να καλύψει, όταν αυτές λάβουν χώρα. Στη διεύθυνση αυτή απασχολούνται έγκριτοι πραγματογνώμονες, προκειμένου να εξυπηρετήσουν και να καταγράψουν το ύψος της ζημίας το οποίο πραγματοποιήθηκε. Το τμήμα αυτό έρχεται σε επαφή και επικοινωνία ιδιαίτερα με τα τμήματα Οικονομικών – για την παροχή της απαραίτητης εξασφάλισης ως προς το ύψος των αποθεματικών της εταιρείας, καθώς και με αυτό των Νομικών Υπηρεσιών με στόχο την εξασφάλιση της ορθότητας της διαδικασίας.

Η Διεύθυνση Νομικών Υπηρεσιών απασχολείται με τα νομικά θέματα τα οποία έπονται και προηγούνται της υπογραφής ενός ασφαλιστικού συμβολαίου, με την νόμιμη λειτουργία του συνόλου της επιχείρησης και την ορθότητα των συναλλαγών που εντός αυτής πραγματοποιούνται. Αντικείμενό της, είναι η ανάπτυξη των αναγκαίων γενικών όρων συναλλαγής οι οποίοι θα ισχύουν και θα γνωστοποιούνται στους ενδιαφερόμενους πριν από την κατάρτιση των συμβολαίων, η παρακολούθηση του συχνά μεταβαλλόμενου νομοθετικού πλαισίου, η νομική υποστήριξη σε συγκεκριμένες περιπτώσεις των πελατών της εταιρείας, κλπ.

7.3. Προπαραγωγικό στάδιο λειτουργίας

Στο στάδιο της προπαραγωγικής φάσης, ένα χρονικό διάστημα δηλαδή, πριν την κανονική λειτουργία της επιχείρησης, τα άτομα που προγραμματίζεται να βρίσκονται ήδη στην εταιρεία, θα είναι ο εμπνευστής της ιδέας του επενδυτικού σχεδίου που στη συγκεκριμένη μελέτη θα έχει και τη θέση του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου

καθώς και ο ένας ακόμα εργαζόμενος από το τμήμα του Μάρκετινγκ και της Επικοινωνίας. Συνεπώς το τμήμα του Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας θα είναι πλήρως στελεχωμένο πριν ακόμα πραγματοποιηθούν τα επίσημα εγκαίνια της εταιρείας. Στόχος αυτής της στρατηγικής είναι η επιχείρηση να γίνει γνωστή στο εξωτερικό της περιβάλλον πριν αρχίσει την κανονική λειτουργία της.

7.4. Διοικητικό προσωπικό

Σύμφωνα με το οργανόγραμμα που παρατέθηκε στην αρχή του κεφαλαίου, οι ανάγκες της εταιρείας τουλάχιστον για τα 4 πρώτα χρόνια λειτουργίας της (λειτουργική φάση), ανέρχονται σε δέκα άτομα σε θέσεις διοικητικού προσωπικού. Πιο συγκεκριμένα:

- Ένα άτομο θα ασκεί το ρόλο του Διευθύνοντος Συμβούλου καθώς και Προέδρου – Γενικού Διευθυντή, έχοντας επιφορτιστεί με το γενικότερο έλεγχο λειτουργίας της εταιρείας. Πέρα από τα διοικητικά καθήκοντα τα οποία θα έχει, θα ασχολείται και με την Διεύθυνση Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας, στην οποία θα προίσταται, στοχεύοντας στην αποδοτικότερη παρακολούθηση της εικόνας που προωθεί η εταιρεία στο εξωτερικό περιβάλλον της, ως ο πλέον αρμόδιος για την επιτυχή υλοποίηση μιας εικόνας της οποίας είναι βασικός εμπνευστής .
- Στη Διεύθυνση των Οικονομικών θα απασχοληθούν δύο άτομα, εξαιτίας του όγκου των ζητημάτων που πρέπει να έρθουν εις πέρας, την αποτελεσματική λειτουργία του λογιστηρίου, κλπ.
- Στη Διεύθυνση Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας θα απασχοληθεί κατά αποκλειστική δραστηριοποίηση ένα άτομο, κάτω υπό την εποπτεία του Γενικού Διευθυντή. Στόχος και των δύο αυτών ανώτατων στελεχών θα είναι αρχικά η εταιρεία να γίνει γνωστή στο ευρύ κοινό, και στη συνέχεια με τις κατάλληλες προωθητικές ενέργειες – προσφορές – επιπρόσθετες παροχές, να προσεγγιστούν οι πρώτοι πελάτες, έχοντας συνεκτιμήσει σε όλες τις αποφάσεις που θα λάβουν ότι η επιχείρηση δραστηριοποιείται σε έναν ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κλάδο με πληθώρα ομοειδών επιχειρήσεων.
- Δύο άτομα θα απασχοληθούν στη Διεύθυνση Πωλήσεων, μια διεύθυνση από τις σημαντικότερες του υπό ανάπτυξη οργανισμού. Είναι η διεύθυνση στην οποία σχεδιάζονται τα ασφαλιστικά πακέτα των διάφορων κατηγοριών, λαμβάνοντας υπόψη παραμέτρους σχετικούς με το εύρος κάλυψης, τις πρόσθετες παροχές, κλπ. Είναι το τμήμα που σε άμεση σχέση και συνεργασία με το τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας – καθώς μεταξύ τους πρέπει να υπάρχει κάποιος

συγχρονισμός, μπορεί να δημιουργήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και κάποια στοιχεία διαφοροποίησης για την εταιρεία.

- Στη Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού και Εκπαίδευσης θα απασχοληθεί ένα άτομο το οποίο ιδιαίτερα στα πρώτα χρόνια δραστηριοποίησης της εταιρείας θα έχει ως βασικό αντικείμενο το κομμάτι της Εκπαίδευσης των εργαζομένων της εταιρείας, (γεγονός που δικαιολογεί ότι σε ένα τόσο σημαντικό τμήμα θα απασχοληθεί μόνο ένα άτομο). Σεμινάρια θα πραγματοποιούνται από αρμόδιους σε κάθε θέμα συμβούλους. Βαρύτητα θα δίνεται σε θέματα ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών, τρόπους προσέγγισης νέων πελατών, τρόπους απόκτησης και κατάλληλης χρήσης δεδομένων προσφοράς και ζήτησης, ενημερωτικά σεμινάρια για τις αλλαγές στον κλάδο π.χ. εφαρμογή Solvency II, νέες νομοθετικές απαιτήσεις, κλπ.
- Στη Διεύθυνση Διαχείρισης Αποζημιώσεων, θα δουλέψουν δύο άτομα. Ως πραγματογνώμονες οφείλουν να κάνουν την αντίστοιχη μελέτη για μια πρώτη εκτίμηση του ύψους της ζημίας από την πλευρά της επιχείρησης.
- Στη Διεύθυνση Νομικών Υπηρεσιών, θα απασχοληθεί ένα άτομο, με αποκλειστική δραστηριότητα τα νομικά θέματα που εμφανίζονται σε κάθε στάδιο λειτουργίας της επιχείρησης, πριν και μετά την υπογραφή συμβολαίων, καθώς και με την νομική ορθότητα των συναλλαγών.

7.5. Βοηθητικό – Επιτελικό προσωπικό (Υπάλληλοι)

Για την εξυπηρέτηση των πελατών, στοχεύοντας στην αποτελεσματική και ταχεία ικανοποίησή τους καθώς και για τη γραμματειακή υποστήριξη ολόκληρης της εταιρείας θα απασχολούνται δύο υπάλληλοι κατά τη λειτουργική φάση. Το προσωπικό αυτό θα υποστηρίζει την εύρυθμη λειτουργία του οργανισμού, χωρίς το προαναφερθέν καθηκοντολόγιο να είναι αυστηρά καθορισμένο.

Συνολικά επομένως στον οργανισμό θα απασχοληθούν δώδεκα άτομα. Ανάλογα με το τμήμα στο οποίο βρίσκονται τα άτομα, είναι υπεύθυνα για την χάραξη της στρατηγικής του αντίστοιχου τμήματος, με άλλα λόγια μιας κατεύθυνσης η οποία οφείλει να είναι ευθυγραμμισμένη με την γενικότερη στρατηγική του οργανισμού.

7.6. Εξωτερικοί Συνεργάτες

Ως εξωτερικούς συνεργάτες, εννοούμε άτομα τα οποία δεν εργάζονται στην εταιρεία με άμεσο τρόπο, αλλά αυτά που έχουν κυρίως συμβουλευτικό ρόλο σε κάποια θέματα ιδιαίτερου χαρακτήρα και αντικειμένου. Ένας τέτοιος συνεργάτης θα μπορούσε να πραγματοποιήσει ένα σεμινάριο περί της φιλοσοφίας και των αρχών της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας, στοχεύοντας στην ανάπτυξη ενός περισσότερο πελατοκετρικού χαρακτήρα διοίκησης της εταιρείας. Σε κάποια άλλη περίπτωση, θα μπορούσε να είναι κάποιος ο οποίος ασχολείται με την εφαρμογή κάποιων πρότυπων συστημάτων διοίκησης, όπως για παράδειγμα το βασικό πρότυπο για ένα σύστημα διαχείρισης της ποιότητας, γνωστό και ως ISO 9001.

Τα άτομα αυτά καθώς και η αμοιβή τους, δεν θα συμπεριληφθούν στους πίνακες που θα παρατεθούν στη συνέχεια, καθώς δεν αποτελούν μόνιμο προσωπικό της εταιρείας, ενώ οι μισθοί τους όταν παραστεί ανάγκη να καταχωρηθούν, θα καταχωρηθούν ως έκτακτα έξοδα για την εκπαίδευση των εργαζομένων.

7.7.Επιλογή ανθρώπινου δυναμικού – Εκπαιδευτικό υπόβαθρο

Για τις θέσεις των διοικητικών στελεχών, τα άτομα τα οποία θα τις στελεχώσουν, απαιτείται να έχουν πτυχίο Διοίκησης Επιχειρήσεων ή συναφούς αντικειμένου με τις διάφορες διευθύνσεις για τις οποίες θα πραγματοποιηθεί η αντίστοιχη πρόσκληση ενδιαφέροντος, είτε κάποιο σαφώς συγκεκριμένο πτυχίο το οποίο απαιτείται σε διευθύνσεις όπως αυτή των νομικών υπηρεσιών. Όπως είναι λογικό, οι μεταπτυχιακοί τίτλοι θα συνεκτιμώνται θετικά στην διαμόρφωση της τελικής εικόνας του υποψηφίου. Σε γενικές γραμμές το πτυχίο (πανεπιστημίου ή κάποιου τεχνολογικού ιδρύματος), η προϋπηρεσία, η άριστη γνώση της Αγγλικής γλώσσας και άλλων ξένων γλωσσών, η γνώση χειρισμού ηλεκτρονικού υπολογιστή, θα συνεκτιμώνται θετικά – κάποια κρίνονται και ως απαραίτητα προσ απαιτούμενα, για την αξιολόγηση και την επιλογή των εργαζομένων της επιχείρησης.

Αναφορικά τώρα με τις επιτελικές θέσεις, αυτές θα καλύπτονται από άτομα που θα είναι κάτοχοι πτυχίου, έχοντας άριστη γνώση αγγλικών καθώς και χειρισμού ηλεκτρονικού υπολογιστή.

Η διαδικασία πρόσληψης εργαζομένων της μονάδας που θα περιγραφεί παρακάτω στόχο έχει να διασφαλίσει την διαφάνεια και την αξιοκρατική πρόσληψη των εργαζομένων. Τα βήματα που ακολουθούνται περιληπτικά μπορούν να καταγραφούν ως εξής:

1. Κατάθεση αίτησης ενδιαφέροντος
2. Προκαταρκτική εξέταση δικαιολογητικών
3. Συνέντευξη εργαζομένου
4. Διασταύρωση και επιβεβαίωση προσόντων
5. Τελική επιλογή και πρόσκληση

Πηγές άντλησης ανθρώπινου δυναμικού μπορεί να είναι είτε μέσω εσωτερικών μετακινήσεων, κυρίως όταν η επιχείρηση αναπτυχθεί αρκετά και οι μετακινήσεις στελεχών καταστούν εφικτές, καθώς και από το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης με τις δημοσιεύσεις των θέσεων εργασίας να γίνονται μέσω της ιστοσελίδας της εταιρείας και μέσω αναρτήσεων σε ιστοσελίδες ευρέσεως εργασίας.

7.8. Εκπαίδευση και ανάπτυξη εργαζομένων

Η εκπαίδευση και ανάπτυξη των εργαζομένων είναι ιδιαίτερα σημαντική λειτουργία των επιχειρήσεων, που οφείλουν να μεριμνήσουν για την εκπαίδευση των υπαλλήλων τους, ανεξάρτητα από το μέγεθός τους ως οργανισμοί. Η στελέχωση της επιχείρησης με εξαιρετικούς συνεργάτες δεν εγγυάται αυτόματα και την υψηλή αποδοτικότητά τους. Εξαιτίας των συνεχών αλλαγών που πραγματοποιούνται στον συγκεκριμένο κλάδο κυρίως έπειτα από την εφαρμογή του Solvency II, καθώς και των συνεχών αλλαγών στο νομοθετικό πλαίσιο που καλύπτει την ιδιωτική ασφάλιση, η εκπαίδευση είναι εξαιρετικά κρίσιμος παράγοντας. Ο ανταγωνισμός, η μεταβολή των μεθόδων που συλλέγονται και αξιοποιούνται δεδομένα, καθιστούν αναγκαία την εκπαίδευση των στελεχών και εργαζομένων της. Μέσω της εκπαίδευσης ο οργανισμός δείχνει ότι πιστεύει στους εργαζομένους του, προσπαθεί να τους εξελίξει, να τους προσφέρει νέες δεξιότητες αναγνωρίζοντας ότι είναι αν όχι το σημαντικότερο, ένα από τα σημαντικότερα 'ενεργητικά' του στοιχεία, καθώς και το μέσο για την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης.

Μέσω της εκπαίδευσης, από τη μια πλευρά ο εργαζόμενος αλλάζει συμπεριφορά, κατανοεί την θέση του στην εταιρεία ενώ ταυτόχρονα του καλλιεργεί και συναισθήματα

ασφάλειας βλέποντας ότι μπορεί να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις τις εργασίας του, (Χυτήρης Λ, 2001), και από την άλλη η επιχείρηση έχει άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό ενώ την ίδια στιγμή έχει επιτυχώς κατά κάποιο τρόπο 'δεσμεύσει' την αφοσίωσή τους.

Στόχος της εταιρείας θα είναι η παροχή δύο φορές το χρόνο (κατ ελάχιστο), κάποιου σεμιναρίου είτε σχετικό με την ενημέρωση για πιθανές εξελίξεις και αλλαγές του ασφαλιστικού κλάδου είτε πάνω σε συγκεκριμένη θεματολογία που θα κριθεί απαραίτητη , π.χ. ενημέρωση εφαρμογής ISO 9001, ενημέρωση πάνω σε νέα νομοθετικά δεδομένα, κλπ.

Τέλος, κρίνεται απαραίτητη η αξιολόγηση των προγραμμάτων κατάρτισης όπως επίσης απαιτείται και συνεχής αναθεώρησή τους, (π.χ. των συμμετεχόντων, των θεμάτων, της διάρκειας, κλπ).

7.9. Αξιολόγηση προσωπικού

Προκειμένου να είναι εφικτή η επίτευξη των στόχων της επιχείρησης πρέπει η εργασία των υπαλλήλων και τα αποτελέσματα που αυτοί φέρνουν στην εταιρεία να αξιολογούνται. Αναφορικά έτσι με την αξιολόγηση του προσωπικού, σχεδιάζεται να πραγματοποιείται ανά τακτά χρονικά διαστήματα, και συγκεκριμένα ανά 6μηνο. Στα πρώτα έτη λειτουργίας της επιχείρησης, αυτή θα πραγματοποιείται από τους διευθυντές των τμημάτων (όταν υπάρχει υφιστάμενος) και από τον Γενικό Διευθυντή. Στη συνέχεια όμως, και ελπίζοντας στην καλή πορεία της επιχείρησης, η αξιολόγηση θα πραγματοποιείται από τον άμεσο προϊστάμενο κάθε εργαζομένου, και τα ευρήματά της θα αξιολογούνται από τον Γενικό Διευθυντή. Βασικός παράγοντας για την επιτυχία ενός συστήματος αξιολόγησης, είναι και ο εκ των προτέρων προσδιορισμός των κατάλληλων ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων και προτύπων απόδοσης, πάνω στα οποία θα δομηθεί η διαδικασία και θα είναι ανάλογα της θέσης και των δυσκολιών που υπάρχουν σε κάθε έργο, καθώς και η σύνδεσή της με την πολιτική αμοιβών.

Το σύστημα αξιολόγησης οφείλει να είναι αντικειμενικό και ευέλικτο στην προσαρμογή σε ειδικές περιπτώσεις θέσεων. Θεωρείται σκόπιμο στους εργαζομένους να κοινοποιείται η απόδοσή τους στην αξιολόγηση, ώστε να βελτιώνουν περαιτέρω την απόδοσή τους, βλέποντας ότι αυτό αναγνωρίζεται σε περίπτωση θετικής κρίσης, ενώ σε αντίθετη περίπτωση να εντοπίσουν τις αδυναμίες και αιτίες αποτυχίας τους προσπαθώντας να τις εξαλείψουν.

Ανάλογα με τα αποτελέσματα της αξιολόγησης, θα πραγματοποιηθούν είτε διορθωτικές κινήσεις σε περιπτώσεις που τα αποτελέσματα δεν ικανοποιούν τους στόχους, είτε σε αντίθετη περίπτωση οι εργαζόμενοι θα επιβραβευτούν. Συνεπώς αντίστοιχα με τις προαναφερθείσες περιπτώσεις, στόχοι της αξιολόγησης είναι: η διαπίστωση εκπαιδευτικών αναγκών, η κατανόηση διοικητικών και οργανωτικών αδυναμιών, η βελτίωση του συστήματος ανταμοιβών – επιβράβευσης των υπαλλήλων, η παροχή καταλληλότερων κινήτρων, κλπ.

7.10. Πολιτική αμοιβών

Στοχεύοντας σε μια δίκαιη και νόμιμη πολιτική αμοιβών που θα κινητοποιεί τους εργαζομένους, θα αναφερθούν σε αυτό το σημείο, οι παράγοντες οι οποίοι λαμβάνονται υπόψη κατά τον υπολογισμό της μισθοδοσίας των εργαζομένων στην εταιρεία. Συνεπώς, τα άτομα στην διεύθυνση του ανθρώπινου δυναμικού που ασχολούνται με τον υπολογισμό του μηνιαίου μισθού κάθε εργαζομένου, για να εξάγουν το τελικό ύψος αυτού, λαμβάνουν υπόψη και :

- Τις ισχύουσες νομικές διατάξεις
- Τις συλλογικές συμβάσεις εργασίας
- Τις προσδιοριζόμενες αμοιβές των ανταγωνιστών
- Το επίπεδο εκπαίδευσης των εργαζομένων
- Λοιπά προσόντα (π.χ. εμπειρία)
- Τις υπερωρίες
- Τον υπολογισμό δώρων σε ιδιαίτερες περιπτώσεις
- Την ύπαρξη τυχόν bonus αποδοτικότητας (εποχικότητα μηνών)
- Τα πριμ παραγωγικότητας και επίτευξης στόχων
- Τις πρόσθετες παροχές

7.11. Ετήσια έξοδα προσωπικού

Αξίζει να σημειωθεί ότι ανάλογα με την παραγωγικότητα των υπαλλήλων, αυτοί θα επιβραβεύονται με παροχές πέραν από την καταβολή κανονικά του μισθού τους. Το ύψος των επιπρόσθετων αυτών αμοιβών θα υπολογίζεται σε συναρτήση δύο παραγόντων:

- Την πραγματοποιούμενη απόδοση του υπαλλήλου συνδυασμένη με τον αντίκτυπο που έχει στην εταιρεία, και
- Τα αποτελέσματα της εταιρείας.

Στον πίνακα που ακολουθεί, υπάρχει μια πρώτη και συνεπώς όχι τόσο ακριβής απεικόνιση -λαμβάνοντας υπόψη ότι η παρούσα μελέτη πραγματοποιείται με ερευνητικό χαρακτήρα και χωρίς η επιχείρηση να βρίσκεται σε λειτουργία - του κόστους αμοιβών των εργαζομένων στην επιχείρηση. Στην πρώτη στήλη, αναφέρεται η θέση που έχει κάθε εργαζόμενος στην διοικητική ιεραρχία. Στη δεύτερη ο βασικός μικτός μισθός που αυτός θα λαμβάνει, με κριτήρια τα προσόντα, τις αρμοδιότητες και τις ευθύνες που η θέση του απαιτεί, αλλά μη λαμβάνοντας υπόψη προσωποποιημένα χαρακτηριστικά του υποψηφίου, όπως η ύπαρξη τέκνων. Στην τρίτη στήλη αναγράφεται ο μικτός μισθός όταν σε αυτόν προστεθούν δώρα Χριστουγέννων και Πάσχα, ενώ στην τέταρτη στήλη υπολογίζεται εκ νέου ο μικτός μισθός του εργαζομένου, όταν σε αυτόν προστεθεί ένα πριμ (bonus), εξαιτίας συγκεκριμένου γεγονότος που οφείλει την εταιρεία π.χ. αυξημένη απόδοση, που μεσοσταθμικά υπολογίζεται σε μια αύξηση τουλάχιστον για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της τάξης του 15%. Η προτελευταία στήλη, δείχνει τον αριθμό των εργαζομένων που απασχολείται σε κάθε θέση εργασίας, ενώ η τελευταία στήλη είναι το γινόμενο της προηγούμενης στήλης με το βασικό μισθό, ένα κόστος το οποίο θα καταβάλλεται την πλειονότητα των μηνών, παρέχοντας μια σαφή εικόνα των εξόδων του οργανισμού.

Σε γενικές γραμμές το ύψος αυτό της μισθοδοσίας αναμένεται να κινηθεί στα ίδια σχετικά επίπεδα και για την επόμενη 5ετία, για την οποία θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί κάποια πρόβλεψη, αναγνωρίζοντας όμως ότι η επιχείρηση θα βρίσκεται ακόμα στα πρωταρχικά στάδια πορείας της.

Υπογραμμίζεται και σε αυτό το σημείο, ότι οι μισθοί των εξωτερικών συνεργατών δεν υπολογίζονται στον πίνακα, καθώς οι δαπάνες μισθοδοσίας τους χαρακτηρίζονται ως έκτακτες, ενώ στον παρακάτω πίνακα υπολογίζεται το κόστος αμοιβών μόνο των τακτικών υπαλλήλων της επιχείρησης για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της.

Πίνακας 7.1. : Κόστος προσωπικού

Θέση Εργαζομένου	Υπολογισμός μισθού (1)	Υπολογισμός μισθού μετά δώρων όταν απαιτείται (+30% βασικού μισθού)	Υπολογισμός μισθού μετά από bonus όταν απαιτείται (+15% βασικού μισθού)	Αριθμός εργαζομένων στην θέση αναφοράς	Σύνολο (από (1))
Γενικός Διευθυντής	1.600 €	2.080 €	1.840 €	1	1.600 €
Διευθυντές τμημάτων	1.300 €	1.690 €	1.495 €	5	6.500 €
Υπάλληλοι τμημάτων	1.100 €	1.430 €	1.265 €	5	5.500 €
Γραμματειακή υποστήριξη - Εξυπηρέτηση πελατών	800 €	1.040 €	920 €	2	1.600 €
Σύνολο μηνιαίων αποδοχών					15.200 €
Σύνολο ετήσιων αποδοχών					182.400 €

7.12. Πρόβλεψη κόστους μισθοδοσίας για την επόμενη 4ετία

Στον παρακάτω πίνακα γίνεται μια καταγραφή του κόστους του ανθρώπινου δυναμικού μετά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης και για τα επόμενα τέσσερα. Οι υπολογισμοί έχουν γίνει σύμφωνα με προβλέψεις που έχουν πραγματοποιηθεί. Το δεύτερο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης, έχει υπολογιστεί ότι το κόστος για αμοιβές της εταιρείας θα αυξηθεί κατά ένα ποσοστό που κυμαίνεται στο 3%, κάτι που θα συνεχιστεί και τον δεύτερο χρόνο. Μια τέτοια αύξηση θα σημειωθεί εάν η πορεία της εταιρείας ακολουθήσει την προβλεπόμενη πορεία με συνέπεια να αυξάνεται το προσωπικό που την στελεχώνει. Τα επόμενα δύο χρόνια λειτουργίας καταγράφεται μια σταθερότητα σχετική προς τις δαπάνες σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 1%. Τα ποσά στα οποία αναφερόμαστε απεικονίζονται στον επόμενο πίνακα.

Πίνακας 7.2. : Πίνακας με προβλέψεις του κόστους μισθοδοσίας

2017	2018	2019	2020
187.872 €	193.508 €	195.443 €	197.398 €

Κεφάλαιο 8 : Τοποθεσία – Χώρος εγκατάστασης - Περιβάλλον

8.1.Εισαγωγή

Η σωστή επιλογή τοποθεσίας εγκατάστασης της επιχείρησης αποτελεί επίσης μια συνιστώσα που θα συντελέσει στη επιτυχή ή όχι πορεία του επενδυτικού σχεδίου.

Συχνά παρατηρείται ότι οι λέξεις 'τοποθεσία' και 'χώρος' χρησιμοποιούνται ως συνώνυμες αλλά κανονικά πρέπει να διακρίνονται. Η επιλογή της τοποθεσίας θα πρέπει να γίνεται από μια ευρεία γεωγραφική περιοχή (π.χ. Αττική), μέσα στην οποία εξετάζονται πολλοί εναλλακτικοί χώροι εγκατάστασης (π.χ. Μαρούσι, Πειραιάς, Γλυφάδα, Λαύριο). Οι διάφοροι προτεινόμενοι χώροι εγκατάστασης που θα εντοπιστούν, πρέπει να εξεταστούν λεπτομερώς, να αξιολογηθούν ως προς την καταλληλότητά τους αλλά και ως προς άλλα, διαφορετικά κάθε φορά κριτήρια, που τίθενται από τους υποστηρικτές κάθε σχεδίου.

Πολλές φορές η επιλογή της τοποθεσίας δεν είναι αποτέλεσμα μιας τόσο ορθολογικής και συστηματικής διαδικασίας όπου ο αριθμός των πιθανών τοποθεσιών βαίνει συνεχώς μειούμενος υπό την αξιολόγηση συγκεκριμένων κριτηρίων οδηγώντας τους υποστηρικτές και μελετητές του σχεδίου στην άριστη λύση. Αντίθετα, είναι πιθανό να υπαγορεύεται από τους υποστηρικτές του σχεδίου, οι οποίοι για δικούς τους λόγους προτείνουν μια συγκεκριμένη τοποθεσία – π.χ. έχουν στην ιδιοκτησία τους κάποιο χώρο, με αποτέλεσμα είτε να μειώνονται κάποια έξοδα είτε να εξυπηρετούνται άλλα συμφέροντα.

8.2. Επιλογή τύπου εγκατάστασης – Κριτήρια

Υπάρχει ένα σύνολο παραγόντων - κριτηρίων που εξετάζονται μέχρις ότου διακριθεί η τελική (συνήθως και άριστη) τοποθεσία, ως ο χώρος εγκατάστασης της επιχείρησης. Με στόχο να γίνει εμφανής ο τρόπος που επιλέχθηκε η τελικά προταθείσα τοποθεσία διαμορφώνεται ένας πίνακας. Σε αυτόν τον πίνακα εισάγονται τα κριτήρια τα οποία λήφθηκαν υπόψη στην απόφαση καθώς και οι εναλλακτικοί χώροι εγκατάστασης. Κάθε κριτήριο που εξετάζεται διαφέρει από οικονομοτεχνική μελέτη σε οικονομοτεχνική μελέτη, από τη στιγμή που για κάθε επενδυτική ιδέα διαφορετικοί παράγοντες επιδρούν και παίζουν ρόλο. Καλό είναι ακόμα να σημειωθεί ότι κάθε κριτήριο έχει και μια βαρύτητα ανάλογη με την σημασία που έχει στην επιλογή της θέσης. Οι βαρύτητες όλων των κριτηρίων που εξετάζονται οφείλουν να έχουν άθροισμα 100.

Τελικά, επιλέγεται εκείνη η τοποθεσία η οποία συγκεντρώνει το *υψηλότερο άθροισμα* γινομένων συντελεστών βαρύτητας κάθε κριτηρίου επί την βαθμολογία κάθε τοποθεσίας στο συγκεκριμένο κριτήριο (εδώ χρησιμοποιείται 10βάθμια κλίμακα).

Παράδειγμα τέτοιου πίνακα για την υπό μελέτη επιχείρηση θα δοθεί στη συνέχεια του κεφαλαίου.

Ως κάποια κριτήρια για το σχέδιο που εξετάζεται στην παρούσα μελέτη μπορούν να καταγραφούν :

- Ύπαρξη ανταγωνιστικών επιχειρήσεων στην περιοχή

Το συγκεκριμένο κριτήριο είναι ένα από τα περισσότερο σημαντικά για την επιλογή τοποθεσίας εγκατάστασης. Καλό είναι να αποφευχθεί η επιλογή μιας περιοχής, η οποία παρουσιάζει κορεσμό ως προς τον αριθμό των ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται εκεί, λειτουργώντας ανασταλτικά στο ξεκίνημα, τουλάχιστον, της εταιρείας. Αναφέρουμε στην προηγούμενη πρόταση το 'τουλάχιστον', γιατί θεωρούμε ότι η νέα αυτή επιχείρηση θα είναι σε θέση σε ένα σχετικά σύντομο χρονικό διάστημα από την έναρξη λειτουργίας της, να αποκτήσει ένα διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα εξαιτίας της υψηλής ποιότητας υπηρεσιών που θα παρέχει, σε συνδυασμό με το άρτια καταρτισμένο και ευπροσήγορο ανθρώπινο δυναμικό της.

- Δραστηριοποίηση μεγάλων επιχειρήσεων στη γύρω περιοχή

Αναφερόμαστε στο εάν στην κοντινή περιοχή δραστηριοποιούνται επιχειρήσεις οι οποίες θα μπορούσαν να λειτουργήσουν ως μελλοντικοί πελάτες της ασφαλιστικής εταιρείας, τόσο ως προς την άποψη ασφάλισης των εργασιών τους όσο και ως προς την ασφάλιση των εργαζομένων τους, μέσω της παροχής ασφαλιστικών πακέτων με ευνοϊκότερους όρους.

- Κύρος της περιοχής

Είναι κοινά αποδεκτό ότι η περιοχή στην οποία βρίσκεται εγκατεστημένη μια επιχείρηση καθορίζει – ακόμα και αν αποδειχθεί λανθασμένη- την εικόνα που έχει το καταναλωτικό κοινό για την εταιρεία. Συνεπώς, για μια εταιρεία η οποία κατά κύριο λόγο βασίζεται στην πίστη που έχουν σε αυτή οι ασφαλισμένοι της ως προς την αξιοπιστία των παροχών και υπηρεσιών που προσφέρει, η περιοχή στην οποία βρίσκεται αποτελεί σημαντικό κριτήριο λήψης απόφασης.

- Κόστος Εγκατάστασης

Επίσης, αξιολογείται πόσα χρήματα θα χρειαστεί να δοθούν σε ζητήματα σχετικά με την αγορά του χώρου, την παλαιότητα, την επανεγκατάσταση δικτύων (ύδρευσης, τηλεφωνικό), τις απαιτούμενες σε αυτόν μεταβολές, την ανακαίνιση, κλπ. Όλες αυτές οι παράμετροι μετρώνται αθροιστικά ώστε να αποτιμηθεί η βαρύτητα και η βαθμολογία του κριτηρίου.

- Προσβασιμότητα τόπου – Μεταφορικές διευκολύνσεις

Εδώ εξετάζεται το κατά πόσο είναι εύκολη η πρόσβαση των πελατών στην ασφαλιστική εταιρεία, από την άποψη των οδικών αξόνων και αστικών συγκοινωνιών που οδηγούν σε αυτή.

- Πληθυσμός περιοχής

Σε αυτό το κριτήριο συνυπάρχουν ουσιαστικά δύο άλλα υπο - κριτήρια:

- Ο πληθυσμός της περιοχής υπό την αριθμητική του οπτική. Με άλλα λόγια, ο αριθμός των ατόμων μιας περιοχής, ως απόλυτο νούμερο, και,
- Ο πληθυσμός με σκοπιά εξέτασης τα δημογραφικά χαρακτηριστικά του. Ως τέτοια μπορούν να θεωρηθούν οι ηλικιακές ομάδες, οι κλάδοι απασχόλησης των κατοίκων της (ευρύτερης) περιοχής, τα εισοδηματικά τους χαρακτηριστικά, κλπ.

Κάθε νέα επιχείρηση καλό είναι να εξετάζει εάν η δραστηριοποίησή της τουλάχιστον στα αρχικά στάδια λειτουργίας της, μπορεί να υποστηριχθεί ως ένα βαθμό από το κοντινό εξωτερικό της περιβάλλον.

- Ειδικά χαρακτηριστικά περιοχής εγκατάστασης

Κάποιες περιοχές εξαιτίας ειδικών χαρακτηριστικών τους μπορούν να θεωρηθούν ότι προσφέρονται περισσότερο για κάποιες επιχειρηματικές κινήσεις. Για παράδειγμα, πολλές περιοχές μπορούν να χαρακτηριστούν ως σειсмоγενείς (π.χ. Δυτική Ελλάδα), άλλες ως επικίνδυνες εμφάνισης πυρκαγιάς (π.χ. περιοχή Λαυρεωτικής, Πεντέλη, Δυτική Ελλάδα). Όλα αυτά έχουν ως συνέπεια να προτιμηθεί κάποια επιχείρηση, η οποία εδρεύει σε μια τέτοια περιοχή, γνωρίζοντας τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της και κατανοώντας καλύτερα τις ανάγκες.

Πίνακας 8.1 : Πίνακας πρόκρισης θέσης

			Τοποθεσίες		Γινόμενα	
A/A	Κριτήριο	Συντ. Βαρύτητας	Γλυφάδα	Λαύριο	Γλυφάδα	Λαύριο
1.	Υπαρξη ανταγωνιστικών επιχειρήσεων	20	2	5	40	100
2.	Δραστηριοποίηση μεγάλων επιχειρήσεων	20	8	4	160	80
3.	Κόστος Εγκατάστασης	20	3	5	60	100
4.	Προσβασιμότητα τόπου	15	9	6	135	90
5.	Κύρος της περιοχής	10	9	6	90	60
6.	Πληθυσμός περιοχής	10	8	5	80	50
7.	Ειδικά χαρακτηριστικά περιοχής εγκατάστασης	5	2	8	10	40
Σύνολο		100	-	-	575	520

Στην παρούσα εργασία δεν θα πραγματοποιηθεί μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων. Συνεπώς δεν θα εξεταστούν θέματα σχετικά με την επιβάρυνση του περιβάλλοντος από την εταιρεία, την υποβάθμιση του φυσικού περιβάλλοντος, τις εκπομπές ρυπαντών ή την διαχείριση αποβλήτων, καθώς πρόκειται για μια επιχείρηση παροχής υπηρεσιών, με τις αντίστοιχες επιβαρύνσεις να θεωρούνται αμελητέες.

8.2.1. Ανάλυση πίνακα - Αιτιολόγηση επιλογής χώρου εγκατάστασης

Σε ένα πίνακα όπως ο παραπάνω, επιλέγεται εκείνη η τοποθεσία η οποία συγκεντρώνει το μεγαλύτερο άθροισμα από τα γινόμενα που σχηματίζονται βάσει της βαρύτητας κάθε κριτηρίου.

Ανάλογα με την κρισιμότητα κάθε κριτηρίου, κάθε ένα παίρνει και ένα συντελεστή βαρύτητας. Όσο πιο κρίσιμο και καθοριστικό για την πορεία του επενδυτικού σχεδίου είναι κάθε κριτήριο τόσο μεγαλύτερο συντελεστή βαρύτητας παίρνει στην 100βάθμια κλίμακα. Εδώ θεωρήθηκαν ως κάποιοι από τους παράγοντες που θα κρίνουν σε μεγάλο βαθμό την πορεία της νέας επιχείρησης οι: ύπαρξη ανταγωνιστικών επιχειρήσεων (είτε με κεντρικά καταστήματα είτε μέσω πρακτορείων), η δραστηριοποίηση λοιπών επιχειρήσεων σε εύλογη απόσταση και τέλος το κόστος που απαιτείται για την αγορά ενός χώρου έχοντας υπόψη ότι οι δύο επιλογές τοποθεσιών που τέθηκαν σε σύγκριση εμφανίζουν διαφορετικές τιμές ζώνης, για αγορές ανά τετραγωνικό μέτρο.

Σε αυτή την παράγραφο αναλύονται οι βαθμοί που τοποθετήθηκαν στον πίνακα έχοντας ως βάση αναφοράς την 10βάθμια κλίμακα μέτρησης. Σύμφωνα με τα αθροίσματα που τελικά υπολογίστηκαν όπως φαίνεται και στον πίνακα, ως τόπος εγκατάστασης της υπό μελέτη μονάδας, επιλέγεται η Γλυφάδα και για αυτή την τοποθεσία, θα αναλυθούν περισσότερο τα κριτήρια και η βαθμολογία τους.

Η ύπαρξη ανταγωνιστικών επιχειρήσεων στην Γλυφάδα τίθεται με πολύ μικρή βαθμολογία, καθώς αποτελεί έναν από τους πλέον κρίσιμους παράγοντες επιτυχίας. Στην περιοχή αυτή δραστηριοποιούνται τουλάχιστον 20 ασφαλιστικές επιχειρήσεις (με μορφή πρακτορείων), γεγονός ανασταλτικό για την ομαλή πορεία, κυρίως κατά το ξεκίνημα μιας επιχείρησης.

Στη δραστηριοποίηση μεγάλων επιχειρήσεων η Γλυφάδα τοποθετείται υψηλά καθώς είναι μια εξαιρετικά ανερχόμενη περιοχή με ένα κέντρο που συνεχώς επεκτείνεται. Στην περιοχή δραστηριοποιείται πληθώρα επιχειρήσεων, με έντονη την παρουσία των ναυτιλιακών.

Σημαντικά επίσης θέματα είναι η κατάσταση υποδομής και το κόστος εγκατάστασης το οποίο είναι αρκετά υψηλό για την συγκεκριμένη τοποθεσία. Πιο συγκεκριμένα από τις συνιστώσες του κόστους εγκατάστασης, το πλέον ακριβό στοιχείο είναι η τιμή ζώνης της περιοχής η οποία κατατάσσεται στις πολύ ακριβές περιοχές. Σε αυτό το υψηλό

κόστος που μπορεί να δυσκολέψει την εγκατάσταση της επιχείρησης οφείλεται και η χαμηλή βαθμολογία της Γλυφάδας στο συγκεκριμένο κριτήριο.

Στο κριτήριο της προσβασιμότητας η τοποθεσία της Γλυφάδας είναι πολύ υψηλή καθώς βρίσκεται κοντά τόσο στη Λεωφόρο Ποσειδώνος (Παραλιακή Οδός) όσο και στη Λεωφόρο Βουλιαγμένης. Ακόμα, από τον δρόμο που υπολογίζεται να εγκατασταθεί η επιχείρηση περνούν πληθώρα αστικών συγκοινωνιών που ενώνουν την Γλυφάδα με το κέντρο της Αθήνας και το σταθμό μετρό του Ελληνικού.

Από την άλλη πλευρά τόσο το κύρος της περιοχής όσο και ο πληθυσμός της βαθμολογούνται υψηλά, με την λογική ότι αυτοί οι παράγοντες θα επηρεάσουν θετικά τη λειτουργία της επιχείρησης.

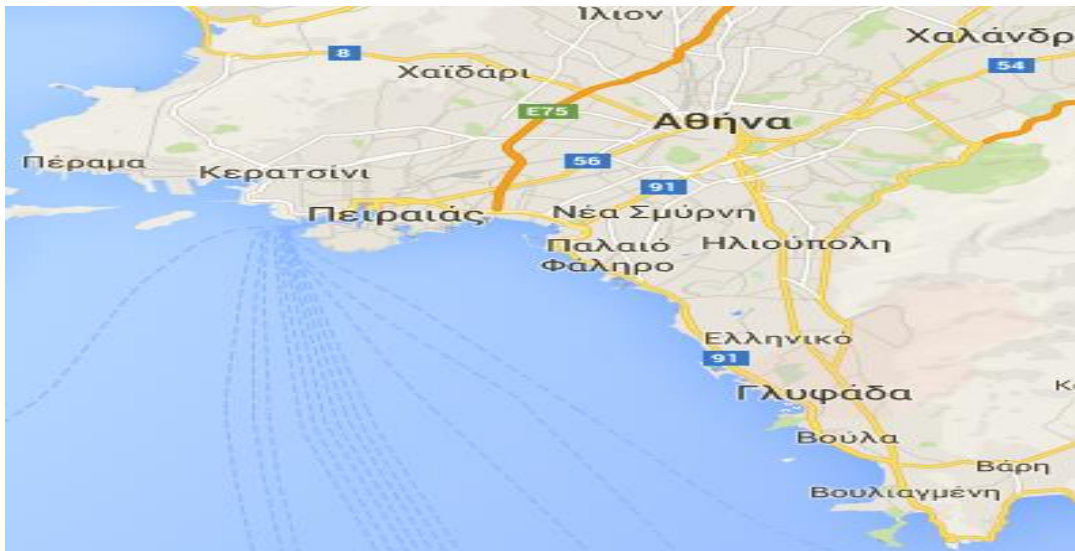
Τέλος, η Γλυφάδα δεν χαρακτηρίζεται από κάποια συγκεκριμένα ειδικά χαρακτηριστικά, τα οποία θα κάνουν περισσότερο ελκυστική την επιλογή της Γλυφάδας έναντι της προτεινόμενης εναλλακτικής του Λαυρίου και για αυτό το λόγο βαθμολογείται χαμηλά.

8.3. Χώρος εγκατάστασης

Τόσο στη Γλυφάδα όσο και στο Λαύριο, είχαν εντοπιστεί κτίρια τα οποία πληρούσαν τις προϋποθέσεις στέγασης μιας υπό ανάπτυξη εταιρείας, έχοντας την κατάλληλη έκταση, τους απαιτούμενους χώρους και ικανοποιητική προσβασιμότητα για τους πελάτες. Από τη στιγμή που όπως φάνηκε από τον παραπάνω πίνακα ως άριστη λύση προκρίθηκε η τοποθεσία στη Γλυφάδα, θα δοθούν πληροφορίες για το κτίριο σε εκείνη την περιοχή.

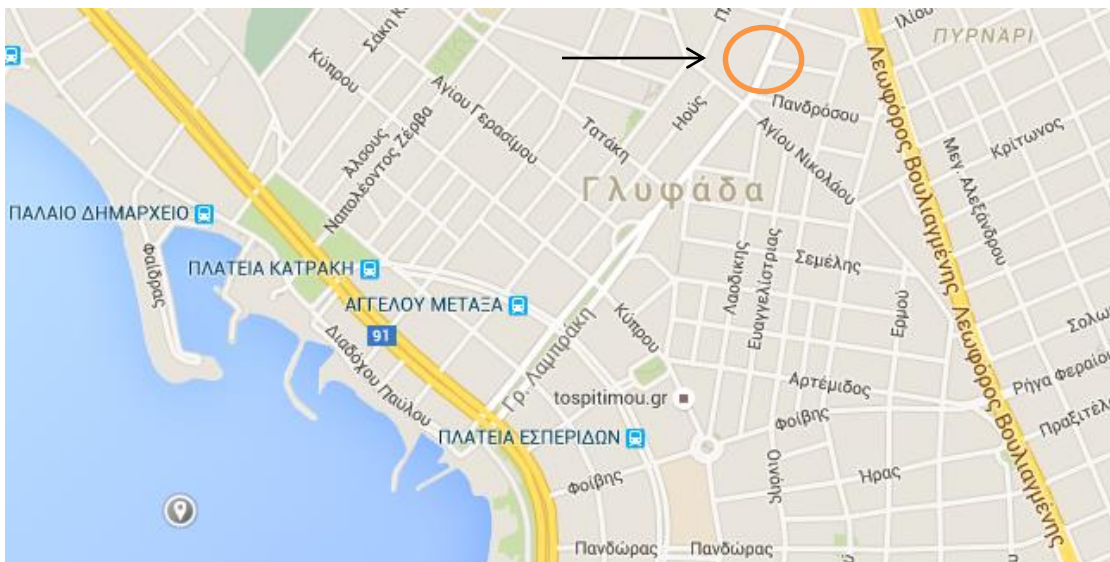
Αναφορικά με την επιλογή της Γλυφάδας, αρχικά παρουσιάζεται ένας χάρτης της ευρύτερης περιοχής στην οποία ανήκει ο δήμος.

Χάρτης 8.1. : Γενικός χάρτης περιοχής



Στη συνέχεια στον χάρτη που ακολουθεί, επιχειρείται μεγαλύτερη εστίαση στην περιοχή του κέντρου της Γλυφάδας. Πιο συγκεκριμένα, με τη χρήση ενός κύκλου και ενός βέλους, εντοπίζεται πάνω στο χάρτη η θέση που προγραμματίζεται η εγκατάσταση της επιχείρησης.

Χάρτης 8.2. : Λεπτομερής χάρτης περιοχής



Πρόκειται για ένα κτιριακό συγκρότημα η χρήση του οποίου προορίζεται για εκμετάλλευση ως επαγγελματικός χώρος. Η εταιρεία έχει μελετηθεί να στεγαστεί στον δεύτερο όροφο του συγκροτήματος το οποίο έχει πρόσοψη και είσοδο επί του δρόμου, χαρακτηριστικό με διπλή συνεισφορά : i) εύκολη πρόσβαση για όλους, καθώς παρέχεται άνετος χώρος στάθμευσης στο μπροστινό μέρος του συγκροτήματος, και ii) γίνεται

ορατή η επιχείρηση από τους διερχόμενους πεζούς και οδηγούς. Ο χώρος που θα αγοραστεί είναι 5ετίας, εμβαδού 90 τ.μ. Επιλέχθηκε η αγορά του χώρου ώστε να μην επιβαρύνεται η εταιρεία σε μηνιαία βάση με έξοδα ενοικίων και για να έχει την πλήρη ελευθερία σχετικά με τις μετατροπές οι οποίες έχουν προγραμματιστεί.

Παρέχεται εσωτερική σύνδεση με ανελκυστήρα που οδηγεί προς τους υπόλοιπους ορόφους. Όσον αφορά τη στάθμευση πέρα από το μπροστινό μέρος της εταιρείας, παρέχονται και κάποιες θέσεις στο υπόγειο πάρκινγκ του συγκροτήματος. Στο χώρο που θα αγοραστεί πρέπει να γίνουν κάποιες αλλαγές στη διαρρύθμιση για να εξυπηρετούνται οι ανάγκες της εταιρείας, σύμφωνα πάντα με αυτά που έχουν συμφωνηθεί και με τα σχέδια του πολιτικού μηχανικού. Ακόμα, ίσως να χρειαστεί και μιας μικρής κλίμακας ανακαίνιση προκειμένου να δοθεί το στίγμα της νέας εταιρείας.

Μια πρώτη εικόνα του κτιριακού συγκροτήματος που έχει επιλεγεί, παρουσιάζεται παρακάτω με σκοπό να έχουν οι υποστηρικτές και οι λοιποί αναγνώστες μια περισσότερο σαφή εικόνα.

Εικόνα 8.1. : Άποψη κτιριακού συγκροτήματος εγκατάστασης



Αναφορικά με το κόστη που προέκυψαν παρατίθεται ο συνοπτικός πίνακας που ακολουθεί.

Πίνακας 8.2. : Κόστη σχετικά με την αγορά του οικοπέδου

A/A	Είδος εργασίας	Κόστος
1.	Αγορά επαγγελματικής στέγης (συνυπολογίζεται και το κόστος οικοπέδου)	240.000 €
2.	Νομικά και συμβολαιογραφικά έξοδα	10.000 €
	Σύνολο	250.000 €

8.4. Αρχιτεκτονική μελέτη – Διευθέτηση χώρου

Στοχεύοντας στο να επιτευχθεί εργονομική αξιοποίηση του χώρου και άρτια λειτουργική διευθέτησή του, τα σχέδια διαμόρφωσης του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος, δόθηκαν να μελετηθούν και να αναπτυχθούν από αρχιτέκτονα μηχανικό. Το κόστος των εργασιών του αρχιτέκτονα μηχανικού έχει υπολογιστεί σε προηγούμενο κεφάλαιο και ανέρχεται στις 50.000 Ευρώ.

Κεφάλαιο 9: Χρονικός προγραμματισμός υλοποίησης επενδυτικού σχεδίου

Αυτό το κεφάλαιο αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα κεφάλαια ενός επενδυτικού σχεδίου. Σκοπός του είναι ο σαφής καθορισμός του χρόνου εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου.

Με την έννοια της *εκτέλεσης του επενδυτικού σχεδίου*, εννοούμε την πραγματοποίηση όλων των απαραίτητων εργασιών για την μετάβαση από την μελέτη σκοπιμότητας στην υλοποίηση της ιδέας και την έναρξη της εμπορικής λειτουργίας. Ακόμα, εδώ, προσδιορίζονται λοιπά έξοδα τα οποία δεν προσδιορίστηκαν σε προηγούμενα κεφάλαια και σχετίζονται κατά κύριο λόγο με έξοδα της περιόδου που προηγείται της έναρξης λειτουργίας της μονάδας. Επιπρόσθετα καταγράφονται όλες εκείνες - οι εντός και εκτός επενδυτικού σχεδίου ενέργειες/εργασίες, που είναι αναγκαίες για να έρθει ουσιαστικά η προμελέτη σκοπιμότητας από μια απλή μελέτη, στο στάδιο λειτουργίας της επιχείρησης.

Στα πλαίσια αυτά, το προ-τελευταίο κεφάλαιο της μελέτης σκοπιμότητας περιλαμβάνει στοιχεία όπως :

- Τον καθορισμό των εργασιών που είναι απαραίτητες για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου και που δεν έχουν αναφερθεί σε προηγούμενα κεφάλαια.
- Τον καθορισμό της λογικής αλληλουχίας των παραπάνω ενεργειών
- Την προετοιμασία ενός χρονοδιαγράμματος εκτέλεσης του έργου στο οποίο να απεικονίζονται οι διάφορες εργασίες καθώς και μια όσο το δυνατόν περισσότερο ακριβής εκτίμηση του χρόνου που αναμένεται να απαιτηθεί για την υλοποίησή τους.
- Την καταγραφή κάποιων πρόσθετων πόρων - εξόδων τα οποία δεν είχαν υπολογιστεί σε προηγούμενα κεφάλαια αλλά είναι απαραίτητα για την ομαλή εξελικτική πορεία του επενδυτικού σχεδίου.

Για εκείνες τις εργασίες που αναφέρονται σε χρόνο προηγούμενο της πραγματικής έναρξης της μονάδας, θα απασχοληθούν σε αυτές ως βασικός επικεφαλής της όλης διαδικασίας, ο Γενικός Διευθυντής και πρόεδρος της μονάδας καθώς και ο άλλος εργαζόμενος από το τμήμα Μάρκετινγκ. Αυτή η επιλογή των συνεργατών που θα εργαστούν πριν από την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης, έγινε εξαιτίας της θέσης και του ρόλου που έχουν στο έργο. Ο μεν Γενικός Διευθυντής όπως έχει αναφερθεί και σε άλλα μέρη της μελέτης είναι ο εμπνευστής της ιδέας, με συνέπεια να είναι ο πλέον

κατάλληλος για το έργο της επίβλεψης. Από την άλλη πλευρά, ο υπεύθυνος από το τμήμα του μάρκετινγκ θα δραστηριοποιηθεί σχετικά με όλες εκείνες τις ενέργειες του προπαραγωγικού μάρκετινγκ και την εύρεση των κατάλληλων δικτύων διανομής προκειμένου η επιχείρηση όταν ολοκληρωθούν οι λοιπές απαιτούμενες εργασίες, να είναι ήδη γνωστή στο ευρύ κοινό και να ξεκινήσει ανεμπόδιστα την λειτουργία της.

9.1. Χρονοπρόγραμμα εκτελέσεως διαφόρων λοιπών εργασιών

Με στόχο την εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης καλό είναι να ληφθούν υπόψη- για να έναν ακριβέστερο προγραμματισμό- και οι ακόλουθες διαδικασίες:

- Σύσταση νέας εταιρείας, συγγραφή του καταστατικού της από συμβολαιογράφο και δημοσίευση αυτού στην εφημερίδα της κυβέρνησης ώστε να καταστεί γνωστή η ύπαρξή της. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος: 2 μήνες*
- Συλλογή των απαιτούμενων στοιχείων ώστε να εγγραφεί η νέα επιχείρηση στα αντίστοιχα μητρώα επιχειρήσεων. Στον χρόνο που θα υπολογιστεί συμπεριλαμβάνονται και ο χρόνος που μεσολαβεί, μέχρι να γίνει η καταχώρηση και το πέρας της όλης διαδικασίας. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος: 2 μήνες*
- Πραγματοποίηση σχεδίων πολιτικού μηχανικού: Εδώ γίνεται αναφορά στο χρόνο που απαιτείται από πλευράς πολιτικού μηχανικού ώστε να αναπτύξει τα προβλεπόμενα για τους εσωτερικούς χώρους και τη διαρρύθμισή τους σχέδια καθώς επίσης και των εξωτερικών χώρων, χώρων στάθμευσης, κλπ. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος: 3 μήνες*
- Προμήθεια απαραίτητων εφοδίων για την λειτουργία της επιχείρησης : Εδώ γίνεται αναφορά στις διαδικασίες που απαιτούνται για να έχει η επιχείρηση τα απαιτούμενα εφόδια ώστε να είναι σε θέση να λειτουργήσει. Περιλαμβάνονται ενέργειες σχετικά με την καταγραφή των αναγκών και των προδιαγραφών των εφοδίων, την εύρεση των προμηθευτών του εξοπλισμού, την παραγγελία και τέλος την παραλαβή των απαραίτητων εφοδίων. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος: 2 μήνες*
- Απόκτηση και μεταφορά τεχνολογίας: Στον χρόνο αυτό συνυπολογίζεται ο χρόνος που απαιτείται μέχρι να καταγραφούν οι ανάγκες σε λογισμικό της εταιρείας, στην απόφαση μεταξύ του να αναπτυχθεί ένα εξατομικευμένο πρόγραμμα για τις ανάγκες της εταιρείας ή να αγορασθεί ένα διαδεδομένης χρήσης, στην εγκατάσταση του επιλεγθέντος λογισμικού και τέλος στην από

πλευράς του προμηθευτή παροχή εκπαίδευσης – συμβουλών προς τους χρήστες του συστήματος. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος: 5 μήνες*

- Επιλογή και πρόσληψη προσωπικού: Σε αυτό το στάδιο πρέπει να δοθεί ο απαιτούμενος χρόνος ώστε να πραγματοποιηθεί σωστά, αναγνωρίζοντάς τον ως κρίσιμο παράγοντα επιτυχίας του εγχειρήματος. Αναφέρεται σε όλες εκείνες τις διαδικασίες που ξεκινούν από τη δημοσίευση της πρότασης ενδιαφέροντος για την κάλυψη μιας θέσης, μέχρι και τις τελικές συνεντεύξεις για τη επιλογή των πλέον κατάλληλων εργαζομένων. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος : 3 μήνες*
- Εκπαιδευτικές ανάγκες εργαζομένων: Με αυτή την συνιστώσα αναφερόμαστε στην ανάγκη των εργαζομένων, να εξοικειωθούν με το αντικείμενο εργασίας τους (ιδιαίτερα σε περίπτωση που δεν προέρχονται από εταιρεία παρόμοιου αντικειμένου ή δεν έχουν προηγούμενη εμπειρία), καθώς και στη ανάγκη να εξοικειωθούν με το λογισμικό που θα χρησιμοποιούν, γεγονός που θα επιτευχθεί είτε μέσω παροχής συμβουλών από τους προμηθευτές της τεχνολογίας, είτε μέσω παρατήρησης, είτε τέλος μέσω της παρακολούθησης σεμιναρίων. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος: 1 μήνας*
- Προπαραγωγικό μάρκετινγκ: Αφορά όλες τις απαραίτητες ενέργειες ώστε να καταστεί η νέα επιχείρηση γνωστή στο εξωτερικό της περιβάλλον. Τμήμα της ίδιας διαδικασίας θεωρείται και η καταγραφή των διαθέσιμων καναλιών διανομής καθώς και η αποτελεσματικότητά τους, ώστε να έχουν ήδη επιλεγεί οι τρόποι προώθησης και διάθεσης της υπηρεσίας. Πρόκειται για ένα εξαιρετικά καίριο κομμάτι της όλης προσπάθειας, που θα κρίνει και σε κάποιο βαθμό την έκβαση της ιδέας. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος: 4 μήνες*
- Έλεγχος της επιχείρησης: Ελέγχεται το σύνολο της εταιρείας ως προς την λειτουργικότητα και την αρτιότητά της και εξετάζονται όλοι οι χώροι και τα τμήματα, προκειμένου να είναι σύμφωνα με την αρχική ιδέα και τα σχέδια των υποστηρικτών. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος: 2 μήνες*
- Έναρξη και κανονική λειτουργία της εταιρείας: Αναφέρεται στο εύλογο χρονικό διάστημα μέχρι να γίνει εμφανής η ομαλή και χωρίς προβλήματα διεξαγωγή του συνόλου της διαδικασίας. *Αναμενόμενος απαιτούμενος χρόνος: 1 μήνας*

Το θετικό στοιχείο των παραπάνω διαδικασιών είναι ότι από ένα σημείο και μετά, οι διαδικασίες δεν απαιτείται να λαμβάνουν χώρα σειριακά, αλλά είναι εφικτό η μια να γίνεται ταυτόχρονα με την άλλη. Το παραπάνω έχει ως συνέπεια ο χρόνος για το

ξεκίνημα της νέας επιχείρησης, να μην αυξάνεται αθροιστικά αλλά να συμπιέζεται σε μεγάλο βαθμό.

Για την καλύτερη και παραστατικότερη απεικόνιση των προαναφερθεισών διαδικασιών, θα χρησιμοποιηθεί ένα διάγραμμα Gantt², στο οποίο αναφέρονται αυτές οι κυριότερες ενέργειες καθώς και ο χρόνος που απαιτείται για την ολοκλήρωσή τους.

Διάγραμμα 9.1. : Χρονοδιάγραμμα Gantt για την εκτέλεση του έργου

A/A	Κυριότερες εργασίες	Μήνες											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Σύσταση νέας εταιρείας												
2.	Εγγραφή στα μητρώα επιχειρήσεων												
3.	Πραγματοποίηση σχεδίων πολιτικού μηχανικού – Κατασκευαστικές εργασίες												
4.	Προ-παραγωγικό Marketing												
5.	Προμήθεια εφοδίων												
6.	Απόκτηση - μεταφορά τεχνολογίας												
7.	Επιλογή και πρόσληψη προσωπικού												
8.	Εκπαιδευτικές ανάγκες προσωπικού												
9.	Έλεγχος επιχείρησης												
10.	Έναρξη και κανονική λειτουργία												

² Οι μήνες που αναφέρονται στον πίνακα Gantt, δεν συμπίπτουν ημερολογιακά με τους μήνες του έτους, π.χ. Μήνας 1 → Ιανουάριος, αλλά είναι τυπική αρίθμηση θέλοντας ουσιαστικά να δείξει τη διάρκεια κάθε αναφερόμενης δραστηριότητας.

9.2. Εκτίμηση κόστους εκτελέσεως επενδυτικού σχεδίου (λοιπά έξοδα)

Ακόλουθα με τις διαδικασίες που αναφέρθηκαν παραπάνω με τη μορφή λίστας και διαγράμματος, δημιουργήθηκαν επιπρόσθετα έξοδα, από αυτά που έχουν αναφερθεί σε άλλα κεφάλαια, έξοδα τα οποία δεν είχαν αναγνωρισθεί και υπολογισθεί, εξαιτίας του ότι δεν αφορούν χρηματοοικονομικές εκροές της περιόδου κύριας λειτουργίας της επιχείρησης αλλά της προ-παραγωγικής.

Ο πρώτος πίνακας εξόδων που θα παρουσιαστεί αναφέρεται στους επιπλέον μισθούς που θα δοθούν στα άτομα της επιχείρησης που θα ασχοληθούν με την προ-παραγωγική φάση ανάπτυξης και λειτουργία της. Σημειώνεται ότι αποτελεί μια ενδεικτική παρουσίαση του απαιτούμενου κόστους και σχετικά με το ύψος τους δεν είναι εκείνο με το οποίο θα αμείβονται όταν ξεκινήσει η κανονική λειτουργία της επιχείρησης αλλά ένα τμήμα του (για τους παρακάτω υπολογισμούς υπολογίστηκε το 70% των κανονικών απολαβών).

Πίνακας 9.1. : Επιπλέον μισθολογικό κόστος έργου

Θέση υπαλλήλου	Αριθμός ατόμων	Μήνες πληρωμής πριν την κανονική έναρξη	Καταβλητέος μηνιαίος	Σύνολο μισθών
Γενικός Διευθυντής	1	10	1.120 €	11.200 €
Προσωπικό Marketing	1	10	770 €	7.700 €
Σύνολο κόστους				18.900 €

Στον δεύτερο πίνακα που παρατίθεται, αναγράφονται λοιπά έξοδα τα οποία υπολογίσθηκαν και είναι απαιτούμενα για την διεξαγωγή των ανωτέρω διαδικασιών.

Πίνακας 9.2. : Επιπλέον κόστη έργου

A/A	Είδος εργασίας	Κόστος
1.	Έξοδα συμβολαιογράφου	1.500 €
2.	Έξοδα προπαρασκευαστικού Marketing	8.500 €
3.	Κόστη σχετικά με την διαδικασία των προσλήψεων	2.000 €
4.	Κόστος εκπαίδευσης προσωπικού	3.000 €
5.	Κόστος προμήθειας αρχικών πρώτων υλών	2.000 €
6.	Λοιπά έξοδα	5.000 €
	Σύνολα δαπανών	22.000 €

Κεφάλαιο 10: Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση επενδυτικού σχεδίου

10.1. Εισαγωγή

Τα διάφορα είδη κόστους που θα κρίνουν την οικονομική εφικτότητα του επενδυτικού σχεδίου είναι εκείνα τα οποία αναφέρθηκαν σε προηγούμενα κεφάλαια της οικονομοτεχνικής μελέτης, δικαιολογώντας έτσι το λόγο που το κεφάλαιο της χρηματοοικονομικής ανάλυσης και αξιολόγησης της επένδυσης, παρατίθεται τελευταίο, ενώ είναι ίσως το σημαντικότερο της μελέτης, το οποίο τελικά θα κρίνει και την πραγματοποίηση ή όχι της επένδυσης.

Τα κόστη που υπολογίσθηκαν στα παραπάνω κεφάλαια καταγράφονται συνοπτικά στον παρακάτω πίνακα, με στόχο να υπολογιστεί το συνολικό κόστος που απαιτήθηκε για την επένδυση.

Πίνακας 10.1. : Συνολικό Κόστος Επένδυσης

Στοιχεία Κόστους Επένδυσης	Κεφάλαιο που εμφανίζονται	Κόστος
A. Πάγιες Επενδύσεις		
Αγορά επαγγελματικής στέγης (οικόπεδο - κτίριο)	8	250.000 €
Σύνολο εξοπλισμού	5	49.622 €
Πρώτες Ύλες	4	16.588 €
Γενικά έξοδα	6	27.700 €
Μισθοδοσία	7	182.400 €
B. Έργα μηχανικού		50.000 €
Γ. Προ-παραγωγικές δαπάνες		
Έξοδα Marketing	3	30.000 €
Προ-επενδυτικά έξοδα – μελέτες	2	6.800 €
Μισθοδοσίες προ-παραγωγικές	9	18.900 €
Λοιπά προ-παραγωγικά έξοδα	9	22.000 €
Δ. Κεφάλαιο Κίνησης	9	763.872 €
Σύνολο κόστους		1.417.882 €

10.2.Υπολογισμός κεφαλαίου κίνησης

Το κεφάλαιο κίνησης ορίζεται ως η διαφορά που προκύπτει όταν από το Κυκλοφορούν Ενεργητικό της επιχείρησης – χρεόγραφα, εισπρακτέοι λογαριασμοί, μετρητά- αφαιρεθούν οι βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις της –με άλλα λόγια οι πληρωτέοι λογαριασμοί . Αποτελεί ουσιαστικό στοιχείο των αρχικών δαπανών εξαιτίας του ότι απαιτείται για την χρηματοδότηση της επιχείρησης.

Οι ελάχιστες απαιτήσεις κεφαλαίου κίνησης έχουν ως εξής:

- Απαιτήσεις – Λογαριασμοί Εισπρακτέοι : 50 ημέρες
- Ταμείο : 60 ημέρες
- Υποχρεώσεις - Λογαριασμοί πληρωτέοι : 20 ημέρες

Πίνακας 10.2. : Κεφάλαιο Κίνησης

Λογαριασμός	Ελάχιστος αριθμός ημερών που καλύπτονται	Συντελεστής κύκλου εργασιών (360/ελαχ.αριθ.ημερών)	Απαιτήσεις πρώτου έτους λειτουργίας (Ποσά σε Ευρώ)
A. Κυκλοφορούν Ενεργητικό			
I. Εισπρακτέοι Λογ/σμοί	50	7,2	39.600
II. Ταμείο	60	6	1.014.756
Σύνολο Κυκλ. Ενεργητικού	-	-	1.054.356
B. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις			
I. Λογ/σμοί πληρωτέοι	20	18	290.484
Σύνολο Βραχ. Υποχρέωσεων	-	-	(290.484)
Κεφάλαιο Κίνησης	-	-	763.872

10.3.Κόστη λειτουργίας και Marketing – Κόστη Πωληθέντων

Σε αυτή την ενότητα θα παρουσιαστούν τα κόστη λειτουργίας και Marketing ή αλλιώς το Κόστος Πωληθέντων υπηρεσιών κάθε έτους. Τα στοιχεία για τα ποσά τα οποία καταγράφονται, έχουν υπολογιστεί σε προηγούμενα ή σε αυτό το κεφάλαιο. Η επιχείρηση λειτουργεί στο 100% της δυναμικότητάς της, με αποτέλεσμα να μην καταγράφεται αδράνεια.

Για την καλύτερη κατανόηση των πινάκων, πρέπει να σημειωθούν τα εξής:

- Τα Γενικά Έξοδα μονάδας αποτελούνται από το άθροισμα των εξόδων για εξοπλισμό (ή τη συντήρησή του), και των αγορών πρώτων υλών.
- Τα Γενικά Έξοδα Διοίκησης αποτελούνται από το άθροισμα των γενικών εξόδων και της μισθοδοσίας όλων των υπαλλήλων.
- Στις Αποσβέσεις καταγράφεται το σύνολο των Αποσβέσεων, όπως αυτό υπολογίστηκε στο δέκατο κεφάλαιο της οικονομοτεχνικής μελέτης.
- Στα χρηματοοικονομικά κόστη ενσωματώνονται τα έξοδα για τόκους και η καταβολή του χρεολυσίου. Συγκεκριμένα για τον πρώτο χρόνο, καταγράφεται μόνο ο τόκος, αξιοποιώντας την περίοδο χάριτος.
- Τέλος, στα κόστη Marketing αναφέρονται τα έξοδα αυτής της λειτουργίας όπως έχουν υπολογιστεί στο τρίτο κεφάλαιο.

10.4. Κόστος Πωληθέντων

Πίνακας 10.3. : Κόστος Πωληθέντων (2016)

Στοιχεία Κόστους Πωληθέντων	Κόστος (€)
A. Γενικά έξοδα μονάδας	66.210
B. Γενικά έξοδα Διοίκησης	77.700
Γ. Λειτουργικό κόστος (A+B)	143.910
Δ. Αποσβέσεις	50.863
E. Χρηματοοικονομικά Κόστη	22.500
Z. Κόστη Παραγωγής (Γ+Δ+E)	217.273
H. Κόστος Marketing	30.000
Θ. Κόστος Πωληθέντων (Z+H)	247.273

Πίνακας 10.4. : Κόστος Πωληθέντων (2017)

Στοιχεία Κόστους Πωληθέντων	Κόστος (€)
A. Γενικά έξοδα μονάδας	20.747
B. Γενικά έξοδα Διοίκησης	216.962
Γ. Λειτουργικό κόστος (A+B)	237.709
Δ. Αποσβέσεις	50.863
E. Χρηματοοικονομικά Κόστη	52.500
Z. Κόστη Παραγωγής (Γ+Δ+E)	341.072
H. Κόστος Marketing	33.000
Θ. Κόστος Πωληθέντων (Z+H)	374.072

Πίνακας 10.5. : Κόστος Πωληθέντων (2018)

Στοιχεία Κόστους Πωληθέντων	Κόστος (€)
A. Γενικά έξοδα μονάδας	22.160
B. Γενικά έξοδα Διοίκησης	223.336
Γ. Λειτουργικό κόστος (A+B)	245.496
Δ. Αποσβέσεις	50.863
Ε. Χρηματοοικονομικά Κόστη	51.000
Z. Κόστη Παραγωγής (Γ+Δ+Ε)	347.359
Η. Κόστος Marketing	34.650
Θ. Κόστος Πωληθέντων (Z+Η)	382.009

10.5. Αποσβέσεις

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται όλα τα κόστη με ορίζοντα Ζητίας, για τα οποία υποχρεούται η εταιρεία να καταλογίσει έξοδα αποσβέσεων. Για τον υπολογισμό της απόσβεσης χρησιμοποιήθηκε η σταθερή μέθοδος, ενώ η απόσβεση των παγίων ξεκινά την 1/1/2016.

Οι αποσβέσεις μειώνουν στο πέρασμα των ετών το κόστος κτήσης των στοιχείων στα οποία αναφέρονται.

Πίνακας 10.6. : Αποσβέσεις

Αποσβεσθέντα είδη	Κόστος Απόκτησης	Συντελ. Απόσβεσης	Καταλογιζόμενο ανά έτος ποσό απόσβεσης		
			2016	2017	2018
Κόστος κτιρίου	150.000 €	20%	30.000 €	30.000 €	30.000 €
Βασικός εξοπλισμός	36.010 €	10%	3.601 €	3.601 €	3.601 €
Εξοπλισμός γραφείου	13.612 €	20%	2.722 €	2.722 €	2.722 €
Μισθοδοσίες προ-παραγωγικές	18.900 €	20%	3.780 €	3.780 €	3.780 €
Λοιπά προ-παραγωγικά έξοδα	22.000 €	20%	4.400 €	4.400 €	4.400 €
Προ-επενδυτικά έξοδα - μελέτες	6.800 €	20%	1.360 €	1.360 €	1.360 €
Έργα μηχανικού	50.000 €	10%	5.000 €	5.000 €	5.000 €
Σύνολο Αποσβέσεων	-	-	50.863 €	50.863 €	50.863 €

10.6.Χρηματοδοτική διάρθρωση

Η υπό μελέτη επένδυση σύμφωνα και με τους υποστηρικτές του σχεδίου συμφωνήθηκε να υλοποιηθεί κατά το ένα της μέρος – 40% του συνόλου της επένδυσης- από Ίδια Κεφάλαια που θα εισφέρουν οι ίδιοι, ενώ το υπόλοιπο 60% θα χρηματοδοτηθεί μέσω τραπεζικού δανεισμού.

Το σχέδιο χρηματοδότησης της επιχείρησης παρουσιάζεται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 10.7. : Χρηματοδοτικό σχήμα

Τρόπος χρηματοδότησης	Ποσό	Ποσοστό συνολικής επένδυσης
Ίδια κεφάλαια	300.000 €	40%
Δάνειο	450.000 €	60%
Σύνολο	750.000 €	100%

Η τράπεζα με την οποία θα συναφθεί ένα δάνειο ύψους 450.000 Ευρώ, μελετώντας τα στοιχεία, κάποιες αρχικές μελέτες βιωσιμότητας και περαιτέρω πληροφορίες για την πιστοληπτική ικανότητα και φερεγγυότητα των εγγυητών του δανείου (οι υποστηρικτές), αποφάσισε να εγκρίνει το δάνειο. Ο χρόνος αποπληρωμής του δανείου θα είναι 15 έτη, με ετήσιο επιτόκιο 5%. Η επιχείρηση υποχρεούται να καταβάλλει τοκοχρεωλυτικές δόσεις, αξιοποιώντας όμως μια περίοδο χάριτος ενός χρόνου – το χρόνο αυτό η επιχείρηση υποχρεούται να καταβάλλει μόνο τους τόκους του δανείου.

Στον επόμενο πίνακα παρουσιάζεται μια εικόνα των δανειακών και τοκοχρεωλυτικών υποχρεώσεων της επιχείρησης για τα πρώτα έτη λειτουργίας της. Το δάνειο θα έχει πλήρως αποπληρωθεί το 2030.

Πίνακας 10.8. : Τοκοχρεωλυτικές Δόσεις

Έτος	Ποσό Δανείου	Χρεολύσιο	Τόκοι
2016	450.000 €	0 €	22.500 €
2017	450.000 €	30.000 €	22.500 €
2018	420.000 €	30.000 €	21.000 €
2019	390.000 €	30.000 €	19.500 €
2020	360.000 €	30.000 €	18.000 €
2021	330.000 €	30.000 €	16.500 €

10.7. Δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις – Ισολογισμοί – Καταστάσεις αποτελεσμάτων

Οι πίνακες που ακολουθούν αποτελούν μια πρόβλεψη των χρηματοοικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης, οι οποίες επιβάλλεται να δημοσιεύονται σύμφωνα με το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο. Για αυτό το λόγο παρουσιάζονται οι Ισολογισμοί και οι Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης της εταιρείας για μια Ζετία. Ο φορολογικός συντελεστής που χρησιμοποιήθηκε είναι ίσος με 20%.

Το ποσό του λογαριασμού που εμφανίζεται στις καταστάσεις αποτελεσμάτων ως 'Κόστος Πωληθέντων', έχει ήδη υπολογισθεί σε προηγούμενο πίνακα, σε αυτό το κεφάλαιο.

Αναφορικά με τα Κέρδη χρήσης της επιχείρησης ένα 30% δίνεται ως μερίσματα στους μετόχους, τα οποία πληρώνονται συνήθως μέσα στην επόμενη χρήση, ενώ το υπόλοιπο 70% πάει στο Παθητικό της εταιρείας. Πιο συγκεκριμένα, ένα τμήμα της τάξης του 40% πάει σε λογαριασμό Αποτελεσμάτων Εις Νέον ενώ το υπόλοιπο 60% αυξάνει τα Αποθεματικά της επιχείρησης.

Σύμφωνα με τις παραπάνω παραδοχές και ακολουθώντας το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο έχουν αναπτυχθεί οι παρακάτω καταστάσεις.

10.7.1. Ισολογισμοί (2016 - 2018)

Πίνακας 10.9. : Ισολογισμός έναρξης 2016

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΝΑΡΞΗΣ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσά σε Ευρώ) - 1/1/2016			
Ενεργητικό		Παθητικό	
		Ίδια κεφάλαια	
A. Έξοδα Α' εγκατάστασης	97.700	A. Καταβεβλημένο κεφάλαιο	300.000
B. Πάγιο Ενεργητικό	309.622	B. Αποθεματικά	0
I. Ασώμ. Ακινήτοποιήσεις			
Άυλα στοιχεία	10.000	Γ. Αποτελέσματα εις νέον	0
II. Ενσώμ. ακινήτοποιήσεις			
Οικόπεδο (Γη)	100.000	Δ. Μακροπρ. Υποχρεώσεις	450.000
Επαγγελμ.Χώρος (Κτίσμα)	150.000	Μακροπρόθεσμο Δάνειο	450.000
Βασικός εξοπλισμός	36.010		
Εξοπλισμός γραφείου	13.612		
Γ. Κυκλοφορούν	342.678	Ε. Βραχυπρ. Υποχρεώσεις	
I. Απαιτήσεις		Αντασφαλιστές	0
Χρεώστες Ασφαλιστρων	0	Μερίσματα πληρωτέα	0
Λοιπές Απαιτήσεις	0	Λοιπές Υποχρεώσεις	0
II. Διαθέσιμα			
Καταθέσεις Όψεως	242.678	Z. Προβλέψεις	
Ταμείο	100.000	Προβλέψεις ασφαλίσεων	0
Σύνολο Ενεργητικού	750.000	Σύνολο Παθητικού	750.000

Πίνακας 10.10. : Ισολογισμός λήξης 2016

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΕΛΟΥΣ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσά σε Ευρώ)- 1/1/2016 – 31/12/2016			
Ενεργητικό		Παθητικό	
		Ίδια κεφάλαια	
A. Έξοδα Α' εγκατάστασης	83.160	A. Καταβεβλημένο κεφάλαιο	300.000
B. Πάγιο Ενεργητικό	273.299	B. Αποθεματικά	7.468
I. Ασώμ. ακινητοποιήσεις			
Άυλα στοιχεία	10.000	Γ. Αποτελέσματα εις νέον	4.979
II. Ενσώμ. ακινητοποιήσεις			
Οικόπεδο (Γη)	100.000	Δ. Μακροπρ. Υποχρεώσεις	450.000
Επαγγελμ. Χώρος (Κτίσμα)	120.000	Μακροπρόθεσμο Δάνειο	450.000
Βασικός εξοπλισμός	32.409		
Εξοπλισμός γραφείου	10.890		
Γ. Κυκλοφορούν		Ε. Βραχυπρ. Υποχρεώσεις	
I. Απαιτήσεις		Αντασφαλιστές	7.800
Χρεώστες Ασφαλιστρων	5.000	Μερίσματα πληρωτέα	7.538
Λοιπές Απαιτήσεις	500	Λοιπές Υποχρεώσεις	800
II. Διαθέσιμα			
Καταθέσεις Όψεως	252.800	Z. Προβλέψεις	
Ταμείο	169.126	Προβλέψεις ασφαλίσεων	5.300
Σύνολο Ενεργητικού	783.885	Σύνολο Παθητικού	783.885

Πίνακας 10.11. : Ισολογισμός 2017

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσά σε Ευρώ) - 1/1/2017 – 31/12/2017			
Ενεργητικό		Παθητικό	
		Ίδια κεφάλαια	
A. Έξοδα Α' εγκατάστασης	68.620	A. Καταβεβλημένο κεφάλαιο	300.000
B. Πάγιο Ενεργητικό	236.976	B. Αποθεματικά	9.551
I. Ασώμ. ακινητοποιήσεις	10.000		
Άυλα στοιχεία		Γ. Αποτελέσματα εις νέον	6.368
II. Ενσώμ. ακινητοποιήσεις			
Οικόπεδο (Γη)	100.000	Δ. Μακροπρ. Υποχρεώσεις	420.000
Επαγγελμ.Χώρος (Κτίσμα)	90.000	Μακροπρόθεσμο Δάνειο	420.000
Βασικός εξοπλισμός	28.808		
Εξοπλισμός γραφείου	8.168		
Γ. Κυκλοφορούν		Ε. Βραχυπρ. Υποχρεώσεις	
I. Απαιτήσεις		Αντασφαλιστές	17.000
Χρεώστες Ασφαλιστρων	6.300	Μερίσματα πληρωτέα	9.000
Λοιπές Απαιτήσεις	750	Λοιπές Υποχρεώσεις πληρωτέες	1.700
II. Διαθέσιμα			
Καταθέσεις Όψεως	292.473	Z. Προβλέψεις	
Ταμείο	180.000	Προβλέψεις ασφαλίσεων	16.000
Σύνολο Ενεργητικού	785.119	Σύνολο Παθητικού	785.119

Πίνακας 10.12. : Ισολογισμός 2018

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΧΡΗΣΗΣ (Ποσά σε Ευρώ) - 1/1/2018 – 31/12/2018			
Ενεργητικό		Παθητικό	
		Ίδια κεφάλαια	
A. Έξοδα Α' εγκατάστασης	54.080	A. Καταβεβλημένο κεφάλαιο	300.000
B. Πάγιο Ενεργητικό	200.653	B. Αποθεματικά	24.525
I. Ασώμ. ακινητοποιήσεις			
Άυλα στοιχεία	10.000	Γ. Αποτελέσματα εις νέον	16.350
II. Ενσώμ. ακινητοποιήσεις			
Οικόπεδο (Γη)	100.000	Δ. Μακροπρ. Υποχρεώσεις	390.000
Επαγγελμ. Χώρος (Κτίσμα)	60.000	Μακροπρόθεσμο Δάνειο	390.000
Βασικός εξοπλισμός	25.207		
Εξοπλισμός γραφείου	5.446		
Γ. Κυκλοφορούν		Ε. Βραχυπρ. Υποχρεώσεις	
I. Απαιτήσεις		Αντασφαλιστές	18.000
Χρεώστες Ασφαλιστρων	7.400	Μερίσματα πληρωτέα	19.534
Λοιπές Απαιτήσεις	980	Λοιπές Υποχρεώσεις	1.800
II. Διαθέσιμα			
Καταθέσεις Όψεως	315.800	Z. Προβλέψεις	
Ταμείο	221.076	Προβλέψεις ασφαλίσεων	16.780
Σύνολο Ενεργητικού	799.989	Σύνολο Παθητικού	799.989

Πίνακας 10.13. : Κατάσταση αποτελεσμάτων 2016 - (Ποσά σε Ευρώ)

Πωλήσεις	269.500
- Κόστος Πωληθέντων	- 247.273
Αποτέλεσμα Προ φόρων	22.227
- Φόροι (20%)	- 4.445
Αποτέλεσμα μετά φόρων	17.782

Πίνακας 10.14. : Κατάσταση αποτελεσμάτων 2017 - (Ποσά σε Ευρώ)

Πωλήσεις	402.500
- Κόστος Πωληθέντων	- 374.072
Αποτέλεσμα Προ φόρων	28.428
- Φόροι (20%)	- 5.685
Αποτέλεσμα μετά φόρων	22.742

Πίνακας 10.15. : Κατάσταση αποτελεσμάτων 2018 - (Ποσά σε Ευρώ)

Πωλήσεις	455.000
- Κόστος Πωληθέντων	- 382.009
Αποτέλεσμα Προ φόρων	72.991
- Φόροι (20%)	- 14.598
Αποτέλεσμα μετά φόρων	58.393

10.8. Χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης

Προκειμένου να πραγματοποιηθεί η χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης πρέπει να υπολογιστούν οι καθαρές ταμειακές ροές της επιχείρησης. Η καθαρή ταμειακή ροή υπολογίζεται ως η διαφορά μεταξύ ταμειακών εισροών και εκροών.

Στον παρακάτω πίνακα το λειτουργικό αποτέλεσμα κάθε έτους αναμορφώνεται αυξανόμενο από την αύξηση των Υποχρεώσεων, του Δανείου, των Πληρωτέων μερισμάτων και από μη ταμειακά έξοδα – έξοδα που δεν προκαλούν εκροή χρημάτων π.χ. Αποσβέσεις, Προβλέψεις, αλλά μειώνουν το αποτέλεσμα- και μειούμενο από την αύξηση των απαιτήσεων, των φόρων και των τοκοχρεολυτικών δόσεων.

Πίνακας 10.16. : Υπολογισμός Καθαρών Ταμειακών Ροών - (Ποσά σε Ευρώ)

Ταμειακές Ροές	2016	2017	2018
Λειτουργικά κέρδη	269.500	402.500	455.000
(+)Αποσβέσεις	50.683	50.683	50.683
(+)Προβλέψεις	5.300	16.000	16.780
(+)Υποχρεώσεις	8.600	10.100	1.100
(+)Μερίσματα	7.538	1.462	10.534
(-)Απαιτήσεις	(5.500)	(1.550)	(1.330)
Καθαρές λειτουργικές ταμειακ. ροές	336.121	479.195	532.767
(+)Δάνεια	450.000	0	0
(-)Φόροι	(4.445)	(5.685)	(14.598)
(-) Χρεωστικοί Τόκοι	(22.500)	(22.500)	(21.000)
(-)Χρεολυτικές καταβολές	0	(30.000)	(30.000)
Καθαρές ταμειακ. ροές	759.176	421.010	467.169

10.9. Μέθοδοι χρηματοοικονομικής αξιολόγησης

10.9.1.Καθαρή παρούσα αξία

Με τη μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας (NPV – Net Present Value), όλες οι καθαρές ταμειακές ροές που έχουν προαναφερθεί προεξοφλούνται στο παρόν (2016), χρησιμοποιώντας ως συντελεστή προεξόφλησης την ελάχιστη αποδεκτή απόδοση.

Η συγκεκριμένη μέθοδος εκφράζεται σε χρηματικά μεγέθη και λαμβάνει υπόψη της τη διαχρονική αξία του χρήματος.

Για τον υπολογισμό της καθαρής παρούσας αξίας ισχύει ο τύπος :

$$\text{ΚΠΑ} = - \text{Κ.Ε} + \sum \frac{\text{ΚΤΡ}}{(1+k)^t}$$

Όπου

- Κ.Π.Α : Καθαρή Παρούσα Αξία
- ΚΕ : Κόστος Επένδυσης
- ΚΤΡ : Καθαρή Ταμειακή Ροή
- k : Κόστος κεφαλαίου
- t : αριθμός χρονικών περιόδων μέχρι το παρόν

Για να δούμε αν η επένδυση κρίνεται σκόπιμο να πραγματοποιηθεί η υπολογισθείσα Κ.Π.Α πρέπει να είναι θετική ή έστω ίση με το 0.

Πίνακας 10.17. : Υπολογισμός Καθαρής Παρούσας Αξίας

Έτος	Καθαρή Ταμειακή Ροή	I= 8%	Κ.Π.Α Ταμ. Ροών (Ποσά σε Ευρώ)
2016	759.176	1,1	702.940
2017	421.010	1,08 ²	362.940
2018	467.169	1,08 ³	370.770
Σύνολο ΚΤΡ			1.436.650
Κόστος Επένδυσης			(1.417.882)
Κ.Π.Α			18.768

Εφόσον ΚΠΑ=18.768>0, το σχέδιο της επένδυσης γίνεται αποδεκτό.

10.9.2.Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης

Ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης είναι το επιτόκιο – συντελεστής προεξόφλησης, με τον οποίο μηδενίζεται η καθαρή παρούσα αξία και ουσιαστικά εξισώνει το κόστος της επένδυσης με την παρούσα αξία των ταμειακών ροών της.

Ο εσωτερικός συντελεστής υπολογίζεται από τον τύπο:

$$Ε.Σ.Α = \frac{\Sigma \text{Κόστος επένδυσης}}{(1+r)^t} + \frac{\Sigma \text{Μικτά Οφέλη-Κόστος Λειτουργίας}}{(1+r)^t} = 0 ,$$

Όπου

- t :Αριθμός περιόδων μέχρι το σήμερα
- r :Εσωτερικός συντελεστής απόδοσης, επιτόκιο προεξόφλησης

Για να είναι αποδεκτή μια επένδυση πρέπει το r που θα βρεθεί από τον τύπο, να είναι υψηλότερο από το μέσο σταθμικό κόστος κεφαλαίου, που για τη συγκεκριμένη μελέτη υπολογίζεται περίπου στο 8%.

Ο υπολογισμός του συγκεκριμένου κριτηρίου είναι μια χρονοβόρα και δύσκολη διαδικασία που γίνεται με τη χρήση της τακτικής 'δοκιμή και λάθος'. Συνήθως υπολογίζεται ένα r για το οποίο η ΚΠΑ βγαίνει θετική και αντίστοιχα ένα r για το οποίο η ΚΠΑ είναι αρνητική, με συνέπεια να επιλέγεται ένα επιτόκιο μεταξύ των δύο r για το οποίο η ΚΠΑ μηδενίζεται, χρησιμοποιώντας ουσιαστικά το κριτήριο της παρεμβολής.

Ένας ακόμα υπολογισμός του ΕΣΑ μπορεί να γίνει με τη συνάρτηση IRR του Excel – αυτός ο τρόπος επιλέχθηκε και για την παρούσα εργασία. Για να καθορισθεί αυτό χρησιμοποιήθηκαν το Κόστος Επένδυσης και οι Καθαρές Ταμειακές Ροές, τα οποία καταγράφηκαν σε προηγούμενους πίνακες αυτού του κεφαλαίου. Για αυτά τα νούμερα υπολογίστηκε ένα $r = 9\% > 8\%$ (που είχε τεθεί ως σύγκριση), γεγονός που κάνει την επένδυση να είναι αποδεκτή, σύμφωνα και με αυτό το κριτήριο αξιολόγησης.

Παράρτημα

A. Έννοιες που χρησιμοποιήθηκαν

Έννοια της ασφάλισης : Ασφάλιση είναι η συμφωνία που γίνεται μεταξύ δύο μερών με την οποία το ένα μέρος, ο ασφαλιστής – ασφαλιστική εταιρεία, αναλαμβάνει να καλύψει τις ζημιές που το άλλο μέρος, ο ασφαλισμένος, ενδέχεται να υποστεί ο ίδιος (π.χ. θάνατος, ατύχημα, ασθένεια) ή η περιουσία του, από την επέλευση κάποιου τυχαίου γεγονότος, το οποίο έχει καθορισθεί από πριν στη σύμβαση – και το οποίο είναι μοναδικό για κάθε μια. Με άλλα λόγια και σύμφωνα με το νόμο 2496/1997 που ρυθμίζει την ασφαλιστική σύμβαση, ασφάλιση είναι η σύμβαση με την οποία ο ασφαλιστής υποχρεούται έναντι ασφαλιστρού, να αποζημιώσει τις απώλειες ή τις ζημιές, οι οποίες ενδέχεται να συμβούν στον ασφαλισμένο από ορισμένα τυχαία ή ανωτέρας βίας γεγονότα ή να πληρώσει χρηματικό ποσό ανάλογο με τη διάρκεια ή τα γεγονότα της ζωής κάποιων ατόμων.

Ασφάλιστρο : Είναι το χρηματικό αντάλλαγμα το οποίο λαμβάνει ο ασφαλιστής από τον ασφαλιζόμενο, έναντι του αναληφθέντος κινδύνου, και καταβάλλεται είτε στην αρχή είτε σε τακτά διαστήματα κατά τη διάρκεια της σύμβασης.

Συμβαλλόμενα μέρη : Στην ασφάλιση τα μέρη αυτά είναι δύο: ο ασφαλιστής που δρα στο όνομα μιας ασφαλιστικής εταιρείας και ο λήπτης της ασφάλειας ή συμβαλλόμενος που καταβάλλει το ασφάλιστρό του. Ο συμβαλλόμενος είναι εκείνο το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο συνάπτει την ασφάλιση με την εταιρεία. Ο συμβαλλόμενος μπορεί να είναι διαφορετικό πρόσωπο από τον ασφαλισμένο, αρκεί να υπάρχει μεταξύ τους σχέση συγγενική, επαγγελματική ή κάποιας άλλης μορφής, η οποία και να δικαιολογεί το ασφαλιστικό ενδιαφέρον του συμβαλλομένου, για το συγκεκριμένο πρόσωπο που ασφαλιζεται.

Στις περιπτώσεις ασφαλίσεων ζωής, ο ασφαλισμένος είναι το φυσικό πρόσωπο του οποίου η ζωή ασφαλιζεται. Στις ασφάλειες κατά ζημιών όμως, εννοούμε εκείνο το φυσικό ή νομικό πρόσωπο του οποίου η περιουσία ή τα συμφέροντα ασφαλιζονται.

Επασφάλιστρο : Είναι ένα επιπλέον ασφάλιστρο το οποίο πληρώνει ο ασφαλισμένος, λόγω είτε κάποιων συγκεκριμένων χαρακτηριστικών του επαγγέλματός του είτε λόγω συγκεκριμένου ιατρικού ιστορικού και αντίστοιχων προβλημάτων που έχει παρουσιάσει όταν πρόκειται για ασφαλίσεις ζωής.

Αντικείμενο της ασφάλισης : Αντικείμενο ασφάλισης μπορεί να είναι οτιδήποτε έχει οικονομική αξία για τον κάτοχό του ή οποιοδήποτε περιστατικό, το οποίο πιθανόν να προκαλέσει την απώλεια κάποιου νομικού δικαιώματος ή την απόρροια κάποιου τύπου νομικής ευθύνης.

Ασφαλιστικό συμφέρον : Είναι η έννομη σχέση που συνδέει το πρόσωπο (ασφαλιζόμενο) με το αγαθό που ασφαρίζει και η οποία αποτελεί το αντικείμενο της ασφάλισης.

Συνασφάλιση : Εμφανίζεται όταν το ίδιο συμφέρον ασφαρίζεται έναντι του ίδιου κινδύνου και για την ίδια χρονική περίοδο σε περισσότερους από έναν ασφαλιστές, με τα επιμέρους ασφαλιστικά ποσά να μην υπερβαίνουν τη συνολική ασφαλιστική αξία.

Ασφαλιστική αξία : Αναφέρεται στην οικονομική αξία του ασφαλισμένου συμφέροντος. Με άλλα λόγια είναι η αντικειμενική-πραγματική αξία ενός αντικειμένου μια δεδομένη στιγμή. Η συγκεκριμένη αξία επιδέχεται αυξομειώσεις κατά τη διάρκεια της ασφαλιστικής περιόδου καθώς μπορεί να συντρέχουν λόγοι παλαιότητας, υποτίμησης, κλπ.

Ασφαλιστικό ποσό : Είναι το ποσό εκείνο για το οποίο ασφαρίζεται το αντικείμενο της σύμβασης, καθορίζεται κατά την κατάρτιση αυτής και αναγράφεται στο ασφαλιστήριο. Επί αυτού του ποσού υπολογίζεται και το ασφάλιστρο που πληρώνει ο ασφαλιζόμενος, ενώ αποτελεί επίσης το ανώτατο όριο της υποχρέωσης του ασφαλιστή έναντι του ασφαλισμένου. Εδώ διακρίνονται οι εξής περιπτώσεις:

I. Υπασφάλισης : Όταν το καλυπτόμενο ασφαλιστικό ποσό ή κεφάλαιο είναι μικρότερο από την ασφαλιστική αξία του πράγματος.

II. Υπερασφάλισης : Όταν το καλυπτόμενο ασφαλιστικό ποσό ή κεφάλαιο είναι μεγαλύτερο από την ασφαλιστική αξία του πράγματος. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε κάποια υπερτίμηση της ασφαλιστικής αξίας του πράγματος είτε σε δόλια πρόθεση του ασφαλιζόμενου. Σε κάθε περίπτωση, η υπερασφάλιση αντίκειται στην υπάρχουσα νομοθεσία.

Διάρκεια ασφάλισης : Η χρονική διάρκεια για την οποία αναλαμβάνεται η κάλυψη του κινδύνου.

Ασφαλιστικός κίνδυνος : Ουσιαστικά αποτελεί το κίνητρο που οδηγεί στην θέληση προς την ασφαλιστική κάλυψη. Αναφέρεται στο απρόβλεπτο γεγονός που όταν και εάν

επέλθει, επιφέρει μείωση της περιουσίας του ασφαλιζόμενου, με αποτέλεσμα να είναι αναγκαία η προστασία του. Η έννοια του ασφαλιστικού κινδύνου χρησιμοποιείται με τις εξής έννοιες :

- Του αντικειμένου της ασφάλισης : δηλαδή το τί ασφαρίζεται (άτομο, αυτοκίνητο, οίκημα, μηχάνημα, κ.λ.π),
- Της πιθανότητας επέλευσης ζημιογόνου γεγονότος και των διαστάσεων που αυτή μπορεί να έχει,
- Αυτού καθ' αυτού του ζημιογόνου γεγονότος.

Ασφαλιστική Αποζημίωση ή Ασφάλισμα : Οι δύο έννοιες χρησιμοποιούνται εναλλακτικά και αναφέρονται στο ποσό που καταβάλλει ο ασφαλιστής στον ασφαλισμένο ή σε τρίτο πρόσωπο. Είναι η οικονομική θυσία στην οποία υποβάλλεται ο ασφαλιστής προκειμένου να αποκαταστήσει τις ζημιές που έχει αναλάβει έναντι του ασφαλισμένου μετά την επέλευση του ασφαλιστικού κινδύνου.

Δικαιούχος αποζημίωσης : Είναι το πρόσωπο ή τα πρόσωπα που έχει οριστεί να εισπράξουν την ασφαλιστική αποζημίωση, και μπορεί να είναι είτε φυσικά είτε νομικά.

Πρωτασφάλιση : Ο συμβαλλόμενος με τον οποίο ο ασφαλιζόμενος συνάπτει το ασφαλιστικό του συμβόλαιο.

Αντασφάλιση: Αντασφάλιση είναι η ασφάλιση από άλλον ασφαλιστή της ασφαλιστικής κάλυψης που ανέλαβε ο ασφαλιστής ή πιο απλά η ασφάλιση μέρους του κινδύνου που ανέλαβε ένας ασφαλιστής από έναν άλλο εξειδικευμένο ασφαλιστή που ονομάζεται αντασφαλιστής. Αντασφάλιση είναι η συνακόλουθη ασφάλιση του κινδύνου που αναλαμβάνεται πρωτογενώς από μια Ασφαλιστική Εταιρεία. Με άλλα λόγια, η αντασφάλιση είναι η ασφάλιση της ασφάλισης. Πολλές ασφαλιστικές εταιρείες ασφαλιζονται και οι ίδιες για κινδύνους που έχουν αναλάβει σε άλλες ασφαλιστικές εταιρείες. Χωρίς την ύπαρξη της έννοιας της αντασφάλισης, είναι πολύ πιθανό να μην υπήρχε και αυτή της ασφάλισης, υπό το πρίσμα ότι δύσκολα, οι εταιρείες θα καταρτούσαν συμβάσεις αντικειμένων που μπορεί να αντιμετωπίζουν μεγάλους κινδύνους.

Με την αντασφάλιση ένας μεγάλος κίνδυνος που έχει αναλάβει μια εταιρεία κατακερματίζεται σε μικρότερους, εκχωρώντας μέρος αυτού του κινδύνου σε άλλο

ασφαλιστή, τον λεγόμενο αντασφαλιστή, αποδίδοντας σε αυτόν και ποσό ανάλογο των ασφαλιστρών, τα αντασφάλιστρα. Κάθε αντασφαλιστής κρατά εκείνο το μέρος του κινδύνου το οποίο είναι ανάλογο με τη δυναμικότητά του ενώ το υπόλοιπο, το εκχωρεί σε άλλον αντασφαλιστή, κοκ. Δημιουργείται έτσι μια αλυσίδα όπου κάθε ασφαλιστής κρατά το μέρος του κινδύνου το οποίο μπορεί να διαχειριστεί.

Κάθε ασφαλιστική εταιρεία αναλαμβάνει εργασίες - κινδύνους από τις αντασφαλιζόμενες οι οποίες εν προκειμένω λειτουργούν ως πελάτες της και δίνει εργασίες – εκχωρεί κινδύνους στις αντασφαλίστριες, οι οποίες λειτουργούν ως προμηθευτές της.

Το μέρος του κινδύνου που κρατείται από την ασφαλιστική εταιρεία λέγεται **ιδία κράτηση του κινδύνου**, ενώ το μέρος που εκχωρείται λέγεται **αναλογία ή συμμετοχή** του αντασφαλιστή στον κίνδυνο.

Γενικά πρέπει να σημειωθεί, ότι ο ασφαλιζόμενος γνωρίζει μόνο τον πρωτασφαλιστή και από αυτόν θα αξιώσει την αποζημίωση εάν επέλθει ο έναντι ασφάλισης κίνδυνος και δεν μπορεί να στραφεί εναντίον κανενός αντασφαλιστή με τον οποίο δεν έχει καμία έννομη σχέση.

Επίσης, δεν είναι μια διαδικασία η οποία εναπόκειται στην ευχέρεια του (πρωτο)ασφαλιστή, αλλά επιβάλλεται από τους κανόνες της ασφαλιστικής διαχείρισης. Μεγάλοι κίνδυνοι επιβάλλεται να εκχωρηθούν κατά το μεγαλύτερο μέρος τους, οι μεσαίοι εκχωρούνται σε μικρότερο ποσοστό και οι μικροί μπορούν να κρατηθούν εξ' ολοκλήρου. Σε κάθε περίπτωση όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, το ποσοστό του αναλαμβανόμενου κινδύνου εξαρτάται από τη δυναμικότητα της εταιρείας στο συγκεκριμένο κλάδο και τη συγκεκριμένη ασφάλιση.

Κατάρτιση και απόδειξη της ασφαλιστικής σύμβασης : Την έγγραφη απόδειξη κατάρτισης μιας ασφαλιστικής σύμβασης αποτελεί το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, αποτελώντας αποδεικτικό έγγραφο. Η σύμβαση αυτή χαρακτηρίζεται ως αμφοτεροβαρής, δημιουργώντας δικαιώματα και υποχρεώσεις και για τους δύο αντισυμβαλλομένους.

Ασφαλιστικός σύμβουλος : Ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο μελετά την αγορά, παρουσιάζει και προτείνει λύσεις ασφαλιστικής κάλυψης των αναγκών των πελατών, με ασφαλιστικές συμβάσεις για λογαριασμό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων για την πρόσκτηση εργασιών. Η σχέση που συνδέει τον ασφαλιστικό σύμβουλο με τους προαναφερθέντες αναφέρεται ως σύμβαση έργου. Ο

ασφαλιστικός σύμβουλος δεν έχει δικαίωμα υπογραφής ασφαλιστηρίων ούτε εκπροσώπησης ασφαλιστικής επιχείρησης ή ασφαλιστικού πράκτορα ή μεσίτη. Κάθε αντίθετη συμφωνία είναι άκυρη. Δεν είναι παράνομος ο συμβατικός όρος με τον οποίο περιορίζεται το δικαίωμα του ασφαλιστικού συμβούλου να συνάπτει σύμβαση και με άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Το δικαίωμα αυτό ασκείται από την συμβαλλόμενη ασφαλιστική επιχείρηση μόνο για τους κλάδους που ασκεί δραστηριοποίηση. Η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να αναθέτει στον ασφαλιστικό σύμβουλο την είσπραξη ασφαλιστρών. Στην περίπτωση αυτή του καταβάλλει επιπλέον προμήθεια, το ύψος της οποίας καθορίζεται από τα μέρη με τη σχετική σύμβαση. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού συμβούλου είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού υπαλλήλου. Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του ασφαλιστικού συμβούλου είναι η εγγραφή του στο Επαγγελματικό επιμελητήριο της έδρας του καθώς και ένα πιστοποιητικό επιτυχούς δοκιμασίας σε εξετάσεις που διενεργεί η Τράπεζα της Ελλάδας.

Αντικείμενο της δραστηριότητας του Ασφαλιστικού Συμβούλου είναι η μελέτη της ασφαλιστικής αγοράς καθώς και η μελέτη των ασφαλιστικών αναγκών των υποψηφίων πελατών του, προκειμένου να προτείνει κάθε φορά τις πιο κατάλληλες ασφαλιστικές λύσεις στους πελάτες του.

Ασφαλιστικός Πράκτορας : Ο Ασφαλιστικός Πράκτορας είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει ως έργο την ανάληψη με σύμβαση, έναντι προμήθειας, ασφαλιστικών εργασιών στο όνομα και για λογαριασμό μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο ασφαλιστικός πράκτορας παρουσιάζει, προτείνει, προπαρασκευάζει, προσυπογράφει ή συνάπτει ο ίδιος ή διαμέσου άλλων διαμεσολαβούντων για λογαριασμό μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, ασφαλιστικές συμβάσεις. Επίσης παρέχει στον ασφαλισμένο κάθε αναγκαία συνδρομή κατά την διάρκεια της ασφαλιστικής σύμβασης και ιδιαίτερα μετά την επέλευση της ασφαλιστικής περίπτωσης. Με την σύμβαση πρακτόρευσης μπορεί να περιορίζεται το δικαίωμα του ασφαλιστικού πράκτορα να συνάπτει συμβάσεις πρακτόρευσης και με άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του μεσίτη ασφαλίσεων καθώς και με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή διευθυντή εκπροσώπου ασφαλιστικής επιχείρησης. Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του ασφαλιστικού πράκτορα είναι η έγγραφη στο επαγγελματικό επιμελητήριο καθώς και επιτυχούς δοκιμασίας σε διαγωνισμό της Τράπεζας της Ελλάδας, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω.

Μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων : Μεσίτης είναι το πρόσωπο το οποίο έχει ως έργο κατά εντολή του ασφαλιζόμενου, χωρίς να δεσμεύεται ως προς την επιλογή της ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης, έναντι προμήθειας που καταβάλλεται από τις ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, να φέρει σε επαφή ασφαλιζόμενους ή αντασφαλιζόμενους και ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, να προβαίνει σε όλες τις αναγκαίες προπαρασκευαστικές εργασίες για την σύναψη ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών συμβάσεων, να λαμβάνει την αποδοχή από την ασφαλιστική και αντασφαλιστική επιχείρηση και την έγκριση του ασφαλιζόμενου και να βοηθά κατά την διαχείριση και την εκτέλεσή τους, ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του κινδύνου. Ο μεσίτης ασφαλίσεων πρέπει να απολαμβάνει νομικής και οικονομικής ανεξαρτησίας έναντι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η ιδιότητα του μεσίτη ασφαλίσεων είναι ασυμβίβαστη με τις ιδιότητες των ασφαλιστικών πρακτόρων, των συνδεδεμένων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, διευθυντών ή εκπροσώπων κάποιας ασφαλιστικής επιχείρησης.

Ασφαλιστικός διαμεσολαβητής : Ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής είναι ο ελεύθερος επαγγελματίας που καλείται να αντιμετωπίσει έγκαιρα τα προβλήματα που δημιουργούνται και σχετίζονται με την επαγγελματική και επιχειρηματική του ευθύνη.

Πηγές

- **Βιβλιογραφία**

Ειδικά θέματα Λογιστικής και Ελεγκτικής Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων – Θεωρία, Ινστιτούτο Εκπαίδευσης Σώματος Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών, Νικόλαος Σπανός

Ιδιωτική ασφάλιση και οικονομική ανάπτυξη – Οι προοπτικές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, Μιλτιάδης Νεκτάριος

Καρβούνης Σ., Οικονομοτεχνικές Μελέτες : Μεθοδολογία, Τεχνικές και Θεωρία, Εκδόσεις : Αθ. Σταμούλη, Αθήνα 2000

Χυτήρης Λ., Διοίκηση ανθρώπινων πόρων, Εκδόσεις Interbooks, Αθήνα 2001

- **Διαδίκτυο**

<http://www.allianz.com.gr/>

<https://www.axa.gr/>

<http://www.ateinsurance.gr/>

<http://www.aigaion.gr/>

<http://www.atlantiki.gr/>

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

<http://www.cnpinsurancegreece.com/>

<http://das.gr/>

<http://www.eaee.gr>

<https://www.ethniki-asfalistiki.gr>

<http://www.ergohellas.gr/>

<http://www.europe-aega.gr/>

<https://www.europaikipisti.gr>
<http://www.eulerhermes.com/>
<http://www.eurolife.gr/>
<http://www.interasco.gr/>
<http://www.interlife.gr/>
<http://www.inlife.com.gr/>
<http://www.interamerican.gr/>
<http://www.groupama.gr/>
<http://www.generaligr/main/index.php?lang=el>
<http://www.insurancejournal.com/>
<http://www.metlife.gr/>
<http://www.minetta.gr/>
<http://www.mapfre-asistencia.com/>
<http://www.np-insurance.gr/>
<http://www.personal-insurance.gr/>
<https://www.orizonins.gr/>
<http://www.syneteristiki.gr/>
<http://www.ydrogios.gr/web/>