



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**

**ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ**



**ΤΕΙ  
ΠΕΙΡΑΙΑ**

**ΨΑΡΟΓΙΑΝΝΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ**

**BANCASSURANCE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

Διπλωματική Εργασία για την απόκτηση  
Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης

Πειραιάς, 2012



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

**ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ**



**ΤΕΙ  
ΠΕΙΡΑΙΑ**

**ΨΑΡΟΓΙΑΝΝΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ**

**BANCASSURANCE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

*Επιβλέπων:*

*Καθηγητής Παπαηλίας Θεόδωρος  
Πανεπιστήμιο Πειραιώς*

**Διπλωματική Εργασία για την απόκτηση  
Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης  
στη Διοίκηση της Υγείας**

**Πειραιάς, 2012**



**UNIVERSITY  
PIRAEUS**

**COURSE OF POSTGRADUATE  
STUDIES**

**ADMINISTRATION OF HEALTH**



**TEI OF  
PIRAEUS**

**PSAROGIANNI VASILIKI**

**BANCASSURANCE IN GREECE**

*Supervisor:  
Professor Papailias Theodoros  
University of Piraeus*

**Dissertation submitted for the Postgraduate Degree in  
“Health Management”**

**Piraeus, 2012**

## ***ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ***

Ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή κύριο ***Παπαηλία Θεόδωρο*** για την πολύτιμη βοήθεια και καθοδήγησή του στην εκπόνηση αυτής της εργασίας. Επίσης εκφράζω τις ευχαριστίες μου και την ευγνωμοσύνη μου στους γονείς μου – Ιωάννη και Κυριακή – και στον αδερφό μου – Ευθύμιο, για την αδιάκοπη ηθική και οικονομική συμπαράστασή τους. Τέλος, σε όλους εκείνους για την ποικίλης μορφής συμπαράστασή τους κατά την διάρκεια του μεταπτυχιακού προγράμματος.

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Τις τελευταίες δεκαετίες ο θεσμός του bancassurance αποτελεί μια από τις σημαντικότερες αλλαγές στον τραπεζικό ασφαλιστικό τομέα. Λόγω της δυσμενούς οικονομικής κατάστασης που επικρατεί τα τελευταία χρόνια η συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στην κοινωνία γίνεται ολοένα και πιο αισθητή, γεγονός που οδηγεί στην αύξηση των περιθωρίων στην ιδιωτική ασφάλιση και κατ'επέκταση στα περιθώρια κέρδους από τα ασφαλιστικά προϊόντα.

Για τους τραπεζικούς οργανισμούς τα ασφαλιστικά προϊόντα αποτελούν ένα νέο προϊόν που εξασφαλίζει με μικρή δαπάνη κεφαλαίου υψηλή απόδοση και κατ'επέκταση μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης και κερδοφορίας. Παράλληλα η σύναψη ασφαλιστικών προϊόντων μέσω τραπεζικού χώρου δημιουργεί μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τον πελάτη που αποτελεί βασικό ζητούμενο των τραπεζών αν ληφθεί υπόψη η πληθώρα των τραπεζικών οργανισμών αλλά και οι δημογραφικές μεταβολές που δεν υπόσχονται απεριόριστο νέο πελατολόγιο.

Επιπρόσθετα οι τραπεζικοί οργανισμοί μέσω της δραστηριοποίησης τους στον ασφαλιστικό χώρο αυξάνουν το περιθώριο κέρδους ανά πελάτη τους και ταυτόχρονα μέσω της επέκτασης σε νέους τομείς κερδοφορίας επιτυγχάνουν τη διασπορά των κινδύνων τους. Παράλληλα τα αναπτυγμένα δίκτυα των τραπεζών και η πλήρης ενημερωμένες βάσεις δεδομένων στοιχείων του πελατολογίου οδηγούν σε μείωση του χρόνου εξεύρεσης πελατών, σε μείωση του κόστους διανομής και στη δυνατότητα προσφοράς φθηνότερων και ελκυστικότερων ασφαλιστικών προϊόντων έναντι των ασφαλιστικών εταιρειών.

Παράλληλα η ταύτιση των ασφαλιστικών προϊόντων με το τραπεζικό σύστημα δημιουργεί μεγάλο αίσθημα ασφάλειας στο καταναλωτικό κοινό. Έτσι το κύρος των τραπεζών λειτουργεί ως επιχείρημα για τη σύναψη κυρίως συμβολαίων ζωής και παρουσίας των πελατών άρα και κατ'επέκταση αύξηση των πωλήσεων.

Στην Ελλάδα οι τραπεζικοί οργανισμοί αναγνωρίζοντας τα ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα, εισέρχονται στην ασφαλιστική αγορά κυρίως με τη δημιουργία θυγατρικών ασφαλιστικών εταιρειών που αποτελεί και τον καλύτερο τρόπο εισόδου διότι έχει τα καλύτερα λειτουργικά και οικονομικά αποτελέσματα.

Ωστόσο η προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω του τραπεζικού δικτύου αντιμετωπίζει κάποια σημαντικά μειονεκτήματα που εστιάζονται κυρίως όσον αφορά την προώθηση από το τραπεζικό προσωπικό.

Συγκεκριμένα η μη εξειδικευμένη γνώση και πιστοποίηση των τραπεζικών υπαλλήλων όσον αφορά την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών έχουν ως αποτέλεσμα την ελλιπή ενημέρωση του πελάτη για το προϊόν που συνάπτει

Παράλληλα το γεγονός ότι οι ασφαλιστικές υπηρεσίες δεν αποτελούν την κύρια εργασία των τραπεζικών υπαλλήλων και οι αμοιβές επί των πωλήσεων είναι χαμηλές οδηγούν σε μειωμένη συμμετοχή των υπαλλήλων στην προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων και στην έλλειψη προσωπικής σχέσης με τον ασφαλισμένο.

Τέλος βασικό μειονέκτημα αποτελεί το γεγονός ότι τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα είναι συγκεκριμένα και δεν υπάρχει δυνατότητα ευελιξίας και μετατροπή τους ανάλογα με τις ανάγκες του ασφαλισμένου .

Στην Ελλάδα οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν είναι υποχρεωμένες να δημοσιεύουν στατιστικά στοιχεία ανά δίκτυο διανομής, και η μέτρηση της συμμετοχής του bancassurance στην ασφαλιστική αγορά γίνεται κατά προσέγγιση με βάση τα στοιχεία ασφαλιστικής παραγωγής που δημοσιεύουν οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Στην Ευρώπη στις ασφαλίσεις ζωής το ποσοστό συμμετοχής του bancassurance κυμαίνεται στο 40% με 80% του συνόλου των ασφαλίσεων ενώ είναι πολύ μικρό στο κλάδο ζημιών με μέγιστο το 11%,(CEA Insurance in figures, November 2010) γεγονός που καταδεικνύει τα περιθώρια δραστηριοποίησης στο κλάδο ζημιών.

Στην Ελλάδα το ποσοστό αύξησης στις ασφαλίσεις ζωής μειώθηκε από το 2007 σε 8,27% έναντι 17,47% το 2006 , το 2008 παρουσίασε μείωση -0,95% και το 2009 παρουσίασε αύξηση 0.53%.(Ε.Α.Ε.Ε, Στατιστική Έκθεση 2009, Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα., Παραγωγή Ασφαλιστρών 2010 )

Αντίθετα στις ασφαλίσεις ζημιών παρουσιάζουν από το 2007 έως το 2009 αυξητική τάση με ρυθμό 4%-8% .(Ε.Α.Ε.Ε, Στατιστική Έκθεση 2009, Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα) που οφείλεται κυρίως στις ασφαλίσεις αστικής ευθύνης αυτοκινήτου. Ωστόσο το 2010 παρατηρούμε μειωμένη αύξηση σε ποσοστό 2,6% (Ε.Α.Ε.Ε , Παραγωγή Ασφαλιστρών 2010)

Τα τελευταία χρόνια οι τράπεζες περιόρισαν τις χορηγήσεις στεγαστικών δανείων και συρρίκνωσαν τη καταναλωτική πίστη , με αποτέλεσμα την μείωση της αγοράς σε ασφαλιστικά προϊόντα ζωής. Ωστόσο το bancassurance συνεχίζει να αποτελεί το βασικό παράγοντα ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς κυρίως λόγω του πελατολογίου της.

Λαμβάνοντας υπόψη τις εξελίξεις και τα προβλήματα της αγοράς τα επόμενα χρόνια τα προϊόντα του bancassurance θα πρέπει να επικεντρωθούν πέρα από τα δάνεια και τις επενδυτικές προτάσεις , σε νέες κατηγορίες ασφάλισης στις οποίες δεν έχει

επεκταθεί μέχρι σήμερα. Συγκεκριμένα στο κλάδο ζημιών και κυρίως στις ασφαλίσεις αστικής ευθύνης αυτοκινήτου και στο κλάδο υγείας καθώς οι ασφαλισμένοι λόγω των περικοπών των εισοδημάτων τους αναζητούν φθηνά προϊόντα εξωνοσοκομειακής κάλυψης από τα ολοκληρωμένα νοσοκομειακά προγράμματα υψηλού κόστους.

#### **Λέξεις – Κλειδιά**

Τραπεζοασφαλιση, κλάδος ασφάλισης ζωής , κλάδος ασφάλισης ζημιών,

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

**PSAROGIANNI VASILIKI**  
**BANCASSURANCE IN GREECE**

**Dissertation submitted for the Postgraduate Degree in**  
**“Health Management”**

*Supervisor: Papailias Theodoros, Professor of University of Piraeus*

**ABSTRACT**

During the last few decades, the introduction of bancassurance has become one of the most important changes in the bank insurance sector. Due to the recent adverse financial situation, the contribution of private insurance in the greater society is becoming increasingly felt and is leading to an increase of profit margins in the private insurance sector and to a greater extent that of the profit margins resulting from insurance products.

Private insurance products constitute a new product type for banks, designed to offer high returns and profitability growth contributions with a relative low capital expenditure. In addition, the provision and sale of private insurance products from within the banking sector, enables banks to form long term relationships of trust with clients. Such relationships are a key requirement considering the large number of competing banks and the demographic changes which restrict the growth of client portfolios.

Furthermore, banks that choose to expand their operations in the private insurance sector can increase their per customer profit margin and at the same time leverage their overall business risk. Additional potential benefits stem from the banks' established distribution networks and efficient customer portfolio management, which allow for lower distribution cost and the capability of offering insurance products at more competitive prices as compared to insurance companies.

Customers perception of insurance products as closely related to the broader banking system can create a strong sense of security when these products are indeed supplied by banks instead of insurance companies. A bank's prestige and social standing can serve as to strengthen customers' purchase intention towards life insurance and private asset insurance products further contributing to the bottom line.

The bank organisations in Greece, through acknowledging their competitive



advantages, immerse in the insurance market predominantly through the creation of subsidiary insurance companies; this appears to be the best way as it presents to have the most favourable functional and financial results.

However, the promotion of insurance products through the bank network presents some significant disadvantages that are particularly specific and relevant to the bank's employee force.

More specifically, the fact that bank employees are in lack of specialised knowledge and certification, in relation to the delivery of insurance services results in the customer's insufficient informing in relation to the products on offer.

Additionally, the fact that the provision of insurance services is not the main duty and responsibility of the bank employees coupled by the low salaries or bonuses received, results in the decreased interest, on behalf of such employees in promoting insurance products and thus the lack of a personal relationship with the customer.

Finally, a major disadvantage appears to be the fact that the bank insurance products are specific and therefore do not allow the possibility for flexibility and change, in accordance to the customer's needs.

Insurance companies in Greece are not obliged to publish statistical data relevant to each distribution channel; therefore the bancassurance share in the insurance market is calculated approximately based on data of the insurance production as published by insurance companies.

The percentage of bancassurance participation in life insurance contracts in Europe ranges between 40% and 80%, among the whole sum of insurances whereas this percentage is very small on the non life insurance sector (the maximum appears to be 11%, CEA Insurance in figures, November 2010); this demonstrates the margins of participation in the non life insurance sector.

The increased percentage of life insurances in Greece has decreased since 2007 to 8,27% in contrast to 17,47% in 2006; in 2008 it has presented a decrease of 0.95% and in 2009 there was an increase of 0.53% (E.A.E.E, Στατιστική Έκθεση 2009, Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα., Παραγωγή Ασφαλιστών 2010 ).

On the contrary, the non life insurances present an increase tendency between 2007 and 2009, with a pace of 4%-8%. (E.A.E.E, Στατιστική Έκθεση 2009, Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα), which is primarily due to the car insurances. However, a limited increase is observed in 2010, the percentage of which is 2,6% (E.A.E.E , Παραγωγή Ασφαλιστών 2010).

During the last few years banks have limited the provision of mortgages and customer credit, resulting in the decreased market for life insurance products. However, bancassurance continues to be the major sector in the insurance market due to its customers.

When considering the various challenges and problems faced by the market in the years to come, the bancassurance products shall concentrate not only on loans and investment proposals but also in new insurance categories that are not included up to date. More specifically, the non life insurance sector and those related to car insurances, as well as the health insurance sector, given that those insured are facing income cuts and are seeking for products that are affordable, in relation to covering health costs.

**Key-words**

**Bancassurance, Life insurance sector, Non life insurance sector**

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b>	<b>1</b>
<hr/>	
<b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1</u></b>	
<b>BANCASSURANCE-ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗΣ</b>	<b>2</b>
<b>1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ BANCASSURANCE</b>	<b>2</b>
<b>1.2 ΟΡΙΣΜΟΣ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ</b>	<b>2</b>
<b>1.3 ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗ-ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΣΤΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ</b>	<b>3</b>
<hr/>	
<b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2</u></b>	
<b>ΛΟΓΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ BANCASSURANCE</b>	<b>6</b>
<hr/>	
<b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3</u></b>	
<b>ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ</b>	<b>9</b>
<b>3.1 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ BROKER Ή ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ</b>	<b>9</b>
<b>3.2 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΑ</b>	<b>9</b>
<b>3.3 ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ</b>	<b>10</b>
<b>3.4 ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ</b>	<b>10</b>
<b>3.5 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΘΥΓΑΤΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ</b>	<b>10</b>
<hr/>	
<b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4</u></b>	
<b>ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ BANCASSURANCE</b>	<b>12</b>
<b>4.1 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ</b>	<b>12</b>
<b>4.2 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ</b>	<b>13</b>
<b>4.2.1 Ενδογενή Και Εξωγενή</b>	<b>13</b>
<b>4.2.2 Συμπληρωματικά Ενσωματωμένα Και Ανεξάρτητα</b>	<b>13</b>
<b>4.2.3 Ενδοανταγωνιστικά</b>	<b>15</b>
<b>4.2.4 Ατομικά Και Ομαδικά</b>	<b>15</b>
<b>4.2.5 Ζωής -Υγείας- Κατά Ζημιών</b>	<b>16</b>
<b>4.2.6 Προωθούμενα Και Ζητούμενα</b>	<b>16</b>
<b>4.2.7 Κοινά Επενδυτικά Και Αυτόνομα</b>	<b>16</b>
<b>4.3 ΕΙΔΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ</b>	<b>17</b>
<hr/>	
<b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5</u></b>	
<b>ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ BANCASSURANCE</b>	<b>19</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6**

<b>ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ BANCASSURANCE</b>	<b>21</b>
-------------------------------------	-----------

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7**

<b>ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b>	<b>25</b>
--------------------------------------	-----------

<b>7.1 ΣΥΜΒΟΛΗ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗ ΚΟΙΝΩΝΙΑ</b>	<b>25</b>
--	-----------

<b>7.2 Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b>	<b>26</b>
--	-----------

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8**

<b>ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΩΝ</b>	<b>35</b>
--	-----------

<b>8.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b>	<b>35</b>
---------------------	-----------

<b>8.2 ΣΚΟΠΟΣ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ</b>	<b>36</b>
--	-----------

<b>8.3 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ</b>	<b>37</b>
--------------------------------	-----------

<b>8.4 ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ</b>	<b>38</b>
-------------------------------	-----------

<b>8.4.1 Δημογραφικά Χαρακτηριστικά</b>	<b>38</b>
---	-----------

<b>8.4.2 Σύναψη Ιδιωτικής Ασφάλισης</b>	<b>44</b>
---	-----------

<b>8.4.3 Οργανισμός Σύναψης Ασφαλιστήριου Συμβολαίου</b>	<b>47</b>
--	-----------

<b>8.4.4 Ενημέρωση Για Ιδιωτική Ασφάλιση</b>	<b>51</b>
--	-----------

<b>8.4.5 Οικονομική Πορεία Οργανισμού</b>	<b>52</b>
---	-----------

<b>8.4.6 Χρηματικό Ποσό Διάθεσης Για Ιδιωτική Ασφάλιση</b>	<b>53</b>
--	-----------

<b>8.4.7 Βαθμός Επιβάρυνσης Οικογενειακού Προϋπολογισμού</b>	<b>53</b>
--	-----------

<b>8.4.8 Αγορά Νέου Ασφαλιστικού Προϊόντος</b>	<b>54</b>
--	-----------

<b>8.4.9 Λόγοι Άρνησης Σύναψης Ιδιωτικής Ασφάλισης</b>	<b>55</b>
--	-----------

<b>8.4.10 Πρωταρχική Επιλογή Είδους Ασφάλισης</b>	<b>56</b>
---	-----------

<b>8.4.11 Αξιόπιστος Ασφαλιστικός Φορέας</b>	<b>57</b>
--	-----------

<b>8.4.12 Τραπεζικός Οργανισμός Έναντι Ασφαλιστικού Οργανισμού</b>	<b>58</b>
--	-----------

<b>8.4.13 Κύρια Τράπεζα Συνεργασίας Και Βαθμός Δραστηριοποίησης Σε Ασφαλιστικά Προϊόντα</b>	<b>62</b>
---	-----------

<b>8.4.14 Μέλλον Διατραπεζικής Αγοράς</b>	<b>65</b>
---	-----------

<b>8.4.15 Ιδιωτική Ασφάλιση Ως Είδος Ανάγκης ή Πολυτέλειας</b>	<b>66</b>
--	-----------

<b>8.5 ΕΥΡΗΜΑΤΑ</b>	<b>67</b>
---------------------	-----------

<b>8.6 ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ</b>	<b>69</b>
--------------------------------	-----------

<b>8.7 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ</b>	<b>69</b>
-------------------------	-----------

<b>8.8 ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ</b>	<b>70</b>
------------------------	-----------

<b>ΕΠΙΛΟΓΟΣ</b>	<b>71</b>
-----------------	-----------

<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ</b>	<b>73</b>
------------------	-----------

<b>ΠΗΓΕΣ-ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ</b>	<b>78</b>
--------------------------------------	-----------

## ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ, ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b>	<b>28</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b>	<b>30</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3</b> <b>ΦΥΛΟ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ</b>	<b>38</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4</b> <b>ΗΛΙΚΙΑ</b>	<b>39</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5</b> <b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΙΔΙΩΝ</b>	<b>40</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6</b> <b>ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ</b>	<b>41</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7</b> <b>ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ</b>	<b>42</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 8</b> <b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ</b>	<b>43</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 9</b> <b>ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ</b>	<b>43</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 10</b> <b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ</b>	<b>44</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 11</b> <b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟ ΔΕΙΓΜΑ</b>	<b>45</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 12</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>46</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 13</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΟΥ</b>	<b>47</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 14</b> <b>ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>48</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 15</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ</b>	<b>49</b>

<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 16</b>	
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΟΥ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ</b>	<b>50</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 17</b>	
<b>ΠΡΩΤΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΣΥΝΑΨΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>52</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 18</b>	
<b>ΕΤΗΣΙΕΣ ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ ΓΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ</b>	<b>53</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 19</b>	
<b>ΒΑΘΜΟΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΙΣΦΟΡΩΝ ΣΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ</b>	<b>54</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 20</b>	
<b>ΑΓΟΡΑ ΝΕΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ</b>	<b>55</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21</b>	
<b>ΚΥΡΙΟΣ ΛΟΓΟΣ ΜΗ ΣΥΝΑΨΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>56</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 22</b>	
<b>ΠΡΩΤΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΙΔΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>57</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 23</b>	
<b>ΑΞΙΟΠΙΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΦΟΡΕΑΣ</b>	<b>58</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24</b>	
<b>ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΣΥΜΒΟΥΛΟ</b>	<b>59</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 25</b>	
<b>ΕΥΚΟΛΙΑ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ</b>	<b>59</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 26</b>	
<b>ΓΡΗΓΟΡΟΤΕΡΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ</b>	<b>60</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 27</b>	
<b>ΒΑΘΜΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ</b>	<b>60</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 28</b>	
<b>ΠΡΟΘΥΜΙΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ</b>	<b>60</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 29</b>	
<b>ΕΥΕΛΙΞΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ</b>	<b>61</b>
<hr/>	
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 30</b>	
<b>ΧΑΜΗΛΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>61</b>
<hr/>	

<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 31</b> <b>ΣΥΧΝΟΤΕΡΗ ΕΠΑΦΗ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ</b>	<b>61</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 32</b> <b>ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΣΤΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ</b>	<b>62</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 33</b> <b>ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ</b>	<b>62</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 34</b> <b>ΚΥΡΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ</b>	<b>63</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 35</b> <b>ΒΑΘΜΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ</b>	<b>65</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 36</b> <b>ΜΕΛΛΟΝ ΔΙΑΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ</b>	<b>66</b>
<b>ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 37</b> <b>ΣΥΝΑΨΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>67</b>

<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 1</b> <b>ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΟΣΚΤΗΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ</b> <b>ΕΥΡΩΠΗ – 2008</b>	<b>22</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 2</b> <b>ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΟΣΚΤΗΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ</b> <b>ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ - 2008</b>	<b>23</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 3</b> <b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b> <b>(σε εκατομμύρια ευρώ)</b>	<b>27</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 4</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b> <b>(σε εκατομμύρια ευρώ)</b>	<b>28</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 5</b> <b>ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>	<b>29</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 6</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b> <b>(σε εκατομμύρια ευρώ)</b>	<b>30</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 7</b> <b>ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΕΠΙ ΤΟΥ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟΥ</b> <b>ΕΓΧΩΡΙΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ</b>	<b>31</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 8</b> <b>ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΕΠΙ ΤΟΥ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟΥ</b> <b>ΕΓΧΩΡΙΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ</b>	<b>32</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 9</b> <b>ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ</b>	<b>33</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 10</b> <b>ΦΥΛΟ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ</b>	<b>38</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 11</b> <b>ΗΛΙΚΙΑ</b>	<b>39</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 12</b> <b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΙΔΙΩΝ</b>	<b>40</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 13</b> <b>ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ</b>	<b>40</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 14</b> <b>ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ</b>	<b>41</b>



<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 15</b> <b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ</b>	<b>42</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 16</b> <b>ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ</b>	<b>43</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 17</b> <b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ</b>	<b>44</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 18</b> <b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ</b>	<b>45</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 19</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>46</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 20</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΟΥ</b>	<b>47</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 21</b> <b>ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>48</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 22</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ</b>	<b>49</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 23</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΟΥ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ</b>	<b>50</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 24</b> <b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΣΥΝΑΨΗ</b> <b>ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ</b>	<b>51</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 25</b> <b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΡΟΣΩΠΟΥ ΚΑΙ ΣΥΝΑΨΗ</b> <b>ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ</b>	<b>51</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 26</b> <b>ΠΡΩΤΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΣΥΝΑΨΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ</b> <b>ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>52</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 27</b> <b>ΕΤΗΣΙΕΣ ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ ΓΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ</b>	<b>53</b>
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 28</b> <b>ΒΑΘΜΟΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΙΣΦΟΡΩΝ</b> <b>ΣΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ</b>	<b>54</b>

<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 29</b>	
<b>ΑΓΟΡΑ ΝΕΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ</b>	<b>55</b>
<hr/>	
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 30</b>	
<b>ΚΥΡΙΟΣ ΛΟΓΟΣ ΜΗ ΣΥΝΑΨΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>56</b>
<hr/>	
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 31</b>	
<b>ΠΡΩΤΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΙΔΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>57</b>
<hr/>	
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 32</b>	
<b>ΑΞΙΟΠΙΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΦΟΡΕΑΣ</b>	<b>58</b>
<hr/>	
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 33</b>	
<b>ΚΥΡΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ</b>	<b>63</b>
<hr/>	
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 34</b>	
<b>ΒΑΘΜΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ</b>	<b>64</b>
<hr/>	
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 35</b>	
<b>ΜΕΛΛΟΝ ΔΙΑΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ</b>	<b>65</b>
<hr/>	
<b>ΠΙΝΑΚΑΣ 36</b>	
<b>ΣΥΝΑΨΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>66</b>
<hr/>	

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σε μια εποχή που χαρακτηρίζεται από την ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας και την παγκοσμιοποίηση της οικονομίας, το bancassurance έχει σηματοδοτήσει την κατάργηση των συνόρων μεταξύ των τραπεζών και των ασφαλιστικών εταιρειών και αποτελεί τη σημαντικότερη εξέλιξη στο χώρο της παροχής των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Ο θεσμός του bancassurance είναι μια πραγματικότητα για την ελληνική αγορά.. Η συμμετοχή του στην ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών, όχι μόνο δεν αμφισβητείται πλέον, αλλά σε ορισμένους τομείς (επένδυσης- σύνταξης) είναι βέβαιη η επικράτησή του, ως κυρίαρχης πηγής νέων εργασιών.

Δεν νοείται πλέον η ανάπτυξη των εργασιών μιας ασφαλιστικής αγοράς χωρίς το συνυπολογισμό της παραγωγής του bancassurance παράλληλα με την δραστηριότητα των μεσιτών, των πρακτόρων, των ασφαλιστικών συμβούλων και τις κάθε μορφής εταιρικών δικτύων.

Τα κόστη πρόσκτησης και διαχείρισης και η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών αποτελούν πλέον θεμελιακούς παράγοντες ανάπτυξης ασφαλιστικών εργασιών και το bancassurance συμβάλει αποφασιστικά στην κατεύθυνση αυτή.

Στην παρούσα εργασία θα ορίσουμε τι ακριβώς σημαίνει ο όρος bancassurance. Θα αναφερθούμε στους συνδεδεμένους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και τις προϋποθέσεις για την λειτουργία τους.

Σε επόμενα κεφάλαια θα αναφερθούμε σε όλους τους λόγους που οδήγησαν στην ανάπτυξη του θεσμού αυτού, καθώς και στις στρατηγικές διείσδυσης στην ασφαλιστική αγορά. Στη συνέχεια θα παρουσιάσουμε τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα και τον τρόπο κατηγοριοποίησής τους με διάφορα κριτήρια.

Επιπρόσθετα θα αναφερθούμε στην ιδιωτική ασφάλιση και τα μερίδια αγοράς όσο αφορά τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα, δίνοντας με τον τρόπο αυτό το στίγμα για τα περιθώρια ανάπτυξης στον χώρο αυτό. Θα αναφερθούμε στα πλεονεκτήματα που αποτελούν τις κύριες αιτίες ανάπτυξης του, αλλά και τις αδυναμίες του bancassurance που πρέπει να ληφθούν υπόψη για περαιτέρω βελτίωση.

Τέλος, θα παρουσιάσουμε τα αποτελέσματα έρευνας που πραγματοποιήθηκε για την ιδιωτική ασφάλιση και τη δραστηριοποίηση των τραπεζών στην ασφαλιστική αγορά.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

### **BANCASSURANCE–ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗΣ**

#### **1.1 Ορισμός Bancassurance**

Από τις δεκαετίες του 1980 μία από τις σημαντικότερες αλλαγές στο Τραπεζο-Ασφαλιστικό- Χρηματοοικονομικό τομέα είναι η εμφάνιση του Bancassurance.

Ο όρος Bancassurance επινοήθηκε στην Γαλλία και σημαίνει πώληση των ασφαλιστικών προϊόντων ζωής και συντάξεως από τις τράπεζες μέσω των δικών τους δικτύων διανομής. Στο βιβλίο “ Bancassurance in Practice” του Βιολάρη ως ορισμός δίνεται η διάθεση των ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών διαμέσου ενός κοινού καναλιού διανομής ή προς την ίδια πηγή πελατών”.( Ε.Τσικογιαννόπουλος, Η επιστήμη, η τέχνη και η πρακτική του πελατοκεντρικού Bancassurance. Εκδόσεις Αθ.Σταμούλης ,Αθήνα 1999,σελ 31)

Στην πράξη οι Τράπεζες ασκούν διαμεσολαβητική δραστηριότητα στη σύναψη ασφαλίσεων. Ως ασφαλιστική διαμεσολάβηση νοείται κάθε δραστηριότητα είτε παρουσίασης πρότασης, παροχής προπαρασκευαστικών εργασιών για την σύναψη συμβάσεων ασφάλισης ή σύναψης αυτών ή παροχής συνδρομής κατά την διαχείριση και την εκτέλεση των εν λόγω συμβάσεων ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιστικού κινδύνου. Με άλλα λόγια οι τράπεζες είναι συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

#### **1.2 Ορισμός συνδεδεμένου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.**

Με τον όρο συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής νοείται κάθε πρόσωπο φυσικό ή νομικό, που ασκεί δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης εξ ονόματος και για λογαριασμό ασφαλιστικής επιχείρησης ή περισσότερων της μιας ασφαλιστικών επιχειρήσεων, εφόσον τα σχετικά ασφαλιστικά προϊόντα δεν είναι ανταγωνιστικά μεταξύ τους. Δεν εισπράττει ασφάλιστρα ή ποσά που προορίζονται για τον πελάτη και ενεργεί υπό την ευθύνη των εν λόγω ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τα προϊόντα που αφορά κάθε μία από αυτές. (Νικόλαος Αριστ.Κλήμης Bancassurance Εκδόσεις Νίκος Κλήμης ,Αθήνα 2009,σελ 101)

Ο συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής εμφανίζεται με δύο μορφές ανάλογα με το αν η ασφαλιστική διαμεσολάβηση αποτελεί την κύρια επαγγελματική του

δραστηριότητα ή αν αποτελεί συμπλήρωμα των αγαθών ή υπηρεσιών που παρέχονται στο πλαίσιο της κύριας απασχόλησής του.

Τέλος σύμφωνα με την Υ.Α Κ3-8010/8/8/2007, όποιος ασκεί την ασφαλιστική διαμεσολάβηση ως παρεπόμενη της κύριας δραστηριότητάς του εγγράφεται υποχρεωτικά στο επαγγελματικό επιμελητήριο ως Συνδεδεμένος Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής και απαλλάσσεται από την υποχρέωση ασφάλισης αστικής ευθύνης που απαιτείται για τους ασφαλιστές αφού λειτουργεί υπό την πλήρη κάλυψη της ασφαλιστικής επιχείρησης. Στην κατηγορία αυτή εμπίπτουν και οι τράπεζες.

### **1.3 Εγγραφή Συνδεδεμένου Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή - Τράπεζας στο Επιμελητήριο.**

Η εγγραφή γίνεται σε ειδική μερίδα του Μητρώου των Συνδεδεμένων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου και όπως ορίζει το Π.Δ 190/2006 και η Υ.Α.Κ3-8010/8/8/2007 απαιτείται :

#### **➤ Ορισμός υπεύθυνου προσώπου της διοίκησης για την διαμεσολάβηση.**

Θα πρέπει να οριστεί με απόφαση του αρμόδιου οργάνου της διοίκησης του νομικού προσώπου (π.χ. το Διοικητικό Συμβούλιο για τις τράπεζες ή ανώνυμες εταιρίες), το φυσικό (ή τα φυσικά πρόσωπα) που θα ευθύνεται για την πραγματική διοίκηση των διαμεσολαβητικών δραστηριοτήτων και θα είναι υπεύθυνο για τις δραστηριότητες της διαμεσολάβησης. Το πρόσωπο αυτό αρκεί να είναι ειδικά εξουσιοδοτημένο και δεν απαιτείται να είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου. Στο Επιμελητήριο απαιτείται να κοινοποιηθεί επικυρωμένο αντίγραφο της πιο πάνω απόφασης και το όνομα του φυσικού προσώπου που ορίστηκε ως υπεύθυνο για τη διαμεσολάβηση καταχωρείται στο μητρώο του Επιμελητηρίου.

#### **➤ Πιστοποίηση του υπευθύνου για τη διαμεσολάβηση και έλεγχος καταλληλότητάς του.**

Για το πρόσωπο που θα οριστεί ως υπεύθυνο για τις δραστηριότητες της διαμεσολάβησης απαιτείται να προσκομισθούν στο Επιμελητήριο τα παρακάτω έγγραφα και δικαιολογητικά :

✓ Απολυτήριο Λυκείου ή εξατάξιου Γυμνασίου ή ισότιμου ή ισοδύναμο σχολείου της ημεδαπής ή αλλοδαπής.

✓ Υπεύθυνη δήλωση που βεβαιώνει ότι δεν έχει καταδικαστεί σε φυλάκιση τουλάχιστον 3 μηνών για έγκλημα κατά της περιουσίας η σχετιζόμενο με χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες και ειδικότερα για αισχροκέρδεια, απάτη, απιστία, δωροδοκία, δόλια

χρεοκοπία, εκβίαση, κλοπή, λαθρεμπορία, πλαστογραφία, υπεξαίρεση και κάθ' υποτροπή έκδοση ακάλυπτων επιταγών.

✓ Πιστοποιητικό που να βεβαιώνει ότι δεν έχει πτωχεύσει ή και αν έχει πτωχεύσει ότι έχει αποκατασταθεί.

✓ Πιστοποιητικό που να βεβαιώνει ότι δεν έχει υποβληθεί σε στερητική ή επικουρική δικαστική συμπαράσταση.

✓ Βεβαίωση επιτυχίας εξετάσεων που διενεργούνται από την Τεχνική Επιτροπή Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων στην ύλη για τους ασφαλιστικούς συμβούλους.

➤ **Πιστοποίηση των υπαλλήλων του νομικού προσώπου που συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση.**

Τουλάχιστον ένας υπάλληλος του υποκαταστήματος που συμμετέχει άμεσα στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση απαιτείται να κατέχει βεβαίωση επιτυχίας εξετάσεων από την Τεχνική Επιτροπή Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων στην ύλη που καθορίζεται ειδικά για τους υπαλλήλους. Σε κάθε περίπτωση προβλέπεται ότι, όσοι υπάλληλοι του υποκαταστήματος συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση θα πρέπει επίσης να κατέχουν την πιο πάνω βεβαίωση επιτυχίας στις εξετάσεις.

➤ **Βεβαίωση της ασφαλιστικής επιχείρησης που αναλαμβάνει την ευθύνη για τις ενέργειες του συνδεδεμένου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.**

Μία από τις καινοτομίες του Π.Δ 190/2006 ήταν ότι εισήγαγε την υποχρεωτική ασφάλιση της επαγγελματικής αστικής ευθύνης για όλους τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Από την υποχρέωση αυτή εξαιρούνται οι συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, με δεδομένο ότι εξ' ορισμού ενεργούν υπό την ευθύνη ασφαλιστικής επιχείρησης. Έτσι, για την εγγραφή τους δεν απαιτείται ασφαλιστήριο επαγγελματικής αστικής ευθύνης, εφόσον προσκομισθεί στο Επιμελητήριο βεβαίωση της ασφαλιστικής επιχείρησης εξ' ονόματος της οποίας διαμεσολαβούν, με την οποία αυτή αναλαμβάνει πλήρως την ευθύνη για τις ενέργειές τους.

Μετά την εγγραφή στο Επιμελητήριο, τόσο ο συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής όσο και η ασφαλιστική επιχείρηση, για λογαριασμό της οποίας διαμεσολαβεί, θα πρέπει να ενημερώνουν το Μητρώο του Επιμελητηρίου για οποιαδήποτε αλλαγή στη δραστηριότητά τους, όπως για παράδειγμα στην περίπτωση διακοπής συνεργασίας ή έναρξης νέας.

Τέλος, μετά την εγγραφή προβλέπεται η έκδοση δελτίου ταυτότητας στο οποίο αναφέρεται η διάρκεια ισχύος του, η επωνυμία του νομικού προσώπου, η διεύθυνσή

του, ο αριθμός μητρώου, το όνομα του υπεύθυνου φυσικού προσώπου για την δραστηριότητα της διαμεσολάβησης. Τόσο το φυσικό πρόσωπο που έχει οριστεί υπεύθυνο όσο και οι υπάλληλοι δεν εγγράφονται ατομικά στο Επιμελητήριο, οπότε και δεν διαθέτουν ατομικό δελτίο ταυτότητας ως διαμεσολαβητές. Το δελτίο ταυτότητας εκδίδεται στο όνομα του νομικού προσώπου που έχει εγγραφεί ως ασφαλιστικός διαμεσολαβητής.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

### ΛΟΓΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ BANCASSURANCE

Ποικίλουν οι λόγοι που οδήγησαν στην διείσδυση των τραπεζών στις ασφαλιστικές εργασίες και την ανάπτυξη και επιτυχία των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών. Συγκριτικά πλεονεκτήματα των τραπεζών έναντι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων οδήγησαν στην ανάληψη νέων ευκαιριών πωλήσεων και το bancassurance. Μερικές από τις αιτίες που οδήγησαν στο bancassurance είναι οι ακόλουθες:

➤ **Η πίεση στα περιθώρια κέρδους των τραπεζών.**

Ο κορεσμός από πλευράς ανάπτυξης των τραπεζικών εργασιών και η παράλληλη μείωση των κερδών οδήγησαν στην αναζήτηση νέων συναφών προϊόντων. Τα ασφαλιστικά προϊόντα υπόσχονται μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης, ποικιλίας και κέρδους. Το bancassurance αποτελεί μια νέα περιοχή υψηλής κερδοφορίας των τραπεζών με μικρή ή μηδενική κεφαλαιουχική δαπάνη. Μικρή δαπάνη κεφαλαίου όμως σημαίνει υψηλή απόδοση ιδίων κεφαλαίων.

➤ **Η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας στις τραπεζικές εργασίες και συναλλαγές.**

Οι νέοι τρόποι μάρκετινγκ και πωλήσεων και το πελατολόγιο των τραπεζών δίνουν ένα σημαντικό πλεονέκτημα στις τράπεζες για την προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων. Άλλωστε η ανάπτυξη της τεχνολογίας στις συναλλαγές (e-banking, phone-banking, atm, aps) αποδεδειγμένα ένα μεγάλο μέρος του προσωπικού που μπορεί να αξιοποιηθεί αποδοτικά στην προώθηση προϊόντων ασφάλισης.

➤ **Η δυνατότητα παροχής στον πελάτη ενιαίας εξυπηρέτησης. (one stop customer service).**

Η τράπεζα αποκτά ανταγωνιστικό πλεονέκτημα όταν και με την παροχή ασφαλιστικών προϊόντων, καταφέρνει τον πλήρη χρηματοοικονομικό σχεδιασμό για τον πελάτη της κάτω από την ίδια στέγη. Για τον καταναλωτή αυτό σημαίνει λιγότερο κόπο και χρόνο, γεγονός που σίγουρα προτιμά.

➤ **Οι δημογραφικές αλλαγές .**

Οι δημογραφικές μεταβολές (συνεχής μείωση του ρυθμού αύξησης του πληθυσμού) δεν υπόσχονται απεριόριστα νέα πελατολόγια. Η αναζήτηση νέων προϊόντων αποτελεί ένα τρόπο κάλυψης της αδυναμίας ύπαρξης σημαντικά περισσότερων πελατών.



➤ **Η αύξηση περιθωρίου κέρδους ανά πελάτη.**

Όσο μεγαλύτερη είναι η ποικιλία των προϊόντων που κάθε πελάτης μπορεί να αγοράσει, τόσο αυξάνει και η κερδοφορία ανά πελάτη.

➤ **Η διασπορά του κινδύνου.**

Με την επέκταση σε νέους, διαφορετικούς τομείς κερδοφορίας, η τράπεζα πετυχαίνει την διαφοροποίηση των κινδύνων της.

➤ **Η ύπαρξη έτοιμου πελατολογίου με ουσιαστικές πληροφορίες.**

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η ασφάλιση αποτελεί πλέον μια άμεση ανάγκη στη συνείδηση του καταναλωτή, οι τράπεζες ως ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές είναι σε θέση μέσω του πελατολογίου τους με πλήρη δημογραφικά και άλλα στοιχεία (π.χ. οικονομική επιφάνεια, μέλη οικογένειας, επαγγελματική δραστηριότητα) να διερευνήσουν και να προτείνουν το κατάλληλο προϊόν στον πελάτη. Αυτό συνεπάγεται λιγότερο χρόνο για την διερεύνηση του πελάτη, μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχημένης πώλησης καθώς και περιθώριο για μαζικές πωλήσεις.

➤ **Τα συνεργικά οφέλη στο κόστος.**

Κάθε επιχείρηση έχει σαν στόχο την αύξηση των κερδών της. Η μείωση του κόστους αποτελεί ένα τρόπο αύξησης των κερδών. Με το bancassurance το κόστος μειώνεται σε δύο τομείς, στα γενικά έξοδα των μονάδων του δικτύου και στο κόστος των αμοιβών και των κινήτρων πωλήσεων.

➤ **Τα συνεργατικά οφέλη στην παραγωγικότητα .**

Μέσω του bancassurance επιτυγχάνεται μεγαλύτερη παραγωγή και μεγαλύτερη απόδοση στην επένδυση από την ενιαία επιχειρηματική δράση δυο τομέων (χρηματοοικονομικού και ασφαλιστικού) από ότι αν ήταν αυτόνομες μονάδες. Παράδειγμα τέτοιας συνέργιας, η λήψη καταναλωτικού δανείου από πελάτη μαζί με ασφάλεια ζωής και αποπληρωμής του δανείου.

➤ **Η ενίσχυση της πίστης των πελατών.**

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες είναι η κινητικότητα των πελατών. Έχει παρατηρηθεί ότι οι πελάτες οι οποίοι έχουν αγοράσει ένα ή δύο προϊόντα της Τράπεζας μπορούν εύκολα να μετακινηθούν σε άλλη Τράπεζα, μέσα στα πλαίσια προσφορών, ενώ αντίθετα πελάτες με περισσότερα προϊόντα και κυρίως με ποικιλία προϊόντων και όχι μόνο με κλασικά τραπεζικά προϊόντα μετακινούνται δυσκολότερα. Μέσα λοιπόν στα πλαίσια του bancassurance η διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων, κυρίως επενδυτικών συμβάλλει τα μέγιστα στην συγκράτηση των πελατών και στην εξυπηρέτηση ευρύτερων χρηματοοικονομικών αναγκών. Αν

ληφθεί υπόψη ότι τα ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής έχουν ελάχιστο χρόνο διάρκειας την δεκαετία, αυτό συνεπάγεται τη δημιουργία μακροχρόνιας σχέσης με τους πελάτες. Μέσω λοιπόν των ασφαλιστικών προϊόντων η τράπεζα μπορεί να διασφαλίσει, να διατηρήσει και να επεκτείνει την πελατεία της δημιουργώντας μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης.

➤ **Το μειωμένο κόστος διανομής και ασφαλίσεων**

Περίπου το 80% του χρόνου ενός αντιπροσώπου πωλήσεων δαπανάται στην προσπάθεια αναζήτησης του σωστού πελάτη, γεγονός που μειώνει την παραγωγικότητα στο παραδοσιακό σύστημα πωλήσεων. Από την άλλη πλευρά η τράπεζα έχει ένα πολύ φθινό και παραγωγικό σύστημα διανομής για τις ασφαλιστικές εταιρείες, αφού λόγω του πελατολογίου της δεν δαπανάται χρόνος για την αναζήτηση πελατών. Επιπλέον λόγω της έτοιμης αγοράς και της μείωσης του κόστους διανομής είναι εφικτή η προσφορά φθινοτέρων ασφαλίσεων και η προσφορά ελκυστικότερων προϊόντων.

➤ **Το κύρος των τραπεζών**

Η αξιοπιστία και το κύρος των τραπεζών αποτελούν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων, αφού λειτουργεί ως σαν επιπλέον επιχειρήμα για να πειστεί ο πελάτης για την σύναψη συμβολαίου ζωής ή περιουσίας.

➤ **Η καλύτερη ανθεκτικότητα των προϊόντων.**

Τέλος, οι τράπεζες μπορούν μέσω των τραπεζικών συναλλαγών να εξασφαλίσουν τις καταβολές των ασφαλίσεων μέσω χρεωστικών διακανονισμών (π.χ. πάγιες εντολές) Έτσι μειώνεται η πιθανότητα ακύρωσης συμβολαίου λόγω της μη εμπρόθεσμης πληρωμής των ασφαλίσεων.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

### ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΔΙΕΙΣΔΥΣΗΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Υπάρχουν πέντε βασικοί εναλλακτικοί τρόποι με τους οποίους οι τραπεζικοί οργανισμοί μπορούν να εισέλθουν στην αγορά ασφαλιστικών προϊόντων. Θα αναφερθούμε στους τρόπους αυτούς καθώς και ενδεικτικά στα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που κάθε ένας από αυτούς παρουσιάζει. Ειδικότερα :

#### **3.1 Δημιουργία broker ή πρακτορείου.**

Η τράπεζα δημιουργεί θυγατρική εταιρεία πρακτόρευσης ή broker και με τον τρόπο αυτό αντιπροσωπεύει και πουλά προϊόντα άλλων ασφαλιστικών επιχειρήσεων έναντι προμήθειας, αξιοποιώντας το πελατολόγιο και το δίκτυο διανομής της. Σε αυτή την περίπτωση η τράπεζα επιτυγχάνει την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων χωρίς να απαιτείται επένδυση κεφαλαίων ή τεχνογνωσία, αποκτά το know-how και πουλάει σε όποια αγορά επιλέξει προϊόντα που φαίνονται στο όνομά της (η ασφαλιστική επιχείρηση αναγράφεται μέσα στο συμβόλαιο). Ωστόσο διατρέχει το κίνδυνο σε περίπτωση κακού χειρισμού της ασφαλιστικής να δυσφημιστεί η ίδια. Παράλληλα δεν έχει κατάλληλο εκπαιδευμένο δίκτυο και δεν έχει τη δυνατότητα σχεδιασμού τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων.

#### **3.2 Στρατηγική κοινοπραξία.**

Στην περίπτωση αυτή έχουμε την αποκλειστική συνεργασία μεταξύ τράπεζας και ασφαλιστικής με αμοιβαίο συμφέρον, αξιοποιώντας η μία το δίκτυο διανομής και η άλλη τα προϊόντα της άλλης. Και εδώ η τράπεζα επιτυγχάνει την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων χωρίς να απαιτείται τεχνογνωσία, αποκτά το know-how και μπορεί και χρησιμοποιεί το έμπειρο και καλά εκπαιδευμένο δίκτυο πωλήσεων της ασφαλιστικής. Υπάρχει όμως ο κίνδυνος δυσφήμισης της τράπεζας είτε λόγω κακού χειρισμού της ασφαλιστικής εταιρείας είτε λόγω κακού χειρισμού του πελάτη από το δίκτυο ή τον ασφαλιστή.

### **3.3 Συνεργασία**

Δημιουργείται μια πιο στενή και ελεγχόμενη συνεργασία μεταξύ τράπεζας και ασφαλιστικής αγοράζοντας η μία μετοχές της άλλης. Κάθε μία ασκεί επιρροή στις αποφάσεις της άλλης και μπορεί να αξιοποιήσει το δίκτυο διανομής και προϊόντων της. Στην περίπτωση αυτή υπάρχει αμφίπλευρη δυνατότητα επιρροής, γνωρίζουν ο κάθε ένας την στρατηγική του άλλου και τα τραπεζικά προϊόντα προωθούνται και μέσω του ασφαλιστικού δικτύου. Στην συνεργασία αυτή είναι δύσκολη η αποδέσμευση σε περίπτωση αποτυχίας, ενώ δημιουργούνται πολλές προστριβές όσον αφορά την παροχή κινήτρων στα δυο δίκτυα. Επιπλέον απαιτείται πολύ χρόνος για την δημιουργία κοινής νοοτροπίας στα δίκτυα των μερών και απαιτείται συνεχής και υψηλού κόστους εκπαίδευση των δύο δικτύων διανομής.

### **3.4 Συγχώνευση**

Επιτυγχάνεται η πλήρης ενοποίηση των τραπεζικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών είτε μέσω της συγχώνευσης είτε με την αγορά της μίας από την άλλη, δημιουργώντας με τον τρόπο αυτό ένα ενιαίο όμιλο. Δίνεται πλέον η δυνατότητα σχεδιασμού προϊόντων εφόσον υπάρχει η τεχνογνωσία και υπάρχει ενιαία στρατηγική και όραμα. Απαιτείται βέβαια η επένδυση κεφαλαίων καθώς και μια πληθώρα γραφειοκρατικών, μηχανογραφικών, οργανωτικών και διαφημιστικών αναπροσαρμογών. Επιπρόσθετα είναι αναγκαία η επέλευση μεγάλου χρονικού διαστήματος για την δημιουργία ενιαίας νοοτροπίας και κουλτούρας. Τέλος δημιουργείται ένα κλίμα ανασφάλειας στο ασφαλιστικό δίκτυο που πιθανό να οδηγήσει σε αποχώρηση στελεχών.

### **3.5 Δημιουργία θυγατρικής ασφαλιστικής**

Η τράπεζα δημιουργεί δική της θυγατρική ασφαλιστική εταιρεία που είναι υπό τον πλήρη έλεγχο της με δικά της ασφαλιστικά προϊόντα. Στην περίπτωση αυτή υπάρχει στρατηγική ευελιξία, μικρό κόστος δικτύου διανομής και υψηλή μηχανογραφική και γραφειοκρατική υποστήριξη πελατών. Αποτελεί αρνητικό στοιχείο το γεγονός ότι απαιτείται η επένδυση πολλών κεφαλαίων και η αγορά στελεχών και τεχνογνωσίας που έχουν υψηλό κόστος.

Η εμπειρία ωστόσο έχει δείξει ότι η δημιουργία θυγατρικής είναι ο καλύτερος τρόπος εισόδου, διότι έχει τα καλύτερα λειτουργικά και οικονομικά αποτελέσματα. Ακολουθούν οι κοινοπραξίες σε σχέση με τις υπόλοιπες στρατηγικές. Ο λόγος είναι ότι υπάρχει σαφής διαχωριστική γραμμή οργανωτικής δομής και συμβολής στην ανάπτυξη των εργασιών. Η

διεύθυνση που δημιουργείται έχει συγκεκριμένες ευθύνες και ως εκ τούτου και αποτελέσματα. Ωστόσο δεν διαρκεί μεγάλο χρονικό διάστημα διότι συνήθως οι τράπεζες σκοπεύουν στην αγορά της ασφαλιστικής εταιρείας.

Τέλος το μικρότερο ποσοστό επιτυχίας σημειώνουν οι συνεργασίες. Αυτό διότι οι τραπεζικοί υπάλληλοι αντιμετωπίζουν προβλήματα στο να υιοθετήσουν και να προωθήσουν τα ασφαλιστικά προϊόντα.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

### ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ BANCASSURANCE

#### 4.1 Προϋποθέσεις

Σύμφωνα με την επικρατούσα άποψη ως προϊόντα bancassurance καλούνται τόσο τα ειδικά σχεδιασμένα για το θεσμό προϊόντα όσο και τα ασφαλιστικά προϊόντα τα οποία πωλούνται μέσω δικτύου διανομής των τραπεζών. Ωστόσο ο διαχωρισμός των προϊόντων σε συνδυασμό με τις διάφορες μορφές συνεργασίας τραπεζών και ασφαλιστικών διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη του bancassurance.

Για μια Τράπεζα πρέπει να αποτελεί στρατηγικό σχεδιασμό το αν θα λειτουργήσει ως απλό δίκτυο διανομής ή αν θα αναπτύξει τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα..

Για το χαρακτηρισμό ενός προϊόντος ως τραπεζοασφαλιστικού θα πρέπει να συνυπάρχουν οι παρακάτω προϋποθέσεις, (Νικόλαος Αριστ.Κλήμης Bancassurance Εκδόσεις Νίκος Κλήμης ,Αθήνα 2009,σελ 239) :

- ✓ Να έχει σχεδιαστεί ειδικώς για την προώθησή του με βάση το μοντέλο του bancassurance.
- ✓ Να ανήκει σε ομάδα προϊόντων με συγκεκριμένα, κοινά μεταξύ τους χαρακτηριστικά μάρκετινγκ.
- ✓ Να μην διακινείται εκτός δικτύου Τράπεζας.

Παράλληλα σε σχέση με παρεμφερή προϊόντα, τα οποία διακινούνται από τα υπόλοιπα, δίκτυα διαμεσολαβούντων προσώπων της ασφαλιστικής εταιρείας

- ✓ Να μην ταυτίζεται ως προς τα τεχνικά χαρακτηριστικά.
- ✓ Να διαφοροποιείται ως προς το κόστος πρόσκτησης ( προμήθειες και έξοδα) της ασφαλιστικής εταιρείας, το οποίο θα πρέπει να είναι σημαντικά χαμηλότερο.
- ✓ Να διαφοροποιείται ως προς το κόστος διάθεσης ( τιμή πώλησης) προς τον πελάτη, το οποίο θα πρέπει επίσης να είναι χαμηλότερο.

Επιπλέον, στα βασικά χαρακτηριστικά των ασφαλιστικών προϊόντων στα πλαίσια του bancassurance πρέπει να είναι το απλό περιεχόμενο του, ώστε να γίνει εύκολα κατανοητό τόσο από τον πωλητή-υπάλληλο όσο και από τον πελάτη. Επιπρόσθετα πρέπει να έχει χαμηλή τιμή και να είναι αξιόπιστο σε ότι αφορά τις παροχές του και τη χρησιμότητά του.

## **4.2 Κατηγορίες προϊόντων**

Όπως ήδη αναφέραμε τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα μπορούν να ποικίλουν από την πιο απλή ασφαλιστική μορφή τους έως στα πιο περίπλοκα και ειδικά σχεδιασμένα προϊόντα. Στη συνέχεια παραθέτουμε επτά κατηγορίες τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων .

### **4.2.1 Ενδογενή και εξωγενή**

*Ενδογενή* είναι τα ειδικά σχεδιασμένα προϊόντα με ειδικά χαρακτηριστικά τα οποία διακινούνται αποκλειστικά από το δίκτυο των τραπεζών και καλύπτουν συγκεκριμένες ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών της τράπεζας. Τέτοιου είδους προϊόντα είναι τα ειδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, τραπεζοασφαλιστικά επενδυτικά προγράμματα εφάπαξ καταβολής, προγράμματα εξόφλησης υπολοίπου πιστωτικής κάρτας λόγω θανάτου του κατόχου του όπως και προγράμματα πυρός- σεισμού δανειοδοτούμενης κατοικίας.

*Εξωγενή* είναι τα προϊόντα τα οποία σχεδιάζονται ειδικά για το θεσμό του bancassurance και διακινούνται και από τα υπόλοιπα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιρειών, οι οποίες τα παράγουν. Τέτοια προϊόντα είναι για παράδειγμα η ασφάλιση της αστικής ευθύνης ενός επαγγελματία-πελάτη της Τράπεζας, η ασφάλιση μιας μη δανειοδοτούμενης κατοικίας, ένα ανεξάρτητο νοσοκομειακό πρόγραμμα και γενικώς κάθε ασφαλιστικό προϊόν το οποίο μπορεί να διατεθεί στα πλαίσια μιας τραπεζοασφαλιστικής συνεργασίας

### **4.2.2 Συμπληρωματικά , ενσωματωμένα και ανεξάρτητα**

Τα καταστήματα των τραπεζών ως κύρια δραστηριότητά τους έχουν την προώθηση των τραπεζικών προϊόντων και όχι των τραπεζοασφαλιστικών ή των απλών ασφαλιστικών προϊόντων. Μέσα απ αυτό το πρίσμα αν εξετάσουμε τα τραπεζοασφαλιστικά σε σχέση με τα αμιγώς τραπεζικά προϊόντα τότε διακρίνουμε:

*Τα συμπληρωματικά*, τα οποία συνοδεύουν ένα τραπεζικό προϊόν χωρίς την πώληση του οποίου δεν θα είχε νόημα και η πώληση του ασφαλιστικού προϊόντος. Με άλλα λόγια η ασφάλιση έπεται και συνοδεύει το κύριο τραπεζικό προϊόν, που σε αυτή την περίπτωση είναι η χορήγηση κάποιου δανείου.

Σε άλλη περίπτωση αγοράζει δύο χωριστά προϊόντα και πληρώνει δύο διαφορετικές τιμές και αν δεν επιθυμεί το συγκεκριμένο ασφαλιστικό προϊόν έχει τη δυνατότητα να προσκομίσει στην Τράπεζα ασφαλιστικό προϊόν από την αγορά, το οποίο όμως θα πρέπει να καλύπτει τις ασφαλιστικές απαιτήσεις της Τράπεζας (π.χ. λήψη

στεγαστικού δανείου με προσκόμιση ασφαλιστηρίου πυρός από άλλο ασφαλιστικό οργανισμό).

Στην κατηγορία αυτή ανήκουν και τα προϊόντα που προωθούνται με την προϋπόθεση της αγοράς ενός συγκεκριμένου μη δανειακού τραπεζικού προϊόντος. Στην περίπτωση αυτή η ασφάλιση έπεται και συνοδεύει, ως προνομιακή παροχή, το κύριο τραπεζικό. Ο πελάτης καταβάλλει μια μικρότερη σε σχέση με τον ανταγωνισμό τιμή, δεν είναι όμως υποχρεωμένος για την αγορά του. Παράδειγμα προϊόντος αυτής της κατηγορίας είναι ή η παροχή υπηρεσιών υγείας στον κάτοχο καταθετικού λογαριασμού μιας Τράπεζας. Τα συμπληρωματικά προϊόντα μπορεί να είναι ενδογενή ή εξωγενή.

*Τα ενσωματωμένα* είναι τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα που δεν συνοδεύουν μόνο ένα τραπεζικό προϊόν, χωρίς το οποίο δεν έχει νόημα η πώλησή τους, αλλά αποτελούν ένα ενιαίο προϊόν με το τραπεζικό. Ο πελάτης αγοράζοντας το τραπεζικό προϊόν που εμπεριέχει και το ασφαλιστικό πληρώνει μια συγκεκριμένη τιμή και δεν έχει τη δυνατότητα ούτε και κάποιο όφελος να προσκομίσει κάποιο άλλο ασφαλιστικό προϊόν.

Στην κατηγορία αυτή ανήκουν και τα συνοδευτικά προϊόντα για τα οποία ο πελάτης δεν καταβάλλει καμία τιμή και είναι στην διακριτική του ευχέρεια, αν θα κάνει χρήση ή όχι. Παράδειγμα ενσωματωμένων προϊόντων είναι τα ομαδικά συμβόλαια δανειοληπτών, που προβλέπεται η αποπληρωμή του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας ή θανάτου του δανειολήπτη και στο οποίο μετέχει χωρίς πρόσθετο κόστος. Η ασφάλιση αυτή αποτελεί όρο της σύμβασης του δανείου. Άλλο παράδειγμα αποτελεί η ταξιδιωτική ασφάλιση, που μπορεί κάποιος αυτόματα εάν κάνει χρήση της πιστωτικής του κάρτας για την πληρωμή αεροπορικού εισιτηρίου.

*Τα ανεξάρτητα* είναι τα προϊόντα ασφάλισης που δεν συνδέονται με καμία πώληση τραπεζικού προϊόντος και ο πελάτης το επιλέγει για να καλύψει αυτόνομη ασφαλιστική του ανάγκη, μέσα στα πλαίσια έρευνας αγοράς που ο ίδιος πραγματοποιεί, χωρίς να απαιτείται ως συμβατική υποχρέωση απέναντι στη τράπεζα. Είναι κάθε ασφαλιστικό προϊόν που δεν συνδέεται με κάποιο τραπεζικό προϊόν όπως για παράδειγμα η αγορά ενός συνταξιοδοτικού προγράμματος ή η ασφάλιση επαγγελματικής στέγης που η αγορά της δεν έχει χρηματοδοτηθεί από την τράπεζα.



#### **4.2.3 Ενδοανταγωνιστικά**

Υπάρχουν ασφαλιστικά προϊόντα τα οποία έχουν σαφή αποταμιευτικό και επενδυτικό χαρακτήρα και είναι ανταγωνιστικά προς αντίστοιχα τραπεζικά – χρηματοοικονομικά προϊόντα. Ο πελάτης μπορεί να επιλέξει ένα τραπεζικό ή ασφαλιστικό αποταμιευτικό προϊόν, ανάλογα με τις ανάγκες του και την κρίση του.

Στα πλαίσια του bancassurance, τα καταστήματα των τραπεζών λειτουργούν ως σημεία πώλησης και των δυο προϊόντων. Το κατά πόσο ο υπάλληλος θα προωθήσει το ασφαλιστικό, το τραπεζικό ή κάποιο τραπεζοασφαλιστικό προϊόν που έχει σχεδιαστεί από την ασφαλιστική εταιρεία σε συνεργασία με την τράπεζα έγκειται στις επιχειρηματικές αποφάσεις της τράπεζας και της ασφαλιστικής και στις εντολές των διοικήσεών τους. Αν και τα προϊόντα αυτά είναι ανταγωνιστικά, μπορούν να λειτουργήσουν υπέρ της τράπεζας για την διακράτηση των κεφαλαίων, προσφέροντας πληθώρα εναλλακτικών προτάσεων επένδυσης. Παράδειγμα αποτελεί ένα παιδικό πρόγραμμα ζωής στο οποίο ο πελάτης καταβάλλει ετήσια ασφάλιστρα για τουλάχιστον μια δεκαετία ώστε να επενδυθούν και να συγκεντρωθεί ένα ποσό που θα καταβληθεί στο παιδί σε συγκεκριμένη ηλικία. Ο πελάτης επιλέγει ένα τέτοιο πρόγραμμα αντί ενός ειδικού τραπεζικού λογαριασμού που αφορά τα παιδιά.

#### **4.2.4 Ατομικά και ομαδικά**

Η τράπεζα μέσω του οργανωμένου πελατολογίου της και των πληροφοριών που έχει, μπορεί να τμηματοποιήσει τους πελάτες της σε διάφορες ομάδες ανάλογα με τα κριτήρια που θέτει κάθε φορά και να εστιάσει με συγκεκριμένα προϊόντα ανά ομάδα πελατών, προσφέροντας αυτά που ανταποκρίνονται περισσότερο στις κοινές τους ανάγκες. Με τον τρόπο αυτό έχουμε τα *ομαδικά* προϊόντα που απευθύνονται σε συγκεκριμένες ομάδες πελατών, καλύπτουν κοινές ασφαλιστικές ανάγκες και είναι πιο συμφέρουσα η ένταξή του σε αυτό το τραπεζοασφαλιστικό προϊόν έναντι άλλων. Τέτοιο παράδειγμα αποτελούν τα ομαδικά συμβόλαια νοσοκομειακής κάλυψης, τα οποία καλύπτουν τους εργαζομένους μίας επιχείρησης, που καταβάλλει τη μισθοδοσία τους στην συγκεκριμένη τράπεζα.

Αντίθετα τα *ατομικά* τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα δεν έχουν σχέση με κατηγοριοποίηση πελατών. Ο πελάτης τα αγοράζει για την κάλυψη ατομικών του (ή οικογενειακών) αναγκών είτε κατόπιν δικής του επιθυμίας είτε ως συμβατική του υποχρέωση με βάση τους όρους των τραπεζικών του προϊόντων. Παράδειγμα αποτελεί η ασφάλιση ενός αυτοκινήτου, η αγορά του οποίου έγινε με δανειοδότηση της τράπεζας ή η σύναψη ενός συμβολαίου νοσοκομειακής περίθαλψης.

#### **4.2.5 Ζωής και υγείας και κατά ζημιών**

Τα προϊόντα *ζωής και υγείας* καλύπτουν ανάγκες αποταμίευσης , επένδυσης και πρωτοβάθμιας ή δευτεροβάθμιας περίθαλψης. Ισόβια ασφαλιστήρια ζωής, ασφαλιστήρια θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας για αποπληρωμή δανείων αποτελούν προϊόντα ζωής και υγείας.

Τα προϊόντα *κατά ζημιών* καλύπτουν κυρίως ανάγκες προστασίας περιουσίας ή κάλυψης αστικής ευθύνης, όπως για παράδειγμα είναι το ασφαλιστήριο κάλυψης πυρός και κλοπής των εμπορευμάτων μιας επιχείρησης.

#### **4.2.6 Προωθούμενα και ζητούμενα**

*Προωθούμενα* είναι τα προϊόντα που προωθούνται άμεσα ή έμμεσα στον πελάτη , με βάση τις πληροφορίες που ο τραπεζικός υπάλληλος γνωρίζει ή λαμβάνει για τον συγκεκριμένο πελάτη. Ο πελάτης σε αυτή την περίπτωση αγοράζει κάποιο από τα συμπεριλαμβανόμενα στο κατάλογο των προϊόντων bancassurance που προωθεί η τράπεζα ανεξαρτήτως της συμβατικής του ή όχι υποχρέωσης προς την τράπεζα. Παραδείγματα τέτοιων προϊόντων είναι ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο για το παιδί ή επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα εγγυημένης ισόβιας σύνταξης.

*Ζητούμενα* είναι αυτά που ζητούνται από τον πελάτη και δεν συγκαταλέγονται στα επιλεγμένα – προωθούμενα προϊόντα της τράπεζας. Ο πελάτης αγοράζει το προϊόν κατά τη βούλησή του χωρίς να έχει οποιαδήποτε υποχρέωση απέναντι στην τράπεζα. Παράδειγμα αποτελεί η ασφάλιση ενός αυτοκινήτου που δεν έχει χρηματοδοτηθεί από την τράπεζα ή ένα ασφαλιστήριο προσωπικού ατυχήματος.

#### **4.2.7 Κοινά επενδυτικά και αυτόνομα**

*Κοινά επενδυτικά* είναι τα αποταμιευτικά-επενδυτικά προϊόντα τα οποία σχεδιάζονται από την ασφαλιστική εταιρεία σε συνεργασία με την τράπεζα , μέσα από το δίκτυο της οποίας προωθούνται και οι αποδόσεις τους βασίζονται σε επενδυτικές δραστηριότητες της τράπεζας ή εξειδικευμένων εταιρειών του ομίλου της. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν επενδυτικά προϊόντα τα οποία η αγορά τους, στο σύνολο ή εν μέρει, χρηματοδοτείται από τραπεζικό δανεισμό.

Παράδειγμα κοινού επενδυτικού προϊόντος αποτελεί το ασφαλιστήριο εφ'απαξ καταβολής , εγγυημένης ισόβιας σύνταξης , για τη αγορά του οποίου η τράπεζα χρηματοδοτεί τον πελάτη. Ο πελάτης από την μία αγοράζει την επιθυμητή ισόβια σύνταξή του με τμηματική καταβολή των δόσεων του δανείου, και η τράπεζα έχει

εξασφαλισμένη την αποπληρωμή του δανείου από την ασφαλιστική εταιρεία σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου.

Αντίθετα τα *αυτόνομα* προϊόντα σχεδιάζονται από την ασφαλιστική εταιρεία χωρίς να συμμετέχει η τράπεζα που αναλαμβάνει την προώθησή τους, στην διαμόρφωση των τεχνικών τους χαρακτηριστικών και στη διαχείριση των αποταμιευτικών-επενδυτικών λογαριασμών. Παράδειγμα τέτοιου προϊόντος είναι το ασφαλιστήριο πυρός και σεισμού για την ασφάλιση κατοικίας, η αγορά της οποίας χρηματοδοτείται από την τράπεζα με στεγαστικό δάνειο.

Ένα τραπεζοασφαλιστικό προϊόν μπορεί με βάση τα χαρακτηριστικά του να εντάσσεται σε περισσότερες από μια κατηγορίες, ανάλογα με το κριτήριο που χρησιμοποιείται κάθε φορά. Επίσης ανάλογα με τα κριτήρια που θέτονται ένα προϊόν μπορεί να ανήκει σε διαφορετική κατηγορία από τράπεζα σε τράπεζα. Τα είδη των προϊόντων αφορούν όλη την αγορά, η ένταξη όμως ενός συγκεκριμένου προϊόντος σε κατηγορία εξαρτάται από την συνεργασία της τράπεζας με την ασφαλιστική.

#### **4.3 Είδη προϊόντων στην ελληνική αγορά**

Η δυσμενής κατάσταση που έχει διαμορφωθεί στα κρατικά ταμεία ασφάλισης τα οποία βρίσκονται σε οικονομικό αδιέξοδο και η αβεβαιότητα που υπάρχει στους ασφαλιζόμενους έχει οδηγήσει στην αναζήτηση και στην αύξηση της ζήτησης για συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά προγράμματα που θα τους εξασφαλίζουν ένα συμπληρωματικό ποσό σύνταξης και τη διατήρηση ενός καλού επιπέδου ζωής και μετά τα χρόνια εργασίας, στρέφουν το *bancassurance* προς την παροχή αναλόγων προϊόντων. Έτσι οι περισσότερες πωλήσεις τραπεζοασφαλιστικών χαρακτηρίζονται από προϊόντα χαμηλού ασφαλιστικού ρίσκου με μεγάλη επενδυτική διάσταση τα οποία πωλούνται κυρίως υπό τη μορφή εφάπαξ καταβολών, μπορούν να εγγυηθούν το κεφάλαιο του πελάτη, ενώ παράλληλα παρέχουν σημαντικές απολαβές με τη λήξη της επένδυσης.

Ωστόσο αναμένεται ότι τα επόμενα χρόνια οι τάσεις αυτές θα εξισορροπηθούν υπέρ προϊόντων με μεγαλύτερη περιεκτικότητα σε ασφαλιστικό ρίσκο αλλά και με περιοδικές μεταβολές. Επιπλέον ένα σημαντικό μέρος των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων αφορά σε ασφαλίσεις συμπληρωματικές σε τραπεζικά προϊόντα όπως στις περιπτώσεις ασφαλίσεων ζωής για εξασφάλιση αποπληρωμής δανείων σε περίπτωση ολικής ανικανότητας ή θανάτου καθώς και σε ασφαλίσεις πυρός σεισμού οικίας και περιεχομένου οικίας κατά την χορήγηση στεγαστικών δανείων.

Τέλος, παρατηρείται το φαινόμενο κάποιες τράπεζες να δημιουργούν και να προωθούν προϊόντα σε συνεργασία με ιδιωτικά νοσοκομεία όπως για παράδειγμα το πρόγραμμα «Μισθοδοσία και υγεία» για υπαλλήλους εταιρειών της Marfin Egnatia Bank ή το «Ζωή και Υγεία» για όλους τους πελάτες της Efg Eurobank Ergasias, τα οποία συνδυάζουν τραπεζικά προνόμια με παροχές υγείας σε μεγάλα νοσηλευτικά ιδρύματα και διαγνωστικά κέντρα .

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

### ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ - ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ BANCASSURANCE

Το Bancassurance ως θεσμός έχει τόσο θετικά όσο και αρνητικά στοιχεία, από τα οποία στη συνέχεια θα προσπαθήσουμε να αναφέρουμε τα σημαντικότερα.

Συγκεκριμένα ως τα πιο σημαντικά πλεονεκτήματα θα μπορούσαμε να απαριθμήσουμε τα εξής :

1. Μεγαλύτερο και πιο επεξεργασμένο πελατολόγιο.

Οι τράπεζες μέσω της βάσης των πελατειακών τους δεδομένων, είναι σε θέση να κατηγοριοποιήσουν τους πελάτες τους σε ομάδες ανάλογα με τα κριτήρια που κάθε φορά λαμβάνουν υπόψη και να πραγματοποιούν πιο στοχευόμενες άρα και πιο επιτυχημένες πωλήσεις.

2. Τραπεζικό κύρος.

Η αποδοχή του προϊόντος είναι ευκολότερη λόγω του κύρους και της αξιοπιστίας της τράπεζας.

3. Ευκολότερη πρόσβαση στο προϊόν

Οι τράπεζες λόγω του μεγάλου δικτύου των καταστημάτων , διαθέτουν και περισσότερα σημεία πώλησης των προϊόντων και επαφής με τον καταναλωτή.

4. Ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση στον χρήστη χρηματοπιστωτικών προϊόντων .

Η δυνατότητα παροχής τόσο ασφαλιστικών όσο και χρηματοπιστωτικών προϊόντων κάτω από την ίδια στέγη σημαίνει λιγότερο χρόνο και κόπο για τον χρήστη. Το γεγονός αυτό κάνει ελκυστικότερο το Bancassurance.

5. Χαμηλότερο κόστος προϊόντων.

Λόγω της χρησιμοποίησης του ίδιου καναλιού προώθησης, δηλαδή των τραπεζικών καταστημάτων πετυχαίνονται οικονομίες κλίμακας που μεταφράζονται σε χαμηλότερο κόστος προϊόντος.

Από τα σημαντικότερα μειονεκτήματα θα μπορούσαμε να αναφέρουμε τα ακόλουθα :

1. Έλλειψη εξειδικευμένης γνώσης και εμπειρίας επί του αντικειμένου.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των τραπεζικών υπαλλήλων δεν έχει συμμετάσχει σε εξετάσεις πιστοποίησης στην παροχή υπηρεσιών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, άρα έχει ελλιπή γνώση όσο αφορά τα προϊόντα που καλείται να προωθήσει.

2. Παράλληλη προς την κύρια εργασία η προώθηση των ασφαλιστικών.

Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση αποτελεί παρεπόμενη προς την κύρια εργασία , που συνεπάγεται έλλειψη χρόνων για εστίαση και προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων .Συνήθως η συμμετοχή των υπαλλήλων στην προώθηση γίνεται κατόπιν προτροπής και σύστασης των ανωτέρων διοικητικών κλιμακίων.

3. Έλλειψη προσωπικής σχέσης και εξυπηρέτησης μετά την πώληση.

Τα προϊόντα που πωλούνται μέσω τραπεζών είναι κυρίως προϊόντα που απαιτούν εξαγορά στη λήξη τους και όχι πληρωμή ζημιών. Έτσι το μεγαλύτερο ποσοστό των τραπεζικών υπαλλήλων εξυπηρετεί τον πελάτη την ώρα της σύναψης και της λήξης του συμβολαίου του και δεν υπάρχει συχνή επαφή με τον πελάτη μετά την πώληση, σε αντίθεση με τους ασφαλιστές.

4. Έλλειψη ιδιαίτερου κινήτρου προώθησης από τους υπαλλήλους.

Οι αμοιβές επί των πωλήσεων είναι πολύ μικρές σε σχέση με τους ασφαλιστές αφού τα ασφαλιστικά αποτελούν μέρος της δουλείας τους άρα και του μισθού.

5. Μεγάλο ποσοστό πελατών λαμβάνουν ασφαλιστικά προϊόντα χωρίς να το γνωρίζουν ή κατόπιν εξαναγκασμού.

Η έλλειψη εξειδικευμένης γνώσης , η πίεση του χρόνου και η έλλειψη κινήτρου έχει ως αποτέλεσμα οι πελάτες πολλές φορές να μην είναι πλήρως καταρτισμένοι για το προϊόν που λαμβάνουν. Επιπρόσθετα σε περιπτώσεις δανειοδότησης λαμβάνουν την ασφάλιση υποχρεωτικά, ανεξάρτητα από την θέλησή τους ως απαραίτητη προϋπόθεση για την λήψη της δανειοδότησης. Αυτό οδηγεί πολλές φορές στην μαζική ακύρωση συμβολαίων.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

### ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ BANCASSURANCE

Ένα βασικό πρόβλημα που αφορά το bancassurance είναι η μέτρηση της παραγωγής και της συμμετοχής του θεσμού στην ασφαλιστική αγορά. Στην Ελλάδα οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν είναι υποχρεωμένες να δημοσιεύουν στατιστικά στοιχεία ανά δίκτυο διανομής.

Επιπλέον τα πολλά μοντέλα και συστήματα εφαρμογής του bancassurance και η δυσκολία ορισμού κριτηρίων βάσει των οποίων θα θεωρείται μια παραγωγή ως προϊόν bancassurance, δυσκολεύουν την μέτρηση της παραγωγής. Η μορφή συνεργασίας, το είδος των προϊόντων, η εμπλοκή ή όχι στις διαδικασίες προσώπων των παραδοσιακών δικτύων και η αποκλειστική ή όχι διάθεση των προϊόντων μέσω των καταστημάτων δημιουργούν πολλαπλούς συνδυασμούς και κριτήρια για να υπάρξει διευκρινιστική απάντηση για την ένταξη και την μέτρηση της παραγωγής ως παραγωγή bancassurance.

Η μέτρηση του μεγέθους της αγοράς των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων γίνεται κατά προσέγγιση με βάση τα στοιχεία ασφαλιστικής παραγωγής που δημοσιεύουν οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Στην συνέχεια παραθέτουμε τα στατιστικά στοιχεία για κάποιες χώρες όσον αφορά τη συμμετοχή των διαφόρων καναλιών πρόσκτησης εργασιών ζωής και κατά ζημιών στην Ευρώπη. Παρατηρεί κανείς ότι οι τράπεζες αποτελούν το κύριο κανάλι πώλησης προϊόντων ζωής ενώ στα προϊόντα κατά ζημιών παραμένουν οι ασφαλιστικοί πράκτορες και οι μεσίτες ασφαλίσεων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

<b>ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΟΣΚΤΗΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ – 2008</b>					
	<b>INSURANCE COMPANY EMPLOYEES</b>	<b>AGENTS</b>	<b>BROKERS</b>	<b>BANCASSURANCE</b>	<b>OTHERS</b>
<b>AUSTRIA</b>	20,30%	7,80%	17,50%	51,70%	2,70%
<b>BELGIUM</b>	19,20%	4,10%	33,30%	42,40%	0,40%
<b>BULGARIA</b>	35,10%	36,10%	28,80%	0,00%	0,00%
<b>GERMANY</b>	3,40%	54,50%	19,60%	19,90%	2,60%
<b>SPAIN</b>	5,50%	13,70%	6,70%	72,30%	1,90%
<b>FRANCE</b>	16,00%	8%	14,00%	60,00%	2,00%
<b>CROATIA</b>	38,40%	41,40%	1,50%	17,60%	1,10%
<b>IRELAND</b>	47,50%	7,30%	45,20%	0,00%	0,00%
<b>ITALY</b>	12,50%	23,60%	1,50%		0,00%
<b>LITHUANIA</b>	8,00%	31,00%	13,00%	48,00%	0,00%
<b>MALTA</b>	2,5%	2,00%	3,5%	79,9%	12,1%
<b>NETHERLANDS</b>	27,00%	57,00%	0,00%	14,00%	2,00%
<b>POLAND</b>	22,90%	27,90%	1,60%	44,40%	3,20%
<b>PORTUGAL</b>	6,40%	10,70%	1,30%	81,60%	0,00%
<b>SLOVENIA</b>	2,20%	52,90%	17,60%	6,40%	20,90%
<b>SLOVAKIA</b>	62,0%	36,40%	1,70%	0,00%	0,00%
<b>TURKEY</b>	17,30%	32,00%	4,70%	46,00%	0,00%
<b>UNITED KINGDOM</b>	4,00%	27,00%	69,00%	0,00%	0,00%
CEA INSURERS OF EUROPE, Insurance in figures, November 2010					
*Στην Ολλανδία δεν υπάρχει διαφοροποίηση μεταξύ ασφαλιστικών πρακτόρων και μεσιτών					
* Στο Ηνωμένο Βασίλειο τα τραπεζοασφαλιστικά περιλαμβάνονται στις υπόλοιπες κατηγορίες					

Παρατηρούμε ότι το bancassurance αποτελεί τον πιο δημοφιλή τρόπο προώθησης προϊόντων ζωής στην Πορτογαλία, την Ιταλία, την Ισπανία, την Αυστρία με μερίδια από 51,7% έως 81,6%. Μεγάλα ποσοστά έχουν σε ορισμένες χώρες οι ασφαλιστικοί πράκτορες, όπως στη Σλοβενία με ποσοστό 52,9%. Ωστόσο στις περισσότερες χώρες



πάνω από το 40% των εργασιών στα προϊόντα ζωής πραγματοποιείται μέσω του bancassurance, ενώ αντίστοιχα σε άλλες χώρες η ασφάλιση μέσω τραπεζών δεν έχει αναπτυχθεί ή έχει αναπτυχθεί σε μικρό ποσοστό.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 2**

<b>ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΟΣΚΤΗΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ - 2008</b>					
	<b>INSURANCE COMPANY EMPLOYEES</b>	<b>AGENTS</b>	<b>BROKERS</b>	<b>BANCASSURANCE</b>	<b>OTHERS</b>
<b>AUSTRIA</b>	37,80%	12,20%	37,80%	5,40%	7,00%
<b>BELGIUM</b>	20,30%	10,50%	62,00%	6,30%	0,90%
<b>BULGARIA</b>	22,90%	37,40%	39,70%	0,00%	0,00%
<b>GERMANY</b>	3,80%	62,30%	24,40%	6,00%	3,50%
<b>SPAIN</b>	22,10%	38,10%	26,70%	11,50%	1,60%
<b>FRANCE</b>	35,00%	35,00%	18,00%	10,00%	2,00%
<b>CROATIA</b>	68,70%	22,10%	2,20%	1,40%	5,60%
<b>IRELAND</b>	40,80%	0,00%	59,20%	0,00%	0,00%
<b>ITALY</b>	6,30%	83,80%	7,60%	2,30%	0,00%
<b>LITHUANIA</b>	44,00%	18,00%	36,00%	2,00%	0,00%
<b>NETHERLANDS</b>	49,00%	41,00%	0,00%	9,00%	1,00%
<b>POLAND</b>	24,00%	58,80%	14,30%	2,10%	0,80%
<b>PORTUGAL</b>	10,00%	60,70%	16,90%	9,90%	2,50%
<b>SLOVENIA</b>	18,90%	67,50%	11,20%	0,40%	2,00%
<b>SLOVAKIA</b>	66,00%	31,50%	2,40%	0,00%	0,00%
<b>TURKEY</b>	6,70%	71,60%	10,10%	11,70%	0,00%
<b>UNITED KINGDOM</b>	22,40%	5,20%	56,40%	9,80%	6,20%
CEA INSURERS OF EUROPE, Insurance in figures, November 2010					
* Στην Ολλανδία δεν υπάρχει διαφοροποίηση μεταξύ ασφαλιστικών πρακτόρων και μεσιτών					
* Στο Ηνωμένο Βασίλειο τα τραπεζοασφαλιστικά περιλαμβάνονται στις υπόλοιπες κατηγορίες					

Όσον αφορά τα προϊόντα κατά ζημιών παρατηρούμε ότι το bancassurance δεν έχει ακόμη εισχωρήσει σε μεγάλο βαθμό και αγγίζει ποσοστό μέγιστο 11,7%, γεγονός

που αναδεικνύει τις περαιτέρω δυνατότητες εξέλιξης που υπάρχουν στα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα.

Στη Ελλάδα όπως ήδη αναφέραμε δεν υπάρχουν αντίστοιχα στοιχεία ακόμη. Βάση ωστόσο ερευνών των θυγατρικών ασφαλιστικών εταιρειών των τραπεζών υπολογίζεται το ποσοστό συμμετοχής του bancassurance να αυξηθεί στον ελληνικό χώρο στα προγράμματα ζωής τα επόμενα χρόνια.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

### ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

#### 7.1 Συμβολή Ιδιωτικού κλάδου ασφάλισης στην κοινωνία.

Ο ασφαλιστικός κλάδος συμβάλλει στη οικονομική, ψυχολογική και σωματική υγεία των μελών των σύγχρονων κοινωνιών, περιορίζοντας κοινωνικά προβλήματα όπου εμφανίζονται.

Η ιδιωτική ασφάλιση συμβάλλει ποικιλοτρόπως μέσω του έργου της στην οικονομική ευμάρεια της κοινωνίας. Εξασφαλίζει τη σταθερότητα και τη συνέχεια σε επιχειρηματικές και επαγγελματικές δραστηριότητες μέσω της αποκατάστασης κάθε είδους ζημιών.

Ενθαρρύνει και προάγει τις αποταμιεύσεις, αφού τα κεφάλαια που συγκεντρώνονται από τα ασφάλιστρα, αποτελούν ουσιαστικά διαθέσιμα αποταμιευμένα κεφάλαια, τα οποία συμβάλλουν στη δημιουργία υγιούς και ισχυρής εθνικής χρηματαγοράς.

Χρηματοδοτεί τις επενδύσεις. Μέσω της δημιουργίας αποταμιευτικών κεφαλαίων, ενισχύονται οι παραγωγικές επενδύσεις, που συμβάλλουν στην ανάπτυξη και την ισχυροποίηση της οικονομίας και στην αύξηση του ΑΕΠ.

Ενθαρρύνει την επιχειρηματική πρωτοβουλία. Είναι βέβαιο ότι κάτω από τις σημερινές συνθήκες της παγκοσμιοποίησης και του οξύτατου ανταγωνισμού οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και ιδιαίτερα οι καινοτόμες και κατά συνέπεια οι πλέον ριψοκίνδυνες, θα ήταν πολύ λιγότερες, αν οι επιχειρηματίες δεν είχαν το προστατευτικό δίκτυο των ασφαλειών.

Ο ασφαλιστικός κλάδος βοηθά στη ανάπτυξη της έρευνας και της τεχνολογίας αφού στηρίζει οικονομικά και ενθαρρύνει τις επιστημονικές έρευνες, που συνδέονται με την υγεία και τις αιτίες πρόκλησης ατυχημάτων, ενώ παράλληλα κάνει εφικτή την παραγωγή προϊόντων προχωρημένης τεχνολογίας, μέσω της διασφάλισης του κινδύνου.

Ουσιαστική είναι η συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στην διάσωση προσωπικών, οικογενειακών και εθνικών πόρων. Σημαντικά μικρότερο θα ήταν το συνολικό Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν, αν δεν υπήρχε ο ασφαλιστικός θεσμός. Η απώλεια σε υλικά αγαθά θα ήταν πολύ μεγάλη, χωρίς ελπίδα επαναδημιουργίας τους, από μεμονωμένες (τροχαία ατυχήματα - πυρκαγιές) ή συλλογικές καταστροφές (σεισμοί,

πλημμύρες, τυφώνες, ηφαίστεια), αν δεν υπήρχε η δυνατότητα αντικατάστασής τους από τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις.

Ωστόσο, μέγιστη είναι και η κοινωνική συμβολή του ασφαλιστικού κλάδου και κυρίως στην υγεία και στη διατήρηση της σταθερότητας και της συνοχής της οικογένειας ως πυρήνα του κοινωνικού ιστού. Ένα από τα σημαντικότερα αγαθά που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος στους πολίτες των σύγχρονων κοινωνιών, είναι το αίσθημα ασφάλειας, που μειώνει δραστικά την πίεση, την ανησυχία και το άγχος, που από τη φύση τους είναι γενεσιουργά αίτια ψυχολογικών και οργανικών ασθενειών.

Παράλληλα η συμπλήρωση και αναπλήρωση των κοινωνικών ασφαλίσεων τόσο σε προσωπικό όσο και σε οικογενειακό επίπεδο στα θέματα εξασφάλισης οικογενειακού εισοδήματος, σε περιπτώσεις ανικανότητας προς εργασία, σε θέματα υγείας και θανάτου, καθώς και η αποκατάσταση κάθε είδους υλικών ζημιών, συμβάλλει στην διασφάλιση της ηρεμίας και της συνοχής της οικογένειας και άρα στην ποιότητα ζωής. Παράλληλα διασφαλίζει στα παιδιά και στους νέους ανθρώπους σπουδές και "οικογενειακό κεφάλαιο" για τη δημιουργία νέων οικογενειακών πυρήνων.

Παράλληλα, ο ασφαλιστικός κλάδος με τις αποζημιώσεις, σε περιπτώσεις ατυχημάτων και μακρόχρονων ασθενειών, συμβάλλει στην διατήρηση της περιουσίας και των εσόδων και διασφαλίζει σε σημαντικό βαθμό την οικονομική αυτάρκεια του παθόντος και της οικογένειάς του αποτρέποντας την αύξηση των κοινωνικών προβλημάτων.

Τέλος, μέσω των αποζημιώσεων στις περιπτώσεις καταστροφής της περιουσίας αποτρέπεται η περιθωριοποίηση πρώην εύπορων οικογενειών και η δημιουργία νεόπτωχων.

Είναι αδιαμφισβήτητη επομένως η αναγκαιότητα της ασφάλισης και αν λάβουμε υπόψη την συνεχή συρρίκνωση της κοινωνικής ασφάλισης που παρέχει το κράτος λόγω των οικονομικών προβλημάτων, η ιδιωτική ασφάλιση απομένει ως ο μόνος ενδεδειγμένος τρόπος διασφάλισης από τυχόν κινδύνους.

## **7.2 Η ιδιωτική ασφάλιση στη Ελλάδα**

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζεται από την στατιστική έκθεση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών η συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα παραθέτοντας με πίνακες στην συνέχεια την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς στο κλάδο ζημιών και ζωής καθώς και το ποσοστό των ασφαλιστρών και επενδύσεων στο ΑΕΠ της

χώρας, καθιστώντας σαφή τα περιθώρια επέκτασης των τραπεζών στην ιδιωτική ασφαλιστική αγορά.

Παρατηρώντας τους πίνακες που ακολουθούν στην Ελλάδα, η παραγωγή ασφαλιστρων σταμάτησε να γνωρίζει τις σημαντικές αυξήσεις τις οποίες γνώριζε μέχρι και το 2007 και κινήθηκε με χαμηλότερους ρυθμούς αύξησης το 2008 και το 2009, ενώ το 2010 μετά από πολλά χρόνια η παραγωγή ασφαλιστρων κινήθηκε πτωτικά.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3**

<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b> (σε εκατομμύρια ευρώ)		
<b>ΕΤΗ</b>	<b>ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ</b>	<b>ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ</b>
<b>2000</b>	<b>2.764,40</b>	<b>6,79%</b>
<b>2001</b>	<b>2.855,60</b>	<b>3,30%</b>
<b>2002</b>	<b>3.159,30</b>	<b>10,64%</b>
<b>2003</b>	<b>3.550,70</b>	<b>12,39%</b>
<b>2004</b>	<b>3.970,20</b>	<b>11,81%</b>
<b>2005</b>	<b>4.296,30</b>	<b>8,21%</b>
<b>2006</b>	<b>4.730,20</b>	<b>10,10%</b>
<b>2007</b>	<b>5.122,20</b>	<b>8,29%</b>
<b>2008</b>	<b>5.212,50</b>	<b>1,76%</b>
<b>2009</b>	<b>5.448,10</b>	<b>4,52%</b>
<b>2010</b>	<b>5.332,34</b>	<b>-2,1%</b>

Πηγή Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2009, Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα, Παραγωγή Ασφαλιστρων 2010 Ε.Α.Ε.Ε.

Το γεγονός αυτό οφείλεται στην χρηματοπιστωτική κρίση η οποία ξεκίνησε από τις ΗΠΑ και γρήγορα διαδόθηκε στην Ευρώπη και τον υπόλοιπο κόσμο με αποτέλεσμα την ύφεση, την ανεργία και τα προβλήματα ρευστότητας. Εξαιτίας της κρίσης πολλές επιχειρήσεις του χρηματοπιστωτικού τομέα αντιμετώπισαν έντονα προβλήματα και κάποιες από αυτές έφτασαν στην χρεοκοπία. Η συντονισμένη δράση των διεθνών οργανισμών, κρατών και κεντρικών τραπεζών περιόρισε τις επιπτώσεις της κρίσης αλλά η ύφεση η οποία ακολούθησε υποχρέωσε τις Ευρωπαϊκές χώρες να υιοθετήσουν προγράμματα δημοσιονομικής λιτότητας, επηρεάζοντας και την Ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ειδικότερα οι ασφαλίσεις Ζωής, οι οποίες γνώριζαν επίσης μεγάλες αυξήσεις πριν το 2007, μειώθηκαν το 2008 και έμειναν σταθερές το 2009, ενώ το 2010 παρουσίασε μείωση της τάξης του 7.6%

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4**

<b>ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b> (σε εκατομμύρια ευρώ)		
<b>ΕΤΗ</b>	<b>ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ</b>	<b>ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ</b>
2000	1.346,60	-1,39%
2001	1.318,00	-2,12%
2002	1.342,80	1,88%
2003	1.475,40	9,88%
2004	1.772,80	20,16%
2005	1.981,30	11,76%
2006	2.327,50	17,47%
2007	2.520,10	8,27%
2008	2.496,10	-0,95%
2009	2.509,40	0,53%
2010	2.318,09	-7,6%

Πηγή Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2009, Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα, Παραγωγή Ασφαλίσεων 2010, Ε.Α.Ε.Ε.

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1**



Από τον πίνακα που ακολουθεί παρατηρούμε ότι όλοι οι κλάδοι της Ζωής κινήθηκαν πτωτικά εκτός αυτού της διαχείρισης ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων,

ο οποίος γνώρισε αύξηση κατά 20,3%. Με εξαίρεση τον κλάδο Ζωής, ο οποίος μειώθηκε κατά 7%, όλοι οι υπόλοιποι κλάδοι γνώρισαν διψήφια μείωση της παραγωγής τους, από 26,8% του κλάδου ζωής συνδεδεμένου με επενδύσεις, μέχρι -36,8% του κλάδου κεφαλαιοποίησης.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 5**

<b>ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>			
	<b>2010</b>	<b>2009</b>	<b>ΜΕΤΑΒΟΛΗ</b>
<b>ΖΩΗΣ</b>	<b>1.660.516.187,11</b>	<b>1.785.616.787,76</b>	<b>-7,00%</b>
<b>ΖΩΗΣ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΗ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ</b>	<b>281.936.633,52</b>	<b>385.023.448,94</b>	<b>-26,80%</b>
<b>ΥΓΕΙΑΣ</b>	<b>46.209.690,99</b>	<b>64.933.966,38</b>	<b>-28,80%</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ</b>	<b>106.799,77</b>	<b>168.995,03</b>	<b>-36,80%</b>
<b>ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ</b>	<b>329.321.500,66</b>	<b>273.661.727,14</b>	<b>20,30%</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2.318.090.812,05</b>	<b>2.509.404.925,25</b>	<b>-7,60%</b>

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος «Η παραγωγή ασφαλίσεων το 2010», Μάιος 2010, σελ 22

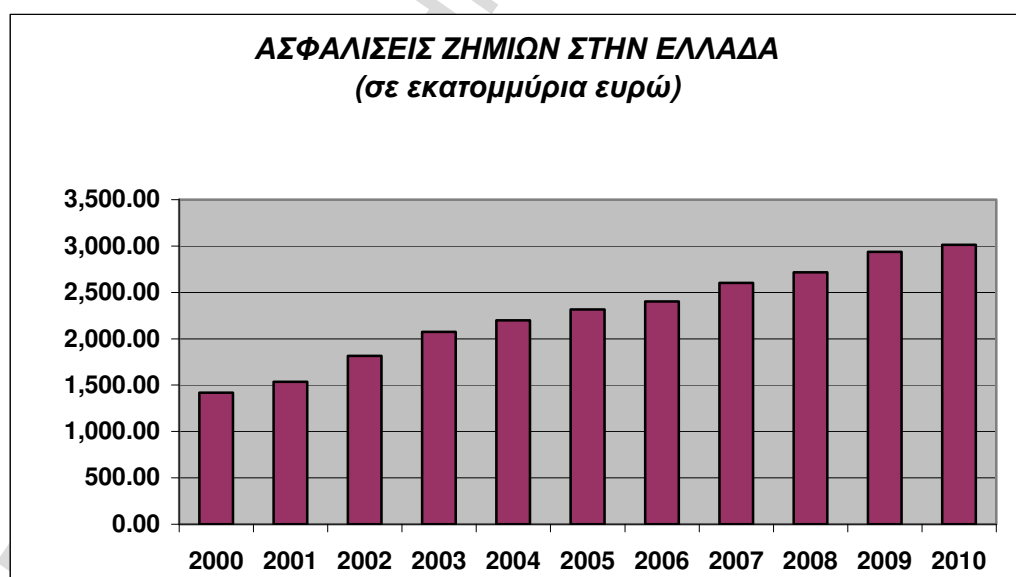
Αντιθέτως, οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών είχαν συνεχώς αυξητική τάση με ρυθμούς 2,6-8% χωρίς να φαίνεται ότι επηρεάζονται από τις εξελίξεις όπως φαίνεται στους πίνακες που ακολουθούν. Βεβαίως, αυτό οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην παραγωγή του κλάδου Αστικής ευθύνης χερσαίων οχημάτων, ο οποίος σημείωσε πολύ μεγάλη αύξηση το 2009 (περίπου 15%). Το 2010 ωστόσο είναι αισθητή η μείωση του βαθμού αύξησης σε 2,6%.

ΠΙΝΑΚΑΣ 6

<b>ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b> (σε εκατομμύρια ευρώ)		
<b>ΕΤΗ</b>	<b>ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ</b>	<b>ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ</b>
2000	1.417,80	17,03%
2001	1.537,50	8,45%
2002	1.816,60	18,15%
2003	2.075,30	14,24%
2004	2.197,40	5,88%
2005	2.314,90	5,35%
2006	2.402,70	3,79%
2007	2.602,10	8,30%
2008	2.716,40	4,39%
2009	2.938,70	8,18%
2010	3.014,25	2,6%

Πηγή Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2009, Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα, , Παραγωγή Ασφαλίσεων 2010 Ε.Α.Ε.Ε.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2





Το ποσοστό των ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ παρουσίαζε σταθερούς ρυθμούς αύξησης από 2,2% το 2005 σε 2,26% το 2007. Ο δείκτης γνώρισε μικρή καθίζηση το 2008 αλλά επέστρεψε σε μεγαλύτερη αξία ως ποσοστό του ΑΕΠ το 2009 και το 2010.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 7**

<b>ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΕΠΙ ΤΟΥ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟΥ ΕΓΧΩΡΙΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ</b>			
<b>ΕΤΗ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ</b>	<b>Α.Ε.Π</b>	<b>ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ</b>
<b>2000</b>	<b>2764,4</b>	<b>136281</b>	<b>203,00%</b>
<b>2001</b>	<b>2855,6</b>	<b>146428</b>	<b>1,95%</b>
<b>2002</b>	<b>3159,4</b>	<b>156615</b>	<b>2,02%</b>
<b>2003</b>	<b>3550,7</b>	<b>172431</b>	<b>2,06%</b>
<b>2004</b>	<b>3970,2</b>	<b>185813</b>	<b>2,14%</b>
<b>2005</b>	<b>4296,3</b>	<b>195366</b>	<b>2,20%</b>
<b>2006</b>	<b>4730,2</b>	<b>210459</b>	<b>2,25%</b>
<b>2007</b>	<b>5122,2</b>	<b>226437</b>	<b>2,26%</b>
<b>2008</b>	<b>5212,5</b>	<b>239141</b>	<b>2,18%</b>
<b>2009</b>	<b>5448,1</b>	<b>237.494</b>	<b>2,29%</b>
<b>2010</b>	<b>5332,3</b>	<b>227.318</b>	<b>2,35%</b>
Τα ποσά είναι σε εκατομμύρια ευρώ ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές			
Πηγή Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2009, Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα, Ε.Α.Ε.Ε Η ασφαλιστική αγορά με αριθμούς 2010 Ε.Α.Ε.Ε.			

Το ποσοστό των επενδύσεων επί του ΑΕΠ έβαινε αυξανόμενο από 4,7% το 2005 σε πάνω από 5,2% το 2007. Ο δείκτης γνώρισε απότομη καθίζηση το 2008 αλλά επέστρεψε σε ακόμη μεγαλύτερη αξία ως ποσοστό του ΑΕΠ το 2009 και με μικρή μείωση της τάξης του 4,96% το 2010.

ΠΙΝΑΚΑΣ 8

<b>ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΕΠΙ ΤΟΥ ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟΥ ΕΓΧΩΡΙΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ</b>			
<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ</b>	<b>Α.Ε.Π</b>	<b>ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ</b>
2000	5627	136.281	4,13%
2001	5695,5	146.428	3,89%
2002	5820,1	156.615	3,72%
2003	6928,3	172.431	4,02%
2004	7962,7	185.813	4,29%
2005	9267,2	195.366	4,74%
2006	10460,3	210.459	4,97%
2007	11843,1	226.437	5,23%
2008	11330,2	239.141	4,74%
2009	12539,4	237.494	5,28%
2010	11275,9	227.318	4,96%
Τα ποσά είναι σε εκατομμύρια ευρώ ΑΕΠ σε τρέχουσες αγοραίες τιμές			
Πηγή Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2009, Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα, Ε.Α.Ε.Ε. Η ασφαλιστική αγορά με αριθμούς 2010 Ε.Α.Ε.Ε			

Το μέσο κατά κεφαλήν ασφάλιστρο γνώρισε συνεχείς αυξήσεις σε όλη τη διάρκεια της πενταετίας, την περίοδο έως το 2007 οδηγούμενο από τις δαπάνες για τις ασφαλίσεις Ζωής και στη συνέχεια από τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 9**

<b>ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ</b>			
<b>ΕΤΟΣ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ</b>	<b>ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ</b>	<b>ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ</b>
2000	2764,4	10.917.457	253,21
2001	2855,6	10.949.953	260,78
2002	3159,3	10.987.559	287,54
2003	3550,7	11.023.532	322,10
2004	3970,2	11.061.735	358,91
2005	4296,3	11.103.929	386,92
2006	4730,2	11.148.533	424,29
2007	5122,2	11.192.849	457,63
2008	5212,5	11.237.068	463,87
2009	5448,1	11.269.827	483,42
2010	5332,3	11.351.967	471,22
Τα ποσά είναι σε εκατομμύρια ευρώ			
Πηγή Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2009, Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα, Ε.Α.Ε.Ε. Η ασφαλιστική αγορά με αριθμούς 2010 Ε.Α.Ε.Ε			

Ωστόσο από τους παραπάνω πίνακες παρατηρούμε ότι υπάρχει χαμηλή σχέση ασφαλιστρού με ΑΕΠ παρόλο που παρουσιάζει ανοδική πορεία, με εξαίρεση το 2010 που παρατηρείται μικρή μείωση. Το ίδιο ισχύει και για τις επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιρειών. Επιπλέον το κατά κεφαλήν ασφαλιστρο είναι ακόμη χαμηλό δεδομένου ότι στην Ευρώπη το κατά κεφαλήν ασφαλιστρο είναι περίπου τρεις φορές μεγαλύτερο.

Καταλήγοντας λοιπόν διαπιστώνουμε ότι η παγκόσμια οικονομική κρίση αν και επηρέασε την ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα, η πορεία της ήταν σχετικά σταθερή γεγονός που αποδεικνύει ότι οι πολίτες αντιλαμβάνονται ότι στις δύσκολες περιόδους χρειάζεται η εξασφάλιση που προσφέρει η ιδιωτική ασφάλιση .

Λαμβάνοντας υπόψη τις νομοθετικές αλλαγές στο ασφαλιστικό κλάδο όπως η εφαρμογή της Οδηγίας Solvency II το 2012 που θα αλλάξει τον τρόπο υπολογισμού της φερεγγυότητας και λειτουργίας των ασφαλιστικών θεσπίζοντας αυστηρούς και τεχνοκρατικούς κανόνες στις εφαρμοζόμενες διαδικασίες, καθώς και τις εξελίξεις στο Ασφαλιστικό με τον ριζικό περιορισμό των κρατικών παροχών κυρίως στις συντάξεις, γίνεται πλέον σαφής η ανάγκη για ιδιωτική πρόνοια.

Υπάρχουν μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα αφού είναι μια αναπτυσσόμενη αγορά που απέχει κατά πολύ από τον υψηλότερο μέσο ευρωπαϊκό όρο στην παραγωγή ασφαλιστρών. Κατά συνέπεια υπάρχει μεγάλη δυνατότητα απόκτησης μεριδίου της αγοράς και αύξηση της κερδοφορίας για τους τραπεζικούς οργανισμούς.

Ωστόσο η κρίση χρέους στην χώρα και ο περιορισμός στις χορηγήσεις στεγαστικών και καταναλωτικών δανείων αλλάζει τα δεδομένα στην τραπεζική-ασφαλιστική αγορά. Απαιτείται ο ανασχεδιασμός στο τομέα bancassurance και συγκεκριμένα η δραστηριοποίηση σε νέες κατηγορίες ασφάλισης όπως η αστική ευθύνη αυτοκινήτου και ο κλάδος υγείας. Στις επιμέρους αυτές κατηγορίες οι τραπεζικοί οργανισμοί δεν έχουν ιδιαίτερα επεκταθεί μέχρι σήμερα, από τις οποίες μπορούν να αποκομίσουν σημαντικά οφέλη και να αντισταθμίσουν τις απώλειες από τις ασφαλίσσεις των δανείων.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

### ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

#### 8.1 Εισαγωγή

Τις τελευταίες δεκαετίες έχουν συντελεστεί σημαντικότερες αλλαγές. Από μία κοινωνία αμιγώς ελληνική όπου τα μέλη της στη συντριπτική πλειοψηφία τους, στις αμέσως μετά το 2<sup>ο</sup> Παγκόσμιο Πόλεμο εποχές, είχαν ως κύρια έγνοια την επιβίωση, εξελίχθηκε σε μια πολυεθνική κοινωνία, με πάνω από το 10% των κατοίκων στην Ελλάδα να μην είναι ελληνικής ιθαγένειας, με συσσωρευμένο πλούτο στα νοικοκυριά και με εμφανείς οικονομικές διαφορές ανάμεσα στον πληθυσμό,

Οι οικογένειες είναι με λιγότερα μέλη αλλά καλύτερη ποιότητα ζωής. Τα προσδόκιμο ζωής αυξάνεται, αυτό όμως δημιουργεί την ανάγκη για επιπλέον κεφάλαια για την συντήρηση των συνταξιούχων. Το σταθερό αρχικά οικονομικό περιβάλλον έδωσε την δυνατότητα απόκτησης δανείων για την ποιοτική βελτίωση της ζωής, αλλά δημιούργησε και την ανάγκη εξασφάλισης της δυνατότητας αποπληρωμής των δανείων.

Παράλληλα αυξήθηκαν οι ανάγκες εξεύρεσης κεφαλαίων για ολοκληρωμένη εκπαίδευση των παιδιών προκειμένου να έχουν διαπραγματευτική δύναμη στον επαγγελματικό χώρο.

Οι τραπεζικοί οργανισμοί αναγνωρίζοντας τις ανάγκες των πολιτών, εισήλθαν στην ασφαλιστική αγορά αρχικά με την προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων συμπληρωματικών τραπεζικών προϊόντων, όπως στις περιπτώσεις ασφάλισης δανειοληπτών, που προκύπτει από την αυτονόητη ανάγκη να μη μεταφερθεί η υποχρέωση του δανειολήπτη στους οικείους σε περίπτωση θανάτου. Παράλληλα δραστηριοποιήθηκαν και σε προϊόντα που προωθούνται ανεξάρτητα αλλά είναι συμβατά με τις τραπεζικές εργασίες, όπως τα συνταξιοδοτικά και αποταμειωτικά προγράμματα, που στην ουσία αποτελούν προγράμματα μακροχρόνιας αποταμίευσης, μιας κατεξοχήν τραπεζικής εργασίας.

Τα τελευταία χρόνια λόγω της οικονομικής κρίσης, η δυσμενής κατάσταση που έχει διαμορφωθεί στα κρατικά ταμεία ασφάλισης τα οποία βρίσκονται σε οικονομική αδιέξοδο και η αβεβαιότητα που έχει δημιουργηθεί στους ασφαλισμένους οδηγούν στην αύξηση των περιθωρίων στην ιδιωτική ασφάλιση

Η αλλαγή στο συνταξιοδοτικό δημιούργησε ένα καινούργιο τοπίο στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης. Άλλαξαν οι προϋποθέσεις σχετικά με την διάρκεια του εργασιακού βίου και την ηλικία συνταξιοδότησης, θεσμοθετήθηκαν νέοι παράμετροι υπολογισμού των συντάξεων, καταργήθηκαν ειδικές κατηγορίες πρόωρης συνταξιοδότησης.

Η νέα πραγματικότητα για τις μεσαίες και μεγαλύτερες ηλικιακές ομάδες έφερε την ανατροπή σε μακροχρόνιους προσωπικούς και οικογενειακούς προϋπολογισμούς και προγραμματισμούς. Πολλά κεκτημένα καταρρίφθηκαν καθώς όσοι στηριζόντουσαν στην μελλοντική σύνταξη, βλέπουν να μην επαρκεί ή φοβούνται για μεγαλύτερη μείωση. Επιπλέον ποσά που μέχρι σήμερα θεωρούνταν αμελητέα τώρα αναζητούνται για να συμπληρώσουν την περιορισμένη σύνταξη του κοινωνικού φορέα.

Παράλληλα για τους νέους οι δυνατότητες εύρεσης σταθερής απασχόλησης είναι δυσοίανες, γεγονός που λειτουργεί απαγορευτικά για μια προοπτική ικανοποιητικού ποσού σύνταξης σε μια λογική ηλικία.

Η αναζήτηση τρόπων διασφάλισης των εισοδημάτων και των αποταμιεύσεων καθώς και δημιουργίας ενός σημαντικού κεφαλαίου, αυξάνουν την ανάγκη των καταναλωτών για προϊόντα που μπορούν να εγγυηθούν το κεφάλαιο ενώ παράλληλα να παρέχουν σημαντικές απολαβές στην λήξη.

Οι τράπεζες αναγνωρίζοντας τις νέες ανάγκες και τα περιθώρια κέρδους αξιοποιούν συστηματικά και με επιτυχία τις δυνατότητές τους ανάπτυξης σταυροειδών πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων. Σε μια αγορά όπως η ελληνική όπου η ασφαλιστική συνείδηση είναι υποτονική, η ταύτιση των ασφαλιστικών προϊόντων με το τραπεζικό σύστημα δημιουργεί μεγαλύτερο αίσθημα ασφάλειας στο καταναλωτικό κοινό. Επιπλέον τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα σε αντίθεση με τα αμιγώς ασφαλιστικά είναι πιο απλά και κοστίζουν φτηνότερα γιατί δεν συμπεριλαμβάνουν στο κόστος τους τις προμήθειες των διαμεσολαβούντων.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες κάθε άλλο παρά τυχαία είναι η ραγδαία ανάπτυξη των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων τα τελευταία χρόνια.

## **8.2 Σκοπός ερευνητικής εργασίας**

Στην Ελλάδα ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ακόμη σε στο στάδιο της ανάπτυξης σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη ενώ η είσοδος των τραπεζών στο χώρο των ασφαλίσεων έχει συντελεστεί τα τελευταία χρόνια.

Για τον λόγο αυτό, οι μελέτες είναι περιορισμένες και, πραγματοποιούνται κυρίως από τους τραπεζικούς για λογαριασμό των ιδίων, χωρίς να δημοσιεύονται τις περισσότερες φορές.

Σκοπός αυτής της έρευνας είναι η καταγραφή της γνώμης των πολιτών για την ιδιωτική ασφάλιση στη Ελλάδα, το κόστος ασφάλισης, την πρωταρχική ανάγκη ιδιωτικής ασφάλισης καθώς και να διερευνηθεί η αντίληψη των πολιτών για την παροχή ασφαλιστικών προϊόντων από τους τραπεζικούς οργανισμούς σε αντίθεση με τους ασφαλιστικούς. Η συλλογή των στοιχείων θα πραγματοποιηθεί με τη διακίνηση προκαθορισμένων ερωτηματολογίων, τη δημιουργία βάσης δεδομένων και την επεξεργασία αυτών.

### **8.3 Μεθοδολογία έρευνας**

Για την αξιολόγηση της αντίληψης των ελλήνων πολιτών για την ιδιωτική ασφάλιση και τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα επιλέχθηκε ένα δείγμα μεγέθους 200 ατόμων. Η έρευνα είναι ποσοτική και η επιλογή του δείγματος έγινε με τυχαία δειγματοληψία.

Η διεξαγωγή της έρευνας πραγματοποιήθηκε με την χρήση δομημένου ερωτηματολογίου 17 ερωτήσεων «κλειστού τύπου». Οι ερωτήσεις αφορούσαν το είδος της ασφάλισης, το μέσο ενημέρωσης και το φορέα σύναψης, το ποσό διάθεσης για ασφάλιση και το βαθμό επιβάρυνσης στο εισόδημα, καθώς και την αναγκαιότητα για ασφάλιση. Επιπρόσθετα, ζητήθηκε μέσω ερωτήσεων η αξιολόγηση για τις προσφερόμενες υπηρεσίες στα ασφαλιστικά προϊόντα, των τραπεζικών οργανισμών έναντι των ασφαλιστικών οργανισμών και συγκεκριμένα στην ευκολία πρόσβασης, στην σχέση με τον ασφαλιστικό σύμβουλο, στον χρόνο και στην προθυμία εξυπηρέτησης, στο βαθμό κατάρτισης του προσωπικού, στο κόστος και την ευελιξία των ασφαλιστικών προϊόντων και γενικότερα στο βαθμό εμπιστοσύνης στην διαχείριση των αποταμιεύσεων και την αμεσότητα στην αποζημίωση. Τέλος υπήρξαν ερωτήσεις για το βαθμό δραστηριοποίησης των τραπεζών και το μέλλον της διατραπεζικής ασφαλιστικής αγοράς

Στο ερωτηματολόγιο περιλαμβάνονται και έξι ερωτήσεις που αφορούν στα δημογραφικά στοιχεία των ασφαλισμένων (φύλο, ηλικία, οικογενειακή κατάσταση, αριθμό παιδιών, επάγγελμα, μορφωτικό και οικονομικό επίπεδο).

Η συμπλήρωση των ερωτηματολογίων πραγματοποιήθηκε κατά το χρονικό διάστημα Ιανουαρίου – Μαρτίου 2011 στην περιοχή της ευρύτερης Αθήνας και συγκεκριμένα στο Μαρούσι, το Χαλάνδρι, το Ηράκλειο, την Πεύκη και Νέα Ιωνία). Για

την συλλογή τους χρησιμοποιήθηκε κυρίως η μέθοδος της προσωπικής συνέντευξης. Επιπλέον ένα μέρος των ερωτηματολογίων συμπληρώθηκε μέσω τηλεφωνικής συνέντευξης καθώς και με την αποστολή ερωτηματολογίων μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.

Μετά την συμπλήρωση των ερωτηματολογίων σχεδιάστηκε ειδική βάση δεδομένων σε αρχείο Excel, όπου στη συνέχεια εισήχθησαν τα δεδομένα στο στατιστικό πρόγραμμα SPSS (Statistical Package for Social Science), προκειμένου να πραγματοποιηθεί η στατιστική επεξεργασία και ανάλυσή τους.

## 8.4 Στατιστική ανάλυση

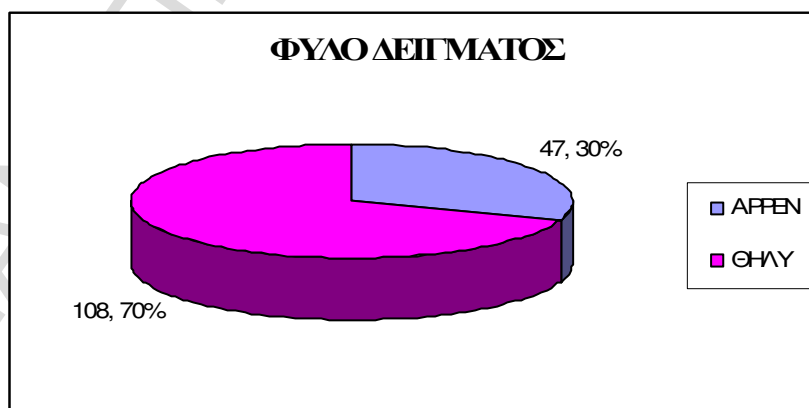
### 8.4.1 Δημογραφικά χαρακτηριστικά

Από το σύνολο των ερωτηθέντων οι 96 ήταν γυναίκες (48%) και οι 104 ήταν άνδρες (52%).

ΠΙΝΑΚΑΣ 10

<b>ΦΥΛΟ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ</b>		
<b>ΦΥΛΟ</b>	<b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΤΟΜΩΝ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΑΡΡΕΝ</b>	<b>47</b>	<b>23,5</b>
<b>ΘΗΛΥ</b>	<b>108</b>	<b>54</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3



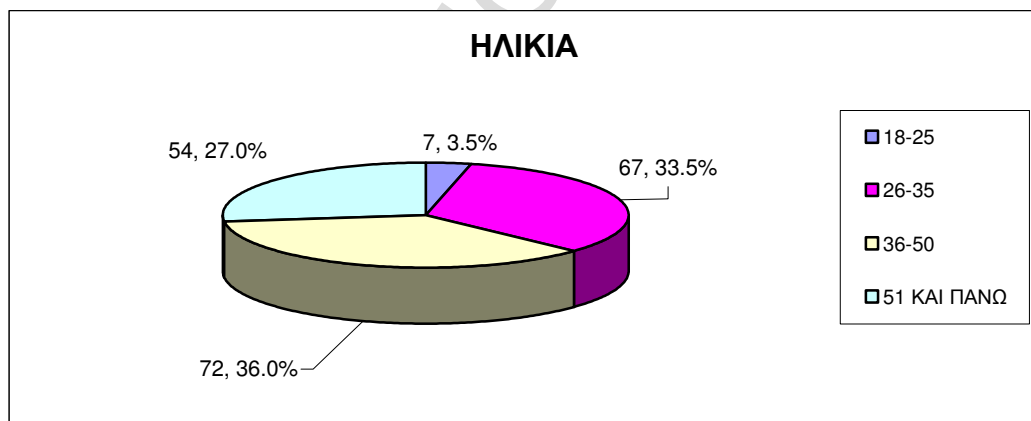


Το μεγαλύτερο ποσοστό (36%) είναι μεταξύ τριάντα έξη και πενήντα ετών και ακολουθούν με ποσοστό (33,5%) οι ηλικίες μεταξύ είκοσι έξη και τριανταπέντε ετών. Το μικρότερο ποσοστό (3,5%) αφορά ηλικίες δεκαοκτώ με είκοσι πέντε, ενώ σε ποσοστό 27% είναι ηλικίας πενήντα ενός ετών και πάνω.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 11**

<b>ΗΛΙΚΙΑ</b>		
<b>ΗΛΙΚΙΑ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>18-25</b>	<b>7</b>	<b>3,5</b>
<b>26-35</b>	<b>67</b>	<b>33,5</b>
<b>36-50</b>	<b>72</b>	<b>36</b>
<b>51 ΚΑΙ ΠΑΝΩ</b>	<b>54</b>	<b>27</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4**

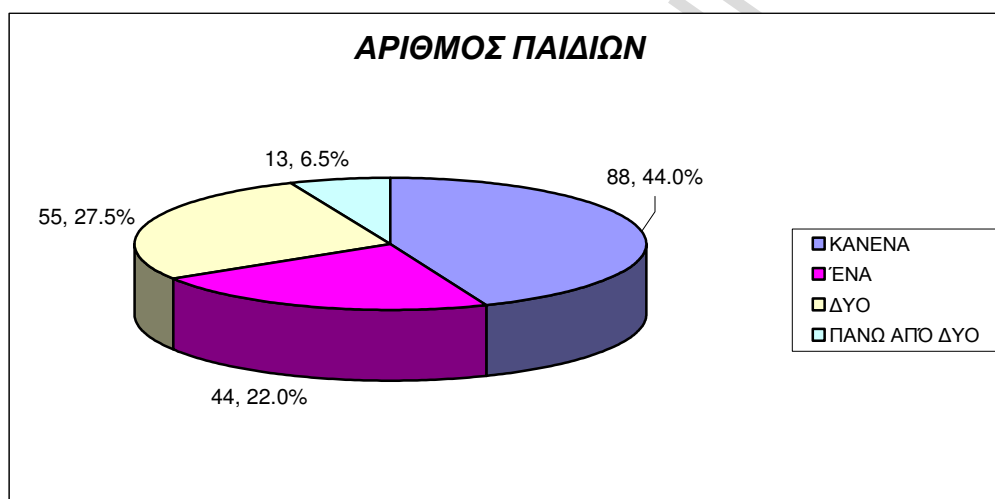


Το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων (44%) δεν έχει παιδιά. Ακολουθούν με ποσοστό (27,5%) όσοι έχουν δύο παιδιά, με ποσοστό (22%) όσοι έχουν ένα παιδί ενώ ένα μικρό ποσοστό (6,5%) έχει πάνω από δύο παιδιά.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 12**

<b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΙΔΙΩΝ</b>		
<b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΙΔΙΩΝ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΚΑΝΕΝΑ</b>	<b>88</b>	<b>44</b>
<b>ΈΝΑ</b>	<b>44</b>	<b>22</b>
<b>ΔΥΟ</b>	<b>55</b>	<b>27,5</b>
<b>ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΔΥΟ</b>	<b>13</b>	<b>6,5</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

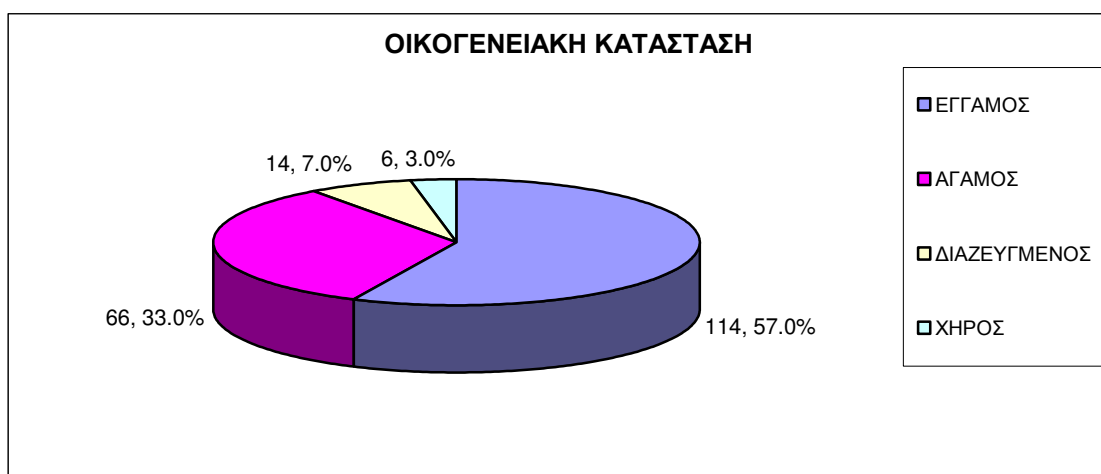
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5**



Όσο αφορά την οικογενειακή κατάσταση, η πλειοψηφία των ερωτηθέντων είναι έγγαμοι (114) -ποσοστό (57%) και (66) είναι άγαμοι -ποσοστό (33%).

**ΠΙΝΑΚΑΣ 13**

<b>ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΕΓΓΑΜΟΣ</b>	<b>114</b>	<b>57</b>
<b>ΑΓΑΜΟΣ</b>	<b>66</b>	<b>33</b>
<b>ΔΙΑΖΕΥΓΜΕΝΟΣ</b>	<b>14</b>	<b>7</b>
<b>ΧΗΡΟΣ</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

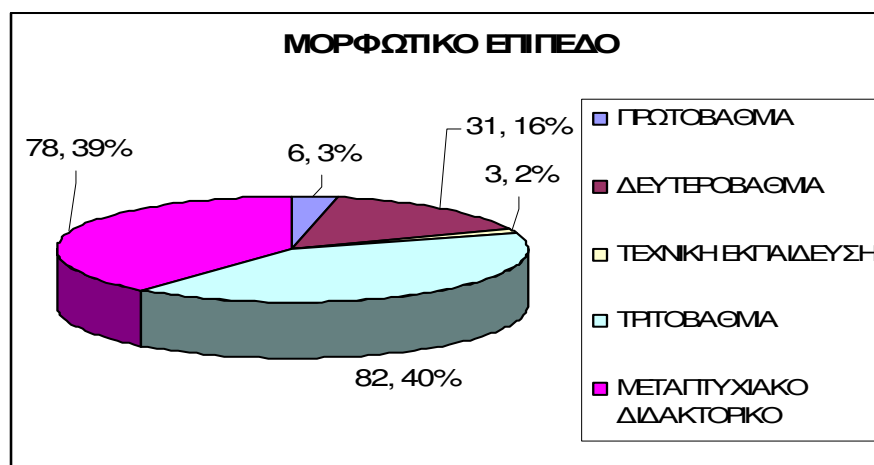
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6**

Σχετικά με το μορφωτικό επίπεδο το μεγαλύτερο ποσοστό 41% είναι πανεπιστημιακής εκπαίδευσης, ενώ ακολουθούν με 39% με μεταπτυχιακό ή διδακτορικό, με 15,5% της δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, με 1,5% της τεχνολογικής εκπαίδευσης και με 3% της πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 14**

<b>ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΠΡΩΤΟΒΑΘΜΙΑ</b>	6	3
<b>ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ</b>	31	15,5
<b>ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ</b>	3	1,5
<b>ΤΡΙΤΟΒΑΘΜΙΑ</b>	82	41
<b>ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ</b>		
<b>ΔΙΔΑΚΤΟΡΙΚΟ</b>	78	39
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	200	100

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7**

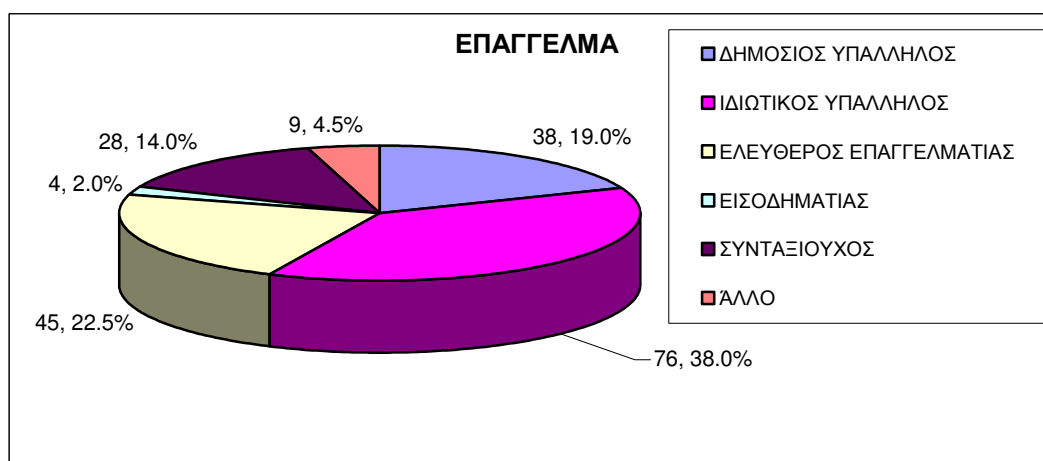


Ο μεγαλύτερος αριθμός των ερωτηθέντων με ποσοστό 38% είναι ιδιωτικοί υπάλληλοι. Ακολουθούν οι ελεύθεροι επαγγελματίες με ποσοστό 22,5%, οι δημοσιοί υπάλληλοι με ποσοστό 19% και οι συνταξιούχοι με ποσοστό 14%..

**ΠΙΝΑΚΑΣ 15**

<b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΔΗΜΟΣΙΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ</b>	<b>38</b>	<b>19</b>
<b>ΙΔΙΩΤΙΚΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ</b>	<b>76</b>	<b>38</b>
<b>ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ</b>	<b>45</b>	<b>22,5</b>
<b>ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΙΑΣ</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
<b>ΣΥΝΤΑΞΙΟΥΧΟΣ</b>	<b>28</b>	<b>14</b>
<b>ΆΛΛΟ</b>	<b>9</b>	<b>4,5</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 8**

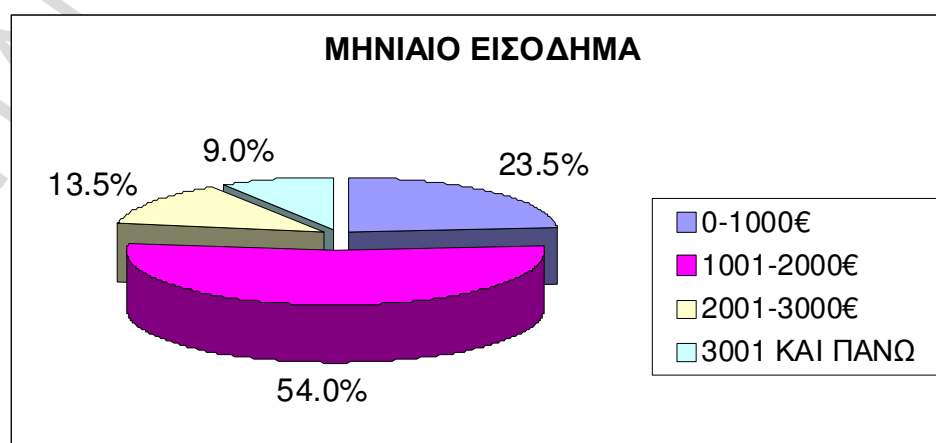


Τέλος όσο αφορά το επίπεδο εισοδήματος η πλειοψηφία του δείγματος σε ποσοστό 54% βρίσκεται στα 1001-20000 ευρώ μηνιαίως, ενώ με ποσοστό 23,5% ακολουθούν όσοι έχουν εισόδημα μέχρι 1000 ευρώ, με 13,5% με εισόδημα μεταξύ 2001-3000ευρώ και με ποσοστό 9% πάνω από 3000 ευρώ

**ΠΙΝΑΚΑΣ 16**

ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ		
	ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ
0-1000€	47	23,5
1001-2000€	108	54
2001-3000€	27	13,5
3001 ΚΑΙ ΠΑΝΩ	18	9
ΣΥΝΟΛΟ	200	100

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 9**



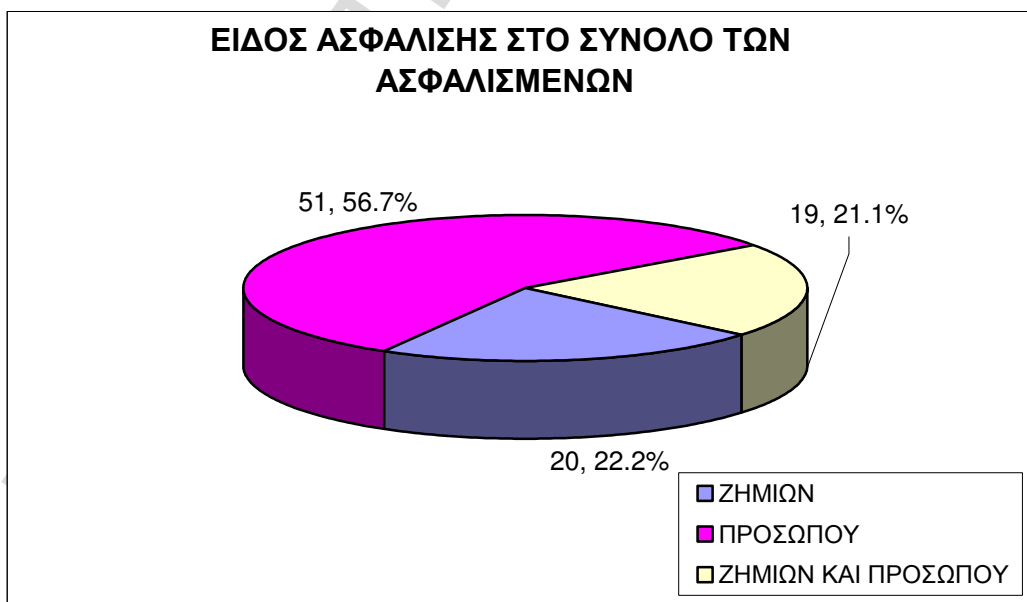
#### 8.4.2 Σύναψη ιδιωτικής ασφάλισης

Από το σύνολο των διακοσίων ερωτηθέντων μόνο οι ενενήντα έχουν συνάψει κάποια ιδιωτική ασφάλιση, ποσοστό 45%. Το μεγαλύτερο ποσοστό 56,7% έχει συνάψει ασφάλιση προσώπου, ακολουθεί ποσοστό 22,2 % που έχει συνάψει ασφάλιση ζημιών , ενώ ένα εξίσου σημαντικό ποσοστό εξ αυτών 21,1% έχει συνάψει και τα δυο ήδη ασφάλισης , όπως φαίνεται και στα διαγράμματα που ακολουθούν.

ΠΙΝΑΚΑΣ 17

ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ		
ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ
ΖΗΜΙΩΝ	20	22,2
ΠΡΟΣΩΠΟΥ	51	56,7
ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΟΥ	19	21,1
ΣΥΝΟΛΟ	90	100

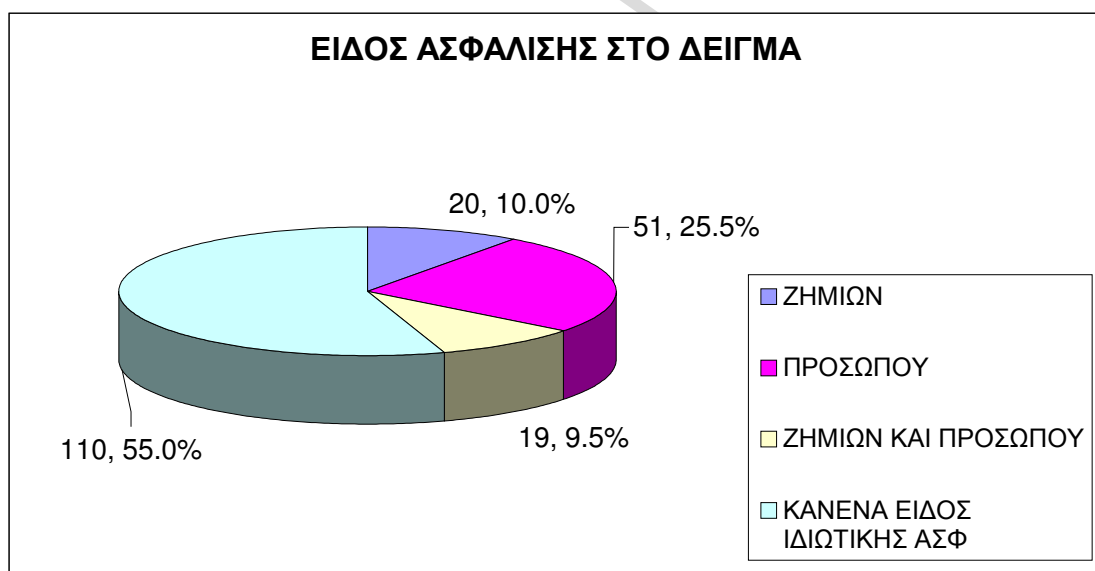
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 10



**ΠΙΝΑΚΑΣ 18**

<b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ</b>		
<b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>20</b>	<b>10</b>
<b>ΠΡΟΣΩΠΟΥ</b>	<b>51</b>	<b>25,5</b>
<b>ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΟΥ</b>	<b>19</b>	<b>9,5</b>
<b>ΚΑΝΕΝΑ ΕΙΔΟΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>110</b>	<b>55</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 11**

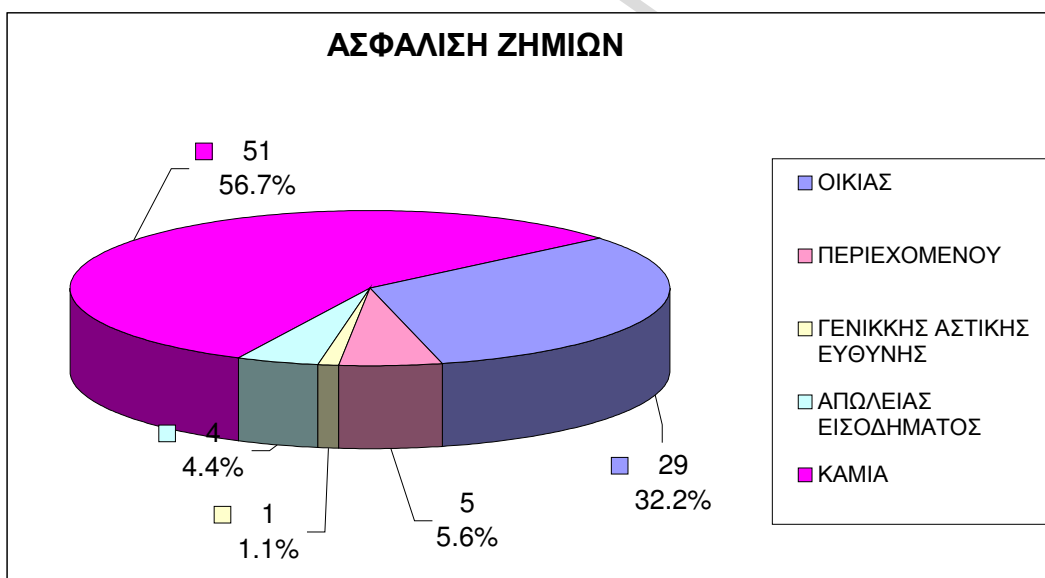


Αναλυτικότερα παρατηρούμε ότι στις ασφαλίσσεις ζημιών , το μεγαλύτερο ποσοστό αφορά ασφάλιση οικίας (32,2%) και περιεχομένου (5,6%), ενώ σημαντικό είναι το ποσοστό των ασφαλισμένων που δεν έχουν κάποια ασφάλιση του κλάδου (56,7%).

ΠΙΝΑΚΑΣ 19

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ		
ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ
ΟΙΚΙΑΣ	29	32,2
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ	5	5,6
ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ	1	1,1
ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	4	4,4
ΚΑΜΙΑ	51	56,7
ΣΥΝΟΛΟ	90	100

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 12



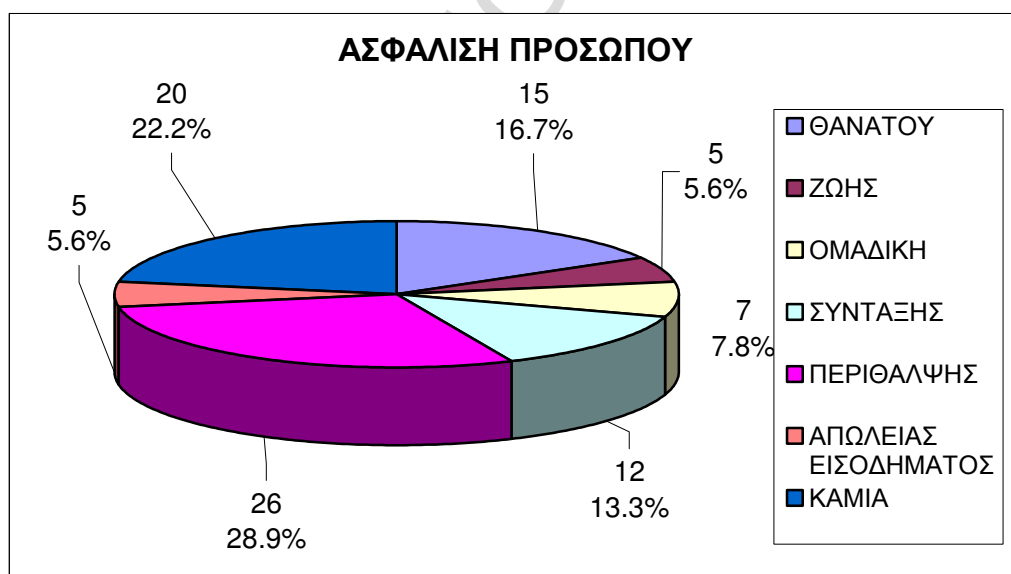
Αντίστοιχα στον κλάδο προσώπου το μεγαλύτερο ποσοστό αφορά την νοσοκομειακή ασφάλιση (28,9%) και ακολουθούν οι ασφαλίσσεις κατά θανάτου (16,7%) και σύνταξης (13,3%). Το ποσοστό μη ύπαρξης ασφάλισης (22,2%) στον εν λόγω κλάδο παρατηρούμε ότι είναι μικρότερο σε σχέση με τον κλάδο ζημιών (56,7%). Αφήνει ωστόσο σημαντικά περιθώρια δραστηριοποίησης.



ΠΙΝΑΚΑΣ 20

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΟΥ		
ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ
ΘΑΝΑΤΟΥ	15	16,7
ΖΩΗΣ	5	5,6
ΟΜΑΔΙΚΗ	7	7,8
ΣΥΝΤΑΞΗΣ	12	13,3
ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ	26	28,9
ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	5	5,6
ΚΑΜΙΑ	20	22,2
ΣΥΝΟΛΟ	90	100

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 13



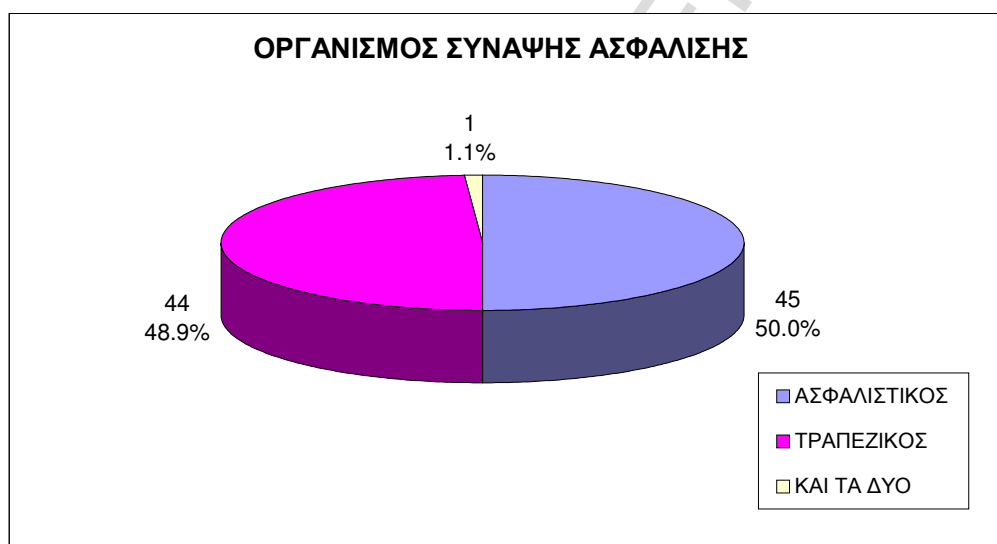
#### 8.4.3 Οργανισμός σύναψη ασφαλιστικού συμβολαίου

Όσο αφορά τον οργανισμό μέσω του οποίου έχουν συναφθεί τα ασφαλιστήρια συμβόλαια υπερέχουν οι ασφαλιστικές εταιρείες έναντι των τραπεζών με μικρή ωστόσο διαφορά, όπως δείχνουν τα διαγράμματα που ακολουθούν, ιδιαίτερα αν λάβει κανείς υπόψη το μικρό χρονικό διάστημα δραστηριοποίησης των τραπεζών στο χώρο των ασφαλίσεων έναντι των ασφαλιστικών οργανισμών.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 21**

<b>ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>		
<b>ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ</b>	<b>45</b>	<b>50</b>
<b>ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ</b>	<b>44</b>	<b>48,9</b>
<b>ΚΑΙ ΤΑ ΔΥΟ</b>	<b>1</b>	<b>1,1</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>90</b>	<b>100</b>

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 14**

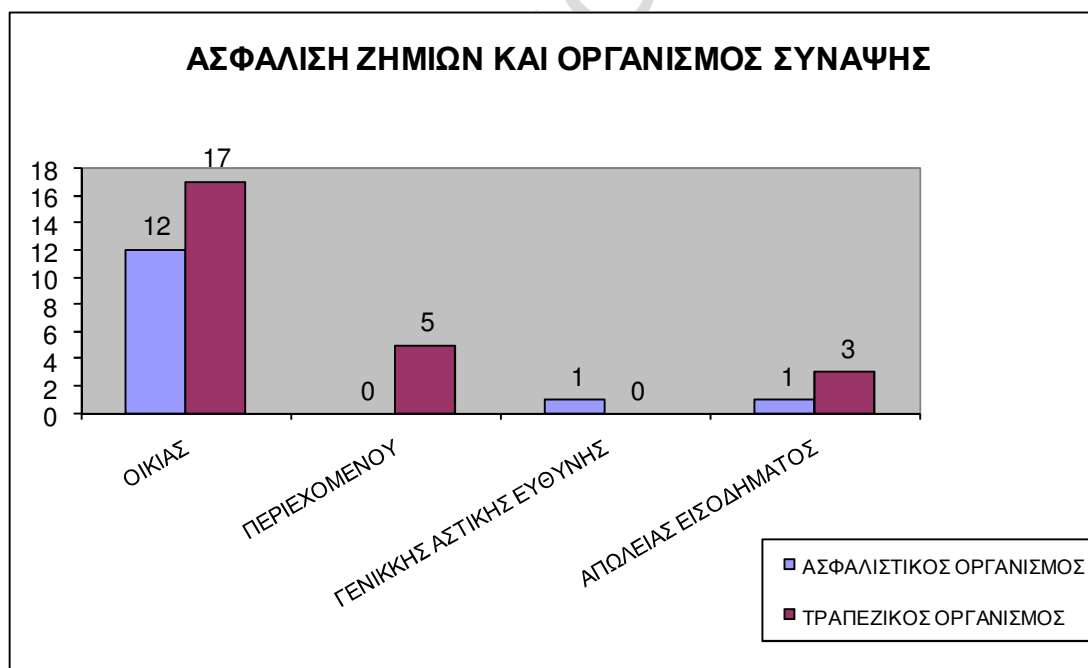


Ωστόσο ενδιαφέρον παρουσιάζει η ανάλυση του οργανισμού σύναψης της ασφάλισης σε σχέση με το είδος της ασφάλισης που αφορά. Στα διαγράμματα που ακολουθούν γίνεται εμφανές ότι οι ασφαλίσεις στον κλάδο ζημιών συνάπτονται κυρίως μέσω των τραπεζών, ιδίως όσον αφορά τις ασφαλίσεις οικίας (58,6%) και περιεχομένου, ενώ στις ασφαλίσεις προσώπου τον σημαντικότερο μερίδιο κατέχουν οι ασφαλιστικοί οργανισμοί με εξαίρεση τις ασφαλίσεις θανάτου(93.3%).

ΠΙΝΑΚΑΣ 22

<b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ</b>			
	<b>ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ</b>		
	<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ</b>	<b>ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ</b>	
<b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>
<b>ΟΙΚΙΑΣ</b>	12	17	29
<b>ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ</b>	0	5	5
<b>ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ</b>	1	0	1
<b>ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ</b>	1	3	4
<b>ΚΑΜΙΑ</b>	31	20	51
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	45	45	90

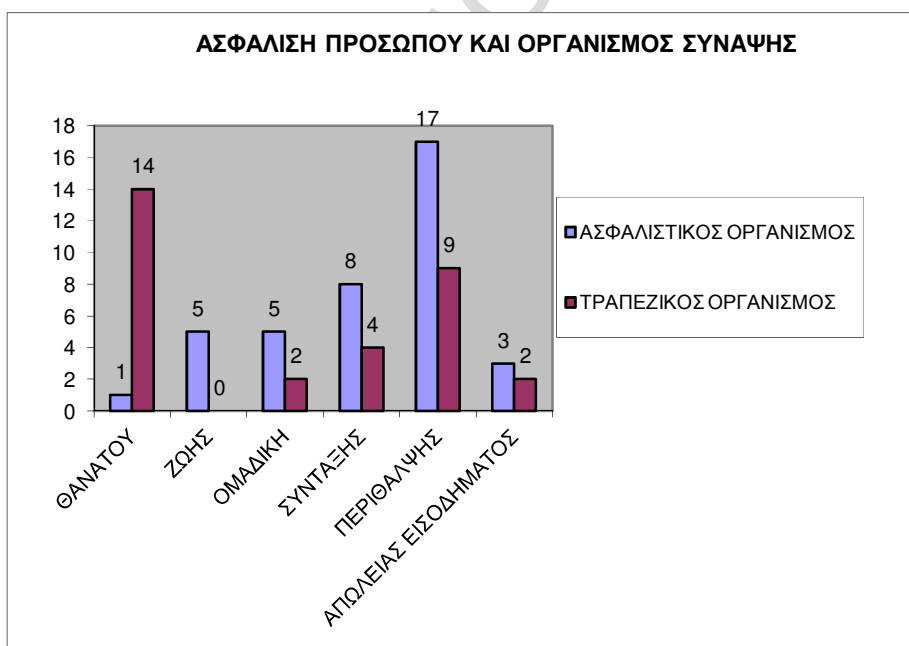
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 15



ΠΙΝΑΚΑΣ 23

<b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΟΥ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ</b>			
	<b>ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΑΨΗΣ</b>		
<b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ</b>	<b>ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>
<b>ΘΑΝΑΤΟΥ</b>	1	14	15
<b>ΖΩΗΣ</b>	5	0	5
<b>ΟΜΑΔΙΚΗ</b>	5	2	7
<b>ΣΥΝΤΑΞΗΣ</b>	8	4	12
<b>ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ</b>	17	9	26
<b>ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ</b>	3	2	5
<b>ΚΑΜΙΑ</b>	6	14	20
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>90</b>

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 16



Η παρατήρηση αυτή είναι βάσιμη αν λάβουμε υπόψη ότι στους τραπεζικούς οργανισμούς κατά την σύναψη στεγαστικών και καταναλωτικών προϊόντων προτείνεται και η ασφάλιση του ακινήτου ή του δικαιούχου ή και των δυο ανάλογα με το είδος του δανείου, ενώ σε πολλές περιπτώσεις μπορεί η ασφάλιση να είναι υποχρεωτική. Στους

πίνακες που ακολουθούν παραθέτουμε τα είδη των ασφαλειών και τον τρόπο σύναψής τους (κατόπιν πρωτοβουλίας, κατόπιν πρότασης ή υποχρεωτική σύναψη)

**ΠΙΝΑΚΑΣ 24**

<b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ</b>				
	<b>ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ</b>			
	<b>ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ</b>	<b>ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ</b>	<b>ΠΡΟΤΑΣΗ</b>	
<b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>
<b>ΟΙΚΙΑΣ</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>29</b>
<b>ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>5</b>
<b>ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>4</b>

**ΠΙΝΑΚΑΣ 25**

<b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΡΟΣΩΠΟΥ ΚΑΙ ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ</b>				
	<b>ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ</b>			
	<b>ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ</b>	<b>ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ</b>	<b>ΠΡΟΤΑΣΗ</b>	
<b>ΕΙΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>
<b>ΘΑΝΑΤΟΥ</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>15</b>
<b>ΖΩΗΣ</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>5</b>
<b>ΟΜΑΔΙΚΗ</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>ΣΥΝΤΑΞΗΣ</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>12</b>
<b>ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>26</b>
<b>ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΛΟΓΩ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>5</b>

#### **8.4.4 Ενημέρωση για ιδιωτική ασφάλιση**

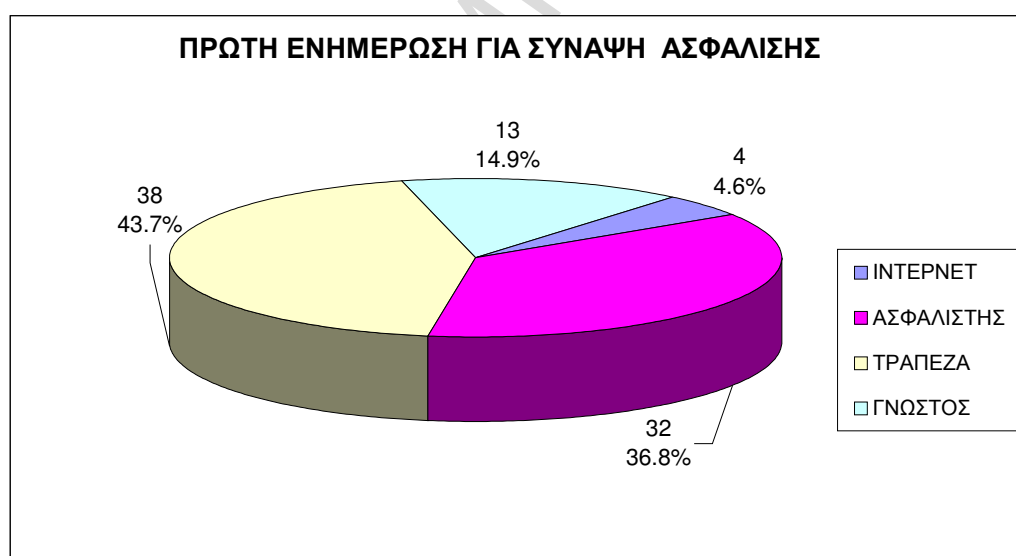
Στο ερώτημα από που ενημερώθηκαν αρχικά οι ασφαλισμένοι για την σύναψη της ιδιωτικής του ασφάλισης το μεγαλύτερο ποσοστό ενημερώθηκε μέσω της τράπεζας. Ένα

μικρότερο ποσοστό μέσω του ασφαλιστή ή κάποιου γνωστού. Πολύ μικρό ποσοστό σε σχέση με τις άλλες κατηγορίες κατέχουν η ενημέρωση μέσω τηλεόρασης και internet.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 26**

<b>ΠΡΩΤΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΣΥΝΑΨΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΙΝΤΕΡΝΕΤ</b>	<b>4</b>	<b>4,4</b>
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ</b>	<b>32</b>	<b>35,6</b>
<b>ΤΡΑΠΕΖΑ</b>	<b>38</b>	<b>42,2</b>
<b>ΓΝΩΣΤΟΣ</b>	<b>13</b>	<b>14,4</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>90</b>	<b>100</b>

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 17**



#### **8.4.5 Οικονομική πορεία οργανισμού**

Αναφορικά με το κατά πόσο ενημερώνεται ο ασφαλισμένος, για την οικονομική πορεία του οργανισμού σε τακτική βάση, οι εξήντα από τους ενενήντα συνολικά ασφαλισμένους του δείγματος (66,7% των ασφαλισμένων), δήλωσαν ότι δεν

ενημερώνονται σε τακτά χρονικά διαστήματα για την οικονομική εξέλιξη του ασφαλιστικού τους οργανισμού.

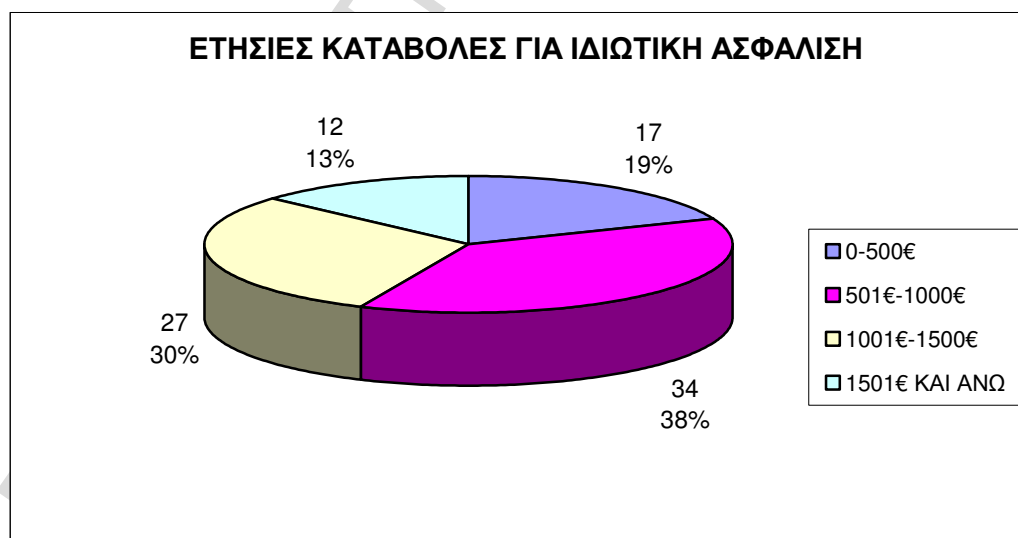
#### 8.4.6. Χρηματικό ποσό διάθεσης για ιδιωτική ασφάλιση

Στο σύνολο των ασφαλισμένων, το ποσό διάθεσης για την ασφάλισή τους ετησίως στο μεγαλύτερο ποσοστό (37,8%) κυμαίνεται μεταξύ πεντακοσίων και χιλίων ευρώ, ενώ ένα μικρότερο ποσοστό διαθέτει ποσό από χίλια έως χίλια πεντακόσια ευρώ.

ΠΙΝΑΚΑΣ 27

<b>ΕΤΗΣΙΕΣ ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ ΓΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>0-500€</b>	<b>17</b>	<b>18,9</b>
<b>501€-1000€</b>	<b>34</b>	<b>37,8</b>
<b>1001€-1500€</b>	<b>27</b>	<b>30</b>
<b>1501€ ΚΑΙ ΑΝΩ</b>	<b>12</b>	<b>13,3</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>90</b>	<b>100</b>

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 18



#### 8.4.7 Βαθμός επιβάρυνσης οικονομικού προϋπολογισμού

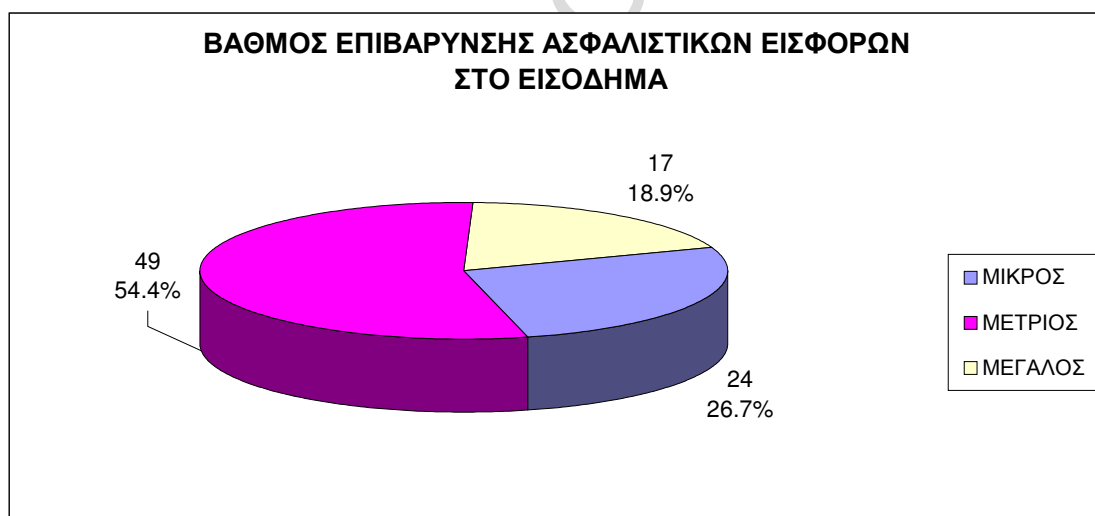
Στον πίνακα που ακολουθεί διαφαίνεται η γνώμη των ασφαλισμένων σχετικά με το βαθμό που επιβαρύνουν οι ασφαλιστικές τους εισφορές τον ετήσιο οικονομικό

προϋπολογισμό. Ανεξαρτήτως του ύψους των εισοδημάτων και της οικογενειακής κατάστασης των ερωτηθέντων το μεγαλύτερο ποσοστό δηλώνει ότι η επιβάρυνση είναι μετρίου βαθμού.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 28**

<b>ΒΑΘΜΟΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΙΣΦΟΡΩΝ ΣΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΜΙΚΡΟΣ</b>	<b>24</b>	<b>26,7</b>
<b>ΜΕΤΡΙΟΣ</b>	<b>49</b>	<b>54,4</b>
<b>ΜΕΓΑΛΟΣ</b>	<b>17</b>	<b>18,9</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>90</b>	<b>100</b>

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 19**



#### **8.4.8 Αγορά νέου ασφαλιστικού προϊόντος**

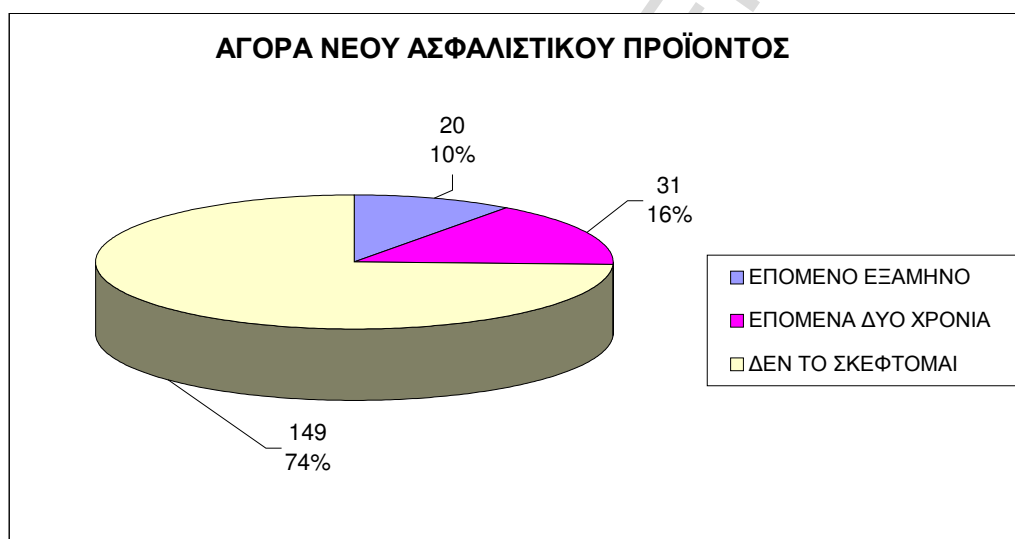
Το 74,5% του δείγματος στην ερώτηση αν σκέφτεται να προχωρήσει στην σύναψη νέου ασφαλιστικού προγράμματος απάντησε αρνητικά παρόλο που στο σύνολο των ερωτηθέντων ασφαλισμένων ,η πλειοψηφία δηλώνει ότι οι εισφορές για ασφάλιση δεν επιβαρύνουν σε μεγάλο βαθμό το εισόδημα τους . Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στους πίνακες που ακολουθούν.



ΠΙΝΑΚΑΣ 29

<b>ΑΓΟΡΑ ΝΕΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΕΠΟΜΕΝΟ ΕΞΑΜΗΝΟ</b>	<b>20</b>	<b>10</b>
<b>ΕΠΟΜΕΝΑ ΔΥΟ ΧΡΟΝΙΑ</b>	<b>31</b>	<b>15,5</b>
<b>ΔΕΝ ΤΟ ΣΚΕΦΤΟΜΑΙ</b>	<b>149</b>	<b>74,5</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 20



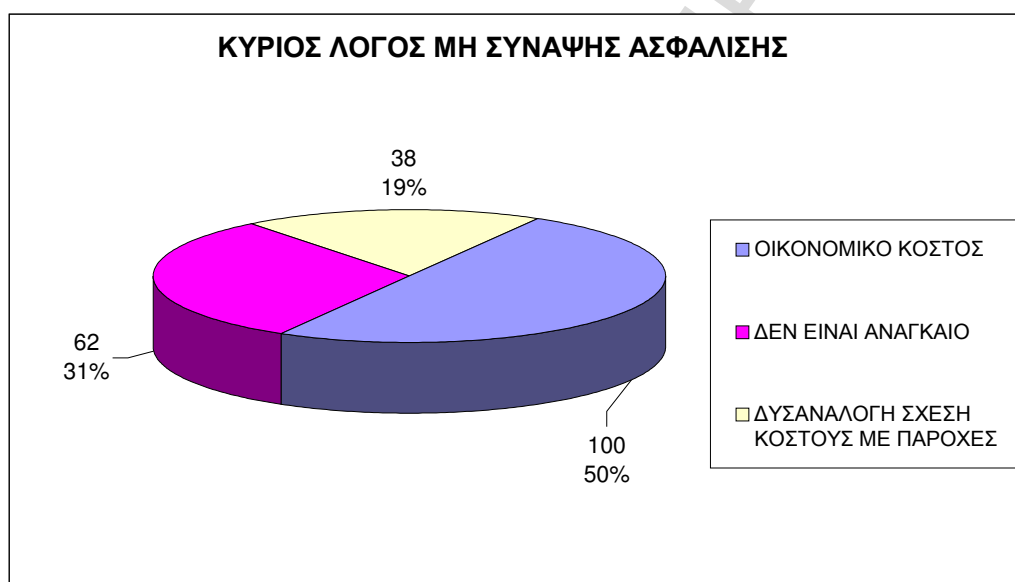
#### 8.4.9 Λόγοι άρνησης σύναψης ιδιωτικής ασφάλισης

Παρόλο που το κόστος ασφάλισης δεν επιβαρύνει σε μεγάλο βαθμό το οικονομικό προϋπολογισμό των ασφαλισμένων σύμφωνα με τα αποτελέσματα σε προηγούμενο ερώτημα, ωστόσο το κόστος ασφάλισης αποτελεί τον επικρατέστερο λόγο αποθάρρυνσης για την σύναψη κάποιου νέου ασφαλιστικού προγράμματος, με ποσοστό 50% στο δείγμα. Σε ποσοστό 31% πιστεύουν ότι δεν είναι αναγκαία κάποια ιδιωτική ασφάλιση, ενώ ένα σημαντικό ποσοστό της τάξης του 38% δηλώνει ότι δεν βρήκε κάποιο πρόγραμμα που να ικανοποιεί τις ανάγκες του και το κόστος να ανταποκρίνεται στις παροχές.

ΠΙΝΑΚΑΣ 30

<b>ΚΥΡΙΟΣ ΛΟΓΟΣ ΜΗ ΣΥΝΑΨΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ</b>	<b>100</b>	<b>50</b>
<b>ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΟ</b>	<b>62</b>	<b>31</b>
<b>ΔΥΣΑΝΑΛΟΓΗ ΣΧΕΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΜΕ ΠΑΡΟΧΕΣ</b>	<b>38</b>	<b>19</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21



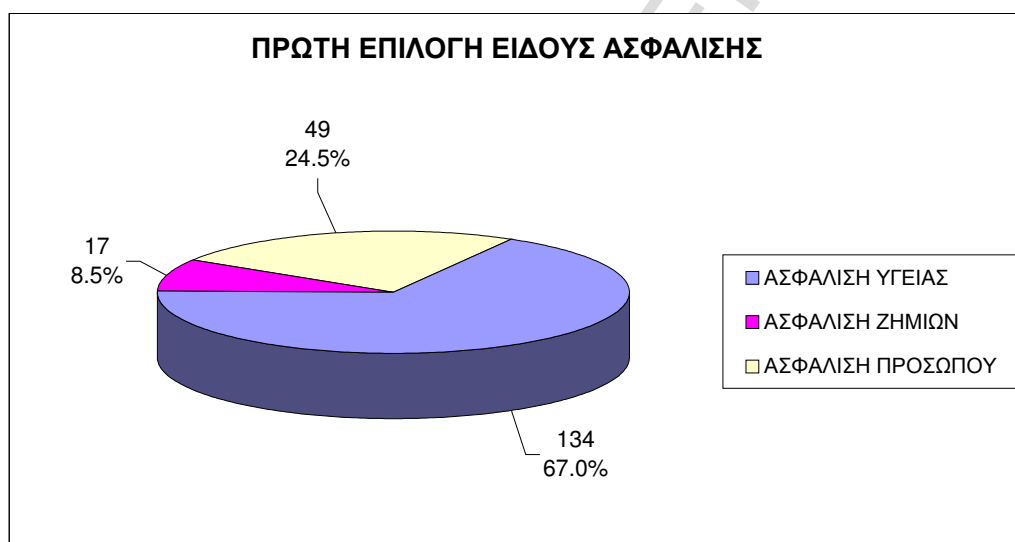
#### 8.4.10.Πρωταρχική επιλογή είδους ασφάλισης

Ζητήθηκε από τους ερωτηθέντες να απαντήσουν για ποίο είδος ασφάλισης θα επιθυμούσαν να συνάψουν ιδιωτικό συμβόλαιο, λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες τους. Η συντριπτική πλειοψηφία απάντησε ότι θα επιθυμούσε ασφαλιστήριο συμβόλαιο στο χώρο της υγείας. Μετά το χώρο της υγείας ακολουθεί η ασφάλιση προσώπου και τελευταία η ασφάλιση ζημιών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 31

<b>ΠΡΩΤΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΙΔΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ</b>	<b>134</b>	<b>67</b>
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>17</b>	<b>8,5</b>
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΟΥ</b>	<b>49</b>	<b>24,5</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 22



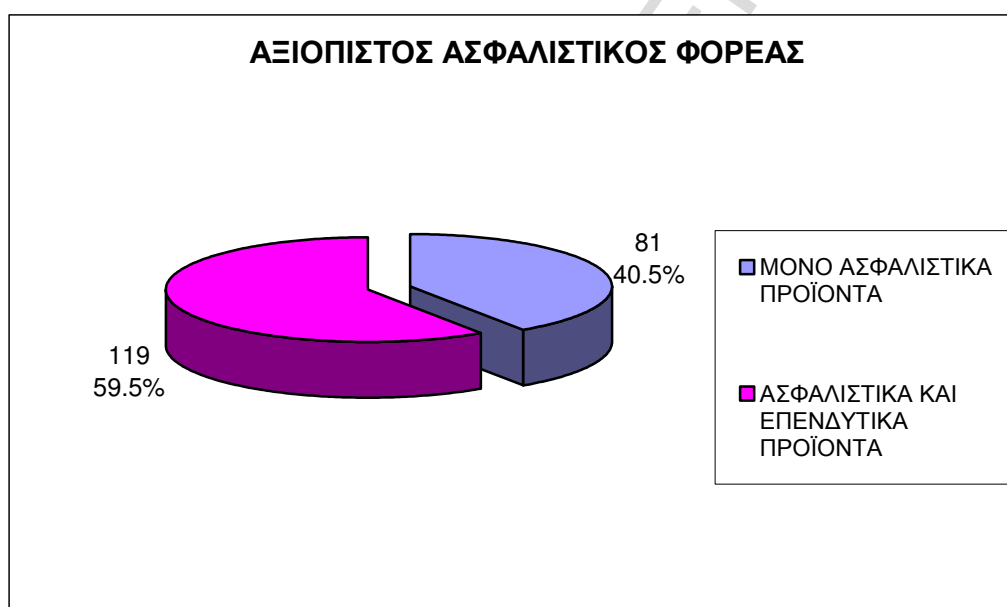
#### 8.4.11 Αξιόπιστος ασφαλιστικός φορέας

Όσον αφορά την ερώτηση αν ένας ασφαλιστικός φορέας θεωρείται αξιόπιστος όταν δραστηριοποιείται μόνο σε ασφαλιστικά προϊόντα ή αν δραστηριοποιείται τόσο σε ασφαλιστικά όσο και επενδυτικά προϊόντα, το 59,5% απάντησε ότι είναι πιο αξιόπιστος ένας ασφαλιστικός οργανισμός όταν δεν επιδεικνύει βαρύτητα μόνο στα ασφαλιστικά προϊόντα αλλά και στα επενδυτικά.

ΠΙΝΑΚΑΣ 32

<b>ΑΞΙΟΠΙΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΦΟΡΕΑΣ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΜΟΝΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ</b>	<b>81</b>	<b>40,5</b>
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ</b>	<b>119</b>	<b>59,5</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 23



#### 8.4.12 Τραπεζικός οργανισμός έναντι ασφαλιστικού οργανισμού

Στο ερωτηματολόγιο τέθηκαν συνολικά δέκα ερωτήσεις για να εξακριβωθεί κατά τους ερωτηθέντες ποία είναι τα σημεία υπεροχής των δυο οργανισμών όσο αφορά την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών .

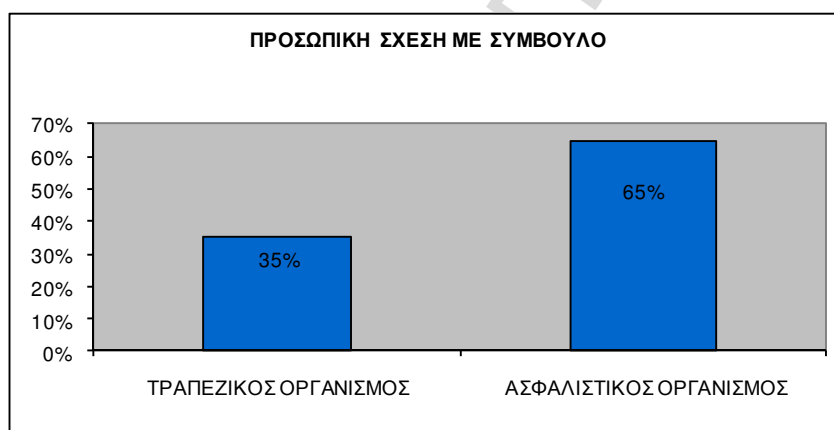
Συγκεκριμένα ο ασφαλιστικός οργανισμός υπερέχει όσον αφορά στην σχέση μεταξύ ασφαλιστή και ασφαλισμένου αφού οι περισσότεροι δήλωσαν ότι με τον ασφαλιστή η σχέση είναι περισσότερο προσωπική. Επιπλέον θεωρούν ότι η εξυπηρέτηση είναι γρηγορότερη και το προσωπικό στους ασφαλιστικούς οργανισμούς είναι καλύτερα καταρτισμένο και περισσότερο πρόθυμο να εξυπηρετήσει τους ασφαλισμένους. Επίσης η επαφή του ασφαλιστή στους ασφαλιστικούς οργανισμούς είναι συχνότερη μετά την

σύναψη του ασφαλιστικού συμβολαίου με τον ασφαλισμένο , σε αντίθεση με τους τραπεζικούς οργανισμούς. Τέλος υπάρχει μεγαλύτερη ευελιξία στο σχεδιασμό των ασφαλιστικών προϊόντων και την προσαρμογή στις εκάστοτε ανάγκες του ασφαλισμένου.

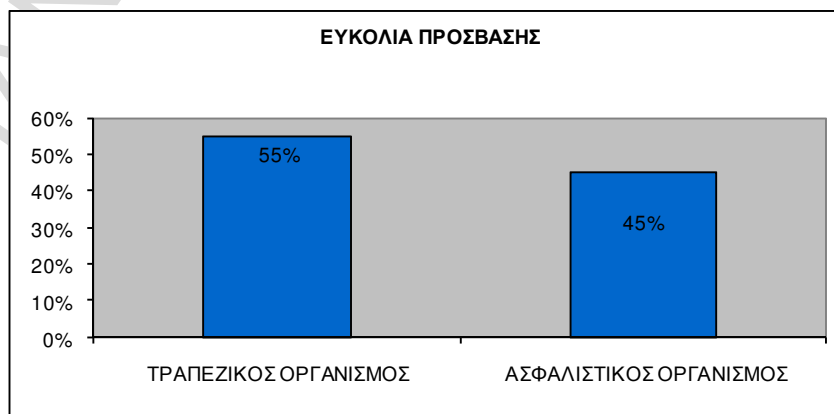
Σε αντιπαράθεση, ο τραπεζικός οργανισμός υπερέχει όσον αφορά την ευκολία στην πρόσβαση και το χαμηλό κόστος ασφάλισης .Παράλληλα εμπιστεύονται περισσότερο τους τραπεζικούς οργανισμούς για την διαχείριση των αποταμιεύσεών τους και θεωρούν ότι είναι περισσότερο φερέγγυοι για την γρήγορη και άμεση κάλυψη του ασφαλισμένου με την επέλευση του ασφαλιστικού κινδύνου.

Ακολουθεί πίνακας που απεικονίζει τα παραπάνω αποτελέσματα.

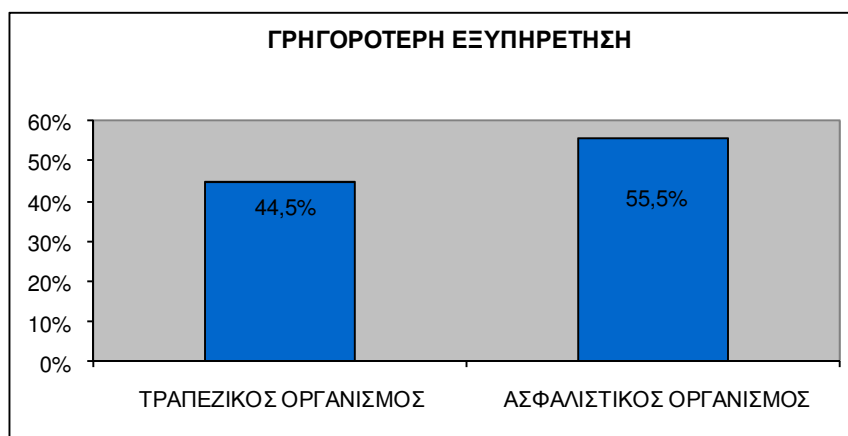
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 24**



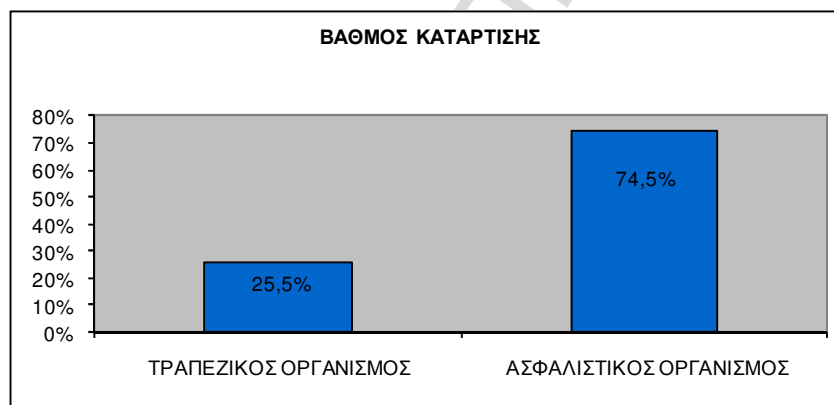
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 25**



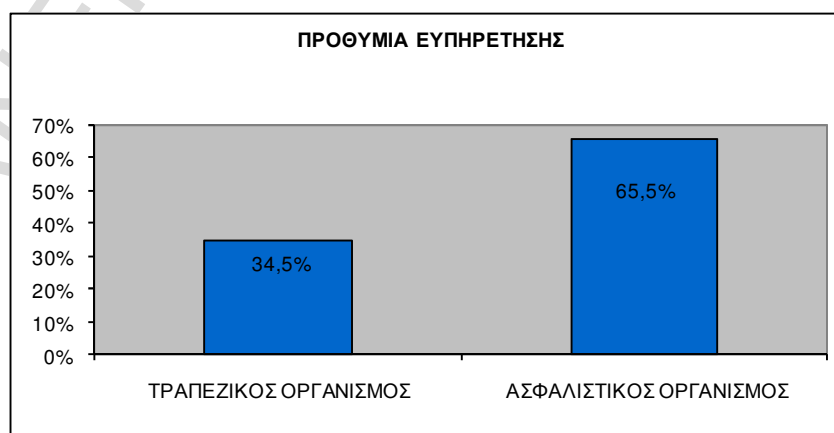
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 26**



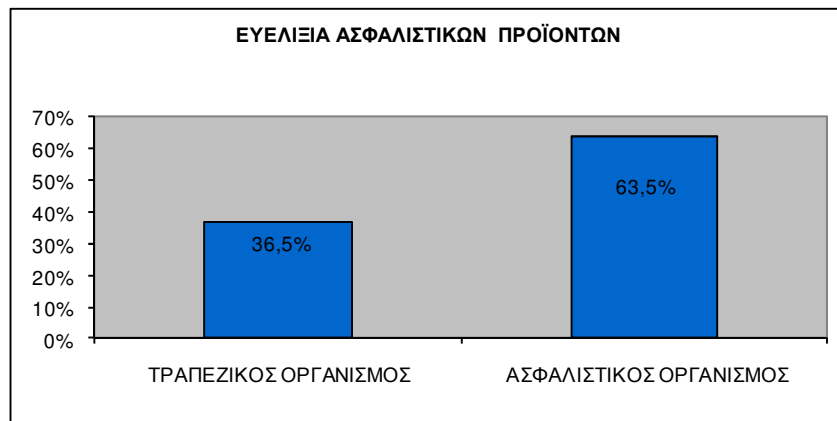
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 27**



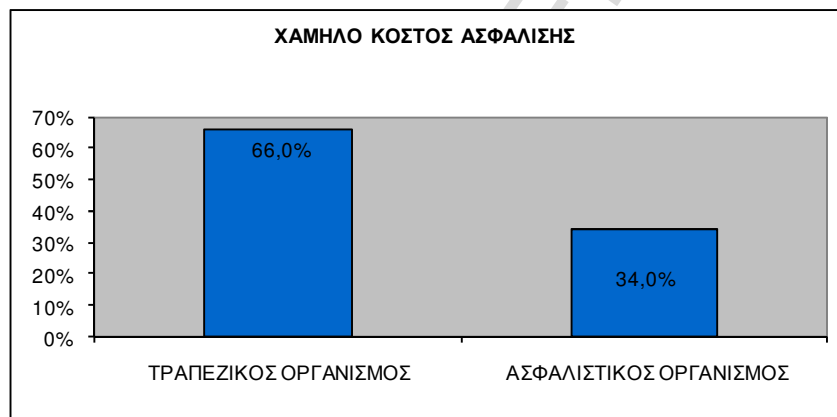
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 28**



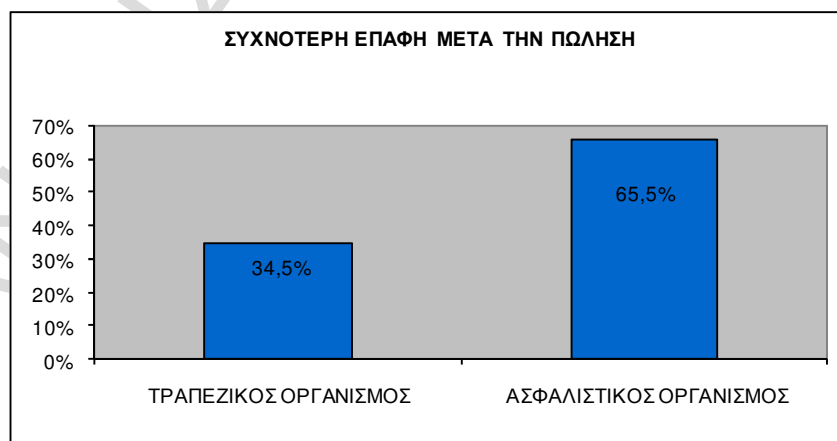
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 29**



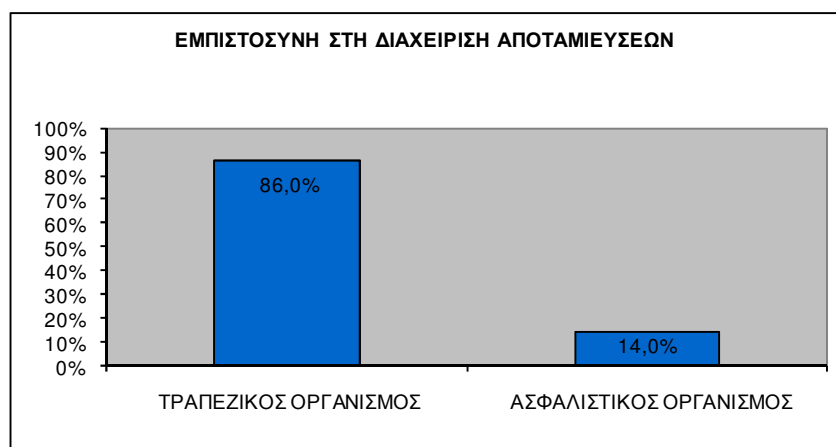
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 30**



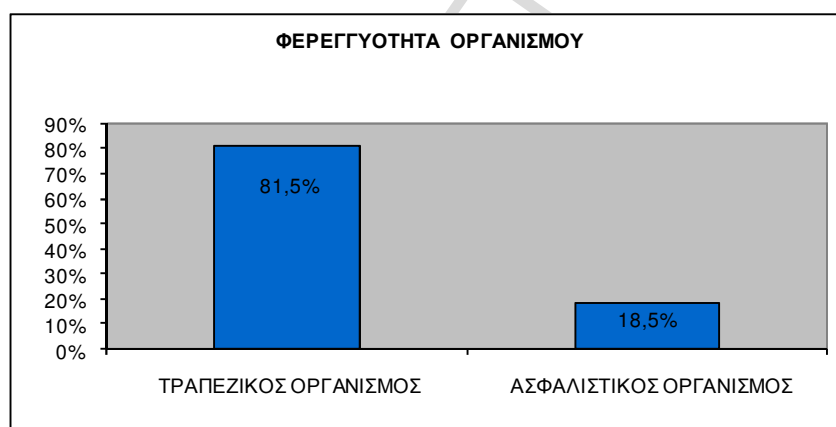
**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 31**



**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 32**



**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 33**



**8.4.13.Κύρια τράπεζα συνεργασίας και βαθμός δραστηριοποίησης στα ασφαλιστικά προϊόντα.**

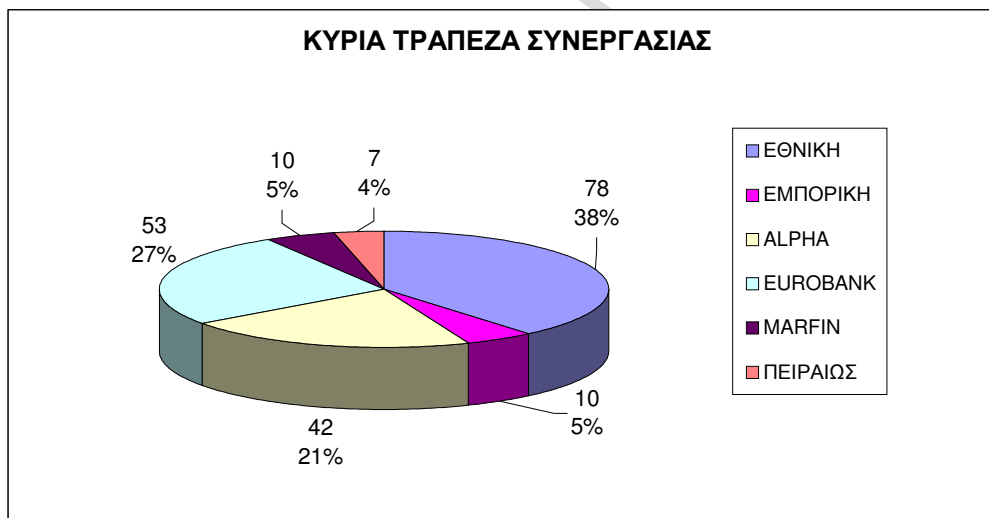
Όπως φαίνεται από το διάγραμμα που ακολουθεί οι κυριότερες τράπεζες συνεργασίας του δείγματος είναι με φθίνουσα σειρά η Εθνική τράπεζα με ποσοστό 39%, η Eurobank με ποσοστό 26,5%, η Alpha με ποσοστό 21% και ακολουθούν η Εμπορική και Marfin με ποσοστό 5% και τέλος η Πειραιώς με ποσοστό 3,5%.



**ΠΙΝΑΚΑΣ 33**

<b>ΚΥΡΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ</b>		
<b>ΤΡΑΠΕΖΑ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΕΘΝΙΚΗ</b>	<b>78</b>	<b>39</b>
<b>ΕΜΠΟΡΙΚΗ</b>	<b>10</b>	<b>5</b>
<b>ΑΛΦΑ</b>	<b>42</b>	<b>21</b>
<b>EUROBANK</b>	<b>53</b>	<b>26,5</b>
<b>MARFIN</b>	<b>10</b>	<b>5</b>
<b>ΠΕΙΡΑΙΩΣ</b>	<b>7</b>	<b>3,5</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 34**

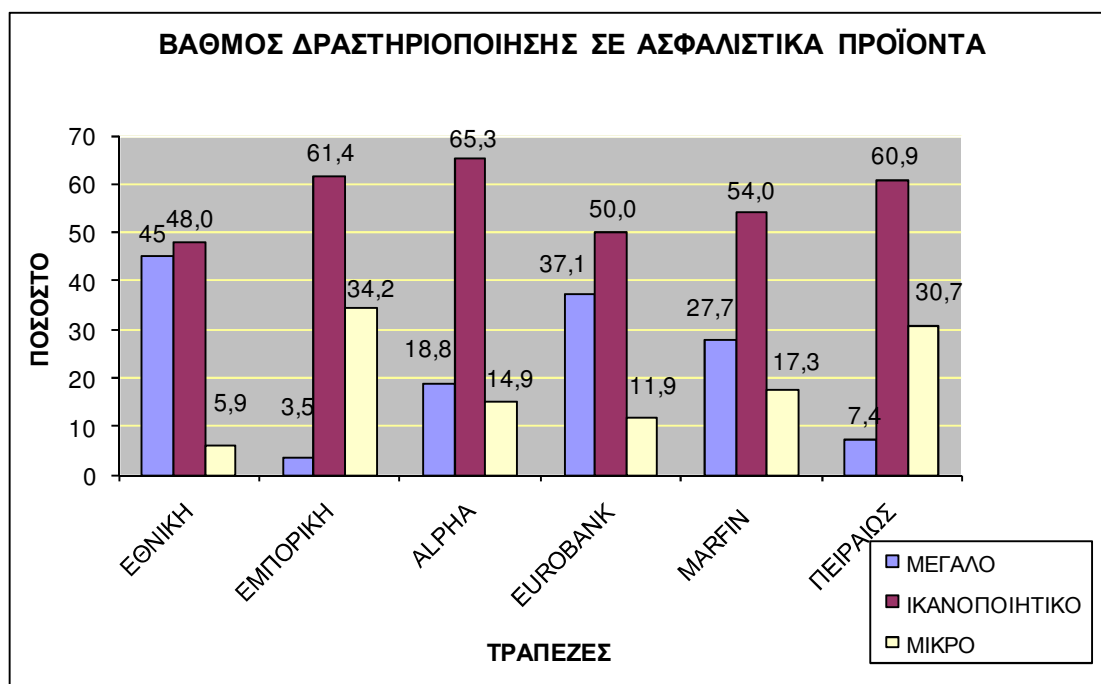


Στη συνέχεια παραθέτουμε τα διαγράμματα στα οποία παρουσιάζεται η άποψη του δείγματος σχετικά με το βαθμό δραστηριοποίησης των τραπεζών .

ΠΙΝΑΚΑΣ 34

<b>ΒΑΘΜΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ</b>				
	<b>ΜΕΓΑΛΟ</b>	<b>ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΟ</b>	<b>ΜΙΚΡΟ</b>	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>
<b>ΕΘΝΙΚΗ</b>				
<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	91	97	12	200
<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>	45	48	5,9	100
<b>ΕΜΠΟΡΙΚΗ</b>				
<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	7	124	69	200
<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>	3,5	61,4	34,2	100
<b>ALPHA</b>				
<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	38	132	30	200
<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>	18,8	65,3	14,9	100
<b>EUROBANK</b>				
<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	75	101	24	200
<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>	37,1	50	11,9	100
<b>MARFIN</b>				
<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	56	109	35	200
<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>	27,7	54	17,3	100
<b>ΠΕΙΡΑΙΩΣ</b>				
<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	15	123	62	200
<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>	7,4	60,9	30,7	100

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 35



Παρατηρούμε ότι πάνω από το 60% του δείγματος θεωρεί ότι οι τραπεζικοί οργανισμοί δραστηριοποιούνται ήδη σε ικανοποιητικό ή μεγάλο βαθμό στα ασφαλιστικά προϊόντα

Στην αντίληψη των ερωτηθέντων η Εθνική τράπεζα κατέχει την πρώτη θέση , ενώ ακολουθούν η Eurobank, η Alpha , η Marfin και τέλος η Εμπορική και η Πειραιώς.

#### 8.4.14 Μέλλον Διατραπεζικής Αγοράς

Όσον αφορά το μέλλον των τραπεζών στην αγορά στο σύνολο των ερωτηθέντων το μεγαλύτερο ποσοστό απάντησε ότι το θα είναι θετικό, όπως παρουσιάζεται και στο διάγραμμα που ακολουθεί.

ΠΙΝΑΚΑΣ 35

<b>ΜΕΛΛΟΝ ΔΙΑΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ</b>		
	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>
<b>ΘΕΤΙΚΟ</b>	<b>141</b>	<b>70,5</b>
<b>ΑΡΝΗΤΙΚΟ</b>	<b>58</b>	<b>29</b>
<b>ΔΕΝ ΕΧΩ ΑΠΟΨΗ</b>	<b>1</b>	<b>0,5</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>200</b>	<b>100</b>

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 36



**8.4.15. Ιδιωτική ασφάλιση ως είδος ανάγκης ή πολυτέλειας.**

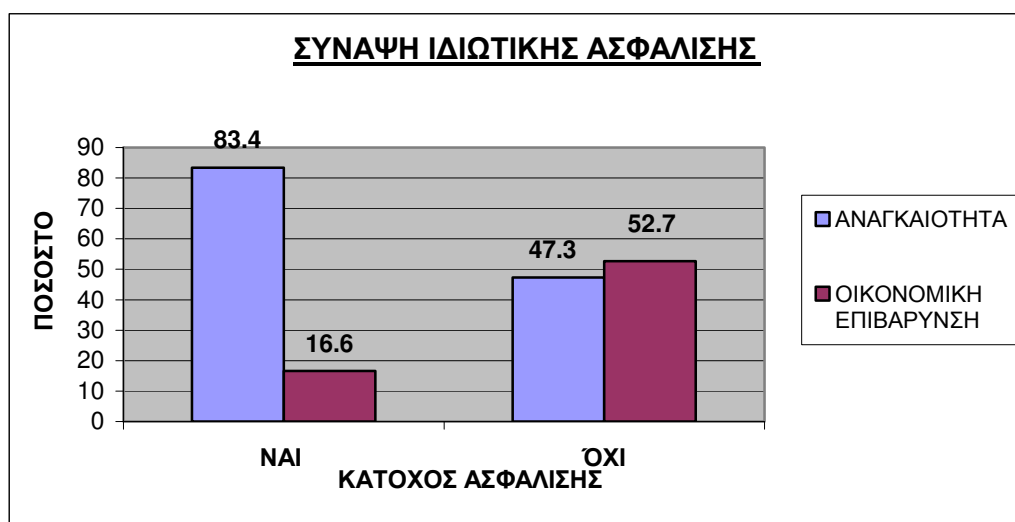
Η συντριπτική πλειοψηφία του δείγματος που είναι ήδη ασφαλισμένο (ποσοστό 83,4%) θεωρεί ότι η ιδιωτική ασφάλιση είναι αναγκαία, προσδίδοντας ένα αίσθημα ασφάλειας απέναντι σε κινδύνους που μπορεί οποιοσδήποτε να έρθει αντιμέτωπος.

Αντίθετα στο σύνολο των ερωτηθέντων που δεν έχουν ιδιωτική ασφάλιση, το μεγαλύτερο ποσοστό (52,7%) θεωρεί ότι αποτελεί οικονομική επιβάρυνση και πολυτέλεια , ενώ ένα εξίσου σημαντικό ποσοστό (47,3%) θεωρεί ότι είναι αναγκαία. Ακολουθεί διάγραμμα που παρουσιάζει τα ανωτέρω.

ΠΙΝΑΚΑΣ 36

<b>ΣΥΝΑΨΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>				
	<b>ΑΝΑΓΚΑΙΟΤΗΤΑ</b>		<b>ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ/ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑ</b>	
	<b>ΚΑΤΟΧΟΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>	<b>ΠΟΣΟΣΤΟ</b>	<b>ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ</b>
<b>ΝΑΙ</b>	75	83,4	15	16,6
<b>ΌΧΙ</b>	52	47,3	58	52,7

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 37



### 8.5 Ευρήματα

Με βάση τη στατιστική ανάλυση, που προηγήθηκε διαπιστώνονται τα κάτωθι :

- Το γεγονός, ότι στο δείγμα ο μεγαλύτερος αριθμός των ερωτηθέντων δεν έχει συνάψει κάποια ιδιωτική ασφάλιση, καταδεικνύει τα περιθώρια ανάπτυξης στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης
- Στο σύνολο των ασφαλισμένων το μεγαλύτερο ποσοστό επιλέγει να έχει κάποια ασφάλιση ζωής με προτεραιότητα στην ασφάλιση της υγείας ενώ ακολουθούν οι ασφαλίσεις στο κλάδο θανάτου και σύνταξης.
- Σημαντικότατο ποσοστό της τάξης του 56,7% , δεν έχει συνάψει κάποια ασφάλιση στο κλάδο ζημιών, έναντι ποσοστού 22,2% στο κλάδο ζωής , γεγονός που υποδεικνύει ότι υπάρχουν μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης στον κλάδο ζημιών.
- Στο κλάδο της ασφάλισης κατά ζημιών το μεγαλύτερο ποσοστό των ασφαλιστήριων συμβολαίων έχει συναφθεί μέσω των τραπεζικών οργανισμών , σε αντίθεση με τον κλάδο ασφάλισης προσώπου που υπέχουν οι ασφαλιστικοί οργανισμοί, κυρίως στις ασφαλίσεις νοσοκομειακής περίθαλψης (67%).
- Στον κλάδο ασφάλισης προσώπου, υπερέχουν οι τράπεζες στην κατηγορία της ασφάλισης θανάτου, κυρίως λόγω της σύναψης των εν λόγω ασφαλίσεων κατά την χορήγηση δανείων.
- Αντίστοιχα δικαιολογείται η υπεροχή των τραπεζικών οργανισμών στις ασφαλίσεις ζημιών και συγκεκριμένα στις ασφαλίσεις οικίας και περιεχομένου, λόγω της

χορήγησης στεγαστικών δανείων , που σε μεγάλο ποσοστό βάσει των παρατηρήσεων είναι υποχρεωτική.

- Το ποσό διάθεσης για την σύναψη ιδιωτικής ασφάλισης κυμαίνεται κυρίως μεταξύ 500-1000€ και ανεξαρτήτως ύψους εισοδήματος ή οικογενειακής κατάστασης εκφέρεται η γνώμη ότι η επιβάρυνση στον οικονομικό προϋπολογισμό είναι μετρίου βαθμού.
- Παρόλο που η επιβάρυνση δεν θεωρείται μεγάλη, εντούτοις το 74,5% των ερωτηθέντων δηλώνει ότι δεν θα προχωρήσει σε κάποια νέα ασφάλιση για τα επόμενα τουλάχιστον δύο χρόνια και ο κύριος λόγος είναι το οικονομικό κόστος ασφάλισης
- Στην αντίληψη των ερωτηθέντων για να είναι ένας ασφαλιστικός φορέας αξιόπιστος θα πρέπει να δραστηριοποιείται τόσο σε ασφαλιστικά όσο και σε επενδυτικά προϊόντα. Η πεποίθηση αυτή δίνει το προβάδισμα στους τραπεζικούς οργανισμούς για την περαιτέρω ανάπτυξη στον ασφαλιστικό χώρο, δεδομένου ότι απολαμβάνουν την εμπιστοσύνη του κοινού στην διαχείριση των καταθέσεών τους και αναμφίβολα δύσκολα μπορούν να αποκτήσουν την ίδια εμπιστοσύνη οι ασφαλιστικοί οργανισμοί.
- Οι τραπεζικοί οργανισμοί λόγω των αναπτυγμένων δικτύων τους υπερέχουν στην δυνατότητα πρόσβασης του ασφαλισμένου .Μπορούν λόγω οικονομικών κλίμακας να παρέχουν με χαμηλότερο κόστος ασφαλιστικά προϊόντα .Τέλος κερδίζουν περισσότερο την εμπιστοσύνη του κόσμου τόσο όσον αφορά τις επενδύσεις τους όσο και στην οικονομική κάλυψη σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιζόμενου κινδύνου.
- Αρκετά είναι τα σημεία υπεροχής των ασφαλιστικών οργανισμών, όπως η δημιουργία πιο προσωπικής σχέσης του ασφαλιστή με τον ασφαλισμένο , η μεγαλύτερη συχνότητα στη επικοινωνία και η προθυμία εξυπηρέτησης του ασφαλιστή. Επιπλέον τα στελέχη είναι περισσότερο καταρτισμένα σε ασφαλιστικά θέματα, ενώ τέλος υπάρχει μεγαλύτερη δυνατότητα διαμόρφωσης του ασφαλιστικού προϊόντος στις ανάγκες του ασφαλιζόμενου.
- Είναι ήδη αντιληπτή στο κοινό η δραστηριοποίηση των κυριότερων τραπεζών στον κλάδο των ασφαλίσεων , αφού δηλώνουν ότι στο μεγαλύτερο ποσοστό οι τράπεζες δραστηριοποιούνται σε ικανοποιητικό βαθμό.
- Παρά τα γεγονότα και τις εξελίξεις της εποχής , το κοινό βλέπει θετικά την διατραπεζική αγορά
- Τέλος το σημαντικότερο μέρος του δείγματος δηλώνει ότι είναι αναγκαία η ιδιωτική ασφάλιση στην εποχή μας, ωστόσο ένα μέρος κυρίως από το δείγμα που δεν

έχει ασφαλιστεί, θεωρεί ότι η ιδιωτική ασφάλιση είναι είδος πολυτελείας και αποτελεί μια επιπλέον οικονομική επιβάρυνση.

## **8.6 Πρακτικές εφαρμογές**

Τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης έρευνας θα μπορούσαν να αποτελέσουν έναυσμα, ώστε οι αρμόδιοι φορείς των τραπεζών να προχωρήσουν στις αναγκαίες ρυθμίσεις προκειμένου να δημιουργήσουν ανταγωνιστικές συνθήκες στο χώρο της ασφάλισης. Αυτό θα επιτευχθεί κυρίως μέσω της εστίασης στον κλάδο της υγείας που αποτελεί την πρωταρχική επιλογή στην ιδιωτική ασφάλιση και δημιουργώντας μεγαλύτερες δυνατότητες προσαρμογής των ασφαλιστικών της προϊόντων στον εκάστοτε ασφαλισμένο. Παράλληλα για την βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών της θα πρέπει να εστιάσει στην σωστή εκπαίδευση και κατάρτιση των στελεχών , καθώς και στην παροχή κινήτρων για την δραστηριοποίηση τους περισσότερο στα ασφαλιστικά προϊόντα. Τέλος, αναγκαία κρίνεται η εξεύρεση τρόπων βελτίωσης των σημείων που υστερεί σε σχέση με τους ασφαλιστικούς οργανισμούς.

## **8.7 Συμπεράσματα**

Η οικονομική κρίση και η ανεπάρκεια του κοινωνικού κράτους κυρίως στους τομείς της υγείας και των συντάξεων αναδεικνύουν τη σημασία της ιδιωτικής ασφάλισης και την ανάγκη για την ανάπτυξή της στην χώρα.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο , οι τραπεζικοί οργανισμοί έχουν ιδιαίτερα μεγάλα περιθώρια δραστηριοποίησης στην ασφαλιστική αγορά. και για βελτίωση της ποιότητας των προσφερομένων υπηρεσιών στην ασφαλιστική αγορά.

Λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες του ασφαλιστικού κοινού, καθώς και τα σημεία υπεροχής και υστέρησης έναντι των ασφαλιστικών οργανισμών, κεντρικός στόχος των τραπεζικών οργανισμών θα πρέπει να είναι η ταχύτατη αντιμετώπιση των διαρθρωτικών, διοικητικών, λειτουργικών και οργανικών αδυναμιών τους και η εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού του οργανισμού, ώστε να επιτευχθεί η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους. Η παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών από τραπεζικούς οργανισμούς εύρωστους οικονομικά, αποτελεσματικούς λειτουργικά και ευέλικτους οργανωτικά. θα οδηγήσει σε μακροχρόνια ανταγωνιστικότητα του τραπεζικού κλάδου στην ασφαλιστική αγορά.

## 8.8 Περιορισμοί

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθούν ορισμένοι περιορισμοί που αφορούν τη συγκεκριμένη έρευνα. Χρησιμοποιήθηκαν 200 απαντημένα ερωτηματολόγια, που αφορούν κατοίκους της ευρύτερης περιοχής της Αθήνας (Μαρούσι, Χαλάνδρι, Ηράκλειο, Νέα Ιωνία). Το δείγμα αυτό δεν μπορεί να θεωρηθεί αντιπροσωπευτικό για το σύνολο του πληθυσμού, διότι αφορά περιοχές με σχετικά υψηλό μορφωτικό και οικονομικό επίπεδο. Το γεγονός αυτό επηρεάζει την αντίληψη για την ιδιωτική ασφάλιση και τους τραπεζικούς οργανισμούς, συνεπώς και στην συμπλήρωση των ερωτηματολογίων. Θα μπορούσε μελλοντικά, η συγκεκριμένη έρευνα, να γενικευτεί και στις υπόλοιπες περιοχές της Αττικής καθώς και στην ευρύτερη περιοχή της Ελλάδας.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ



## ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Αν και η προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων μέσα από τα τραπεζικά δίκτυα ξεκίνησε στην Ελλάδα με κάποια καθυστέρηση σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη, εν τούτοις αναπτύσσεται με ταχύτατο ρυθμό τα τελευταία χρόνια. Η ανασφάλεια και αβεβαιότητα που δημιουργείται από την εξέλιξη στα ασφαλιστικά συστήματα της χώρας οδηγεί όλο και περισσότερους πολίτες στην ιδιωτική ασφάλιση και ειδικότερα στις τράπεζες .

Οι τράπεζες έχουν αντιληφθεί λοιπόν τα σημαντικά μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους που υπάρχουν από τα ασφαλιστικά προϊόντα σε σχέση με τα τραπεζικά καθώς τη συμβολή τους στη δημιουργία στενών και ποιοτικών σχέσεων με τους πελάτες και αξιοποιούν συστηματικά και με επιτυχία τις δυνατότητες ανάπτυξης σταυροειδών πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων. Βασικός λόγος που συμβάλλει στη μεγάλη αποδοχή των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων από τους καταναλωτές είναι ο υψηλός βαθμός αξιοπιστίας και ασφάλειας που εκπέμπουν οι τράπεζες στη συνείδηση του καταναλωτή ως πιστωτικά ιδρύματα και η μεγάλη οικονομική βάση η οποία παραπέμπει σε υψηλούς δείκτες φερεγγυότητας .

Το bancassurance δημιουργεί νέα αγορά και νέες ευκαιρίες πωλήσεων και για τις τράπεζες και για τους παραγωγούς ασφαλειών. Προβλέπεται οι τράπεζες σε κάποιους τομείς ασφαλιστικών εργασιών να κερδίσουν το μεγαλύτερο μερίδιο, σε κάποιους άλλους τομείς να αποτελούν το όχημα για τη συνάντηση του πελάτη με τον ασφαλιστή, ενώ σε άλλους τομείς δεν θα μπορέσουν ποτέ να αντικαταστήσουν τον ιδιώτη προσωπικό ασφαλιστικό σύμβουλο του πελάτη. Παρόλο που ο καταναλωτής έρχεται σε επαφή περισσότερες φορές με την τράπεζα παρά με την ασφαλιστική του εταιρεία ωστόσο υπάρχουν συγκεκριμένες περιπτώσεις όπου ζητά τον ασφαλιστή του, κυρίως στις περιπτώσεις ζημιών. Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι οι τράπεζες δραστηριοποιούνται περισσότερο σε προϊόντα ζωής, πυρός και αποταμιευτικά και λιγότερα σε προϊόντα κατά ζημιών. Οι τράπεζες εστιάζουν στο να κερδίσουν μεγάλο μέρος στις νέες ασφάλιση ζωής, να έχουν καλό μερίδιο σε ασφάλειες πυρός και σταδιακά θα επεκταθούν στην απόκτηση μεριδίων και στις άλλες ασφαλίσεις και κυρίως στο χώρο αστικής ευθύνης αυτοκινήτου και κλάδου υγείας.

Η ασφαλιστική αγορά αλλάζει ραγδαία ,ποιοτικά και ποσοτικά. Τόσο σε επίπεδο ασφαλιστικών επιχειρήσεων, δικτύων διαμεσολάβησης και μεθόδων ανάπτυξης

παραγωγής όσο και σε επίπεδο ελέγχου, εποπτείας και κανόνων λειτουργίας .Ο θεσμός του bancassurance ως ειδική αγορά και ως απλό δίκτυο προσέλκυσης ασφαλιστικών εργασιών θα συνυπάρξει με τις υπόλοιπες επιμέρους αγορές και τα υπόλοιπα δίκτυα διαμεσολάβησης και θα συμπορευτεί μαζί τους σε αυτή τη μεταβαλλόμενη ασφαλιστική και ευρύτερα τράπεζα ασφαλιστική αγορά. Η γνώση των χαρακτηριστικών και των ιδιαιτεροτήτων του bancassurance , των εναλλακτικών τρόπων εφαρμογής είναι αναγκαία στα πλαίσια λειτουργίας της ευρύτερης ασφαλιστικής αγοράς.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

### ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

<b>ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΤΜΗΜΑ "ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ"</b>				
<b>ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ – Τ.Ε.Ι. ΠΕΙΡΑΙΑ</b>				
ΕΡΕΥΝΑ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΑ ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ				
1) Έχετε συνάψει κάποια ιδιωτική ασφάλιση εκτός της ασφάλειας αυτοκινήτου;				
<input type="checkbox"/> Ναι	<input type="checkbox"/> Όχι			
Αν η απάντησή σας είναι όχι προχωρήστε στην ερώτηση 9				
2) Η ασφάλιση αυτή αφορά :				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση Ζημιών ( πυρός και λοιπών ζημιών αγαθών από πυρκαγιά, έκρηξη, σεισμό, θύελλα , γενικής ασφαλιστικής ευθύνης, απώλειας εισοδήματος κλπ.)				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση Προσώπου ( ζωής-θανάτου, ασφάλιση προσόδων, αποταμιευτικά-συνταξιοδοτικά προγράμματα, ασθένειας, ατυχημάτων, νοσοκομειακής-ιατρικής περίθαλψης)				
2α) Αν επιλέξατε <u>ασφάλιση Ζημιών</u> σημειώσατε το είδος της ασφάλισης :				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση οικίας				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση περιεχομένου κατοικίας				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση γενικής αστικής ευθύνης				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση απώλειας εισοδήματος , κερδών, μισθωμάτων λόγω ζημίας σε ακίνητο ή στην επιχείρηση μέχρι την επισκευή και επαναλειτουργία.				
2β) Αν επιλέξατε <u>ασφάλιση Προσώπου</u> σημειώσατε το είδος της ασφάλισης :				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση θανάτου (εφάπαξ καταβολή κεφαλαίου σε δικαιούχο σε περίπτωση θανάτου, π.χ ασφάλιση δανείου)				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση ζωής με επένδυση ασφαλιστρων σε αμοιβαία κεφάλαια.				
<input type="checkbox"/> Ομαδική ασφάλιση				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση σύνταξης (συνταξιοδοτικά – αποταμιευτικά προγράμματα)				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση Νοσοκομειακής – Ιατρικής Περίθαλψης				
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση απώλειας εισοδήματος λόγω προσωρινής ή ολικής ανικανότητας από ατύχημα ή ασθένεια.				
3) Η σύναψη του ιδιωτικού σας ασφαλιστικού συμβολαίου έγινε μέσω :				
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικού οργανισμού				
<input type="checkbox"/> Τραπεζικού οργανισμού				
<input type="checkbox"/> και τα δύο				
4) Η σύναψη του εν λόγω ασφαλιστηρίου ήταν :				
<input type="checkbox"/> Δική σας πρωτοβουλία				
<input type="checkbox"/> Υποχρεωτική από τον οργανισμό				
<input type="checkbox"/> Σας προτάθηκε από τον οργανισμό και συναινέσατε				

5) Από πού ενημερωθήκατε για την ιδιωτική σας ασφάλιση πρωταρχικά ;
<input type="checkbox"/> Τηλεόραση
<input type="checkbox"/> Ραδιόφωνο
<input type="checkbox"/> Internet
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστή
<input type="checkbox"/> Τράπεζα
<input type="checkbox"/> Γνωστό μου
6) Το ποσό που διαθέτετε ετησίως για το σύνολο των ασφαλιστικών σας προϊόντων (εκτός ασφάλισης αυτοκινήτου) είναι :
<input type="checkbox"/> 0 – 500€
<input type="checkbox"/> 500 – 1000€
<input type="checkbox"/> 1001 – 1500€
<input type="checkbox"/> 1501€ και άνω
7) Το ποσό των ετήσιων ασφαλιστικών εισφορών σας επιβαρύνουν τον οικονομικό προϋπολογισμό σας σε βαθμό :
<input type="checkbox"/> Μικρό
<input type="checkbox"/> Μέτριο
<input type="checkbox"/> Μεγάλο
8) Παρακολουθείτε την οικονομική πορεία του ασφαλιστικού σας οργανισμού (π.χ. ισολογισμό, ενημέρωση επενδυτών) σε τακτική βάση ;
<input type="checkbox"/> Ναι
<input type="checkbox"/> Όχι
9) Πόσο σύντομα σκέφτεστε να προχωρήσετε στην αγορά νέου ασφαλιστικού προϊόντος ;
<input type="checkbox"/> Μέσα στο επόμενο εξάμηνο
<input type="checkbox"/> Στα επόμενα ένα με δύο χρόνια
<input type="checkbox"/> Δεν το σκέφτομαι
10) Ο κύριος λόγος μη σύναψης κάποιας ασφάλισης σε οποιοδήποτε τομέα είναι :
<input type="checkbox"/> Το οικονομικό κόστος
<input type="checkbox"/> Δεν το θεωρείτε αναγκαίο
<input type="checkbox"/> Έχετε πραγματοποιήσει έρευνα αγοράς αλλά δεν σας ικανοποιούν οι παροχές σε σχέση με το κόστος.
11) Μιλώντας υποθετικά εάν αύριο σας δινόταν η δυνατότητα να αποκτήσετε ένα ασφαλιστικό προϊόν με δεδομένο ότι δεν έχετε κανένα, ποια θα επιλέγατε ;
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση Υγείας (ασθένειας, ατυχημάτων, νοσοκομειακής-ιατρικής περίθαλψης)
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση Ζημιών ( οχήματος, πυρός, γενικής ασφαλιστικής ευθύνης, ασφάλιση περιουσίας σπιτιού, ασφάλιση οικίας κλπ.)
<input type="checkbox"/> Ασφάλιση Προσώπου ( ζωής-θανάτου, ασφάλιση προσόδων, αποταμιευτικά-συνταξιοδοτικά προγράμματα)
12) Θεωρείται αξιόπιστο ένα ασφαλιστικό φορέα όταν :

<input type="checkbox"/> Επιδεικνύει βαρύτητα αποκλειστικά στα ασφαλιστικά προϊόντα
<input type="checkbox"/> Δραστηριοποιείται τόσο σε ασφαλιστικά όσο και σε επενδυτικά προϊόντα
13) Σημειώσατε στις προτάσεις που ακολουθούν ποιος από τους δύο οργανισμούς Τραπεζικός ή Ασφαλιστικός υπερέχει.
13.1) Η σχέση με τον ασφαλιστικό σύμβουλο είναι πιο προσωπική.
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός
13.2) Υπάρχει μεγαλύτερη ευκολία στην πρόσβαση με τον αρμόδιο φορέα ασφάλισής μου.
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός
13.3) Η εξυπηρέτηση είναι γρηγορότερη.
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός
13.4) Ο βαθμός κατάρτισης στα θέματα ασφάλισης είναι μεγαλύτερος.
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός
13.5) Υπάρχει μεγαλύτερη προθυμία εξυπηρέτησης από τον εκάστοτε σύμβουλο.
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός
13.6) Τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι ποιο ευέλικτα και μπορούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες μου.
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός
13.7) Το κόστος ασφάλισης είναι χαμηλότερο.
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός
13.8) Υπάρχει συχνή επαφή και ενημέρωση μετά την πώληση (after sale service).
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός
13.9) Η εμπιστοσύνη στην διαχείριση των αποταμιεύσεων είναι μεγαλύτερη.
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός
13.10) Μεγαλύτερη φερεγγυότητα οργανισμού. Υπάρχει άμεση κάλυψη μετά την επέλευση του ασφαλιστικού κινδύνου.
<input type="checkbox"/> Τραπεζικός οργανισμός
<input type="checkbox"/> Ασφαλιστικός οργανισμός

14) Με ποιές από τις παρακάτω τράπεζες συνεργάζεστε ;			
<input type="checkbox"/> Εθνική Τράπεζα			
<input type="checkbox"/> Εμπορική Τράπεζα			
<input type="checkbox"/> Alfa Bank			
<input type="checkbox"/> Eurobank Ergasias			
<input type="checkbox"/> Marfin Bank			
<input type="checkbox"/> Τράπεζα Πειραιώς			
15) Σε τι βαθμό δραστηριοποιούνται κατά την άποψή σας σε ασφαλιστικά προϊόντα οι παρακάτω τράπεζες ;			
	Μεγάλο	Ικανοποιητικό	Μικρό
Εθνική Τράπεζα			
Εμπορική Τράπεζα			
Alfa Bank			
Eurobank Ergasias			
Marfin Bank			
Τράπεζα Πειραιώς			
16) Πώς διακρίνετε το μέλλον της διατραπεζικής ασφαλιστικής αγοράς ;			
<input type="checkbox"/> Θετικό			
<input type="checkbox"/> Αρνητικό			
<input type="checkbox"/> Δεν έχω άποψη			
17) Στην εποχή μας πιστεύετε τα ασφαλιστικά προϊόντα αποτελούν :			
<input type="checkbox"/> Αναγκαιότητα - ασφάλεια			
<input type="checkbox"/> Οικονομική επιβάρυνση – πολυτέλεια			
<b>ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ</b>			
<b>ΦΥΛΟ</b>			
<input type="checkbox"/> Άρρεν <input type="checkbox"/> Θήλυ			
<b>ΗΛΙΚΙΑ</b>			
<input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 26-35 <input type="checkbox"/> 36-50 <input type="checkbox"/> 50 και πάνω			
<b>ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ</b>			
<input type="checkbox"/> Έγγαμος/η			
<input type="checkbox"/> Άγαμος/η			
<input type="checkbox"/> Χωρισμένο/νη			
<input type="checkbox"/> Χήρος/α			
<b>ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΙΔΙΩΝ</b>			
<input type="checkbox"/> Κανένα			
<input type="checkbox"/> Ένα			
<input type="checkbox"/> Δύο			
<input type="checkbox"/> Πάνω απο δύο			

<b>ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ</b>
<input type="checkbox"/> Πρωτοβάθμια εκπαίδευση
<input type="checkbox"/> Δευτεροβάθμια εκπαίδευση
<input type="checkbox"/> Τριτοβάθμια εκπαίδευση
<input type="checkbox"/> Ανώτερη
<input type="checkbox"/> Ανώτατη
<b>ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ</b>
<input type="checkbox"/> Δημόσιος Υπάλληλος
<input type="checkbox"/> Ιδιωτικός Υπάλληλος
<input type="checkbox"/> Ελεύθερος Επαγγελματίας
<input type="checkbox"/> Εισοδηματίας
<input type="checkbox"/> Συνταξιούχος
<input type="checkbox"/> Άλλο (οικιακά, φοιτητής, άνεργος)
<b>ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ</b>
<input type="checkbox"/> 0-1000€
<input type="checkbox"/> 1000€-2000€
<input type="checkbox"/> 2000€ -3000€
<input type="checkbox"/> 3000€ και πάνω

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

## ΠΗΓΕΣ - ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

Ε.Τσικογιαννόπουλος, Η επιστήμη, η τέχνη και η πρακτική του πελατοκεντρικού Bancassurance. Εκδόσεις Αθ.Σταμούλης ,Αθήνα 1999

Νικόλαος Αριστ.Κλήμης Bancassurance Εκδόσεις Νίκος Κλήμης ,Αθήνα 2009

Νικόλαος Αριστ.Κλήμης Bancassurance Θεωρητική προσέγγιση. Η ελληνική πραγματικότητα. Ιδιωτική Αγορά Εκδόσεις Νίκος Κλήμης ,Αθήνα 1999

Γιάννης Τόλιας, Συγκέντρωση κεφαλαίου.Τραπεζικοί και Ασφαλιστικοί Όμιλοι στην Ελληνική Κοινωνία, Εκδόσεις Α.Σάκκουλα,Αθήνα 1998

## ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

Μέργου (2008), [www.economics.gr/article Data/Ta/2008/03/100.pdf](http://www.economics.gr/article>Data/Ta/2008/03/100.pdf)

Ν.Κλήμης(25/07/2009), "Bancassurance, Τραπεζικοί υπάλληλοι και παραδοσιακά δίκτυα διαμεσολαβούντων, [www.insuranceworld.gr](http://www.insuranceworld.gr)

Ν.Κλήμης(01/10/2009), Έρευνες και απόψεις για το Bancassurance, [www.insuranceworld.gr](http://www.insuranceworld.gr)

Α.Μάρκου (12/03/2008) "Σε φάση ανάπτυξης το Bancassurance στην Ελλάδα", [www.tovima.gr/](http://www.tovima.gr/)

CEA, European Insurance in figures, statistics no 37, [www.cea.eu/uploads/DocumentsLibrary/documents/1256829177\\_eif-final.pdf](http://www.cea.eu/uploads/DocumentsLibrary/documents/1256829177_eif-final.pdf)

CEA, European Insurance in figures, statistics no 42, November 2010 [www.cea.eu/uploads/Modules/Publications/1290503264European-insurance-in-figures](http://www.cea.eu/uploads/Modules/Publications/1290503264European-insurance-in-figures)

Capital.gr, Μ.Τσίτσα,«Προσδοκίες από το Bancassurance η ασφαλιστική αγορά», Ιούλιος2009 <http://www.capital.gr/news.asp?id=774058>



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

[http://www.insuranceworld.gr/default.php?pname=Article&art\\_id=3571&la=1&cat\\_id=4](http://www.insuranceworld.gr/default.php?pname=Article&art_id=3571&la=1&cat_id=4)

<http://www.cea.eu/uploads/Modules/Publications/eif-2009.pdf>

ΤΟ ΒΗΜΑ , Α.Κονάχου, «Η αναμέτρηση μεταφέρεται στα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα», 22/10/2000 <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=127238>

### **ΜΕΛΕΤΕΣ – ΕΡΕΥΝΕΣ**

EFG EUROBANK ERGASIAS AE (Οκτώβριος 2009) Εκπαιδευτική ύλη για την πιστοποίηση των τραπεζικών διαμεσολαβητών σε ασφαλιστικά θέματα., 20-23

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος «Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα», Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2009, σελ 42

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος «Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα», Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2008, σελ 36

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος «Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα», Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2007, σελ 36

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος «Η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα», Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2006, σελ 36

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος «Η παραγωγή ασφαλιστρων το 2010», Μάιος 2010, σελ 22

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος «Η ελληνική ασφαλιστική αγορά με αριθμούς, Ασφαλιστική αγορά και ελληνική οικονομία », 2010, σελ 6

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος «Επισκόπηση με αριθμοδείκτες 2009, Υπολογισμός δεικτών για το σύνολο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων », 2010, σελ 84

“Το Bancassurance στην Ελλάδα”, Έρευνα Opinion Marketing Research , μέλος της ESOMAR και του ΣΕΔΕΑ, Περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ,(01/09/2009) τεύχος 389

AKIRA YASYOKA «Prospects of Bancassurance:Trends Towards Intergration of Banking Services and Insurance Sales», Nomura Research Institute PAPERS, No 85, January 2005

A.MERIKAS-S.STAIKOURAS, «The Greek Bank Insurance Model.A Look At A Not So New Corporate Structure», 2006, σελ 11

## **ΑΡΘΡΑ**

ΑΛΕΞΙΑ ΚΟΝΑΧΟΥ, «Η αναμέτρηση μεταφέρεται στα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα», Το Βήμα , 22/10/2000

Κ.ΓΑΛΙΑΤΣΟΣ , «Το πιστοποιητικό για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση »,Περιοδικό ΕΕΤ, Τεύχος 51,2007,σελ27

ΦΩΚΙΩΝΑΣ Ι ΜΠΡΑΒΟΣ, «Η ασφαλιστική αγορά», 100 Χρόνια ΕΑΕΕ, Με το βλέμμα στο μέλλον,24/11/2007

Θ.ΠΑΝΤΑΛΑΚΗΣ, «Οι τραπεζοασφάλειες έχουν κατακτήσει την ελληνική αγορά», ΚΕΡΔΟΣ, 16/03/2008, σελ 11

Τέσσερα κορυφαία στελέχη της αγοράς μιλούν για τις προοπτικές του bancassurance στην Ελλάδα”, Αναδημοσίευση από το δελτίο της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών, τεύχος 51,16/03/2008

Μ.ΑΝΤΩΝΑΚΗ, «Η ασφαλιστική αγορά σε κρίσιμη καμπή», Ασφαλιστικά Νέα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, Τεύχος Νο 35, Δεκέμβριος 2010,