



# 2019 Ετήσια Έκθεση KPMG

Ιδιωτική Ασφαλιστική Αγορά  
Get prepared

[kpmg.com/gr](http://kpmg.com/gr)





# Περιεχόμενα

<b>Εισαγωγή</b>	5
<b>1. Νέο Λογιστικό Πρότυπο ΔΠΧΑ 17</b>	8
<b>2. Απλοποιώντας την Εμπειρία Πελάτη (Customer Experience)</b>	10
<b>3. Φορολογία Ασφαλιστικών Εταιρειών</b>	14
<b>4. Ετήσια Έρευνα KPMG</b> «Η χρηματοοικονομική κατάσταση και φερεγγυότητα των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών»	18
<b>I Ανάλυση Ενεργητικού και Παθητικού</b>	21
<b>II Κεφαλαιοποίηση και Αποτελέσματα</b>	25
<b>III Αποδοτικότητα και Δραστηριότητα</b>	27
<b>IV Αποθεματοποίηση</b>	29
<b>V Αποζημιώσεις</b>	31
<b>VI Φερεγγυότητα</b>	32
<b>5. Ανάλυση και Συμπεράσματα</b>	34





# Εισαγωγή

Πιστοί στη δέσμευση μας να προσφέρουμε έγκαιρη ενημέρωση και ενδιαφέροντα συμπεράσματα για τον κλάδο, προχωρήσαμε για ένατη συναπτή χρονιά στην έκδοση της Ετήσιας Έκθεσης για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Είμαστε βαθιά πεπεισμένοι ότι η έκθεση αυτή αποτελεί ένα ακόμα χρήσιμο εργαλείο για την ανάλυση της χρηματοοικονομικής κατάστασης των εταιρειών και του συνόλου της αγοράς της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα.

Στην Έκθεση για το 2019, αναλύονται επίκαιρα θέματα του κλάδου, και συγκρίνονται οι επιδόσεις με την προηγούμενη χρονιά, σε υψηλό επίπεδο, με αποτέλεσμα να διακρίνουμε τις τάσεις, προοπτικές και αλλαγές που πραγματοποιούνται. Στο πλαίσιο αυτό, βρείτε μέσα στις σελίδες της Έκθεσης τις εξελίξεις για το νέο λογιστικό πρότυπο για τις ασφαλιστικές συμβάσεις, νέες τεχνολογικές εξελίξεις για πελατοκεντρική προσέγγιση στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, καθώς και επίκαιρα φορολογικά θέματα.

Η βασική ενότητα της Έκθεσης αναφέρεται στην ετήσια έρευνα για την χρηματοοικονομική ανάλυση και κεφαλαιακή επάρκεια των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών. Η έρευνα μας στηρίζεται κυρίως στα στοιχεία που αντλούνται από τις ετήσιες χρηματοοικονομικές καταστάσεις των εταιρειών αλλά και από τις Καταστάσεις Φερεγγυότητας που δημοσιεύονται σύμφωνα με το νέο πλαίσιο Φερεγγυότητας II, επικαιροποιημένη με τα τελευταία δημοσιευμένα και ελεγμένα στοιχεία που αφορούν στη χρήση που έληξε την 31 Δεκεμβρίου 2018, με στόχο την πληρέστερη ενημέρωση του αναγνώστη.

Ελπίζουμε να βρείτε στην έκδοση αυτή ωφέλιμα ευρήματα για εσάς και τον οργανισμό σας και είμαστε στη διάθεσή σας να συζητήσουμε από κοντά τα θέματα που σας απασχολούν.



**Φίλιππος Κάσος**  
Γενικός Διευθυντής  
Ελεγκτικό Τμήμα  
KPMG στην Ελλάδα

# Με μια ματιά

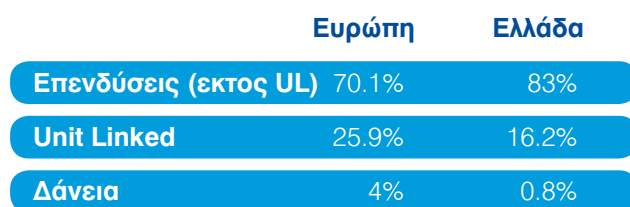
## Ασφάλιστρα ανά κάτοικο (σε ευρώ)



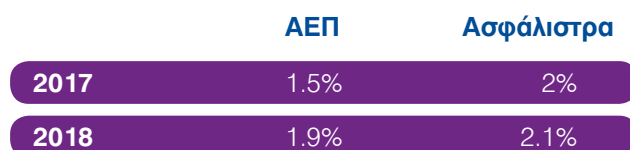
## Μεταβολή Ασφαλιστρών



## Ανάλυση Επενδύσεων 2018



## Ετήσια Μεταβολή ΑΕΠ vs Ασφάλιστρα



Πηγή: Insurance Europe, ΕΑΕΕ, Ετήσια Έκθεση KPMG

# Ασφαλιστική Δείσδυση



●	●	●	●	●	●	●	●
<b>Ταϊβάν</b>	<b>Χονγκ Κονγκ</b>	<b>Ηνωμένο Βασίλειο</b>	<b>Γαλλία</b>	<b>Ιταλία</b>	<b>Γερμανία</b>	<b>Κίνα</b>	<b>Ελλάδα*</b>
20.88%	18.16%	10.61%	8.89%	8.34%	6.03%	4.22%	2.19%

Πηγή: (source Statista.com / Swiss re, \*EΑΕΕ)



	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>ROA (Απόδοση Ενεργητικού προ φόρων)</b>	2.2%	2.1%
<b>ROE (Απόδοση Κεφαλαίων προ φόρων)</b>	12%	11%

# 1 Νέο Λογιστικό πρότυπο ΔΠΧΑ 17

Το Διεθνές Συμβούλιο Λογιστικών Προτύπων (IASB) εξέδωσε τον Ιούνιο του 2019 ένα σχέδιο (Exposure Draft) αναθεώρησης του προτύπου ΔΠΧΑ 17 με προτεινόμενες τροποποιήσεις του προτύπου. Η διαβούλευση του Exposure Draft έληξε τον περασμένο Σεπτέμβριο και αναμένεται η έκδοση του τελικού κειμένου μέχρι το τέλος του 2020.

Βασικό θέμα της συζήτησης παραμένει η τελική ημερομηνία εφαρμογής όπου φαίνεται ότι η συντριπτική πλειοψηφία είναι υπέρ της παράτασης της αρχικής ημερομηνίας του 2021, ενώ μέρος των ενδιαφερομένων δηλώνει υπέρ για παράταση πλέον του ενός έτους λόγω κυρίως του χρόνου προετοιμασίας από πλευράς μηχανογραφικής υποστήριξης.



2022 vs 2023  
1 ή 2 χρόνια παράταση?



## ΔΠΧΑ 17 Νέο Σχέδιο (Exposure Draft)

Το συμβούλιο του IASB έχει εκδώσει πρόσφατα νέο Exposure Draft όπου περιλαμβάνει τις τροποποιήσεις επί του προτύπου. Οι προτεινόμενες τροποποιήσεις οι οποίες είναι σε διαρκή συζήτηση ακόμα και σήμερα αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις εφαρμογής σε επτά κύριους τομείς του ΔΠΧΑ 17.

Οι προτεινόμενες, νέες τροποποιήσεις	Επιπτώσεις από την εφαρμογή των τροποποιήσεων
– Εκτός πεδίου εφαρμογής ορισμένα συμβόλαια για πιστωτικές κάρτες και δάνεια που παρέχουν ασφαλιστική κάλυψη	– Μείωση του κόστους εφαρμογής
– Αλλαγή στη μεθοδολογία αναγνώρισης των εσόδων από επενδυτικές υπηρεσίες σε ασφαλιστήριο συμβόλαιο	– Ευθυγράμμιση με την λογιστική των ασφαλιστηρίων συμβολαίων για όλες τις παρεχόμενες υπηρεσίες απο ένα συμβόλαιο
– Κατανομή ταμειακών ροών για κόστος πρόσκτησης που σχετίζεται με μελλοντικές ανανεώσεις συμβάσεων	– Λιγότερο πιθανά επαχθή συμβόλαια. Η λογιστική ακολουθεί την οικονομική πρακτική
– Η αντασφάλιση στα συμβόλαια άμεσης συμμετοχής λειτουργεί ως εργαλείο μείωσης του χρηματοοικονομικού κινδύνου (risk mitigating option)	– Διευκόλυνση, χρήση της αντασφαλιστικής σύμβασης για τον περιορισμό κινδύνου
– Παρουσίαση των περιουσιακών στοιχείων και υποχρεώσεων της ασφαλιστικής σύμβασης σε επίπεδο χαρτοφυλακίου	– Πρακτική λύση. Μεγαλύτερη εναρμόνιση με την τρέχουσα πρακτική, μείωση κόστους
– Λογιστική αντιμετώπιση της (αναλογικής) αντασφάλισης για επαχθείς συμβάσεις	– Διόρθωση λογιστικών διαφορών, μείωση εμφάνισης καθαρών ζημιών απο επαχθείς συμβάσεις
– Αλλαγή στη λογιστική αντιμετώπιση για τις αποκτηθείσες εκκρεμείς αποζημιώσεις κατά την εξαγορά ή μεταβίβαση	– Ενίσχυση, εξαλείφοντας τις προκλήσεις της παρουσίασης εκκρεμών αποζημιώσεων με δύο διαφορετικούς τρόπους

### Τα βασικά σημεία των συζητήσεων του Συμβουλίου IASB ως σήμερα αναφέρονται σε:

- Επέκταση της αντασφάλισης για επαχθείς συμβάσεις για όλους τους τύπους αντασφαλίσεων που κατέχονται.
- Η αναμενόμενη ανάκτηση των ταμειακών ροών για κόστος πρόσκτησης επιβεβαιώθηκε.
- Η ημερομηνία έναρξης ισχύος θα συζητηθεί αργότερα στη διαδικασία της επαναξιολόγησης.  
Όσο περνάει ο καιρός υπάρχει πλέον μεγαλύτερη σαφήνεια σχετικά με τις προτεινόμενες τροποποιήσεις του νέου προτύπου ΔΠΧΑ 17 για τα Ασφαλιστήρια Συμβόλαια.

Επιβεβαιωμένες τροποποιήσεις	Υπόλοιπα θέματα για περαιτέρω εξέταση
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Αποκλεισμός πεδίου εφαρμογής για δάνεια</li> <li>– Συμβατικό περιθώριο κέρδους που αποδίδεται στις επενδυτικές υπηρεσίες - μονάδες κάλυψης (coverage units) για ασφαλιστήρια συμβόλαια με χαρακτηριστικά άμεσης συμμετοχής</li> <li>– Παρουσίαση στην κατάσταση οικονομικής θέσης - χαρτοφυλάκιο αντί για επίπεδο ομάδας</li> <li>– Εφαρμογή της δυνατότητας μετριασμού του κινδύνου - Συμβάσεις αντασφάλισης που κατέχονται</li> <li>– Παρεκκλίσεις μετάβασης για επιχειρηματικούς συνδυασμούς</li> <li>– Απαλλαγές μετάβασης για την επιλογή μείωσης του κινδύνου - εφαρμογή από την ημερομηνία μετάβασης και την επιλογή εφαρμογής της προσέγγισης της εύλογης αξίας</li> <li>– Αναμενόμενη ανάκτηση των ταμειακών ροών από κόστος πρόσκτησης</li> <li>– Διακρατούμενες συμβάσεις αντασφάλισης - ανάκτηση ζημιών</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Προτεινόμενος αποκλεισμός πεδίου εφαρμογής για πιστωτικές κάρτες</li> <li>– Προτεινόμενη τροποποίηση για το συμβατικό περιθώριο κέρδους που αποδίδεται στις επενδυτικές υπηρεσίες - μονάδες κάλυψης για ασφαλιστήρια συμβόλαια χωρίς χαρακτηριστικά άμεσης συμμετοχής, γνωστοποιήσεις και ορολογία</li> <li>– Εφαρμογή της δυνατότητας μετριασμού του κινδύνου - μη παράγωγα χρηματοοικονομικά μέσα στην εύλογη αξία μέσω των αποτελεσμάτων</li> <li>– Προτεινόμενη ημερομηνία έναρξης ισχύος του ΔΠΧΑ 17</li> <li>– Προτεινόμενη παράταση της προσωρινής απαλλαγής του ΔΠΧΑ 9 Χρηματοοικονομικά Μέσα στο ΔΠΧΑ 4 Ασφαλιστήρια Συμβόλαια</li> <li>– Μετάβαση - απαγόρευση της αναδρομικής εφαρμογής της δυνατότητας μείωσης του κινδύνου</li> <li>– Προτεινόμενες μικρές τροπολογίες</li> <li>– Επίπεδο συνάθροισης - ετήσιες κατηγορίες για ασφαλιστήρια συμβόλαια με διαμοιρασμό κινδύνων μεταξύ των ασφαλισμένων</li> <li>– Συνενώσεις επιχειρήσεων - συμβάσεις που αποκτήθηκαν κατά την περίοδο διακανονισμού τους</li> <li>– Ενδιάμεσες οικονομικές καταστάσεις</li> <li>– Πρόσθετες ειδικές μεταβατικές τροποποιήσεις και ενισχύσεις</li> </ul>

# 2

# Απλοποιώντας την Εμπειρία Πελάτη

Στην ψηφιακή εποχή, οι καταναλωτές έχουν περισσότερη δύναμη από ποτέ. Διαθέτουν πληθώρα επιλογών μέσω πολλαπλών καναλιών και η αφοσίωσή τους αλλάζει τόσο συχνά όσο αλλάζουν και η συσκευή του κινητού τους τηλεφώνου. Η εμπιστοσύνη τους στις ασφαλιστικές εταιρείες παραμένει χαμηλή ενώ οι προσδοκίες εξυπηρέτησης και εξατομίκευσης διαρκώς αυξάνονται.

Από τη φύση του ο ασφαλιστικός κλάδος είναι πολύπλοκη βιομηχανία. Υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός προϊόντων-λύσεων, ένα πλήθος από μεσάζοντες, πολύπλοκα μοντέλα τιμολόγησης και αναδοχής, καθώς επίσης και περιστατικά ασφάλισης τα οποία συχνά είναι ιδιαίτερα προσαρμοσμένα στον αιτούντα.

Η απλοποίηση της Εμπειρίας Πελάτη είναι απαραίτητη προκειμένου οι ασφαλιστικές εταιρείες να αυξήσουν την αλληλεπίδραση με τους πελάτες τους και να ανταποκριθούν με τη σειρά τους στις εμπειρίες που οι καταναλωτές ήδη βιώνουν σε άλλους κλάδους, όπως είναι ο τραπεζικός ή το λιανικό εμπόριο.

Κατά βάση, οι ασφαλιστικές εταιρείες χρειάζεται να κατανοήσουν και να καλύψουν τις πλήρεις ανάγκες των πελατών τους σε όλα τα διαφορετικά σημεία επαφής μαζί τους. Η αλληλεπίδραση με τις ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να είναι εύκολη για τους καταναλωτές, οι οποίοι χρειάζεται να πιστεύουν πως μπορούν να βασίζονται στην ασφαλιστική τους εταιρεία όταν και εφόσον χρειαστεί.

Σύμφωνα με το Διονύση Διαμαντόπουλο, Γενικό Διευθυντή της KPMG με πολυετή εμπειρία στην παροχή εξατομικευμένων συμβουλευτικών υπηρεσιών σχετικά με τον μετασχηματισμό της εμπειρίας των πελατών (Customer Experience), οι ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν να εστιάσουν στους παρακάτω πέντε κύριους άξονες για να απλοποιήσουν την εμπειρία των Πελατών τους.

## 1 Σαφήνεια σχετικά με το τι σημαίνει καλή εμπειρία πελάτη

Όποιος κι αν είναι ο τομέας στον οποίο μια ασφαλιστική εταιρεία ειδικεύεται, και ανεξάρτητα με το εάν είναι μια καθιερωμένη παραδοσιακή ασφαλιστική εταιρεία ή μία νεοφυής ασφαλιστική εταιρεία (InsurTech), πρέπει να σκιαγραφείται ποια θα πρέπει να είναι η εμπειρία για το κύριο ταξίδι του πελάτη της και διαρκώς να το βελτιώνει. Για να επιτευχθεί αυτό η KPMG προτείνει τη χρήση των έξι πυλώνων που έχουν εντοπισθεί και επικαιροποιηθεί από έρευνές της:

- **Ενσυναίσθηση** – Ο βαθμός στον οποίο η εταιρεία αποδεικνύει πως νοιάζεται και κατανοεί τις ανάγκες και προτιμήσεις των πελατών της.
- **Εξατομίκευση** – Ο βαθμός στον οποίο η εμπειρία είναι προσαρμοσμένη στο άτομο και με βάση την οποία το άτομο νιώθει πολύτιμο και σημαντικό για την εταιρεία. Για την επιτυχημένη εξατομίκευση κρίσιμος θεωρείται και ο τρόπος με τον οποίο οι εταιρείες αυξάνουν, ανατροφοδοτούν και ενημερώνουν τα σημεία επαφής με τον πελάτη τους μέσω της χρήσης δεδομένων.
- **Χρόνος και Προσπάθεια** – Η ευχέρεια της εμπειρίας. Ο βαθμός στον οποίο είναι εύκολο, απλό και γρήγορο για

τον πελάτη να αλληλοεπιδράσει με οποιοδήποτε τρόπο με την εταιρεία.

- **Προσδοκίες** – Ο βαθμός στον οποίο τίθενται οι προσδοκίες, αντιμετωπίζονται και ικανοποιούνται. Έρευνες της KPMG υποδηλώνουν πως η επικοινωνία σχετικά με το τι καλύπτεται από ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο, πώς προκύπτει η τιμολόγησή του και για ποιο λόγο τα ασφάλιστρα μπορούν να μεταβληθούν, αποτελούν τομείς που χρήζουν ουσιαστικής βελτίωσης.
- **Επίλυση** – Πόσο καλά επιλύονται τα προβλήματα όταν αυτά προκύψουν; Πόσο πολύ προσπαθούν οι ασφαλιστικές εταιρείες να μετατρέψουν μια κακή εμπειρία πελάτη σε μια καλή ανάμνηση που θα χτίσει εμπιστοσύνη;
- **Ακεραιότητα** – Ο ηθικός κώδικας μια εταιρείας. Η ικανότητά της να τηρεί τις υποσχέσεις της. Ακόμα και η εκπαίδευση του πελάτη της για το τι πρέπει να κάνει ώστε να αποτρέψει δυσάρεστες εκπλήξεις καθώς και να αποτρέψει απορριφθείσες αξιώσεις σε περίπτωση που αυτές συμβούν, είναι θεμελιώδους σημασίας για την βελτίωση της εμπιστοσύνης του πελάτη στον ασφαλιστικό κλάδο.

## Απαιτήσεις Διαφοροποίησης (Differentiators Requirements)



### Ενσυναίσθηση

Κατανόηση της ιδιαίτερης κατάστασης του πελάτη



### Εξατομίκευση

Παροχή εξατομικευμένης προσοχής για την επίτευξη συναισθηματικού δεσίματος



### Χρόνος και Προσπάθεια

Ελαχιστοποίηση της προσπάθειας του πελάτη



### Προσδοκίες

Διαχείριση, επίτευξη και υπερκάλυψη των προσδοκιών



### Επίλυση

Μετατροπή μιας κακής εμπειρίας σε μια καλή



### Ακεραιότητα

Διατήρηση αξιοπιστίας και δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης



## 2 Εξορθολογισμός μέσω της ψηφιοποίησης

Σε έναν συνεχώς αυξανόμενο ψηφιακό κόσμο, η ψηφιοποίηση της εμπειρίας του πελάτη αποτελεί βασική προτεραιότητα. Οι πελάτες αναμένουν συνδεδεμένες υπηρεσίες με τις οποίες θα είναι εύκολο να αλληλοεπιδράσουν χωρίς σημεία τριβής. Οι νεοφυείς ασφαλιστικές εταιρείες (InsurTechs) πρωτοπορούν επανεξετάζοντας, εξορθολογώντας και απλοποιώντας ολόκληρη την Εμπειρία Πελάτη. Παρατηρείται ότι παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες, συνεργάζονται με InsurTechs με σκοπό να αναπτύξουν πιο ευέλικτες και καινοτόμες ψηφιακές προτάσεις.

Ζωτικής σημασίας αποτελεί ακόμα η διασφάλιση ότι η ψηφιακή πρόταση θα επικεντρώνεται σε αυτό που πραγματικά θέλει ο πελάτης και που θα προσθέσει αξία βελτιώνοντας την αλληλεπίδρασή τους, παρά στο να βελτιωθεί μόνο η εικόνα της εταιρείας. Για τις παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες είναι σημαντικό να επιλυθούν ζητήματα τεχνολογικών υποδομών παλαιού τύπου (legacy systems) και να αντικατασταθούν με υποδομές ικανές να υποστηρίξουν τη νέα ψηφιακή εποχή. Πολλές ασφαλιστικές εταιρείες επιβαρύνονται από ένα μονολιθικό επιχειρησιακό και τεχνολογικό περιβάλλον απόρροια χρόνων απόκτησης διάφορων τεχνολογιών, χωρίς μία σαφή εικόνα της τελικής αρχιτεκτονικής των συστημάτων τεχνολογίας. Η επίλυση παλαιότερων θεμάτων τεχνολογικής υφής και η δημιουργία ψηφιακών λύσεων θα πρέπει να πραγματοποιηθεί ταυτόχρονα. Διαφορετικά, οι εταιρείες δεν θα είναι σε θέση να καινοτομούν και να εξαγάγουν δεδομένα απαραίτητα για την εξατομίκευση της εμπειρίας του πελάτη.

## 3 Επικέντρωση στο ταξίδι του πελάτη

Είναι, επίσης, απαραίτητο οι ασφαλιστικές εταιρείες να σκέφτονται συνολικά το ταξίδι του πελάτη μέσα από όλες τις πτυχές της αλυσίδας αξίας (value chain), είτε πρόκειται για την αγορά ή την ανανέωση ενός συμβολαίου είτε για την υποβολή μιας αίτησης αποζημίωσης. Οι εταιρείες θα πρέπει να αναγνωρίσουν όχι μόνο τα σημεία που χρήζουν βελτίωσης (αυτά που προκαλούν την απογοήτευση ή την αναστάτωση των πελατών τους) αλλά και τα θετικά σημεία που θέλουν να αναδείξουν και να ενδυναμώσουν περισσότερο (τα στοιχεία δηλαδή που εκτιμούν περισσότερο οι πελάτες). Συνεπώς η επικέντρωση στο ταξίδι του πελάτη απαιτεί τη συνεχόμενη ανάλυση και βελτίωση της εμπειρίας στα διάφορα σημεία επαφής.

## 4 Οι εργαζόμενοι μιας εταιρείας είναι οι εσωτερικοί πελάτες της

Είναι ζωτικής σημασίας οι εργαζόμενοι να έχουν κίνητρο και υποστήριξη κατά την εργασία τους. Σε αντίθετη περίπτωση, αυτό θα έχει αρνητικό αντίκτυπο στους πελάτες της εταιρείας. Οι νεοφυείς ασφαλιστικές εταιρείες, θα πρέπει να βοηθήσουν τους εργαζομένους τους να αναπτυχθούν μαζί τους, καθώς η επιχείρηση μεγαλώνει. Οι παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να προετοιμάσουν τους εργαζομένους τους για την αλλαγή. Για να επιτευχθεί αυτό, πρέπει να τους παρέχουν την κατάρτιση που χρειάζονται, ειδικά σε περιοχές όπως είναι η ανάλυση και η αυτοματοποίηση.

## 5 Απλοποίηση του ασφαλιστικού προϊόντος και της αγοράς

Όλο και περισσότερο τα ασφαλιστικά προϊόντα προσαρμόζονται στις ειδικές ανάγκες των πελατών – π.χ. βασισμένα ανάλογα με τη ζήτηση (on-demand insurance)– και για τη διαχείριση του εμπορικού κινδύνου τα προϊόντα ενοποιούνται και απλοποιούνται σε λιγότερα. Αξιοποιώντας ένα ευρύτερο φάσμα γνώσεων και δεδομένων, οι ασφαλιστικές εταιρείες είναι σε θέση να προσφέρουν περισσότερα ειδικά προϊόντα που θα ανταποκρίνονται στις ατομικές ανάγκες των πελατών τους. Αυτό αποτελεί μια τάση που θα πρέπει να συνεχιστεί.

Ερωτήματα που θα πρέπει να απασχολήσουν τις ασφαλιστικές εταιρείες για να πορευτούν στο μέλλον είναι τα εξής: γιατί οι πελάτες μας να πρέπει να έχουν πολλά και διαφορετικά προϊόντα σε ατομικό επίπεδο όπως ασφαλιστικό συμβόλαιο για το σπίτι, για την υγεία και για τα οχήματα; Γιατί να μην ενοποιηθούν; Τι ριζικές αλλαγές πρέπει να λάβουν χώρα στο ασφαλιστικό οικοσύστημα για να χρησιμοποιηθεί εν τέλει η τεχνολογία blockchain; Συνεπώς, πρέπει να συνεχιστεί η προσπάθεια απλοποίησης τους προϊόντικού πορτοφολιού και του ασφαλιστικού οικοσυστήματος έτσι ώστε η εμπειρία του πελάτη να είναι λιγότερο περίπλοκη, περισσότερο αποτελεσματική και πιο προσαρμοσμένη στις ατομικές ανάγκες του.

Αν ο ασφαλιστικός κλάδος αντιμετωπίσει σοβαρά την ψηφιοποίηση και εξορθολογήσει την εμπειρία πελάτη, ο κλάδος όπως τον ξέρουμε θα αλλάξει ριζικά και ουσιαστικά. Μέχρι τότε, οι ασφαλιστικές εταιρείες που μπορούν να απλοποιήσουν και να καταστήσουν «εύκολη» τη διαδικασία της ασφάλισης θα είναι οι νικητρίες σε μια αγορά που караδοκεί η διαταραχή (disruption).

# 3

# Φορολογία Ασφαλιστικών Εταιρειών

Η φορολόγηση εισοδήματος στις ασφαλιστικές εταιρείες ζωής, περιουσίας και ατυχημάτων ήταν ανέκαθεν πολύπλοκο ζήτημα. Στον παρελθόν έχουν γίνει πολλές μελέτες και προσπάθειες διεθνώς για να εξετάσουν το θέμα αυτό, ενώ οι όποιες αλλαγές έχουν πραγματοποιηθεί στη φορολογική νομοθεσία δεν ακολουθούσαν τις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς εξαιτίας της δυσκολίας κατανόησης των ασφαλιστικών προβλέψεων που απαιτεί ιδιαίτερες γνώσεις.

Συγκεκριμένα στην περίπτωση των ασφαλίσεων ζωής που συνίσταται και το ιδιαίτερο πρόβλημα πολυπλοκότητας, τα διάφορα κράτη έχουν επιλέξει μια ποικιλία μεθόδων για να προσπαθήσουν να φορολογήσουν το εισόδημα που προκύπτει από τις ασφαλιστικές εταιρείες. Οι μελέτες αυτές αναλύουν τα πολιτικά και τεχνικά προβλήματα που προκύπτουν στο σχεδιασμό ενός αποτελεσματικού μέσου φορολογίας εισοδήματος.

Οι μελετητές σε χώρες ανά τον κόσμο έχουν αξιοποιήσει ενίοτε την εκτεταμένη πρακτική εμπειρία τους στο σχεδιασμό ενός φορολογικού συστήματος για τον ασφαλιστικό κλάδο. Ωστόσο κατά το σχεδιασμό έχουν ανακύψει πολιτικά ερωτήματα που αντιμετωπίζουν οι υπεύθυνοι για τη χάραξη της φορολογικής πολιτικής που περιλαμβάνει και κριτική ανάλυση των διαφόρων τεχνικών ζητημάτων που προκύπτουν από τη μετατροπή της θεωρίας στην πράξη.

Στις πλείστες των περιπτώσεων, η φορολογική βάση των ασφαλιστικών προβλέψεων είναι διαφορετική της λογιστικής βάσης διότι η τελευταία συνήθως περιλαμβάνει πιο πολύπλοκους κανόνες που μπορεί να εμπεριέχουν και επιλογές της διοίκησης που επηρεάζουν το φορολογικό αποτέλεσμα.

Ο πιο συχνός προβληματισμός των φορολογικών αρχών έγκειται στην επιλογή της κατάλληλης φορολογικής βάσης μεταξύ εποπτικών (Solvency I και II) και λογιστικών αναφορών από πλευράς φορολογικής σταθερότητας, τον περιορισμό των επιλογών των διοικήσεων και της δυνατότητας ελέγχου από πλευράς φορολογικής διοίκησης. Αυτό που είχε προκριθεί στην Ελλάδα μέχρι σήμερα όσο και σε περισσότερες δικαιοδοσίες ήταν η χρήση των εποπτικών αναφορών του πρώτου πλαισίου φερεγγυότητας (Solvency I) λόγω του ελέγχου από τις εποπτικές αρχές.

Η άφιξη ωστόσο του νέου πλαισίου φερεγγυότητας II (Solvency II) από το 2016 αλλά και της προετοιμασίας για την εφαρμογή του νέου λογιστικού προτύπου ΔΠΧΑ 17 περιπλέκει ακόμη περισσότερο την όποια απόφαση που θα κληθούν να λάβουν οι φορολογικές αρχές και αφορά είτε την μετάβαση στο νέο εποπτικό πλαίσιο ή την αλλαγή στάσης με επιλογή λογιστικής βάσης και για φορολογική χρήση.

## Εποπτική Βάση vs Φορολογική Βάση

Ανεξάρτητα της έλευσης του Solvency II από το 2016, η φορολογική βάση στην Ελλάδα παραμένει στο Solvency I (ΝΔ 400/ 70), το οποίο ωστόσο ως κανονιστικό πλαίσιο έχει ήδη καταργηθεί.

Θεωρούμε ότι η αξιολόγηση για αναθεώρηση του νομοθετικού πλαισίου είναι απαραίτητη και θα πρέπει να αρχίσει το συντομότερο δυνατό με συνδρομή όλων των εμπλεκόμενων φορέων, διότι στη παρούσα φάση

οι εταιρείες βρίσκονται στην διαδικασία αλλαγής ή και αναβάθμισης των πληροφοριακών συστημάτων για την εφαρμογή του νέου λογιστικού προτύπου που απαιτεί σημαντικές επενδύσεις. Κατά συνέπεια, οι οποιοσδήποτε αλλαγές θα πρέπει να είναι γνωστές πριν την ολοκλήρωση της αναβάθμισης των πληροφοριακών συστημάτων. Σε αντίθετη περίπτωση, τυχόν αποφάσεις που θα ληφθούν μετά την υιοθέτηση του λογιστικού προτύπου θα επηρεάσουν σημαντικά το κόστος των επενδύσεων αυτών.

Σε κάθε επιλογή υπάρχουν θετικά και αρνητικά στοιχεία:

### Solvency I



- Γνώριμο πλαίσιο
- Εύκολο στην κατανόηση
- Λιγότερο ευμετάβλητο



- Απαρχαιωμένο
- Δεν ελέγχεται πλέον
- Απαιτεί κόστος συντήρησης

### Solvency II



- Έλεγχος από εποπτικές αρχές και ορκωτούς ελεγκτές
- Εύκολο στην κατανόηση



- Ευμετάβλητο λόγω τρέχουσων αξιών και επιτοκίων άνευ κινδύνων
- Υποκειμενικές εκτιμήσεις

### ΔΠΧΑ 17



- Έλεγχος από ορκωτούς ελεγκτές
- Δεν απαιτεί επιπλέον επενδύσεις ή κόστος συντήρησης
- Σταθερό και κοινό πλαίσιο



- Δεν υπάρχει έλεγχος από εποπτικές αρχές
- Δύσκολο στην κατανόηση
- Υποκειμενικές εκτιμήσεις

## Νέος Φορολογικός Νόμος Ν. 4646/2019

Σύμφωνα με το Γρηγόρη Φανό, Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή της KPMG με πολυετή εμπειρία στην παροχή ελεγκτικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών σχετικά με φορολογικά θέματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, οι σημαντικότερες διατάξεις που εισήγαγε ο νέος φορολογικός νόμος 4646/2019 και αφορούν κυρίως την Εταιρική φορολογία και τις παροχές σε είδος είναι συνοπτικά οι ακόλουθες:

### Παροχές σε Είδος

- Θεωρούνται ως παροχές σε είδος και οι παροχές που λαμβάνουν οι εταίροι ή μέτοχοι καθώς και συγγενικά πρόσωπα αυτών στο συνυπολογισμό του φορολογητέου εισοδήματός τους
- Αυξήθηκε σε έως 17.000 ευρώ, η Λιανική Τιμή Πώλησης προ Φόρων των οχημάτων που παραχωρούνται αποκλειστικά για επαγγελματικούς σκοπούς προκειμένου αυτά να εξαιρεθούν από την παροχή σε είδος
- Εξαιρείται από τις παροχές σε είδος η αγορά αξία της παραχώρησης ενός οχήματος μηδενικών ή χαμηλών ρύπων έως 50 g CO<sub>2</sub>/Km και με Λιανική Τιμή Προ Φόρων έως 40.000 ευρώ
- Για τα δάνεια ως παροχή σε είδος θεωρείται η διαφορά των τόκων που προκύπτει μεταξύ του επιτοκίου με το οποίο βαρύνεται το δάνειο και του μέσου επιτοκίου της αγοράς, ανεξάρτητα εάν υφίσταται έγγραφη συμφωνία δανείου ή όχι
- Καταργήθηκε η διάταξη βάσει της οποίας η προκαταβολή μισθού άνω των 3 μηνών θεωρείτο δάνειο
- Η υπεραξία από την άσκηση των stock options δεν θα προστίθεται στα λοιπά εισοδήματα του φορολογούμενου, προκειμένου να υπαχθεί στην φορολόγηση με βάση την κλίμακα, αλλά αντίθετα θα φορολογείται αυτοτελώς με συντελεστή 15%

### Εταιρικά Φορολογικά Θέματα

- Ο συντελεστής φορολογίας εισοδήματος μειώθηκε σε 24% και των μερισμάτων σε 5%
- Οι δαπάνες στο πλαίσιο δράσεων εταιρικής κοινωνικής ευθύνης εκπίπτουν φορολογικά υπό την προϋπόθεση η επιχείρηση να εμφανίζει λογιστικά κέρδη
- Εκπίπτουν προσαυξημένες κατά 30% οι δαπάνες αγοράς μηνιαίων ή ετήσιων καρτών απεριόριστων διαδρομών μέσω μαζικής μεταφοράς, και οι δαπάνες μίσθωσης εταιρικών αυτοκινήτων μηδενικών ή χαμηλών ρύπων έως 50 g CO<sub>2</sub>/Km, με μέγιστη Λιανική Τιμή Προ Φόρων 40.000 ευρώ
- Φορολογικά εκπιπόμενη η διαγραφή επισφαλών απαιτήσεων μέχρι 300 ευρώ ανά αντισυμβαλλόμενο χωρίς να έχουν αναληφθεί οι «κατάλληλες ενέργειες» για τη διασφάλιση του δικαιώματος είσπραξης
- Φορολογικά εκπιπόμενη η διαγραφή απαιτήσεων στο πλαίσιο αμοιβαίας συμφωνίας ή δικαστικού συμβιβασμού
- Παροχή κινητήρων για την κεφαλαιοποίηση αφορολόγητων αποθεματικών με φορολόγηση 5% χωρίς καμία άλλη επιβάρυνση
- Απαλλαγή από φόρο εισοδήματος των αλλοδαπών ομολογιούχων στους τόκους εταιρικών ομολόγων εισηγμένων σε τόπο διαπραγμάτευσης εντός της Ε.Ε. ή σε οργανωμένη χρηματιστηριακή αγορά εκτός της Ε.Ε.
- Απαλλαγή από τον φόρο εισοδήματος της υπεραξίας από πώληση ελληνικών και ευρωπαϊκών συμμετοχών (άνω του 10%) υπό όρους (participation exemption)
- Δεν θεωρείται πρόωγη εξαγορά και κάθε καταβολή ποσού από ομαδικό ασφαλιστήριο συνταξιοδοτικού συμβολαίου (ασφάλισμα), που πραγματοποιείται λόγω συμμετοχής του εργαζόμενου σε πρόγραμμα εθελούσιας εξόδου





# 4 Ετήσια Έρευνα KPMG

## Η χρηματοοικονομική κατάσταση και φερεγγυότητα των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών

### Εισαγωγή

Η KPMG για ένατη συνεχή χρονιά, με σκοπό την ποιοτική μελέτη του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης, πραγματοποίησε έρευνα σε επιλεγθέν δείγμα 25 εταιρειών ιδιωτικής ασφάλισης με τα τελευταία δημοσιευμένα και ελεγμένα χρηματοοικονομικά στοιχεία για τη χρήση που έληξε την 31 Δεκεμβρίου 2018.

Η έρευνα στηρίζεται στον υπολογισμό μιας σειράς σημαντικών αριθμοδεικτών σχετικών με την ασφαλιστική αγορά, που βοηθούν στην κατανόηση της χρηματοοικονομικής κατάστασης των ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα, της Φερεγγυότητας και Κεφαλαιακής Επάρκειας αυτών αλλά και των κινδύνων που αντιμετωπίζουν.

Για την ανάλυση της Φερεγγυότητας και Κεφαλαιακής Επάρκειας αλλά και των επιμέρους κινδύνων, η έρευνα βασίστηκε στις ετήσιες Εκθέσεις Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικές Καταστάσεις που δημοσιεύουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις σύμφωνα με το νέο Πλαίσιο Φερεγγυότητας II και τον Ν.4364/2016.

Οι εταιρείες (25) που έχουν επιλεγεί, δραστηριοποιούνται τόσο στους κλάδους Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, αλλά και στους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων και αποτελούν πάνω από το 80% της αγοράς σε όρους παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών (9 Γενικές Ασφαλίσεις, 7 Ασφαλίσεις Ζωής, 9 Μικτές).

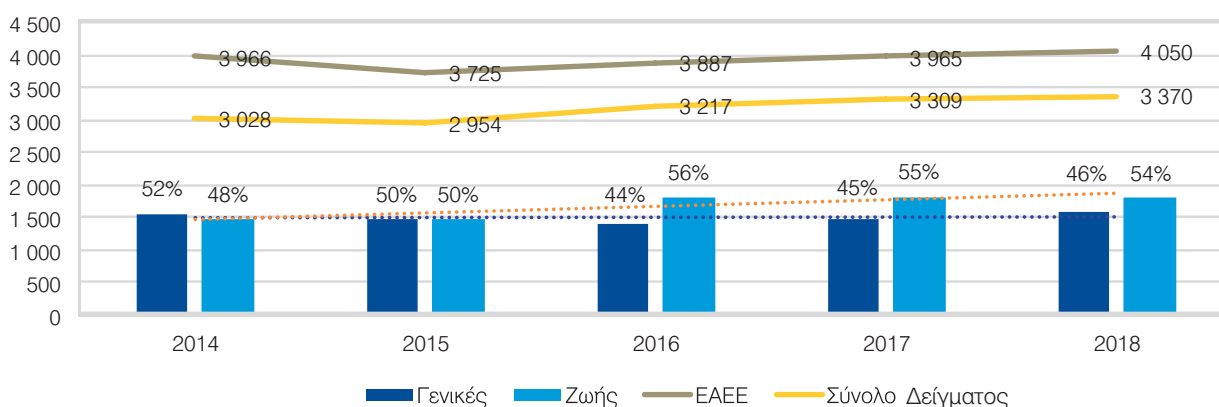
Για τους σκοπούς της εργασίας αυτής έχει επιλεγεί διαχρονική ανάλυση και σε ορισμένες περιπτώσεις διαστρωματική ανάλυση των δημοσιευμένων οικονομικών στοιχείων παρέχοντας αξιόπιστες και εύκολα κατανοητές πληροφορίες για την εξέταση της πραγματικής κατάστασης των επιμέρους οικονομικών μονάδων (με κατάλληλη ομαδοποίηση), αλλά και γενικότερα του κλάδου στον οποίο ανήκουν. Θα θέλαμε να αναφέρουμε ότι δεν υπάρχει ένα συγκεκριμένο σύνολο δεικτών που παρέχει τις «σωστές» πληροφορίες στους χρήστες αυτών, διότι υπάρχει μεγάλο πλήθος δεικτών που μπορεί να επιλεγθεί, αλλά και κάθε δείκτης μπορεί να οριστεί/υπολογιστεί με διαφορετικό τρόπο. Σε ορισμένες περιπτώσεις παρουσιάζονται οι «προσαρμοσμένοι» δείκτες που προκύπτουν μετά την αφαίρεση ιδιαίτερα σημαντικών έκτακτων συναλλαγών που αναφέρονται στις οικονομικές καταστάσεις, για λόγους συγκριτικής ανάλυσης.

Οι δείκτες που χρησιμοποιήθηκαν και παρουσιάζονται στην Έκθεση αυτή, επιλέχθηκαν με βάση τη σχετικότητα τους με την ασφαλιστική βιομηχανία και παρουσιάζονται σε σύγχρονες μεθόδους αξιολόγησης με στόχο η έκθεση αυτή να καταστεί χρήσιμο εργαλείο για τη συγκριτική αξιολόγηση της απόδοσης μεταξύ των επιχειρήσεων του χώρου, αλλά και την αξιολόγηση του τρόπου κατανομής των πόρων σε επιμέρους δραστηριότητες και τομείς της κάθε επιχείρησης.

Σύμφωνα με το τελευταίο διαθέσιμο μητρώο της Τράπεζας της Ελλάδος, η ελληνική ασφαλιστική αγορά αριθμεί 6 αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς γενικών ασφαλίσεων καθώς και 32 ασφαλιστικές επιχειρήσεις εποπτευόμενες από την Τράπεζα της Ελλάδος, εκ των οποίων 2 δραστηριοποιούνται αποκλειστικά στις ασφαλίσσεις ζωής, 14 στις ασφαλίσσεις κατά ζημιών και 16 ασκούν

ταυτόχρονα δραστηριότητες ασφαλίσεων ζωής και κατά ζημιών. Παράλληλα, στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά δραστηριοποιούνται 23 υποκαταστήματα ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα άλλο κράτος-μέλος της ΕΕ, καθώς και σημαντικός αριθμός ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.

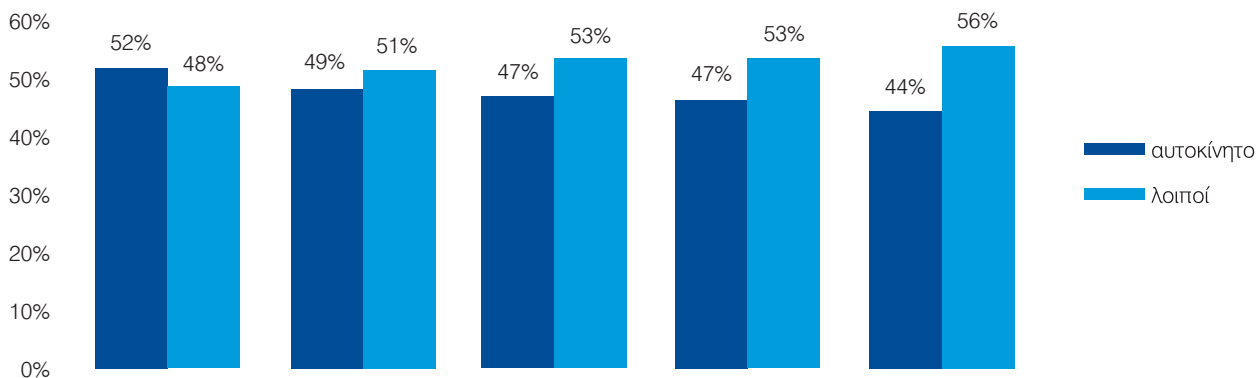
## Ασφάλιστρα (σε εκατ.)



Παρατηρούμε μία καθαρή αύξηση παραγωγής μετά την ανοδική τάση που σημειώθηκε και το 2017. Η αύξηση των εγγεγραμμένων ασφαλίσεων με βάση τόσο τα στοιχεία της ΕΑΕΕ (2%) όσο και στο δείγμα μας (1.9%) είναι ενδεικτικές, με τις όποιες διαφορές να αφορούν κυρίως το μέγεθος του δείγματος καθώς και τη μη αναγνώριση των ασφαλίσεων για επενδυτικά συμβόλαια ως έσοδα

στις οικονομικές αναφορές κατά ΔΠΧΑ από μέρος των ασφαλιστικών εταιρειών. Η απόκλιση ωστόσο με τους αντίστοιχους ρυθμούς αύξησης στην Ευρώπη, σύμφωνα με τα στοιχεία της Insurance Europe, δεν είναι αμελητέα, όπου για τους κλάδους ζωής ανήλθε για το 2018 σε 6.7%, ενώ για τις γενικές ασφαλίσσεις στο 5.7%.

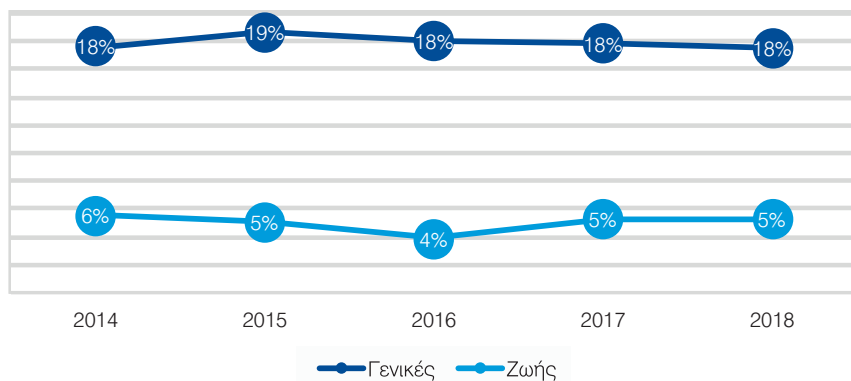
## Κατανομή Ασφαλίσεων - Γενικές Ασφαλίσσεις



Όπως σχετικά παρατηρήσαμε και τα προηγούμενα έτη, η αναλογία ασφαλίσεων για την κάλυψη της αστικής ευθύνης οχημάτων βαίνει μειούμενη σε σχέση με τις λοιπές καλύψεις τόσο για το αυτοκίνητο όσο και λοιπούς κλάδους γενικών ασφαλίσεων. Με την αύξηση

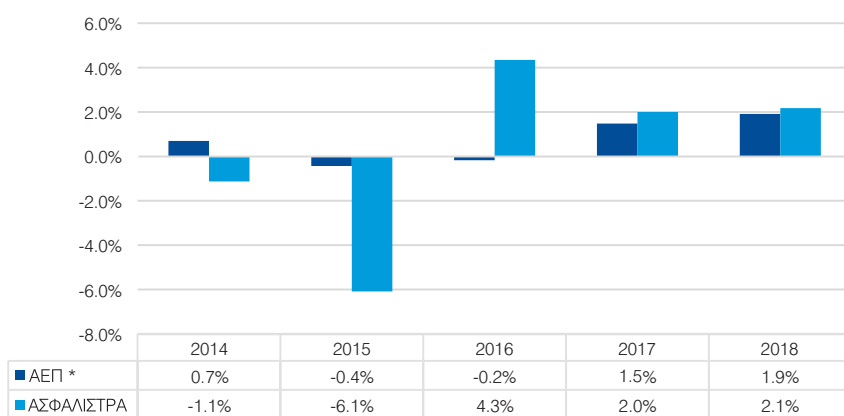
της ασφαλιστικής συνείδησης για λοιπές καλύψεις – κυρίως περιουσίας – θεωρούμε ότι η κατανομή μεταξύ αστικής ευθύνης οχημάτων και λοιπών κλάδων γενικών ασφαλίσεων θα γέρνει προς τις λοιπές καλύψεις.

## Αντασφάλιση



Χωρίς μεταβολές για μία ακόμη χρονιά η πολιτική των εταιρειών όσον αφορά στην αντασφάλιση.

## Ετήσια Μεταβολή ΑΕΠ και Ασφαλίστρων



Παρατηρούμε μία σχετικά υψηλή συσχέτιση της μεταβολής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών με τη μεταβολή ΑΕΠ. Οι διαφορές που παρατηρούνται στο 2015 και 2016 οφείλονται στην αναστάτωση των αγορών και της επιβολής περιορισμών στην κίνηση των κεφαλαίων που είχε σαν αποτέλεσμα μαζικές κινήσεις (εξαγορές, αγορές, επανατοποθετήσεις, κ.λπ.) σε ασφαλιστικά και επενδυτικά συμβόλαια.

\*ΑΕΠ : Enterprise Greece, Ασφάλιστρα: ΕΑΕΕ

## Ασφάλιστρα ανά Κάτοικο και Ετήσια Μεταβολή

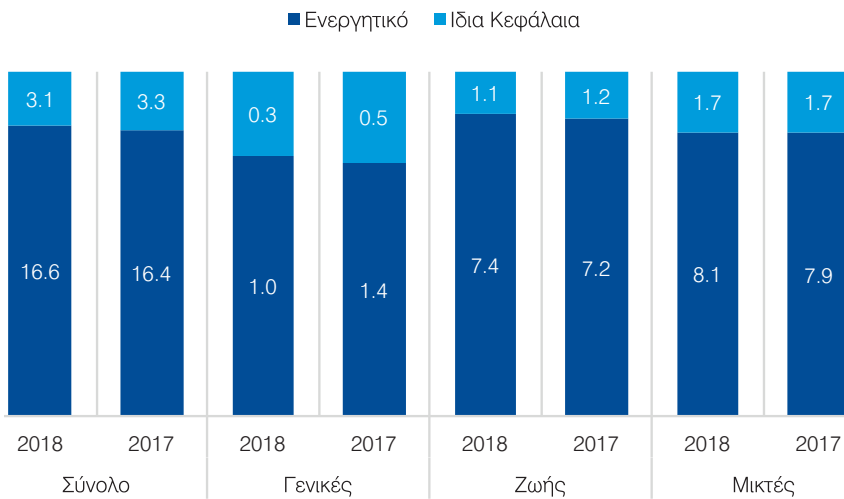
	2017		2018	
	Ευρώπη* (%)	ευρώ	ΕΛΛΑΔΑ** (%)	ευρώ
<b>Ζωή</b>	6.7%	1 264	-0.1%	175
<b>Υγείας</b>	4.8%	232	6.4%	80
<b>Αυτοκίνητο</b>	3.8%	238	1.3%	115
<b>Κατοικία</b>	4.8%	174	2.1%	41
<b>Γενικές</b>	5.7%	673	4%	203

Πηγή: \*Στοιχεία από Insurance Europe, \*\*Στοιχεία από ΕΑΕΕ

Αν και το 2018, παρατηρούμε μια καθαρή αύξηση της παραγωγής σε όλους σχεδόν τους κλάδους, εκτός της ζωής, εν τούτοις η διαφορά που χωρίζει τα ποσά στην Ελλάδα με αυτά της Ευρώπης σε επίπεδο μέσου ασφαλιστρου ανά κάτοικο είναι τεράστια και ξεκινάει με 2 φορές υψηλότερα στο αυτοκίνητο μέχρι και 7 φορές επάνω στις καλύψεις Ζωής. Η ασφαλιστική συνείδηση κυρίως των κατοίκων στη Βόρεια Ευρώπη, είναι αξιοσημείωτη.

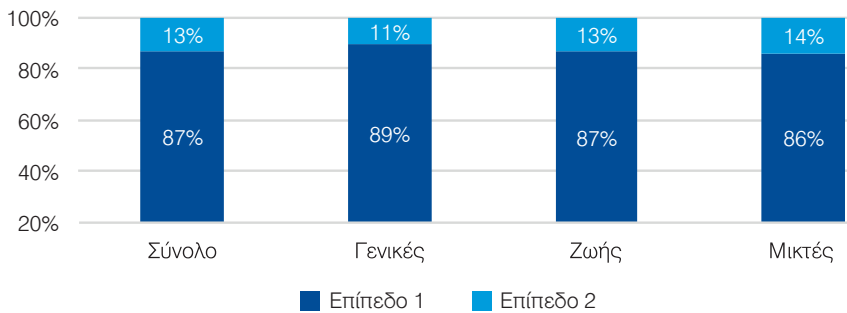
## I. Ανάλυση Ενεργητικού και Παθητικού

### Ενεργητικό - Ίδια Κεφάλαια (σε δισ.)



Αισθητή πτώση στα Ίδια Κεφάλαια των εταιρειών παρατηρήθηκε για πρώτη φορά μετά από συνεχή έτη ανόδου, που ανέρχονται πλέον στο 18.7% σε σχέση με το 20% περίπου που ήταν τα προηγούμενα έτη. Η πτώση των αποδόσεων των χρεογράφων καθώς επίσης και η μερική επιστροφή κεφαλαίου και καταβολή μερισμάτων σε ορισμένες περιπτώσεις, συνέβαλε κατά κύριο λόγο στη μείωση του 2018. Σε κάθε περίπτωση, ωστόσο, το ύψος των Ιδίων Κεφαλαίων παραμένει υψηλό καλύπτοντας πλήρως τις Εποπτικές Απαιτήσεις.

### Ταξινόμηση Κεφαλαίων (Διαθέσιμα Κεφάλαια)



Χωρίς μεταβολές παρέμεινε η ταξινόμηση κεφαλαίων μεταξύ επιπέδου 1 και επιπέδου 2 έναντι της προηγούμενης χρήσης. Τα κεφάλαια επιπέδου 1 (tier 1) παραμένουν ισχυρά τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν ελεύθερα, χωρίς περιορισμούς, για προστασία και τυχόν απορρόφηση ζημιών.

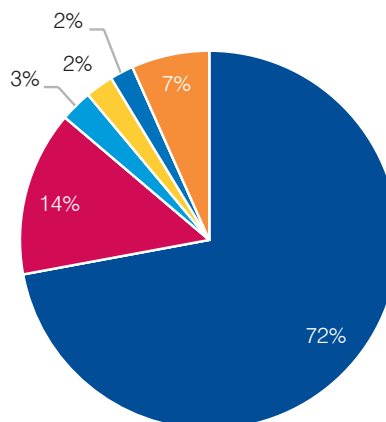
### Σύνθεση Ενεργητικού

	2018	2017	2016
<b>Επενδύσεις (εκτός UL)</b>	72%	72%	71%
<b>Unit Linked</b>	14%	14%	15%
<b>Διαθέσιμα</b>	3%	2%	3%
<b>Απαιτήσεις από αντασφαλιστές</b>	2%	2%	2%
<b>Ιδιοχρησιμοποιούμενα ακίνητα</b>	2%	2%	2%
<b>Απαιτήσεις και λοιπά στοιχεία</b>	7%	8%	8%
	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Η σύνθεση του Ενεργητικού των Ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων παραμένει χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές με τα χρηματοοικονομικά προϊόντα υψηλής ρευστότητας να αποτελούν το 90%, ενώ τα λοιπά στοιχεία ενεργητικού με χαμηλότερη ρευστότητα καταλαμβάνουν περίπου το 10% του συνόλου της περιουσίας.

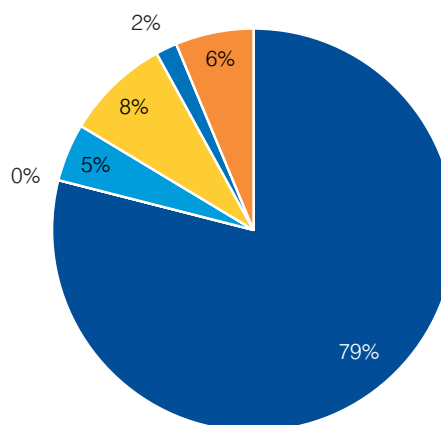
## Ανάλυση Ενεργητικού

- Επενδύσεις (εκτός Unit Linked)
- Unit Linked
- Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα
- Ανακτήσιμα ποσά από αντασφαλίσεις
- Ακίνητα, εγκαταστάσεις και εξοπλισμός για ιδιοχρήση
- Λοιπά



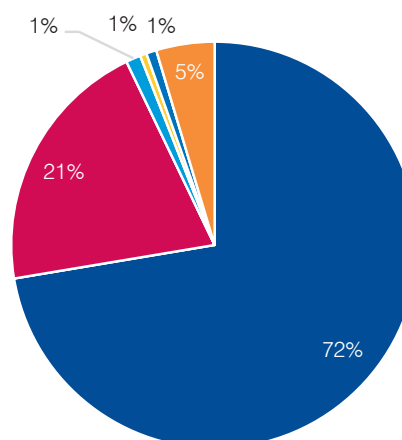
## Ανάλυση Ενεργητικού (Εταιρείες Γενικών Ασφαλίσεων)

- Επενδύσεις (εκτός Unit Linked)
- Unit Linked
- Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα
- Ανακτήσιμα ποσά από αντασφαλίσεις
- Ακίνητα, εγκαταστάσεις και εξοπλισμός για ιδιοχρήση
- Λοιπά



## Ανάλυση Ενεργητικού (Εταιρείες Ζωής)

- Επενδύσεις (εκτός Unit Linked)
- Unit Linked
- Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα
- Ανακτήσιμα ποσά από αντασφαλίσεις
- Ακίνητα, εγκαταστάσεις και εξοπλισμός για ιδιοχρήση
- Λοιπά

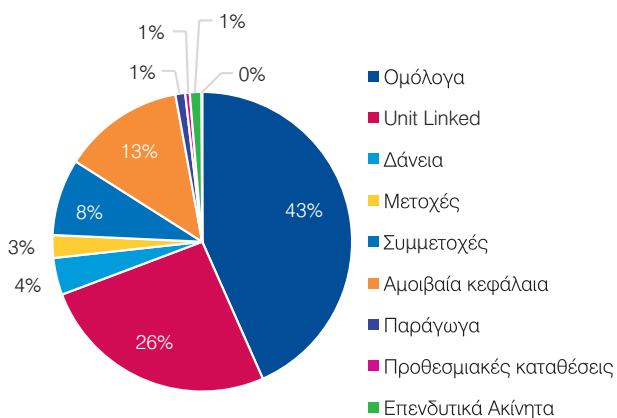


## Ανάλυση Επενδύσεων

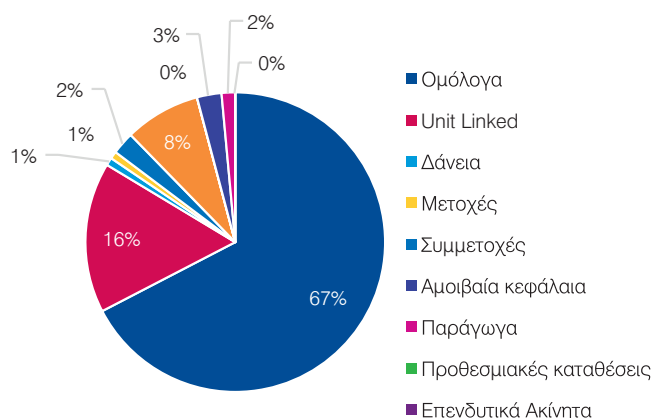
Σύνολο Επενδύσεων	Ευρώπη	Ελλάδα
<b>Ομόλογα</b>	43.4%	67.4%
<b>Unit Linked</b>	25.9%	16.2%
<b>Δάνεια</b>	4.0%	0.8%
<b>Μετοχές</b>	2.5%	0.8%
<b>Συμμετοχές</b>	8.3%	2.4%
<b>Αμοιβαία κεφάλαια</b>	13.1%	8.2%
<b>Παράγωγα</b>	1.1%	0.0%
<b>Προθεσμιακές καταθέσεις</b>	0.5%	2.6%
<b>Επενδυτικά Ακίνητα</b>	1.3%	1.5%
<b>Λοιπές επενδύσεις</b>	0.1%	0.0%
	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

Εμφανείς οι διαφοροποιήσεις στη σύνθεση χαρτοφυλακίου μεταξύ ελληνικών επιχειρήσεων και μέσω του όρου Ευρωπαϊκών ασφαλιστικών επιχειρήσεων και αφορούν κυρίως τις τοποθετήσεις σε μετοχικά και λοιπά χαρτοφυλάκια –πλην ομολόγων και UL- που προσφέρουν συνήθως υψηλότερες αποδόσεις αλλά και κινδύνους. Οι επενδύσεις αυτές στην Ευρώπη αφορούν το 30% περίπου του συνολικού χαρτοφυλακίου σε αντίθεση με την Ελλάδα που αφορούν μόνο το 12% περίπου. Οι ελληνικές ασφαλιστικές φαίνονται ακόμη διστακτικές για επενδύσεις σε μετοχικούς τίτλους λόγω κυρίως κακής εμπειρίας στο παρελθόν.

### Ευρώπη



### Ελλάδα

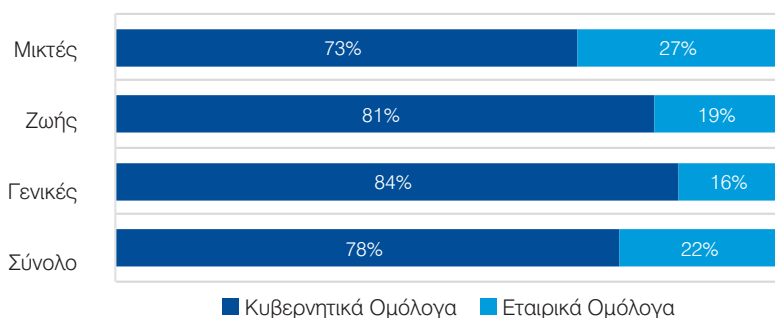


## Ανάλυση Επενδύσεων (εκτός Unit Linked)

	Σύνολο		Γενικές		Ζωής		Μικτές	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
<b>Ομόλογα</b>	81%	81%	75%	67%	86%	89%	77%	77%
<b>Αμοιβαία</b>	10%	10%	12%	18%	4%	4%	15%	15%
<b>Επενδυτικά ακίνητα</b>	2%	2%	2%	3%	0%	0%	3%	3%
<b>Προθεσμιακές</b>	3%	2%	6%	8%	4%	2%	3%	2%
<b>Μετοχές</b>	4%	4%	4%	5%	6%	6%	1%	2%

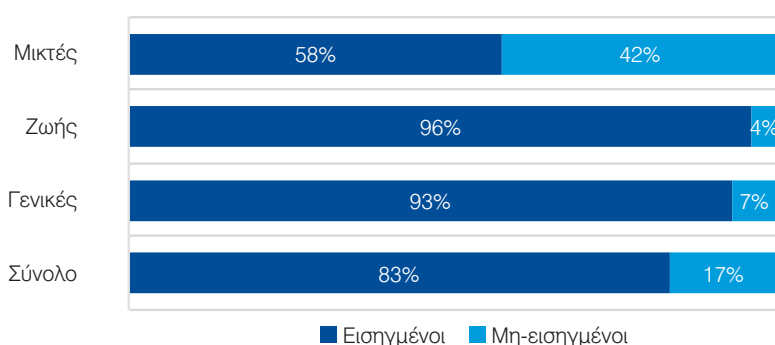
Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές η σύνθεση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου των εταιρειών μη συμπεριλαμβανομένης των επενδύσεων Unit Linked.

## Σύνθεση Ομολόγων



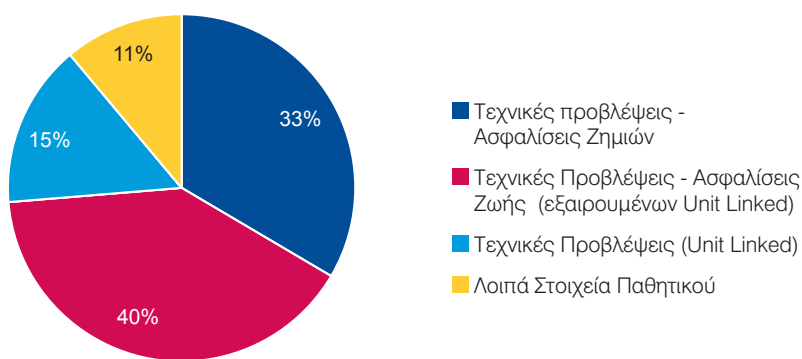
Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές έναντι του 2017 η σύνθεση ομολόγων με μόλις το 22% να αφορά εταιρικά ομόλογα (2017: 23%). Από το συμπέρασμα που εξαάγεται, οι Έλληνες ασφαλιστές δεν εμπιστεύονται ακόμη τις μεγαλύτερες αποδόσεις που συνήθως προσφέρουν τα εταιρικά ομόλογα, ενώ δε φαίνεται να συμμετέχουν και ενεργά στις νέες εκδόσεις του ελληνικού χρηματιστηρίου.

## Μετοχικοί Τίτλοι



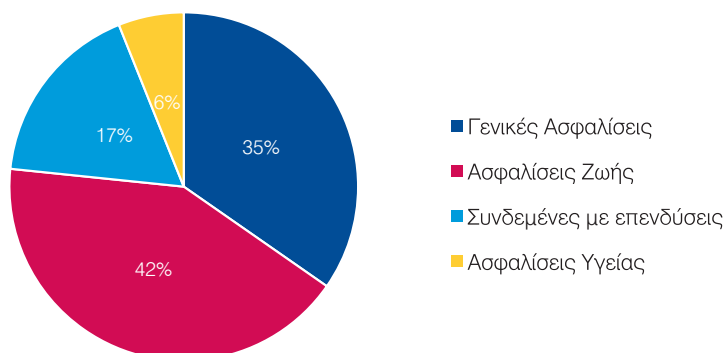
Σημαντική μεταβολή έναντι της προηγούμενης χρήσης παρατηρήθηκε στους μη-εισηγμένους μετοχικούς τίτλους, ιδιαίτερα στις μικτές επιχειρήσεις από 28% το 2017 σε 42% το 2018, που παρέσυρε τη βαρύτητα στο σύνολο σε 17% έναντι 13% το 2017 και 10% το 2016, αυξάνοντας τον πιστωτικό κίνδυνο και τους κινδύνους ρευστότητας.

## Ανάλυση Υποχρεώσεων (Μικτές)



Στην ανάλυση του Παθητικού - Υποχρεώσεων, όπως ήταν αναμενόμενο κυριαρχούν οι προβλέψεις για υποχρεώσεις προς ασφαλισμένους με το 11% μόνο να αφορά λοιπές υποχρεώσεις. Λαμβάνοντας υπόψη ότι τα Ίδια Κεφάλαια των εταιρειών ανέρχονται πλέον στο 19%, και την απουσία δανείων, οι βασικές υποχρεώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων είναι προς τους ίδιους τους ασφαλισμένους με ποσοστά που ξεπερνούν το 70%.

## Ανάλυση Τεχνικών Προβλέψεων (Μικτές)

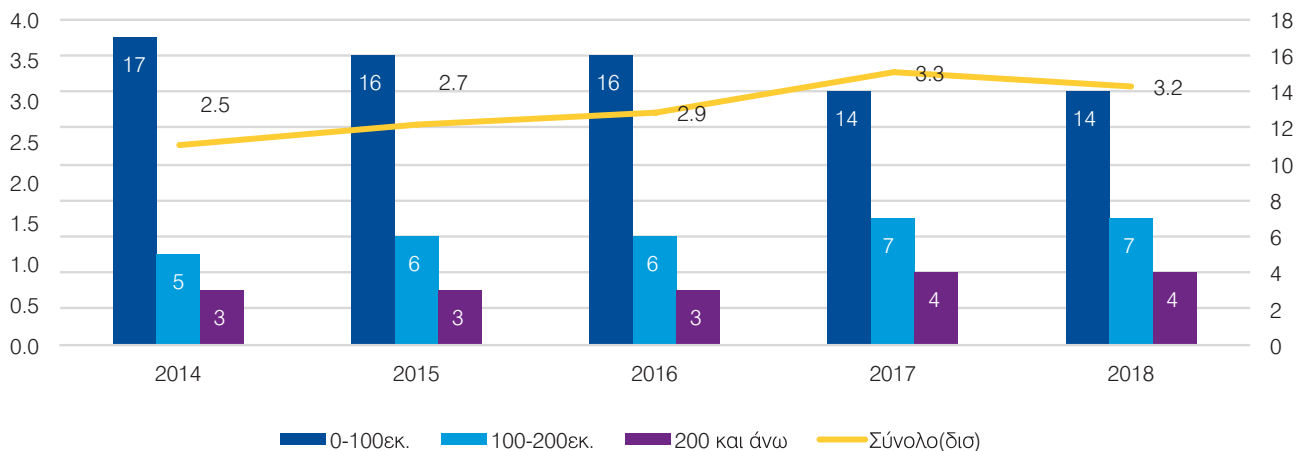


Χωρίς αξιοσημείωτη μεταβολή η σύνθεση των τεχνικών προβλέψεων σε σχέση με το 2017.



## II. Κεφαλαιοποίηση και Αποτελέσματα

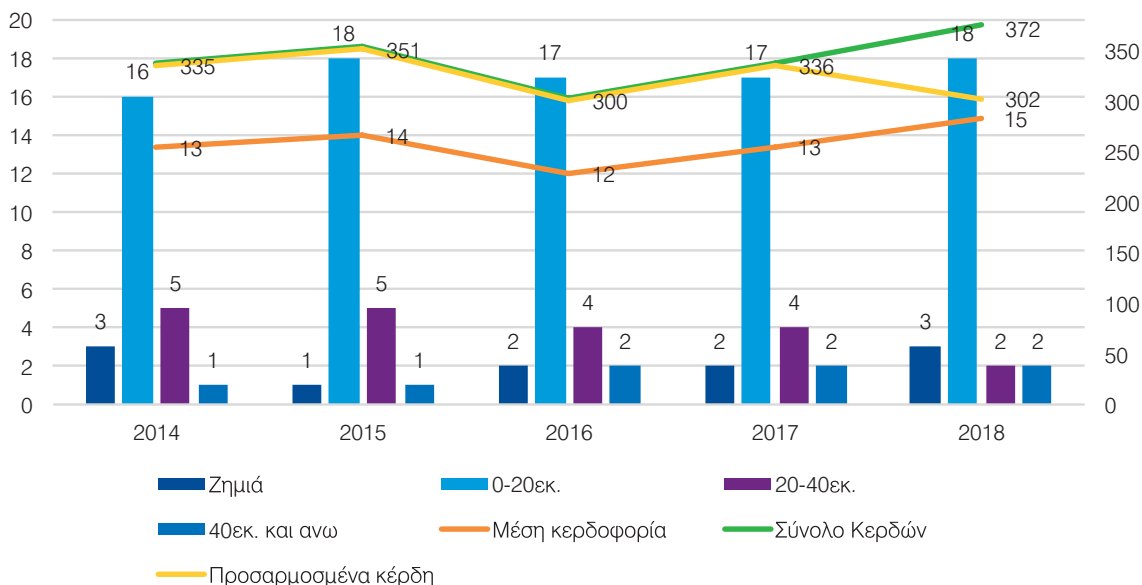
### Ιδία Κεφάλαια



Μετά από συνεχή έτη αύξησης των Ιδίων Κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων παρατηρήθηκε σημαντική καθαρή πτώση 7% ή Ευρώ 100 εκατ., ιδιαίτερα αν προσθέσουμε και την κερδοφορία περιόδου που ανήλθε σε Ευρώ 370 εκατ. περίπου. Η καθαρή αρνητική μεταβολή προέρχεται κυρίως από τη μείωση των αποθεματικών τρέχουσας αξίας από χρεόγραφα κατά Ευρώ 270 εκατ.

περίπου, λόγω πτώσης τιμών, αρνητικών επιτοκίων, καθώς και λοιπές κινήσεις που αφορούν σε ρευστοποιήσεις για ενίσχυση κερδοφορίας. Επιπλέον, παρατηρήθηκαν επιλεκτικές επιστροφές κεφαλαίου και καταβολή μερισμάτων, καθώς και λοιπές κινήσεις ύψους Ευρώ 200 εκατ. περίπου.

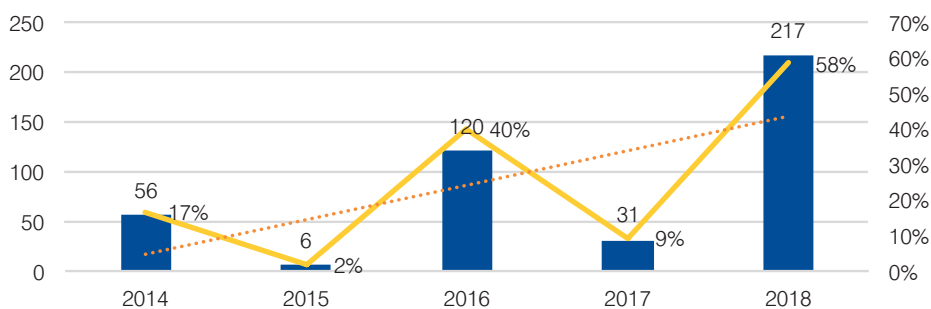
### Κέρδη Προ Φόρων (σε εκατ.)



Υψηλή κερδοφορία για μία ακόμη χρονιά η οποία ωστόσο αν αφαιρεθούν οι ρευστοποιήσεις χαρτοφυλακίου και λοιπές σημαντικές έκτακτες συναλλαγές τα κέρδη

περιόδου προσεγγίζονται στο μέσο επίπεδο των Ευρώ 300 εκατ. περίπου.

## Φόρος Εισοδήματος

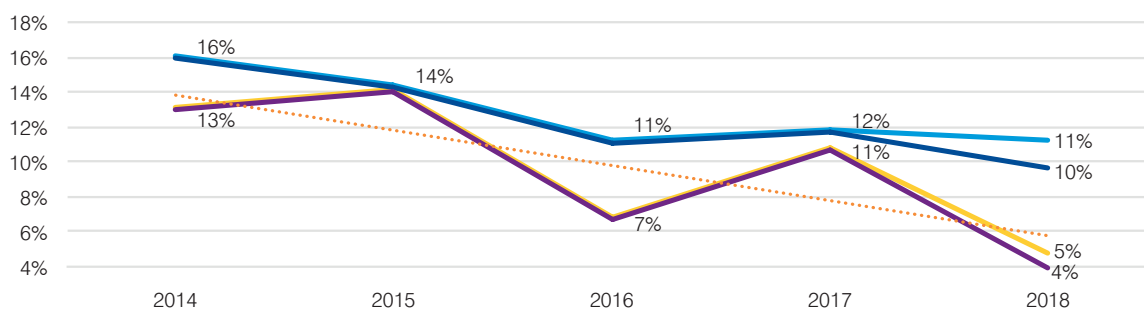


■ Φόρος Εισοδήματος (εκ.)    ■ Φόρος/Κέρδη προ φόρων    ..... Lineal (Φόρος Εισοδήματος)

Ο συντελεστής φόρου εισοδήματος παρέμεινε για το 2018 στο 29%, αλλά το ύψος της αναβαλλόμενης φορολογίας έχει υποστεί συνεχείς μεταβολές λόγω των τακτικών μεταβολών στους συντελεστές για τα επόμενα έτη. Ενώ με τον φορολογικό νόμο που ίσχυε έως το 2018 υπήρχε η πρόβλεψη για μείωση κατά έτος 1% από το 2019 με τελικό σταθμό το 25%, ο πρόσφατος φορολογικός νόμος

του Δεκεμβρίου 2019 προσεγείωσε τον συντελεστή για το 2020 και έπειτα στο 24%. Ιδιαίτερα κατά την προηγούμενη χρήση 2018 που εξετάζουμε λόγω αλλαγής συντελεστών στον υπολογισμό της αναβαλλόμενης φορολογικής απαίτησης υπήρξε επιβάρυνση ως και 4% μονάδες από το 29% στο 25% για μακροχρόνιες, προσωρινές διαφορές.

## Απόδοση Κεφαλαίων (ROE)

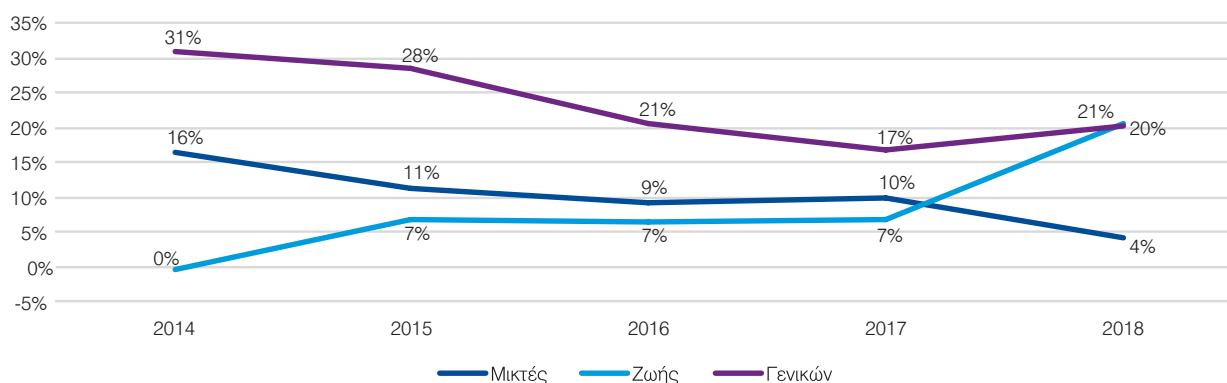


■ Προ φόρων / Ίδια κεφάλαια    ■ Μετά Φόρων / Ίδια Κεφάλαια (ROE)    ..... Lineal (Μετά Φόρων / Ίδια Κεφάλαια (ROE))  
 ■ Προσαρμοσμένα κέρδη προ φόρων    ■ Προσαρμοσμένα κέρδη μετά φόρων

Οι δείκτες απόδοσης κεφαλαίου (ROE) παρέμειναν σε χαμηλά επίπεδα και ιδιαίτερα μετά φόρων επίπεδο που επηρεάστηκε σημαντικά από την αλλαγή των συντελεστών φορολογίας που είχε επίπτωση στον υπολογισμό του

αναβαλλόμενου φόρου. Οι δείκτες απόδοσης είναι αρκετά κάτω του διεθνή μέσου όρου αποδόσεων που εκτιμάται στο εύρος του 10%-15% ανάλογα τον κλάδο δραστηριοποίησης.

## Απόδοση Κεφαλαίων (ROE προ φόρων) ανά δραστηριότητα

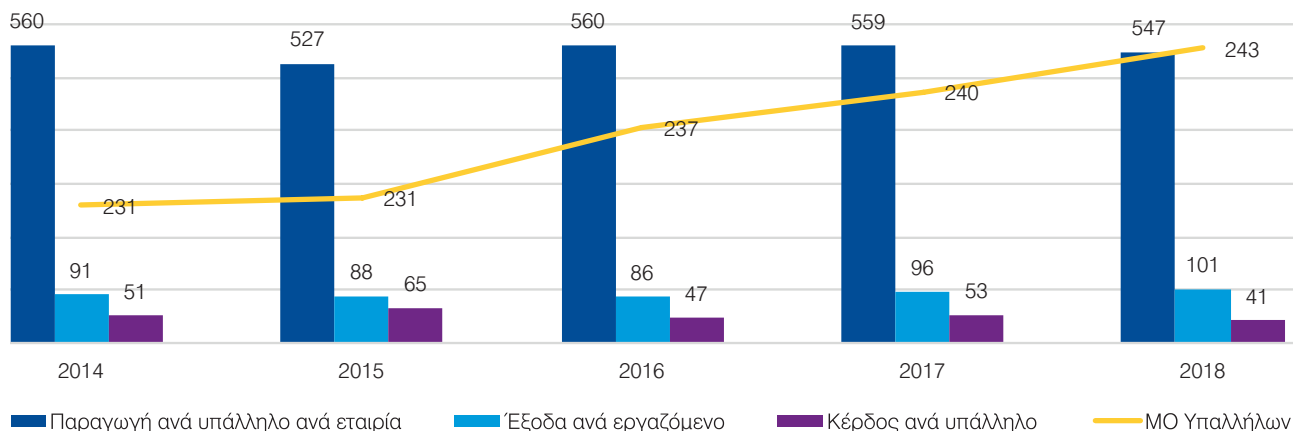


Η αύξηση της απόδοσης στους κλάδους ζωής είναι ευκαιριακή και προέρχεται κυρίως από ρευστοποίηση επενδυτικών χαρτοφυλακίων. Αν αφαιρεθούν οι «έκτακτες»

αυτές συναλλαγές δεν υπάρχουν σημαντικές αλλαγές στην απόδοση.

### III. Αποδοτικότητα και Δραστηριότητα

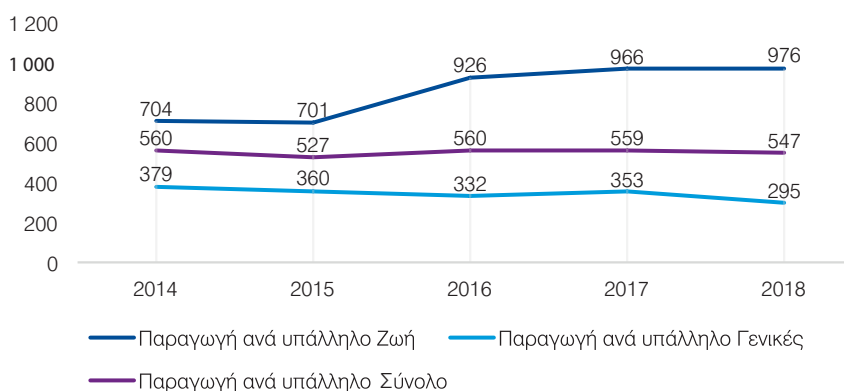
#### Στατιστικά ανά Υπάλληλο (σε Ευρώ χιλιάδες)



Η άνοδος του μέσου όρου του αριθμού των υπαλλήλων εδώ και μια τριετία είναι εμφανής και ακολουθεί τις νέες απαιτήσεις για την εφαρμογή του νέου πλαισίου Φερεγγυότητας II. Επιπλέον οι νέες κανονιστικές

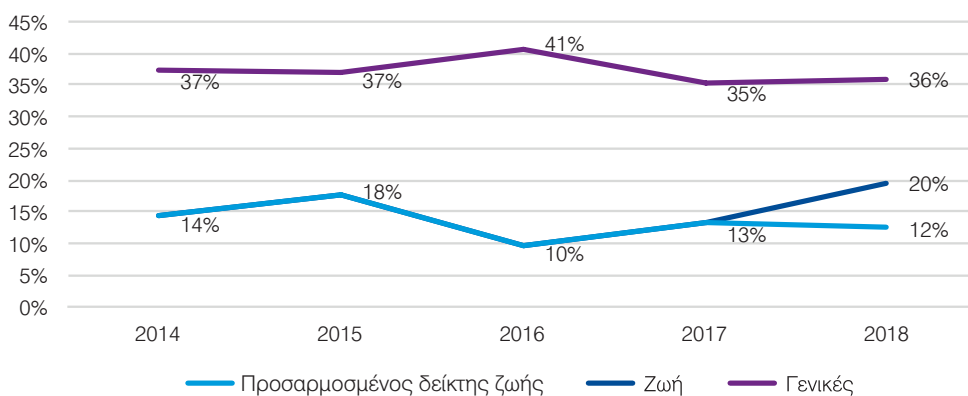
απαιτήσεις καθώς και η προετοιμασία για το νέο λογιστικό πρότυπο αναμένεται να κρατήσουν υψηλά τις ανάγκες των εταιρειών για «εξειδικευμένο» προσωπικό.

#### Παραγωγή ανά Υπάλληλο



Μετά και την αύξηση των πωλήσεων Unit Linked και λοιπών επενδυτικών προϊόντων από το 2016 που περιλαμβάνονται στους κλάδους ζωής, η επίδραση του δείκτη παραγωγής ανά υπάλληλο είναι ενδεικτική στους κλάδους αυτούς. Η αύξηση των υπαλλήλων στις Γενικές Ασφαλίσεις δεν φαίνεται να συνοδεύεται και με αντίστοιχη αύξηση παραγωγής που αναδεικνύει ότι οι τοποθετήσεις αφορούν κυρίως την πρόληψη κινδύνων και την κανονιστική συμμόρφωση και λιγότερο την ανάπτυξη εργασιών.

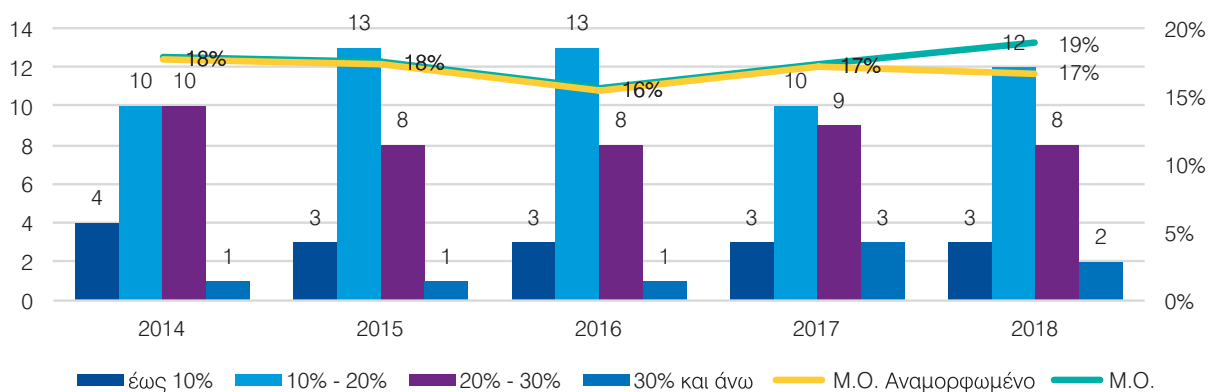
#### Αποτελέσματα Μικτών Εκμετάλλευσης (Gross Margin)



Παρατηρούμε σταθεροποίηση του δείκτη μικτών αποτελεσμάτων (εκμετάλλευσης) σε επίπεδο Γενικών Ασφαλίσεων στο 36% που κυμαίνεται κοντά στο διαχρονικό μέσο όρο του κλάδου (από το 2014). Στους κλάδους

ζωής, τα συμπεράσματα δεν είναι διαφορετικά, όπου μη λαμβάνοντας υπόψη έκτακτα αποτελέσματα, η μικτή κερδοφορία ανήλθε στο 12%, όπου είναι πολύ κοντά στο διαχρονικό μέσο όρο του 13%.

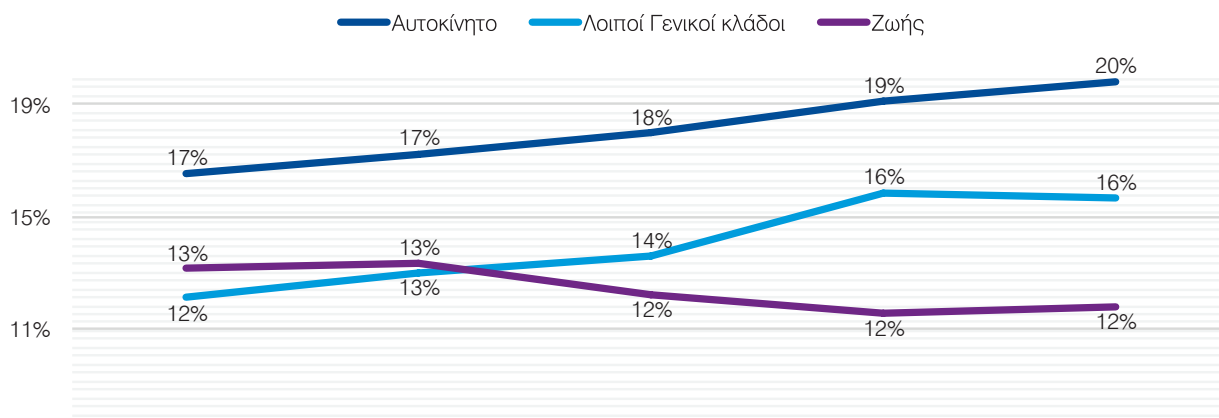
## Δείκτης Εξόδων



Η διατήρηση του διαχειριστικού κόστους στο επίπεδο του 17% (μετά από προσαρμογή - αφαίρεση εκτάκτων επιβαρύνσεων), αναδεικνύει την ανελαστικότητα του χαρακτήρα των δαπανών ιδιαίτερα με ό,τι σχετίζεται με τη διοίκηση, διαχείριση κινδύνων και συμμόρφωση. Το

εξειδικευμένο προσωπικό και τα στελέχη του χώρου είναι δυσεύρετα στην Ελλάδα που συνεπάγεται και ετήσιες αυξήσεις και καταβολή σχετικού premium κατά τις μετακινήσεις. Κατά συνέπεια δεν υπάρχουν σημαντικά περιθώρια για μείωση του κόστους αυτού.

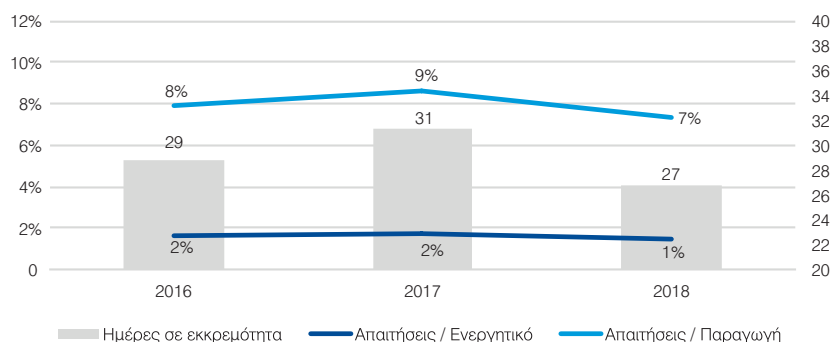
## Δείκτης Δεδουλευμένων Προμηθειών



Η ανοδική τάση των ποσοστών των δεδουλευμένων προμηθειών σε σχέση με τα ασφαλιστρα στον κλάδο αυτοκινήτου είναι συνεπής τα τελευταία έτη. Η πρόσκτηση

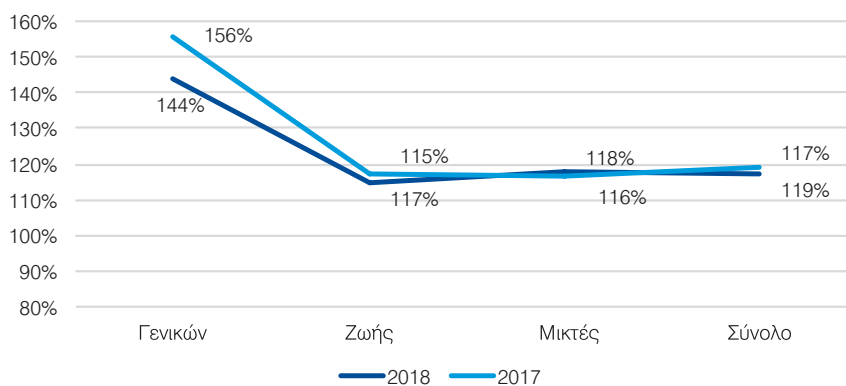
νέων εργασιών ή ακόμη και η διατήρησή τους είναι εξαιρετικά δύσκολη υπόθεση με το παραδοσιακό δίκτυο των διαμεσολαβητών να επικρατεί.

## Δείκτης Εισπραξιμότητας



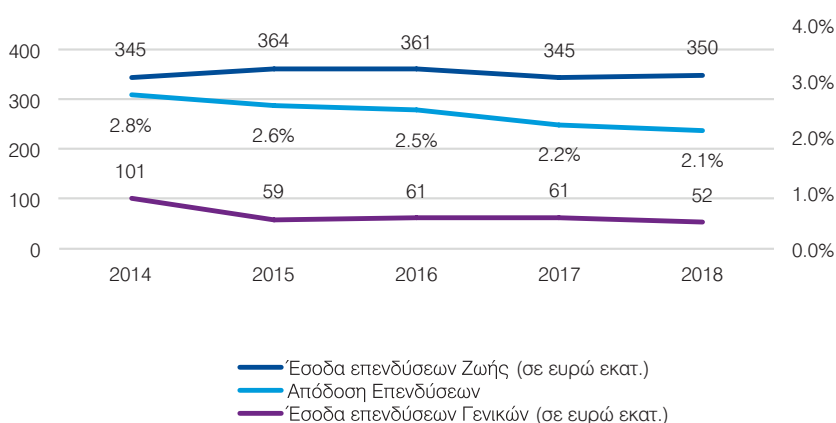
Μετά από μία μάλλον παροδική άνοδο το 2017 ο δείκτης εισπραξιμότητας προσαρμόστηκε σε αναμενόμενα επίπεδα. Θεωρούμε ότι υπάρχουν σημαντικά περιθώρια για περαιτέρω βελτίωση μέσω της προείσπραξης, έτσι ώστε ο μέσος χρόνος απόδοσης να μην ξεπερνά τις 10 μέρες.

## Δείκτης Ρευστότητας



Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές ο δείκτης ρευστότητας των εταιρειών.

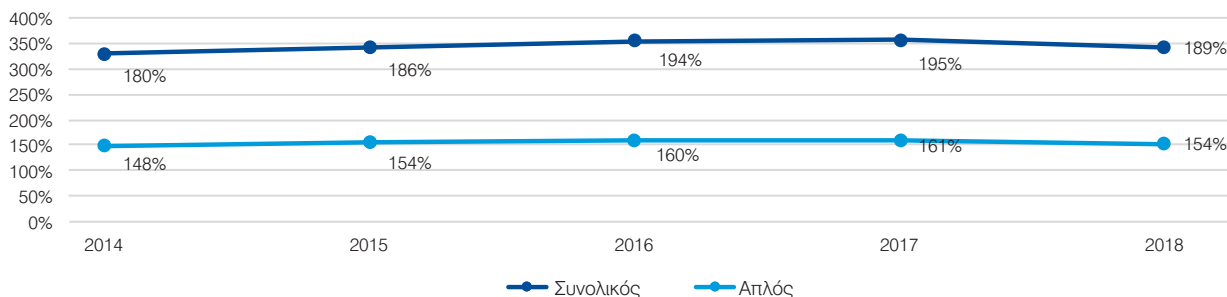
## Έσοδα και Απόδοση Επενδύσεων



Η εποχή των αρνητικών επιτοκίων και χαμηλών αποδόσεων στην Ευρώπη έχει επηρεάσει, όπως ήταν αναμενόμενο, και τις αποδόσεις στην Ελλάδα με συνεχή πτωτική πορεία τα τελευταία χρόνια.

## IV. Αποθεματοποίηση

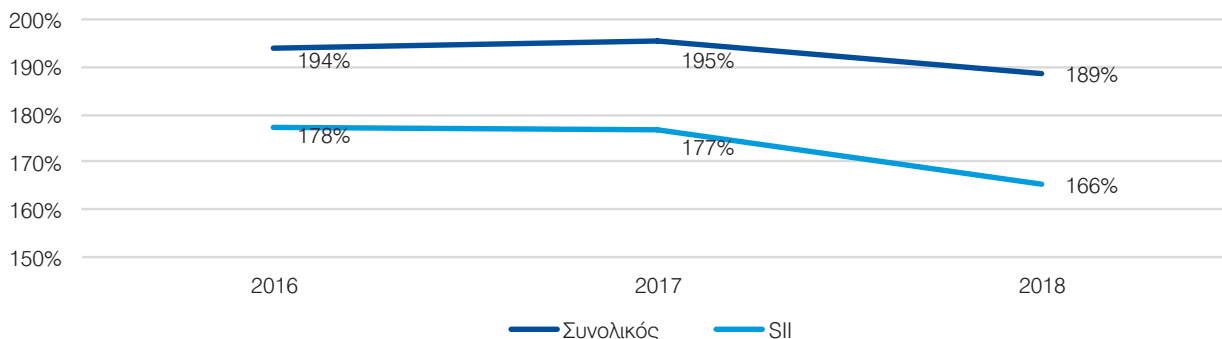
### Δείκτης Αποθεματοποίησης (Σύνολο Γενικές Ασφαλίσεις)



Δεν παρατηρούνται πλέον αξιοσημείωτες μεταβολές στο δείκτη αποθεματοποίησης στις Γενικές Ασφαλίσεις τόσο στον Απλό (εκκρεμείς αποζημιώσεις προς Ασφάλιστρα)

όσο και στο Συνολικό Δείκτη (εκκρεμείς και ΑΜΔΑ προς Ασφάλιστρα).

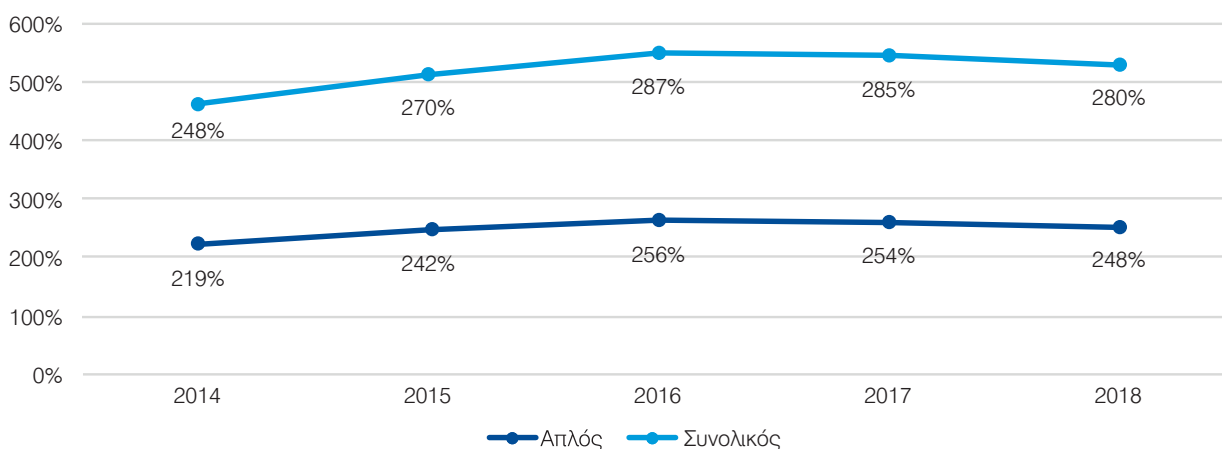
## Δείκτη Αποθεματοποίησης - Σύγκριση ΔΠΧΑ vs Solvency II



Ενώ θα αναμέναμε μεγαλύτερη σύγκλιση μεταξύ των ασφαλιστικών προβλέψεων που απεικονίζονται στις οικονομικές καταστάσεις κατά ΔΠΧΑ με αυτές του Solvency II, καθώς οι εταιρείες προετοιμάζονται για το νέο λογιστικό πρότυπο ΔΠΧΑ 17 που απαιτεί επίσης υπολογισμό

βέλτιστης εκτίμησης, εντούτοις αυτό δεν έχει ακόμη γίνει ορατό. Ίσως να προκύπτει λόγω της εκτιμώμενης παράτασης εφαρμογής. Ωστόσο, η σύγκλιση είναι κάτι που δε μπορεί να αποφευχθεί και αναμένεται σταδιακά μέχρι και την ημερομηνία εφαρμογής του νέου προτύπου.

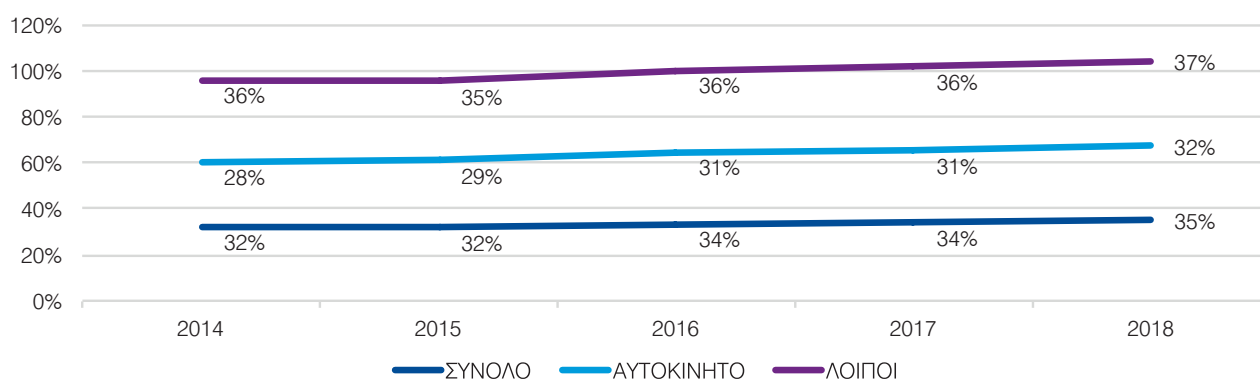
## Δείκτης Αποθεματοποίησης (Αυτοκίνητο)



Από το 2016 παρατηρείται μία μικρή αλλά σταδιακή μείωση του δείκτη αλλά και των αποθεματικών στον κλάδο αυτοκινήτου, όπου λόγω καλής εμπειρίας πραγματοποιείται σταδιακή απελευθέρωση αποθεμάτων

προηγούμενων σχέσεων. Ο δείκτης θα ήταν σε ακόμη χαμηλότερα επίπεδα αλλά ωστόσο διατηρείται σε υψηλά μέσα επίπεδα λόγω της συγκράτησης ή και μείωσης των τιμολογίων.

## Δείκτης Μη δουλευμένων Ασφαλιστρών



Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές στη διάρκεια των ασφαλιστηρίων συμβολαίων με μια εμφανή τάση ωστόσο για σταδιακή στροφή σε μεγαλύτερης ή ετήσιας διάρκειας συμβολαίων. Υπενθυμίζουμε ότι λόγω της κρίσης κατά τα

προηγούμενα έτη η προτίμηση των καταναλωτών ήταν σε εξάμηνα συμβόλαια, γεγονός που πίεζε το δείκτη σε χαμηλότερα επίπεδα.

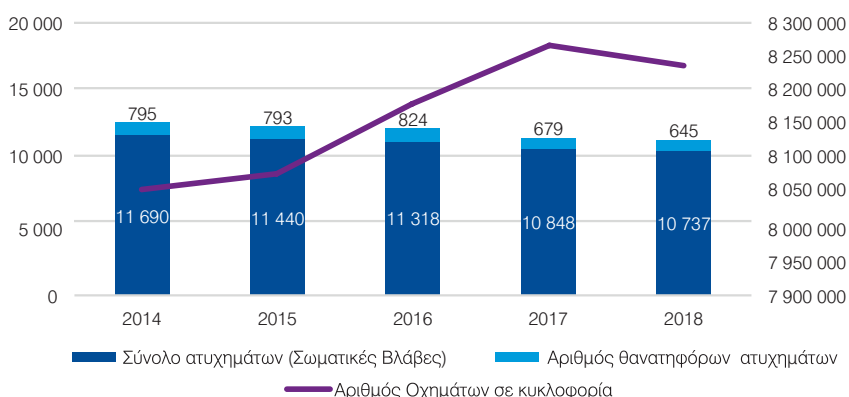
## V. Αποζημιώσεις

### Στατικά Στοιχεία Ατυχημάτων Σωματικών Βλαβών

	2014	2015	2016	2017	2018
Αριθμός Οχημάτων σε κυκλοφορία	8 048 438	8 076 431	8 172 948	8 262 896	8 236 637
Σύνολο ατυχημάτων (Σωματικές Βλάβες)	11 690	11 440	11 318	10 848	10 737
Αριθμός Σωματικών Βλαβών/100 χιλ οχήματα	145	142	138	131	130
Αριθμός θανατηφόρων ατυχημάτων	739	741	772	679	645
Αριθμός Θανατηφόρων ατυχημάτων/100 χιλ οχήματα	9.2	9.2	9.4	8.2	7.8
Αριθμός θανάτων	795	793	824	731	700

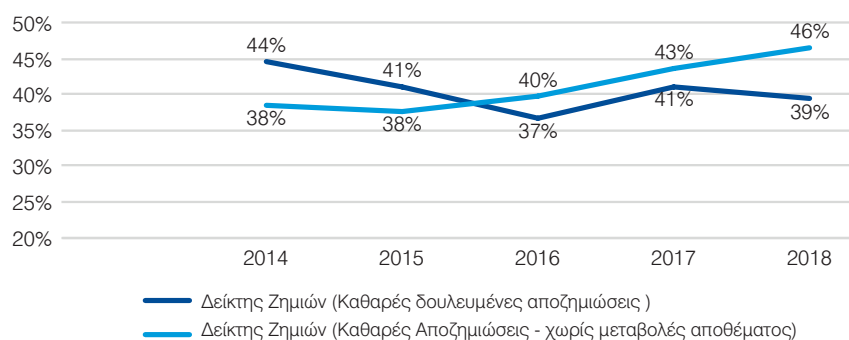
Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή

### Εξέλιξη Ατυχημάτων



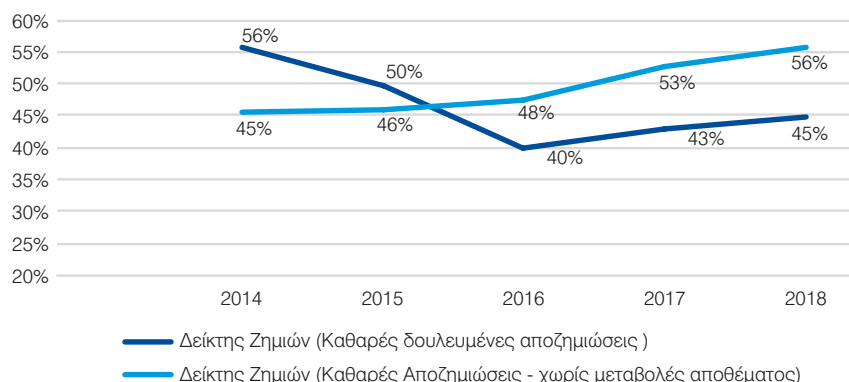
Η συχνότητα των ατυχημάτων για σωματικές βλάβες συμπεριλαμβανομένων των θανατηφόρων συνεχίζει σταθερά την καθοδική πορεία. Ωστόσο τα τελευταία δύο έτη οι υλικές ζημιές δείχνουν ανοδική πορεία λόγω της αυξημένης κυκλοφορίας ιδιαίτερα στον αστικό ιστό.

### Δείκτης Ζημιών Γενικές Ασφαλίσεις - Καθαρές Αποζημιώσεις (Σωρευτικός)



Οι σημαντικές μεταβολές αποθεμάτων προηγούμενων χρήσεων διαστρεβλώνουν τους δείκτες αποζημιώσεων. Αν λάβουμε υπόψη τις καθαρές αποζημιώσεις, παρατηρούμε αυξητική πορεία του δείκτη αποζημιώσεων που είναι και το αναμενόμενο μετά και τις συνεχείς μειώσεις τιμολογίων των τελευταίων ετών, ιδιαίτερα στον κλάδο αυτοκινήτου.

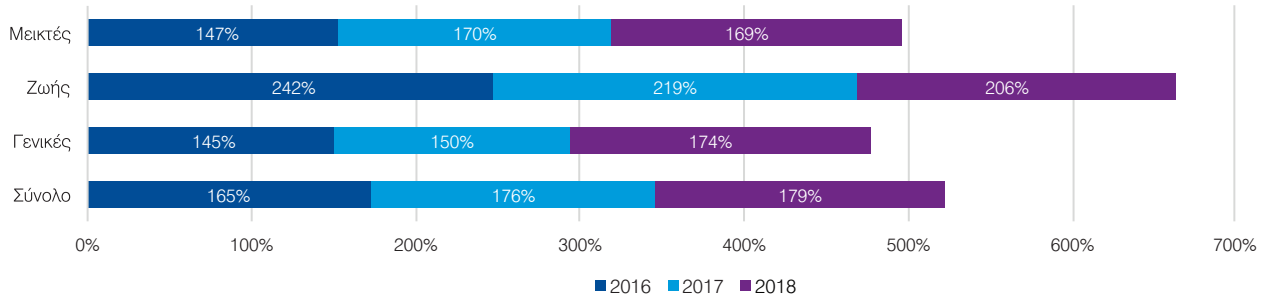
### Δείκτης Ζημιών Αυτοκινήτου - Καθαρές Αποζημιώσεις (Σωρευτικός)



Η απελευθέρωση αποθεμάτων είτε λόγω παραγραφής πενταετίας είτε θετικής εμπειρίας επιδρά διαστρεβλωτικά στο δείκτη αποζημιώσεων. Σε κάθε περίπτωση ωστόσο, η αυξητική τάση είναι πλέον εμφανής είτε λάβουμε υπόψη τη μεταβολή αποθεμάτων προηγούμενων χρήσεων ή όχι.

## VI. Φερεγγυότητα

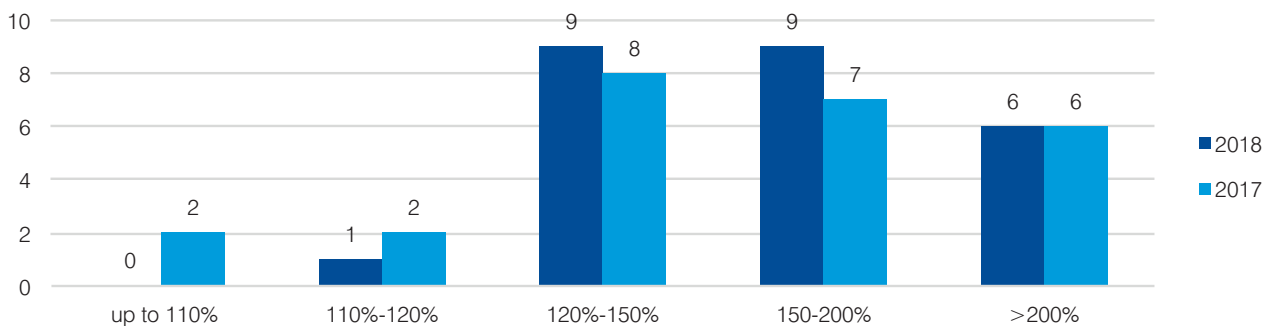
### Δείκτης Φερεγγυότητας (SCR)



Εμφανώς αυξητικές τάσεις του δείκτη φερεγγυότητας SCR. Οι Ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις διατηρούν υψηλή φερεγγυότητα και κεφαλαιακή επάρκεια, αν και

υπολείπονται του ευρωπαϊκού μέσου όρου. Οι τιμές λαμβάνουν υπόψη τυχόν μεταβατικά μέτρα.

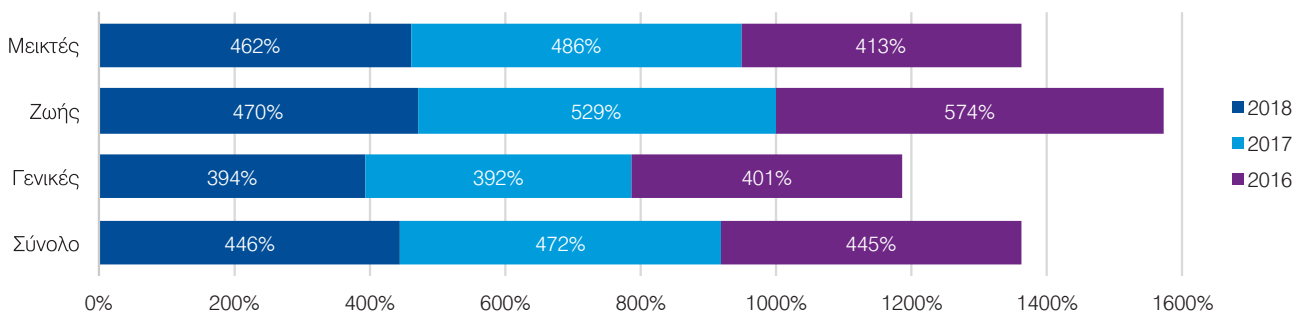
### Δείκτης Κάλυψης Φερεγγυότητας (SCR) - Διαστρωματική ανάλυση



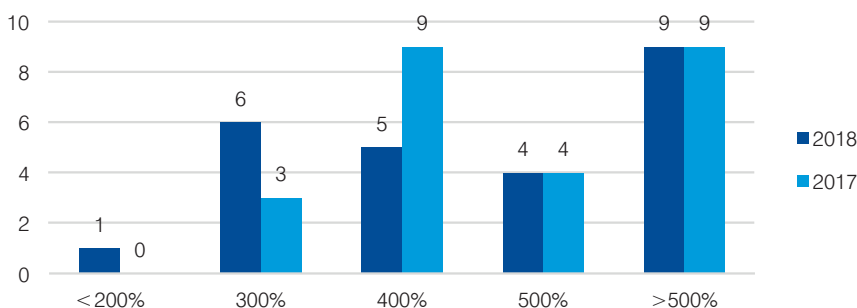
Η διαστρωματική ανάλυση δείχνει ότι οι εταιρείες διαθέτουν υψηλό δείκτη. Θεωρητικά το επίπεδο των

120%-150% είναι το βέλτιστο, τόσο από επενδυτικής πλευράς όσο και εποπτικής.

### Δείκτης Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης MCR



### Δείκτης Κάλυψης Ελάχιστων Κεφαλαιακών Απαιτήσεων (MCR) - Διαστρωματική ανάλυση



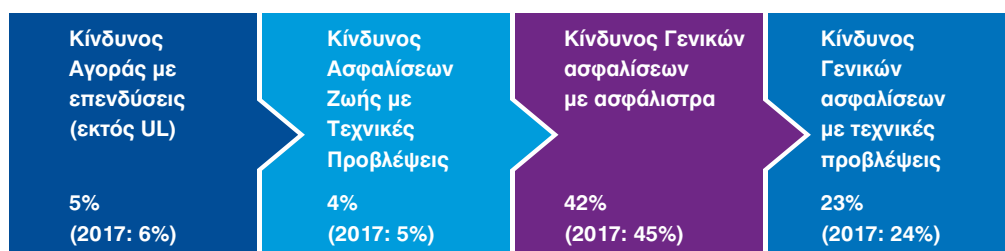
Το περιβάλλον αρνητικών επιτοκίων επηρεάζει τους δείκτες ελάχιστων κεφαλαιακών απαιτήσεων, που παραμένουν ωστόσο σε υψηλά και ασφαλή επίπεδα.



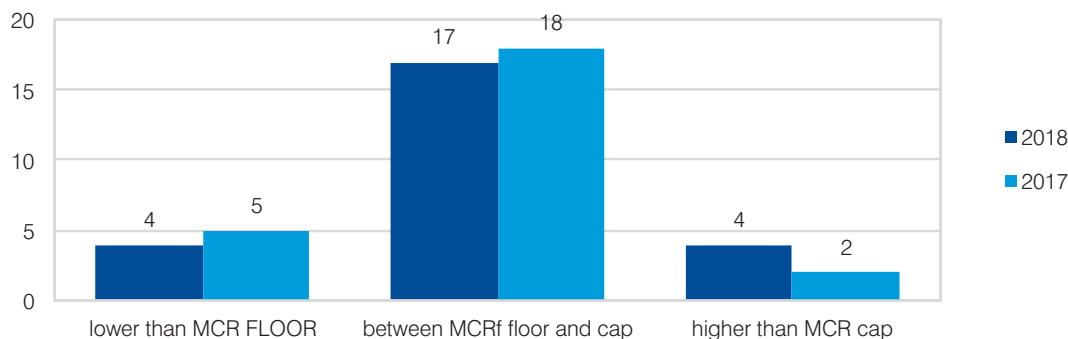
## Ανάλυση Δείκτη Φερεγγυότητας ανά Βασικό Κίνδυνο

Κατηγορία Κινδύνων	Σύνολο %			Γενικές %		Ζωής %		Μικτές %	
	2018	2017	2016	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Κίνδυνος αγοράς	39%	40%	40%	33%	36%	48%	50%	36%	36%
Κίνδυνος αθέτησης αντισυμβαλλομένου	10%	11%	13%	11%	10%	5%	5%	13%	14%
Κίνδυνος ασφαλίσεων κατά ζωής	26%	26%	21%	0%	0%	53%	50%	20%	22%
Κίνδυνος ασφαλίσεων κατά υγείας	14%	14%	14%	2%	1%	17%	16%	15%	16%
Κίνδυνος ασφαλίσεων κατά ζημιών	40%	39%	42%	76%	75%	0%	0%	50%	49%
Όφελος διασποράς / διαφοροποίησης	-37%	-37%	-37%	-23%	-24%	-32%	-30%	-43%	-45%
Κίνδυνος άϋλων στοιχείων	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Βασικός δείκτης φερεγγυότητας SCR</b>	<b>93%</b>	<b>93%</b>	<b>93%</b>	<b>97%</b>	<b>98%</b>	<b>91%</b>	<b>91%</b>	<b>92%</b>	<b>93%</b>
Λειτουργικός Κίνδυνος	8%	8%	9%	8%	8%	9%	9%	8%	8%
Δυνατότητα απορρόφησης ζημιών από τεχνικές προβλέψεις	0%	0%	-1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Δυνατότητα απορρόφησης ζημιών από αναβαλ. Φορολογία	-1%	-1%	-1%	-5%	-6%	0%	0%	0%	0%
<b>Δείκτης Φερεγγυότητας SCR</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## Συσχέτιση Μεγεθών μεταξύ Κινδύνων Φερεγγυότητας II και με κονδύλια οικονομικών καταστάσεων



## Ονομαστική Θέση Ελάχιστης Κεφαλαικής Απαιτήσης





# Ανάλυση & Συμπεράσματα

από τον Φίλιππο Κάσσο

## Η Έρευνα της KPMG

Η νέα έρευνα της KPMG που ενσωματώνει τα τελευταία δημοσιευμένα και ελεγμένα στοιχεία για το έτος που έκλεισε την 31 Δεκεμβρίου 2018 αποτελεί, όπως κάθε χρόνο, ένα ακόμη πολύτιμο εργαλείο ανάλυσης της αγοράς ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα με εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων.

Στο **μέγεθος της αγοράς**, παρατηρούμε σταθερή αύξηση ασφαλιστρών που ανήλθε σε 2% και σωρευτικά στο 9% περίπου από το 2015 όπου καταγράφηκε η σημαντική πτώση ασφαλιστρών επηρεαζόμενη σε μεγάλο βαθμό από το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον και την εμφάνιση των έκτακτων γεγονότων της εποχής. Στην ουσία χρειάστηκαν δύο χρόνια για να αποσβεστεί η ζημία. Από το 2016 η αυξητική τάση είναι εμφανής τόσο σε σύνολο αγοράς όσο και από το δείγμα ανάλυσης, με τις διαφορές να προκύπτουν κυρίως στο δείγμα ανάλυσης και στον τρόπο παρουσίασης των ασφαλιστρών στις τακτικές οικονομικές αναφορές κατά ΔΠΧΑ όπου μέρος των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών που αναφέρονται σε επενδυτικά συμβόλαια δεν προσμετρούνται στα έσοδα.

Η κατανομή στις γενικές ασφαλίσεις έχει διαφοροποιηθεί όπου η κάλυψη της αστικής ευθύνης που αφορά και την υποχρεωτική κάλυψη να ασθενεί σε βαρύτητα έναντι των λοιπών καλύψεων αυτοκινήτου και λοιπών κλάδων. Δεν παρατηρούνται σημαντικές διαφοροποιήσεις στην τιμολόγηση του αυτοκινήτου συνολικά παρά μόνο μεταξύ των περιφερειών της Ελλάδος που η τιμολόγηση ακολουθεί την συχνότητα των ατυχημάτων με την Αττική να τιμολογείται σαφώς υψηλότερα σε σχέση με λοιπές περιφέρειες. Τα πακέτα αυτοκινήτου με πολλαπλές καλύψεις δείχνουν την δυναμική τους, που αποτελεί και προϊόν διαφοροποίησης, όπου μερίδα καταναλωτών επιζητά πλήρη κάλυψη με νομική προστασία αλλά και κάλυψη για φυσικά φαινόμενα. Το οξύμωρο είναι ότι η ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων καταναλωτών σχετικά με την κάλυψη – προστασία από την κλιματική αλλαγή και τα ακραία φυσικά φαινόμενα στις περισσότερες περιπτώσεις περιορίζεται στο αυτοκίνητό τους αφήνοντας εκτός την λοιπή περιουσία, άλλο ένα ακόμη γεγονός που αποδεικνύει την αγάπη των Ελλήνων στο αυτοκίνητο.

Όπως και σε πολλούς άλλους τομείς, η συσχέτιση μεταξύ ΑΕΠ και παραγωγής ασφαλιστρών είναι υψηλή. Από το καταστροφικό 2015 ως το 2018, τα ασφαλιότερα πλέον δείχνουν να ακολουθούν τη δυναμική της θετικής μεταβολής του ΑΕΠ, ενώ όπως δείχνουν όλα τα προσωρινά στοιχεία αναμένεται περαιτέρω σημαντική ανάκαμψη στο 2019. Η τάση αυτή αντανακλάται κυρίως στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων και υγείας σε αντίθεση με της ασφαλίσεις ζωής όπου πλέον η ζήτησή τους περιορίζεται κυρίως σε επενδυτικά προϊόντα όπως Unit Linked με ενδιαφερομένους καταναλωτές με υψηλότερα εισοδηματικά κριτήρια ενώ σε πολλές περιπτώσεις δεν αποτελεί ακόμη προτεραιότητα των εταιρειών για ομαδική ασφάλιση.

Σε αυτόν τον τομέα η αγορά αναμένει τις αποφάσεις – προθέσεις της κυβέρνησης σχετικά με την ουσιαστική ενεργοποίηση των τριών πυλώνων ασφάλισης και την ουσιαστική συμμετοχή των επαγγελματικών ταμείων στις συντάξεις. Ωστόσο, παρόλο την καθαρή αύξηση του επιπέδου των ασφαλιστρών ανά κάτοικο στην Ελλάδα το 2018, οποιαδήποτε σύγκριση με τα αντίστοιχα επίπεδα στο μέσο όρο της Ευρώπης είναι ατυχής, όπως αποδεικνύεται από τα στοιχεία της Insurance Europe ανά κατηγορία ασφάλισης.

Σε **επίπεδο κερδοφορίας**, παρόλο τη συνεχιζόμενη επίτευξη κερδών σε ικανοποιητικά επίπεδα, εμφανής είναι η μείωση των ιδίων κεφαλαίων των εταιρειών κατά 7% περίπου που οφείλεται κυρίως στη μείωση των αποθεματικών εύλογης αξίας χρεογράφων μετά και την συνεχή πτώση επιτοκίων, καθώς επίσης σε περιστασιακές ρευστοποιήσεις για την αναγνώριση των σωρρευμένων κερδών και διανομή έκτακτων μερισμάτων και επιστροφής κεφαλαίων στους μετόχους. Το ύψος των ιδίων κεφαλαίων στο σύνολο της αγοράς που ανέρχεται στα Ευρώ 4 δις περίπου, όσο και το ύψος των ασφαλιστρών, καταδεικνύει ότι οι εταιρείες διαθέτουν πλεονάζοντα κεφάλαια τα οποία εάν δεν αξιοποιηθούν για την κάλυψη νέων κινδύνων και την αύξηση της παραγωγής αναμένεται να επιστραφούν στους επενδυτές διατηρώντας τους δείκτες φερεγγυότητας στα μέσα μακροχρόνια επίπεδα ασφάλειας μεταξύ 130% και 150%.

Στη **σύνθεση Ενεργητικού και Επενδύσεων** δεν παρατηρούνται αξιοσημείωτες διαφορές σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, με το 90% περίπου να διατηρείται κυρίως σε ομολογιακά χαρτοφυλάκια, Unit linked για λογαριασμό ασφαλισμένων και λοιπά υψηλής ποιότητας επενδυτικά προϊόντα. Το γεγονός αυτό αποδεικνύει τη στροφή σε πιο συντηρητικές τοποθετήσεις των ασφαλιστρών που συνάδει με την κάλυψη κινδύνων και συσχέτιση υποχρεώσεων σε αντίθεση με τα προ κρίσης επίπεδα, όπου οι Έλληνες κυρίως ασφαλιστές ελκύνονταν από τις τοποθετήσεις σε ακίνητα και μετοχές. Οι διαφορές σε σχέση με την Ευρώπη έγκειται κυρίως στη σύνθεση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου όπου τα UL καταλαμβάνουν σημαντικό μέρος του συνολικού χαρτοφυλακίου λόγω της ωριμότητας των κλάδων Ζωής και Επενδύσεων αλλά και της αναζήτησης καλύτερων αποδόσεων σε αμοιβαία κεφάλαια και λοιπές συμμετοχικές τοποθετήσεις (21.4% σε σχέση με 10.6% στην Ελλάδα)

Η συνολική κερδοφορία αν και διατηρείται στα υψηλά επίπεδα των Ευρώ 15 εκατ. με αυξητικές τάσεις σε σχέση με την προηγούμενη χρήση (Ευρώ 13 εκατ.) εν τούτοις έχουν επηρεαστεί θετικά από έκτακτα κέρδη προερχόμενα από εκποίηση ελληνικών και λοιπών ομολόγων μετά και την άνοδο της τιμής τους. Να θυμίσουμε στο σημείο αυτό ότι οι ζημιές από τις παλαιές ανταλλαγές ελληνικών ομολόγων (PSI) είχαν απορροφηθεί από τις ασφαλιστικές

επιχειρήσεις. Αν αφαιρεθούν λοιπά σημαντικά έκτακτα γεγονότα τα Προ Φόρων Κέρδη προσγειώνονται στα Ευρώ 300 εκατ. περίπου ή στα Ευρώ 12 εκατ., κατά μέσο όρο, επίπεδα που προσεγγίζουν τα όρια του 2016. Ιδιαίτερα στις ασφαλίσσεις Ζωής η κερδοφορία παραμένει στο 7% περίπου, ποσοστό που δεν αποτελεί ελκυστική επενδυτική επιλογή. Στις γενικές ασφαλίσσεις η κατάσταση είναι εμφανώς καλύτερη με κερδοφορία στο 20% (πρό φόρων). Η εικόνα αυτή αντανακλάται και στους δείκτες απόδοσης κεφαλαίου που παραμένουν σε εξαιρετικά χαμηλά επίπεδα, τα οποία ωστόσο επηρεάζονται από το ύψος των ιδίων κεφαλαίων που πλεονάζουν συμπιέζοντας τους δείκτες απόδοσης σε χαμηλά επίπεδα. Το όφελος για την ελληνική αγορά και οικονομία είναι να παραμείνουν τα πλεονάζοντα κεφάλαια και να χρησιμοποιηθούν στην εσωτερική αγορά, όπως σημειώσαμε και προηγουμένως, για νέα παραγωγή και λοιπές επενδύσεις. Στην παρούσα φάση ωστόσο, μεγάλο μέρος από τα πλεονάζοντα κεφάλαια μαζί με σημαντικό μέρος των συνολικών κεφαλαίων των ασφαλισμένων παραμένει στο εξωτερικό επενδύμενα σε προϊόντα διαχείρισης ασφαλιστικών ομίλων εξωτερικού και λοιπά επενδυτικά χαρτοφυλάκια εξωτερικού.

Τα καθαρά **αποτελέσματα εκμετάλλευσης** για τις γενικές ασφαλίσσεις ανήλθαν σε 36% επί των σχετικών ασφαλιστρών, και παρέμειναν κοντά στον μέσο όρο των τελευταίων ετών (37%). Στις ασφαλίσσεις ζωής παρατηρήθηκε αύξηση στο 20%, η οποία ωστόσο οφείλεται, όπως έχουμε τονίσει, σε έκτακτα κέρδη – όπου με κατάλληλη προσαρμογή ανέρχεται στο 12% πολύ κοντά επίσης στο διαχρονικό μέσο όρο του 13%.

**Στα στατιστικά στοιχεία ανά υπάλληλο** παρατηρούμε συνεχή αύξηση του μέσου αριθμού υπαλλήλων για τρία συνεχή έτη μετά το 2015 ως αποτέλεσμα των αυξημένων αναγκών από το νέο εποπτικό πλαίσιο της Φερεγγυότητας II και τις λοιπές κανονιστικές απαιτήσεις που αυξάνουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων σε εξειδικευμένο – κυρίως – προσωπικό, συμπιέζοντας ωστόσο την κερδοφορία.

Στον αντίποδα οι **προμήθειες διαμεσολάβησης** στον κλάδο αυτοκινήτου έχουν συνεχή ανοδική τάση με αύξηση κατά μια μονάδα κάθε έτος σε διάστημα πενταετίας και ανέρχονται πλέον στο 20% επί συνολικών εσόδων (ασφάλιστρα και δικαίωμα). Αν λάβουμε υπόψη ότι σε αυτό το ποσοστό δεν περιλαμβάνονται τα επιδόματα και έκτακτες αμοιβές (bonus) και λοιπές παροχές (ταξίδια) που τυχόν δεν εμπεριέχονται στους λογαριασμούς των προμηθειών, γίνεται αντιληπτό ότι το κόστος πρόσκτησης είναι ιδιαίτερα σημαντικό παρόλη τη διείσδυση του online δικτύου όπου τα ποσοστά προμηθειών είναι σαφώς μικρότερα. Το παραδοσιακό δίκτυο των διαμεσολαβητών παραμένει κυρίαρχο.

Ευτυχές γεγονός αποτελεί ο **δείκτης εισπραξιμότητας** που συνεχίζει την πτωτική του πορεία με τις απαιτήσεις

από ασφάλιστρα να αφορούν πλέον μόνο το 1% του ενεργητικού, ενώ ο μέσος χρόνος είσπραξης είναι κάτω του ενός μηνός. Ωστόσο ο στόχος δεν μπορεί να είναι άλλος από την προείσπραξη με βέλτιστη περίοδο τη μία εβδομάδα σε περιπτώσεις είσπραξης και απόδοσης από διαμεσολαβητές.

Οι **αποδόσεις επενδύσεων** στο 2.1% ακολουθούν την γενική πτωτική πορεία των επιτοκίων που επικρατεί σε όλη την Ευρώπη. Τα έσοδα επενδύσεων στους κλάδους Ζωής ύψους Ευρώ 350 εκατ. περιλαμβάνουν και έκτακτα κέρδη από την εκποίηση ελληνικών κυρίως ομολόγων που προέρχονται είτε από το PSI είτε μεταγενέστερα εκμεταλλευόμενοι την άνοδο της τιμής τους. Στις γενικές ασφαλίσεις όπου δεν παρατηρούνται τα έκτακτα κέρδη από ελληνικά ομόλογα η εικόνα είναι πιο καθαρή με πτώση περίπου κατά 13%.

Η πτώση στο **δείκτη αποθεματοποίησης** σε επίπεδο Solvency II είναι πιο σημαντική σε σχέση με τα ΔΠΧΑ, όπου σημαίνει μεγαλύτερα αποθέματα ασφαλείας που διατηρούνται στις τακτικές οικονομικές καταστάσεις κατά ΔΠΧΑ, με 23% διαφορά. Οι αποκλίσεις αυτές αναμένεται να εξαιρεθούν – σε μεγάλο βαθμό – με την εφαρμογή του νέου λογιστικού προτύπου ΔΠΧΑ 17 με εκτιμώμενη εφαρμογή το 2022 ή το 2023.

Τα **τροχαία ατυχήματα** συνέχισαν το 2018 την πτωτική τους πορεία τόσο σε αριθμό θανατηφόρων (-5%) όσο και συνολικά (-1%), καθορίζοντας τη συχνότητα των ατυχημάτων σωματικών βλαβών σε χαμηλότερα επίπεδα με 130 ατυχήματα ανά 100 χιλ. ατυχήματα. Ωστόσο η συχνότητα των υλικών ζημιών έχει αυξηθεί αισθητά, όπως προκύπτει από τα στοιχεία των οικονομικών καταστάσεων, με ανοδική πορεία των δεικτών ζημιών στο αυτοκίνητο στο 56% ή στο 45% αν δεν λάβουμε υπόψη τη «θετική» μεταβολή των αποθεμάτων προηγούμενων χρήσεων.

Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές και στους **δείκτες Φερεγγυότητας II**, με οριακή αύξηση κατά 3% στο σύνολο των εταιρειών του δείγματος προσεγγίζοντας το επίπεδο του 179% που αναδεικνύει ασφάλεια κεφαλαίων που παρέχουν οι ελληνικές επιχειρήσεις. Στην ανάλυση βασικών κινδύνων δεν παρατηρούμε σημαντική μεταβολή σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά.

## Τάσεις, κίνδυνοι και προοπτικές 2020

### Κοινωνική ασφάλιση και το σύστημα 3 πυλώνων

Η κυβέρνηση φαίνεται να έχει στις προθέσεις της την ουσιαστική εφαρμογή ενός συστήματος τριών πυλώνων. Σύμφωνα με τις συζητήσεις που έχουν έρθει στη δημοσιότητα, ο πρώτος πυλώνας θα παραμείνει υποχρεωτικός, με βάση το αναδιανεμητικό σύστημα, ο δεύτερος πυλώνας αναμένεται υποχρεωτικός (δεν έχει ξεκαθαρίσει ακόμη), αλλά με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα και ο ασφαλισμένος να μπορεί να επιλέξει μεταξύ κρατικού φορέα ή ιδιωτικού και τέλος ο τρίτος

πυλώνας, αυστηρά ιδιωτικός, προαιρετικός και με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα.

Η κοινωνική ασφάλιση σύμφωνα με τη διεθνή πρακτική χωρίζεται σε αυτούς τους τρεις πυλώνες, με τα δικά της χαρακτηριστικά και στόχους που βοηθούν στη χρηματοδότηση – υποστήριξη του τρόπου ζωής των συνταξιούχων μετά τη συνταξιοδότηση.

Η διεθνή πρακτική καταδεικνύει ότι οι εργοδότες συμμετέχουν στη χρηματοδότηση των περισσότερων ασφαλίσεων (ζωής, σύνταξης, υγείας, αναπηρίας, ανεργίας), με εξαίρεση την ασφάλιση ασθενείας, η οποία, είτε χρηματοδοτείται από τον εργοδότη μόνο ή και με τον ασφαλισμένο που μπορεί να πληρώνει ασφάλιστρα και ανάλογα με την ηλικία, τύπο εργασίας ή και τόπο κατοικίας.

Οι τρεις πυλώνες στις πλείστες των περιπτώσεων αποτελούνται εν συντομία από τον πρώτο με υποχρεωτικό χαρακτήρα που καλύπτει την ασφάλιση γήρατος και αναπηρίας, τον δεύτερο επαγγελματικό που περιέχει κυρίως συγκεκριμένα συνταξιοδοτικά προγράμματα και τον τρίτο που περιλαμβάνει και την επιλογή ιδιωτικών επενδύσεων.

**Μια πρόταση για τη συνταξιοδότηση** θα μπορούσε να περιλαμβάνει τον πρώτο πυλώνα – υποχρεωτικά – μέχρι ένα ποσό ασφαλιστικών εισφορών με σύνδεση τον κατώτατο μισθό ή σε ύψος καθοριζόμενο με κριτήρια, και τις πρόσθετες εισφορές να πηγαίνουν υποχρεωτικά στον δεύτερο πυλώνα. Μετά το επίπεδο του δεύτερου πυλώνα, σε περιπτώσεις υψηλόμισθων οι επιπλέον εισφορές (εργαζόμενου ή και εργοδότη) να μπορούν - σε προαιρετική βάση - να κατευθύνονται στον τρίτο πυλώνα με επενδυτική επιλογή και ευθύνη του ασφαλισμένου και πλήρη φορολογική απαλλαγή, μέσω παρακράτησης της μισθοδοσίας όπως ισχύει και στους δυο πρώτους πυλώνες.

**Στην κάλυψη υγείας**, θα μπορούσε να ακολουθηθεί μία παρόμοια πρόταση, όπου μέσω της σύνδεσης του κατώτατου μισθού ή άλλου καθορισμένου ύψους, να υπάρχει η υποχρεωτική κάλυψη του πρώτου πυλώνα ως ένα βασικό πακέτο ασφάλισης, και τις επιπλέον εισφορές να κατευθύνονται σε επαγγελματικά ταμεία του δεύτερου πυλώνα που θα προσφέρουν επιπλέον προνόμια ως πρόσθετα προκαθορισμένα πακέτα ασφάλισης και σε ιδιωτικά θεραπευτήρια, με προαιρετική επέκταση και στον τρίτο πυλώνα για τυχόν επιπλέον καλύψεις κατά προτίμηση του ασφαλισμένου.

Όλες οι προτάσεις προς ένα σύστημα σύγχρονο και αποτελεσματικό που θα μπορεί να δίνει στον ασφαλισμένο και εργοδότη το δικαίωμα της επιλογής στη βάση των τριών πυλώνων καλύπτοντας, με βασική ασφάλιση όλους τους ασφαλισμένους, είναι προς τη σωστή κατεύθυνση.

### Κλιματική αλλαγή και ασφαλιστική κάλυψη

Σύμφωνα με τη τελευταία έρευνα της KPMG (CEO Insurance Outlook), η αλλαγή του κλίματος οδηγεί σε ένα λειτουργικό περιβάλλον πολλαπλών κινδύνων. Οι επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιρειών ονομάζουν την

αλλαγή του κλίματος ως το μεγαλύτερο κίνδυνο για την ανάπτυξη του οργανισμού τους, με τους αναδυόμενους τεχνολογικούς, εδαφικούς, επιχειρησιακούς και κυβερνητικούς κινδύνους να ακολουθούν στενά.

Τα φαινόμενα των φυσικών καταστροφών εμφανίζονται ολοένα και πιο τακτικά τα τελευταία χρόνια σε παγκόσμιο επίπεδο. Ακόμη και στην Ελλάδα, εκτός από τους σεισμούς που πάντα κυριαρχούσαν στον ελλαδικό χώρο, έχουν κάνει αισθητή την παρουσία τους, σε τακτική βάση πλέον, τα έντονα φαινόμενα πυρκαγιών και πλημμυρών.

Το Μάτι και η Μάνδρα είναι τα πρόσφατα χαρακτηριστικά παραδείγματα έντονων φυσικών φαινομένων και στην Ελλάδα. Παράλληλα, ο κίνδυνος από ένα μεγάλο σεισμό στην Ελλάδα κοντά ή μέσα σε αστικές περιοχές είναι πάντοτε υπαρκτός λόγω της γεωγραφικής- γεωφυσικής θέσης της χώρας μας.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις αγοράς για το Μάτι του 2018, οι αποζημιώσεις θα φτάσουν το ποσό των **Ευρώ 500 εκατ.**, ενώ υπερβαίνουν τα **Ευρώ 36 εκατ.** οι συνολικές προβλέψεις των αποζημιώσεων των ασφαλιστικών εταιρειών για τις καταστροφικές πυρκαγιές που έπληξαν την Αττική, ξεπερνώντας τις αρχικές εκτιμήσεις.

Παρ' όλο την εμφάνιση των τακτικών πλέον έντονων φυσικών φαινομένων, η διείσδυση της ασφάλισης έναντι των φυσικών καταστροφών εμφανίζεται εξαιρετικά χαμηλή στην Ελλάδα. Οι συμπράξεις Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα θεωρούνται από μεγάλο μέρος της αγοράς μονόδρομος για τη διατήρηση της ποιότητας ζωής των πολιτών σε υψηλό επίπεδο και τη χρηματοδότηση για αποκατάσταση των απωλειών και ζημιών σε περίπτωση φυσικών καταστροφών.

Οι συζητήσεις έχουν ξεκινήσει μεταξύ των φορέων αλλά χρειάζεται και η πολιτική βούληση που σε κάθε περίπτωση αξιολογεί και το οικονομικό περιβάλλον και τα επίπεδα του διαθέσιμου εισοδήματος προτού ληφθούν οι κατάλληλες αποφάσεις.

Σε κάθε περίπτωση πρέπει να γίνει αντιληπτό ότι δεν μπορούμε σαν κοινωνία και ως πολίτες να περιμένουμε το κράτος σε περιπτώσεις καταστροφών να έρθει και να αποζημιώσει τους πάντες σε επίπεδο μάλιστα ικανό για εξασφάλιση του επιπέδου ζωής σε επίπεδο προ καταστροφής. Ο μόνος τρόπος που μπορεί να επιτευχθεί αυτός ο στόχος είναι μέσω της ασφάλισης.

## Προοπτικές 2020

Έχοντας αφήσει πίσω έτος με εκλογική αναμέτρηση αλλά την οικονομία με σταθερά πλέον θετικό προσανατολισμό και αισθητή μείωση της ανεργίας, έχουν δημιουργηθεί οι κατάλληλες συνθήκες για αύξηση διαθέσιμου εισοδήματος με επακόλουθη την ανοδική τάση στην ιδιωτική κατανάλωση για ασφάλιση. Ένα μέρος από την αναμενόμενη αύξηση του διαθέσιμου εισοδήματος

θα κατευθυνθεί προς την ιδιωτική ασφάλιση είτε μέσω της απορρόφησης των αυξήσεων είτε με αγορά νέων προϊόντων, αν και οι συσσωρευμένες οφειλές σε δημόσιο, τράπεζες και λοιπές υποχρεώσεις ψαλιδίζουν τις προσδοκίες για κάτι ιδιαίτερα σημαντικό.

Τα κέρδη στις γενικές ασφαλίσεις θα εξακολουθούν να είναι ικανοποιητικά, αρκεί να υπάρχει ένα μέγεθος το οποίο θα είναι επαρκές για να καλύπτει τα έξοδα διοίκησης, διάθεσης, εποπτικής συμμόρφωσης, και εφαρμογής νέων κανόνων λειτουργίας. Μικρά σχήματα και οργανισμοί δεν μπορούν πλέον να αντέξουν στον ανταγωνισμό ακόμη και με χρηστή διοίκηση και σφιχτό προϋπολογισμό. Δεν αποτελεί επίσης και ορθή επενδυτική επιλογή αναλογίζοντας τα κεφάλαια που δεσμεύονται από τους επενδυτές. Σε αυτές τις περιπτώσεις η αποεπένδυση και η μετατροπή, αν αυτό αφορά μέρος ενός ευρύτερου δικτύου σε υποκατάστημα, αποτελεί ορθή στρατηγική επενδυτική επιλογή.

Στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, οι εκτιμήσεις είναι περισσότερο πολύπλοκες και στην περίπτωση αυτή το μέγεθος της επιχείρησης παίζει καταλυτικό ρόλο. Στους κλάδους αυτούς τα περιθώρια κερδών είναι εξαιρετικά χαμηλά και περιλαμβάνουν κυρίως τα μικρά μικτά περιθώρια του κλάδου πλέον, την εισπραττόμενη αμοιβή διαχείρισης επενδυτικών προϊόντων, τα οποία συνολικά θα πρέπει να καλύπτουν όλα τα έξοδα διοίκησης και διάθεσης ενώ στα προϊόντα υγείας απαιτείται σφικτή παρακολούθηση του κόστους με κατάλληλες και αποδοτικές συνεργασίες νοσοκομείων.

Στις Νέες Τάσεις, θα ξεχωρίζαμε, το νέο επιχειρηματικό μοντέλο **της πλήρης ψηφιοποίησης**. Το μοντέλο αυτό απαιτεί μια πολιτιστική αλλαγή, εστίαση μακριά από τα παραδοσιακά προϊόντα και οργάνωση γύρω από τον πελάτη, με εξαγωγή ιδιαίτερων αποτελεσμάτων, και τη βελτίωση της εμπειρίας του.

Επιπλέον η **Τεχνολογική αλλαγή και Επιλογή** είναι η νέα τάση που ορίζει ότι οι ασφαλιστές θα πρέπει να χρησιμοποιούν τεχνολογίες όπως τα analytics, το blockchain και υπηρεσίες cloud προς όφελός τους. Οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει ωστόσο να γνωρίζουν πώς να αναπτύξουν ή επιλέξουν τη σωστή τεχνολογία για τον σωστό σκοπό ο οποίος ταιριάζει στις ανάγκες τους.

Τέλος, οι **στρατηγικές πελατοκεντρικής προσέγγισης** θα επηρεάσουν τη λειτουργία των επιχειρήσεων το 2020 και μετέπειτα. Ο πελάτης και η πίστη αυτού σε ένα οργανισμό δεν είναι πλέον δεδομένη και συνεχής. Οι ανάγκες, οι γνώσεις και οι προσδοκίες των πελατών έχουν αυξηθεί εκθετικά τα τελευταία χρόνια. Το στοιχείο αφορά για το πώς μπορούν οι ασφαλιστές να προσαρμοστούν στις αυξημένες απαιτήσεις των καταναλωτών αν θέλουν να διατηρήσουν την πελατειακή τους βάση. Οι προτάσεις προς την κατεύθυνση αυτή περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων την εξατομικευμένη εμπειρία, τεχνολογική αλλαγή με πλήρη ψηφιοποίηση, κινητικότητα μεταξύ καναλιών, προστασία και αξιοποίηση προσωπικών δεδομένων.





## Σημαντική πληροφορία

Η ανάλυση των αριθμοδεικτών που προκύπτουν από τις Οικονομικές Καταστάσεις και λοιπές οικονομικές αναφορές δεν αποτελεί από μόνη της εργαλείο για την αξιολόγηση των επιχειρήσεων ή για τη λήψη αποφάσεων.

Η KPMG δεν φέρει καμία ευθύνη για την ακρίβεια και ορθότητα των στοιχείων των πηγών πληροφόρησης και τη χρησιμοποίηση των δεικτών ή σχολιασμών πέραν της γενικής ανάλυσης της ασφαλιστικής αγοράς στο σύνολό της και όχι σε επιμέρους στοιχεία ή εταιρείες. Επισημαίνεται ότι ο σχολιασμός των αποτελεσμάτων της ανάλυσης σε καμία περίπτωση δεν αποτελεί υπαινιγμό για την αποδοτικότητα ή φερεγγυότητα των επιχειρήσεων στην ελληνική αγορά. Η ανωτέρω ανάλυση δεν αποτελεί βάση για επενδυτική επιλογή. Οι επενδυτές ή οι ασφαλιζόμενοι θα πρέπει να συμβουλευούνται από επαγγελματίες του χώρου πριν από κάθε επιλογή τους.

**Πηγές πληροφόρησης:** Ανάλυση KPMG, ετήσιες Χρηματοοικονομικές Καταστάσεις, Εκθέσεις Φερεγγυότητας και Χρηματοοικονομικής Κατάστασης, ΕΑΕΕ, στοιχεία από εταιρικά και λοιπά web sites.

## Λίγα λόγια για την KPMG

Η KPMG αποτελεί το παγκόσμιο δίκτυο ανεξάρτητων εταιρειών παροχής επαγγελματικών υπηρεσιών - μελών συνδεδεμένων με την KPMG International, ενός Ελβετικού Συνεταιρισμού. Οι εταιρείες - μέλη της KPMG παρέχουν ελεγκτικές, φορολογικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες. Λειτουργεί σε 147 χώρες με προσωπικό περίπου 219 000 ατόμων παγκοσμίως. Η KPMG παρέχει τα τελευταία 45 χρόνια, ολοκληρωμένες ελεγκτικές, φορολογικές, λογιστικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες σε ελληνικές και διεθνείς εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Ο ασφαλιστικός κλάδος αποτελεί έναν από τους κύριους κλάδους εξειδίκευσης και διαχείρισης γνώσης και εμπειρίας της KPMG διεθνώς. Συγκεκριμένα, ο Τομέας Παροχής Συμβουλευτικών Υπηρεσιών στον Ασφαλιστικό Κλάδο της KPMG για περισσότερα από 30 χρόνια παρέχει όλες τις επαγγελματικές υπηρεσίες σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις, θεσμικούς φορείς και εποπτικές αρχές διεθνώς.

KPMG

**ΑΘΗΝΑ**

Στρατηγού Τόμπρα 3  
153 42 Αγία Παρασκευή  
Τηλ.: +30 210 6062100  
Fax: +30 210 6062111

Λεωφόρος Μεσογείων 400B  
153 42 Αγία Παρασκευή  
Τηλ.: +30 211 1815600

**ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ**

Αγίας Αναστασίας & Λαέρτου  
Philippos Business Center  
Τ.Θ. 8405, 57001 Θέρμη  
Τηλ.: +30 2310 55 09 96  
Fax: +30 2310 54 36 70

e-mail: [info@kpmg.gr](mailto:info@kpmg.gr)

[kpmg.com/gr](http://kpmg.com/gr)

[kpmg.com/socialmedia](http://kpmg.com/socialmedia)

