

Οι τραπεζοασφάλειες στην ελληνική αγορά



ΤΟΥ **ΘΕΟΔΩΡΟΥ ΠΑΝΤΑΛΑΚΗ**

Αντιπροέδρου ΔΣ
και Διευθύνοντος Συμβούλου
Τράπεζας Πειραιώς

Οι τραπεζοασφάλειες έχουν κατακτήσει τα τελευταία χρόνια τη χρηματοοικονομική και την ασφαλιστική αγορά, δίνοντας νέα προοπτική στην ανάπτυξη του κλάδου των ασφαλίσεων. Η εξειδίκευση των ασφαλιστικών εταιρειών στη σχεδίαση και την προώθηση νέων σύνθετων χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών προγραμμάτων, καθώς και οι μηχανισμοί οργάνωσης, το εκτεταμένο δίκτυο και το υψηλό επαγγελματικό κύρος των τραπεζικών ιδρυμάτων, αποτελούν εγγύηση για την αξιοπιστία του θεσμού. Υιοθετήθηκε στην Ευρώπη τη δεκαετία του '70 και στην Ελλάδα τη δεκαετία του '80, με επιφύλαξη αρχικά, παγιώνεται όμως αργά αλλά σταθερά στη συνείδηση των καταναλωτών. Η σημαντική καθυστέρηση που παρατηρήθηκε στην υιοθέτησή του στην Ελλάδα οφείλεται κυρίως στην έλλειψη του κατάλληλου θεσμικού πλαισίου, στην ανάγκη προσαρμογής των δικτύων και των προγραμμάτων των ασφαλιστικών εταιρειών, καθώς και στον περιορισμένο χρόνο πώλησης από το γκισέ των τραπεζών για προϊόντα τόσο «ευαίσθητα» και πολύπλοκα, όπως είναι, για παράδειγμα, οι ασφάλειες ζωής.

Σήμερα είναι χαρακτηριστικό ότι σχεδόν όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες συνεργάζονται με τράπεζες ή επιδιώκουν να συνεργαστούν, αναγνωρίζοντας στο bancassurance το ρόλο ενός αποτελεσματικού δικτύου, που συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγής και της κερδοφορίας τους. Ενός δικτύου, το οποίο έχει συμβάλει επίσης σημαντικά στην αναβάθμιση της αξιοπιστίας της ιδιωτικής ασφάλισης.

Τα μερίδια αγοράς του κλάδου σε ορισμένες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης κάνουν σαφή την υστέρηση της χώρας μας στην ανάπτυξή του, αλλά παράλληλα και τα περιθώρια ανάπτυξης που έχει ο κλάδος στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα: στην Πορτογαλία, μια χώρα με οικονομικά μεγέθη ανάλογα με τα δικά μας, σε μια δεκαετία το μερίδιο αγοράς του bancassurance στον κλάδο ζωής από 13% άγγιξε το 80%. Στην Ισπανία από 3% άγγιξε το 71%. Το μερίδιο του bancassurance στην αγορά της Γαλλίας είναι 62% και στην Ιταλία 53%.

Η ποσοστιαία συμμετοχή του bancassurance στη χώρα μας, δεν έχει αγγίξει βέβαια τα ποσοστά των ανεπτυγμένων ασφαλιστικά χωρών της Ευρώπης, αλλά βελτιώνεται σημαντικά. Με βάση τα μέχρι στιγμής διαθέσιμα στοιχεία, εκτιμάται ότι το μερίδιο αγοράς στον κλάδο ζωής πλησιάζει το 35% (το 2001 ήταν 10% περίπου), ενώ στις γενικές ασφαλίσσεις το μερίδιο αγοράς εκτιμάται ότι είναι σήμερα στο 20% περίπου.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, στη χώρα μας, οι τράπεζες έχουν αρχίσει να δραστηριοποιούνται έντονα στον τομέα αυτό μόλις τα τελευταία 5 χρόνια. Ειδικά προγράμματα όμως και διαδικασίες ανάλογες εκείνων που έχουν υιοθετηθεί σε χώρες της ΕΕ, όπου παρατηρείται σημαντική ανάπτυξη του bancassurance, διαθέτουν μόνο τέσσερις ή πέντε εξ αυτών, μεταξύ των οποίων είναι και η Τράπεζα Πειραιώς.

Η φιλοσοφία του bancassurance έχει δομηθεί στη βάση της παρακάτω αρχής: *Το ασφαλιστικό προϊόν που προωθείται μέσω καταστημάτων τράπεζας πρέπει να είναι απλό στο περιεχόμενό του, ώστε να γίνεται εύκολα κατανοητό τόσο από τον πωλητή-υπάλληλο όσο και από τον πελάτη. Θα πρέπει επίσης να έχει ελκυστική τιμή και να είναι αξιόπιστο σε ό,τι αφορά τις παροχές του και τη χρησιμότητά του.*

Τα οφέλη των τραπεζών από την προώθηση των τραπεζικών προϊόντων είναι πολλαπλά. Καλύπτονται κίνδυνοι που διασφαλίζουν την παρουσία της τράπεζας και των πελατών της (ασφαλίσεις περιουσίας), δίδεται δε η δυνατότητα αποπληρωμής των υποχρεώσεων των πελατών στις τράπεζες σε περίπτωση που καθίστανται ανίκανοι να εργαστούν λόγω ασθένειας, ατυχήματος ή και θανάτου (ασφαλίσεις ζωής). Σημαντικά επίσης οφέλη για τις τράπεζες προκύπτουν από την κερδοφορία των θυγατρικών τους ασφαλιστικών εταιρειών ή τις εισπραττόμενες προμήθειες και από τη διαχείριση των υψηλών τεχνικών και μαθηματικών αποθεμάτων που πρέπει να σχηματίζονται ώστε να καλύπτονται οι ζημιές όταν συμβούν.

Ο πελάτης-καταναλωτής ωφελείται και για έναν επιπλέον λόγο, διότι κατά κανόνα τα προϊόντα που αγοράζει από την τράπεζα είναι χαμηλού κόστους, αφού το κόστος πρόκτησης είναι περιορισμένο. Έχει επίσης αναγνωριστεί ότι στις μέρες μας οι τράπεζες χρησιμοποιούν πολύ προηγμένα τεχνολογικά συστήματα επικοινωνίας, βελτιώνοντας σημαντικά την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών. Έτσι το ασφαλιστικό προϊόν που προωθείται από τα καταστήματα των τραπεζών αναβαθμίζεται ποιοτικά και αυτό είναι προς όφελος των πελατών.

Αυτό που καθιστά αξιόπιστα τα ασφαλιστικά προϊόντα που πωλούνται από το τραπεζικό δίκτυο είναι η οργάνωση και το κύρος των τραπεζών σε συνδυασμό με μια αυστηρότερη εποπτεία των εργασιών τους, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι τα ελεύθερα δίκτυα των ασφαλιστών δεν παρέχουν υπηρεσίες ποιότητας.

Το νέο ρυθμιστικό πλαίσιο για τους διαμεσολαβούντες, το οποίο αναγνωρίζει τις τράπεζες ως ειδική κατηγορία διαμεσολαβούντων στις ασφαλιστικές εργασίες, θα εξομαλύνει περαιτέρω τον ανταγωνισμό καθώς η Πολιτεία αναγνωρίζει πλέον πλήρως το ρόλο τους σε αυτό, όπως συμβαίνει ήδη εδώ και χρόνια στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες.