

Αγορά



ΕΤΕ: Ολοκληρώθηκε η μεταβίβαση της Εθνικής Ασφαλιστικής

Η Εθνική Τράπεζα με ανακοίνωση ενημερώνει ότι ολοκληρώθηκε η αποεπένδυση ποσοστού 90.01% του μετοχικού κεφαλαίου της ΑΕΕΓΑ «Η ΕΘΝΙΚΗ» («Εθνική Ασφαλιστική») στο CVC Capital Partners' Fund VII ("CVC") κατόπιν της λήψης των κατά νόμο απαιτούμενων εγκρίσεων των εθνικών και ενωσιακών εποπτικών Αρχών.

Η συναλλαγή περιλαμβάνει την πώληση και μεταβίβαση του συνόλου των μετοχών της Εθνικής Ασφαλιστικής που ανήκουν στην Τράπεζα στη νεοσύστατη θυγατρική της CVC, Ethniki Holdings S.à.r.l («Αγοραστής») και την αγορά από την Τράπεζα ποσοστού 9.99% στο μετοχικό κεφάλαιο του Αγοραστή.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση, η συναλλαγή έχει θετική επίπτωση κατά περίπου 90 μονάδες βάσης στον Δείκτη Συνολικών Κεφαλαίων της 31.12.2021.

Η CVC Capital Partners είναι μια εταιρεία επενδύσεων με γραφεία σε Ευρώπη, Ασία και Αμερική. Τα κεφάλαια που διαχειρίζεται είναι επενδυμένα σε πάνω από 100 επιχειρήσεις παγκοσμίως και απασχολεί πάνω από 450 χιλ. εργαζομένους. Τα CVC Funds έχουν σημαντική εμπειρία επενδύσεων σε ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά και στην Ελλάδα, έχοντας επενδύσει πάνω από €1.5 δις. στη χώρα από το 2017.

Η Morgan Stanley & Co. International plc και η Goldman Sachs Bank Europe SE ενήργησαν ως χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι της ΕΤΕ για τη συναλλαγή, ενώ οι δικηγορικές εταιρείες Freshfields Bruckhaus Deringer LLP και Καρατζά και Συνεργάτες ως επίκουροι νομικοί σύμβουλοι, και η εταιρεία ΕΥ ως σύμβουλος επί λογιστικών και αναλογιστικών θεμάτων.

Αυτοκίνητο



Μειώθηκε ο αριθμός των αποζημιώσεων από ανασφάλιστα οχήματα αλλά αυξήθηκαν τα ποσά!

Μείωση κατέγραψε ο αριθμός των αποζημιώσεων του λογαριασμού "ανασφάλιστα οχήματα" του Επικουρικού Κεφαλαίου Αυτοκινήτων, το πρώτο τρίμηνο του 2022 σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2021, ωστόσο αυξήθηκαν τα ποσά. Παράλληλα, αυξήθηκε ο αριθμός αναγγελθεισών ζημιών.

Ειδικότερα, σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία του Επικουρικού Κεφαλαίου, το πρώτο τρίμηνο του 2022 κατεβλήθησαν 281 αποζημιώσεις ύψους 4,078 εκατ. ευρώ ενώ το αντίστοιχο διάστημα του 2021 κατεβλήθησαν 352 αποζημιώσεις ύψους 3,722 εκατ. ευρώ.

Όσο αφορά τον αριθμό των αναγγελθεισών ζημιών, το πρώτο τρίμηνο του 2022 οι αναγγελθείσες ζημιές από ανασφάλιστα ανήλθαν σε 379, από 350 το αντίστοιχο διάστημα του 2021, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 8,29%.



Ποιος ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης στην προστασία από φυσικές καταστροφές;

Οι ασφαλιστικές εταιρίες αναλαμβάνουν, έναντι ασφαλίστρου, την κάλυψη ασφαλιστικών κινδύνων. Στο βαθμό που η Ελλάδα είναι μια από τις πιο σειсмоγενείς περιοχές της Ευρωπαϊκής Ένωσης και οι καταστροφές από φυσικά φαινόμενα είναι αρκετά συχνές, η ασφάλιση κινδύνων όπως σεισμός, πυρκαγιά, χαλάζι, πλημμύρα, κατολίσθηση κ.λπ. αποτελεί τον πυρήνα της ασφαλιστικής δραστηριότητας. Περαιτέρω δε, η κλιματική

αλλαγή δεν εκθέτει τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε νέους, άγνωστους τύπους κινδύνου, καθώς αυτό που κυρίως αλλάζει είναι η συχνότητα και η σοβαρότητα των πιθανών ζημιών.

Το οικονομικό κόστος των φυσικών καταστροφών στην Ελλάδα είναι αρκετά υψηλό. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι για το 1999, το έτος με το υψηλότερο μέχρι σήμερα κόστος από φυσικές καταστροφές, κυρίως λόγω σεισμού, υπερέβη τα 4 δισεκ. ευρώ, ανερχόμενο σε περίπου 3% του συνολικού ΑΕΠ της Ελλάδος. Δεύτερο έτος από άποψη οικονομικού κόστους από φυσικές καταστροφές ήταν το 2007, κατά το οποίο το σχετικό κόστος υπερέβη τα 1,7 δισεκ. ευρώ, κυρίως λόγω πυρκαγιών, και τρίτο το 1990, με το οικονομικό κόστος των φυσικών καταστροφών, κυρίως λόγω ξηρασίας, να υπερβαίνει το 1 δισεκ. ευρώ.

Αξιοσημείωτο είναι ότι το μεγαλύτερο μέρος των ως άνω οικονομικών ζημιών ήταν ανασφάλιστο και οι πληγέντες αποζημιώθηκαν κυρίως από κονδύλια του κρατικού προϋπολογισμού. Για την περίοδο 1980-2018, σύμφωνα με εκτιμήσεις, οι αποζημιώσεις που κατέβαλαν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις για σεισμούς, πλημμύρες και θύελλες κάλυψαν μόνο το 2% των συνολικών ζημιών.

Καθώς οι επιπτώσεις της κλιματικής κρίσης στην Ελλάδα συνδέονται άμεσα με την αύξηση της συχνότητας πυρκαγιών και πλημμυρών (χωρίς ωστόσο να αναμένεται, τουλάχιστον εξ αυτού του λόγου, ανάλογη επίπτωση στην εμφάνιση σεισμών), γίνεται αντιληπτό ότι το δημοσιονομικό κόστος θα αυξάνεται λόγω του μειωμένου ρόλου των ιδιωτικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην κάλυψη ζημιών από φυσικές καταστροφές.

Κατά συνέπεια, και δεδομένου ότι το κράτος πρέπει να μεριμνά για την προστασία του συνόλου των πολιτών του, θα πρέπει μεν η στήριξη προς τους πληγέντες να είναι επαρκώς διευρυμένη και να μη βασίζεται στις εκάστοτε οικονομικές συνθήκες, δεν θα πρέπει όμως να επιβαρύνονται συστηματικά οι φορολογούμενοι. Ένας από τους πιο αποτελεσματικούς τρόπους για να επιτευχθεί αυτό είναι η ενίσχυση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στην παροχή προστασίας έναντι αυτών των κινδύνων. Αυτό μπορεί να υλοποιηθεί με την παροχή φορολογικών κινήτρων στους Έλληνες πολίτες για να ασφαλιστούν, αλλά και μέσω της σύμπραξης του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα, μιας πολιτικής που εφαρμόζεται ήδη σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Η εμπειρία σε ευρωπαϊκό επίπεδο έχει δείξει ότι ο σχεδιασμός τέτοιων εργαλείων, όπως η σύμπραξη δημόσιου και ιδιωτικού τομέα για τα θέματα φυσικών καταστροφών, βασίζεται σε αρχές που θα πρέπει να καθοριστούν εξ αρχής και οι οποίες περιλαμβάνουν τουλάχιστον τα ακόλουθα:

1. Οι αποφάσεις λαμβάνονται και οι δράσεις συντονίζονται μέσω ενός κοινού κεντρικού μηχανισμού στον οποίο συμμετέχουν κρατικοί φορείς και ιδιωτικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις.
2. Προβλέπεται η όσο το δυνατόν περισσότερο διευρυμένη συμμετοχή φυσικών και νομικών προσώπων, που θα είναι οι αποδέκτες των παρεχόμενων υπηρεσιών.
3. Η ευθύνη, αλλά και το συνολικό κόστος των αποζημιώσεων επιμερίζονται με τρόπο διαφανή μεταξύ του ιδιωτικού και του δημόσιου τομέα, ώστε να αποφεύγονται κενά, αλλά και επικαλύψεις αποζημιώσεων.
4. Τα εργαλεία περιλαμβάνουν στο σχεδιασμό τους την εφαρμογή αποτελεσματικών μέτρων πρόληψης των εν λόγω κινδύνων και προσαρμογής στις επιπτώσεις τους.

Τέλος, είναι σημαντικό να τονιστεί ότι μόνο μέσω ουσιαστικού διαλόγου μεταξύ όλων των εμπλεκόμενων φορέων, δημόσιων και ιδιωτικών, μπορεί να σχεδιαστεί μια βιώσιμη και αποτελεσματική σε μακροχρόνιο ορίζοντα λύση, η οποία θα παρέχει επαρκή προστασία στους Έλληνες πολίτες από τις φυσικές καταστροφές και από τους κινδύνους που απορρέουν από την κλιματική κρίση.



Εξαιρετικά τα οικονομικά αποτελέσματα της Interamerican το 2021

Σημαντική αύξηση των μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών κατά 6,3% παρουσίασε ο Όμιλος Interamerican το 2021, φθάνοντας στο ύψος των 395,5 εκ. ευρώ από 372,0 εκ. ευρώ το 2020.

Εξαιρουμένων των unit linked προϊόντων, η εταιρία είχε αύξηση 5% σε σύγκριση με το αντίστοιχο 2,1% της αγοράς, εμφανίζοντας 2,4 φορές μεγαλύτερη ανάπτυξη από τον μέσο όρο της αγοράς στα αμιγώς ασφαλιστικά προϊόντα.

Κύριος μοχλός ανάπτυξης του Ομίλου αποτέλεσαν οι Γενικές Ασφαλίσεις οι οποίες συμμετείχαν στην αύξηση των ασφαλιστρών κατά 66%, ενώ το υπόλοιπο προήλθε από τους κλάδους Υγείας και Ζωής.

Βάσει των αποτελεσμάτων του 2021, ο Όμιλος Interamerican πρωταγωνίστησε σε σημαντικούς ασφαλιστικούς κλάδους κατέχοντας υψηλά μερίδια αγοράς στην Υγεία 20,3% (κλάδος 2 ζημιών), στις Ασφαλίσεις Ζημιών 12,8% συνολικά, στις Ασφαλίσεις Αυτοκινήτου 12,3% (κλάδοι 3 και 10 ζημιών) και στο χώρο της Βοηθείας 18,3% (κλάδος 18).

Το συνολικό ύψος των αποζημιώσεων που καταβλήθηκε σε 400.998 περιπτώσεις πελατών μας το 2021 έφθασε το ύψος των 226,9 εκ ευρώ. Ο μεγαλύτερος όγκος αποζημιώσεων αφορούσε στον κλάδο Ζημιών με 79,9 εκ ευρώ (35%), ενώ το μεγαλύτερο πλήθος αποζημιώσεων αφορούσε στον κλάδο Υγείας (212.762 περιπτώσεις).

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Interamerican κατέβαλε ένα σημαντικό ύψος αποζημιώσεων οι οποίες αφορούσαν σε φυσικές καταστροφές. Ενδεικτικά, το ύψος των αποζημιώσεων για τις πυρκαγιές σε Β. Εύβοια και Αττική ανήλθε στα 4 εκ ευρώ. Για μια ακόμη χρονιά η Interamerican παρουσίασε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα Φερεγγυότητας κατά Solvency II, τα οποία κινήθηκαν από 58% έως 139% πάνω από το απαιτούμενο επίπεδο, φθάνοντας στην Εταιρία Ζημιών το 239%.

Ένα ισορροπημένο και πετυχημένο μοντέλο διανομής

Στρατηγική της εταιρίας είναι η ικανοποίηση των αναγκών των πελατών μέσω ενός πολυκαναλικού μοντέλου διανομής, αξιοποιώντας το δίκτυο των 1.871 διαμεσολαβητών αλλά και την ηγετική θέση του Ομίλου στην απευθείας ψηφιακή ασφάλιση μέσω της Anytime. Ειδικότερα, το εταιρικό δίκτυο Agency συμμετείχε στην παραγωγή το 2021 με ποσοστό 33,3%, το δίκτυο Πρακτόρων και Μεσιτών με 31,1%, η Anytime με 23,1% και τα λοιπά δίκτυα π.χ. bankassurance, Ομαδικά, κ.λπ. με 12,5%. Η Anytime συνέχισε την ανάπτυξή της το 2021 με τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να φθάνουν τα 83,3 εκ (86,5% αυτοκίνητο και 13,5% κατοικία), ενώ στην Κύπρο το μερίδιο αγοράς της Anytime, στην ασφάλιση Αυτοκινήτου, διαμορφώθηκε στο 4%.

Σε ιστορικά υψηλά επίπεδα οι δείκτες Ικανοποίησης και Σύστασης (NPS -> NetPromoter Score)

Ο δείκτης σύστασης των πελατών της Interamerican (NPS) διαμορφώθηκε στο 71 για τα προϊόντα και 59 στις υπηρεσίες, γεγονός το οποίο αποτελεί την καλύτερη επίδοση για την εταιρία όλων των ετών. Σημειώνεται ότι σε διεθνές επίπεδο ο δείκτης κυμαίνεται μεταξύ 27 και 41. Αντίστοιχα οι δείκτες ικανοποίησης και για τα δύο brands (Interamerican, Anytime) έφθασαν έως και το 92%. Επιπλέον αύξηση παρουσίασαν οι αντίστοιχοι δείκτες σε όλα τα δίκτυα διαμεσολαβητών και διαμορφώθηκαν στα υψηλότερα επίπεδα των τελευταίων 8 ετών.

Έμφαση σε ένα νέο σύγχρονο μοντέλο εργασίας και στην ψηφιοποίηση

Το 2021 ολοκληρώθηκε με επιτυχία ο οργανωσιακός μετασχηματισμός της Interamerican. Υιοθετήθηκε ένα νέο σύγχρονο μοντέλο εργασίας το οποίο δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη και την ενδυνάμωση των ανθρώπων, καθώς και στον ομαδικό τρόπο εργασίας, με λιγότερες ιεραρχικές βαθμίδες. Παράλληλα προσφέρει σε κάθε εργαζόμενο την ελευθερία να εργαστεί εξ αποστάσεως ή με φυσική παρουσία (υβριδικό μοντέλο εργασίας).

Επίσης, συνεχίστηκε με εντατικούς ρυθμούς η ψηφιοποίηση της εταιρίας, με καινοτόμες mobile εφαρμογές και ψηφιακές πλατφόρμες κυρίως στο χώρο της υγείας και του αυτοκινήτου παρέχοντας νέες υπηρεσίες και δυνατότητες στους ασφαλισμένους.

Ο Γιάννης Καντώρος, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Interamerican παρουσίασε τα αποτελέσματα της εταιρίας για το 2021 σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα Κεντρικά Γραφεία του Ομίλου, τα οποία έχουν πλήρως ανακαινισθεί και ευθυγραμμιστεί με το νέο σύγχρονο τρόπο εργασίας που έχει υιοθετηθεί. Ειδικότερα δήλωσε «Το 2021 ήταν, παρά τις προκλήσεις που αντιμετωπίσαμε, μια από τις καλύτερες χρονιές των τελευταίων ετών για την Interamerican σε κάθε επίπεδο. Νιώθω περήφανος όχι μόνο για τα εξαιρετικά αποτελέσματα αλλά και για τη νέα Interamerican που κτίζουμε, προσφέροντας αξία στους πελάτες μας, τους συνεργάτες μας, τους εργαζομένους μας και την κοινωνία. Το 2022 συνεχίζουμε με σημαντικές επενδύσεις, δίνοντας έμφαση στους τομείς της ψηφιοποίησης και ενίσχυσης των υποδομών μας, στη δημιουργία καινοτόμων λύσεων για τους πελάτες μας, καθώς και στη στρατηγική ένταξη της βιωσιμότητας σε κάθε τομέα της δραστηριότητάς μας».



ΕΙΟΠΑ: Στο 6% οι καθαρές αποδόσεις των unit-linked το 2020!

Ενδιαφέροντα στοιχεία προκύπτουν από την έκθεση της ΕΙΟΠΑ σχετικά με το κόστος και τις προηγούμενες επιδόσεις των ασφαλιστικών και συνταξιοδοτικών προϊόντων.

Η ανάλυση δείχνει ότι τα επενδυτικά προϊόντα που βασίζονται σε ασφάλιση (IBIP) προσέφεραν σταθερά θετικές αποδόσεις το 2020. Τα unit-linked προϊόντα είχαν καθαρές αποδόσεις 6% κατά μέσο όρο, ενώ τα υβριδικά προϊόντα και τα προϊόντα συμμετοχής στα κέρδη 2,0%

και 1,4% αντίστοιχα. Η στροφή από τα παραδοσιακά προϊόντα συμμετοχής στα κέρδη σε υβριδικά και unit-linked προϊόντα που παρατηρήθηκε τα τελευταία χρόνια επιταχύνθηκε περαιτέρω το 2020. Οι ταραχώδεις συνθήκες της αγοράς λόγω της πανδημίας και η προοπτική χαμηλότερων επιτοκίων ώστε να είναι περισσότερο μακροπρόθεσμα ενίσχυσαν αυτήν την τάση. Σε αυτό το πλαίσιο, οι προσδοκίες για αύξηση του πληθωρισμού αποτελούν επίσης ανησυχία για τους καταναλωτές.

Η έκθεση επισημαίνει ότι οι κατηγορίες υψηλότερου κινδύνου παρείχαν υψηλότερες καθαρές αποδόσεις για τα unit-linked και υβριδικά προϊόντα, ενώ οι μεγαλύτερες περιόδους διακράτησης συνέχισαν να οδηγούν σε υψηλότερες αποδόσεις των προϊόντων συμμετοχής στα κέρδη. Ορισμένα προϊόντα χαμηλότερου κινδύνου σημείωσαν ιδιαίτερα χαμηλές -και, μερικές φορές, ακόμη και αρνητικές- καθαρές αποδόσεις.

Για πρώτη φορά, η ΕΙΟΠΑ διεξήγαγε επίσης ανάλυση σε ένα περιορισμένο δείγμα προϊόντων με χαρακτηριστικά βιωσιμότητας, τα οποία αποδείχθηκε ότι είχαν πολύ καλύτερες αποδόσεις από τα τυπικά IBIP. Αξίζει να σημειωθεί, ωστόσο, ότι το χρονοδιάγραμμα της ανάλυσης προηγείται της έναρξης ισχύος του κανονισμού SFDR για την εναρμόνιση των προϊόντων ESG.

Όσον αφορά τα προσωπικά συνταξιοδοτικά προϊόντα (PPP), η σημαντική ποικιλομορφία μεταξύ των ευρωπαϊκών αγορών εξακολουθεί να περιορίζει τη συγκρισιμότητα. Για την αντιμετώπιση αυτής της ποικιλομορφίας, η έκθεση παρουσιάζει μια ανάλυση σε επίπεδο κρατών μελών. Ωστόσο, σε συνολικό επίπεδο, οι αποδόσεις των προϊόντων PPP έχουν δείξει ομοιότητες με τις αποδόσεις των προϊόντων IBIP.

Τέλος, η έκθεση παρέχει κάποια πρόσθετη ανάλυση σχετικά με τα Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών (ΙΕΣΠ). Τα έξοδα για τα προγράμματα καθορισμένων εισφορών (DC) ήταν χαμηλότερα από τα έσοδα από επενδύσεις. Το 2020, οι συνολικές δαπάνες για τα συστήματα καθορισμένων εισφορών των ΙΕΣΠ οφείλονταν κυρίως στο επενδυτικό κόστος, ενώ τα συνολικά έσοδα από επενδύσεις ήταν ως επί το πλείστον μη πραγματοποιηθέντα κέρδη.

Άποψη



Για ποιους λόγους κάποιος ιδιώτης πελάτης θα αγοράσει ένα προϊόν Unit Linked;

Ο όρος συσκευασμένο επενδυτικό προϊόν (PRIIP) σημαίνει ότι μέσω μιας διαδικασίας «συσκευασίας περιουσιακών στοιχείων», οι επενδύσεις του πελάτη δεν είναι άμεσες, αλλά αποτελούν υποκείμενα του προϊόντος που αγοράζει περιουσιακά στοιχεία (underlying assets), τα οποία εν προκειμένω αποτελούν το προϊόν Unit Linked.

Στον ορισμό αυτό ως περιουσιακά στοιχεία νοούνται επενδυτικά προϊόντα, όπως μετοχές, ομόλογα ή λοιπά περιουσιακά στοιχεία και με τον όρο «υποκείμενα του προϊόντος περιουσιακά στοιχεία» εννοούνται τα επιμέρους προϊόντα που απαρτίζουν το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο στο οποίο γίνεται η επένδυση.

Με αυτή την έννοια τα ασφαλιστήρια συμβόλαια έναντι κινδύνου θανάτου ή/και επιβίωσης που περιλαμβάνουν και επένδυση θεωρούνται PRIIP's.

Ένας ιδιώτης θα προτιμήσει να αγοράσει ένα ασφαλιστικό PRIIP:

- Επειδή με αυτές τις συσκευασίες προϊόντων ο ιδιώτης επενδυτής θα μπορεί να συνδυάσει επενδυτικές λύσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες του, συνδυασμένες με ασφαλιστικές καλύψεις,
- Επειδή αυτές οι συσκευασίες δίνουν τη δυνατότητα σε έναν ιδιώτη επενδυτή να ασκήσει επενδυτικές στρατηγικές στις οποίες, κάτω από άλλες συνθήκες, δεν θα είχε πρόσβαση,
- Επειδή αυτές οι συσκευασίες δίνουν τη δυνατότητα σε έναν ιδιώτη επενδυτή να ασκήσει επενδυτικές στρατηγικές οι οποίες, κάτω από άλλες συνθήκες, θα ήταν γι' αυτόν ανέφικτες.