

01

ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΣΥΧΩΝΕΥΣΕΙΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
ΣΕ ΠΛΗΡΗ ΕΞΕΛΙΞΗ!
ΠΟΙΕΣ ΟΙ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ;

02

ΟΙ ΘΕΤΙΚΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ
ΤΩΝ ΣΥΝΕΝΩΣΕΩΝ

03

ΟΙ ΑΡΝΗΤΙΚΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ
ΤΩΝ ΣΥΝΕΝΩΣΕΩΝ

04

NO WAR
ΔΕΝ ΘΕΛΩ ΝΑ ΠΕΘΑΝΩ!

ΕΞΑΓΟΡΕΣ & ΣΥΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΕ ΠΛΗΡΗ ΕΞΕΛΙΞΗ! ΠΟΙΕΣ ΟΙ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ;



Νίκος Κεχαγιόγλου
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ K2

Οι τελευταίοι μήνες έφεραν τόσες εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά της Ελλάδας όσες ποτέ άλλοτε στην ιστορία! Ήδη μετράμε τέσσερις πολύ σημαντικές αλλαγές στον χάρτη του χώρου ενώ σίγουρα οι εξελίξεις δεν θα σταματήσουν εδώ, αφού οι ζυμώσεις συνεχίζονται μεταξύ διοικήσεων κι άλλων εταιρειών.

Η πρώτη κίνηση αφορούσε την συγχώνευση με απορρόφηση της AXA από την Generali η οποία ολοκληρώθηκε στις 30 Δεκεμβρίου 2021. Πρόκειται για πολύ σημαντική συνεργασία δύο εκ των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών του χώρου σε παγκόσμιο επίπεδο.

Η δεύτερη αφορά την πώληση των δραστηριοτήτων της Metlife στην NN έναντι τιμήματος 584 εκ.€. Πρόκειται για στρατηγική απόφαση του Αμερικάνικου ομίλου ο οποίος αποχωρεί από τις αγορές της Ελλάδας και της Πολωνίας. Η πώληση αυτή δημιουργεί τον μεγαλύτερο όμιλο ασφαλειών ζωής στην Ελλάδα, για την ακρίβεια των ασφαλίσεων ζωής που συνδέονται με επενδύσεις.

Η τρίτη κίνηση αφορά την εξαγορά της Εθνικής Ασφαλιστικής από την CVC Capital Partners ένα πολύ αξιόλογο διεθνές fund που ήδη επενδύει συστηματικά στην Ελλάδα σε διάφορους κλάδους όπως η υγεία (Όμιλος Υγεία Μητέρα Λητώ, Metropolitan, Creta Interclinic κλπ) στα τρόφιμα (Vivartia, Δωδώνη κλπ), στην τεχνολογία (πλατφόρμα Skroutz κλπ) σε μαρίνες, ιατρικό εξοπλισμό κλπ. Το fund διαχειρίζεται περίπου 120δισ δολάρια και έχει την φήμη γρήγορου παίκτη και στην επένδυση και στην αποεπένδυση. Η έγκριση για την εξαγορά μόλις εγκρίθηκε από την επιτροπή ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης καθώς έπρεπε να διασφαλιστεί ότι η εταιρεία δεν θα είχε προνομιακή σχέση με τα νοσηλευτικά ιδρύματα που ανήκουν στο fund σε σχέση με τις υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρείες.

Η τέταρτη κίνηση έγινε πριν λίγες ημέρες και αφορά την εξαγορά του 100% της Ευρωπαϊκής Πίστης από την Allianz, σχήμα που θα κατέχει την μεγαλύτερη παραγωγή στον κλάδο γενικών ασφαλειών. Επίσης, η Allianz θα αποκτήσει ένα μεγάλο δίκτυο καταστημάτων και ασφαλιστικών πρακτόρων από την Ελληνική ασφαλιστική εταιρεία.

Όλες αυτές οι κινήσεις γίνονται ενόψει μιας διαφαινόμενης υψηλής ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς η οποία επί δεκαετίες πετάει σε χαμηλό υψόμετρο (ασφάλιστρα 2,4% του ΑΕΠ σε σύγκριση με το 8% των ανεπτυγμένων χωρών). Αν οι αναπτυξιακές προοπτικές της χώρας επαληθευτούν τότε το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς θα είναι ευοίωνα αφού η ασφάλιση έχει άμεση συνάρτηση με το διαθέσιμο εισόδημα.

Ας δούμε όμως τι συνέπειες μπορεί να έχουν όλες αυτές οι συνενώσεις...





ΟΙ ΘΕΤΙΚΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΝΩΣΕΩΝ

ΠΙΘΑΝΕΣ ΘΕΤΙΚΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ:



- **Συνεκτική αντιμετώπιση των παραγόντων που δημιουργούν την μεγάλη αύξηση των νοσοκομειακών και των ιατρικών / χειρουργικών υπηρεσιών, με αποτέλεσμα να μετακυλύεται το κόστος στα ασφάλιστρα.**

Σήμερα αυτό το θέμα αντιμετωπίζεται αποσπασματικά από κάθε ασφαλιστική εταιρεία και όχι συνεργατικά. Ως αποτέλεσμα οι τιμές των νοσηλευτικών υπηρεσιών έχουν φτάσει σε πολύ υψηλό επίπεδο και πάλι -το 2009 είμασταν η δεύτερη ακριβότερη χώρα της Ευρώπης μετά την Ελβετία! Μετακυλώντας αυτό το κόστος στους ασφαλισμένους έχουμε ως αποτέλεσμα πολύ μεγάλες αυξήσεις ασφαλίσεων τα τελευταία χρόνια.

Το γεγονός αυτό δημιουργεί άγχος στους ασφαλισμένους οι οποίοι δεν γνωρίζουν αν θα μπορούν να πληρώσουν το συμβόλαιό τους για πολύ ακόμη.

Αυτή η πραγματικότητα μπορεί να αντιμετωπιστεί μόνο με συνένωση υγιών δυνάμεων προς το συμφέρον των πελατών και κατά συνέπεια των ιδίων εταιρειών, ταυτόχρονα όμως και των νοσοκομείων τα οποία μόνο με ρεαλιστικές τιμές θα έχουν πελάτες στο μέλλον. Αλλιώς η ασφάλιση θα απομείνει προνόμιο κάποιων λίγων οι οποίοι δεν αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα.

- **Υγιής ανταγωνισμός στην βάση ποιοτικών διαφοροποιήσεων.** Είναι γεγονός ότι αυτοί οι μεγάλοι ασφαλιστικοί όμιλοι διαθέτουν μέσω των μητρικών τους εταιρειών την πληρέστερη δυνατή τεχνογνωσία και τεχνολογία όσον αφορά τα προϊόντα και τις εφαρμογές τους. Ήδη τα applications πολλών εταιρειών προσφέρουν σημαντικές υπηρεσίες στους ασφαλισμένους όπως αμεσότητα στην κάλυψη των αποζημιώσεων, ευκολίες στα ραντεβού, αυτόματες πραγματογνωμοσύνες, ενημέρωση για τα χαρακτηριστικά των συμβολαίων κλπ.
- **Εισαγωγή νέων προϊόντων στην ασφαλιστική αγορά που μέχρι σήμερα δεν υπήρχαν.** Είναι γεγονός ότι η Ελληνική αγορά είναι πολύ ρηχή και με λίγες ιδέες όσον αφορά τα προϊόντα είτε αυτά αφορούν τις ασφαλίσσεις ζωής είτε τους ειδικούς κινδύνους, ενώ υπάρχει πολύ μεγάλη δυσκινησία για τις διαφοροποιήσεις επί των προϊόντικών πακέτων. Δηλαδή δεν μπορούν αυτά εύκολα να διαφοροποιηθούν προκειμένου να εξυπηρετήσουν κάποιες ιδιαίτερες ανάγκες που προκύπτουν. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, σημαντική ασφαλιστική ύλη να εισάγεται από το εξωτερικό. Ως τώρα μεσουρανούσαν τα συνδικάτα των Lloyd's, αλλά μετά το Brexit η αγορά ψάχνει να βρει νέες ισορροπίες. Ελπίζουμε ότι σταδιακά αυτό το φαινόμενο θα περιοριστεί, διότι τα εισαγόμενα προϊόντα είναι ιδιαίτερα ακριβά.



ΟΙ ΑΡΝΗΤΙΚΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΤΩΝ ΣΥΝΕΝΩΣΕΩΝ

Κάθε νόμισμα όμως έχει δύο όψεις και παρά τις θετικές σκέψεις δεν μπορούμε παρά να είμαστε έτοιμοι για αρνητικά ενδεχόμενα.

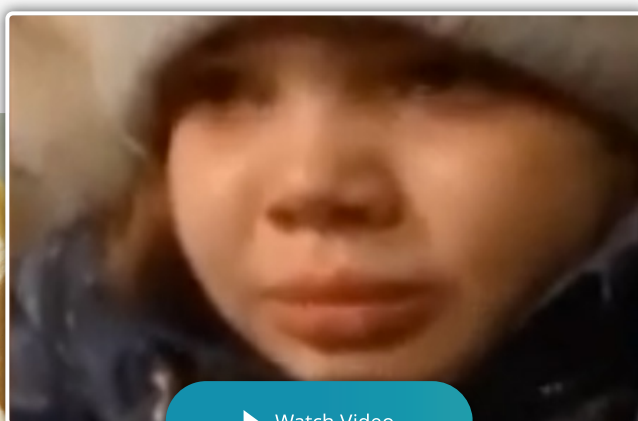
Κατά τη γνώμη μας μπορεί να δημιουργηθούν τα εξής προβλήματα:

- **Σύνθλιψη των μικρών πλην τίμιων Ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών** οι οποίες προσφέρουν καλά προϊόντα σε ανταγωνιστικές τιμές στους κλάδους τους οποίους δραστηριοποιούνται. Αυτό μπορεί να γίνει αν προσφερθούν σημαντικά εκπτώτικα πακέτα από τους μεγάλους ομίλους με στόχο να εξοντώσουν την επιρροή των μικρότερων εταιρειών. Επίσης μπορεί να αναπτυχθεί ένα νέο ρεύμα εξαγορών μικρών εταιρειών με αποτέλεσμα των πλήρη αφελληνισμό της αγοράς. Ήδη μέσω των πρόσφατων εξαγορών δύο ελληνικές εταιρείες πέρασαν σε ξένα χέρια (Εθνική, Ευρωπαϊκή Πίστη) ενώ παλιότερα είχε αλλάξει χέρια και η άλλη ναυαρχίδα της ασφαλιστικής αγοράς, η Interamerican η οποία πλέον ανήκει στον Ολλανδικό όμιλο Achmea καθώς και η Eurolife η οποία ανήκει στην Fairfax του Prem Watsa.
- **Ρομποτοποίηση της ασφαλιστικής ύλης και πώλησης.** Κάτι τέτοιο έχει ήδη γίνει στον κλάδο αυτοκινήτου, αλλά ακόμα και σε αυτόν τον τόσο "λαϊκό" κλάδο όπου είναι υποχρεωτική η ασφάλιση το σύστημα δεν δουλεύει άριστα ιδιαίτερα όταν συμβεί το ζημιολόγο γεγονός. Το να επιχειρηθεί να μεταφερθεί αυτό σε άλλους κλάδους μπορεί να είναι επικίνδυνο για τον καταναλωτή, ο οποίος δεν μπορεί να έχει εξειδικευμένη ασφαλιστική γνώση αλλά ούτε και πλήρη επίγνωση των κινδύνων που τον απειλούν. Η συνθετότητα αυτών των κινδύνων σε συνδυασμό με την ποικιλία των προϊόντων που υπάρχουν στην αγορά δεν μπορεί να αντιμετωπιστεί από αυτοματοποιημένα συστήματα, τουλάχιστον με την νοημοσύνη που έχει αναπτυχθεί ως σήμερα.
- **Μονοπωλιακές ή олиγοπωλιακές πρακτικές με στόχο την κυριαρχία σε κάποιους κλάδους ασφάλισης και διανομή της πίτας αναλόγως των συμφερόντων.** Κάτι τέτοιο θα έρθει σε πλήρη αντίθεση με τα συμφέροντα των ασφαλισμένων και θα δημιουργήσει παρενέργειες. Για παράδειγμα θα μπορούσαν να δημιουργηθούν εξειδικεύσεις σε στρατηγικούς κλάδους (περιουσίας, αστικής ευθύνης, επαγγελματικών ταμείων, υγείας κλπ) και να γίνει μια άτυπη συμφωνία για την επιρροή κάθε εταιρείας στους επιμέρους κλάδους.

Ελπίζουμε η αγορά να λειτουργήσει αρμονικά και προς το συμφέρον των καταναλωτών – ασφαλισμένων. Εμείς από το δικό μας πόστο δίνουμε την καθημερινή μας μάχη προσπαθώντας να διασφαλίσουμε τα συμφέροντα των πελατών μας. Η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα θα αναπτυχθεί σημαντικά -αν όλα πάνε καλά- τα επόμενα χρόνια και η επιδίωξή μας θα είναι αυτό να λειτουργήσει προς όφελος των ασφαλισμένων σε ισορροπία με το όφελος των ασφαλιστικών εταιρειών, γιατί μόνο έτσι αυτή η ανάπτυξη θα παραμείνει βιώσιμη.

NO WAR ΔΕΝ ΘΕΛΩ ΝΑ ΠΕΘΑΝΩ!

Θλίψη προκαλεί στην υγιή ανθρωπότητα ο νέος πόλεμος που ξεκίνησε στην Ουκρανία. Μάχες συμφερόντων και ζωνών επιρροής σε μια αδιάκοπη αλληλουχία οδηγούν το ανθρώπινο γένος στην απόλυτη παρακμή. Δεν είναι ο πρώτος ούτε ο τελευταίος πόλεμος, όμως κάθε φορά που βλέπουμε ανθρώπους να υποφέρουν πονάμε όλοι και υποφέρουμε, έστω και λίγο. Κάτι μας τσιμπάει κάτι μας ενοχλεί κάτι μας εξεγείρει. Αλήθεια, πως μπορείς να μείνεις ασυγκίνητος βλέποντας αυτό το μικρό αγγελούδι με πλημμυρισμένα τα μάτια σπαρακτικά να ψιθυρίζει "ΔΕΝ ΘΕΛΩ ΝΑ ΠΕΘΑΝΩ". Ότι και να πούμε ότι και να γράψουμε η ζωή θα συνεχίζεται με αίμα και μίσος όμως πρέπει να κρατήσουμε σθεναρή άμυνα απέναντι στο σκότος και την παράνοια. Ας διαθέσουμε έστω μια προσευχή για τους επί της γης δυστυχισμένους ευχόμενοι να τελειώσει γρήγορα αυτή η νέα παράσταση απανθρωπιάς.



▶ Watch Video



Κανένας δεν είναι τόσο
ανόητος ώστε να προτιμά
τον πόλεμο από την ειρήνη.
Στην ειρήνη, οι γιοι θάβουν
τους πατεράδες τους,
ενώ στον πόλεμο
οι πατεράδες θάβουν
τους γιους τους

ΗΡΟΔΟΤΟΣ

NO
WAR