



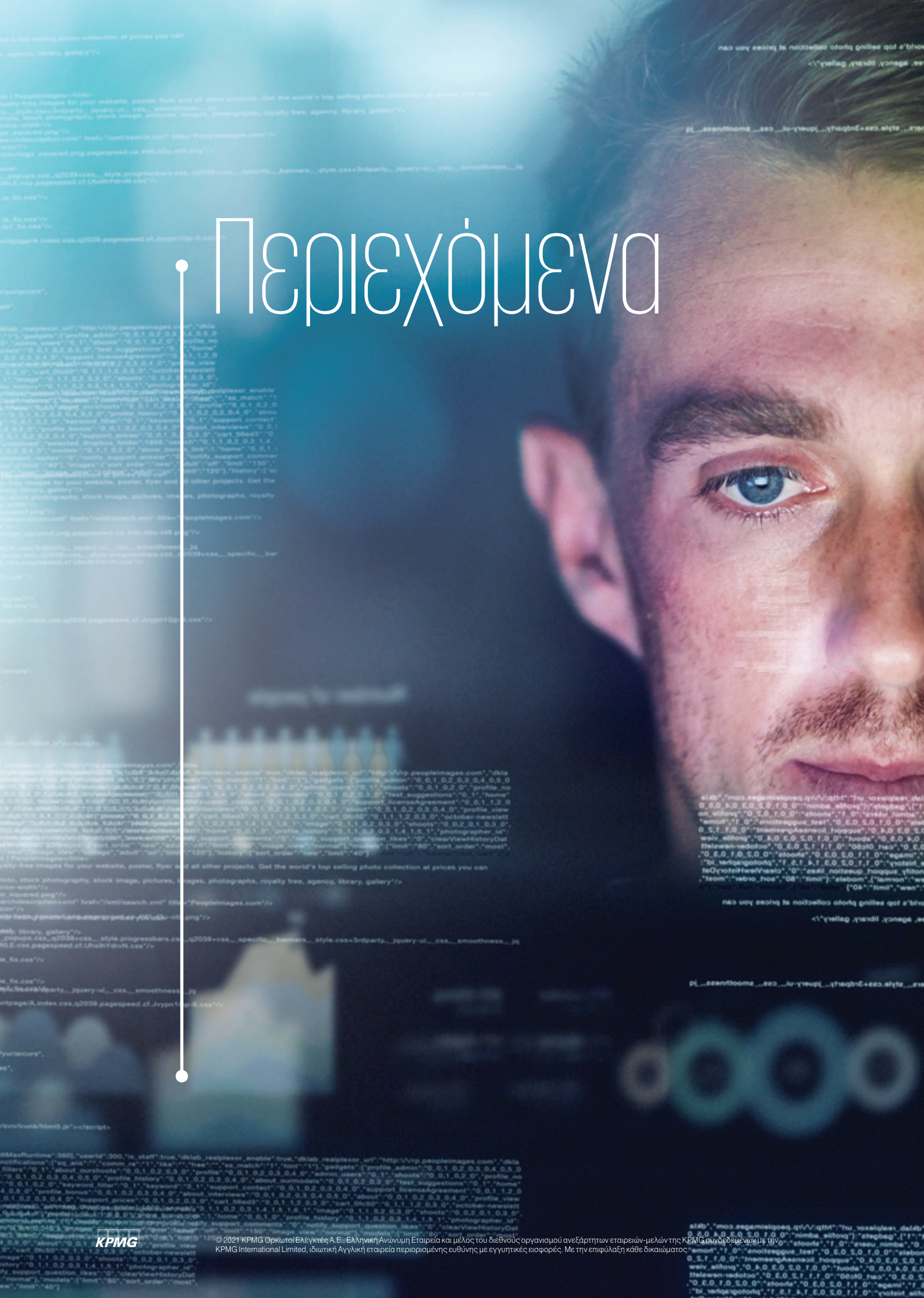
2020 Ετήσια Έκθεση KPMG

Ιδιωτική Ασφαλιστική Αγορά

Connecting Insurance World

kpmg.com/gr







Εισαγωγή

5

1

Νέο Λογιστικό Πρότυπο ΔΠΧΑ 17 – Εξελίξεις

8

2

Ψηφιακός Μετασχηματισμός και Εμπειρία Πελάτη

12

3

Φορολογία – Εξελίξεις

18

4

Ετήσια Έρευνα KPMG

22

I Ασφάλιστρα

24

II Ανάλυση Ενεργητικού και Παθητικού

26

III Κεφαλαιοποίηση και Αποτελέσματα

29

IV Αποδοτικότητα και Δραστηριότητα

31

V Αποθεματοποίηση

35

VI Αποζημιώσεις

37

VII Φερεγγυότητα (Solvency II)

39

5

Ανάλυση και Συμπεράσματα

42

Εισαγωγή



Automation
machine



Temp Min	15,56 C	Date	XX/XX/XXXX	Customer	World
Temp Max	33,94 C	Time	XX:XX	Status	Worki
Temp Ambient	32,13 C	Job	WW25D76	Scale	MAX

Πιστοί στη δέσμευσή μας να προσφέρουμε έγκαιρη και έγκυρη ενημέρωση σε θέματα της Ιδιωτικής Οικονομίας, προχωρήσαμε για δέκατη 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.

Η Έκθεση της KPMG καλύπτει τόσο επίκαιρα θέματα του ασφαλιστικού κλάδου, όσο και σύγκριση επιδόσεων των εταιρειών, με αποτέλεσμα να διακρίνουμε τις τάσεις, προοπτικές και αλλαγές που πραγματοποιούνται. Στο πλαίσιο αυτό, η Έκθεση περιλαμβάνει τις εξελίξεις για το νέο λογιστικό πρότυπο για τις ασφαλιστικές συμβάσεις, τον ψηφιακό μετασχηματισμό και την εμπειρία πελάτη, 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 έρευνά 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 2019, 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

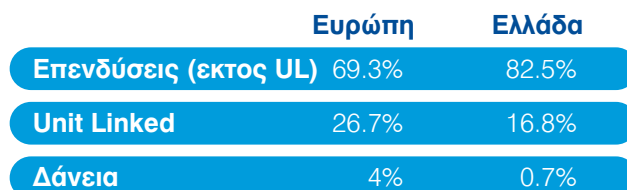
Ασφάλιστρα
ανά κάτοικο (σε Ευρώ)
2019



Μεταβολή Ασφαλιστρών
ανά κάτοικο 2019-2018



Ανάλυση Επενδύσεων
2019



Ετήσια Μεταβολή ΑΕΠ vs Ασφάλιστρα

		ΑΕΠ	Ασφάλιστρα
Ελλάδα	2018	1.9%	2.1%
	2019	1.9%	9.7%

	ΑΕΠ	Ασφάλιστρα	
Ευρώπη	2018	1.9%	6.2%
	2019	1.5%	-3.3%

Πηγή: Insurance Europe, ΕΑΕΕ, Ετήσια Έκθεση KPMG

Δείκτες φερεγγυότητας και ταξινόμηση κεφαλαίων

	2017	2018	2019			2018	2019
SCR	176%	179%	179%	Ταξινόμηση Κεφαλαίων	TIER I	87%	89%
MCR	472%	446%	484%		TIER II	13%	11%

Ασφαλιστική Διείσδυση



	Ταϊβάν	Χονγκ Κονγκ	Ηνωμένο Βασίλειο	Γαλλία	Ιταλία	Γερμανία	Κίνα	Ελλάδα*
2018	20.88%	18.16%	10.61%	8.89%	8.34%	6.03%	4.22%	2.19%
2019	19.97%	19.74%	10.3%	9.21%	8.33%	6.33%	4.3%	2.42%

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



	2017	2018	2019
ROA (Απόδοση Ενεργητικού προ φόρων)	2.2%	2.1%	3.7%
ROE (Απόδοση Κεφαλαίων προ φόρων)	12%	11%	10%

1

Νέο Λογιστικό Πρότυπο ΔΠΧΑ 17 – Εξελίξεις

Το τελικό Πρότυπο

Όλοι πλέον συμφωνούν ότι οι ασφαλιστικές διανύουν το τελικό στάδιο του σχεδιασμού της και εφαρμογής του νέου λογιστικού προτύπου για τις ασφαλιστικές συμβάσεις – ΔΠΧΑ 17.

Τον Ιούνιο του 2020, το Συμβούλιο Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (Συμβούλιο) τροποποίησε το ΔΠΧΑ 17 για τα Ασφαλιστήρια Συμβόλαια. Το πρότυπο αυτό που εκδόθηκε τον Μάιο του 2017, καθορίζει τις απαιτήσεις σχετικά με ασφαλιστήρια συμβόλαια που εκδίδει και αντασφαλιστικά συμβόλαια που κατέχει μια εταιρεία.

Οι τελευταίες τροποποιήσεις του περασμένου Ιουνίου του 2020 αποσκοπούν στο να βοηθήσουν τις εταιρείες να εφαρμόσουν το Πρότυπο εισάγοντας μερικές απλοποιήσεις και να διευκολύνουν τις εξηγήσεις τους για την οικονομική τους απόδοση. Οι τροποποιήσεις αυτές έχουν αναφερθεί αναλυτικά στην έκθεση της KPMG του 2019.

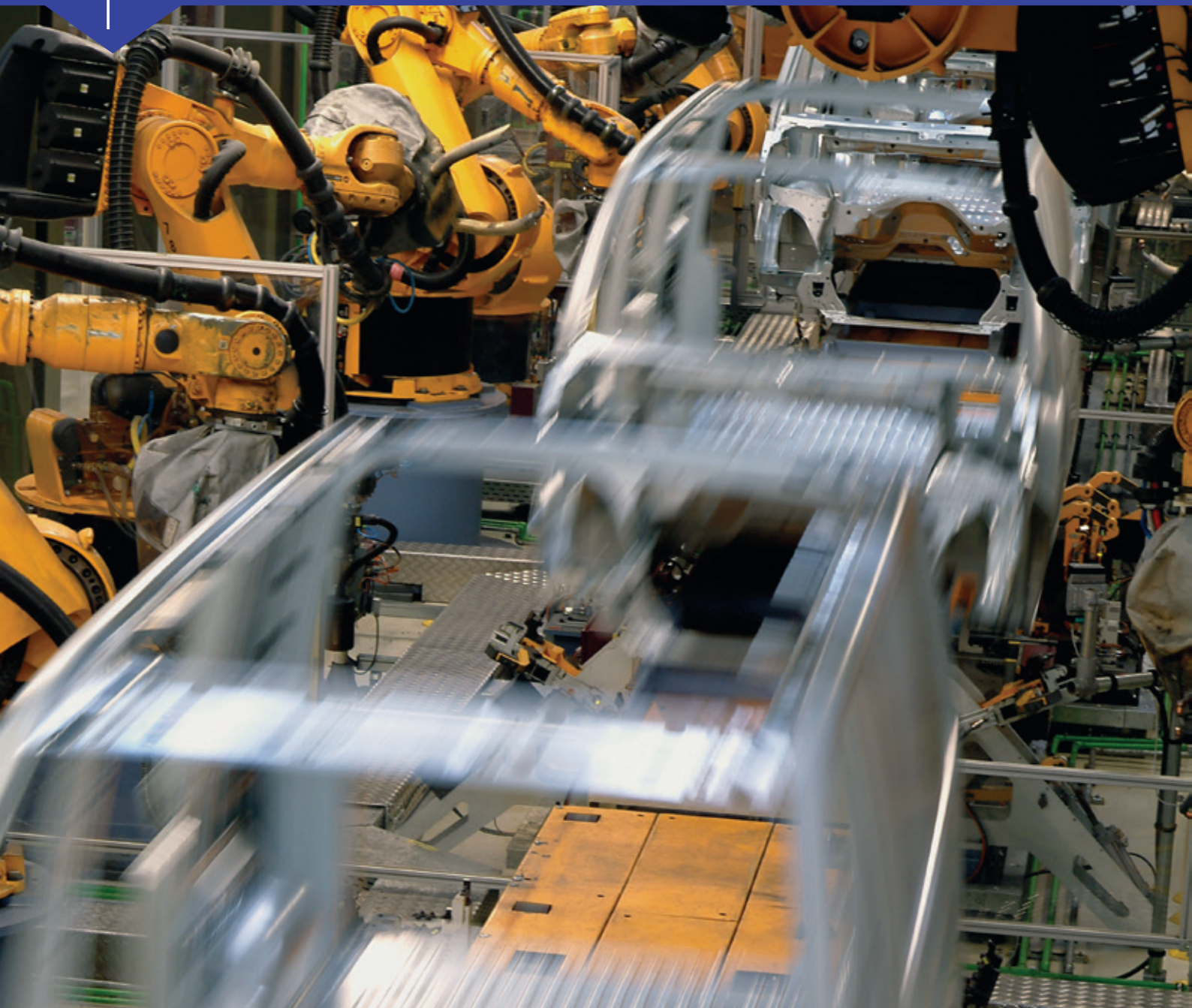
Το ΔΠΧΑ 17 ισχύει για τις ετήσιες περιόδους αναφοράς που ξεκινούν την ή μετά την 1 Ιανουαρίου 2023.

Επόμενα στάδια

Με λιγότερο από 18 μήνες πριν την εφαρμογή, οι περισσότεροι ασφαλιστές και κυρίως οι όμιλοι και εταιρείες με χαρτοφυλάκια ζωής έχουν σχεδόν ολοκληρώσει τον σχεδιασμό και έχουν ξεκινήσει την υλοποίηση του προτύπου που απαιτεί σοβαρή προετοιμασία. Ωστόσο ακόμη και οι ασφαλιστές με πολυετή σχέδια υλοποίησης ΔΠΧΑ 17 προσπαθούν να αντισταθμίσουν το χρόνο που χάθηκε λόγω της πανδημίας COVID-19. Η απομακρυσμένη εργασία και η ομαλή συνέχιση της λειτουργίας των εταιρειών την περίοδο της πανδημίας μονοπώλησε την προσοχή των διοικήσεων με το νέο λογιστικό πρότυπο να γίνει «δεύτερη» προτεραιότητα.

Ακόμη και για τις εταιρείες με αμιγώς χαρτοφυλάκια γενικών ασφαλίσεων τα περιθώρια έχουν ουσιαστικά στερέψει με το δεύτερο εξάμηνο του 2021 να αποτελεί την τελευταία περίοδο για προετοιμασία προσαρμογής.

Εντούτοις θα πρέπει να ομολογήσουμε ότι οι ασφαλιστές έχουν πειστεί ιδιαίτερα τον καιρό αυτό για τη διαχείριση επιχειρηματικών προκλήσεων, συμπεριλαμβανομένης της μείωσης του κόστους, τον απαραίτητο ψηφιακό μετασχηματισμό και τώρα όλη η προσπάθεια αυτή πρέπει να γίνει παράλληλα με την ενίσχυση των προσπαθειών υλοποίησης του ΔΠΧΑ 17.



Πρακτικά θέματα και προκλήσεις υλοποίησης

Οι ασφαλιστές αντιμετωπίζουν πολλές προκλήσεις εφαρμογής του ΔΠΧΑ 17 ενός σύνθετου προτύπου που απαιτεί την προσαρμογή των πληροφοριακών συστημάτων και επανασχεδιασμό των διαδικασιών, δικλίδων ασφαλείας και πολιτικών.

Η διαδικασία υλοποίησης του προτύπου έχει προκαλέσει πολλά ερωτήματα και προβληματισμούς στους ασφαλιστές που αναζητούν απαντήσεις είτε μέσα από τις συμβουλευτικές εταιρείες είτε μέσω των δημόσιων συναντήσεων του ομάδας TRG για το ΔΠΧΑ 17.

Θα επιδιώξουμε μέσα από τη στήλη αυτή να παραθέτουμε απόψεις και συζητήσεις σχετικά με κάποιους από αυτούς τους προβληματισμούς ξεκινώντας με θέματα κυρίως για τις εταιρείες Γενικών Ασφαλίσεων και την εφαρμογή του Premium Allocation Approach (PAA).



Τι σημαίνει η έκφραση «Ληφθέντα Ασφάλιστρα» για την εφαρμογή PAA μεθόδου;

Σύμφωνα και με συνάντηση της TRG Μαΐου 2018, σημαίνει τα ασφάλιστρα που εισπράχθηκαν, και δεν περιλαμβάνονται οφειλόμενα ή αναμενόμενα ασφάλιστρα.



Αξιολόγηση καταλληλότητας για εφαρμογή PAA

Η κατανόηση από την παρ.53 του ΔΠΧΑ 17 ότι για λόγους απλοποίησης η καταλληλότητα κρίνεται σε επίπεδο ομάδας συμβολαίων.



Η επιμέτρηση συμβολαίων PAA γίνεται σε επίπεδο συμβολαίου ή ομάδας συμβολαίων;

Η επιμέτρηση όπως περιγράφεται στο ΔΠΧΑ 17.55 είναι ανεξάρτητη εάν εκτελείται σε επίπεδο ομάδας ή συμβολαίου.

Σε πρόσφατες συζητήσεις ομάδων εργασίας, σημειώθηκε ήδη ότι το μοτίβο αναγνώρισης μπορεί να προσδιοριστεί σε επίπεδο ομάδας ή συμβολαίου, εάν είναι λογικό σε επίπεδο συμβολαίου, είναι επίσης λογικό σε επίπεδο ομάδας.



Σε ποιο επίπεδο υπολογίζεται το στοιχείο ζημίας (loss component) σύμφωνα με το ΔΠΧΑ 17.57 (α) και (β), εάν υπάρχουν ενδείξεις ότι η ομάδα είναι επαχθείς;

Το ΔΠΧΑ 17.57 ακολουθεί τη λογική ομάδας και όχι συμβολαίου όπου δηλώνει με σαφήνεια ότι: «Εάν οποιαδήποτε στιγμή κατά τη διάρκεια της περιόδου κάλυψης, τα γεγονότα και οι περιστάσεις δείχνουν ότι μια **ομάδα** ασφαλιστικών συμβολαίων είναι επαχθής, μια οικονομική οντότητα θα υπολογίσει τη διαφορά μεταξύ...»



Αναγνώριση των Εξόδων Πρόσκτησης

Το πρότυπο φαίνεται να δέχεται ότι πρόκειται για επιλογή της εταιρείας **εάν** αφορά συμβόλαια ως ενός έτους μεταξύ:

A) Αναγνωρίζονται ως έξοδα με την πάροδο του χρόνου (όπως συμβαίνει και με το υπάρχον πρότυπο) και

B) άμεση αναγνώριση με την πραγματοποίηση

Διαφορετικά για συμβόλαια με διάρκεια άνω του έτους τα έξοδα πρόσκτησης αναγνωρίζονται με την πάροδο του χρόνου.



Προεξόφληση των Εκκρεμών Αποζημιώσεων (Liability for Incurred Claims)

Το πρότυπο φαίνεται να δέχεται ότι πρόκειται για επιλογή της εταιρείας να προεξοφλεί ή όχι τις υποχρεώσεις για εκκρεμείς αποζημιώσεις **μόνο εάν** αφορά ζημιές ως ενός έτους διαφορετικά απαιτεί προεξόφληση.

2

Ψηφιακός
μετασχηματισμός
και εμπειρία
πελάτη

Η πανδημία που εξακολουθεί να είναι σε εξέλιξη, έχει αναδείξει, ως ένας μεγεθυντικός φακός, το ρόλο της ψηφιακής τεχνολογίας και των δεδομένων, ως τα εργαλεία που επιστρατεύτηκαν τόσο για την αντιμετώπισή της όσο και για την προσαρμογή και συνέχιση των λειτουργιών υπό νέες συνθήκες.



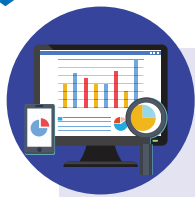
**Η ενσωμάτωση
του ψηφιακού
μετασχηματισμού στην
εμπειρία πελάτη**



**Ανθρωποκεντρική
προσέγγιση**



“Connected Customer”



Η ενσωμάτωση του ψηφιακού μετασχηματισμού στην εμπειρία πελάτη

Ένα μεγάλο ποσοστό πελατών στη σημερινή εποχή διαχειρίζεται το μεγαλύτερο μέρος της επικοινωνίας του με τις επιχειρήσεις χωρίς φυσική αλληλεπίδραση με κάποιον εκπρόσωπο. Με αυτό σαν δεδομένο, οι επιχειρήσεις που επιθυμούν να ξεχωρίσουν και να διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό καλούνται να επιδιώξουν την ψηφιοποίηση πολλών εκ των υπηρεσιών τους.

Ωστόσο, ο ασφαλιστικός κλάδος απ' τη φύση του είναι πολύπλοκος και πολλές φορές όχι κατανοητός από τον απλό πελάτη. Γι' αυτό στο σημερινό τεχνολογικά μεταβαλλόμενο κόσμο, οι ασφαλιστικές καλούνται να καινοτομήσουν περισσότερο από άλλες εταιρείες. Διανύοντας την εποχή της 4ης Ψηφιακής Επανάστασης η οποία σηματοδοτείται από τα Big Data, το Διαδίκτυο Αντικειμένων (IoT), την τεχνητή νοημοσύνη (AI) και τη συνεχή αυτοματοποίηση διαδικασιών και υπηρεσιών, ο ψηφιακός μετασχηματισμός των επιχειρήσεων αποτελεί πλέον αναγκαιότητα. Σήμερα, οι πελάτες αναζητούν προσωποποιημένη εξυπηρέτηση, διεκδικώντας την αφοσίωση και την προσήλωση από τις ασφαλιστικές τους.

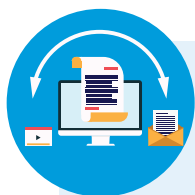


Ανθρωποκεντρική προσέγγιση

Οι καταναλωτές έχουν στη διάθεσή τους πληθώρα επιλογών αλλά περιορισμένη υπομονή, και αν οι επιχειρήσεις δεν ανταποκριθούν στις προσδοκίες τους, στρέφονται σε άλλες εταιρείες, στον ανταγωνισμό.

Τις περισσότερες φορές, η εμπειρία του πελάτη δημιουργείται από ψηφιακές αλληλεπιδράσεις αλλά και από την ανθρώπινη εξυπηρέτηση και την ταχύτητα όπου θα επιλύσει τις απορίες του μέσω τηλεφωνικού κέντρου ή άλλου καναλιού. Όταν, λοιπόν, γίνουμε ένα με τον πελάτη, αφουγκράζομαστε και κατανοούμε τις ανάγκες του και λειτουργούμε με ανθρωποκεντρική προσέγγιση. Αυτή η δέσμευση που δημιουργείται από τα δύο μέρη οδηγεί στη δημιουργία και εδραίωση μίας σχέσης διάρκειας και εμπιστοσύνης. Άρα, η ανάπτυξη οικοσυστημάτων τα οποία θα έχουν στο επίκεντρό τους τις διαρκώς εξελισσόμενες ανάγκες του πελάτη - παρέχοντας του μοναδική, προσεγμένη και προσωποποιημένη εξυπηρέτηση - είναι ο πυλώνας για τις αλλαγές που θα φέρει ο ψηφιακός μετασχηματισμός.

Ψηφιακές πωλήσεις, μεσίτες, πράκτορες, αποκλειστικά δίκτυα, εμπειρογνώμονες, διακανονιστές, συνεργεία αυτοκινήτων δημιουργούν ένα γόρδιο δεσμό τον οποίο οι ασφαλιστικές πρέπει να λύσουν ώστε να υπάρχει μια ενιαία προσέγγιση και εμπειρία πελάτη σε όλα τα διαφορετικά κανάλια και σημεία επαφής. Ειδικά σε κλάδους ασφαλίσων (π.χ. ζωής) με τις οποίες οι ασφαλιστές δεν έρχονται σε συχνή επαφή με την πελάτη, κάτι που συνεπάγεται ότι πρέπει να βρεθούν τρόποι ώστε να ενισχυθεί η επικοινωνία.



“Connected Customer”

Η ενιαία εμπειρία σε όλα τα κανάλια (omnichannel) και η παράλληλη χρήση διαφόρων καινοτόμων τεχνολογιών όπως η τεχνητή νοημοσύνη, η αυτοματοποιημένη εξυπηρέτηση πελατών και η χρήση cloud, η οποία θα συγκεντρώνει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες των πελατών, θεωρούνται αναγκαίες. Ο συνδυασμός των παραπάνω τεχνολογιών δίνει τη δυνατότητα συγκέντρωσης και ανάλυσης των απαραίτητων δεδομένων για τους πελάτες, όπως και τη δυνατότητα ενεργής συμμετοχής των πελατών στη διαδικασία βελτιστοποίησης. Αποτέλεσμα αυτής της πρακτικής είναι η απλούστευση των διαδικασιών για τον πελάτη, η διευκόλυνση της αλληλεπίδρασης του καθώς και η δημιουργία μιας προσωποποιημένης εμπειρίας.

Ωστόσο, οι ασφαλιστικές αντιμετωπίζουν δυσκολίες και προβλήματα στη διαχείριση των συστημάτων υποστήριξης (back office). Με άλλα λόγια, όσο μοναδικός και προσεγμένος μπορεί να είναι ο σχεδιασμός της εμπειρίας πελάτη στις υπηρεσίες συναλλαγών με το κοινό (front office), αν οι λειτουργίες, τα δεδομένα και τα συστήματα δεν είναι ενημερωμένα και ενοποιημένα, τότε έχουμε κατακερματισμένες λύσεις, νησίδες δεδομένων και ασύνδετες επιχειρησιακές μονάδες, που επηρεάζουν άμεσα τη συνολική εμπειρία, καθώς δεν υπάρχει η πλήρης εικόνα του πελάτη ως προς τι ακριβώς αναζητάει.



Η δημιουργία μιας πραγματικά πελατοκεντρικής προσέγγισης, λοιπόν, απαιτεί τις παρακάτω δράσεις για τις ασφαλιστικές:

- Θα χρειαστεί να σκεφτούν **«από έξω προς τα μέσα»**, εξετάζοντας όλα όσα κάνουν από την οπτική γωνία του πελάτη, ανασχεδιάζοντας και ψηφιοποιώντας διαδικασίες, ισορροπώντας τη σχέση κόστους - οφέλους.
- Θα χρειαστεί να χρησιμοποιήσουν όλες τις **πληροφορίες και τα δεδομένα** που έχουν για να ανταποκριθούν στις ανάγκες των πελατών τους έτσι ώστε να δημιουργούν συνεχώς ελκυστικές εμπειρίες καθ' όλη τη διάρκεια του ταξιδιού τους.
- Θα χρειαστεί να διασφαλίσουν ότι τα **front, middle, back offices είναι συνδεδεμένα** για να εκπληρώσουν τις προσδοκίες των πελατών τους, δημιουργώντας μια πελατοκεντρική, ψηφιακά ενεργοποιημένη επιχείρηση η οποία καταργεί όλα τα business silos.

Η σημασία ενός «Συνδεδεμένου Λειτουργικού Μοντέλου»

Προκειμένου να υλοποιηθούν όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, για να επιτύχει μια ασφαλιστική την εστίαση στην παροχή αξίας στον πελάτη, απαιτείται η επένδυση στις σωστές αυτές δυνατότητες όπου μαζί δημιουργούν ένα επιτυχημένο λειτουργικό μοντέλο. Για το λόγο αυτό, υπάρχουν οκτώ βασικές δυνατότητες που τροφοδοτούν μια πελατοκεντρική προσέγγιση, και όλες επικεντρώνονται στην ικανοποίηση των προσδοκιών και των αναγκών του πελάτη. Front, middle και back office ευθυγραμμίζονται και δημιουργούν επιχειρηματική αξία, οδηγώντας τους ασφαλιστικούς οργανισμούς σε μια βιώσιμη ανάπτυξη.



Στρατηγικές και δράσεις με βάση τα δεδομένα:

Αξιοποίηση δεδομένων, προηγμένων αναλυτικών στοιχείων και αξιοποιήσιμες πληροφορίες για την κατανόηση του πελάτη σε πραγματικό χρόνο, για τη διαμόρφωση ολοκληρωμένων επιχειρηματικών αποφάσεων.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να μετατρέψουν τις πληροφορίες σε δράσεις, αξιοποιώντας όλα τα δεδομένα καθώς και τις τάσεις των πελατών που επικρατούν. Αποτέλεσμα αποτελεί μια πολυδιάστατη εικόνα των πελατών σε πραγματικό χρόνο, η οποία επιτρέπει την ανάπτυξη και τη διαμόρφωση για νέες στρατηγικές καθώς και μια εξατομικευμένη προσέγγιση προς τους πελάτες.



Καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες:

Ανάπτυξη πρωτοπόρων προϊόντων και υπηρεσιών (innovation) για τον πελάτη ως προς την εμπειρία, την τιμή για την καλύτερη προσέλκυση πελατών, με αποτέλεσμα την κερδοφόρα ανάπτυξη.

Οι ασφαλιστικές πρέπει να καινοτομήσουν και να ενσωματώσουν την κατάλληλη τεχνολογία, να εντοπίσουν αναδυόμενες απειλές και να αναπτύξουν νέα επιχειρηματικά μοντέλα χρησιμοποιώντας μια σχεδιαστική προσέγγιση (design thinking approach).



Η εμπειρία στο επίκεντρο:

Σχεδιασμός απρόσκοπτων εμπειριών για τους πελάτες, υπαλλήλους και συνεργάτες.

Σχεδιάζοντας και εννοχρησιμοποιώντας απρόσκοπτες και προσωποποιημένες εμπειρίες πελατών, εργαζομένων και συνεργατών θα υπάρξει άμεση βελτίωση της φήμης και καλύτερη κατανόηση του οράματος της επιχείρησης.





Απρόσκοπτη αλληλεπίδραση με τον πελάτη:

Ανεμπόδιστη αλληλεπίδραση και πραγματοποίηση συναλλαγών με τους τελικούς πελάτες και δημιουργία νέων προοπτικών σε marketing, πωλήσεις και υπηρεσίες για την επίτευξη μετρήσιμων αποτελεσμάτων.

Ανεξάρτητα από το κανάλι που θα επιλέξει ο πελάτης να έρθει σε επαφή με την ασφαλιστική εταιρεία, η επικοινωνία θα πρέπει να είναι προσωποποιημένη και να καλυφθούν άμεσα οι ανάγκες του. Τα σωστά συστήματα διαχείρισης πληροφοριών, τα συστήματα διαχείρισης περιεχομένου και τα συστήματα ασφαλείας πρέπει να είναι συντονισμένα για να εξυπηρετήσουν τον πελάτη αποτελεσματικά.



Ευέλικτες λειτουργίες:

Λειτουργία της επιχείρησης με αποτελεσματικότητα και ευελιξία για να εκπληρωθεί η υπόσχεση στον πελάτη με συνεπή και κερδοφόρο τρόπο.

Οι ασφαλιστικές, οφείλουν να λειτουργούν με αποτελεσματικότητα και ευελιξία για να ανταποκριθούν στις επιθυμίες των πελατών τους, μέσα από το σχεδιασμό, την αυτοματοποίηση και τη λειτουργία μιας αποτελεσματικής διαδικασίας (end-to-end process).



Σύγχρονο εργατικό δυναμικό:

Δημιουργία ενός πελατοκεντρικού οργανισμού και κουλτούρα που εμπνέει τους ανθρώπους να εκπληρώσουν την υπόσχεση του πελάτη και να αυξήσουν την επιχειρηματική απόδοση.

Είναι εξίσου σημαντικό οι ασφαλιστικές να έχουν μια ευέλικτη οργανωτική δομή, έτοιμη να υποστηρίξει την εταιρεία ανά πάσα στιγμή και το ανθρώπινο δυναμικό να έχει τις δεξιότητες που χρειάζονται και σωστές εμπειρίες, για να εξυπηρετεί αποτελεσματικά τους πελάτες.



Ψηφιακές τεχνολογίες:

Δημιουργία καινούργιων και ευέλικτων υπηρεσιών, τεχνολογιών και πλατφορμών, ενισχύοντας την επαφή με τον τελικό πελάτη, προτείνοντας λύσεις που είναι ασφαλείς, επεκτάσιμες και οικονομικά αποδοτικές.

Ο τρόπος με τον οποίο οι πελάτες θέλουν να αλληλοεπιδρούν με τις επιχειρήσεις έχει αλλάξει. Οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να στραφούν σε σύγχρονες λύσεις και cloud τεχνολογίες, έτσι ώστε να είναι σε θέση να ανταποκριθούν γρήγορα στις νέες προκλήσεις των πελατών τους εντοπίζοντας παράλληλα που θα πρέπει να εστιάσουν.



Δημιουργία Οικοσυστήματος με συμμαχίες και συνεργασίες:

Δέσμευση, ενσωμάτωση και διαχείριση τρίτων για την αύξηση της ταχύτητας στην αγορά, τη μείωση του κόστους, το μετριασμό του κινδύνου και τη γεφύρωση των ικανοτήτων για την εκπλήρωση της υπόσχεσης στον τελικό πελάτη.

Είναι πολύ σημαντικό οι ασφαλιστικές να αναπτύξουν στρατηγικές για τη δημιουργία και τη διαχείριση ενός δικτύου εταιρικών σχέσεων για ένα ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με επίκεντρο πάντα τη βελτιστοποίηση της εμπειρίας του πελάτη.

Η αξία του Πελατοκεντρικού Ψηφιακού Μετασχηματισμού

Αν και η φράση ερμηνεύεται διαφορετικά για κάθε οργανισμό, σηματοδοτεί τελικά μια ριζική επανεξέταση του τρόπου με τον οποίο ο οργανισμός επιθυμεί να χρησιμοποιήσει την τεχνολογία, τις διαδικασίες και τους ανθρώπους για να εξελίξει την επιχειρηματική του απόδοση και τη σύνδεση του με τους πελάτες του. Η αξία λοιπόν εναπόκειται πρωτίστως στον μετασχηματισμό και δευτερευόντως στην ίδια την ψηφιοποίηση. Η διαφορά τους είναι ίδια με την διαφορά μεταξύ συνεπειών (outcomes) και αποτελεσμάτων (outputs). Στόχος του ψηφιακού μετασχηματισμού, είναι οι συνέπειες στο σύνολο λειτουργίας της επιχείρησης (business outcomes) αλλά και στην απόδοση και την προσδοκώμενη αξία όπως εκλαμβάνεται από τους πελάτες.

3

Φορολογία – Εξελίξεις

Πρόσφατες Αλλαγές & Διευκρινίσεις στις Φορολογικές Διατάξεις

Η φορολογική διοίκηση στην Ελλάδα μας έχει συνηθίσει σε αρκετές και συνεχείς αλλαγές, γεγονός που προκαλεί μόνιμο πονοκέφαλο των οικονομικών υπηρεσιών και όχι μόνο, των εταιρειών. Επιλεκτικά παρουσιάζουμε κατωτέρω, όπως κάθε χρόνο, μερικές αλλαγές, κυρίως στη φορολογία εισοδήματος, που θεωρούμε ότι ενδιαφέρουν τους ασφαλιστές.



Μισθώσεις

Για τις νέες μισθώσεις παγίων που συνάπτονται από 1/1/2020 σε κάθε περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης ο μισθωτής θα αποσβένει για φορολογικούς σκοπούς το πάγιο ως κύριος του παγίου (owner of asset) και όχι για το δικαίωμα χρήσης του παγίου (Right-of-use asset-σύμφωνα με τον συντελεστή της φορολογικής απόσβεσης που προβλέπεται για τα άυλα στοιχεία και δικαιώματα). Επομένως, στις περιπτώσεις χρηματοδοτικών μισθώσεων, η απόσβεση του παγίου διενεργείται φορολογικά από τον μισθωτή, βάσει των φορολογικών συντελεστών απόσβεσης που προβλέπονται από το άρθρο 24 του ΚΦΕ για κάθε κατηγορία παγίου (Εγκύκλιος 2206/2020).

Κατά συνέπεια οι ασφαλιστικές εταιρείες ως μισθωτές, οφείλουν να εξετάζουν για φορολογικούς σκοπούς αν η μίσθωσή τους είναι χρηματοδοτική ή λειτουργική, ώστε να προσδιορίσουν αν για φορολογικούς σκοπούς την φορολογική απόσβεση θα τη διενεργήσει ο μισθωτής ή όχι.



Υπεραξία από πώληση ελληνικών και ευρωπαϊκών συμμετοχών

Απαλλάσσεται, υπό προϋποθέσεις, από τον φόρο εισοδήματος η υπεραξία από πώληση ελληνικών και ευρωπαϊκών συμμετοχών. Η υπεραξία αυτή δεν φορολογείται ούτε κατά τη διανομή ή κεφαλαιοποίησή της, ενώ δεν παρέχεται δυνατότητα έκπτωσης των επιχειρηματικών δαπανών που συνδέονται με τις συμμετοχές αυτές.

Στις μεταβατικές διατάξεις προβλέπεται ότι, οι ενδεχόμενες ζημιές που προκύπτουν από την ανωτέρω αναφερόμενη μεταβίβαση τίτλων συμμετοχής μπορούν να αναγνωριστούν προς έκπτωση μετά την 1/1/2020, υπό την προϋπόθεση ότι έχουν αποτιμηθεί έως την 31/12/2019 και έχουν εγγραφεί στα βιβλία ή αποτυπώνονται στις ελεγμένες από ορκωτούς ελεγκτές οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας. Εντούτοις, η έκπτωση των ζημιών αυτών θα αναγνωριστεί μόνο εάν καταστούν οριστικές (π.χ. οι ζημιές από την πώληση των συμμετοχών) έως την 31/12/2022 και έως του μικρότερου ποσού μεταξύ της παραπάνω αποτίμησης και της οριστικής ζημιάς.



Έκπτωση τόκων

Με την Εγκύκλιο 2004/2021 διευκρινίστηκε ότι δεν εφαρμόζεται στις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις ο κανόνας περιορισμού των τόκων σύμφωνα με άρθρο 49 του ΚΦΕ, και κατά συνέπεια όλες οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις απαλλάσσονται πλέον από την εφαρμογή των εν λόγω διατάξεων (πχ. προσδιορισμός του χρηματοοικονομικού κόστους

σύμφωνα με τις νέες διατάξεις του άρθρου 49, υπολογισμός του 30% του EBITDA, κλπ.) και εκπίπτουν το σύνολο του χρηματοοικονομικού κόστους κάθε χρήσης χωρίς κανένα περιορισμό.



Φορολογία Αποθεματικών

Παρέχονται κίνητρα για την κεφαλαιοποίηση αφορολόγητων αποθεματικών με τη μείωση του συντελεστή φορολογίας (σε 5% από 20%) των αφορολόγητων αποθεματικών διαφόρων αναπτυξιακών νόμων τα οποία μπορούν να κεφαλαιοποιηθούν χωρίς καμία άλλη επιβάρυνση, ενώ η υποχρέωση διατήρησης του κεφαλαίου τόσο των εισηγμένων όσο και των μη εισηγμένων

εταιρειών μειώθηκε πλέον σε 5 έτη (αντί για 10). Με την καταβολή του φόρου αυτού εξαντλείται η φορολογική υποχρέωση των μετόχων. Σημειώνεται ότι οι νέες αυτές διατάξεις δεν έχουν χρονικό περιορισμό καθώς και ότι καταργείται η υποχρέωση ισόποσης αύξησης του κεφαλαίου με μετρητά για τις μη εισηγμένες εταιρείες.

Επιπρόσθετα, προβλέπεται η δυνατότητα κεφαλαιοποίησης αποθεματικών που έχουν σχηματισθεί από κατ' ειδικό τρόπο φορολογηθέντα κέρδη σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.2238/1994. Η κεφαλαιοποίηση υπόκειται σε φόρο εισοδήματος 5%, ενώ ο φόρος που τυχόν είχε καταβληθεί στο παρελθόν για τα αποθεματικά του Ν.2238/1994 δεν επιστρέφεται και επομένως στην περίπτωση αυτή τυχόν απαίτηση που αφορά τον παρακρατηθέντα φόρο και εμφανίζεται στα βιβλία της εταιρείας θα πρέπει να διαγραφεί σε βάρος των αποτελεσμάτων.

Η κεφαλαιοποίηση των εν λόγω αποθεματικών δεν υπόκειται σε φόρο μερισμάτων και ειδική εισφορά αλληλεγγύης στο επίπεδο των μετόχων.



Προστασία περιβάλλοντος - Φορολογικά Κίνητρα

Θεσπίστηκαν φορολογικά κίνητρα με τη χορήγηση προσαυξημένης έκπτωσης για δαπάνες που αφορούν τους εργαζόμενους ή την προστασία περιβάλλοντος. Ειδικότερα:

— Για δαπάνη αγοράς, εγκατάστασης και λειτουργίας δημόσια προσβάσιμων σημείων φόρτισης οχημάτων μηδενικών ή χαμηλών ρύπων έως 50 g CO₂/Km.

— Εάν το σύνολο της ηλεκτρικής ενέργειας που απορροφάται για την ηλεκτροδότηση των δημόσια προσβάσιμων σημείων φόρτισης προέρχεται από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας.

— Εισήχθησαν νέοι αυξημένοι συντελεστές απόσβεσης ξεχωριστοί για οχήματα με μηδενικούς ρύπους ή χαμηλών ρύπων έως 50 g CO₂/Km, προκειμένου να ενισχυθεί η αγορά μη ρυπογόνων οχημάτων.

Σημειώνεται ότι δεν θεωρείται παροχή σε είδος η αγορά αξία της παραχώρησης ενός οχήματος μηδενικών ή χαμηλών ρύπων έως 50 g CO₂/Km και με Λιανική Τιμή Προ Φόρων (ΛΤΠΦ) ΕΥΡΩ 40 000, προς έναν εργαζόμενο ή εταίρο ή μέτοχο.



Έκπτωση διαφημιστικών Δαπανών

Οι διαφημιστικές δαπάνες συγκεκριμένων κατηγοριών εκπίπτουν, υπό προϋποθέσεις, προσαυξημένες κατά 100% και 60% για τα φορολογικά έτη 2020 και 2021 αντίστοιχα.

Εάν προκύψει φορολογική ζημιά μετά τις ανωτέρω προσαυξήσεις της διαφημιστικής δαπάνης αυτή μεταφέρεται για πέντε έτη.



Έκπτωση από διαγραφή επισφαλών απαιτήσεων

Η διαγραφή επισφαλών απαιτήσεων στο πλαίσιο αμοιβαίας συμφωνίας ή δικαστικού συμβιβασμού είναι πλέον φορολογικά εκπιπτόμενη, χωρίς να απαιτείται να έχει σχηματισθεί σχετική πρόβλεψη ή/και να έχουν αναληφθεί οι «κατάλληλες ενέργειες» για τη διασφάλιση του δικαιώματος είσπραξης (εφαρμογή της διάταξης από 12/12/2020).



Δικαιώματα προαίρεσης (stock options)

Το εισόδημα που αποκτάται από την άσκηση των δικαιωμάτων προαίρεσης απόκτησης μετοχών μπορεί να φορολογηθεί είτε ως εισόδημα μισθωτών υπηρεσιών με την κλίμακα του φόρου μισθωτών υπηρεσιών είτε ως εισόδημα από υπεραξία κεφαλαίου (με συντελεστή 15% - είτε υπό προϋποθέσεις με συντελεστή 5%).

Από τον υπολογισμό του εισοδήματος από μισθωτή εργασία εξαιρείται η παροχή σε είδος (εισόδημα) με τη μορφή δωρεάν μετοχών που λαμβάνει ένας εργαζόμενος ή εταίρος ή μέτοχος από νομικό πρόσωπο ή νομική οντότητα στο πλαίσιο προγραμμάτων στα οποία τίθεται ως προϋπόθεση η επίτευξη συγκεκριμένων στόχων ή η επέλευση συγκεκριμένου γεγονότος, προκειμένου να πραγματοποιηθεί η διάθεση των μετοχών.

Σύμφωνα με τον **Γρηγόρη Φανό**, Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή της KPMG, ορισμένες από τις παραπάνω διατάξεις φαίνεται ότι στοχεύουν στην τόνωση του επιχειρηματικού και επενδυτικού κλίματος. Ειδικότερα η φορολογική απαλλαγή της υπεραξίας από την πώληση συμμετοχών θα μπορούσε να βοηθήσει μέσω αναδιοργανώσεων ή μετασχηματισμών στη δημιουργία μεγαλύτερων και ισχυρότερων επιχειρήσεων, ενώ η κεφαλαιοποίηση ή η ρευστοποίηση διαφόρων αφορολόγητων και ειδικώς φορολογηθέντων αποθεματικών που παρέμεναν για μεγάλο διάστημα ανεκμετάλλευτα θα μπορούσε είτε να συμψηφισθεί με τυχόν σωρευμένες ζημιές είτε να διοχετευθεί σε νέες επενδύσεις.

Περαιτέρω, αν και υπάρχουν ορισμένα βήματα προς την κατεύθυνση της σύγκλισης μεταξύ λογιστικών και φορολογικών αρχών και κανόνων όπως για παράδειγμα οι αποσβέσεις των παγίων που έχουν αποκτηθεί με χρηματοδοτική μίσθωση οι οποίες γίνονται και για φορολογικούς σκοπούς από το μισθωτή, εν τούτοις εξακολουθεί να υπάρχει σημαντική απόκλιση μεταξύ της λογιστικής και φορολογικής βάσης που αφορά τις ασφαλιστικές προβλέψεις. Ειδικότερα, ενώ για λογιστικούς σκοπούς οι ασφαλιστικές προβλέψεις βασίζονται στο νέο πλαίσιο φερεγγυότητας II (Solvency II), για φορολογικούς σκοπούς οι ασφαλιστικές προβλέψεις σχηματίζονται ακόμη με βάση τις διατάξεις του ΝΔ 400/1970 «Περί Ιδιωτικής Ασφάλισης».



4

Ετήσια Έρευνα KPMG

Η KPMG για δέκατη 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 2019.

Η έρευνα στηρίζεται στον υπολογισμό μιας σειράς σημαντικών αριθμοδεικτών σχετικών με την ασφαλιστική αγορά, που βοηθούν στην κατανόηση της χρηματο-οικονομικής 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 περίπου το 90% της αγοράς σε όρους παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστών από ασφαλιστικές εταιρείες εποπτευόμενες από την Τράπεζα της Ελλάδος (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 επιλεγεί, 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.

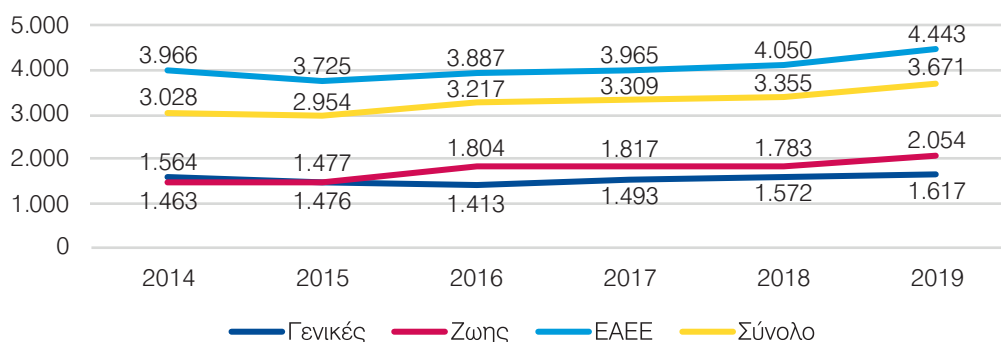
Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά* αποτελείται από:

- 6 αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς που δραστηριοποιούνται στις γενικές ασφαλίσεις
- 32 εν ισχύ ασφαλιστικές επιχειρήσεις εποπτευόμενες από την Τράπεζα της Ελλάδος, εκ των οποίων
 - 2 δραστηριοποιούνται αποκλειστικά στις ασφαλίσεις ζωής,
 - 13 στις γενικές ασφαλίσεις και
 - 17 ασκούν ταυτόχρονα δραστηριότητες ασφαλίσεων ζωής και γενικών ασφαλίσεων.
- Παράλληλα, στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά δραστηριοποιούνται 21 υποκαταστήματα ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα άλλο κράτος-μέλος της ΕΕ που δραστηριοποιούνται στις γενικές ασφαλίσεις,
- Σημαντικός αριθμός ασφαλιστικών επιχειρήσεων με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, δραστηριότητες και τομείς της κάθε επιχείρησης.

**Πηγή: Τελευταίο διαθέσιμο μητρώο της Τράπεζας της Ελλάδος*

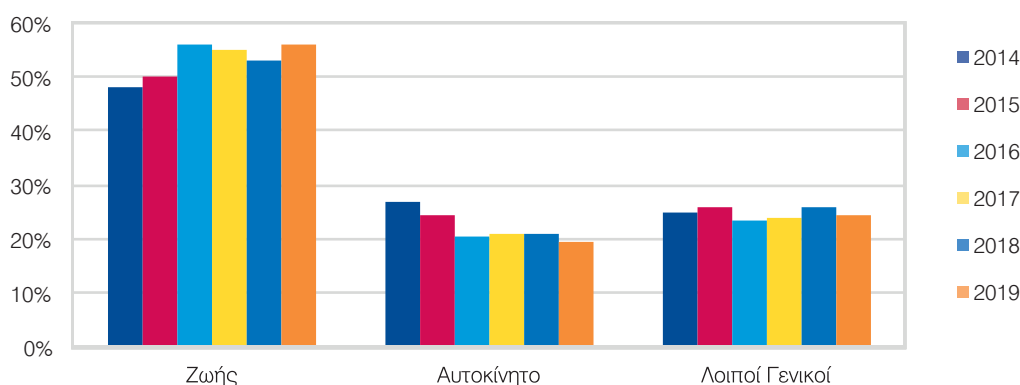
I. Ασφάλιστρα

Τα στοιχεία του 2019 επιβεβαιώνουν τη συνεχή αύξηση παραγωγής μετά την πρώτη ανοδική τάση που σημειώθηκε και το 2017. Η αύξηση των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών για το 2019 με βάση τόσο τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) (9.7%) όσο και στο δείγμα μας (9%) είναι ενδεικτική για να υπογραμμίσει την τάση της αγοράς πριν την έλευση της πανδημίας του κορωνοϊού στην χώρα μας, με τις όποιες διαφορές να αφορούν κυρίως το μέγεθος του δείγματος καθώς τυχόν διαφορές αναγνώρισης ασφαλιστρών για επενδυτικά συμβόλαια στις οικονομικές αναφορές κατά ΔΠΧΑ από μέρος των ασφαλιστικών εταιρειών, ενώ τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος αφορούν στοιχεία Solvency II. Το 2019 η απόδοση της Ελλάδας πήγε καλύτερα συγκριτικά με τα στοιχεία της Ευρώπης, σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΙΟΡΑ, οι διαφορές δεν είναι αμελητέες, όπου για τους κλάδους ζωής παρατηρήθηκε πτώση, ενώ για τις γενικές ασφαλίσεις αύξηση μόνο 1%.



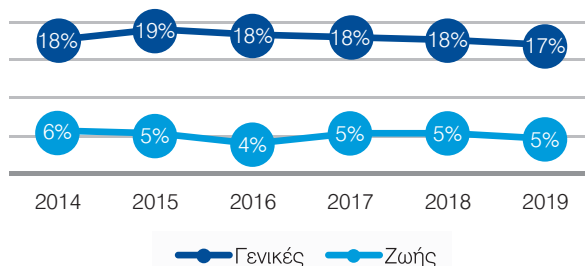
Κατανομή Ασφαλίσεων

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 που παραμένει σε σχετικά σταθερά επίπεδα. Με τη βελτίωση της ασφαλιστικής συνείδησης για ανάγκη σε λοιπές καλύψεις – κυρίως περιουσίας – θεωρούμε ότι η κατανομή μεταξύ αστικής ευθύνης οχημάτων και λοιπών κλάδων γενικών ασφαλίσεων θα γέρνει προς τις λοιπές καλύψεις. Αντίθετα στους κλάδους Ζωής η θετική τάση είναι εμφανής και συνδέεται περισσότερο με την αύξηση του διαθέσιμου εισοδήματος και κατανάλωσης.



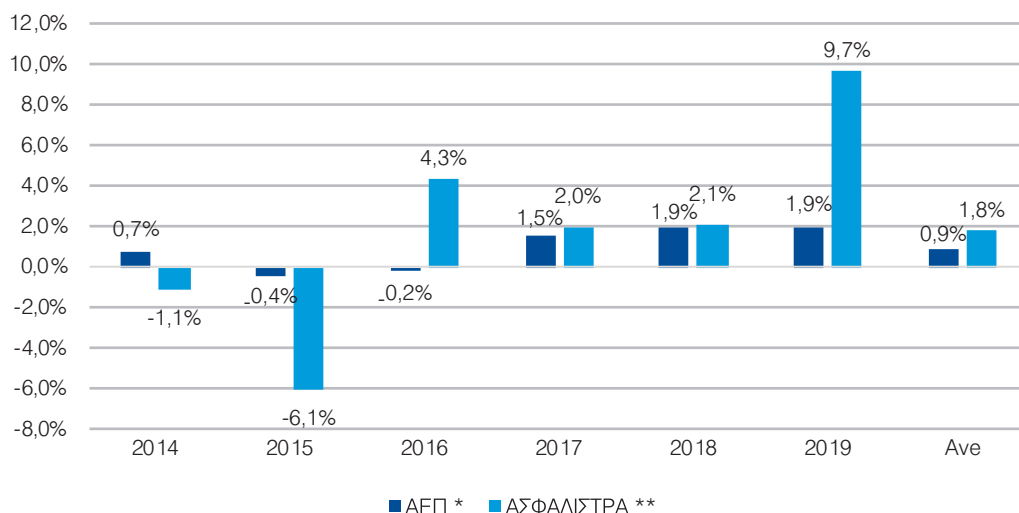
Αντασφάλιση

Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές για μία ακόμη χρονιά η πολιτική των εταιρειών όσον αφορά στην αντασφάλιση. Η αύξηση των ασφαλιστρών στο κλάδο αυτοκινήτου, δεδομένου της ύπαρξης μη αναλογικών συμβάσεων στο κλάδο αυτό, επέδρασε θετικά στην αναλογία αντασφαλιστρών με πτώση μίας μονάδας στο σύνολο των γενικών κλάδων.



Ετήσια Μεταβολή ΑΕΠ και Ασφαλιστρών

Παρατηρούμε μία σχετικά υψηλή συσχέτιση της μεταβολής εγγεγραμμένων ασφαλιστρών με την μεταβολή ΑΕΠ. Οι σημαντικές διαφορές στην ένταση 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, επαναποποθετήσεις, κ.λπ.) σε ασφαλιστικά και επενδυτικά συμβόλαια. Αντίστροφα, το 2019 η αύξηση του διαθέσιμου εισοδήματος ή σταθερότητα των αγορών και τα μηδενικά ή και αρνητικά τραπεζικά επιτόκια έστρεψαν τους καταναλωτές στην αγορά επενδυτικού τύπου μακροπρόθεσμων ασφαλιστικών προϊόντων που συνέβαλαν στην κατακόρυφη αύξηση ασφαλιστρών.



*Πηγή: *Enterprise Greece **EAE

Ασφάλιστρα ανά Κάτοικο και Ετήσια Μεταβολή

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.

	ΕΥΡΩΠΗ *			ΕΛΛΑΔΑ **		
	2019	2018		2019	2018	
Ζωή	1 163	1 264	-8%	205	175	17%
Υγείας	248	232	7%	87	80	9%
Αυτοκίνητο	244	238	3%	118	115	2%
Κατοικία	178	174	2%	40	41	-1%
Γενικές - σύνολο	680	674	1%	209	203	3%

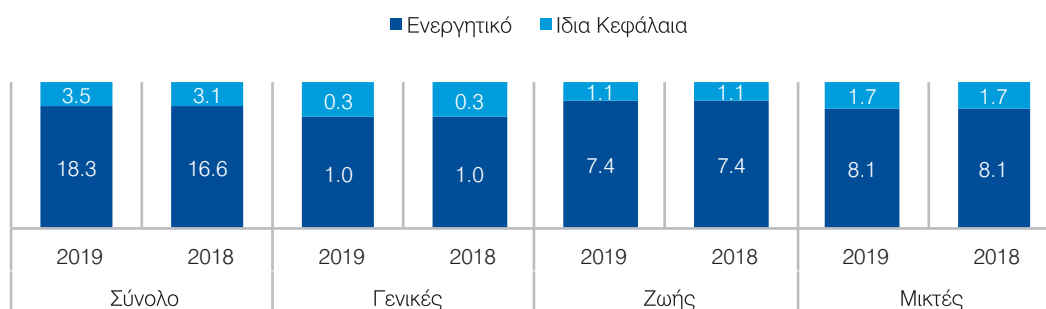
Πηγή: *Insurance Europe, ** EAE

II. Ανάλυση Ενεργητικού και Παθητικού

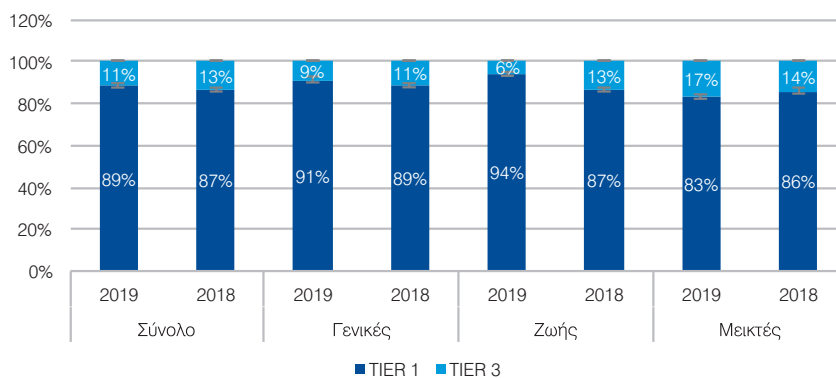
Ενεργητικό - Ίδια Κεφάλαια

Αξιοσημείωτη η αύξηση των Ιδίων Κεφαλαίων στο 19% σε σχέση με την περιουσία, μετά την παροδική πτώση που παρατηρήθηκε το 2018 λόγω μειωμένων αποδόσεων χρεογράφων στα τέλη του 2018, αλλά και της μερικής επιστροφής κεφαλαίων και καταβολής μερισμάτων που προχώρησε μέρος των εταιρειών. Αντίθετα στο 2019 η κάθετη αύξηση της τιμής των χρεογράφων, ιδιαίτερα των ελληνικών ομολόγων, αλλά και η προτροπή - οδηγία των εποπτικών αρχών για διακράτηση κερδών χωρίς καταβολή μερισμάτων σε μετόχους, λόγω αβεβαιότητας από την πανδημία του COVID-19, επέδρασε θετικά τόσο στην αύξηση του ενεργητικού αλλά και των ιδίων κεφαλαίων των εταιρειών αντίστοιχα.

Η Ελληνική αγορά ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα παραμένει με ισχυρή κεφαλαιοποίηση με ίδια Κεφάλαια όσο περίπου και η ετήσια παραγωγή ασφαλιστών.

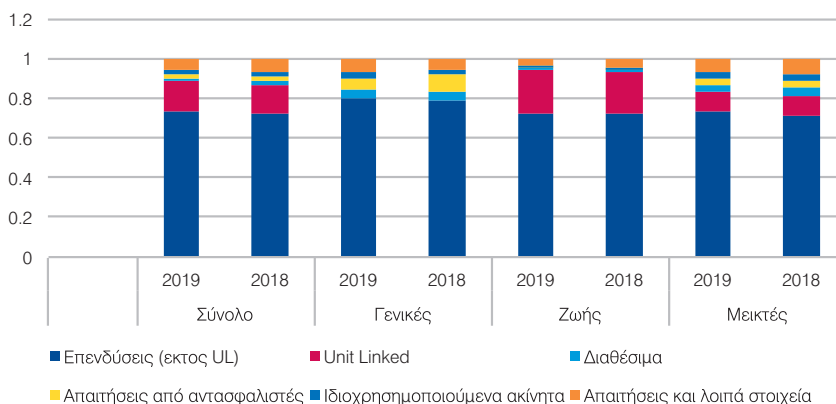


Ταξινόμηση Κεφαλαίων (Διαθέσιμα Κεφάλαια)



Χωρίς σημαντικές αλλαγές η ταξινόμηση Ιδίων κεφαλαίων έναντι της προηγούμενης χρήσης, με τις μεταβολές στο 2019 να οφείλεται κυρίως στη διακράτηση των κερδών του έτους και επομένως ενίσχυση των κεφαλαίων επιπέδου 1. Τα κεφάλαια επιπέδου 1 (tier 1) παραμένουν ισχυρά τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν ελεύθερα, χωρίς περιορισμούς, για προστασία και τυχόν απορρόφηση ζημιών.

Σύνθεση Ενεργητικού



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 Επενδύσεων

Σύνολο Επενδύσεων	Ελλάδα 2019	Ευρώπη 2019*	Ελλάδα 2018	Ευρώπη 2018*
Ομόλογα	68.0%	41.8%	67.4%	43.4%
Unit Linked	16.8%	26.7%	16.2%	25.9%
Δάνεια	0.7%	4.1%	0.8%	4.0%
Μετοχές	1.2%	2.5%	0.8%	2.5%
Συμμετοχές	2.3%	8.5%	2.4%	8.3%
Αμοιβαία κεφάλαια	7.3%	13.3%	8.2%	13.1%
Παράγωγα	0.0%	1.4%	0.0%	1.1%
Προθεσμιακές καταθέσεις	2.4%	0.5%	2.6%	0.5%
Επενδυτικά Ακίνητα	1.3%	1.2%	1.5%	1.3%
Λοιπές επενδύσεις	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

*Πηγή: *Insurance Europe

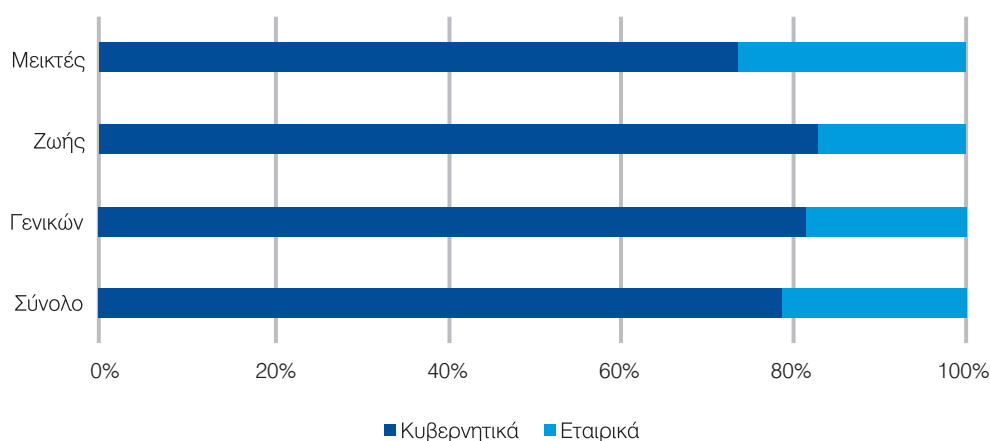
Παρατηρούμε σταθερή επενδυτική πολιτική από τις Ελληνικές ασφαλιστικές. Αντίθετα, εμφανείς οι διαφοροποιήσεις στη σύνθεση χαρτοφυλακίου μεταξύ ελληνικών επιχειρήσεων και μέσου όρου Ευρωπαϊκών ασφαλιστικών επιχειρήσεων και αφορούν κυρίως τις τοποθετήσεις σε μετοχικά και λοιπά χαρτοφυλάκια –πλην ομολόγων 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 παραμένουν διστακτικές για επενδύσεις σε μετοχικούς τίτλους.

Ανάλυση Επενδύσεων (εκτός Unit Linked)

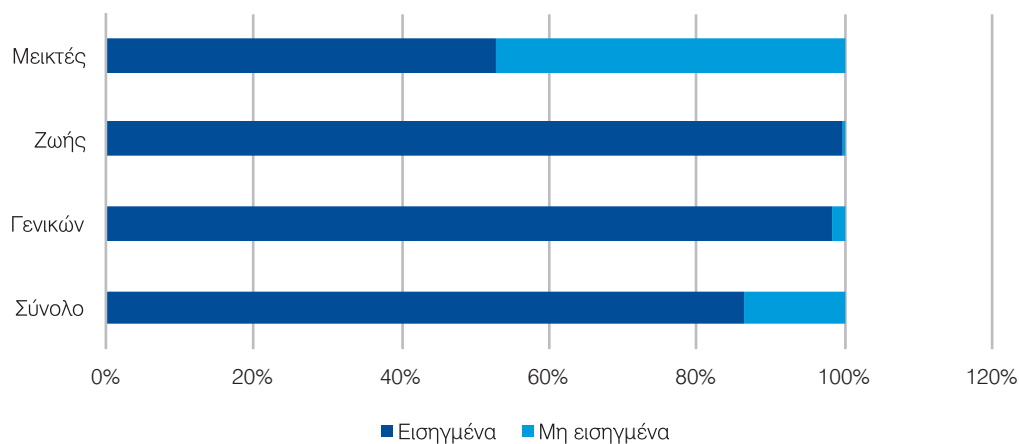


Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές η σύνθεση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου των εταιρειών μη συμπεριλαμβανομένης των επενδύσεων Unit Linked. Τα ομόλογα παραμένουν το καλύτερο εργαλείο για τη στρατηγική συσχέτισης με αντίστοιχες υποχρεώσεις αλλά και ασφαλέστερο καταφύγιο για τους ασφαλιστές.

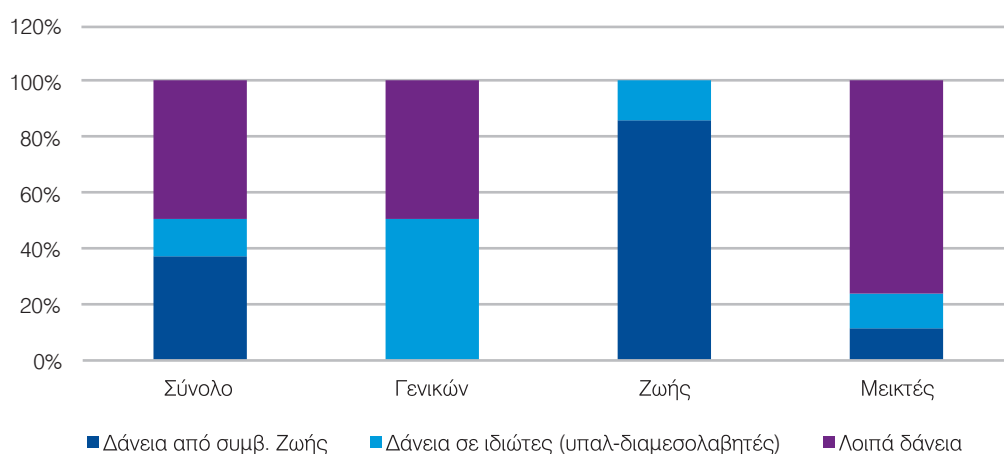
Σύνθεση Ομολόγων (2019)



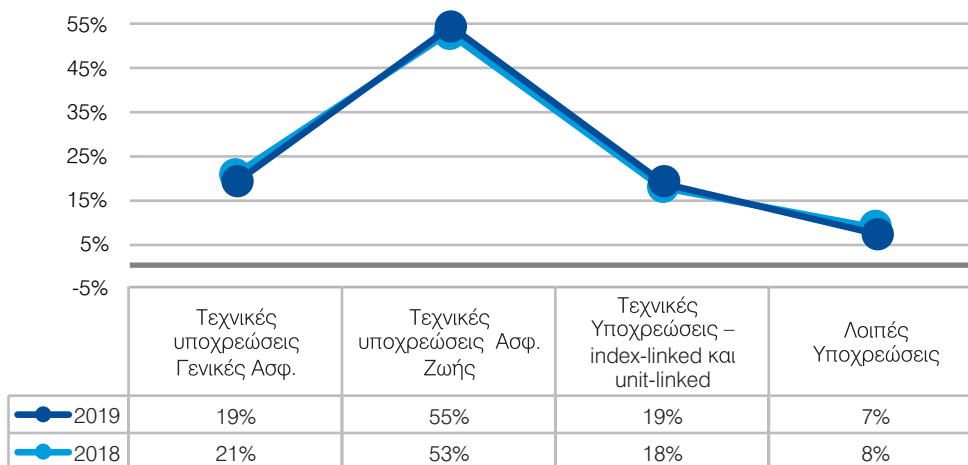
Μετοχικές Επενδύσεις Σύνθεση (2019)



Δάνεια Σύνθεση (2019)

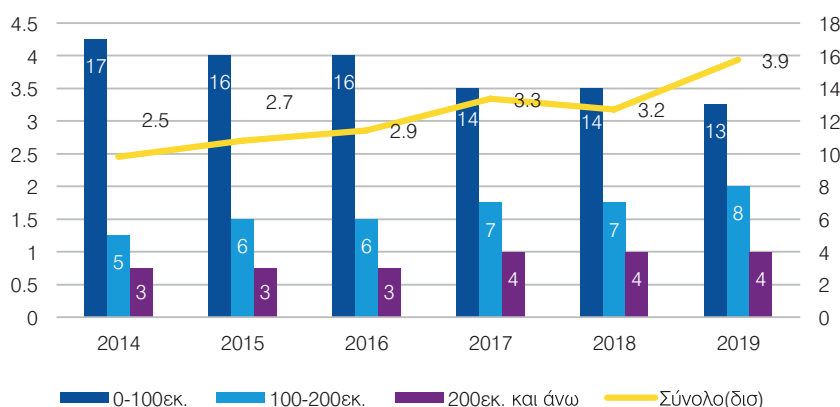


Σύνολο Υποχρεώσεων



III. Κεφαλαιοποίηση και Αποτελέσματα

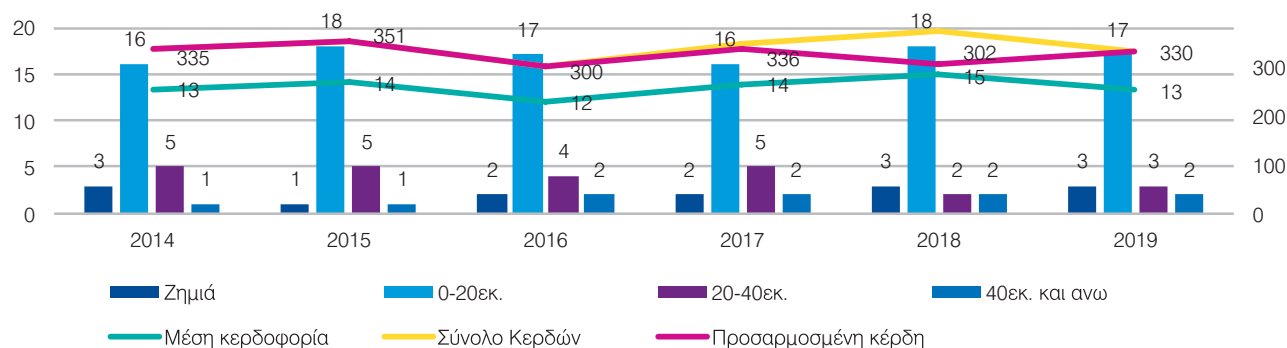
Ίδια Κεφάλαια (ΔΠΧΑ)



Τα Ίδια Κεφάλαια (κατά ΔΠΧΑ) επανήλθαν σε ανοδική τροχιά μετά από την (παροδική) αρνητική μεταβολή κατά το 2018 λόγω κυρίως των επιστροφών κεφαλαίων, μερισμάτων και λοιπών κινήσεων που πραγματοποιήθηκαν το έτος αυτό. Αντίθετα στο 2019, το σύνολο της κερδοφορίας διακρατήθηκε από τις διοικήσεις λόγω των αυστηρών συστάσεων των εποπτικών αρχών ενώ βοήθησαν σημαντικά οι αποδόσεις των χαρτοφυλακίων και δη των ελληνικών ομολόγων, η αύξηση των τιμών των οποίων, εμφανίζονται ως μη πραγματοποιημένα κέρδη εντός των Ιδίων κεφαλαίων.

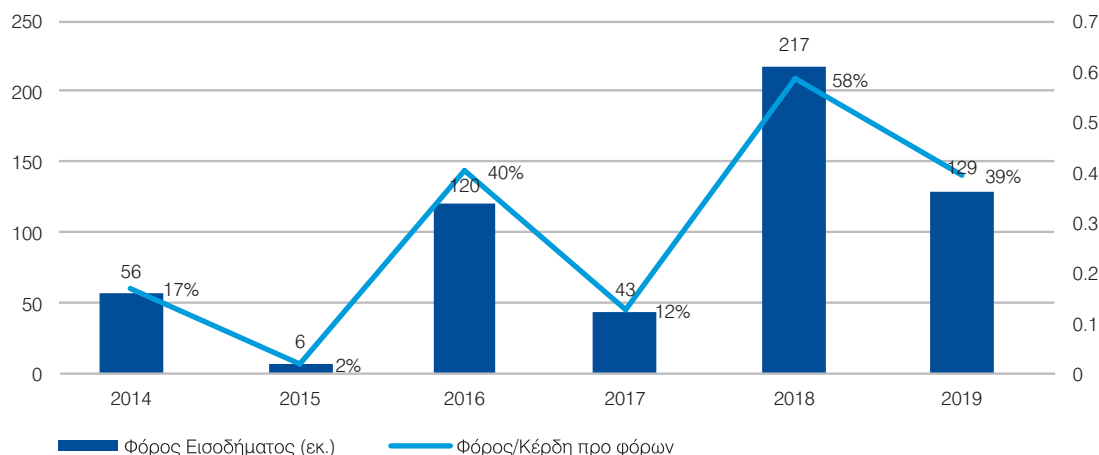
Κέρδη Προ Φόρων (σε εκατ.)

Ικανοποιητική κερδοφορία για μία ακόμη χρονιά η οποία παραμένει κοντά στο μέσο όρο των τελευταίων ετών. Ωστόσο και στο 2019 παρατηρήθηκαν επιλεκτικές ρευστοποιήσεις σε ελληνικά κυρίως ομολογιακά χαρτοφυλάκια που συνέβαλλαν στη διατήρηση της κερδοφορίας. Αντίθετα τα προγράμματα εθελουσίας εξόδου από μέρος της αγοράς επιβάρυναν τα αποτελέσματα χρήσης.



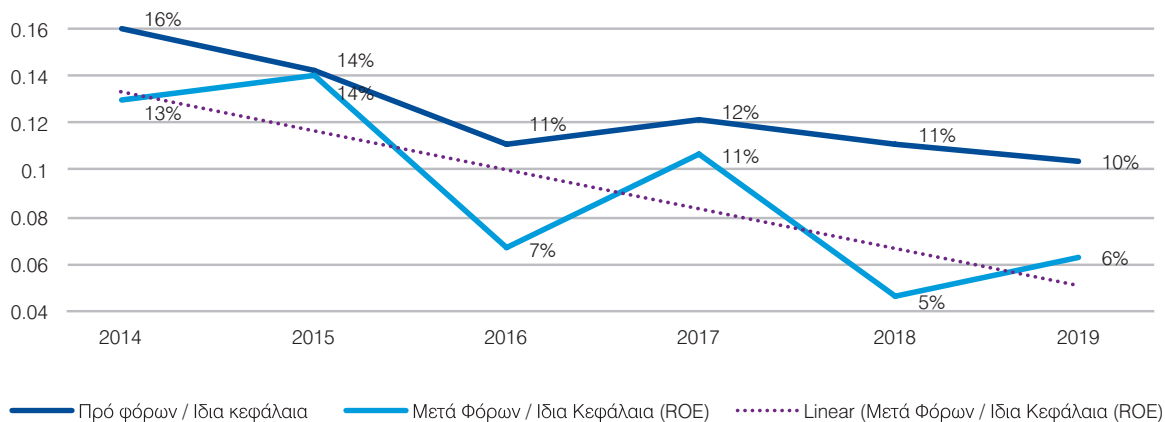
Φόρος εισοδήματος

Η μείωση του συντελεστή φόρου εισοδήματος στο 24% συνέβαλε εν μέρη στην πτώση της χρέωσης για φόρους εισοδήματος. Λόγω των συνεχών αλλαγών στου συντελεστές του φόρου τα τελευταία έτη παρατηρούνται αξιοσημείωτες μεταβολές σε ετήσια βάση, κατά συνέπεια η παρακολούθηση πρέπει να γίνεται σε μεγαλύτερο διάστημα. Επιπλέον μη συνεπής διαχείριση και λογιστική αντιμετώπιση της αναβαλλόμενης φορολογίας από τις διοικήσεις των εταιρειών δεν βοηθά στη διατήρηση ενός σταθερού επιπέδου.

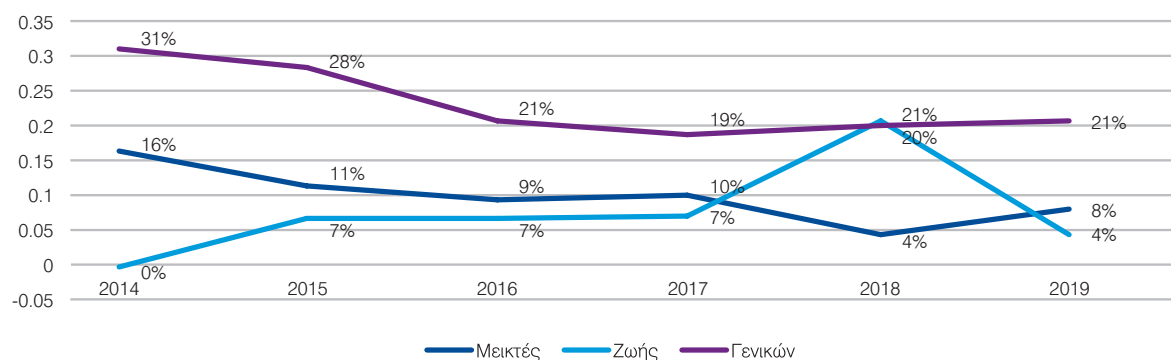


Απόδοση Κεφαλαίων (ROE)

Οι δείκτες απόδοσης κεφαλαίου (ROE) παρέμειναν σε χαμηλά σχετικά επίπεδα ενώ είναι αρκετά κάτω του διεθνή μέσου όρου αποδόσεων που εκτιμάται στο εύρος του 10%-15% ανάλογα τον κλάδο δραστηριοποίησης. Η διατήρηση υψηλών Ιδίων κεφαλαίων έχει αντίστροφη επίδραση στους δείκτες απόδοσης αυτών.



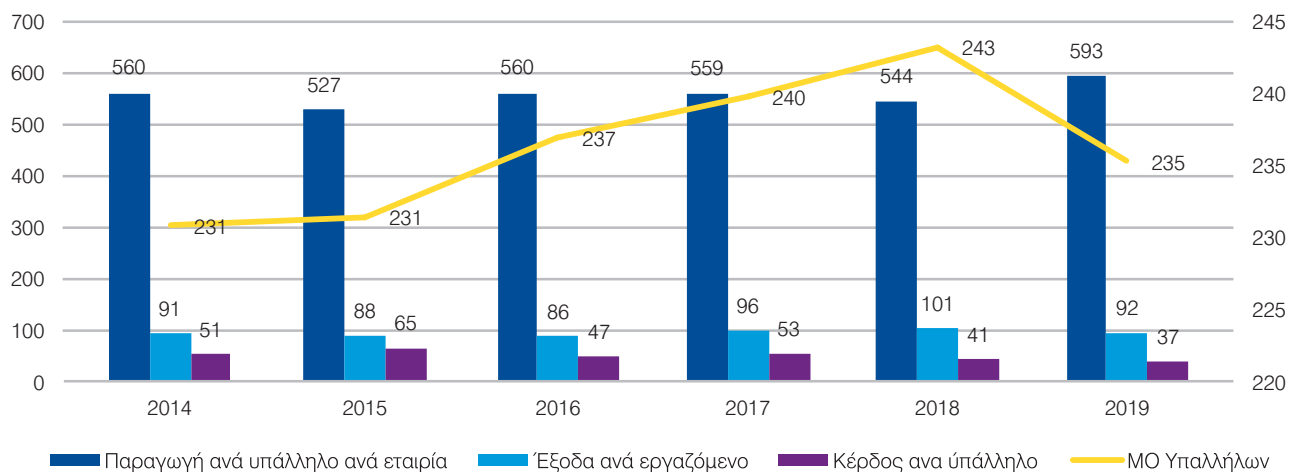
Η απόδοση κεφαλαίων (ROE) στους κλάδους ζωής προσγειώθηκε σε χαμηλά επίπεδα μετά την ευκαιριακή αύξηση το 2018 κυρίως από τη ρευστοποίηση επενδυτικών χαρτοφυλακίων. Αν αφαιρεθούν οι «έκτακτες» αυτές συναλλαγές δεν υπάρχουν σημαντικές αλλαγές στην απόδοση η οποία ωστόσο βαίνει μειούμενη τα τελευταία έτη λόγω της μείωσης αποδόσεων των επενδυτικών χαρτοφυλακίων.



IV. Αποδοτικότητα και Δραστηριότητα

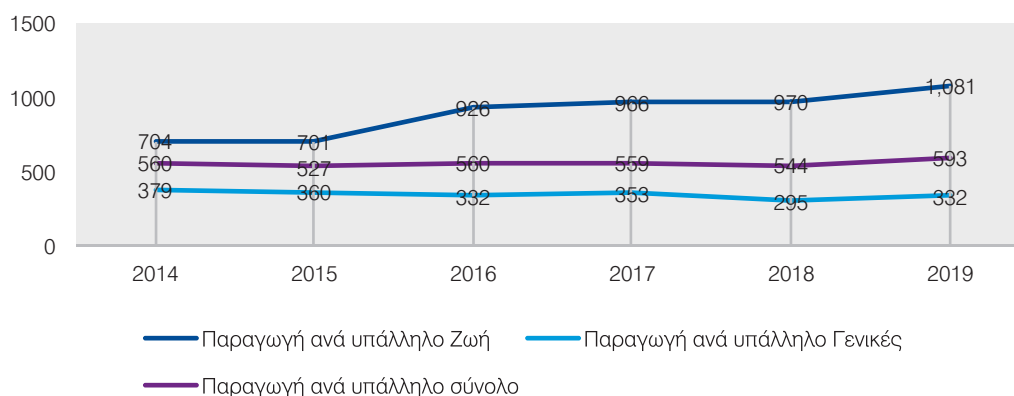
Στατιστικά ανά Υπάλληλο

Η άνοδος του μέσου όρου του αριθμού των υπαλλήλων για μια τριετία ήταν εμφανής ως και το 2018 λόγω κυρίως των νέων απαιτήσεων για την εφαρμογή του νέου πλαισίου Φερεγγυότητας II. Η προετοιμασία για το νέο λογιστικό πρότυπο ΔΠΧΑ 17 καθώς και κανονιστικές απαιτήσεις αναμένεται να κρατήσουν υψηλά τις ανάγκες των εταιρειών κυρίως για «εξειδικευμένο» προσωπικό αλλά ωστόσο η αυξανόμενη διεύθυνση αυτοματισμών στα πλαίσια προγραμμάτων για ψηφιακό μετασχηματισμό θα πιέσει τα τμήματα υποστήριξης, διαχείρισης ζημιών και συμβολαίων. Από την άλλη, κατά το 2019 συνεχίστηκαν τα επιλεκτικά προγράμματα εθελουσίας που συνέβαλλαν στην πτώση του μέσου όρου κοντά στα διαχρονικά μέσα επίπεδα.



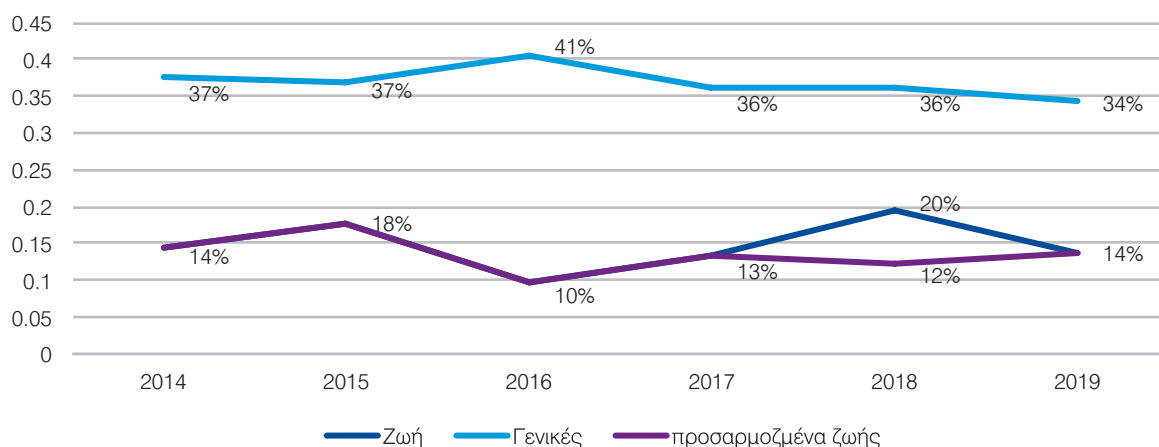
Παραγωγή ανά Υπάλληλο

Η αύξηση των πωλήσεων Unit Linked και λοιπών επενδυτικών προϊόντων από το 2016 που περιλαμβάνονται στους κλάδους ζωής, επέδρασε θετικά στη μεταβολή του δείκτη παραγωγής ανά υπάλληλο η οποία 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.



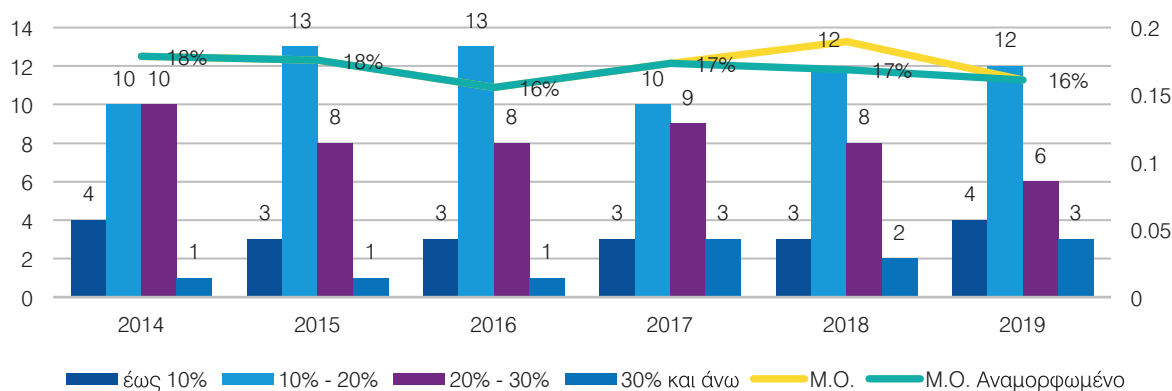
Μικτά Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης (Gross Margin)

Η χαμηλή απόδοση των επενδυτικών χαρτοφυλακίων Γενικών Ασφαλίσεων αλλά και η πίεση των τιμολογίων στον κλάδο αυτοκινήτων επέδρασε αρνητικά στον δείκτη μεικτών αποτελεσμάτων (εκμετάλλευσης) στο 34% που ωστόσο κυμαίνεται σχετικά κοντά στο διαχρονικό μέσο όρο του κλάδου (από το 2014). Στους κλάδους ζωής, που η χαμηλή απόδοση των επενδύσεων επηρεάζει σημαντικά τα αποτελέσματα ιδίως σε εταιρείες με σημαντικά χαρτοφυλάκια με υψηλά εγγυημένα επιτόκια, ενώ η σταδιακή αύξηση του κόστους παροχής υγειονομικών υπηρεσιών, όπως επιβεβαίωσε πρόσφατα και το IOBE με την έκδοση του δείκτη αποζημιώσεων μακροχρόνιων προγραμμάτων, πίεσε για μία ακόμη περίοδο τα μικτά αποτελέσματα κάτω από το διαχρονικό μέσο όρο.



Δείκτης Εξόδων

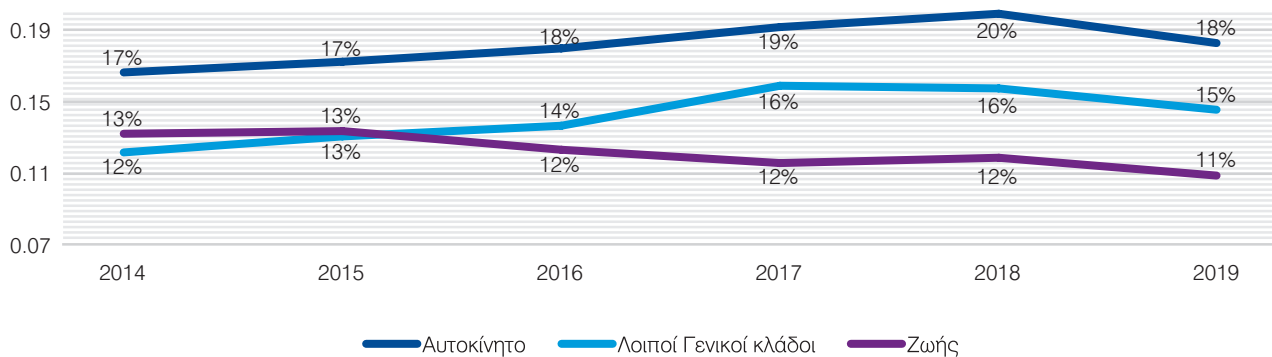
Η διατήρηση του διαχειριστικού κόστους στο επίπεδο του 16%, αναδεικνύει την ανελαστικότητα του χαρακτήρα των δαπανών ιδιαίτερα με ό,τι σχετίζεται με τη διοίκηση, διαχείριση κινδύνων και συμμόρφωση. Το εξειδικευμένο προσωπικό και τα στελέχη του χώρου είναι δυσεύρετα στην Ελλάδα που συνεπάγεται και ετήσιες αυξήσεις και καταβολή σχετικού premium κατά τις μετακινήσεις. Κατά συνέπεια από τα αποτελέσματα του 2019, δεν φαίνεται να υπάρχουν σημαντικά περιθώρια για μείωση του κόστους αυτού.





Δείκτης Δεδουλευμένων Προμηθειών

Η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών και ιδιαίτερα των ηλεκτρονικών πωλήσεων και πωλήσεων μέσω τραπεζικών δικτύων, βοηθά στη σταθεροποίηση των ποσοστών των δεδουλευμένων προμηθειών σε σχέση με τα ασφαλίστρα που φαίνεται να επανέρχεται σε επίπεδο προηγούμενων ετών μετά από δύο έτη σταδιακής αύξησης που παρατηρήθηκαν δυσκολίες στην πρόσκτηση νέων εργασιών ή ακόμη και η διατήρηση των χαρτοφυλακίων.



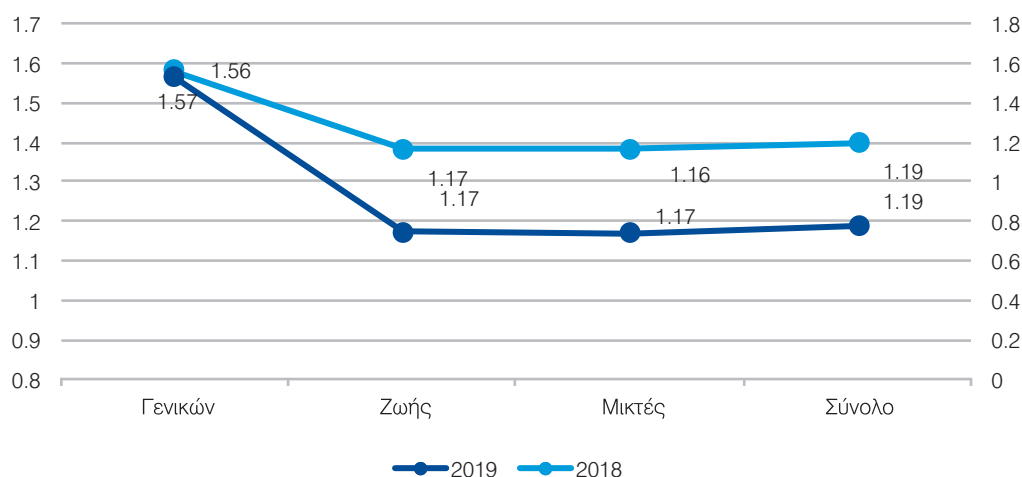
Δείκτης Εισπραξιμότητας

Μετά από μία μάλλον παροδική άνοδο το 2017 ο δείκτης εισπραξιμότητας παρουσιάζει σημάδια σταθεροποίησης σε αναμενόμενα χαμηλά επίπεδα. Θεωρούμε ότι υπάρχουν ακόμη κάποια περιθώρια για περαιτέρω βελτίωση μέσω επέκτασης της πολιτικής προείσπραξης.



Δείκτης Ρευστότητας

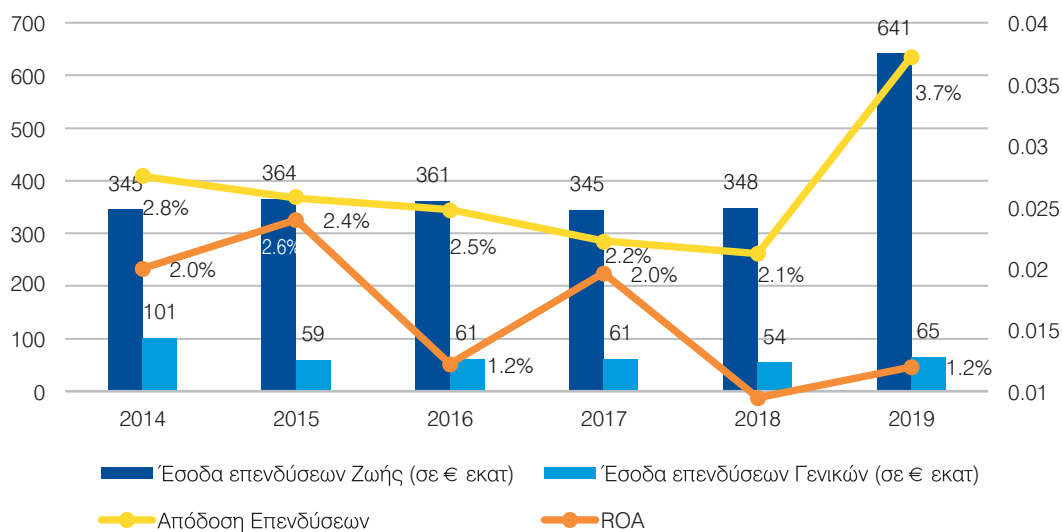
Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές ο δείκτης ρευστότητας των εταιρειών, ο οποίος παραμένει σε υψηλά επίπεδα.



Έσοδα και Απόδοση Επενδύσεων

Η εποχή των αρνητικών επιτοκίων και χαμηλών αποδόσεων στην Ευρώπη έχει επηρεάσει, όπως ήταν αναμενόμενο, και τις αποδόσεις επενδύσεων στην Ελλάδα με συνεχή πτωτική πορεία τα τελευταία χρόνια που φαίνεται ως και το 2018.

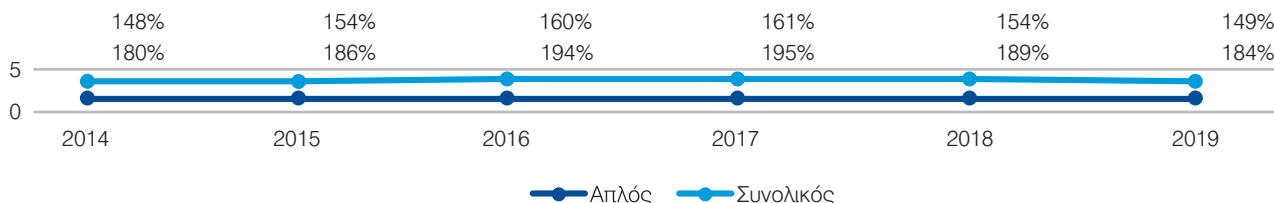
Η σημαντική άνοδος των αποδόσεων το 2019 οφείλεται στο γεγονός ότι μέρος της αγοράς στο δεύτερο εξάμηνο του 2019, προέβη σε σημαντικές ρευστοποιήσεις Ελληνικών Κρατικών Ομολόγων πριν από τη λήξη τους με σκοπό την πραγματοποίηση έκτακτων εσόδων επενδύσεων εκμεταλλευόμενοι την άνοδο των τιμών τους ιδιαίτερα για τα ελληνικά χαρτοφυλάκια εκτοξεύοντας τον σχετικό δείκτη.



V. Αποθεματοποίηση

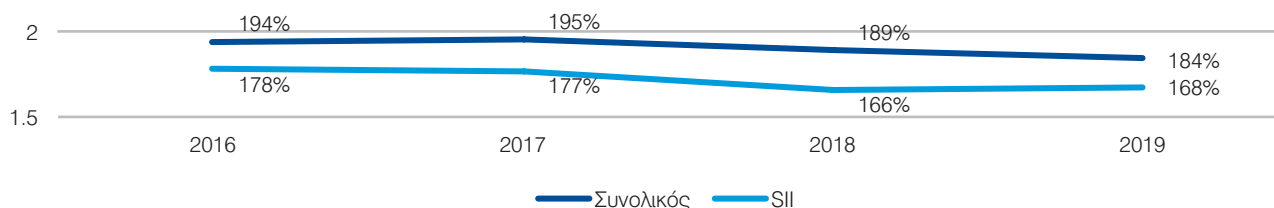
Δείκτης Αποθεματοποίησης (Σύνολο Γενικές Ασφαλίσεις)

Οι μεταβολές που παρατηρούνται στο δείκτη αποθεματοποίησης στις Γενικές Ασφαλίσεις τόσο στον Απλό (εκκρεμείς αποζημιώσεις προς Ασφάλιστρα) όσο και στο Συνολικό Δείκτη (εκκρεμείς και ΑΜΔΑ προς Ασφάλιστρα) από το 2016 είναι κυρίως συνάρτηση της αύξησης των ασφαλίσεων διότι το επίπεδο των αποθεμάτων παραμένει σταθερό την τελευταία τριετία.



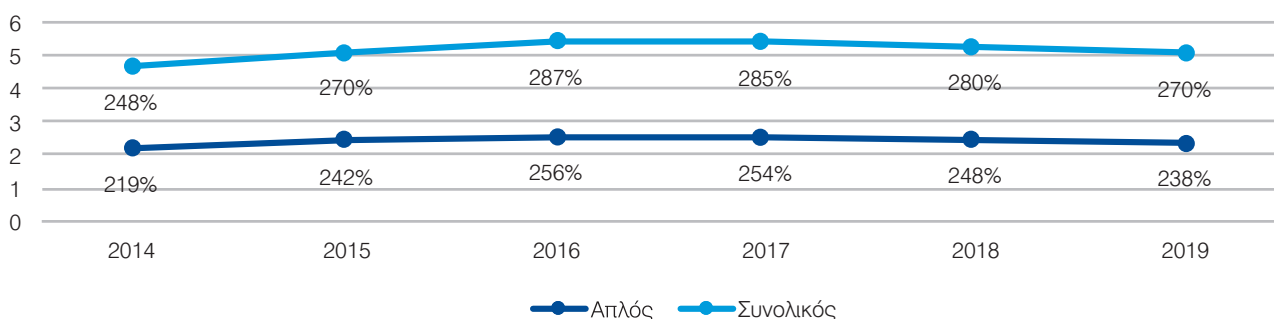
Δείκτης Αποθεματοποίησης - Σύγκριση ΔΠΧΑ vs Solvency II

Όπως σχετικά είχαμε προβλέψει στις προηγούμενες εκδόσεις αναμένουμε 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. Η σύγκλιση είναι κάτι που δε μπορεί να αποφευχθεί και αναμένεται να ενταθεί σταδιακά μέχρι και την ημερομηνία εφαρμογής του νέου προτύπου.



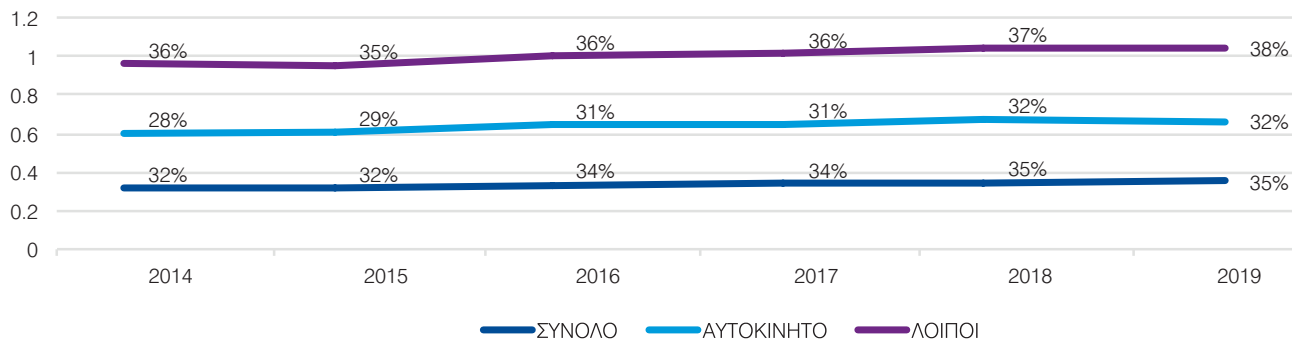
Δείκτης Αποθεματοποίησης (Αυτοκίνητο)

Όπως και στο σύνολο των γενικών ασφαλίσεων έτσι και στον κλάδο αυτοκινήτου, παρατηρείται μια σχετικά μικρή αλλά σταδιακή μείωση του δείκτη όπου τόσο λόγω καλής εμπειρίας πραγματοποιείται σταδιακή απελευθέρωση αποθεμάτων προηγούμενων σχέσεων όσο και το γεγονός της αύξησης της παραγωγής μεταβάλει τον δείκτη σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με την προηγούμενη τριετία. Ο δείκτης θα ήταν σε ακόμη χαμηλότερα επίπεδα αλλά ωστόσο διατηρείται σε υψηλά μέσα επίπεδα λόγω της συγκράτησης των τιμολογίων.



Δείκτης Μη δεδουλευμένων Ασφαλιστών

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



VI. Αποζημιώσεις

Στατικά στοιχεία Ατυχημάτων Σωματικών Βλαβών

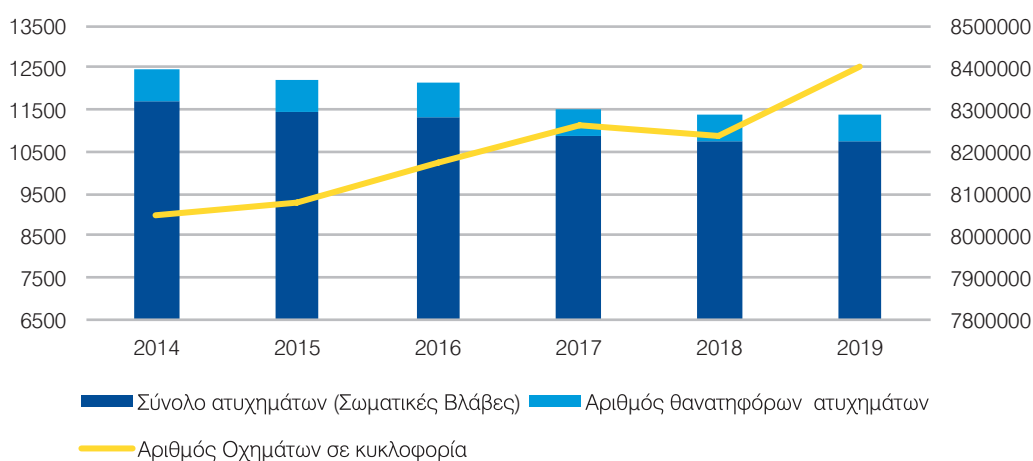
Ατύχημα / Έτος	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Αριθμός οχημάτων σε κυκλοφορία	8 048 438	8 076 431	8 172 948	8 262 896	8 236 637	8 402 294
Σύνολο ατυχημάτων (σωματικές βλάβες)	11 690	11 440	11 318	10 848	10 737	10 740
Αριθμός σωματικών βλαβών /100 χιλ οχήματα	145	142	138	131	130	128
Αριθμός θανατηφόρων ατυχημάτων	739	741	772	679	645	665
Αριθμός θανατηφόρων ατυχημάτων /100 χιλ οχήματα	9.2	9.2	9.4	8.2	7.8	7.9
Αριθμός θανάτων	795	793	824	731	700	701

Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή
Ατυχήματα 2019 πηγή: Ελληνική Αστυνομία Στατικά Στοιχεία Ατυχημάτων Σωματικών Βλαβών

Εξέλιξη Ατυχημάτων

Χωρίς ιδιαίτερες μεταβολές το σύνολο των ατυχημάτων καθώς και ο αριθμός θανατηφόρων τα τελευταία έτη δείχνουν σημάδια σταθεροποίησης. Ωστόσο τα τελευταία έτη οι υλικές ζημιές δείχνουν ανοδική πορεία λόγω της αυξημένης κυκλοφορίας ιδιαίτερα στον αστικό ιστό.

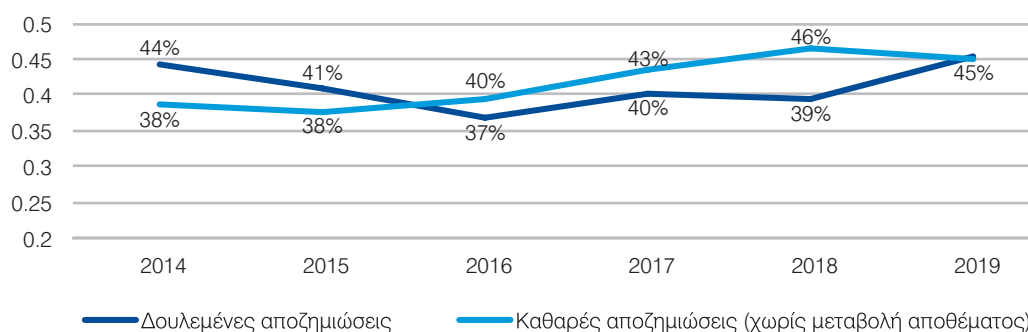
Το 2019 παρατηρήσαμε μία αυξητική μεταβολή των οχημάτων σε κυκλοφορία κατά 2% που ωστόσο δεν ακολουθεί κατά κανόνα και την μεταβολή στα ασφαλισμένα οχήματα που εκτιμούνται σε περίπου 6.3 εκατομμύρια, 2 περίπου εκατομμύρια λιγότερα από τον συνολικό αριθμό σε κυκλοφορία οχημάτων που αναφέρεται από την Εθνική Στατιστική Αρχή.



Δείκτης Ζημιών Γενικές Ασφαλίσεις - Καθαρές Αποζημιώσεις (σωρευτικός)

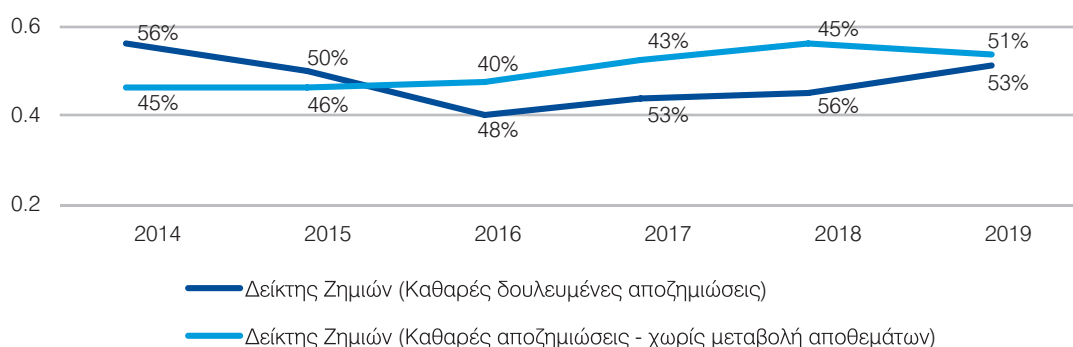
Οι σημαντικές μεταβολές αποθεμάτων από προηγούμενες χρήσεις διαστρεβλώνουν τους δείκτες αποζημιώσεων. Αν λάβουμε υπόψη τις καθαρές αποζημιώσεις ιδιαίτερα έως και το 2018 όπου οι μεταβολές αποθεμάτων ήταν αξιοσημείωτες, παρατηρούμε αυξητική πορεία του δείκτη αποζημιώσεων που είναι και το αναμενόμενο μετά και τις συνεχείς μειώσεις τιμολογίων που σημειώθηκαν τα προηγούμενα έτη και ιδιαίτερα στον κλάδο αυτοκινήτου.

Αντίθετα στο 2019, χωρίς ιδιαίτερες παρατηρήσεις σε απελευθερώσεις αποθεμάτων, αποτυπώνεται καλύτερα το επίπεδο του δείκτη αποζημιώσεων.



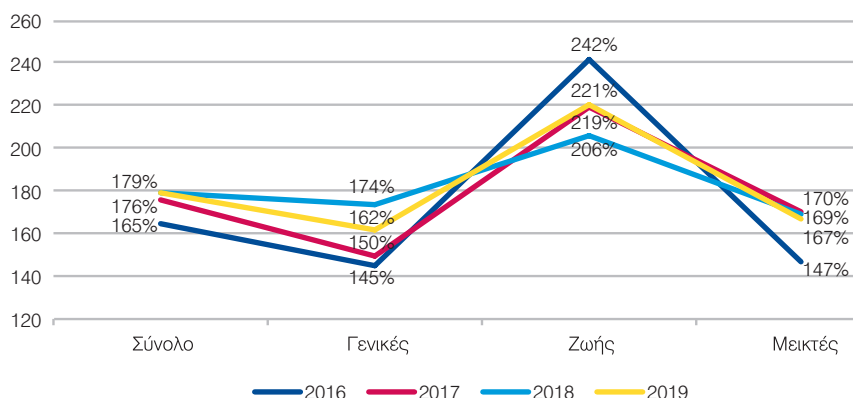
Δείκτης ζημιών Αυτοκινήτου- καθαρές αποζημιώσεις (σωρευτικός)

Η απελευθέρωση αποθεμάτων που σημειώθηκε έντονα τα προηγούμενα έτη είτε λόγω παραγραφής πενταετίας είτε λόγω θετικής εμπειρίας επιδρά διαστρεβλωτικά στον δείκτη αποζημιώσεων στο κλάδο αυτοκινήτου. Το 2019, όπου η μεταβολή των αποθεμάτων δεν ήταν σημαντική παρατηρούμε τη σταθεροποίηση του δείκτη στα μέσα επίπεδα του 50%-55%. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος ο δείκτης των αποζημιώσεων για το 2019 ανήλθε σε 50% σε επίπεδο εγγεγραμμένων ασφαλιστρών – μη δουλεμένων αποζημιώσεων.



VI. Φερεγγυότητα (Solvency II)

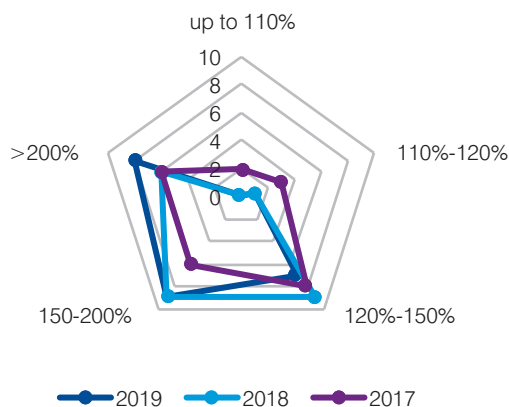
Δείκτης Φερεγγυότητας (SCR%)



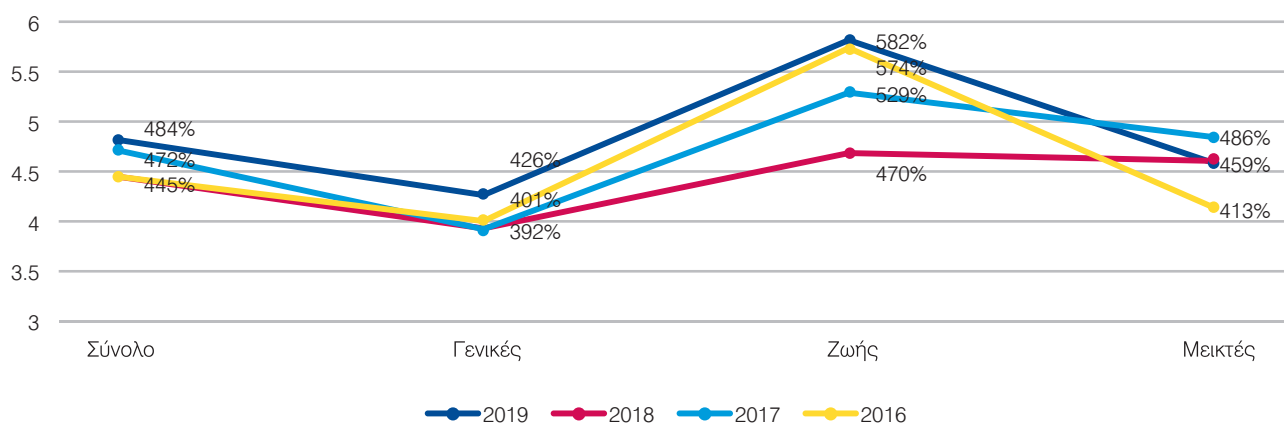
Εμφανώς σταθεροποιητικές τάσεις του δείκτη φερεγγυότητας SCR σύμφωνα με τα στοιχεία του 2019. Οι Ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις διατηρούν υψηλή φερεγγυότητα και κεφαλαιακή επάρκεια, αν και υπολείπονται του ευρωπαϊκού μέσου όρου. Οι τιμές λαμβάνουν υπόψη τυχόν μεταβατικά μέτρα.

Δείκτης Κάλυψης Φερεγγυότητας (SCR) - Διαστρωματική ανάλυση

Η διαστρωματική ανάλυση δείχνει ότι οι εταιρείες διατηρούν υψηλό δείκτη. Θεωρητικά το επίπεδο των 120%-150% είναι το βέλτιστο, κυρίως από επενδυτικής πλευράς, αλλά ωστόσο το 2019 παρατηρούμε μετατόπιση των δεικτών σε ακόμη μεγαλύτερα επίπεδα. Η σύσταση των εποπτών για συγκράτηση κερδών σίγουρα επηρέασε την τάση αυτή.

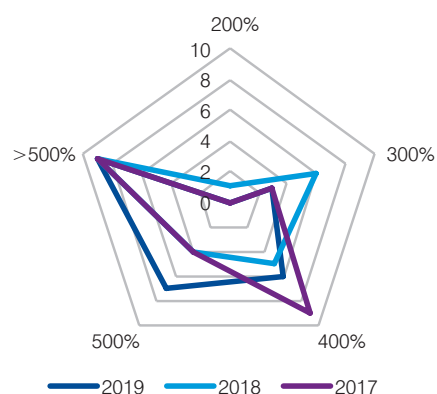


Δείκτης Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης MCR



Δείκτης Κάλυψης Φερεγγυότητας (MCR) - 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, αλλά ωστόσο το 2019 παρατηρούμε μετατόπιση των δεικτών σε ακόμη μεγαλύτερα επίπεδα. Η αποτροπή των εποπτών για συγκράτηση κερδών σίγουρα επηρέασε την τάση αυτή.



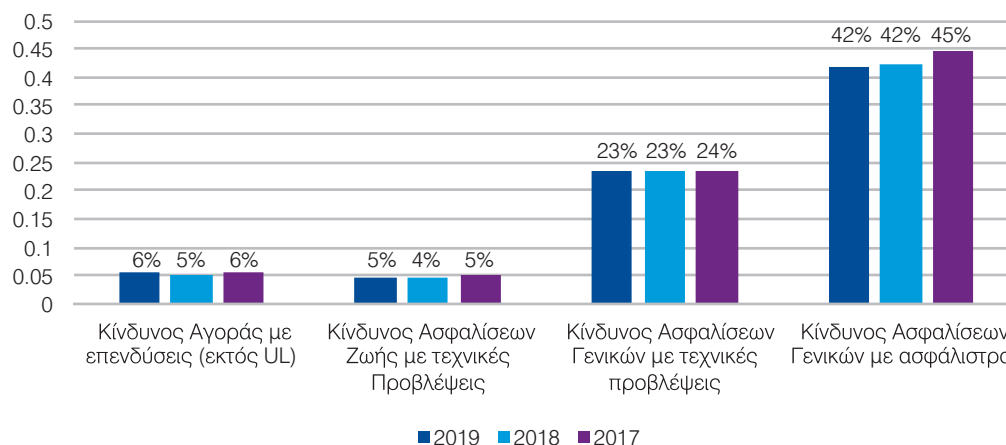
Ανάλυση Δείκτη Φερεγγυότητας ανά (βασικό) Κίνδυνο

Είναι εμφανής η επίδραση από την αύξηση της παραγωγής στους κλάδους Ζωής που έχει στα μεγέθη των κινδύνων κατά Φερεγγυότητα II με μεταβολή 3%. Επίσης αξιοσημείωτη είναι και η αύξηση του κινδύνου αγοράς, που ακολουθεί και την προσθήκη επενδυτικού χαρτοφυλακίου λόγω της αύξησης παραγωγής ζωής με επενδύσεις. Επιπλέον βοηθά και η βελτίωση του κλίματος αγοράς αλλά και η μείωση των αποδόσεων επενδύσεων από αξιόγραφα επενδυτικής βαθμίδας, όπου μέρος των εταιρειών αυξάνουν το επίπεδο ρίσκου που είναι διατεθειμένες να πάρουν για βελτίωση αποδόσεων.

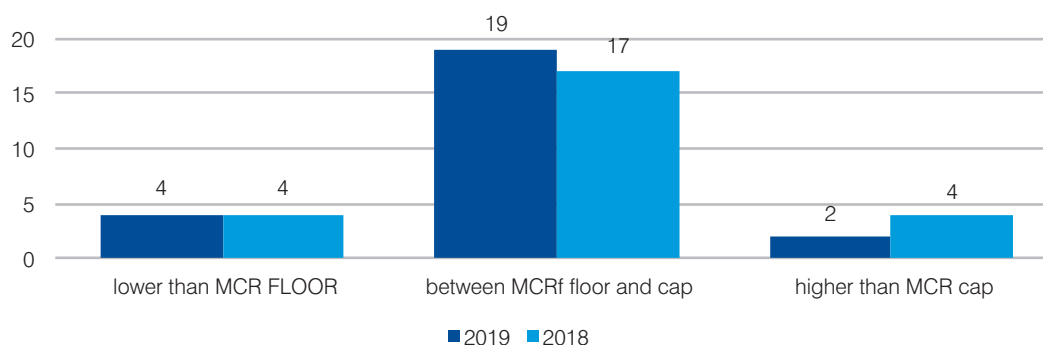
Κατηγορία Κινδύνων	Σύνολο %		Γενικές %		Ζωής %		Μικτές %	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Κίνδυνος αγοράς	42%	39%	38%	33%	52%	48%	38%	36%
Κίνδυνος αθέτησης αντισυμβαλλομένου	9%	10%	9%	11%	4%	5%	12%	14%
Κίνδυνος ασφαλίσεων κατά ζωής	29%	26%	0%	0%	52%	53%	25%	22%
Κίνδυνος ασφαλίσεων κατά υγείας	13%	14%	2%	2%	15%	17%	15%	16%
Κίνδυνος ασφαλίσεων κατά ζημιών	37%	40%	74%	76%	0%	0%	48%	49%
Όφελος διασποράς / διαφοροποίησης	-37%	-37%	-24%	-23%	-31%	-32%	-45%	-45%
Κίνδυνος άϋλων στοιχείων	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Βασικός δείκτης φερεγγυότητας SCR	93%	93%	99%	97%	92%	91%	92%	93%
Λειτουργικός Κίνδυνος	8%	8%	7%	8%	8%	9%	9%	8%
Δυνατότητα απορρόφησης ζημιών από τεχνικές προβλέψεις	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Δυνατότητα απορρόφησης ζημιών από αναβαλ. Φορολογία	-1%	-1%	-6%	-5%	-0%	0%	0%	0%
Δείκτης Φερεγγυότητας SCR	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Συσχέτιση Μεγεθών μεταξύ Κινδύνων Φερεγγυότητας II και με κονδύλια οικονομικών καταστάσεων

Σταθεροποιητικές οι τάσεις στη συσχέτιση βασικών μεγεθών κινδύνων κατά Φερεγγυότητα II με κονδύλια των Οικονομικών Καταστάσεων.



Ονομαστική Θέση Ελάχιστης Κεφαλαιακής Απαίτησης



5

Ανάλυση & Συμπεράσματα

Η Έρευνα της KPMG (για το 2019)

Η έρευνα επιβεβαίωσε τις καλές προοπτικές του κλάδου που υπήρχαν μέχρι και την έλευση της πανδημίας στο πρώτο τρίμηνο του 2020. **Η αύξηση των εγγεγραμμένων ασφαλιστών το 2019** με βάση τόσο τα στοιχεία της ΕΑΕΕ (9.7%) όσο και στο δείγμα μας (9%) είναι ενδεικτική για να υπογραμμίσει την τάση της αγοράς που υπήρχε πριν την πανδημία. Η δυναμική αυτή θεωρούμε ότι μπορεί να επανέλθει σχετικά άμεσα μετά τη λήξη του συναγερμού και την επάνοδο στην "κανονικότητα".



Η άνοδος των Ιδίων κεφαλαίων στο 19%, σε σχέση με το σύνολο της περιουσίας των εταιρειών (Ενεργητικού), η οποία οφείλεται στην αυξημένη παραγωγή αλλά και την παρακράτηση των κερδών, ενισχύει την κεφαλαιοποίηση και βοηθά τις εταιρείες να προσπεράσουν τον σκόπελο της πανδημίας χωρίς δυσάρεστες εκπλήξεις. Εντούτοις η εμπειρία μέχρι σήμερα, σχεδόν ένα έτος μετά την πανδημία, καταδεικνύει, ότι ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι από τους λιγότερο επηρεασμένους κλάδους ενώ σε αρκετές περιπτώσεις έχουν παρατηρηθεί και βελτιωμένα περιθώρια κέρδους, λόγω μείωσης κόστους ασφάλισης και λειτουργικών εξόδων αλλά και με πρόσθετες επενδυτικές αποδόσεις.



Το γεγονός ότι στην Ελλάδα τοποθετείται από τις ασφαλιστικές εταιρείες το 68% της περιουσίας τους σε ομόλογα σε σχέση με το 42% στον μέσο όρο της Ευρώπης, βοήθησε σημαντικά στην εκμετάλλευση της συγκυρίας από την άνοδο της τιμής τους στα τέλη του 2019 και ιδιαίτερα του Ελληνικού χαρτοφυλακίου. Από το 2018 παρατηρήσαμε, κάτι που συνεχίστηκε και το 2019, **σημαντικές ρευστοποιήσεις χαρτοφυλακίων** όπου παρείχαν την «παροδική» βελτίωση των αποτελεσμάτων. Τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν αύξηση κατά περίπου Ευρώ 300 εκατ. το 2019 σε σχέση με τα προηγούμενα έτη και εκτόξευση του δείκτη απόδοσης επενδύσεων στους κλάδους ζωής στο 3.7% από 2.1%. Ωστόσο μία προσεκτική ανάλυση, και με γνώμονα την απαραίτητη επανατοποθέτηση της προσόδου ρευστοποίησης σε αντίστοιχης διάρκειας ομόλογα λόγω υποχρέωσης κάλυψης ασφαλιστικών υποχρεώσεων, προδίδει ότι οι κινήσεις αυτές σε ορισμένες περιπτώσεις είναι περισσότερο εντυπωσιασμού και λιγότερο ουσίας διότι τα όποια κέρδη σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να μην είναι μόνιμα, ενώ αντίθετα οι ασφαλιστικές επιβαρύνονται και με τις σχετικές προμήθειες συναλλαγής.



Η μέση **κερδοφορία** παρέμεινε σε ικανοποιητικά επίπεδα σε Ευρώ 13 εκατ. (2018: Ευρώ 15 εκατ.) για μία ακόμη χρονιά. Προσοχή χρειάζεται ωστόσο στο γεγονός ότι ένα σημαντικό πλέον μέρος της κερδοφορίας τόσο το 2018 όσο και 2019 προέρχεται από αυξημένα έσοδα επενδύσεων που δείχνει ότι η καθαρή λειτουργική κερδοφορία έχει μειωθεί δραστικά. Ένας από τους λόγους που παρατηρήθηκε αυτό είναι η πτώση του περιθωρίου κέρδους στο αυτοκίνητο λόγω της ανόδου του δείκτη ζημιών τα τελευταία έτη αλλά και του γεγονότος ότι οι «**βοηθητικές» δεξαμενές έχουν ουσιαστικά στερέψει** λόγω της σταδιακής απελευθέρωσης αποθεμάτων τα προηγούμενα έτη. Στην αντίθετη πλευρά παρατηρήσαμε τη συνέχιση -σε χαμηλούς τόνους και μικρότερης κλίμακας- **των προγραμμάτων εθελουσίας εξόδου** προσωπικού από μέρος της αγοράς που επιβάρυναν τα αποτελέσματα της χρήσης των δύο τελευταίων ετών.



Ο **δείκτης απόδοσης κεφαλαίου (ROE)**, σε προ-φόρων επίπεδο, έχει προσγειωθεί στο 10% από 16% το 2014 με συνεχή και σταδιακή πτώση σε κάθε έτος. Η διατήρηση υψηλών κεφαλαίων σε σχέση με το ύψος της δραστηριότητας των επιχειρήσεων δεν βοηθά στη βελτίωση των δεικτών απόδοσης κεφαλαίων που βρίσκονται σημαντικά χαμηλότερα των διεθνών αποδεκτών επιπέδων. Στην **απόδοση ανά κλάδο δραστηριότητας** παρατηρούμε σταθεροποίηση στις Γενικές Ασφαλίσεις με ROE 21% και δείκτη μεικτών αποτελεσμάτων στο 34%. Στις μεικτές και εταιρείες Ζωής παρατηρούνται διαφοροποιήσεις όπου οι έκτακτες συναλλαγές από ρευστοποιήσεις ομολόγων επηρέασαν τις αποδόσεις κεφαλαίου ενώ σε επίπεδο δείκτη μεικτών αποτελεσμάτων παρέμειναν στα διαχρονικά μέσα επίπεδα του 14%.



Στα **στατιστικά ανά υπάλληλο**, παρατηρήσαμε την άνοδο της παραγωγής ανά υπάλληλο λόγω της σημαντικής αύξησης των ασφαλιστρών ιδιαίτερα στους κλάδους ζωής από Ευρώ 544 χιλιάδες σε Ευρώ 593 χιλιάδες (αύξηση κατά 9%) και της μείωσης του προσωπικού κατά 3% μέσω στοχευμένων ενεργειών.



Η διατήρηση του **δείκτη διαχειριστικού κόστους** στο επίπεδο του 16%, αναδεικνύει την ανελαστικότητα του χαρακτήρα των δαπανών ιδιαίτερα με ό,τι σχετίζεται με τη διοίκηση, διαχείριση κινδύνων και τη συμμόρφωση.



Η μερική αποκλιμάκωση του **δείκτη δουλευμένων προμηθειών** σε όλους του κλάδους (αυτοκίνητο 18% από 20%, ζωής και λοιποί γενικοί κλάδοι κατά 1%), οφείλεται κυρίως στην άνοδο της παραγωγής και ιδιαίτερα από μη παραδοσιακά δίκτυα. Η ισχυροποίηση των τραπεζικών δικτύων και ηλεκτρονικών πωλήσεων πιέζει τις δουλευμένες προμήθειες σε χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με τα παραδοσιακά δίκτυα.



Στο **ύψος των απαιτήσεων** παρατηρούμε σταθεροποίηση στο 1% επί συνόλου Ενεργητικού, και περαιτέρω μείωση σε 25 ημέρες εκκρεμότητας, ενώ θεωρούμε ότι υπάρχουν ακόμη περιθώρια προς βελτίωση.



Τα **στατιστικά στοιχεία ατυχημάτων** σωματικών βλαβών δείχνουν σημάδια σταθεροποίησης σε 700 θανάτους περίπου κατ' έτος και 130 σοβαρά ατυχήματα ανά 100 χιλιάδες οχήματα, παρά την ανοδική πορεία του αριθμού οχημάτων σε κυκλοφορία όπως παρουσιάζονται από την Ελληνική Στατιστική Αρχή. Δυστυχώς τα ασφαλισμένα οχήματα δεν ακολουθούν ιδιαίτερα την ίδια τάση.



Στους **δείκτες ζημιών**, δεν σημειώθηκε σημαντική μεταβολή το 2019, με σταθεροποίηση του δείκτη στα μέσα επίπεδα του 50%-55%. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος ο δείκτης των αποζημιώσεων για το 2019 ανήλθε σε 50% σε επίπεδο εγγεγραμμένων ασφαλιστρών – μη δουλευμένων αποζημιώσεων.



Η παρακράτηση της κερδοφορίας το 2019 συνέβαλλε και στη σταθεροποίηση **των δεικτών Φερεγγυότητας** παρά την αύξηση της παραγωγής και επομένως της έκθεσης σε κινδύνους. Η άνοδος της παραγωγής στους κλάδους ζωής επηρέασε θετικά στη **μεταβολή του κινδύνου αγοράς και ασφαλίσεων ζωής** κατά 3% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.

Η Ασφαλιστική Αγορά

Η αύξηση της παραγωγής το 2019 αποτελεί αναμφισβήτητο ένα θετικό γεγονός. Η προσέλκυση δίκαιου μέρους της αύξησης του διαθέσιμου εισοδήματος για την ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί ελάχιστο ζητούμενο για τον κλάδο, αν και ο στόχος παραμένει διαχρονικά στη μεγέθυνση της εισφοράς της ιδιωτικής ασφάλισης στο ΑΕΠ που παραμένει ιδιαίτερα χαμηλή σε σχέση με την Ευρώπη.

Κοιτάζοντας προσεχτικά τα στατιστικά, συνειδητοποιούμε ότι η αύξηση της παραγωγής συνδέεται κυρίως με τις ασφαλίσεις συνδεμένες με επενδύσεις (μεταβολή 15% περίπου) και ομαδικά συνταξιοδοτικά (μεταβολή 30% περίπου). Δυστυχώς στις περισσότερες των περιπτώσεων, η κίνηση στα προϊόντα αυτά δεν είναι ενδεικτική για τη βελτίωση της δομικής εικόνας του κλάδου, αλλά μπορεί να χαρακτηριστεί και ευκαιριακού τύπου, ανάλογα με την κίνηση των επιτοκίων, το ύψος των αποταμιεύσεων, την κατάσταση της οικονομίας και του διαθέσιμου εισοδήματος. Αυτό αποδεικνύεται περίτρανα το 2020 – έτος πανδημίας με κάθετη πτώση στους κλάδους ζωής που προσεγγίζει το 8% σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία της ΕΑΕΕ.

Αντίθετα, η κίνηση στα παραδοσιακά προϊόντα ζωής και υγείας καθώς και οι γενικές ασφαλίσεις δίνουν πιο καθαρή εικόνα σχετικά με την πορεία του κλάδου. Και στους κλάδους αυτούς δυστυχώς η κίνηση είναι ασθενής όπως πάντα.

Στο πλαίσιο αυτό, το ερώτημα που ταλαιπωρεί τον κλάδο ιδιωτικής ασφάλισης αφορά τους λόγους διατήρησης της παραγωγής στο διαχρονικό 2% με 2.5% του ΑΕΠ περίπου. Οι απόψεις ποικίλουν και πολλές φορές σε διαφορετικό μήκος κύματος. Θεωρούμε εντούτοις ότι η επικέντρωση της τωρινής συζήτησης για τα «αναγκαία» **φορολογικά κίνητρα**, για τα οποία δεν αμφισβητείται η δυναμική τους, αποπροσανατολίζει τη συζήτηση από τα δομικά ζητήματα όπως:

- Την αντιμετώπιση των αυθαίρετων ή πρόσκαιρων πολιτικών και πρακτικών από την πολιτεία στην καταβολή αποζημιώσεων από φυσικά φαινόμενα που υπονομεύουν το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Η διαφάνεια και σταθερότητα των όρων καταβολής αποζημιώσεων από την πολιτεία – ανεξαρτήτως διακυβέρνησης - θα ωφελήσει τόσο τους πολίτες όσο και την πολιτεία για σωστό οικονομικό προγραμματισμό καθώς και την αποφυγή παγίδευσης των κομμάτων από πολιτικές διεκδικήσεις.
- Ειλικρίνεια και Διαφάνεια και ως προς τις αυξήσεις των προγραμμάτων υγείας τόσο των ισόβιων αλλά και ετησίων από πλευράς των εταιρειών. Οι κρυφές, επιλεκτικές και δυσανάλογες με την ηλικία και την οικονομική κατάσταση του ασφαλισμένου αυξήσεις ασφαλιστρών και ιδιαίτερα σε περιόδους ζωής των ασφαλισμένων που χρειάζονται περισσότερο την κάλυψη, φαντάζουν σε ορισμένες περιπτώσεις εκβιαστικές. Στην ίδια κατεύθυνση είναι και πολιτικές προσέλκυσης ασφαλισμένων μέσω χαμηλών ασφαλιστρών και προσφορών αλλά με αδιαφάνεια στις μελλοντικές αυξήσεις. Γιατί ο καταναλωτής να μην έχει εκ των προτέρων ενημέρωση για το ενδεικτικό κόστος της ασφάλισης ανάλογα την ηλικία του, ώστε να γνωρίζει το ενδεικτικό ύψος των ασφαλιστρών - σε τρέχουσες τιμές - σε διάφορες ηλικιακές φάσεις της ζωής του;
- Ουσιαστική συμμετοχή του τρίτου πυλώνα ασφάλισης στους σχεδιασμούς του κράτους για την επόμενη μέρα στις συντάξεις και την υγεία.
- Ενίσχυση και βελτίωση των εξατομικευμένων προγραμμάτων σε αντίθεση με «έτοιμα» πακέτα – εμπορεύματα που δεν καλύπτουν τις ανάγκες κάθε πελάτη. Όταν ο καταναλωτής θα αντιληφθεί ότι δεν υπάρχει ουσιαστική κάλυψη των αναγκών του απλώς θα διακόψει και ίσως αργήσει να επανέλθει.
- Βελτίωση εμπειρίας πελάτη με καλύτερες και οικονομικότερες υπηρεσίες.
- Ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης μέσω στοχευμένων δράσεων και έμφαση στην παιδεία. Ανάληψη δράσεων σε σχολεία από τις πρώτες τάξεις.

Η μεγάλη συζήτηση που πρέπει να ανοίξει με την πολιτεία και τους αρμόδιους φορείς αφορά την ουσιαστική προστασία από την κλιματική αλλαγή και τα φυσικά φαινόμενα. Μπορεί να φαίνεται οξύμωρο αλλά τα φυσικά φαινόμενα για την ασφαλιστική αγορά δεν είναι απρόσμενα αλλά είναι προβλέψιμα σε βάθος χρόνου. Μέσω της συζήτησης και λήψης κατάλληλων αποφάσεων σε μακροχρόνιο επίπεδο θα προστατευτούν καλύτερα κοινωνία, πολίτες και κράτος. Σε αυτή τη συζήτηση θεωρούμε ότι περιλαμβάνεται και το ερώτημα αν θα πρέπει το κράτος να "αντασφαλίζεται" για τους κινδύνους αυτούς.



Οι Εξελίξεις στην Τεχνολογία

Φαίνεται να προκύπτει συμφωνία απόψεων μεταξύ των στελεχών του κλάδου, όπως και η πρόσφατη έρευνα CIO Survey της KPMG / Harvey Nash για το 2020 η οποία είναι η μεγαλύτερη έρευνα ηγετών πληροφορικής στον κόσμο με πάνω από 4 200 απαντήσεις από CIOs και στελέχη τεχνολογίας σε 83 χώρες, στην πεποίθηση ότι ασφαλιστική αγορά αναμένεται να αλλάξει δραματικά τα επόμενα έτη, με τον ρυθμό αλλαγής να ξεπερνά την ταχύτητα των αλλαγών του παρελθόντος. Τα επόμενα πέντε με δέκα έτη η τεχνολογική εξέλιξη και η εμπειρία του πελάτη θα είναι εντελώς διαφορετική από αυτή που γνωρίζουμε σήμερα.

Στο πλαίσιο αυτό, η χρήση της τεχνικής νοημοσύνης (AI) αναμένεται να κυριαρχήσει στη διαδικασία των αποζημιώσεων. Οι περίπλοκες περιπτώσεις θα συνεχίσουν να απαιτούν συμβολή του χρήστη αλλά με την υποστήριξη της ανάλυσης δεδομένων και ψηφιακών ευκολιών.

Οι πολιτικές πρόληψης επίσης αναμένεται να αποτελέσουν μέρος των στρατηγικών των επιχειρήσεων, μέσω της επικοινωνίας με τον πελάτη και των στοχεύσεων ενεργειών για μείωση των κινδύνων με ανάλογη τιμολογιακή πολιτική σε αυτούς που παραμένουν συνδεδεμένοι. Ειδοποιήσεις για επικείμενες καιρικές συνθήκες ή ενημέρωση για την κατάσταση και τις ιδιαίτερες συνθήκες της περιοχής που βρίσκεται ο ασφαλισμένος, η τηλεματική και το 5G με τη σύνδεση των συσκευών θα αποτελέσουν πολύτιμα τεχνολογικά εργαλεία στη φαρέτρα των ασφαλιστών.

Οι Εξελίξεις στην Τηλεργασία

Σύμφωνα με όλες τις τελευταίες έρευνες, η απομακρυσμένη εργασία αναμένεται να περιληφθεί στις οργανωτικές δομές και διαδικασίες των εταιρειών και δη των ασφαλιστικών. Σύμφωνα με πρόσφατες έρευνες, ο αριθμός των εργαζομένων που λένε ότι δεν θα επιστρέψουν στο γραφείο με πλήρη απασχόληση έχει αυξηθεί σημαντικά, με πάνω από το ένα τέταρτο των ερωτηθέντων να σχεδιάζουν να συνεχίσουν να εργάζονται εξ αποστάσεως τουλάχιστον το μισό χρόνο μετά την πανδημία. Για τους ασφαλιστές, αυτό σημαίνει αλλαγή διαδικασιών, αν θέλουν να υποστηρίξουν τους υπαλλήλους τους στη διευθέτηση των εργασιών εξ αποστάσεως. Ήδη, σε πολλές περιπτώσεις, οι μη αυτόματες ροές εργασίας και οι ροές εργασίας που βασίζονται σε χαρτί απαιτώντας φυσική παρουσία των εργαζομένων, είναι ξεπερασμένες. Καθώς οι ηλεκτρονικές υπογραφές και οι ψηφιακές φόρμες μπαίνουν σταδιακά στη ζωή μας, οι πελάτες αναμένουν να ολοκληρώνουν σχεδόν όλες (αν όχι όλες) τις ενέργειες με τον ασφαλιστή τους εξ αποστάσεως μέσω ψηφιακών εργαλείων.

Οι Εξελίξεις στα Κανάλια Διανομής

Το μέλλον για την επόμενη δεκαετία είναι πολυκαναλικό: Πράκτορες, μεσίτες, on line, bancassurance. Σε διαφορετική περίπτωση οι ασφαλιστές θα πρέπει να υπηρετήσουν αποκλειστικά τη στόχευση σε συγκεκριμένους πελάτες και προϊόντα. Αναμένονται σοβαρές επενδύσεις σε ψηφιακό μετασχηματισμό και την εμπειρία πελάτη. Αυτοί που θα εξαρτώνται αποκλειστικά και μόνο από το ανεξάρτητο δίκτυο πρακτόρων απλά θα δουν την επιχείρησή τους να μειώνει το αποτύπωμά της τα επόμενα έτη.

Μην ξεχνάμε ότι πλέον ένα σημαντικό μέρος της αγοράς για τη δεκαετία 2021-2030 θα αποτελείται από millennials, που ενώ αντιπροσωπεύει το πιο δυναμικό κοινό σήμερα, πολλοί θεωρούν ότι σε μια δεκαετία θα καταλαμβάνουν το 80% των θέσεων εργασίας. Στην ίδια κατεύθυνση, έχουν ξεκινήσει να μπαίνουν στην αγορά εργασίας και επομένως κατανάλωσης προϊόντων ασφάλισης, οι post millennials.



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, EAEE, Insurance Europe, στοιχεία από εταιρικά και λοιπά web sites.

Σχετικά με την KPMG International

Η KPMG είναι ένας παγκόσμιος οργανισμός ανεξάρτητων εταιρειών παροχής Ελεγκτικών, Φορολογικών και Συμβουλευτικών υπηρεσιών. Δραστηριοποιούμαστε σε 146 χώρες και περιοχές και για το οικονομικό έτος 2020 απασχολήσαμε περίπου 227 000 άτομα, σε εταιρείες-μέλη παγκοσμίως. Κάθε εταιρεία της KPMG είναι νομικά διακριτή και αυτοτελής οντότητα και αυτοχαρακτηρίζεται ως τέτοια. Η KPMG International Limited είναι ιδιωτική Αγγλική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με εγγυητικές εισφορές. Η KPMG International Limited και οι σχετικές εταιρείες με αυτή δεν παρέχουν υπηρεσίες σε πελάτες.

Η KPMG στην ελληνική αγορά

Με 50 χρόνια δράσης στην Ελλάδα, παρέχουμε μέσω 4 εταιρειών, ολοκληρωμένες ελεγκτικές, φορολογικές, λογιστικές, νομικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες σε ελληνικές και διεθνείς εταιρείες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Απασχολούμε στα γραφεία μας στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη περισσότερα από 570 άτομα, υψηλού επιπέδου επαγγελματίες, με σημαντική και εξειδικευμένη εμπειρία. Είμαστε πιστοποιημένη εταιρεία κατά τα διεθνή πρότυπα ISO 27001:2013 και ISO 9001:2015 ενώ παράλληλα διαθέτουμε και εσωτερικό Διεθνές Σύστημα Ποιότητας καθώς και Σύστημα Διαχείρισης Κινδύνων το οποίο εφαρμόζεται κατά τη διάρκεια υλοποίησης έργων που αναλαμβάνουμε.

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

kpmg.com/gr

kpmg.com/socialmedia



© 2021 KPMG Ορκωτοί Ελεγκτές Α.Ε., Ελληνική Ανώνυμη Εταιρεία και μέλος του διεθνούς οργανισμού ανεξάρτητων εταιρειών-μελών της KPMG συνδεδεμένων με την KPMG International Limited, ιδιωτική Αγγλική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με εγγυητικές εισφορές. Με την επιφύλαξη κάθε δικαιώματος.

Οι πληροφορίες που περιέχονται στο παρόν είναι γενικής φύσης και δεν προορίζονται να αντιμετωπίσουν τις περιστάσεις οποιουδήποτε συγκεκριμένου ατόμου ή οντότητας. Παρόλο που καταβάλλουμε κάθε δυνατή προσπάθεια να παρέχουμε ακριβείς και έγκαιρες πληροφορίες, δεν μπορούμε να εγγυηθούμε ότι αυτές οι πληροφορίες είναι ακριβείς την ημερομηνία παραλαβής τους ή ότι θα συνεχίσουν να είναι ακριβείς στο μέλλον. Κανένας δεν πρέπει να ενεργεί βάσει αυτών των πληροφοριών χωρίς κατάλληλη επαγγελματική συμβουλή και χωρίς ενδελεχή εξέταση της συγκεκριμένης κατάστασης.

Το όνομα και το λογότυπο της KPMG είναι εμπορικά σήματα που χρησιμοποιούνται με άδεια του διεθνούς οργανισμού της KPMG από τις ανεξάρτητες εταιρείες-μέλη.