

Η επόμενη ημέρα για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή

22/Δεκ/2017 00:04



 Του Μάρκου Κατσουλάκη

Ηκινήτηριος δύναμη της ασφαλιστικής αγοράς, παρά τις τεχνολογικές εξελίξεις που προχωρούν ραγδαία, παραμένει οι άνθρωποι της, τόσο στα αστικά κέντρα, όσο και στην περιφέρεια. Είναι ενθαρρυντικό ότι το καταναλωτικό κοινό εξακολουθεί να δείχνει εμπιστοσύνη στα παραδοσιακά δίκτυα διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, δηλαδή στα πρόσωπα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Αυτούς γνωρίζει, αυτοί είναι οι άνθρωποι-κλειδιά στο χώρο των ασφαλίσεων, ο πραγματικός ενδιάμεσος κρίκος μεταξύ του καταναλωτή και των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Ωστόσο, η θέση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στην αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης διαρκώς επιδεινώνεται. Η διείσδυση των νέων τεχνολογιών και στον ασφαλιστικό κλάδο και η δημιουργία καναλιών απευθείας πωλήσεων, ως ήταν αναμενόμενο, έπληξαν καίρια τη δραστηριότητά τους. Τα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων, όπως οι τράπεζες και οι μεγάλες αλυσίδες λιανικής πώλησης, απέσπασαν ταυτόχρονα μεγάλο μερίδιο της αγοράς. Έτσι, σε συνδυασμό με την κρίση που συνεχίζει να πλήττει την ελληνική οικονομία για όγδοο συνεχόμενο έτος, οι διαμεσολαβητές βρέθηκαν στο περιθώριο.

Για να γίνει αντιληπτό το γεγονός της διαρκώς επιδεινούμενης θέσης των διαμεσολαβητών, αρκεί κάποιος να αναλογιστεί τι συνέβη τα τελευταία χρόνια. Οι φορολογικοί συντελεστές εκτοξεύτηκαν στα ύψη, το αφορολόγητο υποχώρησε δραματικά, η προκαταβολή φόρου χτύπησε "ταβάνι", σε ποσοστό 100%, η εισφορά κοινωνικής αλληλεγγύης ως πρόσθετη φορολογική επιβάρυνση, προστέθηκε στα φορολογικά βάρη, ένας ουσιαστικά κεφαλικός φόρος, το τέλος επιτηδεύματος, θεσπίστηκε και παράλληλα οι ασφαλιστικές εισφορές συνδέθηκαν με το φορολογητέο εισόδημα, με αποτέλεσμα το σύνολο των επιβαρύνσεων να φτάνει ή και να ξεπερνά το 80% του εισοδήματος.

Παράλληλα όμως με όλα αυτά, η ίδια η ασφαλιστική αγορά στενάζει από το βάρος της οικονομικής κρίσης. Ο Έλληνας πολίτης, αδυνατώντας να αντεπεξέλθει στις πολλές και δυσβάστακτες

υποχρεώσεις του, να αμελεί ή αδιαφορεί τα ζητήματα της ασφάλισης του.

Τα εκατοντάδες χιλιάδες ανασφάλιστα οχήματα που κυκλοφορούν, είναι άλλωστε αψευδής μάρτυρας. Σε αυτό το δυσμενές περιβάλλον, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής βλέπει το εισόδημά του να μειώνεται δραματικά και το ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιό του να συρρικνώνεται διαρκώς.

Παράλληλα οι νέες κανονιστικές υποχρεώσεις προσέθεσαν ένα ακόμη σύνθετο φορτίο στην πλάτη των διαμεσολαβητών. Οι διαμεσολαβητές, πέραν της υποχρέωσης διαρκούς επιμόρφωσής τους, οφείλουν να έχουν κατάλληλη λογιστική και μηχανογραφική οργάνωση, πρέπει να ακολουθούν κανόνες και πολιτικές αποφυγής σύγκρουσης συμφερόντων και υποχρεούνται να έχουν μηχανισμούς και διαδικασίες πληροφόρησης και διαχείρισης αιτιάσεων. Σαν να μην έφθαναν όλα αυτά πρέπει να διατηρούν ασφάλιση αστικής επαγγελματικής ευθύνης και να διαθέτουν από το νέο έτος POS, άρα να αναλαμβάνουν μια πρόσθετη δαπάνη που επιβαρύνεται με τραπεζική προμήθεια. Και όλα αυτά ενώ αναμένονται και οι νέες πιο αυστηρές και περίπλοκες διατάξεις για τα προσωπικά δεδομένα, αλλά και πρόσθετες κανονιστικές υποχρεώσεις με την εφαρμογή της νέας οδηγίας για την διανομή ασφαλιστικών προϊόντων (Insurance Distribution Directive 2016/97.EU).

Περαιτέρω, μία προσεκτική μελέτη των αριθμών, δείχνει ότι παρά την κρίση, μπορεί να διατηρήθηκε σε υψηλό επίπεδο το προμηθειακό καθεστώς, αλλά το ασφάλιστρο συρρικνώθηκε, με αρνητικές επιπτώσεις στη θέση του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Ένα απλό παράδειγμα μιλά από μόνο του: ασφαλιστικός διαμεσολαβητής με χαρτοφυλάκιο 1 εκατομμυρίου ευρώ το 2014, σήμερα "παράγει" 600.000 ευρώ το μέγιστο.

Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι χρόνια τώρα λυμαίνονται την αγορά οι "μαύροι κωδικοί", με ό,τι αυτό συνεπάγεται. Πρόσωπα, που χωρίς κανένα ουσιαστικό ή τυπικό προσόν ασκούν το επάγγελμα ως πάρεργο, με μόνο σκοπό να συμπληρώσουν το εισόδημά τους, προωθώντας ασφαλιστικά προϊόντα με προφανείς απώλειες και κινδύνους για όλους, τόσο για τον ίδιο τον κλάδο, όσο και για τους καταναλωτές.

Είναι κάτι παραπάνω από προφανές ότι οι εξελίξεις αυτές προκαλούν ισχυρούς τριγμούς στο ήδη ασταθές τοπίο του ασφαλιστικού κλάδου και συνθήκες ασφυξίας στους διαμεσολαβητές. Και μάλιστα, όταν ο κλάδος ουδέποτε "ενεπλάκη" σε υποθέσεις αδήλωτου χρήματος με όλες τις διαδικασίες που ακολουθούνται να ήταν και να παραμένουν απόλυτα ξεκάθαρες και διαφανείς.

Για την κατάσταση αυτή μέρος ευθύνης έχουν και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Γιατί αδράνησαν. Δεν υπήρξε ποτέ συλλογική προσπάθεια δημιουργίας ασφαλιστικής συνείδησης στο καταναλωτικό κοινό, ενώ ταυτόχρονα σχεδόν όλοι ήταν προσηλωμένοι στην άσκηση τιμολογιακής πολιτικής, παραβλέποντας την ουσία.

Πλέον, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές εάν θέλουν να κερδίσουν το στοίχημα της επιβίωσης, οφείλουν να προχωρήσουν άμεσα σε συνεργασίες που θα τους εξασφαλίσουν αρχικά τα απαραίτητα και θα τους δώσουν ταυτόχρονα τη δυνατότητα να διατηρήσουν σε υψηλό επίπεδο τις σημαντικές υπηρεσίες που προσφέρουν στους πελάτες τους.

Ορόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στην ασφαλιστική αγορά και στην προστασία του καταναλωτικού κοινού, ήταν, είναι και θα είναι ο καταλυτικότερος όλων.

Σετελική ανάλυση, από εμάς τους ίδιους εξαρτάται το εάν θα παραμείνουμε οι άνθρωποι-κλειδιά για την ασφαλιστική αγορά ή θα καταλήξουμε να είμαστε το αναλώσιμο υλικό τιμολογιακών πολιτικών και πρακτικών των αριθμών, όπως "επιβάλλονται" από τη νέα κατάσταση και το υπό διαμόρφωση περιβάλλον.

Είναι εκ των ων ουκ άνευ να φανούμε δυνατοί κι αντάξιοι των προσδοκιών των πελατών μας.

Η συστράτευση και η ανεύρεση επιλογών που θα εξασφαλίσουν την επιβίωση του κλάδου είναι μονόδρομος.

Η συνέργεια είναι η λύση.

**Ο κ. Μάρκος Κατσουλάκης είναι ασφαλιστικός διαμεσολαβητής*

[Διαβάστε το άρθρο στο Capital.gr](#)