

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΕΙΕΣ (Bancassurance)
ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ
ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ : Alpha Bank**

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΕΙΕΣ?

- Τραπεζοαφάλεια (Bancassurance) ονομάζεται η διείσδυση των τραπεζών στο χώρο των ασφαλιστικών εργασιών, κυρίως στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων.
- Οι Τραπεζοασφάλειες ή bancassurance, τα τελευταία χρόνια δίνουν νέα προοπτική στην ανάπτυξη του κλάδου των ασφαλίσεων.
- Από τη δεκαετία του '70 η bancassurance εμφανίστηκε στην Ευρώπη ενώ στην Ελλάδα στα μέσα της δεκαετίας του '80.

ΛΟΓΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ BANCASSURANCE

- Η απελευθέρωση της ευρωπαϊκής αγοράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, με αποτέλεσμα την εισαγωγή πολλών προϊόντων
- Οι μεγάλες ανακατατάξεις στον ασφαλιστικό τομέα λόγω της απελευθέρωσης της άσκησης ασφαλιστικής δραστηριότητας (ενιαία άδεια)
- Η διεύρυνση των αναγκών του κοινού καθώς και η έλλειψη χρόνου οδήγησαν στην παροχή ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών

- Η ανάγκη για αγορά συμπληρωματικών αγαθών και υπηρεσιών από ιδιωτικούς φορείς, οι οποίοι προσφέρουν προγράμματα μακροχρόνιας επένδυσης – αποταμίευσης καθώς και παροχές υγείας.
- Ο μεγάλος ανταγωνισμός μεταξύ των τραπεζικών ιδρυμάτων καθώς και η ομοιογένεια των αμιγώς τραπεζικών προϊόντων
- Η ανάγκη για αγορά συμπληρωματικών αγαθών και υπηρεσιών από ιδιωτικούς φορείς

- Η αξιοποίηση του δικτύου των τραπεζών τόσο ως προς το ανθρώπινο δυναμικό όσο και ως προς τα σημεία πώλησης (αριθμός και τοποθεσία καταστημάτων)
- Η διαχρονική μείωση των επιτοκίων σε συνδυασμό με την αδυναμία εξεύρεσης εγγυημένων τοποθετήσεων για μακρά χρονικά διαστήματα
- Η σύγχρονη τάση δημιουργίας χρηματοπιστωτικών ομίλων που περιλαμβάνουν τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, εταιρείες αμοιβαίων κεφαλαίων και χρηματιστηριακές εταιρείες

ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

- Παραχώρηση του πελατολογίου της τράπεζας ή της ασφαλιστικής εταιρείας στο δίκτυο προώθησης πωλήσεων του άλλου μέρους.
- Υπογραφή συμφωνίας συνεργασίας, για προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων, μεταξύ της τράπεζας και μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών εταιρειών, όπου η τράπεζα ενεργεί ως αντιπρόσωπος ή πράκτορας.

- Αποκλειστική συνεργασία με κοινή οργάνωση, όπου τράπεζα και ασφαλιστική εταιρεία, αν και δρουν ως χωριστά νομικά πρόσωπα, συγκλίνουν σε επίπεδο σχεδιασμού προϊόντων και προώθησης
- Ανταλλαγή μέρους των μετοχών μεταξύ τράπεζας και ασφαλιστικής εταιρείας, με στόχο την από κοινού προώθηση της bancassurance.
- Μερική ή ολική εξαγορά ασφαλιστικής εταιρείας από τράπεζα, που επιτρέπει στην τελευταία να διεισδύσει στην ασφαλιστική αγορά.

- Εφαρμογή της bancassurance από όμιλο που ελέγχει τράπεζα και ασφαλιστική.
- Δημιουργία νέας ασφαλιστικής εταιρείας (θυγατρική) από τράπεζα, ώστε να ελέγχεται πλήρως η ασφαλιστική διαδικασία.
- Σύναψη συμφωνιών διανομής χρηματοπιστωτικών προϊόντων από το δίκτυο ασφαλιστικών εταιρειών.

ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΒΑΝΚΑΣΣΑΡΑΝΣΕ

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΑ

- Ασφάλειες υπερανάληψης (overdraft insurance),
- Ασφάλειες ανοικτών – ανακυκλούμενων δανείων (revolving credit insurance)
- Προϊόντα αποπληρωμής δανείων (capital - repayment products).
- Οι ασφαλίσσεις πυρός- σεισμού και συμπληρωματικών κινδύνων
- Ενυπόθηκων (λόγω χρηματοδότησης) ακινήτων.

ΑΥΤΟΝΟΜΑ

- Τα συνταξιοδοτικά προγράμματα (pension products)
- Η ασφάλιση πιστώσεων (credit insurance)
- οι μικτές ασφαλίσεις – ασφαλίσεις επιβίωσης (endowment products).
- Ομαδικά ή ατομικά
- Προϊόντα ζωής – υγείας ή προϊόντα ζημιών-γενικών ασφαλίσεων

- Ομαδικά
- Ατομικά
- Προϊόντα ζωής – υγείας
- Προϊόντα ζημιών-γενικών ασφαλίσεων

ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

- Ο ολοκληρωμένος στρατηγικός σχεδιασμός για τη σωστή και σταδιακή προσέγγιση όλου του πελατολογίου
- Η δημιουργία απλοποιημένων προϊόντων bancassurance
- Η μεγιστοποίηση των δυνατοτήτων προώθησης των προϊόντων bancassurance μέσω ενός ευρέος δικτύου διανομής.
- Η αντιμετώπιση των ασφαλιστικών προϊόντων από τις τράπεζες ως βασικά προϊόντα και όχι ως συμπληρωματικά

- Η δημιουργία ολοκληρωμένων ασφαλιστικών προϊόντων, αποταμιευτικού και επενδυτικού κυρίως χαρακτήρα
- Ο βαθμός εξοικείωσης των τραπεζικών υπαλλήλων ως αποτέλεσμα της σωστής εκπαίδευσής τους
- Η αξιολόγηση των τραπεζικών υπαλλήλων και στελεχών βάσει της πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων
- Η δημιουργία απλών προϊόντων, τα οποία αφομοιώνονται εύκολα τόσο από το δίκτυο όσο και από τους υποψήφιους πελάτες

ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΣΤΑ ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΥ '90

Πίνακας εταιριών που δραστηριοποιούνταν στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά
το '90

<u>ΕΤΟΣ</u>	<u>ΖΩΗΣ</u>	<u>ΖΗΜΙΩΝ</u>	<u>ΜΙΚΤΕΣ</u>	<u>ΣΥΝΟΛΟ</u>
1999	21	79	14	114
1998	22	87	17	126
1997	24	91	16	131
1996	24	98	17	139
1995	25	97	17	139
1994	20	103	26	149
1993	24	111	21	156
1992	28	111	22	161

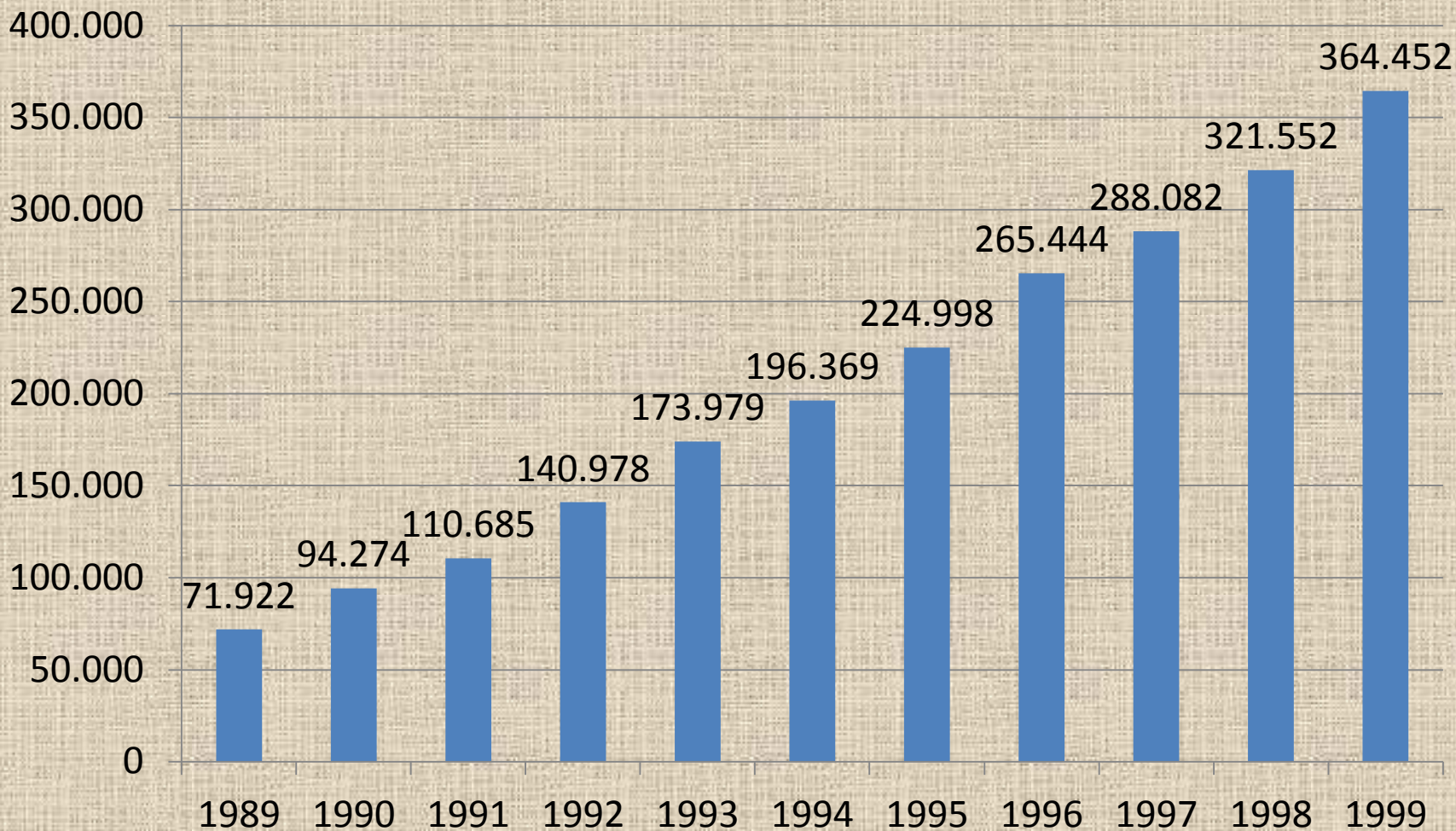
Μερίδια αγοράς για το σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα το 1999

1999	ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ	ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΗΜΙΩΝ
Οι 5 πρώτες	70.39%	46.38%
Οι 10 πρώτες	87,83%	61.87%
Οι 15 πρώτες	96.95%	71.41%
Οι 20 πρώτες	99.38%	77.81%

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ ΣΕ ΕΚ. ΔΡΑΧΜΕΣ

ΕΤΟΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΕΤΗΣΙΑ ΕΥΞΗΣΗ
1989	71.922	
1990	94.274	31,08%
1991	110.685	17,41%
1992	140.978	27,37%
1993	173.979	23,41%
1994	196.369	12,87%
1995	224.998	14,58%
1996	265.444	17,98%
1997	288.082	8,53%
1998	321.552	11,62%
1999	364.452	13,34%

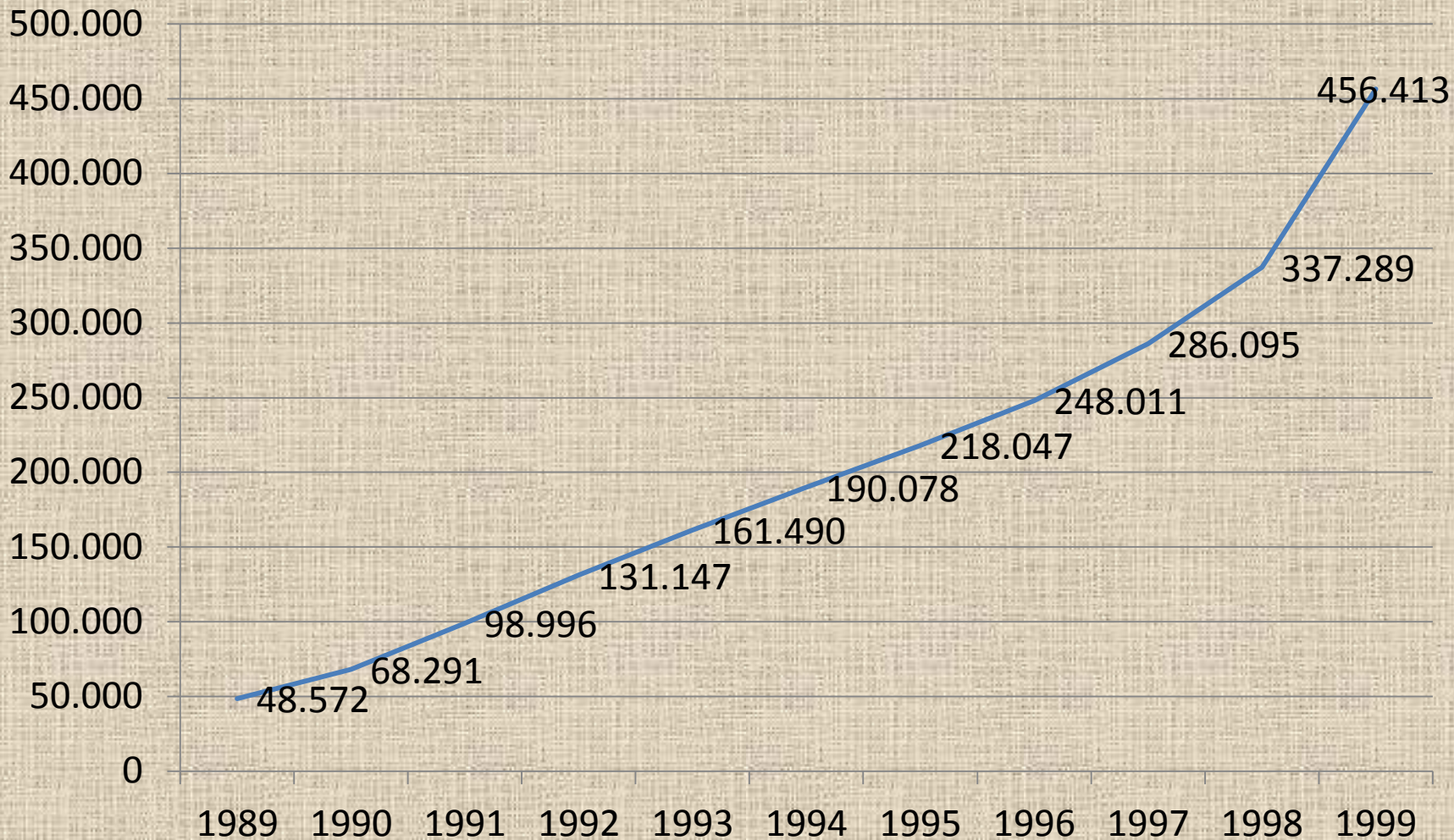
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ ΣΕ ΕΚ. ΔΡΑΧΜΕΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ ΣΕ ΕΚ. ΔΡΑΧΜΕΣ

ΕΤΟΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
1989	48.572	
1990	68.291	40,60%
1991	98.996	44,96%
1992	131.147	32,48%
1993	161.490	23,14%
1994	190.078	17,70%
1995	218.047	14,71%
1996	248.011	13,74%
1997	286.095	15,36%
1998	337.289	17,89%
1999	456.413	35,32%
1989	48.572	40,60%

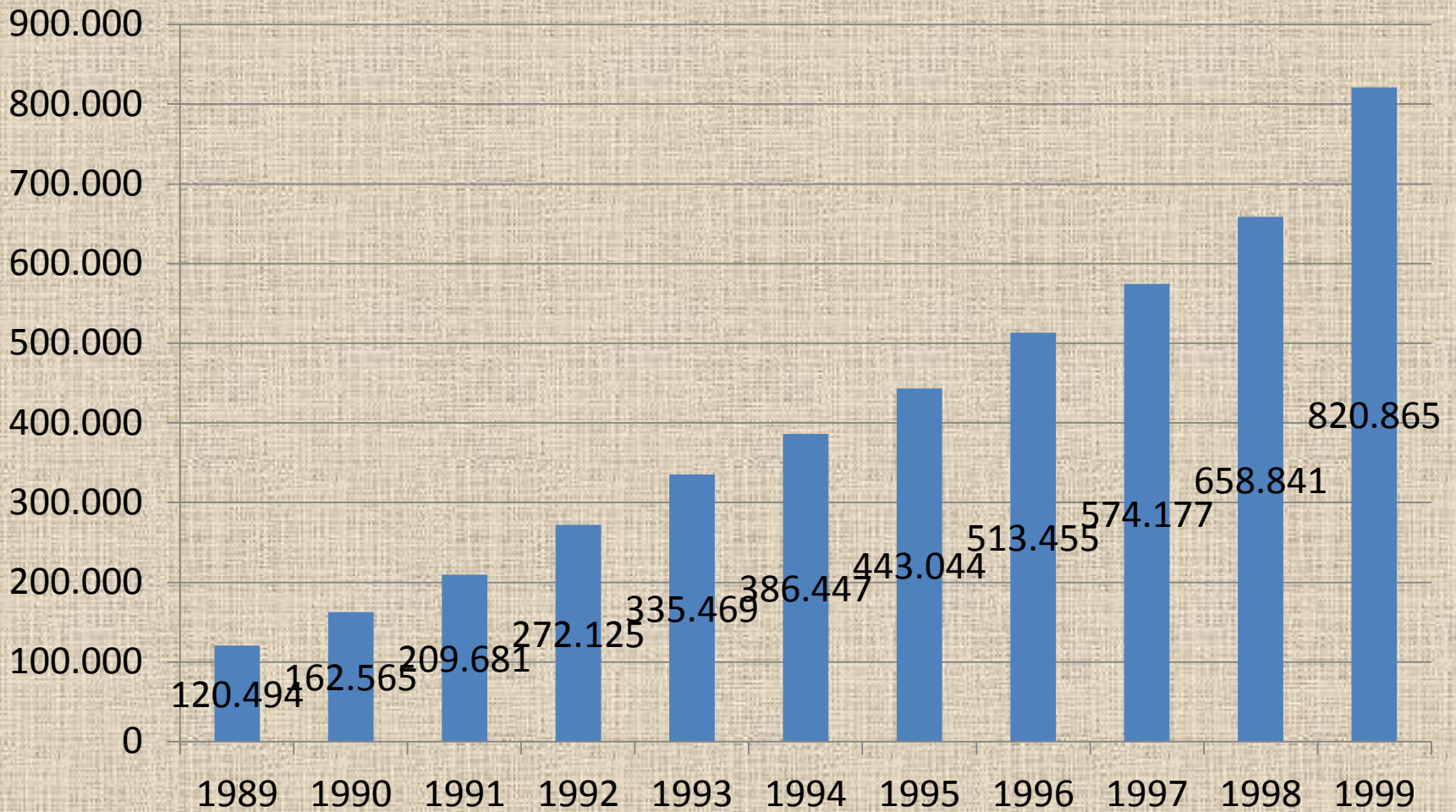
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ ΣΕ ΕΚ.ΔΡΑΧΜΕΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

ΕΤΟΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ- ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
1989	120.494	
1990	162.565	34,92%
1991	209.681	28,98%
1992	272.125	29,78%
1993	335.469	23,28%
1994	386.447	15,20%
1995	443.044	14,65%
1996	513.455	15,89%
1997	574.177	11,83%
1998	658.841	14,75%
1999	820.865	24,59%

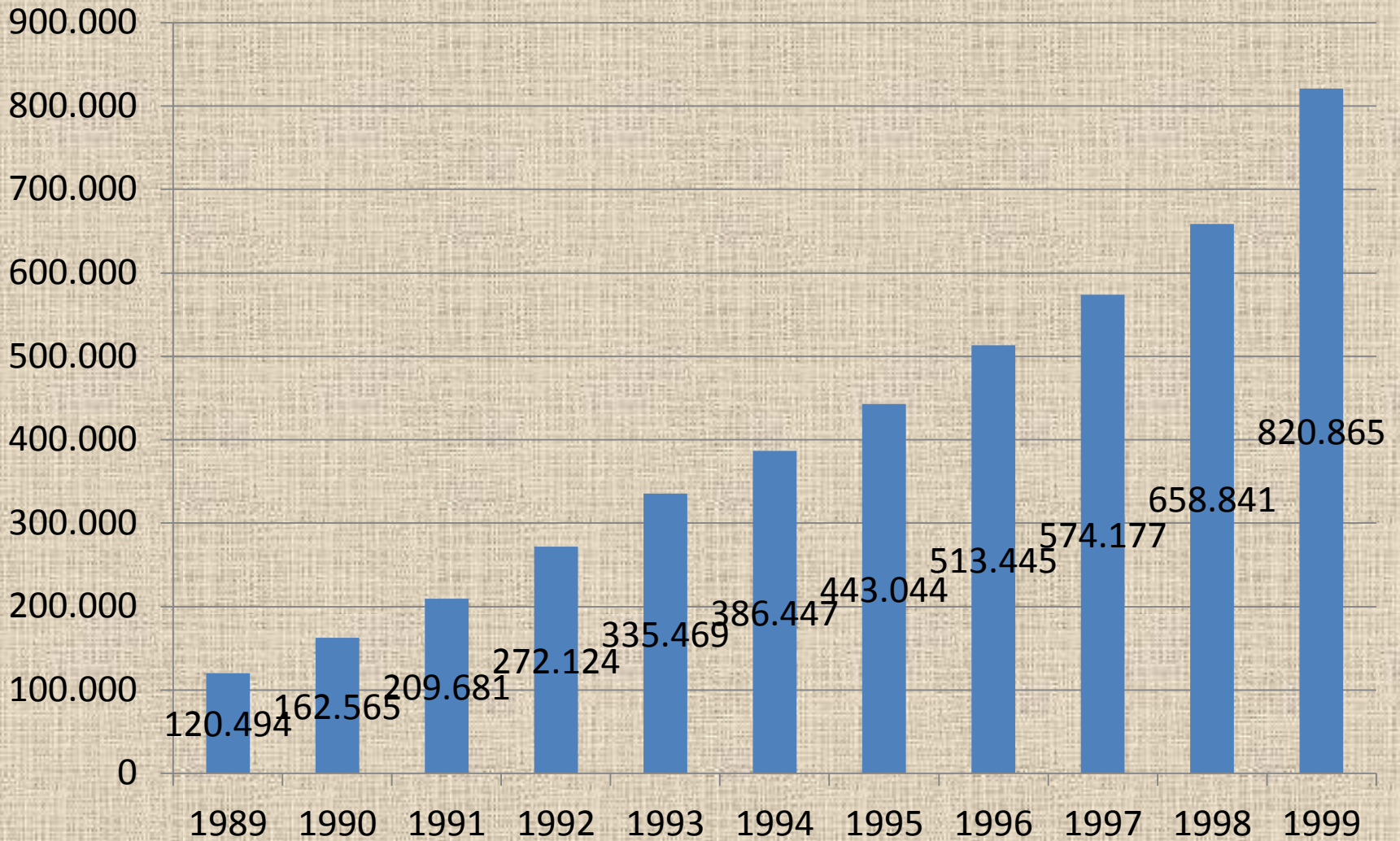
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΕ ΕΚ ΔΡΑΧΜΕΣ



ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΕΠΙ ΤΟΥ Α.Ε.Π (εκ.δραχμές)(ΑΕΠ σε τρεχουσες τιμές)

ΕΤΟΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦ.	Α.Ε.Π	%
1989	120.494	10.826.700	1,11%
1990	162.565	12.973.398	1,25%
1991	209.681	15.848.243	1,32%
1992	272.124	18.766.104	1,45%
1993	335.469	21.135.716	1,59%
1994	386.447	23.983.636	1,61%
1995	443.044	26.883.500	1,65%
1996	513.445	29.697.712	1,73%
1997	574.177	32.721.812	1,75%
1998	658.841	35.586.200	1,85%
1999	820.865	38.319.600	2,14%

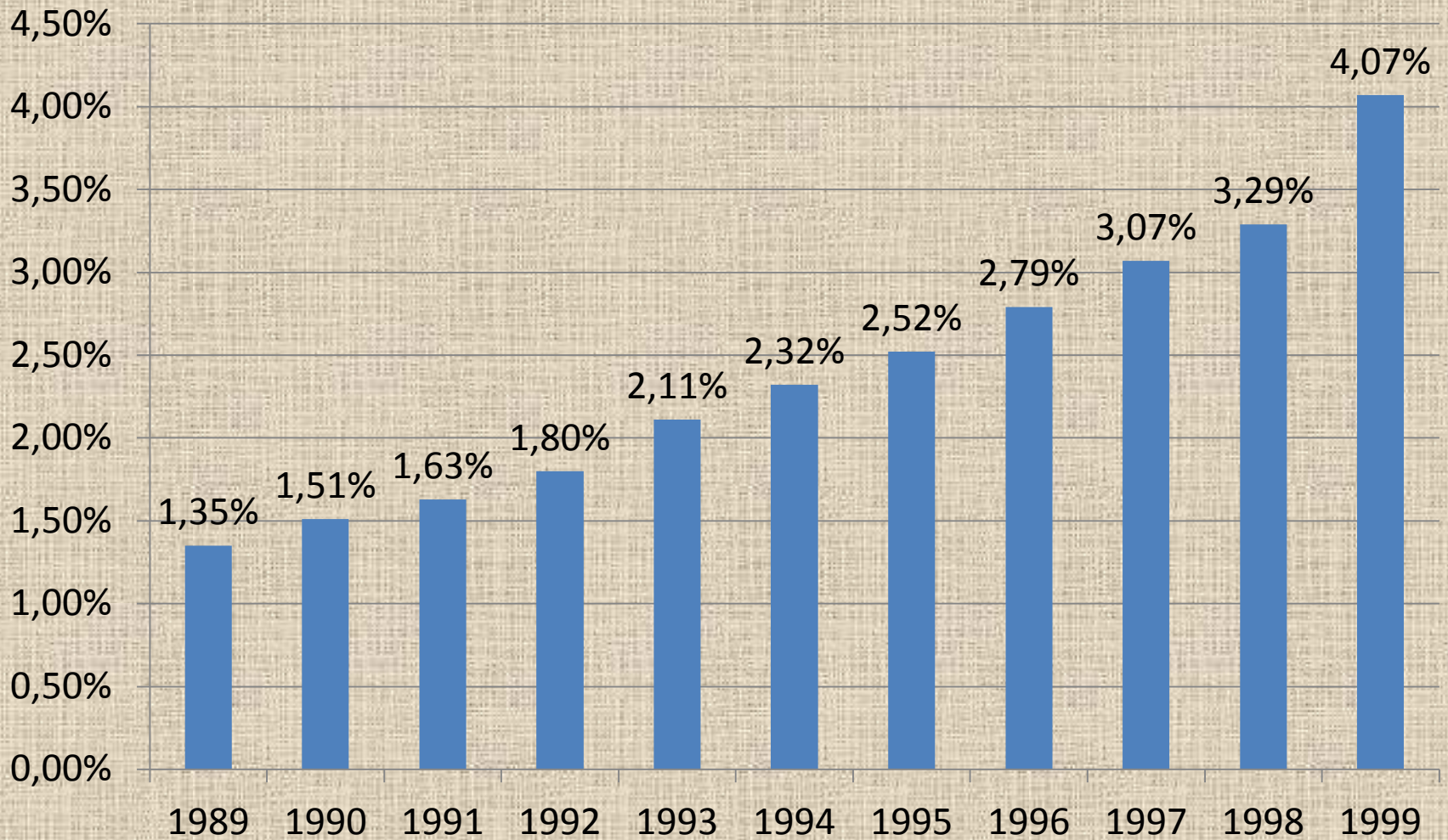
ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΕΠΙ ΤΟΥ Α.Ε.Π



**Ποσοστό Επενδύσεων επί του
Α.Ε.Π. (εκ. δρχ) (ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές)**

ΕΤΟΣ	Σύνολο Επενδύσεων	Α.Ε.Π	%
1989	146.189	10.826.700	1,35%
1990	195.986	12.973.398	1,51%
1991	258.848	15.848.243	1,63%
1992	338.037	18.766.104	1,80%
1993	445.118	21.135.716	2,11%
1994	556.230	23.983.636	2,32%
1995	676.366	26.883.500	2,52%
1996	828.503	29.697.712	2,79%
1997	1.003.594	32.721.812	3,07%
1998	1.171.581	35.586.200	3,29%
1999	1.558.671	38.319.600	4,07%

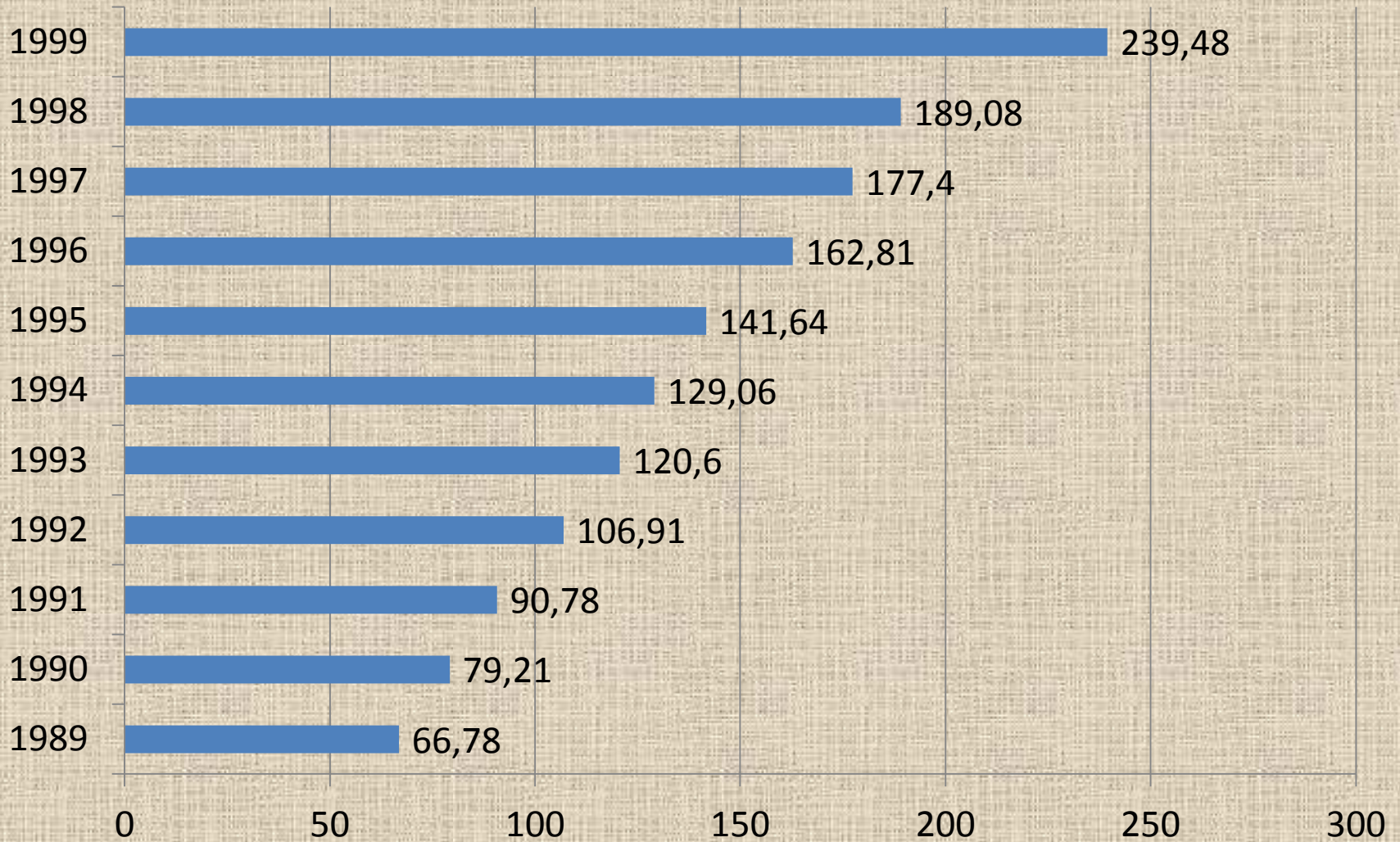
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΕΠΙ ΤΟΥ Α.Ε.Π



ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	ΠΛΗΘΥΜΣΟΣ	ΔΡΑΧΝΕΣ	EURO
1989	120.494	10.089.550	11.942	66,78
1990	162.565	10.160.551	16.000	79,21
1991	209.681	10.247.341	20.462	90,78
1992	272.124	10.321.883	26.364	106,91
1993	335.469	10.379.453	32.320	120,6
1994	386.447	10.426.289	37.065	129,06
1995	443.044	10.442.900	42.425	141,64
1996	513.445	10.465.058	49.063	162,81
1997	574.177	10.498.800	54.690	177,4
1998	658.841	10.511.000	62.681	189,08
1999	820.865	10.521.700	78.016	239,48
1989	120.494	10.089.550	11.942	66,78

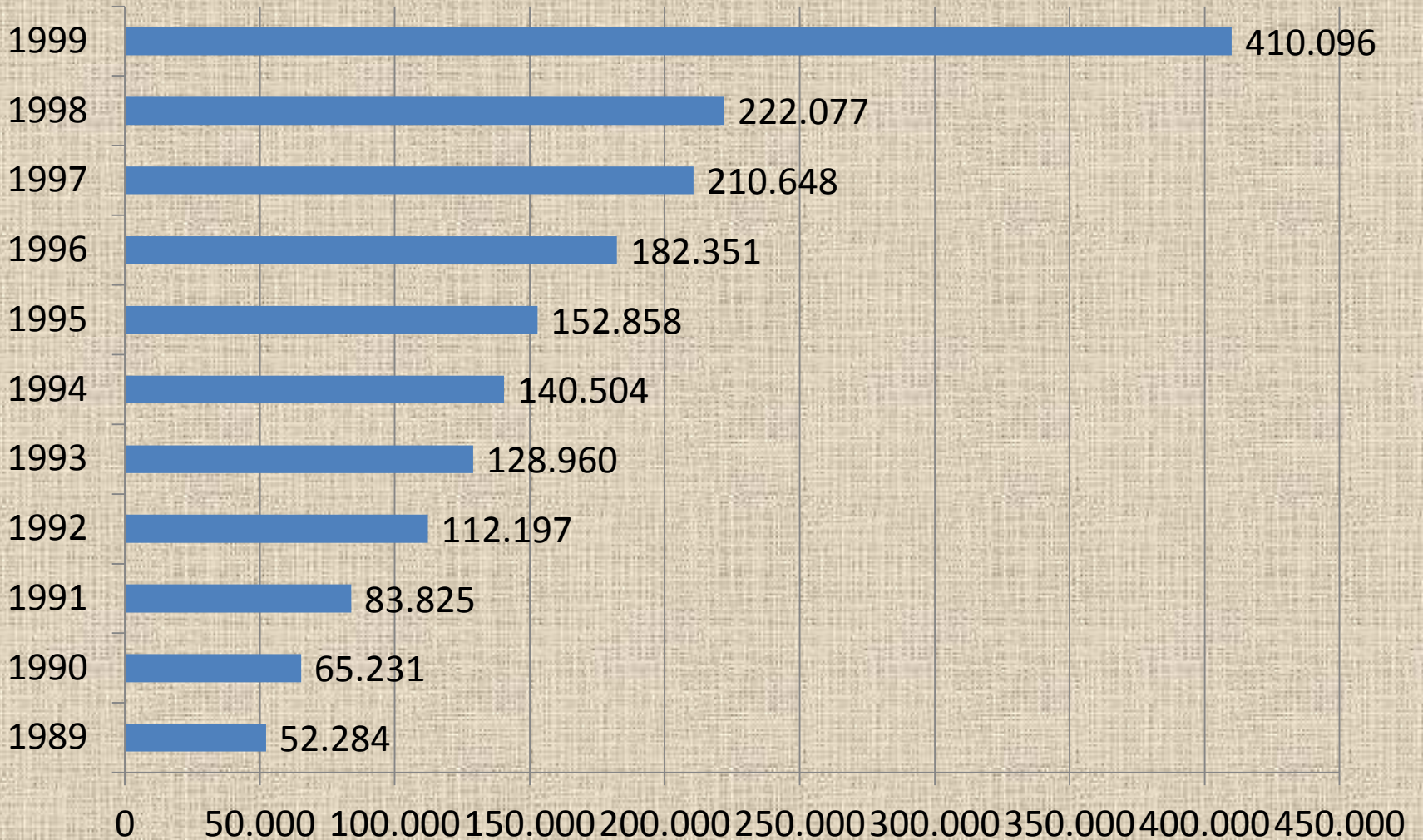
ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΣΕ EURO



ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (εκ. δραχμές)

ΕΤΟΣ	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
1989	52.284	
1990	65.231	24,76%
1991	83.825	28,50%
1992	112.197	33,85%
1993	128.960	14,94%
1994	140.504	8,95%
1995	152.858	8,79%
1996	182.351	19,29%
1997	210.648	15,52%
1998	222.077	5,43%
1999	410.096	84,66%

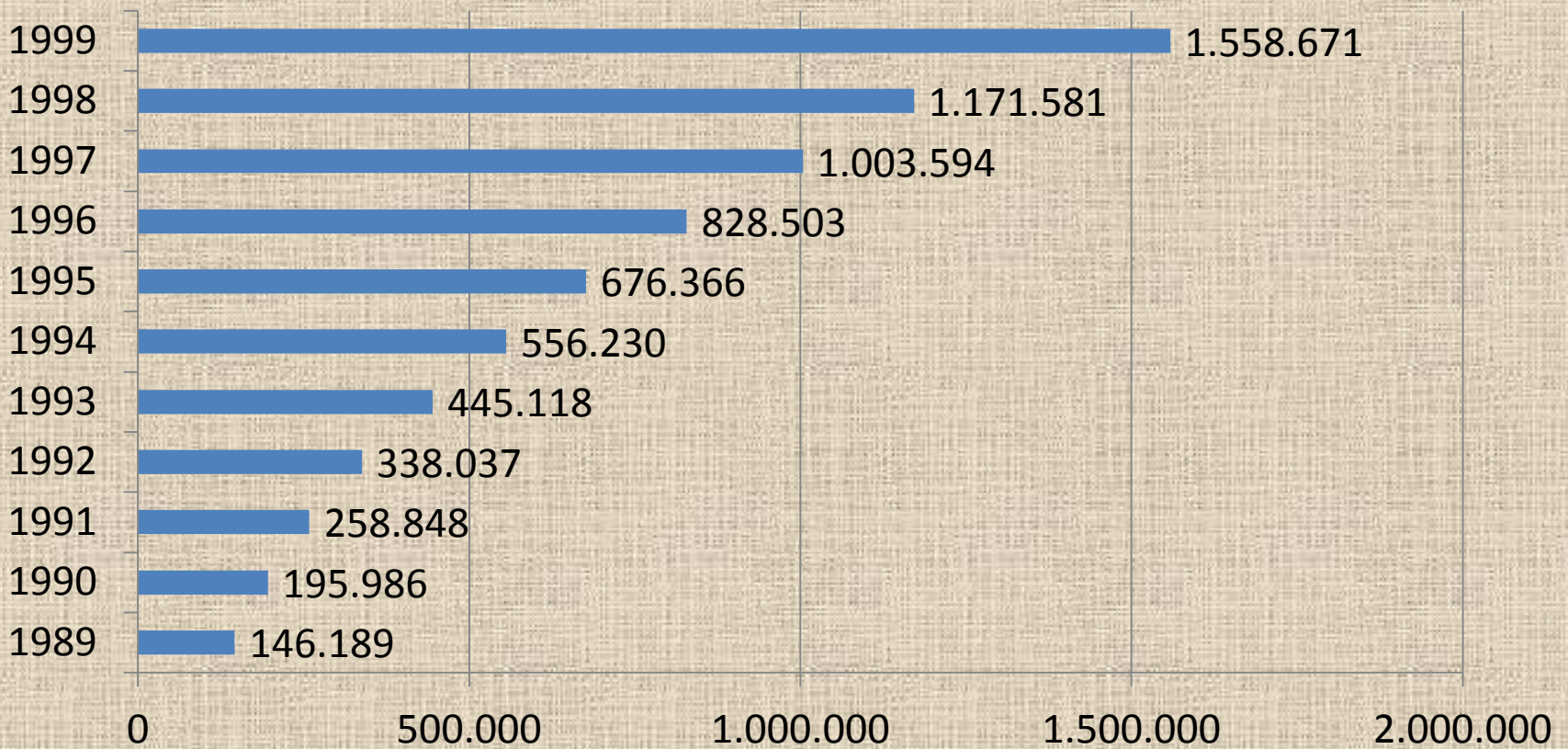
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΣΕ εκατ. δραχμές



ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ (εκ. δραχμές)

ΕΤΟΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
1989	146.189	
1990	195.986	
1991	258.848	34,06%
1992	338.037	32,07%
1993	445.118	30,59%
1994	556.230	31,68%
1995	676.366	24,96%
1996	828.503	21,60%
1997	1.003.594	22,49%
1998	1.171.581	21,13%
1999	1.558.671	16,74%

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ(εκ. δραχμών)



ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ (σε εκ. δραχμές)

ΕΤΟΣ	ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
1990	5.633	
1991	4.369	-22,44%
1992	9.686	121,70%
1993	8.944	-7,66%
1994	9.341	4,44%
1995	7.642	-18,19%
1996	8.443	10,48%
1997	12.041	42,62%
1998	21.996	82,68%
1999	118.393	438,25%
1990	5.633	-22,44%

ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

2000-2010

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά την τελευταία δεκαετία καθώς και τα κανάλια διανομής των ασφαλιστικών προϊόντων.

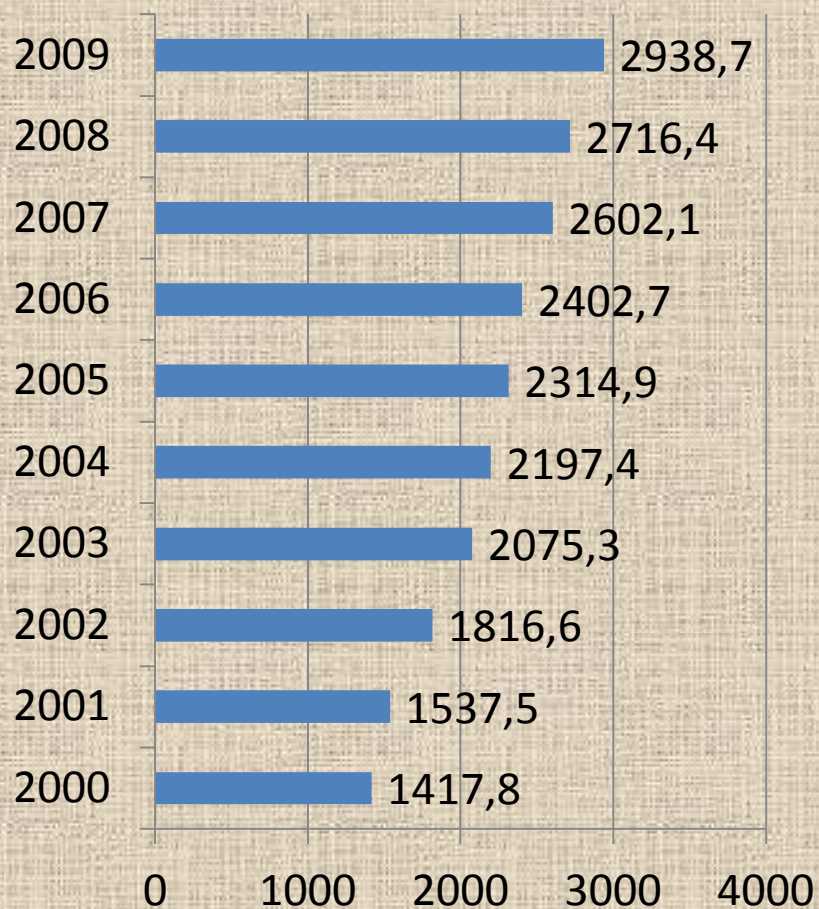
ΕΤΟΣ	ΖΩΗΣ	ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΗΜΙΩΝ	ΜΙΚΤΕΣ	ΣΥΝΟΪ
2009	17	51	13	81
2008	15	58	12	85
2007	16	57	13	86
2006	171	60	13	90
2005	18	64	13	95
2004	19	67	13	99
2003	19	68	13	100
2002	20	69	13	102
2001	20	74	13	107
2000	20	76	14	110

ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΠΙ ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

2009	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ
ΟΙ 5 ΠΡΩΤΕΣ	65,33%	39,34%
ΟΙ 10 ΠΡΩΤΕΣ	87,57%	57,83%
ΟΙ 15 ΠΡΩΤΕΣ	96,23%	72,89%
ΟΙ 20 ΠΡΩΤΕΣ	99,48%	82,54%

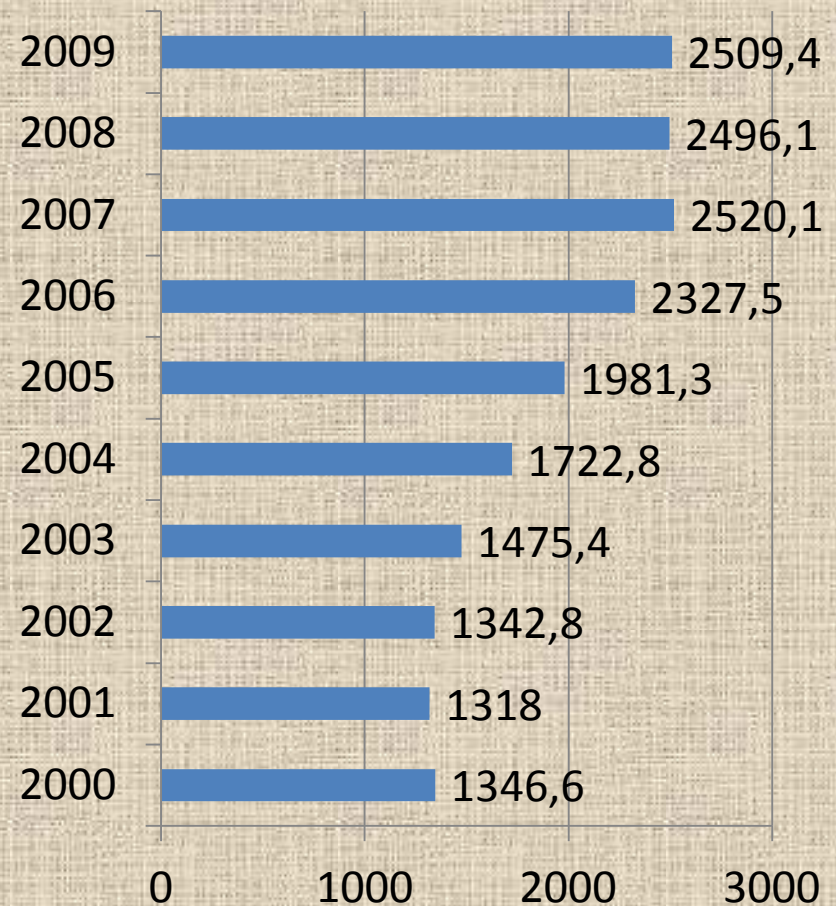
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ ΣΕ ΕΚ. EURO

ΕΤΟΣ	ΕΓ.ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
2000	1417,80	17,03%
2001	1537,50	8,45%
2002	1816,60	18,15%
2003	2075,30	14,24%
2004	2197,40	5,88%
2005	2314,90	5,35%
2006	2402,70	3,79%
2007	2602,10	8,30%
2008	2716,40	4,39%
2009	2938,70	8,18%



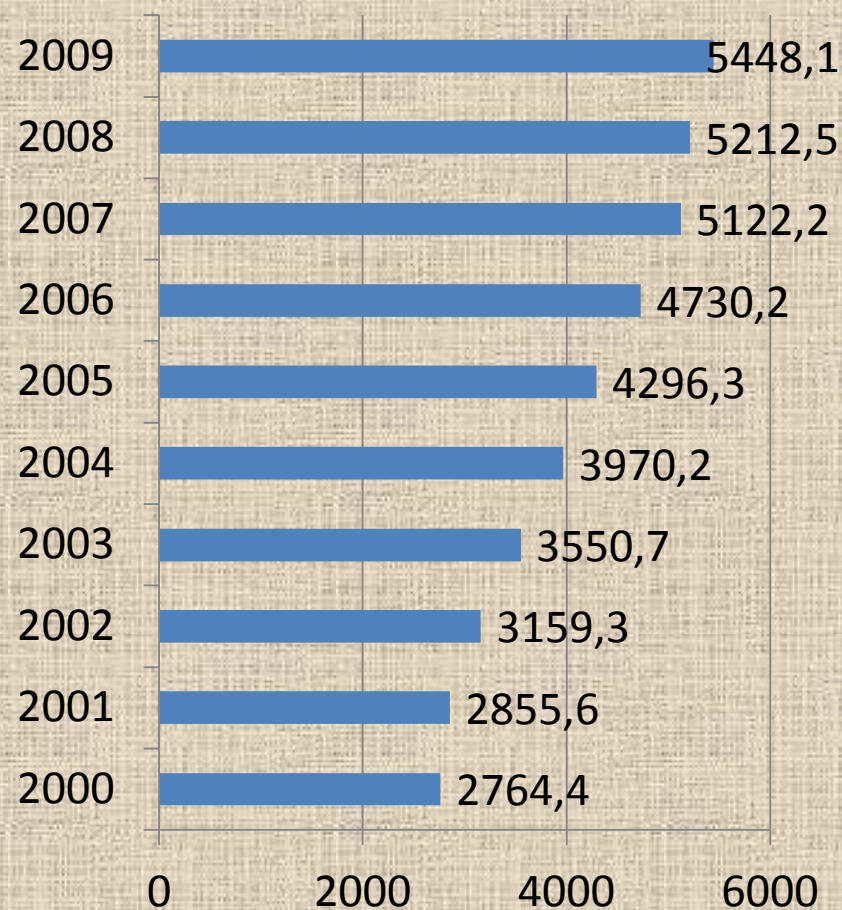
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ ΣΕ ΕΚ. EURO

ΕΤΟΣ	ΕΓΓΕΓΡΑΜ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
2000	1346,60	-1,39%
2001	1318,00	-2,12%
2002	1342,80	1,88%
2003	1475,40	9,88%
2004	1722,80	20,16%
2005	1981,30	11,76%
2006	2327,50	17,47%
2007	2520,10	8,27%
2008	2496,10	-0,95%
2009	2509,40	0,53%



ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΕ ΕΚ. EURO

Χρόνος	Σύνολο Ασφαλίσεων	Αλλαγές
2000	2764.40	6.79%
2001	2855.60	3.30%
2002	3159.30	10.64%
2003	3550.70	12.39%
2004	3970.20	11.81%
2005	4296.30	8.21%
2006	4730.20	10.10%
2007	5122.20	8.29%
2008	5212.50	1.76%
2009	5448.10	4.52%



ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

- Η Αξία της τραπεζοασφαλιστικής εκπαίδευσης και θεσμικές αλλαγές
- Τραπεζοασφαλιστική εκπαίδευση.
- Οι θεσμικές αλλαγές με επίκεντρο την εκπαίδευση και τα επαγγελματικά προσόντα στο περιβάλλον προώθησης των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών στην ΕΕ
- Οι ελληνικές τράπεζες και η εκπαίδευση του προσωπικού τους για τις ανάγκες της bancassurance

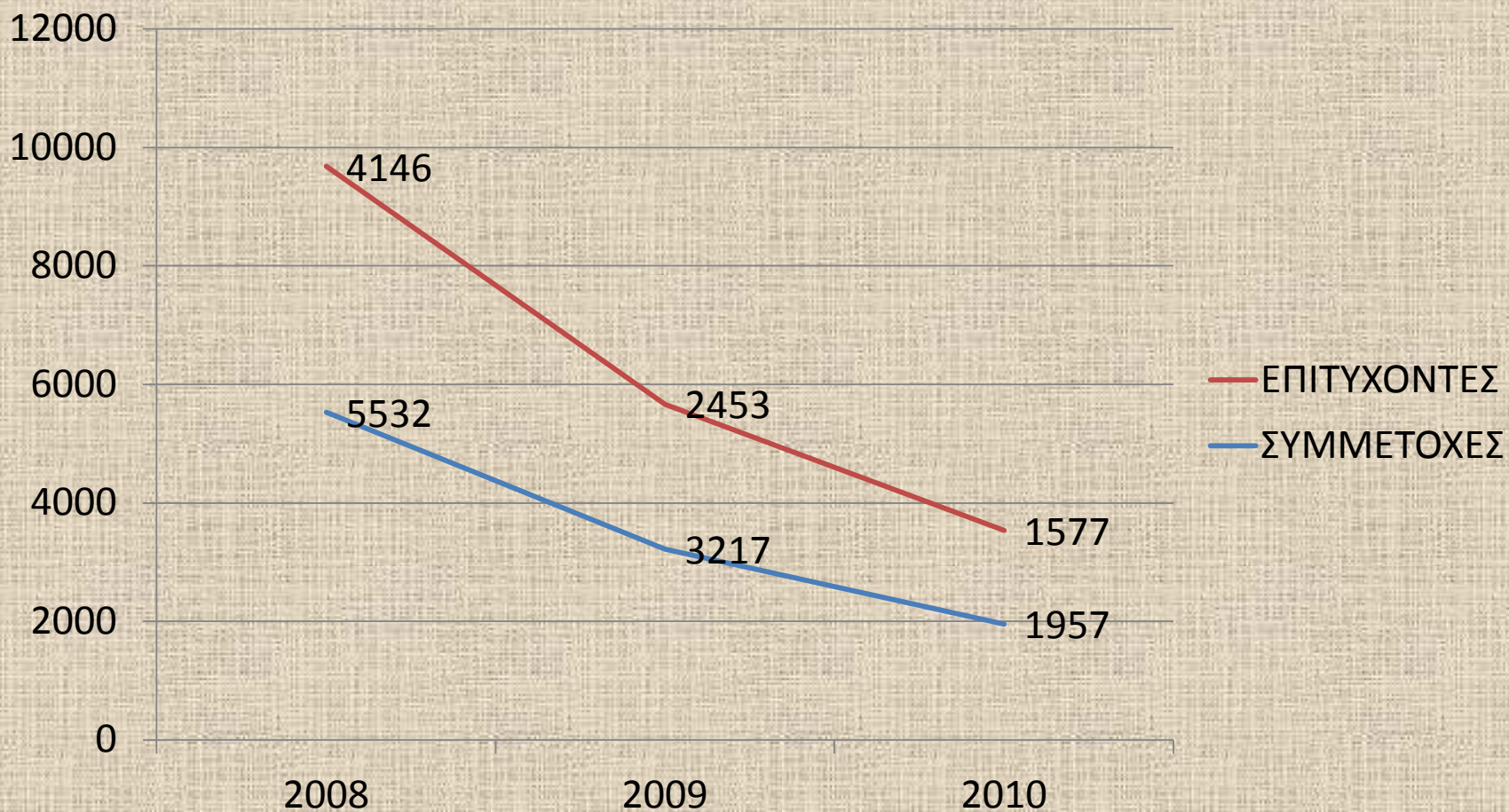
Η ΠΡΩΙΜΗ ΦΑΣΗ 1990-2000

- Μεσιτείας ασφαλίσεων
- Ασφαλιστική πρακτόρευση
- Ασφαλιστικοί σύμβουλοι
- Συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων και προσώπων που ασκούν ασφαλιστική διαμεσολάβηση παρεπόμενα προς την κύρια εργασία τους.

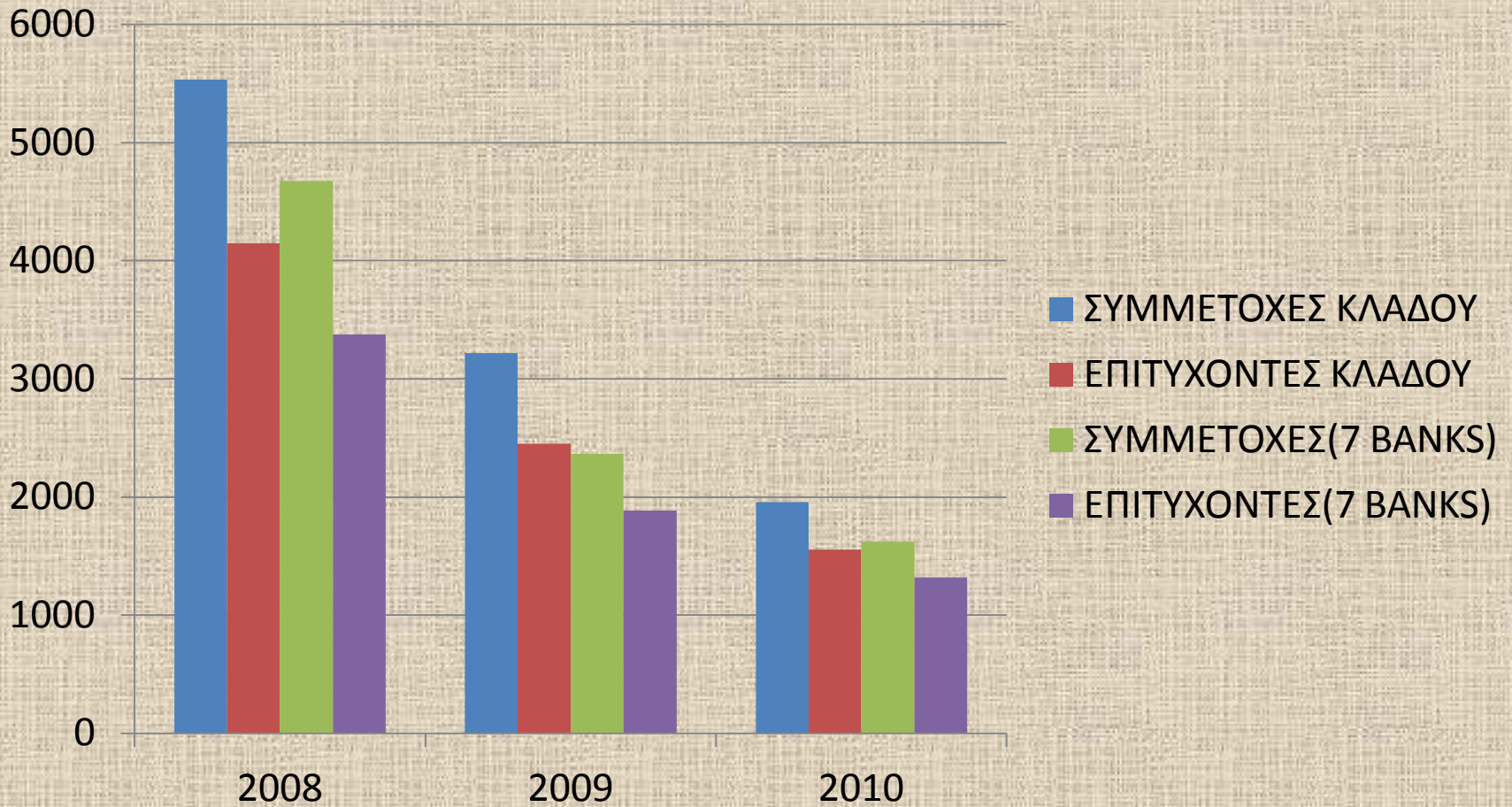
Η ΕΞΕΛΙΚΤΙΚΗ ΦΑΣΗ 2001-2010

- EFG Eurobank δημιούργησε την Eurolife
- Η Τράπεζα Πειραιώς συνεργάστηκε με την ING
- Η Alpha Bank, προς το τέλος της δεκαετίας πώλησε τη θυγατρική της Alpha Ασφαλιστική στην γαλλική AXA
- Οι τραπεζοασφαλιστικές εργασίες τύπου bancassurance παρουσιάζουν σημαντική ανάπτυξη κατακτώντας ολοένα και μεγαλύτερα μερίδια αγοράς

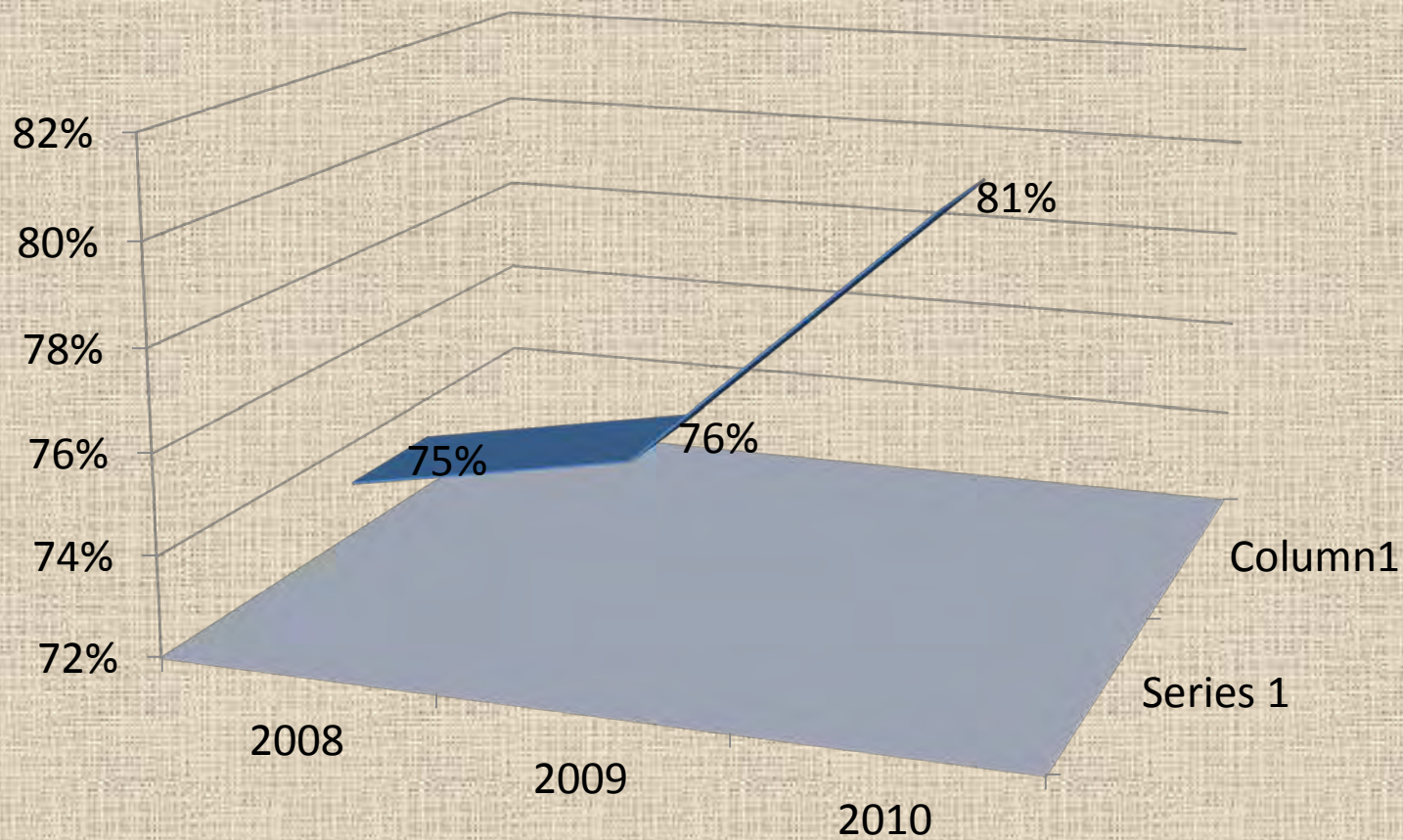
Η ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΗΝ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ



Ο ΚΛΑΔΟΣ ΚΑΙ ΟΙ ΜΕΓΑΛΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

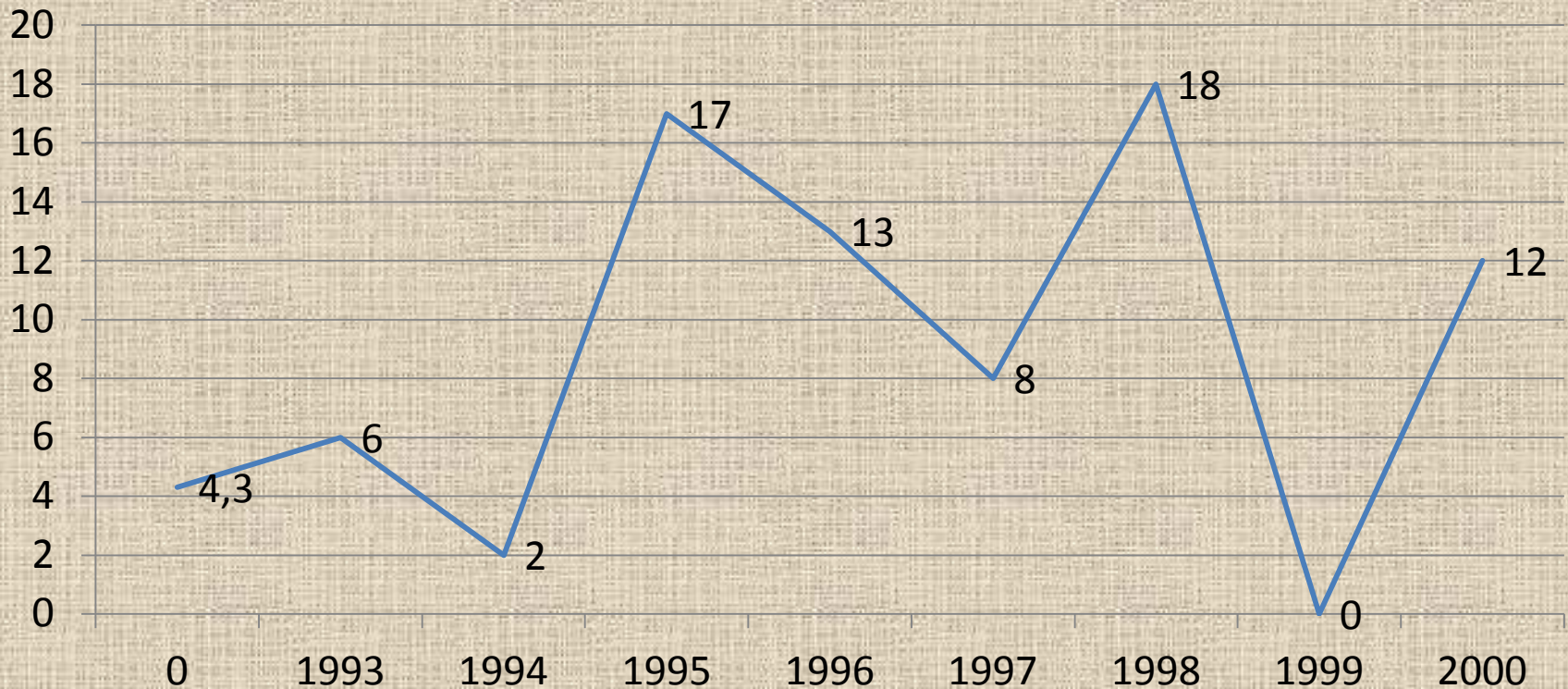


ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΕΤΗΣΙΩΣ ΣΤΙΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ



Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ALPHA BANK

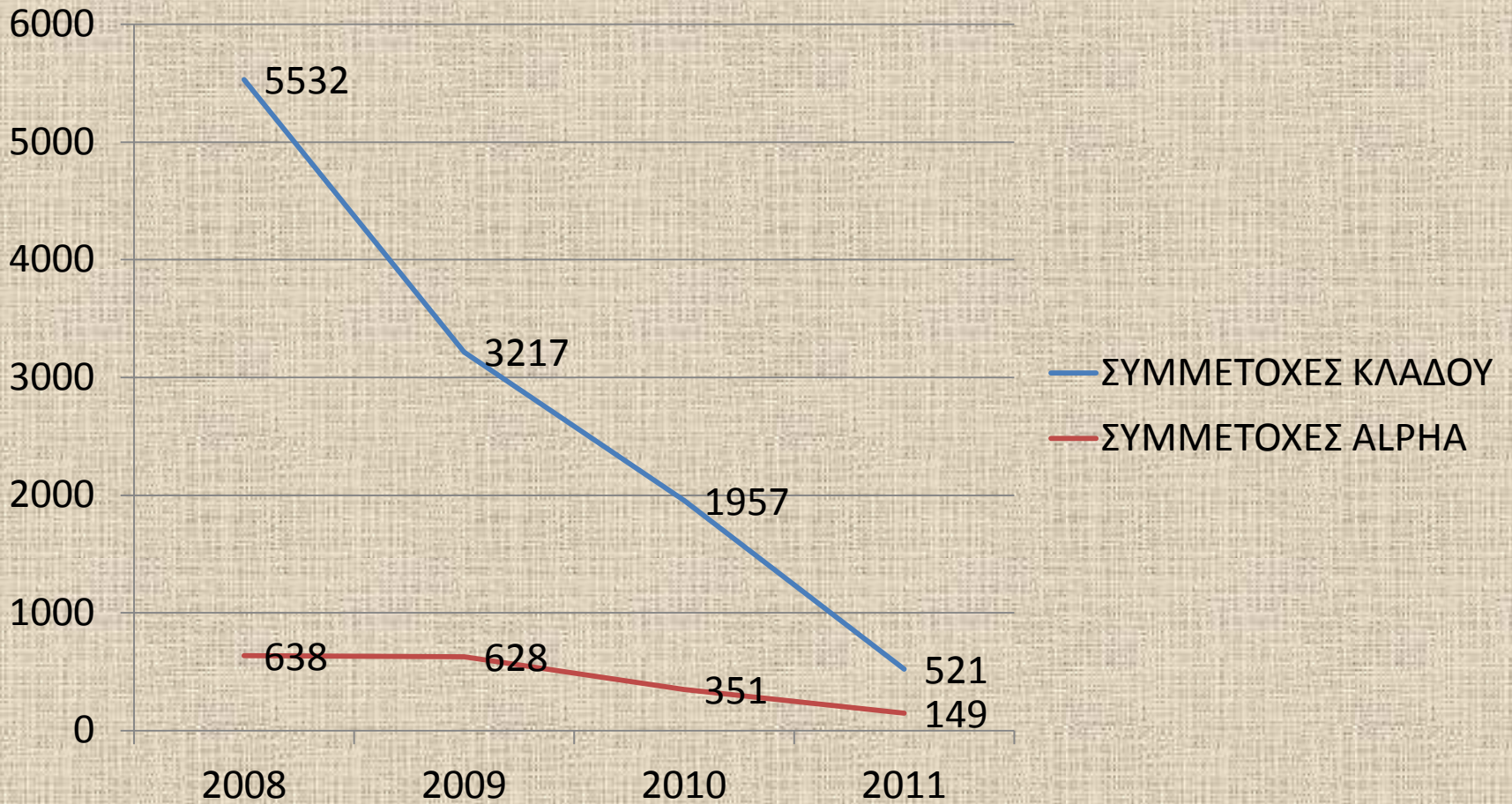
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ-ΠΡΩΙΜΗ ΦΑΣΗ BANCASSURANCE



ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ALPHA BANK ΕΞΕΛΙΚΤΙΚΗ ΦΑΣΗ BANCASSURANCE 2001-2010



Η ΕΛΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ 2008-03/2011



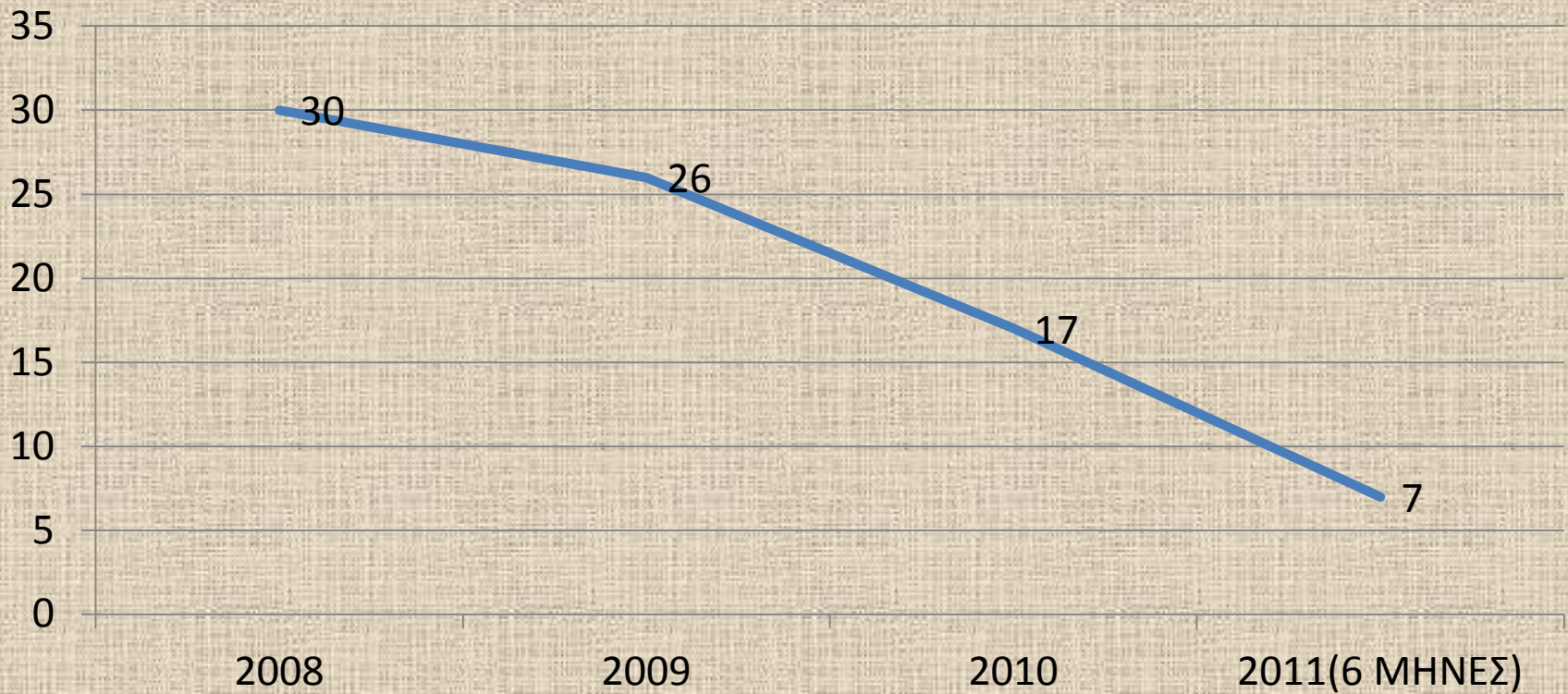
ΜΕΡΙΔΙΟ ALPHA BANK ΣΤΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ



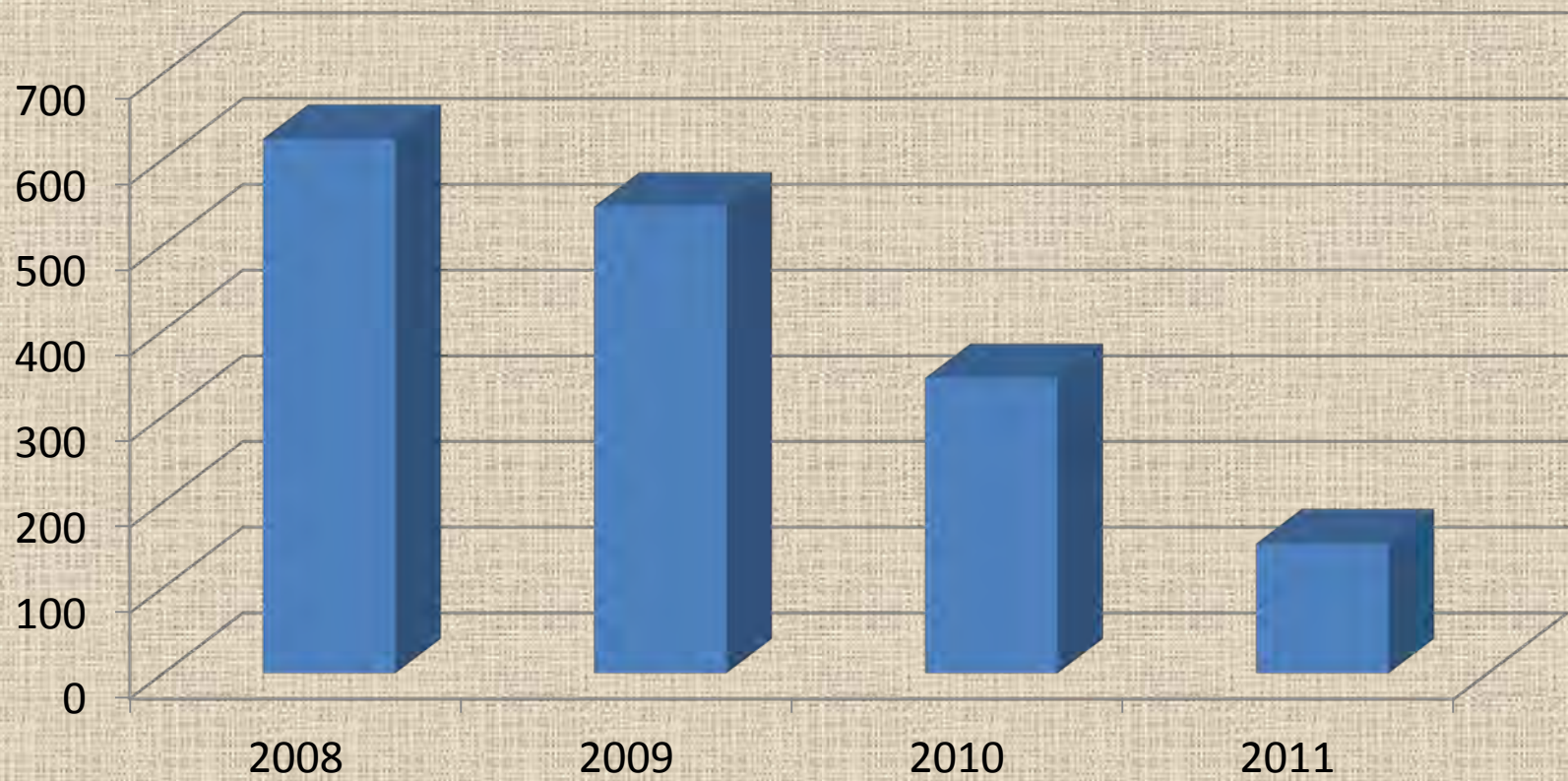
ΤΑ ΘΕΜΑΤΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

- Ο αριθμός των διεξαγωγών των εκπαιδευτικών προγραμμάτων
- Ο αριθμός των ωρών διδασκαλίας
- Ο αριθμός των ανθρωποωρών εκπαίδευσης
- Ο αριθμός των συμμετοχών που λαμβάνουν χώρα.

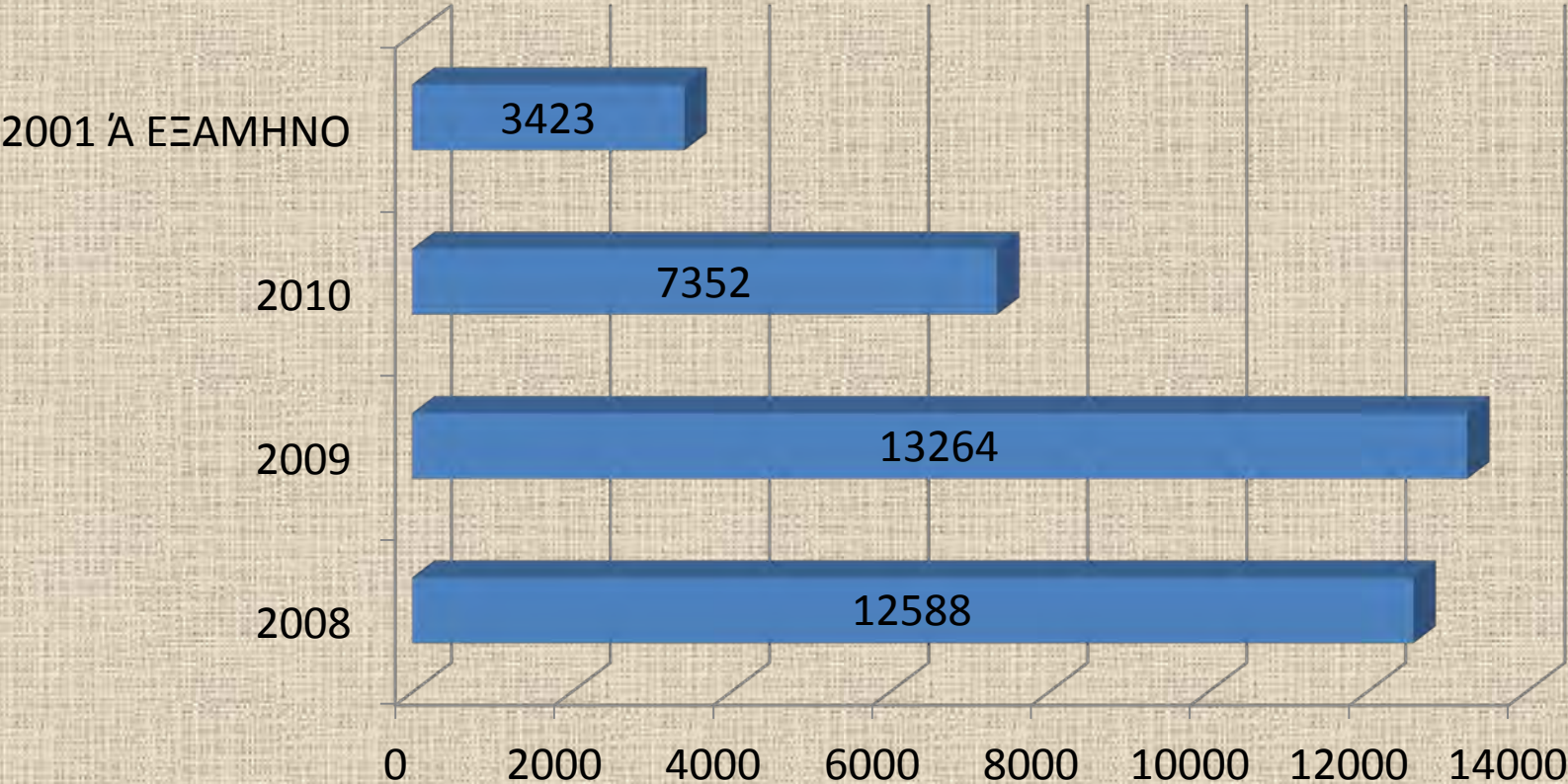
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ BANCASSURANCE



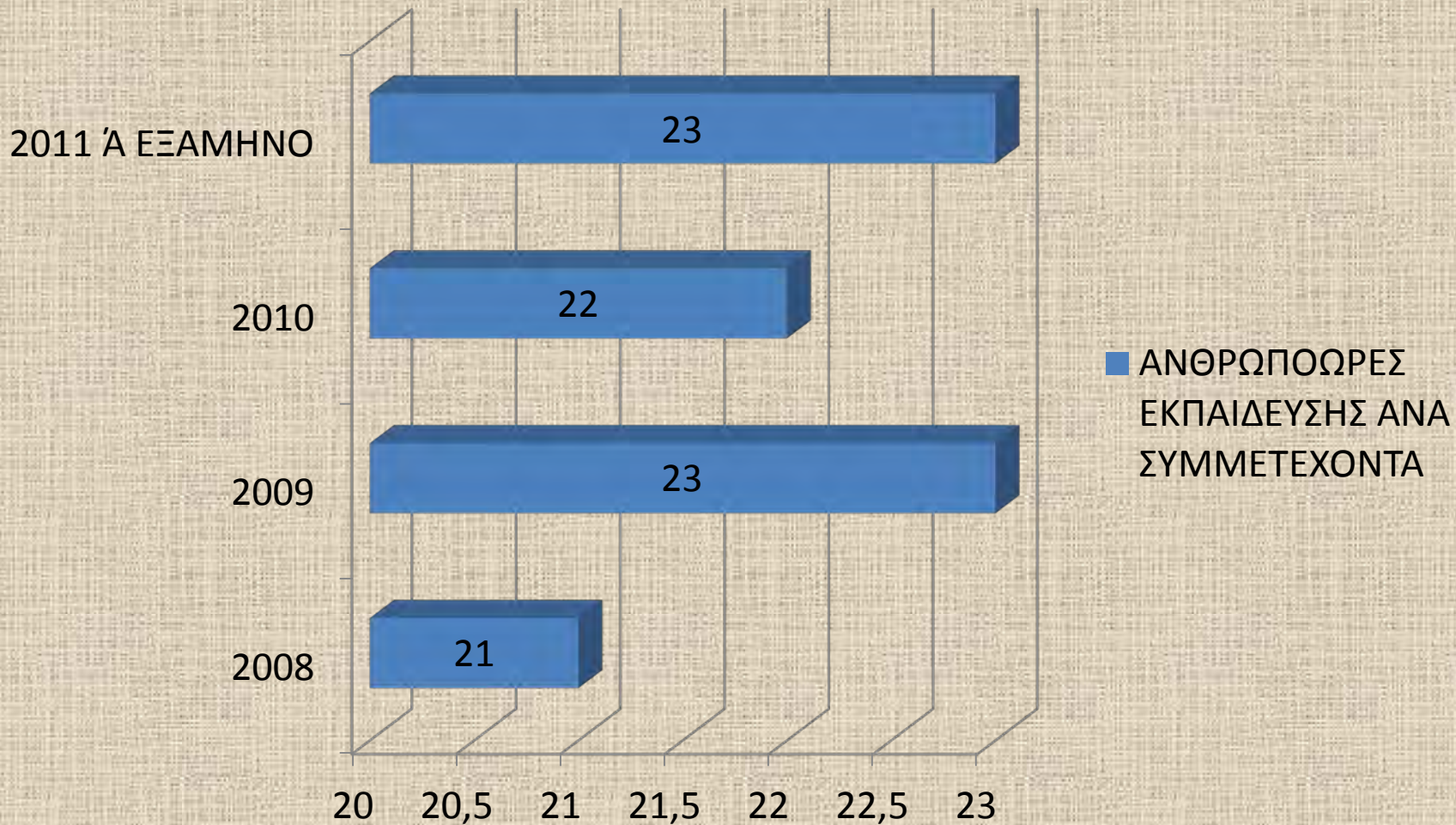
ΑΡΙΘΜΟΣ ΩΡΩΝ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ



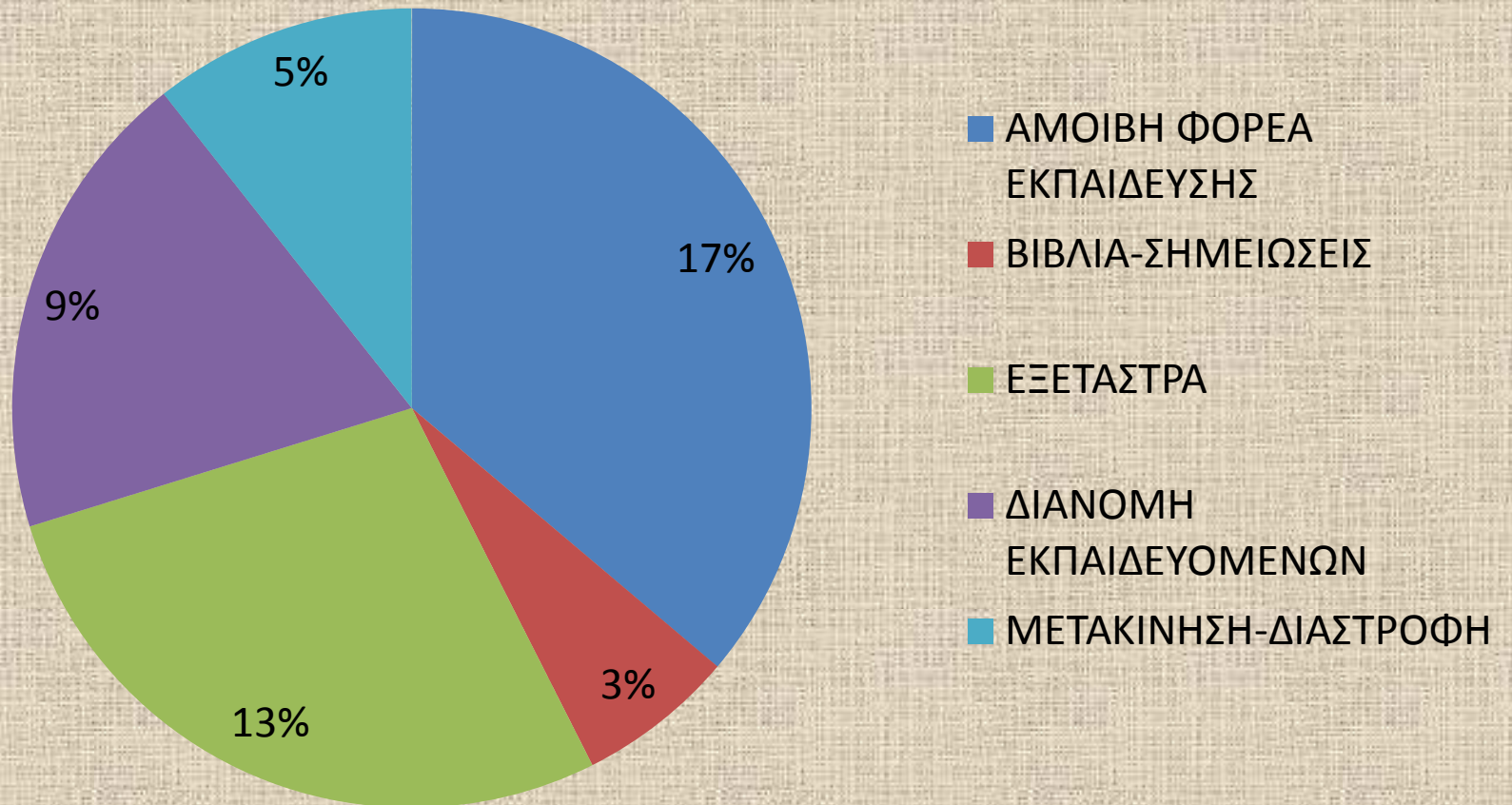
ΑΡΙΘΜΟΣ ΩΡΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ (ΑΝΘΡΩΠΟΩΡΕΣ)



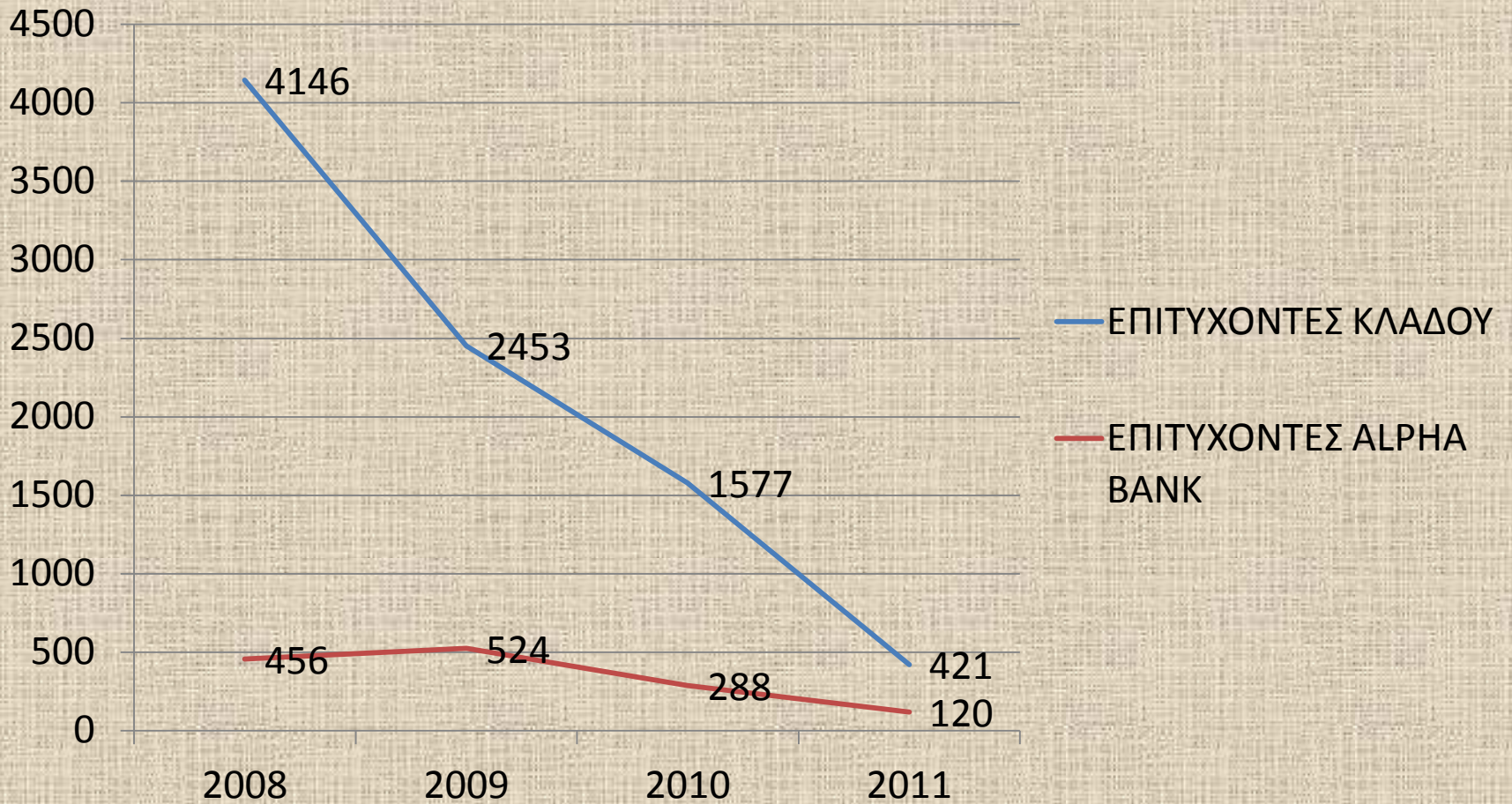
ΑΝΘΡΩΠΟΩΡΕΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΑΝΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΑ



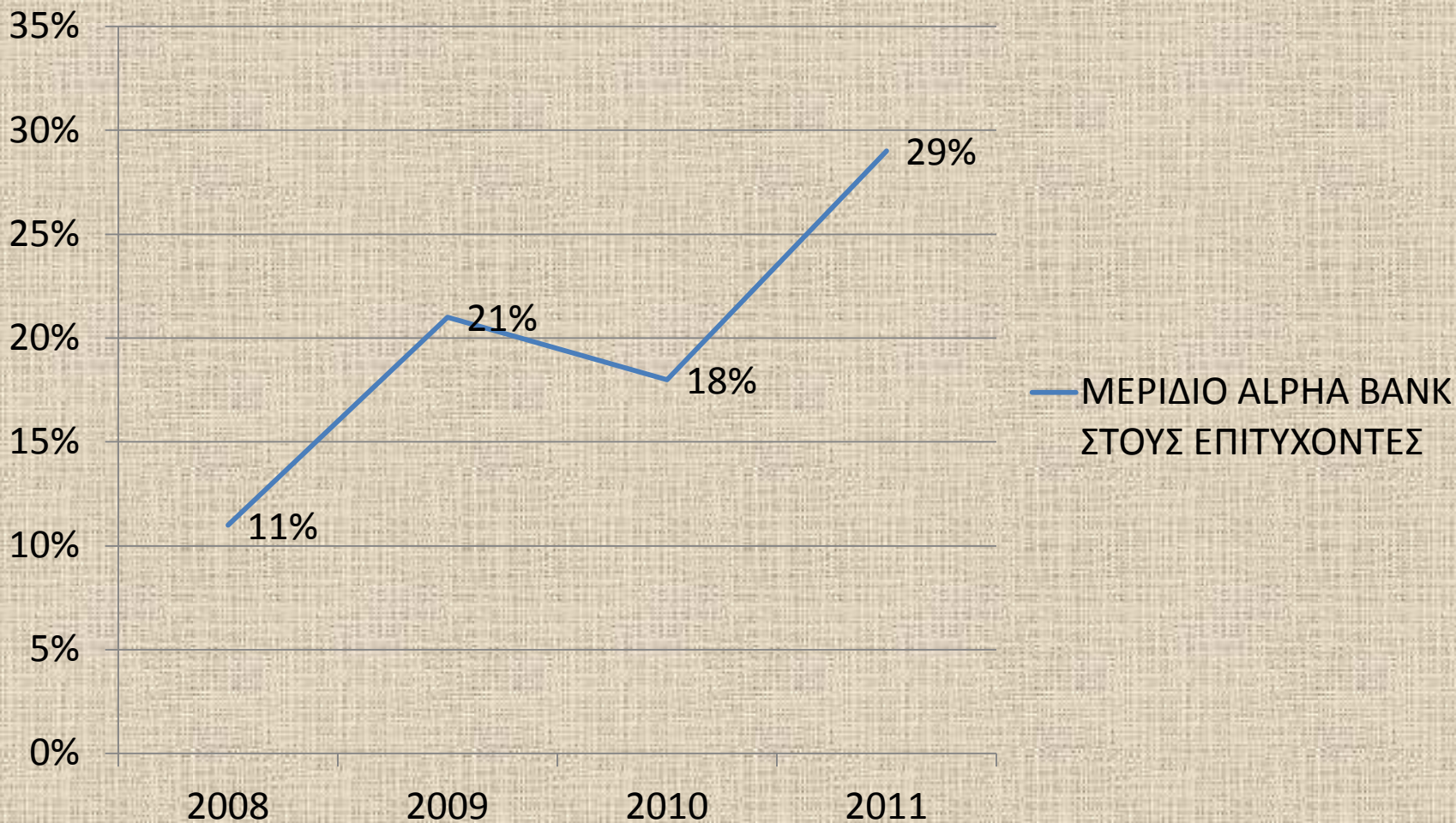
Η ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΗΣ ΔΑΠΑΝΗΣ



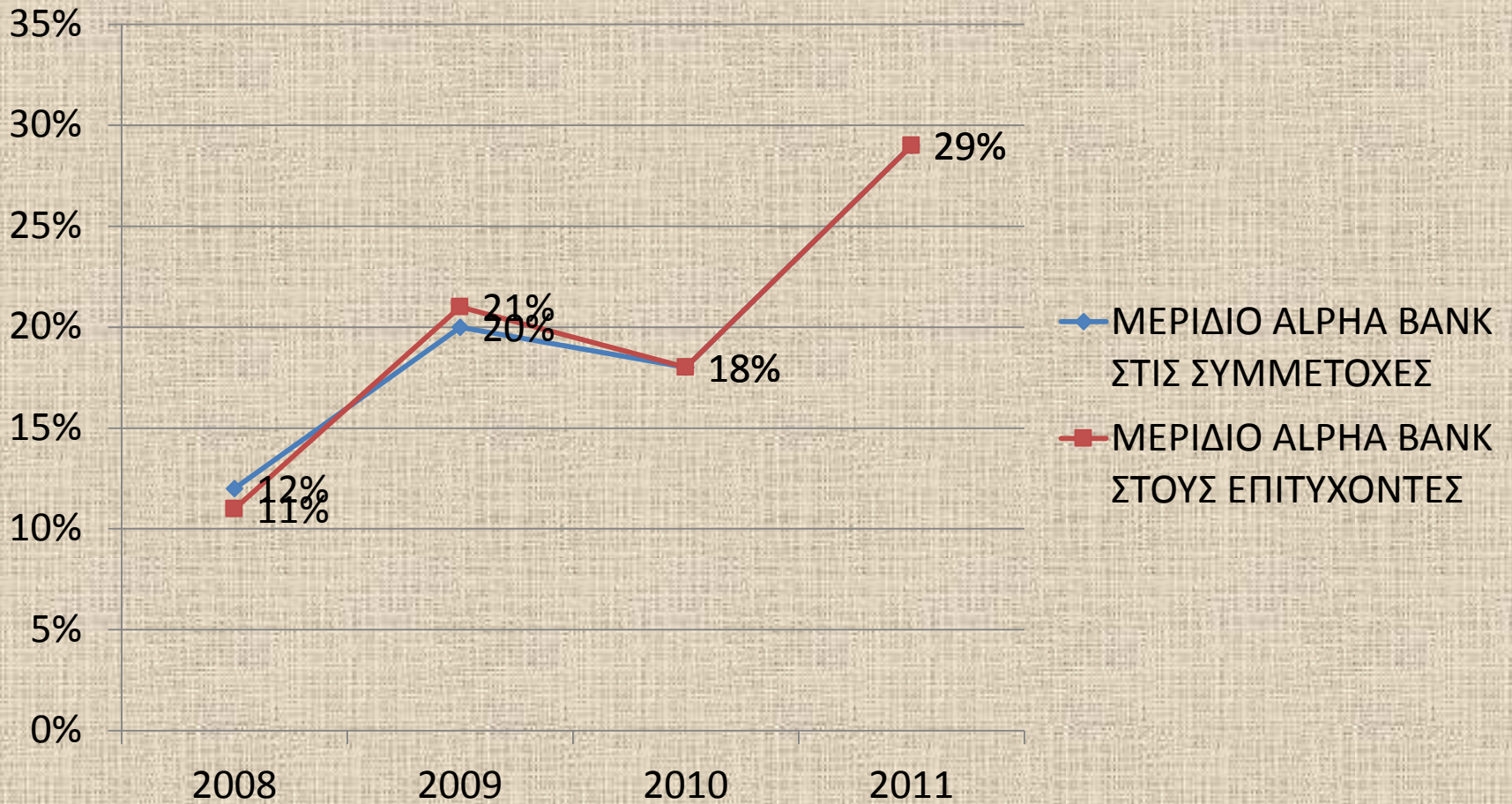
Ο ΑΡΙΘΜΟΣ ΤΩΝ ΕΠΙΤΥΧΟΝΤΩΝ 2008-03/2011



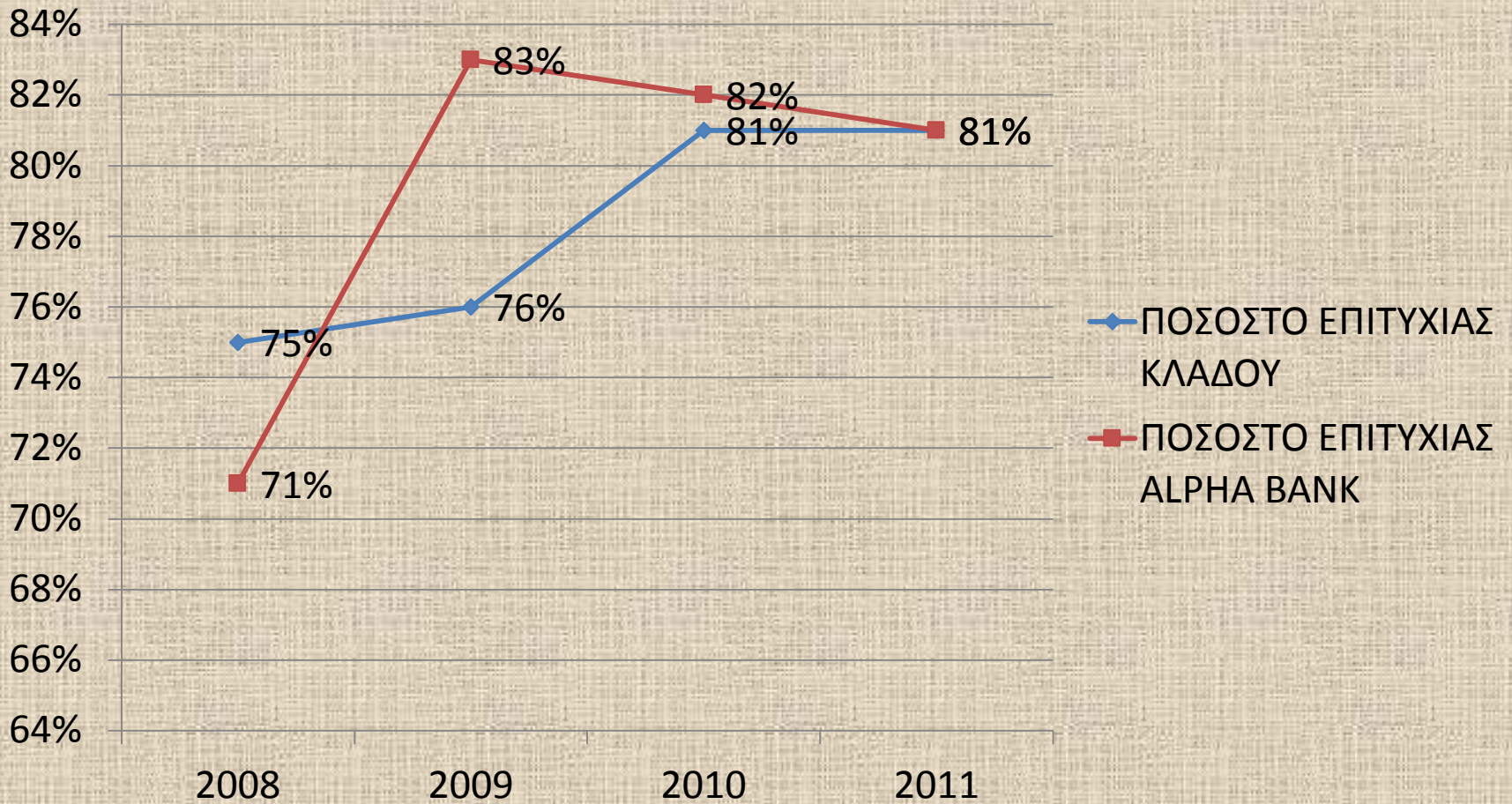
ΜΕΡΙΔΙΟ ALPHA BANK ΣΤΟΥΣ ΕΠΙΤΥΧΟΝΤΕΣ



ALPHA BANK-ΜΙΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ...



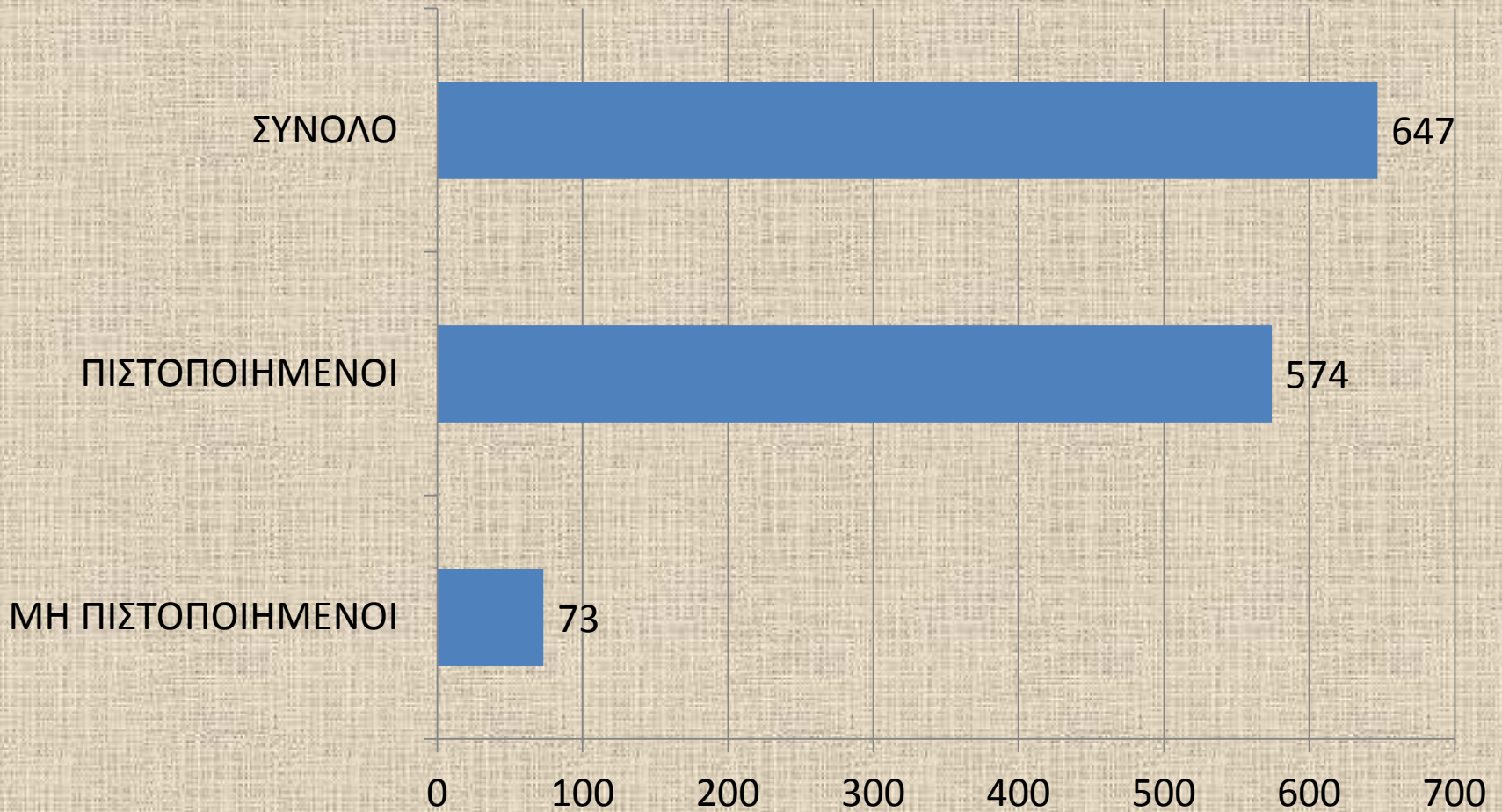
... ΜΕ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ



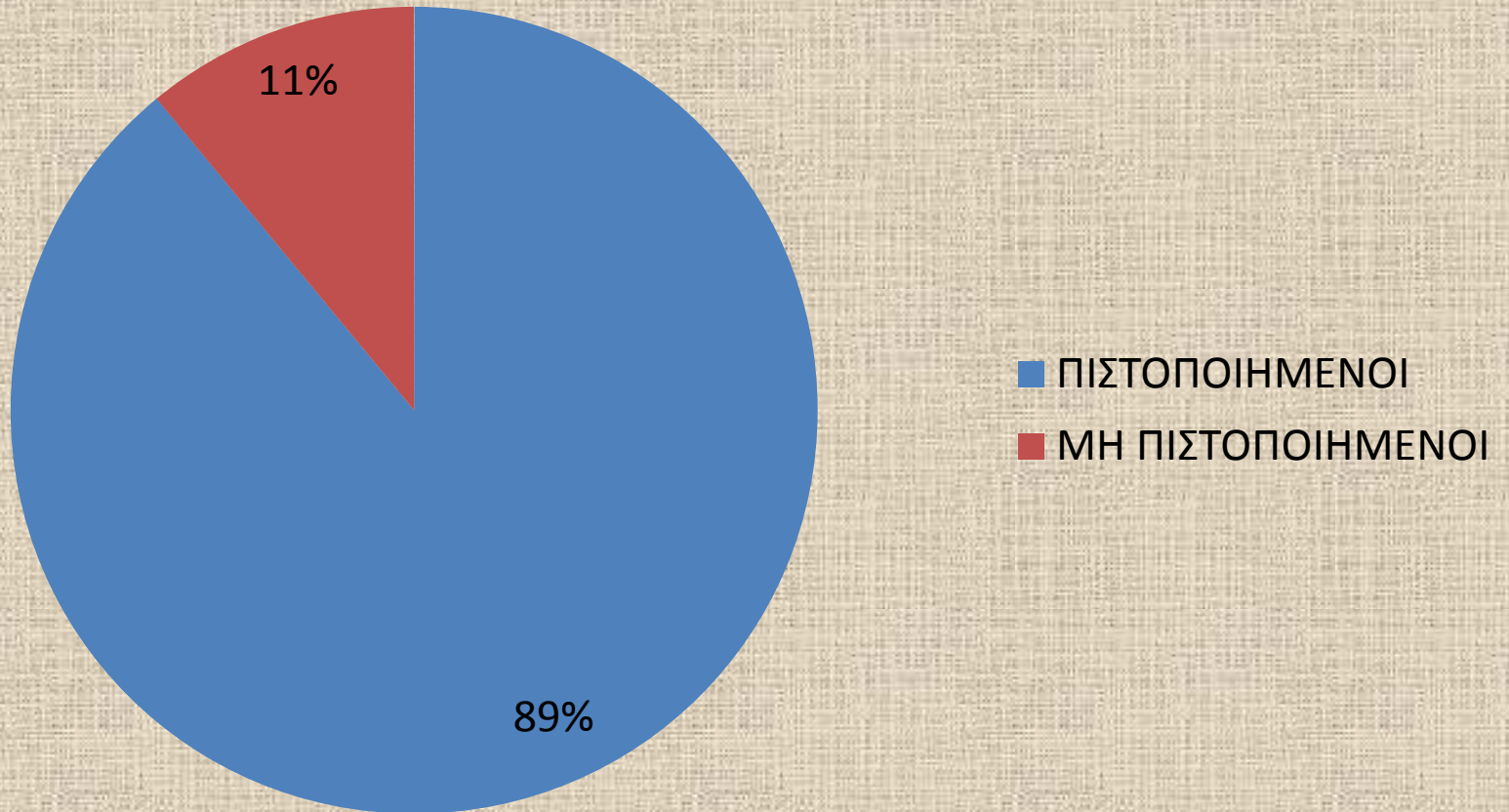
ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΟΧΩΝ ΤΩΝ ΑΡΜΟΔΙΩΝ ΘΕΣΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

- Διευθυντής Καταστήματος
- Υποδιευθυντής Καταστήματος / Κάτοχος Α' Υπογραφής
- Ιδιώτες > Υπεύθυνος Πελατείας Ιδιωτών > Υπάλληλος Υποστηρίξεως Συναλλαγών
- Συναλλαγές > Υπεύθυνος Ταμειακών Συναλλαγών > Teller
- Επιχειρήσεις > Υπεύθυνος Πελατείας Επιχειρήσεων > Υπάλληλος Εξυπηρέτησης Επιχειρήσεων

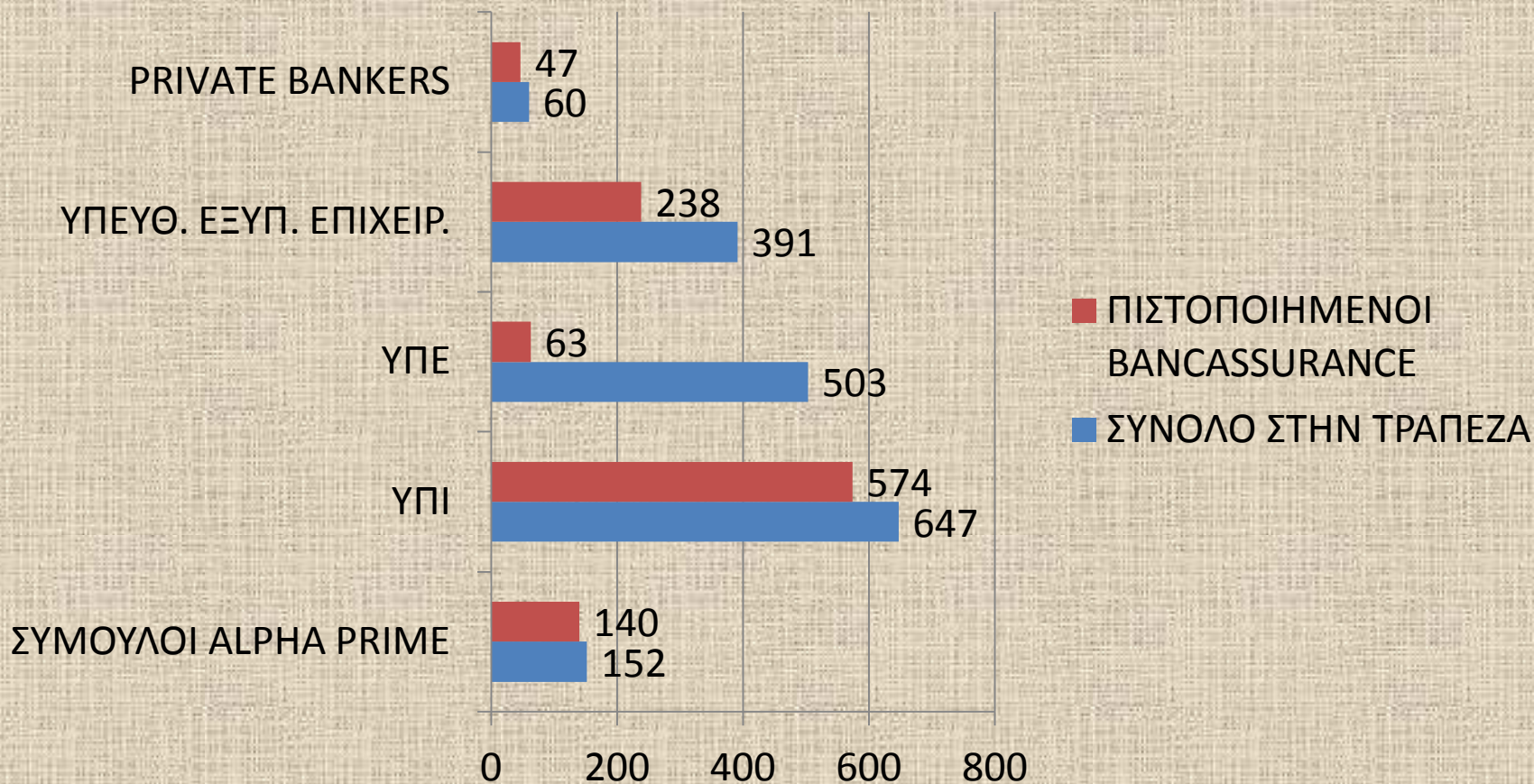
Υ.Π.Ι ΚΑΙ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ BANCASSURANCE



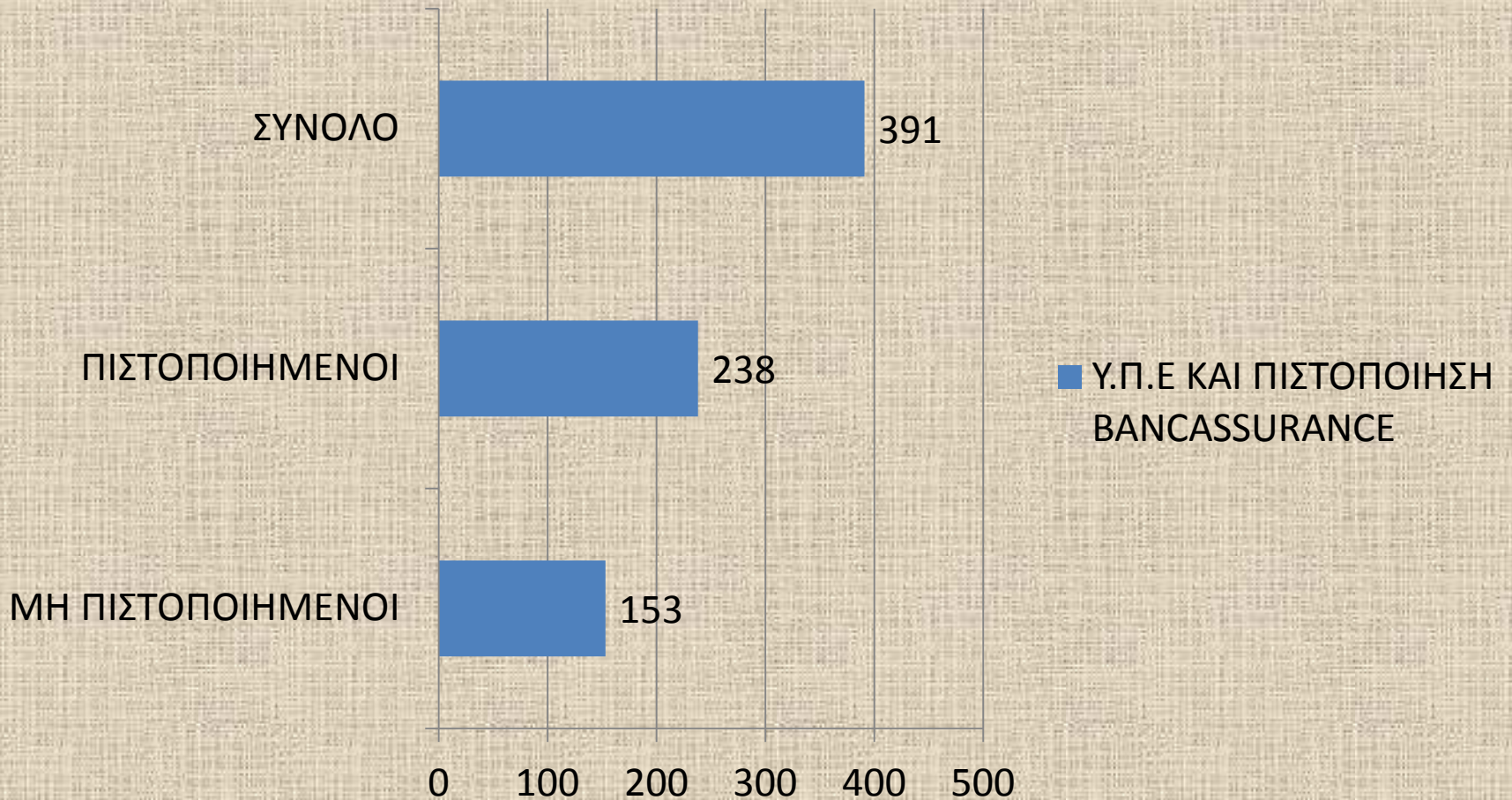
Υ.Π.Ι ΚΑΙ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ BANCASSURANCE



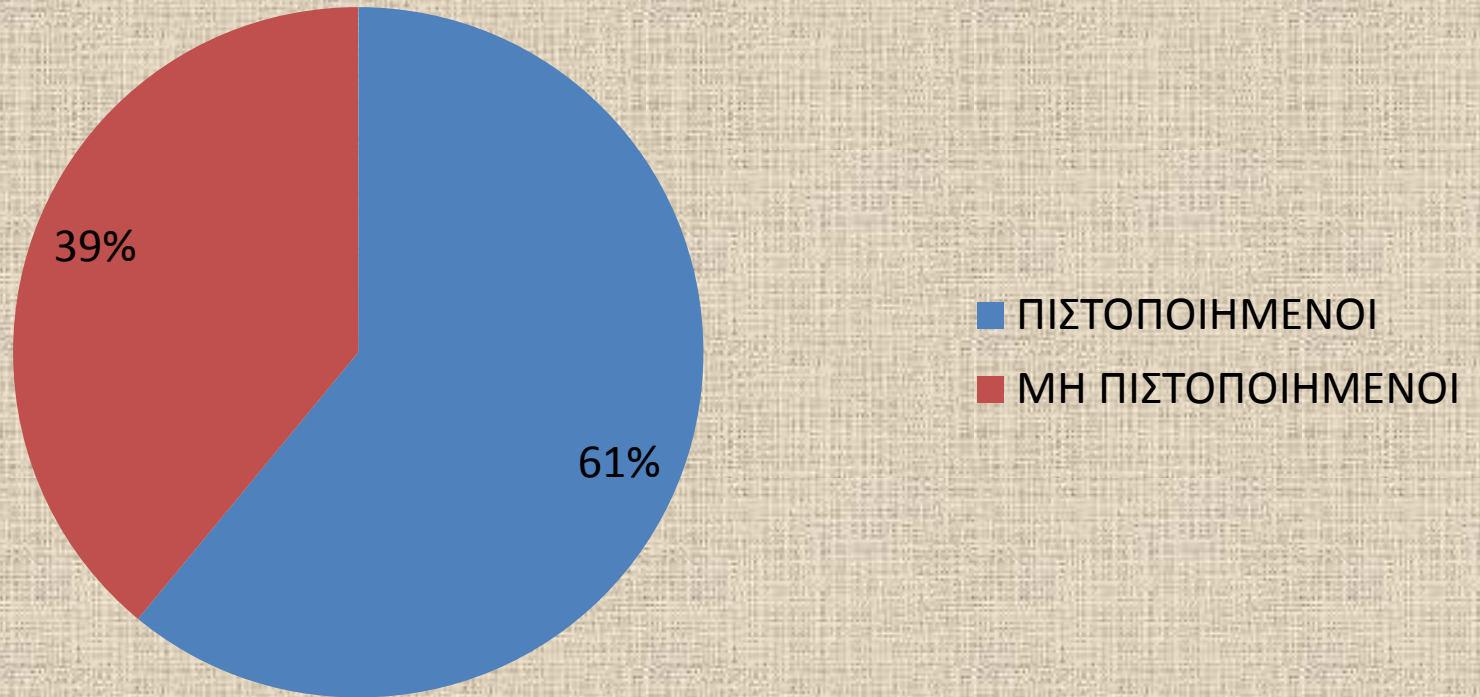
Παράλληλα με αυτούς, συμμετοχή στη διαδικασία είχαν και οι Σύμβουλοι Πελατείας – Alpha Prime καθώς και οι Private Bankers



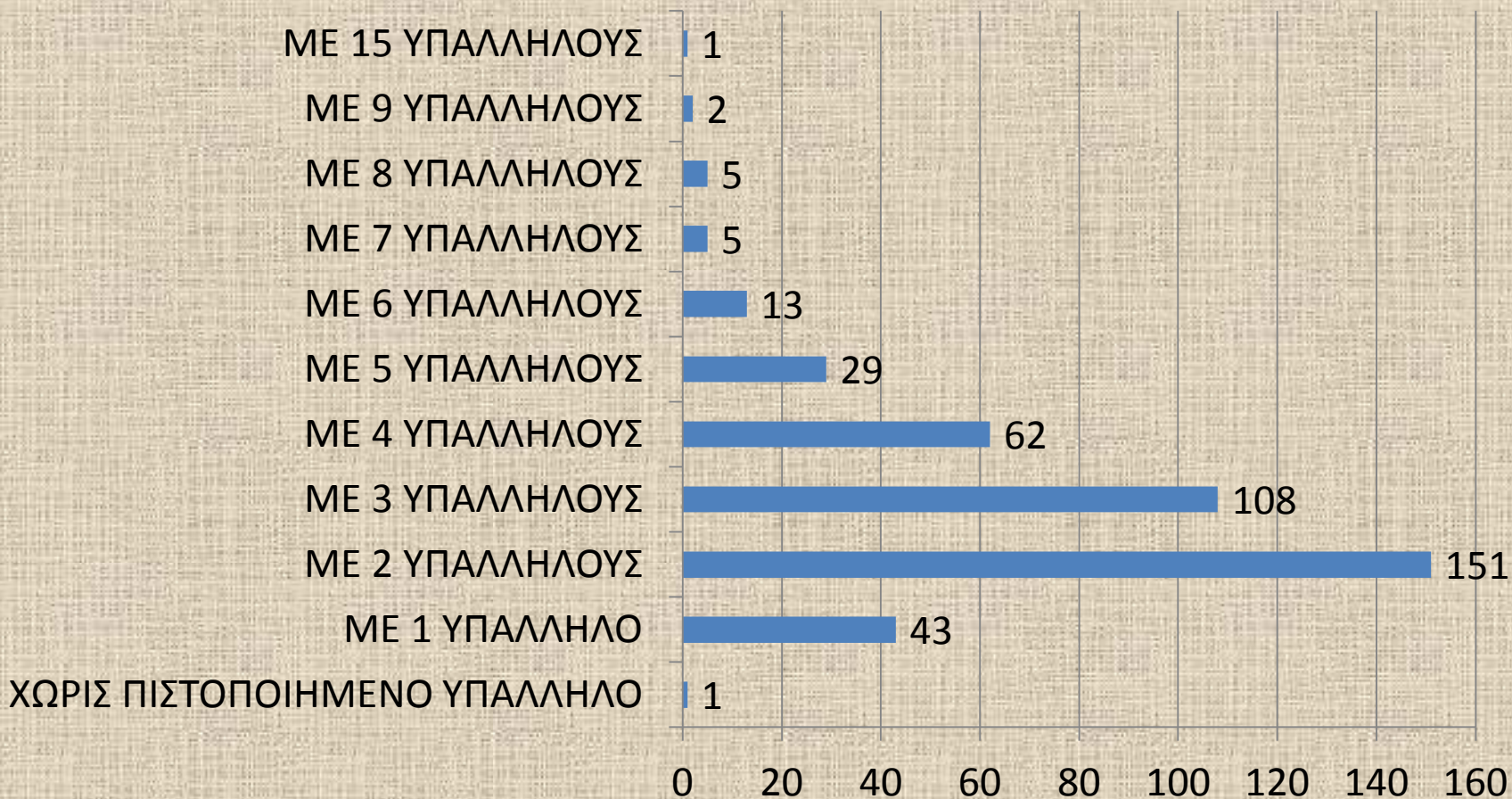
Υ.Π.Ε ΚΑΙ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ BANCASSURANCE



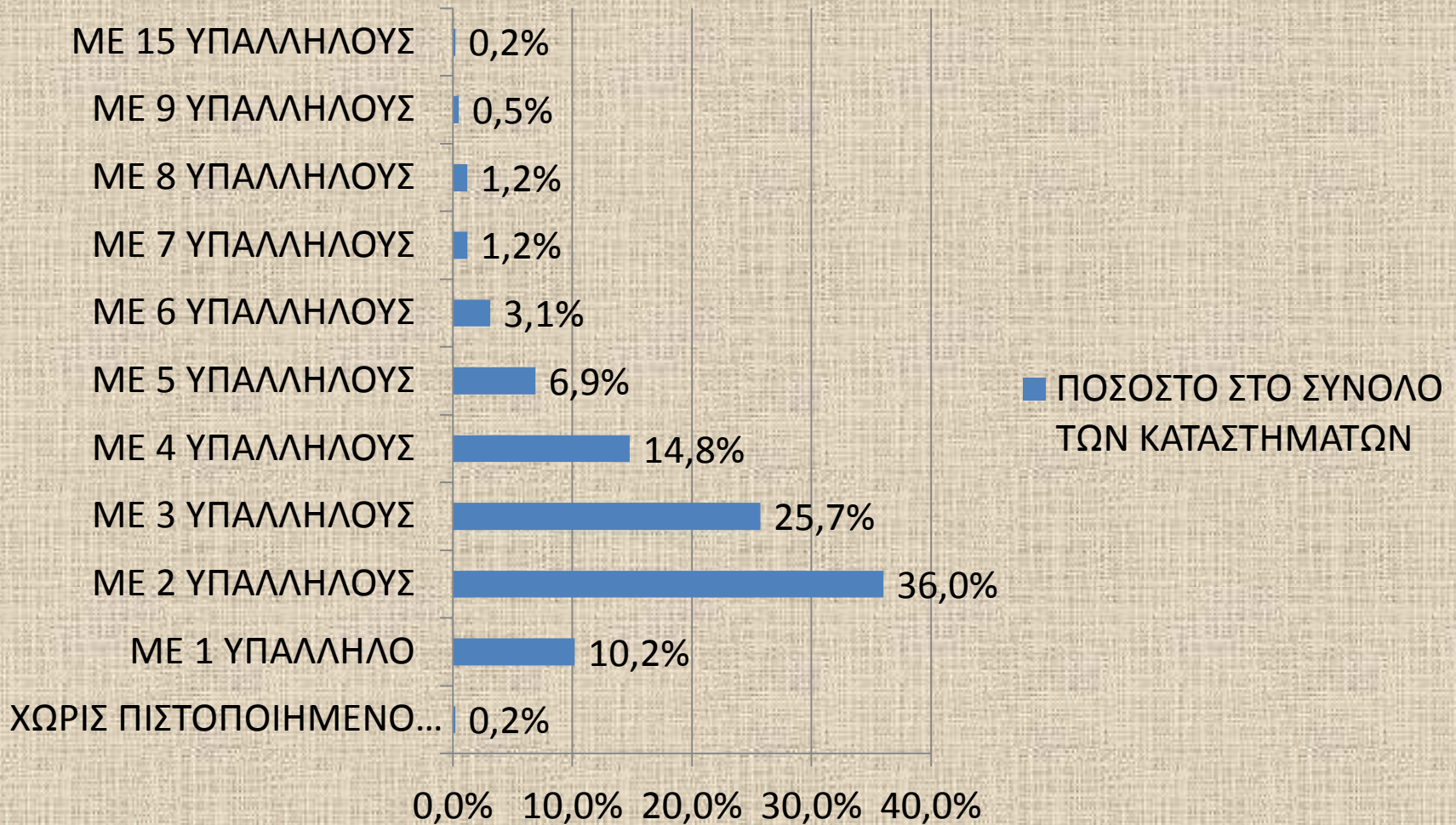
Υ.Π.Ε ΚΑΙ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ BANCASSURANCE



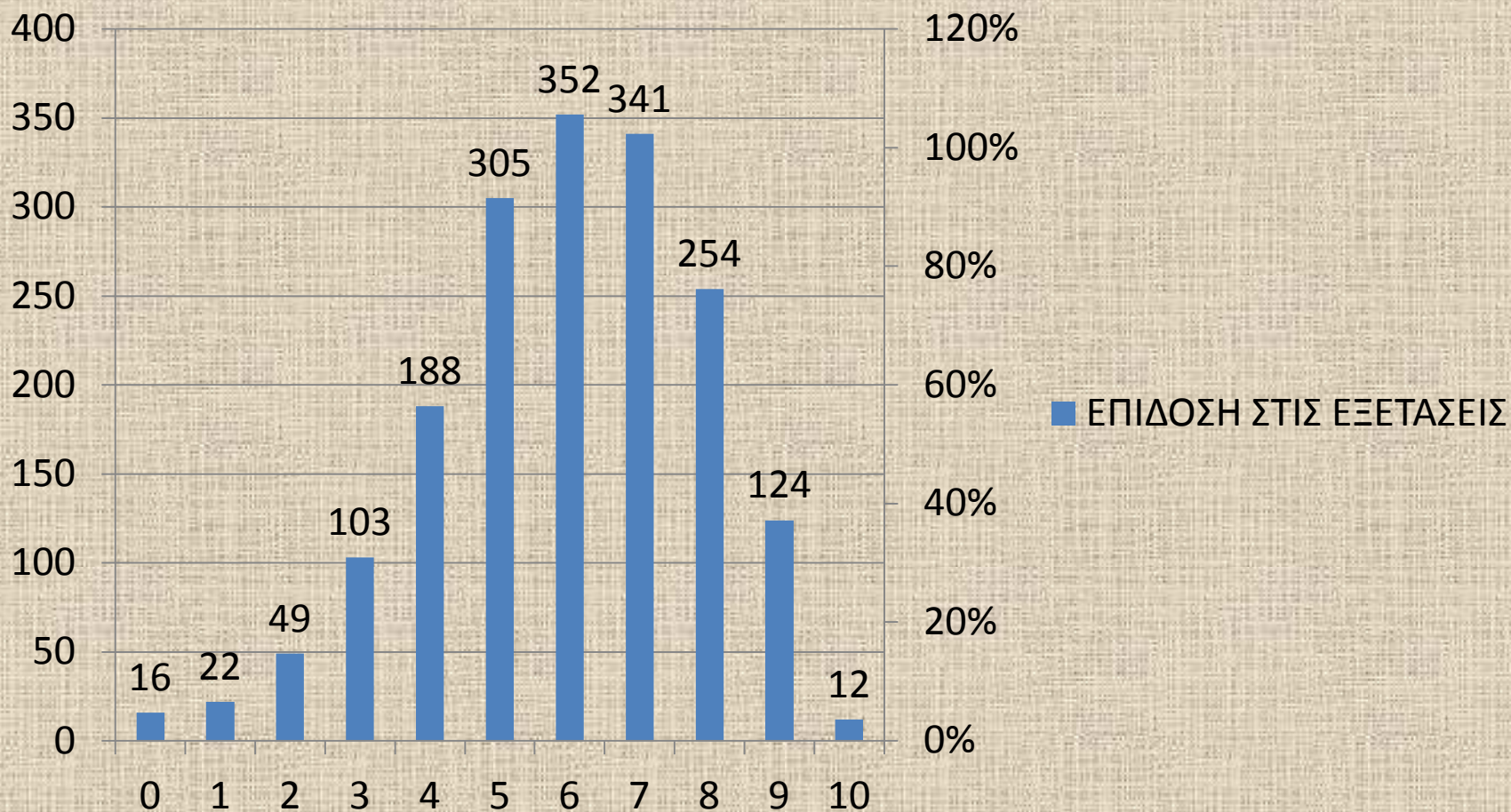
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΜΕ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΜΕΝΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ ΣΤΗΝ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ



ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ



ΒΑΝΚΑΣΣΑΡΑΝΣ 2008-2011: ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑΣ ALPHA BANK



Σύνοψη για την εκπαίδευση στις τραπεζοασφαλιστικές εργασίες στην Alpha Bank

Η εκπαιδευτική διαδικασία υπήρξε πάντα για την Alpha Bank ένας τομέας στον οποίο η Διοίκηση έδινε ιδιαίτερη προσοχή και βαρύτητα. Σε κάθε περίπτωση πάντως, είναι φανερό ότι τόσο οι δείκτες που αφορούν τη συμμετοχή σε εκπαιδευτικά προγράμματα, σε εξετάσεις πιστοποίησης αλλά και σε βαθμό αποτελεσματικότητας υπήρξαν πάντα υψηλότεροι του κλάδου.

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα για τις τράπεζες και τους καταναλωτές

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

- Δυνατότητα προσφοράς στους πελάτες ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών για τη συνολική και ουσιαστική κάλυψη των αναγκών τους.
- αύξηση του όγκου των εργασιών τους, μέσω των διασταυρούμενων πωλήσεων τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων.
- Προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων με το ελάχιστο δυνατό επιπλέον κόστος από δίκτυα τραπεζών
- Αξιοποίηση του ανθρωπίνου δυναμικού και αύξηση της παραγωγικότητάς του.

- Μείωση του κινδύνου τους από την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων που καλύπτουν την περίπτωση θανάτου, μόνιμης ή πρόσκαιρης ανικανότητας, νοσηλείας, ανεργίας ή απώλειας εισοδήματος των δανειοληπτών
- Τα προϊόντα bancassurance έχουν υψηλότερες αποδόσεις από τα τραπεζικά διότι έχουν μεγαλύτερη διάρκεια και έτσι παρέχουν μεγαλύτερη επενδυτική δυνατότητα.
- Η επένδυση σε προϊόντα bancassurance ωφελεί πολλαπλά τον καταναλωτή
- Εντείνεται ο ανταγωνισμός μεταξύ πολυεθνικών και παραδοσιακών ασφαλιστικών εταιρειών

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

- Η πώληση απλών και τυποποιημένων ασφαλιστικών προϊόντων δεν ανταποκρίνεται πάντα σε εξατομικευμένες ανάγκες των πελατών.
- Η προώθηση σύνθετων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων απαιτεί εξειδικευμένη πρόσθετη εκπαίδευση των τραπεζικών υπαλλήλων που δεν διαθέτουν την απαραίτητη τεχνογνωσία.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Βασικό συμπέρασμα που εξάγεται είναι ότι η bancassurance δεν είναι μια περιθωριακή δραστηριότητα στις ελληνικές τράπεζες. Είναι κεντρικός άξονας στη στρατηγική και στις πολιτικές προσφοράς προϊόντων λιανικής και πρέπει να γίνει καλύτερη.