

Τ.Ε.Ι. ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ
ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ & ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**«ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΩΘΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ,
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΤΟ INTERNET ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ
ΧΡΗΜΑΤΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ»**

Σπουδάστρια: Γκολφινόπουλου Κωνσταντίνα
Επιβλέπων καθηγητής: Τζαβάρας Παναγιώτης

ΚΑΛΑΜΑΤΑ, ΜΑΪΟΣ 2007

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

- | | |
|--|---|
| 1. Έννοια και χαρακτηριστικά της ασφάλισης | 4 |
| 2. Η ιστορική εξέλιξη του θεσμού της ασφάλισης | 6 |

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

- | | |
|--|----|
| 1.1. Έννοια της ασφάλισης | 9 |
| 1.2. Κοινωνική Ασφάλιση | 10 |
| 1.3. Ιδιωτική Ασφάλιση | 12 |
| 1.3.1. Ο οικονομικός ρόλος της Ιδιωτικής Ασφάλισης | 12 |
| 1.3.2. Ο κοινωνικός ρόλος της Ιδιωτικής Ασφάλισης | 13 |
| 1.4. Κοινωνική και Ιδιωτική Ασφάλιση | 15 |

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

- | | |
|---------------------------|----|
| 2.1. Ασφάλιση κατά Ζημιών | 16 |
| 2.2. Ασφάλιση Ζωής | 21 |

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΗ

- | | |
|---|----|
| 3.1. Η εξέλιξη του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα | 24 |
| 3.1.1. Παραγωγή ασφαλιστρων των τελευταίων ετών στην Ελλάδα | 25 |
| 3.2. Η Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά | 33 |

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

- | | |
|---|----|
| 4.1. Διαμεσολαβούντες στην Ιδιωτική Ασφάλιση | 35 |
| 4.2. Πρακτορειακό σύστημα προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων | 36 |
| 4.2.1. Ασφαλιστικός Πράκτορας | 36 |
| 4.2.2. Μεσίτης Ασφαλίσεων | 38 |
| 4.3. Agency system | 39 |
| 4.3.1. Ασφαλιστικός σύμβουλος | 39 |
| 4.3.2. Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων | 40 |
| 4.3.3. Ασφαλιστικός Υπάλληλος | 41 |
| 4.4. Προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω τραπεζικών καταστημάτων | 42 |
| 4.5. Εταιρίες τραπεζοασφαλειών | 43 |
| 4.6. Προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω Internet | 43 |

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΜΕΣΩ INTERNET

5.1. Ο ρόλος του διαδικτύου στη λειτουργία μιας εταιρίας	45
5.2. Η προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων μέσω Internet στην Ελλάδα	46
5.3. Η συνολική διείσδυση του Internet στις πωλήσεις των ασφαλιστικών προϊόντων	48
5.4. Προοπτικές ανάπτυξης της διαδικασίας πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω Internet	49

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

6.1. Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος	51
6.1.1. Οι προοπτικές του επαγγέλματος	52
6.1.2. Η επίδραση του διαδικτύου στο επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου (on-line)	53
6.1.3. Η εξέλιξη του επαγγέλματος και τα νέα δεδομένα της εποχής	54
6.2. Ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος	55
6.2.1. Χαρακτηριστικά και υποχρεώσεις του Χρηματοασφαλιστικού Συμβούλου	56
6.2.2. Η προσφορά και ο ρόλος του Χρηματοασφαλιστικού Συμβούλου	56
6.2.3. Η σημασία του επαγγέλματος του Χρηματοασφαλιστικού Συμβούλου	57
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	59
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	61
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	83

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1. Έννοια και χαρακτηριστικά της ασφάλισης

Στην οικονομική, κοινωνική και ατομική του δράση ο άνθρωπος ήταν συνεχώς εκτεθειμένος σε πολλούς και μεγάλους κινδύνους από τυχαία περιστατικά. Οι ζημιές και οι καταστροφές που προκαλούνταν από αυτά είχαν σοβαρές συνέπειες τόσο στο άτομο και την οικογένειά του, όσο και σε κάθε μικρή και τοπική κοινωνία. Αποτέλεσμα αυτού ήταν η ευαισθητοποίηση της ανθρώπινης συνείδησης και η ανάπτυξη του αισθήματος της αλληλεγγύης. Αυτό αποτέλεσε στους κοινωνικούς οργανισμούς τη βάση για την ιδέα της αλληλοβοήθειας.

Η τελειότερη μορφή αυτής της αλληλοβοήθειας είναι η δημιουργία και η οργάνωση του θεσμού της ασφάλισης. Με τον τρόπο αυτό αρχίζει η έννοια της ασφάλισης, η οποία υπήρξε η φυσική συνέπεια αναζήτησης ασφάλειας και αντιμετώπισης κινδύνων.

Πολλοί συγχέουν την έννοια «ασφάλιση» και «ασφάλεια». Για την καλύτερη κατανόηση της ασφάλισης θα πρέπει να διευκρινιστεί η διαφορά της από την ασφάλεια. Ασφάλεια είναι η εξασφάλιση που παρέχουν διάφορα μέτρα αποφυγής του κινδύνου, ενώ η ασφάλιση αφορά την κάλυψη των οικονομικών συνεπειών από την πραγματοποίηση του κινδύνου.

Η ασφάλιση είναι κοινωνική ανάγκη, πρόβλεψη, αγάπη, προστασία και αποκατάσταση συμφοράς ή οικονομικής ζημιάς. Σε ορισμένες περιπτώσεις είναι επιθυμητό αποτέλεσμα (ασφάλειες ζωής, συνταξιοδοτικά προγράμματα κ.α.). Από νομική άποψη είναι αμφοτεροβαρής, ενοχική, διμερής ή πολυμερής σύμβαση (ασφαλιστήριο) και καλύπτει ζημιές σε ατομική ή ομαδική βάση, που ενδεχομένως προξενηθούν από τους διάφορους ασφαλισμένους κινδύνους.

Αντικειμενικό θέμα της ασφάλισης είναι να προστατεύσει τον ασφαλιζόμενο όχι μόνο από τα φυσικά φαινόμενα ή ατυχήματα ή ζημιές αλλά και τις οικονομικές συνέπειες που ενδέχεται να προκληθούν στον ασφαλιζόμενο από τα ατυχήματα. Μπορεί να είναι φυσικό αντικείμενο, ενοχικό δικαίωμα ή κάθε φύσης ευθύνη.

Τα χαρακτηριστικά κάθε ασφάλισης είναι:

- ο κίνδυνος, δηλαδή η δυνατότητα επέλευσης ενός περιστατικού που είναι σε θέση να δημιουργήσει ένα οικονομικό βάρος.

- η ένωση προσώπων που είναι εκτεθειμένα σε ομοειδείς, κατά κανόνα, κινδύνους (κοινωνία των κινδύνων), την οποία προϋποθέτει ο νόμος του «μεγάλου αριθμού», όπου σύμφωνα με αυτόν, γίνεται κατακερματισμός του κινδύνου, ο οποίος σύμφωνα με το νόμο των πιθανοτήτων πραγματοποιείται σε βάρος πολύ λιγότερων προσώπων απ'όσα απειλεί. Έτσι, συμπεραίνουμε ότι η ασφάλιση βασίζεται στο «νόμο των πιθανοτήτων», σύμφωνα με τον οποίο υπολογίζεται με μαθηματική ακρίβεια το ασφάλιστρο.
- η μετάθεση των κινδύνων στον φορέα της ασφάλισης.
- η δυνατότητα δημιουργίας οικονομικής ανάγκης από την επέλευση του κινδύνου.
- το αντάλλαγμα για την κάλυψη της οικονομικής ανάγκης, δηλαδή το ασφάλιστρο ή η εισφορά.
- η νομική αξίωση κατά του φορέα ασφάλισης προς ασφαλιστική παροχή.
- το ομοειδές των κινδύνων, δηλαδή το ότι κάθε διαφορετικό είδος κινδύνων δημιουργεί διαφορετική κοινωνία ασφαλισμένων.

Η ασφάλιση, λόγω της διαφορετικής φύσεως κινδύνων που αποσκοπεί να καλύψει σαν θεσμός, διακρίνεται σε δύο μεγάλες κατηγορίες: την Κοινωνική και την Ιδιωτική ασφάλιση.

Η πρώτη ασκείται από Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου (Ν.Π.Δ.Δ.) και αποβλέπει στην αντιμετώπιση των κοινωνικών αναγκών, μέσα από ένα σύστημα κοινωνικής αλληλεγγύης. Η ιδιωτική ασφάλιση ασκείται από Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου (Ν.Π.Ι.Δ.) και αποβλέπει στην αντιμετώπιση των συνεπειών των φυσικών καταστροφών και των διάφορων ατυχημάτων.

2. Η ιστορική εξέλιξη του θεσμού της ασφάλισης

Οργανωμένες μορφές αλληλοβοήθειας, που χαρακτηρίζονται ως πρόδρομοι της ασφάλισης, συναντούνται σε όλους τους λαούς της αρχαιότητας που είχαν αναπτύξει πολιτισμούς στην Μεσόγειο.

Ωστόσο, η πρώτη ολοκληρωμένη μορφή ασφάλισης εμφανίζεται κατά την περίοδο της Αναγέννησης. Η θεαματική ανάπτυξη, κατά την περίοδο αυτή, του εμπορίου στους θαλάσσιους δρόμους διαφόρων προϊόντων και πολύτιμων μετάλλων, καθώς και η διεύρυνση του γνωστού κόσμου και η αύξηση των επικοινωνιών έκαναν αισθητή στους εμπόρους και τους εφοπλιστές την ανάγκη αντιμετώπισης των κινδύνων που προέρχονταν από τη θάλασσα.

Ο «κίνδυνος» σε αυτή την περίοδο είχε την έννοια του φυσικού συμβάντος, δηλαδή μιας θύελλας ή άλλης δοκιμασίας της θάλασσας, γεγονότα τυχαία όπου δεν μπορούσαν να αποδοθούν στην ανθρώπινη συμπεριφορά. Ο «κίνδυνος» δηλαδή εντοπιζόταν στη φύση και έργο του ανθρώπου ήταν να λάβει μέτρα, αφού τον προβλέψει, για να αντιμετωπίσει τις συνέπειες από την έλευσή του.

Έτσι, ασφαλιστήρια συμβόλαια συντάσσονται από τον 14ο αιώνα στην Βόρεια Ιταλία, στην Πορτογαλία, τη Μασσαλία και τις βόρειες χώρες. Σύμφωνα με αυτά, συνασπισμένοι έμποροι αναλαμβάνουν να εγγυηθούν την αξία του πλοίου και του εμπορεύματος, έναντι προσυμφωνημένου τμήματος. Το 1575 ανοίγει στο Λονδίνο ειδικό γραφείο για την καταχώριση των συμβολαίων θαλάσσης και το 1601 δημιουργείται και το πρώτο ειδικό Δικαστήριο για την επίλυση των διαφορών που προέκυπταν στην κάλυψη των θαλάσσιων μεταφορών.

Μετά τη μεγάλη φωτιά του Λονδίνου, γύρω στο 1680, όπου κάηκαν 13.000 κατοικίες ιδρύεται από ιδιώτη η πρώτη ασφαλιστική εταιρία Πυρός στην Αγγλία και σύντομα την ακολουθούν και άλλα γραφεία. Την ίδια χρονιά αναλαμβάνουν την πρωτοβουλία εξασφάλισης ασφαλιστικής προστασίας από τον κίνδυνο της πυρκαγιάς τα διάφορα κρατίδια της βόρειας Γερμανίας και ιδρύουν ημικρατικούς οργανισμούς στους οποίους οι ιδιοκτήτες ακινήτων υποχρεούνται να συμμετέχουν. Στις αρχές του 18ου αιώνα ιδρύεται στο Παρίσι το Γραφείο Πυροπαθών, που ήταν Δημοτικός οργανισμός και συγκέντρωνε προαιρετικά εισφορές από τους δημότες.

Την ίδια περίοδο εμφανίζονται οι πρώτες μετοχικές ασφαλιστικές εταιρίες στην Αγγλία. Σε συνδυασμό με την ασφάλιση μεταφορών εμφανίζεται και η

ασφάλιση Ζωής στην Αμβέρσα από τον 16ο αιώνα, ενώ την ίδια περίοδο αφετηρία στις ασφάλειες Ζωής αποτελούν και οι λεγόμενες Τοντίνες, από το όνομα του Ιταλού τραπεζίτη Λορέντζο Τόντι¹.

Το 1695 για να οργανωθεί η ασφάλιση ζωής σε επιστημονική βάση, συντάσσονται οι πρώτοι πίνακες θνησιμότητας από τον αστρονόμο Haley και το 1755 ο Άγγλος Dodson θα αποδείξει ότι είναι δυνατόν να υπολογιστεί αμετάβλητο ασφαλιστρο σε όλη την πολυετή διάρκεια της ασφαλιστικής κάλυψης.

Κατά τον 19ο αιώνα η ανάπτυξη της βιομηχανικής επανάστασης δίνει μια νέα ώθηση στην ανάπτυξη των παραδοσιακών ασφαλιστικών κλάδων και ενισχύει την ίδρυση νέων ασφαλιστικών εταιριών, οργανωμένων σε κεφαλαιακή και αλληλοασφαλιστική βάση. Την ίδια περίοδο, ο Βέλγος μαθηματικός Adolphe Quetelet θεμελιώνει την εφαρμογή της στατιστικής και της μαθηματικής θεωρίας των πιθανοτήτων στα κοινωνικά προβλήματα, θέτοντας την πρακτική της ασφάλισης σε επιστημονική βάση.

Ο πολλαπλασιασμός των εργατικών ατυχημάτων που συμβαδίζει με την διάδοση των μηχανών στην παραγωγή και την καθημερινή ζωή των ανθρώπων κάνει αισθητή μια άλλη, διευρημένη αντίληψη του κινδύνου. Έτσι, σύμφωνα με αυτή, ο «κίνδυνος» δεν βρίσκεται πια μόνο στη φύση αλλά και στον άνθρωπο και την ίδια την κοινωνία. Εμφανίζεται δηλαδή το «ατύχημα», το οποίο υποδηλώνει ένα μεικτό φαινόμενο φύσης και ανθρώπου. Η νομοθεσία του ατυχήματος συμπληρώνεται με την έναρξη του 20ού αιώνα και προβλέπει αποζημίωση στον εργαζόμενο, άσχετα από τυχόν αμέλειά του.

Η ασφάλιση, που αρχικά αναπτύχθηκε αποκλείοντας την «ευθύνη», διευρύνει την προστασία της και φτάνει σήμερα να καλύπτει κάθε είδους ευθύνη, με μόνη εξαίρεση τις περιπτώσεις ύπαρξης δόλου.

Στη διάρκεια του 20ού αιώνα ιδρύονται νέες ασφαλιστικές εταιρείες σε μετοχική βάση με σημαντικά κεφάλαια, αλλά και με αλληλοασφαλιστική συγκρότηση. Πολλές από αυτές διευρύνουν τις εργασίες τους πέρα από τον εθνικό τους χώρο. Στους παλαιούς ασφαλιστικούς κλάδους (Πυρός, Μεταφορών, Ζωής) προστίθενται νέοι κλάδοι. Μαζικοποιείται η ασφάλιση Αυτοκινήτων και πλέον η κάλυψη Αστικής Ευθύνης αυτοκινήτου είναι υποχρεωτική σε όλες τις χώρες.

¹

Η τεχνική του Λορέντζο Τόντι προέβλεπε το ύψος του επιτοκίου στον επενδυτή ανάλογα με την ηλικία του (από 5% έως 12,5%).

Παράλληλα πρόοδο σημειώνει και η τεχνική της ασφάλισης και με τη συνασφάλιση και την αντασφάλιση διευρύνει την κάλυψη των υπό ασφάλιση κινδύνων.

Παρατηρούμε λοιπόν ότι μέσα σε λιγότερο από δύο αιώνες η ασφάλιση - και ιδιαίτερα η ασφάλιση Ευθύνης - έχει μεταμορφωθεί θεαματικά. Δεν αποτελεί απλώς έναν τρόπο ατομικής προστασίας από μία ενδεχόμενη οικονομική ζημιά, αλλά ίσως περισσότερο εκφράζει ένα κοινωνικό καθήκον, με σημαντικές σε πολλές περιπτώσεις συνέπειες για τους παραβάτες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ

1.1. Έννοια της Ασφάλισης

Η ασφάλιση αφορά την κάλυψη των οικονομικών συνεπειών που προέρχονται από την επέλευση του κινδύνου. Είναι κοινωνία ομοίων κινδύνων που παρέχει στα μέλη της με αντάλλαγμα (ασφαλιστρο/εισφορά) αυτόνομη αξίωση για την κάλυψη οικονομικής ανάγκης.

Η ασφάλιση στηρίζεται σε πέντε θεμελιώδεις έννοιες:

1. Αμοιβαιότητα
2. Θεμελίωση αμοιβαιότητας στους αριθμητικούς νόμους
3. Αντικείμενο αμοιβαιότητας (ασφαλιζόμενοι κίνδυνοι)
4. Σκοπός αμοιβαιότητας (κατανομή ζημιάς με πληρωμή ασφαλιστρών)
5. Αποτέλεσμα αμοιβαιότητας (αποζημίωση / ασφάλισμα)

Από οικονομική άποψη, ασφάλιση είναι η εξασφάλιση της οικονομικής ζωής από τις οικονομικές συνέπειες που μπορούν να επιφέρουν αναπότρεπτοι κίνδυνοι. Η εξασφάλιση αυτή πραγματοποιείται με την κατανομή των ασφαλιστικών παροχών σ' έναν κύκλο οικονομικά δρώντων προσώπων που απειλούνται από ίδιους ή παρεμφερείς κινδύνους, μέσω ενός ασφαλιστικού φορέα.

Κατά τη νομική έννοια, είναι η ένωση προσώπων (ασφαλισμένοι) οι οποίοι είναι εκτεθειμένοι σε ομοειδείς κατά κανόνα κινδύνους (κοινωνία των κινδύνων) και έχουν αυτοτελείς αμοιβαίες αξιώσεις για ασφαλιστική παροχή. Συνδεδειγμένο στοιχείο είναι ο ασφαλιστικός φορέας (κοινωνικός ή ιδιωτικός) με τον οποίο τα πρόσωπα που απαρτίζουν την ένωση δημιουργούν ένα πλήθος ασφαλιστικών σχέσεων. Αυτές οι ασφαλιστικές σχέσεις είναι η σπονδυλική στήλη της ασφάλισης. Μπορούν να βασίζονται είτε στο νόμο είτε στη σύμβαση. Στην πρώτη περίπτωση μιλάμε για την κοινωνική ασφάλιση, ενώ στην δεύτερη περίπτωση μιλάμε για την ιδιωτική.

1.2. Κοινωνική Ασφάλιση

Η κοινωνική ασφάλιση είναι ένας μηχανισμός παρέμβασης ο οποίος αποβλέπει στην αντιμετώπιση των κοινωνικών αναγκών, μέσα από ένα σύστημα κοινωνικής αλληλεγγύης. Ασκείται από Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου (Ν.Π.Δ.Δ.).

Είναι θεσμός γνήσια λαϊκός, με βαθιά ηθική, κοινωνική και ανθρωπιστική διάσταση και περιεχόμενο. Στοχεύει στην απελευθέρωση του ανθρώπου από την αγωνία για την τύχη του σ'ένα φάσμα κινδύνων, όπως τα γηρατειά, η αρρώστια, το ατύχημα, η αναπηρία, ο θάνατος, η ανεργία κ.α. Αυτούς τους κινδύνους προστατεύει το κοινωνικοασφαλιστικό σύστημα. Η κοινωνική αυτή προστασία πρέπει να υπακούει σε ενιαίους κανόνες και να διέπεται από αρχές δικαιοσύνης και φιλαλληλίας.

Η κοινωνική ασφάλιση συνιστά:

- Μία κοινωνική προσπάθεια, ιδιαίτερα σημαντική, ανακούφισης των εργαζομένων, των συνταξιούχων και των ανέργων
- Μία διαδικασία που οδηγεί σε μία νέα ποιότητα ζωής
- Έναν μηχανισμό ο οποίος εξασφαλίζει την υγεία και την απαραίτητη εργατική ικανότητα
- Ένα σημαντικό πολιτικό παράγοντα που δημιουργεί αίσθημα ασφάλειας έναντι κινδύνων και διασφαλίζει την απαραίτητη κοινωνική ειρήνη.

Για να πάρει τη σημερινή μορφή της η κοινωνική ασφάλιση διέγραψε μια μεγάλη και παράλληλα δύσκολη πορεία. Σαν θεσμός επηρεάστηκε σημαντικά από την βιομηχανική επανάσταση και την ανάπτυξη δυναμικού εργατικού κινήματος. Συντέλεσε σε πολιτικές ανακατατάξεις και διαμόρφωσε κοινωνικοοικονομικά συστήματα. Ο τρόπος αντιμετώπισης του εργατικού ατυχήματος στο τέλος του 19ου αιώνα εγκαίνιασε τη διαμόρφωση του θεσμού της κοινωνικής ασφάλισης, ο οποίος κατά τη διάρκεια του 20ού αιώνα αναδεικνύεται σε βασικό θεσμό προστασίας των πολιτών. Η κοινωνική ασφάλιση αποδίδει την εμφάνιση και την επέκτασή της κατά τη διάρκεια του 20ού αιώνα στη συνειδητοποίηση της νέας πραγματικότητας, η οποία διαμορφώνεται μέσα από την βιομηχανική ανάπτυξη και την τεχνολογική πρόοδο, ιδιαίτερα μετά το τέλος των δύο παγκόσμιων πολέμων.

Η ραγδαία διάδοση της κοινωνικής ασφάλισης σε λιγότερο από έναν αιώνα σε όλες τις βιομηχανικές χώρες την καθιστά ένα διεθνές φαινόμενο. Η πρακτική της

κοινωνικής ασφάλισης εκφράζει μέχρι τις μέρες μας το συγκερασμό δύο διαφορετικών αντιλήψεων ως προς το χαρακτήρα και τον τρόπο οργάνωσης της κοινωνικής προστασίας. Η πρώτη αντίληψη ακολουθεί το πρότυπο της ιδιωτικής ασφάλισης και βλέπει την κοινωνική προστασία συνδεδεμένη με την επαγγελματική δραστηριότητα, αποτέλεσμα της εργασίας και ανταμοιβή για τη συμβολή του καθένα στην κοινωνία. Έτσι, διατηρεί ως κέντρο βάρους το εισόδημα και εμφανίζεται σαν ένας μηχανισμός εξασφάλισης των παροχών που προκύπτουν από τις εισφορές της επαγγελματικής απασχόλησης των ασφαλισμένων.

Σύμφωνα με τη δεύτερη αντίληψη το δικαίωμα στην κοινωνική προστασία μετατίθεται από την επαγγελματική απασχόληση και τη συμβολή του καθένα στην κοινωνία στις ανάγκες των μελών της κοινωνίας, η οποία καλείται να τις αντιμετωπίσει. Η εφαρμογή της κοινωνικής ασφάλισης σύμφωνα με τη δεύτερη αντίληψη συνεπάγεται μια αναδιανεμητική πολιτική του εισοδήματος². Πρακτικά αυτό σημαίνει την εγκατάλειψη της κλασικής αρχής της ασφάλισης, η οποία προβλέπει αναλογικότητα του ασφαλιστρού προς τον κίνδυνο και της εισφοράς προς την παροχή. Λόγω του κανόνα αναδιανομής του εισοδήματος, η κοινωνική ασφάλιση προσλαμβάνει το χαρακτήρα μιας δημόσιας υπηρεσίας, η οποία λειτουργεί προς όφελος του κοινωνικού συνόλου.

Η κοινωνική ασφάλιση συχνά αντιδιαστέλλεται με την ιδιωτική, παρά το γεγονός ότι και οι δύο κάνουν χρήση στη λειτουργία τους της ίδιας τεχνικής του κινδύνου, δηλαδή της ομαδοποίησης των κινδύνων και την κατανομή, στα μέλη της κοινότητας, της δαπάνης καλύψεώς τους. Η κοινωνική ασφάλιση όμως προήλθε από μία πολιτική πρωτοβουλία που είχε σκοπό την επέκταση των δυνατοτήτων προστασίας που προσέφερε η ιδιωτική. Έτσι, από την αρχή, επεκτείνει τα όρια της κοινότητας των ασφαλιζόμενων από το εύρος των εταιρικών χαρτοφυλακίων που προβλέπει η λειτουργία της ιδιωτικής ασφάλισης στο σύνολο των πολιτών. Παράλληλα, με αντάλλαγμα την υποχρεωτική καταβολή των εισφορών, παρέχει στον πολίτη ένα νέο κοινωνικό δικαίωμα, το δικαίωμα στην προστασία και την περίθαλψη.

²

Το σύστημα αυτό εφαρμόζεται σήμερα στη διαχείριση της κοινωνικής ασφάλισης όλων των ευρωπαϊκών χωρών και των Η.Π.Α.

1.3. Ιδιωτική Ασφάλιση

Ιδιωτική ασφάλιση σε *στενή έννοια* είναι εκείνη που ασκείται από ασφαλιστικές επιχειρήσεις και στην οποία οι ασφαλιστικές σχέσεις βασίζονται σε ασφαλιστικές συμβάσεις. Σε *ερεία έννοια*, ιδιωτική ασφάλιση είναι εκείνη της οποίας η παροχή δεν βασίζεται στην ασφαλιστική σύμβαση αλλά σε άλλη παρεμφερή μ' αυτή σύμβαση ιδιωτικού δικαίου.

Η ιδιωτική ασφάλιση είναι σε θέση να αναλάβει και αναλαμβάνει, μέχρι ενός σημείου, τις συνέπειες των φυσικών καταστροφών. Αποτέλεσμα αυτού είναι η γρηγορότερη αποκατάστασή τους και η καλύτερη κατανομή και προγραμματισμός του κόστους από το αν αυτό είχε αναληφθεί εξ ολοκλήρου από τα ζημιωμένα πρόσωπα και το Δημόσιο.

Ασκείται από Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου (Ν.Π.Ι.Δ.) και προϋποθέτει επιχείρηση που ιδρύεται αποκλειστικά για την ανάληψη των κινδύνων τρίτων, με αντάλλαγμα το ασφάλιστρο ή τις εισφορές των μελών.

Τα χαρακτηριστικά της ιδιωτικής ασφάλισης είναι:

- Καλύπτει κινδύνους αγαθών και προσώπων
- Δεν είναι υποχρεωτική, με εξαίρεση τις περιπτώσεις που ορίζει ο νόμος
- Οι φορείς που την ασκούν είναι ιδιωτικές επιχειρήσεις
- Όλο το ασφάλιστρο καταβάλλεται από τον ασφαλισμένο
- Το ασφάλιστρο είναι ανάλογο με τον κίνδυνο και το ύψος των παροχών.

1.3.1. Ο οικονομικός ρόλος της Ιδιωτικής Ασφάλισης

Η ιδιωτική ασφάλιση επιδρά στην οικονομία και την ανάπτυξή της με τρεις κυρίως τρόπους:

1. Με την αποκατάσταση των ζημιών:

Επιτυγχάνεται η ομαλοποίηση των οικονομικών επιπτώσεων από ζημιές στη δραστηριότητα των διάφορων οικονομικών μονάδων. Αυτό συμβάλλει στη διατήρηση της σταθερότητας της οικονομίας.

Με τη μετάθεση των κινδύνων από το οικονομικά ενεργό άτομο σε έναν αρμόδιο οργανισμό ασφάλισης ενδυναμώνεται η ικανότητα της οικονομίας και ενθαρρύνονται οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και δραστηριότητες. Έτσι, ενισχύεται και η ικανότητα για τεχνολογική πρόοδο, λόγω του ότι με την πλήρη

οικονομική αποκατάσταση των ζημιών ενθαρρύνεται η ανάληψη κινδύνων με νέες τεχνολογικές εφαρμογές.

Με λίγα λόγια δηλαδή μπορούμε να πούμε ότι η ασφάλιση εξασφαλίζει τόσο την ομαλή λειτουργία της οικονομίας όσο την στήριξη της τεχνολογικής προόδου.

2. Με την ενθάρρυνση των αποταμιεύσεων:

Η όλη φιλοσοφία της ασφαλιστικής εταιρίας, εκτός από την προστασία του ασφαλισμένου μέσω της κάλυψης του ασφαλιζόμενου κινδύνου, είναι προσανατολισμένη στη δημιουργία αποταμιευμένων κεφαλαίων από τα ασφάλιστρα που εισπράττει. Ένα μεγάλο μέρος του ασφαλίστρου συγκεντρώνεται σε αποθέματα που προορίζονται για την αποπληρωμή μελλοντικών απαιτήσεων (κίνδυνοι εν ισχύ και εκκρεμείς ζημιές). Το σύνολο των ασφαλίστρων που συγκεντρώνεται από τις ασφαλιστικές εταιρίες για την κάλυψη μελλοντικών απαιτήσεων αποτελεί αποταμιευμένα διαθέσιμα κεφάλαια.

Θα μπορούσαμε να πούμε λοιπόν ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι από τις σταθερότερες και πιο αξιόπιστες πηγές πόρων στη διάθεση της οικονομίας.

3. Με την χρηματοδότηση των επενδύσεων:

Η ιδιωτική ασφάλιση χρηματοδοτεί τις επενδύσεις της μέσω των διαθεσίμων κεφαλαίων της. Σε ανεπτυγμένες οικονομίες ένας από τους κύριους φορείς μακροχρόνιας χρηματοδότησης της κεφαλαιαγοράς είναι οι ασφαλιστικές εταιρίες.

1.3.2. Ο κοινωνικός χαρακτήρας της Ιδιωτικής Ασφάλισης

Η ιδιωτική ασφάλιση έχει έναν ιδιαίτερα σημαντικό κοινωνικό χαρακτήρα. Τα οφέλη της κοινωνίας από την ιδιωτική ασφάλιση είναι πολλά και σημαντικά:

1. Άμεσες ασφαλιστικές αποζημιώσεις
2. Εξάλειψη ή περιορισμός των οικονομικών συνεπειών από την πραγματοποίηση των κινδύνων που ασφαλίζονται.
3. Μειωμένη ανάγκη πρόσθετων αποθεματικών: Η μεγαλύτερη κοινωνική προσφορά της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ότι με αυτή μειώνεται η ανάγκη των ατόμων και των επιχειρήσεων να «αποθεματοποιούν» για να αντιμετωπίσουν διάφορα μελλοντικά ζημιογόνα ενδεχόμενα.

4. Είναι πηγή επενδυτικών κεφαλαίων. Η λειτουργία των ασφαλιστικών αγορών προκαλεί σημαντικές επιπτώσεις στις κεφαλαιαγορές στο επίπεδο των επιτοκίων και στην οικονομική ανάπτυξη. Οι ασφαλιστικές εταιρίες, ιδιαίτερα οι ασφαλιστικές εταιρίες ζωής, αποτελούν έναν από τους μεγαλύτερους θεσμικούς επενδυτές σε όλες τις σύγχρονες κοινωνίες.
5. Δημιουργεί μειωμένο πιστωτικό κίνδυνο. Η ασφάλιση αποτελεί τη βάση της αποτελεσματικής λειτουργίας του πιστωτικού συστήματος. Τα άτομα ή οι επιχειρήσεις που έχουν επαρκή ασφαλιστική κάλυψη, αποτελούν τον καλύτερο πιστωτικό κίνδυνο για το τραπεζικό σύστημα. Αξίζει να σημειωθεί ότι σήμερα, το μεγαλύτερο μέρος των δανειοδοτήσεων δεν θα ήταν δυνατό να χορηγείται, εάν δεν υπήρχε παράλληλη αποτελεσματική ασφαλιστική κάλυψη των δανείων.
6. Γίνεται πρόληψη των ζημιών. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται σε εκτεταμένα προγράμματα πρόληψης ζημιών που έχουν στόχο τον περιορισμό, είτε της συχνότητας, είτε της έκτασης μιας ζημιάς. Αυτή η ασφαλιστική λειτουργία έχει και σαν συνέπεια τη μείωση των ασφαλιστρών¹¹⁴.
7. Βελτίωση της κοινωνικής και επιχειρηματικής σταθερότητας: Η λειτουργία των ασφαλιστικών αγορών συντελεί στη μείωση της αβεβαιότητας των ατόμων και των επιχειρήσεων και έτσι συμβάλλει στην κοινωνική σταθερότητα.
8. Συμπληρωματικός ρόλος στην κοινωνική ασφάλιση: Προσφέροντας διάφορα προγράμματα υγείας, ατυχημάτων, καταβολή «εφ' άπαξ» ποσών συντάξεων ατομικά και ομαδικά, η ιδιωτική ασφάλιση συμβάλλει σημαντικά στην κοινωνία.
9. Κοινωνικού χαρακτήρα είναι και η λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου για την κάλυψη ζημιών σε τρίτους από ανασφάλιστα αυτοκίνητα ή ασφαλισμένα των οποίων ανακλήθηκε η άδεια ή πτώχευσαν.
10. Τέλος, ο κοινωνικός χαρακτήρας της ιδιωτικής ασφάλισης υπογραμμίζεται ιδιαίτερα και στις περιπτώσεις που ο νομοθέτης για λόγους κοινωνικούς παρακάμπτει την αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων και επιβάλλει υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης έναντι τρίτων από αυτοκίνητα, υποχρεωτική ασφάλιση των πλοιαρίων αναψυχής, υποχρεωτική ασφάλιση για μόλυνση θαλασσών κ.α.

1.4. Κοινωνική και Ιδιωτική Ασφάλιση

Πίνακας Σύγκρισης Κοινωνικής και Ιδιωτικής Ασφάλισης

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
Ασκείται από Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου. Είναι κρατικός μηχανισμός αντιμετώπισης των κοινωνικών αναγκών	Ασκείται από Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου. Προϋποθέτει επιχείρηση που ιδρύεται αποκλειστικά για την ανάληψη κινδύνων τρίτων με αντάλλαγμα το ασφάλιστρο
Αφορά κάλυψη κινδύνων που απειλούν άμεσα πρόσωπα	Καλύπτει κινδύνους που απειλούν αγαθά και πρόσωπα
Ο χαρακτήρας της την καθιστά αναγκαστική	Δεν είναι υποχρεωτική, με εξαίρεση τις περιπτώσεις που ορίζει ο νόμος
Εξυπηρετεί το δημόσιο συμφέρον	Εξυπηρετεί περισσότερο ιδιωτικά συμφέροντα, αφού ασκείται αποκλειστικά από ιδιωτικές επιχειρήσεις
Η ασφαλιστική σχέση αρχίζει από το νόμο όταν συντρέξουν ορισμένες προϋποθέσεις στο πρόσωπο του άμεσα ασφαλισμένου	Η ασφαλιστική σχέση αρχίζει από τη στιγμή που συνάπτεται η ασφαλιστική σύμβαση μεταξύ ασφαλιζόμενου και ασφαλιστικής εταιρίας

Σύμφωνα με τον παραπάνω πίνακα και τα όσα ειπώθηκαν σε όλο το κεφάλαιο, βλέπουμε κάποιες βασικές διαφορές μεταξύ της Κοινωνικής και της Ιδιωτικής Ασφάλισης, οι οποίες εν τέλει καταλήγουν στο να δημιουργείται μια συμπληρωματική σχέση μεταξύ των δύο. Παρατηρούμε ότι η μία συμπληρώνει «τα κενά» της άλλης, προσφέροντας έτσι μια ολοκληρωμένη προστασία στο άτομο που συνυπάρχει σε μια κοινωνία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΗΣ

ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Η ιδιωτική ασφάλιση, όπως είδαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο, είναι η ασφάλιση η οποία ασκείται από Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου και έχει σκοπό την κάλυψη αγαθών και προσώπων, με αντάλλαγμα το ασφαλιστρο. Για την καλύτερη οργάνωση και διαχείριση των κινδύνων έχουν δημιουργηθεί δύο κατηγορίες ασφαλίσεων, όπου διαχωρίζουν τους κινδύνους τους οποίους καλύπτουν.

Έτσι λοιπόν, η ιδιωτική ασφάλιση διακρίνεται σε δύο κατηγορίες:

1. Στην ασφάλιση κατά Ζημιών και
2. Στην ασφάλιση Ζωής.

2.1. Ασφάλιση κατά Ζημιών

Στην ασφάλιση κατά ζημιών, το ασφάλισμα συνίσταται στην αποκατάσταση της ζημιάς της περιουσίας που συμφωνήθηκε ότι θα καλύπτεται όταν επέλθει η ασφαλιστική περίπτωση (ασφαλιστική ζημιά). Η ζημιά της ασφαλισμένης περιουσίας μπορεί να συνίσταται στη βλάβη ή στην απώλεια αγαθών, απαιτήσεων και κερδών καθώς και στις δαπάνες απόκρουσης και ικανοποίησης απαιτήσεων τρίτων. Μπορεί να ασφαλισθεί κάθε περιουσία που απειλείται από ασφαλιστικό κίνδυνο και για τη διατήρηση της οποίας ο λήπτης της ασφάλισης έχει έννομο συμφέρον.

Στην ασφάλιση κατά ζημιών πραγμάτων η βάση υπολογισμού του ασφαρίσματος είναι η τρέχουσα αξία ή, στην περίπτωση που δεν υπάρχει, η συνηθισμένη αξία αυτών.

Η ασφάλιση κατά Ζημιών περιλαμβάνει δεκαπέντε (15) επιμέρους κλάδους:

1. Ασφάλιση Ατυχημάτων:

Καλύπτει την οικονομική ζημιά που προέρχεται από ατύχημα ή θάνατο. Μπορεί να συναφθεί είτε ως ασφάλιση ζημιών είτε ως ασφάλιση ζωής. Περιλαμβάνει τις σωματικές βλάβες που προέρχονται από εξωτερική, βίαιη, αιφνίδια και ξένη προς την πρόθεση του ασφαλισμένου αιτία, εφόσον αυτή προκαλέσει ανάγκη για νοσηλεία ή και ανικανότητα προς εργασία, προσωρινή ή μόνιμη, μερική ή ολική αναπηρία και τέλος, και θάνατο. Η ασφάλιση ατυχημάτων μπορεί να αναφέρεται και σε μία

κατηγορία ατυχημάτων, όπως η ασφάλιση ατυχημάτων εργατικών, αυτοκινητιστικών, αεροπορικών, ναυτικών κ.α.

2. Ασφάλιση Ασθενειών

Η ασφάλιση ασθενειών καλύπτει την οικονομική ζημία που προκαλείται από ασθένειες οι οποίες κατά τη σύναψή της δεν υπήρχαν ή υπήρχαν αλλά ο ασφαλισμένος διακηλολογημένα αγνοούσε την ύπαρξή τους κατά τη σύναψη της σύμβασης. Είναι ασφάλιση ποσού, μπορεί όμως να συμφωνηθεί και ως ασφάλιση αποζημιωτικού χαρακτήρα.

3. Ασφάλιση Χερσαίων Οχημάτων

Αφορά την ασφάλιση των χερσαίων, αυτοκινούμενων ή μη, οχημάτων έναντι όλων των κινδύνων οι οποίοι είναι πιθανόν να προκαλέσουν σε αυτά ζημιά ή απώλεια, πλην του κινδύνου Αστικής Ευθύνης έναντι τρίτων από την κυκλοφορία τους. Χαρακτηριστικό της ασφάλισης αυτής είναι ότι παρέχεται πάντοτε σε συνάρτηση με την ασφάλιση Αστικής Ευθύνης, είναι δηλαδή συμπληρωματική κάλυψη της Αστικής Ευθύνης και είναι προαιρετική.

Καλύπτει κινδύνους όπως πυρκαγιά, πυρκαγιά από κακόβουλες/τρομοκρατικές ενέργειες, ολική και μερική κλοπή, ζημιές ιδίου από την κυκλοφορία, θραύση κρυστάλλων, οδική βοήθεια κ.α.

4. Αστική Ευθύνη από γεραία αυτοκίνητα

Η κάλυψη περιλαμβάνει την αστική ευθύνη για ατυχήματα που προκαλούνται από τη χρήση αυτοκινήτων, συμπεριλαμβανομένης και της ευθύνης του μεταφορέα.

Αστική ευθύνη είναι η υποχρέωση που έχει ο καθένας μας να επανορθώσει τη ζημιά που υπέστη κάποιος τρίτος εξαιτίας παράνομης και υπαίτιας συμπεριφοράς μας. Στην περίπτωση της ασφάλισης, η παράνομη και υπαίτια συμπεριφορά έχει να κάνει με την οδήγηση οχήματος και ο ζημιωθείς τρίτος μπορεί να είναι οποιοσδήποτε, είτε επιβαίνει στο όχημα είτε όχι.

5. Ασφάλιση Νομικής Προστασίας

Η ασφάλιση Νομικής Προστασίας μπορεί να λειτουργήσει τόσο ως Ανώνυμη Εταιρία Νομικής Προστασίας όσο και ως κλάδος Ασφάλισης Νομικής Προστασίας³. Αφορά τη διασφάλιση και ικανοποίηση των έννομων συμφερόντων του

ασφαλισμένου με την κάλυψη, ανά περίπτωση, των αμοιβών και των εξόδων δικηγόρου μέχρι του προβλεπόμενου ορίου ασφάλισης.

Περιλαμβάνει και τη διασφάλιση γενικώς του ασφαλισμένου, είτε μέσω εξώδικου συμβιβασμού, είτε μέσω υπεράσπισής του σε ποινική, αστική ή άλλη δίκη.

6. Ασφάλιση Βοήθειας

Αντικείμενο της ασφάλισης αυτής είναι η παροχή βοήθειας, σε χρήμα ή σε είδος, σε πρόσωπα που βρίσκονται σε δυσχερή θέση κατά τη διάρκεια μετακινήσεων ή απουσίας από την κατοικία ή από τον τόπο μόνιμης διαμονής τους. Παρέχονται υπηρεσίες όπως επισκευή αυτοκινήτου σε συνεργείο, μεταφορά επιβατών κλπ.

Στην Ελλάδα η κάλυψη βοήθειας που συναντάται πολύ συχνά είναι η οδική βοήθεια. Η κάλυψη αυτή συνήθως παρέχεται με την πιο κάτω μορφή:

- Κάλυψη Οδικής Βοήθειας, όπου ο ασφαλιστής υποχρεούται να παρέχει βοήθεια στα ασφαλισμένα πρόσωπα όταν έρχονται σε δυσχερή θέση λόγω ακινητοποίησης του ασφαλισμένου οχήματος από τροχαίο ατύχημα, από μηχανική ή ηλεκτρική βλάβη κ.α.
- Φροντίδα Ατυχήματος, όπου περιλαμβάνει, σε περίπτωση ατυχήματος, άμεση άφιξη στον τόπο του ατυχήματος ειδικού συνεργάτη που έχει ως καθήκον την ακριβή καταγραφή των συνθηκών του ατυχήματος και της προτεραιότητας των οδών.

7. Ασφάλιση Πυρός

Αντικείμενο της ασφάλισης είναι η κάλυψη του ασφαλιστικού συμφέροντος σε πάσης φύσεως οικοδομές (κτίρια, εγκαταστάσεις, κ.α.) αλλά και σε περιεχόμενα (οικοσυσσκευές, πρώτες ύλες, εμπορεύματα, μηχανήματα κ.α.).

Με την ασφάλιση πυρκαγιάς καλύπτονται ζημιές που μπορεί να προκληθούν από πυρκαγιά και κεραυνό, καθώς και ζημιές που είναι δυνατόν να προκληθούν από έκρηξη και άλλα παρεμφερή συμβάντα, έστω και αν δεν ακολουθήσει πυρκαγιά.

Περιλαμβάνονται επίσης και συμπληρωματικές (προαιρετικές) καλύψεις, όπως πυρκαγιά από δάσος, πλημμύρα, σεισμός, κακόβουλη βλάβη ή ενέργεια, τρομοκρατική ενέργεια, πτώση αεροπλάνων κ.α.

³

Με την οδηγία 87/344 της Ε.Ο.Κ. η Νομική Προστασία δεν ασκείται μόνο από εξειδικευμένες Εταιρίες αλλά και από πολυκλαδικές Εταιρίες

8. Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης

Καλύπτονται οι οικονομικές υποχρεώσεις του ασφαλισμένου προσώπου (φυσικού ή νομικού) έναντι άλλων προσώπων, σε περίπτωση που λόγω κάποιας πράξεως ή παραλείψεως που έγινε άθελά του προξενηθεί σωματική βλάβη (τραυματισμός ή θάνατος) άλλου προσώπου (φυσικού) ή ζημιά σε περιουσιακά στοιχεία άλλου προσώπου⁴.

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά ασφαρίζονται κατά κανόνα οι ακόλουθες κατηγορίες κινδύνων Αστικής Ευθύνης έναντι Τρίτων:

- Γενική Αστική Ευθύνη: απορρέει από τη λειτουργία Βιομηχανικών βιοτεχνικών μονάδων – εγκαταστάσεων και χώρων συγκέντρωσης (εκπαιδευτήρια, κινηματογράφοι / θεάτρα, εμπορικά καταστήματα, εστιατόρια κ.α.). Απορρέει επίσης και από την εκτέλεση έργων (π.χ. ανέγερση οικοδομών, λειτουργία μηχανημάτων έργων κ.α.), καθώς και από προσωπική και οικογενειακή ευθύνη.
- Επαγγελματική Αστική Ευθύνη: ιατρών, φαρμακοποιών, δικηγόρων, αρχιτεκτόνων – μηχανικών, λογιστών, μεσιτών ασφαλίσεων κ.α.
- Ευθύνη Εργοδότη για εργατικά ατυχήματα
- Ευθύνη Προϊόντος

9. Λοιπές Ζημιές Αγαθών

Ο κλάδος αυτός, σύμφωνα με το άρθρο 13 του Ν 400, περιλαμβάνει ζημιές που προκαλούνται σε αγαθά και που ενδέχεται να προξενηθούν από χαλάζι ή παγετό καθώς και από διάφορα άλλα γεγονότα (π.χ. κλοπή).

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά συναντώνται συνήθως οι πιο κάτω κατηγορίες κινδύνων:

- Ασφάλιση χρημάτων: α) ασφαλίσεις χρημάτων και αξιών κατά των κινδύνων κλοπής ή ληστείας β) ασφάλιση απιστίας υπαλλήλων
- Ασφάλιση εσοδείας: περιλαμβάνει κυρίως την κάλυψη των ζημιών που προκαλούνται στα γεωργικά προϊόντα από κινδύνους όπως το χαλάζι, η ανεμοθύελλα, ο παγετός κ.α. Καλύπτονται επίσης οι κίνδυνοι ασθενειών των γεωργικών προϊόντων, καθώς και οι κίνδυνοι εντομολογικών καταστροφών και επιδρομών ζώων ή πτηνών.

⁴

Η οικονομική υποχρέωση του υπαίτιου για αποζημίωση σωματικών βλαβών ή υλικών ζημιών προβλέπεται από το Αστικό Δίκαιο (άρθρα 914 - 918 του Αστικού Κώδικα περί αδικοπραξίας)

10. Διάφορες Χρηματικές Απώλειες

Ο κλάδος αυτός, σύμφωνα με το άρθρο 13 του Ν 400, περιλαμβάνει κινδύνους που σχετίζονται με οικονομικές απώλειες, όπως απώλεια επαγγελματικής απασχόλησης, ανεπάρκεια εισοδήματος, απώλεια κερδών, τρέχοντα γενικά έξοδα, απρόβλεπτες εμπορικές δαπάνες, απώλειες αγοράς αξίας, απώλεια μισθωμάτων ή εισοδημάτων, έμμεσες εμπορικές ζημιές, μη εμπορικές οικονομικές απώλειες κ.α.

Οι κίνδυνοι αυτοί διαχειρίζονται ξεχωριστά από τις ασφαλιστικές εταιρίες, εκτός των περιπτώσεων όπου διαχειρίζονται από συναφείς κλάδους, όπως η ασφάλιση απώλειας κερδών που δίνεται συμπληρωματικά και από τον κλάδο πυρός.

11. Ασφάλιση Πιστώσεων

Έχει ως αντικείμενο την κάλυψη του κινδύνου απώλειας της πίστωσης που έχει χορηγήσει μία επιχείρηση στους πελάτες της. Δεν καλύπτονται οι επί πιστώσει πωλήσεις σε φυσικά πρόσωπα, σε επιχειρήσεις του Δημόσιου τομέα ή σε συγγενείς επιχειρήσεις του ασφαλισμένου.

12. Κλάδος Εγγυήσεων

Στον κλάδο αυτό ο ασφαλιστής εγγυάται για τον ασφαλισμένο την εκπλήρωση των συμβατικών του υποχρεώσεων. Ως επί το πλείστον, πρόκειται για υποχρεώσεις έναντι του Ελληνικού Δημοσίου, π.χ. απόδοση του Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης. Στα πλαίσια του φιλικού διακανονισμού, εκδίδονται εγγυήσεις για ασφαλιστικές εταιρίες προς την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

13. Κλάδος Μεταφορών

Ασφαλίζει τις ζημιές ή τις απώλειες των μεταφερόμενων εμπορευμάτων έναντι κινδύνων που είναι πιθανόν να συμβούν κατά τη διάρκεια της μεταφοράς τους. Ασφαλίζονται όλα τα φορτία (εμπορεύματα, μηχανήματα, ανταλλακτικά, πρώτες ύλες, χρεόγραφα και λοιπές αξίες κ.α.) που διακινούνται με τα αναγνωρισμένα μέσα μεταφοράς.

14. Κλάδος Πλοίων

Στον κλάδο αυτό ασφαλίζεται κάθε περιουσία που είναι εκτεθειμένη σε θαλάσσιους κινδύνους (πλοίο, φορτίο, κινητά αντικείμενα). Στην ασφάλιση είναι

δυνατόν να συμπεριληφθεί ο ναύλος, τα έξοδα ταξιδιού, προμήθεια, κέρδος ή άλλο χρηματικό όφελος, όταν αυτά κινδυνεύουν από την έκθεση σε θαλάσσιους κινδύνους.

Μαζί με τα παραπάνω, ασφαλίσιμη είναι και η Αστική Ευθύνη προς τρίτους του πλοιοκτήτη ή του υπεύθυνου για την προς ασφάλιση περιουσία⁵.

15. Κλάδος Αεροσκαφών

Οι κατηγορίες των αεροπορικών ασφαλίσεων είναι οι εξής:

- Ασφάλιση σώματος αεροσκάφους (συμπεριλαμβάνεται και ο εξοπλισμός του αεροσκάφους)
- Ασφάλιση αθέτησης εγγύησης
- Ασφάλεια απώλειας χρήσης: καλύπτει την απώλεια χρήσης του αεροσκάφους συνεπεία ζημιάς αυτού και ισχύει μόνο στη μερική ζημιά, αφού στην ολική απώλεια ο ασφαλιζόμενος αποζημιώνεται με το ασφάλισμα και μπορεί να αγοράσει/ενοικιάσει άλλο αεροσκάφος.
- Νομική ευθύνη έναντι επιβατών και αποσκευών τους ή έναντι φορτίου, καθώς και προς τρίτους.

2.2. Ασφάλιση Ζωής

Στην ασφάλιση ζωής το ασφάλισμα συνίσταται είτε στην καταβολή ορισμένου χρηματικού ποσού εφάπαξ ή σε περιοδικές προσόδους (ασφάλιση ποσού), είτε στην αποκατάσταση της συγκεκριμένης οικονομικής ζημιάς που προήλθε εξαιτίας ασθένειας ή ατυχήματος του ασφαλισμένου.

Στην ασφάλιση που έχει συμφωνηθεί ως ασφάλιση ποσού, το ασφάλισμα καταβάλλεται ανεξάρτητα από το αν η επέλευση του ασφαλιστικού κινδύνου προκάλεσε ζημιά στον ασφαλισμένο ή στο δικαιούχο του ασφαλίματος και ανεξάρτητα από το ύψος της ζημιάς που προκλήθηκε.

⁵

Εφαρμοστέο Δίκαιο στις θαλάσσιες ασφαλίσεις είναι το Αγγλικό Δίκαιο και συγκεκριμένα ο νόμος για τις θαλάσσιες ασφαλίσεις του 1906 (Marine Insurance Act 1906), ο οποίος περιέχει τις αρχές της θαλάσσιας ασφάλισης.

Οι ασφαλίσεις ζωής ταξινομούνται στους εξής εννέα (9) κλάδους:

1. Κλάδος Ζωής

Περιλαμβάνει:

- Ασφαλίσεις θανάτου ή επιβίωσης, ασφαλίσεις μικτές (θανάτου και επιβίωσης), καθώς και την ασφάλιση ζωής με επιστροφή ασφαλίσεων.
- Ασφαλίσεις προσόδων (συνταξιοδότηση)
- Ασφαλίσεις σωματικών βλαβών
- Ασφαλίσεις θανάτου ή αναπηρίας από ατύχημα ή και ασθένειας.

2. Κλάδος Γάμου και Γεννήσεων

Η παροχή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου βασίζεται στην πιθανή γέννηση ενός παιδιού ή στον πιθανό γάμο ενός ατόμου. Ο κλάδος αυτός δεν ασκείται στην Ελλάδα.

3. Κλάδος ασφαλίσεων ζωής, προσόδων, γάμου και γεννήσεων, οι οποίες συνδέονται με επενδύσεις

Αναφέρεται σε εργασίες κατά τις οποίες οι παροχές που περιλαμβάνονται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι απευθείας συνδεδεμένες με την αξία είτε μεριδίων ενός αμοιβαίου κεφαλαίου, ελληνικού ή άλλου κράτους μέλους της Ε.Ε. ή του Ε.Ο.Χ., είτε περιουσιακών στοιχείων που περιλαμβάνονται σ'ένα εσωτερικό κεφάλαιο της ασφαλιστικής επιχείρησης (συνήθως διηρημένο σε μερίδια) ή είναι απευθείας συνδεδεμένες με ένα δείκτη χρεογράφου ή κάποια άλλη αξία αναφοράς.

4. Κλάδος ασφάλισης υγείας (ατύχημα, ασθένεια)

Περιλαμβάνει τις ασφαλίσεις ατυχημάτων και ασθενειών.

5. Κλάδος τοντίνας

Τοντίνια είναι ένα σχέδιο (ασφαλιστήριο συμβόλαιο) βάσει του οποίου ένας αριθμός ατόμων συνεισφέρει σ' ένα λογαριασμό κεφαλαίου. Στο τέλος της περιόδου που έχει οριστεί στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο το πιστωτικό υπόλοιπο του κεφαλαίου αυτού κατανέμεται μεταξύ των επιζώντων, υπό μορφή κεφαλαίου ή προσόδου (περιοδικών καταβολών).

6. Κλάδος κεφαλαιοποίησης

Κεφαλαιοποίηση θεωρείται η εξασφάλιση της καταβολής ορισμένου ποσού σε συγκεκριμένο χρόνο. Για την εξασφάλιση αυτή υπολογίζονται αναλογιστικά οι καταβολές των ασφαλιστρών, που είναι είτε περιοδικές είτε ενιαίες. Επιτρέπεται κατόπιν κλήρωσης η καταβολή του ποσού πριν τη λήξη του συμβολαίου.

7. Κλάδος διαχείρισης συνταξιοδοτικών ταμείων (κεφαλαίων)

Περιλαμβάνει:

- Διαχείριση επενδύσεων ή και αποθεματικών των ασφαλιστικών ταμείων, έργο των οποίων είναι η καταβολή παροχών υγείας ή παροχών σε περίπτωση θανάτου, ανικανότητας, επιβίωσης ή ακόμη μείωσης ή και διακοπής της εργασίας σε εκείνους που έχουν συμβληθεί με αυτά.
- Διαχείριση των ομαδικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων του προσωπικού μιας επιχείρησης, όπου προβλέπεται παροχή σε περίπτωση αποχώρησης του ασφαλισμένου από την εργασία του, η οποία μπορεί να οφείλεται σε συνταξιοδότηση, πρόωγη αποχώρηση, θάνατο, ανικανότητα ή σε συνδυασμό των παραπάνω.

8. Κλάδος ομαδικών προγραμμάτων πρόνοιας

Δεν ασκείται στην Ελλάδα.

9. Κλάδος παρομοίων εργασιών με την κοινωνική ασφάλιση

Περιλαμβάνει εργασίες, οι οποίες συνίστανται σε παροχές που εξαρτώνται από τη διάρκεια της ανθρώπινης ζωής. Ορίζονται ή προβλέπονται από τη νομοθεσία περί κοινωνικής ασφάλισης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΗ

3.1. Η εξέλιξη του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα

Μελετώντας τα οικονομικά αποτελέσματα των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, παρατηρούμε πως υπάρχει μια διαρκής ανοδική τάση στο ύψος της παραγωγής ασφαλίσεων και των εσόδων των ασφαλιστικών εταιριών.

Συγκρίνοντας τα αποτελέσματα της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων από το έτος 2002 (2,89 δισ. ευρώ) έως και το έτος 2005 (3,92 δισ. ευρώ), συμπεραίνουμε μία σημαντική συνολική αύξηση στη συνολική παραγωγή όλων των κλάδων, ύψους 1,03 δισεκατομμυρίων ευρώ. Μεγαλύτερη ανάπτυξη τα τελευταία αυτά χρόνια παρουσιάζει ο Κλάδος Ασφαλίσεων Ζωής, με συνολική αύξηση όλων των εταιριών ύψους 620 εκατ. ευρώ και ακολουθεί ο Κλάδος Ασφαλίσεων Ζημιών, με συνολική αύξηση μεταξύ των ετών 2002 – 2005 ύψους 410 εκατ. ευρώ. Έχει διαπιστωθεί πως στις ευρωπαϊκές χώρες, όπου και εκεί υπήρξε μεγαλύτερη αύξηση του Κλάδου Ασφαλίσεων Ζωής από αυτόν των Ζημιών, η αύξηση αυτή σχετίζεται με την ολοένα και μεγαλύτερη ανασφάλεια που δημιουργείται στους πολίτες για το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης που τους παρέχεται. Άραγε αυτό ισχύει και στη δική μας χώρα;

Παρόλα αυτά, η αύξηση που παρουσιάζουν και οι δύο κλάδοι της Ιδιωτικής Ασφάλισης φανερώνει μια διαρκή ανοδική τάση του τομέα των ασφαλίσεων, ως αποτέλεσμα μιας περαιτέρω ανάπτυξης των τελευταίων χρόνων. Είναι γνωστό εξάλλου πως τα τελευταία χρόνια γίνονται διαρκώς προσπάθειες ανάπτυξης και εξυγίανσης του ασφαλιστικού κλάδου τόσο στη χώρα μας, όσο και στην Ευρώπη. Αναμένεται περαιτέρω ανάπτυξη του τομέα των ασφαλίσεων, δεδομένου του ότι αυτή τη στιγμή τα χρήματα που δαπανούνται για την Ιδιωτική Ασφάλιση αγγίζουν μόλις το 2% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος της χώρας, ενώ αντίθετα την ίδια στιγμή στην Ευρώπη, οι δαπάνες ξεπερνούν το 8%.

3.1.1. Παραγωγή ασφαλίσεων των τελευταίων ετών στην Ελλάδα

Κατά το έτος 2002, σύμφωνα με τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.), η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανήλθε στα 2,89 δις. Ευρώ, με συνολική αύξηση, έναντι του έτους 2001, 9,42%

Οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών παρουσίασαν αύξηση παραγωγής ασφαλίσεων κατά 17,01% και οι ασφαλίσεις Ζωής παρουσίασαν αύξηση 12,94% έναντι του έτους 2001.

Η αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση συμμετοχής του κλάδου στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της χώρας στο 2,05% έναντι ποσοστού 2,02% το 2001.

Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά τα στοιχεία παραγωγής ασφαλίσεων 2002, με τα αναλυτικά ποσά για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και τις ασφαλίσεις Ζωής και το ποσοστό συμμετοχής τους στη συνολική παραγωγή του έτους.

Πίνακας 3.1.1.1.
Στοιχεία παραγωγής ασφαλίσεων έτους 2002

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (ποσά σε εκατ. ευρώ)	Ποσοστό συμμετοχής (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.584,8	54,74%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.310,4	45,26%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	2.895,2	100,00%

Πηγή: Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος,
Ετήσια Στατιστική Έκθεση, 2002

Παρουσιάζεται επίσης και η ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίσεων:

Πίνακας 3.1.1.2.
Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίσεων

	2002	2001	Μεταβολή (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.584,8	1.354,5	17,01%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.310,4	1.291,5	12,94%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	2.895,2	2.646,0	9,42%

Στα αποτελέσματα της παραγωγής ασφαλίσεων για το έτος 2002 συμμετείχαν συνολικά 102 ασφαλιστικές εταιρίες. Παρακάτω παρουσιάζεται διαγραμματικά η κατηγοριοποίηση των ασφαλιστικών εταιριών που συμμετείχαν στην παραγωγή του έτους 2002:



Πηγή: Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Ετήσια Στατιστική Έκθεση, 2002

Κατά το έτος 2003, σύμφωνα με τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.), η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανήλθε στα 3,23 δισ. Ευρώ, με συνολική αύξηση, έναντι του έτους 2002, 11,72%.

Οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών παρουσίασαν αύξηση παραγωγής ασφαλίσεων κατά 13,54% και οι ασφαλίσεις Ζωής παρουσίασαν αύξηση 9,53% έναντι του έτους 2002.

Η αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση συμμετοχής του κλάδου στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της χώρας στο 2,12% έναντι ποσοστού 2,05% το 2002.

Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά τα στοιχεία παραγωγής ασφαλίσεων 2003, με τα αναλυτικά ποσά για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και τις ασφαλίσεις Ζωής και το ποσοστό συμμετοχής τους στη συνολική παραγωγή.

Πίνακας 3.1.1.3.
Στοιχεία παραγωγής ασφαλίσεων έτους 2003

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (ποσά σε εκατ. ευρώ)	<i>Ποσοστό συμμετοχής (%)</i>
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.799,4	55,63%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.435,3	44,63%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	3.234,7	100,00%

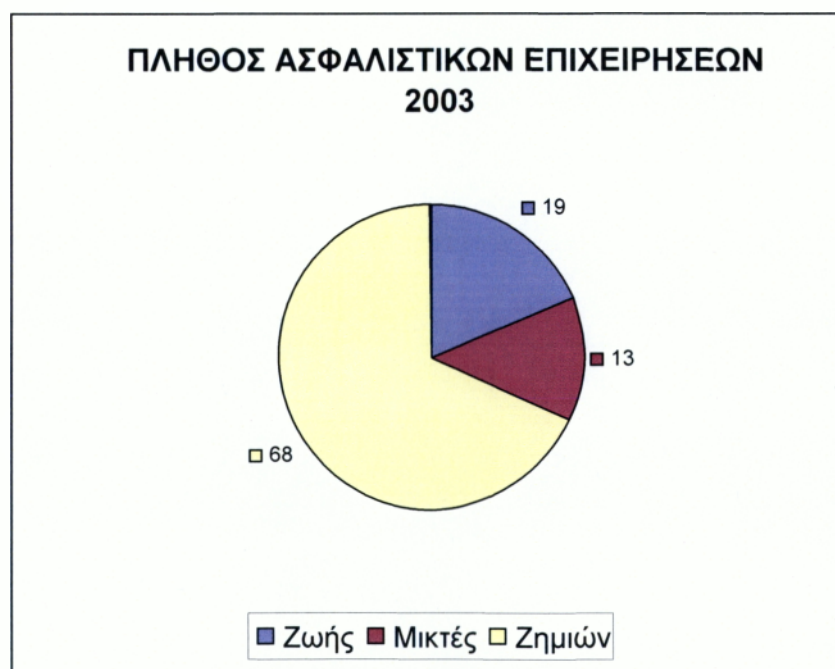
Πηγή: Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος,
Ετήσια Στατιστική Έκθεση, 2003

Παρουσιάζεται επίσης και η ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίσεων:

Πίνακας 3.1.1.4.
Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίσεων

	2003	2002	Μεταβολή (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.799,4	1.584,8	13,54%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.435,3	1.310,4	9,53%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	3.234,7	2.895,3	11,72%

Στα αποτελέσματα της παραγωγής ασφαλίσεων για το έτος 2003 συμμετείχαν συνολικά 100 ασφαλιστικές εταιρίες. Παρακάτω παρουσιάζεται διαγραμματικά η κατηγοριοποίηση των ασφαλιστικών εταιριών που συμμετείχαν στην παραγωγή του έτους 2003:



Πηγή: Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Ετήσια Στατιστική Έκθεση, 2003

Κατά το έτος 2004, σύμφωνα με τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.), η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε στα 3,62 δισ. ευρώ, με συνολική αύξηση, έναντι του έτους 2003, 12,03%.

Η αύξηση αυτή οφείλεται κυρίως στις ασφαλίσεις Ζωής, όπου σημειώθηκε αύξηση παραγωγής 20,44% έναντι του έτους 2003. Οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών σημείωσαν χαμηλότερη αύξηση, μόλις 5,33%, σε σχέση με το έτος 2003.

Η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση της συμμετοχής του κλάδου στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της χώρας στο 2,15% το 2004, έναντι ποσοστού 2,11% το 2003.

Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά τα στοιχεία παραγωγής ασφαλιστρών 2004, με τα αναλυτικά ποσά για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και τις ασφαλίσεις Ζωής και το ποσοστό συμμετοχής τους στη συνολική παραγωγή.

Πίνακας 3.1.1.5.
Στοιχεία παραγωγής ασφαλιστρών έτους 2004

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (ποσά σε εκατ. ευρώ)	Ποσοστό συμμετοχής (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.895,2	52,30%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.728,7	47,70%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	3.623,9	100,00%

Πηγή: Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος,
Ετήσια Στατιστική Έκθεση, 2004

Παρουσιάζεται επίσης και η ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίσεων:

Πίνακας 3.1.1.6.
Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλίσεων

	2004	2003	Μεταβολή (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.895,2	1.799,4	5,33%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.728,7	1.435,3	20,44%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	3.623,9	3.234,7	12,03%

Στα αποτελέσματα της παραγωγής ασφαλίσεων για το έτος 2004 συμμετείχαν συνολικά 99 ασφαλιστικές εταιρίες. Παρακάτω παρουσιάζεται διαγραμματικά η κατηγοριοποίηση των ασφαλιστικών εταιριών που συμμετείχαν στην παραγωγή του έτους 2004:



Πηγή: Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος,
Ετήσια Στατιστική Έκθεση, 2004

Κατά το έτος 2005, σύμφωνα με τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.), η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων ανήλθε στα 3,92 δισ. Ευρώ, με συνολική αύξηση, έναντι του έτους 2004, 8,27%.

Οι ασφαλίσεις κατά Ζημιών παρουσίασαν αύξηση παραγωγής ασφαλίσεων κατά 4,91% και οι ασφαλίσεις Ζωής παρουσίασαν αύξηση 11,94% από το έτος 2004.

Η αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση συμμετοχής του κλάδου στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της χώρας στο 2,17% έναντι ποσοστού 2,15% το 2004.

Παρακάτω παρουσιάζονται αναλυτικά τα στοιχεία παραγωγής ασφαλίσεων 2005, με τα αναλυτικά ποσά για τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών και τις ασφαλίσεις Ζωής και το ποσοστό συμμετοχής τους στη συνολική παραγωγή.

Πίνακας 3.1.1.7.
Στοιχεία παραγωγής ασφαλίσεων έτους 2005

	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (ποσά σε εκατ. ευρώ)	Ποσοστό συμμετοχής (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.988,3	50,68%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.935,2	49,32%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	3.923,5	100,00%

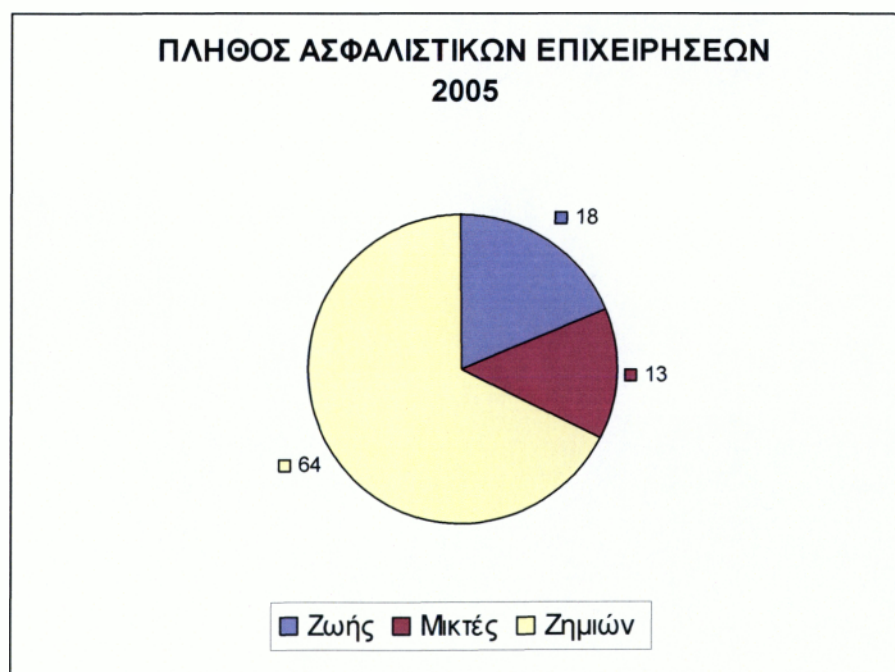
Πηγή: Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος,
Ετήσια Στατιστική Έκθεση, 2005

Παρουσιάζεται επίσης και η ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών:

Πίνακας 3.1.1.8.
Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών

	2005	2004	Μεταβολή (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	1.998,3	1.895,2	4,91%
Ασφαλίσεις Ζωής	1.935,2	1.728,7	11,94%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	3.923,5	3.623,9	8,27%

Στα αποτελέσματα της παραγωγής ασφαλιστρών για το έτος 2005 συμμετείχαν συνολικά 95 ασφαλιστικές εταιρίες. Παρακάτω παρουσιάζεται διαγραμματικά η κατηγοριοποίηση των ασφαλιστικών εταιριών που συμμετείχαν στην παραγωγή του έτους 2005:



Πηγή: Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος,
Ετήσια Στατιστική Έκθεση, 2005

3.2. Η Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά

Στην προηγούμενη ενότητα αναλύσαμε την ελληνική ασφαλιστική αγορά, συμπεριλαμβανομένων του ύψους της παραγωγής ασφαλιστρών και του αριθμού των ασφαλιστικών εταιριών της Ελλάδας. Ας δούμε λίγο και την κατάσταση της ασφαλιστικής αγοράς στην Ευρώπη τα τελευταία χρόνια.

Η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά τα τελευταία χρόνια πέρασε τη χειρότερη οικονομική κρίση στην ιστορία της μετά το τέλος του Β' Παγκοσμίου πολέμου.

Παρόλα αυτά, με τη χρήση της αναπροσαρμογής των τιμολογίων, με αυστηρότερη πολιτική ως προς την ανάληψη των κινδύνων και με μειώσεις των λειτουργικών τους εξόδων, οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρίες κατόρθωσαν να βελτιώσουν την οικονομική τους θέση.

Παράλληλα, τα συνταξιοδοτικά και αποταμιευτικά προϊόντα αρχίζουν να συναντούν ένα συνεχώς αυξανόμενο ενδιαφέρον των καταναλωτών σχεδόν σε όλες τις χώρες. Αυτό έρχεται σε συνδυασμό με τις οικονομικές δυσκολίες και τις αμφιβολίες ως προς την βιωσιμότητα των ταμείων κοινωνικής ασφάλισης.

Ας ρίξουμε μια ματιά στο πλήθος των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιριών κατά τα έτη 2003, 2004 και 2005, καθώς και στο ύψος της παραγωγής ασφαλιστρών για τα ίδια έτη, σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσίευσε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλειών (C.E.A.) και παρουσιάστηκαν στις ετήσιες στατιστικές εκθέσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.).

Ο αριθμός των ασφαλιστικών εταιριών σε 29 χώρες – μέλη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλειών (C.E.A.) το 2003 εκτιμάται στις 5.162, ελάχιστα μειωμένος από το 2002. Από αυτές, οι 4.508 προέρχονται από τις 15 χώρες – μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Το 2004 ο αριθμός των ασφαλιστικών εταιριών σε 30 χώρες – μέλη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλειών (C.E.A.) εκτιμάται στις 5.027, μειωμένος κατά 1,6% σε σχέση με το 2003. Από αυτές, οι 4.674 προέρχονται από τις 25 χώρες – μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Για το 2005 ο αριθμός των ασφαλιστικών εταιριών σε 32 χώρες – μέλη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλειών (C.E.A.) ανέρχεται σε 5.330, από τις οποίες οι 4.886 προέρχονται από τις 25 χώρες – μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Πίνακας 3.2.1.
Ετήσια παραγωγή ασφαλίσεων
& ποσοστό μεταβολής
για τα έτη 2003 - 2004 – 2005

	2003 (ποσά σε δισ. ευρώ)	2004 (ποσά σε δισ. ευρώ)	2005 (ποσά σε δισ. ευρώ)	ΠΟΣΟΣΤΟ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ (2003-2004)	<i>ΠΟΣΟΣΤΟ</i> <i>ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ</i> <i>(2004-2005)</i>
Ασφαλίσεις Ζημιών	319,3	345,8	355,5	+5,7%	+ 6,7%
Ασφαλίσεις Ζωής	474,3	529,5	569,6	+9,1%	+ 3,8%
Σύνολο παραγωγής	793,6	875,3	925,1	+7,8%	+ 8,7%

Πηγή: Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος,
Ετήσια Στατιστική Έκθεση 2003, 2004, 2005

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΚΑΝΑΛΙΑ ΠΡΩΘΗΣΗΣ

ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

4.1. Διαμεσολαβούντες στην Ιδιωτική Ασφάλιση

Στην Ιδιωτική Ασφάλιση, μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών που παρέχουν τα ασφαλιστικά προϊόντα και των ασφαλιζόμενων παρεμβάλλονται οι διαμεσολαβούντες⁶. Οι διαμεσολαβούντες λειτουργούν ως εκπρόσωποι της εταιρίας αλλά και ως σύμβουλοι, οικονομικοί και νομικοί, του πελάτη. Έργο τους είναι να ενημερώνουν τόσο τους υποψήφιους για ασφάλιση, όσο και τους ήδη υπάρχοντες πελάτες της ασφαλιστικής εταιρίας με την οποία συνεργάζονται για τα διαθέσιμα ασφαλιστικά προϊόντα της και να προτείνουν αυτό που είναι καλύτερο για τον πελάτη και τις ανάγκες του. Επίσης, είναι σε θέση να συμβουλεύσουν τον πελάτη όχι μόνο για ασφαλιστικά ζητήματα αλλά και για οικονομικά, προτείνοντας λύσεις για διάφορα προβλήματα που μπορεί να παρουσιαστούν. Μερικά από τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα έχουν τη δυνατότητα ακόμη και να προτείνουν και να παρέχουν δάνεια σε πελάτες που έχουν ανάγκη από χρηματοδότηση.

Αναλαμβάνουν δηλαδή περισσότερους ρόλους από αυτόν του τυπικού μεσολαβητή (agent). Αποκτούν κοινωνικό ρόλο ο οποίος είναι νομοθετικά κατοχυρωμένος. Καλούνται να έχουν σωστή και συνεχή εκπαίδευση, να δημιουργούν κλίμα εμπιστοσύνης και να ερευνούν και να αναλύουν τις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη. Επίσης πρέπει να θέτουν υψηλούς στόχους, να αυτοελέγχονται με σκοπό την αυτοβελτίωση και να έχουν προσωπικό και κοινωνικό όραμα.

Ο νόμος 1569/1985, όπως ισχύει σήμερα μετά τις τροποποιήσεις που έγιναν, αναγνωρίζει και ρυθμίζει πέντε διακρίσεις και κατηγορίες προσώπων που παρεμβάλλονται ανάμεσα στην ασφαλιστική εταιρία και στον ασφαλισμένο για τη σύναψη ασφαλιστικής σύμβασης. Σύμφωνα με το άρθρο 1 του νόμου αυτού, διαμεσολάβηση ασκούν οι: Ασφαλιστικοί Πράκτορες, Μεσίτες ασφαλίσεων, Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων και Ασφαλιστικοί Υπάλληλοι.

⁶ Ορίζεται από το Νόμο 1569/1985

Από αυτούς, οι Ασφαλιστικοί Πράκτορες και οι Μεσίτες Ασφαλίσεων ανήκουν στο πρακτορειακό σύστημα προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων, το οποίο, από παλαιότερα, είναι το κλασσικό μοντέλο ανάπτυξης των Γενικών Ασφαλίσεων (Ασφαλίσεων Ζημιών). Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι και οι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων ανήκουν στο agency system, το οποίο και χρησιμοποιούν οι εταιρίες που εφαρμόζουν τον Κλάδο Ζωής, είτε μεμονομένα, είτε παράλληλα με τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, παράλληλα με το πρακτορειακό σύστημα. Στο agency system ανήκουν επίσης και οι Ασφαλιστικοί Υπάλληλοι.

Εκτός από τα προαναφερθέντα συστήματα/κανάλια προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων, υπάρχουν και άλλα, με λιγότερη αποτελεσματικότητα, μέσα από τα οποία προωθούνται τα ασφαλιστικά προϊόντα. Σε αυτά συμπεριλαμβάνονται οι πωλήσεις μέσω των τραπεζικών καταστημάτων, οι εταιρίες τραπεζοασφαλειών και το Internet. Πιο κάτω θα παραθέσουμε αναλυτικά το κάθε ένα σύστημα και τα άτομα που προωθούν τα εκάστοτε ασφαλιστικά προϊόντα της εταιρίας με την οποία συνεργάζονται.

4.2. Πρακτορειακό σύστημα προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων

Το κύριο χαρακτηριστικό γνώρισμα του πρακτορειακού συστήματος είναι ο χαλαρός έλεγχος που ασκείται από τις ασφαλιστικές εταιρίες στις δραστηριότητες αυτών που κινούνται μέσα στο σύστημα. Ο μόνος έλεγχος που γίνεται είναι σε διαχειριστικά θέματα και σε θέματα σχετικά με την παρουσίαση των ασφαλιστικών προϊόντων. Μερικές ασφαλιστικές εταιρίες συμβάλλουν στο λειτουργικό κόστος των πρακτορείων τους. Τα άτομα που προωθούν τα ασφαλιστικά προϊόντα μέσω του πρακτορειακού συστήματος είναι οι Ασφαλιστικοί Πράκτορες και οι Μεσίτες Ασφαλίσεων.

4.2.1. Ασφαλιστικός Πράκτορας

Είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο έχει ως αποκλειστικό έργο την ανάληψη με σύμβαση, έναντι προμήθειας, ασφαλιστικών εργασιών για λογαριασμό μίας ή περισσοτέρων ασφαλιστικών εταιριών. Τέτοιες εργασίες είναι η παρουσίαση, πρόταση, προπαρασκευή, προσυπογραφή ή σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων για λογαριασμό μιας ασφαλιστικής εταιρίας, καθώς και η παροχή βοήθειας και

συμβουλών στον ασφαλισμένο όταν επέλθει η ασφαλιστική περίπτωση. Αμοίβεται για το έργο του με ποσοστό (προμήθεια) επί των καθαρών ασφαλίσεων. Είναι έμπορος, ανεξάρτητος επαγγελματίας, σε σχέση με την ασφαλιστική εταιρία.

Προϋποθέσεις για τη νόμιμη άσκηση της δραστηριότητάς του είναι:

- να έχει ως αποκλειστικό έργο τη διαμεσολάβηση στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων
- να εγγραφεί στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του και να φροντίζει για την ανανέωση της εγγραφής του ανά τριετία.

Σκοπός της αποκλειστικότητάς του είναι να μην ασκείται η ασφαλιστική πρακτόρευση από επαγγελματία που έχει συγχρόνως και άλλες δραστηριότητες.

Ο νόμος προβλέπει το ασυμβίβαστο της ιδιότητάς του με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή εκπροσώπου της ασφαλιστικής εταιρίας. Ο λόγος της απαγόρευσης είναι ότι η παράλληλη αυτή ιδιότητα θα αλλοίωνε την επαγγελματική αυτοτέλεια του Πράκτορα και θα έβλαπτε την ανάπτυξη των ασφαλίσεων. Άλλωστε, αυτό θα ήταν αντίθετο και με την αρχή της αποκλειστικότητας. Η ιδιότητα του Ασφαλιστικού Πράκτορα είναι ασυμβίβαστη επίσης και με την ιδιότητα του Μεσίτη Ασφαλίσεων. Ο λόγος του ασυμβίβαστου είναι ότι ο Μεσίτης Ασφαλίσεων ενεργεί για λογαριασμό της ασφαλιστικής εταιρίας την οποία πρακτορεύει.

Ο Ασφαλιστικός Πράκτορας συνδέεται με την ασφαλιστική εταιρία με την πρακτορειακή σύμβαση, η οποία υποβάλλεται στο Υπουργείο Ανάπτυξης και περιλαμβάνει:

- την περιφέρεια στην οποία δικαιούται ο πράκτορας να αντιπροσωπεύει την ασφαλιστική εταιρία, ΑΦΜ και αριθμός Μητρώου ασφαλιστικών πρακτόρων
- αποδοχή κινδύνων
- έκδοση και υπογραφή ασφαλιστηρίων εγγράφων
- τρόπος διακανονισμού ζημιών
- υπογραφή συμβάσεων με άλλους διαμεσολαβούντες με βάση τους συμβατικούς όρους της σύμβασης.
- Εάν εισπράττονται ασφάλιστρα ή όχι
- Τα ποσοστά των προμηθειών που πρέπει να καταβάλλονται στον πράκτορα μαζί με τα νομίμως αναγνωριζόμενα έξοδα
- Ο τρόπος με τον οποίο αποδίδεται λογαριασμός προς την ασφαλιστική εταιρία καθώς και η διαχείριση του ασφαλιστικού πράκτορα
- Οι προϋποθέσεις λύσης της σύμβασης

- Η διαδικασία εκκαθάρισης των λογαριασμών του πρακτορείου σε περίπτωση λύσης της σύμβασης.

Αν για οποιονδήποτε λόγο λυθεί ή λήξει η πρακτορειακή σύμβαση, η ασφαλιστική εταιρία καταβάλει στον Πράκτορα προμήθεια τριών ετών, που αναλογεί στην παραγωγή του. Δεν οφείλεται προμήθεια στην περίπτωση που η σύμβαση λύθηκε με καταγγελία εκ μέρους της ασφαλιστικής εταιρίας, η οποία μπορεί να οφείλεται σε βαρύ παράπτωμα του Πράκτορα ή αν λύθηκε με πρωτοβουλία του Πράκτορα.

Σε περίπτωση θανάτου ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του Πράκτορα, η ασφαλιστική εταιρία καταβάλει στα πρόσωπα που ο Πράκτορας όρισε ειδικά ως δικαιούχους για τέσσερα χρόνια την προμήθεια που εδιακιούτο και αναλογούσε στην παραγωγή του.

4.2.2. Μεσίτης Ασφαλίσεων

Είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ενεργώντας με εντολή εκείνων που ενδιαφέρονται να ασφαλιστούν, αναλαμβάνει να επιλέξει την κατάλληλη ασφαλιστική εταιρία και να φέρει τους παραπάνω σε επαφή με αυτήν, προβαίνοντας σε όλες τις προπαρασκευαστικές ενέργειες για την ασφαλιστική σύμβαση και να βοηθήσει στην διαχείριση και την εκτέλεση της σύμβασης αυτής. Ενεργεί με εντολή και προς το συμφέρον του ενδιαφερομένου προς ασφάλιση, αλλά αμοιβεται από την ασφαλιστική εταιρία που αναλαμβάνει να καλύψει τον πελάτη του.

Ο μεσίτης μπορεί να χορηγεί στον ασφαλιζόμενο πιστοποιητικά ασφάλισης εκ μέρους της ασφαλιστικής εταιρίας μέχρι να εκδοθεί το ασφαλιστήριο, με την προϋπόθεση να έχει συνάψει σχετικό συμφωνητικό με την εταιρία. Σε περίπτωση που οι πελάτες υποστούν από τυχόν λάθη του μεσίτη ζημιά, οφείλει να έχει ασφαλιστήριο επαγγελματικής ευθύνης ύψους μέχρι 400.000 € ή επαρκή περιουσία ταγμένη σ'αυτόν τον σκοπό (οφείλει να δεσμεύσει περιουσιακά στοιχεία ύψους έως 200.000€).

Η δραστηριότητά του είναι αποκλειστικό έργο και απαιτεί εγγραφή σε ειδικό μητρώο του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου, η οποία απαιτεί ανανέωση ανά τριετία. Το έργο του μεσίτη μπορεί να ασκείται και από εταιρίες Μεσιτείας Ασφαλίσεων.

4.3. Agency System

Το agency system έκανε την πρώτη του εμφάνιση στο τέλος της δεκαετίας του 1960 και εφαρμόστηκε στην ανάπτυξη των πωλήσεων των Ασφαλίσεων Ζωής. Βασικό στοιχείο του είναι η αρχή ότι μέσω διαφόρων κινήτρων, υλικών και ηθικών, η ανάπτυξη των πωλήσεων μπορεί να φτάσει στα έσχατα όριά της. Έτσι λοιπόν, δύο είναι τα στοιχεία που παίζουν καθοριστικό ρόλο στο agency system: η ορθή επιλογή και η ορθή καθοδήγηση του ανθρώπινου δυναμικού που δραστηριοποιείται μέσα στο σύστημα.

Το ανθρώπινο δυναμικό του agency system έχει τρία επίπεδα δράσης. Στο πρώτο επίπεδο υπάρχουν οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι οι οποίοι είναι καθημερινά στο χώρο της αγοράς και έρχονται σε επαφή με τους πελάτες προσπαθώντας να πουλήσουν τα ασφαλιστικά προϊόντα των εταιριών με τις οποίες συνεργάζονται. Στα επόμενα επίπεδα βρίσκονται οι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων ή managers, οι οποίοι διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες και τέλος οι Ασφαλιστικοί Υπάλληλοι. Πιο αναλυτικά:

4.3.1. Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο μελετά την αγορά, παρουσιάζει και προτείνει λύσεις ασφαλιστικής κάλυψης των αναγκών των πελατών με ασφαλιστικές συμβάσεις για λογαριασμό των ασφαλιστικών εταιριών ή ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων για την πρόσκτηση εργασίας. Η σχέση που συνδέει τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο με τους παραπάνω είναι σύμβαση έργου. Δεν έχει δικαίωμα υπογραφής ασφαλιστηρίων ούτε εκπροσώπησης ασφαλιστικής εταιρίας ή πράκτορα ή μεσίτη. Προϋπόθεση για την άσκηση της δραστηριότητάς του είναι η εγγραφή του στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του.

Παλαιότερα ο ασφαλιστικός σύμβουλος ονομαζόταν παραγωγός ασφαλίσεων ή ασφαλειομεσίτης. Σύμφωνα με το ΝΔ 400 του 1970 «Περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως», Άρθρο 27, «Ασφαλειομεσίτης θεωρείται παν φυσικό πρόσωπο μεσολαβούν μεταξύ ασφαλιζομένου και ασφαλιστικής εταιρίας ή των πρακτόρων αυτής δια την σύναψη της ασφαλίσεως». Στο Νόμο 1569 του 1985 ο ασφαλειομεσίτης μετονομάζεται σε παραγωγό ασφαλίσεων.

Με το Νόμο 2170 του 1993 γίνεται η μετονομασία του ως τότε παραγωγού ασφαλίσεων σε ασφαλιστικό σύμβουλο και ορίζεται επίσης ότι πλέον οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι επιτρέπεται όχι να είναι μόνο φυσικά πρόσωπα αλλά και νομικά. Σύμφωνα με το Νόμο 2170/1993, άρθρο 13, ο ορισμός του ασφαλιστικού συμβούλου είναι ο εξής: «Ασφαλιστικός σύμβουλος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο μελετά την αγορά, παρουσιάζει και προτείνει λύσεις ασφαλιστικής κάλυψης των πελατών με ασφαλιστικές συμβάσεις για λογαριασμό ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών ασφαλίσεων ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων». Παρατηρείται ότι η έννοια του ασφαλιστικού συμβούλου είναι πιο σύνθετη και πολύπλοκη από αυτή του ασφαλειομεσίτη.

Η σύμβασή του αναφέρει:

- Καθήκοντα, ευθύνες και αρμοδιότητες του συμβούλου όρους συνεργασίας με τις ασφαλιστικές εταιρίες
- Τον τρόπο αμοιβής του συμβούλου και τα καταβαλλόμενα ποσοστά προμηθειών
- Την υποχρέωση να μεριμνά για την έγκαιρη είσπραξη των ασφαλιστρών σε περίπτωση ανάθεσης σε αυτόν
- Τις προϋποθέσεις λύσης της σύμβασης
- Τον ΑΦΜ και τον αριθμό της άδειας απ' το Επαγγελματικό Επιμελητήριο

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος αμοιβεται με προμήθεια επί των καθαρών ασφαλιστρών των συμβολαίων που κάνει. Παράλληλα οι ασφαλιστικές εταιρίες θεσπίζουν και bonus, πριμ κ.α. ως αμοιβή, δίνοντας έτσι περισσότερα κίνητρα για περισσότερη προσπάθεια εκ μέρους των ασφαλιστικών συμβούλων.

4.3.2. Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων

Είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο διαμεσολαβεί στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων διαμέσου ομάδας ασφαλιστικών συμβούλων, τους οποίους επιλέγει, εκπαιδεύει και εποπτεύει για λογαριασμό μιας ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής ή και μίας ακόμη ασφαλιστικής εταιρίας Ζημιών. Η σχέση που τον συνδέει με μια ασφαλιστική εταιρία είναι σύμβαση έργου και πρέπει να είναι έγγραφη. Δεν αποκλείεται ο συντονιστής να έχει και σχέση εξαρτημένης εργασίας με την ίδια επιχείρηση. Αμοιβεται με προμήθεια και απαιτείται εγγραφή στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο. Οι συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων διακρίνονται στους:

ομαδάρχες ή unit managers, συντονιστές διευθυντές ή agency managers και τους περιφερειακούς διευθυντές ή area managers. Πιο αναλυτικά:

- *Ομαδάρχες (unit managers):* έχουν υπό την επίβλεψή τους μία ομάδα ασφαλιστικών συμβούλων και είναι υπεύθυνοι για την εκπαίδευσή τους. Αμοίβονται κατά κύριο λόγο από τις υπερπρομήθειες οι οποίες υπολογίζονται επί των προμηθειών των ασφαλιστικών συμβούλων που ανήκουν στην ομάδα του. Οι εταιρίες ορίζουν, όπως και στους ασφαλιστικούς συμβούλους, διάφορα bonus κ.α.
- *Συντονιστές διευθυντές (agency managers):* έχουν υπό την επίβλεψη και την ευθύνη τους μία ομάδα ομαδάρχων, τους οποίους και καθοδηγούν. Αμοίβονται με υπερπρομήθειες, οι οποίες υπολογίζονται επί των προμηθειών των ομαδάρχων (unit managers) που ανήκουν στην ομάδα τους..
- *Περιφερειακοί διευθυντές (area managers):* έχουν υπό την επίβλεψή τους μια ομάδα συντονιστών διευθυντών τους οποίους και καθοδηγούν. Αμοίβονται με υπερπρομήθειες, οι οποίες υπολογίζονται επί των προμηθειών των συντονιστών διευθυντών (agency managers) που ανήκουν στην ομάδα τους.

4.3.3. Ασφαλιστικός Υπάλληλος

Οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι είναι οι υπάλληλοι των ασφαλιστικών εταιριών, των εταιριών ασφαλιστικής πρακτόρευσης ή των εταιριών μεσιτείας ασφαλίσεων. Μπορούν να ασκούν διαμεσολάβηση στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων για λογαριασμό των ασφαλιστικών εταιριών στις οποίες εργάζονται ή άλλων εταιριών που συνδέονται με αυτές. Για την άσκηση της διαμεσολάβησης είναι απαραίτητη η έγκριση του εργοδότη.

Το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Υπαλλήλου είναι ασυμβίβαστο με την ιδιότητα του Ασφαλιστικού Συμβούλου καθώς και με την ιδιότητα του Γενικού Διευθυντή / Εκπροσώπου Ασφαλιστικής Εταιρίας.

4.4. Προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω τραπεζικών καταστημάτων

Η μέθοδος αυτή είναι γνωστή και ως *bankassurance*. Η λέξη *bankassurance* άρχισε να γίνεται γνωστή στις αρχές της δεκαετίας του 1980. Στη συνέχεια διαδόθηκε ευρέως και όλες οι τράπεζες άρχισαν να δημιουργούν θυγατρικές εταιρίες (ασφαλιστικές) ή να αγοράζουν υφιστάμενες.

Υπάρχουν τράπεζες οι οποίες έχουν θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρίες (όπως για παράδειγμα η Εθνική Τράπεζα Ελλάδος, η Alpha Bank, η Αγροτική Τράπεζα Ελλάδος κ.α.), οι οποίες μέσα από τα τραπεζικά τους καταστήματα καταφέρνουν να προωθήσουν διάφορα ασφαλιστικά προϊόντα. Τα προϊόντα αυτά συμβαδίζουν με κάποια από τα δάνεια που χορηγούν οι τράπεζες. Σημειώνεται πως υπάρχουν και τράπεζες όπου δεν έχουν θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρίες με ξεχωριστά υποκαταστήματα, αλλά οι ασφάλειες δραστηριοποιούνται εντός των τραπεζικών καταστημάτων (π.χ. η ασφαλιστική εταιρία E.F.G. Eurobank, η οποία λειτουργεί μόνο εντός των καταστημάτων της Eurobank).

Ένα παράδειγμα της εφαρμογής της προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω των τραπεζικών καταστημάτων είναι το ότι οι τράπεζες μπορούν λ.χ. μέσω των στεγαστικών δανείων που χορηγούν να προωθούν τις ασφαλίσσεις πυρός κατοικιών. Συγκεκριμένα, οι συμβάσεις των στεγαστικών δανείων προϋποθέτουν ασφάλιση κατοικίας. Επίσης, προαιρετικά προωθούνται σε δανειολήπτες προγράμματα ασφάλισης Ζωής και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας (M.O.A.), με σκοπό την εξασφάλιση των οικογενειών τους ως προς την ικανότητα αποπληρωμής του ληφθέντος δανείου.

Η μέθοδος του *bankassurance* έγινε αμέσως γνωστή και υιοθετήθηκε γρήγορα από τις τράπεζες διότι πίστευαν πως θα αυξήσουν τα κέρδη τους, χωρίς αυτό να είναι απόλυτο, αφού οι θυγατρικές εταιρίες των τραπεζών λειτουργούν με αυξημένα έξοδα.

Η μέθοδος αυτή ωστόσο έχει χαμηλό κόστος πρόσκτησης, καθώς μπορούν να πραγματοποιηθούν πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων μέσω του παραδοσιακού τραπεζικού γκισέ, αποτελώντας παράλληλα και ένα νέο έσοδο για τις τράπεζες. Παρόλα αυτά όμως, είναι δύσκολο να υιοθετηθεί ως αντίληψη και διαδικασία η πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τραπεζικούς υπαλλήλους. Πιστεύεται δε, πως ένας επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος είναι σαφώς απαραίτητος για την πώληση των ασφαλιστικών προϊόντων που χρειάζονται εξειδικευμένη γνώση.

Η ανάπτυξη των τραπεζοασφαλειών θα μπορούσε να δημιουργήσει ένα έντονο εσωτερικό πρόβλημα λόγω της αντιπαράθεσης μεταξύ της παραδοσιακής ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και της προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων από τα τραπεζικά καταστήματα. Μια εταιρία που δραστηριοποιείται στο χώρο και μέσω δικτύου διαμεσολαβητών και μέσω τραπεζοασφαλειών, θα μπορούσε να κατηγορηθεί ότι δημιουργεί έναν αθέμητο εσωτερικό ανταγωνισμό.

Αν όμως μια εταιρία κάνει τις σωστές επιλογές, δηλαδή περάσει τα πολύ απλά ασφαλιστικά της προϊόντα μέσα από το τραπεζικό της σύστημα και τα περισσότερο πολύπλοκα, για τα οποία χρειάζεται προσωπική συμβουλή μέσα από το σύστημα του δικτύου πωλήσεων, δηλαδή από έναν ασφαλιστικό σύμβουλο, έναν ασφαλιστικό πράκτορα κ.ο.κ., μπορεί να διατηρήσει την απαιτούμενη ισορροπία.

4.5. Εταιρίες τραπεζοασφαλειών

Οι εταιρίες τραπεζοασφαλειών είναι ξεχωριστές εταιρίες οι οποίες συνεργάζονται και με τράπεζες αλλά και με ασφαλιστικές εταιρίες. Στόχος τους είναι η προώθηση ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων, όπως για παράδειγμα δάνεια, επενδύσεις, ασφαλίσεις ζωής κ.α.

Οι εταιρίες αυτές δεν είναι ιδιαίτερα γνωστές και ως αποτέλεσμα αυτού αποφέρουν μικρότερα αποτελέσματα σε σχέση με τους προαναφερθέντες τρόπους προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων.

Είναι αποδεκτές κυρίως από κοινό το οποίο ζητάει οικονομικές λύσεις, χωρίς να τους ενδιαφέρει ιδιαίτερα η ποιότητα και η αξιοπιστία.

4.6. Προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω Internet

Τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να αναπτύσσεται στην Ελλάδα μία νέα τεχνική προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων, η προώθηση και πώλησή τους μέσω internet. Η τεχνική/μέθοδος αυτή δεν είναι ευρέως διαδεδομένη στη χώρα μας και ως τώρα δεν αποφέρει σημαντικά κέρδη στις ασφαλιστικές εταιρίες.

Σύμφωνα με την τεχνική αυτή κάθε ενδιαφερόμενος για ασφάλιση μπορεί να επισκεφθεί την ιστοσελίδα (site) της ασφαλιστικής εταιρίας στην οποία επιθυμεί να ασφαλιστεί και να επιλέξει από εκεί το ασφαλιστικό προϊόν που του ταιριάζει, συνάπτοντας με αυτόν τον τρόπο ασφαλιστική σύμβαση. Στην Ελλάδα η μέθοδος

αυτή δεν είναι ευρέως γνωστή στο ασφαλιστικό κοινό, με ελάχιστες ασφαλιστικές εταιρίες να διαθέτουν αιτήσεις ασφάλισης στις ιστοσελίδες τους.

Στο επόμενο κεφάλαιο θα αναλύσουμε την διαδικασία προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων μέσω internet, την συμμετοχή των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών σε αυτήν καθώς και την προσφορά του διαδικτύου στα οικονομικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιριών. Τέλος, θα δούμε κατά πόσο επηρεάζεται το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου καθώς και το εισόδημά του από την ανάπτυξη της τεχνολογίας και τη νέα οπτική των πωλήσεων των ασφαλιστικών προϊόντων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΜΕΣΩ INTERNET

5.1. Ο ρόλος του διαδικτύου στη λειτουργία μιας εταιρίας

Καταρχήν, ας ρίξουμε μια ματιά στη γενική προσφορά του διαδικτύου στη λειτουργία μιας εταιρίας (στη δική μας περίπτωση, μιας ασφαλιστικής εταιρίας).

Η λειτουργία του διαδικτύου ως επιχειρηματικού εργαλείου προσφέρει μια μεγάλη ποικιλία νέων δυνατοτήτων στο χώρο της εμπορικής δραστηριότητας, καθώς και στον τρόπο λειτουργίας των εταιριών. Επιπλέον, η παρουσία μιας εταιρίας στο διαδίκτυο μέσω ενός ηλεκτρονικού καταστήματος εξασφαλίζει την άμεση επαφή με τους πιθανούς πελάτες και άρα, ως αποτέλεσμα αυτού, την αύξηση των πωλήσεων και των εσόδων.

Τα βασικά οφέλη από τη λειτουργία του διαδικτύου είναι:

- α) Η συνεχής προβολή και λειτουργία μιας ασφαλιστικής εταιρίας μέσω των σελιδών του ηλεκτρονικού καταστήματος. Οι πελάτες μπορούν να επισκέπτονται τις σελίδες της εταιρίας εικοσιτέσσερις ώρες τη μέρα, 365 μέρες το χρόνο, να ξεφυλλίσουν τον κατάλογο των προϊόντων της εταιρίας και να πραγματοποιήσουν αγορές. Αυτό για την εταιρία δεν σημαίνει υπερωρίες προσωπικού ή επιπλέον προσωπικό, γιατί το ηλεκτρονικό κατάστημα δεν χρειάζεται προσωπικό, και άρα μειώνονται τα λειτουργικά έξοδα.
- β) Γίνεται προβολή των προσφερόμενων προϊόντων μ'ένα μοναδικό μέσο επικοινωνίας που συνδυάζει κείμενο, εικόνα, ήχο και video και αλληλεπιδρά με τους πελάτες επιτρέποντάς τους να κάνουν ερωτήσεις και αγορές από το σπίτι. Επιτρέπεται επίσης μέσω του διαδικτύου η απεριόριστη χρήση κειμένου, εικόνας, ήχου και video, κάτι που έχει χαμηλότερο κόστος από αυτό μιας ολοσέλιδης καταχώρησης σε κάποιο περιοδικό εθνικής εμβέλειας.
- γ) Μείωση των κρίκων της προμηθευτικής αλυσίδας, το οποίο έχει ως αποτέλεσμα τη γρηγορότερη και με μειωμένο κόστος εξυπηρέτηση του πελάτη.

Πέρα από τα οφέλη της χρήσης του διαδικτύου, που αφορούν τόσο την εταιρία όσο και τον πελάτη, υπάρχουν και κάποια μειονεκτήματα από τη χρήση του.

Το κυριότερο μειονέκτημα προέρχεται από την δυνατότητα που παρέχεται στους πελάτες να χρησιμοποιούν την σελίδα της εταιρίας οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας θελήσουν, οποιαδήποτε μέρα του χρόνου, για να ενημερωθούν για τα προσφερόμενα προϊόντα και να πραγματοποιήσουν αγορές. Αυτό συνεπάγεται την μη ύπαρξη υπερωριών ή «διπλών βαρδιών» από τους εργαζόμενους στην εταιρία ή ακόμη και τη μη πρόσληψη επιπλέον προσωπικού. Έτσι, μειώνεται η απασχόληση εργαζομένων, άρα και οι αποδοχές τους και στην τελευταία περίπτωση δημιουργείται έμμεσα ένα μικρό ποσοστό ανεργίας στον τομέα αυτό.

5.2. Η προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων μέσω Internet στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα, η προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων μέσω του διαδικτύου (internet) δεν είναι ανεπτυγμένη. Αξίζει να σημειωθεί ότι από τις 97 ασφαλιστικές εταιρίες που λειτούργησαν στην Ελλάδα το 2005, μόλις 43 από αυτές διαθέτουν ιστοσελίδα στο internet, με την οποία ενημερώνουν τους ενδιαφερόμενους για τα ασφαλιστικά προϊόντα που προσφέρουν.

Από τις 43 ασφαλιστικές εταιρίες που διαθέτουν ιστοσελίδα, μόνο οι 9 από αυτές προωθούν τα ασφαλιστικά προϊόντα τους με αυτό τον τρόπο. Αυτές αντιστοιχούν στο 21% των συνολικών ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας.

Οι 9 εταιρίες που προωθούν τα ασφαλιστικά τους προϊόντα μέσω internet είναι οι εξής:

1. Αγροτική Ασφαλιστική Α.Ε., με την ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.agroins.com/>. Προσφέρει on-line υπηρεσίες, όπως υπολογιστή ασφαλιστρών για ασφαλίσεις κλάδου αυτοκινήτων και πυρός και υπολογιστή απόδοσης επενδυτικών προγραμμάτων.
2. Alpha Α.Α.Ε., με την ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.alpha-insurance.gr/>. Προσφέρει on-line υπηρεσίες, όπως αίτηση εκδήλωσης ενδιαφέροντος πελατών, υπολογισμό ασφαλιστρών, αίτηση ασφαλίσεως με πλήρη αίτηση και αποστολή μέσω internet για προγράμματα ασφάλισης κατοικίας κ.α.
3. CGU Ελλάς Α.Ε.Γ.Α., με την ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.cgu.gr/>. Προσφέρει on-line υπηρεσίες, όπως αίτηση ασφάλισης ή προσφορά ασφάλισης συμπληρώνοντας μια φόρμα ενδιαφέροντος. Η εταιρία επεξεργάζεται τα στοιχεία και επικοινωνεί με τον πελάτη μέσω e-mail ή τηλεφώνου.

4. DAS Hellas A.A.E.Γ.N.Π., με την ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.das.gr/>. Προσφέρει μέσω των on-line υπηρεσιών της αίτηση ασφάλισης Νομικής Προστασίας Αυτοκινήτων.
5. Ευρωπαϊκή Πίστη A.E.Γ.A., με την ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.europisti.gr/>. Προσφέρει on-line ενημέρωση για τα ασφαλιστικά προϊόντα της. Έχει ιστοσελίδες για την πώληση προγραμμάτων ζωής οι οποίες δεν λειτουργούν ακόμα. Αυτή τη στιγμή διαθέτει μόνο φόρμα ενδιαφέροντος για υποψήφιους πελάτες και η εταιρία επικοινωνεί μαζί τους. Όπως ενημερωθήκαμε από την αρμόδια του τμήματος, η εταιρία σύντομα θα πραγματοποιεί και πωλήσεις μέσω internet.
6. Generali Hellas A.E.A.Z., με την ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.generaligr.gr/>. Παρέχει φόρμες ενδιαφέροντος για ασφάλισεις προστασίας κατοικίας, καταστημάτων και ασφάλισης αυτοκινήτου. Μετά τη συμπλήρωση της φόρμας και την αποστολή της μέσω internet, η εταιρία επεξεργάζεται τα στοιχεία και έρχεται σε επαφή με τον υποψήφιο πελάτη. Επίσης, μέσω των on-line υπηρεσιών της παρέχει και έντυπο αλλαγής διεύθυνσης – τηλεφώνου.
7. Interamerican, με την ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.interamerican.gr/>. Μέσω των on-line υπηρεσιών της προσφέρει επιλογή καλύψεων και υπολογισμό ασφαλιστρών, αίτηση ασφάλισης με βήματα και ενημέρωση για τα προγράμματα Skier, ιατρική βοήθεια και οδική προστασία.
8. Minetta Ευρωπαϊκή Ένωση A.E.Ε.Γ.A., με την ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.minetta.gr/>. Προσφέρει on-line πρόταση ασφάλισης αυτοκινήτου, πρόταση ασφάλισης Πυρός Κατοικίας και Επιχείρησης, πρόταση ασφάλισης Πλοίων και Σκαφών Αναψυχής και κλάδου Μεταφορών. Ο υποψήφιος πελάτης αποστέλλει συμπληρωμένη την αίτηση πρότασης ασφάλισης, η εταιρία επεξεργάζεται τα στοιχεία και επικοινωνεί μέσω κάποιου πράκτορά της με αυτόν.
9. V.D.V. Leben International A.E.A.Z., με την ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.vdv.gr/>. Η εταιρία διαθέτει on-line προτάσεις ασφάλισης για προγράμματα ασφάλισης ζωής. Για τις προτάσεις ασφάλισης χρειάζεται απόκτηση κωδικού. Ο υποψήφιος πελάτης συμπληρώνει την αίτηση, την εκτυπώνει, την αποθηκεύει και τη στέλνει στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας για την έκδοση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Αφού επεξεργαστεί τα στοιχεία

η εταιρία, στέλνει στον πελάτη το ασφαλιστήριο συμβόλαιο μαζί με την ταχυπληρωμή.

Εκτός από τις παραπάνω εταιρίες που προωθούν τα ασφαλιστικά προϊόντα τους μέσω internet, κυρίως με απλή αίτηση ενδιαφέροντος και όχι τόσο με την πραγματοποίηση και πωλήσεων, υπάρχει και μία άλλη on-line υπηρεσία, στην ηλεκτρονική διεύθυνση <http://www.asfalistra.gr/>. Η υπηρεσία αυτή προσφέρει on-line προσφορές ασφάλισης αυτοκινήτου από 24 διαφορετικές ασφαλιστικές εταιρίες, μαζί με τα διαφορετικά «πακέτα» ασφάλισης κάθε εταιρίας. Η διαδικασία αγοράς ενός «πακέτου» ασφάλισης έχει ως εξής:

Ανοίγοντας τη σελίδα <http://www.asfalistra.gr>, εμφανίζεται μία φόρμα συμπλήρωσης στοιχείων, τόσο προσωπικών (ηλικία, ημερομηνία έκδοσης διπλώματος, πόλη κατοικίας κλπ), όσο και στοιχείων του αυτοκινήτου προς ασφάλιση (μάρκα αυτοκινήτου, φορολογήσιμοι ίπποι, ηλικία οχήματος κ.α.). Αφού συμπληρωθεί η φόρμα με όλα τα απαραίτητα στοιχεία για τον υπολογισμό των ασφαλιστρών, εμφανίζεται μία λίστα με τα ενδεικτικά ασφάλιστρα 24 διαφορετικών ασφαλιστικών εταιριών, με τη δυνατότητα, μετά την επιλογή μίας εταιρίας, επιλογής κάποιου άλλου «πακέτου» καλύψεων που να ταιριάζει περισσότερο στις ανάγκες του υποψήφιου προς ασφάλιση. Αφού γίνει ο υπολογισμός των ασφαλιστρών, εμφανίζονται και οι όροι συμβολαίου. Έπειτα εμφανίζονται και άλλα έντυπα για συμπλήρωση διαφόρων στοιχείων για την αγορά του «πακέτου» που έχει επιλεγεί.

Με την υπηρεσία αυτή, δίνεται η δυνατότητα στον ενδιαφερόμενο προς ασφάλιση να έχει μια γενική εικόνα από ένα πλήθος ασφαλιστικών εταιριών για τα ασφάλιστρα που αναλογούν στην περίπτωση του. Έτσι, μπορεί γρήγορα και άμεσα να διαπιστώσει ποια εταιρία είναι αυτή που τον «συμφέρει» τόσο από οικονομική άποψη, όσο και από πλευράς καλύψεων.

5.3. Η συνολική διείσδυση του Internet στις πωλήσεις των ασφαλιστικών προϊόντων

Βλέποντας τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν στην προηγούμενη ενότητα για τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες που προωθούν τα προϊόντα τους μέσω Internet, παρατηρείται μια ιδιαίτερα χαμηλή συμμετοχή στην προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω internet. Παρά τη ραγδαία τεχνολογική ανάπτυξη της εποχής μας, η τεχνική αυτή προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων δεν είναι ευρέως

διαδεδομένη, παρόλο που το λειτουργικό κόστος της για μια εταιρία είναι χαμηλό. Για ποιους λόγους όμως υπάρχει περιορισμένη ανάπτυξη αυτής της μεθόδου; Θεωρούμε, σύμφωνα με συζητήσεις που έγιναν με ασφαλιστικούς συμβούλους και με αρμόδιους του τμήματος marketing των ασφαλιστικών εταιριών που αναφέρθηκαν στην προηγούμενη ενότητα, πως οι λόγοι της περιορισμένης ανάπτυξης της τεχνικής αυτής είναι οι εξής:

1. Προτίμηση της άμεσης επαφής με τον αρμόδιο για την αγορά κάποιου ασφαλιστικού προϊόντος. Ο καταναλωτής/πελάτης που παρουσιάζει ενδιαφέρον για ένα ασφαλιστικό προϊόν, πριν την πραγματοποίηση της αγοράς του χρειάζεται κάποιες εξειδικευμένες πληροφορίες από έναν ειδικό, ο οποίος να είναι σε θέση να του προτείνει κάποια άλλη, εναλλακτική και ενδεχομένως πιο συμφέρουσα λύση. Το internet μπορεί από τη μία να παρέχει βασικές πληροφορίες σχετικά με το εκάστοτε ασφαλιστικό προϊόν, όμως δεν είναι σε θέση να παρουσιάσει περισσότερες λεπτομέρειες και πληροφορίες ανάλογα με την ασφαλιστική περίπτωση του ενδιαφερόμενου προς ασφάλιση.
2. Ένας δεύτερος λόγος είναι το ότι η διαδικασία πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω διαδικτύου δεν είναι ευρέως γνωστή στο ασφαλιστικό κοινό. Ακόμα και από πλευράς ασφαλιστικών εταιριών ένα μεγάλο ποσοστό (το 79%), δεν έχουν αναπτύξει διαδικασία επικοινωνίας των πιθανών υποψήφιων πελατών με αυτές μέσω internet και άρα ούτε και τη διαδικασία πώλησης των ασφαλιστικών τους προϊόντων με αυτόν τον τρόπο, παρά το γεγονός ότι οι περισσότερες από αυτές διαθέτουν ιστοσελίδα στο internet. Έτσι, ο ενδιαφερόμενος για ασφάλιση θα πρέπει να έρθει σε άμεση επαφή με κάποιον ασφαλιστικό πράκτορα, μεσίτη ασφαλίσεων ή ασφαλιστικό σύμβουλο μιας εταιρίας.

5.4. Προοπτικές ανάπτυξης της διαδικασίας πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω Internet

Πραγματοποιώντας συζητήσεις με αρμόδιους τμημάτων marketing των ασφαλιστικών εταιριών που παρέχουν δυνατότητα επικοινωνίας του ασφαλιστικού κοινού με αυτές μέσω internet ή και πραγματοποιούν πωλήσεις με αυτό τον τρόπο, παρατηρούμε δύο διαφορετικές, αντίθετες μεταξύ τους, απόψεις σχετικά με την ανάπτυξη της μεθόδου αυτής.

Κατά την πρώτη άποψη, η κατάσταση των μέχρι τώρα πραγμάτων σχετικά με την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων στο internet θα παραμείνει στάσιμη, παρά την ολοένα αναπτυσσόμενη τεχνολογία και την ραγδαία αύξηση των χρηστών των ηλεκτρονικών υπολογιστών και του internet. Αυτό αποδίδεται στην ήδη μεγάλης χρονικής διάρκειας (8 – 9 χρόνια για κάποιες εταιρίες) δυνατότητα επικοινωνίας των ενδιαφερομένων με τις ασφαλιστικές εταιρίες για την αγορά ενός ασφαλιστικού προϊόντος και την ιδιαίτερα χαμηλή ανταπόκριση των ενδιαφερομένων. Μέσα σ' αυτά τα χρόνια δεν υπήρξε ιδιαίτερη μεταβολή του ποσοστού των ενδιαφερομένων προς ασφάλιση που επικοινωνούν με τις εταιρίες μέσω internet και άρα τα έσοδα της μεθόδου αυτής παραμένουν πολύ χαμηλά.

Κατά τη δεύτερη άποψη, θεωρείται δεδομένη η ανάπτυξη της τεχνικής πωλήσεων μέσω internet ως αποτέλεσμα της όλο και πιο έντονης παρουσίας της τεχνολογίας στην καθημερινότητά μας. Πιστεύεται πως η διαρκώς αναπτυσσόμενη χρήση της τεχνολογίας από όλο και περισσότερους ανθρώπους θα επηρεάσει άμεσα και τον τομέα πωλήσεων μέσω internet. Ήδη, κάποιες εταιρίες σχεδιάζουν να παρέχουν σύντομα τη δυνατότητα αγοράς ασφαλιστικών προϊόντων μέσω internet.

Ωστόσο, είναι πολύ πιθανό, παρά την ολοένα μεγαλύτερη χρήση του internet από πολλούς ανθρώπους, να συνεχίσει να προτιμάται από τους υποψήφιους για ασφάλιση η προσωπική επαφή με τα αρμόδια πρόσωπα κάθε εταιρίας. Και αυτό γιατί όλοι μας, ειδικότερα στις ασφαλίσσεις ζωής, αποτελούμε μία διαφορετική ασφαλιστική περίπτωση με διαφορετικές ανάγκες τις οποίες θέλουμε να καλύψουμε μέσω μιας ασφάλισης. Μπορεί το internet να μας δίνει τη δυνατότητα να ενημερωθούμε για τα περισσότερα τουλάχιστον ασφαλιστικά προϊόντα μιας εταιρίας οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας θέλουμε, κάτι το οποίο αποτελεί μεγάλη διευκόλυνση λόγω της συνήθως βεβαρημένης καθημερινότητάς μας και του ελάχιστου ελεύθερου χρόνου που απομένει σε πολλούς ανθρώπους, όμως δεν είναι σε θέση να παρουσιάσει αυτό που είναι πιο κατάλληλο για την κάλυψη των αναγκών του κάθε ανθρώπου ξεχωριστά.

Επίσης, μιλώντας προσωπικά με έναν αρμόδιο για την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, μπορεί κάποιος να λύσει άμεσα όσες απορίες έχει τόσο για το πλήθος των ασφαλιστικών προϊόντων και προγραμμάτων που παρέχονται όσο και για το ποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα ταιριάζει περισσότερο στις δικές του ανάγκες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

6.1. Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Όπως αναφέρθηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο, ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο μελετά την αγορά, παρουσιάζει και προτείνει λύσεις ασφαλιστικής κάλυψης των πελατών με ασφαλιστικές συμβάσεις για λογαριασμό ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών ασφαλίσεων ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων»⁷.

Τα κύρια χαρακτηριστικά του ασφαλιστικού συμβούλου είναι τα εξής:

- Πρέπει να έχει βαθιά γνώση των ασφαλιστικών καλύψεων που διαθέτει η εταιρία του, καθώς και σφαιρική γνώση της αγοράς και των προς ασφάλιση κινδύνων.
- Πρέπει να είναι σε θέση να προτείνει την κάλυψη εκείνη που ταιριάζει καλύτερα στα συμφέροντα και τις ανάγκες του πελάτη.
- Πρέπει να παρέχει στη εταιρία του τις αναγκαίες πληροφορίες για τη σωστή εκτίμηση του κινδύνου.
- Πρέπει να τηρεί με ακρίβεια τις οδηγίες της ασφαλιστικής εταιρίας για τη διακίνηση και απόδοση εγγράφων.
- Πρέπει να σέβεται το επαγγελματικό απόρρητο.
- Πρέπει να σέβεται τους συναδέλφους του και να μην κακολογεί εταιρίες ή ανταγωνιστές.
- Πρέπει να προάγει το θεσμό, συμβάλλοντας στην εμπέδωση της ασφαλιστική συνείδησης.

Επίσης, ο σωστός ασφαλιστικός σύμβουλος, για την εξασφάλιση των καλύτερων δυνατών υπηρεσιών για τον καταναλωτή, οφείλει να παρέχει ειλικρινή και αντικειμενική πληροφόρηση για τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που έχει ως καταναλωτής, να επιδιώκει την εύλογη και εμπρόθεσμη διευθέτηση της αποζημίωσης

⁷

Σύμφωνα με τον Ν2170/1993, άρθρο 13

σε περίπτωση ζημιάς και να εξασκεί τις επαγγελματικές του δραστηριότητες με ευυπόληπτο τρόπο και σύμφωνα με μεθόδους που θεωρούνται παραδεκτές και δε βλάπτουν τον υγιή ανταγωνισμό.

6.1.1. Οι προοπτικές του επαγγέλματος

Ο χαρακτήρας της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα φαίνεται να σταθεροποιείται μετά την έντονη κινητικότητα των τελευταίων ετών, με τις συγχωνεύσεις, απορροφήσεις και εξαγορές που πραγματοποιήθηκαν. Δεδομένου ότι αυτή τη στιγμή τα χρήματα που δαπανούνται για την Ιδιωτική Ασφάλιση ανέρχονται σε ποσοστό μόλις 2% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος, ενώ στην Ευρώπη έχει ξεπεράσει το 8%, η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα φαίνεται να έχει μέλλον.

Πιο συγκεκριμένα, τα τελευταία χρόνια γίνεται προσπάθεια εξυγίανσης του ασφαλιστικού χώρου και ειδικότερα σε ό,τι αφορά τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα, συμπεριλαμβανομένων και των ασφαλιστικών συμβούλων. Στα πλαίσια της εξυγίανσης αυτής, η Ευρωπαϊκή Κοινότητα ψήφισε στις 9/12/2002 την υπ' αριθμό 90/20/L-9 οδηγία του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου σχετικά με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση.

Δύο από τα πιο σημαντικά πεδία της οδηγίας αυτής σχετικά με την προοπτική του επαγγέλματος των διαμεσολαβούντων, άρα και των ασφαλιστικών συμβούλων είναι τα:

1. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές θα πρέπει να πρέπει να διαθέτουν ασφάλιση επαγγελματικής ευθύνης από επαγγελματική αμέλεια, για ποσό τουλάχιστον 1.000.000 € ανά απαίτηση και 1.500.000 € συνολικά κατά έτος για όλες τις απαιτήσεις εκτός αν η εν λόγω ασφάλιση παρέχεται από ασφαλιστική εταιρία για λογαριασμό της οποίας ενεργεί ή από την οποία εξουσιοδοτείται να ενεργεί ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής. Επίσης η πιο πάνω ασφάλιση δεν πραγματοποιείται εάν η ασφαλιστική εταιρία έχει αναλάβει πλήρως την ευθύνη για τις ενέργειες του διαμεσολαβητή.
2. Πριν από τη σύναψη της ασφαλιστικής σύμβασης και κατά την τυχόν τροποποίηση ή την ανανέωσή της θα πρέπει να παρέχει στον πελάτη την ταυτότητά του, τη διεύθυνσή του, το μητρώο στο οποίο είναι γραμμένος και τα μέσα για την εξακρίβωση της εγγραφής του.

Η Ελληνική Νομοθεσία δεν απέχει πολύ από τα παραπάνω, όμως θα πρέπει σύντομα να εναρμονιστεί.

Οι ραγδαίοι ρυθμοί εξέλιξης που χαρακτηρίζουν την εποχή μας δεν επιτρέπουν, όπως επέτρεπαν κάποτε, την παρουσία ανειδίκευτων, άπειρων και ανεκπαίδευτων ασφαλιστικών συμβούλων, καθώς και υπολοίπων διαμεσολαβούντων προσώπων.

Δεδομένου ότι καθημερινά διαμορφώνονται νέες συνθήκες, δημιουργούνται νέες ανάγκες και κατά συνέπεια οι ανάγκες για ασφάλιση δε σταματούν ποτέ, δεν είναι δυνατόν να υπάρξει κορεσμός στην ασφαλιστική αγορά και κατά συνέπεια στο επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου. Διαρκώς θα υπάρχουν προϋποθέσεις για τη σύναψη νέων ασφαλιστικών συμβάσεων και οι πελάτες θα έχουν διαρκώς την ανάγκη για προσωπική επαφή με τον ασφαλιστικό σύμβουλο. Επομένως, το μέλλον του καθίσταται σίγουρο και ευόωνο.

6.1.2. Η επίδραση του διαδικτύου στο επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου (on-line)

Η τεχνολογική εξέλιξη παίζει έναν ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο στην αναβάθμιση και την περαιτέρω ανάπτυξη του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου. Τα δίκτυα διανομής των ασφαλιστικών προϊόντων είναι πλέον πολλαπλά. Η χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών και το διαδίκτυο αποτελούν νέους τρόπους προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων. Η ανάγκη προσαρμογής και εξοικείωσης των ασφαλιστικών συμβούλων με τα νέα δεδομένα της εποχής είναι προφανής.

Θεωρείται δεδομένο λοιπόν πως η εκπαίδευση του ασφαλιστικού συμβούλου θα πρέπει να υποστεί κάποιες αλλαγές στην μέχρι τώρα διαδικασία της. Θα πρέπει πλέον οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι να εκπαιδεύονται και να καταρτίζονται όχι μόνο στα γενικά ζητήματα της ασφάλισης και στα ειδικά θέματα μιας ασφαλιστικής εταιρίας, αλλά και στα τεχνολογικά μέσα προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων. Θα πρέπει να είναι γνώστες των ηλεκτρονικών υπολογιστών και να είναι εξοικειωμένοι με τη χρήση του διαδικτύου, έτσι ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στα δεδομένα της εποχής μας. Κατά πόσο όμως η νέα εποχή και η προώθηση και πώληση των ασφαλιστικών προϊόντων μέσω internet θα επηρεάσουν το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου;

Αυτή τη στιγμή, η χρήση της μεθόδου προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω internet είναι αρκετά περιορισμένη. Μόνο μικρός αριθμός ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα (μόλις το 21%) προσπαθεί να υιοθετήσει αυτή τη στιγμή την προώθηση των ασφαλιστικών τους προϊόντων μέσω του διαδικτύου, με αποτέλεσμα να μην είναι και ευρέως γνωστή στο ασφαλιστικό κοινό.

Επίσης, όπως αναφέρθηκε και σε προηγούμενο κεφάλαιο, οι περισσότεροι άνθρωποι που ενδιαφέρονται να ασφαλιστούν προτιμούν την άμεση επαφή με κάποιον αρμόδιο για την ενημέρωσή τους γύρω από τα διάφορα ασφαλιστικά προγράμματα. Έχει παρατηρηθεί πως οι περισσότεροι προτιμούν να έρχονται σε επαφή περισσότερο με ασφαλιστικούς συμβούλους, παρά με ασφαλιστικούς πράκτορες ή μεσίτες ασφαλίσεων, λόγω του ότι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι είναι πιο εξειδικευμένοι και εκπαιδευμένοι στα ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρίας με την οποία συνεργάζονται, ενώ οι ασφαλιστικοί πράκτορες και οι μεσίτες ασφαλίσεων ασχολούνται και προωθούν ασφαλιστικά προϊόντα διαφόρων εταιριών.

Τα παραπάνω μας οδηγούν στο συμπέρασμα πως το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου όχι μόνο δε μοιάζει να επηρεάζεται και να απειλείται τόσο από την προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων μέσω διαδικτύου όσο και γενικότερα, αλλά φαίνεται να είναι αυτό με τη μεγαλύτερη αναμενόμενη ανάπτυξη σε σχέση με τα υπόλοιπα διαμεσολαβούντα πρόσωπα στην Ιδιωτική Ασφάλιση. Η χαμηλή χρήση της διαδικασίας πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω διαδικτύου τόσο από πλευράς ασφαλιστικών εταιριών όσο και από πλευράς καταναλωτών (ενδιαφερόμενων για ασφάλιση) δεν απειλούν σε καμία περίπτωση, τουλάχιστον στην παρούσα κατάσταση, τα εισοδήματα των διαμεσολαβούντων στην Ιδιωτική Ασφάλιση προσώπων και ειδικότερα του ασφαλιστικού (και του χρηματοασφαλιστικού) συμβούλου.

6.1.3. Η εξέλιξη του επαγγέλματος και τα νέα δεδομένα της εποχής

Το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου εξελίσσεται μέρα με τη μέρα όλο και περισσότερο. Πλέον, στις αρμοδιότητες του ασφαλιστικού συμβούλου δεν συμπεριλαμβάνονται απλά η μελέτη, η πρόταση και η πώληση μόνο καθαρά ασφαλιστικών προϊόντων, αλλά προστίθεται και η αρμοδιότητα πώλησης τραπεζικών προϊόντων καθώς και προϊόντων από εταιρίες επενδύσεων. Έτσι, οι ασφαλιστικοί

σύμβουλοι που αναλαμβάνουν την πώληση και άλλων, εκτός των ασφαλιστικών, προϊόντων μετονομάζονται σε *χρηματοασφαλιστικούς συμβούλους*.

Η παροχή Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών υπηρεσιών αποτελεί σήμερα θεσμό στις ανεπτυγμένες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των Η.Π.Α. Οι καταναλωτές έχουν πλέον τη δυνατότητα εύκολης σύγκρισης και επιλογής διαφορετικών Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών προϊόντων. Οι χρηματοασφαλιστικοί σύμβουλοι ερευνούν την αγορά και προσφέρουν στους πελάτες τους τα καλύτερα προϊόντα από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες, τις Τράπεζες και τις εταιρίες Επενδύσεων. Είναι αυτονόητο πως αλλάζει σχεδόν ριζικά και η απαιτούμενη εκπαίδευση των έως τώρα ασφαλιστικών συμβούλων, προκειμένου να μεταμορφωθούν σε χρηματοασφαλιστικοί σύμβουλοι. Οι χρηματοασφαλιστικοί σύμβουλοι εξειδικεύονται πλέον όχι μόνο στα ασφαλιστικά προϊόντα αλλά και στα τραπεζικά, καθώς και στα επενδυτικά θέματα.

Παρατηρείται λοιπόν μια σταδιακή αλλαγή στη σχέση των δύο βασικών κλάδων του χρηματοοικονομικού τομέα, του τραπεζικού και του ασφαλιστικού. Τα πράγματα αρχίζουν να αλλάζουν, κι έτσι εκεί που υπήρχε μόνο το *bankassurance*, όπου οι τράπεζες πωλούν και ασφαλιστικά προϊόντα, τώρα υπάρχει και το *assurebanking*, όπου πλέον οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, μέσω των ασφαλιστικών εταιριών, έχουν τη δυνατότητα να πωλούν και τραπεζικά προϊόντα. Στελέχη της αγοράς, μιλώντας για το *assurebanking*, αναφέρουν πως έχει διαπιστωθεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν πελάτες οι οποίοι έχουν ανάγκη και από τραπεζικά προϊόντα, προκειμένου να καλυφθούν πλήρως οι ανάγκες τους.

Μέχρι πρόσφατα, ο θεσμός αυτός δεν ήταν γνωστός στην Ελλάδα. Η διεθνής όμως τάση του θεσμού έχει κάνει τα πρώτα βήματά της και στη χώρα μας.

6.2. Ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος

Ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος παρέχει συμβουλές στους πελάτες σχετικά με τον οικονομικό τους προγραμματισμό ή την διαχείριση των περιουσιακών τους στοιχείων, προκειμένου αυτοί να πραγματοποιήσουν τους χρηματοοικονομικούς τους στόχους.

Η πελατεία του μπορεί να ποικίλει από ιδιώτες που επιθυμούν επαγγελματικές συμβουλές και προγραμματισμό προκειμένου να επιτύχουν κάποιους οικονομικούς στόχους οικογενειακού προγραμματισμού, έως μικρομεσαίες επιχειρήσεις, μεγάλες

εταιρίες κ.α. Γενικά υπάρχει ένα μεγάλο εύρος δραστηριοποίησης για τους χρηματοασφαλιστικούς συμβούλους. Περιλαμβάνει εξειδικεύσεις όπως για παράδειγμα επενδύσεις, διαχείριση κινδύνων, εκδόσεις ομολόγων κ.α.

Ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος μπορεί να εργαστεί:

- Ως ελεύθερος επαγγελματίας
- Ως στέλεχος εταιριών συμβούλων ή
- Ως στέλεχος χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών οργανισμών

6.2.1. Χαρακτηριστικά και υποχρεώσεις του Χρηματοασφαλιστικού Συμβούλου

Ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος πρέπει να είναι πάντα ενήμερος για νέα χρηματοοικονομικά προϊόντα (τραπεζικά και ασφαλιστικά) και τις νέες μεθόδους και τάσεις στα χρηματοοικονομικά ζητήματα. Θα πρέπει να διαθέτει ανεπτυγμένες ικανότητες ανάλυσης και επίλυσης προβλημάτων, οργανωτικές και επικοινωνιακές δεξιότητες, καθώς επίσης και δημιουργική και επιχειρηματική σκέψη. Τέλος, ένας καλός Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος πρέπει να διακατέχεται από πνεύμα ομαδικότητας και συνεργασίας και κυρίως να έχει την ικανότητα να εμπνέει εμπιστοσύνη.

Σαν υποχρέωση έχει να γνωρίζει καλά τα ασφαλιστικά και τραπεζικά προϊόντα, έτσι ώστε να έχει τη δυνατότητα σύγκρισης των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών της ελληνικής αγοράς. Επίσης, μέσω της απαραίτητης γνώσης που οφείλει να έχει για τα προσφερόμενα προϊόντα, πρέπει να προτείνει στον εκάστοτε πελάτη αντικειμενικά και αμερόληπτα ολοκληρωμένες προτάσεις, σε ανταγωνιστικό κόστος.

6.2.2. Η προσφορά και ο ρόλος του Χρηματοασφαλιστικού Συμβούλου

Ο ρόλος του Χρηματοασφαλιστικού Συμβούλου είναι ιδιαίτερα σημαντικός. Ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος είναι αυτός ο οποίος μπορεί να δώσει τις απαραίτητες και σωστές συμβουλές και οδηγίες στους ενδιαφερόμενους τόσο για την επιλογή του πιο συμφέροντος, για αυτούς και τις ανάγκες τους, ασφαλιστικού προγράμματος, όσο και για την ορθότερη διαχείριση των οικονομικών τους αναγκών. Μπορεί να τους προτείνει λύσεις για την επίλυση τυχόν οικονομικών προβλημάτων που μπορεί να αντιμετωπίζουν, αφού του παρέχεται και η δυνατότητα πώλησης

τραπεζικών δανείων. Έτσι, αν κατά την ανάλυση των αναγκών του πελάτη προκύψει και ανάγκη χρηματοδότησής του, ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος έχει τη δυνατότητα εκείνη τη στιγμή να προχωρήσει σε πώληση δανείου. Όλα αυτά λειτουργούν κατά το πλείστον προς συμφέρον του πελάτη, μιας και θα ικανοποιηθούν οι ανάγκες του με το χαμηλότερο δυνατό κόστος για αυτόν, ανάλογο με την οικονομική του κατάσταση.

Η προσφορά του στην εξυπηρέτηση των πελατών συνοψίζεται στις παρακάτω ενέργειες:

- Ανάλυση προσωπικών αναγκών του πελάτη και δημιουργία συγκριτικής μελέτης προϊόντων και υπηρεσιών.
- Δυνατότητα επιλογής μεταξύ εναλλακτικών προτάσεων, σύμφωνα με τις πραγματικές ανάγκες και τους προσωπικούς στόχους του πελάτη.
- Πρόταση στον πελάτη για την επιλογή της καλύτερης λύσης με τη μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία.
- Τέλος, είναι υποχρεωμένος να πραγματοποιεί περιοδικό έλεγχο των καλύψεων, έτσι ώστε να είναι σε θέση να κάνει νέες προτάσεις αναπροσαρμογής, βασισμένες σε νέα δεδομένα αναγκών του πελάτη ή στην εξέλιξη των προϊόντων και των υπηρεσιών.

6.2.3. Η σημασία του επαγγέλματος του Χρηματοασφαλιστικού Συμβούλου

Το επάγγελμα του Χρηματοασφαλιστικού Συμβούλου θεωρείται ιδιαίτερα σημαντικό στις μέρες μας. Εξάλλου, σαν επάγγελμα, είναι αποτέλεσμα της συνεχούς ανάπτυξης της εποχής μας και άρα της αύξησης των αναγκών μας και συμβαδίζει απόλυτα με αυτές.

Ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος είναι σε θέση να ενημερώσει τον ενδιαφερόμενο όχι μόνο για τα ασφαλιστικά προϊόντα μιας ασφαλιστικής εταιρίας, αλλά και για τα τραπεζικά προϊόντα της συγγενούς τράπεζάς της σε περίπτωση που προκύψει πως ο ενδιαφερόμενος για ασφάλιση (πελάτης) έχει ανάγκη από περαιτέρω χρηματοδότηση. Είναι σε θέση, λόγω των εξειδικευμένων γνώσεών του, να προτείνει λύσεις αρκετά συμφέρουσες (και αυτό είναι και το καθήκον του) για τον πελάτη, συνδυάζοντας ασφαλιστικά προϊόντα με τραπεζικά ή και με προϊόντα των εταιριών επενδύσεων.

Η ικανότητα που έχει ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος να ενημερώνει τον πελάτη για προϊόντα που δεν αφορούν μόνο το ασφαλιστικό κομμάτι αλλά και το χρηματοδοτικό και το επενδυτικό, λειτουργεί κατά πολύ υπέρ του πελάτη. Καταρχήν ο πελάτης δεν χρειάζεται να επικοινωνήσει με πολλούς ανθρώπους προκειμένου να ενημερωθεί για όλα αυτά. Αποφεύγει να επαναλαμβάνει πολλές φορές και σε διαφορετικά άτομα τις ανάγκες που έχει για χρηματοδότηση ή επένδυση, κερδίζοντας χρόνο ειδικά σε περιπτώσεις άμεσης ανάγκης χρηματοδότησης. Ενημερώνεται και συζητά με ένα άτομο εξειδικευμένο για όλα τα χρηματοοικονομικά ζητήματα, το οποίο γνωρίζει καλά τις ανάγκες του πελάτη.

Έτσι, ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος, λόγω της προσωπικής σχέσης που αναπτύσσει με τον πελάτη, του οποίου τις ανάγκες γνωρίζει καλά, είναι σε θέση να προτείνει έναν συνδυασμό προϊόντων, ασφαλιστικών και τραπεζικών, όπου συμφέρουν περισσότερο τον πελάτη και έχουν το χαμηλότερο δυνατό κόστος για αυτόν. Κάτι τέτοιο δεν είναι σίγουρο ότι θα μπορούσε να επιτευχθεί εάν ο πελάτης απευθυνόταν σε διαφορετικά άτομα για την κάλυψη των αναγκών του.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ο άνθρωπος, ανέκαθεν, ήταν διαρκώς εκτεθειμένος σε ένα σωρό οικονομικούς, κοινωνικούς και ατομικούς κινδύνους, οι οποίοι τον επηρέαζαν τόσο ατομικά όσο και κοινωνικά. Έτσι, σε μια περαιτέρω και συνεχή προσπάθεια ανάπτυξης των διαφόρων κοινωνιών, το αίσθημα της ανάγκης αλληλεγγύης και αλληλοβοήθειας γινόταν ολοένα και πιο έντονο. Αποτέλεσμα αυτού ήταν η δημιουργία του θεσμού της ασφάλισης από πολύ παλιά, ως επέκταση της αναζήτησης ασφάλειας και της ανάγκης κάλυψης των ατόμων από τους διάφορους καθημερινούς κινδύνους.

Έτσι σιγά σιγά αρχίζει να μπαίνει στην καθημερινότητα όλων των κοινωνιών ο θεσμός τόσο της Κοινωνικής όσο και της Ιδιωτικής Ασφάλισης, με πρώτη να εμφανίζεται η Ιδιωτική. Μεγαλύτερη ανάπτυξη και πιο ευρεία οπτική αποκτάται κατά τη διάρκεια της βιομηχανικής ανάπτυξης (κατά τον 19ο και 20ό αιώνα), όπου αναπτύσσονται νέες τεχνολογίες σε όλους τους τομείς κι έτσι δημιουργούνται νέοι κίνδυνοι. Μέχρι τις μέρες μας, η Ιδιωτική Ασφάλιση έχει γνωρίσει πολύ μεγάλη ανάπτυξη, καλύπτοντας τους περισσότερους κινδύνους απ'τους οποίους απειλούμαστε καθημερινά, είτε αυτοί είναι φυσικοί είτε όχι. Στις μέρες μας, η Ιδιωτική Ασφάλιση περιλαμβάνει 24 επιμέρους κλάδους, οι οποίοι ταξινομούνται κατά 15 στην κατηγορία των Ασφαλίσεων Ζημιών και 9 στην κατηγορία των Ασφαλίσεων Ζωής.

Ως αποτέλεσμα μιας γενικότερης προσπάθειας ανάπτυξης σε όλους τους τομείς της Ιδιωτικής Ασφάλισης, εμφανίζεται πλέον ένα πλήθος ασφαλιστικών προϊόντων, προσαρμοσμένων στις ανάγκες της εποχής μας, καθώς και ένα πλήθος διαφορετικών τρόπων / μεθόδων προώθησής τους στο ασφαλιστικό κοινό. Έτσι, τα ήδη υπάρχοντα κανάλια προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων ανέρχονται σε πέντε (5). Αυτά είναι: η προώθηση μέσω ενός πρακτορειακού συστήματος στο οποίο μεταξύ ασφαλισμένων και ασφαλιστικής εταιρίας διαμεσολαβούντες είναι οι ασφαλιστικοί πράκτορες και οι μεσίτες ασφαλίσεων, η προώθηση μέσω του agency system στο οποίο διαμεσολαβούντες είναι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, οι συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων και οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι, η προώθηση μέσω των τραπεζικών καταστημάτων, η προώθηση μέσω εταιριών τραπεζοασφαλειών και τέλος η προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων μέσω internet.

Η τελευταία μέθοδος προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων (δηλαδή η προώθησή τους μέσω internet), είναι ο καθρέπτης της ραγδαίας τεχνολογικής ανάπτυξης που χαρακτηρίζει την εποχή μας και αποτελεί τον πιο σύγχρονο τρόπο προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων. Παρ'όλα αυτά, ακόμα δεν είναι ευρέως γνωστή στο ασφαλιστικό κοινό, τουλάχιστον στη χώρα μας, με αποτέλεσμα να μην αποφέρει σημαντικά κέρδη στις ασφαλιστικές εταιρίες. Οι απόψεις είναι δυοφορούμενες σχετικά με το αν θα υπάρξει ανάπτυξη της μεθόδου αυτής. Πολλοί υποστηρίζουν ότι τα άτομα που ενδιαφέρονται να ασφαλιστούν προτιμούν να έρθουν σε προσωπική επαφή με κάποιον αρμόδιο να τους εξηγήσει τα διάφορα ασφαλιστικά προϊόντα και να τους προτείνει το καλύτερο για αυτά.

Κι εδώ ερχόμαστε να παρατηρήσουμε πως τα άτομα που ενδιαφέρονται να ασφαλιστούν δείχνουν να έχουν ιδιαίτερη προτίμηση στην προσωπική επαφή με ασφαλιστικούς συμβούλους περισσότερο απ' ό τι με άλλα διαμεσολαβούντα πρόσωπα (όπως για παράδειγμα με έναν ασφαλιστικό πράκτορα). Και αυτό γιατί ο ασφαλιστικός σύμβουλος θεωρείται ένα από τα πιο εξειδικευμένα πρόσωπα στον τομέα της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Απόρροια αυτού είναι και η μεγάλη ανάπτυξη του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου, ο οποίος αρχίζει να μεταμορφώνεται σε χρηματοασφαλιστικό σύμβουλο, έχοντας ακόμα μεγαλύτερες γνώσεις που πλέον δεν αφορούν μόνο ασφαλιστικά προϊόντα αλλά και τραπεζικά και προϊόντα εταιριών επενδύσεων. Έτσι, είναι σε θέση να δώσει ολοκληρωμένες πληροφορίες γύρω από τον χρηματοοικονομικό και ασφαλιστικό κλάδο, δίνοντας πιο ολοκληρωμένες και συμφέρουσες για τον πελάτη λύσεις για την κάλυψη των εκάστοτε αναγκών του.

Παρατηρούμε λοιπόν πως από όλες τις πλευρές γίνονται σοβαρές προσπάθειες ανάπτυξης του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης για την καλύτερευση της καθημερινότητάς μας και την κάλυψή μας από κάθε πιθανό κίνδυνο με τον ευκολότερο δυνατό και πιο συμφέρον τρόπο για εμάς, μέσα από ένα πλήθος υπηρεσιών και ασφαλιστικών προϊόντων, ικανών να καλύψουν κατά πολύ τις ανάγκες μας και να πετύχουν τη μέγιστη δυνατή διευκόλυνσή μας. Πιστεύεται πως ο τομέας της Ιδιωτικής Ασφάλισης θα σημειώσει και περαιτέρω ανάπτυξη, μιας και οι προσπάθειες για κάτι τέτοιο συνεχίζονται, τόσο στη χώρα μας όσο και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Άρθρον 13

Π.Δ. 252/96
Αρ.15 παρ.1
Σύμφωνα με
την παρ. 2
αρθρου 15 του
ιδίου ΠΔ
καταργήθηκαν
οι εντός
παραγράφου
κωδικοί αριθμοί
των κλάδων της
παρ. 1α και
τροποποιήθηκαν
οι κλάδοι 14 και
15.

"Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μπορούν να ασκούν τις πιο κάτω εργασίες, οι οποίες κατατάσσονται και ταξινομούνται σε κλάδους ως κατωτέρω:"

1. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ

Α. Ταξινόμηση των κινδύνων κατά κλάδους:

1. Ατυχήματα (συμπεριλαμβάνονται τα εργατικά ατυχήματα και οι επαγγελματικές ασθένειες).
Περιλαμβάνει :
 - 1.1 παροχές κατ' ανάγκη
 - 1.2 περιοδικές παροχές αποζημιώσεων
 - 1.3 συνδυασμοί των ανωτέρω
 - 1.4 μεταφερόμενα πρόσωπα

14. Γενική ασφαλιστική

Περιλαμβάνει όλες τις υποχρεώσεις ασφαλιστικής ευθύνης που δεν εμπίπτουν στα παρακάτω 11, 11, 12.

«14. Πιστώσεις : Στον κλάδο αυτό, ο ασφαλιστής, έναντι ασφαλιστήριου, καλύπτει τον ασφαλισμένο για ζημία την οποία αυτός πιθανόν να υποστεί ως αποτέλεσμα της αποτυχίας ενός ή περισσοτέρων χρεωστών του να αντιμετωπίσουν τις υποχρεώσεις προς αυτόν (ασφαλισμένο), περιλαμβάνει δε τα εξής :

14.1 Γενική ασφαλιστική

14.2 Εξαγωγικές πιστώσεις (αφορά στις ασφαλισίες εξαγωγικών πιστώσεων οι οποίες δεν γίνονται για λογαριασμό ή με την υποστήριξη του Κράτους)

14.3 Πωλήσεις με δόσεις

14.4 Ενυπόθηκες πιστώσεις

14.5 Αγροτικές πιστώσεις »

«15. Ενυπόθηκες : Στον κλάδο αυτό, ο ασφαλιστής, έναντι ασφαλιστήριου, ενυπάζει για τον ασφαλισμένο την εκτέλεση απ' αυτόν των συμβατικών υποχρεώσεων του, περιλαμβάνει δε τα εξής :

15.1 Αξίες ενυπόθηκες

15.2 Έμμεσες εγγυήσεις»

16. Διάφορες χρηματικές απώλειες.

Περιλαμβάνει :

16.1 Κινδύνους απώλειας επαγγελματικής απασχόλησης

16.2 Ανεπάρκεια εισοδήματος (γενική)

16.3 Κακοκαιρία

16.4 Απώλεια κεδών

16.5 Τρέχοντα γενικά έξοδα

16.6 Απρόβλεπτες ευπροικίες δαπάνες

16.7 Απώλειες αγοράς αξίας

16.8 Απώλεια μισθωμάτων ή εισοδημάτων

16.9 Έμμεσες εμπροσικές ζημιές εκτός από αυτές που ήδη αναφέρθηκαν

16.10 Μη εμπορικές οικονομικές απώλειες

16.11 Λοιπές οικονομικές απώλειες.

Π.Δ. 459/90
Αρ. 2

17. Νομική προστασία

Περιλαμβάνει :

«Την ανάληψη των δικαστικών εξόδων και την παροχή άλλων υπηρεσιών που απορρέουν από την εν λόγω ασφαλιστική σύμβαση».

Π.Δ.103/90
Αρ. 2

«18. Βοήθεια

19. Βοήθεια σε περιπτώσεις που περιέχονται σε δυσχερή θέση κατά την διάρκεια μετακινήσεων ή απουσίας από την κατοικία ή από τον τόπο μόνιμης διαμονής του».

Π.Δ.119/85
Αρ. 12

20. Ανταρσία της σύμβασης κατοικίας που παρέχεται ταυτόχρονα για περισσότερους κλάδους.

«Στην η άδεια λειτουργίας αφορά συγχρόνως :

α, τους κλάδους υπ. αριθμ. 1 και 2, παρέχεται με την ανταρσία "Ατυχήματα και Ασθένειες".

β, τους κλάδους υπ. αριθμ. 1, 4, 2, 7 και 10 παρέχεται με την ανταρσία "Ασφάλιση αυτοκινήτων".

κεφάλαιου, ή μιας περιόδου, όπως ειδικότερα στα άρθρα 31, 32 και 3 του παρόντος κώδικα.

VI. Κλάδος κεφαλαιοποίησης

Αφορά σε ενσώματες κεφαλαιοποιήσεις οι οποίες διατίθενται σε ανυπολόγιστο ή υπολογισμένο και με τους οποίους αναλαμβάνονται υποχρεώσεις για ορισμένο χρονικό διάστημα και για ορισμένο προσ-
έναντι εσοτάς ή περιοδικών από ποιν καθαραισμένων καταβολών, όπως ειδικότερα στα άρθρα 39 μέχρι 42 του παρόντος κώδικα.

VII. Κλάδος διαχείρισης ευδοκίων συνταξιοδοτικών ταμείων (κεφάλαια)

1. Διαχείριση των επενδύσεων ή και των αποθεματικών ασφαλιστικών ταμείων, εφό των οποίων είναι η καταβολή παροχών ενέος ή παροχών σε περίπτωση θανάτου, ανικανότητας, επιβίωσης, διακοπής ή μείωσης της ενσώσιας σε εκείνους που έχουν συνάψει με αυτά.

Η διαχείριση των ανωτέρω κεφαλαίων από την ασφαλιστική επιχείρηση ευνοείται στις οικονομικές καταστάσεις σύμφωνα με το άρθρο 62 παρ. 2 του παρόντος. Στην περίπτωση του άρθρου 62 παρ. 2 πρώτο εδάφιο του παρόντος, τα τυχόν ελλείμματα ή πλεονόσματα στη διαχείριση χρεωνονται ή πιστώνονται αντίστοιχα στο ασφαλιστικό ταμείο.

2. α) Η περίπτωση VII 1 όταν η ασφαλιστική επιχείρηση έχει συνάψει με άλλη επιχείρηση ή νομικό πρόσωπο για την διαχείριση των ευδοκίων συνταξιοδοτικών κεφαλαίων του προσώπου αυτού.

β) Η περίπτωση VII 2α όταν η ασφαλιστική επιχείρηση εγγυάται επιτόκιο και άλλες παροχές (ασφαλισμένα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα).

VIII. Κλάδος ομαδικών προγραμμάτων πρόνοιας σύμφωνα με το κεφάλαιο 1, τίτλος IV του βιβλίου IV του Γαλλικού κώδικα ασφαλίσσεων.

1. Χωρίς επενδυτικό κίνδυνο (εγγυημένο επιτόκιο) και άλλες εγγυημένες παροχές.

2. Με επενδυτικό κίνδυνο και άλλες εγγυημένες παροχές.

IX. Κλάδος παροχών εργασιών με την κοινωνική ασφάλιση.

Περιλαμβάνει εργασίες οι οποίες συνίστανται σε παροχές που εξαρτώνται από τη διάρκεια της ανθρώπινης ζωής και ορίζονται ή προβλέπονται από τη νομοθεσία περί κοινωνικής ασφάλισης, εφόσον οι εργασίες αυτές βασίζονται σε ιδιωτική σύμβαση, γίνονται με ευθύνη της ασφαλιστικής επιχείρησης και δεν είναι αντίθετες με άλλες διατάξεις νομική.

Π.Δ. 252/96
Αρ.15 παρ.4

3. Κατά την έννοια του παρόντος νομοθετικού διατάγματος ως «μεγάλοι κίνδυνοι» νοούνται:

α) Οι κίνδυνοι που κατατάσσονται στους κλάδους 4 «Σιδηροδρομικά οχήματα», 5 «Αεροσκάφη», 6 «Πλοία (θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη)», 7 «Μεταφερόμενα εμπορεύματα», 11 «Αστική ευθύνη από αεροσκάφη» και 12 «Αστική ευθύνη από θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη» της ταξινόμησης του σημείου Α της παραγρ. 1 του άρθρου 13 του παρόντος.

β) Οι κίνδυνοι που κατατάσσονται στους κλάδους 14 «Πατώσεις» και 15 «Εγγυήσεις» της ταξινόμησης του σημείου Α της παραγρ. 1 του άρθρου 13 του παρόντος όταν ο ασφαλισμένος ασκεί κατ'επάγγελμα βιομηχανική ή εμπορική δραστηριότητα ή εκτελεί επάγγελμα και ο κίνδυνος σχετίζεται με τη δραστηριότητα αυτή.

γ) Οι κίνδυνοι που κατατάσσονται στους 3 «Χερσαία οχήματα (εκτός σιδηροδρομικών)», 8 «Πυρκαϊά και στοιχεία της καύσεως», 9

On Line Υπηρεσίες | Άμεση Βοήθεια | Επικοινωνία

Επικοινωνήστε μαζί μας

Άμεση Βοήθεια
(quick help)
Online Διαβήματα
Συχνές Ερωτήσεις
(FAQ)

*Όνομα		*Επώνυμο	
Οδός		Αριθμός	
T.K.		Περιοχή	
		Πολη	
*Τηλέφωνο		FAX	
Κινητό		Φύλο	Ανδρας v
E-mail		Ημ/νία γέννησης	

Είσαστε Παντρεμένος/η: ☐

Έχετε παιδιά: ☐ Πόσα:

Έχετε ενημερωθεί ποτέ για ασφαλιστικά προϊόντα: ☐

Έχετε κάποια ιδιωτική ασφάλεια: ☐

Θα θέλατε να παίρνετε μια επιπλέον σύνταξη: ☐

Νομίζετε ότι χρειάζεται η ιδιωτική ασφάλεια: ☐

Θα σας ενδιέφερε να ενημερωθείτε χωρίς καμία υποχρέωση από εσάς: ☐

Σχόλια:

Θέλω να επικοινωνήσω με:

☒ Αγροτική Ασφαλιστική ☐ Αγροτική Ζωής

Αποστολή

Διαγραφή

English

Η Εταιρεία

English

<http://www.agroins.com/>



Ασφαλίσεις Ζωής

Ατομικές

Ομαδικές

Γενικές Ασφαλίσεις

Χρηματοοικονομικά
Προϊόντα

Alpha ΚΑΤΟΙΚΙΑ

Υπολογισμός Ασφαλίσεων για το πρόγραμμα Alpha Κατοικία Plus

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ - ΠΥΡΟΣ - ΚΛΟΠΗΣ - ALPHA ΚΑΤΟΙΚΙΑ



Δώστε τα τετραγωνικά μέτρα της
κατοικίας σας

Ευχάριστη Ευθυγράμμιση

Αύξηση Ασφαλίσεων

78



Ασφαλίσεις Ζωής

Ατομικές

Ομαδικές

Γενικές Ασφαλίσεις

Χρηματοοικονομικά
Προϊόντα

Alpha ΚΑΤΟΙΚΙΑ

Υπολογισμός Ασφαλίσεων για το πρόγραμμα Alpha Κατοικία Plus

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ - Π

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΗ ΑΞΙΑ

του ΚΤΗΡΙΟΥ :	€78.000
του ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ:	€23.400
Σύνολο:	€101.400

ΕΤΗΣΙΟ ΟΛΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ

του ΚΤΗΡΙΟΥ :	€78
του ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ:	€44
Σύνολο:	€122

* Ο Υπολογισμός γίνεται για το πρόγραμμα ALPHA ΚΑΤΟΙΚΙΑ PLUS το οποίο καλύπτει 14 κινδύνους (βλέπετε ενημερωτικό δελτίο) και αποζημιώνει σε αξία καινούργιους.

Alpha κατοικία ΑΙΤΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΣ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ:

ΑΡΙΘΜΟΣ:

Τ.Κ.:

ΠΟΛΗ ΧΩΡΙΟ:

ΤΗΛΕΦΩΝΟ:

Α.Φ.Μ. Α.Δ.Τ.:

Δ.Ο.Υ.:

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΟΔΟΣ:

ΑΡΙΘΜΟΣ:

Τ.Κ.:

ΠΟΛΗ ΧΩΡΙΟ:

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΣ:

ΕΝΑΡΞΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΣ

(12:00):

ΤΡΟΠΟΣ

ΕΦ ΑΠΑΣ

ΠΑΝΩΡΙΝΗΣ

ΕΦΑΠΑΞ:

ΕΠΙΘΥΜΩ ΤΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ:

ALPHA ΚΑΤΟΙΚΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΑ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΑ

ΕΙΔΟΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΚΥΡΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ

ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑ:

ΝΑΙ

ΟΡΟΦΟΣ:

ΟΧΙ

ΣΤΟΙΧΕΙΑ

ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ:

ΜΟΝΟΚΑΤΟΙΚΙΑ:

ΜΕ ΙΣΟΓΕΙΟ

ΕΜΒΑΔΟΝ:

ΕΤΟΣ

ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ:

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΑ ΠΟΣΑ:

ΑΞΙΑ ΚΤΗΡΙΟΥ

ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ

ΜΟΝΟΚΑΤΟΙΚΙΑΣ:

ΑΞΙΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ:

ΜΕΤΡΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

ΓΕΝΙΚΑ:

(πυροσβεστήρες

κλπ.)

ΕΙΔΟΣ

ΜΠΕΤΟΝ ΑΡΜΕ-ΤΑΡΑΤΣΑ

ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ:

Σε περίπτωση ασφαλίσεως αντικειμένων που εσείς κρίνετε ότι πρέπει να αναφερθούν ιδιαίτερα στο ασφαλιστήριο και η αξία τους είναι μεγαλύτερη των €1.500 γκι το καθένα, παρακαλούμε να ενημερώσετε ανάλογα την κατάσταση που ακολουθεί:

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ ΠΟΥ ΘΑ ΗΘΕΛΑ ΝΑ ΑΝΑΦΕΡΘΟΥΝ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΜΟΥ

Αναγράψτε περιγραφή και τιμή

Προς την Alpha Ανώνυμο Ασφαλιστική Εταιρία

Αναφορικά με την επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων μου που περιέχονται στην παρούσα αίτηση ή θα περιέλθουν στην εταιρία σας κατά τη διάρκεια της συμβατικής μας σχέσεως, ο υπογράφων το παρόν:..... έλαβα γνώση, συμφωνώ, αποδέχομαι και δηλώνω ρητώς και εγγράφως ότι:

Α) Η Εταιρία με την επωνυμία «ALPHA (ΑΛΦΑ) ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ», θα τηρεί αρχείο στα γραφεία της, Μιχαλακοπούλου 48 115 28 Αθήνα, Τηλ: +30 210 726 8000 και θα επεξεργάζεται τα προσωπικά δεδομένα, με σκοπό την υποστήριξη, προώθηση και εκτέλεση της συμβατικής σχέσεως μας. Η Εταιρία θα διαβιβάζει τα προσωπικά μου δεδομένα σε άλλα φυσικά πρόσωπα της ίδιας Εταιρίας και σε άλλα πρόσωπα της ίδιας Εταιρίας ή σε όποιον άλλο αποδέκτη απαιτείται εκ του Νόμου, για τη διεκπεραίωση της ασφαλιστικής εργασίας μας.

Β) Δηλώνω ότι μου γνωστοποιήθηκαν τα δικαιώματά μου εκ των άρθρων 12 και 13 του Ν. 2472/1997 και συγκεκριμένα: του δικαιώματός μου λήψης πληροφοριών σχετικά με όλα τα δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα που με αφορούν και του δικαιώματός προβολής αντιρρήσεων για την επεξεργασία δεδομένων που με αφορούν.

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ:..... Ο ΔΗΛΩΝ

ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΕΝΤΥΠΟ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

(Άρθρο 4, παρ. 2 Περίπτ. Η του ΝΔ 400/1970 όπως τροποποιήθηκε από το Π.Δ 252/96)

Ι. ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΣΚΟΠΟΣ, ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ: Alpha Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία (ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.) η οποία ανήκει στον Όμιλο Εταιριών της Alpha Bank.

ΣΚΟΠΟΣ: Σκοπός της Εταιρίας είναι:

- α) Ασφαλίσεις Ζωής και Ζημιών
- β) Αντασφαλίσεις Ζημιών

ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ: Ανώνυμος Εταιρία

ΙΙ. ΚΡΑΤΟΣ / ΜΕΛΟΣ ΚΑΤΑΓΩΓΗΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ: Η Ελλάδα.

ΙΙΙ. ΕΔΡΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ:

ALPHA ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

ΜΙΧΑΛΑΚΟΠΟΥΛΟΥ 48, 115 28 ΑΘΗΝΑ

ΤΗΛ.: +30 210 726 8000, FAX: +30 210 726 8810

Α.Φ.Μ.: 094005265, Δ.Ο.Υ.: Φ.Α.Ε.Ε. ΑΘΗΝΩΝ

ΙV. ΤΟ ΕΦΑΡΜΟΣΤΕΟ ΔΙΚΑΙΟ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΣ:

Το εφαρμοστέο δίκαιο είναι το Ελληνικό και η παρούσα ασφαλιστική σύμβαση υπόκειται στους Νόμους της Ελληνικής Δημοκρατίας. Η λύση οποιασδήποτε διαφοράς που μπορεί να προκύψει από την παρούσα ασφαλιστική σύμβαση ανατίθεται αποκλειστικά στην δικαιοδοσία των δικαστηρίων της Αθήνας.

www.alpha.gr

Το παρόν αποτελεί αποκλειστικά εκδήλωση ενδιαφέροντος και δεν δεσμεύει την Alpha Ασφαλιστική για την αποδοχή της ασφαλιστικής κλήσης.

ΠΑΡΤΕ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

CGU Ελλάς Α.Ε.Γ.Α.

Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων

Έδρα: Λεωφόρος Κηφισιάς 42, 151 25 Μαρούσι

Τηλ.: 210 63 06 800 - Φαξ: 210 63 06 888 - E-mail: info@cgu.gr

ΑΦΜ: 094001358 - ΔΟΥ: ΦΑΕΕ Αθηνών - ΑΜΑΕ: 12830/05/Β/86/010

Αν επιθυμείτε να σας ενημερώσουμε για το κόστος της ασφάλισης της κατοικίας σας, σας παρακαλούμε να διαβάσετε με προσοχή τα παρακάτω.

Διαδικασία συμπλήρωσης και παραλαβής προσφοράς:

1. Συμπληρώστε **ΟΛΑ** τα πεδία της παρακάτω πρότασης
2. Εμείς θα επικοινωνήσουμε μαζί σας την επόμενη εργάσιμη ημέρα

Στοιχεία ασφαλιζόμενου	
Επώνυμο	
Όνομα	
Οδός:	
Αριθ.	
Τηλ/νο:	
Πόλη:	
E-mail :	

Περιγραφή κτιρίου	
Αρ. ορόφων :	
Έτος κατασκευής :	
Ασφαλιζόμενο ποσό κτιρίου	
€	
Επικάνεια τ.μ.	
Ασφαλιζόμενο ποσό περιεχομένου	
Όροφος όπου βρίσκονται τα προς ασφάλιση αντικείμενα (κτίριο - περιεχόμενο)	
Έγινε ποτέ ζημιά από πυρκαγιά ή άλλη αιτία στο χώρο αυτό:	
Ναι :	
Όχι :	
Εάν ναι, ποιό το είδος και το ύψος της ζημιάς :	
Επιλέξτε το πρόγραμμα της CGU που επιθυμείτε	

Διόρθωση

Αίτηση Προσφοράς

ΚΑΝΤΕ ΑΙΤΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

CGU Ελλάς Α.Ε.Γ.Α.
Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων
Έδρα: Λεωφόρος Κηφισιάς 42, 151 25 Μαρούσι
Τηλ.: 210 63 06 800 - Φαξ: 210 63 06 888 - E-mail: info@cgu.gr
ΑΦΜ: 094001358 - ΔΟΥ: ΦΑΕΕ Αθηνών - ΑΜΑΕ: 12830/05/Β/86/010

Αν επιθυμείτε να μας προτείνετε την ασφάλιση της κατοικίας σας,
σας παρακαλούμε να διαβάσετε με προσοχή τα παρακάτω.

Διαδικασία συμπλήρωσης και αποστολής αίτησης ασφάλισης:

1. Συμπληρώστε **ΟΛΑ** τα πεδία της παρακάτω προσφοράς
2. Διαβάστε με προσοχή τη Δήλωση που περιέχεται στο τέλος της πρότασης

Στοιχεία ασφαλιζόμενου					
Επώνυμο		Όνομα			
Α.Φ.Μ.		Δ.Ο.Υ.			
Οδός:		Αριθ.		Τηλ/vo:	
Πόλη		TK :		Fax :	
E-mail :					

Τοποθεσία κινδύνου			
(Συμπληρώστε την μόνο εάν διαφέρει από την παραπάνω διεύθυνση του ασφαλιζόμενου)			
Οδός :		Αριθμός:	
Πόλη :		TK :	

Έναρξη ασφάλισης :		(12:00 μεσημβρινή)
Λήξη ασφάλισης :		(12:00 μεσημβρινή)
Τρόπος πληρωμής :	Επιλέξτε	

Περιγραφή κτιρίου			
Αρ. ορόφων :		Έτος κατασκευής :	
Είδος κατασκευής στέγης :	Επιλέξτε		
Είδος κατασκευής τοίχων :	Επιλέξτε		
Χρήσεις υπογείου :			
Χρήσεις ισογείου :			
Χρήσεις ορόφων :			
Εάν εφάπτεται το κτίριο με άλλα, περιγράψτε την κατασκευή και χρήση τους :			
Ασφαλιζόμενο ποσό κτιρίου			

Εάν υπάρχουν αντικείμενα αξίας μεγαλύτερης των 500 € (πλήρ. επίπλων)
παρακαλούμε να τα αναφέρετε:

Όροφος όπου βρίσκονται τα προς ασφάλιση αντικείμενα
(κτίριο - περιεχόμενο) Επιλέξτε

Έγινε ποτέ ζημιά από πυρκαγιά ή άλλη αιτία στο χώρο
αυτό: Ναι : ☐ Όχι : ☐

Εάν ναι, ποιό το είδος και το ύψος της ζημιάς :

Μέτρα προστασίας

Συναγερμός συνδεδεμένος με ☐
αστυνομία

Συναγερμός συνδεδεμένος με εταιρία ☐
Security

Θωρακισμένη πόρτα ασφαλείας ☐

Κλειδαριά ασφαλείας και πείροι ☐
στην κάσα της πόρτας

Τύπος παραθυρόφυλλων Επιλέξτε

Δεύτερη πόρτα εισόδου ☐

Άλλα μέτρα προστασίας Είναι ασφαλείας; ☐

Επιλέξτε το πρόγραμμα της CGU που Επιλέξτε
επιθυμείτε

Προσοχή: Αν επιθυμείτε την έκδοση συμβολαίου, παρακαλούμε διαβάστε τα παρακάτω:

Δήλωση

Παρακαλώ να εκδώσετε ασφαλιστήριο με βάση τα παραπάνω στοιχεία τα οποία δηλώνω ότι είναι ακριβή και αληθινά.

Δηλώνω ότι αποδέχομαι την ασφάλιση αυτή σύμφωνα με τους όρους που αναφέρονται στο ασφαλιστήριο και συμφωνώ η ασφάλιση να ισχύει αφού προηγουμένως η πρόταση μου γίνει δεκτή από την Εταιρία σας.

Δηλώνω επίσης ότι έλαβα γνώση από την Εταιρία όλων των προβλεπόμενων από τον νόμο πληροφοριών (Ν. 400/1970, άρθρο 4, παρ. 2, περίπτωση Η), δηλαδή ότι η σύμβαση που θα καταρτιστεί θα διέπεται από το Ελληνικό Δίκαιο, ότι παρέχεται δικαίωμα υποβολής παραπόνων στην Εταιρία η οποία έχει την υποχρέωση να δίνει επεξηγήσεις μέσα σε προθεσμία δεκαπέντε (15) ημερών από της υποβολής του παραπόνου και ότι σε καμία περίπτωση η διαδικασία αυτή δεν αποστέρει το λήπτη της ασφάλισης από τη νόμιμη δικονομική του προστασία.

Διόρθωση Αίτηση Ασφάλισης



D.A.S. – HELLAS A.E.

Η Εταιρεία | Η σημασία της Νομικής | Το σήμα D.A.S. | Σχόλια | Επικοινωνία |
Ευκαιρίες | Οδηγός

Ασφαλιστικά

Αιτήσεις

Αναγγελίες

Χρήσιμες

Πριν

Νέα

Οικονομικές
Καταστάσεις



ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ Αίτηση Ασφάλισης Νομικής Προστασίας Αυτοκινήτων

Με βάση τους εγκεκριμένους Γενικούς Όρους Ασφάλισης Νομικής Προστασίας, καθώς και τους Ειδικούς Όρους Ασφάλισης Νομικής Προστασίας Αυτοκινήτου-Οδηγού, παρακαλώ να ασφαλίσετε ό,τι σημειώνω παρακάτω:

Η κάλυψη αρχίζει από την επομένη της παραλαβής της αίτησης από την D.A.S. (με e-mail).

ΕΤΗΣΙΟ ΜΙΚΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ 60.00€

Το ασφαλιστικό ποσό ανέρχεται σε 5.000,00 €,
για κάθε μία ασφαλιστική περίπτωση.
Η διάρκεια της ασφάλισης είναι ετήσια.

Όνομα	
Επώνυμο	
Διεύθυνση κατοικίας	
Ταχ.κωδ.	
Πόλη	
Διεύθυνση επαγγ.	
Ταχ.κωδ.	
Πόλη	
Τηλέφωνο 1	
Τηλέφωνο 2	
Τηλέφωνο 3	
Επάγγελμα	
ΑΦΜ	
e-mail	
αριθμός κυκλοφορίας ΙΧ.Ε. ή station	
αριθμός κυκλοφορίας φορτηγού μέχρι 2 τόν. ωφ. φορτίο	
Σχόλια	

Συμπληρώστε όσα από τα παραπάνω στοιχεία σας είναι γνωστά και η DAS Hellas θα επικοινωνήσει μαζί σας για την ολοκλήρωση της αιτήσεώς σας, στην περίπτωση ελλειπόντων στοιχείων.

Επεξεργασία προσωπικών δεδομένων (ν.2472/97): Ο αιτών συμφωνεί να τηρούνται σε αρχείο τα προσωπικά δεδομένα και να γνωστοποιούνται σε συνεργάτες της εταιρίας, όσα είναι απαραίτητα για την τήρηση των συμβατικών υποχρεώσεών της. Διορθώσεις των στοιχείων αυτών γίνονται από την εταιρία δωρεάν, με αίτηση του αιτούντος.



Φόρμα Ενδιαφέροντος

Συμπληρώνοντας αυτή την αίτηση
η Ευρωπαϊκή Πίστη σας ενημερώνει για το
προϊόν το οποίο σας ενδιαφέρει.



Επιστροφή Διεύθυνση

Όνομα:

Επώνυμο:

Ημ/νια: 19

Γέννησης:

Ανδρας: ☐ Γυναίκα: ☐

Αγαμος: ☐ Εγγαμος: ☐

Παιδιά: ☐ Όχι: ☐

Οδός:

Αριθμός:

Τ.Κ.:

Περιοχή:

Τηλ:

email:

Σχόλια:

☒ Θα ήθελα να
ενημερώνομαι για νέα
προγράμματα της
Ευρωπαϊκής Πίστης μέσω
ταχυδρομείου ή e-mail

Ενημέρωση

Καθαρισμός

Νέα - Bulletin Board

Για να εγγραφώ

Ναυτίλ Τσολβούτς Αφελίτες

Τορ 5 Αφελίτες Προγράμματα

☐ Εγγραφή
☐ Επιστροφή
☐ Αναζήτηση

ΚΑΛΩΣ

ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ

Γεωργίου Τεχνολογίες

Ανταρ

Συστήματα Υγείας

* Η ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΗ ΤΩΝ ΠΕΔΙΩΝ
ΕΙΝΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ

Η Ευρωπαϊκή Πίστη σεβόμενη το
απόρρητο και την προστασία των
προσωπικών σας δεδομένων,
δεν πράττει να διαθέσει σε τρίτο
φορέα κανένα στοιχείο της
φόρμας, για διαφημιστικούς ή
άλλους λόγους, χωρίς την δική σας
συγκάταθεση.



Ασφαλίστε τώρα το αυτοκίνητό σας

Αν θέλετε να πληροφορηθείτε πόσο στοιχίζει η ασφάλιση του αυτοκινήτου σας, στείλτε μας συμπληρωμένη την παρακάτω φόρμα και εμείς θα επικοινωνήσουμε άμεσα μαζί σας.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΟΥ

Επώνυμο _____
Όνομα _____
Ηλικία _____
Τηλέφωνο Επικοινωνίας/ E-mail _____

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Μάρκα _____
Μοντέλο _____
Χρήση ☐ Επαγγελματική ☐ Ιδιωτική ☐ Μικτή ☐
Ασφαλισμένη Αξία _____
Φορολογήσιμοι Τίποι _____
Έτος 1ης Κυκλοφορίας _____
Bonus/Malus _____

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΟΔΗΓΟΥ ΤΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Ηλικία οδηγού _____
Ημερομηνία άδειας οδήγησης _____

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ - ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Υποχρεωτικές

- Α. ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ** - Αστική ευθύνη έναντι τρίτων και επιβαλλόμενων του οχήματος.
Σωματικές βλάβες μέχρι €500.000 κατά περιστατικό.
Υλικές ζημιές μέχρι €100.000 κατά περιστατικό.
Β. ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ Παρέχεται βοήθεια στον ασφαλισμένο σε περίπτωση ατυχήματος.
Γ. ΠΥΡΚΑΓΙΑ Ζημιές οχήματος από πυρκαγιά, συμπεριλαμβανομένης της πυρκαγιάς από εμπρησμό ή/και από μεμονωμένες τρομοκρατικές ενέργειες.
Η ασφαλισμένη αξία του οχήματος πρέπει να ανταποκρίνεται στη "τρέχουσα εμπορική αξία" του οχήματος.
Δ. ΘΡΑΥΞΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ Δαπάνες αντικατάστασης λόγω τυχόν θραύσης κρυστάλλων (μέχρι €750 κατά περιστατικό).
Ε. ΜΕΡΙΚΗ ΚΛΟΠΗ Επιμέρους ζημιές του οχήματος λόγω μερικής κλοπής.
ΣΤ. ΟΛΙΚΗ ΚΛΟΠΗ

Συμπληρωματικές

ΝΑΙ ΟΧΙ

Α. ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Β. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ - Προσωπικό ατύχημα (οδηκτήτη ή/και οδηγού του οχήματος)

ΠΙΘΑΝΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ :	Πλάνο 1	Πλάνο 2	Πλάνο 3	Πλάνο 4
Ανώτατο Όριο Ευθύνης	9.000	15.000	24.000	30.000
Θάνατος	9.000	15.000	24.000	30.000
Μόνιμη Ολ. Ανικανότητα	9.000	15.000	24.000	30.000
Μόνιμη Μερ. Ανικανότητα	9.000	15.000	24.000	30.000
Ιατροφαρμακευτικά Έξοδα	300	600	900	1.200

Γ. ΙΔΙΕΣ ΖΗΜΙΕΣ - Ίδιες Ζημιές οχήματος

Δ. ΙΔΙΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΠΟ ΣΤΑΣΕΙΣ/ΑΠΕΡΙΓΙΕΣ - Περιλαμβάνει οποιαδήποτε ζημιά (πλην πυρκαγιάς) από τρομοκρατικές ενέργειες, ή κατά τη διάρκεια και συνεπεία πολιτικο-κοινωνικών ταραχών.

Ε. ΦΥΣΙΚΑ ΦΑΙΝΟΜΕΝΑ

ΣΤ. ΟΛΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Αποστολή

Καθαρισμός Πεδίων

Ασφάλιση Προστασίας Καταστημάτων Generali

Ασφαλίστε τώρα το κατάστημά σας!
Αποκτήστε τώρα την ολοκληρωμένη προστασία καταστημάτων GENERALI που εγγυάται την αποτελεσματική ασφαλιστική στήριξη που χρειάζεστε στην ανάπτυξη της επιχείρησής σας.

Αν θέλετε να πληροφορηθείτε ποσο στοιχεία η ασφάλιση του καταστήματός σας, στείλτε μας συμπληρωμένη την παρακάτω φόρμα και εμείς θα επικοινωνήσουμε άμεσα μαζί σας.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΜΕΝΟΥ

ΕΠΩΝΥΜΟ

ΟΝΟΜΑ

ΤΗΛ. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ / E-mail

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

ΕΙΔΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ (ΟΔΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ)

Τ.Κ. ΠΟΛΗ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΧΩΡΩΝ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΩΝ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ (όρατος)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΚΤΙΡΙΟΥ

ΕΙΔΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ

ΕΙΔΟΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ

ΑΡΙΘΜΟΣ ΟΡΟΦΩΝ (ΕΚΤΟΣ ΙΣΟΓΕΙΟΥ)

ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ / ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΑΛΥΨΗΣ

Παρακαλούμε να συμπληρώσετε το κεφάλαιο κάλυψης με τα οποία επιθυμείτε να καλύψετε το περιεχόμενο και την αναλογία σας.

ΟΙΚΟΔΟΜΗ (αξία κατασκευής νέας οικοδομής) €

ΒΕΛΤΥΞΕΙΣ ΟΙΚΟΔΟΜΗΣ (αξία αντικατάστασης κεινούργιων) €

ΠΛΗΓΙΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ (αξία αντικατάστασης κεινούργιων) €

ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ (αξία αντικατάστασης κεινούργιων) €

ΚΑΛΥΨΕΙΣ

ΒΑΣΙΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ

ΝΑΙ ΟΧΙ

☐ ☐

ΠΡΟΔΙΩΡΕΤΙΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ

Σαμάνι

☐ ☐

Εγκαταστάσεις απορρύπανσης

☐ ☐

Κατακόμιση ή καύση εδάφους

☐ ☐

ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ

Ασφάλιση αντικειμένων που βρίσκονται στην ύπαιθρο

ή κάτω από υπαίθριο €

☐ ☐

Ασφάλιση αντικειμένων που έχουν τοποθετηθεί στην εσωτερική

πλευρά της σκελετοειδούς €

☐ ☐

Ασφάλιση θυμίων σε μονόδροτους, αυλάκωτες ή

περιφράξεις €

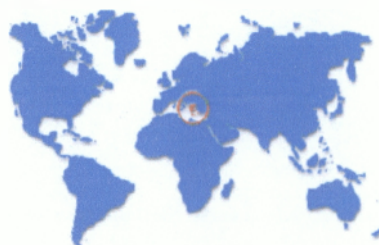
☐ ☐

Αποστολή

Κεθερμής Ρέβιν

■ Επιλέξτε περιοχή κάλυψης:

☒ Ελλάδα ☐ Ευρώπη ☐ Παγκόσμια



υπολογισμός

■ Περιοχή κάλυψης: Ελλάδα



Ετήσια ασφάλιστρα:

€59

(20104 Δρχ.)

Ζώνη Α.:

Ελλάδα, υπό τον όρο ότι οι ασφαλισμένοι βρίσκονται μακριά από τον τόπο της μόνιμης διαμονής τους σε απόσταση μεγαλύτερη των τριάντα (30) χιλ.

Ενημέρωση

Σε σχέση με την υπό σύναψη Ασφαλιστική Σύμβαση με την Εταιρία μας, θα θέλαμε να σας ενημερώσουμε ότι, επί τη βάση του άρθρου 4, παρ. 2, περ. Η του κωδικοποιημένου Ν.δ/τος 400/70:

1. Εφαρμοστέο δίκαιο που θα διέπει την Ασφαλιστική Σύμβαση θα είναι το Ελληνικό, ενώ κατά τόπο αρμόδια θα είναι τα Δικαστήρια της Αθήνας.

2. Για περίπτωση εγγράφου παραπόνου ή αιτήματος του ασφαλιζομένου, εφ' όσον υπάρχει συμφωνία μεταξύ της Εταιρίας και αυτού για εξώδικη διευθέτηση του, η Εταιρία θα το διευθετεί μέσα σε προθεσμία τριάντα (30) ημερών από τη συμφωνία.

3. Χώρα καταγωγής της "INTERAMERICAN ΥΓΕΙΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ" είναι η Ελλάδα και η έδρα της βρίσκεται επί της οδού Λ. Συγγρού 350, 17680 Καλλιθέα.

4. Η γλώσσα στην οποία θα συνταχθεί το Ατομικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο είναι η Ελληνική.

ασφάλιση



■ Ιστορικές πληροφορίες

Έχετε ή είχατε κάποιο από τα παρακάτω:

- 1 Αναπηρία
- 2 Νευρολογική ή Ψυχική πάθηση
- 3 Διαβήτη που χρειάζεται Ινσουλίνη
- 4 Άλλη σοβαρή πάθηση (Καρδιολογικό πρόβλημα, Στεφανιαία νόσο που απαιτεί χειρουργική επέμβαση, Εγκεφαλικό επεισόδιο, Καρκίνο, Νεφρική ανεπάρκεια, Τύφλωση, Κίρρωση Ήπατος, Πάρκινσον, Παράλυση (Ημιπληγία, Παραπληγία ή Τετραπληγία))

..ή έχετε κάνει :

- Μεταμόσχευση οργάνων

☐ Ναι ☒ Όχι

συνέχεια



■ Προσωπικά στοιχεία

Επώνυμο:

Όνομα:

Όνομα Πατέρα:

Ημερομηνία γέννησης

A.Φ.Μ.:

Αλλεργία σε φάρμακα:

OXI

Ομάδα αίματος:

[Επιλέξτε]

(*Σημαντικό για την ασφαλεία σας)

Resus

[Επιλέξτε]

Διεύθυνση κατοικίας :

Αριθμός:

Πόλη:

Νομός:

[Επιλέξτε Νομό]

T.K.:

Τηλέφωνο:

E-Mail:

Πιστωτική Κάρτα:

VISA

Αρ. Πιστωτικής Κάρτας:

[Cvv2/CVC2:](#)

Ισχύει έως :

01

2006

Εξαρτώμενα μέλη

Συγγένεια	Όνομα	Επώνυμο	Ημ/νία γέννησης
1. [Είδος Συγγένειας]			HH-MM-EEEE
2. [Είδος Συγγένειας]			HH-MM-EEEE
3. [Είδος Συγγένειας]			HH-MM-EEEE
4. [Είδος Συγγένειας]			HH-MM-EEEE
5. [Είδος Συγγένειας]			HH-MM-EEEE

Θεωρώ ότι ...

- ☐ ... οι παραπάνω δηλώσεις μου είναι πλήρεις και αληθείς και δεχομαι να ασφαλισθώ στην Εταιρία σας με βάση αυτές τις δηλώσεις. Δεχομαι επίσης η ισχύς του ασφαλιστηρίου να αρχίζει από την ημέρα έκδοσης του, υπό τον όρο ότι έχει εγκριθεί από την οικεία Τράπεζα η καταβολή του προβλεπόμενου ασφαλιστρού μέσω πιστωτικής κάρτας.

Δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα

Δηλώνω ότι έλαβα γνώση για τα κατωτέρω:

- Η "INTERAMERIKAN ΥΓΕΙΑΣ" τηρεί και επεξεργάζεται Αρχείο με προσωπικά δεδομένα των Ασφαλισμένων της στα οποία περιλαμβάνονται και ευαίσθητα δεδομένα που αφορούν κυρίως την υγεία τους, με σκοπό την ομαλή λειτουργία και εκτέλεση της Ασφαλιστικής Συμβάσης.
- Αποδέκτες των προσωπικών δεδομένων των Ασφαλισμένων δύνανται να είναι Νοσηλευτικά Ιδρύματα, Ιατροί, Δημόσιες Αρχές, βάσει επιταγών του Νόμου ή Δικαστικών Αποφάσεων κ.λ.π.
- Ο Ασφαλισμένος έχει το δικαίωμα να λαμβάνει, κατόπιν γραπτού αιτήματος του και εναντί του ποσού που θα καθορίσει η Αρχή Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα, τα στοιχεία που τον αφορούν προσωπικά ή και να προβάλλει τυχόν ελλογές αντιρρήσεις, σύμφωνα με τα όσα ορίζονται στα άρθρα 12 και 13 του Νόμου 2471/1997, και παντως μέσα στα πλαίσια της Ασφαλιστικής Συμβάσης.
- Η "INTERAMERIKAN ΥΓΕΙΑΣ" έχει το δικαίωμα να χρησιμοποιεί τα προσωπικά δεδομένα του κάθε ασφαλισμένου της, πλν των ευαίσθητων, για προωθητικές ενέργειες, δικές της ή τρίτων, ο Ασφαλισμένος όμως μπορεί να καταργήσει οποτεδήποτε το ως άνω δικαίωμα της ανωτέρω Ασφαλιστικής Εταιρίας με γραπτή δήλωσή του προς αυτήν.

☐ Αποδέχομαι ☐ Δεν αποδέχομαι

Πρόταση Ασφάλισης Πλοίων

Όνομα Σκάφους :	
Προηγούμενα Ονόματα :	
Κατασκευαστής :	
Έτος Κατασκευής :	
Ολική Χωρητικότητα :	
Κατασκευαστής και Τύπος Μηχανών :	
Ισχύς :	
Ταχύτητα :	
Κίνδυνοι προς Κάλυψη :	
Ασφαλιζόμενο Ποσό	
Απαλλαγή :	
Περίοδος Καλύψεως :	
Περιοχές Ταξιδιών :	

Ζημιές Πληρωθείσες Και Εκκρεμείς Των Τελευταίων 5 Ετών :

Έτος :		Έτος :	
Πληρωθείσες :		Πληρωθείσες :	
Εκκρεμείς :		Εκκρεμείς :	

Στοιχεία Πλοιοκτητών :

Στοιχεία Διαχειριστών :

Αναφέρετε Όνομα Υπεύθυνου Για Συμπληρωματικές Πληροφορίες :

Ονοματεπώνυμο :	
Τηλέφωνο :	
Φαξ :	

Ποια Άλλα Πλοία Είχαν ή Έχουν οι Πλοιοκτήτες :

Είχαν :	
Έχουν :	
Που Ήταν Ασφαλισμένα :	

Ημερομηνία :
Αποστολή Δελτίου | Ακύρωση Δελτίου

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Βλάσσης Γιώργος, «Πωλητής Ασφαλειών Ζωής. Ο...άλλος πωλητής», Εκδοτικός Οίκος Interbooks, 1997

Δούκας Ι. Σπύρος, «Η Ιδιωτική Ασφάλιση», Β' Έκδοση, Αθήνα 1988

Εθνική Ασφαλιστική, «Στοιχεία Ιδιωτικής Ασφάλισης», Έκδοση Εθνική Ασφαλιστική, 2002

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, «Η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελλάδα», Ετήσια Στατιστική Έκθεση, 2002, 2003, 2004, 2005

Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, «Παραγωγή Ασφαλίσεων κατά Κλάδο Ασφάλισης», 2002, 2003, 2004, 2005

Κιάντος Δ. Βασίλειος, «Ασφαλιστικό Δίκαιο», Εκδόσεις Σάκκουλα, 8η έκδοση, 2003

Λεοντάρης Κ. Μιλτιάδης, «Ασφαλιστικό Δίκαιο», Εκδόσεις Πάμισος, 6η έκδοση, 2005

Μακρής Χ. Κώστας, «Κωδικοποίηση νομοθεσίας Ιδιωτικής Ασφάλισης κατά θέμα, κλάδο και είδος ασφάλισης. Σχόλια, παρατηρήσεις.», Εκδόσεις Σάκκουλα, 1997

Μιλτιάδης Νεκτάριος, «Εισαγωγή στην Ιδιωτική Ασφάλιση», Εκδόσεις Financial Forum, Δ' έκδοση, 2003

Μιλτιάδης Νεκτάριος, «Κοινωνική Ασφάλιση στην Ελλάδα: προτάσεις για μια συνολική μεταρρύθμιση», Αθήνα 1999

Ρόκας Κ. Ιωάννης, «Εισαγωγή στο δίκαιο της Ιδιωτικής Ασφάλισης», Το Οικονομικό, 1992

Ρόκας Κ. Ιωάννης, *«Ιδιωτική Ασφάλιση. Δίκαιο της ασφαλιστικής σύμβασης, της ασφαλιστικής επιχείρησης και των διαμεσολαβούντων στην Ιδιωτική Ασφάλιση»*, Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα, 2002

Σίμιτσεκ Παναγιώτης, *«Η κρίση της Ιδιωτικής Ασφάλισης»*, Δοκίμιο, 2006

Σίμιτσεκ Παναγιώτης, *«Τι είναι Ασφάλιση»*, Εκδόσεις Κάκτος, 1997

Σολωμός Χρ. Γρηγόρης, *«Κοινωνική Ασφάλιση: από την κρίση στον εννιαίο φορέα»*, Εκδόσεις Νέα Σύνορα – Α.Α. Λιβάνη, Αθήνα 1999

Συνέντευξη από τον Πλάγο Γεώργιο, Ασφαλιστικό Σύμβουλο της Εθνικής Ασφαλιστικής Καλαμάτας

<http://www.agroins.com>

<http://www.alpha-insurance.gr>

<http://www.cgu.gr>

<http://www.das.gr>

<http://www.europisti.gr>

<http://www.generali.gr>

<http://www.interamerican.gr>