

# broker's TIME

ΤΕΥΧΟΣ 16 • ΧΡΟΝΟΣ 5ος • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2006  
ΤΡΙΑ ΤΕΥΧΗ ΑΝΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

Το Τετραμηνιαίο Δελτίο του



## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΠΑΡΑΤΕΙΝΕΤΑΙ Ο ΔΙΑΛΟΓΟΣ ΜΕ ΤΟ ΥΠ.ΑΝ.



Θ. Κοκκάλας



Σ. Ξηρογιαννόπουλος

**Μ**ικτές εντυπώσεις προκάλεσε στην αγορά η σχετικά πρόσφατη δημοσίευση στο ΦΕΚ του Προεδρικού Διατάγματος του υπουργείου Ανάπτυξης για την διαμεσολάβηση στην ασφαλιστική αγορά.

Το νέο καθεστώς, που ως πλαίσιο υπαγορεύθηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση, έτυχε της αποδοχής του συνόλου της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Ωστόσο, τόσο οι ίδιοι οι διαμεσομαβούντες στον κλάδο, όσο και οι εκπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιρειών διατύπωσαν μια σειρά από σοβαρές ενστάσεις για επιμέρους ζητήματα, υπογραμμίζοντας ότι το υπουργείο Ανάπτυξης θα πρέπει να παρέμβει εκ νέου, είτε ερμηνευτικά, είτε και διορθωτικά με νομοθετικές ρυθμίσεις, προκειμένου να καταστεί εφικτή η ορθή εφαρμογή του Π.Δ.

Ήδη υπουργείο και ασφαλιστική αγορά βρίσκονται σε διαβούλευ-

ση ώστε να συμφωνήσουν στις απαιτούμενες αλλαγές επί του ισχύοντος Διατάγματος.

Το Broker's Time αναγνωρίζοντας τη σπουδαιότητα του θέματος, επιχειρεί να αποτυπώσει τις θετικές, αλλά και αρνητικές απόψεις για το νέο πλαίσιο περί ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, όπως αυτές εκφράζονται από δύο κορυφαίους παράγοντες της αγοράς. Το γενικό διευθυντή και αντιπρόεδρο του Δ.Σ. της Victoria AAEZ, κ. Θ. Κοκκάλα και τον διευθύνοντα σύμβουλο της Σ.Ι. Ξηρογιαννόπουλος ΕΠΕ και πρώην πρόεδρο του ΣΕΜΑ, κ. Σ. Ξηρογιαννόπουλο (σελ. 10-14).

Σημειώνεται ότι στο Π.Δ. του υπουργείου Ανάπτυξης, αναφέρεται και ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, κ. Λάμπρος Κόκκινος, μέσα από το Editο (σελ. 2-4).



Εκτίμηση οπλισμένου σκυροδέματος  
πριν από την ασφάλιση

8



Ας αφήσουμε τη μοιρολατρία

19

### RISK MANAGEMENT & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ

## ΤΑ «ΘΕΜΕΛΙΑ» ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

**Μ**ια σειρά από εξειδικευμένα άρθρα για το Risk Management και τη διαχείριση ζημιών εγκαινιάζει από το

τεύχος αυτό το Broker's Time, θέλοντας να δώσει έμφαση σε δύο από τους βασικότερους κρίκους της αλυσίδας που αντιστοιχεί στις διαδικασίες

αξιολόγησης, τιμολόγησης και εν τέλει ανάληψης κινδύνων από τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Τα δύο αυτά ζητήματα κρίνονται εξίσου σημαντικά και για τους ίδιους τους ασφαλισμένους. Η αντικειμενική και απρόσκοπτη κάλυψη κάθε κινδύνου πέραν των άλλων, οδηγεί και στη σωστή αποζημίωση του ασφαλισμέ-

νου, που είναι το... Α και το Ω για τον ίδιο.

Στις σελίδες που ακολουθούν περιλαμβάνονται τα δύο πρώτα ειδικευμένα άρθρα για το Risk Management και τη διαχείριση ζημιών, που αναφέρονται στην ασφάλιση κινηματογραφικών αισθουσών και στην κάλυψη ζημιών σε ακίνητα συνιδιοκτησίας (σελ. 6-9).

## EDITO

Από τον Πρόεδρο του ΣΕΜΑ

.....σελ. 2

## RISK MANAGEMENT & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ

.....σελ. 6

## ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΟΠΛΙΣΜΕΝΟΥ ΣΚΥΡΟΔΕΜΑΤΟΣ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

.....σελ. 8

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ: ΑΝΑΓΚΑΙΑ Η ΚΩΔΙΚΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑΣ

.....σελ. 10

## ΠΕΡΙΠΕΤΕΙΑ ΔΙΧΩΣ ΤΕΛΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ

.....σελ. 12

## ΤΑ ΓΡΑΠΤΑ... ΜΕΝΟΥΝ!

.....σελ. 16

## ΟΣΑ ΕΙΠΑΝ ΚΑΙ ΔΕΝ ΕΙΠΑΝ

.....σελ. 18

## ΑΣ ΑΦΗΣΟΥΜΕ ΤΗ ΜΟΙΡΟΛΑΤΡΙΑ

.....σελ. 19

## ΤΟ ΣΕΜΑΣΚΟΠΙΟ

Η δράση του ΣΕΜΑ με το φακό της επικαιρότητας

.....σελ. 21

## ΤΑ ΔΙΕΘΝΗ

Καταγραφή διεθνών εξελίξεων

.....σελ. 24

# edito



**Π**ράγματι, ζούμε και δουλεύουμε σε έναν κόσμο που συνεχώς αλλάζει. Πράγματι, ο θεσμός της ασφάλισης, ένας θεσμός συνυφασμένος άρρηκτα με την κοινωνία, οφείλει και πρέπει να ακολουθεί τις αλλαγές αυτές. Ή, ακόμη καλύτερα, να εξασφαλίζει τον άνθρωπο και τα έργα του σε όλες τις συνθήκες, για όλες τις εξελίξεις και σε όποιες μεταβολές.

Η σχέση κοινωνίας και ασφάλισης είναι εξορισμού σχέση διαχρονική και ως εκ τούτου σχέση εμπιστοσύνης.

Είναι σαφές ότι η δική μας αγορά ταλανίζεται, και δυστυχώς σε μεγάλο βαθμό, από έλλειψη εμπιστοσύνης και ότι αν δεν λήξει για την ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία η εποχή της προχειρότητας η εικόνα της δεν θα αλλάξει προς το καλύτερο.

Χρόνια τώρα μιλάμε, επιδιώκουμε και παλεύουμε για την αναβάθμιση του θεσμού.

Μιλάμε για την εξυγίανση της αγοράς και για θωράκιση του επαγγέλματος των διαμε-

σολαβούντων μέσα από υποχρεωτική –διά βίου– εκπαίδευση, εξετάσεις, ασφαλιστήριο επαγγελματικής ευθύνης και έλεγχο. Κάνουμε όλοι –υπουργείο, εταιρείες και διαμεσολαβούντες– δυναμικά βήματα προς αυτή την κατεύθυνση, «βάζουμε το νερό στο αυλάκι» και μια ωραία πρωία ξυπνάμε και βρισκόμαστε πίσω στη δεκαετία του '60 και του '70.

Το Προεδρικό Διάταγμα περί Διαμεσολάβησης μελετήθηκε επί τρία χρόνια και όταν δημοσιεύθηκε ανακαλύψαμε ως κλάδος ότι χρήζει πολλών ερμηνευτικών εγκυκλίων, αναδιατυπώσεων και συμπληρωμάτων.

Το Προεδρικό Διάταγμα ακυρώνει την ουσία των εξετάσεων που απαιτούνται για την άδεια ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και αφήνει ολόκληρο τον κλάδο –εταιρείες, διαμεσολαβούντες και βέβαια και πάνω απ' όλα τους πελάτες– έρμαιο μιας απλής βεβαίωσης. Μιας βεβαίωσης περί δήθεν μονοετούς ή στην καλύτερη περίπτωση διετούς εμπειρίας. ➤

## ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΕΣ

### ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ: ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

(Μη κερδοσκοπικό σωματείο - Ιδρυθέν δυνάμει της υπ' αριθμόν 6618/1997 απόφασης του Πολυμελούς Πρωτοδικείου Αθηνών)

#### Δημόσιες Σχέσεις- Εκδηλώσεις- Μέλη ΣΕΜΑ:

Γ. Νικολάκος  
Ε. Καφφετζή  
Γ. Κατσιώτης

#### Διεθνείς Σχέσεις:

Γ. Κούμπας  
Γ. Καραβίας  
Π. Λυσσαίος

#### Εκδότης - Διευθυντής:

Λ. Κόκκινος,  
Ερμού 44, 105 63 Αθήνα

#### Υπεύθυνος Σύνταξης

περιοδικού:

Δ. Ζαφειρίου

#### Επικοινωνιακός Σύμβουλος

Π. Τσούλος

#### Παραγωγή - γραφείο:

ΑΦΟΙ ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗ Α.Ε.

Λένορμαν 205,  
Αθήνα

Τηλ.: 210 51.33.810

#### Γραμματειακή Υποστήριξη:

Έλενα Πρασκέλη

#### Μέλη Δ.Σ. του ΣΕΜΑ

Πρόεδρος: Λ. Κόκκινος  
Αντιπρόεδρος: Δ. Ζαφειρίου  
Γ. Γραμματέας: Γ. Νικολάκος  
Ταμίας: Ε. Καφφετζή  
Μέλη: Σ. Ξηρογιαννόπουλος  
Π. Λυσσαίος  
Γ. Κούμπας  
Γ. Καραβίας  
Γ. Κατσιώτης

Επίτιμοι Πρόεδροι ΣΕΜΑ: Ν. Μακρόπουλος, Ι. Μακρυμίχαλος



ΕΔΡΑ: Παπαδιαμαντοπούλου 24Γ, Αθήνα  
τηλ.: 210-77.92.171 / fax: 210-77.17.180

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ: Ασφαλιστικές εταιρείες / Νομικά πρόσωπα - 150.00 ευρώ  
Φυσικά πρόσωπα - 90.00 ευρώ / Μέλη ΣΕΜΑ - 60.00 ευρώ

# edito

Αν αυτό σημαίνει κοινωνία και ασφάλιση σε έναν κόσμο που αλλάζει, τότε καλύτερα να συμπληρώσουμε σ' έναν κόσμο που αλλάζει επιστρέφοντας στο παρελθόν.

Δεν γίνεται η νομοθεσία της Ελλάδας, της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του 2006 να προτείνει και να αποδέχεται επαγγελματίες με βεβαίωση.

Ιδιαίτερα δε όταν πρόκειται για επαγγελματίες που είναι υποχρεωμένοι να φέρουν ασφαλιστήριο πολλαπλάσιο του 1.000.000 ευρώ –το υποχρεωτικό ελάχιστο από την Ευρωπαϊκή Ένωση– ως απόδειξη της αξιοπιστίας, της φερεγγυότητας και της προάσπισης των συμφερόντων του πελάτη τους. Είναι σαν γίνεσαι δικηγόρος ή γιατρός με βεβαίωση. Και μετά να παραπονείσαι ότι δεν σε παίρνουν στα σοβαρά, ότι δεν σε εμπιστεύονται οι πελάτες σου.

Ο ρόλος των διαμεσολαβούντων και ειδικά ο ρόλος των μεσιτών ασφαλίσεων είναι ο συνδετικός κρίκος του θεσμού με την κοινωνία. Και κανένας συνδετικός κρίκος δεν μπορεί να στηριχτεί σε βεβαιώσεις. Μου είναι αδύνατο να διανοηθώ ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες, που τα τελευταία χρόνια έχουν επενδύσει πολύ χρόνο και χρήμα προς την κατεύθυνση της ποιότητας και κερδοφόρας παραγωγής, δεν έχουν θορυβηθεί από αυτή την εξέλιξη. Το ίδιο και σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό ισχύει και για τους ασφαλιστικούς συμβούλους, τους ανθρώπους των πωλήσεων που αποτελούν το agency system.

Η μακροχρόνια και ουσιαστική συμβολή

τους στο ξεκαθάρισμα των δικτύων από τους «αλεξιπτωτιστές» και τους τυχοδιώκτες έπαιξε καθοριστικό ρόλο στην αναβάθμιση του επαγγέλματος και έβαλε νέες βάσεις στην προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών του κλάδου ζωής. Σημαντικό επίσης θα είναι και το πρόβλημα που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν οι ασφαλιστικοί πράκτορες. Η συγκεκριμένη τάξη διαμεσολαβούντων θα έρθει αντιμέτωπη με πλήθος «δήθεν» συναδέλφων πρακτόρων που θα εργάζονται σε εμπορικές και άλλες επιχειρήσεις, μέσω των οποίων θα μπορούν με μια απλή βεβαίωση και χωρίς κανένα κόστος να ασφαλίζουν την πελατεία τους.

Τέλος, εμείς, οι μεσίτες ασφαλίσεων, πιστεύουμε ότι αυτή η εξέλιξη θα αποβεί καταστροφική για το μοναδικό μας παρονομαστή: **Τον πελάτη!**

Άλλωστε οι μεσίτες, διεθνώς, αποτελούν τη μοναδική τάξη ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων που εργάζεται αποκλειστικά και μόνο –και αυτό βάσει νόμου– για τα συμφέροντα του ασφαλισμένου.

Η δουλειά μας αφορά στο να βοηθήσουμε τον πελάτη να επιλέξει την καταλληλότερη κάλυψη στην πιο συμφέρουσα τιμή, παρουσιάζοντάς του εναλλακτικές λύσεις τόσο σε επίπεδο ασφαλιστικών εταιρειών όσο και σε επίπεδο προϊόντων.

Η αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης, όπως και πολλές άλλες αγορές, χαρακτηρίζεται από την ελλιπή ή τη μη ολοκληρωμένη πληροφόρηση που παρέχουν και τα δύο μέρη –πελάτης και ασφαλιστική εταιρεία–

κατά τη διάρκεια της συναλλαγής.

Χαρακτηρίζεται από το σημαντικό κόστος που συνεπάγεται η διερεύνηση της καλύτερης δυνατής «λύσης», καθώς και από μια ασυμμετρία, μια ανισότητα, αν θέλετε, στα διαπραγματευτικά όπλα.

Οι μεσίτες ασφαλίσεων ενεργούν για τον ασφαλιζόμενο κατά τη διάρκεια της ασφαλιστικής διαδικασίας και για λογαριασμό του πελάτη.

Έχω πολύ συχνά την αίσθηση ότι η αγορά μας προχωράει, αλλά μάλλον σαν το καβούρι. Ένα βήμα μπροστά και δύο πλάγια και προς τα πίσω.

Σημαντικό βήμα μπροστά είναι για όλους τους διαμεσολαβούντες η τακτική της κίτρινης κάρτας, που εφάρμοσε πρόσφατα ο υφυπουργός Ανάπτυξης Γιάννης Παπαθανασίου.

Η κίτρινη κάρτα, την οποία επικροτούμε παμπηφεί, αποτελεί ίσως το καλύτερο μέτρο εποπτείας γιατί –ακόμη κι αν ο καταναλωτής δεν αντιληφθεί, δεν αντιληφθεί άμεσα, τους κινδύνους που προμηνύει μια τέτοια απόφαση από πλευράς εποπτείας– εμείς οι διαμεσολαβούντες έχουμε στη διάθεσή μας και το χρόνο και τα στοιχεία που χρειάζονται ώστε να προασπίσουμε τα συμφέροντα του πελάτη μας.

Δύο βήματα πλάγιως αποτελούν ζητήματα τα οποία χρόνια τώρα καταδεικνύουμε και τα οποία συνεχώς παραπέμπονται στις καλές ενδές:

Κοινωνία και ασφάλιση σ' έναν κόσμο που αλλάζει προϋποθέτει τουλάχιστον μια ελά-

# edito

χιστη πρόνοια απέναντι στις ολοένα πιο συχνές και πιο επώδυνες φυσικές καταστροφές.

Το χρόνιο αίτημα της αγοράς για υποχρεωτική ασφάλιση έναντι του σεισμού, της πλημμύρας, της φωτιάς και των κινδύνων εν γένει δεν δείχνει να απασχολεί κανέναν.

Όσες προσπάθειες κι αν έγιναν μέχρι σήμερα εγκαταλείφθηκαν στη συνέχεια.

Δύο βήματα πлагίως αποτελεί και το αφορολόγητο, που αν παντρευτείς και κάνεις και παιδιά η Πολιτεία αποφασίζει ότι οι ασφαλιστικές σου ανάγκες μειώνονται και άρα τα 1.100 ή 1.200 ευρώ που είχες μόνος σου φτάνουν και περισσεύουν για τους δύο ή τους τρεις ή τους πέντε. Μιλάμε, κυρίες και κύριοι, για επίλυση του δημογραφικού, για τρεις ή τέσσερις πυλώνες στο συνταξιοδοτικό, για αξιοπρεπή γηραιά και έχω την αίσθηση ότι προγραμματίζουμε ταξίδι στον Άρη τη στιγμή που δεν έχουμε πάει ούτε μέχρι τη Λειβαδιά.

Δύο βήματα πлагίως σημαίνει ότι δεν έχουμε θεσμοθετήσει τη διαφάνεια στον τρόπο και στο ύψος της αποζημίωσης μέσω πιστοποιημένων πραγματογνωμόνων, πάντα βέβαια με υποχρεωτική εκπαίδευση και εξετάσεις. Σημαίνει ότι είμαστε οι τελευταίοι στην Ευρωπαϊκή Ένωση που δεν έχουμε υιοθετήσει και αγκαλιάσει το θεσμό του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Πρόκειται για μια καινοτόμο προσέγγιση στον διακανονισμό των αποζημιώσεων, που επιτρέπει την πολιτισμένη-εξωδικαστική επίλυση των υποθέσεων που αλλιώς θα έπαιρναν κατευθείαν το δρόμο της δικαιοσύνης με τις γνωστές σε όλους και ακριβές, σε χρόνο και χρήμα, συνέπειες.

Δύο βήματα πлагίως σημαίνει ότι καθυστερούμε την υιοθέτηση Ενιαίων Γενικών Όρων στα ασφαλιστήρια. Ότι αποφεύγου-

με δηλαδή να μιλήσουμε την ίδια γλώσσα, εμμένοντας σε μια ανούσια Βαβέλ, που όχι μόνο δεν γεννά εμπιστοσύνη, αλλά συνοψίζει τη δυσαρέσκεια και την ειρωνεία του καταναλωτή στη γνωστή σε όλους φράση: «Σας ξέρω τώρα εσάς τι πάτε να κάνετε με τα ψιλά γράμματα».

Δύο βήματα πлагίως σημαίνει ότι ο καταναλωτής δεν έχει πρόσβαση στην Εποπτεία. Δεν μπορεί να ενημερωθεί για το ποιόν και τα προσόντα του διαμεσολαβούντα από το Επιμελητήριο. Δεν υπάρχει ενιαίο μητρώο, δεν παρακολουθεί κανείς το αν ο διαμεσολαβών έχει ή δεν έχει Ασφαλιστήριο Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης. Χρειάζεται άμεση παρέμβαση και εξονυχιστικός έλεγχος όλων των διαμεσολαβούντων που είναι εγγεγραμμένοι στα μητρώα, προκειμένου να διαπιστωθεί αν έχουν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις τους και αν διαθέτουν το προβλεπόμενο από το νόμο ασφαλιστήριο Επαγγελματικής Ευθύνης.

Η επαγγελματική κάρτα δεν είναι πλέον αρκετή. Όσοι ασκούν ασφαλιστική διαμεσολάβηση θα πρέπει να διαθέτουν ειδική ταυτότητα, που θα ανανεώνεται σε ετήσια βάση και θα περιλαμβάνει τον αριθμό μητρώου και την ιδιότητά τους.

Θεωρώ ότι μάλλον θα με χαρακτηρίσετε γραφικό αν σας παρέπεμπα στην ιστοσελίδα της αγγλικής εποπτικής αρχής, της περιφέρειας FSA. Αλλά από την άλλη, αν μάθουμε επιτέλους να αντιγράφουμε σωστά. Ίσως έχουμε καλύτερα αποτελέσματα από όσα προκύπτουν από τις κατά καιρούς δήθεν πρωτοτυπίες στις οποίες συλλήβδην, ως κλάδος, αναλωνόμαστε.

Τέλος, δύο βήματα πлагίως είναι η εσωστρέφεια στην οποία μας έχει οδηγήσει η απόρριψη του καταναλωτή και η, εδώ και πολλά χρόνια, βραδύτητα στη λήψη των αποφάσεων που δυστυχώς χαρακτηρίζει τον κλάδο μας. Ως Πρόεδρος του ΣΕΜΑ

διεκδικώ για την επαγγελματική μου τάξη τα εύσημα της εξωστρέφειας.

Δεν είναι τυχαίο άλλωστε ότι 70 μόλις μεσσίτες –εκ των οποίων οι 53 μέλη του Συνδέσμου– διαθέτουν μερίδιο αγοράς της τάξης του 18% στους γενικούς κλάδους. Δεν είναι τυχαίο το ότι θεσπίσαμε Κώδικα Δεοντολογίας που οροθετεί τη σχέση των μεσιτών με τις ασφαλιστικές εταιρείες και προβλέπει την τυποποίηση της διαδικασίας τοποθέτησης του κινδύνου, ώστε να διασφαλίζεται η εύρυθμη λειτουργία της αγοράς. Ο Κώδικας Δεοντολογίας αποτελεί εξαιρετικό παράδειγμα αυτορύθμισης και εξωστρέφειας αφού προβλέπει –και τολμάει– ακόμη και τη διαγραφή μέλους που θα παραβεί κάποιο από τα άρθρα του.

Ο θεσμός της ασφάλισης δεν μπορεί –και δεν πρέπει– απλώς να εναρμονίζεται με τις αλλαγές της κοινωνίας.

Οφείλει να βρίσκεται ένα βήμα μπροστά, ώστε να διασφαλίζει την ομαλότητα αυτών των αλλαγών, την όσο το δυνατόν πιο ανώδυνη μετάβαση σε έναν κόσμο με νέα δεδομένα και νέες απαιτήσεις. Το κέλυφος του καβουριού δεν μπορεί να χωρέσει έναν κλάδο τόσο διευρυμένο, τόσο περίπλοκο και συγχρόνως τόσο ανθρώπινο. Η δουλειά μας είναι πάνω απ' όλα πρόληψη. Και η πρόληψη χρειάζεται φαντασία, εξωστρέφεια, ισχυρές δομές και κορυφαίο επαγγελματισμό.

Μπορούμε να γίνουμε πολύ καλύτεροι, πολύ πιο σύγχρονοι, πολύ πιο αποτελεσματικοί. Μπορούμε να διασφαλίσουμε με εξαιρετικό τρόπο τις ανάγκες των πελατών μας και της κοινωνίας.

Πρώτα όμως αξίζει να διασφαλίσουμε το δικό μας ρόλο και τη δική μας θέση στον κοινωνικό ιστό.

*Το ανωτέρω αποτελεί απόσπασμα από την ομιλία του Προέδρου του ΣΕΜΑ Λάμπρου Κόκκινου στην ημερίδα της ΕΑΕΕ για την Ημέρα της Ιδιωτικής Ασφάλισης*

# ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕ ΠΡΟΤΥΠΑ. ΑΝΟΙΓΟΥΜΕ ΔΡΟΜΟΥΣ!

(Με το ΠΡΟΤΥΠΟ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΖΗΜΙΩΝ που ΠΡΩΤΟΙ εφαρμόσαμε σε ΟΛΑ μας τα ασφαλιστήρια, ανοίξαμε το δρόμο για περισσότερο σεβασμό στον καταναλωτή)

Το ΠΡΟΤΥΠΟ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΖΗΜΙΩΝ της CGU Insurance αποτελεί ρητή δέσμευση απέναντι στους ασφαλισμένους, στους τρίτους και στους συνεργάτες της για:

- Γραπτή επιβεβαίωση παραλαβής κάθε αναγγελίας ζημιάς με τον αριθμό του φακέλου και τα πλήρη στοιχεία του υπευθύνου που θα τον χειριστεί.
- Γραπτή ενημέρωση για όλα τα στοιχεία που χρειάζεται η εταιρία ή οι πραγματογνώμονες μέσα σε 15 εργάσιμες μέρες από την αναγγελία.
- Ολοκλήρωση της πραγματογνωμοσύνης και γραπτή ενημέρωση για το ακριβές ποσό της αποζημίωσης μέσα σε 20 εργάσιμες μέρες (10 εργάσιμες μέρες για ζημιές αυτοκινήτων) από την υποβολή όλων των στοιχείων που ζητήθηκαν.
- Καταβολή της αποζημίωσης μέσα σε 5 εργάσιμες ημέρες από τη συμφωνία με το δικαιούχο.
- Άμεση και υπεύθυνα απάντηση κάθε ερωτήματος ή παραπόνου τηλεφωνικά ή γραπτά.

Συνδεδεμένη εταιρία του ομίλου Aviva

Τηλ. 210 6306800  
[www.cgu.gr](http://www.cgu.gr)



**CGU**  
Insurance

## RISK MANAGEMENT & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΖΗΜΙΩΝ

Το Risk Management και η Διαχείριση Ζημιών αποτελούν κυρίαρχο χαρακτηριστικό της εργασίας του μεσίτη και προστιθέμενη αξία στην παροχή των υπηρεσιών του στους ασφαλισμένους.

Από το τεύχος αυτό εγκαινιάζουμε τη δημοσίευση εξειδικευμένων άρθρων σχετικά με τον προασφαλιστικό έλεγχο και τη διαχείριση ζημιών, καθώς και συγκεκριμένων case studies/περιγραφή πραγματικών περιπτώσεων ζημιών, προκειμένου να παρουσιάσουμε τους παράγοντες που επηρεάζουν τις δυσκολίες και τα αποτελέσματα της διαχείρισης μιας ζημιάς, έτσι ώστε να συμβάλουμε στην ανάδειξη τόσο της σημασίας του risk management όσο και του ρόλου του μεσίτη στη διαχείριση ζημιών και στη σωστή και γρήγορη αποζημίωση.

Δ. Ζαφειρίου

### ΚΑΤΑΡΡΕΥΣΗ ΣΥΜΠΛΕΓΜΑΤΟΣ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΙΚΩΝ ΑΙΘΟΥΣΩΝ

Το συγκεκριμένο περιστατικό συνέβη τον περασμένο Απρίλιο στην κεντρική Αμερική. Την περίοδο εκείνη έβρεχε συνεχώς για περισσότερο από δύο εβδομάδες. Στην περιοχή ήταν σε εξέλιξη η κατασκευή ενός τριώροφου συγκροτήματος κινηματογραφικών αιθουσών. Προς αντιμετώπιση της σεισμικής επικινδυνότητας, αλλά και για τη γρήγορη κατασκευή, το συγκρότημα είχε χαλύβδινο σκελετό και προκατασκευασμένα δομικά στοιχεία. Ξαφνικά ένα μεγάλο μέρος του συγκροτήματος κατέρρευσε. Σύντομα κρίθηκε επιβεβλημένη και η κατεδάφιση του υπολοίπου μέρους της κατασκευής.

Μεταξύ των αιτιών που, κατ' αρχήν, εκτιμήθηκε πως μπορεί να συνέβαλαν στην κατάρρευση του συγκροτήματος ήταν:

→ Σεισμός ή έστω μικροσεισμός: Το περιστατικό έλαβε χώρα σε σεισμογενή περιοχή.

→ Έντονες βροχοπτώσεις: Το κτίριο κατασκευαζόταν πάνω στην κοίτη ενός απο-

ξηραμένου χειμάρρου. Ενδεχομένως να μην εκτιμήθηκε η πιθανότητα οι παρατεταμένες βροχοπτώσεις να αποσάθρωναν το έδαφος.

→ Παράβαση κτιριοδομικών κανονισμών.

Ο πραγματογνώμονας, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το κτίριο κατέρρευσε λόγω της δυνατής βροχής και της έλλειψης δομικών μέτρων προστασίας. Συγκεκριμένα, δεν ήταν εγκατεστημένο κανένα ειδικό σύστημα απορροής και επιπλέον οι συστάσεις που περιλαμβάνονταν στη γεωλογική έκθεση δεν είχαν ληφθεί υπόψη. Η συνεχής βροχή διέβρωσε το υπέδαφος και μετατόπισε μερικώς τα θεμέλια, με αποτέλεσμα το βάρος του κτιρίου να δημιουργήσει αστάθεια και στη συνέχεια να καταρρεύσει.

Είχε συναφθεί ασφάλιση για την προβλεπόμενη περίοδο κατασκευής 19 μηνών με ασφαλισμένο ποσό 420.000 δολαρίων. Η ζημιά συνέβη δύο μέρες πριν από τη λήξη του συμβολαίου. Δεδομένου ότι η συνολική πραγματική αξία του κτιρίου ήταν υψηλότερη του ασφαλισμένου ποσού, ενεργοποιήθηκε ο αναλογικός όρος και καταβλήθηκε αποζημίωση 280.000 δολαρίων.

Επιπροσθέτως, καταβλήθηκαν 42.000 δολ. για την αποκομιδή συντριμμάτων και 14.000 δολ. για τις αξιώσεις τρίτων σχετικά με τα γειτονικά κτίρια και τα σταθμευμένα αυτοκίνητα.

Η ζημιά θα μπορούσε να ήταν ακόμη μεγαλύτερη εάν στο κτίριο βρίσκονταν 1.000-1.500 επισκέπτες του σινεμά κατά τη διάρκεια της κατάρρευσης.

Αυτό το περιστατικό είναι ενδεικτικό της σημασίας της ασφάλισης κατά παντός κινδύνου εργολαβίας (CAR). Είναι απαραίτητη η παρακολούθηση και η επιβεβαίωση της τήρησης των πολεοδομικών κανονισμών, των μέτρων πρόληψης ατυχημάτων και των ζημιών και υποδείξεων των εμπειρογνομόνων. Πρακτικές και παραλείψεις που οδηγούν σε επίταση του κινδύνου που αναλαμβάνει η ασφαλιστική εταιρεία πρέπει να λαμβάνονται ανάλογα υπόψη κατά τη διαμόρφωση των όρων, των προϋποθέσεων ισχύος και των εξαιρέσεων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

(Πηγή: Munichre, Schadenspiegel 2/2004)

(Άρθρο που δημοσιεύθηκε στο Prop News της ΕΑΕΕ)

## ΖΗΜΙΕΣ ΣΕ ΑΚΙΝΗΤΑ ΣΥΝΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ

Σύμφωνα με την πρώτη παράγραφο του άρθρου 9 του Νόμου 3741/1929: «Εάν η οικοδομή καταστραφεί από οποιαδήποτε αιτία (ακόμη και αν οφείλεται σε υπαιτιότητα ενός εκ των συνιδιοκτητών) ολοσχερώς ή κατά τα 3/4 της αξίας της, η διά του παρόντος θεσπιζόμενη αναγκαστική συνιδιοκτησία παύει».

Η κατά 3/4 καταστροφή της οικοδομής δεν επιφέρει αυτοδικαίως και υποχρεωτικώς την κατάργηση της νομικής κατάστασης της οροφοκτησίας και τη μεταβολή της σε συγκυριότητα του κοινού δικαίου. Κάτι τέτοιο δεν θα μπορούσε να επέλθει χωρίς τη μεταγραφή σχετικής συμβολαιογραφικής πράξης όλων των συνιδιοκτητών ή δικαστικής απόφασης που θα αναγνώριζε την επελθούσα μεταβολή. Επομένως η ολική ή η κατά τα 3/4 καταστροφή της οικοδομής αποτελεί απλώς λόγο για τον οποίο ο νόμος επιτρέπει την κατάργηση της οροφοκτησίας και τη λύση της κοινωνίας της.

Αν συμφωνούν όλοι οι συνιδιοκτήτες, μπορούν να προβούν στην εκ νέου ανοικοδόμηση της κατεστραμμένης οικοδομής χωρίς να χρειαστεί η επανάληψη της υπάρχουσας πράξης σύστασης οροφοκτησίας. Αν όμως έστω και ένας από αυτούς διαφωνεί στη διατήρηση της οροφοκτησίας, δικαιούται να αξιώσει δικαστικώς τη μεταβολή της νομικής κατάστασης της οροφοκτησίας σε συνιδιοκτησία του κοινού δικαίου και να ζητήσει τη λύση της κατά τα άρθρα 795 επ. του Αστικού Κώδικα.

Σε αυτή την περίπτωση, η λύση της κοινω-

νίας της οροφοκτησίας επέρχεται με τη διανομή του κοινού ακινήτου (εδάφους, κτισμάτων και υλικών που απομένουν). Η διανομή αυτή πραγματοποιείται συνήθως με την εκποίηση του κοινού ακινήτου με πλειστηριασμό και με τη διανομή του προϊόντος της εκποίησης μεταξύ των συγκυριών ανάλογα με τη μερίδα του καθενός.

Όλες οι διατάξεις που περιέχονται στο άρθρο 9 του Ν. 3741/1929 είναι ενδοτικού δικαίου και οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να ρυθμίσουν τις σχέσεις τους είτε πριν από την επέλευση του ζημιολογού γεγονότος είτε μεταγενέστερα.

Εάν ένας ή περισσότεροι από τους συγκυριούς δεν μπορεί (για οποιονδήποτε λόγο, οικονομικό, νομικό ή και πραγματικό) ή δεν θέλει να συμμετάσχει στην ανοικοδόμηση των κοινών πραγμάτων, είναι υποχρεωμένος από το νόμο να «εκχωρήσει» το σύνολο των δικαιωμάτων του στους άλλους συνιδιοκτήτες έναντι τιμήματος, το οποίο σε περίπτωση αμφισβήτησης προσδιορίζεται από το δικαστήριο κατόπιν πραγματογνωμοσύνης.

Σύμφωνα με τη διάταξη, αγοραστές μπορεί να είναι είτε οι άλλοι συνιδιοκτήτες είτε και ορισμένοι από αυτούς. Πρέπει να γίνει δεκτό ότι οι δικαιούχοι συνιδιοκτήτες μπορούν να ορίσουν και τρίτο, ο οποίος θα αγοράσει τις οριζόντιες ιδιοκτησίες και θα συμμετάσχει στην ανοικοδόμηση, αλλά ότι και ο αδυνατών ή αρνούμενος ιδιοκτήτης μπορεί να μεταβιβάσει τις οριζόντιες ιδιοκτησίες του σε όποιον επιθυμεί. Αρκεί σε όλες τις ανωτέρω περιπτώσεις ο αγοραστής να μπορεί και να θέλει να συμμετάσχει στις δαπάνες ανοικοδόμησης των κοινών πραγμάτων.

Σε περίπτωση που η καταστροφή είναι μικρότερη από τα 3/4 της αξίας της οικοδομής δεν παύει η αναγκαστική συνιδιοκτησία και οι συνιδιοκτήτες υποχρεούνται να συνεισφέρουν στην ανοικοδόμηση των κοινών πραγμάτων ανάλογα με το μερίδιο που ο καθένας έχει πάνω σε αυτά, εφόσον βεβαίως δεν υπάρχει αντίθετη συμφωνία.

Η υποχρέωση συνεισφοράς στην ανοικοδόμηση των κοινών πραγμάτων βαρύνει τους συνιδιοκτήτες και όχι μόνο αυτούς των οποίων οι ιδιοκτήτες έχουν πληγεί από το ζημιολογικό γεγονός.

Αντικείμενο της ανοικοδόμησης, για το οποίο υπάρχει υποχρέωση συνεισφοράς, είναι μόνο τα κατεστραμμένα ή βλαβέντα κοινά μέρη της οικοδομής.

Σε περίπτωση που τα κοινά μέρη της οικοδομής είναι ασφαλισμένα κατά του κινδύνου που προκάλεσε την καταστροφή ή τη βλάβη τους, το ποσό της αποζημίωσης που θα εισπραχθεί από την ασφαλιστική εταιρεία δαπανάται για την ανοικοδόμηση των κοινών πραγμάτων που υπέστησαν τη ζημία, εκτός εάν τα ασφαλισμένα κοινά πράγματα βαρύνονται με υποθήκη, οπότε η ασφαλιστική αποζημίωση περιέρχεται κατ'αρχήν στους ενυπόθηκους δανειστές.

Υπόθεση ανοικοδομήσεως των κοινών πραγμάτων γεννάται στην περίπτωση που έστω και ένας από τους συγκυριούς ζητήσει την ανοικοδόμηση αυτών.

*(Άρθρο το οποίο δημοσιεύθηκε στο Prop News της ΕΑΕΕ)*

# ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΟΠΛΙΣΜΕΝΟΥ ΣΚΥΡΟΔΕΜΑΤΟΣ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Άρθρο του κ. Κ. Γρηγοριάδη\*



## Γενικά

Σε αρκετές περιπτώσεις κτιρίων, μετά από ένα σεισμό ή άλλο ζημιογόνο γεγονός, π.χ. φωτιά, καθίζηση, κ.ά., αναδεικνύονται βλάβες στο κτίριο που οφείλονται σε προγενέστερες αιτίες (π.χ. χρόνια διάβρωση οπλισμού του σκυροδέματος, παθολογία της κατασκευής). Προϋπάρχοντα προβλήματα στο κτίριο αναδεικνύονται μετά από ένα σεισμό ή μια φωτιά και στις περισσότερες περιπτώσεις αυτά επιδεινώνονται μεγεθύνοντας παράλληλα τις ζημιές στο κτίριο.

Σκοπός του εν λόγω άρθρου είναι να παρουσιαστούν οι συνήθεις βλάβες-διαβρώσεις στον σιδηρό οπλισμό κατασκευών από οπλισμένο σκυρόδεμα, οι αιτίες και οι μηχανισμοί που τις προκαλούν, οι επιπτώσεις ορισμένων περιβαλλοντικών δράσεων σε κατασκευές οπλισμένου σκυροδέματος και οι φυσικές και μηχανικές συνέπειές τους.

Τέλος θα ακολουθήσουν προτάσεις-συστάσεις προκειμένου:

**(i) κατά την ανάληψη του κινδύνου** να εντοπίζονται έγκαιρα οι βλάβες αυτές, ώστε να αξιολογείται ανάλογα ο κίνδυνος και να ενημερώνεται ο ιδιοκτήτης του ακινήτου.

**(ii) Μετά από ένα ζημιογόνο γεγονός**, όταν πλέον γίνεται η εκτίμηση αποκατάστασης των ζημιών, εφόσον κρίνεται σκόπιμο να

υπάρχει η δυνατότητα εκτίμησης του κόστους αποκατάστασης των ζημιών που προκλήθηκαν από ένα καλυπτόμενο ζημιογόνο γεγονός και όχι εν γένει των ζημιών-βλαβών που το κτίριο παρουσιάζει μετά το ζημιογόνο γεγονός.

## Διαπιστώσεις

Η έντονη οικοδομική δραστηριότητα που αναπτύχθηκε στη δεκαετία 1950-1960 πραγματοποιήθηκε με σχετικά χαμηλές προδιαγραφές. Η δόμηση τότε γινόταν με την προοπτική ότι τα κτίρια θα «ζούσαν» για 4-5 δεκαετίες και θα τα αντικαθιστούσαμε αργότερα με άλλα σύγχρονα. Σήμερα, όμως, λόγω της γενικότερης οικονομικής συγκυρίας και του μεγάλου κόστους οι κατασκευές δεν συμφέρει να αντικαθιστούνται γρήγορα, ενώ η φθορά τους κάνει τη χρήση τους προβληματική.

Ο σχεδιασμός των κατασκευών οπλισμένου σκυροδέματος στον ελληνικό χώρο αντιμετωπιζόταν μέχρι πρόσφατα σαν πρόβλημα αντοχής, ευστάθειας και λειτουργικότητας σε δεδομένες φορτίσεις ή επιβαλλόμενες παραμορφώσεις (μόνιμα φορτία, κινητά, σεισμός, άνεμος, καθιζήσεις, ερπυσμός, συστολή ξήρανσης, θερμοκρασιακά κ.ά.) χωρίς να δίνεται ηρέπεια σημασία στην ανθεκτικότητα των κατασκευών σε διάρκεια χρόνου.

Η ανάπτυξη της βιομηχανίας και η εξέλιξη της τεχνολογίας είχαν ως αποτέλεσμα την ατμοσφαιρική ρύπανση αλλά και την εκτεταμένη χρήση χημικών ουσιών που προκάλεσε χημικές επιδράσεις στο σκυρόδεμα και στο χάλυβα.

Πρόβλεψη της διάρκειας ζωής ενός κτιρίου μπορεί να γίνει μόνο όταν ο μηχανισμός φθοράς και η εξέλιξή της μέσα στο χρόνο

είναι γνωστά με κάθε λεπτομέρεια. Είναι όμως δυνατόν ο μηχανισμός φθοράς να αλλάξει με το χρόνο. Τα υλικά και η κατασκευή έχουν διαφορετική διάρκεια ζωής. Ένα υλικό δεν κατασκευάζεται για ένα μόνο συγκεκριμένο περιβάλλον και μπορεί σε διαφορετικά περιβάλλοντα έκθεσης το ίδιο υλικό να έχει διαφορετική διάρκεια ζωής.

Μηχανισμοί διάβρωσης σιδηρού οπλισμένου σκυροδέματος

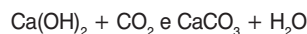
Στη χώρα μας είναι σπάνιο το ενδεχόμενο σταδιακής αποσύνθεσης του σκυροδέματος λόγω εναλλαγών πήξης-τήξης του νερού των πόρων ή λόγω προσβολής αδρανών από την αλκαλικότητα του σκληρυμένου τσιμεντοπολτού. **Το κύριο πρόβλημα από άποψη ανθεκτικότητας του οπλισμένου σκυροδέματος είναι η διάβρωση των οπλισμών.** Οι ράβδοι οπλισμού που βρίσκονται στο σκυρόδεμα προστατεύονται από τη διάβρωση μέσω ενός λεπτού στρώματος ένυδρου οξειδίου, που δημιουργείται χάρη στην υψηλή αλκαλικότητα του σκυροδέματος που τις περιβάλλει. Η αλκαλικότητα του σκυροδέματος χαρακτηρίζεται από μια τιμή pH περίπου 12,5. Σε αυτές τις συνθήκες ο χάλυβας βρίσκεται σε μια παθητική κατάσταση και για να διαβρωθεί θα πρέπει το παθητικό στρώμα που τον περιβάλλει να διασπαστεί ή να διαλυθεί.

## 1. Ενανθράκωση σκυροδέματος

Διάλυση της παθητικής προστασίας του οπλισμού μπορεί να συμβεί με τη μείωση του pH. Η μείωσή του είναι αποτέλεσμα της ενανθράκωσης του σκυροδέματος. Η ενανθράκωση προκαλείται από τη χημική αντίδραση του διοξειδίου του άνθρακα (CO<sub>2</sub>) το οποίο υπάρχει στην ατμόσφαιρα με το υδροξείδιο του ασβεστίου Ca(OH)<sub>2</sub> του σκυροδέματος. Το διοξείδιο του άνθρακα (CO<sub>2</sub>)



μέσω των τριχοειδών ρηγματώσεων διαπερνά την επιφάνεια του μπετόν, διαλυμένο στο νερό βροχής, συχνά μαζί και με SO<sub>2</sub> (σε βιομηχανικές και μολυσμένες περιοχές), με αποτέλεσμα τη βαθμιαία εξουδετέρωση της αλκαλικότητας :



Η ενανθράκωση είναι μια διαδικασία η οποία συμβαίνει σε όλες τις κατασκευές οπλισμένου σκυροδέματος.

Παράγοντες που αυξάνουν την ταχύτητα εξέλιξής της είναι:

→ Η μειωμένη περιεκτικότητα του μπετόν σε τσιμέντο.

→ Η αυξημένη αναλογία νερού/τσιμέντου. Το πλεονάζον και μη δυνάμενο να δεσμευτεί νερό εξατμίζεται αφήνοντας τον όγκο του σαν τριχοειδή και πόρους που αργότερα θα είναι η αφετηρία της ενανθράκωσης.

→ Η σχετική υγρασία του αέρα καθώς και η ποιότητα και το πάχος της επικάλυψης.

### 2. Είσοδος χλωριόντων στο σκυρόδεμα

Τα χλωριόντα μπορούν να διατηρήσουν το προστατευτικό στρώμα οξειδίου όταν φτάσουν μέσω του νερού των πόρων μέχρι τον οπλισμό. Μπορεί να προέρχονται είτε από το εσωτερικό του σκυροδέματος, αν έχουν χρησιμοποιήσει συλλεκτά αδρανή από παλαλίες ή θαλασσινό νερό μειξης (νησιωτική Ελλάδα), ή πρόσμικτα βελτιωτικά του σκυροδέματος που περιέχουν χλωριούχα άλατα, είτε από το φυσικό περιβάλλον. Τα χλωριόντα μπορούν να διαπεράσουν το προστατευτικό στρώμα οξειδίων, μέσα από τους πόρους του στρώματος με μεγαλύτερη ευκολία από άλλα ιόντα, με αποτέλεσμα την τοπική ή γενική καταστροφή του επιφανειακού προστατευτικού οξειδίου και την έναρξη της οξειδωσής του.

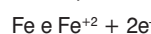
### 3. Ρηγματώσεις

Η ύπαρξη ρωγμών στο σκυρόδεμα αποτελεί μέσο για να περάσουν τόσο το CO<sub>2</sub> όσο και τα χλωριόντα στον οπλισμό και να επιτευχθεί η διαδικασία της διάβρωσης. Οι ρωγμές αυτές μπορεί να προέρχονται από συστολή ξήρανσης, από υψηλές εντάσεις ή από διάφορες συγκρούσεις.

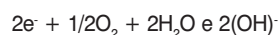
### 4. Ηλεκτροχημική διάβρωση

Η διάβρωση είναι ένα σύνθετο χημικό και ηλεκτροχημικό φαινόμενο και για να πραγματοποιηθεί απαιτείται ένας ηλεκτρολύτης και μια ηλεκτρική σύνδεση. Το ρόλο του

ηλεκτρολύτη «παίζει» το σκυρόδεμα, το οποίο είναι γεμάτο μικρούς πόρους που περιέχουν υγρασία, ενώ η ράβδος του χάλυβα παρέχει την ηλεκτρική σύνδεση. Η άνοδος δημιουργείται στην περιοχή του χάλυβα όπου έχει καταστραφεί το προστατευτικό στρώμα οξειδίων, έτσι ώστε τα άτομα του σιδήρου να μετατρέπονται σε ιόντα ελευθερώνοντας ηλεκτρόνια.



Τα ηλεκτρόνια, λόγω διαφοράς δυναμικού που δημιουργείται, κατευθύνονται προς την κάθοδο. Ως κάθοδος μπορεί να λειτουργήσει η περιοχή του χάλυβα που έχει νερό και οξυγόνο, ανεξάρτητα αν έχει καταστραφεί το στρώμα οξειδίου, συνεπώς ολόκληρη η ράβδος. Εκεί αντιδρούν τα ηλεκτρόνια με το νερό και το οξυγόνο δίνοντας ιόντα υδροξυλίου.



Τα ιόντα υδροξυλίου κινούνται μέσα στο νερό των πόρων από την περιοχή της καθόδου προς την άνοδο, όπου ενώνονται με τα ιόντα του σιδήρου και σχηματίζουν σκουριά.



Μετά την παραπάνω αντίδραση είναι δυνατόν να σχηματιστούν διάφορα οξείδια του σιδήρου (FeO, Fe<sub>2</sub>O<sub>3</sub>, Fe<sub>3</sub>O<sub>4</sub>).

### Συνέπειες της διάβρωσης

Η διάβρωση του σιδηρού οπλισμού προκαλεί αύξηση του όγκου του, με αποτέλεσμα τη δημιουργία εσωτερικών τάσεων και ρηγματώσεων. Η ζημιά που προκαλείται είναι διπλή καθώς:

→ Μετά την οξειδωση του χάλυβα **μειώνεται η ενεργός διατομή** του, άρα **μειώνεται η στατική επάρκεια της κατασκευής**.

→ Οι νεοσχηματισθείσες ρηγματώσεις αυξάνουν τη διαπερατότητα του σκυροδέματος σε CO<sub>2</sub> δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για νέες ρηγματώσεις και την επιτάχυνση της διάβρωσης του οπλισμού.

### Εντοπισμός της διάβρωσης

Ο εντοπισμός του διαβρωμένου οπλισμού σε στοιχεία οπλισμού σκυροδέματος μπορεί να γίνει είτε οπτικά (με απλή παρατήρηση), είτε ενόργανα (όταν ενδιαφέρει να γίνουν ακριβείς μετρήσεις).

#### 1. Οπτικός εντοπισμός

Η διάβρωση των οπλισμών του σκυροδέμα-

τος εντοπίζεται από τις συνέπειές της πάνω στο σκυρόδεμα. Τα σημάδια που μαρτυρούν ύπαρξη διαβρωμένου οπλισμού μπορούν να εντοπιστούν εύκολα έπειτα από παρατήρηση του κτιρίου από τον πραγματογνώμονα μηχανικό.

#### Ρηγμάτωση παράλληλα στους οπλισμούς

Τα προϊόντα της αντίδρασης που συμβαίνει κατά τη διάβρωση του χάλυβα έχουν όγκο περίπου κατά 40% μεγαλύτερο από τον αρχικό όγκο χάλυβα. Αυτό έχει ως συνέπεια τη δημιουργία ρηγματώσεων παράλληλα με τον οπλισμό.

**Αποφλοιώση σκυροδέματος** Απόσπαση μεγάλου επιφανειακού κομματιού σκυροδέματος σε βάθος ίσο περίπου με την επικάλυψη του οπλισμού.

**Κηλίδες σκουριάς στην επιφάνεια του σκυροδέματος** Εμφανίζονται στις παρειές ή στον πυθμένα στοιχείων από οπλισμένο σκυρόδεμα.

**Εκτίναξη επικάλυψης** Λόγω της μεγάλης τάσης εφελκυσμού που ασκείται από το χάλυβα στο σκυρόδεμα προκαλείται εκτίναξη της επικάλυψης. Παρατηρείται συνήθως σε περιπτώσεις χαμηλής ποιότητας σκυροδέματος και μεγάλης πυκνότητας οπλισμών.

#### 2. Ενόργανος εντοπισμός

Με τη χρήση κατάλληλου εξοπλισμού μπορούν να γίνουν συγκεκριμένες μετρήσεις είτε στο χάλυβα είτε στο σκυρόδεμα, είτε σε ολόκληρη την κατασκευή, με σκοπό τη διαπίστωση του μεγέθους της διάβρωσης του οπλισμού. Οι μετρήσεις αυτές ελέγχουν το βάθος της ενανθράκωσης, το πορώδες, το βάθος και το εύρος των ρωγμών, την εμπεριεχόμενη υγρασία, το πάχος της επικάλυψης, την ενεργό διάμετρο των ράβδων και το βαθμό διάβρωσης.

### ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Το κύριο πρόβλημα από άποψη ανθεκτικότητας του οπλισμένου σκυροδέματος είναι η διάβρωση των οπλισμών. Αιτίες που προκαλούν διάβρωση των οπλισμών είναι η ενανθράκωση του σκυροδέματος, η είσοδος χλωριόντων στο σκυρόδεμα, οι ρηγματώσεις στην επιφάνειά του και η ηλεκτροχημική διάβρωση. Η ζημιά που τελικά προκαλείται στα κτίρια οπλισμένου σκυροδέμα-

➤ *Συνέχεια στη σελ. 20*

# ΑΝΑΓΚΑΙΑ Η ΚΩΔΙΚΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑΣ

\*Άρθρο του κ. Θεόδωρου Κοκκάλα



**Ο** ασφαλιστικοί και ανασφαλιστικοί διαμεσολαβητές διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στη διανομή ασφαλιστικών και ανασφαλιστικών προϊόντων. Η διαμεσολάβηση αποτελεί για την ασφαλιστική αγορά τον ακρογωνιαίο λίθο της ομαλής λειτουργίας της. Όταν το πλαίσιο το οποίο καθορίζει την ορθή λειτουργία της διαμεσολάβησης είναι υγιές, τότε αυτό αντικατοπτρίζεται στο σύνολο των ασφαλιστικών εργασιών και στην εικόνα της αγοράς στο σύνολό της.

Η Οδηγία 2002/92/ΕΚ σχεδιάστηκε με σκοπό τη δημιουργία ενός ευέλικτου πλαισίου λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς στον τομέα της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και την προσέγγιση των εθνικών διατάξεων στον τομέα αυτό, με απώτερο σκοπό τη διευκόλυνση της διασυνοριακής παροχής των υπηρεσιών των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και την ενίσχυση της προστασίας του καταναλωτή.

Το θέμα απασχολεί έντονα τόσο τις ασφαλιστικές εταιρείες και τους εργαζόμενους σε αυτές όσο και τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Το ενδιαφέρον τους αυτό έγινε φανερό από τη μεγάλη συμμετοχή των εκπροσώπων τους, από τις τοποθετήσεις και τις ερωτήσεις τους στις δύο ημερίδες που διοργανώθηκαν στην Αθήνα από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών και στη Θεσσαλονίκη από το Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Πρακτόρων Βορείου Ελλάδος, σε συνεργασία με το Ερευνητικό Πανεπιστημιακό Ινστιτούτο του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

Το Προεδρικό Διάταγμα 190/2006, με το οποίο εναρμονίζεται η εθνική νομοθεσία προς τις διατάξεις της Οδηγίας, παρότι υπεγράφη 20 ολόκληρους μήνες μετά την Οδηγία, προσπαθώντας να συνδυάσει το υπάρχον νομοθετικό καθεστώς με τις επιταγές της Οδηγίας, δημιούργησε τελικά πολλά ερμηνευτικά προβλήματα.

Δυστυχώς δεν ακολουθήθηκε η παγίως ισχύουσα διαδικασία ενσωμάτωσης των νέων διατάξεων στην υφιστάμενη εθνική νομοθεσία. Το Προεδρικό Διάταγμα ισχύει παράλληλα με τις διατάξεις του Ν.1569/85, με αποτέλεσμα να δημιουργείται πλήθος ερμηνειών, ενίοτε αντιφατικών.

Πριν επισημάνω όμως τα «δύσκολα» σημεία του Προεδρικού Διατάγματος θα ήθελα να αναφέρω τα θετικά στοιχεία τα οποία υπάρχουν και δεν πρέπει να τα παραβλέψουμε. Μεταξύ αυτών είναι:

1. Ο καθορισμός προϋποθέσεων και κριτηρίων για την είσοδο των μελλοντικών ασφαλιστών στο χώρο. Είναι σκόπιμο η επιλογή να γίνεται με βάση την επαγγελματική επάρκεια του ασφαλιστή, γιατί η δουλειά του είναι ιδιαίτερος απαιτητική, δεδομένου ότι παρέχει υπηρεσίες σε έναν ευαίσθητο τομέα της οικονομίας.

2. Οι κυρώσεις για τους διαμεσολαβούντες που δεν είναι νομότυποι, όπως και για τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες χρησιμοποιούν υπηρεσίες από ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που δεν πληρούν τις προϋποθέσεις του νόμου.

3. Η ασφάλιση επαγγελματικής αστικής ευθύνης, διότι θα συμβάλει στην αύξηση της αξιοπιστίας του θεσμού. Η ρύθμιση αυτή εξασφαλίζει κατ' αρχάς τον ίδιο το διαμεσολαβητή για τις ευθύνες που ως εκ του ρόλου του αναλαμβάνει. Εξασφαλίζει επίσης τον πελάτη αλλά και τις ασφαλιστικές εταιρείες. Αντίθεση από μέρους των διαμεσολαβητών στη συγκεκριμένη διάταξη θα δημιουργούσε σοβαρά ερωτηματικά στο καταναλωτικό κοινό, δεδομένου ότι δεν μπορούν να απορρίψουν οι ίδιοι το προϊόν που πουλάνε.

4. Το καθεστώς εκπαίδευσης και πιστοποίησης των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, αν και δεν αναφέρεται ρητά στο Π.Δ. θεωρείται ότι διατηρείται και είναι από τα σημεία που πρέπει να ενισχυθούν.

Τα «δύσκολα» σημεία του Π.Δ. τα οποία απαιτούν σαφέστερο προσδιορισμό είναι τα εξής:

1. Δεν ξεκαθαρίζεται το καθεστώς των υπαλλήλων ασφαλιστικών εταιρειών. Καταργείται η σύμβαση έργου για τους ασφαλιστικούς υπαλλήλους; Υπάρχει διχογνωμία αυτή τη στιγμή ως προς τον τρόπο αμοιβής.

2. Η έννοια του συνδεδεμένου ασφαλιστή είναι αφηρημένη και απροσδιόριστη. Υπό τις σημερινές συνθήκες είναι θέμα απόφασης των ασφαλιστικών εταιρειών η ερμηνεία που θα δώσουν στην έννοια του συνδεδεμένου ασφαλιστή.

3. Στο άρθρο 4 παρ. 8 προβλέπεται ότι «ο πελάτης, καταβάλλοντας καλόπιστα το ασφάλιστρο στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, απαλλάσσεται από την υποχρέωσή του προς τον ασφαλιστή κι αν ακόμη ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δεν αποδώσει το ασφάλιστρο στον ασφαλιστή, εκτός εάν ο πελάτης, ενεργώντας με δόλο, καταβάλλει το ασφάλιστρο σε ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, ο οποίος δεν έχει εξουσία από την ασφαλιστική επιχείρηση να εισπράττει ασφάλιστρα. Σε κάθε περίπτωση, όπως γίνεται φανερό, το βάρος της απόδειξης δόλου του πελάτη το φέρει ο ασφαλιστής». Παρά το γεγονός ότι είχε επισημανθεί σαφώς προς το υπουργείο το υπερβολικό βάρος που δημιουργούσε στις εταιρείες η συγκεκριμένη ρύθμιση για την είσπραξη των ασφαλίσιμων από τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, κατά τη συζήτηση του σχεδίου του Προεδρικού Διατάγματος η τελικά επιλεχθείσα και ήδη ισχύουσα ρύθμιση του άρθρου 4 παρ. 8 αντί να βελτιώσει την αρχική διατύπωση κατέληξε ακόμη πιο προβληματική. Όπως μπορεί εύκολα να αντιληφθεί κανείς, η απόδειξη ύπαρξης δόλου από τον ασφαλιστή είναι δυσχερέστατη έως αδύνατη. Είναι επίσης σαφές ότι δεν είναι δυνατό να μην υφίσταται καμία συνέπεια ο πελάτης, ο οποίος

▶ *Συνέχεια στη σελ. 14*



## Ο νέος σταθμός απογείωσης της Εθνικής Ασφαλιστικής

- ❖ Με συνολική επιφάνεια 70.000m<sup>2</sup>, με μία βάση που εκτείνεται σε επτά υπόγειους ορόφους.
- ❖ Βασισμένο στις αρχές της ισχυρής, στιβαρής μορφής εξωτερικά, αλλά με την αίσθηση ενός συνεχώς μεταβαλλόμενου τοπίου εσωτερικά, χάρη στις διάσπαρτες ηλιοροφές.
- ❖ Με δύο κτιριακά συγκροτήματα και τη δημιουργία μικροκλίματος, χάρη στην εσωτερική πλατεία με ανοίγματα στους γύρω δρόμους.
- ❖ Με ένα Συνεδριακό-Εκπαιδευτικό Κέντρο χωρητικότητας 500 ατόμων, εκθεσιακό χώρο, βιβλιοθήκη, καφέ, τεράστιο υπόγειο parking.
- ❖ Με μία μοναδική θέα στον ιερό βράχο της Ακρόπολης.

**Ο ΝΕΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ ΑΠΟΓΕΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΙΝΑΙ  
ΕΤΟΙΜΟΣ ΝΑ ΣΤΕΓΑΣΕΙ ΣΕ ΕΝΑ ΧΩΡΟ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΣ.**

Λεωφ. Συγγρού 103-105, 117 45 ΑΘΗΝΑ,  
Τηλ. Κέντρο: 210 90 99 000, [www.ethniki-asfalistiki.gr](http://www.ethniki-asfalistiki.gr)



# ΠΕΡΙΠΕΤΕΙΑ δίχως τέλος ΓΙΑ ΤΗΝ



**Μ**ε γνώμονα την καθιέρωση του Ευρωπαϊκού Διαβατηρίου για τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, την εναρμόνιση των προϋποθέσεων της άσκησης του επαγγέλματός τους πανευρωπαϊκά, την αναβάθμιση του ρόλου τους στην ασφαλιστική αγορά και την άνοδο του επιπέδου προστασίας του καταναλωτή, ψηφίστηκε η υπ' αριθμ. 2002/92 οδηγία της Ε.Ε. την 9η Δεκεμβρίου του 2002.

Επειδή έτυχε να ασχοληθώ προσωπικά επί σειρά ετών, περίπου 6 χρόνια πριν από την οριστική ψήφισή της, είμαι σε θέση να γνωρίζω σχεδόν οτιδήποτε συζητήθηκε, προτάθηκε και εν συνεχεία συμπεριλήφθηκε στην εν λόγω οδηγία της Ε.Ε. Εκείνο λοιπόν που θα είχα να πω είναι ότι πρόκειται περί ενός καλά μελετημένου και συγκροτημένου κειμένου στο οποίο ελήφθησαν σοβαρά υπόψη οι προτάσεις των παραγωγικών τάξεων, όπως επίσης και οι απόψεις και οι προτάσεις των ευρωπαϊκών οργανισμών όπως της CEA, της BIPAR και άλλων, οι υποδείξεις των εποπτικών

αρχών των κρατών μελών της Ε.Ε. με τις επί μέρους ιδιαιτερότητές τους και κάθε άλλο βοήθημα προκειμένου ο νέος νόμος να πετύχει τους υψηλούς στόχους του.

Έτσι είμαι πεπεισμένος ότι από τη σοβαρότητα, την προσοχή και τον χρόνο που απαιτήθηκε για την κατάρτιση αυτού του νόμου, το περιεχόμενό του τουλάχιστον εμένα μετά από σχεδόν σαράντα χρόνια σ' αυτό τον χώρο με καλύπτει απόλυτα. Τώρα θα μου πείτε γιατί το λέω αυτό; Μα το λέω για τον λόγο ότι το εν λόγω νομοθέτημα από μόνο του θα μπορούσε να προσαρμοσθεί στην εθνική μας νομοθεσία, καταργουμένων των λοιπών εν ισχύ νομοθετημάτων και να ερμηνευτεί εν συνεχεία με εγκυκλίους και υπουργικές αποφάσεις όπου αυτό θα ήταν απαραίτητο.

Έτσι θα είχαμε έναν καθ' όλα σύγχρονο και αποτελεσματικό νόμο και δεν θα φτάναμε ποτέ όπως σήμερα, σε μία τραγελαφική και άκρως επικίνδυνη για την λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς κατάσταση, η οποία μεταξύ των άλλων πάγωσε στα χείλη μας το χαμόγελο και την υπερηφάνεια μας για την ευρωπαϊκή μας ταυτότητα, αφού ξαφνικά πάλι βρεθήκαμε στην ελληνική πραγματικότητα με ό,τι αυτό συνεπάγεται.

Για του λόγου το αληθές θα ήθελα να αναφερθώ - χωρίς όμως λεπτομέρειες επί άρθρων και παραγράφων (που ούτως ή άλλως έχουν εντοπισθεί και αναφερθεί) του νέου νομοθετήματος 190/2006, το οποίο σημειωτέον ισχύει παράλληλα με άλλο νομοθέτημα (1569/

85) και θα επικρίνω τον φαισισμό και την νοοτροπία που μας διακρίνει όταν θέλουμε να ερμηνεύσουμε ή να μετατρέψουμε ένα ξεκάθαρο σε έννοια νομοθέτημα, ο καθένας στα δικά του μέτρα για το προσωπικό ή συντεχνιακό του όφελος.

Κατ' αρχήν λοιπόν θα επισημάνω ότι τα αδιευκρίνιστα θέματα τότε, προβλήματα ή λάθη σήμερα, είχαν καταγραφεί και αναφερθεί στην πρώτη νομοπαρασκευαστική επιτροπή στην οποία συμμετείχα και η οποία έπρεπε για κάποιο μη διακριτό λόγο να ξεκινήσει το έργο της στις αρχές Δεκεμβρίου του 2003 και να τελειώσει χωρίς καθυστέρηση τον Μάρτιο του 2004, προσαρμόζοντας την οδηγία στην εθνική μας νομοθεσία υπό μορφή προεδρικού διατάγματος.

Λάθος πρώτο, ο τρόπος προσαρμογής και λάθος δεύτερο, η αδικαιολόγητη συγκρότηση δεύτερης για τον ίδιο λόγο νομοπαρασκευαστικής επιτροπής, και κυρίως η 20/μηνη μετέπειτα καθυστέρηση.

Λάθος τρίτο, η αναδρομική ισχύς του διατάγματος από 15.01.2005 με εξαίρεση τις διατάξεις που προβλέπουν επιβολή κυρώσεων. Ας αφήσουμε όμως τις κυρώσεις που σ' αυτή την περίπτωση είναι γράμμα κενό και ας πάμε στην αναδρομική ισχύ επιχειρώντας να απαντήσουμε στα εξής: Ευθύνεται φερειπείν ένα διαμεσολαβών πρόσωπο για κάτι που δεν προέβλεψε εγκαίρως η πολιτεία ή που δεν υπήρχε αρχή που θα το πιστοποιούσε και θα του υποδείκνυε κάτω από ποιους κανόνες και υπό ποιες

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ

\*Άρθρο του κ. Σίμου Ξηρογιαννόπουλου

προϋποθέσεις θα λειτουργούσε; Και αν για παράδειγμα κάποιος ασφαλιζόμενος σ' αυτό το χρονικό διάστημα καταγγείλει αυτό το διαμεσολαβών πρόσωπο για λάθος πληροφόρηση, τι θα ισχυριστεί ότι δεν είχε πληροφορήσει τον ασφαλιζόμενο και δεν έδωσε σ' αυτόν τις πληροφορίες που υποχρεούτο να είχε δώσει; Αστεία πράγματα. Και η ισχύς του συμβολαίου επαγγελματικής ευθύνης από τότε πρέπει να αρχίζει;

Λάθος τέταρτο η παράλειψη για την υποχρεωτική εκπαίδευση ως απαραίτητου στοιχείου για την εισδοχή στο επάγγελμα και ο φόβος με την ισχύ του προεδρικού διατάγματος, έως ότου διορθωθεί ή συμπεριληφθεί σε νέο νόμο, να γίνει εκμετάλλευση των αδυναμιών του νόμου και να επωφεληθούν πρόσωπα χωρίς τα κατάλληλα προσόντα.

Το ίδιο ισχύει και στην περίπτωση που για να τύχει κανείς της άδειας του Μεσίτη υπάρχουν αρκετά αυστηρές προϋποθέσεις, ενώ για να διοικήσει ένα φυσικό πρόσωπο μια Μεσιτική Ανώνυμη Εταιρεία ή ΕΠΕ απαιτούνται μόνο τα προσόντα ενός ασφαλιστικού συμβούλου. Με την ψήφιση του Π.Δ. προέκυψαν επίσης και άλλα πολλά θέματα. Θα αναφερθώ σε μερικά από αυτά, ίσως τα πιο χτυπητά, όπως ο νέος όρος τον οποίο έθεσε η οδηγία, που προβλέπει τον «συνδεδεμένο διαμεσολαβητή» για τον οποίο έγιναν τόσες και τόσες συζητήσεις λες και δεν ταιριάζει «κοστούμι» σ' αυτό που ισχύει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και που

εφαρμόζουν οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες. Δηλαδή, τη στρατολόγηση, την παρακολούθηση της εξέλιξης και την εκπαίδευση προσώπων δεσμευμένων με συγκεκριμένες συμβάσεις, με ελάχιστες παρεκκλίσεις για συνεργασία με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες για άλλα μη ανταγωνιστικά προϊόντα, χωρίς δικαίωμα είσπραξης ασφαλιστών και ευρισκόμενων υπό την απόλυτη ευθύνη αυτών των ασφαλιστικών εταιρειών.

Σημειωτέον δε ότι στην οδηγία της Ε.Ε. για την εν λόγω ιδιότητα δεν απαιτείται ασφαλιστήριο συμβόλαιο επαγγελματικής ευθύνης, αφού την ευθύνη την αναλαμβάνει εξολοκλήρου η ασφαλιστική εταιρεία η οποία και τον όρισε. Ή μήπως γι' αυτό τον λόγο δεν τον αναγνωρίζουμε.

Ένα άλλο θέμα που συζητήθηκε πολύ είναι αυτό της προστασίας του καταναλωτή. Πρόκειται για την περίπτωση που ένα διαμεσολαβών πρόσωπο δεν μεταφέρει στην ασφαλιστική εταιρεία τα ασφάλιστρα που εισέπραξε από τον ασφαλιζόμενο. Με δεδομένη τη διαφωνία του Υπουργείου και της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιρειών για την εφαρμογή και διατύπωση αυτής της παραγράφου, μας προέκυψε τελικά ο όρος «δόλος» για τον οποίο όμως δεν συμφωνεί καμία πλευρά και σωστά δεν συμφωνεί, γιατί μπορεί να υπάρξει παράλειψη ή και ευθύνη του ασφαλιζόμενου όταν πληρώσει ασφάλιστρα σε μη εξουσιοδοτημένο από την Ασφαλιστική Εταιρεία πρόσωπο. Εδώ όμως η ευθύνη του ασφαλισμένου είναι αυτονόητη και

δεν αναφέρεται σ' αυτή η οδηγία της Ε.Ε. Όταν όμως αναφερόμαστε σε εξουσιοδοτημένο ή εξαρτημένο με την ασφαλιστική εταιρεία πρόσωπο, ο όρος της οδηγίας «Αδυναμία» να μεταφέρει στην ασφαλιστική εταιρεία τα ασφάλιστρα που αποδεδειγμένα εισέπραξε από τον ασφαλιζόμενο είναι ο ενδεδειγμένος και δεν χρειάζεται άλλη ερμηνεία. Επίσης δεν τίθεται και καμία αμφισβήτηση για την ορθότητα της επιλογής της συγκεκριμένης παραγράφου μεταξύ άλλων τριών εναλλακτικών λύσεων γι' αυτό το θέμα που προέβλεψε η οδηγία της Ε.Ε..

Προέκυψε επίσης και το θέμα των Ασφαλιστικών Υπαλλήλων το οποίο ούτως ή άλλως το περιμέναμε. Ήταν δε ένα από τα πιο πολυσυζητημένα ζητήματα κατά το διάστημα μέχρι την έκδοση του Π.Δ. Αν και δεν ήθελα να αναφερθώ σ' αυτό και στην συμπαθή και άκρως αγαπητή σ' εμένα τάξη των ασφαλιστικών υπαλλήλων, οι οποίοι προσφέρουν τα πάντα για την υποστήριξη και υλοποίηση των στόχων των εταιρειών και εν γένει της ασφαλιστικής αγοράς, είναι όμως πιστεύω η στιγμή που πρέπει να ξεκαθαρίσει και αυτό το θέμα, γιατί όσο θα παραμένει με τις απόψεις της μίας ή της άλλης πλευράς, μόνο κακό και πικρίες μπορεί να προσφέρει και τίποτα το θετικό.

Το λάθος για εμένα ξεκινάει από τον νόμο 1569/85 που προβλέπει ότι οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι είναι και διαμεσολαβούντα πρόσωπα και όταν ενεργούν υπό αυτή τους την ιδιότητα, η >

εργασία που προσφέρουν είναι «σύμβαση έργου». Δηλαδή έχουμε εδώ το πρώτο παράδοξο. Να συμβάλλεται ένας εργαζόμενος στον ίδιο εργοδότη με σύμβαση εξαρτημένης εργασίας, αλλά παράλληλα και με σύμβαση έργου.

Το δεύτερο παράδοξο είναι ότι αυτή η κατηγορία των εργαζομένων εξυπηρετεί μεταξύ άλλων και εμάς τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα, προκειμένου οι ασφαλιστικές εταιρείες όπου εργάζονται να προσκτήσουν από εμάς εργασίες. Το απόγευμα όμως όταν τελειώσουν την πρωινή εργασία τους ενδέχεται να τους βρούμε μπροστά μας ως ανταγωνιστές μας - χωρίς τις απαιτούμενες εκ του νόμου προϋποθέσεις να διεκδικούν τον ίδιο πελάτη για τον οποίο όμως εμείς στείλαμε στην ασφαλιστική εταιρεία όλα τα απαιτούμενα στοιχεία για την ασφάλισή του.

Στην οδηγία όμως της Ε.Ε. αναφέρεται ότι, «**δεν θεωρούνται ως ασφαλιστική διαμεσολάβηση οι δραστηριότητες της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης όταν αυτές αναλαμβάνονται από τις ασφαλιστικές εταιρείες και τους υπαλλή-**

**λους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων οι οποίοι ενεργούν υπό την ευθύνη τους**». Τόσο απλά.

Έλα όμως που εδώ δεν είναι έτσι τα πράγματα, και να οι συζητήσεις και να οι παρεμβάσεις και διαμαρτυρίες και να σελίδες γνωματεύσεων ότι το άρθρο τάδε της παραγράφου, τάδε του εδαφίου τάδε του νόμου, τάδε κ.λ.π. και νάτος ο ασφαλιστικός υπάλληλος, μπορεί πάλι να είναι και ασφαλιστικός διαμεσολαβητής με την σφραγίδα της Ε.Ε., γιατί αυτή του η ιδιότητα δεν έρχεται σε αντίθεση με την οδηγία. Μπράβο μας.

Όμως κάποτε πρέπει να σοβαρευτούμε, γιατί αν θέλουν οι Ασφαλιστικές Εταιρείες ή και οι Μεσιτικές και Πρακτορικές Εταιρείες να δώσουν τέτοια κίνητρα στους υπαλλήλους τους για να τους υποβοηθήσουν στην πρόσκτηση εργασιών, χωρίς όμως να έρχονται σε αντίθεση με την λοιπή αγορά, μπορούν να το κάνουν. **Όχι όμως υπό την ιδιότητα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, να τους ανταμείψουν εφόσον συντρέχει λόγος, υπό μορφή bonus, πληρώνοντας και όλες τις επιβαρύνσεις που προβλέπονται**

**σ' αυτές τις περιπτώσεις και μάλιστα χωρίς να κινδυνεύουν να έρθουν σε δικαστικές ή άλλες προστριβές με οργανισμούς, ταμεία κ.λ.π.**

Υπάρχουν και πολλά άλλα θέματα προς διευθέτηση, τα οποία όμως έχουν αναφερθεί και καταγραφεί και θα πάρουν τον δρόμο τους. Προσωπικά πάντως θεωρώ ευκαιρία, αλλά και υποχρέωσή μας να διορθώσουμε όλες τις στρεβλώσεις του παρελθόντος, να αξιοποιήσουμε χωρίς γκρίνιες και προκαταλήψεις την νέα οδηγία της Ε.Ε. και να την προσαρμόσουμε το ταχύτερο δυνατόν στην εθνική μας νομοθεσία με νέο νόμο ο οποίος θα καταργεί κάθε άλλο προηγούμενο για την ίδια υπόθεση.

Θα πρότεινα επίσης να μελετηθούν και να ρυθμιστούν με την βοήθεια των παραγωγικών τάξεων οι μετέπειτα διατάξεις που θα προβλέπουν τα διαδικαστικά θέματα και τους κατάλληλους ελέγχους για την σωστή και εύρυθμη λειτουργία του επαγγέλματος της πολυπληθούς τάξεως των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών.

*\* Ο κ. Σ. Ξηρογιαννόπουλος είναι Πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, Σ.Ι. Ξηρογιαννόπουλος ΕΠΕ*

συνέχεια από σελ. 10

## ΑΝΑΓΚΑΙΑ Η ΚΩΔΙΚΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑΣ

καταβάλλει το ασφάλιστρο σε ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, ο οποίος δεν έχει εξουσία είσπραξης ασφαλιστρών, όταν, για παράδειγμα, ακριβώς κάτω από το σημείο στο οποίο υποχρεούται να βάλει την υπογραφή του έντονα γράμματα τον ενημερώνουν ότι «το ασφάλιστρο οφείλει να το πληρώσει αποκλειστικά και μόνο σε συγκεκριμένο λογαριασμό της ασφαλιστικής εταιρείας».

4. Δεν έχει διευκρινισθεί εάν καταργείται η αποκλειστική ενασχόληση με τις ασφάλειες. Κοινή πεποίθηση όλων των συμμετεχόντων, κατά τις πρόσφατες ενημερωτικές εκδηλώσεις που πραγματοποιήθηκαν στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη, είναι ότι επιβάλλεται η κω-

δικοποίηση της ισχύουσας νομοθεσίας με την ψηφίση ενός νέου ενιαίου νόμου, με πλήρες, ξεκάθαρο και σαφές περιεχόμενο, σε αντικατάσταση των παραπάνω νομοθετημάτων. Η διαμεσολάβηση αποτελεί, κατά τη γνώμη μου, το κύριο και πιο αποφασιστικό κανάλι πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων και θα πρέπει να προστατευθεί, πρωτίστως με δικές του πρωτοβουλίες, το χώρο του, ορίζοντας αυστηρές προϋποθέσεις για την είσοδο απασχολούμενων στο χώρο της διαμεσολάβησης. Η προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων αποτελεί μια ιδιαίτερα απαιτητική εργασία, την οποία μόνο εξειδικευμένοι, σωστά ενημερωμένοι και πλήρως εκπαιδευμένοι ασφαλιστές μπορούν να ολοκληρώσουν με

επιτυχία, προς όφελος τόσο του καταναλωτικού κοινού όσο και του θεσμού γενικότερα. Δεν θα πρέπει να επιτραπεί η δυνατότητα να παρεισφρύει οιοσδήποτε στον κλάδο, όταν αυτός δεν είναι σε θέση να εγγυηθεί τις απαιτούμενες, υψηλού επιπέδου, υπηρεσίες ασφαλιστικού περιεχομένου. Απλά ασφαλιστικά προϊόντα, τα οποία έχουν σχεδιασθεί ειδικά για το σκοπό αυτό, μπορούν να προωθούνται μέσα από άλλα κανάλια, όπως για παράδειγμα τις τράπεζες. Τα πιο σύνθετα όμως προϊόντα απαιτούν εξειδικευμένους ασφαλιστές και ο ρόλος των διαμεσολαβούντων στο θέμα αυτό είναι και θα παραμείνει ισχυρός και αναντικατάστατος.

*\* Ο κ. Θ. Κοκκάλας είναι Γενικός Διευθυντής & Αντιπρόεδρος Δ.Σ. Victoria AAEZ*



# Αλλάξτε εταιρία Αλλάξτε φιλοσοφία

## Ελάτε να συνεργαστούμε!

Ο κόσμος αλλάζει, εσείς αλλάζετε, οι ανάγκες σας αλλάζουν. Τώρα, ελάτε στην INTERLIFE και βρείτε και εσείς την αξιοπιστία που θέλετε σε μία συνεργασία, προσαρμοσμένη στις σύγχρονες "απαιτήσεις" του κλάδου. Αλλάξτε φιλοσοφία, γνωρίστε τα πλεονεκτήματα μίας μεγάλης Ασφαλιστικής Εταιρίας.

- Κύρος και ποιότητα συνεργασίας
- Ευέλικτα ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες του κάθε πελάτη
- Εκπαίδευση - Συνεχής Ενημέρωση
- On line Υποστήριξη - Έκδοση Συμβολαίων
- Άμεση Εξυπηρέτηση

 **INTERLIFE**

*Αλλάζει τα ασφαλιστικά δεδομένα*

### ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

14ο χλμ Εθνικής Οδού Θεσσαλονίκης - Πολυγύρου  
T.K. 570 01, Θέρμη • Τηλ. Κέντρο: 2310 499000 • Fax: 2310 499099  
e-mail: info.thes@interlife.gr

### ΑΘΗΝΑ

Λ. Συγγρού 155 • T.K. 171 21  
Τηλ: 210 93 34 994, 93 34 498 • Fax: 210 93 34 773  
e-mail: info.athens@interlife.ath.gr

[www.interlife.gr](http://www.interlife.gr)

# ΤΑ ΓΡΑΠΤΑ... ΜΕΝΟΥΝ!

- ▶ «Έναντι του διαρκώς αυξανόμενου κόστους στο χώρο της υγείας, η Interamerican ακολουθεί στρατηγική τριών κατευθύνσεων:
1. Ελέγχουμε το κόστος και την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών μέσα από τη χρήση της δικής μας υποδομής.
  2. Επενδύουμε στην προληπτική ιατρική.



3. Έχουμε δημιουργήσει προϊόντα οικονομικά και επιδοματικά».  
**Γ. Κώτσας**  
Διευθύνων Σύμβουλος  
Interamerican

- ▶ «Το Trust Tree, ένα μοναδικό έκθεμα, δημιουργήθηκε από τη μητρική Allianz με σκοπό να κεντρίσει τον τρόπο σκέψης και επικοινωνίας των εργαζομένων της για σταθερή ανάπτυξη, βασικό στοιχείο της στρατηγικής του ομίλου. Το έργο που εκτέθηκε σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο στα κεντρικά γραφεία της Allianz Ελλάδος, απαρτίζεται από ένα μικρό συντριβάνι, μία πηγή νερού και ένα αναπτυσσόμενο λουλούδι. Το όνομά του αντανακλά το όραμα της Allianz, ενώ το δέντρο αποτελεί σύμβολο προόδου και ανάπτυξης».



**Πέτρος Παπανικολάου**  
Διευθύνων Σύμβουλος  
Allianz Ελλάδος

- ▶ «Η ελληνική ασφαλιστική αγορά παρουσιάζει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης και ο όμιλός μας θα αξιοποιήσει κάθε ευκαιρία, προκειμένου να ενισχύσει περαιτέρω τη θέση του στην Ελλάδα, με βάση πάντα τα κριτήρια μιας υγιούς ανάπτυξης προς όφελος των ασφαλισμένων της Generali και των μετόχων της. Η Generali θα συνεχίσει να

επενδύει στην Ελλάδα με στόχο την παροχή υψηλού επιπέδου ασφαλιστικών υπηρεσιών και προϊόντων».

**Roberto Gasso**  
Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής  
Assieurazami Generali SPA

- ▶ «Ο διάλογος με την κοινωνία, που ξεκίνησε πριν από τέσσερα περίπου χρόνια η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, αποκτά συνεχώς περισσότερο βάθος, έκταση και ένταση. Τώρα είναι η σειρά μιας ευρύτερης και πιο εντατικής προβολής του αγαθού της ιδιωτικής ασφάλισης για την αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης του λαού μας».



**Μαργαρίτα Αντωνάκη**  
Γενική Διευθύντρια ΕΑΕΕ

- ▶ «Υποχρεωτική είναι η ελάχιστη προστασία και αυτή δεν εξασφαλίζει την επάρκεια για πλήρη απαλλαγή του ασφαλιζόμενου από υποχρέωση αποζημίωσης εξ' ιδίων. Πρέπει να αγοράζουμε επαρκή και φερέγγυα κάλυψη, χωρίς να καθοδηγούμαστε από βραχυπρόθεσμης και αμφίβολης αξίας προσπάθεια εξοικονόμησης και μόνο κάποιας δαπάνης».



**Γ. Μαστοράκος**  
Διευθύνων Σύμβουλος  
Interamerican  
(για την υποχρεωτικότητα της ασφάλισης)

- ▶ «Η ιδιωτική ασφάλιση δίνει ήδη σαφή δείγματα δυναμισμού. Εκσυγχρονίζεται, αναπτύσσεται και προσφέρει συνεχώς νέα προϊόντα, καλύτερες και πιο αξιόπιστες υπηρεσίες. Δημιουργεί θέσεις εργασίας, αποκαθιστά ζημιές, επενδύει και



ενθαρρύνει την αποταμίευση, συμβάλλει στην επιχειρηματικότητα».  
**Χρήστος Φώλιας**  
Υφυπουργός Οικονομίας

- ▶ «Τα προϊόντα που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, όπως συντάξεις, προστασία και ιατρική ασφάλιση, μπορούν να προσφέρουν πραγματική διέξοδο στην ανάγκη



επίλυσης του ασφαλιστικού ζητήματος».  
**Adrian Hegarty**  
Πρόεδρος της  
Interamerican

- ▶ «Συνεχώς ψηλότερα βάζουν οι εποπτικές αρχές τον πήχη για τον έλεγχο της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιριών επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον τους σε δύο κυρίως άξονες:

1. Την κατά το δυνατόν ακριβέστερη εκτίμηση των Τεχνικών Αποθεμάτων.
2. Τον προσδιορισμό των απαιτούμενων κεφαλαίων, που διασφαλίζουν τη λειτουργία των εταιριών από όλο το φάσμα των κινδύνων που διατρέχουν».

**Δούκας Παλαιολόγος**  
Πρόεδρος ΕΑΕΕ

- ▶ «Η ιδιωτική ασφάλιση θα αποτελέσει έναν τρίτο πυλώνα που δεν θα επηρεάζει τη βασική και επικουρική ασφάλιση. Ιδιωτική ασφάλιση υπάρχει και σήμερα. Πρέπει όμως



να την ενισχύσουμε ως πρόσθετη μορφή με ειδικά κίνητρα».  
**Σάββας Τσπουρίδης**  
Υπουργός Απασχόλησης

- ▶ «Το ότι η Ελλάδα είναι μία δύσκολη ασφαλιστική αγορά δημιουργεί σειρά προκλήσεων και ευκαιριών που θέλουμε να αξιοποιήσουμε με την



Interamerican».  
**Ernst Jansen**  
Αντιπρόεδρος του Ομίλου  
EUREKO

- ▶ «Από την κίνηση ΑΧΑ φάνηκε ότι όταν ένας κλάδος εξυγιανείται δημιουργεί την προϋπόθεση για την εισροή ξένων κεφαλαίων».



**Ι. Παπαθανασίου**  
Υφυπουργός Ανάπτυξης



ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE  
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗ BANK

## “Χάριν Υγείας” Χειρουργικό



### Το ολοκληρωμένο πρόγραμμα κάλυψης εξόδων χειρουργικών επεμβάσεων σας προσφέρει:

- Χειρουργικό επίδομα, για άμεση κάλυψη των εξόδων κάθε χειρουργικής επέμβασης λόγω ατυχήματος ή ασθένειας.
- Προκαθορισμένο ποσό επιδόματος ανά επέμβαση, βάσει συγκεκριμένου πίνακα συνημμένου στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο.
- Ελεύθερη επιλογή νοσηλευτικού ιδρύματος (κρατικού ή ιδιωτικού) καθώς και ιατρού, στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Απλές διαδικασίες καταβολής του επιδόματος, αφού απαιτείται μόνο η προσκόμιση της βεβαίωσης του νοσοκομείου.
- Δυνατότητα ισόβιας παραμονής στο πρόγραμμα.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική ή στον Τομέα Εξυπηρέτησης Πελατών: CALL CENTER 800 11 93800.

# Όσα είπαν... και δεν είπαν

Επιμέλεια του κ. Γ. Νικολάκου\*



**Πολύς ντόρος** γίνεται στον κλαδικό τύπο από τις ενώσεις των διαμεσολαβούντων, τους υπαλλήλους των ασφαλιστικών εταιρειών και την ΕΑΕΕ για το περίφημο προεδρικό διάταγμα 190 που προσάρμοσε την ελληνική νομοθεσία στην ευρωπαϊκή. Πολλές και ενδιαφέρουσες συζητήσεις οργανώθηκαν, με τη συμμετοχή μάλιστα και του υπουργείου, ενώ δόθηκαν – εκατέρωθεν – αμοιβαίες διευκρινίσεις και υποσχέσεις για βελτίωση του νόμου. Το εξωφρενικότερο όλων όμως είναι ότι ενώ οι πάντες υποχρεούνται να **συνάψουν ασφαλιστήριο επαγγελματικής αστικής ευθύνης**, την ίδια στιγμή ψάχνουν να βρουν τρόπο να τα «βολέψουν» ή να καθυστερήσουν την έκδοση του προσωπικού τους συμβολαίου. Είναι επίσης εξοργιστικό και εντελώς ανεύθυνο το ότι δεν συνυπολογίζουν ότι θα βρεθούν ακάλυπτοι σε περίπτωση λάθους ή παράλειψής τους προς τους πελάτες τους. Υπεύθυνοι βέβαια είναι όλοι οι παραινούντες στην ελληνική Ιερουσαλήμ. Τόσο ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες που κάνοντας τον Πόντιο Πιλάτο αδιαφορούν ή τηρούν στάση αναμονής αφήνοντας εκτεθειμένο το δίκτυό τους, όσο και οι περισσότεροι διαμεσολαβούντες που ενώ - τρομάρα τους - φέρονται ότι διαθέτουν «αυξημένη ασφαλιστική ευαισθησία» για τους πελάτες τους, δεν κάνουν τίποτε για να «σώσουν» τους ίδιους τους εαυτούς τους. Σιγκουνεύονται δηλαδή να καταβάλλουν λίγες εκατοντάδες ευρώ ετησίως, αδιαφορώντας εγκληματικά για την εξασφάλιση του μέλλοντός τους και της επαγγελματικής τους υπόστασης. Δυστυχώς στην Ελλάδα πρέπει να παθαίνουμε για να μαθαίνουμε!!

**Η MEDNET Ελλάς Α.Ε.** υπέγραψε τριετή συμφωνία με το νοσοκομείο Υγεία, σύμφωνα με δημοσίευμα της *Ναυτεμπορικής* της 22/12/2006, ενώ ταυτόχρονα άλλα δημοσιεύματα και ανακοινώσεις φέρουν την **ΕΑΕΕ** να υπογράφει αντίστοι-

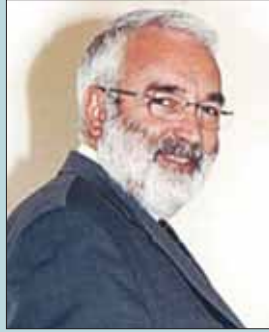
χες συμφωνίες με άλλα νοσοκομεία πλην του Υγεία. Κοινός βεβαίως στόχος, όπως ανακοινώνεται από όλα τα συμβαλλόμενα μέρη, είναι η παροχή νοσοκομειακών υπηρεσιών προστού κόστους για τους ασφαλισμένους. Απ' ό,τι όλοι γνωρίζουμε, οι ασφαλισμένοι δεν ασφαλίζονται με βάση τους τιμοκαταλόγους των νοσοκομείων. Πάντως κατορθώθηκε να τιθασευτεί τόσα χρόνια από τους «επαίοντες» το διαρκώς αυξανόμενο και εν πολλοίς αδικαιολόγητο και ατεκμηρίωτο νοσοκομειακό και ιατρικό κόστος, που είχε σαν αποτέλεσμα να υποβαθμιστεί το σέρβις των παροχών υγείας γενικά. Εξαπτία αυτών εμφανίστηκε, από το 2004 και μετά, η τάση συνεχούς μείωσης των ορίων κάλυψης, αύξησης της συμμετοχής στο κόστος των ασφαλισμένων και αύξησης των απαλλαγών αλλά και των ασφαλιστρών. Η πρόταση της στήλης προς την ΕΑΕΕ είναι να εκδώσει μία επίσημη ανακοίνωση προς τον Τύπο ή προς τις ενώσεις των διαμεσολαβούντων για τις τελικές συμφωνίες, τα νοσοκομεία και τις τιμές που θα ισχύσουν κατά περίπτωση, είτε μέσω του **MEDNET** που εξυπηρετεί κάποια μέλη της, είτε μέσω της **ΕΑΕΕ** που εξυπηρετεί κάποια άλλα μέλη της, για να ξέρουμε και εμείς, αλλά και οι πελάτες μας, τι ισχύει τελικά για το 2007 και μετέπειτα.

**Κατατέθηκε** από τη **ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE** η αίτηση διαγραφής της από το Χρηματιστήριο Αθηνών, σαν αποτέλεσμα της αλλαγής πολιτικής του κύριου μετόχου, μετά την εξαγορά του ομίλου της Εμπορικής τράπεζας από τον πολυεθνικό όμιλο **Credit Agricole**. Συνδυάζοντας την από διετίας εξαγορά της Ιντεραμερικής και την έξοδό της από το Χρηματιστήριο, τις πρόσφατες εξαγορές της Alpha Ασφαλιστικής από την **ΑΧΑ** και του 30% της **Ευρωπαϊκής Πίστης** στην **Πειραιώς**, αλλά και την υποχρέωση της συνεχούς προσαρμογής της ελληνικής αγοράς στα ευρωπαϊκά

πρότυπα, θα έλεγα ότι είμαστε κοντά στη φάση εξυγίανσης, αλλά και αλλαγής της μορφής και του τρόπου λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών με τη μορφή που τις ξέραμε τα τελευταία 20 χρόνια οι Έλληνες επιχειρηματίες είναι υποχρεωμένοι, για να μην δουν την εταιρεία τους εκτός αγοράς ή σε ξένα χέρια, να βάλουν πλέον πιο βαθιά το χέρι στην τσέπη ή να συγχωρευθούν με άλλες εταιρείες, αλλά και να στοχεύσουν στο μέλλον σε πιο ικανοποιητικά και κερδοφόρα τεχνικά αποτελέσματα, σε συνδυασμό με μεγάλο όγκο ποιοτικής παραγωγής.

**Σε μία ακόμη** σοβαρή προσπάθεια ανάδειξης των κινδύνων στους οποίους εκτίθενται τα στελέχη των επιχειρήσεων και της πολυποικίλης και εξειδικευμένης γνώσης των μεσσιτών, ως των μοναδικών συμβούλων για την παροχή ασφαλιστικών λύσεων μέσω ειδικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων, η εταιρεία **EUROBROKERS**, μέλος του **ΣΕΜΑ**, παρουσίασε στα τέλη του 2006 ένα μοναδικό και ολοκληρωμένο πρόγραμμα προστασίας στελεχών επιχειρήσεων. Στη σχετική εκδήλωση, που σημείωσε μεγάλη επιτυχία, συμμετείχαν εκπρόσωποι φορέων και στελέχη της Πολιτείας, όπως ο Γ.Γ. του υπουργείου Ανάπτυξης κ. Μπενόπουλος, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δούκας Παλαιολόγος, ο πρόεδρος του **ΕΒΕΑ** κ. Μίχαλος, ο πρόεδρος της Δ.Ε. εισηγμένων εταιρειών κ. Ταβουλάρης και πλήθος κόσμου. Αντίστοιχες και με μεγάλη επιτυχία παρουσιάσεις πρωτόγνωρων προϊόντων για την ελληνική αγορά έκαναν η **COMERSON**, με εξειδικευμένα προϊόντα στον κλάδο μεταφορών, καθώς και οι **HEALTHCARE BROKERS**, με την παρουσίαση σύγχρονων προγραμμάτων υγείας της **ΑΧΑ PPP**.

\*Ο κ. Γ. Νικολάκος είναι Διαχειριστής της κοινοπραξίας **FASMA GROUP ΕΠΕ**



\*Άρθρο του κ. Κώστα Βερτόπουλου

# ΑΣ ΑΦΗΣΟΥΜΕ ΤΗ ΜΟΙΡΟΛΑΤΡΙΑ

**Ο**ι εργασίες Γενικών Ασφαλίσεων στην Ελλάδα παρουσίασαν το 2005 αύξηση 5,4% έναντι του 2004, οι Ασφαλίσεις Αυτ/των αυξήθηκαν κατά 6,4%, οι Πυρός κατά 2,6% και οι Λοιπών Κλάδων κατά 4,9%.

Οι αυξήσεις ασφαλιστρών προήλθαν, κυρίως, από την αύξηση του στόλου των αυτοκινήτων και τις ασφαλίσεις κατοικιών. Αν και η γενική εικόνα, με βάση τα αποτελέσματα του 2005, δεν είναι ικανοποιητική, οι δυνατότητες ανάπτυξης των εργασιών σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές αγορές είναι μεγάλες. Ας μην μας διαφεύγει ότι στην Ελλάδα τα ασφαλιστρα συμμετέχουν μόλις με 2,10% στη διαμόρφωση του ΑΕΠ, ενώ στην Πορτογαλία, μια χώρα με πολλά κοινά χαρακτηριστικά συμμετέχουν με 6,5% και στην Κύπρο με 4,6% (2004).

Τα κατά κεφαλήν ασφαλιστρα ανήλθαν το 2004 στην Ελλάδα σε 328,23 ευρώ για εργασίες Ζωής και Γενικών, ενώ στην Κύπρο ήταν υπερδιπλάσια και ανήλθαν σε 681,5 ευρώ.

Προοπτικές υπάρχουν, πωλήσεις χρειάζομαστε.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι το 63,5% των ασφαλιστρών της αγοράς προέρχεται από ασφαλίσεις αυτοκινήτων και είναι εύλογο σε μεγάλο αριθμό πελατών να δημιουργείται η λανθασμένη εντύπωση ότι Γενικές Ασφαλίσεις ίσον Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων. Η λανθασμένη αυτή

εντύπωση ενισχύεται και από το γεγονός ότι σημαντικός αριθμός διαμεσολαβούντων και εταιρειών ασχολούνται, σχεδόν αποκλειστικά, με το αυτοκίνητο.

Αυτή η εικόνα αδικεί τον ασφαλιστικό κλάδο ο οποίος στηρίζει την οικονομία αναλαμβάνοντας κινδύνους που απειλούν εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις, τεχνικές εταιρείες και μεταφορείς, όχι μόνο έναντι υλικών ζημιών και απώλειας κερδών αλλά και έναντι απαιτήσεων τρίτων (αστική ευθύνη).

Αδικεί επίσης ένα σημαντικό αριθμό διαμεσολαβούντων, οι οποίοι δεν περιορίζονται στην ασφάλιση αυτ/των αλλά ασχολούνται με τη διάγνωση και την ανάδειξη των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών τους και τους προτείνουν τα κατάλληλα ασφαλιστικά προϊόντα. Αυτοί οι διαμεσολαβούντες και οι σωστά ενημερωμένοι πελάτες τους έχουν συνειδητοποιήσει ότι κάλυψη ασφαλιστικών αναγκών δεν σημαίνει απλά συμμόρφωση προς τις διατάξεις του νόμου αλλά κάτι πολύ ευρύτερο. Σημαίνει μετάθεση των κινδύνων που απειλούν τους ίδιους και τα περιουσιακά τους στοιχεία στην ασφαλιστική εταιρεία. Αναμφίβολα αυτοί οι διαμεσολαβούντες και οι πελάτες τους έχουν τη σωστή εικόνα της εταιρείας Γενικών Ασφαλίσεων και στηρίζουν ουσιαστικά το θεσμό της ασφάλισης.

Σημειώνω επίσης ότι τα περιθώρια ανάπτυξης του κλάδου είναι μεγάλα και μικρό μόνο μέρος των ασφαλιστικών αναγκών έχει καλυφθεί.

Με ελάχιστες εξαιρέσεις, έναντι του συνόλου, εταιρίες και διαμεσολαβούντες έχουν απορροφηθεί από τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων και δεν προωθούν επαρκώς άλλα ασφαλιστικά προϊόντα.

Υπάρχει σημαντική ασφαλιστική ύλη η οποία παραμένει αναξιοποίητη.

Η ασφάλιση απώλειας ακαθαρίστων κερδών έχει, ακόμη, μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης μεταξύ των επιχειρήσεων.

Οι ασφαλίσεις ανέγερσης οικοδομών και ιδιωτικών έργων δεν έχουν λάβει ανάπτυξη αντίστοιχη της οικοδομικής δραστηριότητας.

Αυτή όμως που παρουσιάζει τις μεγαλύτερες δυνατότητες ανάπτυξης είναι η αστική ευθύνη. Η πρόσφατη περίπτωση δηλητηρίασης επτά συνανθρώπων από χόρτα δείχνει ότι ανάγκη ασφάλισης αστικής ευθύνης δεν έχουν μόνο οι βιομηχανίες αλλά και οι απλοί παραγωγοί αγροτικών προϊόντων και οι εμπορευόμενοι γενικώς. Από τον απλό οικογενειάρχη, τον μικρομεσαίο επαγγελματία, τον παραγωγό, μικρό ή μεγάλο, πόσοι έχουν ενημερωθεί για την ασφάλιση αστικής ευθύνης; Πιστεύω πως είναι ελάχιστοι κι αυτοί προέρχονται, κυρίως, από το χώρο της βιομηχανίας που ασχολείται με τις εξαγωγές.

Δεν είναι απαραίτητο να αναμένουμε ζημιγόνα γεγονότα για να υπάρξουν πωλήσεις. Επαγγελματικά ορθό και χρήσιμο για όλους είναι η έγκαιρη ενημέρωση των πελατών.

Οι περιορισμένες πωλήσεις, στους εκτός αυτοκινήτου κλάδους, δεν οφείλονται στις

τιμές των προϊόντων αλλά στην έλλειψη ενημέρωσης των υποψηφίων πελατών.

Η ενασχόληση του διαμεσολαβούντος περιοριστικά, με ένα ή δύο προϊόντα, τον καθιστά ευάλωτο στον ανταγωνισμό, λιγότερο απαραίτητο για τον πελάτη του, του στερεί εισοδήματα και του περιορίζει τις προοπτικές παραμονής στην αγορά.

Είναι ανησυχητικό το φαινόμενο ότι σημαντικός αριθμός διαμεσολαβούντων ασχολείται μόνο με τη διάθεση προϊόντων που αγοράζονται και είναι συνήθως χαμηλής αξίας. Αυτή είναι η εύκολη οδός που μεσοπρόθεσμα θα τους οδηγήσει σε αδιέξοδο και τότε θα είναι αργά γιατί άλλοι θα έχουν καταλάβει την αγορά.

Η ανάπτυξη των πωλήσεων και σε άλλα, εκτός του αυτοκινήτου και των κατοικιών, προϊόντα είναι πρωτίστως ανάλογη των γνώσεων και των προσπαθειών που καταβάλλουν οι διαμεσολαβούντες και δευτερευόντως της πίεσης που ασκούν οι εταιρείες.

Επειδή δεν μπορούμε να αλλάξουμε τη διάρθρωση της ελληνικής οικονομίας, η οποία πάντοτε είχε και θα έχει προβλήματα που θα επηρεάζουν τη δουλειά μας, ας εντεινουμε τις προσπάθειές μας και μέσα στα δεδομένα πλαίσια ας αναζητήσουμε λύσεις.

Το να γκρινιάζουμε ότι φταίνε οι οικονομικές συνθήκες και να μην εντεινουμε τις

προσπάθειές μας για ανάπτυξη των εργασιών είναι μοιρολατρία.

Η αγορά διεθνοποιείται, αλλάζουν οι συνθήκες και οι ρυθμοί εργασίας. Πρέπει να ανεβάσουμε στροφές, να βελτιωθούμε επαγγελματικά και να δουλεύουμε με σύστημα. Αν δεν προσαρμοσθούμε στις απαιτήσεις των καιρών κινδυνεύουμε να βρεθούμε εκτός αγοράς.

Σε ό,τι αφορά τα ασφαλιστικά προϊόντα, οι βασικοί τομείς ανάπτυξης στις ασφαλίσεις Γενικών είναι το αυτοκίνητο, οι ασφαλίσεις περιουσίας και οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης. Οι τρεις αυτοί κλάδοι παρουσιάζουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης. Στο άμεσο μέλλον θα αναπροσαρμοσθούν τα όρια ευθύνης και τα ασφάλιστρα των αυτοκινήτων, η ανάπτυξη του Bankassurance εκ μέρους των τραπεζικών ασφαλιστικών εταιρειών αποσπά μεν μέρος της ασφαλιστικής ύλης, επιδρά όμως θετικά στη δημιουργία ασφαλιστικής συνείδησης με ευνοϊκές επιπτώσεις για όλους. Τέλος, οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης που σήμερα είναι σε εμβρυακό στάδιο αναμένεται να ξεπεράσουν σε ασφάλιστρα τις εργασίες πυρός. Όλα αυτά, χωρίς να είναι τα μόνα, με κάνουν αισιόδοξο για το μέλλον της αγοράς.

Σε ό,τι αφορά τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην αγορά εκτιμώ ότι οι απαιτούμενες αυξήσεις κεφαλαίων, η

εφαρμογή των ΔΛΠ και η αύξηση των ορίων ευθύνης στις ασφαλίσεις αυτών θα επιφέρουν μείωση του αριθμού τους.

Θέλω να πιστεύω ότι οι καλές προοπτικές ανάπτυξης της αγοράς θα αξιοποιηθούν εκ παραλλήλου με αντίστοιχη βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών και σμίκρυνση του χρόνου καταβολής των αποζημιώσεων προς όφελος των καταναλωτών.

Σε ό,τι αφορά, τέλος, τις δυνατότητες που έχει ένας ασφαλιστής, γενικότερα ένας διαμεσολαβών στον κλάδο να οδηγηθεί σε επιτυχή δράση, θα ήθελα να επισημάνω ότι η επιτυχία είναι εξασφαλισμένη για όλους όσους αποφασίσουν να ασχοληθούν συστηματικά με το επάγγελμα.

Οι συνεργάτες που προσφέρουν προστιθέμενη αξία στους πελάτες τους δεν έχουν να φοβηθούν τίποτε απολύτως.

Όσο κι αν αναπτυχθεί το Bankassurance, το direct sales και οι πωλήσεις μέσω Internet, πιστεύω ότι δεν μπορούν να αντικαταστήσουν τη δουλειά του διαμεσολαβούντα. Αρκεί να είναι επαγγελματίας και να προσφέρει προστιθέμενη αξία στον πελάτη του. Ελλιπής ενημέρωση πελατών ή πωλήσεις της «αρπαχτής» απαξιώνουν το επάγγελμα και ανοίγουν δρόμους σε εναλλακτικά δίκτυα.

*\*Ο κ. Βερτόπουλος είναι Τεχνικός Σύμβουλος Allianz Ελλάδος*

συνέχεια από σελ. 9

## ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΟΠΛΙΣΜΕΝΟΥ ΣΚΥΡΟΔΕΜΑΤΟΣ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

τος είναι διπλή, καθώς με την οξειδωση του χάλυβα μειώνεται η ενεργός διατομή του, άρα μειώνεται η στατική επάρκεια της κατασκευής, οι δε νεοσχηματισθείσες ρηγματώσεις αυξάνουν τη διαπερατότητα του σκυροδέματος σε CO<sub>2</sub>, δημιουργώντας έτσι τις προϋποθέσεις για νέες ρηγματώσεις και την επιτάχυνση της διάβρωσης οπλισμού.

Η έγκαιρη διάγνωση ζημιών-βλαβών από διάβρωση οπλισμού ή διερεύνηση του μεγέθους διάβρωσης μετά από ένα ζημιογόνο γεγονός (π.χ. σεισμός, καθίζηση, κ.ά.), δίνει τη δυνατότητα **κατά την ανάληψη του κινδύνου** να εντοπίζονται έγκαιρα οι βλάβες

αυτές, ώστε να αξιολογείται ανάλογα ο κίνδυνος και να ενημερώνεται ο ιδιοκτήτης και οι χρήστες του ακινήτου προκειμένου να λάβουν έγκαιρα τα απαραίτητα μέτρα (επισκευές, ενισχύσεις) ώστε να αποφύγουν τα χειρότερα. **Μετά δε από ένα ζημιογόνο γεγονός**, όταν πλέον γίνεται εκτίμηση αποκατάστασης των ζημιών, εφόσον κρίνεται σκόπιμο, υπάρχει η δυνατότητα εκτίμησης του κόστους αποκατάστασης των ζημιών που προκλήθηκαν από ένα καλυπτόμενο ζημιογόνο γεγονός και όχι εν γένει των ζημιών-βλαβών που το κτίριο παρουσιάζει μετά το ζημιογόνο γεγονός.

Η διάβρωση των οπλισμών εντοπίζεται από τις συνέπειές της πάνω στο σκυρόδεμα. Τα σημάδια που μαρτυρούν ύπαρξη διαβρωμένου οπλισμού εύκολα μπορούν να εντοπιστούν μετά από παρατήρηση του κτιρίου από τον **πραγματογνώμονα-μηχανικό** κατά την επιθεώρηση του κτιρίου, εφόσον δε κριθεί απαραίτητο να γίνουν ακριβείς μετρήσεις πριν ή μετά από μια ζημιά, η ύπαρξη-πλέον-σύγχρονων τεχνολογικών μέσων δίνει τη δυνατότητα αυτή.

*\*Ο κ. Γρηγοριάδης είναι Πραγματογνώμονας & διαχειριστής της ΤΕΧΝΟΓΚΡΟΥΠ ΕΠΕ*



## Μην κάνεις σχέδια για τη ζωή γιατί η ζωή έχει σχέδια για σένα...

Αναρωτιέμαι, μεταξύ τόσων άλλων θεμάτων που προέκυψαν από το Προεδρικό Διάταγμα 190/2006/A-196, πώς θα αντιδράσει η αγορά (διαμεσολαβούντες, εταιρείες, πελάτες, Πολιτεία) στην υποχρέωση των διαμεσολαβούντων **να κοινοποιούν στους πελάτες τους την επαγγελματική τους ιδιότητα, τα στοιχεία τους και τους όρους συνεργασίας τους.**

Ξένοι broker's στην Αγγλία γνωστοποιούν για παράδειγμα με κάθε ασφαλιστήριο περίπου 11 σελίδες πληροφορίες! Μερικές επικεφαλίδες των θεμάτων που περιλαμβάνονται είναι: «**Διακανονισμοί για την ασφάλισή σας**», «**Τι πρέπει να αποκαλύπτετε στους ασφαλιστές**», «**Ασφάλεια ασφαλιστή, ανανέωση της ασφάλειας, αξιώσεις**», «**Η αμοιβή μας**», «**Μεταβίβαση κινδύνου**», «**Τόκος επί των χρημάτων του πελάτη**», «**Χρηματοδότηση, παράπονα, σύστημα αποζημίωσης, περιορισμός ευθύνης**», κ.ά.

Πόσο ώριμο και λειτουργικά αποτελεσματικό θεωρείτε τη χρησιμοποίηση ενός τέτοιου «επαγγελματικού» μέτρου άραγε; Ο ΣΕΜΑ ήδη δραστηριοποιείται ώστε να διαμορφώσει ανάλογο κείμενο πληροφοριών, το οποίο αφού το συζητήσει με τους φορείς να προχωρήσει στην εφαρμογή του.



► Στην εκδήλωση που οργάνωσε η ΕΑΕΕ της **απονομής του μεταλλίου «ΘΕΜΕΛΙΟΝ»** μετά περγαμηνής εις την ΑΘΠ του **Οικουμενικού Πατριάρχη** Βαρθολομαίου, είχαν προσκληθεί όλα τα μέλη του Δ.Σ. του ΣΕΜΑ.

Η εκδήλωση, που έγινε με κάθε λαμπρότητα στο Συνεδριακό Κέντρο της Εθνικής Ασφαλιστικής τον περασμένο Νοέμβριο, τον Παναγιότατο Οικουμενικό Πατριάρχη προσφώνησε ο Δ. Παλαιολόγος, Πρόεδρος της ΕΑΕΕ και ακολούθησε ομιλία του προέδρου της Επιτροπής Επικοινωνίας Ν. Αδαμαντιάδη, ενώ η ομιλία του Οικουμενικού Πατριάρχη είχε τίτλο «Πατριαρχών Κωνσταντινουπόλεως Εγκωμίου».

► Τον περασμένο Σεπτέμβριο πραγματοποιήθηκε στην Ύδρα, με τη συμμετοχή περισσότερων των 340 συνέδρων από 30 χώρες, το **8ο Συνέδριο Ασφαλιστών & Αντασφαλιστών** στα Βαλκάνια, στη Μαύρη Θάλασσα και στην ανατολική Μεσόγειο». Από το ΣΕΜΑ μετείχαν οι κ.κ. Λυσαΐος (Marsh), Παπανικήτας, Πουλαντζάς, Σάββας, Καφφετζή. Θυμίζουμε ότι η ιδέα για το ετήσιο Συνέδριο της Ύδρας ανήκει στον Γ. Κώτσας, ο οποίος το είχε προτείνει με την ιδιότητα του Γ.Γ. της ΕΑΕΕ το 1992 και υπερψηφίστηκε με το Πρακτικό 1992/24/2/99.

► Η **εορταστική εκδήλωση της Generali** για τα 120 χρόνια παρουσίας της στην ελληνική αγορά, που ήταν η κατάληξη μιας εμπνευσμένης διαφημιστικής καμπάνιας η οποία βασίστηκε στις πέντε αισθήσεις, δεν είχε προηγούμενο. Ο οικοδεσπότης και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Πάνος Δημητρίου και

τα στελέχη της Μαρία Καρρά, Ν. Σακελλαρίου, Ν. Αναδιώτης και Τέτη Γραβάνη, προσέφεραν μία αξέχαστη βραδιά γεμάτη συναίσθημα και χωρίς ευτυχώς αναφορά σε νούμερα και στόχους παραγωγής. Από το ΣΕΜΑ διακρίναμε τους κ.κ. Καβαλάρη, Παπανικήτα, Νικολάκο, Καπουάνο, Ζαφειρίου, Βακάλη, Κουτίνα και τις κ. Νταλιάνη, Καφφετζή, Πουλαντζά και Σάββα.

► Η διαφημιστική εταιρεία **Advocate/Burson-Marsteller** προκρίθηκε από την Επιτροπή Προβολής του Θεσμού του Μεσίτη προκειμένου να παρουσιάσει τις προτάσεις της για την προβολή του θεσμού στο Δ.Σ., πριν τεθεί υπόψη έκτακτης γενικής συνέλευσης για έγκριση. Ωστόσο, κρίθηκε σκόπιμη η επανεξέταση της εν λόγω πρότασης, οπότε η Επιτροπή του ΣΕΜΑ θα επανέλθει.

► Οι Έλληνες μεσίτες χαιρετίζουν την ►

# τα δρώμενα στον ΣΕΜΑ

απόφαση της **Alpha Bank** να ενώσει τις δυνάμεις της με τον ασφαλιστικό κολοσσό της **ΑΧΑ**, υπογράφοντας μακροχρόνια αποκλειστική συμφωνία στον τομέα των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών.

Η ΑΧΑ, με κεφάλαια πελατείας υπό διαχείριση 1.091 δισ. ευρώ, έσοδα 41 δισ. ευρώ και καθαρό κέρδος 2.090 εκατ. ευρώ το 4<sup>ο</sup> εξάμηνο του 2006, είναι βέβαιο ότι θα συμβάλει στην ανάπτυξη των καλύψεων χρηματοοικονομικών κινδύνων στην Ελλάδα, λειτουργώντας ως ένας ισχυρός παίκτης με άρτια τεχνογνωσία σε ζητήματα ασφάλισης.

Σημειώνεται ότι η ΑΧΑ ήταν ο μόνος από τους πέντε μεγαλύτερους ασφαλιστικούς παίκτες στον κόσμο που απουσίαζε από την Ελλάδα (AIG, Allianz, ING, Generali).

► Στην ιδιαίτερα θετική προβολή του θεσμού του μεσίτη συνέβαλλαν οι πρωτοβουλίες διαφόρων μεσιτικών εταιρειών, που με ημερίδες τους απευθύνθηκαν σε ειδικές ομάδες της κοινωνίας παρουσιάζοντας βασικά ασφαλιστικά προϊόντα. Σημειώνω τις εκδηλώσεις των:

**Eurobrokers A.E.** στο Χίλτον, με θέμα «Νέο Πλαίσιο Ασφαλιστικής Προστασίας Στελεχών Διοίκησης»,

**Comergon A.E.** Μεσίτες Ασφαλίσεων και **Greenwoods Ltd.** Insurance Brokers στην Αίγλη Ζαπτείου, με θέμα «Best Value for Money στις ασφαλίσσεις του μεταφορικού χώρου»,

**TE-ΤΡΑΣΤ Α.Ε.**, με θέμα «Τα νοσοκομειακά προγράμματα της Bupa» και λίγο παλιότερα την εκδήλωση στην Αίγλη Ζαπτείου των **Δ. Αθηναίος Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.**, **City Insurance Brokers** (Γ. Μάμαλης), **Fasmagroup Ins. Brokers** (Γ. Νικολάκος), **Sigma A.E. Μεσίτες Ασφαλίσεων** (Σεραφεϊμίδης) και **TE-ΤΡΑΣΤ Α.Ε.** (Χ. Πουλαντζάς), οι οποίοι δημιούργησαν από κοινού την **Health Care Brokers**, ώστε να προωθήσουν το ασφαλιστικό πρόγραμμα της AXA PPP International Health Plan και τη συμμετοχή του Γ. Κουτίνα με ομιλία του στο Τεχνικό Επιμελητήριο.

► Η κ. **Ευγενία Καφφετζή**, εκπρόσωπο μέλος του ΣΕΜΑ στην Επιτροπή «Εξ αποστάσεως εμπορία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών», έπετα από εισήγηση προς το Δ.Σ., ζήτησε τη γνώμη του νομικού μας συμβούλου επί του ερωτήματος που ετέθη σε επιστολή του υπουργείου Ανάπτυξης αναφορικά με το ΦΕΚ που απαιτεί πληροφορίες για τον πελάτη!

► Δυναμικό «παρών» έδωσαν οι Ούγγροι μεσίτες και οι ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ουγγαρία στην **11η ετήσια συνάντηση των Ούγγρων μεσιτών** που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στη λίμνη Balaton. Το ΣΕΜΑ εκπροσώπησε ο αντιπρόεδρος **Δημήτρης Ζαφειρίου** και το μέλος **Νίκος Κόκκινος**, τους οποίους υποδέχθηκε στη Βουδαπέστη ο πρόεδρος της εκδήλωσης L. Papp.



Ο Δ. Ζαφειρίου σε ομιλία του παρουσίασε την εικόνα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και των Ελλήνων μεσιτών, τις προοπτικές και τους στόχους του κλάδου. Στο συνέδριο παρέστησαν, μεταξύ άλλων, ο γ.γ. του υπουργείου Οικονομικών Τ. Κατονα, ο επίτροπος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Alan Beverly, ο διευθυντής της Bipar Nick De Maesschalck, όπως επίσης ο πρόεδρος του Σωματίου των Αυστριακών μεσιτών A. Punzl, όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ουγγαρία καθώς και όλοι οι μεσίτες.

► Νέο μέλος του ΣΕΜΑ εγγράφηκε η εταιρεία «Ζωγράφου Α.Ε. Μεσίτες Ασφαλίσεων» με εκπρόσωπο την Μαρ. Σωτηροπούλου. Καλωσορίζουμε το νέο μέλος μας και περιμένουμε τη συμβολή και τη συμμετοχή της για την πραγματοποίηση των σκοπών του Συνδέσμου μας.

► Η Ημέρα της Ιδιωτικής Ασφάλισης (11/11/06) με θέμα «**Κοινωνία & ασφάλιση σε έναν κόσμο που αλλάζει**», γιορτάστηκε για τρίτη φορά με ιδιαίτερη λαμπρότητα, μιας και εκτός των βραβεύσεων των Σωματίων Ασφαλείας (εντύπωση έκανε ο λιμενικός Κέρκυρας που έσωσε τέσσερις λαθρεπιβάτες από τη θάλασσα) και των δύο αριστούχων των σχολών Ασφαλιστικών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιά & Σάμου, ο Δ. Κοντομηνάς ανακηρύχθηκε σε επίτιμο πρόεδρο. Ιδιαίτερη αίσθηση προκάλεσαν οι εξαγγελίες του υπουργού Οικονομίας & Οικονομικών για μία σειρά μέτρων στήριξης της Ιδιωτικής Ασφάλισης, όπως η κατάργηση του χαρτοσήμου 2,4% και η ομιλία του Προέδρου του ΣΕΜΑ Λ. Κόκκινου, ο οποίος για λογαριασμό όλων των διαμεσολαβούντων υπήρξε πολύ καυστικός και εύστοχος στις επισημάνσεις του. (Ολόκληρη η ομιλία του δημοσιεύεται σε άλλη στήλη). Από τα μέλη του ΣΕΜΑ διακρίναμε τους κ.κ. Λυσαίο, Νικολάκο, Καβαλάρη, Ζαφειρίου, Κροκιδά, Καλογεράκο και Κατσιώτη.

► Σοβαρή και συστηματική δουλειά γίνεται από τις επιτροπές δράσης του Συνδέσμου μας, για την προώθηση βασικών θεμάτων που απασχολούν τους Έλληνες μεσίτες. Σημειώνω μεταξύ άλλων το **Εγχειρίδιο Εκπαίδευσης των Μεσιτών** (Γ. Νικολάκος), τον **Κώδικα Πρακτικής & Δεοντολογίας** (Σ. Ξηρογιαννόπουλος), την **Οργάνωση για το 2007 Διεθνούς Συνεδρίου** (Γ. Καραβιάς) την **Προβολή του Θεσμού του Μεσίτη** (Δ. Ζαφειρίου), την **Πολιτική Διαγωνισμών του Δημοσίου** (Γ. Νικολάκος) κ.ά. Επίσης, πραγματοποιήθηκαν ειδικές συνεδριάσεις τόσο για το Προεδρικό Διάταγμα 2002/92, όσο και για τα κείμενα που προβλέπει να συνοδεύουν τα ασφαλιστήρια συμβόλαια και αναφέρονται στην επαγγελματική ιδιότητα των διαμεσολαβούντων, τα στοιχεία τους και τους όρους συνεργασίας.

*\*Ο κ. Δημήτρης Ζαφειρίου είναι Πρόεδρος της Comergon A.E. Μεσίτες Ασφαλίσεων*

Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει

με ό,τι καλύτερο...



Με σύγχρονη αντίληψη και νοοτροπία, με πάθος για δουλειά και εξυπηρέτηση, αλλά και με τη δύναμη του ομίλου ΑΤΕbank, η νέα Αγροτική Ασφαλιστική μπορεί τώρα να σας προσφέρει πραγματικά **το καλύτερο**.

### ...για το αυτοκίνητό σας

Με τα νέα σύγχρονα ελκυστικά πακέτα ασφάλισης οχημάτων **Super Autorplan** που καλύπτουν ολοκληρωμένα την οδική σας ασφάλεια και σας εξασφαλίζουν υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση και ασφαλιστική προστασία από κάθε αιτία.



### ...για την επιχειρηματική σας δραστηριότητα

Με τα νέα πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα επιχειρηματικής δραστηριότητας, που καλύπτουν κάθε είδους και κάθε τύπο επαγγελματικού εξοπλισμού και οικοδομής από όλους τους κινδύνους που απειλούν την επιχείρησή σας.



### ...για το σπίτι σας

Με τα πιο σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα προστασίας της κατοικίας με τα οποία, σε ανταγωνιστικό κόστος, σας παρέχεται πλήρης προστασία από τους κινδύνους πυρκαγιάς, αστικής ευθύνης, φυσικών καταστροφών, τρομοκρατικών ενεργειών, κ.ά.

Με το νέο μας πρόσωπο, ερχόμαστε ακόμα πιο κοντά σας, για να νιώθετε και να είστε **πιο ασφαλείς για την περιουσία σας**, πάνω από την αβεβαιότητα του σήμερα και του αύριο. **Ασφαλείς και Ελεύθεροι!**

# Ασφαλιστική ανασκόπηση



## Ασφάλιση πυρηνικής καταστροφής: Σύμβαση Παρισιού

Αντιμέτωπες με την πρόκληση να καλύψουν την αστική ευθύνη που προκύπτει από τον κίνδυνο πυρηνικής καταστροφής έρχονται οι κυβερνήσεις των χωρών που καλούνται να εφαρμόσουν την ανανεωμένη εκδοχή της σύμβασης του Παρισιού. Οι ασφαλιστικές δεν εγγυώνται την κάλυψη των αυξημένων απαιτήσεων που ορίζει η συνθήκη, εγείροντας ενστάσεις για κάποιες από τις αλλαγές που θέτει η σύμβαση:

- Η χρονική περίοδος κατά την οποία τα θύματα δικαιούνται να διεκδικήσουν αποζημιώσεις επεκτείνεται στα 30 χρόνια από τα 10. Οι ασφαλιστικές έχουν δηλώσει ότι θα διαθέσουν 700 εκατ. ευρώ μόνο για διάστημα 10 χρόνων.
- Το κόστος της κάλυψης αστικής ευθύνης θα ανέλθει στα 700 εκατ. ευρώ και οι ασφαλιστικές προθυμοποιούνται να το αναλάβουν υπό προϋποθέσεις.
- Το φάσμα της κάλυψης κινδύνων θα μεγαλώνει, για παράδειγμα θα συμπεριλαμβάνεται η αποκατάσταση του περιβάλλοντος. Οι ασφαλιστικές διαφωνούν λόγω του ασύμφορου κόστους.



## Ακριβό μου Μουνιάλ

Η γερμανική Hamburg-Mannheimer Sports πρωταγωνίστησε στην ασφαλιστική κάλυψη του Παγκοσμίου Κυπέλλου Ποδοσφαίρου που διεξήχθη με επιτυχία στη Γερμανία. Ειδικότερα, οι καλύψεις περιελάμβαναν: Τους παίκτες των εθνικών ομάδων. Σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας οι παίκτες της Πολωνίας και της πρωταθλήτριας Ιταλίας θα λάμβαναν αποζημίωση 300.000 ευρώ από την Die Sport Assekuranz και τη Hamburg-Mannheimer Sports οι παίκτες των άλλων ομάδων.

- Το κοινό που θα αποζημιωνόταν σε περίπτωση τραυματισμών κατά τη διάρκεια επεισοδίων. Την ασφάλιση της αστικής ευθύνης του κοινού προσέφερε στη Γερμανική Οργανωτική Επιτροπή η Hamburg-Mannheimer Sports.
- Τα στάδια που καλύπτονταν με συμβόλαια ασφάλισης περιουσίας για περιπτώσεις καταστροφών από φανατικούς οπαδούς.
- Το κύπελλο για το ενδεχόμενο κλοπής ή καταστροφής.
- Τη βραδιά του τελικού, για την περίπτωση ακύρωσής της λόγω τρομοκρατικής ενέργειας ή φυσικών καταστροφών, όχι όμως εξαιτίας παγκόσμιου πολέμου ή μποϊκοτάζ των παικτών ή κάποιας αθλητικής οργάνωσης.
- Τα 900 Hyundai αυτοκίνητα των χορηγών.



## Οι ασφαλίσεις για φτωχούς

Η μικροασφάλιση (micro insurance) έλκει όλο και περισσότερο τις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες με τον τρόπο αυτό ευελπιστούν να επεκτείνουν την ασφαλιστική αγορά σε περιοχές του πλανήτη όπου κυριαρχεί η φτώχεια. Τελευταίο παράδειγμα ο ασφαλιστικός κολοσσός Allianz, ο οποίος σε συνεργασία με τα Ηνωμένα Έθνη προωθεί τις μικροασφαλίσεις στην Ινδονησία με τη μορφή της βασικής Ασφάλειας Ζωής. Στόχος είναι να γεφυρωθεί το ευρύ χάσμα μεταξύ της προσφοράς και της ζήτησης του micro insurance στην Ινδονησία. Αυτή την περίοδο, μόνο 5 εκατ. από τους 238 εκατ. Ινδονήσιους έχουν Ασφάλεια Ζωής, ενώ σε περίπου 20 εκατ. ανέρχονται όσοι καλύπτονται από ομαδικά συμβόλαια. Σημειώνεται ότι πάνω από τους μισούς Ινδονήσιους ζουν με εισόδημα 2 δολάρια την ημέρα. Το πρόγραμμα Paying Keluarga (Family Umbrella) προσφέρει Ασφάλεια Ζωής με ασφάλιστρο 6.000 ρουπίες το χρόνο ή 0,66 δολ. και παρέχει ασφαλιστική κάλυψη σε δάνεια χαμηλού ύψους που μπορούν να πάρουν οι Ινδονήσιοι από εξειδικευμένους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς. Το προϊόν προβλέπει την αποπληρωμή δανείου σε περίπτωση θανάτου του δανειολήπτη και την επιστροφή του αρχικού ποσού του δανείου.



## Προϊόντα για λοταρίες και στο διάστημα

Νέα προϊόντα που παρέχουν κάλυψη στα τυχερά παιχνίδια και στο διάστημα έχει λανσάρει το Lloyd's. Το HomeSight παρέχει κάλυψη σε λοταρίες και προμηθευτές τους για λάθη και παραλείψεις. Το δεύτερο προϊόν έχει σκοπό να μειώσει το κόστος και να βελτιώσει το επίπεδο κάλυψης σε κινδύνους που ανακίπνουν κατά την έναρξη του δορυφόρου, αλλά και σε αυτούς που προκύπτουν όταν ο δορυφόρος βρίσκεται σε τροχιά.