

4 απλά ερωτήματα προς ΔΕΙΑ, ΕΑΕΕ και ΕΑΔΕ

15/ 12/ 2013

Από: [Αριστείδης Παπανικόλας](#)

Επειδή οι εργάσιμες ημέρες πριν την 1-1-2014 μειώθηκαν σε μονοψήφιο αριθμό και επειδή «ουδέν μονιμότερον του προσωρινού», καλό θα ήταν να θέσουμε κάποια απλά ερωτήματα προς τη εποπτική αρχή και τις δύο ανώτατες ενώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, ώστε να μην έρθουμε εκ των υστέρων, ως αγορά, να προβληματιζόμαστε ή να αντιδικούμε σε απλά θέματα. Τονίζουμε ότι οι ερωτήσεις δεν προκύπτουν από θεωρητική ενασχόλησή μας με το θέμα, αλλά από συζητήσεις που γίνονται αυτές τις μέρες σε κλειστά γραφεία εταιριών και διαμεσολαβητών και, περιέργως πως, φθάνουν στα αυτιά μας ή από πάγιες διαπιστώσεις χρόνιων ελλείψεων.

Ερώτηση 1η: Υπάρχει μεγάλη εταιρεία που συζητά σοβαρά (αν όχι από τον Ιανουάριο, από τον Φεβρουάριο), να εφαρμόσει ταυτόχρονα την προείσπραξη και την άμεση απόδοση των ασφαλιστρών, μέσω των Συνεργατών της. Πως θα γίνει αυτό; Θα λαμβάνει ο συνεργάτης εγκαίρως τις ειδοποιήσεις ταχυπληρωμής και θα έχει το δικαίωμα να εισπράξει και να αποδώσει τα ασφάλιστρα μέχρι το τέλος της εβδομάδας, εντός της οποίας περιλαμβάνεται η ημερομηνία έναρξης του συμβολαίου. Αν δεν τα αποδώσει, πρέπει να τις επιστρέψει στην εταιρεία, επίσης μέχρι το τέλος της εβδομάδας. Το ερώτημα είναι αν, μετά την επιστροφή των ταχυπληρωμών, θα οδηγούνται προς ακύρωση (μη ανανέωση) τα ασφαλιστήρια ή η ασφαλιστική εταιρεία θα τις παραδίδει προς είσπραξη στην εισπρακτική εταιρεία με την οποία συνεργάζεται;

Ερώτηση 2η: Ένα επιχείρημα που χρησιμοποιούν αρκετές ασφαλιστικές εταιρείες για να αρνηθούν μακροχρόνιους διακανονισμούς προς τους διαμεσολαβητές είναι η πρόβλεψη ότι «ασφάλιστρα πέραν του διμήνου, θεωρούνται εισπραγμένα ως προς τις υποχρεώσεις των εταιριών (αποθέματα κ.λπ.)». Το ερώτημα είναι αν θα επιμείνει η Εποπτική Αρχή στην τήρηση αυτής της επιταγής και για τα συγκεκριμένα ασφάλιστρα του υπάρχοντος διμήνου ή θα αναγνωρίσει στις εταιρείες το δικαίωμα του μακροχρόνιου διακανονισμού για τους συνεπείς διαμεσολαβητές, αυτούς δηλαδή που τηρούν μέχρι σήμερα τις προθεσμίες απόδοσης των ασφαλιστρών, σύμφωνα με τις υπάρχουσες συμβάσεις συνεργασίας.

Ερώτηση 3η: Η διατύπωση περί της προείσπραξης του ασφαλιστρου είναι αρκετά «χαλαρή» (Πράξη 30/30-9-2013, άρθρο 8, παράγραφος 2: «Η ΠΟΔΙΠΕΑ περιγράφει τις διαδικασίες και τις πρακτικές που υιοθετεί και εφαρμόζει η Εταιρεία προκειμένου να

διασφαλίζεται ότι το Ασφάλιστρο καταβάλλεται από τον λήπτη της ασφάλισης πριν την έναρξη της ασφαλιστικής κάλυψης. Αναφέρει δε και αιτιολογεί ξεχωριστά τις περιπτώσεις όπου, από τη σύμβαση της ασφάλισης ή τις περιστάσεις, προκύπτει διαφορετικά για την καταβολή του Ασφαλίστρου.”). Αν λοιπόν δεν ισχύσει γενικότερα η προείσπραξη, τότε το κομβικό σημείο περί των ασφαλιστρών είναι η ημερομηνία είσπραξης από τον Πελάτη. Το ερώτημα είναι αν θα προβλέπεται διαφορετική περίοδος αναμονής πληρωμής από τον Πελάτη, ανάλογα αν το συμβόλαιο βρίσκεται στα χέρια του διαμεσολαβητή ή στα χέρια της εταιρίας. Με άλλα λόγια, αν θα δημιουργηθεί ένας “αθέμιτος ανταγωνισμός” που θα λέει στον Πελάτη: Αν ασφαλιστείς μέσω διαμεσολαβητή πληρωμή μέχρι τότε, αν ασφαλιστείς απευθείας στην εταιρεία πληρωμή μέχρι τότε. Και φυσικά η εταιρεία θα μπορεί να περιμένει για την είσπραξη, όσο δεν επιβαρύνεται η ίδια υποχρεώσεις (αποθεματικά κ.λπ.), δηλαδή 20 περίπου μήνες.

Ερώτηση 4η: Οι δύο Πράξεις 30 και 31 της ΤτΕ αλλά και οι παλαιότεροι ισχύοντες νόμοι και διατάξεις, επιβάλλουν σειρά «γραφειοκρατικών» υποχρεώσεων προς τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, ανάλογα βέβαια με την κατηγορία στην οποία ανήκουν. Παρά ταύτα οι περισσότερες από τις υποχρεώσεις αυτές αφορούν σε όλους τους διαμεσολαβητές. Ενδεικτικά αναφέρω από τις παλαιότερες υποχρεώσεις το μητρώο ασφαλιστηρίων συμβολαίων και το μητρώο ζημιών και από τις νεώτερες υποχρεώσεις τα ειδικά ενημερωτικά έντυπα του άρθρου 5 παρ. 3 και το έντυπο αναγκών Πελάτη του άρθρου 5 παρ. 4 της Πράξης 31 της ΤτΕ. Το ερώτημα είναι αν, οι σύλλογοι διαμεσολαβητών και ιδιαίτερα η ΕΑΔΕ έχουν εκπονήσει κάποιο «βιβλίο οδηγιών», κάποιο «βοήθημα υποδειγμάτων» προς τους διαμεσολαβητές για να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους αυτές. Αν για κάποιον οργανωμένο μεγάλο «μπροκερά» αυτά φαίνονται απλά (που δεν είναι, όσο κι αν κάνουν τους παντογνώστες) για την πλειοψηφία χιλιάδων μικρών και μικρομεσαίων, φαίνονται βουνό! Και δυστυχώς, θα καταστούν εύκολη λεία σε διάφορους επιτήδειους που θα τους εκμεταλλευθούν οικονομικά, με αμφιβόλου ποιότητας και εγκυρότητας προτάσεις.

ΠΗΓΗ www.insurancedaily.gr