

Είδος: Περιοδικό / Κύριο / Διμηνιαίο / Ασφαλειών
 Ημερομηνία: Κυριακή, 01-04-2018
 Σελίδα: 40,41 (1 από 2)
 Μέγεθος: 1007 cm²
 Μέση κυκλοφορία: Μη διαθέσιμη
 Επικοινωνία εντύπου: 210 9594 121

Λέξη κλειδί: INTERLIFE

ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ



Κατερίνα Ιωαννίδου

Διευθύντρια Ανάλυσης Κινδύνων,
 Interlife A.A.E.G.A.

Συμβόλαια εφάμιλλα
 του εξωτερικού



ΑΣΦΑΛΙΖΟΝΤΑΙ ΚΥΡΙΩΣ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΠΟΥ ΕΞΑΓΟΝΤΑΙ

Δεδομένου ότι οι αποζημιώσεις σε αυτές τις περιπτώσεις φθάνουν σε δυσθεώρητα ύψη, η ασφάλιση είναι αυτονόητη και απαραίτητη

Σ τις επιχειρήσεις με εξαγωγική δραστηριότητα καταγράφεται κυρίως η ζήτηση στις ασφαλίσσεις Αστικής Ευθύνης Προϊόντος, καθώς στα προϊόντα που διακινούνται στην ΕΕ υφίσταται η απαίτηση να είναι ασφαλισμένα. Όπως αναφέρει η Κατερίνα Ιωαννίδου, Διευθύντρια Ανάλυσης Κινδύνων στην Interlife, κάθε τι που διακινείται στην αγορά ενδέχεται να προκαλέσει ζημία στον παραγωγό ή στο διακινητή στο βαθμό που θα αποδειχθεί ελαττωματικό, ενώ είναι πιθανό να αποφασιστεί ακόμη και η απόσυρσή του. «Δεδομένου ότι οι αποζημιώσεις σε αυτές τις περιπτώσεις φθάνουν σε δυσθεώρητα ύψη, η Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Προϊόντος είναι αυτονόητη και απαραίτητη σε όλους τους Κλάδους Παραγωγής Προϊόντων και Υπηρεσιών.»

Πόσο διαδεδομένη είναι η Αστική Ευθύνη Προϊόντος στην Ελλάδα;

Η Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Προϊόντος παρουσιάζει ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, στο χώρο των Εξαγωγών. Ό,τι προϊόν εξάγεται,

πλέον, στην Ε.Ε., ζητείται συνήθως να είναι ασφαλισμένο για Αστική Ευθύνη. Αυτό έχουν αρχίσει να το αντιλαμβάνονται και οι ίδιοι οι επιχειρηματίες, οι οποίοι θέλουν να είναι οχυρωμένοι σε περίπτωση, π.χ. αγωγής για απο-

Είδος: Περιοδικό / Κύριο / Διμηνιαίο / Ασφαλειών
Ημερομηνία: Κυριακή, 01-04-2018
Σελίδα: 40,41 (2 από 2)
Μέγεθος: 1007 cm²
Μέση κυκλοφορία: Μη διαθέσιμη
Επικοινωνία εντύπου: 210 9594 121

Λέξη κλειδί: INTERLIFE

ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2018

ζημίωση που αφορά κάποιο προϊόν ή το κόστος ανάκλησης (καλύπτεται με Ειδικό Όρο ή χωριστό ασφαλιστήριο Συμβόλαιο), ή σε περίπτωση μιας κακής γι' αυτούς δικαστικής απόφασης. Επιπλέον, ας μην ξεχνάμε ότι όταν μιλάμε για Αστική Ευθύνη Προϊόντος, στην Ασφαλιστική γλώσσα, συνήθως περιλαμβάνουμε και την Επαγγελματική Αστική Ευθύνη Υπηρεσιών, που εντάσσεται στην Επαγγελματική Αστική Ευθύνη.

Σε ποιους επιμέρους κλάδους καταγράφεται η ζήτηση της κάλυψης αυτής; Και πού θεωρείτε ότι υπάρχει ευκαιρία για την αγορά να διευρυνθεί;

Οι επιμέρους Κλάδοι είναι, κυρίως, προϊόντα εστίασης που εξάγονται, είτε σε πρωτογενή μορφή είτε επεξεργασμένα. Όταν λέμε Προϊόν, στην περίπτωση αυτή, εννοούμε ότι παρέχεται στον τελικό καταναλωτή. Αστική Ευθύνη υφίσταται, κατά συνέπεια, σε όλα τα στάδια παραγωγής και διακίνησης ενός προϊόντος, μέχρι να φτάσει στον καταναλωτή. Ακόμη και η Ενέργεια (ηλεκτρική παροχή, φυσικό αέριο κ.λπ.), ή η παροχή Νερού, θεωρούνται «προϊόντα» και πρέπει να ασφαλιζονται για Αστική Ευθύνη, δεδομένου ότι στις μέρες μας οι καταναλωτές είναι συνειδητοποιημένοι, ενώ, προστατεύονται και από θεσμικούς φορείς, όπως οι Ενώσεις Καταναλωτών. Σκεφτείτε για παράδειγμα τη ζημία που μπορεί να πάθει ο Έλληνας εξαγωγέας τροφίμων εάν ένα προϊόν του προκαλέσει, π.χ. δηλητηρίαση σε καταναλωτή στη Γερμανία, ή, πολύ χειρότερα, εάν ένα προϊόν έχει τέτοιου είδους βλάβη, ώστε πρέπει να αποσυρθεί (π.χ. ένα μηχάνημα). Δεδομένου ότι οι αποζημιώσεις σε αυτές τις περιπτώσεις φθάνουν σε δυσθεώρητα ύψη, η Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Προϊόντος είναι αυτονόητη και απαραίτητη σε όλους τους Κλάδους Παραγωγής Προϊόντων και Υπηρεσιών.

Είναι συχνή η προσφυγή του καταναλωτή στη δικαιοσύνη στην Ελλάδα; Συνολικά έχετε εικόνα τι ποσά επικδικάζουν τα δικαστήρια για Αστική Ευθύνη Προϊόντων;

Όσο περισσότερο ενημερωμένος είναι ο καταναλωτής τόσο περισσότερο διεκδικεί αποζημιώσεις για βλάβη που υπέστη. Πλέον στην Ελλάδα με τα μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης, Μαζικής Ενημέρωσης αλλά και τις διάφορες οργανώσεις που έχει στο πλευρό του ο καταναλωτής είναι αρκετά ενημερωμένος και γνωρίζει πως μπορεί να διεκδικήσει αποζημιώσεις. Σε περίπτωση που εκδικαστεί αποζημίωση από τα Δικαστήρια για ελαττωματικό προϊόν, τα ποσά που επικδικάζονται είναι πολύ υψηλά και δυσβάσταχτα για την επιχείρηση (ειδικά αν αυτή είναι μικρή). Χωρίς την ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Προϊόντος η επιχείρηση μπορεί να οδηγηθεί πολύ γρήγορα σε δεινή οικονομική κατάσταση. Ίσως στη χώρα μας δεν είναι τόσο σύνηθες αλλά σε χώρες όπως οι ΗΠΑ και ο Καναδάς οι αγωγές για Αστική Ευθύνη είναι πολύ διαδεδομένη πρακτική και οι αποζημιώσεις που ζητούνται από παθόντες είναι τεράστιες.

Τα προγράμματα Αστικής Ευθύνης είναι εφάμιλλα σε εναλλακτικές λύσεις και ποιοτικά χαρακτηριστικά με τα προγράμματα του εξωτερικού;

Θα έλεγα «ναι» λόγω του ότι οι Αντασφαλιστές που υποστηρίζουν τις εταιρείες και κατά συνέπεια και τα προγράμματά τους είναι οι ίδιοι τόσο στην Ελλάδα όσο και στο Εξωτερικό. Επίσης, η κάλυψη Αστικής Ευθύνης Προϊόντος ήταν και είναι περισσότερο διαδεδομένη στο εξωτερικό και η Ελλάδα «αντιγράφει», με την καλή έννοια, προγράμματα που ήδη υπάρχουν και λειτουργούν με επιτυχία. Ωστόσο, στη χώρα μας οι καλύψεις είναι μικρές και τα ποσά, αντίστοιχα, μικρά, αλλά τα προγράμματα έχουν τα

Η κάλυψη

Αστικής Ευθύνης

Προϊόντος

είναι περισσότερο

διαδεδομένη

στο εξωτερικό

και η Ελλάδα

«αντιγράφει»,

με την καλή έννοια,

προγράμματα

που ήδη υπάρχουν

ίδια ποιοτικά χαρακτηριστικά και, πλέον, δεν υπολείπονται αυτών της Ε.Ε.

Είναι ελκυστικά τα προϊόντα για τη διαμεσολαβητική αγορά σε επίπεδο προμηθειών; Δεδομένου ότι πρόκειται για εξειδικευμένα προϊόντα, υπάρχει και η αντίστοιχη τεχνολογία σε επίπεδο διαμεσολάβησης;

Λίγοι Έλληνες Διαμεσολαβητές εξειδικεύονται στην Αστική Ευθύνη. Οι εταιρείες, όμως, που γνωρίζουν αναλυτικά το αντικείμενο, μπορούν να καθοδηγήσουν τους Διαμεσολαβητές. Όσο για την προμήθεια, το ύψος της δεν διαφέρει από αυτό των άλλων προγραμμάτων. Η ερώτηση, λοιπόν, είναι αν είναι ελκυστικό το ίδιο το προϊόν και τι τεχνολογία διαθέτει ο Διαμεσολαβητής ώστε να το επικοινωνήσει.