



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ**  
**ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**  
**ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

## **ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

Κούτρα Σοφία

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ: Χαρίλαος Ναζάκης  
Καθηγητής

Πρέβεζα, Οκτώβριος 2018



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ  
ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ  
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

## **ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

Κούτρα Σοφία

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ: Χαρίλαος Ναζάκης  
Καθηγητής

Πρέβεζα, Οκτώβριος 2018

# **THE SECURITY AND SAFETY PROFESSION**

**Εγκρίθηκε από τριμελή εξεταστική επιτροπή**  
Πρέβεζα, Οκτώβριος 2018

## **ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ**

1. Επιβλέπων καθηγητής

Χαρίλαος, Ναζάκης,

Καθηγητής

2. Μέλος επιτροπής

Αικατερίνη, Γαλανού

Επίκουρη Καθηγήτρια

3. Μέλος επιτροπής

Αριστείδης, Αναγνωστάκης

Λέκτορας

Ο Προϊστάμενος του Τμήματος

Χαρίλαος, Ναζάκης

Καθηγητής

Υπογραφή

© ΚΟΥΤΡΑ, ΣΟΦΙΑ 2018.

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

## Δήλωση μη λογοκλοπής

Δηλώνω υπεύθυνα και γνωρίζοντας τις κυρώσεις του Ν. 2121/1993 περί Πνευματικής Ιδιοκτησίας, ότι η παρούσα πτυχιακή εργασία είναι εξ ολοκλήρου αποτέλεσμα δικής μου ερευνητικής εργασίας, δεν αποτελεί προϊόν αντιγραφής ούτε προέρχεται από ανάθεση σε τρίτους. Όλες οι πηγές που χρησιμοποιήθηκαν (κάθε είδους, μορφής και προέλευσης) για τη συγγραφή της περιλαμβάνονται στη βιβλιογραφία.

Επίθετο, Όνομα

ΚΟΥΤΡΑ, ΣΟΦΙΑ

Υπογραφή

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Ευχαριστώ τους γονείς μου για την προσπάθειά τους όλα αυτά τα χρόνια των σπουδών μου. Επίσης, ευχαριστώ πολύ τα άτομα που μου παραχώρησαν τις δύο συνεντεύξεις, τον ασφαλιστή κ. Χρυσόστομο Τσώλη και τον χρηματιστή κ. Θέμο Αναστάσιο, καθώς χωρίς τη βοήθειά τους δεν θα μπορούσα να ολοκληρώσω την παρούσα πτυχιακή εργασία μου.

Τέλος θέλω να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Ναζάκη Χαρίλαο ο οποίος μου ανάθεσε αυτό το θέμα.

## **ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Οι διαπροσωπικές σχέσεις που αναπτύσσονται τόσο στο επάγγελμα του ασφαλιστική όσο και του χρηματιστή είναι σημαντικός παράγοντας επιτυχίας και σηματοδοτεί την πορεία του ασφαλιστική και του χρηματιστή. Η πτυχιακή αυτή εργασία ασχολείται τόσο με το επάγγελμα του ασφαλιστική όσο και του χρηματιστή.

Στο πρώτο κεφάλαιο αναλύεται η έννοια του χρηματιστηρίου καθώς και ο ρόλος που διαδραματίζει στην αγορά. Στη συνέχεια παρατίθενται πώς διοικείται και ποια μέλη έχει ενώ αναλύονται οι ανώνυμες χρηματιστηριακές εταιρίες και οι χρηματιστηριακοί εκπρόσωποι.

Στο δεύτερο κεφάλαιο ορίζεται τι είναι χρηματιστής, ποιες δεξιότητες και ποιες προϋποθέσεις απαιτούνται για την εξάσκηση του επαγγέλματος. Επίσης δίνονται οι προοπτικές που αυτό έχει αλλά και πώς γίνεται η επιλογή ενός χρηματιστή ή μιας χρηματιστηριακής εταιρίας. Τέλος, αναφέρονται οι προμήθεια που αυτός λαμβάνει και οι εντολές που αυτός εκτελεί.

Στο τρίτο κεφάλαιο ορίζεται η έννοια της ασφάλισης, οι προϋποθέσεις και ο σκοπός που αυτή έχει. Επίσης, δίνονται τα χαρακτηριστικά και τα είδη που υπάρχουν ενώ καταγράφονται και οι εξελίξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Στο τέταρτο κεφάλαιο αναλύονται ποια είναι τα διαμεσολαβούντα στην ασφάλιση πρόσωπα, τα προσόντα που αυτά πρέπει να έχουν και τις προϋποθέσεις άσκησης του επαγγέλματός τους.

Στο πέμπτο και τελευταίο κεφάλαιο παραχωρούνται οι συνεντεύξεις που δόθηκαν από έναν ασφαλιστική και έναν χρηματιστή.

**ΛΕΞΕΙΣ – ΚΛΕΙΔΙΑ:** Χρηματιστήριο, Χρηματιστής, Δεξιότητες χρηματιστή, Ασφάλεια, Ασφαλιστής.

## **ABSTRACT**

Interpersonal relationships developed both in the profession of the insurer and the broker is an important factor of success and signifies the course of the insurance and the broker. This diploma thesis deals with both the insurance profession and the brokerage profession.

The first chapter analyzes the concept of the stock market as well as the role it plays in the market. Below are listed how it is managed and which members it has while analyzing the stockbrokers and stockbrokers

The second chapter defines what a broker is, what skills and conditions are required for practicing the profession. It also gives the prospect that it has but also how to choose a broker or brokerage firm. Finally, they refer to the commission he receives and the orders he performs.

The third chapter defines the concept of insurance, the conditions and the purpose it has. Also, the characteristics and the types are present, while the developments in the Greek insurance market are also recorded.

The fourth chapter analyzes what insurance intermediaries are, the qualifications they need to have and the conditions for exercising their profession.

In the fifth and final chapter the interviews given by an insurer and a broker are given.

**KEY- WORDS:** Stock exchange, Stockbroker, Broker skills, Insurance, Insurer.

## **ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ**

|                                                                       |      |
|-----------------------------------------------------------------------|------|
| ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ.....                                                      | vi   |
| ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....                                                         | vii  |
| ABSTRACT .....                                                        | viii |
| ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ .....                                            | ix   |
| ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ .....                                          | xi   |
| 1 ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ .....                                              | 1    |
| 1.1 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ .....                                 | 1    |
| 1.2 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ .....                                  | 2    |
| 1.3 Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ .....                   | 3    |
| 1.4 ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ (Α.Χ.Ε.) .....                 | 6    |
| 1.5 ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΟΙ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΙ Α.Χ.Ε. ....                           | 7    |
| 2 Ο ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ.....                                                  | 8    |
| 2.1 ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ ΚΑΙ ΠΟΙΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΑΠΑΙΤΕΙΤΑΙ ΝΑ ΕΧΕΙ..... | 8    |
| 2.2 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ .....                           | 9    |
| 2.3 ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ .....                                   | 10   |
| 2.4 Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ Ή ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ.....     | 11   |
| 2.5 Η ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ.....                                   | 12   |
| 2.6 ΟΙ ΕΝΤΟΛΕΣ ΠΟΥ ΕΚΤΕΛΕΙ Ο ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ .....                        | 13   |
| 2.7 ΠΩΣ ΔΙΕΞΑΓΟΝΤΑΙ ΟΙ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΕΣ .....          | 15   |
| 3 Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ.....                                                     | 17   |
| 3.1 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ.....            | 17   |
| 3.2 ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ.....                                         | 18   |
| 3.3 ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ .....                             | 18   |

|       |                                               |    |
|-------|-----------------------------------------------|----|
| 3.4   | ΕΙΔΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ .....                          | 20 |
| 3.5   | Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ .....            | 22 |
| 4     | ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΑ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΑ .....   | 27 |
| 4.1   | ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ.....                               | 27 |
| 4.2   | ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ .....                  | 29 |
| 4.2.1 | ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ.....        | 31 |
| 4.3   | ΜΕΣΙΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ .....                      | 33 |
| 4.3.1 | ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ.....        | 35 |
| 4.4   | ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ.....                   | 35 |
| 4.4.1 | ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ.....        | 36 |
| 4.5   | ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ.....       | 37 |
| 4.5.1 | ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ.....        | 37 |
| 4.6   | ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ.....                   | 38 |
| 4.7   | ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗΣ..... | 39 |
| 4.8   | ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ.....              | 39 |
| 5     | ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ.....                  | 42 |
| 5.1   | ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....                                | 42 |
| 5.2   | ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ.....             | 43 |
| 5.3   | ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΕΝΑΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ.....            | 47 |
|       | ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....                             | 54 |
|       | ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....                             | 56 |
|       | ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ .....                               | 57 |
|       | ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ.....  | 57 |
|       | ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ ΜΕ ΕΝΑΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ..... | 57 |

## **ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ**

|                                                                                                     |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Διάγραμμα 3.5.3: Το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα 2005-2016..... | 23 |
| Διάγραμμα 3.5.1: Παραγωγή ασφαλίσεων στην Ελλάδα 2005-2016.....                                     | 24 |
| Διάγραμμα 3.5.2: Ποσοστό ασφαλίσεων κατά ζώης και κατά ζημιών.....                                  | 25 |

# **1 ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ**

## **1.1 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ**

Το χρηματιστήριο είναι οργανωμένη αγορά συναλλαγών στην οποία διενεργούνται βάσει ορισμένης τυπικής διαδικασίας αγορές και πωλήσεις χρεογράφων (χρηματιστήριο αξιών) ή εμπορευμάτων (χρηματιστήριο εμπορευμάτων). Χρηματιστήριο ονομάζεται επίσης και ο τόπος όπου διενεργούνται οι αγοραπωλησίες αυτές.

Το κύριο χαρακτηριστικό του είναι ότι αποτελεί μία ελεύθερη και ανταγωνιστική αγορά στην οποία ανταλλάσσονται χρηματιστηριακές αξίες ή χρηματιστηριακοί τίτλοι που εκδίδονται από τις επιχειρήσεις ή από το κράτος. Η διαμόρφωση των τιμών καθορίζεται από τη λειτουργία του κανόνα της προσφοράς και ζήτησης. Έτσι λοιπόν τα χρηματιστήρια:

- 1) είναι οργανωμένες αγορές δηλ. έχουν συγκεκριμένη εγκατάσταση (ο τόπος και ο χώρος όπου συναντάται η προσφορά με τη ζήτηση)
- 2) διέπονται από ορισμένους κανόνες λειτουργίας,
- 3) αφορούν στη διαπραγμάτευση και αγοραπωλησία ορισμένων αγαθών και
- 4) διαθέτουν ορισμένα όργανα λειτουργίας διοίκησης και εποπτείας που συμπληρώνουν και ολοκληρώνουν την οργάνωσή τους.

Επίσης, αποτελεί τμήμα της λεγόμενης «κεφαλαιαγοράς» ενώ διαφέρει από τις γνωστές αγορές προϊόντων στα εξής σημεία (Μαλινδρέτου και Μαλινδρέτος, 2000):

- 1) στη χρηματιστηριακή αγορά ανταλλάσσονται άυλα και όχι υλικά προϊόντα. Αποτελούν τίτλους απαιτήσεων των επενδυτών και υποχρεώσεων των φορέων που τους εκδίδουν.
- 2) Η παραδοσιακή χρηματιστηριακή αγορά βρίσκεται σε συγκεκριμένο χώρο αλλά με τις σημερινές συνθήκες της σύγχρονης ηλεκτρονικής τεχνολογίας, με πλήρες μηχανογραφημένο ηλεκτρονικό σύστημα, δίκτυα, διαδίκτυο, υπάρχουν τμήματά της όπου οι συναλλαγές γίνονται χωρίς να υπάρχει γεωγραφικός χώρος.

- 3) Η αξία των χρηματιστηριακών τίτλων βρίσκεται στο ότι αυτοί ενσωματώνουν προσδοκίες για μελλοντικές αποδόσεις που αποφέρουν στους επενδυτές. Κατά συνέπεια οι τιμές των χρηματιστηριακών τίτλων διαμορφώνονται καθημερινά σύμφωνα με το νόμο της προσφοράς και της ζήτησης αλλά υπάρχει ένας επηρεασμός τους από τις προσδοκίες για το μέλλον των εταιριών που τους εκδίδουν. Αυτές δε οι προσδοκίες συνοδεύονται από τον ανάλογο κίνδυνο.
- 4) Οι συναλλασσόμενοι επενδυτές, αγοραστές, πωλητές των χρηματιστηριακών τίτλων, δεν χρειάζεται να έχουν ειδικές γνώσεις για τα ηλεκτρονικά συστήματα, ούτε να παρευρίσκονται προσωπικά στις συναλλαγές τους, που διεκπεραιώνονται από μεσάζοντες (χρηματιστές), σύμφωνα με «εντολές» που τους δίνουν.
- 5) Οι επενδυτές που έχουν αποκτήσει επαρκή αντίληψη και εξοικείωση με το χρηματιστήριο και το τοπικό και το διεθνές χρηματιστηριακό περιβάλλον ονομάζονται «ώριμοι επενδυτές» γιατί είναι σε θέση να αξιοποιούν πιο αποτελεσματικά τις διαθέσιμες δυνατότητες και να επιτυγχάνουν σταθερά υψηλότερες αποδόσεις σε αυτό.

## **1.2 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ**

Τα χρηματιστήρια λειτουργούν παρέχοντας τη δυνατότητα της διαπραγμάτευσης του κινδύνου μεταξύ των συμμετεχόντων μερών. Οι αντισυμβαλλόμενοι αγοράζουν πωλούν αξιόγραφα με σκοπό να αναλάβουν ή να αντισταθμίσουν το χρηματοοικονομικό κίνδυνο, ανάλογα με τις επενδυτικές προτιμήσεις τους. Ο ρόλος του χρηματιστηρίου, συνεπώς, πρέπει να είναι η ελαχιστοποίηση του «εξωγενούς» κινδύνου. Ως «εξωγενής» κίνδυνος αναφέρεται χαρακτηριστικά (Αλεξιάκης, 2006):

- 1) ο αγοραστής ή ο πωλητής να μην μπορέσει να βρει τιμές για τα αξιόγραφα για τα οποία ενδιαφέρεται,
- 2) ο πωλητής να αθετήσει την υποχρέωσή του να παραδώσει το αξιόγραφο,
- 3) ο αγοραστής να βρεθεί σε αδυναμία να καταβάλει το τίμημα της αγοράς του,

- 4) κάποιος διαμεσολαβητής να μην μπορέσει να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του κατά τη διάρκεια της συναλλαγής,
- 5) η συναλλαγή να αργήσει να διακανονιστεί.

Πρωταρχικός ρόλος, λοιπόν, μιας οργανωμένης αγοράς παραμένει η ελαχιστοποίηση του κινδύνου του αντισυμβαλλόμενου. Παραδοσιακά, αυτό το ρόλο τον διαδραμάτιζε άτυπα το χρηματιστήριο, από τη στιγμή που υπήρχε η φυσική αγορά όπου τα μέρη συναντιούνταν. Σήμερα, όμως, λόγω του μεγέθους και της παγκοσμιοποίησης των συναλλαγών, κρίνεται επιτακτική, για την ασφάλεια των συναλλαγών, η ύπαρξη κεντρικού αντισυμβαλλόμενου. Το ρόλο αυτό μπορεί να διαδραματίσει είτε το χρηματιστήριο είτε, κάτω από τις νέες συνθήκες, κάποιος εξωτερικός φορέας.

Ο διακανονισμός των συναλλαγών, που παραδοσιακά αποτελούσε ρόλο του χρηματιστηρίου, σήμερα πραγματοποιείται σε αυξανόμενο ρυθμό από άλλους φορείς αλλά και σε διεθνή - διασυνοριακή βάση. Η παροχή πληροφόρησης, επίσης, αποτελούσε παραδοσιακά ρόλο του χρηματιστηρίου. Σήμερα, ο ρόλος αυτός μπορεί να γίνει από πιο εξειδικευμένους παροχείς πληροφόρησης, όχι μόνο για γενικές πληροφορίες αλλά και για εταιρικά νέα ή τιμές αξιογράφων.

Έτσι, ο παραδοσιακός ρόλος του χρηματιστηρίου μπορεί σε μεγάλο βαθμό να αναληφθεί από εταιρείες λογισμικού, κάτω από τις τεχνολογικές εξελίξεις, αλλά και από άλλες εταιρείες. Συνεπώς, τα χρηματιστήρια δε διαδραματίζουν πλέον τον αποκλειστικό ρόλο που είχαν στο παρελθόν. Γι' αυτό, η ανάπτυξη της τεχνολογίας ώθησε σε μεγάλο βαθμό τα χρηματιστήρια να μετεξελιχθούν και να διαφοροποιήσουν το ρόλο που παραδοσιακά ασκούσαν (Ξανθάκης και Θωμαδάκης, 2011).

### **1.3 Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ**

Το Χρηματιστήριο έχει ως εποπτική του αρχή τον Υπουργό της Οικονομίας. Σημαντικό ρόλο στη λειτουργία του διαδραματίζει η επιτροπή κεφαλαιαγοράς που εποπτεύει την ελληνική αγορά κεφαλαίου. Ο σκοπός της είναι διπλός:

1. η προστασία των επενδυτών,

2. η ομαλή λειτουργία της αγοράς.

Οι αρμοδιότητές της είναι:

1. η σύμφωνη γνώμη που παρέχει για την πιθανή αναστολή της διαπραγμάτευσης μιας μετοχής,
2. η απόφαση, κατόπιν πρότασης του Διοικητικού Συμβουλίου, για τη διαγραφή μιας εταιρίας από το χρηματιστήριο,
3. η χορήγηση άδειας σύστασης χρηματιστηριακής εταιρίας,
4. η έγκριση του διορισμού του χρηματιστηριακού εκπροσώπου κάτω από συγκεκριμένες προϋποθέσεις
5. ο διορισμός των χρηματιστών.

Μέλη του Χρηματιστηρίου είναι:

- 1) Οι χρηματιστές που είναι τακτικά μέλη
- 2) Οι χρηματιστηριακές Α.Ε. οι οποίες και θεωρούνται τακτικά μέλη
- 3) Οι αντικριστές που είναι έκτακτα μέλη.

Οι χρηματιστές και οι χρηματιστηριακές εταιρίες πραγματοποιούν συναλλαγές για τα αξιόγραφα. Αυτοί αποτελούν και τους διαμεσολαβητές επειδή αγοράζουν και πουλάνε για λογαριασμό των πελατών τους. Έτσι, οι ενδιαφερόμενοι όταν θέλουν να αγοράσουν ή να πουλήσουν τα αξιόγραφα που επιθυμούν, απευθύνονται στο χρηματιστηριακό γραφείο και στους χρηματιστές. Στη συνέχεια, τα μέλη του χρηματιστηρίου, αφού λάβουν αυτή την εντολή από τους ενδιαφερομένους, δίνουν σε αυτή μια χρονική προτεραιότητα και στη συνέχεια την εισάγουν στο σύστημα. Η λεγόμενη τιμή ανοίγματος της αγοράς για ένα αξιόγραφο είναι η τιμή που μεγιστοποιεί τον όγκο συναλλαγών με βάση τις εντολές που έχουν εισαχθεί στο σύστημα.

Τα μέλη του χρηματιστηρίου είναι τα μόνα που έχουν τη δυνατότητα να διαβιβάζουν άμεσα εντολές αγοράς και πώλησης μετοχών και ομολόγων στο Ολοκληρωμένο Αυτοματοποιημένο Σύστημα Ηλεκτρονικών Συναλλαγών (ΟΑΣΗΣ). Συναλλάσσονται δε μέσω των χρηματιστηριακών εκπροσώπων και των αντικριστών. Όλα τα Μέλη του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών (ΧΑΑ) υποχρεούνται να καταβάλλουν:

1. ποσό εγγραφής προς το ΧΑΑ,

2. συνδρομές προς το ΧΑΑ υπολογιζόμενες σαν ποσοστό του συνολικού ημερήσιου τζίρου τους και σαν ποσοστό της αξίας των επί μέρους συναλλαγών που πραγματοποιούν,
3. συνδρομές προς το ΧΑΑ υπολογιζόμενες σαν ποσοστό επί της αξίας των επί μέρους συναλλαγών που πραγματοποιούν και
4. εισφορές στο Επικουρικό Κεφάλαιο Εκκαθάρισης Χρηματιστηριακών Συναλλαγών υπολογιζόμενες σαν ποσοστό επί των δικαιωμάτων που εισπράττουν για τις πραγματοποιούμενες συναλλαγές τους,

Επιπρόσθετα, τα μέλη του χρηματιστηρίου υποχρεούνται να:

1. ενημερώνουν καθημερινά το ΧΑΑ για τις πραγματοποιούμενες συναλλαγές τους,
2. Ενημερώνουν εβδομαδιαίως την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς σχετικά με την κίνηση και τα υπόλοιπα των διαθεσίμων και των τίτλων του ιδίου χαρτοφυλακίου τους καθώς και του χαρτοφυλακίου των πελατών τους.
3. Ενημερώνουν μηνιαίως την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς για τα συνολικά υπόλοιπα ως προς τις συναλλαγές για τις οποίες δεν παρέχεται πίστωση καθώς και για αυτές που παρέχεται πίστωση, με ιδιαίτερη αναλυτική κατά πελάτη αναφορά στα τυχόν εκπρόθεσμα χρεωστικά υπόλοιπα.
4. Ενημερώνουν μηνιαίως την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς για το συνολικό αριθμό των ενεργών συμβάσεων πίστωσης.
5. Ενημερώνουν μηνιαίως την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς για τα μεγάλα χρηματοδοτικά ανοίγματα και τον υπολογισμό του συντελεστή φερεγγυότητάς τους.
6. Εκδίδουν παραστατικά για τις πραγματοποιηθείσες συναλλαγές τους (πινακίδια συναλλαγών) και
7. τηρούν τα προβλεπόμενα από το νόμο λογιστικά και φορολογικά στοιχεία.

Ωστόσο, τους επιβάλλονται και κυρώσεις όταν διαπιστωθεί παραβίαση της χρηματιστηριακής νομοθεσίας όπως επίσης και σε περιπτώσεις που:

1. χρησιμοποιούν παράνομα και παραπλανητικά μέσα επηρεασμού των τιμών των μετοχών,
2. διαδίδουν παραπλανητικές πληροφορίες.

#### **1.4 ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ (Α.Χ.Ε.)**

Η χρηματιστηριακή εταιρία είναι ανώνυμη εταιρία που σκοπό της έχει αποκλειστικά τη διεξαγωγή χρηματιστηριακών συναλλαγών. Το μετοχικό κεφάλαιό της καταβάλλεται σε μετρητά και έχει ελάχιστο ύψος 60.000€ που πρέπει να έχουν καταβληθεί ολοσχερώς κατά την σύσταση της εταιρίας. Το όριο αυτό μπορεί να αυξάνεται με απόφαση του υπουργού, ύστερα από γνώμη της επιτροπής της κεφαλαιαγοράς. Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο της Α.Χ.Ε αναπροσαρμόστηκε σε 60.000 €.

Οι μετοχές της ανώνυμης χρηματιστηριακής εταιρίας είναι ονομαστικές. Η μεταβίβαση τους για οποιαδήποτε νομική αιτία, με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και τη γονική παροχή, χωρίς προηγούμενη άδεια της επιτροπής κεφαλαιαγοράς είναι άκυρη, εκτός αν με τη μεταβίβαση ή και με αυτή, ο αποκτών δεν συγκεντρώνει μετοχές που αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του δέκα τοις εκατό του μετοχικού κεφαλαίου. Για την χορήγηση της άδειας η επιτροπή κεφαλαιαγοράς εκτιμά την καταλληλότητα του αποκτώντος για τη διασφάλιση της χρηστής διαχείρισης της εταιρίας.

Ο χρηματιστής ή χρηματιστηριακός εκπρόσωπος δεν μπορεί να είναι μέτοχος της εταιρίας αυτής.

Για να εκδοθεί άδεια σύστασης ανώνυμης χρηματιστηριακής εταιρίας σύμφωνα με τις διατάξεις των ανωνύμων εταιριών, απαιτείται να κατατεθεί προηγουμένως σε ειδικό λογαριασμό, σε τράπεζα που λειτουργεί νόμιμα στην Ελλάδα το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας, καθώς και να έχει δοθεί άδεια της επιτροπής της κεφαλαιαγοράς. Για τη χορήγηση της άδειας η επιτροπή κεφαλαιαγοράς συνεκτιμά:

1. την οργάνωση,
2. τα τεχνικά και οικονομικά μέσα της εταιρίας,
3. την αξιοπιστία και την πείρα των προσώπων που πρόκειται να την διοικήσουν,
4. την καταλληλότητα των μετοχών που διαθέτουν ποσοστό μεγαλύτερο του 10% του μετοχικού κεφαλαίου για τη διασφάλιση της χρηστής διαχείρισης της εταιρίας.

Η χρηματιστηριακή εταιρεία πέραν της δραστηριότητας της διεξαγωγής συναλλαγών μπορεί επίσης να παρέχει:

1. επενδυτικές συμβουλές για επενδύσεις σε χρηματιστηριακά προϊόντα,
2. να φυλάσσει ως θεματοφύλακας τίτλους πελατών της,
3. να διαχειρίζεται χαρτοφυλάκιο πελατών της, αποτελούμενο από μετρητά, χρηματιστηριακά πράγματα και μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων,
4. να καταθέτει τα χρηματικά ποσά των πελατών της σε τραπεζικούς λογαριασμούς επ' ονόματί τους,
5. να διενεργεί συναλλαγές στην Αγορά Παραγώγων του Χρηματιστηρίου Αθηνών,
6. να παρέχει κάθε κύρια και παρεπόμενη επενδυτική υπηρεσία (σύμφωνα με τα όσα προβλέπονται από την άδεια λειτουργίας της).

### **1.5 ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΟΙ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΙ Α.Χ.Ε.**

Για τις χρηματιστηριακές συναλλαγές η ανώνυμη χρηματιστηριακή εταιρία διορίζει εκπροσώπους της, οι οποίοι ονομάζονται χρηματιστηριακοί εκπρόσωποι. Όπου στην κείμενη νομοθεσία για τα χρηματιστήρια απαιτείται ενέργεια χρηματιστή για τη χρηματιστηριακή συναλλαγή, η ανώνυμη χρηματιστηριακή εταιρία δεσμεύεται μόνο αν η ενέργεια έγινε από το χρηματιστηριακό της εκπρόσωπο. Στην παραπάνω εκπροσώπηση περιλαμβάνονται και οι διαπραγματεύσεις για τη σύναψη χρηματιστηριακής σύμβασης και η λήψη εντολής για τη σύναψή της. Κατά τα λοιπά η ανώνυμη χρηματιστηριακή εταιρεία εκπροσωπείται έναντι τρίτων κατά τις διατάξεις για τις ανώνυμες εταιρίες.

Ως χρηματιστηριακός εκπρόσωπος διορίζεται:

1. Χρηματιστής, οπότε και αναστέλλεται η άσκηση του επαγγέλματος του.
2. Αυτός που επιτυγχάνει σε ειδικές εξετάσεις που διεξάγονται.

Ο χρηματιστηριακός εκπρόσωπος διορίζεται και ανακαλείται σύμφωνα με τις διατάξεις για την εκπροσώπηση που περιλαμβάνονται στο καταστατικό της ενώ εγκρίνεται από την επιτροπή κεφαλαιαγοράς.

## **2 Ο ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ**

### **2.1 ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ ΚΑΙ ΠΟΙΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΑΠΑΙΤΕΙΤΑΙ ΝΑ ΕΧΕΙ**

Ο Χρηματιστής είναι εκείνο το πρόσωπο στο οποίο του δίνεται η εντολή να αγοράζει ή να πουλάει μετοχές στο χρηματιστήριο. Ο σκοπός του είναι διπλός:

1. Να συμβουλεύει τους πελάτες του ώστε από την κατάλληλη πώληση ή αγορά μετοχών να έχουν το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος. Η συμβουλή του αυτή συνίσταται:
  - i. Στην εξήγηση του τρόπου λειτουργίας του χρηματιστηρίου.
  - ii. Η ενημέρωσή του για την επενδυτική επιθυμία του πελάτη του.
  - iii. Η ενημέρωσή του για την οικονομική δυνατότητα του πελάτη του.
2. Να πραγματοποιεί κατόπιν εντολής του πελάτη του την αγοραπωλησία των μετοχών.
3. Να στέλνει την εντολή που έλαβε από τον πελάτη του στο χώρο της αγοραπωλησίας του χρηματιστηρίου είτε τηλεφωνικώς είτε ηλεκτρονικώς.
4. Να ενημερώνει τον πελάτη του για το κέρδος ή τη ζημιά που θα υποστεί από την αγορά ή πώληση των μετοχών.
5. Να παραδίδει τις μετοχές στον πελάτη.
6. Να διεκπεραιώνει όλες τις απαιτούμενες γραφειοκρατικές διαδικασίες.

Οι δεξιότητες που απαιτείται να έχει ένας χρηματιστής είναι οι εξής:

1. Αριθμητική και υπολογιστική ικανότητα.
2. Οργανωτικές ικανότητες.
3. Ικανότητα συνδυασμού στοιχείων και πρόβλεψης μελλοντικών συνθηκών, ορθές εκτιμήσεις, αποφασιστικότητα και άνεση στις επικοινωνίες.
4. Οξεία αντίληψη των καταστάσεων.
5. Ικανότητα τήρησης των προθεσμιών.

6. Ικανότητα εργασίας κάτω από συνθήκες χρονικής πίεσης.
7. Γνώσεις αγγλικών και ηλεκτρονικών υπολογιστών.
8. Καλή μνήμη.

## **2.2 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ**

Για να διοριστεί κάποιος ως χρηματιστής απαραίτητη προϋπόθεση είναι η απόφαση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, η οποία διενεργεί εξετάσεις και απαιτεί συγκεκριμένα προσόντα από τον εξεταζόμενο ώστε να του χορηγήσει την άδεια. Τα προσόντα αυτά είναι τα εξής:

1. Να έχει ηλικία τουλάχιστον είκοσι πέντε ετών.
2. Να είναι πτυχιούχος ανώτατου εκπαιδευτικού ιδρύματος ή Τ.Ε.Ι. Κατ' εξαίρεση, οι κατά την έναρξη ισχύος του νόμου αυτού εν ενεργεία αντικριστές μπορούν να μετάσχουν στις εξετάσεις χωρίς να έχουν πτυχίο ανώτατου εκπαιδευτικού ιδρύματος ή ΤΕΙ, εάν κατά την ημέρα υποβολής της αίτησης για συμμετοχή στις εξετάσεις έχουν ασκήσει επί πέντε τουλάχιστον έτη το επάγγελμα του αντικριστή.
3. Να έχει εκπληρώσει τις στρατιωτικές του υποχρεώσεις ή να έχει απαλλαγεί από αυτές.
4. Να μην έχει καταδικαστεί για αδίκημα από εκείνα που αποτελούν κώλυμα διορισμού σε θέση δημοσίου υπαλλήλου.
5. Να έχει ασχοληθεί επαγγελματικά, με πλήρη απασχόληση, για μια τριετία τουλάχιστο με τα χρηματιστηριακά. Η απασχόληση αυτή αποδεικνύετε με βεβαίωση του οικείου ασφαλιστικού φορέα ή της φορολογούσης αρχής και συστατική επιστολή του εργοδότη.
6. Επειδή ο Χρηματιστής χρησιμοποιεί πολύ τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές στη δουλειά του, θα πρέπει να είναι εξοικειωμένος με τη χρήση τους.
7. Οι περισσότερες χρηματιστηριακές εταιρείες θέλουν τα στελέχη τους να έχουν χρηματοοικονομικές ή οικονομικές γνώσεις.

Οι εξετάσεις πραγματοποιούνται από τριμελή εξεταστική επιτροπή η οποία αποτελείται από τον Πρόεδρο της επιτροπής κεφαλαιαγοράς, τον Πρόεδρο ή Αντιπρόεδρο του Χρηματιστηρίου Αθηνών και έναν καθηγητή των Α.Ε.Ι., που ειδικεύεται στη χρηματοοικονομική. Οι εξετάσεις είναι γραπτές και προφορικές και γίνονται δύο φορές το χρόνο. Η εξεταστέα ύλη περιλαμβάνει:

1. Οργάνωση και λειτουργία του Χρηματιστηρίου Αθηνών.
2. Νομοθεσία Χρηματιστηρίου και Κεφαλαιαγοράς.
3. Στοιχεία νομοθεσίας Α.Ε.
4. Χρηματοοικονομική ανάλυση και Ανάλυση Ισολογισμών.
5. Αξιολόγηση χρεογράφων.
6. Ανάλυση και διαχείριση χρεογράφων

## **2.3 ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

Το επάγγελμα του χρηματιστή είναι άρρηκτα συνδεδεμένο με την πορεία και την εξέλιξη του χρηματιστηρίου. Οι ώρες εργασίας συνάδουν με αυτές που είναι ανοιχτές το χρηματιστήριο ενώ χρειάζονται και επιπλέον ώρες για να διεκπεραιώσει τις γραφειοκρατικές διαδικασίες που απαιτούνται.

Οι αποδοχές του κυμαίνονται και εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες. Έτσι λαμβάνουν ένα βασικό μισθό αλλά παράλληλα λαμβάνουν και προμήθεια από τις αγορές ή τις πωλήσεις που διεκπεραίωσαν. Από αυτό συμπεραίνεται ότι όσους περισσότερους πελάτες έχει ένας χρηματιστής και ανάλογα με τα ποσά που αυτοί επενδύουν διαμορφώνεται ανάλογα και η προμήθειά του. Βέβαια οι νεοεισερχόμενοι στο επάγγελμα του χρηματιστή έχουν σχετικά μικρές απολαβές. Η κατάσταση όμως αυτή διαφοροποιείται με το πέρασμα του χρόνου και με την απόκτηση πελατολογίου.

Ο Χρηματιστής μπορεί να εργαστεί ως υπάλληλος σε:

1. χρηματιστηριακές εταιρείες,
2. τράπεζες,
3. ασφαλιστικές εταιρείες,

4. επιχειρήσεις του Δημοσίου που οι μετοχές τους αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης στο χρηματιστήριο,
5. να είναι ελεύθερος επαγγελματίας και μπορεί να επιλέξει:
  - i. να μην αναλαμβάνει την αγοραπωλησία των μετοχών, αλλά να συμβουλεύει απλώς τους πελάτες του,
  - ii. να βρίσκει μόνος του πελάτες και να επενδύει για αυτούς.

## **2.4 Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ Ή ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

Στη δευτερογενή αγορά περιλαμβάνονται χρηματιστηριακοί τίτλοι που έχουν εκδοθεί κατά το παρελθόν και έχουν διατεθεί στους επενδυτές και συναλλάσσονται στο χρηματιστήριο. Αυτή η δευτερογενή αγορά διαφέρει από την πρωτογενή καθώς στην τελευταία πραγματοποιούνται νέες εκδόσεις χρηματιστηριακών τίτλων, οι οποίοι διατίθενται και συναλλάσσονται εν συνέχεια στο χρηματιστήριο. Το αποκλειστικό ενδιαφέρον των επενδυτών στρέφεται στις αναμενόμενες αποδόσεις και το ανάλογο ρίσκο που τις συνοδεύει σε συνδυασμό με την εμπορευσιμότητα και τη ρευστότητά τους και όχι τόσο στις ταξινομήσεις που γίνονται για τεχνικούς λόγους (Μαλινδρέτος και Μαλινδρέτος, 2000).

Όμως ποια είναι αυτά τα κριτήρια που ωθούν έναν επενδυτή στο να επιλέξει έναν χρηματιστή ή μια χρηματιστηριακή εταιρία; Οι επενδυτές κάνουν ελεύθερη επιλογή του χρηματιστή και του χειριστή στον οποίο αναθέτουν την εκτέλεση των εντολών τους. Οι χρηματιστές στη συνέχεια εκτελούν καταρχήν πιστά τις εντολές των επενδυτών, με τη μορφή που τους δίνονται από τους επενδυτές, σε μια ελεύθερη δημοπρατική αγορά, όπως είναι αυτή του χρηματιστηρίου, όπου συναντιούνται αγοραστές και πωλητές, μέσω των εντολών τους και διαμορφώνονται ελεύθερα οι τιμές των τίτλων. Η αμοιβή της μεσολάβησης των χρηματιστών για τη διεκπεραίωση των εντολών των πελατών τους καθορίζεται σε ποσοστό της αξίας των συναλλαγών. Έτσι, η αποτελεσματική επικοινωνία με τον χρηματιστή ή τις χρηματιστηριακές εταιρίες αποτελεί το σημαντικότερο κριτήριο επιλογής. Οι προηγούμενες μορφές επικοινωνίας

περιλάμβαναν τηλεφωνική επικοινωνία για υποβολή των εντολών και προσωπική επαφή των επενδυτών με τις εταιρίες αυτές. Η επαφή αυτή γίνεται κατά βάση με επενδυτικούς συμβούλους των χρηματιστηριακών εταιριών οι οποίοι συμβουλεύουν και κατευθύνουν τους επενδυτές στην αγορά ή πώληση συγκεκριμένων μετοχών.

Ένα επίσης σημαντικό κριτήριο επιλογής είναι οι επιπρόσθετες υπηρεσίες που παρέχει η χρηματιστηριακή εταιρία στον επενδυτή. Εδώ υπάρχει ένα μεγάλο εύρος υπηρεσιών χρηματιστηριακού περιεχομένου, όπως για παράδειγμα ανάλυση των δεδομένων, τις οποίες ο επενδυτής μπορεί να απολάβει χωρίς να του κοστίσουν επιπλέον. Πριν οι χρηματιστηριακές εταιρίες καταφέρουν να δραστηριοποιούνται στο διαδίκτυο, η πρόσβαση σε αυτό το εύρος των υπηρεσιών ήταν αποκλειστικό προνόμιο μόνο των μεγάλων επενδυτών. Αυτό συνέβαινε γιατί ο μεγάλος επενδυτής είχε και τη δυνατότητα να κατέχει προγράμματα λογισμικού μέσω των οποίων θα πραγματοποιούνταν αυτές οι εργασίες (Ταβελούδης, 2001).

Όμως, με την τεχνολογική εξέλιξη δίνεται πια η δυνατότητα σε όλους τους επενδυτές, είτε μικρούς είτε μεγάλους, να έχουν άμεση σχέση και να ασχολούνται με χρηματιστηριακά θέματα. Η προσφορά εργαλείων ανάλυσης μέσω του διαδικτύου χωρίς να απαιτείται κάποιο άλλο λογισμικό, βοήθησε κατά πολύ στη χρήση τέτοιων μεθόδων ανάλυσης από όλους τους επενδυτές.

## **2.5 Η ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ**

Μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '70 στα προηγμένα χρηματιστήρια του κόσμου, η προμήθεια των χρηματιστηριακών γραφείων οριζόταν από τις χρηματιστηριακές αρχές και όλα τα χρηματιστηριακά γραφεία επέβαλαν την ίδια επιβάρυνση για τις συναλλαγές που πραγματοποιούσαν με εντολές των επενδυτών. Η προμήθεια οριζόταν κατά κανόνα ως ενιαίο ποσοστό της αξίας της συναλλαγής. Έκτοτε, απελευθερώθηκε η προμήθεια των χρηματιστών και αποτελεί πλέον αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ του χρηματιστή και του επενδυτή-πελάτη. Εντολές μεγάλων ποσών επιβαρύνονται συνήθως με μικρότερο ποσοστό προμήθειας του χρηματιστηριακού γραφείου.

Από το 1995 η αμοιβή των χρηματιστών είναι επίσης αντικείμενο ελεύθερης διαπραγμάτευσης και στη χώρα μας. Οι περισσότερες ελληνικές χρηματιστηριακές εταιρίες έχουν ορίσει ένα βασικό ύψος προμήθειας 1%, το οποίο μεταβάλλεται κλιμακωτά κατά πελάτη και ανάλογα με το ποσόν της αγοραπωλησίας. Η προμήθεια αυτή φτάνει μέχρι το 0,25% για εντολές μεγάλων ποσών και για συναλλαγές, που ολοκληρώνονται εντός της ίδιας ημέρας.

Στα ανεπτυγμένα Χρηματιστήρια υπάρχουν και τα λεγόμενα χρηματιστηριακά «γραφεία εκπτώσεων», που προσφέρουν ορισμένη έκπτωση πάνω στην κλίμακα των προμηθειών (συνήθως από 25-75%), στα οποία προσφεύγουν οι επενδυτές που έχουν πρόβλημα μόνο με την προμήθεια. Τα χρηματιστηριακά γραφεία που προσφέρουν πλήρεις επενδυτικές υπηρεσίες (συμβουλευτικές και συναλλακτικές) εφαρμόζουν συνήθως υψηλότερες προμήθειες για τους επενδυτές.

Τα χρηματιστηριακά γραφεία ζητούν συχνά στην περίπτωση νέων άγνωστων πελατών, ορισμένη διασφάλιση για την τήρηση των όρων της συμφωνίας και ολοκλήρωσης της εντολής που δίνουν στη χρηματιστηριακό γραφείο (π.χ. προκαταβολή ολόκληρου ή μέρους του ποσού της εντολής, προσκόμιση των προς πώληση αποδεικτικών τίτλων κ.λπ.). Αργότερα, με την ομαλή πρόοδο της συνεργασίας, αίρονται οι πρόσθετες διασφαλίσεις από μέρους του χρηματιστηριακού γραφείου.

## **2.6 ΟΙ ΕΝΤΟΛΕΣ ΠΟΥ ΕΚΤΕΛΕΙ Ο ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΣ**

Οι εντολές δίνονται από έναν επενδυτή σε έναν χρηματιστή ή σε ένα χρηματιστηριακό γραφείο είτε προσωπικά είτε τηλεφωνικά την ίδια ημέρα, ακόμα και κατά τη διάρκεια των συνεδριάσεων του χρηματιστηρίου. Αυτές οι εντολές περιλαμβάνουν τα εξής (Μαλινδρέτου και Μαλινδρέτος, 2000):

1. Το αντικείμενο της εντολής: δηλαδή η αγορά ή η πώληση των μετοχών
2. Την ονομασία της μετοχής ή των μετοχών.
3. Το είδος της εντολής και την τιμή αν πρόκειται για εντολή σε ορισμένη τιμή.
4. Τον αριθμό των μετοχών.
5. Τη χρονική διάρκεια που θα ισχύει η εντολή.

Μόλις πάρει την εντολή ο χρηματιστής προβαίνει στην άμεση εκτέλεσή της. Το πιο σημαντικό σε αυτή τη διαδικασία είναι η τιμή της μετοχής η οποία και καθορίζει και την αγοραπωλησία. Αυτή συναρτάται με τις εξελίξεις τις προοπτικές της αγοράς και από τις εκτιμήσεις που γίνονται από διαφορετικούς επενδυτές. Για το λόγο αυτό υπάρχουν διάφορα είδη επιλέξιμων εντολών οι οποίες είναι οι εξής:

- 1 Εντολές σε ορισμένη τιμή. Οι εντολές αυτές αφορούν αγορά σε τιμή ίση ή κατώτερη από την οριακή τιμή που δίνει ο επενδυτής στην εντολή του και πώληση σε τιμή ίση ή ανώτερη από την τιμή που δίνει στην εντολή του (τιμές δαπέδου και οροφής). Η εντολή μπορεί να μην εκτελεστεί στην περίπτωση που δεν υπάρξει αντίθετη εντολή στην ίδια τιμή.
- 2 Εντολές αγοράς χωρίς όριο τιμής. Με την εντολή αυτή, που είναι ανοικτή, ο χρηματιστής καταβάλλει προσπάθειες να πραγματοποιήσει τη συναλλαγή στην καλύτερη δυνατή τιμή (εντολές «στο καλύτερο»). Οι εντολές αυτές είναι εντολές μιας ημέρας και έχουν επιπτώσεις στους επενδυτές σε περιπτώσεις έντονων ενδοσυνεδριακών κινήσεων των τιμών (π.χ. με πτώση αρχικά 10% και αύξηση στο τέλος της συνεδρίασης 10% θα υπάρξει κέρδος ή ζημία 20% ανάλογα για τους πωλητές και για τους αγοραστές, αν δεν προσεχθεί επιμελώς ο χρόνος που θα γίνει η συναλλαγή).
- 3 Εντολές ελαχιστοποίησης. Ο επενδυτής καθορίζει αυτό που λέγεται τιμή stop. Με βάση την τρέχουσα τιμή, δίνεται εντολή μέχρι τόσο άνω, αν πρόκειται για αγορά και μέχρι τόσο κάτω, αν πρόκειται για πώληση. Αν όμως υπάρξει ακόμη πιο ευνοϊκή εξέλιξη από την τιμή stop, ουσιαστικά η εντολή stop μετατρέπεται σε «εντολή αγοράς» (εντολή αγοράς υπό όρους).
- 4 Εντολές ελαχιστοποίησης στο όριο. Οι εντολές αυτές έχουν σκοπό να αντιμετωπίσουν την αβεβαιότητα της τιμής εκτέλεσης που συνδέεται με τις εντολές ελαχιστοποίησης. Έτσι, ο επενδυτής δίνει όχι μία αλλά δυο τιμές, μια τιμή stop και μια τιμή ορίου (limit). Αν κάποιος άλλος κάνει πράξη που φτάνει ή ξεπερνά την τιμή stop, τότε προκύπτει μια «εντολή σε ορισμένη τιμή». Κατά συνέπεια, οι εντολές ελαχιστοποίησης στο όριο μπορεί να εκληφθούν ως εντολές σε ορισμένη τιμή υπό όρους.

- 5 Εντολές εντός ορίων. Ο επενδυτής δίνει εντολή προς εκτέλεση εντός ορισμένων ορίων της τιμής, υπολογίζοντας μέσα σε ποια όρια είναι ελκυστική και συμφέρουσα γι' αυτόν η αγορά ή η πώληση ενός τίτλου. Τα όρια δεν θα πρέπει να είναι απόλυτα, π.χ. αγορά μέχρι την τιμή των 200€, οπότε αποκλείεται αγορά του τίτλου στις 201€, αν η τιμή του είναι ανοδική.
- 6 Εντολή στο άνοιγμα ή στο κλείσιμο. Η εντολή αυτή είναι να γίνει η αγορά ή η πώληση στην τιμή που θα ανοίξει ή που θα κλείσει μια συνεδρίαση του Χρηματιστηρίου. Οι εντολές αυτές είναι ενδεχόμενο να μην προλάβουν να εκτελεστούν, π.χ. στα τελευταία δευτερόλεπτα μιας συνεδρίασης να μην γίνει καμιά συναλλαγή στον υπόψη τίτλο.

## **2.7 ΠΩΣ ΔΙΕΞΑΓΟΝΤΑΙ ΟΙ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΕΣ**

Οι συνεδριάσεις στο χρηματιστήριο, κατόπιν της εγκατάστασής του ΑΣΗΣ το 1992, γίνονται με εγγραφές στον ηλεκτρονικό υπολογιστή είτε από τον χρηματιστή είτε από την χρηματιστηριακή εταιρία. Ο τρόπος διεξαγωγής των συνεδριάσεων είναι στην αίθουσα των συνεδριάσεων μέσα στο χρηματιστήριο. Εκεί η κάθε χρηματιστηριακή εταιρία έχει δικό της χώρο (box), συνήθως με δύο τερματικά, τα οποία συνδέονται με τα τερματικά των χρηματιστηριακών γραφείων, ώστε να είναι ευχερής η μεταβίβαση και εκτέλεση των εντολών που δίνουν οι επενδυτές κατά την ώρα των συνεδριάσεων.

Οι χρηματιστηριακές εταιρίες έχουν δικαίωμα συναλλαγών σε ορισμένα όρια (πλαφόν) και συγκεκριμένα στο διπλάσιο του μετοχικού τους κεφαλαίου και στις εγγυητικές επιστολές που λαμβάνουν από τράπεζες. Περαιτέρω, η πρακτική των χρηματιστηριακών εταιριών είναι να επιτρέπουν σε καλούς πελάτες την προκαταβολή τμήματος μόνο του ποσού των εντολών αγορών που δίνουν ή την χωρίς προκαταβολή αγορά μετοχών που σκοπεύονται να ρευστοποιηθούν σύντομα και καλύπτονται από το συνολικό χαρτοφυλάκιο του πελάτη (στοιχείο του λεγόμενου «αέρα»).

Ένα ημίωρο προ των συνεδριάσεων του χρηματιστηρίου (10 π.μ.) αρχίζει η λεγόμενη «προσυνεδρίαση», όπου στην κεντρική οθόνη εμφανίζονται οι «τιμές κλεισίματος» της προηγούμενης ημέρας και εισάγονται στο σύστημα από τους χρηματιστές οι πραγματικές εντολές που έχουν λάβει μέχρι τότε σε ορισμένη τιμή και με βάση αυτές το σύστημα προσδιορίζει τις «τιμές ανοίγματος» των συναλλαγών. Σε περιπτώσεις, που δεν υπάρχουν νέες εντολές σε ορισμένη τιμή για μια μετοχή, ως τιμή ανοίγματος λαμβάνεται η τιμή κλεισίματος της προηγούμενης ημέρας. Ο προσδιορισμός της τιμής ανοίγματος δίνει την τιμή που μεγιστοποιεί τον όγκο των συναλλαγών, με βάση τις εντολές που έχουν καταγραφεί στο σύστημα. Αν υπάρξουν δύο εντολές που αποφέρουν την ίδια μεγίστη αξία συναλλαγών, το σύστημα επιλέγει την εντολή που είναι πλησιέστερη στην τιμή κλεισίματος της προηγούμενης ημέρας. Αν η διαφορά των δύο τιμών από την τιμή της προηγούμενης ημέρας είναι η ίδια, το σύστημα επιλέγει την υψηλότερη τιμή από τις δύο. Επίσης, κατά τη διάρκεια της προσυνεδρίασης ρυθμίζονται οι τιμές των ειδικών κατηγοριών μετοχών, που έχουν τεθεί σε «καθεστώς επιτήρησης», λόγω μη τήρησης της χρηματιστηριακής νομοθεσίας.

Κατά τη διάρκεια της συνεδρίασης, οι χρηματιστηριακές εταιρίες μεταβιβάζουν αμέσως τις εντολές που παίρνουν από τους πελάτες τους, μέσω των τερματικών τους στην αίθουσα των συνεδριάσεων. Οι εντολές αντιστοιχίζονται αυτόματα από το σύστημα κατά τιμή (οι εντολές αγοράς με τη χαμηλότερη τιμή αντιστοιχίζονται με εντολές πώλησης με τη υψηλότερη τιμή) και κατά χρονική προτεραιότητα.

Η τιμή της τελευταίας συναλλαγής μιας συνεδρίασης για κάθε μετοχή αποτελεί την τιμή κλεισίματος. Αυτή συγκρινόμενη με την τιμή κλεισίματος της προηγούμενης ημέρας δίνει την ημερήσια μεταβολή της τιμής. Επειδή, οι τιμές κλεισίματος βάσει των συναλλαγών της τελευταίας στιγμής επηρεάζουν το Γενικό Δείκτη Τιμών του Χρηματιστηρίου, άρχισε η εκτίμηση ως τιμών κλεισίματος του μέσου όρου των συναλλαγών του τελευταίου ημιώρου των συνεδριάσεων του ΧΑΑ, από τις 6-12-1999.

### **3 Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

#### **3.1 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ**

Ασφάλιση είναι η συγκέντρωση τυχαίων και απροβλέπτων κινδύνων με την μεταφορά τους σε ασφαλιστές, που συμφωνούν έναντι ασφαλίστρου, να αποζημιώνουν τους ασφαλισμένους για τυχαίες ζημιές ή να παρέχουν άλλες χρηματικές παροχές ή υπηρεσίες που συνδέονται με τον κίνδυνο.

Η πρωταρχική γενεσιουργός αιτία της δημιουργίας και ανάπτυξης του ασφαλιστικού θεσμού είναι το απόλυτο αίσθημα του φόβου και της ανασφάλειας, που δημιουργούν οι καταστρεπτικές συνέπειες των κινδύνων που περιστοιχίζουν τον άνθρωπο (Ρομπόλης, 2007).

Για να υπάρξει ασφάλιση και ασφαλιστική σχέση, υπάρχουν κάποιες βασικές και πρωταρχικές προϋποθέσεις:

1. χωρίς να υπάρξει κίνδυνος δεν μπορεί να υπάρξει ασφάλιση,
2. χωρίς να υπάρξει αβέβαιο δεν μπορεί να υπάρξει πιθανότητα,
3. χωρίς να υπάρξει παραγωγή, κέρδος πλούτος, περιουσία δεν μπορεί να υπάρξει ζημιά.

Όλος αυτός ο τεράστιος, πολύπλοκος και εξειδικευμένος μηχανισμός είναι η ασφάλιση.

Τα βασικά χαρακτηριστικά της ασφάλισης είναι τα εξής (Κιόχος, 2004):

1. Η συγκέντρωση κινδύνων
2. Η μεταφορά κινδύνων και η μείωση της αβεβαιότητας
3. Η αποζημίωση

### **3.2 ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ**

Σκοπός της ασφάλισης είναι να υπάρχει ένας «μηχανισμός», ο οποίος:

1. θα μπορεί να συγκεντρώνει διασκορπισμένους και μεμονωμένους κινδύνους, φυσικών προσώπων,
2. να τους συγκροτεί σε κοινωνία κινδύνων μεγάλου αριθμού,
3. να τους ταξινομεί, κατά το δυνατόν, σε ομοειδείς κινδύνους,
4. να παρακολουθεί το ύψος και τη συχνότητα (πιθανότητα) ζημιών της κάθε κατηγορίας,

έτσι ώστε να καλύπτονται οι ζημιές της κάθε κατηγορίας κινδύνων από τη συνεισφορά (ασφάλιστρο) των υπολοίπων κινδύνων.

Ο ρόλος της ασφάλισης είναι:

- 1) κοινωνικός και
- 2) οικονομικός.

Αυτοί οι δύο παράγοντες αλληλοσυμπληρώνονται και αλληλοεπηρεάζονται καθώς η ασφάλιση εξασφαλίζει τα μέλη μιας κοινωνίας από ενδεχόμενες οικονομικές ζημιές. Αυτό έχει σοβαρές θετικές επιπτώσεις στο βιοτικό τους επίπεδο και κατ' επέκταση στον κοινωνικό ιστό μιας χώρας, προστατεύοντας τις αποταμιεύσεις, ενισχύοντας τις επενδύσεις και διευκολύνοντας την κατανάλωση. Επίσης, η ασφάλιση ευνοεί το ίδιο το κράτος, που με τη φορολογική διαδικασία, εισπράττει από τις ασφαλιστικές πράξεις, δημιουργεί έσοδα και χρηματοδοτεί τις δημόσιες επενδύσεις, την απασχόληση και τη βελτίωση των συστημάτων πρόνοιας. Αντιλαμβανόμαστε λοιπόν ότι από όλα αυτά ο ρόλος της ασφάλισης διαδραματίζει σημαντικό ρόλο μέσα στην κοινωνία.

### **3.3 ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ**

Τα βασικά χαρακτηριστικά της ασφάλισης σχετίζονται (Κιόχος, 2004):

1. με τη συγκέντρωση κινδύνων,
2. τη μεταφορά κινδύνου
3. τη μείωση της αβεβαιότητας και
4. την αποζημίωση.

Πιο συγκεκριμένα, η συγκέντρωση κινδύνων είναι το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων καθώς αυτό είναι το πρώτο βήμα για να επεκτείνουν τις δραστηριότητες και τελικά να παρέχουν κάλυψη στους ενδιαφερομένους.

Σύμφωνα με αυτή τη διαδικασία, πραγματοποιείται από τους αναλυτές η κατανομή των ζημιών που συνέβησαν σε ορισμένους από το σύνολο των ασφαλισμένων. Βασική προϋπόθεση για αυτή τη διεργασία είναι η συγκέντρωση ενός μεγάλου αριθμού ομοιογενών κινδύνων, που θα βασίζεται στο Νόμο των Μεγάλων Αριθμών έτσι ώστε να δίνει ακριβή πρόβλεψη των μελλοντικών ζημιών (Νεκτάριος, 2003). Η συγκέντρωση αυτή συνεπάγεται την πραγματοποίηση της κατανομής των απωλειών σε όλους τους ασφαλισμένους και την πρόβλεψη των μελλοντικών ζημιών με σχετική ακρίβεια.

Ωστόσο, στις περισσότερες των περιπτώσεων ο αναλογιστής σπάνια γνωρίζει την πραγματική πιθανότητα ζημιάς. Γι' αυτό και οι εκτιμήσεις τόσο για τη μέση συχνότητα όσο και τη σοβαρότητα των ζημιών πρέπει να βασίζεται σε προηγούμενη εμπειρία. Αν ο αριθμός των ομοιογενών περιπτώσεων είναι επαρκώς μεγάλος, τότε η εμπειρία αυτή είναι μια καλή προσέγγιση για το μέλλον. Αυτό αποτελεί ιδιαίτερης σημασίας εργασία για τον υπολογισμού του ασφαλιστρού, το οποίο θα πρέπει να καλύπτει τις ζημιές και τα έξοδα του ασφαλιστή αλλά και να αφήνει κάποιο περιθώριο κέρδους για την ασφαλιστική επιχείρηση (Κιόχος, 2004).

Σχετικά με τη μεταφορά κινδύνου και τη μείωση της αβεβαιότητας, τα ασφαλιστικά συμβόλαια μεταφέρουν τον Καθαρό Κίνδυνο από τον ασφαλισμένο στον ασφαλιστή. Ο ασφαλιστής έχει τη δυνατότητα να αναλάβει το σύνολο των κινδύνων και να εκτιμήσει με μια σχετική ακρίβεια τις αναμενόμενες ζημιές. Ως εκ τούτου, μειώνεται τόσο ο αντικειμενικός κίνδυνος για τον ασφαλιστή όσο και η αβεβαιότητα για το σύνολο των ασφαλισμένων αφού μεταβιβάζουν τον ατομικό τους κίνδυνο έναντι ενός ασφαλιστρού. Δηλαδή, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα, μέσω του ασφαλιστικού μηχανισμού, να ανταλλάξει μια δυνητικά μεγάλη και αβέβαιη ζημιά με μία σχετικά μικρή και άμεση επιβάρυνση, το ασφάλιστρο (Νεκτάριος, 2003).

Ένα άλλο βασικό χαρακτηριστικό της ασφάλισης είναι η αποζημίωση των ζημιών. Αυτό σημαίνει ότι ο ασφαλισμένος αποζημιώνεται ολικώς ή μερικώς για τις ενδεχόμενες απώλειες. Η αποζημίωση μπορεί να πραγματοποιηθεί με μετρητά, με επισκευή ή με αντικατάσταση.

### **3.4 ΕΙΔΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ**

Η ασφάλιση διακρίνεται σε:

- 1 Κοινωνική: ασκείται από τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης όπως είναι το Ι.Κ.Α. το Τ.Ε.Β.Ε. το Ο.Γ.Α. κ.λπ. Αυτά τα ταμεία οργανώνονται και λειτουργούν με ευθύνη του κράτους. Έτσι, η ασφάλιση αυτή είναι κυρίως ασφαλίσεις προσώπων και δεν βασίζεται σε ασφαλιστική σύμβαση αλλά επιβάλετε από το κράτος προς τους πολίτες του ενώ η σχέση τους διέπεται από διατάξεις του δημοσίου δικαίου.
- 2 Ιδιωτική: ασκείται από τις Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής και Ζημιών μεγάλης κεφαλαιουχικής βάσης. Οργανώνονται και λειτουργούν από ιδιώτες ενώ η ασφάλιση που πραγματοποιείται είναι προσώπων και ζημιών, πραγμάτων, ευθύνης, διάφορες ή ειδικές. Βασίζεται σε ελεύθερες συμβάσεις οι οποίες ρυθμίζονται νομικά από τον εμπορικό νόμο.

Η Ιδιωτική Ασφάλιση διακρίνεται σε:

- 1) Άμεση ασφάλιση ή Πρωτασφάλιση, η οποία διακρίνεται σε:
  - i. Ασφαλίσεις Ζωής
  - ii. Ασφαλίσεις κατά Ζημιών, η οποία διακρίνεται σε:
    1. Εμπορική: «πωλείται» σε επιχειρήσεις και οργανισμούς (πχ ασφάλιση αυτοκινήτων). Εντός της Ε.Ε. τέτοιες ασφαλίσεις ονομάζονται ασφαλίσεις για μεγάλους κινδύνους (με εξαίρεση την ασφάλιση σε μικρές επιχειρήσεις).
    2. Βιομηχανική: η ασφάλιση που αγοράζεται από εμπορικούς οργανισμούς και ειδικότερα από εταιρίες παραγωγής.

3. Προσωπική: αγοράζεται από μεμονωμένα άτομα. Εντός της Ε.Ε. τέτοιες ασφαλίσεις συνήθως ονομάζονται ασφαλίσεις για μαζικούς κινδύνους.
4. Μικτές Ασφαλίσεις: ασκούνται από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται ταυτοχρόνως στον κλάδο ζωής και στον κλάδο κατά ζημιών.
5. Ασφαλίσεις Υγείας: οι οποίες παρέχουν τα εξής:
  - i. Κάλυψη εξόδων νοσηλείας που πραγματοποιούνται εντός του νοσοκομείου και σχετίζονται με την αιτία της νοσηλείας.
  - ii. Επίδομα νοσηλείας σε δημόσιο νοσοκομείο.
  - iii. Διαγνωστικές εξετάσεις όπου καλύπτονται τα έξοδά τους μέχρι ο ασφαλισμένος να φτάσει το 65<sup>ο</sup> έτος της ηλικίας του. Η μόνη προϋπόθεση που τίθενται είναι οι εξετάσεις να πραγματοποιούνται σε συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα.
  - iv. Έξοδα χειρουργικής επέμβασης χωρίς νοσηλεία σε νοσοκομείο. Σε αυτά περιλαμβάνονται τα έξοδα χειρουργείου, η αμοιβή του χειρουργού και του αναισθησιολόγου και τα έξοδα χειρουργικής επέμβασης.
  - v. Έξοδα επείγουσας μεταφοράς ασθενούς.
  - vi. Επίδομα τοκετού.
6. Ασφαλίσεις κατοικίας.

- 2) Αντασφάλιση: όταν ο ασφαλιστής ασφαρίζεται σε άλλο μεγαλύτερο ασφαλιστή για τις αποζημιώσεις που ανέλαβε. Παραδείγματος χάρη, ένα μικρό ασφαλιστικό γραφείο ασφαρίζεται σε μια μεγάλη επιχείρηση βιομηχανίας για όλες τις αποζημιώσεις που έχει αναλάβει κι έτσι, σε περίπτωση που συμβεί κάποιο ατύχημα

στο γραφείο, θα αποζημιωθεί από την επιχείρηση. Η αντασφάλιση συνεπάγεται υψηλές εκθέσεις σε απώλειες και γι' αυτό ο αντασφαλιστής πρέπει να είναι αρκετά ικανός σε θέματα που αφορούν τη τιμολόγηση και την αναδοχή.

Επίσης υπάρχει και η αλληλασφάλεια κατά την οποία δύο ή και περισσότεροι ασφαλιζονται μεταξύ τους για τις ζημιές που θα συμβούν στον καθέναν απ' αυτούς. Η ασφάλιση έχει αναπτυχθεί πολύ τα τελευταία χρόνια. Έχει αναπτυχθεί και ιδιαίτερος κλάδος νομικής επιστήμης που ασχολείται με τις ασφαλίσεις και λέγεται ασφαλιστικό δίκαιο.

Τα τελευταία χρόνια σημειώνεται μια αλληλοεπικάλυψη της ιδιωτικής και κρατικής ασφάλισης, φαινόμενο το οποίο εκδηλώνεται μέσω της συνεχής διείσδυσης της ιδιωτικής ασφάλισης στα κοινωνικά συστήματα συντάξεων και υγείας. Ωστόσο, η παρέμβαση αυτή της ιδιωτικής ασφάλισης παραμένει συμπληρωματική και δεν έχει ως στόχο να υποκαταστήσει την Πολιτεία σε αρμοδιότητες, οι οποίες παραδοσιακά συνδέονται με τον τομέα των κοινωνικών παροχών (Αντωνάκη, 2011).

### **3.5 Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ**

Η ΕΑΕΕ<sup>1</sup> καταγράφει συστηματικά τις οικονομικές εξελίξεις και τις τάσεις που διαμορφώνονται από τη λειτουργία τους στην Ελλάδα. Πηγές πληροφόρησης και άντλησης δεδομένων αποτελούν οι δημοσιευμένες οικονομικές εκθέσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, οι απαντήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων – μελών στις εξειδικευμένες έρευνες που πραγματοποιούνται από πλευράς ΕΑΕΕ καθώς και οι αναφορές και μελέτες οργανισμών και φορέων που έχουν σχέση με την ασφαλιστική αγορά.

Οι εξελίξεις στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης έχουν επηρεαστεί από τη γενικότερη χρηματοοικονομική αστάθεια στην Ελλάδα καθώς και από τους περιορισμούς που έχουν επιβληθεί με τα capital controls στις τραπεζικές συναλλαγές. Το μακροοικονομικό περιβάλλον, το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων και η αναζήτηση υψηλότερων αποδόσεων για τις επενδύσεις των

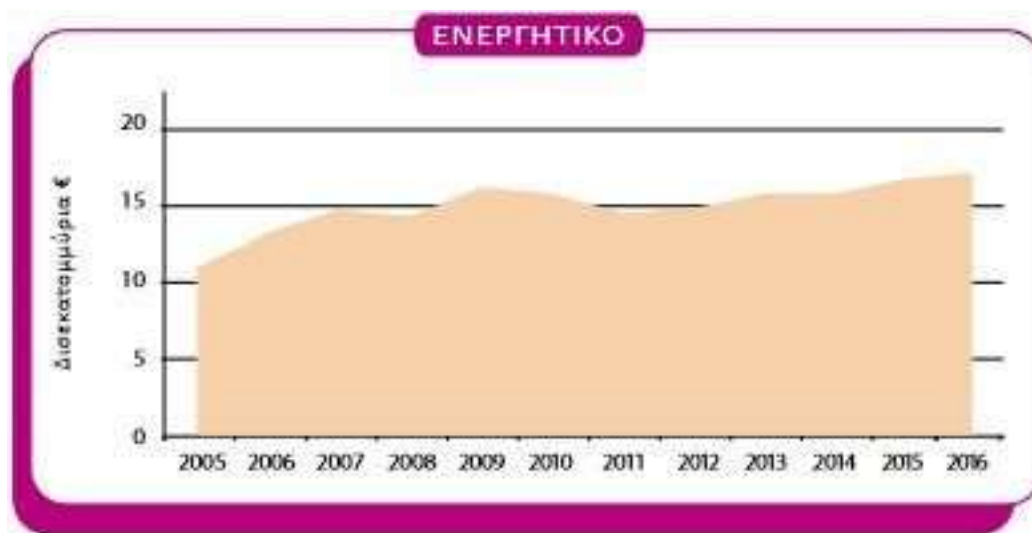
---

<sup>1</sup> ΕΑΕΕ: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

ασφαλιστικών επιχειρήσεων αποτελούν τις βασικές προκλήσεις που επηρεάζουν την κερδοφορία και την κεφαλαιακή επάρκεια των επιχειρήσεων ιδιωτικής ασφάλισης τόσο στην Ελλάδα όσο και γενικότερα στην Ευρώπη.

Σήμερα στην Ελλάδα υπάρχουν 55 ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Από αυτές οι 35 δραστηριοποιούνται μόνο στις ασφαλίσσεις κατά Ζημιών, οι 6 μόνο στις ασφαλίσσεις Ζωής και 14 ήταν μικτές επιχειρήσεις (Ζωής και Ζημιών). Ως προς το καθεστώς εγκατάστασης και λειτουργίας τους χωρίζονται σε 36 Ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρίες, 16 Υποκαταστήματα αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων και 3 Πανελλαδικούς αλληλασφαλιστικούς συνεταιρισμούς.

Το σύνολο του ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων φτάνει τα 16,5 δισ. €, ενώ οι επενδύσεις τα 12,6 δισ. €. Τέλος οι ασφαλιστικές προβλέψεις παραμένουν σχετικά σταθερές τα τελευταία χρόνια σε ύψος περίπου 11,4 δισ. €.



**Διάγραμμα 3.5.1: Το σύνολο του Ενεργητικού των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα 2005-2016**

<http://www.eaee.gr/cms/etisia-ekthesi>

Τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλιστικές εργασίες (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων) το 2017 έφτασαν τα 3,89 δισ. €, οριακά αυξημένα σε σχέση με το 2016 κατά 0,05%. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα το ποσοστό συμμετοχής της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην ελληνική οικονομία να παραμένει σχετικά σταθερό (περί το 2,2% επί του Α.Ε.Π. τα τελευταία χρόνια).



**Διάγραμμα 3.5.2: Παραγωγή ασφαλίσεων στην Ελλάδα 2005-2016**

ΠΗΓΗ: <http://www.eaee.gr/cms/etisia-ekthesi>

Από αυτά, τα 2,02 δισ. € αφορούν στις ασφαλίσσεις κατά Ζημιών (52% του συνόλου) και 1,87 δισ. € στις ασφαλίσσεις Ζωής (48% του συνόλου). Το ποσοστό αύξησης των ασφαλίσεων κατά Ζημιών εκτιμάται στο 2%, ενώ οι ασφαλίσσεις Ζωής μειώθηκαν κατά 2% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Στις ασφαλίσσεις κατά Ζημιών, η ασφάλιση αυτοκινήτων (αστική ευθύνη οχημάτων και συμπληρωματικές καλύψεις) καταγράφει αύξηση κατά 1,8% (μετά από έξι χρόνια μείωσης), ενώ οι λοιποί κλάδοι πλην αυτοκινήτων αυξάνουν συνολικά την παραγωγή τους σε ποσοστό περίπου 3%



**Διάγραμμα 3.5.3: Ποσοστό ασφαλιστρών κατά ζωής και κατά ζημιών**

ΠΗΓΗ: <http://www.eaee.gr/cms/etisia-ekthesi>

Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία, η ίδια κράτηση (δηλαδή η συμμετοχή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων) επί των ασφαλιστικών αποζημιώσεων που καταβλήθηκαν στις ασφαλίσει Ζωής ήταν 1,4 δισ. € ενώ επίσης αυξήθηκε η ίδια κράτηση των μαθηματικών αποθεμάτων και λοιπών προβλέψεων κατά 375 εκατ. €. Στις ασφαλίσει κατά Ζημιών, το αντίστοιχο άθροισμα της ίδιας κράτησης των πληρωθεισών αποζημιώσεων και του αντίστοιχου αποθέματος εκκρεμών ζημιών που καταβλήθηκαν από τις ίδιες τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις έφθασε τα 551 εκατ. €. Συνολικά λοιπόν, σε ότι αφορά την ίδια κράτηση, οι πληρωθείσες αποζημιώσεις εντός του έτους και η αύξηση των προβλέψεων φθάνουν τα 2,3 δισ. € για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Σε αυτό το ποσό δεν περιλαμβάνεται η συμμετοχή των αντασφαλιστικών επιχειρήσεων (συνήθως του εξωτερικού), για αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν επί ασφαλισμένων κινδύνων στην χώρα μας.

Επίσης οι ασφαλίσει υγείας αποτελούν κλάδο με αυξημένη ζήτηση καθώς ο συνολικά ασφαλισμένος πληθυσμός (ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων) εμφάνισε το 2016 αύξηση της τάξης του 3%, σε σχέση με το 2015, με την αύξηση αυτή να οδηγείται από τις ατομικές ασφαλίσει. Η παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών, ακολούθησε, επίσης, αυξητική πορεία σε σχέση με το προηγούμενο έτος, σημειώνοντας αύξηση 1%, με τις ατομικές ασφαλίσει να οδηγούν, επίσης, την τάση αυτή. Πολύ πιο σημαντική, όμως, υπήρξε η μεταβολή των συνολικών πληρωθεισών αποζημιώσεων, η οποία ανήλθε στο 6% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, με τις ατομικές

ασφαλίσεις να συμβάλουν, κατά κύριο λόγο, στο αποτέλεσμα αυτό (7%) και τις ομαδικές να ακολουθούν (3%).

Η ασφάλιση αυτοκινήτου και το 2017 συνέχισε να αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους, λόγω όγκου παραγωγής, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με εκτίμηση συμμετοχής 24% επί του συνόλου της παραγωγής ασφαλιστρών Ζωής και Ζημιών και 48% επί της παραγωγής ασφαλιστρών των κλάδων ασφαλίσεων κατά Ζημιών. Μετά από έξι συνεχόμενες χρονιές που καταγράφηκε μείωση της παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου αυτοκινήτων, το 2017 καταγράφεται αύξηση των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών του κλάδου κατά 1,8% έναντι του 2016. Η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου οφείλεται στην αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών της κάλυψης Χερσαίων Οχημάτων (συμπληρωματικών καλύψεων) κατά 8% περίπου, ενώ η παραγωγή της κάλυψης Αστικής Ευθύνης παρουσίασε οριακή αύξηση (+0,2%). Εις ό,τι αφορά τις αποζημιώσεις, ο κλάδος αυτοκινήτου εξακολουθεί να στηρίζει με απόλυτη συνέπεια τους ασφαλισμένους του και κυρίως τα θύματα των τροχαίων ατυχημάτων καταβάλλοντας αποζημιώσεις που για το έτος 2016 υπολογίζεται ότι ανήλθαν στο συνολικό ποσό των 399 εκατ. ευρώ.

## **4 ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΑ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΑ**

### **4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ**

Τα διαμεσολαβούντα στην ασφάλιση πρόσωπα ονομάζονται τα πρόσωπα που διαθέτουν στην αγορά τις ασφαλιστικές υπηρεσίες ή τα ασφαλιστικά προϊόντα. Αυτά τα πρόσωπα ονομάζονται και βοηθητικά πρόσωπα της ασφαλιστικής επιχείρησης που εκτός από τους ασφαλιστικούς υπαλλήλους υπάγονται και οι πραγματογνώμονες των ζημιών. Επίσης, αυτά τα πρόσωπα αλλά και τις εταιρικές μορφές αποκαλούνται και ΔΙΚΤΥΑ.

Η διαμεσολάβηση είναι ένας αποφασιστικής ρυθμιστικής σημασίας παράγοντας καθώς χωρίς αυτήν δεν μπορεί να υπάρξει ασφαλιστική δραστηριότητα. Αυτό γίνεται γιατί το ασφαλιστικό προϊόν είναι μια άυλη προσφορά η οποία ενώ πωλείται, σπάνια αγοράζεται. Έτσι, τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα αποτελούν τον συνδετικό κρίκο μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών και του κοινού. Είναι οι άνθρωποι που περνούν στο κοινό το μήνυμα για το τι είναι ασφάλιση και τι στόχους αυτή εξυπηρετεί. Έχουν δε το κύριο βάρος να δημιουργούν αίσθημα σιγουριάς στον πελάτη ότι αγοράζει ένα προϊόν που πραγματικά το έχει ανάγκη, πράγμα το οποίο για να επιτευχθεί θα πρέπει να σέβεται τις επιθυμίες του πελάτη, και να έχει γνώση των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεών του.

Επειδή η πρακτική της ιδιωτικής ασφάλισης τείνει στη δημιουργία συνεχώς νέων καναλιών διανομής και κατηγοριών προσώπων που διαμεσολαβούν στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων, στην Ελλάδα η ελληνική νομοθεσία σήμερα αναγνωρίζει και ρυθμίζει τις εξής κατηγορίες:

1. Τον Ασφαλιστικό Πράκτορα,
2. τον Μεσίτη Ασφαλίσεων,
3. τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο,
4. τον Συντονιστή Ασφαλιστικών Συμβούλων,
5. τον Ασφαλιστικό Υπάλληλο και
6. τον Συνδεδεμένο Ασφαλιστικό Διαμεσολαβητή.

Αυτές οι κατηγορίες αποτελούνται από ανεξάρτητους επαγγελματίες οι οποίοι αναλαμβάνουν «ασφαλιστικές εργασίες» και συνάπτουν ασφαλιστικές συμβάσεις. Το εύρος των εργασιών τους ποικίλλει ανάλογα με την κατηγορία του διαμεσολαβούντος, προσδιορίζεται και εξειδικεύεται από τη σύμβασή τους με την ασφαλιστική σύμβαση που έχουν συνάψει με την ασφαλιστική επιχείρηση, με εξαίρεση τον Μεσίτη Ασφαλίσεως.

Τα βασικότερα χαρακτηριστικά για να είναι ένας ασφαλιστικός πράκτορας κατάλληλος για το επάγγελμα αυτό είναι:

1. ο επαγγελματισμός,
2. η ειλικρίνεια,
3. η συνέπεια,
4. η ευφράδεια,
5. η υπομονετικότητα,
6. η μεταδοτικότητα,
7. η προσαρμοστικότητα,
8. η εντιμότητα,
9. η κοινωνική παιδεία,
10. οι δημόσιες σχέσεις,
11. το καλό γενικά παρουσιαστικό.

Για να εργαστεί κάποιος ως ασφαλιστής, δεν απαιτούνται ειδικά τυπικά προσόντα ή σπουδές. Μπορεί να είναι απόφοιτος Γυμνασίου, Λυκείου, Ι.Ε.Κ. (Ειδικός Ασφαλιστικών Εργασιών), ή Πανεπιστημιακής Σχολής (κατά προτίμηση οικονομικών, ασφαλιστικών, ή στατιστικών τμημάτων). Κάθε ασφαλιστική εταιρεία διοργανώνει ειδικά τακτικά σεμινάρια για ενημέρωση των στελεχών της και των συνεργατών της, πάνω στην πώληση ασφαλιστικών προγραμμάτων. Αν κάποιος επιδιώκει να γίνει ασφαλιστικός πράκτορας για να προωθεί προγράμματα διαφόρων ασφαλιστικών εταιρειών, είναι απαραίτητο να έχει προϋπηρεσία από τρία έως πέντε χρόνια στον ασφαλιστικό τομέα.

Το επάγγελμα του ασφαλιστή χρειάζεται προσόντα ανάλογα με εκείνα του πωλητή. Ο ασφαλιστής πρέπει να έχει:

1. υπευθυνότητα,
2. ευσυνειδησία,

3. πειθώ,
4. επιμονή και υπομονή,
5. να διαθέτει ευγένεια
6. να διαθέτει ευχάριστη προσωπικότητα
7. να διαθέτει μαθηματική και υπολογιστική ικανότητα.
8. Τέλος, ο ασφαλιστής πρέπει να έχει ευχέρεια λόγου για την καλή επικοινωνία του με τους πελάτες.

## **4.2 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ**

Ο Ασφαλιστικός πράκτορας είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει ως αποκλειστικό έργο την ανάληψη με σύμβαση έναντι προμήθειας ασφαλιστικών εργασιών στο όνομα και για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Λέγοντας νομικό πρόσωπο εννοούμε εταιρεία με μορφή Ο.Ε., Ε.Ε., Ε.Π.Ε., Α.Ε. Οι μετοχές των Α.Ε. είναι ονομαστικές, ο δε διευθύνων σύμβουλος πρέπει να είναι εγγεγραμμένος στα μητρώα ασφαλιστικών πρακτόρων. Το ίδιο ισχύει για τον διαχειριστή των Ε.Ε., Ε.Π.Ε., και όλων των μετόχων των Ο.Ε. Σε όλες τις περιπτώσεις δεν μπορεί να γίνει αντικατάσταση αυτών, παρά μόνον αν υπάρχει – γίνει εγγραφή στα μητρώα ασφαλιστικών πρακτόρων του νέου διαχειριστή ή εκπρόσωπου.

Είναι ανεξάρτητος επιχειρηματίας και το έργο του είναι να (Ρόκας, 2005):

1. παρουσιάζει,
2. προτείνει,
3. προπαρασκευάζει,
4. προσυπογράφει
5. ή συνάπτει

ο ίδιος ή δια μέσου άλλων διαμεσολαβούντων για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων ασφαλιστικές συμβάσεις.

Στις γενικές ασφαλίσεις, ο πράκτορας έχει τη δυνατότητα να δεσμεύει τον ασφαλιστή-ασφαλιστική εταιρία και να αναλαμβάνει με συνέπεια τον κίνδυνο προς ασφάλιση. Το αντίστοιχο

δικαίωμα δεν το έχει στις ασφαλίσεις ζωής. Εκεί ο ασφαλιστής – εταιρεία έχει τη δυνατότητα - δικαίωμα να εγκρίνει ή να απορρίψει τον προτεινόμενο για ασφάλιση (Πουχώτας, 2002).

Τα καθήκοντα και γενικότερα η δραστηριότητα του πράκτορα είναι:

1. Η σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων – ασφαλιστηρίων. Δεν αρκείται, όμως, μόνο σε αυτήν.
2. Είναι εμφανής αντιπρόσωπος του ασφαλιστή. Δεν αποκλείεται όμως για κάποια συγκεκριμένα κατά περίπτωση, ζητήματα να ενεργεί με εντολή και εξουσιοδότηση του ασφαλισμένου, οπότε είναι, ως προς αυτά, αντιπρόσωπος του λήπτη της ασφάλισης – ασφαλισμένου. Με τον τρόπο αυτό διευκολύνει και τους δύο:
  - i. εισπράττοντας και αποδίδοντας τα ασφάλιστρα,
  - ii. διεκπεραιώνοντας τις τυπικές διαδικασίες κατά την επέλευση του κινδύνου
  - iii. Ανανεώνοντας τα ασφάλιστρα.
3. Εξυπηρετεί τον ασφαλισμένο διαδικαστικά κατά τη διάρκεια που ισχύει το ασφαλιστήριό του.
4. Φροντίζει για την επάρκεια, τη φερεγγυότητα και την καλή λειτουργία του ασφαλιστή για τον οποίο ενεργεί.
5. Βάσει του νόμου υπέχει ευθυνών για την περίπτωση που ο ασφαλιστής πτωχεύσει ή οπωσδήποτε ανακληθεί η άδεια λειτουργίας του.
6. Ως ανεξάρτητος επιχειρηματίας οφείλει κατά το νόμο να έχει επαγγελματική στέγη και να τηρεί τα από τον κώδικα προβλεπόμενα στοιχεία.
7. Έχει υποχρέωση να διοχετεύει υπεύθυνα κάθε πληροφορία που μπορεί να συνεκτιμηθεί από τον ασφαλιστή:
  - i. στην ανάληψη
  - ii. την τιμολόγηση και
  - iii. την έκταση του κινδύνου.

Οι αμοιβές του ορίζονται από τη σύμβαση που υπογράφει με την ασφαλιστή -ασφαλιστική εταιρεία.

Αναλόγως των καθηκόντων και των εξουσιών που παραχωρούνται με την πρακτορική σύμβαση στον ασφαλιστικό πράκτορα κρίνεται το πότε ενεργεί ως αντιπρόσωπος του ασφαλιστή.

Έτσι, σε περίπτωση που έχει εξουσίες σύναψης και υπογραφής ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ο πράκτορας ενεργεί ως αντιπρόσωπος του ασφαλιστή.

Σε σχέση με την αντιπροσωπευτική εξουσία του ασφαλιστικού πράκτορα ισχύει ο κανόνας του άρθρου 214 του Αστικού Κώδικα σύμφωνα με τον οποίο ελαττώματα της βούλησης, η γνώση ή η υπαίτια άγνοια περιστατικών κρίνονται από το πρόσωπο του αντιπροσώπου. Επίσης η απατηλή παρουσίαση στον πελάτη μιας ασφάλισης θα θεωρηθεί απάτη της ασφαλιστικής επιχείρησης.

Έτσι δεδομένου ότι ο πράκτορας αναπτύσσει δραστηριότητα στο χώρο δράσεως της ασφαλιστικής επιχείρησης, δημιουργείται ευθύνη της επιχείρησης για τις πράξεις του, υπό την προϋπόθεση πάντοτε ότι αυτός ενήργησε στα πλαίσια των αρμοδιοτήτων που του έχουν ανατεθεί. Ο πράκτορας δεν μπορεί να είναι μεσίτης ασφαλίσεων, διευθυντής ή εκπρόσωπος ασφαλιστικής επιχείρησης.

Ο πράκτορας φυσικά έχει και υποχρέωση να διοχετεύει, υπεύθυνα, κάθε πληροφορία που μπορεί να συνεκτιμήσει από τον ασφαλιστή στην ανάληψη αλλά και την τιμολόγηση και την έκταση του κινδύνου. Παράλληλα, βρίσκεται ανάμεσα στον πελάτη και τον ασφαλιστή, διευκολύνοντας και τους δυο, εισπράττοντας και αποδίδοντας τα ασφάλιστρα, διεκπεραιώνοντας και τις τυπικές διαδικασίες κατά την επέλευση του κινδύνου αλλά και την ανανέωση των ασφαλιστηρίων.

#### **4.2.1 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ**

Για την άσκηση του επαγγέλματος του ασφαλιστικού πράκτορα από φυσικό πρόσωπο απαιτείται η εγγραφή στο τοπικά αρμόδιο επιμελητήριο που διενεργείται ύστερα από σχετική αίτηση και υποβολή των εξής δικαιολογητικών:

1. Απολυτήριο λυκείου ή εξαταξίου γυμνασίου ή ισότιμου ή ισοδύναμου σχολείου της ημεδαπής ή αλλοδαπής.
2. Πιστοποιητικό ποινικού μητρώου περί μη καταδίκης για κλοπή, υπεξαίρεση, τοκογλυφία, αισχροκέρδεια, απάτη, εκβίαση, πλαστογραφία, δωροδοκία, δόλια χρεοκοπία και λαθρεμπορία.

- a. Εάν ο ενδιαφερόμενος είναι υπήκοος άλλου κράτους -μέλους της Ε.Ε., ως πιστοποιητικό ποινικού μητρώου θεωρείται το πιστοποιητικό πουο έχει εκδοθεί από τις αρμόδιες αρχές του κράτους-μέλους καταγωγής ή προέλευσης.
3. Πιστοποιητικό περί μη υπαγωγής σε δικαστική απαγόρευση ή αντίληψη.
4. Πιστοποιητικό μη πτώχευσης.
5. Έγγραφα που να πιστοποιούν κατοχή γενικών εμπορικών ή επαγγελματικών γνώσεων και εργασία για ορισμένη περίοδο ως διευθυντού ασφαλιστικής επιχείρησης ή ως μεσίτη ή συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων.
6. Υπεύθυνη δήλωση του Ν. 1599/86 περί μη οφειλής σε ασφαλιστική επιχείρηση ή ασφαλισμένων ποσών που έχουν καταλογισθεί με τελεσίδικη δικαστική απόφαση.

Εάν ο ασφαλιστικός πράκτορας είναι νομικό πρόσωπο τότε ισχύουν τα εξής:

1. Για προσωπικές εταιρίες (Ο.Ε. και Ε.Ε.) εγγραφή των ομόρρυθμων εταίρων στο μητρώο ασφαλιστικών πρακτόρων και επί ΕΠΕ η εγγραφή του ενός από τους διαχειριστές της.
2. Για Α.Ε. απαιτείται οι μετοχές να είναι ονομαστικές και εγγραφή στο μητρώο ασφαλιστικών πρακτόρων του διευθύνοντος συμβούλου της εταιρείας Αποφάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου της Α.Ε. που αφορούν ασφαλιστικές πρακτοριακές εργασίες λαμβάνονται έγκυρα μόνο με τη σύμφωνη γνώμη του εγγεγραμμένου διευθύνοντος συμβούλου.
3. Παρακολούθηση του καθορισμένου από την Τεχνική Επιτροπή και εξετάσεων του Υπουργείου, προγράμματος εκπαίδευσης 100 ωρών για διαμεσολαβούντες και επιτυχής δοκιμασία στις εξετάσεις της ίδιας επιτροπής. Αυτή η πρόσθετη εκπαίδευση και οι εξετάσεις, δεν είναι υποχρεωτικές, για όσους έχουν αποκτήσει πτυχίο Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης η Τμήματος Στατιστικής και Αναλογιστικής Επιστήμης ημεδαπού Ανώτατου Εκπαιδευτικού ιδρύματος η πτυχίο Ανώτατου Εκπαιδευτικού Ιδρύματος της αλλοδαπής ισότιμου και αντίστοιχου προς τα προηγούμενα πτυχία αναγνωρισμένο από το ΔΙΚΑΤΣΑ.

Ο ασφαλιστικός πράκτορας είναι υποχρεωμένος μέσα σε τρεις μήνες από το διορισμό του να θέσει σε λειτουργία ίδια επαγγελματική στέγη (γραφείο κ.λπ.) στον τόπο που ορίζεται με την

πρακτοριακή σύμβαση. Μέσα σε αυτήν την προθεσμία είναι υποχρεωμένος να υποβάλλεται στο αρμόδιο επιμελητήριο υπεύθυνη δήλωση του Ν.Δ./105 1599/86 , με την οποία να βεβαιώνεται ότι τήρησε την υποχρέωση του αυτή. Απαιτείται επίσης η εγγραφή – ασφάλιση στο Τ.Α.Ε. ή Τ.Ε.Β.Ε. Ακόμα θα πρέπει επίσης να τηρεί βιβλία καταχώρισης ασφαλιστηρίων για τις ασφαλιστικές συμβάσεις.

### **4.3 ΜΕΣΙΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ**

Μεσίτης είναι το πρόσωπο που έχει ως έργο, κατ' εντολή του ασφαλιζομένου, χωρίς να δεσμεύεται από την επιλογή της ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης έναντι προμήθειας που καταβάλλεται από τις ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις (Ρόκας, 2005):

1. να φέρει σε επαφή ασφαλιζόμενους ή αντασφαλιζόμενους, και ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις,
2. να προβαίνει σε όλες τις απαραίτητες προπαρασκευαστικές εργασίες για τη σύναψη ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών συμβάσεων,
3. να λαμβάνει την αποδοχή από την ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση και την έγκριση του ασφαλιζομένου ή αντασφαλιζομένου
4. να βοηθά κατά τη διαχείριση και την εκτέλεσή τους ιδιαίτερα κατά την επέλευση του κινδύνου.

Έτσι διαφοροποιείται από τις άλλες κατηγορίες διαμεσολαβούντων προσώπων επειδή μεσολαβεί κατ' εντολή και προς εξυπηρέτηση του πελάτη. Ο μεσίτης ασφαλίσεων πρέπει να απολαμβάνει νομικής και οικονομικής ανεξαρτησίας έναντι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Για το λόγο αυτό είναι βοηθητικό πρόσωπο του ασφαλιστή με ειδοποιό διαφορά, έναντι εκείνης της ιδιότητας του πράκτορα, ότι λειτουργεί για τα συμφέροντα του πελάτη.

Η ιδιότητα του μεσίτη ασφαλίσεων είναι ασυμβίβαστη με:

1. την ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα,
2. την ιδιότητα του συνδεδεμένου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή

3. την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή διευθυντή ή εκπροσώπου ασφαλιστικής επιχείρησης.

Οι φάσεις της μεσιτικής ασφαλιστικής διαδικασίας είναι (Ρουχώτας, 2002):

1. Μελέτη της οικονομικής και λειτουργικής δομής του ασφαλιζόμενου - πελάτη, κυρίως από την πλευρά της παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων ή των υπηρεσιών του (αν πρόκειται για επιχείρηση) ή των οικογενειακών, επαγγελματικών και άλλων οικονομικής φύσεως, υποχρεώσεων και συνθηκών (εάν πρόκειται για φυσικό πρόσωπο).
2. Ανάλυση και εκτίμηση των κινδύνων στους οποίους εκτίθεται ο ασφαλιζόμενος - πελάτης, ως οικονομική, κοινωνική και φυσική οντότητα, και ενημέρωσή του πάνω στο σημείο αυτό, καθώς και πάνω στα γενεσιουργά των κινδύνων αίτια.
3. Εισήγηση κι εύληπτη παρουσίαση εκείνων των ασφαλιστικών καλύψεων που είναι απαραίτητες για τη διασφάλιση των οικονομικών και άλλων συμφερόντων του ασφαλιζόμενου.
4. Επιλογή, σε συνεργασία με τον πελάτη, των καλύψεων εκείνων που φαίνεται να τον εξυπηρετούν πληρέστερα και του παράσχουν τις καλύτερες εγγυήσεις.
5. Διαπραγμάτευση των καλύψεων αυτών με μια ή περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες ώστε να εξασφαλιστούν οι καλύτεροι, για την κάθε συγκεκριμένη περίπτωση, όροι καλύψεως και το ευλογότερο κόστος.
6. Έλεγχος των ασφαλιστικών καλύψεων, ώστε να βεβαιωθεί η τελική ανταπόκρισή τους στις ασφαλιστικές ανάγκες του ασφαλιζόμενου πελάτη και να αποκλείει το ενδεχόμενο λάθους, παρερμηνείας η παραλήψεως.
7. Παρακολούθηση των ασφαλιστικών καλύψεων κατά την διαδρομή τους, σε συνάρτηση με την εξέλιξη ή μεταβολή των οικονομικών και άλλων συνθηκών του εργαζομένου – πελάτη ή με την ενδεχόμενη δημιουργία επιπρόσθετων ασφαλιστικών αναγκών.
8. Υπεύθυνος χειρισμός ζημιών, ώστε να διευκολύνεται η ασφαλιστική εταιρία στο έργο της και να επιταχύνεται η όλη διαδικασία συλλογής των απαραίτητων στοιχείων διακανονισμού της ζημιάς της καταβολής της αποζημίωσης.
9. Κατατοπισμός του ασφαλιζόμενου-πελάτη πάνω σε θέματα γενικότερης φύσεως που μπορούν όμως να τον επηρεάσουν στην εργασία του (νεότερες μέθοδοι

πρόληψης κι ελέγχου ζημιών, εφαρμογή πυρασφαλιστικών μέτρων, οργάνωση και εκπαίδευση υπηρεσιών ασφαλείας, πρόσφατες τεχνολογικές εξελίξεις κ.λπ.) καθώς και προσφορά υπηρεσιών σε ειδικότερους τομείς της διοικήσεως μιας επιχείρησης (π.χ. θέματα μεταφορών, μαζικής πωλήσεως, επιχειρησιακής έρευνας, θέματα πυρηνικών κινδύνων και περιβάλλοντος, θέματα σχετικά με τη λειτουργία ηλεκτρονικών διερευνητών κ.λπ.).

#### **4.3.1 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ**

Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του μεσίτη ασφαλίσεων είναι:

1. η εγγραφή του στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του,
2. πιστοποιητικό επιτυχούς δοκιμασίας σε εξετάσεις που επιμελείται η Τεχνική Επιτροπή Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων του Υπουργείου Ανάπτυξης.

#### **4.4 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ**

Ασφαλιστικός σύμβουλος είναι η πληθυσμιακή μεγαλύτερη ομάδα των βοηθητικών προσώπων του ασφαλιστή. Είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο και είναι ο κύριος βασικός συντελεστής και διαμορφωτής της εικόνας της ασφάλισης στο ευρύ καταναλωτικό κοινό. Κύριο έργο του είναι να (Ρουχώτας, 2002):

1. μελετά την αγορά,
2. παρουσιάζει και προτείνει λύσεις ασφαλιστικής κάλυψης των αναγκών των πελατών με ασφαλιστικές συμβάσεις για λογαριασμό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων για την πρόσκτηση εργασιών.

Η σχέση που συνδέει τον ασφαλιστικό σύμβουλο με τους ως άνω είναι η σύμβαση έργου. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού συμβούλου είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού υπαλλήλου. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος δεν έχει δικαίωμα υπογραφής ασφαλιστηρίων ούτε εκπροσώπησης ασφαλιστικής επιχείρησης ή ασφαλιστικού πράκτορα ή μεσίτη. Δεν έχει αντιπροσωπευτική εξουσία και ως εκ τούτου η γνώση αυτού δε θεωρείται και γνώση της εταιρείας. Κάθε αντίθετη συμφωνία είναι άκυρη. Δεν είναι παράνομος ο συμβατικός όρος με το οποίο περιορίζεται το δικαίωμα του ασφαλιστικού συμβούλου να συνάπτει σύμβαση με άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Το δικαίωμα αυτό ασκείται από την συμβαλλόμενη ασφαλιστική επιχείρηση μόνο για τους κλάδους που ασκεί.

Η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να αναθέτει στον ασφαλιστικό σύμβουλο την είσπραξη ασφαλίσεων. Στην περίπτωση αυτή του καταβάλει επιπλέον προμήθεια, το ύψους της οποίας καθορίζεται από τα μέρη με τη σχετική σύμβαση. Γενικά τα καθήκοντα του ασφαλιστικού συμβούλου, προσδιορίζονται στην σύμβαση του με την εταιρία και συνήθως είναι:

1. καθήκοντα παραγωγής, δηλαδή τρόπο παρουσίασης και πρότασης ασφαλιστικών συμβάσεων
2. ανεύρεση και προσέγγιση πελατών
3. διάγνωση την ασφαλιστικών αναγκών τους.

#### **4.4.1 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ**

Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του ασφαλιστικού συμβούλου είναι (<https://www.bankofgreece.gr>):

1. η εγγραφή του στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του, (τα δικαιολογητικά για την εγγραφή περιέχονται στο Π.Δ. 190/2006 και στην υπουργική απόφαση Κ3-8010-08/08/2007 του Υπουργού Ανάπτυξης)
2. πιστοποιητικό επιτυχούς δοκιμασίας σε εξετάσεις που επιμελείται η Τράπεζα της Ελλάδος.

Στην περίπτωση νομικού προσώπου, τα έγγραφα και πιστοποιητικά αφορούν και τους υπαλλήλους που συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική ή αντασφαλιστική διαμεσολάβηση ή δραστηριοποιούνται ως συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

#### **4.5 ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ**

Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο για λογαριασμό μιας ασφαλιστικής επιχείρησης ζωής ή μιας μόνο ασφαλιστικής επιχείρησης κατά ζημιών, έναντι προμήθειας διαμεσολαβεί στην σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων διαμέσου ομάδας ασφαλιστικών συμβούλων, τους οποίους επιλέγει, εκπαιδεύει, κατευθύνει, συντονίζει και εποπτεύει.

Η σχέση που συνδέει τον συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων με την ασφαλιστική επιχείρηση, είναι σύμβαση έργου η οποία καταρτίζεται εγγράφως. Σε περίπτωση ύπαρξης επιπλέον σύμβασης εξαρτημένης εργασίας του συντονιστή ως διευθυντή γραφείου πωλήσεων, η σύμβαση έργου παραμένει ανεξάρτητη και δεν απορροφάτε από τη σύμβαση εξαρτημένης εργασίας.

Η ιδιότητα του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων καθίσταται ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή διευθυντή ή εκπροσώπου ασφαλιστικής επιχείρησης.

##### **4.5.1 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ**

Προϋποθέσεις για την νόμιμη άσκηση της δραστηριότητας του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων είναι:

1. η εγγραφή του στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο της έδρας του, (τα δικαιολογητικά για την εγγραφή περιέχονται στο Π.Δ. 190/2006 και στην υπουργική απόφαση Κ3-8010-08/08/2007 του Υπουργού Ανάπτυξης)

2. πιστοποιητικό επιτυχούς δοκιμασίας σε εξετάσεις που επιμελείται η Τράπεζα της Ελλάδος. Στην περίπτωση νομικού προσώπου, τα έγγραφα και πιστοποιητικά αφορούν και τους υπαλλήλους που συμμετέχουν άμεσα στην ασφαλιστική ή αντασφαλιστική διαμεσολάβηση ή δραστηριοποιούνται ως συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

#### **4.6 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ**

Υπάλληλοι ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή επιχειρήσεων ασφαλιστικής πρακτόρευσης ή εταιριών μεσιτείας ασφαλίσεων μπορούν να ασκούν διαμεσολάβηση στη σύναψη ασφαλίσεων για λογαριασμό των επιχειρήσεων στις οποίες εργάζονται ή άλλων συνδεδεμένων με αυτές, μετά από έγκριση του εργοδότη τους. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού υπαλλήλου είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού συμβούλου, του πράκτορα και του μεσίτη. Για την εξάσκηση του επαγγέλματος δεν απαιτούνται κάποια τυπικά προσόντα ή επαγγελματική κατάρτιση, ούτε προϋπηρεσία.

Δεν απαιτείται η εγγραφή του στο αρμόδιο Επιμελητήριο, εφόσον τα ετήσια ακαθάριστα έσοδά του, καταβαλλόμενα ως προμήθειες, από τις πράξεις αυτές δεν υπερβαίνουν στο σύνολο τους το ποσό των πέντε χιλιάδων ευρώ (5.000). Εάν τα ετήσια ακαθάριστα έσοδά του από τις πράξεις αυτές υπερβαίνουν το ανωτέρω ποσό υποχρεούνται να εγγραφεί στο αρμόδιο επιμελητήριο με την συνδρομή των προϋποθέσεων που ανάγονται στην κατηγορία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης που επιλέγει να εγγραφεί (τα δικαιολογητικά για την εγγραφή περιέχονται στο Π.Δ. 190/2006 και στην υπουργική απόφαση Κ3-8010-08/08/2007 του Υπουργού Ανάπτυξης).

#### **4.7 ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΗΣ**

Συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που ασκεί δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης εξ ονόματος και για λογαριασμό ασφαλιστικής επιχείρησης ή περισσότερων της μιας ασφαλιστικών επιχειρήσεων, εφόσον τα σχετικά ασφαλιστικά προϊόντα δεν είναι ανταγωνιστικά μεταξύ τους, αλλά το οποίο δεν εισπράττει τα ασφάλιστρα ή τα ποσά που προορίζονται για τον πελάτη και ενεργεί υπό την πλήρη ευθύνη των εν λόγω ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τα προϊόντα που αφορά κάθε μία από αυτές.

Θεωρείται επίσης, ως συνδεδεμένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ο οποίος ενεργεί υπό την ευθύνη μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τα προϊόντα που αφορούν κάθε μια από αυτές, κάθε πρόσωπο που ασκεί την δραστηριότητα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης η οποία είναι συμπληρωματική προς την κύρια επαγγελματική του δραστηριότητα, όταν η ασφάλιση αποτελεί συμπλήρωμα των αγαθών ή υπηρεσιών που παρέχονται στο πλαίσιο της κύριας απασχόλησής του και το οποίο δεν εισπράττει ούτε τα ασφάλιστρα ούτε τα ποσά που προορίζονται για τον πελάτη. Η ιδιότητα του συνδεδεμένου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή εξ ορισμού είναι ασυμβίβαστη με αυτήν του μεσίτη ασφαλίσεων.

#### **4.8 ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ**

Οι προοπτικές του επαγγέλματος είναι αρκετά θετικές, εξαιτίας της ανόδου του βιοτικού επιπέδου των τελευταίων χρόνων και της ανασφάλειας που παρέχει η δημόσια ασφάλιση και περίθαλψη. Η αγορά των ασφαλειών αναπτύσσεται και υπάρχει μια συνεχής ζήτηση για άτομα που επιθυμούν να γίνουν ασφαλιστές, αλλά και μεγάλη προσφορά νέων στελεχών. Οι οικονομικές αποδοχές μπορούν να γίνουν αρκετά ικανοποιητικές, αφού προσανξάνονται με ποσοστά ανάλογα με την παραγωγικότητα του συγκεκριμένου ασφαλιστή.

Το επάγγελμα είναι κουραστικό αλλά μπορεί να γίνει αρκετά προσοδοφόρο, ανάλογα με την προσωπική δράση του επαγγελματία. Ο ασφαλιστής εργάζεται στο χώρο του γραφείου της ασφαλιστικής εταιρείας, αλλά περνά και αρκετές ώρες εκτός γραφείου προκειμένου να μεταβεί σε

άλλους χώρους και να επισκεφθεί τους πελάτες του. Δεν έχει συγκεκριμένο ωράριο εργασίας, ούτε τακτικές ημέρες αργίας και ανάπαυσης, γιατί εξαρτάται από τους συγκεκριμένους χρόνους που μπορούν οι πελάτες του να του διαθέσουν για συνάντηση. Είναι αποκλειστικά υπεύθυνος για την παραγωγή ασφαλιστήριων συμβολαίων σύμφωνα με τις ανάγκες ή τις ιδιαιτερότητες του πελάτη. Μερικές φορές όμως, χρειάζεται να συνεργαστεί και με άλλους ασφαλιστές. Ο χώρος εργασίας μέσα στην εταιρεία είναι άνετος, σύγχρονος και εξοπλισμένος με ηλεκτρονικούς υπολογιστές και αριθμομηχανές.

Ο ασφαλιστής ορίζει ο ίδιος τους στόχους του. Με την καθημερινή του δραστηριότητα ορίζει το πώς και πότε θα κάνει πράξη τα όνειρά του. Οικονομικά οι αποδοχές του εξαρτώνται από την δική του δυναμικότητα, από τον αριθμό και το μέγεθος των συμβολαίων που θέλει να επιτύχει. Άλλωστε η κάθε πώληση συμβολαίου δεν αποδίδει μόνο τη στιγμή που πραγματοποιείται, αλλά διαρκώς. Εξελικτικά δεν υπάρχουν επετηρίδες, αρχαιότητα, μισθολογικοί φραγμοί. Η οικονομική του εξέλιξη βρίσκεται στα δικά του χέρια. Είναι ένας «ατομικός επιχειρηματίας» που δεν επενδύει κάποιο αρχικό κεφάλαιο, αλλά τον ίδιο του τον εαυτό αναπτύσσοντας και βελτιώνοντας τις ικανότητές του.

Επιπλέον, έχει την δυνατότητα να αλλάξει προσανατολισμό και να περάσει στο management του παραγωγικού συστήματος: Μια απόφαση που θα την πάρει στην πορεία, με την βοήθεια του Υποκαταστήματός του και της Εταιρίας, αφού κατανοήσει τι πραγματικά ταιριάζει στον χαρακτήρα και στις φιλοδοξίες του. Είναι επίσης πολύ σημαντικό το γεγονός ότι αν και έχει τα χαρακτηριστικά του ελεύθερου επαγγελματία, δεν είναι μόνος αφού εντάσσεται σε ένα συγκεκριμένο επαγγελματικό κύκλο.

Η Ιδιωτική Ασφάλιση αναπτύσσεται συνεχώς στην Ελλάδα και εξελίσσεται σε ένα εξαιρετικά δυναμικό τομέα της Οικονομίας. Ολοένα και περισσότεροι άνθρωποι, αποφασίζουν να εμπιστευτούν τη σιγουριά τους σε μία Ιδιωτική Ασφαλιστική Εταιρία. Οι ασφαλιστικές μεταρρυθμίσεις στην Ελλάδα ωθούν προς νέες τάσεις και χρόνο με το χρόνο σχηματίζεται μια νέα τάξη πραγμάτων. Η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς είναι εντυπωσιακή. 100 περίπου ασφαλιστικές εταιρίες, ελληνικές και ξένες προσφέρουν σήμερα τις υπηρεσίες τους στον κλάδο Ασφαλειών Ζωής και στους κλάδους γενικών Ασφαλειών. Όμως, στην Ελλάδα μόνο το 25% περίπου των Ελλήνων είναι ασφαλισμένοι. Το ποσοστό αυτό στις ευρωπαϊκές χώρες ξεπερνά το 70%! Άρα οι προοπτικές του κλάδου είναι πολύ ευοίωνες.

Συμπεραίνεται λοιπόν ότι εκείνοι που θα δραστηριοποιηθούν ως Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι έχουν εντυπωσιακές ευκαιρίες για γρήγορη επαγγελματική, οικονομική και κοινωνική εξέλιξη.

## **5 ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ**

### **5.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Για να διαπιστωθεί ο ρόλος και οι προοπτικές του επαγγέλματος τόσο του χρηματιστή όσο και του ασφαλιστή, πραγματοποιήθηκαν δύο συνεντεύξεις. Η πρώτη συνέντευξη παραχωρήθηκε από τον κ. Χρυσόστομο Τσώλη, ο οποίος είναι ασφαλιστής στην εταιρία Interamerican, οδό Πυρσινέλλα 7-9 στο κέντρο των Ιωαννίνων. Μάλιστα, κατόπιν τηλεφωνικής επικοινωνίας μαζί του, με προθυμία δέχτηκε να καταγραφεί η συνομιλία μας και μάλιστα διέδινε και τη συζήτησή μας ώστε, όπως είπε, να είναι πιο ολοκληρωμένη.

Η δεύτερη συνέντευξη παραχωρήθηκε από τον κ. Θέμο Αναστάσιο που διατηρεί γραφείο στον οδό Πυρσινέλλα 14 στο κέντρο των Ιωαννίνων. Για να πραγματοποιηθεί η συνέντευξη μαζί του ήταν λίγο δύσκολο να βρεθεί μέρα και ώρα που να μπορεί τόσο αυτός όσο και εγώ. Ωστόσο πραγματοποιήθηκε η συνέντευξη στο γραφείο του ένα απόγευμα, γιατί σύμφωνα με τα λεγόμενά του δεν έχει τόσο φόρτο εργασίας τη συγκεκριμένη ώρα. Βέβαια, η συνέντευξη αρκετές φορές διακόπηκε από τηλεφωνήματα και για το λόγο αυτό συνεχίστηκε και δεύτερη μέρα.

Αρχικώς είχα γραμμένες τις ερωτήσεις που θα τους έκανα σε ένα χαρτί, ώστε να μην ξεχάσω καμία κατά τη διάρκεια της συνομιλίας μου. Αυτές, πριν την καταγραφή της συνέντευξης δόθηκαν στους ίδιους για να δουν γύρω από τι θα αναφερθούν και εν συνεχεία και οι δύο συνομιλίες καταγράφηκαν μέσω του κινητού μου. Εδώ αξίζει να σημειωθεί ότι ο κ. Τσώλης όταν είδε τις ερωτήσεις που θα του έθετα μου πρόσθεσε και άλλες, ώστε να είναι πιο ολοκληρωμένη η συνέντευξη, όπως μου τόνισε. Αυτό που αξίζει να τονίσω είναι ότι και οι δύο με προθυμία δέχτηκαν να μου απαντήσουν και μάλιστα πριν τη συνέντευξη είχα και μια μικρή συζήτηση μαζί τους για το τι θέλω να ακολουθήσω μετά την απόκτηση του πτυχίου μου.

Στη συνέχεια της εργασίας μου παρουσιάζω και τις δύο συνεντεύξεις. Με υπογράμμιση τονίζω τις ερωτήσεις που έθεσα και κατόπιν όσα μου απάντησαν ακριβώς.

## **5.2 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

Απευθύνθηκα στον κ. Χρυσόστομο Τσώλη, ασφαλιστή της εταιρίας Interamerican στο κέντρο των Ιωαννίνων. Κατόπιν τηλεφωνικής επικοινωνίας που είχα με μία υπάλληλό του, δέχτηκε με προθυμία να μου δώσει μια συνέντευξη. Αρχικώς του δόθηκε το ερωτηματολόγιο ώστε να έχει γνώση των ερωτήσεων που θα του υποβληθούν και εν συνεχεία η συνέντευξη καταγράφηκε ώστε να μην χαθεί πολύτιμος χρόνος, ο οποίος του ήταν απαραίτητος, όπως μας δήλωσε.

Ο κ. Χρυσόστομος, είναι πενήντα πέντε (55) ετών και είναι ασφαλιστής για τριάντα τρία (33) χρόνια. Το εκπαιδευτικό του επίπεδο είναι, όπως μας δήλωσε, LUTCF, που όπως μας διευκρίνισε είναι τα αρχικά του «Life Underwriter Training Council Fellow» που σημαίνει «Σύμβουλος Συμβουλίου Εκπαίδευσης Συμβούλων Ζωής. Αυτό είναι ένα επαγγελματικό πρόγραμμα καθοδήγησης, το οποίο ιδρύθηκε από την NAIFA το 1984 και σχεδιάστηκε για να βοηθήσει τους ασφαλιστικούς πράκτορες αλλά και τους νέους συμβούλους να προσφέρουν πιο ολοκληρωμένες οικονομικές συμβουλές προς τους πελάτες τους. Είναι ένας μεγάλος αναγνωρισμένος κλάδος ο οποίος παρέχει συνεχόμενη εκπαίδευση ώστε να αυξήσουν οι ασφαλιστές την επιχειρηματική τους δραστηριότητα και την αξιοπιστία τους προς τους πελάτες τους. Επίσης, το πρόγραμμα αυτό είναι και εύκολο κατά την παρακολούθησή του καθώς τα μαθήματα που διδάσκονται πραγματοποιούνται μέσω μιας διαδραστικής διαδικτυακής πλατφόρμας με δραστηριότητες που επιτρέπουν την απόκτηση πρακτικής εμπειρίας.

Ποιο είναι γενικά το αντικείμενο ενός ασφαλιστή; Το αντικείμενο με το οποίο ασχολείται ένας ασφαλιστής είναι γενικότερα η διερεύνηση των αναγκών του πελάτη και η προσφορά της πιο αποδοτικής λύσης για αυτόν. Για το λόγο αυτό αρχικώς γίνεται συζήτηση με τον πελάτη τι ακριβώς ανάγκες χρειάζεται και στη συνέχεια του προτείνουμε διάφορες λύσεις οι οποίες να άπτονται αυτών των αναγκών του.

Τι προσόντα απαιτούνται για να γίνει κάποιος ασφαλιστής; Τα προσόντα που απαιτούνται για να γίνει και να εξελιχθεί κάποιος ως ασφαλιστής είναι, πέρα από το τυπικό των σπουδών του, να έχει μια συνεχή επιμόρφωση γύρω από τα ασφαλιστικά θέματα αλλά και από τα χρηματοοικονομικά. Επίσης, εάν κάποιος έρθει στο γραφείο μου και επιθυμεί να γίνει ασφαλιστής, το πρώτο που θα εξετάσω είναι ένα είναι εργατικός, μεθοδικός, εάν έχει φιλόδοξους στόχους και κυρίως εάν είναι επικοινωνιακός. Παράλληλα διερευνώ εάν τις δεξιότητες που έχει θέλει να τις

αναπτύξει στο μέγιστο βαθμό. Αυτό το διερευνώ γιατί θέλω να διαπιστώσω εάν μπορεί να μεταλαμπαδεύσει την έννοια της πρόληψης στον πελάτη όσο αναφορά τα ασφαλιστικά πακέτα που θα του προτείνει.

Ποια είναι εκείνα τα χαρακτηριστικά που απαιτούνται να έχει ένας ασφαλιστής; Συνεπώς, τα χαρακτηριστικά που απαιτούνται να έχει ένας ασφαλιστής είναι πολύ καλή γνώση του αντικειμένου γύρω από την ασφάλιση, επιμονή, ήθος αλλά και συνεχής ενημέρωση.

Από όσα μου αναφέρατε ποιο θεωρείτε εσείς ότι είναι το μεγαλύτερο προσόν ενός ασφαλιστή; Θεωρώ ότι το μεγαλύτερο προσόν ενός ασφαλιστή εκτός από τη γνώση που κατέχει είναι το ήθος και ο επαγγελματισμός του.

Γιατί κάποιος να ακολουθήσει το επάγγελμα αυτό; Πιστεύω ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι από τα πλέον ανερχόμενα επαγγέλματα του μέλλοντος. Αυτό συμβαίνει γιατί στην Ελλάδα ένα πολύ μικρό ποσοστό των κατοίκων είναι ασφαλισμένοι ενώ πλέον οι περισσότεροι έχουμε αντιληφθεί ότι το κρατικό ασφαλιστικό σύστημα της χώρας μας δεν επαρκεί για να καλύψουν τις ανάγκες τους. Πολλοί από τους πελάτες μου αναφέρουν ότι ανησυχούν εάν θα συνταξιοδοτηθούν, και εάν αυτό θα συμβεί, το ύψος της σύνταξης που θα λάβουν. Ως εκ τούτου ο Έλληνας πλέον στρέφεται σε λύσεις πιο αξιόπιστες τόσο στο συνταξιοδοτικό όσο και για τον κλάδο υγείας.

Όμως, ο σημαντικότερος λόγος για εμένα που κάποιος πρέπει να ασχοληθεί με αυτό το επάγγελμα είναι ότι μπορεί να κάνει καριέρα. Αυτό γίνεται με τη συνεχή ενημέρωση και εκπαίδευσή του, ενώ παράλληλα μπορεί να αναπτύσσει και τις δικές του δεξιότητες. Με τον τρόπο αυτό μπορεί αρχικά ο ασφαλιστής να γίνει υπάλληλος σε ένα γραφείο, όπως το δικό μας, αλλά εν συνεχεία να εξελιχθεί και να ανοίξει τη δική του επιχείρηση η οποία δεν απαιτεί μεγάλο χρηματικό ποσό για την υλοποίησή της παρά μονάχα αρκετό χρόνο.

Ένα ακόμα πλεονέκτημα για να ακολουθήσει κάποιος αυτό το επάγγελμα είναι ότι μπορεί να διαμορφώσει ο ίδιος το εισόδημά του, σύμφωνα με τις ανάγκες του και τις φιλοδοξίες του. Το μόνο που απαιτείται είναι η εργατικότητα και η παραγωγικότητα που αυτός θα έχει. Δηλαδή, η αύξηση του εισοδήματός του είναι συνυφασμένη με το πόσο χρόνο θα καταναλώνει στη δουλειά του. Με τον τρόπο αυτό, δημιουργείται ένα αξιοκρατικό σύστημα αμοιβών το οποίο βασίζεται τόσο στην παραγωγικότητα όσο και στην αποδοτικότητα του ασφαλιστή.

Επιπρόσθετα, η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι πολύ προσοδοφόρα καθώς, όπως προείπα υπάρχει μέλλον για έναν ασφαλιστή καθώς τα ασφαλιστήρια συμβόλαια έχουν τα τελευταία χρόνια ανοδική πορεία.

Πώς αμείβεται ένας ασφαλιστής: Στο γραφείο μας η αμοιβή του ασφαλιστή είναι συνυφασμένη με την παραγωγικότητα που αυτός έχει. Γενικότερα, ένας ασφαλιστής αμείβεται με το σύστημα των προμηθειών. Δηλαδή, όσα συμβόλαια αυτός παράγει επί ένα ποσοστό επί του συμβολαίου, βγαίνει η προμήθειά του.

Ποιοι είναι οι τομείς απασχόλησης ενός ασφαλιστή: Ένας ασφαλιστής μπορεί είτε να δουλεύει ως ελεύθερος επαγγελματίας και να διατηρεί δικό του γραφείο, είτε να συνεργάζεται με μια ασφαλιστική εταιρία, είτε να δουλεύει στην ασφαλιστική εταιρία.

Χαρακτηρίστε τις συνθήκες εργασίας ενός ασφαλιστή. Οι συνθήκες εργασίας ενός ασφαλιστή εάν δουλεύει ως ελεύθερος επαγγελματίας πρέπει να διατηρεί δικό του γραφείο. Όμως, οι ώρες της απασχόλησής του δεν ανταποκρίνονται στις ώρες γραφείου αλλά απαιτείται πολύ περισσότερος χρόνος από ένα οχτάωρο. Το ίδιο όμως συμβαίνει και εάν ο ασφαλιστής δουλεύει σε μια ασφαλιστική εργασία. Το πλήρες ωράριό του θεωρώ ότι δεν επαρκεί για να καλυφθούν οι τρέχουσες ανάγκες που προκύπτουν από το επάγγελμα αυτό. Εάν ο ασφαλιστής θέλει και να ενημερώνεται πάνω στο αντικείμενο της εργασίας του, τότε αντιλαμβάνεστε ότι το οχτάωρο είναι πολύ λίγο. Παράλληλα πρέπει να ενημερώνει τους υποψήφιους πελάτες του, πράγμα αρκετά χρονοβόρο, για να έχει ένα αποτέλεσμα ικανοποιητικό. Επίσης, επειδή σχεδόν όλοι οι πελάτες με την πρώτη ενημέρωση από τον ασφαλιστή απαντούν με ένα όχι, ο ασφαλιστής πρέπει να διαθέτει υπομονή, επιμονή και τις ανάλογες επικοινωνιακές τεχνικές που θα τον βοηθήσουν στο να αντιστρέψει το όχι σε ναι. Βέβαια ο χώρος εργασίας επειδή είναι ένα γραφείο δεν δημιουργεί δύσκολες συνθήκες εργασίας. Αυτό όμως που δημιουργεί τη δυσκολία στο συγκεκριμένο επάγγελμα είναι η επικοινωνία με τους ανθρώπους.

Θεωρείτε ότι όλοι οι ασφαλιστές κάνουν σωστά το επάγγελμά τους και εάν όχι γιατί: Πιστεύω ότι σήμερα οι ασφαλιστές έχουν μεγαλύτερες δυνατότητες βελτίωσης. Αυτό συμβαίνει γιατί οι περισσότεροι, σε σχέση με τα παλαιότερα χρόνια, είναι απόφοιτοι πανεπιστημιακών σχολών ενώ παράλληλα έχουν μεγαλύτερη δυνατότητα να ενημερώνονται διαρκώς και γρήγορα. Η παρακολούθηση σεμιναρίων του τομέα αυτού έχει βελτιώσει κατά πολύ τις δυνατότητες ενός ασφαλιστή ενώ έχει κριθεί πλέον αναγκαία η ύπαρξή τους από τα μεγάλα ασφαλιστικά γραφεία.

Ως εκ τούτου οι ασφαλιστές έχουν περισσότερες δυνατότητες να εξασκήσουν πιο σωστά το επάγγελμά τους από ότι στο παρελθόν. Βέβαια, όπως συμβαίνει και σε όλα τα επαγγέλματα, υπάρχουν και οι εξαιρέσεις, όπου ασφαλιστές εκτελούν ανεπαρκώς τα καθήκοντά τους.

Θεωρείτε ότι η κοινωνική ασφάλιση είναι επαρκής στις ημέρες μας; Δεν θεωρώ ότι η κοινωνική ασφάλιση πλέον εξυπηρετεί τους λόγους για τους οποίους έχει δημιουργηθεί. Μάλιστα το αντίθετο θα έλεγα, ότι δημιουργεί ένα αίσθημα ανασφάλειας στους πολίτες, τουλάχιστον στην Ελλάδα.

Τι είδος ιδιωτική ασφάλιση προτιμάνε κυρίως οι πελάτες σας; Μέχρι πριν από λίγα χρόνια οι πελάτες μου, στο μεγαλύτερό τους ποσοστό προτιμούσαν τα συνταξιοδοτικά προγράμματα. Όμως τα τελευταία χρόνια και με γνώμονα τις ελλείψεις στα δημόσια νοσοκομεία, προσανατολίζονται και σε προγράμματα υγείας.

Ποιοι είναι οι λόγοι που ωθούν έναν πελάτη σας να συνάψει μια ιδιωτική ασφάλεια; Οι λόγοι είναι αρκετοί. Οι σοβαρότεροι όμως είναι η ανασφάλεια που αισθάνονται επειδή ο κοινωνικός φορέας δεν καλύπτει το σύνολο των αναγκών του. Επίσης, πολλοί πλέον είναι ανασφάλιστοι και προτιμούν μια ιδιωτική ασφάλεια.

Ποια είναι τα κριτήρια ενός πελάτη σας ώστε να συνάψει ιδιωτική ασφάλεια με μια συγκεκριμένη ασφαλιστική εταιρία; Οι πελάτες μου θέλουν να αισθάνονται ασφαλείς με την ασφαλιστική τους εταιρία. Το πρόσωπο που θα τους εμπνεύσει αυτή την ασφάλεια είναι όχι μόνο το brand name της ασφαλιστικής αλλά και ο ασφαλιστής. Με αυτόν έρχονται σε επαφή για να συνάψουν τη σύμβασή τους. Το ήθος και ο επαγγελματισμός του είναι εκείνα που τους δίνουν ασφάλεια. Τα προγράμματα που αυτός προτείνει θέλουν να τους καλύπτουν τις ανάγκες τους με οικονομικό τρόπο.

Ποιες είναι οι προοπτικές του επαγγέλματος του ασφαλιστή; Οι προοπτικές του επαγγέλματος του ασφαλιστή στην Ελλάδα σήμερα είναι πολύ σημαντικές και ευοίωνες καθώς το ασφαλιστικό σύστημα στη χώρα μας αλλάζει διαρκώς με τις επιπτώσεις των αλλαγών αυτών να δημιουργούν ανασφάλεια στους πολίτες. Για το λόγο αυτό όλο και περισσότεροι Έλληνες καταφεύγουν πια στην ιδιωτική ασφάλιση είτε συνταξιοδοτική είτε υγείας.

Η οικονομική κρίση που υπάρχει τώρα στην Ελλάδα έχει επηρεάσει το επάγγελμα του ασφαλιστή και εάν ναι σε πόσο βαθμό; Η ανάγκη που υπάρχει σε ένα αβέβαιο οικονομικό

περιβάλλον, όπως αυτό έχει διαμορφωθεί τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, έχει οδηγήσει τους πολίτες στο να σκέφτονται περισσότερο από οποιαδήποτε άλλη στιγμή στο πώς θα εξασφαλιστούν περισσότερο και ασφαλέστερα. Βέβαια, μέσα σε ένα τέτοιο γενικότερο επισφαλές περιβάλλον ο κλάδος, όπως όλες οι επιχειρήσεις, έχει επηρεαστεί από την οικονομική κρίση. Όμως, θεωρώ ότι ο βαθμός επηρεασμού του κλάδου των ασφαλίσεων είναι κατά πολύ μικρότερος από τις άλλες επιχειρήσεις.

Τι συμβουλή θα δίνετε σε έναν νεοεισερχόμενο στο επάγγελμα: Σε κάποιον ο οποίος σκέφτεται να εισέλθει στην ασφαλιστική οικογένεια τον συμβουλεύω να το πράξει και μάλιστα γρήγορα καθώς οι ασφαλιστικές εργασίες ανθίζουν τα τελευταία και για τα επόμενα χρόνια. Να δώσουν αυτή την ευκαιρία στον εαυτό τους να ερευνήσουν και να αξιοποιήσουν τις δυνατότητές τους στο έπαρκον. Όμως, αυτή η σταδιοδρομία δεν εξαρτάται από τον παράγοντα τύχη αλλά από την εργατικότητα και τον επαγγελματισμό που αυτοί θα δείξουν κατά την εκτέλεση του επαγγέλματός τους.

### **5.3 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΕΝΑΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ**

Πήγα σε μία εταιρία που εδρεύει στα Ιωάννινα. Απευθύνθηκα στον υπεύθυνο της εταιρίας, κ. Θέμο Αναστάσιο ο οποίος μου παραχώρησε τη συνέντευξη. Βέβαια, λόγω φόρτου η συνέντευξή μας αρκετές φορές διακόπτονταν με αποτέλεσμα μερικές φορές να μην υπάρχουν στις απαντήσεις όλα όσα θα ήθελε να μου ο κ. Θέμος, όπως μου δήλωσε και χρειάστηκε και δεύτερη μέρα για να ολοκληρωθεί. Τις ερωτήσεις τις είχα καταγράψει σε ένα φύλλο χαρτιού, τις έδωσα να τις δει αρχικώς και κατόπιν τον ηχογράφησα. Στη συνέχεια παραθέτω τη συνέντευξή μας.

Τι ήταν εκείνο που σας ώθησε να ακολουθήσετε αυτό το επάγγελμα: Αρχικώς είχα ως στόχο μου να γίνω αρχιτέκτονας αλλά παράλληλα σκεφτόμουν να σπουδάσω και οικονομολόγος. Εκείνη την περίοδο, ως μαθητής ήταν δύσκολο να διαλέξω μόνο ένα επάγγελμα. Όμως, ένας στενός φίλος του πατέρα μου, με τον οποίο η οικογένειά μου έκανε πολύ παρέα, με επηρέασε με τα επιχειρήματά του να κατευθυνθώ προς αυτό το επάγγελμα. Βέβαια, δεν σας κρύβω πως δεν προσπάθησε και πολύ να με πείσει, καθώς ως άνθρωπο τον θαύμαζα πολύ και τώρα, μετά από

τόσα χρόνια, μπορώ να πω ότι ήταν ο συγκεκριμένος άνθρωπος που με ενέπνευσε και όχι τόσο τα επιχειρήματα που μου έλεγε. Ο ίδιος ήταν πολύ επιτυχημένος ως χρηματιστής και σε συνδυασμό με τον χαρακτήρα του, ενέπνεε το σεβασμό στους γύρω του. Έτσι, λοιπόν φοίτησα στη Σχολή Οικονομικών Επιστημών, στο Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Αθηνών και εν συνεχεία προσλήφθηκα σε μία χρηματιστηριακή εταιρία στην Αθήνα. Ο υπεύθυνος της εταιρίας και εργοδότης μου, με κατεύθυνε στο να πάρω μέρος στις εξετάσεις της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ώστε να μπορώ να ασκώ το επάγγελμα του χρηματιστή, πράγμα που το έκανα το 2005. Βέβαια, δεν έχω σταματήσει όλα αυτά τα χρόνια να ενημερώνομαι και να παρακολουθώ και αντίστοιχα σεμινάρια, τα οποία διοργανώνονται.

Έχετε άδεια ασκήσεως επαγγέλματος από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, όπως μου είπατε. Πώς αποφασίσατε να ανοίξετε δικό σας χρηματιστηριακό γραφείο στο μέλλον; Όταν μπήκα στην χρηματιστηριακή εταιρία στην Αθήνα, πριν από 18 χρόνια, είχα στο μυαλό μου ένα πλάνο ότι θα κάτσω τρία χρόνια και κατόπιν θα άνοιγα δικό μου γραφείο. Όμως, αυτό το σχέδιό μου δεν ολοκληρώθηκε τόσο σύντομα καθώς στην Αθήνα κάθισα για 6 χρόνια. Καθώς δούλευα τότε εκεί διαπίστωσα ότι το περιβάλλον και οι συνθήκες εργασίας στη συγκεκριμένη εταιρία ήταν πολύ ιδανικές για εμένα προσωπικά. Εν συνεχεία, καθώς απέκτησα και οικογένεια, διαπίστωσα ότι ο υπεύθυνος αλλά και όλοι οι άλλοι συνάδελφοι, είχαμε αποκτήσει τέτοιες σχέσεις μεταξύ μας σα να είμαστε μία οικογένεια. Αυτό με δυσκόλεψε ιδιαίτερα στο να πάρω την απόφαση να φύγω. Όμως ήθελα να επιστρέψω στην επαρχία, πράγμα που το έκανα.

Σήμερα εάν ένας νέος ή μία νέα επιθυμούν να γίνουν χρηματιστές, τι προσόντα απαιτούνται; Τα προσόντα που απαιτούνται είναι αυτά τα οποία έχω και εγώ. Δηλαδή, όπως σας προείπα να είναι κάτοχοι πανεπιστημιακού τίτλου σπουδών οικονομικής κατεύθυνσης και να έχουν μια προϋπηρεσία τουλάχιστον τριετή σε κάποια χρηματιστηριακή εταιρία. Με αυτά τα δύο προσόντα μπορούν να δώσουν εξετάσεις στην Επιτροπή της Κεφαλαιαγοράς και εάν επιτύχουν σε αυτές θα τους δοθεί ένα πιστοποιητικό, άδεια που να μπορούν να εκτελέσουν τις χρηματιστηριακές συναλλαγές. Βέβαια, αυτά είναι τα τυπικά προσόντα που πρέπει να έχουν οπωσδήποτε.

Υπάρχουν όμως και προσόντα τα οποία ένας νέος πρέπει να έχει ώστε να μπορεί να ξεχωρίσει μέσα στον κλάδο. Αυτά τα προσόντα είναι να έχει εχεμύθεια, να είναι ρεαλιστής, να μην λαμβάνει μεγάλα ρίσκα, εκτός εάν του το ζητάει ο ίδιος ο πελάτης και να είναι επικοινωνιακός. Επίσης θα πρέπει να ενημερώνεται συνεχώς τόσο για την εξέλιξη των εταιριών που είναι

εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών αλλά και γενικότερα για τον χρηματιστηριακό χώρο. Αυτό θα του προσδώσει ένα επιπλέον πλεονέκτημα ώστε να πραγματοποιεί σωστές και επιτυχημένες συναλλαγές. Επίσης πρέπει να είναι οξυδερκής και να λαμβάνει γρήγορα αποφάσεις. Γενικά πρέπει σε όλες τις συναλλαγές του να τον διακρίνει η διορατικότητα και το ήθος. Μόνο έτσι μπορεί να πείσει τους ήδη υπάρχοντες ή τους υποψήφιους πελάτες του καταρχάς να τον εμπιστευτούν και κατά δεύτερον να πράξουν αυτό που τους συμφέρει.

Στην εταιρία που εργάζεστε πόσα άτομα απασχολούνται; Η εταιρία μας χαρακτηρίζεται ως μικρού μεγέθους καθώς απασχολεί σήμερα 8 άτομα.

Ποιος είναι ο βασικός σκοπός της εταιρίας σας; Ο κυριότερός μας σκοπός είναι η παροχή ποιοτικών υπηρεσιών προς τους πελάτες μας. Μόνο εάν ένας πελάτης μείνει ικανοποιημένος θα μπορέσει η εταιρία να γίνει κερδοφόρα και εν συνεχεία πετυχημένη. Ένας δυσαρεστημένος πελάτης λειτουργεί ως δυσφήμιση για την εταιρία. Η αύξηση του πελατολογίου συνεπάγεται και αύξηση των συναλλαγών που επιφέρει αύξηση των κερδών από τις προμήθειες στην εταιρία. Αυτή άλλωστε (οι προμήθειες) είναι και η μοναδική πηγή εσόδων της εταιρίας.

Οι οικονομικές απολαβές του χρηματιστή θεωρείται ότι είναι ικανοποιητικές; Το βασικότερο ίσως πλεονέκτημα του χρηματιστή είναι οι οικονομικές απολαβές που αυτός λαμβάνει. Υπάρχει ένας βασικός μισθός των χρηματιστών στον οποίο όμως προστίθενται το μπόνους από την αποδοτικότητα που αυτοί έχουν, δηλαδή από τη σωστή διαχείριση που κάνουν σε κάθε χαρτοφυλάκιο των πελατών. Η εταιρία όμως λαμβάνει ποσοστό προμήθειας από τις συναλλαγές το οποίο κυμαίνεται από 0,5% έως 1%. Βέβαια αυτό το ποσοστό είναι σταθερό για όλες τις ανώνυμες χρηματιστηριακές εταιρίες. Με τον τρόπο αυτό δεν υπάρχει αθέμιτος ανταγωνισμός μεταξύ τους.

Ο πελάτης έρχεται σε επαφή μαζί σας στην εταιρία σε κάθε συναλλαγή; Εάν είναι καινούριος πελάτης απευθύνεται σε εμένα ή σε άλλον συνάδελφο στο χώρο της εταιρίας. Όμως εάν είναι παλιός πελάτης μπορεί μέσω τηλεφώνου να ζητήσει τον αντικριστή της εταιρίας που του ζητάει να κάνει μια συγκεκριμένη είτε αγορά είτε πώληση. Μέσα στην εταιρία ο πελάτης έρχεται σε επαφή με τον αντικριστή, τον επενδυτικό σύμβουλο και στο τέλος με τον ταμείο ο οποίος και του εκκαθαρίζει τη συναλλαγή.

Μπορείτε να μου περιγράψετε πως εκτελείται μια εντολή από εσάς; Η συναλλαγή που γίνεται έχει μερικά στάδια. Αρχικώς παίρνουμε εντολή από τον πελάτη μας για αγορά ή πώληση.

Εν συνεχεία εισάγουμε την εντολή στο σύστημα OPAMA ώστε αυτή να εκτελεστεί και αυτή χαρακτηρίζεται ως «εισαγόμενη εντολή». Σε αυτή την εισαγόμενη εντολή πρέπει να συμπληρωθούν μερικά υποχρεωτικά στοιχεία ώστε η εισαγόμενη εντολή να χαρακτηριστεί στη συνέχεια ως «καταχωρημένη εντολή» και αυτή πρέπει να εκτελεστεί.

Στην εισαγόμενη λοιπόν εντολή συμπληρώνεται εάν η εντολή είναι αγορά για δανειοληψία ή πώληση για δανειοδοσία. Στη συνέχεια προσδιορίζουμε το χρηματοπιστωτικό μέσο για το οποίο αναφέρεται η εντολή που έχουμε. Αυτό το χρηματοπιστωτικό μέσο έχει ένα σύμβολο το οποίο μας δίνεται πριν αρχίσει η έναρξη της διαπραγμάτευσης. Γενικώς οι τύποι των εντολών που διαπραγματευόμαστε έχουν τρία πεδία θα λέγαμε: στο πρώτο πεδίο καθορίζεται ο τύπος της τιμής της εντολής, στο δεύτερο πεδίο η συνθήκη της εντολής και στο τρίτο η διάρκεια της εντολής.

Αναφορικά με τον τύπο της τιμής εάν η εντολή είναι ελεύθερη δεν προσδιορίζεται τιμή για αυτήν. Υπάρχουν όμως και αυτές που είναι με Limit up ή Limit down, δηλαδή με όριο τιμής μέσα σε μία ημέρα συνεδρίας. Η τιμή καθορίζεται και στο άνοιγμα ή στο κλείσιμο. Στο άνοιγμα η τιμή της εντολής καθορίζεται κατά τη διάρκεια της συνεδρίας και αυτές είναι που έχουν προτεραιότητα εκτέλεσης σε σχέση με τις προηγούμενες. Όταν η τιμή καθορίζεται στο κλείσιμο της συνεδρίας, η πράξη θα εκτελεστεί στην τιμή κλεισίματος όπου κι αν διαμορφωθεί αυτή. Στην περίπτωση αυτή οι εντολές μπορούν να εισαχθούν σε όποια χρονική στιγμή θέλουμε αρκεί να είναι πριν την τιμή κλεισίματος. Τέλος υπάρχουν και εντολές ελεύθερες που δεν έχουν όριο τιμής. Αυτές οι εντολές έχουν την ίδια προτεραιότητα ως προς την εκτέλεσή τους με τις εντολές στο άνοιγμα ενώ εκτελούνται με βάση την ώρα εισαγωγής τους στο σύστημα συναλλαγών.

Όσον αφορά τη συνθήκη εντολής εδώ έχουμε τη συνθήκη ΣΤΟΠ όπου υπάρχουν τέσσερα είδη: το ΣΤΟΠ ελεύθερη, όταν βάζουμε την ίδια μετοχή σε προκαθορισμένη τιμή αυτή μετατρέπεται σε ελεύθερη εντολή, το ΣΤΟΠ οριακή, όπου όταν βάζουμε την ίδια μετοχή σε προκαθορισμένη τιμή αυτή μετατρέπεται σε οριακή, το ΣΤΟΠ σε σύμβολο ελεύθερη όπου μετατρέπεται σε ελεύθερη εντολή με την έλευση του επιλεγμένου συμβόλου που είναι άλλη μετοχή ή δείκτης και το ΣΤΟΠ σε σύμβολο οριακή όπου μετατρέπεται σε οριακή εντολή με την έλευση του επιλεγμένου συμβόλου είτε από άλλη μετοχή είτε από δείκτη.

Εκτός από αυτά υπάρχει και η ακύρωση όπου μια εντολή εκτελείται αμέσως εάν και εφόσον τα κριτήρια της τιμής πληρούνται. Υπάρχει και η εκπλήρωση όπου η εντολή πάλι εκτελείται αμέσως εφόσον πληρούνται τα κριτήρια της τιμής αλλά η διαφορά με το προηγούμενο είναι ότι

και τα τεμάχια της εντολής μπορούν να πραγματοποιηθούν όλα. Σε αντίθετη βέβαια περίπτωση η εντολή ακυρώνεται. Υπάρχει και η εντολή όλα ή τίποτα όπου η εντολή παραμένει ενεργή έως ότου εκτελεστεί στο σύνολό της από μια αντίθετη εντολή. Υπάρχει και η εντολή σε πολλαπλάσιο όπου παραμένει ενεργή και εκτελείται με την προϋπόθεση ότι θα εκτελεστεί σε πολλαπλάσια συγκεκριμένου αριθμού τεμαχίων. Τέλος υπάρχει και η εντολή με ελάχιστο μέγεθος όπου η εντολή παραμένει ενεργή και εκτελείται με την προϋπόθεση ότι θα εκτελεστεί ένας ελάχιστος συγκεκριμένος αριθμός τεμαχίων.

Για να πραγματοποιηθεί όμως μια συναλλαγή το σύστημα σου δίνεται ένας κωδικός διαπραγμάτευσης με τον οποίο προσδιορίζεται η ταυτότητα του εντολέα πελάτη για τον οποίο εμείς εισάγουμε την εντολή. Αυτός ο κωδικός είναι ο ίδιος και για την εκκαθάριση των συναλλαγών.

Εάν ο πελάτης σας θέλει να αλλάξει κάτι στην εντολή που σας έχει δώσει, μπορεί να γίνει αυτό: Για να τροποποιηθεί μια εντολή απαραίτητη προϋπόθεση είναι το μέλος που εισήγαγε την εντολή να δώσει την τροποποίηση. Αυτό γίνεται μέσω του OPAMA. Βέβαια αυτή η τροποποίηση πραγματοποιείται μόνο όταν μία εντολή ή ένα μέρος της δεν έχει εκτελεστεί. Έτσι, η τροποποίηση αφορά το συνολικό αριθμό τεμαχίων, την τιμή, τη διάρκεια, τον εσωτερικό κωδικό του πελάτη. Βέβαια σε περίπτωση που η τροποποίηση αφορά την τιμή ή την ποσότητα των τεμαχίων, εννοείται ότι αυτή η τροποποίηση ισοδυναμεί με ακύρωση της εντολής και αντικατάστασή της με νέα εντολή η οποία και αποκτάει νέα σήμανση χρόνου και διαβιβάζεται στο σύστημα για να εκτελεστεί μέσα σε αυτό το χρονικό περιθώριο που υπολείπεται. Εάν αφορά τα υπόλοιπα στοιχεία, η τροποποίηση δεν επηρεάζει την σειρά κατάταξής της.

Εάν ένας πελάτης σας μετανιώσει μπορεί να ακυρώσει την εντολή προς εσάς: Εξαρτάται σε ποιο σημείο βρίσκεται η εντολή του. Δηλαδή, εάν δεν έχει εκτελεστεί μπορεί εάν πάλι έχει εκτελεστεί δεν μπορεί.

Η αγορά μετοχών από έναν πελάτη σας τον ωφελεί πάντα: Γενικώς πιστεύω ότι όταν επενδύσεις σε χρηματιστηριακούς τίτλους έχεις πάντοτε απόδοση καλύτερη από άλλες επενδύσεις όπως είναι π.χ. οι τραπεζικές. Όμως, το ρίσκο που υπάρχει σε αυτές τις συναλλαγές είναι μεγαλύτερο από ότι οι άλλες επενδύσεις. Πιστεύω όμως, όπως τονίζω και στους πελάτες μου ότι δεν χρειάζεται να έχουν άμεσα και πολλά κέρδη αλλά το όφελος από τις επενδύσεις τους να το κοιτάνε με μακροπρόθεσμη προοπτική.

Τι κίνδυνο έχει μια τέτοια επένδυση; Οι πελάτες μας με τις επενδύσεις τους στην χρηματιστηριακή αγορά πάντοτε ρισκάρουν. Το ζήτημα είναι να χάσουν ή να κερδίσουν αντίστοιχα ένα ποσοστό και να μην χάσουν όλο το κεφάλαιο που έχουν επενδύσει. Για το λόγο αυτό και η συμβουλή μας είναι οι επενδύσεις να είναι μακροπρόθεσμες και να μην αποζητούν το γρήγορο κέρδος. Γιατί όσο μικραίνει ο χρόνος της επένδυσης τόσο μεγαλώνει ο κίνδυνος που προέρχεται από αυτήν. Επίσης, για να μειωθεί ο κίνδυνος από μία επένδυση τους συμβουλευόμαστε να επενδύουν σε διαφορετικά είδη τίτλων και όχι μόνο σε έναν και να επενδύουν σε αμοιβαία κεφάλαια.

Θεωρείτε δηλαδή ότι υπάρχουν πολλοί κίνδυνοι στο επάγγελμά σας; Εννοείται κινδύνους συναλλαγών ή κινδύνους που αφορούν την εταιρία;

Και τους δύο θα μπορούσατε να μου τους αναφέρετε; Για μία χρηματιστηριακή εταιρία υπάρχει ο κίνδυνος της παραβατικότητας. Αυτός υφίσταται όταν μια εταιρία δεν έχει τα συμφωνητικά συμβόλαια ή τις εξουσιοδοτήσεις από τους πελάτες τους. Επίσης όταν δεν υπάρχουν οι πληροφορίες και τα οικονομικά στοιχεία καταγεγραμμένα για τους πελάτες κ.λπ. Επίσης υπάρχει ο κίνδυνος της δυσφήμισής της. Δηλαδή, εάν δεν είναι συνεπής και δεν κρατάει όλα τα απαιτούμενα συμβόλαια και εξουσιοδοτήσεις και γενικότερα τον φάκελο ολοκληρωμένο για τον κάθε πελάτη, και γίνει έλεγχός της τότε δυσφημίζεται. Ακόμα δυσφημίζεται από δυσαρεστημένους πελάτες ή από μία αποτυχία που θα έχει κατά τη συναλλαγή.

Αναφορικά με τους κινδύνους για την αγορά, επειδή είστε και φοιτήτρια λογιστικής θα γνωρίζετε ίσως ότι υπάρχει ο συστημικός κίνδυνος που αναφέρεται στο σύνολο της χρηματιστηριακής αγοράς, ο κίνδυνος πληθωρισμού, όπου η πορεία του Γενική Δείκτη Τιμών Καταναλωτή επηρεάζει την πραγματική αξία του επενδυόμενου κεφαλαίου και των προσδοκώμενων αποφάσεων. Ο κίνδυνος επιτοκίου όπου η εξέλιξη των επιτοκίων μπορεί να επιδράσει στην τιμή διαπραγμάτευσης ορισμένων χρηματοπιστωτικών μέσων, όπως τα ομόλογα και τα παράγωγα χρηματοπιστωτικά μέσα που έχουν υποκείμενη αξία επηρεαζόμενη από τις μεταβολές αυτές. Επίσης υπάρχει και ο πιστωτικός κίνδυνος η επίδραση του οποίου είναι πολλαπλή καθώς μπορεί να αφορά εκδότη και κατά συνέπεια τα χρηματοπιστωτικά του μέσα, το πιστωτικό ίδρυμα, να πλήξει τη φερεγγυότητά του κ.λπ. Υπάρχει και ο κίνδυνος αγοράς όπου μειώνεται η αξία ενός χρηματοπιστωτικού μέσου λόγω μεταβολών στην αγορά.

Τι προοπτικές έχει το επάγγελμα του χρηματιστή; Καταρχάς οι νέοι χρηματιστές εργάζονται ως υπάλληλοι σε κάποια χρηματιστηριακή εταιρία. Το έργο τους εκεί είναι η εκτέλεση χρηματιστηριακών πράξεων, οι συμβουλές που δίνουν στους πελάτες τους. Αυτό είναι το αρχικό στάδιο του επαγγέλματος. Εν συνεχεία, μπορούν οι ίδιοι να ιδρύσουν μια χρηματιστηριακή εταιρία, αφού πάρουν τη σχετική άδεια από την επιτροπή κεφαλαιαγοράς. Έτσι, οι προοπτικές για το επάγγελμα αυτό είναι πολύ θετικές καθώς υπάρχει εξέλιξη του νέου χρηματιστή. Από την άλλη μεριά, υπάρχει μεγάλη ζήτηση και γενικώς μεγάλη δραστηριοποίηση γύρω από τις χρηματιστηριακές αλλαγές. Επίσης, αν αναλογιστεί κανείς ότι σήμερα στην Ελλάδα υπάρχουν περίπου 80 χρηματιστηριακές εταιρίες οι οποίες απασχολούν γύρω στα 500 άτομα και χρειάζονται τουλάχιστον άλλα 300, αντιλαμβάνεται κανείς τις θετικές προοπτικές που έχει αυτό το επάγγελμα.

## **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ**

Οι σύγχρονες και ανεπτυγμένες κοινωνίες δεν νοούνται χωρίς ασφαλιστική προστασία. Η ασφάλιση συμβάλλει εξ ορισμού στη διατήρηση συνθηκών σταθερότητας και συνέχειας στις επαγγελματικές, επιχειρηματικές και κοινωνικές δραστηριότητες, προστατεύοντας από κινδύνους, ζημιές και απώλειες. Αποτελεί δίκτυο προστασίας των νοικοκυριών και βασική προϋπόθεση για την οικονομική δραστηριότητα και την πρόοδο. Η ασφάλιση είναι ένας κλάδος με ουσιαστικό ρόλο και καθοριστική συμβολή στην οικονομική ανάπτυξη, αλλά και στην ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής. Αποκαθιστά πολύτιμους πόρους και παράλληλα δημιουργεί αποταμιευτικά κεφάλαια για τη χρηματοδότηση παραγωγικών επενδύσεων.

Ο κλάδος των ασφαλειών εμφανίζει τα τελευταία χρόνια σημάδια κορεσμού και για το λόγο αυτό είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικός. Όμως, το επάγγελμα του ασφαλιστή προσελκύει το ενδιαφέρον και παρέχει προσοδοφόρα σταδιοδρομία σε ειδικές κατηγορίες ατόμων που διαθέτουν ξεχωριστό ταλέντο και έφεση στις δημόσιες σχέσεις και στις υψηλού επιπέδου πωλήσεις, ικανοποιητικές γνώσεις και εμπειρία της αγοράς, επιμονή, θέληση, μεθοδικότητα και κινητικότητα. Γι' αυτό οι ασφαλιστές έχουν ικανοποιητικές επαγγελματικές προοπτικές.

Από τη συνέντευξη που δόθηκε από έναν ασφαλιστική και έναν χρηματιστή διαπιστώθηκε ότι και οι δύο κλάδοι έχουν προοπτικές για τους νεοεισερχόμενους στον καθένα ξεχωριστά. Λόγω της ύπαρξης ασταθούς οικονομικού περιβάλλοντος στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια οι πολίτες έχουν στραφεί περισσότερο στο πώς θα εξασφαλιστούν ασφαλέστερα. Έτσι οι προοπτικές για τον κλάδο της ασφάλισης κρίνονται ευοίωνες. Από την άλλη πλευρά και οι χρηματιστές έχουν πολύ καλές προοπτικές καθώς υπάρχει μια επαγγελματική εξέλιξη σε έναν νεοεισερχόμενο στον κλάδο που σε συνδυασμό με τη μεγάλη ζήτηση και τη δραστηριοποίηση γύρω από τις χρηματιστηριακές αλλαγές κρίνεται ότι υπάρχουν μεγάλες και θετικές προοπτικές.

Ωστόσο και τα δύο επαγγέλματα απαιτούν ιδιαίτερα προσόντα όπως ήθος, επαγγελματισμό, εργατικότητα καθώς απαιτούνται πολλές ώρες εργασίας και μεθοδικότητα η έλλειψη των οποίων οδηγεί σε προβλήματα. Εκτός αυτών όμως απαραίτητο κρίνεται η συνεχής ενημέρωση γύρω και από τους δύο κλάδους αλλά και η επιμόρφωση που δίνουν και στα δύο επαγγέλματα νέα ώθηση στους εργαζομένους. Οι αμοιβές και των δύο κλάδων κρίνονται αρκετά ικανοποιητικές, όπως δηλώθηκε από τους συμμετέχοντες στη συνέντευξη καθώς επίσης και οι

συνθήκες εργασίας τους. Τα τελευταία χρόνια απαραίτητα και οι δύο κλάδοι απασχολούν ανθρώπους πτυχιούχους οι οποίοι έχουν περάσει και από εξετάσεις για να πάρουν πιστοποίηση.

Κλείνοντας τονίζουμε ότι παρόλο που και οι δύο κλάδοι δεν έχουν επηρεαστεί σε μεγάλο ποσοστό από την οικονομική κρίση, εάν κάποιος θέλει να ακολουθήσει αυτό το επάγγελμα πρέπει να το θέλει πολύ γιατί οι ώρες εργασίας είναι αρκετές και οι κίνδυνοι που υπάρχουν γύρω από τα δύο αυτά επαγγέλματα είναι πολλοί. Μόνο κάποιος που να θέλει να επιτύχει μπορεί να ακολουθήσει τους παραπάνω κλάδους.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- 1) Αλεξιάκης, Π. (2006). *Το Ελληνικό Χρηματιστήριο κάτω από τις Ευρωπαϊκές Χρηματοπιστηριακές Εξελίξεις*. Αθήνα: ΕΛΛΗΝ.
- 2) Αντωνάκη Μ., et al, (2011), *Εισαγωγή στην Ιδιωτική Ασφάλιση: Εγχειρίδιο βασικών γνώσεων για τους Υπαλλήλους Επιχειρήσεων Διαμεσολάβησης στην Ασφάλιση*, Αθήνα: ΕΙ.ΑΣ.
- 3) Κιόχος Π., (2004) *Εισαγωγή στην Ασφαλιστική Επιστήμη*, Αθήνα: Interbooks.
- 4) Μαλινδρέτου, Β. και Μαλινδρέτος, Π. (2000). *Χρηματιστήριο*. Αθήνα: Παπαζήση.
- 5) Νεκτάριος, Μ., (2003), *Εισαγωγή στην Ιδιωτική Ασφάλιση*, Αθήνα: Financial Forum.
- 6) Νόμος 1790/20-6-1988 ΦΕΚ Α΄ 134
- 7) Ξανθάκης, Ε. και Θωμαδάκης. Σ. (2011). *Αγορές Χρήματος και Κεφαλαίου*. Αθήνα: Σταμούλης.
- 8) Ρόκας, Κ.Ι. (2005). *Ιδιωτική ασφάλιση*. 10<sup>η</sup> έκδοση. Αθήνα: Σάκκουλας Αντ. Ν.
- 9) Ρομπόλης Σ., (2007) *Κοινωνική ασφάλιση. Η διαρκής κρίση και οι προοπτικές*, Αθήνα.
- 10) Ρουχώτας, Δ. (2002). *Διαμεσολαβούντα στην ασφάλιση πρόσωπα*. Αθήνα: FINANCIAL FORUM.
- 11) Ταβελούδης, Α. (2001). *INTERNET ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ. Ανάλυση και Ανάπτυξη Εφαρμογής Ηλεκτρονικού Χρηματιστηριακού Γραφείου στο Διαδίκτυο*. Θεσσαλονίκη: Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.
- 12) <https://www.bankofgreece.gr/pages/el/deia/diamesolavites.aspx>

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ**

### **ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ ΜΕ ΕΝΑΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

- 1) Ποιο είναι γενικά το αντικείμενο ενός ασφαλιστή;
- 2) Τι προσόντα απαιτούνται για να γίνει κάποιος ασφαλιστής;
- 3) Ποια είναι εκείνα τα χαρακτηριστικά που απαιτούνται να έχει ένας ασφαλιστής;
- 4) Από όσα μου αναφέρατε ποιο θεωρείτε εσείς ότι είναι το μεγαλύτερο προσόν ενός ασφαλιστή;
- 5) Γιατί κάποιος να ακολουθήσει το επάγγελμα αυτό;
- 6) Πώς αμείβεται ένας ασφαλιστής;
- 7) Ποιοι είναι οι τομείς απασχόλησης ενός ασφαλιστή;
- 8) Χαρακτηρίστε τις συνθήκες εργασίας ενός ασφαλιστή. Θεωρείτε ότι όλοι οι ασφαλιστές κάνουν σωστά το επάγγελμά τους και εάν όχι γιατί;
- 9) Θεωρείτε ότι η κοινωνική ασφάλιση είναι επαρκής στις ημέρες μας;
- 10) Τι είδος ιδιωτική ασφάλιση προτιμάνε κυρίως οι πελάτες σας;
- 11) Ποιοι είναι οι λόγοι που ωθούν έναν πελάτη σας να συνάψει μια ιδιωτική ασφάλεια;
- 12) Ποια είναι τα κριτήρια ενός πελάτη σας ώστε να συνάψει ιδιωτική ασφάλεια με μια συγκεκριμένη ασφαλιστική εταιρία;
- 13) Ποιες είναι οι προοπτικές του επαγγέλματος του ασφαλιστή;
- 14) Η οικονομική κρίση που υπάρχει τώρα στην Ελλάδα έχει επηρεάσει το επάγγελμα του ασφαλιστή και εάν ναι σε πόσο βαθμό;
- 15) Τι συμβουλή θα δίνετε σε έναν νεοεισερχόμενο στο επάγγελμα; που αυτοί θα δείξουν κατά την εκτέλεση του επαγγέλματός τους.

### **ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ ΜΕ ΕΝΑΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗ**

- 1) Τι ήταν εκείνο που σας ώθησε να ακολουθήσετε αυτό το επάγγελμα;
- 2) Έχετε άδεια ασκήσεως επαγγέλματος από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, όπως μου είπατε. Σκέφτεστε να ανοίξετε δικό σας χρηματιστηριακό γραφείο στο μέλλον;

- 3) Σήμερα εάν ένας νέος ή μία νέα επιθυμούν να γίνουν χρηματιστές, τι προσόντα απαιτούνται;
- 4) Στην εταιρία που εργάζεστε πόσα άτομα απασχολούνται;
- 5) Ποιος είναι ο βασικός σκοπός της εταιρίας σας;
- 6) Οι οικονομικές απολαβές του χρηματιστή θεωρείται ότι είναι ικανοποιητικές;
- 7) Ο πελάτης έρχεται σε επαφή μαζί σας στην εταιρία σε κάθε συναλλαγή;
- 8) Μπορείτε να μου περιγράψετε πως εκτελείται μια εντολή από εσάς;
- 9) Εάν ο πελάτης σας θέλει να αλλάξει κάτι στην εντολή που σας έχει δώσει, μπορεί να γίνει αυτό;
- 10) Εάν ένας πελάτης σας μετανιώσει μπορεί να ακυρώσει την εντολή προς εσάς;
- 11) Η αγορά μετοχών από έναν πελάτη σας τον ωφελεί πάντα;
- 12) Τι κίνδυνο έχει μια τέτοια επένδυση;
- 13) Θεωρείτε δηλαδή ότι υπάρχουν πολλοί κίνδυνοι στο επάγγελμά σας;
- 14) Και τους δύο θα μπορούσατε να μου τους αναφέρετε;
- 15) Τι προοπτικές έχει το επάγγελμα του χρηματιστή;