



01

ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΕΣ
ΟΙ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΤΟΥ ...ΜΝΗΜΟΝΙΟΥ

02

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΗ
ΟΧΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ

03

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
ΕΙΝΑΙ Η ΠΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ
ΕΠΙΛΟΓΗ

04

ΥΣΤΕΡΟΓΡΑΦΟΝ



ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΕΣ ΟΙ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΤΟΥ ...ΜΝΗΜΟΝΙΟΥ



Νίκος
Κεχαγιάογλου
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Κ2

Αδιαμφισβήτητα οι συνθήκες τις οποίες όλοι βιώνουμε τα τελευταία χρόνια είναι μοναδικές στην σύγχρονη οικονομική ιστορία του τόπου μας. Η οικονομική κρίση δεν εκφράζεται μόνο με την απώλεια κάποιων ανέσεων που είχαμε συνηθίσει στο παρελθόν, αλλά έχει ένα ακόμα πολύ πιο αποκρουστικό πρόσωπο για την πλειοψηφία των Ελλήνων που ονομάζεται ΧΡΕΟΣ.



Ίσως κανείς δεν θα είχε μεγάλο πρόβλημα να ζήσει με πιο λίγα. Άλλωστε οι Έλληνες έχουμε πολύ πιο πλούσιες και σημαντικές αξίες που ονομάζονται οικογένεια, φίλια, συντροφικότητα, ορθοδοξία και με αυτές μπορούμε να ζήσουμε πιο απλά πιο ανθρώπινα και πιο ουσιαστικά. Το γεγονός όμως ότι οι περισσότεροι πολίτες χρωστάνε περισσότερα από όσα μπορούν να κερδίζουν από την εργασία τους, κάνει την ζωή τους ανυπόφορη και την γεμίζει τοξίνες, άγχος και ανασφάλεια. Οι εταιρείες είσπραξης οφειλών κάνουν χρυσές δουλειές, τα ενεχυροδανειστήρια απομυζούν τον υλικό πλούτο των οφειλετών ενώ οι νοικοκύρηδες καλούνται να πληρώσουν φόρους δυσβάστακτους για χρέη άλλων που παραμένουν στο απυρόβλητο, αφού οι εγγενείς παθογένειες του κράτους δεν επιτρέπουν δίκαιη και ισόρροπη φορολογική επιβάρυνση. Μόνο ουσιαστικό κέρδος από αυτή την πρωτοφανή κατάσταση αποτελεί η ανάδειξη άλλων σπουδαιών αρετών του λαού όπως η αγάπη η φιλανθρωπία και η αλληλεγγύη προς τον συνάνθρωπο η οποία εκφράζεται με πολλούς τρόπους παρέχοντας ανακούφιση στους αποδέκτες τους.



Φυσικά μέσα σε αυτό το υφεσιακό περιβάλλον γίνονται και οι απαραίτητες προσαρμογές από όλες τις οικονομικές οντότητες που απαρτίζουν την κοινωνία μας. **Όσες επιχειρήσεις έχουν μείνει όρθιες προσπαθούν να παρέχουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους με τέτοιο τρόπο έτσι ώστε να παραμείνουν ζωντανές και ανταγωνιστικές στο νέο περιβάλλον που έχει διαμορφωθεί. Άλλες δίνουν έμφαση στην ποιότητα και άλλες στην τιμή. Στην νέα οικονομική πραγματικότητα οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν έχουν άλλη επιλογή από το να βρουν την χρυσή τομή και να ισορροπήσουν ανάμεσα σε αυτά τα δύο παρέχοντας υψηλή ποιότητα σε χαμηλή τιμή.** Όσες εταιρείες δεν μπορέσουν να ανταποκριθούν δεν θα κατορθώσουν να επιβιώσουν τα επόμενα χρόνια. Η Ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι μια από τις ρηχότερες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το ΑΕΠ της χώρας μας σε ασφάλιστρα αντιστοιχεί μόλις και μετά βίας στο 2% ενώ ο μέσος ευρωπαϊκός όρος προσεγγίζει το 9%. Ως αποτέλεσμα η γνώση και η εμπάθυση πάνω στο ασφαλιστικό προϊόν παραμένει σε ανάλογα επίπεδα. Όλα αυτά έχουν ως συνέπεια την μη ύπαρξη δομημένου ασφαλιστικού πλάνου το οποίο θα καλύπτει με συγκεκριμένο στόχο και χρονοδιάγραμμα τις ασφαλιστικές ανάγκες της Ελληνικής οικογένειας. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον είναι λογικό να ανθίζουν οι "ασφάλειες του ...μνημονίου"



Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΗ ΟΧΙ ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ

**Η ασφάλεια
είναι το μόνο προϊόν
στον κόσμο που
το αγοράζουμε όταν
δεν το έχουμε ανάγκη,
ενώ αν το έχουμε
ανάγκη δεν μπορούμε
να το αγοράσουμε.**

Μέσα σε αυτό το οικονομικό και ασφαλιστικό περιβάλλον που περιγράψαμε είναι φυσικό να ανθούν διάφορα προϊόντα κακής ποιότητας σε χαμηλή τιμή τα οποία προσπαθούν να δαλεάσουν τον καταναλωτή χτυπώντας τον στο αδύνατό του σημείο: την άγνοια.

Ειδικότερα στην ασφαλιστική αγορά, τα ασφαλιστικά προϊόντα του "μνημονίου" - δηλαδή χαμηλής ποιότητας και τιμής - κάνουν θραύση. Οι συνέπειες στατιστικά δεν θα είναι καλές για τον καταναλωτή αφού κάποια στιγμή θα βρεθεί αντιμέτωπος με τις επιλογές του. Οποιοδήποτε ασφαλιστικό προϊόν που αγοράζεται από το πανέρι και δεν εντάσσεται μέσα σε έναν ειδικότερο ασφαλιστικό σχεδιασμό που θα αφορά την οικογένεια του ασφαλισμένου ή την επιχείρησή του μπορεί να κοστίζει απείρως περισσότερο από ένα πρόσκαιρο όφελος κάποιου εκπτώτικου προϊόντος.



Σε ένα πρόσφατο παράδειγμα, κάποιος ασφάλισε το σπίτι του για φωτιά και για σεισμό προκειμένου να βγάλει την υποχρέωση προς την τράπεζα λόγω ύπαρξης δανείου. Αρνήθηκε να ασφαλιστεί με ένα πλήρες ασφαλιστήριο προκειμένου να εξοικονομήσει 25€ λιγότερο κόστος. Δυστυχώς το σπίτι του κάπκε από πυρκαγιά που προκλήθηκε από εξωτερική αιτία, κάτι που δεν προέβλεπε το συμβόλαιο που είχε κάνει «για να βγάλει την υποχρέωση».

Στην πραγματικότητα το πλήρες συμβόλαιο δεν ήταν 25€ ακριβότερο, αλλά τόσες χιλιάδες ευρώ

φθηνότερο όσες κόστισε η ανοικοδόμηση του καμένου σπιτιού.

Σε μια άλλη περίπτωση κάποιος αγόρασε από το γκισέ μιας τράπεζας ένα φθινό νοσοκομειακό πρόγραμμα για τον γιο του. Μετά από 2 χρόνια το παιδί του χρειάστηκε να κάνει μια πολύ δύσκολη επέμβαση στο εξωτερικό. Με απόγνωση διαπίστωσε ότι η συμμετοχή του στο κόστος νοσηλείας θα ήταν τόσο μεγάλη που καθιστούσε αυτή την επιλογή απαγορευτική. Σαν από μηχανής Θεός βοήθησε η τοπική Αρχιεπισκοπή, το ποσό βρέθηκε και το παιδί χειρουργήθηκε επιτυχώς...

Η ασφάλεια είναι το μόνο προϊόν στον κόσμο που το αγοράζουμε όταν δεν το έχουμε ανάγκη, ενώ αν το έχουμε ανάγκη δεν μπορούμε να το αγοράσουμε. Κανείς δεν μπορεί να ασφαλίσει το σπίτι του αφότου έχει καταστραφεί από σεισμό ή φωτιά, κανείς δεν μπορεί να ασφαλίσει το παιδί του λίγο πριν μπει στο νοσοκομείο...

Η ασφάλεια δεν μπορεί να αγοράζεται με γνώμονα την υποχρέωση, αλλά την πραγματική ανάγκη. Κανείς δεν πληρώνει λεφτά από χόμπι ιδίως στην σημερινή εποχή. Οπότε αν υπάρχει υποχρέωση είναι μια πρώτης τάξεως ευκαιρία για να γίνει μια σωστή ανάλυση ασφαλιστικών αναγκών.

Η ύπαρξη ενός επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου κρίνεται καθοριστική και είναι η μόνη ασφαλής επιλογή για μεγάλη εξοικονόμηση χρημάτων σε βάθος χρόνου.

Οι εναλλακτικές επιλογές αγοράς ασφαλιστικών προϊόντων μέσω internet ή τράπεζας είναι επικίνδυνες και ίσως θα έπρεπε να έχουν απαγορευτεί.





Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΙΝΑΙ Η ΠΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ



Πολλοί έχουν την εσφαλμένη εντύπωση ότι το ασφαλιστικό προϊόν που πωλείται μέσω internet είναι φθηνότερο διότι δεν υπολογίζεται σε αυτό η προμήθεια του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Αυτό βεβαίως αποτελεί σημαντική παρανόηση διότι το κόστος συντήρησης ενός μηχανισμού εξυπηρέτησης πελατών μέσω διαδικτύου είναι πολύ μεγαλύτερο. Ο μηχανισμός αυτός αποτελείται από call center, μηχανογραφικό σύστημα και ειδικό λογισμικό που συνεχώς πρέπει να εξελίσσεται, κέντρο εξυπηρέτησης ζημιών και βέβαια απαιτεί εξαιρετικά σημαντικές δαπάνες για συνεχή διαφημιστική υποστήριξη.

Στην ουσία η διαδικασία σωστής εξυπηρέτησης κοστίζει στην ασφαλιστική εταιρεία τεράστια ποσά τα οποία αν δεν είναι διατεθειμένη να τα καταβάλλει τότε θα υποβαθμίσει τόσο πολύ το προϊόν σε σημείο που να το καταστήσει επικίνδυνο για τον καταναλωτή.



Από την άλλη πλευρά οι καθαρές προμήθειες των διαμεσολαβούντων προσώπων αναλόγως του προϊόντος κυμαίνονται μεταξύ 10% - 12%, κόστος μικρό που συμφέρει πολύ περισσότερο τις ασφαλιστικές εταιρείες, αφού οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι αναλαμβάνουν πολύτιμο έργο εξυπηρέτησης και ενημέρωσης των πελατών μέσω διαπροσωπικών επαγγελματικών σχέσεων, εξασφαλίζοντας μακροπρόθεσμα των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και άρση δυσχερειών για λογαριασμό των ασφαλιστικών εταιρειών όποτε χρειαστεί.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος όμως είναι κάτι πολύ παραπάνω από ένα διαμεσολαβών πρόσωπο, ενώ τα ασφαλιστικά προϊόντα κάτι απείρως πιο σύνθετο από ένα κλικ στον υπολογιστή. Μπορούμε να πούμε με απόλυτη βεβαιότητα ότι ένας σωστός ασφαλιστικός σχεδιασμός εξασφαλίζει το οικονομικό μέλλον της οικογένειας ή της επιχείρησης έναντι οποιουδήποτε κινδύνου εμφανιστεί. Η σύνθεση του πακέτου των ασφαλιστικών παροχών που χρειάζεται κάθε οικογένεια ή επιχείρηση για να καλύψουν τις ανάγκες τους, αποτελεί έργο ειδικών επαγγελματιών που θα γνωρίσουν τις ιδιαιτερότητες της κάθε περίπτωσης και θα εργαστούν για την σωστή τους κάλυψη, επιλέγοντας τα καλύτερα κατά την γνώμη τους προϊόντα της αγοράς με γνώμονα την καλύτερη σχέση τιμής προς απόδοση. Αυτή η σχέση δεν διακόπτεται ποτέ διότι κάθε χρόνο γίνονται μεταβολές στην οικονομική, επαγγελματική ή οικογενειακή κατάσταση του ασφαλισμένου αλλά

και στα προγράμματα των ασφαλιστικών εταιρειών που αλλάζουν διαρκώς. Αυτή την μετεξέλιξη δεν μπορεί να την παρακολουθήσει αξιόπιστα κανείς παρά μόνο ένας επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος ο οποίος θα συνεργάζεται με πολλές ασφαλιστικές εταιρείες κατ'επιλογήν. Οι ανάγκες κάθε ανθρώπου ποικίλουν και σχετίζονται με τις οικονομικές συνέπειες που προκύπτουν για την οικογένεια μετά από απώλεια ζωής, ανικανότητα, νοσηλεία, σύνταξη, ζημιές στα περιουσιακά στοιχεία, αλλά και αστικές ευθύνες. Τα χρήματα που μπορούν να διατεθούν για ασφάλιστρα κάθε χρόνο είναι περιορισμένα και συγκεκριμένα. Με γνώμονα αυτή την πραγματικότητα, η αποτελεσματική κάλυψη των κινδύνων αποτελεί μια δύσκολη εξίσωση η οποία χρειάζεται γνώση, εμπειρία και συνεχή παρουσία κάποιου έμπιστου προσώπου το οποίο θα αναλάβει αυτό το έργο με μια μακροχρόνια προοπτική.





ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟΥ



My Passport.gr ^P
Travel Destinator

Υστερόγραφον

Τόσο διαβολεμένο μουσώνα δεν είχα ξαναδεί ποτέ στη ζωή μου. Σας μιλάω για κατακλυσμό! Η αίθουσα αναμονής του αεροδρομίου της Dhaka έμπαζε πια νερά από παντού. Θα πετάγαμε άραγε μέσα σε τέτοιο χαλασμό? Αν κι η αποστολή μας ήταν το K2 basecamp στο Κακακοιμ, είχαμε τη φαινή ιδέα ένεκα ταξιδιωτικής διαστροφής, να κάνουμε προηγουμένως μια μικρή παράκαμψη τριών ημερών στο Kathmandu. Κάποια στιγμή αναγγέλθηκε η πτήση μας. Αφού περάσαμε τον έλεγχο, βρεθήκαμε να τρέχουμε μ' ένα μπουλούκι τρελλών και τα σακίδια στα χέρια στο διάδρομο απογείωσης. Εντελώς μούσκεμα φτάσαμε σ' ένα πολύ μικρό ελικοφόρο που ήδη ζεσταινόταν, ωστόσο δεν ήμασταν καθόλου σίγουροι ότι θα φτάναμε σώοι στον προορισμό μας! Όταν μάλιστα λίγο αργότερα το καρυδόσουφλο της Biman Airlines άρχισε να τροχοδρομεί, η καταιγίδα κορυφωνόταν δραματικά. Πολύ γρήγορα και μ' έναν ακαθόριστο υπόκωφο θόρυβο νικήσαμε τη βαρύτητα. Οι δυο έλικες μούγγριζαν και νομίζαμε πως θα έσκαγαν απ' το μεγάλο τους ζόρι. Φτάνοντας ψηλά, ένα μυστήριο βουπό τη μια στιγμή δυνάμωνε, και την άλλη έπαυε λες και το μικρό θηρίο εγκατέλειπε τη προσπάθεια. Καθώς προστέθηκαν και πολύ έντονες αναταράξεις σε όλο αυτό το πακέτο, αρχίσαμε για ευνόπτους λόγους κι εμείς να ιδρώνουμε! Όσο χωνόμασταν βαθύτερα στα μελανόχρωμα σύννεφα, τόσο ακούγαμε την άτρακτο να τρίζει επικίνδυνα. Φανταστήκαμε βίδες να λασκάρουν, κεραυνούς να μας εκκενώνουν κι ένα φοβερό κενό να μας καταπίνει στο άπειρο. Μερικά ντουλάπια άνοιξαν και μπαγκάζια σωριάστηκαν στα κεφάλια ορισμένων Γερμανών. Έπειτα από καμιά ώρα σταθεροποιηθήκαμε κάπως. Κι είναι η μαγική στιγμή που ένα χέρι παραμέρισε τον μπερντέ που χώριζε το πιλοτήριο απ' το υπόλοιπο αεροσκάφος. Εμφανίστηκε τότε ένας εξωγήινος τύπος, εξηντάρης με γενειάδα ως τον αφαλό, λευκή ρόμπα και λαχανί τουρμπάνι. «Κυρίες και κύριοι είμαι ο πιλότος... μην ανησυχείτε, μόλις καταφέραμε και αποκτήσαμε την επαφή μας με το Kathmandu...»

Δηλαδή... μέχρι τότε πηγαίναμε στα κουτουρού!!!

ΥΓ. Είμαστε ακόμα ζωντανοί!



Μια φιλική χειρονομία από το www.mypassport.gr - The first Greek travel-builder website

Να εκτιμάς

αυτό που

ΕΧΕΙΣ

ΠΡΙΝ ΓΙΝΕΙ

αυτό που

ΕΪΧΕΣ...

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΚΙΝΔΥΝΩΝ **k2**