



01

K2 ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ  
Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ  
ΠΙΟ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟΣ ΑΠΟ ΠΟΤΕ

02

Η ΣΗΜΕΡΙΝΗ  
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΥΓΚΥΡΙΑ,  
Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ  
& Η Κ2

03

ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ  
ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ  
& ΜΗ ΣΥΓΚΡΙΣΙΜΑ

04

BASTIEN

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ Κ2



**Νίκος Κεχαγιάογλου**  
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Κ2



## ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

### Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΠΙΟ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΟΣ ΑΠΟ ΠΟΤΕ

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος εξασκεί ένα από τα πιο απαιτητικά και υπεύθυνα επαγγέλματα της οικονομίας. Οι απαιτήσεις για ουσιαστική γνώση της αγοράς, συνεχή επιμόρφωση και προσωπική εις βάθος βελτίωση είναι συνεχείς και αδιάλειπτες.

Υπάρχουν δύο κατηγορίες ασφαλιστικών συμβούλων. Οι συνδεδεμένοι με κάποια ασφαλιστική εταιρεία και οι ανεξάρτητοι.

Η **k2** είναι μια ανεξάρτητη εταιρεία ασφαλιστικών συμβούλων η οποία συνεργάζεται κατ' επιλογή με τις θεωρούμενες πιο μεγάλες και αξιόπιστες ασφαλιστικές εταιρείες της αγοράς. Θεωρούμε θεμελιώδη λίθο την τοποθέτηση των ασφαλιστικών κινδύνων σε εταιρείες που έχουν στέρεα οικονομική βάση, δεδομένη αξιοπιστία και κάτι πολύ βασικό: κουλτούρα εξυπηρέτησης του πελάτη κι όχι συγγή οικονομική αντίληψη περί κερδοφορίας.

Υποστηρίζουμε ότι ο ασφαλιστικός σύμβουλος πρέπει να αποτελεί το κεντρικό νευρικό σύστημα της οικονομικής στρατηγικής της κάθε οικογένειας. Για ποιο λόγο;

Ο κάθε άνθρωπος είναι φορέας δύο διαστάσεων: Της **δημιουργικότητας** και του **κινδύνου**.

Η **δημιουργικότητα** είναι ο σκοπός της ζωής, είναι η έμπνευση και η ελπίδα όλων μας. Δημιουργούμε στην εργασία, στην οικογένεια, στις κοινωνικές μας επαφές κάνουμε σχέδια για το παρόν για το μέλλον το δικό μας και των παιδιών μας, συμμετέχουμε σε ομάδες οργανώνουμε, προτρέπουμε ονειρευόμαστε. Κάθε μέρα ξυπνάμε και κοιμόμαστε σκεφτόμενοι μόνο την δημιουργία ακόμα κι όταν τα πράγματα είναι ιδιαίτερα δύσκολα όπως στην σημερινή Ελληνική πραγματικότητα.

Ταυτόχρονα όμως ο άνθρωπος είναι φορέας **κινδύνων**. Αρρωσταίνει, χτυπάει, νοσηλεύεται, γερνάει, πεθαίνει. Τα περιουσιακά του στοιχεία βρίσκονται κι αυτά διαρκώς εκτεθειμένα σε κινδύνους: Τα αυτοκίνητα τρακάρουν, τα σπίτια καίγονται, τα σκάφη βουλιά-

ζουν κλπ. Οι συνέπειες των κινδύνων είναι δύο ειδών. Ψυχολογικές και οικονομικές.

Η ασφαλιστική βιομηχανία αντιμετωπίζει τις οικονομικές συνέπειες, οι οποίες μπορεί να είναι από μικρές μέχρι καταστροφικές.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος χαρτογραφεί με ακρίβεια το ασφαλιστικό προφίλ του κάθε πελάτη του και αναγνωρίζει την μοναδικότητά του. Εξυφαίνει έναν σχεδιασμό βασισμένο σε μια στρατηγική μακροχρόνιας πρόβλεψης των αναγκών της οικογένειας ή της επιχείρησης που έχει αναλάβει και επιλύει ιεραρχικά τα σημαντικότερα προβλήματα. Παραμένει συνεχώς κοντά στον πελάτη διότι οι ανάγκες του συνεχώς μεταβάλλονται και μεταλλάσσονται, ενώ παράλληλα αλλάζουν τα προγράμματα των ασφαλιστικών εταιρειών και οι στρατηγικές τους. Ενεργεί άμεσα και αποτελεσματικά εξυπηρετώντας τα συμφέροντα των πελατών του όταν συμβεί το ζημιογόνο γεγονός.

Η **k2** εργάζεται πάνω σε αυτήν την φιλοσοφία και οι άνθρωποί μας καταβάλλουν προσπάθειες έτσι ώστε να είναι άμεσοι, χρήσιμοι και αποδοτικοί την ώρα που θα χρειαστεί η παρέμβασή τους.

#### Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:

- Χαρτογραφεί τις ιδιαίτερες ασφαλιστικές ανάγκες του κάθε πελάτη ξεχωριστά
- Συμπληρώνει το παζλ των αναγκών βάσει ενός μακροχρόνιου οικονομικού σχεδιασμού
- Μένει διαρκώς κοντά στον πελάτη του διότι οι ανάγκες του συνεχώς μεταβάλλονται
- Ενημερώνει άμεσα τον πελάτη του για τις αλλαγές στα ασφαλιστικά προγράμματα που τον αφορούν
- Παρεμβαίνει έγκαιρα εξυπηρετώντας τα συμφέροντα του πελάτη του όταν συμβεί ζημιογόνο γεγονός

**Η ΣΩΣΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΑΠΟΛΥΤΑ  
ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΥΜΦΕΡΟΝΤΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ  
ΕΝΑΝΤΙ ΚΑΘΕ ΚΙΝΔΥΝΟΥ**





## Η ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΥΓΚΥΡΙΑ, Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ & Η k2

Αναμφίβολα η σημερινή οικονομική συγκυρία θέτει σε δοκιμασία τις αντοχές των προϋπολογισμών εκατοντάδων χιλιάδων νοικοκυριών και επιχειρήσεων που πλήττονται από την μόνιμη πια ύφεση και όλες τις παρενέργειες που τη συνοδεύουν. Η διέξοδος δεν φαίνεται να είναι κοντά και η προσαρμογή όλων μας στο νέο οικονομικό περιβάλλον αποτελεί αφενός μια αναγκαιότητα και αφετέρου μια πρόκληση. Είναι φανερό ότι οι οικονομικές ισορροπίες έχουν αλλάξει και μαζί με αυτές η κατεύθυνση της επιχειρηματικότητας και τα καταναλωτικά πρότυπα.

Προσεγγίζοντας την ασφαλιστική αγορά την οποία εκπροσωπούμε, εκτιμούμε ότι οι αλλαγές θα είναι σαρωτικές τόσο σε επίπεδο ασφαλιστικών εταιρειών, όσο και σε επίπεδο διαμεσολαβούντων προσώπων. Τα επόμενα δύο χρόνια θα συμβούν τεράστιες αλλαγές στον ασφαλιστικό χάρτη. Η εφαρμογή της συνθήκης Solvency II επιβάλλει ενιαία οικονομικά πρότυπα λειτουργίας σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες της Ευρώπης και εξασφαλίζει πλαίσιο εποπτείας και φερεγγυότητας που όμοιο του δεν υπήρξε σε κανένα οικονομικό σύστημα του κόσμου. Υπολογίζεται ότι η πιθανότητα ανάκλησης ασφαλιστικής εταιρείας ζωής θα είναι μια κάθε διακάδια χρόνια σε ολόκληρη την Ευρώπη. Ταυτόχρονα επέρχεται ξεκαθάρισμα στις τάξεις των διαμεσολαβούντων προσώπων μέσω αφαίρεσης της δυνατότητας παρακράτησης ασφαλιστρών - απόδοση λογαριασμών εντός πολύ λίγων ημερών - θέσπισης κανόνων δεοντολογίας και διαφάνειας και αφαιρέσεων αδειών σε περιπτώσεις καταχρηστικών πρακτικών. Αυτά τα σημαντικά θεσμικά ορόσημα θα αλλάξουν τον χάρτη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Άμεσα ωφελημένοι θα είναι οι ασφαλισμένοι, οι οποίοι θα απολαμβάνουν καλύτερες υπηρεσίες και απόλυτα αξιόπιστα ασφαλιστικά προϊόντα.

Οι άνθρωποι της **k2** προσπαθώντας να προνοήσουμε όσο το δυνατόν καλύτερα για τους ασφαλισμένους μας έχουμε εξασφαλίσει συνεργασία με τους μεγαλύτερους ομίλους του χώρου, τόσο σε διεθνή, όσο και σε ελληνικό επίπεδο. Εστιάζουμε τη δράση μας σε ειδικές συμφωνίες που λαμβάνουν υπόψη την οικονομική συγκυρία που όλοι βιώνουμε, έτσι ώστε να παρέχουμε πλήρη προϊόντα εστιασμένα στις προσωπικές ανάγκες κάθε ασφαλισμένου σε συνδυασμό με την πιο σωστή τιμολόγηση.



Ιδιαίτερη έμφαση δίνουμε στις ομαδικές καλύψεις και σε affinity groups (εταιρείες, σύλλογοι, οργανισμοί κ.λπ.) μέσω των οποίων προσφέρονται εξαιρετικά προϊόντα εστιασμένα στις ανάγκες της εκάστοτε ομάδας, ιδανική τιμολόγηση και τελειοποιημένη εξυπηρέτηση. Αποτελεί ξεκάθαρο στόχο για εμάς η εστίαση στον πυρήνα των αναγκών του κάθε πελάτη μας ξεχωριστά και η αντιμετώπισή του με τον ιδιαίτερο τρόπο που απαιτείται γι αυτόν.

Στρατηγική σημασία επίσης για εμάς αποτελεί η θεσμική παρέμβαση στα κέντρα αποφάσεων, έτσι ώστε να αναδεικνύουμε και κυρίως να δίνουμε λύσεις στα προβλήματα που αντιμετωπίζει η αγορά και κατ' επέκταση ταλαιπωρούν μεμονωμένα καθέναν από εμάς. Αυτή η δράση αποτελεί μια επιπλέον δέσμευση προς τους πελάτες μας που στόχο έχει την διευρυμένη υποστήριξη των συμφερόντων τους έξω από τα στενά όρια μιας διμερούς σύμβασης συνεργασίας.



## ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ ✓ & ΜΗ ΣΥΓΚΡΙΣΙΜΑ ✓

Αποτελεί ένα συνηθισμένο λάθος να συγκρίνονται τα ασφαλιστικά με άλλα χρηματοοικονομικά προϊόντα. Οι πιο σύνηθες συγκρίσεις γίνονται μεταξύ ασφαλιστικών και τραπεζικών ή επενδυτικών προϊόντων. Οι συγκρίσεις αυτές όμως είναι απόλυτα λανθασμένες, αφού τα ασφαλιστικά προϊόντα έχουν ξεκάθαρο προσανατολισμό και λύνουν προβλήματα τα οποία δεν λύνονται με κανένα άλλο χρηματοοικονομικό εργαλείο.

Η ουσιαστική διαφοροποίηση συνίσταται από την λέξη εγγύηση και τα παράγωγά της. Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια εγγυούνται:

- Σε περίπτωση απώλειας ζωής, την καταβολή κεφαλαίου στην οικογένεια του θανόντος, έτσι ώστε να συνεχίσει να ζει με το επίπεδο ζωής που είχε συνηθίσει και να μην ακυρωθούν τα μελλοντικά της όνειρα.
- Σε περίπτωση ανικανότητας την αναπλήρωση του εισοδήματος του παθόντος και την διατήρηση του ίδιου επιπέδου ζωής για αυτόν και την οικογένειά του.
- Σε περίπτωση νοσηλείας, την ελευθερία επιλογής (γιατρού νοσοκομείου ή χώρας νοσηλείας) την ταχύτητα και φυσικά την κάλυψη του κόστους, προνόμια τα οποία μπορούν να σώσουν ή να παρατείνουν μια ζωή.
- Σε περίπτωση συνταξιοδότησης, την ισόβια παροχή μηνιαίου εισοδήματος το οποίο θα αναπληρώσει τις απώλειες της κοινωνικής ασφάλισης.
- Τις σπουδές των παιδιών ανεξαρτήτως επιβίωσης ή ανικανότητας του συμβαλλομένου γονέα
- Την διατήρηση της ακίνητης ή άλλης περιουσίας ακόμα και μετά από ολοκληρωτική καταστροφή κλπ.

Είναι φανερό πως μόνο ο ασφαλιστικός θεσμός μπορεί να παρέχει αυτές τις εγγυήσεις και να δημιουργήσει χρήμα την στιγμή ακριβώς που θα χρειαστεί. Οποιαδήποτε άλλη μορφή "αυτασφάλισης" μέσω προσωπικής αποταμίευσης είναι εξαιρετικά επικίνδυνη αφού σε περίπτωση κινδύνου αφενός μεν το κεφάλαιο μπορεί να αποδειχθεί εξαιρετικά μικρό, αφετέρου το απόθεμα θα εξαντληθεί. Ο σωστός σχεδιασμός θα αποφέρει εξαιρετικά οικονομικά οφέλη, ψυχική ηρεμία, ενώ τα ασφάλιστρα σχεδόν πάντα θα είναι ανταποδοτικά και επιστρεφόμενα στην πιο κατάλληλη στιγμή.

Η ασφάλιση δεν είναι ανταγωνιστική σε καμία άλλη μορφή επένδυσης ή αποταμίευσης. Η ασφάλιση είναι κάτι διαφορετικό και μοναδικό. Δεν υπάρχει τίποτα στον κόσμο που:

- Να συνεχίσει να πληρώνει την δόση σου δανείου σου ενώ εσύ δεν ζεις ή είσαι ανίκανος για εργασία λόγω υγείας
- Να ξανακτίσει το καμένο σπίτι σου που κόστιζε 100.000€ ενώ εσύ πλήρωνες 50€ ασφάλιστρο τον χρόνο
- Να πληρώσει τις δαπάνες νοσηλείας των αγαπημένων σου προσώπων ενώ εσύ αποταμίευσες για αυτό απειροελάχιστα χρήματα
- Να πληρώσει όλα τα έξοδα για τα επόμενα χρόνια έτσι ώστε η οικογένεια να ζήσει αξιοπρεπώς έστω κι αν εσύ δεν υπάρχουν πια ενώ πλήρωνες ασφάλιστρο για αυτό 50€ τον μήνα

**Η ασφάλιση  
είναι αγάπη γιατί  
προσφέρεται  
σαν ένα δώρο  
σιγουριάς και  
εξασφάλισης  
για όποιους αγαπάμε  
και σε ότι αγαπάμε**





## ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟΥ



**My Passport.gr**  
Travel Destinator

## Bastien

Συναντηθήκαμε πριν μερικά χρόνια στη κατασκήνωση βάσης του K2. Εμείς απ' τη μεριά μας είχαμε καταφέρει ζώντας ένα μεγάλο όνειρο να φτάσουμε ως εκεί με πολύ αντίξοες συνθήκες, εκείνος - τον έλεγαν Bastien - μέλος μιας Γαλλικής αποστολής, είχε κατέβει απ' τη τρομερή κορυφή νικητής. Ήταν ένας ευχάριστος τύπος, ορειβάτης και περιπλανώμενος ολκής. Τον ίδιο χρόνο θα ξεκινούσε απ' το Κάιρο με τα πόδια, με σκοπό να φτάσει στο ακρωτήριο της Καλής Ελπίδας. Την παγωμένη λοιπόν εκείνη νύχτα, ακούσαμε γύρω απ' τη φωτιά γεμάτοι δέος απίστευτες ταξιδιωτικές ιστορίες και λίγο πριν κοιμηθούμε ρώτησα...

«Τι σημαίνει Bastien για σένα Ταξιδιώτης!?!»

Χαμογελώντας μου απάντησε...

«Αυτό φίλε μου καλέ δεν έχει να κάνει με το πόσα ταξίδια έκανε ο καθένας μας, το πόσο μακριά πήγε, ή πόσες φορές έκανε τον γύρο της Γης. Όλα παίζουν τον ρόλο τους μα η ουσία είναι αυτή που θα σου πω! Όταν κάποιος ταξιδεύει στη πρώτη θέση, έχει την αίσθηση μιας άνεσης και τη ψευδαίσθηση της σιγουριάς. Όταν ταξιδεύει σαν λαθρεπιβάτης στην οροφή ίσως ενός τριανού, έχει τότε την αίσθηση του φόβου, ανάμικτου με τη ψευδαίσθηση της ελευθερίας. Και στις δύο περιπτώσεις, υπάρχουν δύο κοινά στοιχεία. Το πρώτο είναι η ύπαρξη μιας ψευδαίσθησης, όχι βεβαίως ίδιας αλλά πάντως ψευδαίσθησης, και το δεύτερο είναι ότι οι άνθρωποι σπανίως περνούν στην άλλη όχθη από αυτή που η ζωή τους έταξε, είτε γιατί δεν μπορούν είτε γιατί δεν θέλουν. Ο αληθινός ταξιδιώτης φίλε μου χαρακτηρίζεται κυρίως από δύο πράγματα. Από τη μια αναγνωρίζει τις ψευδαισθήσεις του και τις ζει συνειδητά, από την άλλη επιδεικνύει μια ιδιαίτερη ευκολία στο να αλλάζει όχθη, επιλέγοντας τον χρόνο και τον τόπο που θα το κάνει. Στην αντίθετη περίπτωση έχουμε να κάνουμε με έναν απλό τουρίστα, ή μ' έναν πρόσφυγα... τουλάχιστον της ίδιας του της ζωής!»

ΥΓ. Ο Bastien αρρώστησε από ελονοσία στο Κογκό...



Μια φιλική χειρονομία από το [www.mypassport.gr](http://www.mypassport.gr) - The first Greek travel-builder website

**ΠΟΤΕ  
ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΡΓΑ**  
να έχεις μια ευτυχισμένη  
παιδική ηλικία...  
**αλλά τη δεύτερη φορά**  
εξαρτάται από  
**ΕΣΕΝΑ**

ΚΑΛΕΣ & ΞΕΓΝΟΙΑΣΤΕΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ!

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ  
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ  
ΚΙΝΔΥΝΩΝ **k2**