



01

ΠΟΙΟ ΤΟ ΠΡΟΤΥΠΟ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΤΟΥ 2019;

02

ΘΑ ΤΕΛΕΙΩΣΕΙ  
Η ΗΜΙΜΑΘΕΙΑ;

03

ΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΤΕΣ  
ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

04

ΤΟ ΜΕΡΟΚΑΜΑΤΟ  
ΤΟΥ ΤΡΟΜΟΥ...



## ΠΟΙΟ ΤΟ ΠΡΟΤΥΠΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΤΟΥ 2019;



Νίκος Κεχαγιάογλου  
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Κ2

Αν και κανένας νόμος δεν φαίνεται να συμμόρφωσε ποτέ κανέναν, εντούτοις η νομοθετικές πρωτοβουλίες, οι οποίες έρχονται ασφαλώς για να βελτιώσουν παθογένειες του παρελθόντος, συνεχίζονται και δεν θα σταματήσουν ποτέ. Έτσι λοιπόν μία καινούργια οδηγία από την Ευρωπαϊκή Ένωση έρχεται να ρυθμίσει θέματα της ασφαλιστικής αγοράς και να βάλει περισσότερη τάξη στις σχέσεις μεταξύ ασφαλιστικών διαμεσολαβητών -πιο γνωστών ως ασφαλιστών- πελατών και ασφαλιστικών εταιρειών.

Η νέα οδηγία εφαρμόζεται από τις αρχές του 2019 και ήρθε για να προστατεύσει κυρίως τα συμφέροντα των ασφαλισμένων, αλλά και να ρυθμίσει τις σχέσεις μεταξύ διαμεσολαβητών και ασφαλιστικών εταιρειών.

Δημιουργεί νέο μητρώο με ειδικό προσοντολόγιο στο οποίο θα εγγράφονται οι εξής κατηγορίες διαμεσολαβούντων:

- Ασφαλιστικοί πράκτορες
- Συντονιστές ασφαλιστικών πρακτόρων
- Μεσίτες ασφαλίσεων

Οι προηγούμενες κατηγορίες ασφαλιστικών συμβούλων και συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων καταργούνται. Απαγορεύεται από εδώ και στο εξής η συνεργασία μεταξύ ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της ίδιας κατηγορίας εκτός αν συνεργάζονται για προώθηση προϊόντων από τα Lloyd's.

### Ποιές οι διαφορές μεταξύ τους;

Ο **ασφαλιστικός πράκτορας** ασκεί την δραστηριότητα της διανομής ασφαλιστικών προϊόντων στο όνομα και για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων βάσει έγγραφης εντολής και αμείβεται με προμήθεια αποκλειστικά από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργάζεται.

Ο **συντονιστής ασφαλιστικών πρακτόρων** ασκεί την δραστηριότητά του μέσω ομάδας ασφαλιστικών πρακτόρων τους οποίους επιλέγει και προτείνει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις για συνεργασία και στην συνέχεια εκπαιδεύει και επιβλέπει το έργο τους. Αμείβεται αποκλειστικά από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργάζεται.

Ο **μεσίτης ασφαλίσεων** ασκεί τη δραστηριότητα διανομής με γραπτή εντολή του πελάτη χωρίς να δεσμεύεται ως προς την επιλογή της ασφαλιστικής επιχείρησης, αναλύοντας επαρκή αριθμό ασφαλιστικών συμβάσεων της αγοράς. Αμείβεται με προμήθεια από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις ή / και με αμοιβή από τον πελάτη του βάσει έγγραφης σύμβασης μεταξύ τους.

### Ποιες πληροφορίες πρέπει να παρέχουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές στους πελάτες τους πριν την σύναψη ασφαλιστικής σύμβασης;

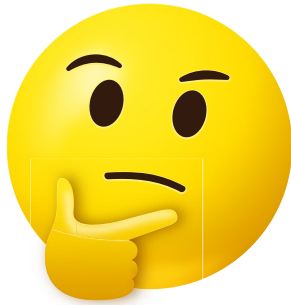
Οι κυριότερες είναι οι εξής:

- Ο αριθμός ειδικού μητρώου στον οποίο είναι εγγεγραμμένοι και τον σύνδεσμο στο ίντερνετ προς το Ενιαίο σύστημα πληροφόρησης για να μπορέσει αυτός να το εξακριβώσει.
- Αν εκπροσωπεί τον πελάτη ή αν ενεργεί για λογαριασμό και στο όνομα ασφαλιστικής επιχείρησης ή επιχειρήσεων και ποιες οι επωνυμίες αυτών.
- Αν επιτρέπεται να πουλάει επενδυτικά προϊόντα.
- Αν του έχει δοθεί εντολή είσπραξης ασφαλίσεων.
- Η φύση των αμοιβών που λαμβάνει.

Ταυτόχρονα:

Προσδιορίζει τις απαιτήσεις και τις ανάγκες των πελατών βάσει των πληροφοριών που αυτός του παρέχει, επεξηγεί τα χαρακτηριστικά του προϊόντος με τρόπο αντικειμενικό και κατανοητό, έτσι ώστε ο πελάτης να είναι σε θέση να αποφασίσει σωστά για το προϊόν το οποίο καλύπτει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις ανάγκες του.





## Θα τελειώσει η ΗΜΙΜΑΘΕΙΑ;

Η νέα οδηγία θέτει αυστηρότερες προδιαγραφές για την άσκηση του επαγγέλματος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, γεγονός που αναβαθμίζει το επίπεδο του επαγγέλματος και βοηθάει στην ανάπτυξη της -υπανάπτυκτης- ασφαλιστικής συνείδησης στην χώρα μας. Ενδεικτικό αυτού αποτελεί το γεγονός ότι ενώ το κατά κεφαλήν ασφάλιστρο στην Ελλάδα είναι 360€ στην Ευρωπαϊκή Ένωση ανέρχεται στα 2022€.

Για τον σκοπό αυτό οι ελάχιστες απαιτήσεις για επαγγελματική πληρότητα και ικανότητα ζητούν γνώσεις επί:

- των όρων και των προϋποθέσεων των προσφερόμενων συμβάσεων, καθώς και όσων καλυπτόμενων κινδύνων περιλαμβάνονται σε αυτές
- της εφαρμοστέας νομοθεσίας που διέπει την διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, την νομοθεσία για την προστασία των καταναλωτών και την παρεπόμενη φορολογική νομοθεσία
- διαχείρισης περιπτώσεων ζημιών
- διαχείρισης καταγγελιών
- αξιολόγησης αναγκών πελατών
- της ασφαλιστικής αγοράς
- προτύπων επαγγελματικής δεοντολογίας
- χρηματοοικονομικού τομέα και κινδύνων που απορρέουν από αυτόν
- επενδυτικών προϊόντων που βασίζονται σε ασφάλιση
- πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων διαφόρων επενδυτικών επιλογών
- συμβολαίων που καλύπτουν κινδύνους απώλειας ζωής και προϊόντων αποταμίευσης
- νομοθεσίας για την προστασία προσωπικών δεδομένων
- νομοθεσίας για την νομιμοποίηση εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες

Η ασφαλιστική αγορά στην χώρα μας έχει ταλαιπωρηθεί πολύ τα τελευταία χρόνια με πάρα πολλά κρούσματα κυρίως πλαστών συμβολαίων και υπεξαίρεσης χρημάτων από διάφορους επιτήδειους «επαγγελματίες» του χώρου. Σχετικά πρόσφατα έγινε πολύ μεγάλο θανατηφόρο τροχαίο ατύχημα στα βόρεια προάστια της Αθήνας. Ο οδηγός της ιταλικής που το προκάλεσε κυκλοφορούσε με φωτοτυπημένο έγχρωμο ασφαλιστήριο το οποίο δεν γνώριζε ότι ήταν πλαστό. Το αποτέλεσμα θα είναι να καταστραφεί και ο ίδιος μαζί με τα θύματα που προκάλεσε, διότι το ποσό που θα κάλυπτε η ασφαλιστική εταιρεία είναι αδύνατον να μπόρεσει να το καλύψει ο ίδιος, τουλάχιστον σε αυτήν την ζωή.

Στις πρόσφατες καλοκαιρινές καταστροφικές πυρκαγιές η ασφαλιστική αγορά έδρασε μεν πολύ γρήγορα και με αποτελεσματικότητα, αλλά σε πολλές περιπτώσεις τα συμβόλαια ήταν άσχημα δομημένα και οι ασφαλισμένοι δεν αποζημιώθηκαν όπως ήλπιζαν, συνειδητοποιώντας με άσχημο τρόπο την πραγματικότητα.

Η σωστή αρχιτεκτονική των συμβολαίων θα αποκαλυφθεί μόνο την ώρα της κρίσης και της αποζημίωσης. Ο νέος νόμος επιθυμεί να βάλει τέλος στην ημιμάθεια και τον ημιεπαγγελματισμό και όλη η αγορά εύχεται αυτό να πραγματοποιηθεί σε σύντομο χρονικό διάστημα, διότι μόνο έτσι θα υπάρξει πρόοδος και ανάπτυξη σε έναν θεσμό που στον υπόλοιπο κόσμο ευημερεί.





## Οι Τραπεζίτες δεν είναι ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Πολλά κρούσματα έχουν καταγγελθεί σχετικά με τις εκβιαστικές τακτικές πολλών τραπεζών -όχι όλων- υπάλληλοι των οποίων προσπαθούν με όχι έντιμο τρόπο να ασφαλίσουν περιουσιακά στοιχεία ή ακόμα και την ζωή κάποιου πελάτη τους.

Έχοντας προνομιακή γνώση των υπολοίπων του λογαριασμού του ή / και των περιουσιακών του στοιχείων, αφού υπάρχει πλήρης φάκελος αν ταυτόχρονα εξυπηρετείται και δανειακή σύμβαση, προτείνουν ασφαλιστικά προϊόντα για κάθε χρήση αλλά με ελάχιστη ή ανεπαρκή γνώση για την after sales διαδικασία. Ιδιαίτερα σε περίπτωση ζημιάς τα γεγονότα που καταγγέλλουν οι πελάτες είναι κωμικοτραγικά αφού δεν υπάρχει ούτε στο κατ ελάχιστον η απαιτούμενη εξυπηρέτηση, αλλά μόνο η συγγή αντιμετώπιση του πελάτη ως αριθμού συμβολαίου. Έτσι πολλά περιστατικά οδηγούνται στις δικαστικές αίθουσες με μακροχρόνιες διαδικασίες ψυχικής ταλαιπωρίας και οικονομικής αιμορραγίας για τους ασφαλισμένους.

Πολύ πρόσφατα από καταγγελία δανειολήπτη ο οποίος εκβιαζόταν συστηματικά για αύξηση επιτοκίου στο δάνειό του αν δεν ασφαλιζόταν με το προτεινόμενο πρόγραμμα από τον υπάλληλο της τράπεζας, η Τράπεζα της Ελλάδος υποχρέωσε την τράπεζα αφενός να αποδεχθεί το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που προσκόμισε ο δανειολήπτης και αφετέρου να πιστώσει στο λογαριασμό εξυπηρέτησης του δανείου του το ποσό που του είχε παρακρατήσει για την πληρωμή των ασφαλιστρών του συμβολαίου που είχε εκδώσει ερήμην του.

Δυστυχώς πάρα πολλοί δανειολήπτες έχουν πέσει θύματα λεόντειων πρακτικών από την πλευρά των τραπεζών με αποτέλεσμα να πληρώνουν πολλαπλάσια ασφάλιστρα από αυτά που πρέπει και μάλιστα χωρίς να έχουν καμία γνώση των καλύψεων διότι ποτέ κανείς δεν μπήκε στον κόπο να τους τις εξηγήσει.

Το σωστό θα ήταν η τράπεζα να υπέβαλλε την δική της προσφορά και μετά ο πελάτης να επέλεγε ελεύθερα την πιο κατάλληλη για τον ίδιο. Ήδη η Τράπεζα της Ελλάδος έχει εκδώσει ειδική οδηγία με την οποία καλεί όλες τις τράπεζες να δέχονται τα προσκομιζόμενα ασφαλιστήρια από άλλες ασφαλιστικές εταιρείες χωρίς να φέρνουν αντίρρηση.

Η K2 σε συνεργασία με την ΠΟΜΙΔΑ και την INTERAMERICAN έχουν δημιουργήσει το απόλυτο χρηματοοικονομικό εργαλείο ασφάλισης κατοικιών και γενικά ακινήτων, προκειμένου τα μέλη της Ομοσπονδίας να ασφαρίζονται με τρόπο που να εξυπηρετούνται τα δικά τους συμφέροντα και όχι οποιουδήποτε τρίτου. Οι καλύψεις προσαρμόζονται στις ανάγκες των ασφαλισμένων ενώ οι τιμές είναι εξαιρετικά χαμηλές. Ήδη από το 2004 χιλιάδες μέλη έχουν ασφαλιστεί στα προγράμματα της ΠΟΜΙΔΑ απολαμβάνοντας υψηλής στάθμης υπηρεσίες και προϊόντα μεγάλης ποιότητας και αξίας όντας μέλη μιας μεγάλης και σίγουρης οικογένειας...

Για ενημέρωση μπορείτε να επισκεφθείτε τις ιστοσελίδες:

[www.k-2.gr](http://www.k-2.gr)

[www.pomida.gr](http://www.pomida.gr)

[www.anytime.gr](http://www.anytime.gr)





## ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟΥ



**My Passport.gr**  
Travel Destinator

### ΤΟ ΜΕΡΟΚΑΜΑΤΟ ΤΟΥ ΤΡΟΜΟΥ...

Πολλοί έχουν ασχοληθεί με τους παγκοσμίου φήμης ορειβάτες οι οποίοι κατακτούν τις κορυφές των Ιμαλαίων αλλά ελάχιστοι με τους πραγματικούς ήρωες των φοβερών και τρομερών αυτών βουνών τους αχθοφόρους Sherpas.

Αυτοί οι βραχύσωμοι και με πολύ μεγάλη σωματική δύναμη άνθρωποι προέρχονται από το Νεπάλ και την πολιτεία Σικίμ της Ινδίας. ο πληθυσμός του υπολογίζεται σε 90.000 περίπου και έχουν μογγολική καταγωγή. Το όνομά τους σημαίνει «ο λαός που ζει στα ανατολικά».

Έχουν συμβάλει σε μεγάλο βαθμό στην κατάκτηση των υψηλότερων κορυφών των Ιμαλαίων και οι ευρωπαίοι αλпинιστές έχουν πολλές φορές αναφερθεί στις αλπινιστικές τους ικανότητες.

Κατά τη δεκαετία του 1920, οι πρώτοι ευρωπαίοι ορειβάτες που ονειρεύτηκαν να κατακτήσουν τις κορυφές των Ιμαλαίων προσέλαβαν Sherpas ως αχθοφόρους για τη μεταφορά του εξοπλισμού τους και έτσι καθιερώθηκαν.

Έκτοτε, οι Sherpas της γύρω από τα Ιμαλαία περιοχής μεταφέρουν εκατοντάδες τόνους εφοδίων στις πλάτες τους (30-40 κιλά περίπου αντιστοιχούν σε κάθε ορειβάτη), ενάντια σε ανυπέρβλητα πολλές φορές εμπόδια, στελεχώνοντας τα όνειρα κατάκτησης των δυτικών και ρισκάροντας την ίδια τη ζωή τους για ένα μικρό μεροκάματο. Τα χρήματα που θα μαζέψουν σε μια αποστολή θα εξασφαλίσουν τα προς τα ζην για τους ίδιους και τις οικογένειές τους για 2-3 χρόνια.

Υπάρχει ένα ρητό που λένε οι περισσότεροι ορειβάτες: «Δεν είναι το βουνό η μόνη πρόκληση, αλλά με ποιον το ανεβαίνεις».



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

Το σκοτάδι  
ΔΕ ΣΒΗΝΕΤΑΙ,  
μόνο φωτίζεται...

Χρόνια Πολλά

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ  
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ  
ΚΙΝΔΥΝΩΝ

k2