



01

ΑΝ ΠΑΘΑΙΝΕΣ ΧΘΕΣ
ΜΙΑ ΜΕΓΑΛΗ ΖΗΜΙΑ
ΣΕ ΠΟΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΘΑ ΗΘΕΛΕΣ
ΝΑ ΗΣΟΥΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ
ΣΗΜΕΡΑ;

02

ΠΟΙΟΣ
ΜΕΤΑΦΡΑΖΕΙ
ΤΟΥΣ ΟΡΟΥΣ;

03

ΔΙΑΤΗΡΕΙΣΤΕ ΠΑΣΗ ΘΥΣΙΑ
ΤΟ ΠΑΛΙΟ ΣΑΣ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

04

ΕΝΑ ΣΩΜΑ
ΚΑΙ ΜΙΑ ΨΥΧΗ



**Νίκος
Κεχαγιάογλου**
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Κ2

ΑΝ ΠΑΘΑΙΝΕΣ ΧΘΕΣ ΜΙΑ ΜΕΓΑΛΗ ΖΗΜΙΑ ΣΕ ΠΟΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΘΑ ΗΘΕΛΕΣ ΝΑ ΗΣΟΥΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ ΣΗΜΕΡΑ;

Αυξάνονται τα κρούσματα περιπτώσεων ασφαλισμένων που δεν αποζημιώνονται λόγω όρων των συμβολαίων. Αν και ζούμε στην εποχή της επικοινωνίας και της ανελέητης υπερπληροφόρησης, εντούτοις σήμερα πιο πολύ παρά ποτέ χρειάζονται αυτοί οι οποίοι θα μπορούν να μεταχειρίζονται και να "μεταφράζουν" καλύτερα τις πληροφορίες και τα δεδομένα. Μιλώντας για τον ασφαλιστικό χώρο παρατηρείται το φαινόμενο της ηλεκτρονικοποίησης της πώλησης μέσω τρίτων καναλιών πολύ συχνά με την μορφή της "ξεπέτας". Δυστυχώς όμως η κάθε ξεπέτα έχει και το κόστος της. Προφανώς κάθε ασφαλισμένος δεν συνάπτει ασφαλιστήριο συμβόλαιο μόνο για να πληρώνει, αλλά το κάνει γιατί θέλει να είναι καλυπτόμενος και να πληρωθεί στην κρίσιμη στιγμή της δύσκολης ώρας ή της καταστροφής.

Ασφαλώς αυτός ήταν ο στόχος ασφαλισμένου με πρόγραμμα νοσηλείας ο οποίος συμπλήρωσε μια ηλεκτρονική αίτηση και το επισυναπτόμενο ερωτηματολόγιο υγείας μόνος του, προκειμένου να ασφαλιστεί ο ίδιος και η οικογένειά του. Μετά από ενάμιση χρόνο ισχύος του ασφαλιστικού του προγράμματος, το μικρότερο παιδί του χτύπησε στο δεξί του γόνατο σε αθλοπαιδιές και χρειάστηκε να κάνει επέμβαση για ρήξη χιαστών συνδέσμων. Πηγαίνοντας στο συμβεβλημένο με την ασφαλιστική εταιρεία νοσοκομείο, συμπληρώθηκαν από τους συμβαλλόμενους όλα εκείνα τα έντυπα τα οποία η ασφαλιστική εταιρεία έκρινε απαραίτητα για αν ελέγξει την ασφαλιστική ικανότητα των πελατών της. Η επέμβαση έγινε με απόλυτη επιτυχία και όλοι γύρισαν ικανοποιημένοι στην έδρα τους. Σε έναν μήνα όμως περίπου το τηλεφωνο χτύπησε με καλούντα υπάλληλο του λογιστηρίου του νοσοκομείου ο οποίος ενημέρωσε για χρέος 7500€ τον πατέρα της οικογένειας. Ο οικογενειάρχης έμεινε άναυδος και διαμαρτυρήθηκε επικαλούμενος την κάλυψη που είχε από το συμβόλαιό του. Ο υπάλληλος ενημέρωσε ότι η ασφαλιστική εταιρεία έστειλε αρνητική απάντηση για την κάλυψη.

Σχεδόν ταυτόχρονα παρελήφθη συστημένη επιστολή από την ασφαλιστική εταιρεία η οποία ενημέρωνε τον ατυχή πολίτη ότι το συμβόλαιό του ακυρώθηκε λόγω ενεργοποίησης συγκεκριμένου άρθρου το οποίο επικαλείται δόλο του ασφαλισμένου κατά την προσυμβατική διαδικασία ασφάλισης. Στα όρια υστερίας ο άνθρωπος κατάφερε -μετά από φοβερή επιμονή- να επικοινωνήσει με την εταιρεία, υπάλληλος της οποίας τον ενημέρωσε ότι όπως αποκαλύφθηκε από το ιστορικό στο νοσοκομείο ο ίδιος έπαιρνε προληπτικά χάπι για την πίεση κάτι το οποίο δεν δήλωσε στο ερωτηματολόγιο υγείας πριν ασφαλιστεί....



ΠΟΙΟΣ ΜΕΤΑΦΡΑΖΕΙ ΤΟΥΣ ΟΡΟΥΣ;



...Ο “ασφαλισμένος” είχε σαστίσει και δεν ήξερε πως να αντιδράσει. Δικαιολογήθηκε αρχικά λέγοντας ότι πράγματι είχε ξεχάσει να το δηλώσει αλλά αυτό δεν είναι κάτι σπουδαίο, την αγωγή την παίρνει περιστασιακά και προληπτικά κατόπιν συμβουλής του γιατρού του.... “Αλλά αυτό τι σχέση μπορεί να έχει με το ατύχημα του γιου μου ο οποίος είναι υγιέστατος!!” Για να λάβει την εξής απάντηση από την απέναντι πλευρά του ασύρματου τηλεφώνου η οποία τον αποτελείωσε:

“Αγαπητέ μου κύριε εσείς από την δική σας οπτική γωνία έχετε δίκιο αλλά θέλουμε να δείτε την περίπτωση λίγο και από την πλευρά της ασφαλιστικής εταιρείας. Αν μας είχατε δηλώσει την περίπτωση σας από την αρχή εμείς θα επιστρέφαμε και θα σας κάναμε κι άλλες διερευνητικές ερωτήσεις προκειμένου να διαπιστώσουμε το μέγεθος του προβλήματος. Πολύ πιθανόν θα σας ζητούσαμε να προβείτε και σε κάποιες διαγνωστικές εξετάσεις. Βάσει των στατιστικών που τηρούνται στην εταιρεία μας, η απάντηση που θα σας δίναμε θα ήταν μια εκ των ακολούθων:

- Το περιστατικό δεν είναι ασφαλισίμο
- Θα καλυφθείτε με χρονικό όριο αναμονής μερικών ετών
- Θα καλυφθείτε με επασφάλιστρο

Δεν είναι καθόλου βέβαιο ότι εσείς θα αποδεχόσασταν τους όρους τους οποίους θα σας έβαζε η εταιρεία. Οπότε το υφιστάμενο συμβόλαιο δεν θα είχε δημιουργηθεί και κανένα μέλος της οικογένειάς σας δεν θα ήταν ασφαλισμένο. Εκτός αυτών όμως ενεργοποιείται αυτόματα συγκεκριμένο άρθρο της ασφαλιστικής σας σύμβασης το οποίο δίνει το δικαίωμα στην ασφαλιστική εταιρεία να καταγγείλει το συμβόλαιό σας στο σύνολό του λόγω ψευδών ή ανακριβών δηλώσεων. Σας ευχαριστούμε για την συνεργασία σας...”

Σε μια άλλη περίπτωση, συμπτώματα σοβαρής ασθένειας εκδηλώθηκαν μέσα στις πρώτες 30 μέρες από την έναρξη του συμβολαίου κάτι που και ο ίδιος ο ασφαλισμένος γνώριζε ότι δεν καλύπτεται. Όμως όταν αυτή η ασθένεια εκδηλώθηκε πάλι μετά από δύο χρόνια έκπληκτος ενημερώθηκε ότι και πάλι δεν θα καλύπτεται λόγω της εκδήλωσης των πρώτων συμπτωμάτων στο συγκεκριμένο χρονικό σημείο!

Τα περιστατικά τα οποία μπορούν να αναφερθούν είναι πάρα πολλά. Οι όροι των συμβολαίων χρειάζονται μετάφραση και η σύναψη ασφαλιστικής σύμβασης δεν είναι απλή υπόθεση.

Κάθε περίπτωση κρύβει τους κινδύνους της και ο ασφαλισμένος πολίτης πρέπει ξεκάθαρα να γνωρίζει σε τι καλύπτεται και σε τι δεν καλύπτεται μέσω ξεκάθαρων γραπτών όρων και μέσω κρυστάλλινης προφορικής συμβουλής - μετάφρασης των όρων.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΕΙΝΑΙ ΠΙΟ ΚΡΙΣΙΜΟΣ
ΑΠΟ ΠΟΤΕ ΤΗΝ ΩΡΑ ΤΗΣ ΖΗΜΙΑΣ!





ΔΙΑΤΗΡΕΙΣΤΕ ΠΑΣΗ ΘΥΣΙΑ το παλιό σας **συνταξιοδοτικό** πρόγραμμα

Ένα ανησυχητικό φαινόμενο που παρατηρείται κατά καιρούς και εντείνεται στις ημέρες μας, είναι η προσπάθεια από ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες να αναγκάσουν πελάτες τους να εξαγοράσουν τα παλιά τους συμβόλαια αποταμειωτικού ή συνταξιοδοτικού χαρακτήρα, αντικαθιστώντας τα με άλλα που δεν προσφέρουν ούτε καν εγγύηση κεφαλαίου.

Τα παλιά αυτά συμβόλαια προσέφεραν στους ασφαλισμένους εγγυημένα τεχνικά επιτόκια που κυμαίνονταν από 5,5% έως 2,5% για όλη την χρονική διάρκεια του προγράμματος.

Η εφαρμογή από το 2016 της Ευρωπαϊκής οδηγίας Solvency II υποχρεώνει τις ασφαλιστικές εταιρείες να τηρούν αποθέματα ανάλογα με τον συγκεκριμένο τύπο συμβολαίου ή κίνδυνο που αναλαμβάνουν. Ο επιτοκιακός κίνδυνος για αυτές είναι προφανής αφού πλέον η αγορά των ομολόγων των ανεπτυγμένων κρατών στα οποία επενδύουν, αποδίδει σχεδόν μηδενικά επιτόκια. Ως εκ τούτου όσες ασφαλιστικές εταιρείες διαθέτουν στα χαρτοφυλάκιά τους τέτοια προγράμματα χρειάζονται επιπλέον κεφάλαια για να τα χρηματοδοτήσουν.

Έτσι λοιπόν στρέφονται προς τους πελάτες με διάφορα δέλεαρ προκειμένου να εξαγοράσουν τα παλιά ζημιόγωνα για αυτές συμβόλαια.

Η δικιά μας προτροπή είναι να μην υποκύψει κανείς σε αυτές τις πιέσεις. Τα συμβόλαια αυτά εξασφαλίζουν μοναδικά πλεονεκτήματα:

- **Εξασφάλιση του τεχνικού επιτοκίου για όλο το χρονικό διάστημα του συμβολαίου μέχρι την λήξη του**
- **Καταβολή του εγγυημένου κεφαλαίου λήξης ακόμα κι αν λόγω μόνιμης ανικανότητας δεν μπορεί ο συμβαλλόμενος να καταβάλλει τα ασφάλιστρά του**
- **Αν το συμβόλαιο έχει γίνει με ασφαλιζόμενο παιδί για κεφάλαιο σύνταξης ή εξασφάλιση σπουδών υπάρχει προστασία κεφαλαίου ακόμα κι αν ο συμβαλλόμενος αποβιώσει**
- **Εγγύηση από την ασφαλιστική εταιρεία η οποία έχει μεγαλύτερη αξιοπιστία ως θεματοφύλακας από οποιοδήποτε άλλο χρηματοοικονομικό οργανισμό**
- **Ιδιαίτερα προνομιακός πίνακας μετατροπής κεφαλαίου σε σύνταξη με πίνακα μετατροπής βασισμένο στο προσδόκιμο επιβίωσης της ημερομηνίας δημιουργίας του συμβολαίου***

*Αυτή η δυνατότητα θεωρείται από τις πιο σπουδαίες και πιο κερδοφόρες στα παλιά συμβόλαια. Για παράδειγμα αν ένα συμβόλαιο έχει ημερομηνία έναρξης από την δεκαετία του 1990 χρησιμοποιείται ο πίνακας προσδόκιμου επιβίωσης της τότε εποχής. Βάσει αυτού όποιος ζήσει πάνω από 74 χρόνια θα παίρνει σύνταξη για ποσό που ποτέ δεν αποταμίευσε. Δηλαδή το εγγυημένο κεφάλαιο θα έχει εξαντληθεί μέχρι τα 74 του χρόνια από τις μηνιαίες εισφορές που θα έχει λάβει ως τότε, ενώ μετά θα πληρώνεται ώσπου να αποβιώσει από την ασφαλιστική εταιρεία. Εν συνεχεία ίσχυσε ο πίνακας της δεκαετίας του 2000 με το προσδόκιμο στα 78 έτη ενώ όσα έχουν απομείνει χρησιμοποιούν το προσδόκιμο των 83 ετών.

Η αύξηση του προσδόκιμου επιβίωσης αποτελεί μεγάλο πονοκέφαλο για τις ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες έχουν πλέον εγκαταλείψει τα παλιά παραδοσιακά συμβόλαια εγγυημένου κεφαλαίου και στρέφουν τους καταναλωτές στα προϊόντα unit linked, τα οποία επενδύουν τα ασφάλιστρα σε επιλεγμένες αγορές και αξίες, προσπαθώντας να μεγιστοποιήσουν τις αποδόσεις μέσω των κεφαλαιαγορών.





ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟΥ



My Passport.gr
Travel Destinator

ΕΝΑ ΣΩΜΑ ΚΑΙ ΜΙΑ ΨΥΧΗ

Άλλη μια εξωτική ομορφιά περιήγηση στο μονοπάτι που οδηγεί στην κατασκήνωση βάσης του Κ2, εξελίσσεται από το χωριό Skardu και οδηγεί εν μέσω απίστευτα όμορφων φυσικών τοποθεσιών στην καρδιά του μονοπατιού. Οι πολύχρωμες εικόνες προΐδεάζουν για την μεταφυσική μαγεία που θα ακολουθήσει. Οι κορφές των τριγύρω βουνών μοιάζουν να θέλουν να διακορεύσουν τον ουρανό. Οι αχθοφόροι, τα ζώα οι ορειβάτες ένα σώμα και μια ψυχή πορεύονται στον δρόμο του μεγάλου προσωπικού μύθου, προσπερνώντας αγόγγυστα κάθε μορφής φυσικό εμπόδιο. Τα λύτρα είναι πολλά για να τα αγνοήσει μια καθαρή καρδιά. Τα παιδιά χαμογελούν και αποχαιρετούν τους αιώνιους ταξιδευτές, ενώ βλέπει κανείς στα μάτια τους προεξοφλημένα και την δική τους ενηλικίωση, ζυμωμένη με τα πιο τραχιά και γοητευτικά καρυκεύματα που τους προσφέρει η τοπική περιπετειώδης ζωή και το απίστευτο φυσικό περιβάλλον που τους δώρισε ο Θεός...



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

ΕΥΦΥΙΑ
είναι
η ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ
ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ
στην **αλλαγή**

STEPHEN
HAWKING

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΚΙΝΔΥΝΩΝ **k2**