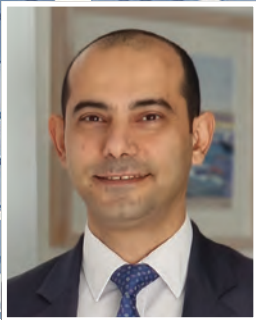


Συμφέρει ο επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής



» Γράφει ο Στέλιος Καπαρής*

Η καθημερινότητα, μας κατακλύζεται από αναρίθμητους κινδύνους τους οποίους δυστυχώς θα μπορούσαμε να αποφύγουμε. Αν αναλογιστούμε αυτούς τους κινδύνους, δεν θα μας έμενε χρόνος ούτε να απολαύσουμε τη ζωή, αλλά ούτε και να επιτύχουμε τους προσωπικούς και επαγγελματικούς μας στόχους. Ευτυχώς για εμάς υπάρχει ο θεσμός της ασφάλισης. Η πιο έξυπνη ιδέα «χρηματοοικονομικής συμμαχίας» που μπορεί να κρατήσει σε ισορροπία, τη σχέση κινδύνου και ζημιάς. Η ασφάλιση, σίγουρα δεν μπορεί να εμποδίσει το αναπάντεχο και το δυσάρεστο, να συμβεί. Μπορεί όμως να μας προστατεύσει από τις οικονομικές απώλειες που μπορεί να προκύψουν από αυτά τα περιστατικά. Έτσι, εύκολα αντιλαμβάνεται κανείς ότι η σημαντικότητα της ασφάλισης, έγκειται στο γεγονός ότι δημιουργεί ένα δίκτυο προστασίας, για ό,τι έχει μεγαλύτερη σημασία για εμάς - ό,τι και αν είναι αυτό. Ταυτόχρονα, η ύπαρξη του κατάλληλου ασφαλιστικού σχεδιασμού, που στοχεύει στην κάλυψη των δικών μας, μοναδικών κινδύνων - προσωπικών, οικογενειακών, περιουσιακών ή επαγγελματικών- έχει ιδιαίτερη σημασία.

Στη σημερινή ψηφιακή πραγματικότητα, είναι αρκετή μια απλή περιήγηση στο διαδίκτυο, για να αγοράσετε την προσωπική ή επαγγελματική σας ασφάλιση απευθείας με ασφαλιστικές εταιρείες

Συνεπακόλουθα, η απόφαση για το τι ασφάλιση θα αγοράσουμε δεν είναι κάτι που πρέπει να γίνεται βιαστικά και χωρίς τη δέουσα προσοχή. Η διαδικασία διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, γίνεται μέσω διαφόρων καναλιών διανομής και μέσα από ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον, στο οποίο ως καταναλωτές καλούμαστε να επιλέξουμε τις καλύτερες δυνατές λύσεις για τις ανάγκες μας. Οι πρόνοιες της νομοθεσίας και των κανονισμών καθώς και οι ευρωπαϊκές οδηγίες, έχουν θέσει συγκεκριμένα κριτήρια και προϋποθέσεις στην διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, που στόχο έχουν την αύξηση του επιπέδου προστασίας του καταναλωτή και τη βελτίωση της αξιοπιστίας προς τον ίδιο τον θεσμό. Στη σημερινή ψηφιακή πραγματικότητα, είναι αρκετή μια απλή περιήγηση στο διαδίκτυο, για

να αγοράσετε την προσωπική ή επαγγελματική σας ασφάλιση απευθείας με ασφαλιστικές εταιρείες. Όμως, είστε απολύτως σίγουροι για τους κινδύνους που αντιμετωπίζετε και πως μπορείτε να τους διαχειριστείτε; Γνωρίζετε τις καλύτερες διαδικασίες διαχείρισης αυτών των κινδύνων και τις διαφορές, μεταξύ των τεχνικών όρων και των εξαιρέσεων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων; Αν δεν είστε σίγουροι για αυτά τα ερωτήματα, είναι σχεδόν βέβαιο ότι δεν μπορεί να είστε σίγουροι ότι έχετε τη σωστή κάλυψη σε περίπτωση απαίτησης. Ο ασφαλιστικός τομέας, γενικότερα, λόγω της πολυπλοκότητάς του και των ιδιαίτερων αναγκών που έχει ο κάθε καταναλωτής ξεχωριστά, απαιτεί τη γνώση και την εμπειρία ενός εξειδικευμένου επαγγελματία στα θέματα αυτά. Για το λόγο αυτό, η ασφάλιση που διαφημίζεται και που πωλείται, είτε συναλλακτικά, είτε μέσω διαδικτύου, πολύ πιθανόν να περιέχουν σημαντικές παραλήψεις και να εκθέτουν τον καταναλωτή σε σοβαρό κίνδυνο. Η ασφάλιση αποτελεί ένα ιδιαίτερο προϊόν, το οποίο δεν μπορεί να δοκιμαστεί πριν από την αγορά, ούτε να αντικατασταθεί, κατά την επέλευση του κινδύνου. Ο θεσμός της ασφάλισης, έχει θεμελιωθεί πάνω στην έννοια της αξιοπιστίας και της εμπιστοσύνης. Η ασφάλιση θα πρέπει να



διασφαλίζει, ότι η μελλοντική υπόσχεση προς τον καταναλωτή, θα μπορεί να τηρηθεί σε απόλυτο βαθμό.

Είναι σε αυτό το σημείο, όπου ο ρόλος του επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή αποκτά ανεκτίμητη αξία. Καθ' ότι, ανεξαρτήτως του κινδύνου που θέλετε να καλύψετε ασφαλιστικά ή το ασφαλιστικό πρόγραμμα που σας ενδιαφέρει, μπορεί να σας συμβουλευθεί για την ορθότερη κάλυψη που χρειάζεστε και ταυτόχρονα να σας βοηθήσει να εξοικονομήσετε χρήματα, παρέχοντας την οικονομικότερη λύση, σε σχέση πάντοτε με τους όρους και τις καλύψεις του ασφαλιστικού σχεδίου που επιθυμείτε.

Ο επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, με εξειδικευμένη κατάρτιση και γνώσεις, μπορεί να παρέχει τις απαραίτητες συμβουλές για όλη τη διάρκεια της ασφαλιστικής σύμβασης. Η σύναψη ασφαλιστηρίου συμβολαίου, είναι μια σημαντική απόφαση την οποία θα πρέπει ο καταναλωτής να αξιολογεί πολύ σοβαρά και έχοντας ενώπιόν του όλες τις πληροφορίες, έτσι ώστε να μπορεί να προχωρήσει σε μια τεκμηριωμένη και σωστή απόφαση.

Σε αυτό το σημείο μπορούμε να γίνουμε πολύ συγκεκριμένοι αναφέροντας 10 + 1 λόγους, γιατί είναι σωστό να επιλέξετε να ασφαλιστείτε



μέσω ενός επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

1 Γιατί ο επαγγελματίας, είναι υποχρεωμένος και μπορεί να προβεί σε εξειδικευμένη ανάλυση των ασφαλιστικών σας αναγκών και να σας προτείνει λύσεις που να ανταποκρίνονται σε αυτές,

2 Γιατί θα κάνει τις σωστές ερωτήσεις και θα σας δώσει τη σωστή καθοδήγηση για να πάρετε τις καλύτερες αποφάσεις για την οικονομική εξασφάλιση της οικογένειας και της επιχείρησής σας,

3 Γιατί ως επαγγελματίας σύμβουλος και μέσα από σωστό σχεδιασμό, μπορεί να διασφαλίσει πριν από την αγορά του ασφαλιστικού προϊόντος ότι θα υπάρχουν «τα σωστά λεφτά», στα «σωστά χέρια» και στον «σωστό χρόνο»,

4 Γιατί έχει τις γνώσεις και τις ικανότητες να αξιολογήσει τις καλύψεις, τους όρους και τις εξαιρέσεις των ασφαλιστικών προϊόντων που θα σας προτείνει πριν την αγορά τους, χωρίς να αφήνει «παραθυράκια» και μικρά γράμματα,

5 Γιατί έχει τη δυνατότητα ως επαγγελματίας να σας εξυπηρετήσει οποιαδήποτε στιγμή και να σας συμβουλευθεί για την ορθή διαχείριση της ασφαλιστικής σας σύμβασης, αλλά και να σας προτείνει αλλαγές όποτε αυτό είναι απαραίτητο για τις ανάγκες σας,

6 Γιατί η συναλλαγή με επαγγελματία ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, σας παρέχει διπλό δίκτυο προστασίας, αφού ως επαγγελματίας είναι ο ίδιος προσωπικά υπόλογος για τις συμβουλές του και υποχρεωμένος να έχει προσωπική

Ο επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, με εξειδικευμένη κατάρτιση και γνώσεις, μπορεί να παρέχει τις απαραίτητες συμβουλές για όλη την διάρκεια της ασφαλιστικής σύμβασης

ασφάλεια επαγγελματικής ευθύνης,
7 Γιατί εκπαιδεύεται εντατικά και παραμένει συνεχώς ενημερωμένος,

8 Γιατί μπορεί να λειτουργήσει με αντικειμενικότητα και να δώσει αμερόληπτη συμβουλή, ενώ επίσης μπορεί να προσφέρει επιλογές μεταξύ διαφόρων ασφαλιστικών προϊόντων,

9 Γιατί την ώρα της απαίτησης, μπορεί να παρέχει την κατάλληλη συμβουλή για προστασία των συμφερόντων σας,

10 Γιατί η σωστή και επαγγελματική συμβουλή που θα σας δώσει και η διαχρονική σχέση εμπιστοσύνης μαζί του, προσθέτει πολύ περισσότερη αξία στο ίδιο το ασφαλιστικό προϊόν. Ιδιαίτερως η συμβουλή, την ώρα επέλευσης του κινδύνου μπορεί να αποδειχθεί πολύτιμη,

11 Γιατί ο επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, υποχρεούται να τηρεί κώδικα δεοντολογίας και ηθικής, πέραν από όσα προνοούν οι νομοθεσίες και μέσα από πρότυπα επαγγελματικής συμπεριφοράς να σας βοηθήσουν

στην επίτευξη των δικών σας στόχων οικονομικής εξασφάλισης.

Αν και δεν πρέπει και δεν μπορούμε να αμφισβητούμε την αξιοπιστία τους, τα «άμεσα» ή διαδικτυακά κανάλια διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, δεν σημαίνει ότι είναι η καλύτερη επιλογή για τις προσωπικές μας ασφαλιστικές ανάγκες.

Οι επαγγελματίες ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, επενδύουν στη γνώση και θέτουν ως πρώτη προτεραιότητα την εξασφάλιση της σωστής οικονομικής ισορροπίας του καταναλωτή, όταν επέλθει ένας κίνδυνος και όχι το κόστος του ασφαλιστρού, που είναι φυσιολογικά μια από τις πιθανές ανησυχίες του καταναλωτή. Ως επαγγελματίες έχουν την γνώση, την εκπαίδευση και την εμπειρία για να σας βοηθήσουν να κατανοήσετε όλα τα διαφορετικά πράγματα που θα μπορούσαν να πάνε στραβά. Και ακόμη γιατί η φθηνότερη επιλογή δεν είναι πάντα η ορθότερη.

Η ασφάλιση μπορεί να είναι μια περίπλοκη αγορά, αφού αγοράζετε ένα άυλο προϊόν, με διάφορους όρους και εξαιρέσεις και που δεν μπορεί να συγκριθεί με την αγορά ψωμιού ή γάλακτος. Αγοράζετε μια μελλοντική υπόσχεση με σοβαρές προεκτάσεις. Οι επαγγελματίες ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, ασκούν ένα σημαντικό λειτουργήμα, το οποίο έχει μια μοναδικότητα. Την ώρα της πραγματικής ανάγκης, δίνουν χρήματα σε εσάς, όταν όλοι οι άλλοι ζητούν από εσάς!

**Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής
Γραμματέας Παγκύπριου Συνδέσμου
Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών*