

ΟΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ

Οι ανασφάλιστοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι...

Σε κάθε κρίση κρύβεται και μία ευκαιρία. Η θετική πλευρά της οικονομικής κρίσης είναι ότι σήμερα, περισσότερο από ποτέ, είναι αναγκαία η πρόωπη της ιδιωτικής ασφαλίσης. Ουσιαστικός πρωταγωνιστής σε κάθε προσπάθεια ανάπτυξης της ασφαλιστικής συνείδησης είναι ο επαγγελματίας διαμεσολαβητής και όχι οι περαστικοί στο επάγγελμα.

Με αυτό τον τρόπο συνολίζει η πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων **Ελένη Γρυπάρη** τον ουσιαστικό ρόλο των ανθρώπων που παίζουν «τα άδυχα συμβόλεια από τα πόδια και τα μετατρέπουν σε ασφαλισία για την εταιρεία τους και σε προστασία για τον καταναλωτή, προσθέτοντας αξία, όχι κόστος».

Σε μια χώρα όπως η Ελλάδα, όπου δεν περιουσιεύει ασφαλιστική συνείδηση και η φερεγγυότητα εξακολουθεί να αναδεικνύεται ως το μεγαλύτερο πρόβλημα της ασφαλιστικής αγοράς, οι σύμβουλοι και συνολικότερα οι διαμεσολαβητές προς τον καταναλωτή έχουν το δικό τους μερίδιο ευθύνης μαζί με τις εταιρείες για τη θωράκιση της Ασφαλιστικής Πίστης και της ουσιαστικής προστασίας του



ΕΛΕΝΗ ΓΡΥΠΑΡΗ,
πρόεδρος Πανελληνίου
Συνδέσμου Ασφαλιστικών
Συμβούλων

καταναλωτή. Με αυτό το σκεπτικό τα καλύτερα ερωτήματα που και από τη δική τους πλευρά θέτουν, όχι αλλά και off the record, λόγω των δευτερευόντων αποκλειστικής συνεργασίας που έχουν οι πελάτες που διαμεσολαβούν στην «ΑΣΠΙΣ», με βάση τη δική τους καθημερινότητα και προβλήματα σε σχέση με τη μεταφορά των συμβολαίων της «ΑΣΠΙΣ» είναι:

- Τι ερωτήματα θα θέλαμε να σας διασαφηνήσετε κατά τη συζήτηση της φορολογικής δήλωσης του 2009;
- Εφόσον αρχίσει και πάλι η είσοδος ασφαλιστών από την Ασπίς Πρόνοια, θα αρχίσουν παράλληλα να πιστώνονται προμήθειες στους διαμεσολαβητές;
- Ποιές αποδείξεις για πλήρη κάλυψη των διαμεσολαβητών έχουν λογιστικά πισωθεί, αλλά δεν έχουν αποδοθεί. Πρέπει υποχρεωτικά να γίνει πλήρης ενημέρωση των κλειστών πελατών των ασφαλιζομένων;
- Υπάρχουν αμοιβές οι οποίες είχαν το χαρακτήρα bonus υπό τη γρήτη προϋπόθεση επίτευξης κάποιου παραγωγικού στόχου. Λόγω αναστολής της λειτουργίας της επιχείρησης δεν υπάρχει η δυνατότητα επίτευξης των στόχων.
- Τι προβλέπεται για τις προκαταβολές των bonus αυτών που ήδη έχουν αποδοθεί; Τι προβλέπεται επίσης για προκαταβολές προμηθειών που είχαν ήδη ληφθεί, τη στιγμή που δεν είναι δυνατή η επίτευξη των στόχων παραγωγής;
- Υπάρχουν ζημιές που έχουν εξοφληθεί από τους διαμεσολαβητές με «Αποδείξη Πληρωμής» από την Ασπίς Πρόνοια χωρίς αυτό να κληρονομήσουν οι ασφαλισμένοι από την εταιρεία προς αυτούς.
- Με ποιον τρόπο θα αποδοθούν αυτά τα χρήματα;
- Καθώς τα Ασφαλιστήρια Συμβόλαια, τα οποία αποτελούν το Χαρτοφυλάκιο του κάθε συνεργάτη, μεταφέρονται σε άλλη Ασφαλιστική Εταιρεία, τι θα συμβεί με τις αποβές των διαμεσολαβητών; Οι αποβές αυτές αναφέρονται σε προμήθειες και bonus από την υφιστάμενη παράγωγη;
- Στην περίπτωση που κάποιοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι συνάψουν σύμβαση αποκλειστικής συνεργασίας με νέα Ασφαλιστική Εταιρεία, τι θα συμβεί με το Χαρτοφυλάκιο τους που θα μεταφερθεί σε ασφαλιστικό φορέα που θα ελεγχθεί από την εμπορική αρχή; Πώς θα συμβιβαστεί η αποκλειστική συνεργασία με τα de facto νέα δέσμευτο;
- Ο νόμος ορίζει ότι σε περίπτωση καταγγελίας πάλιν «αποδοθεί» λόγω αποδίδονται οι αμοιβές στο συνεργάτη για τρία έτη. Υπάρχει ασφάλεια στο τι ορίζουν οι εταιρείες «αποδοθεί» λόγω με αποτέλεσμα να γίνεται καταβολή του όρου. Τα χαρτοφυλάκια συνήθως δίδονται σε άλλους συνεργάτες της εταιρείας, με αποτέλεσμα ο προηγούμενος διαμεσολαβητής να βρίσκεται σε θέση «μείζονος» για τη συγκρότηση των πελατών του, αλλά και των εποδοημένων του, με συνέπεια πρακτική να προσοβεί να μεταφερθεί το συμβόλαιο σε άλλες εταιρείες.
- Προκειμένου να προστατευτούν όλοι αυτοί οι επαγγελματίες, που στην ουσία είναι και αυτοί ασφαλισμένοι μέσω σε όλη αυτήν την ιστορία των συμβολαίων, προτείνεται να συζητηθεί μια κοινή σύμβαση συνεργασίας για τους διαμεσολαβητές, με τη σύμφωνη γνώμη της Έκτασης Ασφαλιστικών Εταιρειών και διαφρονοποιούμενη μόνο στο πλαίσιο των αμοιβών από εταιρεία σε εταιρεία.

ΦΩΤ. ΚΑΛΑΝΤΖΗ