

ΜΑΝΟΥΕΛ ΚΑΝΤ

Το ηθικό είναι νόμιμο, αλλά το νόμιμο δεν είναι πάντα ηθικό

Σε μια χώρα στην οποία νόμος είναι το δίκιο του παρανομού-
ντος, η έκδοση της *Μεταφυσικής των Ηθών* αποτελεί όχι μόνο
φιλοσοφικό αλλά και πολιτικό γεγονός, καθώς ο Καντ προ-
σφέρει εκείνους τους απόντες κρίκους που θα μπορούσαν
να θέσουν την ελληνική κοινωνία σε τροχιά δυτικού κράτους

Η έκδοση της *Μεταφυσικής των Ηθών*
στα ελληνικά δεν αποτελεί μόνο
ένα μεγάλο εκδοτικό γεγονός, αύ-
τε έναν μεταφραστικό άθλο, τον
οποίο έφερε εις πέρας με απαράμυλλο τρό-
πο ο αναπληρωτής καθηγητής Φιλοσοφίας,
μεταφραστής των μεγαλύτερων και
σοφιστικότερων έργων του Καντ στα
ελληνικά και βαθύς γνώστης του
καντιανού έργου Κώστας Ανδρουλι-
δάκης. Συγγραφέας επίσης μιας πολύ
πλούσιας, διεπιστημικής και διαφωτι-
στικής μελέτης με τίτλο *Καντιανή
Ηθική* (Ιδεόγραμμα).



Γράφει
ο Γιώργος
Σακαντάρης

Όσο διαβάζει κανείς τον Καντ και
ιδιαίτερα τη *Μεταφυσική των Ηθών*
(ΜΗΗ) τόσο περισσότερο κατανοεί
τις βαθύτερες αιτίες των προβλημάτων
της ελληνικής κοινωνίας ή μάλλον κατανοεί
γιατί για παράδειγμα η γερμανική κοινωνία
δυσκολεύεται να καταλάβει την ελληνική,
αλλά και το αντίστροφο. Ο Καντ προσφέρει
αυτούς τους απόντες κρίκους, οι οποίοι θα
μπορούσαν να θέσουν την ελληνική κοινωνία
σε τροχιά δυτικού κράτους. Αν δούμε αυτό
το βιβλίο από αυτήν την οπτική γωνία τότε
αυτή η έκδοση δεν είναι μόνο φιλοσοφικό,
αλλά και πολιτικό γεγονός. Αυτή εδώ η έκ-
δοση αποτελεί προσφορά στον κοινωνικό
και πνευματικό εκσυγχρονισμό της χώρας.

Η καντιανή σκέψη θεμελιώνει την ηθική
όχι στην εμπειρία αλλά στον Λόγο και στην
ελευθερία. Η εμπειρία διδάσκει τι προσφέρει
χαρά και απόλαυση, όχι όμως τι είναι ηθική.
Οι αρχές της ηθικής δεν είναι εμπειρικές, είναι
θεμελιωμένες σε αριστιάζεις. Η εμπειρική
πραγματικότητα δεν εξηγεί την ηθικότητα
των ανθρωπίνων πράξεων, αυτό το κάνουν
η θεωρία της ελευθερίας και οι αρχές του
δέοντος. Τους ηθικούς κανόνες δεν τους
αναδεικνύει η εμπειρία αλλά ο ορθός Λόγος.
Με βάση αυτό το δεδομένο η ηθική συνδέ-
εται τόσο στενά με την ελευθερία, ώστε να

μπορούμε να θεωρήσουμε ότι οι νόμοι της
ελευθερίας είναι ηθικοί. Δεν μένει όμως
εδώ, συνεχίζει για να συνδέσει την ίδια
τη νομοθεσία και τον νόμο με την ηθική.
Γιατί γι' αυτόν «η νομοθεσία εκείνη η οποία
καθιστά μια πράξη καθήκον και συγχρόνως
καθιστά το καθήκον τούτο ελατήριο,
είναι ηθική» (219). Σε μια χώρα στην
οποία νόμος είναι το δίκιο του παρα-
νομούντος, όλοι καταλαβαίνουμε τη
σημασία αυτής της θεμελιώδους
αρχής, από την οποία αρχίζει
η διαίρεση της ΜΗΗ. Σε
σύγχρονη «ελληνική»
ορολογία θα λέγαμε
ότι ο Καντ διδάσκει
όχι πως ό,τι είναι
νόμιμο είναι και ηθικό, αλλά
ότι αυτό που είναι ηθικό είναι
και νόμιμο. «Η συμφωνία του γνώμονα μιας
πράξης με τον νόμο είναι η ηθικότητα» (225).

Η θεωρία του δικαίου

Το πρώτο μέρος αφορά τη θε-
ωρία του δικαίου, η οποία δια-
χωρίζεται σε θεωρία δημόσιου
και ιδιωτικού δικαίου. «Δίκαιη
είναι κάθε πράξη σύμφωνα με
την οποία η ελευθερία της
προαίρεσης του καθενός
μπορεί να συνυπάρξει με
την ελευθερία κάθε άλλου
σύμφωνα με έναν καθολικό
νόμο» (231). Αντικείμενο
του δικαίου είναι ακριβώς
η ρύθμιση της ελευθερίας
προαίρεσης. Γι' αυτό και
δεν μπορεί να συνάγει
τους νόμους του από τη
φύση (Φυσικό Δίκαιο),
αλλά από τον ανθρώπινο
Λόγο (Ελλογο Δίκαιο).

Αφού όμως το δίκαιο εί-
ναι ελευθερία, τότε αυτό
δεν μπορεί να στηρίζεται
στη βία. Δίκαιη είναι μό-
νο εκείνη η πράξη η οποία
πραγματοποιείται σε καθε-
στώς ελευθερίας. Εκτός ελευ-
θερίας δεν υπάρχουν δίκαιες
πράξεις, δεν υπάρχει δίκαιο.
Εννομη ελευθερία είναι να μην
υπακούει κανείς σε κανένα άλ-
λον νόμο παρά μόνο ο' εκείνον στον
οποίο έδωσε τη συγκατάθεσή του. Εδώ



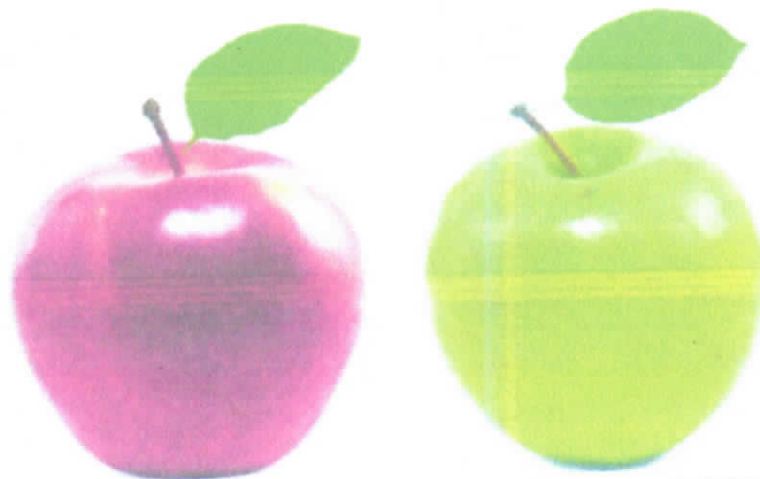
Kant

Immanuel Kant
**ΜΕΤΑΦΥΣΙΚΗ
ΤΩΝ ΗΘΩΝ**

ΜΤΦ. ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ,
ΕΠΙΛΕΓΟΜΕΝΑ:
ΚΩΣΤΑΣ
ΑΝΑΡΤΟΛΙΔΑΚΗΣ
ΕΚΔ. ΣΜΙΛΗ, 2013,
ΣΕΛ. 432,
ΤΙΜΗ: 28 ΕΥΡΩ

Δημοσίευση: Παρασκευή, 21 Μαρτίου 2014 13:44

Πάνω από 7000 διαμεσολαβούντες χρωστάνε ακόμα ασφαλιστρα πελατών στις εταιρίες Ομίλου ΑΣΠΙΣ...



Συνεχίζεται από τους αρμόδιους της εκκαθάρισης του Ομίλου **ΑΣΠΙΣ** η προσπάθεια συγκέντρωσης των **οφειλών** προς **ΑΣΠΙΔΑ** από **διαμεσολαβούντες**. Υπερβαίνουν τις 7000 αυτοί που καθημερινά δέχονται εξώδικα και αγωγές για εξόφληση οφειλών τους από δάνεια και **ασφάλιστρα**. Η «βιομηχανία» εξώδικα-αγωγές-κατασχέσεις θα ενταθεί έως το τέλος του 2014 λόγω και της συμπλήρωσης πενταετίας που οδηγεί σε παραγραφές απαιτήσεων. Γεγονός είναι ότι υπάρχουν και πολλές αμφισβητήσεις και πολλές **οφειλές**.

Τα περισσότερα προβλήματα εντοπίζονται στο χώρο των **πρακτόρων** και μέχρι στιγμής το αρμόδιο συνδικαλιστικό σωματείο της ΠΟΑΔ δεν έχει πάρει κάποια πρωτοβουλία λήξεως της εκκρεμότητας εκ μέρους της διαμεσολάβησης ούτε έχει κάνει κάτι η ΕΑΔΕ ή ο ΣΕΜΑ...

Το πρόβλημα της ηθικής ΔΕΝ το έλυσαν οι επί πολλά χρόνια πρόεδροι... Ποιοι δάγκωσαν το μήλο της Εύας δεν το μάθαμε ακόμη, αλλά μάλλον σύντομα θα δούμε ονόματα... και αν ήταν πράσινο μήλο ή κόκκινο ή και αν το πράσινο μήλο παραπλανά και είναι κόκκινο...

Πολλοί **διαμεσολαβούντες ΔΕΝ ΜΠΟΡΟΥΝ** να κοιτάξουν στα μάτια τον πελάτη και όσες ημερίδες και αν κάνει ο ΣΕΜΑ πολλοί θα αναρωπιούνται εάν ο **Μεσίτης**

Ασφαλίσεων επιχειρεί ηθικά και υπεύθυνα! Πώς να κοιτάξουν στα μάτια τον πελάτη τους όλοι αυτοί οι ασφαλιστές και διευθυντές του Agency που μετέτρεψαν τα παλαιά ισόβια **συμβόλαια** σε ετήσια; Ας αφήσουν τις δικαιολογίες ότι πήραν εντολές. Οι πελάτες είναι αδύνατο να πιστέψουν ότι οι υπήρξαν **διαμεσολαβούντες** που αντί να προστατέψουν το συμφέρον των πελατών προτίμησαν αλλαγές σε βάρος **συμβολαίων** ή το χειρότερο ακυρώσεις **συμβολαίων** με ταυτόχρονη νέα έναρξη για να κερδίσουν **προμήθειες** ή κάποιο συνέδριο ή ταξίδι. Η ΔΕΙΑ που ξεκίνησε ελέγχους μάθαμε ερευνά και τέτοια ζητήματα και παραγωγές που σχετίζονται με αμοιβαία κεφάλαια. Είναι κωρίς το www.nextdeal.gr να αναφέρει ονόματα τώρα που οι έλεγχοι βρίσκονται σε εξέλιξη.

Ο Σύνδεσμος των ασφαλιστικών συμβούλων υποστηρίζει ότι η Ένωση δεν ενημερώνει το κοινό για τις συνέπειες μετατροπής των παλαιών συμβολαίων σε νέα και για την ψυχολογική βία που ασκείται από ορισμένες εταιρίες στα δίκτυα πωλήσεων.

πάντα ήταν και θα είναι πρωτοπόρος στη μάχη για την εύρυθμη λειτουργία της Αγοράς.

Όμως για να μας βρουν συμμάχους τέτοιες προσπάθειες θα πρέπει αυτές να είναι ειλικρινείς, πλήρεις και δίκαιες, ώστε "να πάει στον πάγκο του κάθε καταναλωτή", είτε Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής είναι είτε Ασφαλιστική Εταιρία.

Σε διαφορετική περίπτωση, εάν δηλαδή η Ένωση δεν προχωρήσει σε βελτίωση αυτού του εντύπου προς την κατεύθυνση που θίγουμε, θα μπορεί κανείς να υποθέσει ότι πίσω από αυτήν την προσπάθεια δε βρίσκεται η εύρυθμη λειτουργία της αγοράς και η προστασία των συμφερόντων των Ασφαλισμένων, αλλά η προστασία κάποιων Εταιριών που καλούνται να πληρώσουν τις άστοχες επιχειρηματικές επιλογές των προηγούμενων χρόνων.»

Τι ανέγραφε η Ένωση

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών στην ανακοίνωση-ενημέρωση προς τους ασφαλισμένους ανέφερε τα εξής:

«Αυτή η επικοινωνία μας αφορά στο συμβόλαιο ζωής (και υγείας) που έχετε συνάψει με την εταιρία σας.

Η ασφάλισή σας είναι μία εξαιρετικά θετική και συνετή κίνηση, που σας απαλλάσσει από την ανησυχία και το άγχος, ενώ ταυτόχρονα αποτελεί μία σημαντική επένδυση για σας και την οικογένειά σας.

Κι ακριβώς επειδή είναι και "επένδυση ζωής", σίγουρα ξέρετε ότι όσο πιο μακροπρόθεσμη είναι, τόσο πιο επωφελής και επικερδής γίνεται για σας. Γι' αυτό και η υπεύθυνη συμβουλή που σας δίνουμε είναι να τη διατηρήσετε μέχρι τη λήξη της.

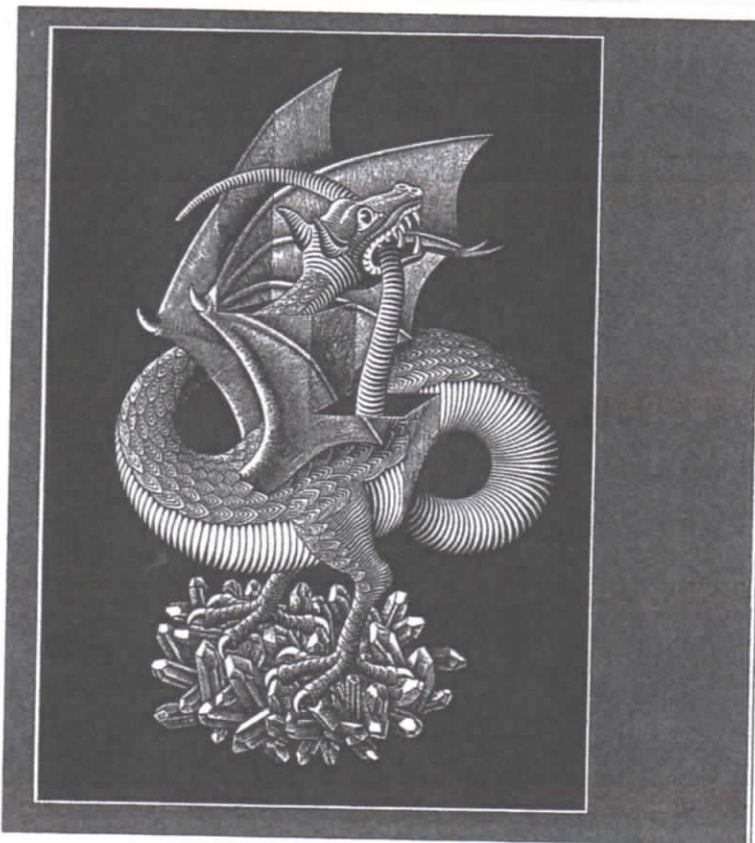
Δε σας συμφέρει να ακυρώσετε το συμβόλαιό σας, ούτε να το αντικαταστήσετε με καινούργιο άλλης

ασφαλιστικής εταιρίας, γιατί χάνετε δικαιώματα και επιβαρύνεστε με έξοδα που ήδη έχετε πληρώσει. Αν όμως για κάποιους δικούς σας σοβαρούς λόγους σκεφθείτε κάποτε να ακυρώσετε αυτό το συμβόλαιο και να το αντικαταστήσετε με καινούργιο άλλης εταιρίας, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος σας δίνει μερικές πολύ χρήσιμες οδηγίες, ώστε να διασφαλίσετε το συμφέρον σας.

1. Επικοινωνήστε με την ασφαλιστική εταιρία με την οποία έχετε ήδη συμβόλαιο και ζητήστε να ενημερωθείτε για τα κεκτημένα δικαιώματά σας, που είναι πιθανόν να χάσετε, εάν ακυρώσετε το συμβόλαιο που έχετε και προχωρήσετε στην υπογραφή καινούργιου.
2. Ζητήστε πλήρη και γραπτή ενημέρωση, για τα οφέλη από τη σύναψη του καινούργιου συμβολαίου, σε σύγκριση με αυτό που έχετε.
3. Ζητήστε αναλυτικά τις συγκεκριμένες καλύψεις, το είδος και το ύψος των παροχών και το ύψος των ασφαλίσεων του νέου συμβολαίου και συγκρίνετέ τα με τις παροχές και τα ποσά του ισχύοντος ασφαλιστηρίου σας.
4. Σε περίπτωση που έχετε ήδη αποζημιωθεί για κάποια συγκεκριμένη ασθένεια, ελέγξτε αν αυτή καλύπτεται από το νέο συμβόλαιο, καθώς συνήθως δεν καλύπτονται ασφαλιστικά "προϋπάρχουσες ασθένειες".
5. Ελέγξτε και συγκρίνετε τους γενικούς και ειδικούς οικονομικούς όρους του παλιού με το καινούργιο συμβόλαιο (π.χ. τυχόν εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο), ώστε να ξέρετε ποιο πραγματικά σας συμφέρει.

Σε κάθε περίπτωση να θυμάστε:

Η ακύρωση ή η μεταφορά του συμβολαίου ζωής κατά κανόνα δε σας συμφέρει!»



Από την έκθεση M.C. Escher: Η λιθογραφία απεικονίζει ασφαλιστή ζωής που ανακυκλώνει τα συμβόλαιά του.

Δημοσίευση Παρασκευή, 07 Νοεμβρίου 2014 11:43

Δείτε καλωσύνη και μη «πονάτε» τους ανθρώπους σας με φωνές να μετατρέψουν παλιά συμβόλαια!



Άγρια επίθεση υφίστανται αυτή την εποχή πολλοί **διαμεσολαβούντες** και πελάτες για αλλαγές παλαιών **συμβολαίων** και **συμβάσεων**.

Μια βουβή, κυνική περιφρόνηση όλων των αξιών που «βγάζουν» **ασφαλιστές** καταπάτησε κάθε ελπίδα για ανάκαμψη. Ένας καινούργιος τύπος στελέχους επάνδρωσε τα ενδιάμεσα ιεραρχικά τμήματα μεταξύ **διαμεσολαβούντων** και Διευθύνοντων Συμβούλων και Γενικών Διευθυντών που εκτελεί «χωρίς αιδώ και περίσκεψη» αγνώστου αποτελεσματικότητας για το συμφέρον της εταιρίας αποφάσεις και στρατηγικές που κυρίως εξυπηρετούν «ίδια συμφέροντα»... ολίγων!

Η γενιά στελεχών που εδώ κι εκεί έταζε «λαγούς και πετραχήλια» έδωσε τη θέση της σε μια άκρως επικίνδυνη για το θεσμό ασφάλισης γενιά **στελεχών** απαίδευτων συνήθως ασφαλιστικά, άχρωμων, βολεμένων, με ξεχειλωμένες συνειδήσεις, πεινασμένων για προβολή, με συνεχείς «εκτελέσεις» αυτών που αντιδρούν ή επαναστατούν στις παραβιάσεις κανόνων, με παραγκωνισμούς, απειλές, διακοπές **συμβάσεων**, με δικαστικούς κλητήρες που ζητάνε κλειδιά γραφείων, με αγωγές, με συνεχείς αναβολές δικαστηρίων για οικονομική και φυσική εξόντωση αυτών που αντιστέκονται και **ΔΕΝ** υπογράφουν ή **ΔΕΝ** συναινούν...

Κατεξουτέλισαν την ιερή σχέση εμπιστοσύνης πελάτη – **συμβολαίου** – εταιρίας με συνεχείς απανωτές αλλαγές δήθεν βελτίωσης που όμως γίνεται για τα λάθη πρόβλεψης των αναλογιστών και για λογιστικούς στόχους ανάδειξης νέας παραγωγής χωρίς να νοιάζονται για τον πελάτη. Στο [nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr) αρκετοί έστειλαν αγωγές και εξώδικα. Αυτή η επίθεση γίνεται πιο έντονα σε Ελληνικές και πολυεθνικές ξένες εταιρίες με μεγάλα χαρτοφυλάκια που αν η **ΔΕΙΑ** ανατρέξει στις δημοσιεύσεις του παρελθόντος θα «δει» την «ανακύκλωση» συγκρίνοντας το τότε χαρτοφυλάκιο με το σημερινό σε ισχύ... Οι απειλές προς τους **διαμεσολαβούντες** περιλαμβάνουν μη συμμετοχή σε συνέδρια, ταξίδια, σε περικοπή bonus και φθάνουν μέχρι αφαίρεση επαγγελματικών τίτλων, ομαδικών συμβολαίων, διακοπές συμβάσεων και άμεση απαίτηση χρεωστικών ή δανείων!

Ο ρόλος των εσωτερικών ελεγκτών δεν υλοποιείται ακόμα.

Πολλά από αυτά φθάνουν στη **ΔΕΙΑ** που αδυνατεί να ελέγξει την κατάσταση με τα πολυποίκιλα ζητήματα. Σωρηδόν φθάνουν οι αγωγές και τα εξώδικα και στο www.nextdeal.gr.

Ποιες παγίδες κρύβει η αλλαγή των ισόβιων συμβολαίων υγείας

Τα νέα είναι φθηνότερα, αλλά επιτρέπουν στην εταιρεία να προβεί μονομερώς σε ετήσιες αυξήσεις

της ΕΥΓΕΝΙΑΣ ΤΖΟΡΤΖΗ

Παγίδα για μερίδα ασφαλισμένων κρύβει η αντικατάσταση των παλαιών ισόβιων νοσοκομειακών συμβολαίων με καινούργια ετήσιας διάρκειας, τα οποία είναι φθηνότερα, αλλά επιτρέπουν στην εταιρεία να προβεί μονομερώς σε ετήσιες αυξήσεις.

Πρόκειται για συμβόλαια υγείας που είχαν πουληθεί τη δεκαετία του '90 και εμπειρίκαν όρο που απαγόρευε στην ασφαλιστική εταιρεία να προχωρήσει σε αυξήσεις. Με την ωρίμανσή τους, δηλαδή τη γήρανση της συγκεκριμένης κατηγορίας ασφαλισμένων, τα συμβόλαια αυτά κατέστησαν ζημιογόνα με συνέπεια οι εταιρείες που τα είχαν προωθήσει να εγγράφουν σημαντικές ζημιές.

Στην αγορά εντοπίζονται φαινόμενα μαζικών αντικαταστάσεων αυτών των συμβολαίων, χωρίς σαφή προειδοποίηση του ασφαλισμένου για τη δυνατότητα της μονομερούς αναπροσαρμογής του ασφαλιστήριου από την πλευρά της εταιρείας. Συνέπεια αυτής της πρακτικής είναι πολλοί ασφαλισμένοι να αιφνιδιαζονται στην επέτειο της ανανέωσης όταν διαπιστώνουν ότι καλούνται να καταβάλλουν αυξημένο ασφάλιστρο, κάτι που δεν προέβλεπε το προ-

ηγούμενο συμβόλαιο.

Τα ετησίως ανανεούμενα συμβόλαια υγείας προωθούνται στις μέρες μας μαζικά από τις ασφαλιστικές εταιρείες, που τα προτείνουν προς τους ασφαλισμένους καθώς έχουν προσιτό ασφάλιστρο, το οποίο είναι συνήθως κατά 25% φθηνότερο σε σχέση με ένα μέσο ασφάλιστρο ισόβιας διάρκειας. Οι ασφαλισμένοι από την πλευρά τους έχουν κάθε λόγο

Τα ετησίως ανανεούμενα συμβόλαια υγείας έχουν προσιτό ασφάλιστρο, το οποίο είναι συνήθως κατά 25% φθηνότερο από ένα μέσο ασφάλιστρο ισόβιας διάρκειας.

να τα προτιμούν, αφού σε περιόδους οικονομικής στενότητας εξασφαλίζουν κάλυψη υγείας με ελαστικούς όρους.

Βασικό τους χαρακτηριστικό, που δικαιολογεί και το φθηνότερο ασφάλιστρο, είναι το γεγονός πως η εταιρεία δεν αναλαμβάνει ισόβια δέσμευση απέναντι στον πελάτη της και κυρίως το γεγονός

ότι μπορεί να ανατιμολογεί ελεύθερα το ασφάλιστρο κάθε χρόνο. Επιπλέον, η εταιρεία μπορεί να καταργήσει το προϊόν μονομερώς, αλλά μόνο για το σύνολο των ασφαλισμένων της και όχι εξατομικευμένα για έναν μόνο πελάτη. Στην αγορά έχουν υπάρξει καταγγελίες που έχουν φτάσει μάλιστα και στην εποπτική αρχή, δηλαδή στην Τράπεζα της Ελλάδος, για κακή πρακτική από συγκεκριμένη εταιρεία που προτείνει σε παλιούς ασφαλισμένους της την αντικατάσταση παλαιών νοσοκομειακών συμβολαίων ισόβιας διάρκειας με νέα προγράμματα ετήσιας αναπροσαρμογής.

Εκτιμήσεις της αγοράς κάνουν λόγο ακόμη και για παραπλανητική πρακτική, στον βαθμό που η εταιρεία προβάλλει μόνο τα πλεονεκτήματα του νέου προϊόντος, δηλαδή το προσιτό ασφάλιστρο σε συνδυασμό με τις ίδιες καλύψεις – σε κάποιες περιπτώσεις είναι μάλιστα και καλύτερες, αποσιωπώντας ωστόσο έναν βασικό όρο του συμβολαίου σε σχέση με την αναπροσαρμογή των ασφαλιστήριων. Το πρόβλημα εντοπίζεται στην πώληση και στο κατά πόσο εξηγείται με σαφή και κατανοητό τρόπο στον πελάτη αυτή η παράμετρος. Οι πωλήσεις νοσοκομειακών προγραμμάτων ετήσιας διάρκειας κυριαρχούν



Στην αγορά εντοπίζονται φαινόμενα μαζικών αντικαταστάσεων των νοσοκομειακών συμβολαίων, χωρίς σαφή προειδοποίηση του ασφαλισμένου για τη δυνατότητα της μονομερούς αναπροσαρμογής του ασφαλιστήριου από την πλευρά της εταιρείας.

πλέον στην αγορά, καθώς σε περιόδους κρίσης αποτελούν πειστική απάντηση μείωσης των εξόδων για καλύψεις υγείας ενός νοικοκυριού. Η μαζική εμφάνισή τους στην αγορά και η προτίμηση των πολιτών δεν είναι τυχαίες, στον βαθμό που καλύπτουν μια σύγχρονη ανάγκη για τους ασφαλισμένους, που βρίσκονται αντιμέτωποι με τις περικοπές στο δημόσιο σύστημα υγείας.

Για τις εταιρείες η στρόφη σε αυτή την κατηγορία προγραμ-

μάτων συνεπάγεται μικρότερη διακράτηση σε αποθέματα και συνεπώς και σε κεφάλαια, αφού ο ετήσιος χαρακτήρας τους απαλλάσσει τον ασφαλιστικό κλάδο από μακροχρόνιες προβλέψεις σε αποθέματα. Η πίεση που ασκούν αυτά τα χαρτοφυλάκια στα κεφάλαια των εταιρειών θα αυξηθεί ενόψει της εφαρμογής των νέων κεφαλαιακών αναγκών για τη Φερεγγυότητα 2.

etzortzi@kathimerini.gr

ΔΕΚΑΕΤΙΕΣ υπήρξαν το «καμάρι» τους.

Δυστυχώς, (συνήθως) σ' αυτόν τον πόλεμο συμφερόντων πολλοί παλαιοί συνάδελφοι ή και ευεργετηθέντες υφιστάμενοι παίρνουν το μέρος της **εταιρίας** ή και το χειρότερο «συμπράττουν» με επαίσχυντο τρόπο σε βάρος του μέχρι τώρα συναδέλφου τους είτε να φανούν ευχάριστοι στα αφενικά είτε να «κατασπαράξουν» θέση ή χαρτοφυλάκιο! Η ζωή εκδικείται και κανένας ΔΕΝ ΠΡΟΚΟΨΕ από αυτή τη μερίδα στελεχών που «έφαγε» σάρκες συναδέλφου. Είναι οι ΠΛΗΝΑΔΕΛΦΟΙ και όχι ΣΥΝάδελφοι που χωρίς αξία σέρνονται στις εταιρίες υποβαθμίζοντας τον «μέσο όρο» επιπέδου **ασφαλιστικής αγοράς**.

Μια ματιά στην ιστορία των εταιριών το αποδεικνύει.

Δυστυχώς, πολλοί σύλλογοι και η ΔΕΙΑ – εποπτεία δεν ασχολούνται με το πρόβλημα πιστεύοντας ότι αυτό είναι θέμα της κάθε **εταιρίας** και ότι δεν είναι αρμοδιότητά τους η σύγκρουση με όποιον παρανομεί.

Δυστυχώς, αυξήθηκαν οι ΑΔΙΚΟΥΜΕΝΟΙ και δίπλα μας πληγωμένοι και απογοητευμένοι καρδιοπαθείς, καρκινοπαθείς και καταθλιπτικοί με στρες και ψυχολογικά προβλήματα βλέπουν να μένουν μόνοι και ΕΚΤΟΣ **ασφαλιστικής αγοράς** χάριν μιας λανθασμένης στρατηγικής ή επιλογής κάποιων χωρίς ασφαλιστική παιδεία νεόκοπων δήθεν στελεχών που «δεν ξέρουν που παν τα τέσσερα» χωρίς αποτέλεσμα και χωρίς έργο που συνήθως καταστρέφουν αυτό που έστω και λίγο, υπήρχε και που μακροπρόθεσμα ωφελούσε καταναλωτές και **εταιρίες**.

Δεν είναι επιθυμητό αποτέλεσμα όλων των επικεφαλής στελεχών αυτή η κατάσταση που κάθε χρόνο συρρικνώνει αριθμούς, **εταιρίες**, φήμη και μέλλον πολλών, γι' αυτό και καλούμε εδώ από το [nextdeal.gr](http://www.nextdeal.gr) να αντιδράσουν στη συνέχιση αυτής της **βλαπτικής μεταβολής** όρων εργασίας.

Επιτέλους, τέλος! Αντισταθείτε σ' αυτούς που είναι «περαστικοί υπαλληλίσκοι» μη ασφαλιστικών συμφερόντων. Οι καταναλωτές ασφαλιστικών προϊόντων δικαιούνται ποιότητα υπηρεσιών και εξυπηρέτηση από ανθρώπινο δυναμικό κατάλληλο και με ηθικές αρχές και αξίες που υπηρετούν τον άνθρωπο.

Το www.nextdeal.gr σέβεται εταιρίες και **διαμεσολαβούντες** που μάχονται για το καλύτερο αλλά δε θα διστάσει να συμπορευθεί με όσους επιθυμούν την κάθαρση από τους ολίγους επίορκους.

Ο πρόεδρος του **Επιμελητηρίου Αθηνών** κ. Ι. Χατζηθεοδοσίου δήλωσε ότι θα τεθεί ενάντια σε καταχρηστικούς όρους συμβάσεων διεκδικώντας ευρυθμία και ευνομία. Περιμένει μάλιστα και μεμονωμένους «αδυνάτους» (μέλη επιμελητηρίου) να υπερασπισθεί τα δικαιώματά τους.

Το www.nextdeal.gr ρωτά την **ΕΑΔΕ** (ένωση διαμεσολαβητών) και έναν - έναν τους **επαγγελματικούς συλλόγους ασφαλιστών** εάν έστειλαν απάντηση στο κάλεσμά του. Υπάρχουν ή δεν υπάρχουν; Έληξε το θέμα ή συμβιβάστηκαν χάριν δημοσίων σχέσεων; Περιμένουμε απαντήσεις και από **ΕΑΔΕ** και τα Επιμελητήρια της χώρας επειδή οι «αλεπούδες» (εταιρίες και σύλλογοι) δεν είναι και οι καλύτεροι προστάτες για τις κότες που γεννούν χρυσά αβγά.

13.11.2012

NextDeal

Home | Ειδήσεις | Ασφαλιστικές Εταιρείες | Πωλήσεις | Καταναλωτής | Gallery | Videos | Εστιάστε | Links | NextDeal Online | αναζήτηση... | 



Κόντρες Κούφα με Μαρινάκη >>>



Το καιρο θα κάνει στη Thessaloniki >>>



INTERAMERICAN: Επιδιώξεις στη Λαμία >>>



Αξιολογεί με A3 την Atradius η Moody's >>>



MetLife: Alexios Loupas του 8ου Στμ... >>>



Η Δανία καταργεί το φόρο για τα τρόφιμα που είναι πλούσια σε κορεσμένα λίπη >>>

Ιδιωτική Ασφάλιση

Home | Ειδήσεις | Ιδιωτική Ασφάλιση | Σοβαρές συνέπειες για τον διαμεσολαβούντα έχει η πλημμελής εκτέλεση των καθηκόντων του έναντι του πελάτη. Αρχίζουν αγωγές.

Σοβαρές συνέπειες για τον διαμεσολαβούντα έχει η πλημμελής εκτέλεση των καθηκόντων του έναντι του πελάτη. Αρχίζουν αγωγές.

Συντάκτης / NextDeal Τρίτη, 13 Νοεμβρίου 2012 10:08

Tweet it Like 1.5k



Αξιολογεί με A3 την Atradius η Moody's:

Πότε οι επάλληλοι ασφαλιστικής επιχείρησης είναι και διαμεσολαβούντες με υποχρεώσεις εγγραφής στο επιμελητήριο:

Ανάσπαστοι οι καταναλωτές με αυτοεξυπηρετούμενες άγνοια και "ημιπαρανομιές" μη διαμεσολαβούντες.

Συνεργασία Carglass και Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

Ροή Ειδήσεων

- 13/11 Η Δανία καταργεί το φόρο για τα τρόφιμα που είναι πλούσια σε κορεσμένα λίπη.
- 13/11 Κόντρες Κούφα με Μαρινάκη
- 13/11 Σοβαρές συνέπειες για τον διαμεσολαβούντα έχει η πλημμελής εκτέλεση των καθηκόντων του έναντι του πελάτη. Αρχίζουν αγωγές.
- 13/11 Αξιολογεί με A3 την Atradius η Moody's:
- 13/11 Πότε οι επάλληλοι ασφαλιστικής επιχείρησης είναι και διαμεσολαβούντες με υποχρεώσεις εγγραφής στο επιμελητήριο:
- 13/11 Ανάσπαστοι οι καταναλωτές με

Τα σχόλιά σας

Είμαι τυχερή... που βρέθηκα συμπεριλαμβανικά...
Συντάκτης / Ε.Σ

Ο Δημ. Κοκτομήνης και η «ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ»...
Αεροπορία.

Το άρθρο απο τωας είναι...
Συντάκτης / ΠΕΡΡΑΤΟΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ
Αγρο-κεντρικό μοντέλο ανάπτυξης για την Ελλάδα

ΘΕΛΕΙ Η ΕΘΝΙΚΗ ΝΑ ΚΑΤΑΡΤΗΣΕΙ...
Συντάκτης / ΛΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
Ο Ανδρέας Βασιλείου "τα είδε όλα" στην ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική

Διαβάστε περισσότερα σχόλια

Ψηφοφορία

Οι direct πωλήσεις στην ασφαλιστική αγορά, είναι χρήσιμες:

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ
- ΔΓ/ΔΑ

Ψηφίστε | Αποτελέσματα

Υπάρχουν συγκεκριμένες διατάξεις και νόμοι για τις υποχρεώσεις των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών έναντι των εταιριών που συνεργάζονται αλλά και των πελατών τους (Οδηγία 2002/92/ΕΚ, νόμοι για προσωπικά δεδομένα, νόμοι για ξέπλυμα χρήματος, π.δ. 190/2006 κ.λ.π..

Η σύμβαση καθορίζει το εύρος των εργασιών που αναλαμβάνει για λογαριασμό της εταιρίας. Έχουμε δύο ειδών συμβάσεις. Πρακτορική σύμβαση και σύμβαση ασφαλιστικού συμβούλου ή συντονιστή. Οι μεσίτες δεν αρμόζει στη φύση του επαγγέλματός τους να έχουν συμβάσεις πέραν του περιορισμένου της σύμβασης προμηθειών και διαχείρισης ασφαλιστρών. Το περιεχόμενο των συμβάσεων κινείται στα πλαίσια της κατηγορίας διαμεσολαβητή όπως ο νόμος ορίζει. Εάν δεν εκτελεστούν σωστά και νόμιμα οι διαδικασίες και υποχρεώσεις του διαμεσολαβούντα είναι δυνατόν να έχουμε ως συνέπεια ενδεχόμενο να θεωρηθεί ως ΑΝΙΣΧΥΡΗ μια ασφάλιση, να χάσει δικαιώματα αποζημίωσης ο πελάτης και να ζητηθούν αποζημιώσεις αστικής ευθύνης ασφαλιστή. Αυτή την εποχή έντονες κριτικές ασκούνται εναντίον εταιριών για ζητήματα ανανεώσεων, προεπιλαχουσών ασθενειών, για δικαιοδίες - ακερώσεις ισθίων καλδφρεων, και μεταφορές συμβολαίων ή μετατραπές με δυσμενέστερους όρους.

Αγωγές αποζημιώσεων πιθανόν να προκύψουν για όλους αυτούς τους «ασφαλιστικούς συμβούλους» που για ένα bonus, ένα ταξίδι, μια βράβευση ή μια καλή πώληση Δ/των πωλήσεων υποκρίτηκαν σε αντιδεδοντολογικές συμπεριφορές. Γνωρίζουμε ότι κάποιοι διαμεσολαβητές είναι έτοιμοι να καταφύγουν στη Γενική Γραμματεία καταναλωτή και καταναλωτικές οργανώσεις με στοιχεία για τους εκβιασμούς που δέχονται.

Διάδωσε το

Σχετικά Άρθρα (tags): Γενική Γραμματεία Καταναλωτή διαμεσολαβούντες Οδηγία 2002/92/ΕΚ προσωπικά δεδομένα ξέπλυμα χρήματος Αγωγές αποζημιώσεων πλημμελής εκτέλεση καθηκόντων

18.10.2012
NextDeal

Prime
INSURANCE
Εσείς, το κέντρο μας



Ασφάλεια αυτοκινήτου από **130€** /έξομο

Παράδειγμα προώθησης για οδηγό ηλικίας 40 ετών, με εμπλεκόμενη μεγαλύτερη...

Home Ειδήσεις Ασφαλιστικές Εταιρίες Πωλήσεις Καταναλωτής Gallery Video Εκδηλώσεις Links NextDeal Online αναζήτηση...



Στηρίζει την ERGO Ελλάδα ο πρόεδρος... >>



Βάλτε στόχο σήμερα να μάθετε τι είναι... >>



Αποσχεδιάζεις ή είσαι "Οργανωμένος"... >>



Το NextDeal στα περίπτερα όλης της... >>



Επίσημο: Νέα προϊόντα αστικής ενθ... >>



Ο Φιλοκτήτης τιμά την Ελληνική Παρά... >>

Ιδιωτική Ασφάλιση

Home | Ειδήσεις | Ιδιωτική Ασφάλιση | Καταστρεπτική για τον κλάδο Ζωής η «κακή πώληση» γύρω από τα Νοσοκομειακά προγράμματα

Καταστρεπτική για τον κλάδο Ζωής η «κακή πώληση» γύρω από τα Νοσοκομειακά προγράμματα

Συντάκτης / NextDeal Τρίτη, 16 Οκτωβρίου 2012 08:47

Tweet it Like 1.4k



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ: Νέος κύκλος μαθημάτων για τους διαμεισολαβούντες

Το NextDeal στα περίπτερα όλης της χώρας

Εκδήλωση ΕΑΕΕ για τα σκάφη

Ενδιαφέρει πολλούς ασφαλιστές ο εξωλογιστικός προσδιορισμός εισοδήματος σε σχέση με τηρηθέντα βιβλία (Απόφαση 1163/2012 Συμβουλίου Επικρατείας)

Στην μαύρη λίστα του Τετραετία 1,5 εκατομμύριο φυσικά και νομικά πρόσωπα μέσα σε λουκέτα και χρέη...

Καταρράκωσαν την εμπιστοσύνη των πελατών **κλάδου ζωής** που είχαν **Νοσοκομειακά προγράμματα**, οι **ασφαλιστές ζωής** είτε από εντολές Δ/τών Πωλήσεων, είτε από άγνοια, είτε από αφέλεια, είτε από ωφέλεια προσπορισμού κερδών από μπόνους ή προμήθειες με την προσχεδιασμένη κακή πώληση για διακοπή ή τροποποίηση αυτών των συμβολαίων.

Οι ασφαλισμένοι πρόσεξαν ότι οι άνθρωποι που εμπιστεύτηκαν **ΔΕΝ ανταποκρίθηκαν στον όρκο τους, τα ήθη και τους όρους καλής πίστης των συναλλαγών. Η Τραπεζική εποπτεία ΔΕΙΑ** μπορεί να διαπιστώσει αυτή την συμπεριφορά συγκρίνοντας τα μεγέθη **ΠΡΠΝ και ΜΕΤΑ**. Στην τελευταία τριετία εξαπολύθηκε άγριος διωγμός ασφαλιστών και πελατών που κατέχουν Νοσοκομειακά προγράμματα για να τα ακυρώσουν επειδή εκ των υστέρων διαπίστωσαν κάποιες εταιρίες ότι δεν τους συμφέρουν. Αρκετά συμβόλαια ισόβιας διάρκειας ακυρώθηκαν και άλλα άλλαξαν ασφαλιστή ταυτόχρονα με μετατροπή σε ετήσια, με την συνέργεια ασφαλιστών που καρπώθηκαν ορφανά συμβόλαια. Υπήρξαν και περιπτώσεις «**αρπαγής**» με διάφορα «**νομικά**» αλλά όχι ηθικά τετριπτά που ακύρωναν συμφωνίες μεταξύ πρακτόρων και συντακτών έναντι πρώην εταιριών τους. Πολλά εκτελεστικά όργανα αυτής της «**εργολαβίας**», (Διευθυντές πωλήσεων, βοηθοί, υπάλληλοι κεντρικών, «**γεννίτσοροι**» **χαρτοφυλακίων**) χρησιμοποίησαν στην άκομψη αυτή συμπεριφορά το όλο των στόχων , των διαφόρων αμοιβών και bonus, τα συνέδρια και τα ταξίδια όπου αναλόγως «**μετρούσαν**» κατά πως τους συνέφερε τις αλλαγές αλλού ως άκυρα, αλλού ως Νέα Παραγωγή εντός στόχου κλπ.

Παρατηρούμε στην πράξη όλα τα παραπάνω με πικρά ψυχής συμπονούντες αξιόλογους ασφαλιστές που υπέστησαν πολλές από τις αλλαγές που ενώ εμφανίστηκαν ως ωφέλιμες κατέληξαν σε πειραματισμούς επικίνδυνους για την Ελληνική αγορά. Κάποτε πριν χρόνια ο συντάκτης εκδότης της περιοδικού **ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ κ. Παναγιώτης Δρακάτος** που σε πολλά ωφέλησε τον κλάδο, είχε πει για τα φαινόμενα κακής στρατολόγησης ότι «**κατέστρεψαν τον γόνο**» οι εταιρίες με τις αλλοπρόσαλλες συμπεριφορές του τύπου «**κάντε τους όλους ασφαλιστές και όποιοι μείνουν...**». Νεκρά θάλασσα έγινε στη συνέχεια η στρατολόγηση. Η παρατήρηση φίλου ασφαλιστή μεγάλης εταιρίας ότι «**δεν έχουμε μούτρα να δούμε τον κόσμο**» είναι καμπανάκι ηχηρό για αλλαγή. Θα «**κάρω**» κόσμο αν πω αυτά που μου είπε άλλο μεγάλο στέλεχος πολυεθνικής που άλλα μας υποσχέθηκε και άλλα κάνει. Πριν τρεις μέρες ενημέρωσα Διευθύνοντα Σύμβουλο μιας από τις τρεις Πρώτες εταιρίες του κλάδου να «**κλείσει**» το στόμα

Κοντά σας,
Ό,τι κι αν τύχει.
ΑΤΕ Ασφαλιστική

Ροή Ειδήσεων

- 17/10 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ: Νέος κύκλος μαθημάτων για τους διαμεισολαβούντες
- 17/10 Το NextDeal στα περίπτερα όλης της χώρας
- 17/10 Ο Φιλοκτήτης τιμά την Ελληνική Παραολυμπιακή Ομάδα
- 17/10 Εκδήλωση ΕΑΕΕ για τα σκάφη
- 17/10 Ενδιαφέρει πολλούς ασφαλιστές ο εξωλογιστικός προσδιορισμός εισοδήματος σε σχέση με τηρηθέντα βιβλία (Απόφαση 1163/2012 Συμβουλίου Επικρατείας)
- 17/10 Στην μαύρη λίστα του Τετραετία 1,5

Τα σχόλιά σας

- Να μας πει κάποιος από...**
Συντάκτης / Ντίνος
Όλη η τροπολογία για το Επισκοπικό Κεφάλαιο
- Αγαπητέ Βαγγέλη καλά τα γραφείς...**
Συντάκτης / ΝΙΚΟΣ Α-Γ-Ο
Εδώ και 2 χρόνια έκλεισαν ακόμα 100.000 επιχειρήσεις λέει η ΓΣΕΒΕΕ... Τρέμουν οι ασφαλιστές...
- ΑΦΟΓΗ Η ΑΡΧΗ.. ΕΠΙΤΕΛΟΥΣ ΝΑ...**
Συντάκτης / ΜΕΛΑΛΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ: Το Δημόσιο συμφέρον ψάχνει η Αρχή Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων σχετικά με τον Τετραετία

Διαβάστε περισσότερα σχόλια

Ψηφοφορία

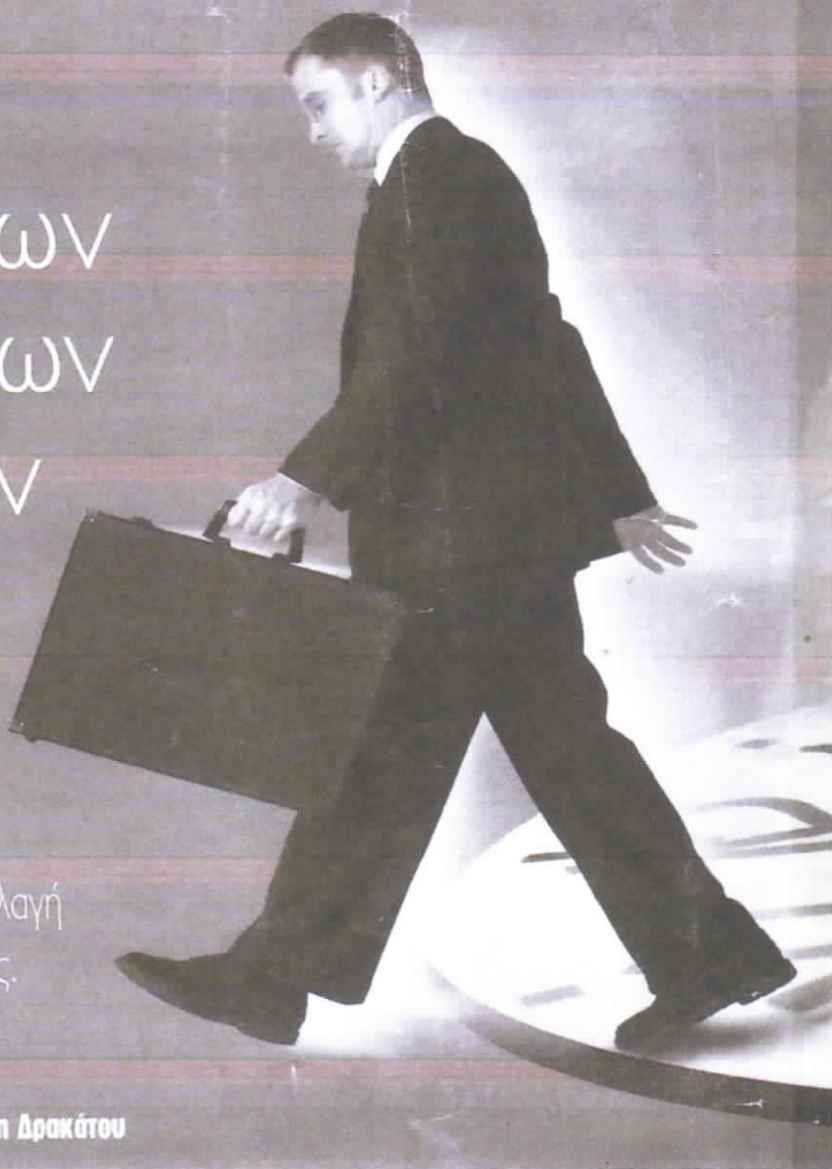
- Μετά το PSI και τις επιπτώσεις του, υπάρχει αθέμιτος ανταγωνισμός σε βάρος των Ελλήνων μετόχων που δεν ανήκουν σε τραπεζικούς ομίλους ή ξένες πολυεθνικές;
- ΝΑΙ
- ΟΧΙ
- Δεν γνωρίζω

Ψηφίστε | Αποτέλεσμα

τα αίτια των μετακινήσεων ασφαλιστικών συμβούλων

Τέσσερις βασικοί λόγοι που οδηγούν τους ασφαλιστές στην αναζήτηση άλλης εταιρίας ή στην αλλαγή επαγγέλματος.

του Παναγιώτη Δρακάτου



η μετακίνηση ασφαλιστικών συμβούλων από εταιρία σε εταιρία συνεχίζεται στον κλάδο ζωής. Πολύ μικρότερος είναι ο αριθμός των διευθυντών υποκαταστημάτων που αποφασίζουν να αλλάξουν εταιρίες.

Τα παραπάνω φαινόμενα είχαμε επισημάνει και σε τεύχος του περασμένου χρόνου, αλλά επανερχόμεθα, γιατί η πρόβλεψη είναι ότι δε θα σταματήσουν μέσα στο νέο χρόνο.

Τέσσερις λόγοι αποτελούν την αιτία για τη μετακίνηση των ασφαλιστών την τελευταία χρονική περίοδο.

1. Το γεγονός ότι διαβλέπουν ελάχιστες δυνατότητες προαγωγής, δεδομένου ότι δεν ανοίγονται πλέον νέα υποκαταστήματα, αλλά αντίθετα σε ορισμένες περιπτώσεις μειώνεται ο αριθμός τους. Αυτό αποτελεί συνέπεια της νέας πολιτικής που άρχισε να εφαρμόζεται ήδη από κάποιες εταιρίες - και προβλέπεται ότι θα επεκταθεί στις περισσότερες - η οποία θα έχει ως βασικό κριτήριο την κερδοφορία ή όχι των υποκαταστημάτων. Σημειώνουμε ότι η ποιότητα της παραγωγής θα μετράει συνεχώς και περισσότερο έναντι της αύ-

ξησης... για την αύξηση. Η τελευταία πολλές φορές προέρχεται και από την ανακύκλωση τριτοετών ή τεταρτοετών συμβολαίων για επανεισπραξη της πρωτοετούς προμήθειας.

2. Σε ορισμένες περιπτώσεις δημιουργούνται κακές σχέσεις μεταξύ διευθυντού υποκαταστήματος και ασφαλιστικού συμβούλου, λόγω της υπερβολικής ψυχολογικής πίεσης για αύξηση της παραγωγής ή της μετατροπής παλαιών μη κερδοφόρων συμβολαίων (ιδιαίτερα νοσοκομειακών) για την εταιρία.

3. Σε ανασφάλεια - που πολλές φορές καλλιεργείται και από τους ανταγωνιστές - ως προς την οικονομική κατάσταση ή τη συνέχιση των εργασιών της εταιρίας. Σε αυτή την κατηγορία εντάσσεται και η υποψία ότι η εταιρία προσπαθεί να αναπτύξει το bancassurance με σκοπό να καταργήσει σιγά-σιγά το δίκτυο πωλήσεων, ως οικονομικά ασύμφορο.

4. Στην αναζήτηση οικονομικού οφέλους από τη μετακίνηση, σε μια εποχή μάλιστα που πολλοί ασφαλιστικοί σύμβουλοι βλέπουν το εισόδημά τους να μειώνεται σημαντικά. Σε αυτή τη λογική εντάσσεται και η μετακίνηση σε αποδοτικότερο - κατά την άποψη του