

Από τη δημοσίευση του τελευταίου μου άρθρου στο περιοδικό Stop and Go το Μάιο του 2010 δεν μου είχε δοθεί ξανά η ευκαιρία ως τώρα να εκφράσω τις -κατά ορισμένους- αιρετικές ή εριστικές απόψεις μου.

Τέσσερα χρόνια έχουν περάσει από τότε και τα πράγματα στην ασφαλιστική αγορά δείχνουν ότι κατασταλάζουν σιγά σιγά σε μια πιο σταθερή κατάσταση. Ας μην ξεχνάμε το κλείσιμο εταιριών ή και ασφαλιστικών γραφείων, τη νέα νομοθεσία περί απόδοσης των ασφαλιστρών από τους διαμεσολαβητές, τα online πρόστιμα για τα ανασφάλιστα (έχουν εξαγγελθεί εδώ και μήνες) και την αυτόματη ακύρωση των ασφαλιστηρίων αυτοκινήτων, όταν αυτά δεν έχουν πληρωθεί πριν την ημερομηνία λήξης τους.

Παρόλα αυτά, αν κάνει κάποιος μια βόλτα στην πόλη του Ηράκλειου, θα δει δεκάδες διαφημιστικές πινακίδες έξω από ασφαλιστικά γραφεία με την αναγραφή «Ασφάλιση αυτοκινήτου από ...Ε». Και εάν έχει την ευγένεια και την καλοσύνη να ανοίγει το παράθυρο του οχήματος του για να παραλάβει διαφημιστικά φυλλάδια στα φανάρια - εκτός των άλλων φυλλαδίων που διαφημίζουν delivery ή εμπορεύματα (έπιπλα και ηλεκτρικά είδη είναι τα πιο συνηθισμένα) - θα έχει παραλάβει και κάποια που γράφουν «Εάν πληρώνεις ακριβότερα από τα παρακάτω ασφάλιστρα, επικοινωνήστε μαζί μας».

Λίγο ή πολύ η μειοδοσία ασφαλιστρών αυτοκινήτων καλά κρατεί... Μετά βεβαιότητας έπεται συνέχεια με μειοδοσία ασφαλιστρών και άλλων κλάδων ασφάλισης όπως του κλάδου περιουσίας και υγείας.

Κάποιοι θα βιαστούν να απαντήσουν θετικά στο παρεπόμενο ερώτημα: είναι ο καταναλωτής ο πιο ωφελημένος από αυτήν τη μειοδοσία; Σίγουρα όχι. Η απάντησή μου, αν και «λαϊκή», θα είναι η εξής: «Το φτηνό το κρέας το τρώνε οι σκύλοι». Θα προχωρήσω αμέσως στην αιτιολόγηση της απάντησής μου. Οι πρώτοι που μειοδότησαν στα ασφάλιστρα ήταν οι ασφαλιστικές εταιρίες, που τους αφαιρέθηκε η άδεια λειτουργίας. Ας θυμηθούμε μερικές: «Μεσόγειος» (η οποία πουλούσε φτηνές ασφάλειες όλων των κλάδων), «Ασπίς Πρόνοια» και οι εταιρίες του ομίλου Ψωμιάδη (ο οποίος να σημειωθεί ότι είναι ακόμη φυλακή, ενώ άλλοι που έκαναν χειρότερα διαπρέπουν σήμερα στο εμπόριο με τους Κινέζους), «EOS» (τότε έλεγα «έως πότε») και αρκετές άλλες.

Σήμερα όλοι έχουν κατεβάσει τις τιμές, θα ήταν το εύλογο αντεπιχείρημα. Ορθώς. Αλλά «κάποιοι έχουν τα νεφρά και κάποιοι παίζουν ζάρια». Τι θέλω να πω με αυτό; Οι πολυεθνικές ή οι τραπεζικές, ακόμα και κάποιες υγιείς Ελληνικές εταιρίες, έχουν αποθεματικά (τόσα χρόνια μάς εαν σαν το γερολαδά), με αποτέλεσμα να μπορούν να πωλούν κάτω του κόστους (και όμως, υπάρχει και αυτό στις ασφάλειες) ή να μπορούν να το υπολογίσουν σωστά, π.χ. με παραμετρικό σύστημα, πράγμα που τους επιτρέπει να πωλούν φτηνότερα από ότι οι ίδιες πριν τρία ή τέσσερα χρόνια.

«Και ποιος παίζει ζάρια;» θα ρωτούσε κάποιος. Σπεύδω ευθύς να απαντήσω. Αυτοί που θέλουν να «τα αρπάξουν» (αν βέβαια προλάβουν) και να φύγουν. Εταιρίες και συνεργάτες τους με έδρες έξω από τις πύλες του Ηρακλή ή ακόμη και κάποιες Ευρωπαϊκές εταιρίες που πάνε τόσο καλά στις χώρες προέλευσής τους που θέλουν να μεγαλοουργήσουν και στην Ελλάδα μας. Ειρωνεύομαι βεβαίως.

Και γιατί ο καταναλωτής (ο καημένος που φυσικά δεν φταίει ποτέ και για τίποτα) την πληρώνει στο τέλος; Και ποιος να την πληρώσει; Το λαμόγιο; Η το ήδη οικονομικά αποδυναμωμένο μας ο Θεός να το κάνει κράτος; Η ασφάλιση οχημάτων καλύπτει τον ιδιοκτήτη και τον οδηγό του οχήματος που θέλουν την επιστροφή στο εθνικό νόμισμα - χαίρει σύνταξης και περιθάλψης όπως π.χ. το νεογέννητο παιδί με ειδικές ανάγκες. Τι θα γίνει, εάν η εταιρία που είναι ασφαλισμένο το όχημα που προκαλέσει ζημία δεν είναι φερέγγυα και δεν σπεύσει να αποζημιώσει το θύμα ή τα θύματα; Μα φυσικά οι παθόντες θα στραφούν κατά του «έρμου» καταναλωτή που έφαγε «το φτηνό το κρέας» που ανέφερα προηγουμένως. Απόλεια σπιτιού, απόλεια καταθέσεων, απόλεια και τυχόν περιουσίας που έχει ο ιδιοκτήτης, αλλά και ο οδηγός, αν είναι διαφορετικός. Φανερό είναι πως η φράση «Ευνοημένος βγαίνει πάντα ο καταναλωτής» αποτελεί ανέκδοτο.

Αυτοί ήταν, λοιπόν, οι βασικοί προβληματισμοί μου, με τους οποίους ελπίζω να προξένησα «δημιουργικό άγχος» στους αναγνώστες αυτού του άρθρου. Χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή στις επιλογές τους, γιατί στο τέλος θα βγουν ζημιωμένοι και οι ίδιοι και η υγεία τους. Και παρεμπιπτόντως, ας μην ξεχνάμε ότι βασική προϋπόθεση για να είμαστε στο τιμόνι και να χαϊρόμαστε το αυτοκίνητο μας και τις εκδρομές μας είναι να είμαστε πρωτίστως υγιείς. Πως όμως μπορεί να παραμείνει κάποιος υγιής, όταν οι μεγάλοι ασθενείς σήμερα είναι η κοινωνική ασφάλιση και το εθνικό σύστημα υγείας; Πόσα χρόνια ακόμη την ίδια ατάκα; Υπάρχει σκοπιμότητα; «Εάν πλήρωνα τα χρήματα που δίνω στο ΙΚΑ σε μια ιδιωτική εταιρία, ξέρεις τι θα μου πρόσφερε;»

Πρόκειται αναμφισβήτητα για μύθο. Το κράτος ΠΡΕΠΕΙ να ασκεί κοινωνική πολιτική και ο ιδιώτης ΠΡΕΠΕΙ να έχει σκοπό το κέρδος (με βάση τη λογική της βιωσιμότητας). Κάποιος, ο οποίος δεν έχει πληρώσει ούτε δραχμή θα μιλούσα για σεντς, αλλά χαϊδέω τα αυτιά όλων αυτών που θέλουν την επιστροφή στο εθνικό νόμισμα - χαίρει σύνταξης και περιθάλψης όπως π.χ. το νεογέννητο παιδί με ειδικές ανάγκες.

Θα έλεγε κάποιος: «Εσύ ασφάλειες δεν πουλάς; Τι είναι αυτά που λες; Βγάξεις τα μάτια σου μόνος σου;». Η απάντηση είναι κατηγορηματικά ΟΧΙ. Ο απογοητευμένος/απελπισμένος αγοραστής ασφαλιστικού προϊόντος δεν είναι ο στόχος μου ούτε και πρέπει να είναι κανενός. Ο καταναλωτής/πελάτης πρέπει να είναι συνειδητοποιημένος και να αποφασίσει να αγοράσει το ασφαλιστικό προϊόν, διότι γνωρίζει τι θέλει. Τα ασφαλιστικά προϊόντα υγείας και όχι μόνο, λειτουργούν επικουρικά της κοινωνικής ασφάλισης, δεν πρέπει και δεν μπορούν να την υποκαθίστουν ή να την ανταγωνίζονται, αλλά αντίθετα να τη συμπληρώνουν. Τα τελευταία χρόνια, αυτά της κρίσης, κάποιοι, αν όχι οι περισσότεροι, αδυνατούν να πληρώσουν τις υπέρογκες, όπως τις χαρακτηρίζουν, εισφορές στα κοινωνικά τους ταμεία και σπεύδουν να αγοράσουν ένα προϊόν υγείας από ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία. Ορθώς. «Καλύτερα καλοκαιρινά ρούχα το χειμώνα, παρά γυμνός.» Και επεξηγώ: σε μία περίπτωση νοσηλείας η ιδιωτική ασφάλεια υγείας (υπό τους όρους που εμπεριέχει το συμβόλαιο) θα πληρώσει τα νοσήλια, τα οποία δεν είναι διόλου ευκαταφρόνητα. Σίγουρα τα έξοδα μια νοσηλείας και μάλιστα σε ιδιωτικό νοσοκομείο είναι τόσα πολλά, ώστε κάποιος που ζορίζεται οικονομικά ποιος δεν ζορίζεται σήμερα; - δεν μπορεί να τα αντέξει. Ίσως χρειαστεί να ξεπουλήσει το σπίτι του ή και βγει σε έρανο ή στην επαιτεία. Μήπως δεν το έχουμε δει αυτό όλοι μας; Ένας έρανος το μήνα και ένας επαιτής την ημέρα μας έχει «ενοχλήσει» όλους μας. Η ιδιωτική ασφάλιση, όπως πάντα, και συχνότερα σήμερα, έχει σημαίνοντα ρόλο.

Ας δούμε τώρα τι πρέπει να προσέξει κάποιος που αγοράζει ασφαλιστική υγείας:

1) Ποιος υπογράφει το συμβόλαιο

Αυτό είναι το Α και το Ω. Ας υποθέσουμε ότι το υπογράφει ο Ψωμιάδης της «ΑΣΠΣ» σταθερά αναφερόμενος σε κάθε μου άρθρο. Μια υπογραφή μιας ίσως και πολυεθνικής εταιρίας έχει μεγαλύτερο βάρος από την υπογραφή του εκάστοτε ιδιοκτήτη μιας μικρής τοπικής εταιρίας, η οποία πιθανόν να μην έχει και τα αποθέματα για να μπορέσει να διατηρήσει το ασφαλιστικό προϊόν για χρόνια. Πράγμα που σημαίνει ότι κάποιος έκανε ασφάλιση στα 30 του και τώρα που είναι 60 με προβλήματα υγείας, η εταιρία αποσύρθηκε από τον κλάδο υγείας και τον άφησε ξεκρέμαστο και ανασφάλιστο.

2) Οι όροι ασφάλισης

Πρόκειται για τα ψιλά γράμματα. Δεν είναι σπάνιο οι πελάτες / αγοραστές να μην έχουν διαβάσει ούτε μια σελίδα του συμβολαίου τους. Ακούω συχνά: «Μου είχαν πει ότι θα με καλύψουν». Σπάνια, σχεδόν ποτέ, έχω ακούσει: «Είχα διαβάσει.».

3) Από ποιον αγοράζει το ασφαλιστήριο

«Έχω ένα κουμπάρο ασφαλιστή και αυτός τα φροντίζει αυτά!» Αυτό αγαπητέ μου καταναλωτή καλύπτει σίγουρα την κοινωνική / οικογενειακή υποχρέωση, να υποστηρίξεις τον κουμπάρο αλλά ενδεχομένως να μην καλύπτει τις ασφαλιστικές σου ανάγκες. Ίσως λέω γιατί, ο κουμπάρος μπορεί και να είναι σωστός επαγγελματίας, χρόνια στο χώρο, με άδεια ασκήσεως επαγγέλματος και όχι τυχαίος ο οποίος σήμερα να πουλά ασφάλειες και αύριο... Ποιος ξέρει τι; Θα πήγαινες σε κουμπάρο γιατρό χωρίς άδεια ασκήσεως επαγγέλματος του ιατρικού λειτουργήματος;:::

4) Μπορώ αυτό που αγόρασα να το πληρώσω και στο μέλλον;:::

Ακούγεται βέβαια λίγο παράξενο αυτό, αφού κανείς μας δεν μπορεί να προβλέψει τις μελλοντικές οικονομικές δυνατότητες του. Όμως, αρκετοί ασφαλιστικοί σύμβουλοι έχουν την τάση να φορτώνουν με ένα σωρό καλύψεις τον πελάτη τους προκειμένου να ανεβάσουν την προμήθεια που θα αποκομίσουν από το συμβόλαιο του. Πρέπει κανείς να εστιάζει στις πρωταρχικές του ανάγκες και τις καλύψεις που θα μπορεί αβασάνιστα να πληρώνει κάθε χρόνο και να ξεκινήσει με ένα αποτελεσματικό πρόγραμμα υγείας που θα τον βοηθήσει να ζήσει καλύτερα και να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις της ζωής.

ΠΡΟΣΟΧΗ: μελετώ και μετά επιλέγω.

Πληρώνω με χρήματα και όχι με μπανάνες οπότε δεν αγοράζω προϊόντα μαϊμού. Αυτά τα αφήνω για άλλους που κάνουν τους έξυπνους. Είναι άραγε; Ο χρόνος θα το δείξει.

Ιωάννης Νικηφόρος

οικονομικά & αξιόπιστα
η ασφάλεια σας στα χέρια μας!!



ΙΩΑΝΝΗΣ Β.
ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
INsurance
Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές

Πλ. Κορνάρου 27, Τ.Κ. 712 01,
Ηράκλειο (4ος όροφος)
Τηλ.: 2810 22 08 08, Fax: 2112 686 686
Email: Ioannis.Nikiforos@INinsurance.gr