



01

ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΠΟΜΙΔΑ
ΠΑΝΤΑ ΚΕΡΔΙΣΜΕΝΑ!
ΠΡΩΤΟΦΑΝΗΣ
ΠΡΟΣΦΟΡΑ
ΑΠΟ ΤΗΝ ANYTIME

02

PARTNERSHIPS & ALLIANCE
INSURANCE SCHEMES
Η Κ2 ΕΝΑ ΒΗΜΑ
ΠΙΟ ΜΠΡΟΣΤΑ...

03

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ
ΧΑΜΕΝΩΝ
ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ

04

ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΟΡΙΑ;



ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΠΟΜΙΔΑ ΠΑΝΤΑ ΚΕΡΔΙΣΜΕΝΑ!

ΠΡΩΤΟΦΑΝΗΣ προσφορά από την ANYTIME



Νίκος Κεχαγιάογλου
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Κ2

Η σταθερή, κερδοφόρος και απόλυτα ποιοτική συνεργασία μεταξύ της εταιρείας μας Κ2, της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ιδιοκτητών Ακινήτων (ΠΟΜΙΔΑ) και της INTERAMERICAN διανύει την καλύτερη της περίοδο!

Μετά από μία απαραίτητη διαδικασία επεξεργασίας και "κυοφορίας" του νέου μοντέλου συνεργασίας η οποία διήρκεσε μερικούς μήνες, είμαστε πλέον σε θέση να αποκομίσουμε τα οφέλη αυτής της νέας συνεργασίας η οποία μάλιστα ξεκίνησε με μία «εκκωφαντική» προσφορά από την ηλεκτρονική πλατφόρμα της Anytime www.anytime.gr.

Συγκεκριμένα όσοι ασφαλισουν το αυτοκίνητό τους ή την κατοικία τους μέσα από την συγκεκριμένη ιστοσελίδα μέχρι και την Δευτέρα 03/12/2018 στις 12 το μεσημέρι θα έχουν έκπτωση 50% στο ετήσιο ασφάλιστρό τους. Τα μέλη της ΠΟΜΙΔΑ θα δικαιούνται επιπλέον έκπτωση 10% για την ασφάλεια της κατοικίας τους και 5% για την ασφάλεια των οχημάτων τους!

Πρέπει να έχετε υπόψη σας ότι για να ενεργοποιηθεί η επιπλέον έκπτωση θα χρειαστεί να συμπληρώσετε στο πεδίο : Κωδικός Προσφοράς (μη υποχρεωτικό πεδίο) την λέξη POMIDA και χωρίς κενό τον κωδικό μέλους σας.

Μπορούν να ασφαλιστούν οχήματα τα οποία η ασφάλισή τους λήγει έως και 1 μήνα μετά το τέλος της προσφοράς, δηλαδή μέχρι και την 3η Ιανουαρίου 2019 και κατοικίες μέχρι και 3 μήνες μετά το τέλος της προσφοράς δηλαδή μέχρι και την 3η Φεβρουαρίου 2019 αρκεί η αίτηση να συμπληρωθεί μέχρι τις 03/12/2018 στις 12 το μεσημέρι.

Η εταιρεία μας έχει την ευθύνη για την ανάπτυξη της συνεργασίας αυτής σε όλη την Ελλάδα από το 2004 και αισθανόμαστε ιδιαίτερα περήφανοι για την ευεργετική της εξέλιξη χρόνο με τον χρόνο. Τα μέλη της ΠΟΜΙΔΑ απολαμβάνουν πολλά προνόμια τα οποία μπορείτε να δείτε στον σύνδεσμο: <http://www.pomida.gr/index.php?cid=58>. Το σημαντικότερο όλων όμως αποτελεί η ενεργός συμμετοχή σε έναν σκληρό αγώνα για την προάσπιση των δικαιωμάτων των ιδιοκτητών -άλλωστε η ιδιοκτησία αποτελεί θεμελιώδες ανθρώπινο δικαίωμα- τα οποία βομβαρδίζονται αδυσώπητα από αιματηρούς κύριους και συμπληρωματικούς φόρους τα τελευταία δέκα χρόνια.

Οι αγώνες κερδίζονται πάντα από τους παρόντες και από όσους ενεργά ενδιαφέρονται να προασπίσουν αυτά που με κόπο και αγωνία απέκτησαν.

ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ για τα μέλη της ΠΟΜΙΔΑ | www.pomida.gr



50%+10%
στις κατοικίες



50%+5%
στα οχήματα

@nytime INSURANCE
ONLINE

BY INTERAMERICAN

www.anytime.gr



Partnerships & Alliance Insurance Schemes

Η k2 ΕΝΑ ΒΗΜΑ ΠΙΟ ΜΠΡΟΣΤΑ...

Λίγο πριν την είσοδο στο 2019, ζώντας ήδη σε εποχές μεγάλης ταχύτητας, ηλεκτρονικής διακυβέρνησης και απεριόριστης διάχυσης των πληροφοριών, εξαιρετική σημασία αποκτά το πως σε κάθε τομέα οι δυνατότητες μπορούν να αναπτυχθούν με τέτοιο τρόπο έτσι ώστε να εξυπηρετούν απόλυτα τον άνθρωπο - άτομο - καταναλωτή, με την ολοκληρωμένη έννοια αυτών των λέξεων.

Στον ασφαλιστικό χώρο οι δυνατότητες αναφέρονται σε προϊόντα, ανάγκες και πληρότητα καλύψεων. Οι έννοιες partnerships (συνεργασίες) και alliances (συμμαχίες) αποκτούν ξεχωριστό νόημα για τους συμμετέχοντες δημιουργικά σε αυτές. Σε έναν κόσμο που ρέπει προς τον απομονωτισμό του ατόμου και την περιθωριοποίησή του, η αντίδραση πρέπει να γίνει προς την αντίθετη κατεύθυνση και να αναζητηθεί η ενεργός συμμετοχή, η δράση, η κοινωνικότητα το κοινό όραμα.

Αναζητώντας τέτοιες συμμαχίες μπορούμε να δούμε πολλές σε Συλλόγους, Ομοσπονδίες, εταιρείες, εταιρικά σχήματα, συλλογικότητες, οργανισμούς κλπ. Πολλές από αυτές τις συμμαχίες αναζητούν προϊόντα για να καλύψουν με τρόπο ομαδικό τις ανάγκες των μελών τους. Η προσέγγιση των ασφαλιστικών προϊόντων γίνεται με όρους ημιμάθειας και περιορισμένου οράματος αντιστρόφως ανάλογα δηλαδή από την σπουδαιότητά τους. Τα ασφαλιστικά προϊόντα έρχονται να καλύψουν ανάγκες οι οποίες δεν μπορούν να ικανοποιηθούν από κανένα άλλο προϊόν στον κόσμο. Πχ κανένα σπίτι που κάπκε δεν μπορεί να ξαναχτιστεί από την αρχή με 100€. Αν είχε όμως ασφάλεια με κόστος 100€ τον χρόνο θα μπορούσε να ξαναχτιστεί. Τα ασφαλιστικά προϊόντα καλύπτουν ισόβιες ανάγκες όπως η υγεία, η περιουσία, η σύνταξη, οι ευθύνες...

Δεν υπάρχει αμφισβήτηση στο γεγονός ότι η αγορά σε ομαδική βάση προσφέρει στους συμμετέχοντες πολλά περισσότερα προνόμια. Παρόλα αυτά όπως προαναφέρθηκε, η ημιμάθεια δημιουργεί μισές λύσεις και οι μισές λύσεις δημιουργούν ολοκληρα προβλήματα. Για παράδειγμα πολύ πρόσφατα μεγάλος επαγγελματικός Σύλλογος σταμάτησε το ομαδικό υγείας το οποίο πρόσφερε στα μέλη του με αποτέλεσμα οι μη έχοντες καλή κατάσταση υγείας να μην μπορούν να ασφαλιστούν πλέον πουθενά. Δηλαδή έχασαν την ασφαλισιμότητά τους (κάτι που μάλλον δεν ξαναβρίσκεται) και τώρα αναζητούν ευθύνες από τους υπεύθυνους.

Οι μη ολοκληρωμένες δουλειές δημιουργούν μεγάλα προβλήματα τα οποία μπορεί να αποβούν καθοριστικά για την ζωή κάποιων ανθρώπων.

Η τοποθέτηση που γίνεται δεν είναι γενική αλλά αναφέρεται σε λύσεις τις οποίες η εταιρεία μας έχει επεξεργαστεί και προσφέρει ολοκληρωμένες στα σχήματα τα οποία εξυπηρετεί. Αποτελεί υποχρέωσή μας η συνεχής ανάλυση των δεδομένων -εξελισσόμενων αναγκών, νέων προϊόντων και σχέσεων με τις αντισυμβαλλόμενες εταιρείες, έτσι ώστε η σχέση να αναπτύσσεται αρμονικά και να έχει μεγάλη διάρκεια.





Σεμινάριο ΧΑΜΕΝΩΝ Ευκαιριών

Μεγάλος επαγγελματικός Σύλλογος αδυνατεί να εξασφαλίσει σημαντικότερες ασφαλιστικές παροχές στα μέλη του διότι δεν ξέρει σε ποιον επαγγελματία ασφαλιστικό διαμεσολαβητή να αναθέσει την δουλειά.

Η παραπάνω πρόταση δεν αποτελεί αγγελία σε ηλεκτρονική εφημερίδα, αλλά τον ορισμό της αδράνειας Συλλόγων / οργανισμών τα μέλη του ΔΣ των οποίων γνωρίζουν το καθένα από 2-3 ασφαλιστές με αποτέλεσμα να μην προκρίνουν κανέναν. Το χειρότερο μάλιστα που κάνουν τελικά, είναι το λάθος να απευθυνθούν κατευθείαν στις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες σε καμία περίπτωση δεν θα δουλέψουν για το μακροπρόθεσμο συμφέρον τους.

Η εύρεση του κατάλληλου ασφαλιστικού διαμεσολαβητή (μεσίτη ασφαλίσεων, πράκτορα ή ασφαλιστικού συμβούλου) ο οποίος θα υπηρετήσει τα συμφέροντα του πελάτη του (Συλλόγου κλπ) είναι απολύτως απαραίτητη για την επιβίωση της οποιασδήποτε συμφωνίας διότι αυτός θα:

- μελετήσει και θα φέρει την πληρέστερη δυνατή συμφωνία για τον Σύλλογο / οργανισμό με τον οποίο θα συμβληθεί
- διαπραγματευτεί με όπλο τις γνώσεις του, τους εκάστοτε όρους για τα προγράμματα τα οποία θα προσφερθούν στα μέλη
- πετύχει τις καλύτερες δυνατές τιμολογήσεις
- είναι ο ενδιάμεσος κρίκος στις προκύπτουσες διαφορές διαδικαστικού ή ουσιαστικού περιεχομένου οι οποίες αναγκαστικά προκύπτουν
- λύσει προβλήματα σχετικά με την επικοινωνιακή διαχείριση της συμφωνίας
- διαπραγματευτεί καλύτερους όρους, καλύψεις και τιμές όταν οι συνθήκες το επιτρέψουν
- κρατήσει άμυνα προστατεύοντας την συμφωνία όταν οι συνθήκες δεν είναι ευνοϊκές γι αυτήν
- δώσει όραμα και ξεκάθαρη στόχευση στην συμφωνία
- εξασφαλίσει αντισταθμιστικά οφέλη για τον Σύλλογο / οργανισμό

Δυστυχώς αυτά δεν συμβαίνουν στην φτωχή ασφαλιστικής ελληνική αγορά με αποτέλεσμα μεγάλες δυνατότητες να μην αναπτύσσονται και μεγάλες ευκαιρίες να παραμένουν αναξιοποίητες. Η μυωπική προσέγγιση -μαζέψτε προσφορές για να βρούμε την καλύτερη- δημιουργεί περισσότερα προβλήματα από όσα λύνει και οδηγεί την φτωχή ασφαλιστική συνείδηση του πολίτη της χώρας μας σε ακόμα χαμηλότερα επίπεδα.

Φυσικά η ίδια η ασφαλιστική βιομηχανία στην χώρα μας φέρει ακέραια την ευθύνη για αυτή την κατάσταση, αφού η υπέρβαση δεν γίνεται εξαιτίας της άνευρης προσέγγισης των νέων αναγκών της κοινωνίας και της προσήλωσης σε παρωχημένα προϊόντα και μοντέλα πωλήσεων που ανακυκλώνουν την στασιμότητα της αγοράς.

Οι διάφορες συλλογικότητες -λέξη της μόδας- οφείλουν να αντιμετωπίσουν πιο ρεαλιστικά την πραγματικότητα και να επιλέξουν τα πρόσωπα εκείνα τα οποία θα τις βοηθήσουν να εξυπηρετήσουν τα συμφέροντα των μελών τους με τρόπο επωφελη και δημιουργικό για όλους.





ΑΠΟΣΠΑΣΜΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟΥ



My Passport.gr
Travel Destinator

ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΟΡΙΑ;

Δεν υπάρχουν όρια στα ανθρώπινα οράματα! Αυτό το πλάσμα του Θεού στην αγωνία του να πραγματοποιήσει κάτι το ξεχωριστό, προκειμένου να μιλάνε όλοι γι αυτό και ταυτόχρονα να ικανοποιήσει τις αυτο - ανεξιχνίαστες ψυχικές του ανάγκες μπορεί να αποτολμήσει τις πιο παράτολμες επιλογές.

Δείτε την πολύ πρόσφατη απόφαση του 30χρονου Πολωνού ορειβάτη Andrzej Bergiel να πραγματοποιήσει την πρώτη στην ιστορία κατάβαση με σκι από την πιο απρόσιτη κορυφή του κόσμου την K2. Οι εικόνες είναι συγκλονιστικές και το θέαμα ανεπανάληπτο.

Βιντεοσκοπημένη με κάμερα από το κράνος του ορειβάτη και από ελικόπτερο το οποίο παρακολουθούσε την επική κατάβαση, η ιστορία αυτή αξίζει να καταγραφεί ως ένα μεγάλο κατόρθωμα που διευρύνει τα πεπερασμένα όρια των ανθρωπίνων ικανοτήτων...



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

ΟΛΟΙ σκέφτονται
ΝΑ ΑΛΛΑΞΟΥΝ
ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ
αλλά
ΚΑΝΕΝΑΣ
δεν σκέφτεται
ΝΑ ΑΛΛΑΞΕΙ
τον ΕΑΥΤΟ του...

LEO TOLSTOY

ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΚΙΝΔΥΝΩΝ

k2