



CROMAR
INSURANCE BROKERS SA



LLOYD'S

Lloyd's Market
Innovation Awards
2016 **Best Coverholder**
innovation

**SECURE
PI³**



www.cromar.gr

Coverholder at **LLOYD'S**

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ

**SECURE
PI³**



Η **Cromar**, δημιούργησε το **Secure PI³**, ένα νέο πρόγραμμα Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης Διαμεσολαβούντων το οποίο αποτελεί ένα αποτελεσματικό εργαλείο διαχείρισης των κινδύνων και των οικονομικών συνεπειών τους που μπορούν να απειλήσουν την επαγγελματική δραστηριότητα ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών διαμεσολαβητών λόγω λαθών ή παραλείψεών τους κατά την παροχή των υπηρεσιών τους.

Συνοπτική Περιγραφή Ασφαλιστικών Καλύψεων

- Λάθη και Παραλείψεις
- Παραβίαση καθήκοντος Εμπιστευτικότητας
- Συκοφαντική Δυσφήμιση
- Απώλεια Εγγράφων
- Απιστία Υπαλλήλων
- Παραβίαση Ιδιωτικότητας
- Ευθύνη Δημοσίευσης Περιεχομένου Πολυμέσων

Παραβίαση Ιδιωτικότητας

Η φήμη ενός ασφαλιστικού διαμεσολαβητή είναι άμεσα συνδεδεμένη με τον τρόπο διαχείρισης και προστασίας των δεδομένων των πελατών του.

Η λανθασμένη διαχείριση περιστατικών απώλειας δεδομένων μπορεί να καταστρέψει τη φήμη του σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Ενδεικτικά καλύπτονται τα ακόλουθα έξοδα Διαρροής Δεδομένων

- Διερεύνησης αιτιών περιστατικού
- Δημοσίων σχέσεων
- Ειδικών Διαχείρισης Κρίσης
- Νομικών Συμβούλων
- Ενημέρωσης των πελατών για το συμβάν

Πλεονεκτήματα

- Αξιοπιστία & Φερεγγυότητα των **Lloyd's**
- Μοναδικές καλύψεις για την ελληνική αγορά
- Το μοναδικό πρόγραμμα που καλύπτει την ιστοσελίδα του διαμεσολαβητή από κυβερνοεπιθέσεις και την ευθύνη του λόγω δημοσίευσης περιεχομένου
- Ανταγωνιστικό κόστος ασφάλισης
- Απλές διαδικασίες ασφάλισης

Γιατί Cromar

- Βραβείο Καινοτομίας 2016 από την αγορά των **Lloyd's** (Best Coverholder Innovation 2016)
- Πολυετής εμπειρία στη δημιουργία εξειδικευμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων με την υποστήριξη ηγετικών συνδικάτων των **Lloyd's**
- Εξουσιοδότηση Δέσμευσης (Binding Authority) από ηγετικά συνδικάτα των **Lloyd's**
- Υπηρεσίες υψηλού επιπέδου σε Ευρωπαϊκά πρότυπα
- Πιστή εφαρμογή κανόνων Δεοντολογίας και Ηθικής
- Άμεση αποζημίωση Ζημιών



Coverholder at **LLOYD'S**

Συμβουλές για την προστασία των Διαμεσολαβητών

1. Να προσπαθείτε να εφαρμόζετε σωστές πρακτικές, γνωρίζοντας σε βάθος τις υποχρεώσεις σας ως Επαγγελματίες Σύμβουλοι.
2. Να προσπαθείτε να κατανοείτε τις πραγματικές ανάγκες των πελατών σας, που συχνά μπορεί να είναι διαφορετικές από αυτές που οι ίδιοι νομίζουν και να τους εξηγείτε ποιες είναι ασφαλίσιμες και ποιες όχι.
3. Να κρατάτε γραπτό αρχείο των συμβουλών σας οι οποίες πρέπει να είναι σαφείς και ακριβείς και να τις ελέγχετε καλά πριν τις στείλετε στον πελάτη σας, ώστε να μην υπάρχει πιθανότητα ασάφειας και παρερμηνείας. Ποτέ μην γράφετε πράγματα που δεν θα θέλατε να διαβαστούν δημοσίως.
4. Να διατυπώνετε γραπτά τα συμφωνηθέντα/τις εντολές του πελάτη σας με τη μορφή π.χ. πρακτικών συνάντησης /επικοινωνίας, προς αποφυγή παρανοήσεων
5. Να προσέχετε οτιδήποτε μπορεί να οδηγήσει σε αξιώσεις εις βάρος σας. Αν δεν γνωρίζετε κάτι, μην απαντάτε μαντεύοντας – επινοώντας την απάντηση. Κρατήστε επιφύλαξη να απαντήσετε κάποια άλλη στιγμή. Ένα λάθος μπορεί να σας κοστίσει σε χρόνο, χρήμα, φήμη & πελατεία.
6. Οι προσδοκίες των πελατών σας είναι συχνά μεγαλύτερες από όσο φαντάζεστε. Εξηγήστε τους τι δεν είναι στη φιλοσοφία της ασφάλισης να καλύπτεται ώστε να μην έχουν προσδοκίες που δεν μπορούν να πραγματοποιηθούν.
7. Πάντα να εξηγείτε το εύρος της κάλυψης, τις εξαιρέσεις και τις συνέπειες της μη τήρησης / ισχύος των προϋποθέσεων κάλυψης.
8. Να ζητάτε τη γνώμη συναδέλφων σας που έχουν μεγαλύτερη εμπειρία ή εξειδίκευση σε κάποιο γνωστικό αντικείμενο με το οποίο ενδεχομένως εσείς δεν έχετε μεγάλη εξοικείωση.
9. Να προσέχετε τις «παγίδες» που οδηγούν σε υπασφάλιση ή υπερασφάλιση, όπως το να υπολογίζετε εσείς τις προς ασφάλιση αξίες παγίων και διακοπής εργασιών.
10. Ποτέ μην περιμένετε να γνωρίζει ο ασφαλισμένος τι είναι «ουσιώδες στοιχείο» για την ασφάλιση που θα πρέπει να σας αναφέρει. Εσείς πρέπει να τον ρωτάτε σχετικά και αν του επισημάνετε τη σπουδαιότητά του στο να είστε έγκαιρα ενήμεροι.
11. Το ασφαλιστικό προϊόν είναι τεχνικά ιδιαίτερα πολύπλοκο για το μέσο πελάτη και πρέπει να του αφιερώνετε χρόνο να του εξηγείτε καλά.
12. Εάν υποπέσει στην αντίληψή σας περιστατικό που θα μπορούσε να οδηγήσει σε αξίωση σε βάρος σας, θα πρέπει να το αναφέρετε στον ασφαλιστή σας το συντομότερο δυνατόν. Όσον νωρίτερα εντοπιστεί και αντιμετωπιστεί το πρόβλημα / ζημιά, τόσο μικρότερο αντίκτυπο θα έχει για όλα τα μέρη. Επίσης, έχει αποδειχτεί ότι συχνά προσπάθειες των διαμεσολαβητών να προσπαθήσουν μόνοι τους αρχικά να λύσουν το πρόβλημα / ζημιά, έχουν χειρότερα αποτελέσματα. Δεδομένου ότι είστε επαγγελματίες του χώρου, θα πρέπει άμεσα να ενημερώσετε για οποιοδήποτε συμβάν πιστεύετε ότι θα μπορούσε να οδηγήσει σε αξίωση, ακόμη κι αν πιστεύετε ότι είναι μέσα στην απαλλαγή.
13. Να διατηρείτε ασφαλή τα προσωπικά δεδομένα των πελατών σας