

Χρηματοοικονομικός σχεδιασμός εν μέσω κρίσης

Του Νίκου Δ. ΣΥΜΕΩΝΙΔΗ

Η οικονομική κρίση, που ξεκίνησε από τις Η.Π.Α. το 2007 και επεκτάθηκε και στη χώρα μας, είναι ίσως η σοβαρότερη των τελευταίων εβδομάδων ετών. Οι επιπτώσεις της είναι **πολλαπλές**: υψηλή ανεργία, παύσεις εργασιών μικρών αλλά και μεγάλων επιχειρήσεων, αναδιανομές εισοδημάτων, υψηλή φορολογία, ανασφάλεια και κατάθλιψη, σε υψηλά ποσοστά των πληθυσμών. Παραδοσιακές επιλογές τοποθέτησης αποταμιεύσεων (ακίνητα, καταθέσεις, κρατικά ομόλογα, τραπεζικές μετοχές) επλήγησαν, συμβάλλοντας αρνητικά στην ήδη κακή ψυχολογία.

Η τάση συσσώρευσης του παγκόσμιου πλούτου σε λιγότερα χέρια είναι εμφανής. Η τεχνολογία εξελίσσεται με γεωμετρική πρόοδο, μεταφέρονται κεφάλαια οπουδήποτε με το πάτημα ενός κουμπιού, εταιρείες διαχείρισης κεφαλαίων και πολυεθνικές γίνονται μεγαλύτερες οικονομικές δυνάμεις από ολόκληρα χρηματιστήρια χωρών ή προσπερνούν το Α.Ε.Π. κάποιων άλλων χωρών, καθορίζοντας το παγκόσμιο οικονομικό και γεωπολιτικό status.

Ο ρόλος του σύγχρονου χρηματοοικονομικού συμβούλου γίνεται δυσκολότερος αλλά απαραίτητος. Γνωρίζουμε την ύψιστη σημασία της αποταμίευσης για την ασφάλεια και για την αίσθηση της επιτυχίας που έχει ανάγκη ο κάθε άνθρωπος. Επίσης, αναγνωρίζουμε την ισχυρή επιρροή που δέχεται ο καθένας μας καθημερινά, από υπερβολική πληροφόρηση γύρω του (Μ.Μ.Ε., internet, μέτρια πληροφορημένους συμβούλους, κ.λ.π.), καθώς και ότι **οι αποφάσεις μας καθορίζο-**

νται από ισχυρά στερεότυπα και συνήθειες ριζωμένες, ίσως και παιδιόθεν. Έτσι, **ο κάθε άνθρωπος**, ευρισκόμενος σε σύγχυση και φόβο, **αναζητά κάποιον έμπιστο και άριστα καταρτισμένο σύμβουλο να εναποθέσει τις ελπίδες του για ασφαλέστερο μέλλον** του ίδιου, της οικογένειάς του, της επιχείρησής του, ώστε να γίνει κατά κάποιον τρόπο προστάτης του από κινδύνους και από αδυναμία συσσώρευσης πλούτου, ταυτόχρονα. Μετά από μία δράση έρχεται και μία αντίδραση. **Η κρίση δεν θα περάσει γρήγορα και τ' "απόνερά" της,**



The Premier Association of Financial Professionals®

δυστυχώς, θα παρασύρουν πολλούς, που δεν αντιλήφθηκαν, δεν πρόλαβαν, δεν μπόρεσαν ή δεν ήθελαν ν' ακολουθήσουν τις εξελίξεις. Όμως, κάποια στιγμή θα περάσει. Έτσι και ο πιεστικός **ασφαλιστής**, που βασίζει τη δουλειά του σε προϊοντικές πωλήσεις ανάλογα με τις προμήθειες ή τα bonuses που εισπράττει, **οφείλει ν' αλλάξει ριζικά τον τρόπο σκέψης και δουλειάς του και να δημιουργήσει υπεραξία για τους πελάτες του. Να εκπαιδευθεί καλύτερα, να μεταμορφωθεί σε ολοκληρωμένο χρηματοοικονομικό σύμβουλο**, να τους εισακούσει και μαζί να καταγράψουν και ν' αποτυπώσουν τα όνειρά τους και τις ανάγκες τους. Έπειτα, αφού συλλέξει τα δεδομένα που χρειάζεται, να σχεδιάσει και να προτείνει τα κατάλληλα προϊόντα για την εκπλήρωση των αναγκών αυτών, όχι ως αυ-

τοσκοπό πια, αλλά ως ολοκληρωμένες λύσεις. Τέτοιες ανάγκες είναι αυτή της συνταξιοδότησης, της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης, της κάλυψης της οικογένειας σε περίπτωση θανάτου ή ανικανότητάς του, των σπουδών των παι-

διών, κ.ά. Αυτές οι λύσεις θα προσφέρονται μέσω μιας εξατομικευμένης μελέτης που θα είναι δυναμική, καθώς θα επικαιροποιείται όποτε υπάρχουν αλλαγές στα δεδομένα που έχουν συλλεχθεί. Όλη αυτή η διαδικασία, αν γίνει σωστά, με επαγγελματισμό, υπευθυνότητα και εχεμύθεια, θα ενδυναμώσει τη σχέση συμβούλου-πελάτη, χτίζοντας πραγματικά μια **σχέση ζωής** που αντέχει στο πέρασμα των χρόνων.

Πάντα με γνώμονα το συμφέρον του πελάτη, ο σύμβουλος, για να προσφέρει αριότερες υπηρεσίες, οφείλει, πέρα από τη συνεχή επιμόρφωσή του, να έχει πρόσβαση σε κατάλληλο λογισμικό που να αναβαθμίζεται διαρκώς, ώστε να υπάρχουν επικαιροποιημένες οι παροχές των κοινωνικών ταμείων, οι φορολογικές διατάξεις, οι νόμοι κ.λ.π., αλλά και να επιτύχει συνέργειες με επαγγελματίες, όπως δικηγόρους, συμβολαιογράφους, φοροτέχνες, που θα βοηθούν στην κατανόηση όρων εκτός της δραστηριότητάς του. Κυρίως ν' αντιληφθεί τη λειτουργία και τους κανόνες των χρηματαγορών και κεφαλαιαγορών, καθώς, όπως προείπαμε, τα πάντα πλέον κινούνται μέσω της διαχείρισης του χρήματος. Είναι σίγουρα προτιμότερο να υπάρχει μια μέτρια στρατηγική διαχείρισης, αν δεν μπορεί να επιτευχθεί η ιδανική, **παρά να μην υπάρχει καμία στρατηγική.**



*Ο κ. Νίκος Δ. Συμεωνίδης γεννήθηκε το 1969. Ασκεί το επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή από το 1992, σε συνεργασία με την Interamerican. Έχει πιστοποιηθεί ως L.U.T.C.F. (Life Underwriter Training Council

Fellow) σε Personal & Business Insurance, Multiline Skills Course, Corporate Ethics, καθώς και σε Financial Planner από την Achmea Academy. Διαθέτει πιστοποίηση στη Νομιστική και Χρηματοοικονομική

Επιχειρήσεων, αλλά και στη Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική από το Πανεπιστήμιο Πειραιά, καθώς και πανευρωπαϊκή πιστοποίηση ως Financial Planner από τον EFICERT. Είναι μέλος του Πανελληνίου

νίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων (Π.Σ.Α.Σ.), της Hellenic Financial Planners Association (HFPA), καθώς και του Million Dollar Round Table (MDRT-The Premier Association of Financial Professionals).

