Α.Π.: 3706 Αθήνα, 1 Οκτωβρίου 2018

# ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ

# FINANCIAL PLANNING ΚΑΙ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

# Ακαδημαϊκή Συνεργασία Ε.Ι.Α.Σ και Πανεπιστημίου Πειραιώς,

# υπό την Αιγίδα Πιστοποίησης της EFICERT

# *CERTIFICATE OF STUDY IN FINANCIAL PLANNING AND INSURANCE ADVICE* Τρίτη & Πέμπτη, 23/10, 25/10, 30/10, 1/11, 6/11 & 8/11, 15:00 – 18:20

Η νέα Ακαδημαϊκή συνεργασία μεταξύ του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ.) και του Πανεπιστημίου Πειραιώς, υπό την αιγίδα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Χρηματοοικονομικής Πιστοποίησης EFICERT, η οποία εκφράζεται στο Πρόγραμμα Σπουδών Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, εμπεριέχει την πλέον σύγχρονη και πλουσιότερη εφικτή τεχνογνωσία Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, ικανή να εγγυηθεί τους πιο καινοτομικούς, συστηματικούς και αποτελεσματικούς τρόπους ανάδειξης του πελατοκεντρικού προσανατολισμού των πωλήσεων, των αναγκών, των προσδοκιών και των συμφερόντων των πελατών μας, καθώς και τους καταλληλότερους τρόπους άρτιας και ωφέλιμης ικανοποίησής τους.

Η εν λόγω ακαδημαϊκή συνεργασία κομίζει σύγχρονα «εφόδια» Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, στηριζόμενα στη διεθνή θεωρία και βιβλιογραφία και πρωτίστως, στις αποδεδειγμένα επιτυχείς και αποτελεσματικές πρακτικές Need Analysis, Insurance Advice και Financial Planning.

* Γνωρίζουμε ότι οι πελάτες μας δεν είναι πλέον physical ή citizens, αλλά phygital (physical και digital) και netizens (internet citizens);
* Γνωρίζουμε ότι πολλοί εκ των πελατών μας και κυρίως αυτοί της νέας γενιάς, επικοινωνούν λιγότερο «δια ζώσης» και περισσότερο ψηφιακά, στις πλατφόρμες των Social Media;
* Γνωρίζουμε τις δυνατότητες ανάπτυξης πελατολογίου και προσέλκυσης νέων πελατών, με «όχημα» αυτές τις πλατφόρμες των Social Media;
* Πώς διεισδύουμε στις αγορές αυτών των νέων (ψηφιακών) πελατών μας και πώς προσελκύουμε αυτήν τη νέα γενιά του ενδιαφέροντός μας;
* Ποιοι είναι οι νέοι στόχοι μας και πώς τους επιτυγχάνουμε, σε αυτές τις ανατρεπτικές συνθήκες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης;
* Πώς αξιοποιούμε τις δυνάμεις μας προς αυτές τις νέες κατευθύνσεις;
* Ποιο είναι το νέο μοντέλο πωλήσεων που καλούμαστε να ακολουθήσουμε;
* Ποιος είναι ο ρόλος της ψυχολογίας και της συμπεριφορικής στη διαμόρφωση ενός σύγχρονου πλαισίου σχέσεων με τους πελάτες μας;
* Πώς το συμβουλευτικό μοντέλο πωλήσεων αντικαθιστά το προϊοντικό και υπερισχύει στο puzzle των πωλήσεων;
* Πώς το Financial Planning μας βοηθά να το εφαρμόσουμε και να επιτύχουμε ποιοτικά, ολιστικά και υψηλά αποτελέσματα;
* Σε τι συνίσταται το Financial Planning και πώς επηρεάζει τους παράγοντες ευημερίας του ανθρώπου;

*Η Ακαδημαϊκή συνεργασία του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών και του Πανεπιστημίου Πειραιώς,**υπό την αιγίδα**Πιστοποίησης της EFICERT,* *απαντά πλήρως, επιστημονικά και εφαρμοσμένα, στα προηγούμενα ερωτήματα, «φωτίζει» τις πλέον απαιτητικές διαστάσεις τους και παρέχει άριστα «εργαλεία» απόδοσης της εργασίας μας και πολλαπλασιασμού των αποτελεσμάτων μας, κατά τρόπο στέρεο, ποιοτικό και διαχρονικό, σε πείσμα των καιρών και των συνθηκών αβεβαιότητας.*

# Περιγραφή και Θεματολογία

Τα ασφαλιστικά προϊόντα και οι υπηρεσίες πολύ περισσότερο πωλούνται παρά αγοράζονται. Δεν έχουν χρώμα, γεύση ή οσμή, προκειμένου να διεγείρουν τις αισθήσεις μας και, έτσι, να μας προκαλέσουν ώστε να τα αγοράσουμε, ακριβώς όπως τείνουμε να αγοράσουμε συνήθη υλικά αγαθά. Τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι άυλα αγαθά, δηλ. υπηρεσίες, που, αγοραζόμενα, ικανοποιούν σαφείς ανάγκες μας, επιθυμίες ή προσδοκίες. Τέτοιες ανάγκες, επιθυμίες ή προσδοκίες μας σχετίζονται με την ασφαλιστική προστασία μας από κινδύνους που μπορεί να μας απειλούν, ενδεικτικά κατά την έννοια της υγείας μας, της περιουσίας μας, κ.ο.κ.

Οι συνάνθρωποί μας, στην πλειονότητά τους, τείνουν να αντιλαμβάνονται αυτούς τους κινδύνους, αλλά δεν είναι απαραίτητο να θεωρήσουμε πως αυτενεργούν οι ίδιοι προς την κατεύθυνση επίλυσης ή άμβλυνσης των επιδράσεών τους. Οι συνάνθρωποί μας γνωρίζουν, επί παραδείγματι, ότι ενόσω εργάζονται διασφαλίζουν εισόδημα σαφώς υψηλότερο εκείνου που θα έχουν συνταξιοδοτούμενοι, αλλά δεν φροντίζουν πάντοτε να γεφυρώσουν την απόσταση. Επίσης, γνωρίζουν ότι σημαντικά περιουσιακά τους στοιχεία, όπως η κατοικία ή η επιχείρησή τους, εκτίθενται σε σειρά κινδύνων (έντονα καιρικά φαινόμενα, κ.ο.κ), αλλά δεν φροντίζουν πάντοτε για την ασφαλιστική τους προστασία.

Οι προαναφερόμενες ενδεικτικές περιπτώσεις φανερώνουν τον σημαντικό ρόλο του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή ως εκείνου του τεχνογνώστη και εμπειρογνώμονα, που θα τους συμβουλεύσει σωστά και θα τους δείξει αντικειμενικά τα οφέλη ασφάλισής τους, έναντι των προηγούμενων κινδύνων. Επομένως, ο συμβουλευτικός ρόλος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή αναδεικνύεται ως πολύς σημαντικός, αφού συμβάλλει αποτελεσματικά στην ευημερία και ασφαλιστική προστασία των συνανθρώπων του.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος χρειάζεται να αντιλαμβάνεται τον ρόλο του ως απολύτως συμβουλευτικό, πελατοκεντρικό και επεξηγηματικό, ενώ χρειάζεται να θέτει ως υψηλή και πρώτιστη προτεραιότητά του την αντικειμενική ικανοποίηση του πελάτη του και την αποτελεσματική εξυπηρέτηση των συμφερόντων του. Σε αυτή την έννοια, ο ασφαλιστικός σύμβουλος δεν έχει ως αυτοσκοπό την άκριτη πώληση ασφαλιστικών προϊόντων και την επίτευξη μεγάλων επιδόσεων πωλήσεων, όσο έχει ως κύριο μέλημά του τη σωστή κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών του, διαμέσου των κατάλληλων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών. Εάν έτσι σκέπτεται και ενεργεί ο ασφαλιστικός σύμβουλος, τότε οι αντικειμενικά ικανοποιημένοι πελάτες του θα διευκολύνουν την επαγγελματική πρόοδο του και την αναγνώρισή του σε **Financial Planner** υψηλής εξειδίκευσης, και ικανότηταςολιστικής ικανοποίησης των αναγκών, των προσδοκιών και των συμφερόντων τους.

Σε αυτό το πλαίσιο, το Πρόγραμμα Σπουδών **Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων**, εστιάζει το ενδιαφέρον του στη συμβουλευτική διάσταση των πωλήσεων και στην πελατοκεντρική αντίληψη που πρέπει να διέπει τη λειτουργία του Ασφαλιστικού Συμβούλου και του Financial Planner, καθ’ όλα τα μέρη της σχέσης και της συνεργασίας του με το πελατειακό του κοινό. Έτσι, έμφαση δίδεται στην ανάγκη διαρκούς εξυπηρέτησης του πελάτη, σωστής αξιολόγησης των ασφαλιστικών αναγκών του και τεκμηριωμένης συγκρότησης των προτεινόμενων ως κατάλληλων ασφαλιστικών λύσεων.

Η ουσιαστική ενασχόληση με την εξυπηρέτηση των συμφερόντων του πελάτη, η αναλυτικότητα, η επεξηγηματικότητα, η σαφήνεια και η αντικειμενικά τεκμηριωμένη επιχειρηματολογία, αποτελούν διευκολυντικά στοιχεία επαγγελματικής προόδου του ασφαλιστικού συμβούλου και, πρωτίστως, στοιχεία που πρέπει να διέπουν τη σχέση του Financial Planner με το πελατειακό του κοινό, διαρκώς.

**Το Πρόγραμμα Σπουδών Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων αναλύει τις προαναφερόμενες αλλαγές και εξελίξεις, καθώς και τις επιδράσεις τους στα ανθρώπινα ή φυσικά Δίκτυα Πωλήσεων, ενώ προτείνει τεκμηριωμένους και εμπεριστατωμένους τρόπους αποτελεσματικής και «αειφόρας» ανάπτυξης των εργασιών τους, αλλά και τρόπους ανάπτυξης των ποιοτικών δεικτών της εργασίας τους, της διατηρησιμότητας, της ανανεωσιμότητας και της ολιστικής εμβέλειάς της.**

Οι **Θεματικές Ενότητες του Προγράμματος** έχουν ως εξής:

**α. Το Νέο Περιβάλλον των Πωλήσεων**

* *Οι Θεσμοί και το Νομοθετικό Πλαίσιο*
* *Η Οικονομία και οι Κοινωνικές Αναστρωμάτωσης*
* *Οι Νέες Τεχνολογίες*
* *Η Νέα Αγοραστική Συμπεριφορά και οι Σύγχρονες Ασφαλιστικές Τάσεις*

**β. Το Μοντέλο Financial Planning ως Θεμελιώδης Αρχή των Συμβουλευτικών Πωλήσεων**

**γ. Οι Παράγοντες Ευημερίας του Ανθρώπου**

* *Ασφαλιστικός Προγραμματισμός Ζωής και Υγείας*
* *Αποταμιευτικός και Επενδυτικός Προγραμματισμός*
* *Συνταξιοδοτικός Προγραμματισμός*
* *Περιουσιακός Προγραμματισμός*
* *Φορολογικός Προγραμματισμός*

**δ. Ψυχολογία της Ανθρώπινης Συμπεριφοράς και της Επικοινωνίας**

**ε. Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική και Ψυχολογία της Αποταμίευσης, της Ασφάλισης και της Επένδυσης**

**στ. Ανάπτυξη Συμβουλευτικών Πωλήσεων**

* *Φιλοσοφία*
* *Στάδια*
* *Εφαρμοσμένες Τεχνικές*
* *Άριστες Εργασιακές Συνήθειες*

**ζ. Συγκρότηση Business Plan 2018 και Εφαρμογή Μοντέλου Financial Planning**

Οι προαναφερόμενες ενότητες εμπεριέχουν πλούτο δεδομένων, στατιστικών μεγεθών διεθνούς και ελληνικής τεχνογνωσίας, workshops και case studies, ενώ η ανάπτυξή τους θα εξελίσσεται κατά τρόπο διαδραστικό και συμμετοχικό.

**Σε ποιους απευθύνεται**

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε:

* Διοικητικά Στελέχη Πωλήσεων Ασφαλιστικών Εταιρειών και Εταιρειών Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης (Διευθυντές Πωλήσεων, Επιθεωρητές Πωλήσεων και Account Managers), που επιθυμούν να εμβαθύνουν στις συνιστώσες του Μοντέλου Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, ώστε να οδηγήσουν τα Δίκτυα Πωλήσεων Ευθύνης τους από το προηγούμενο προϊοντικό και συμβολαιοκεντρικό μοντέλο πωλήσεων, στο πλέον σύγχρονο και αποτελεσματικό Μοντέλο Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.
* Στελέχη Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης που ασκούν καθήκοντα Management (Agency Managers, Unit Managers, Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων, ….), που επίσης επιθυμούν να μετατοπίσουν το ενδιαφέρον των συνεργατών τους, από τις προηγούμενες συνήθειες και πρακτικές εργασίας τους, στο νέο και εξαιρετικά αποδοτικό Μοντέλο Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.
* Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές της πρώτης γραμμής, Financial Planners και Ασφαλιστικούς Συμβούλους, που επιθυμούν να «εισέλθουν» συντεταγμένα και αποτελεσματικά στη νέα εποχή των πωλήσεων, όπου ο σύγχρονος πελάτης της διαδικτυακής πληροφορίας και των Social Media, είναι άριστα ενημερωμένος και απαιτεί να συνεργάζεται με άριστους τεχνογνώστες και επιστημονικά καταρτισμένους Ασφαλιστικούς Συμβούλους και Financial Planners.
* Στελέχη και Υπαλλήλους Τραπεζών και Bancassurance που διαχειρίζονται θέματα ασφαλιστικών, αποταμιευτικών και επενδυτικών προϊόντων και καλούνται να διαμορφώσουν τεκμηριωμένες προτάσεις υπέρ των πελατών τους.
* Όσους επιθυμούν να αποκτήσουν ή να προάγουν τις γνώσεις και τις εμπειρίες τους στους τομείς Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.

**Στόχοι Προγράμματος**

****Το εν λόγω Πρόγραμμα Σπουδών Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων έχει τους εξής κύριους στόχους:

* Να αποκαλύψει το νέο τρόπο σκέψης των καταναλωτών και τα νέα στοιχεία της αγοραστικής συμπεριφοράς τους, στην τρέχουσα εποχή της αβεβαιότητας.
* Να εξοικειώσει τα συμμετέχοντα στελέχη με τη νέα λογική χρηματοοικονομικών επιλογών και ασφαλιστικής ψυχολογίας του πελατειακού τους κοινού, καθώς και με τα απορρέοντα σφάλματα διαχείρισης καταστάσεων που συνήθως παρατηρούνται εκατέρωθεν.
* Να αναλύσει διεξοδικά τους παράγοντες που επιδρούν στην αποτελεσματικότητα της λειτουργίας και της απόδοσης των Ασφαλιστικών Συμβούλων και των Financial Planners, εν μέσω των αβεβαιοτήτων και ανησυχιών που επηρεάζουν το πελατειακό τους κοινό και τη συμπεριφορά του.
* Να προτείνει, εν μέσω των σημαντικών εξελίξεων και αλλαγών, τα ενδεδειγμένα μοντέλα οργάνωσης και εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών του μέλλοντος, Financial Planners και Ασφαλιστικών Συμβούλων υψηλής εξειδίκευσης και επιστημονικής κατάρτισης.
* Να προτείνει τεκμηριωμένους τρόπους επαύξησης της ανταγωνιστικότητάς τους, της απόδοσής τους και της αποτελεσματικότητάς τους, κατά την καθημερινή άσκηση των απαιτητικών καθηκόντων τους.
* Να συμβάλει στην ουσιαστική αύξηση των πωλήσεών τους και στην περαιτέρω βελτίωση των ποιοτικών δεικτών της εργασίας τους, δια της ανάδειξης κατάλληλων συνηθειών και δια της εφαρμογής κατάλληλων μεθόδων και προτύπων συμβουλευτικής και συστηματικής εργασίας.
* Να παρουσιάσει, κατά τρόπο εμπεριστατωμένο, τις προκλήσεις και τις συνθήκες του «αύριο», προς τον σκοπό της αξιοποίησής τους δια των κατάλληλων μοντέλων ανάπτυξης Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων.
* Να συνοψίσει όλα τα προηγούμενα σημεία σε ένα συγκροτημένο Μοντέλο Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, που θα αποδειχθεί άριστο «όχημα» μετάβασης του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή στο «αύριο» της υψηλής ανταγωνιστικότητας, των ολιστικών προσεγγίσεων, των υψηλών αποτελεσμάτων και των άριστων ποιοτικών δεικτών της εργασίας του.

Στο σύνολο των ενοτήτων του, το Πρόγραμμα επιδιώκει να εμφυσήσει στα συμμετέχοντα στελέχη άριστο πνεύμα συμβουλευτικής προσέγγισης της εργασίας τους και πελατοκεντρικής αντίληψής της και εμπράκτως να συμβάλει στην περαιτέρω ανέλιξη των σχετικών δεξιοτήτων, γνώσεων, αντιλήψεων και εμπειριών τους.

**Επιστημονικός Υπεύθυνος και Εισηγητές**

Επιστημονικός Υπεύθυνος του Προγράμματος είναι ο κος Nίκος Φίλιππας, Οικονομολόγος, Καθηγητής Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Πειραιώς, Πρόεδρος του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικού Αλφαβητισμού και διατελέσας Πρόεδρος του Κέντρου Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ). Διετέλεσε Μέλος της Συγκλήτου του Πανεπιστημίου Πειραιώς, διαθέτει πλούσιο συγγραφικό έργο σε θεματικούς τομείς της Χρηματοοικονομικής Επιστήμης και υψηλή εξειδίκευση στη Χρηματοοικονομική Διοικητική, με έμφαση και εφαρμογή στις Χρηματιστηριακές Επενδύσεις, στους Θεσμικούς Επενδυτές, στη Συμπεριφορική Χρηματοοικονομική και στον Χρηματοοικονομικό Αλφαβητισμό. Είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων, κυρίως τραπεζικών και ασφαλιστικών οργανισμών, ενώ διαθέτει αξιοπρόσεχτες παραστάσεις ως εκ της συμμετοχής του σε παγκόσμια Φόρα χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος.

Διδάσκοντες στο Πρόγραμμα, επί προσθέτως του κου Ν. Φίλιππα, είναι Πανεπιστημιακοί Καθηγητές, Τεχνογνώστες και Εμπειρογνώμονες της Ασφαλιστικής Αγοράς, ειδικότερα της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης, ως ακολούθως:

* ο **Δρ.**  **Χρήστος Αβδούλας,** Οικονομολόγος, Μεταδιδάκτωρ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, εμφανίζει σημαντικό επιστημονικό, ερευνητικό και συγγραφικό έργο στους Τομείς Χρηματοοικονομικής, Χρηματοοικονομικού Προγραμματισμού, Επενδύσεων και Αγορών Χρήματος και Κεφαλαίου, ενώ διδάσκει τα εν λόγω θεματικά αντικείμενα σε μεταπτυχιακά και προπτυχιακά προγράμματα σπουδών Ελληνικών και διεθνών πανεπιστημίων.
* ο **κος Νίκος Βαγιακάκος,** Σύμβουλος Ανάπτυξης Ανθρωπίνων Πόρων, με υψηλή εξειδίκευση επί θεμάτων Coaching και Mentoring, με ανώτατες και μεταπτυχιακές σπουδές, καθώς και διεθνή εμπειρία στην Ελλάδα, στη Γερμανία και στην Ολλανδία.
* ο **Δρ. Γιώργος Μωράτης,** Οικονομολόγος, είναι απόφοιτος της Σχολής Μεταπτυχιακών Σπουδών Οικονομίας και Διοίκησης του Rotterdam School of Management, Διδάκτωρ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και Μεταδιδακτορικός Ερευνητής του, ενώ εμφανίζει αξιοπρόσεκτο ερευνητικό έργο και επιστημονικές δημοσιεύσεις επί θεμάτων Τραπεζικής, Νομισματικής Πολιτικής και Διεθνούς Μακροοικονομικής, καθώς και εμπειρία Οικονομικής Έρευνας και Ανάλυσης στην Τράπεζα της Ελλάδος.

Μαθησιακό Μοντέλο

Το ακολουθούμενο μαθησιακό μοντέλο είναι πολυσχιδές και εμπεριέχει έντονα στοιχεία διάδρασης, συστηματικής ανταλλαγής εμπειριών, μαθησιακά videos, ασκήσεις εργασίας και ασκήσεις προσομοίωσης, workshops και αναλύσεις εναλλακτικών καταστάσεων Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων (case studies). Παρέχονται πλήρεις επιστημονικές σημειώσεις, tests αξιολόγησης προσωπικοτήτων και styles Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων, καθώς και υπερσύχρονες βιβλιογραφικές αναφορές.

**Τίτλοι Σπουδών και αναγνωρισιμότητα**

**Οι απόφοιτοι του Προγράμματος θα λάβουν **Βεβαίωση Σπουδών** Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων (***Certificate of Study in Financial Planning and Insurance Advice),*** του **Πανεπιστημίου Πειραιώς** και του **Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών.**  Επίσης, θα λάβουν την ***Πιστοποίηση European Insurance Intermediary (SQF 3) του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Χρηματοοικονομικής Πιστοποίησης EFICERT,*** μετά από επιτυχή ανταπόκρισή τους στις εξεταστικές απαιτήσεις της. Προς αυτή την κατεύθυνση, το Ινστιτούτο θα διευκολύνει δια της παροχής ειδικού υποστηρικτικού προγράμματος e-learning. Οι απόφοιτοι του προγράμματος θα εμφανίζονται εσαεί στις κατάλληλες ενότητες των ιστοσελίδων του Πανεπιστημίου, του Ινστιτούτου και της *EFICERT*.

**Διάρκεια, Ημερομηνίες και Εγκαταστάσεις Διεξαγωγής**

Το Πρόγραμμα Σπουδών Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων έχει διάρκεια **σαράντα (40) εκπαιδευτικές ώρες,** συμπεριλαμβανομένης ειδικής ενότηταςe-learning, και θα διεξάγεται στις εγκαταστάσεις του Ε.Ι.Α.Σ., κάθε **Τρίτη και Πέμπτη, 23/10, 25/10, 30/10, 1/11, 6/11 & 8/11, 15:00 – 18:20**.

**Κόστος Συμμετοχής**

**Εταιρείες – Μέλη ΕΙΑΣ**

* εξατομικευμένες συμμετοχές: **€680**

**Προεγγραφείτε τώρα!**

Εάν προεγγραφείτε έως την **Δευτέρα 8 Οκτωβρίου 2018,** θα έχετε **έκπτωση** **30%** επί των αναγραφομένων διδάκτρων, **πλην αυτών της ALUMNI SOCIETY.**

* πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€560** ανά συμμετοχή

**Εταιρείες - μη Μέλη ΕΙΑΣ**

* εξατομικευμένες συμμετοχές: **€800**
* πολλαπλές συμμετοχές (άνω των τριών): **€680** ανά συμμετοχή
* **Μέλη ΕΙΑΣ ALUMNI SOCIETY €340**

**Εξέταστρα & Πιστοποίηση EFICERT: €80**

**Αιτήσεις εγγραφής & Τρόποι πληρωμής**

Οι **αιτήσεις εγγραφής** στο πρόγραμμα, θα γίνονται δεκτέςέως και την **Παρασκευή, 19 Οκτωβρίου 2018.**

Με την αίτηση συμμετοχής προκαταβάλλεται ποσοστό 50% των διδάκτρων, ενώ το υπόλοιπο αποπληρώνεται έως τη λήξη του προγράμματος. Παρέχεται, επίσης, η δυνατότητα αποπληρωμής των διδάκτρων σε έξι ισόποσες μηνιαίες δόσεις μέσω πιστωτικής κάρτας.

**ΦΟΡΟΕΚΠΤΩΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ**

Ειδικά για τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, σημειώνουμε ότι οι εκπαιδευτικές δαπάνες φοροεκπίπτουν.

* **Αίτηση Συμμετοχής**, επισυνάπτεται ακολούθως

# ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ

# FINANCIAL PLANNING ΚΑΙ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

# Ακαδημαϊκή Συνεργασία Ε.Ι.Α.Σ και Πανεπιστημίου Πειραιώς,

# υπό την Αιγίδα Πιστοποίησης της EFICERT

# *CERTIFICATE OF STUDY IN FINANCIAL PLANNING AND INSURANCE ADVICE*

Για τη συμμετοχή σας στο **Πρόγραμμα Σπουδών Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων** του **ΕΙΑΣ** σε συνεργασία με το **Πανεπιστήμιο Πειραιώς**, υπό την Αιγίδα Πιστοποίησης της **EFICERT** παρακαλούμε όπως αποστείλετε, το αργότερο **μέχρι και την Παρασκευή 19 Οκτωβρίου**, τη συμπληρωμένη αίτηση εγγραφής και το αντίγραφο του τραπεζικού καταθετηρίου, είτε ηλεκτρονικά στο e-mail: [eiasinfo@eias.gr](mailto:eiasinfo@eias.gr), είτε με fax στο 210 9219917. Προτείνουμε να αξιοποιήσετε τις προθεσμίες προεγγραφής, ώστε να έχετε την έκπτωση 30%.

|  |
| --- |
| **ΑΙΤΗΣΗ ΕΓΓΡΑΦΗΣ** |
| ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ |
| * ΕΠΩΝΥΜΟ: ΟΝΟΜΑ: ΠΑΤΡΩΝΥΜΟ: |
| * Διεύθυνση κατοικίας: Περιοχή: Τ.Κ.: |
| * Διεύθυνση εργασίας: Περιοχή: Τ.Κ.: |
| * Τηλ. Γραφείου: Οικίας: Κινητό: |
| * Fax: e-mail: Ημερ. Γέννησης: |
| * Αναφέρατε την παρούσα επαγγελματική σας απασχόληση: ---------------------------------------------------------   ---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------- |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑ** | | |
| Αναφέρατε την παρούσα και τις προηγούμενες εργασίες σας αρχίζοντας από την πιο πρόσφατη: | | |
| Εργοδότης | Από - Έως | Εργασία – Καθήκοντα |
| **1.** |  |  |
| **2.** |  |  |
| **3.** |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ | |
| Απόφοιτος:  ΑΕΙ ΤΕΙ ΑΛΛΗ ΣΧΟΛΗ  Όνομα & Τμήμα Σχολής:  ---------------------------------------------------------------  Αντικείμενο Σπουδών:  --------------------------------------------------------------- | **Ξένες Γλώσσες:**  Άριστα Καλά Μέτρια  **Αγγλικά**    **Άλλες Γλώσσες:**  ----------------------  ---------------------- |

|  |
| --- |
| ΟΡΟΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ & ΤΡΟΠΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ |
| * **ΚΑΤΑΘΕΣΗ ΣΕ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΤΟΥ ΕΙΑΣ:**   ALPHA BANK: 114-00-2786006633 IBAN: GR8301401140114002786006633  EΘΝΙΚΗ: 142-48003627 IBAN: GR6501101420000014248003627  ΠΕΙΡΑΙΩΣ: 5032013025-298 IBAN: GR6801720320005032013025298  EUROBANK: 0026.0141.47.0200566956 IBAN: GR4002601410000470200566956  ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΤΟ ΤΑΜΕΙΟ ΤΟΥ ΕΙΑΣ: **ΜΕ ΜΕΤΡΗΤΑ ΜΕ ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ: MasterCard VISA**   * Αντίγραφο του καταθετηρίου παρακαλούμε να σταλεί είτε ηλεκτρονικά με mail στο [eiasinfo@eias.gr](mailto:eiasinfo@eias.gr) είτε με fax στον αριθμό 210 9219917. Είναι απαραίτητο να αναγράφετε το ονοματεπώνυμο σας ή την εταιρία σας καθώς και τον τίτλο του σεμιναρίου στην κατάθεση.   **Επιστροφή διδάκτρων/Πολιτική ακύρωσης:**  Δίδακτρα **επιστρέφονται** στις παρακάτω περιπτώσεις:   * Εφόσον γίνει γραπτή ενημέρωση στο ΕΙΑΣ τουλάχιστον δέκα (10) ημερολογιακές ημέρες πριν την έναρξη του Προγράμματος. Δίνεται επίσης η δυνατότητα να γίνει είτε αντικατάσταση του συμμετέχοντα είτε να μεταφερθεί το ποσό της συμμετοχής σε μελλοντικό Πρόγραμμα του ΕΙΑΣ. * Σε περίπτωση ακύρωσης του Προγράμματος από τον διοργανωτή (ΕΙΑΣ).   Δίδακτρα **δεν επιστρέφονται** στην περίπτωση που ο ενδιαφερόμενος ακυρώσει τη συμμετοχή του τις τελευταίες δέκα (10) ημερολογιακές ημέρες πριν την έναρξη του Προγράμματος ή εάν για οποιαδήποτε λόγο δεν προσέλθει στο Πρόγραμμα χωρίς προειδοποίηση.  \* Παρακαλούμε όπως συμπληρώσετε στον παρακάτω πίνακα τα στοιχεία όπου επιθυμείτε να εκδοθεί το σχετικό παραστατικό (Απόδειξη ή Τιμολόγιο Παροχής Υπηρεσιών, Ατομικά στοιχεία για Φυσικά Πρόσωπα ή της Εταιρίας σας).   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | ΕΙΔΟΣ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟΥ: | | | | | | | | | | | | | ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ  ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ  ΕΤΑΙΡΙΚΑ Ή ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΕΚΔΟΘΕΙ ΤΟ ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΟ:  ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ / ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ \_ | | | | | | | | | | | | | ΑΦΜ: |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ΔΟΥ: | | ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: ΠΟΛΗ: Τ.Κ.:  | | | | | | | | | | | | | ΤΗΛΕΦΩΝΟ: FAX: Ε-ΜΑΙL: | | | | | | | | | | | |   Ονοματεπώνυμο Υπευθύνου: ………………………………………………………………… |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ημερομηνία: |  | Ονοματεπώνυμο: |  | Υπογραφή: |  |