ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 171 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2018 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Π. ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

Η GENERALI ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ!

Ε. ΜΟΑΤΣΟΣ

ΠΩΣ ΘΑ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΣΟΥΜΕ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΑ ΠΟΛΙΤΗ

Έχετε κεφάλαιο για τη μόρφωση του παιδιού σας;

126 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ | CORPORATE SUPERBRANDS GREECE 2016

Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.

Εδώ και 126 χρόνια, εμπιστεύεστε τη φροντίδα, τη σιγουριά και τη δύναμη της Εθνικής Ασφαλιστικής. Της πρώτης σε αξιοπιστία. Της πρώτης στις προτιμήσεις σας. Της πρώτης στην καρδιά σας. Από το 1891 μέχρι σήμερα μια λέξη που ξεκινά από Ε μας ενώνει... και θα συνεχίσει να μας ενώνει για πάντα. Η Εμπιστοσύνη.

18189 / www.ethniki-asfalistiki.gr facebook.com/ethnikiasfalistiki

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Φύλαξε
όσα αγαπάς

Αυτά που κρύβονται στις μικρές αλλά και στις μεγάλες στιγμές. Όλα όσα δίνουν νόημα στη ζωή. Για όλα αυτά, που για εσένα είναι πολύτιμα... υπάρχει η Generali. Με πρωτοποριακές ασφαλιστικές λύσεις και ολοκληρωμένα προγράμματα για σένα και την οικογένειά σου, που προσφέρονται μέσα από ένα πανελλαδικό δίκτυο εξειδικευμένων συνεργατών και την εγγύηση ενός από τους ισχυρότερους ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως.

GENERALI

The Smart & Simple Choice

generali.gr

GeneraliHellas
GeneraliGreece

132 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ 50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ 50 ΠΙΟ ΕΞΥΠΝΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ MIT

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 492100, FAX: 2310 465219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 54625, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310 554641, 501776, FAX: 2310 541228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 17121, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210 9304000, FAX: 210 9304040

24ωρη, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική γραμμή 11.555 και 11.556, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Βοήθειας

www.intersalonica.gr — e-mail: company@intersalonica.gr

Ασφαλιστικές λύσεις για την Κατοικία από την AIG

Με την ασφάλεια κατοικίας AIG νιώθετε σίγουροι και ήσυχοι γι' αυτό που αποκτήσατε με τόση χαρά και κόπο. Δημιουργήσαμε για εσάς απλά και ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας που σας προσφέρουν ουσιαστική κάλυψη της περιουσίας σας, με ξεκάθαρες διαδικασίες και αξιοπιστία σε περίπτωση ζημιάς.
Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG EUROPE LTD με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG ΕΛΛΑΣ ΑΕ.
Η AIG Europe Limited (AEL), στο πλαίσιο του σχεδίου αναδιάρθρωσης για την αποχώρηση του Ηνωμένου Βασιλείου από την Ευρωπαϊκή Ένωση, σκοπεύει να μεταφέρει τις ευρωπαϊκές της εργασίες στην AIG Europe SA (AIG Europe), κάτι το οποίο αναμένεται να τεθεί σε ισχύ την 1η Δεκεμβρίου 2018. Η AIG Europe είναι μέλος του ίδιου ομίλου εταιρειών με την AEL. Ως αποτέλεσμα της αναδιάρθρωσης, το ασφαλιστήριο σας θα μεταφερθεί στην AIG Europe, χωρίς αυτό να επηρεάζει την κάλυψη που παρέχεται βάσει του συμβολαίου. Η παρούσα κατοχύρωση είναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

AIG®

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR
WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 171•ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2018
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:
100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197
IBAN : GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90
IBAN : GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» αποστέλλεται τιμής ένεκεν στους βουλευτές της ελληνικής Βουλής και στους ευρωβουλευτές

twitter.com/nextdeal_gr
facebook.com/nextdeal.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ, ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACEPHOTOGRAPHY.GR

ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ
ΝΙΚΟΣ ΚΟΜΝ. ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ
ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. ΚΑΛΤΣΟΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
INTERNET
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
Ορέστης Σχινάς
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
Ε & Π ΜΥΛΩΝΑΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

10 Άρθρο Εκδότη
12 Συναισθηματικα
22 Ασφαλιστικό Underwriting
32 Ερρίκος Μοάτσος
Πως θα προστατεύσουμε το σπίτι του Έλληνα πολίτη
44 Eurolife
Ποστάρει τη νέα εποχή
54 ERGO Hellas
Η ισχυρή Ergo ελπίδα και στήριγμα του ασφαλιστή
62 Πάνος Δημητρίου
Η Generali δημιουργεί επιχειρηματίες ασφαλιστές
68 INTERASCO
Μεγάλες επενδύσεις με όχημα την ψηφιοποίηση
74 Metlife
Ο κύκλος των επιτυχημένων ασφαλιστών
78 Πωλήσεις
Έχετε σχεδιάγραμμα εκπαίδευσης;
98 Affidea Ευρωιατρική
Δυναμικός και ανερχόμενος παίκτης στην υγεία
106 Ανανεωμένο nextdeal.gr
Τα πάντα για την ασφάλιση
110 Επιθεώρηση Φουφόπουλου
14 χρόνια ακλόνητη στην κορυφή

Ε Τ Α Ι Ρ Ε Ι Ε Σ

40 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
48 INTERAMERICAN
52 ACHMEA
74 METLIFE
114 MINETTA
116 NN
118 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
120 AXA
121 ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ
124 EUROINS
126 ΠΡΙΜΕ

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise Group · Basler

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Μισό αιώνα τώρα,
με τα έργα μας κάνουμε πράξη
τους κοινούς μας στόχους!

- με **εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών** [ο Όμιλος της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρίας **Baloise** είναι ένα από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907]
- με την **ΠΡΩΤΗ θέση στον ελληνικό χώρο, στα πανευρωπαϊκά stress tests ασφαλιστικών εταιριών, με βάση το Solvency II** (2014)
- με την **ΠΡΩΤΗ θέση σε Φερεγγυότητα,** ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα, βάσει των ευρωπαϊκών προδιαγραφών. Διαθέτει, με αποτελέσματα της 31ης Δεκεμβρίου 2016, **Δείκτη Φερεγγυότητας 267,40%, δηλαδή σχεδόν 3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο** (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρία, ποσοστό 100%)
- με **παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 28 ετών** και παράλληλη **αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων**
- με **πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές** και σύγχρονες **μηχανογραφικές εφαρμογές**
- με το να **συμπεριλαμβάνεται στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες ελληνικές επιχειρήσεις** όλων των κλάδων της Οικονομίας [Fortune]
- με γρήγορες και απλές **διαδικασίες αποζημιώσεων**
- με διπλασιασμό της έκτασης **των κεντρικών της γραφείων** από τα 2.500 τ.μ. στα 5.000 τ.μ.
- με **εξυπηρέτηση άνω των 300.000 πελατών** [ιδιωτών & επιχειρήσεων]
- με **συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα**
- με **φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση σε πελάτες και συνεργάτες!**

Λ. Μεσογείων 71 & Ήλιδος 36, Τ.Κ. 115 26 Αθήνα · Τηλ.: 210-7454000 · sales@atlantiki.gr · www.atlantiki.gr

Το Έργο της Νίκης
και του Χρήστου έχει αξία.
Το δικό μας Έργο είναι
να το διατηρήσουμε σταθερό.

Η Νίκη και ο Χρήστος έγιναν πρόσφατα γονείς.
Καταλαβαίνουμε ότι αυτό είναι ένα δύσκολο Έργο,
γι' αυτό και το προστατεύουμε.
Είμαστε μια παγκόσμια ασφαλιστική δύναμη
με ελληνικό όνομα και πιστεύουμε ότι ασφαλίζω
σημαίνει καταλαβαίνω.

ERGO
Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

Γράφει
ο Ευάγγελος
Γ. Σπύρου,
εκδότης του
«Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
e-mail: evaggelos@
spiroueditions.gr

Μου είναι μισητός, όσο του Άδη οι πύλες, όποιος άλλα κρύβει στο νου κι άλλα στα χείλη έχει!

(Αχιλλέας, Ιλιάδα Ι 312-313)

Ο Όμηρος στην ραψωδία Ι της Ιλιάδος περιγράφει την σύναξη των Ελλήνων μετά την όχι καλή έκβαση του πολέμου ως τότε στην αρχή , με τους Τρώες και την προσπάθεια να πείσουν τον Αχιλλέα να μπει στη μάχη ο οποίος δεν συμμετείχε επειδή είχε οργισθεί με τον Αγαμέμνονα τόσο που ήθελε να τον σκοτώσει επειδή δεν τίμησε τον ιερέα αιχμαλωτίζοντας την κόρη του Χρυσηίδα. Άλλοι Έλληνες ήθελαν να γυρίσουν πίσω, άλλοι να επιτεθούν, άλλοι να παρακαλέσουν και τον Αχιλλέα να βοηθήσει. Σε πολλούς, ο φόβος της φρικτής φυγής τους έφερνε λύπη αβάσταχτη και κάποιοι μιλούσαν για άμυαλη απόφαση. Άλλοι φώναζαν να μείνουν και να πολεμήσουν μέχρι να κυριεύσουν την Τροία.

Το θέμα ήταν μεγάλο, σημαντικό και αφορούσε όλους. Σε αυτές τις στιγμές τα «προσωπικά» μπαίνουν σε δεύτερη μοίρα και οι πιο συνετοί μπαίνουν μπροστά να ηγηθούν σε διαλόγους σωτηρίας και αποφάσεις για όλους.

Στην κρίσιμη στιγμή του Τρωικού Πολέμου πήραν τον λόγο ο Αγαμέμνων, ο Διομήδης, ο Νέστορας. Φάνηκε ότι έπρεπε να μιλήσουν στον Αχιλλέα και μετά όλοι μαζί να πάρουν απόφαση. Για να εξευμενίσουν τον Αχιλλέα διάλεξαν ξεχωριστούς άνδρες τον άξιο Οδυσσέα, τον Αίαντα, τον Φοίνικα, τον Οδίο και τον Ευρυβάτη να πάνε να μιλήσουν.

Πολλές φορές έχει σημασία ποιος εκπροσωπεί κάποιους και τι γνώσεις ή κύρος έχει μπροστά στον αντίπαλο και ανταγωνιστή. Και στις εθνικές υποθέσεις αλλά και σε επαγγελματικές και σωματεία και κόμματα. Η αφήγηση στην Ιλιάδα γύρω από την σύναξη των Ελλήνων και τον εχθρό τους, τους Τρώες έχει πολλά να πει σε πολλούς αλλά και στον ασφαλιστικό κλάδο τον σχετικό με το περιοδικό Ασφαλιστικό Ναι. Ποιοι εκπροσωπούν ή ποιος τον κλάδο; Τι παρελθόν και τι επιτεύγματα έχουν;

«Αντικριστό» στα Μυριοκέφαλα Ρεθύμνου Κρήτης, σήμερα, όπως ακριβώς το έστησε και ο Αχιλλέας σύμφωνα με τον Όμηρο!

Όταν πήγαν στο Αχιλλέα αυτός τους καλωσόρισε αποκαλώντας τους φίλους ακριβούς αφού είναι κάτω από την στέγη που μένει. Τους έβαλαν κρασί να πιούν και άναψαν φωτιά να ψήσουν κρέατα να φάνε. Η σκηνή θυμίζει μέρες του Πάσχα που οι Έλληνες ψήνουν και γιορτές και περιοχές όπως στα βουνά της Κρήτης που σουβλίζουν αντικριστό. Διαβάστε τι γράφει η Ιλιάδα (Ι 205 – 224): «ο Πάτροκλος έφερε κρεατοσάνιδο μπρος στη λάμψη της φωτιάς και απίθωσε πλάτη αρνιού και γίδας... Κρατούσε ο Αυτομέδοντας κι έκοβε ο Αχιλλέας. Τα λιάνισε, τα πέρασε τριγύρω από τις σούβλες· ο ισόθεος Πάτροκλος φωτιά άναβε μεγάλη... κι όταν κατάκατσε... τη θράκα καλοστρώνοντας έβαλε πάνω σούβλες, τα κρέατα σηκώνοντας πασπάλισε με αλάτι... κλπ.»

Ο Οδυσσέας σήκωσε κούπα κρασί χαιρετώντας τον Αχιλλέα και στη συνέχεια τον προτρέπει να σηκωθεί και να σώσει τους Αχαιούς απ' των εχθρών τη μάχη. Του είπε ακόμα πως ο Αγαμέμνων μετάνιωσε και πως θα του πρόσφερε πολλά. Για ώρα εξιστορούσε την προσφορά και τα δώρα και πως αν το έκανε θα τον τιμούσαν σαν θεό.

Ο Αχιλλέας αποκαλώντας τον Οδυσσέα πολύτεχνο και Διόθρεφτο, του ξέκοψε ορθά κοφτά χωρίς περιστροφές ότι δεν δέχεται δώρα, ότι επιμένει στην αποχή από τον πόλεμο και ότι υπάρχει αχάριστη ανταπόδοση για την συμβολή του. Αυτά που νομίζει θα πει, είπε και ακόμα ένα σημαντικό ότι «του είναι μισητός όσο του Άδη οι πύλες όποιος άλλα κρύβει στο νου κι άλλα στα χείλη έχει» (**ἐχθρὸς γάρ μοι κεῖνος ὁμῶς Ἀΐδαο πύλῃσιν ὅς χ᾽ ἕτερον μὲν κεύθῃ ἐνὶ φρεσίν, ἄλλο δὲ εἴπῃ, Ιλιάδα Ι 312-313**). Είπε ακόμη ότι θα μπει σε πόλεμο μόνο όταν ο Έκτορας φτάσει μπροστά στη σκηνή του. Η εξέλιξη της Ιλιάδας έδειξε ότι μπήκε στον πόλεμο.

Τα διδάγματα για όλους εμάς από αυτή την ραψωδία είναι ότι απαιτείται ομόνοια και ομαδική αντιμετώπιση των όποιων αντιπάλων επί παντός. Και για την Ελλάδα μας αλλά και για όσα μας απασχολούν επαγγελματικά ή οικογενειακά.

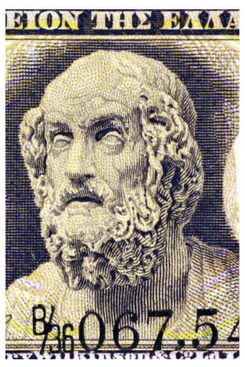
Ειδικότερα η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος είναι κατάλληλη ώρα να γίνει Ένωση όλων και όχι ολίγων. Η κρίση ανέδειξε και τους εχθρούς της που μείωσαν την δύναμη της πάνω από το 50% . Τα στελέχη της ας μισήσουν αυτούς που άλλα κρύβουν στο νου και άλλα έχουν στα χείλη!

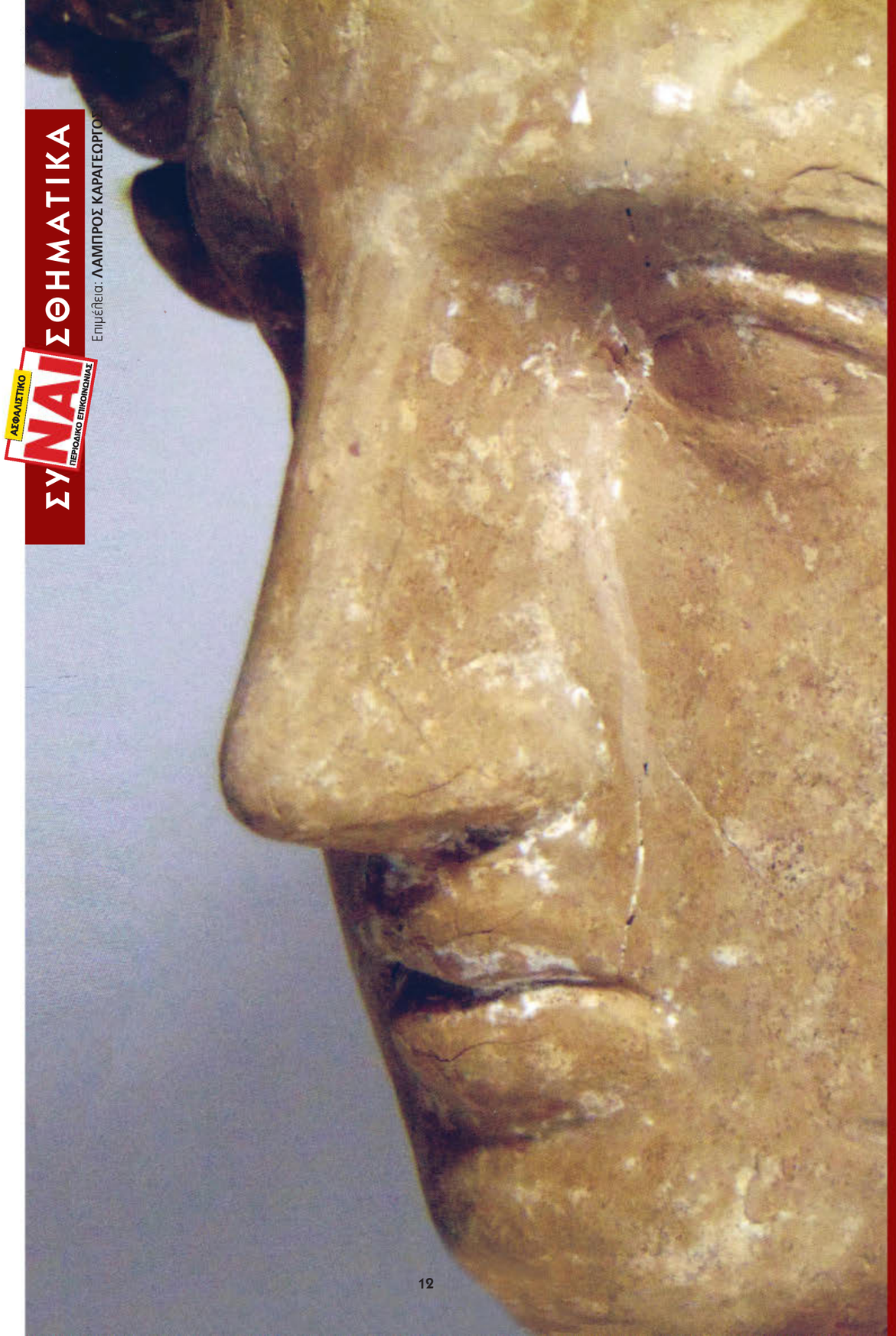
Αλλά είναι και ωραίο δίδαγμα και στις προσωπικές σχέσεις μας! Όποιος άλλα έχει στο νου και άλλα λέει είναι μισητός! Ισχύει για διαμεσολαβητές, ασφαλιστές που άλλα τάζουν άλλα κάνουν. Ισχύει για Διευθύνοντες Συμβούλους που άλλα λένε στα Δελτία Τύπου και στα συνέδρια και άλλα κάνουν. Ισχύει για όσους στρατολογούν νέους και άλλα τους τάζουν και άλλα κάνουν! Ισχύει για δικηγόρους, οικονομολόγους, εκπαιδευτές, συμβούλους, μέλη Δ.Σ. εταιριών και σωματείων, δημοσιογράφους, κρατικούς λειτουργούς, επόπτες κλπ. κλπ.

Πολλές φορές η εικόνα των συνεδρίων μοιάζει με το συμπόσιο του Αχιλλέα προς τους εκπροσώπους Ελλήνων. Η πραγματικότητα συνήθως είναι διαφορετική από αυτή που φαίνεται!

Ο Όμηρος ας είναι ακόμα μια φορά χρήσιμος σε όλους!

Ευαγ. Γ. Σπύρου





Δίστομο
Ένας τόπος γεμάτος ιστορία

Το Δίστομο έχει μείνει στην ιστορία ως μαρτυρική πόλη, της σφαγής από τους Ναζί στις 10 Ιουνίου του 1944, με θύματα 228 αθώους άμαχους. Το Δίστομο όμως είναι ένας τόπος γεμάτος ιστορία στο βορειοδυτικό τμήμα του νομού Βοιωτίας, χτισμένο σε μία μικρή πεδιάδα που εκτείνεται ανάμεσα στα όρη Κίρφη, Παρνασσός και Ελικώνας και «κρύβει» σημαντικούς αρχαιολογικούς θησαυρούς, μεταξύ των οποίων η Αρχαιολογική Συλλογή Διστόμου και η Μονή Οσίου Λουκά, προστατευόμενο μνημείο της UNESCO, που αποτελεί προσκυνηματικό τόπο για τους Έλληνες πολίτες και όχι μόνο. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ πραγματοποιεί ένα μοναδικό οδοιπορικό στην περιοχή και παρουσιάζει στις επόμενες σελίδες τους δύο αρχαιολογικούς θησαυρούς. Στην έκδοση για την Αρχαιολογική Συλλογή Διστόμου τα κείμενα και η μελέτη είναι της αρχαιολόγου Εύης Τσώτα, ενώ την επιμέλεια είχε η αρχαιολόγος Στέλλα Δρένη.

Μπορεί λοιπόν το μαρτυρικό Δίστομο να είναι πολύ γνωστό για το βαρύ και βάρβαρο αιματοκύλισμα της 10ης Ιουνίου 1944, από τους Ναζί, έχει όμως και μια σημαντική κληρονομιά 3500 ετών, από τότε που ονομαζόταν Άμβροσσος. Ορισμένα από τα μνημεία, διατηρούνται σε πολύ καλή κατάσταση και αξίζει να τα θαυμάσει κανείς από κοντά, μιας και αρχίζουν από την πελασγική περίοδο, όπως απομεινάρια από προϊστορικό πελασγικό φρούριο, στο Καστρί Διστόμου ή την Ακρόπολη του Μεδεώνος και τον θολωτό τάφο στον Άγιο Νικόλαο Παραλίας Διστόμου.

Η περιοχή της Αμβρόσσου κατά την αρχαιότητα ανήκε διοικητικά στην Φωκίδα και περιελήφθη στο νομό της Βοιωτίας μετά την Επανάσταση στα χρόνια του Καποδίστρια. Είναι σημαντικό διότι ως είναι γνωστό οι Φωκείς δεν "εμήδισαν" εκείνα τα χρόνια σε αντίθεση με τους Βοιωτούς. Για τον λόγο αυτό καταστράφηκε από τους Πέρσες το 480 π.Χ.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι στο δρόμο προς την Αντίκυρα ο Παυσανίας αναφέρει την ύπαρξη ναού της Αρτέμιδος την οποίαν τιμούσαν ιδιαίτερα οι Αμβροσσείς, στο σημείο που είναι σήμερα το Διάσκελο.

Στην ιστορία αναφέρεται επίσης η Σχιστή οδός όπου ο Οιδίποδας σκότωσε τον πατέρα του Λάιο. Στο δρόμο για τη Δαύλεια (αρχαία Δαυλίδα) υφίσταται σύγχρονο μνημείο με πλακέτα σε παραδοσιακή πέτρινη κατασκευή που μαρτυρεί το γεγονός.

Ο Παυσανίας αναφέρει πως η άλλη δίοδος πέραν της Σχιστής για το μαντείο των Δελφών διέρχεται από την αρχαία Στείριδα (Στείρι).

Είναι συνεπώς ιδιαίτερης αξίας η Αρχαιολογική Συλλογή Διστόμου η οποία ιδρύθηκε το 1994 από τον Έφορο Αρχαιοτήτων Ευάγγελο Πε-

ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΟ

Τρωικός Πόλεμος	Εννέα Φωκικές πόλεις λαμβάνουν μέρος στην Τρωική εκστρατεία (Λιλαία, Πανοπέας, Δαυλίδα, Υάμπολη, Κυπάρισσος, Κρίσσα, Ανεμώρεια, Παραποτάμιοι, Πυθώ)
8ος – 6ος αι. π.Χ.	Δεύτερος αποικισμός. Ίδρυση Φώκεας στη Μ. Ασία και Φωκείς, υπό την ηγεσία των Αθηναίων
6ος αι. π.Χ.	Οι Φωκείς υποτάσσονται στους Θεσσαλούς
595–581 π.Χ.	Α' Ιερός Πόλεμος
571 π.Χ.	Απελευθέρωση Φωκέων από τους Θεσσαλούς και σύσταση Φωκικής Συμπολιτείας
510 π.Χ.	Μάχη της Υάμπολης, νίκη Φωκέων και διατήρηση της ανεξαρτησίας τους
480 π.Χ.	Μάχη Θερμοπυλών, συμμετοχή Φωκέων, Θεσπιαίων και Οπουντίων Λοκρών. Ο περσικός στρατός διέσχισε τη Φωκίδα προκαλώντας τεράστιες καταστροφές στις φωκικές πόλεις
449–448 π.Χ.	Β' Ιερός Πόλεος. Επίθεση Φωκέων εναντίον Δελφών. Ανάμιξη Αθήνας και Σπάρτης
431 π.Χ.	Έναρξη Πελοποννησιακού Πολέμου
356 π.Χ.	Γ' Ιερός Πόλεμος. Η Αφικτυονία επιβάλλει πρόστιμο στους Φωκείς διότι καλλιέργησαν εκτάσεις που ανήκαν στο ιερό των Δελφών
353 π.Χ.	Οχύρωση φωκικών πόλεων. Εκστρατεία των Φωκέων κατά των Λοκρών, κατάληψη θρονίου και Ορχομενού. Μάχη στο Κρόκιο πεδίο, ήττα των Φωκέων και Αθηναίων από τον Φίλιππο Β'
352 π.Χ.	Οι Φωκείς καταλαμβάνουν τη Κορώνεια
342 π.Χ.	4.000 Φωκείς μισθοφόροι φονεύονται στην Ήλιδα
339 π.Χ.	Δ' Ιερός Πόλεμος
338 π.Χ.	Ανάκτηση πόλων Φωκίδας από Θηβαίους
317 π.Χ.	Ο Κάσσανδρος υποτάσσει τις πόλεις της Στερεάς και της Πελοποννήσου
301 π.Χ.	Οι Φωκείς συμμαχούν με την Αιτωλική Συμπολιτεία
278 π.Χ.	Οι Κέλτες εισβάλουν στη Φωκίδα και αποκρούονται στους Δελφούς
198 π.Χ.	Η Άμβροσσος καταλαμβάνεται από τους Ρωμαίους, ένα χρόνο πριν τη μάχη στις «Κοινός Κεφαλές»
146 π.Χ.	Μάχη της Λευκόπετρας και καστροφή της Κορίνθου. Η Ελλάδα υποτάσσεται στους Ρωμαίους
65–68 μ.Χ.	Ο Νέρων αρπάζει καλλιτεχνικά έργα από Δελφούς, Ολυμπία κ.α.
324 μ.Χ.	Μεταφορά της πρωτεύουσας της Ρωμϊκής Αυτοκρατορίας στην Κωνσταντινούπολη
4ος αι. μ.Χ.	Υπαγωγή της περιοχής στην επαρχία «Ελλάδος, ήτοι Αχαΐας»
5ος–6ος αι. μ.Χ.	Οικοδόμηση βασιλικών σε Δίστομο, Αντίκυρα και Στείριδα. Μεγάλη οικιστική ανάπτυξη της περιοχής
551 μ.Χ.	Καταστροφικός σεισμός πλήττει όλη την Ανατολική Στερεά Ελλάδα
620 μ.Χ.	Καταστροφικός σεισμός
695 μ.Χ.	Δημιουργία του Θέματος (διοικ. διαίρεση) της Ελλάδος
7ος–8ος αι. μ.Χ.	Σλαβικές επιδρομές
9ος–12ος αι. μ.Χ.	Μέσοι Βυζαντινοί Χρόνοι. Εποχή ακμής και οικοδόμησης σημαντικών ναών
953 μ.Χ.	Θάνατος του οσίου Λουκά του Στειριώτη
περ. 946/α' μισό 11ου αι. μ.Χ.	Ολοκληρώνεται η κατασκευή του συγκροτήματος της μονής Οσίου Λουκά
1204–1460	Εποχή της Φραγκοκρατίας. Διαδοχική εναλλαγή Δυτικών επικυρίαρχων (Βουργουνδοί, Καταλανοί, Φλωρεντινοί)
1311–1387	Κατάκτηση της περιοχής από τους Καταλανούς
1453	Κατάληψη Κωνσταντινούπολης
1460	Προσάρτηση της Βοιωτίας στο Οθωμανικό κράτος
1830	Ανακήρυξη της Ελλάδας ως ανεξάρτητο κράτος

ντάζο. Η συλλογή στεγάζεται στο διατηρητέο λιθόκτιστο κτήριο του παλαιού Δημοτικού Σχολείου της πόλης, που ιδρύθηκε το 1901 από τον Ηγούμενο της Μονής του Οσίου Λουκά Ιωάσαφ Καστρίτη.

Το κτήριο αποτελεί χαρακτηριστικό δείγμα των νεοκλασικών σχολείων της περιόδου 1898-1910. Το 1987 παραχωρήθηκε από το Δήμο Διστόμου στο Υπουργείο Πολιτισμού

Σκοπός της ίδρυσης της Αρχαιολογικής Συλλογής ήταν να συγκεντρωθούν και να στεγαστούν τα ευρήματα που έρχονται στο φως από σωστικές ανασκαφές στην ευρύτερη περιοχή, αλλά και να γνωρίσει το ευρύ κοινό την ιστορία της αρχαίας ανατολικής Φωκίδας.

Το κτήριο της Συλλογής αποτελείται από έναν προθάλαμο και δύο αίθουσες. Περιλαμβάνει ευρήματα που χρονολογούνται από την Εποχή του Χαλκού έως της Βυζαντινούς χρόνους, ενώ στο χώρο φιλοξενούνται και τμήματα οροφογραφίας νεοκλασικής οικίας.

Στο ημιυπόγειο του κτηρίου έχει διαμορφωθεί αίθουσα εκπαιδευτικών δράσεων, ενώ εκτίθενται και τμήματα ψηφιδωτού δαπέδου από τη βασιλική του Διστόμου.

Στον προθάλαμο εκτίθενται επιτύμβιες στήλες της κλασικής, ελληνιστικής και ρωμαϊκής εποχής, προερχόμενες από την ευρύτερη περιοχή του Διστόμου. Τα λίθινα σήματα ήταν συνήθη και απλά μέσα καθορισμού του τόπου της ταφής. Οι επιτύμβιες στήλες από την αρχαία Άμβροσσο είναι κατασκευασμένες από ντόπιο γκρίζο μάρμαρο.

Οι στήλες της κλασικής εποχής είναι απλές αετωματικές και συχνά το όνομα του νεκρού επιγράφεται στο ανώτερο τμήμα τους. Από αυτές ξεχωρίζουν δύο επιγραφές: ΑΓΑΘΩ και ΕΠΙ [Τ]ΙΜΑΝΔΡΩ. Στην ελληνιστική εποχή (3ος αι.π.Χ.) ανήκουν δύο στήλες με περίτεχνη ανθεμωτή επίστεψη, βοιωτικού εργαστηρίου. Η μία εξ αυτών φέρει την επιγραφή ΕΠΙ ΔΥΝΑΤΩΙ.

Στον προθάλαμο της συλλογής, έχει αναρτηθεί τμήμα οροφογραφίας από παλαιό νεοκλασικό κτήριο της πόλης (οικ. Δ. Κελλέρμενου).

Εγκαίνια δημοτικού σχολείου Διστόμου, 1901 (αρχείο Αναστάσιου Μπασδέκη)

Αίθουσα Α

Η προθήκη 1 περιέχει ευρήματα από ανασκαφές της αρχαίας νεκρόπολης της Αντίκυρας. Τα κτερίσματα χρονολογούνται από τους Ύστερους Γεωμετρικούς χρόνους (900-800 π.Χ.) μέχρι την Παλαιοχριστιανική εποχή. Εκτός από τα πήλινα και γυάλινα αγγεία και ειδώλια, εκτίθεται και μία πήλινη λάρνακα από τον Άγιο Ισίδωρο.

Οι προθήκες 2 και 3 φιλοξενούν ευρήματα από τις σημαντικότερες σωστικές ανασκαφές που έχουν διεξαχθεί στην αρχαία Άμβροσσο. Τα ευρήματα προέρχονται από τα αρχαία νεκροταφεία που εκτείνονταν δυτικά και νότια της πόλης, καθώς και από τα λείψανα του πολεοδομικού ιστού της αρχαίας πόλης (οικίες, λουτρά και εργαστήρια).

Η προθήκη 4 περιέχει κοσμήματα και μικροαντικείμενα από σωστικές ανασκαφές του Διστόμου και της Αντίκυρας.

Στο αριστερό άκρο της αίθουσας εκτίθεται σε αναπαράσταση εστία, του 3ου αι.μ.Χ. (ανασκ.οικ. Παπανικολάου) με τμήμα πήλινου αγωγού, μία πλίνθο οπτανείου,

Αέτωμα με ενεπίγραφη στήλη απο την Άμβροσσο, 2ος αι. π.Χ.

Ταφική στήλη με παράσταση ήρωα-ιππέα απο τη Βούλιδα, τέλος 2ου - αρχές 1ου αι. π.Χ.

Λεπτομέρεια επιτύμβιας στήλης απο την Άμβροσσο, 2ος αι. π.Χ.

Αναθηματική επιγραφή στην Άρτεμη Ειλειθυία, 3ος αι. π.Χ.

Λεπτομέρεια οροφογραφίας απο την οικία Δήμου Κελλέρμενου

Πήλινη γυναικεία κεφαλή τέλη 5ου - αρχές 4ου αι. π.Χ.

Πήλινο χέρι αγαλματίου τέλη 5ου - αρχές 4ου αι. π.Χ.

Γυάλινα αγγεία 1ος -2ος αι. π.Χ.

Σφραγιδόλιθος με παράσταση πλοίου 13ος αι. π.Χ.

Μελαμβαφής πυξίδα με πώμα 4ος αι. π.Χ.

Πύλινη σίμη με φυτικό διάκοσμο και λεοντοκεφαλή - υδρορροή , 4ος αι. π.Χ.

Αίθουσα Β

Η ακρόπολη του φωκικού Μεδεώνα είναι χτισμένη στη βορειοδυτική πλαγιά του λόφου του Αγίου Θεοδώρου. Οι ανασκαφές (το 1907 και τη δεκαετία του 1960) έφεραν στο φως κατάλοιπα κατοίκησης από την Πρώιμη Εποχή του Χαλκού έως τα Ρωμαϊκά χρόνια. Ευρήματα από τις ανασκαφές στην ακρόπολη του Μεδεώνα και από τη γύρω περιοχή εκτίθενται στις προθήκες 5, 6 και 7.

Η προθήκη 8 φιλοξενεί κτερίσματα από κλασικούς και ελληνιστικούς τάφους, προερχόμενα από την περιοχή του Καρακόλιθου και του Ζεμενού. Και στις δύο περιοχές διατηρούνται οχυρωματικά έργα στις κορυφές των αντίστοιχων λόφων.

Στο μέσο της αίθουσας εκτίθεται σε αναπαράσταση ταφή σε εγχυτρισμό του 6ου αι. π.Χ. (πίθος του πολεμιστή), που προέρχεται από σωστική ανασκαφή στη θέση «Ελαιώνας» Αντίκυρας. Από το νεκροταφείο στη θέση «Παλάτια» Αντίκυρας προέρχεται πήλινη σίμη με παράσταση φυτικού διακόσμου και λεοντοκεφαλή-υδρορρόη (4ος αι. π.Χ.), η οποία εκτίθεται στο βάθος της αίθουσας.

Η έκθεση της Αρχαιολογικής Συλλογής Διστόμου περιλαμβάνει ευρήματα από τις αρχαίες φωκικές πόλεις Άμβροσσο (σημ. Δίστομο), Μεδεώνα (ακρόπολη και νεκροταφείο), Καρακόλιθο, Αντίκυρα και Βούλιδα (Ζάλτσα).

Χάλκινη πόρπη, 8ος-7ος αι. π.Χ.

Γεωμετρική οινοχόη, 8ος αι. π.Χ.

Κύπελο με αμαυρόχρωμη διακόσμηση σπείρας 17ος αι. π.Χ.

Τμήμα μυκηναϊκού πήλινου άρματος με δύο μορφές 12ος αι. π.Χ.

Μυκηναϊκός κρατήρας με γραπτή δικόσμηση τόξων και σπειρών 12ος αι. π.Χ.

Πήλινο ομοίωμα αλόγου (παιχνίδι), 5ος αι. π.Χ.

Ασκός με διπλή προχοή και διακόσμηση τύπου «Δυτικής Κλιτύος, 3ος αι. π.Χ.

Πήλινο πλακίδιο με παράσταση πολεμιστή σε «εν γούνασι δρόμο», 5ος αι. π.Χ.

Μελαμβαφής βοιωτικός σκύφος, 3ος αι. π.Χ.

Κύπελλο με διακόσμηση τύπου «Δυτικής Κλιτύος και βάση με τρία ανάγλυφα κοχύλια, 3ος αι. π.Χ.

Ερυθρόμορφη πελίκη που απεικονίζει προσφορά σε βωμό, 4ος αι. π.Χ.

Ερυθρόμορφη οινοχόη με παράσταση μαινάδας, 4ος αι. π.Χ.

Χάλκινος κάνθαρος, 5ου αι. π.Χ.

Ενότητες της Έκθεσης

• Επιτύμβιες στήλες (Προθάλαμος)

Παρουσιάζονται οκτώ επιτύμβιες στήλες με ανθεμωτή ή αετωματική επίστεψη, που χρονολογούνται στους κλασικούς και ελληνιστικούς χρόνους και προέρχονται από την περιοχή του Διστόμου. Στον προθάλαμο εκτίθεται και μία ταφική στήλη με ιππέα από την αρχαία Βούλιδα

•Κεραμική (Δεύτερη αίθουσα)

Παρουσιάζονται κυρίως αγγεία από την ευρύτερη περιοχή του Διστόμου (Ζεμενό, Καρακόλιθο, Μεδεώνα και Αντίκυρα). Παρέχει έτσι στον επισκέπτη μια εικόνα της εξέλιξης της κεραμικής στα τοπικά εργαστήρια από τα μυκηναϊκά μέχρι τα ρωμαϊκά χρόνια.

•Αρχαιότητες από το Δίστομο και την Αντίκυρα (Πρώτη αίθουσα)

Εκτίθενται ευρήματα διαφόρων εποχών, που προέρχονται από τις σωστικές ανασκαφές της πόλης του Διστόμου και της Αντίκυρας.

Πηγή: **Αρχαιολογική Συλλογή Διστόμου, Σύντομος οδηγός έκθεσης Εφορεία Αρχαιοτήτων Βοιωτίας**

Η ιστορία της Μονής του Οσίου Λουκά

Η Μονή Οσίου Λουκά βρίσκεται στη δυτική πλαγιά του Όρους Ελικών, κάτω από την ακρόπολη του Αρχαίου Στείριου. Η απαρχή της μοναστικής δραστηριότητας στην περιοχή ξεκινάει από τον ίδιο τον Όσιο Λουκά, όταν ασκήτευσε εκεί στα τελευταία χρόνια της ζωής του, από το 946 έως το 953. Ιστορικά στοιχεία για το μοναστήρι μας παρέχουν δύο αξιόπιστα κείμενα: ο Βίος του Οσίου και οι Ακολουθίες της Κοιμήσεως και της Ανακομιδής του λειψάνου του. Από το κείμενο του Βίου πληροφορούμαστε πως η σχέση του με το λαό, αλλά και με τους υψηλά ισταμένους τοπικούς αξιωματούχους, καθώς και η μετά θάνατον φήμη του, έκαναν την περιοχή του τελευταίου του ασκητηρίου κέντρο προσκυνηματικού ενδιαφέροντο. Το χτίσιμό του ολοκληρώθηκε μετά το θάνατο του οσίου, το 953, από τους μοναχούς,ενώ ο Όσιος τάφηκε στο δάπεδο του κελίου του. Δύο έτη μετά το θάνατο του οσίου, δηλαδή στα 955, οι μοναχοί, που φαίνεται πως ήδη εμόναζαν κοντά στον άγιο, έκτισαν σταυροειδές ευκτήριο γύρω από τον τάφο του και οικοδόμησαν τα πρώτα κελιά μίας οργανωμένης μοναστικής κοινότητας.

Καθολικό Μονής Οσίου Λουκά

Η κεντρική εκκλησία του μοναστικού συμπλέγματος, το καθολικό, κτίστηκε νότια του ναού της Παναγίας για να στεγάσει το θαυματουργό λείψανο του οσίου Λουκά. Ανήκει στον αρχιτεκτονικό τύπο του ηπειρωτικού οκταγωνικού και θεωρείται το πρότυπο όλων των μεταγενέστερων ναών αυτού του τύπου. Στους οκταγωνικούς ναούς, που κατ'ουσίαν είναι σταυροειδείς ναοί, μόνο η στήριξη του τρούλου είναι οκταγωνική, ενώ ο κεντρικός χώρος κάτω από αυτόν παραμένει τετράγωνος. Το καθολικό του Οσίου Λουκά χαρακτηρίζεται για τον ευρύ τρούλο του και αντίστοιχα το διευρυμένο ενιαίο τετράγωνο χώρο κάτω από αυτόν. Το βάρος του τρούλου φέρουν οκτώ ογκώδεις πεσσοί, που γεφυρώνονται σε μεγάλο ύψος, από τέσσερα μεγάλα τόξα ανάμεσα σε τέσσερα ημιχώνια. Από τα παρεκκλήσια, που πλαισιώνουν τον τετράγωνο πυρήνα, ιδιαίτερη σημασία έχει το βορειανατολικό γιατί εκεί, και στο σημείο επικοινωνίας με τη βόρεια κεραία του σταυρού έχει τοποθετηθεί η μαρμάρινη λειψανοθήκη του οσίου. Πρόκειται για το τμήμα του καθολικού που συνδέεται με το ναό της Παναγίας, διευκολύνοντας τη διέλευση των προσκυνητών μπροστά από το ιερό λείψανο και την είσοδό τους στο ναό της Παναγίας. Ταυτόχρονα με το καθολικό κτίσθηκε η κρύπτη, που έχει σε κάτοψη το σχήμα σταυροειδούς τετρακιόνιου ναού. Στην κρύπτη στεγάζεται ο αρχικός τάφος του οσίου Λουκά, που βρίσκεται στο βόρειο τοίχο, ακριβώς κάτω από το χώρο του καθολικού, όπου τοποθετήθηκε η λειψανοθήκη του οσίου. Δύο ακόμα τάφοι στην κρύπτη ανήκουν σε επιφανείς ηγούμενους του μοναστηριού.

Ο επισκέπτης του καθολικού εντυπωσιάζεται από τον πλούσιο εσωτερικό διάκοσμο. Συνθέσεις από χρωματιστά μάρμαρα καλύπτουν το δάπεδο του ναού, όπως και τις κατακόρυφες επιφάνειες των τοίχων. Τα λαμπρά ψηφιδωτά που κοσμούν τις ανώτερες επιφάνειες του καθολικού, αποτελούν ένα από τα σημαντικότερα ψηφιδωτά σύνολα της μεσοβυζαντινής τέχνης. Χρονολογούνται γύρω στη δεύτερη και τρίτη δεκαετία του 11ου αι., είναι δηλαδή πρωιμότερα από τα άλλα δύο μεγάλα ψηφιδωτά σύνολα του ελλαδικού χώρου, αυτά της Νέας Μονής Χίου και του Δαφνίου.

Στη κόγχη του ιερού απεικονίζεται η Παναγία ένθρονη βρεφοκρατούσα, ενώ στο χαμηλό θόλο πάνω από το ιερό παριστάνεται η Πεντηκοστή. Στο μεγάλο τόξο επάνω από την είσοδο του ιερού εικονίζονται οι δύο αρχάγγελοι Μιχαήλ και Γαβριήλ. Ο χριστολογικός κύκλος αντιπροσωπεύεται με τέσσερις σκηνές στα ημιχώνια (ο Ευαγγελισμός που δεν σώζεται, η Γέννηση, η Υπαπαντή και η Βάπτιση) και με τέσσερις σκηνές από τον κύκλο του Πάθους (ο Νιπτήρας, η Σταύρωση, η Ανάσταση και η Ψηλάφηση του Θωμά). Στο διακονικό διατηρούνται δύο σκηνές της Παλαιάς Διαθήκης, ο Δανιήλ στο λάκκο των Λεόντων και οι Τρεις Παίδες στην κάμινο. Τη ψηφιδωτή διακόσμηση συμπληρώνουν παραστάσεις ενός ιδιαίτερα μεγάλου αριθμού αγίων, κυρίως μοναχών, ιεραρχών, στρατιωτικών αγίων και αγίων ιατρών.

Τα δύο παρεκκλήσια, βορειοδυτικό και νοτιοδυτικό, μικρό τμήμα του βορειοανατολικού διαμερίσματος και η κρύπτη κοσμούνται με τοιχογραφίες που χρονολογούνται στο τρίτο τέταρτο του 11ου αι.

Ναός της Παναγίας στη μονή του Οσίου Λουκά

Η εκκλησία της Παναγίας είναι η παλαιότερη από τις δύο εκκλησίες του μοναστηριακού συγκροτήματος. Χρονολογείται στο δεύτερο μισό του 10ου αι. Κτισμένη σύμφωνα με τα κωνσταντινουπολίτικα πρότυπα, η εκκλησία κατέχει μια εξέχουσα θέση στην ιστορία της βυζαντινής αρχιτεκτονικής στην Ελλάδα. Η αρχιτεκτονική μορφή και ο τρόπος δομής, η εκλέπτυνση στη διάρθωση των εξωτερικών επιφανειών και ο εξαιρετικός πλούτος στον αρχιτεκτονικό διάκοσμο προκάλεσαν από νωρίς το ενδιαφέρον των μελετητών.

Ως προς τον αρχιτεκτονικό τύπο ανήκει στο σύνθετο τετρακιόνιο σταυροειδή εγγεγραμμένο ναό με τρούλο, τον τύπο δηλαδή που χαρακτηρίζει την αρχιτεκτονική σχολή της Κωνσταντινούπολης. Όπως συχνά συμβαίνει στα μοναστήρια, στον κυρίως ναό έχει προσαρτηθεί ευρύχωρος νάρθηκας, η λιτή. Δυτικά της λιτής, ο ιδιότυπος εξωνάρθηκας αποτελείται από ένα ανοικτό προστώο με δύο κλειστά διαμερίσματα στα δύο άκρα, τα οποία προεξείχαν από το περίγραμμα του κυρίως ναού. Το νότιο διαμέρισμα του εξωνάρθηκα ενσωματώθηκε στη μεταγενέστερη εκκλησία, το καθολικό της μονής. Στη διάρκεια αναστηλωτικών εργασίων, κάτω από την ορθομαρμάρωση του καθολικού αποκαλύφθηκε μια εξαιρετική τοιχογραφία, που διακοσμούσε άλλοτε τον ανατολικό τοίχο του νοτίου διαμερίσματος του εξωνάρθηκα. Η μοναδική τοιχογραφία που σώθηκε από την αρχική διακόσμηση του ναού της Παναγίας ιστορεί την εμφάνιση του αρχάγγελου Μιχαήλ στον Ιησού του Ναυή πριν από την άλωση της Ιεριχούς. Τοιχογραφίες διασώζονται και στο νότιο σκέλος του σταυρού και το διακονικό. Παριστάνονται συνολικά πέντε μορφές ιεραρχών, που έχουν χρονολογηθεί στο τέλος του 12ου αι.

Πηγή Υπουργείο Πολιτισμού

Δύο έτη μετά το θάνατο του οσίου Λουκά οι μοναχοί έκτισαν σταυροειδές ευκτήριο γύρω από τον τάφο του και οικοδόμησαν τα πρώτα κελιά μίας οργανωμένης μοναστικής κοινότητας

Η Θεοτόκος ενθρονισμένη στην κόγχη πάνω από το ιερό στο Καθολικό της μονής Οσίου Λουκά

Το τέμπλο του καθολικού

ασφαλιστικό
UNDERWRITING

Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου

Το «success story» της Μαριάννας Πολιτοπούλου

Η NN HELLAS ήταν η μοναδική ασφαλιστική εταιρία Χρυσός Χορηγός στο Delphi Economic Forum III με τίτλο "New Globalization and Growth Challenges", το οποίο τελέστηκε υπό την αιγίδα του Προέδρου της Δημοκρατίας.

Η πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas κα Μαριάννα Πολιτοπούλου κινήθηκε με παχύτητα έκλεισε τη θέση και κατάφερε να αναδείξει σε ένα ευρύ και σκεπτόμενο κοινό, τις αξίες της NN Hellas αλλά και το όραμα της για μια εταιρεία πρότυπο και πρώτη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Σε συνέντευξη που παραχώρησε στη δημοσιογράφο Σοφία Δήμτσα σχετικά με το "success story" μετασχηματισμού της NN Hellas υπογράμμισε μεταξύ άλλων ότι για να γυρίσει σε θετικό πρόσημο η NN Hellas, απαιτήθηκε βαθύς δομικός μετασχηματισμός, ο οποίος οδήγησε σε κερδοφορία με ανάπτυξη και ρεκόρ πωλήσεων δεκαετίας σε όλα τα κανάλια διανομής. Αλληγορικά, παραλληλίζω την ιστορία της NN Hellas με την Ελλάδα και θεωρώ πως αν εμείς καταφέραμε να γυρίσουμε σε κερδοφόρα ανάπτυξη τόσο γρήγορα, μπορούμε να το κάνουμε και ως χώρα, πρόσθεσε. Η αλήθεια είναι ότι η κα. Πολιτοπούλου τάραξε τα νερά της ασφαλιστικής αγοράς άμα τη εμφανίσει της. Δεν άφησε τίποτα να πέσει κάτω, «απάντησε» σε όλα και κατάφερε με τις επιτυχημένες επιλογές στα υπόλοιπα μέλη της διοικητικής ομάδας όπως του κ. Μιχάλη Σωτηράκου στη διεύθυνση πωλήσεων, να δημιουργήσει ένα σχήμα όχι απλώς μάχιμο, αλλά που μόνο πρωταθλητισμό μπορεί να κάνει.

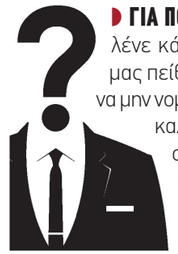
Τα αποτελέσματα του 2017 επιβεβαιώνουν την δυναμική του δικτύου και γενικότερα της NN Hellas και δικαιώνουν την κα. Πολιτοπούλου.

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΥΔΡΑΣ ΣΤΟ COSTA NAVARINO I: Ο νέος προορισμός για τους συμμετέχοντες στο Διεθνές Ασφαλιστικό και Αντασφαλιστικό Συνέδριο που επί 19 συναπτά έτη πραγματοποιούνταν στην Ύδρα είναι το Costa Navarino. Πρόκειται για ένα Luxury προορισμό που οπωσδήποτε μπορεί να προσελκύσει ισχυρά ασφαλιστικά και αντασφαλιστικά ονόματα ενώ και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος πρέπει να το αξιοποιήσει εάν δεν το έχει κάνει ήδη προκειμένου να προσκαλέσει ως επισήμους προσκεκλημένους βαριά ονόματα της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς όπως π.χ. τον πρόεδρο της EIOPA Gabriel Bernardino, διευθύνοντες συμβούλους μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών (Allianz, AXA, Generali, κ.λ.π.) αλλά και στελέχη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής κ.λ.π.

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΥΔΡΑΣ ΣΤΟ COSTA NAVARINO II: Αφού έγινε που έγινε αυτή η αλλαγή το διοικητικό συμβούλιο της ΕΑΕΕ θα πρέπει να το αξιοποιήσει με τον καλύτερο τρόπο και ορισμένοι ας σταματήσουν να μεμψιμοιρούν. Επί τη ευκαιρία να σημειωθεί ότι από τότε το που ιδρύθηκε επί Γιώργου Κώτσαλου, το συνέδριο της Ύδρας για πολλά μέλη του ΔΣ της ΕΑΕΕ δεν σήμαινε ουσιαστικά τίποτα «και γιατί να το κρύψωμεν άλλωστε».

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΥΔΡΑΣ ΣΤΟ COSTA NAVARINO III: Οι χορηγίες τώρα μπορεί να πιάσουν περισσότερο τόπο. Επίσης αγαπητέ πρόεδρε της ΕΑΕΕ κύριε Δημήτρη Μαζαράκη, μια οργανωμένη βόλτα στα πέριξ για τους συμμετέχοντες και ιδιαίτερα μια ελληνική βραδιά στην πλατεία της παραδοσιακής Πύλου σε συνεργασία με τον δήμαρχο θα ήταν πολύ ενδιαφέρουσα!

ΥΠΑΡΧΕΙ ΜΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΑΡΟΙΜΙΑ που λέει «αλλού τα κακαρίσματα και αλλού γεννούν οι κότες». Η παροιμία αυτή ταιριάζει γάντι με τις κινήσεις που αναμένονται στο χώρο της διαμεσολάβησης. Ενώ λοιπόν περιμένουμε εξαγορές μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών, δεν αποκλείεται αντί αυτών να δούμε να αλλάζουν χέρια παραδοσιακά «μπροκεράδικα». Κυριακή κοντή γιορτή...



ΓΙΑ ΠΟΙΟΝ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟ λένε κάποιοι πωλητές του «εμάς δεν μας πείθει»; Και το γράφουμε αυτό για να μην νομίζουν ορισμένοι ότι όλα βαίνουν καλώς, στον τομέα των δημοσίων σχέσεων και της στρατηγικής που έχει χαράξει. Όσο για τον διευθύνοντα σύμβουλο, μας είναι πολύ συμπαθής!

Ένα από τα πρώτα πυροσβεστικά οχήματα που ήρθαν στην Ελλάδα το 1923

Η Εθνική και οι εθνικές πρωτοβουλίες για το πυροσβεστικό σώμα, μέσω της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών!

ΤΟΝ ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟ ΤΟΥ 1920, μετά από πρωτοβουλία της «Εθνικής Ασφαλιστικής», η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών, αποστέλλει επιστολή στα αρμόδια Υπουργεία, «επί της αθλίας καταστάσεως των εν Πάτραις πυροσβεστικών μέσων» . Καθώς προφανώς, δεν σημειώνεται κάποια πρόοδος, η «Εθνική» επανέρχεται συνιστώντας να «ληφθώσι μέτρα παρά των Εταιριών προς σύμπηξιν πυροσβεστικού σώματος επί καταβολή αναλόγως των εν Πάτραις εργασιών εκάστης Εταιρίας». Έτσι το προεδρείο της Ένωσης προτείνει να συνέλθουν όλοι οι πράκτορες των Πατρών και να συντάξουν σχετικό προϋπολογισμό , τον οποίο θα υποβάλουν στην Ένωση, όπως διαβάζουμε στο Λεύκωμα της ΕΑΕΕ για τα 100 χρόνια. Επίσης τον Ιούλιο του 1929, η Ένωση καταθέτει υπόμνημα προς τον πρωθυπουργό Ελ. Βενιζέλο και τους αρμόδιους υπουργούς σχετικά με το νομοσχέδιο «περί αναδιοργανώσεως της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας του κράτους», διατυπώνοντας τις αντιρρήσεις της για τις αλλεπάλληλες τροποποιήσεις, οι οποίες καθιστούν το αρχικό κείμενο «αγνώριστο». Ανάλογο υπόμνημα απευθύνει δύο μήνες αργότερα τον Σεπτέμβριο , προς το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας «περί ασφαλειών σεισμών εν Ελλάδι». Ας σημειωθεί ότι το 1931 με το Νόμο 4661,ο οποίος θα συμπληρωθεί λίγο αργότερα από τους Νόμους 5273 και 6015,συγκροτείται το Πυροσβεστικό Σώμα, με μόνιμο προσωπικό. Έτσι το έργο της πυρόσβεσης τίθεται σε νέες οργανωμένες βάσεις και αρχίζει σταδιακά να καλύπτει ολόκληρη τη χώρα. Και όλα αυτά χάρη σε μία μεγάλη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία την Εθνική Ασφαλιστική, προσθέτουμε εμείς.

ΤΗΝ ΑΥΤΟΚΡΙΤΙΚΗ ΤΟΥ έκανε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife αναφερόμενος στις εξαγορές και συγχωνεύσεις που δεν ήρθαν στην ασφαλιστική αγορά. Είχα προβλέψει, είπε ότι λόγω Solvency II θα γίνουν κινήσεις εξαγορών και συγχωνεύσεων στην ελληνική αγορά.
Όμως δεν τα πήγα καλά με τις προβλέψεις μου καθώς δεν έγινα πολλά πράγματα, συμπλήρωσε. Καλοδεχούμενη η αυτοκριτική αν και μάλον δεν έπεσε πολύ έξω αφού και η δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία της χώρας, η Eurolife, άλλαξε μέτοχο ενώ και η πρώτη η Εθνική Ασφαλιστική, βρίσκεται σε διαδικασία μετοχικής αλλαγής. Προφανώς ο πρόεδρος εννοούσε εξαγορές κάποιων «μικρότερων κομματιών» τα οποία ακόμη ανθίστανται αλλά μέχρι πότε; Γι αυτό λοιπόν, επειδή κάτι ξέρει, έσπευσε να προσθέσει ότι το επόμενο διάστημα αναμένονται να γίνουν κινήσεις εξαγορών.

ΠΡΟΣ ΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΤΥΠΟΥ και δημοσίων σχέσεων: Ανανεώστε την εικόνα της επιχείρησης σας ανανεώνοντας πρώτα και κύρια τις φωτογραφίες των στελεχών. Λίγη περισσότερη προσοχή είναι καλό και για την εταιρεία...

ΠΟΙΟ ΚΟΝΤΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΡΘΟΥΝ οι διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιρειών με τις αντίστοιχες των ιδιωτικών μονάδων παροχής υπηρεσιών υγείας όπως είναι τα ιδιωτικά νοσοκομεία, οι κλινικές αλλά και τα μεγάλα διαγνωστικά κέντρα. Και οι δυο πλευρές έχουν συμφέρον να αναπτυχθεί η συνεργασία τους έτσι ώστε όλο και μεγαλύτερο τμήμα του πληθυσμού να αποκτά μία προσιτή για το ίδιο αλλά και κερδοφόρα για ασφαλιστικές και ιδιωτικές μονάδες υγείας πρόσβαση στις ποιοτικές υπηρεσίες. Προς αυτή την κατεύθυνση βοηθούν εκδηλώσεις όπως αυτή που οργάνωσε η Eurolife για το δίκτυο της στην οποία μίλησε ο διευθύνων σύμβουλος της Ευρωκλινικής κ. Αντώνης Βουκλαρής, ένα εγνωσμένο στέλεχος του ιδιωτικού τομέα της υγείας με τεράστια εμπειρία και στα θέματα συνεργασιών με τις ασφαλιστικές εταιρείες. Η πρωτοβουλία του κ. Σαρρηγεωργίου θα πρέπει να συνεχισθεί γιατί όσο πιο στενή είναι η συνεργασία ασφαλιστικών και νοσοκομείων τόσο το καλύτερο για όλους.

Ο κ. Αντώνης Βουκλαρής

Η κα Μαίρη Λαμπαδίτη

ΤΡΕΙΣ ΓΝΩΣΤΕΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ δημοσιογράφοι η Μαρία Χούκλη, η Μαρία Καρχιλάκη και η Νεφέλη Λυγερού μίλησαν για το μυθιστόρημα και της «δικιάς μας» Μαίρης Λαμπαδίτη «Ένας γάμος και δέκα χωρισμοί» των εκδόσεων Ωκεανός, σε μια εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 17 Απριλίου 2018 στο Polis Art (Στοά Βιβλίου). Το βιβλίο «παρακολουθεί» τη ζωή μιας παρέας δημοσιογράφων «ξεφυλλίζοντας» ουσιαστικά και τις δικές τους εμπειρίες από το χώρο του Τύπου και της τηλεόρασης.

Πολλοί συνάδελφοι, φίλοι, εκπρόσωποι της ΕΣΗΕΑ τίμησαν τη συγγραφέα με την παρουσία τους . Η Μαίρη Λαμπαδίτη, που γράφει και στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», γεννήθηκε στην Αθήνα. Είναι πτυχιούχος του πολιτικού τμήματος της Νομικής Σχολής Αθηνών και γνωρίζει αγγλικά και γαλλικά. Διαβαίνει αισίως τον 27ο χρόνο ενασχόλησής της με τη δημοσιογραφία. Οι σημαντικότεροι σταθμοί της ήταν η ΕΡΤ και το Mega channel ενώ τα τελευταία χρόνια δουλεύει στο Πρώτο Θέμα. Έχει μια κόρη φοιτήτρια της ΑΣΟΕΕ και έναν στενό πυρήνα φίλων που τη συνοδεύουν από τα φοιτητικά της χρόνια. Ενδιαφέρεται για τη λογοτεχνία, τον κινηματογράφο, τα ταξίδια, τη μαγειρική και τα οινικά νέα.

ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ 2017 ΤΩΝ ΔΕΚΑ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

ΠΗΓΕΣ: Ανακοινώσεις εταιρειών, εκτιμήσεις της αγοράς
* Δεν περιλαμβάνεται η παραγωγή της ΑΤΕ Ασφαλιστικής. Με την προσθήκη της παραγωγής της ΑΤΕ Ασφαλιστικής το μερίδιο αγοράς του Ομίλου Ergo φτάνει το 6,45%

ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΙΚΗ ΕΙΝΑΙ Η ΕΙΚΟΝΑ, αναφορικά με τα μερίδια αγοράς των δέκα πρώτων σε παραγωγή ασφαλιστικών εταιρειών της χώρας για την χρήση 2017.

Από τα στοιχεία που συγκέντρωσε το Ασφαλιστικό ΝΑΙ από τις ίδιες τις εταιρείες προκύπτει ότι οι περισσότερες αύξησαν την παραγωγή τους σε σχέση με το σύνολο τη αγοράς. Σημειώνεται ότι το 2017 έκλεισε με σχεδόν αμετάβλητη την παραγωγή σε σχέση με το 2016 (+0,05%) στα 3,78 δισ. ευρώ.

Από τις δέκα μεγαλύτερες σε παραγωγή ασφαλιστικές εταιρείες αύξησαν ελαφρώς το μερίδιο τους η Εθνική Ασφαλιστική, η Interamerican, η MetLife, η Generali Hellas, η Ευρωπαϊκή Πίστη, η Ergo και η ΑΧΑ, καθώς κατέγραψαν αύξηση παραγωγής έστω και μικρή αλλά πάντως μεγαλύτερη από το μέσο όρο της αγοράς.

Η Allianz εμφανίζεται με μειωμένη παραγωγή καθώς ένα μέρος αυτής προέρχονταν από την Κύπρο, η οποία τώρα δραστηριοποιείται στην εκεί αγορά με υποκατάστημα, ενώ το 2017 έληξε και η συνεργασία της με Κυπριακή τράπεζα, με αποτέλεσμα να «χάσει» ένα τμήμα της παραγωγής.

Επίσης, ελαφρώς μειωμένο είναι και το μερίδιο της Eurolife και της NN Hellas, οι οποίες κατέγραψαν μικρή μείωση παραγωγής το 2017 σε σχέση με το 2016. Τέλος, να σημειωθεί ότι από τις δέκα εταιρείες η NN Hellas και η MetLife δραστηριοποιούνται μόνο στον κλάδο ζωής.

- Επικεφαλής του κλάδου εξακολουθεί να παραμένει η Εθνική Ασφαλιστική η οποία κατάφερε να βελτιώσει περαιτέρω την θέση της με αναπληρωτή διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Σταύρο Κωνσταντά και μάλιστα σε μία περίοδο πολύ δύσκολη για την ίδια λόγω των διαδικασιών πώλησης του 75% των μετοχών της.
- Στη δεύτερη θέση η παραμένει η Eurolife με πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου η οποία έχασε ένα ελάχιστο ποσοστό καθώς μειώθηκε ελαφρώς η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας, μετά από ένα πολύ δυνατό 2016.
- Τρίτη στη σχετική κατάταξη η NN Hellas με πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο τη κα Μαριάννα Πολιτοπούλου. Η NN Hellas κατέγραψε επίσης ελαφρώς μειωμένη παραγωγή ασφαλίστρων και έχασε ένα πολύ μικρό ποσοστό μεριδίου αγοράς αλλά έχει πολύ πιο φιλόδοξους στόχους
- Στην τέταρτη θέση ο όμιλος Interamerican με τον διευθύνοντα σύμβολο κ. Γιάννη Καντώρο δικαίως να αισθάνεται μια ικανοποίηση αφού είδε το μερίδιο αγοράς επί των ημερών του να αυξάνεται και να ξεπερνά το 9%.
- Την πρώτη πεντάδα συμπληρώνει η MetLife η εταιρεία που διευθύνει ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης ο οποίος επίσης κέρδισε μερίδια αγοράς σε μία δύσκολη περίοδο για την ασφαλιστική αγορά αλλά και τον κλάδο ζωής τον οποίο αποκλειστικά δραστηριοποιείται η MetLife όπως και η NN Hellas.

Η ασφαλιστική αγορά οφείλει πολλά στον Δημήτρη Κοντομηνά για τον Φιλικό Διακανονισμό και για πολλά άλλα!

ΣΥΓΧΑΙΡΟΝΤΑΣ ΤΟΝ ΝΥΝ ΠΡΟΕΔΡΟ της ΕΑΕΕ κ. Δ. Μαζαράκη για τις ουσιαστικές ενέργειες του σχετικά με την ένταξη όλων στον Φιλικό Διακανονισμό και την επιθυμία του να γίνει μία «καθολική διαδικασία επίλυσης διαφορών και η αγορά να πάρει πρωτοβουλίες προς όφελος του πελάτη» όπως δηλώθηκε σε εκδήλωση, το Ασφαλιστικό ΝΑΙ υπενθυμίζει ότι πριν 18 χρόνια ο τότε πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δ. Κοντομηνάς ήταν αυτός που στα πλαίσια της β' θητείας του (1997-2002) και των πρωτοβουλιών του για ενίσχυση του κύρους του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης έθεσε σε εφαρμογή τον Φιλικό Διακανονισμό. Την υλοποίηση είχε αναλάβει ο πρόεδρος επιτροπής αυτοκινήτου τότε και μετέπειτα το 2005 πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Κώστας Μπερτσιάς (προσέφερε πολλά στον ασφαλιστικό κλάδο) που συνεργάστηκε με τον Δ. Ζορμπά. Ένα χρόνο πριν ο Γ. Τζανής είχε αναφερθεί σε κάποια εκδήλωση για τον θεσμό αλλά οι αντιδράσεις ήταν σκληρές για να μην ξαναναφέρει για το θέμα. Το εγχείρημα δεν ήταν εύκολο αφού αντιδρούσαν κάποιες μεγάλες εταιρίες (ένας επικεφαλής εξ αυτών διετέλεσε και πρόεδρος ΕΑΕΕ).

Όμως η αγορά ωρίμασε σταδιακά. Μάλιστα πολύ πριν την οριστική απόφαση για την εισαγωγή του φιλικού διακανονισμού σε συνέντευξη τύπου ο Δ. Κοντομηνάς απαντώντας στον δημοσιογράφο κ. Λάμπρο Καραγεώργο και σε ερώτησή του γιατί ένας ασφαλισμένος να επιλέξει μία ποιοτική εταιρεία αφού αυτό που τον ενδιαφέρει στην ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτου είναι να είναι ποιοτική η εταιρεία του άλλου με τον οποίο θα εμπλακεί σε ατύχημα, ο κ. Κοντομηνάς απάντησε ότι αυτό θα αλλάξει υπονοώντας την εισαγωγή του φιλικού διακανονισμού μόλις η αγορά ωριμάσει, όπως και έγινε.

Η παρέμβαση του Δ. Κοντομηνά υπήρξε ουσιαστική αφού εξεδόθη με ενέργειές του Υπουργική απόφαση που άνοιξε το δρόμο (θετικές εισηγήσεις έκανε ο Ν. Φράγκος σύμβουλος στο υπουργείο). «Ήταν ένας συνεταιρισμός εμπιστοσύνης μεταξύ των εταιριών» μας είχε δηλώσει τότε ο κ. Μπερτσιάς. Έκτοτε άνοιξε η πόρτα να μπει «ασφαλιστικός πολιτισμός» στις σχέσεις μεταξύ ασφαλιστικών εταιριών αλλά και πελατών.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ γνωρίζει ότι έγιναν κάποιες αναφορές για Φιλικό Διακανονισμό και παλαιότερα με πρωτοβουλίες του Γιάννη Παντελίδη (τότε υπήρχαν δύο ασφαλιστικές ενώσεις και γύρω στο 1990 μίλησε για το θέμα στην Ένωση των Τραπεζικών Ασφαλιστικών Εταιριών).

Γεγονός είναι ότι πολλά οφείλει η αγορά κλάδου αυτοκινήτων και στον Δημ. Ζορμπά πολλαπλώς υπηρετούντα τον κλάδο με πολλές ιδιότητες επί πολλά χρόνια όπως και στον Γ. Σκούρτη που η Ένωση δεν τον τίμησε ακόμα. Ο Δ. Ζορμπάς ήταν ο πρώτος προσωρινός πρόεδρος του Φιλικού Διακανονισμού που αμέσως έφερε Γάλλους στην Ελλάδα για βοήθεια στην οργάνωση. Αμέσως μετά ταξίδεψε και στην Ιταλία μαζί με Κ. Μπερτσιά και Μαργαρίτα Αντωνάκη για το ίδιο θέμα.

Ο ρεαλιστής και ελπιδοφόρος νέος πρόεδρος κ. Δημ. Μαζαράκης παρόλο που η εταιρία του δεν έχει κλάδο αυτοκινήτου αφιερώνει πολύ χρόνο για ολοκλήρωση και ενιαία καθολική εφαρμογή του Φιλικού Διακανονισμού δικαιώνοντας αυτούς που τόλμησαν τότε και τον Δ. Κοντομηνά.

Ιούνιος 1998-Ιούνιος 2018 | 20 χρόνια ντροπής

Το πρόβλημα των ανασφάλιστων οχημάτων

ΔΙΑΒΑΖΟΥΜΕ στην επετειακή έκδοση για τα 100 χρόνια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (και δεν το πιστεύουμε ότι από τότε υπάρχει το πρόβλημα) ότι το 1998 το διοικητικό συμβούλιο της ΕΑΕΕ ασχολήθηκε ιδιαίτερα με το ζήτημα της διασταύρωσης στοιχείων της βάσης δεδομένων του Υπουργείου Μεταφορών με τη βάση δεδομένων της ΥΣΑΕ, προς το σκοπό εντοπισμού των ανασφαλίστων οχημάτων. Για τον σκοπό αυτό ζητείται από το Υπουργείο Μεταφορών και εγκρίνεται κατ' αρχήν, υπό την προϋπόθεση ότι τούτο είναι αναγκαίο για την επίτευξη του επιδιωκόμενου σκοπού, η αγορά από την Ένωση παγίου εξοπλισμού του Υπουργείου, που δεν θα υπερβαίνει τα 70 εκ. δραχ., η οποία θα γίνει με leasing. Για αυτό το λόγο, προβλέφθηκε στον προϋπολογισμό της ΥΣΑΕ ποσό 20 εκατ. για την αγορά μηχανογραφικού εξοπλισμού του Υπ. Μεταφορών (με leasing) και 15 εκατομμυρίων για μισθοδοσία 2 μηχανογράφων που θα διατεθούν επίσης στο Υπουργείο Μεταφορών. Πέρασαν 20 χρόνια και οι κυβερνήσεις ακόμη να δώσουν λύση. Ο σημερινός πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης (φωτογραφία) έβαλε στόχο να εξαλείψει την ντροπή των ανασφάλιστων οχημάτων, και ας μην αφήσει αυτό το έργο στη μέση!

ΜΠΟΛΟΝΙΑ είναι πόλη της Ιταλίας, πρωτεύουσα της ομώνυμης επαρχίας και της περιοχής Εμίλια-Ρομάνια (Emilia-Romagna). Έχει 389.261 κατοίκους. Είναι γνωστή για τα πανεπιστήμια της καθώς το πανεπιστήμιο της Μπολόνια είναι το παλαιότερο της Ευρώπης (1088 μ.Χ.). Επίσης είναι ακουστή για τους πύργους της και τις στοές της (portici), που φτάνουν τα 38 χιλιόμετρα στο ιστορικό κέντρο και την κάνουν μοναδική πόλη στον κόσμο με το κέντρο να αποτελείται εξ ολοκλήρου από στοές, ανάμεσα στις οποίες περιλαμβάνεται η μακρύτερη στον κόσμο στοά του San Luca, μήκους 3,7 χιλιομέτρων και με 666 καμάρες.

Αλλά είναι ακόμη διάσημη για την κουζίνα της και την σάλτσα μπολονέζ, την συνταγή της οποίας η Academia Italiana della Cucina κατέγραψε επίσημα το 1982 στο Εμπορικό Επιμελητήριο της Μπολόνια.

Όλα τα παραπάνω θα έχουν την τύχη να τα ζήσουν, τα βιώσουν, τα γευτούν, από κοντά οι συνεργάτες της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής που ταξιδεύουν στη Μπολόνια το διάστημα 26-29 Απριλίου για το ετήσιο συνέδριο της εταιρείας, φιλοξενούμενοι της διοίκησης της εταιρείας και του διευθύνοντος συμβούλου Δημήτρη Ζορμπά!!

Η δημιουργία του «Επικουρικού Κεφαλαίου»

ΤΩΡΑ που η διαδικασία εξεύρεσης λύσης στο Επικουρικό Κεφάλαιο Αυτοκινήτων βρίσκεται στην τελική ευθεία αξίζει να θυμηθούμε από το Λεύκωμα για τα 100 χρόνια, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος πως δημιουργήθηκε το Επικουρικό. Κάποτε βέβαια πρέπει να γραφεί και η ιστορία σχετικά με το ποιοι το βούλιαξαν αλλά και ποιοι διόριζαν ασύστολα προσωπικό... Εν πάσει περιπτώσει τώρα που ασχολούνται σοβαρά για την επίλυση του προβλήματος και άνθρωποι με γνώσεις της αγοράς, όπως ο κ. Ανδρέας Βασιλείου (στη φωτογραφία) , ας θυμηθούμε πως ξεκίνησε το Επικουρικό. Στα χρόνιας της μεταπολίτευσης, αναφέρει το λεύκωμα της ΕΑΕΕ, ο κλάδος Αυτοκινήτου συνεχίζει την ταχεία ανάπτυξη που έχει εκκινήσει την προηγούμενη περίοδο: είναι ένα γεγονός που προκύπτει από τη σύμπτωση της οικονομικής προόδου και των κατάλληλων θεσμικών ρυθμίσεων. Έτσι, και ως απόρροια σε μεγάλο βαθμό αυτής της ανάπτυξης, το 1976 οι ασφαλιστικές εταιρίες που ασχολούνται με τον κλάδο αυτοκινήτου αποφασίζουν να συγκροτήσουν ένα Νομικό Πρόσωπο Ιδιωτικού Δικαίου, που παίρνει την ονομασία «Επικουρικό Κεφάλαιο». Σκοπός, όπως αναφέρεται στην έκδοση της Ένωσης,είναι η κάλυψη ζημιών αιτία θανάτου, σωματικών βλαβών και υλικών ζημιών, που ήταν δυνατόν να προκαλέσουν ανασφάλιστα αυτοκίνητα ή, ακόμα, αυτοκίνητα που ήταν ασφαλισμένα σε εταιρείες των οποίων η άδεια λειτουργίας ανεκλήθη.

Κλαούντια Καρντινάλε

«Η πιο όμορφη ιταλική εφεύρεση... μετά τα σπαγγέτι!»

ΚΛΑΟΥΝΤΙΑ ΚΑΡΝΤΙΝΑΛΕ είναι το καλλιτεχνικό ψευδώνυμο της Ιταλίδας ηθοποιού Κλωντ Ζοζεφίν Ροζ Καρντινάλε, η οποία γεννήθηκε κάποια μέρα του Απριλίου (15 Απριλίου) του 1938 στην Τύνιδα. Έχει παίξει σε περισσότερες από 150 ταινίες και τη δεκαετία 1960-1970 ήταν από τις σημαντικότερες σταρ του ιταλικού κινηματογράφου. Η Καρντινάλε -Κλωντ Ζοζεφίν Ροζ Καρντινάλε το πραγματικό της όνομα- πρωταγωνίστησε σε ταινίες αριστουργήματα όπως «Ο Γατόπαρδος» και «Ο κλέψας του κλέψαντος».

Η πρώτη της ιταλική ταινία είναι η πολύ επιτυχημένη κωμωδία «Ο κλέψας του κλέψαντος». Αν και ο ρόλος της δεν είναι ιδιαίτερα μεγάλος, η φωτογένειά της την κάνει αμέσως γνωστή και αναγνωρίσιμη. Το 1963 είναι μια εξαιρετική χρονιά για την καριέρα της. Συνεργάζεται με δυο από τους σπουδαιότερους Ιταλούς σκηνοθέτες: με τον Λουκίνο Βισκόντι στην ταινία Ο Γατόπαρδος και με τον Φεντερίκο Φελίνι στην ταινία 8½. Το 1963 θα γυρίσει και την πρώτη της αμερικάνικη ταινία, τον Ροζ πάνθηρα. Ο συμπρωταγωνιστής της Ντέιβιντ Νίβεν, με το εγγλέζικο χιούμορ του, θα της χαρίσει ένα ιδιαίτερα εκκεντρικό κομπλιμέντο: «η πιο όμορφη ιταλική εφεύρεση... μετά τα σπαγγέτι!» . Το 1967 παντρεύεται στην Ατλάντα των ΗΠΑ τον παραγωγό Φράνκο Κριστάλντι, ύστερα από επταετή δεσμό. Ο γάμος τους δεν είναι έγκυρος στην Ιταλία αλλά ο Κριστάλντι αποφασίζει και υιοθετεί τον γιο της Πάτρικ.

Η ταινία που θα καθορίσει την μετέπειτα πορεία της έρχεται το 1973-4. Είναι η ταινία Αίμα στην κόψη του ξυραφιού με σκηνοθέτη τον Πασκουάλε Σκουιτιέρι. Η Καρντινάλε θα γοητευτεί από τον αντικομφορμιστή ναπολετάνο σκηνοθέτη και θα σχετιστεί μαζί του. Θα γυρίσει αρκετές ταινίες με τον Σκουιτιέρι και το 1979 θα αποκτήσει μια κόρη μαζί του. Η σχέση τους θα κρατήσει μέχρι το 1999.

Το 1993 της απονέμεται ο Χρυσός Λέων για το σύνολο της καριέρας της στο Φεστιβάλ της Βενετίας.

Από το 2000 είναι Πρέσβειρα Καλής Θέλησης της ΟΥΝΕΣΚΟ για την προστασία των δικαιωμάτων των γυναικών.

Η ιδιωτική ασφάλιση έχει μεγάλη σχέση με την ομορφιά όχι μόνο για την έχει ασφαλίσει πάμπολλες φορές αλλά και γιατί μια ασφαλιστική κάλυψη χαρίζει στον άνθρωπο μία εσωτερική γαλήνη που ακτινοβολεί και ομορφαίνει και το πρόσωπο του.

Πότε θα έρθει η άνοιξη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά!

Του
ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ

Τα τελευταία χρόνια η εμπιστοσύνη του κοινού προς τις ασφαλιστικές εταιρείες έχει αυξηθεί!

Παρακολουθήσαμε πρόσφατα ορισμένες εκδηλώσεις εκ των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών του κλάδου, εκδηλώσεις που προσφέρθηκαν για την διεξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων για το που πάει η ελληνική αγορά και το κυριότερο υπό ποιες προϋποθέσεις μπορεί να πάει καλύτερα να αυξήσει το ειδικό βάρος της στην οικονομία και την κοινωνία.

Αφορμή για τις σκέψεις αυτές δόθηκε από τις εκδηλώσεις δικτύων της MetLife και της NN Hellas και τις συνεντεύξεις τύπου της Eurolife και της Interamerican.

Η πρώτη προϋπόθεση λοιπόν για να καταγραφεί μια κάποια ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς για να έρθει η άνοιξη στον ασφαλιστικό κλάδο, είναι να υπάρξει ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας συνολικά. Η ασφάλιση είναι συνδεμένη με την οικονομική ανάπτυξη. Όπως είπε χαρακτηριστικά ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου οι τσέπες είναι άδειες άρα αν δεν γυρίσει η οικονομία δεν γεμίσουν έστω και με λίγα χρήματα οι τσέπες δεν μπορεί να υπάρχει εκτίναξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Αυτό αφορά τόσο τις γενικές ασφαλίσεις όπου η πορεία τους συνδέεται πχ. με την ανάπτυξη του εμπορίου, την δανειοδότηση επιχειρήσεων, τα κατασκευαστικά έργα κ.λ.π. Αφορά όμως και τις ασφαλίσεις ζωής καθώς ο άνθρωπος αποταμιεύει όταν έχει. Προφανώς και πρέπει και από το υστέρημα του να φροντίζει για την ασφαλιστική τους κάλυψη αλλά όταν η τσέπη είναι άδεια ή θα αποταμιεύει λιγότερα ή καθόλου.

Δεύτερη προϋπόθεση είναι οι μεταρρυθμίσεις. Όπως είπε ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης μιλώντας σε εκδήλωση βραβεύσεων της MetLife οι μεταρρυθμίσεις θέλουμε δεν θέλουμε θα γίνουν και θα προχωρήσουν καθώς φαίνεται να ωριμάζουν όλο και πιο πολύ στην κοινωνία. Οι μεταρρυθμίσεις αφορούν σε ένα ποιο ευέλικτο κράτος σε όλους τους τομείς και μία ενίσχυση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης γεγονός θετικό για τον κλάδο.

Μια τρίτη προϋπόθεση είναι η ενίσχυση του «υποκειμενικού παράγοντα» θα λέγαμε δηλαδή η ενίσχυση του ρόλου των ασφαλιστικών εταιρειών και του φορέα τους, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Οι ασφαλιστικές και η Ένωση ασφαλιστικών Εταιρειών τα τελευταία χρόνια έχουν κάνει σημαντικά βήματα βελτίωσης της λειτουργίας του, λόγω και των αυξημένων απαιτήσεων από το κανονιστικό πλαίσιο. Η εμπιστοσύνη του κοινού προς τις εταιρείες έχει βελτιωθεί. Επίσης η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος ως συλλογικός φορέας έχει κάνει πολλές προόδους στην επεξεργασία των θέσεων του σε πολλούς τομείς θέσεις που σύντομα μάλιστα θα παρουσιάσει και επίσημα όπως είναι οι θέσεις για την ασφάλιση υγείας και την ασφάλιση σεισμού. Όπως είπε ο κ. Γιάννης Καντώρος διευθύνων σύμβουλος της Interamerican και πρόεδρος της Επιτροπής υγείας οι ασφαλιστές ετοιμάζουν μεθοδικά την πρόταση τους τόσο για τα ιατρικά πρωτόκολλα όσο και τους δείκτες υγείας.

Τέλος αποφασιστικής σημασίας είναι και ο ρόλος των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Και όπως έδειξε το συνέδριο της NN Hellas εκεί έξω υπάρχει ένα κόσμος οι ασφαλιστές που είναι έτοιμοι να ριχτούν στη μάχη προκειμένου να πείσουν για την αναγκαιότητα της ασφάλισης!

Ιστορικά Πρωτοπόρος η INTERAMERICAN

1969: Αστρασφαλιστήριο
Το πρώτο ασφαλιστήριο πληρώματος διαστημοπλοίου (Apollo 11)

1989: Αμοιβαία Κεφάλαια
Η πρώτη ιδιωτική εταιρεία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων

1991-1992: Άμεση Ιατρική Βοήθεια και Οδική Βοήθεια
Οι πρώτες εταιρείες παροχής βοήθειας, με ιδιόκτητα μέσα και πανελλαδικό δίκτυο εξυπηρέτησης

1998: Υπηρεσίες Υγείας
Η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία με ιδιόκτητη κλινική

1998: Medisystem
Το πρώτο ιδιωτικό Σύστημα Ασφάλισης Υγείας με πρωτοβάθμιες και δευτεροβάθμιες υπηρεσίες

2002: Πολυϊατρείο Medifirst
Το πρώτο ιδιωτικό πολυϊατρείο στην Ελλάδα από ασφαλιστική εταιρεία

2005: "askme"
Το πρώτο digital γραφείο για όλους τους συνεργαζόμενους ασφαλιστές και brokers

2006: Anytime
Η πρώτη direct ασφάλιση στην Ελλάδα

2006: e-sales
Το πρώτο συμβόλαιο που εκδίδεται σε Γραφείο Πωλήσεων (ψηφιακή διαδικασία)

2010: TEA INTERAMERICAN
Το πρώτο Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης για τους εργαζομένους ασφαλιστικής εταιρείας

2011: "Capital"
Το πρώτο σύστημα επένδυσης ανοιχτής αρχιτεκτονικής, με τους καλύτερους διαχειριστές παγκοσμίως

2012: "CarPoint"
Η πρώτη μονάδα αποζημίωσης και επισκευής οχημάτων στην Ελλάδα

2013: "Genius"
Το πρώτο σύστημα tele-underwriting στην ασφάλιση Υγείας

2013: Partnerships
Η πρώτη συμφωνία πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω δικτύων λιανικής

2015: Οχήματα χωρίς οδηγό
Η πρώτη ασφάλιση οχήματος χωρίς οδηγό στην Ευρώπη (πιλοτικό πρόγραμμα CityMobil2)

Πρωτοπόρος και για την Κοινωνία - το Περιβάλλον

2004 - "Πράξεις Ζωής": το πρώτο οργανωμένο σχέδιο Εταιρικής Υπευθυνότητας στην ασφαλιστική αγορά
2006 - UNEP FI: η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του United Nations Environment Program Finance Initiative
2008 - Global Compact: η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία μέλος του Global Compact του ΟΗΕ (Οικομενικού Συμφώνου)
2012 - Αρχές Αειφόρου Ασφάλισης: η μοναδική ελληνική ασφαλιστική εταιρεία ιδρυτικό μέλος των PSI του UNEP FI
2015 - "Enterprise 2020": υπογραφή της Ευρωπαϊκής Επιχειρηματικής Διακήρυξης για τη Νεολαία
"Sustainable Greece 2020": Η Interamerican Πρεσβευτής Βιωσιμότητας

INTERAMERICAN

Ερρίκος Μοάτσος

Πρόεδρος Επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών Διευθύνων Σύμβουλος ΑΧΑ

Πως θα προστατεύσουμε το σπίτι του Έλληνα πολίτη

Μερικά λεπτά του ευρώ την ημέρα αρκούν για την ασφάλιση μιας μέσης κατοικίας στην Ελλάδα, τονίζει σε συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και στον Λάμπρο Καραγεώργο ο πρόεδρος της επιτροπής Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών και διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ κ. Ερρίκος Μοάτσος, σχολιάζοντας τα αποτελέσματα της σχετικής έρευνας της ΕΑΕΕ. Όπως γνωστοποιεί ο κ.Μοάτσος στη χώρας μας από τα περίπου 6,4 εκατομμύρια ιδιόκτητα σπίτια ασφαλίζεται μόνο το ένα εκατομμύριο δηλ. ποσοστό 15%.

Υπάρχει σαφώς πεδίο για ανάπτυξη αρκεί να ενημερώσουμε τους ιδιοκτήτες για τους κινδύνους που διατρέχει η περιουσία τους, σημειώνει ο πρόεδρος της επιτροπής περιουσίας και χαρακτηρίζει εξαιρετικά σημαντική πρωτοβουλία την εκπόνηση πρότασης για ένα εθνικό σύστημα ασφάλισης κατοικιών για καταστροφικούς κινδύνους με πρώτο τον σεισμό.

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Η κεντρική ιδέα του υπό επεξεργασία συστήματος στηρίζεται στην σύμπραξη του ιδιωτικού τομέα με το δημόσιο, υπογραμμίζει ο κ.Μοάτσος.

• Πώς σχολιάζετε τα αποτελέσματα της έρευνας;

Είναι η πρώτη φορά που δημοσιεύονται αναλυτικά στοιχεία ασφαλίσεων περιουσίας παρά το γεγονός ότι ο κλάδος περιουσίας είναι ο 2ος μεγαλύτερος κλάδος γενικών ασφαλίσεων μετά τον κλάδο αυτοκινήτων.

Έχουμε για πρώτη φορά λοιπόν στοιχεία για το πλήθος των ασφαλισμένων κινδύνων, τα συνολικά ασφαλισμένα κεφάλαια, τη συχνότητα ζημιών, το τεχνικό ασφάλιστρο ως ποσό και ως ποσοστό των ασφαλισμένων κεφαλαίων (burning cost και burning rate), τη μέση ζημιά, τα είδη των ζημιών δηλ. πλήθος πληροφοριών και δεικτών που επιτρέπουν την κατανόηση από ειδικούς και μη της απόδοσης και εξέλιξης των ασφαλίσεων περιουσίας.

Έχουμε επίσης πληροφορίες χωριστά για τις κατοικίες από τους υπόλοιπους εμπορικούς κινδύνους καθώς και χωριστή πληροφορία για συγκεκριμένες κατηγορίες εμπορικών κινδύνων με ειδικό ενδιαφέρον όπως πχ. τα ξενοδοχεία.

Τα βασικά συμπεράσματα σχολιάζονται στην έρευνα ενώ από την επόμενη χρονιά θα υπάρχει και η δυνατότητα σύγκρισης και άρα θα έχουμε περισσότερα συμπεράσματα ως προς τις τάσεις και την εξέλιξη των μεγεθών μέσα στο χρόνο.

Θέλω με την ευκαιρία αυτή να ευχαριστήσω όλες τις εταιρίες που συμμετείχαν στην έρευνα.

• Τελικά είναι μικρός η μεγάλος ο αριθμός των ασφαλισμένων κατοικιών;

Η Ελλάδα έχει περίπου 6,4 εκατομμύρια κατοικίες και ένα από τα υψηλότερα ποσοστά ιδιόκτητων κατοικιών το οποίο ανέρχεται στο 75% περίπου. Εξ αυτών των κατοικιών ασφαλίζεται περίπου το 1 εκατομμύριο δηλ. ποσοστό 15%. Εκτιμάται δε ότι τα 2/3 περίπου των ασφαλισμένων κατοικιών ασφαλίστηκε ως προϋπόθεση για την χορήγηση στεγαστικού δανείου. Υπό αυτήν την έννοια οι ιδιοκτήτες που ασφάλισαν με δίκη τους καθαρά πρωτοβουλία και επιλογή την κατοικία τους είναι λίγοι - περίπου το 5%.

Υπάρχει λοιπόν σαφώς πεδίο για ανάπτυξη αρκεί να ενημερώσουμε τους ιδιοκτήτες κατοίκων για τους κινδύνους που διατρέχει η περιουσία τους.

> Η Ελλάδα έχει περίπου 6,4 εκατομμύρια κατοικίες και ασφαλίζεται περίπου το 1 εκατομμύριο. Υπάρχει λοιπόν πεδίο για ανάπτυξη αρκεί να ενημερώσουμε τους ιδιοκτήτες για τους κινδύνους που διατρέχει η περιουσία τους

• Το γεγονός ότι τα μισά περίπου συμβόλαια είναι Bancassurance, σημαίνει ότι πρόκειται για συμβόλαια που συνδέονται με δάνεια; Τι σημαίνει αυτό για την πραγματική εικόνα των ασφαλισμένων κατοικιών;

Πράγματι σε μεγάλο βαθμό τα ασφαλιστήρια κατοικιών συνδέονται με στεγαστικά δάνεια όπως αναφέρθηκε πιο πάνω. Δεν είναι αναγκαίο βέβαια αυτά τα συμβόλαια που συνδέονται με δάνεια να συνάπτονται μέσω bancassurance δηλ. των συνεργασιών τραπεζών και ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο δανειολήπτης έχει μεν την υποχρέωση ν' ασφαλίσει την ενυπόθηκη κατοικία του όχι όμως αναγκαία μέσω bancassurance δηλ. είναι ελεύθερος να επιλέξει τον διαμεσολαβητή και την ασφαλιστική επιχείρηση της επιλογής του.

• Πώς θα μπορούσε να αναπτυχθεί περαιτέρω ο κλάδος της ασφάλισης κατοικίας;

Ως βασική και αναγκαία προϋπόθεση για ν' ασφαλίσουν οι ιδιοκτήτες τις κατοικίες τους θεωρώ καταρχήν την ενημέρωση για τους κινδύνους που διατρέχει η περιουσία τους. Δεν πιστεύω ότι λείπει η ασφαλιστική συνείδηση αλλά πρωτίστως η συνείδηση του κινδύνου (risk awareness). Επειδή δεν έχουμε βιώσει ενδεχομένως μια ζημιά έχουμε την τάση να πιστεύουμε ότι δεν θα συμβεί. Αυτό συμβαίνει ιδιαίτερα με σπάνια γεγονότα όπως πχ. ο σεισμός. Επειδή η πιθανότητα άρα και η συχνότητα εμφάνισης είναι μικρή έχουμε την τάση να την θεωρούμε μηδενική. Το αποτέλεσμα αυτής της σκέψης που εξηγείται από μια θεωρία οικονομικής συμπεριφοράς είναι να θεωρούμε το ασφάλιστρο περιττή δαπάνη όταν πιστεύουμε ότι ένα γεγονός δεν θα συμβεί. Αυτό πρέπει ν' αλλάξουμε καταρχήν μέσω της κατάλληλης ενημέρωσης. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις διαθέτουν και τα στοιχεία και τα μέσα ενημέρωσης για να συνδράμουν στην ενημέρωση των καταναλωτών. Εφόσον οι καταναλωτές συνειδητοποιήσουν τον κίνδυνο θα σπεύσουν πιστεύω να προστατευθούν δηλ. ν' ασφαλίσουν την περιουσία τους ως φυσικό επακόλουθο.

Στη συνέχεια πρέπει να ενημερώσουμε για το χαμηλό σχετικά κόστος ασφάλισης μια κατοικίας - που ανέρχεται σε ορισμένα λεπτά του ευρώ την ημέρα για μια μέση κατοικία - για μια τόσο σημαντική επένδυση στη ζωή μας όπως είναι το σπίτι μας.

• Ποιες είναι οι πρωτοβουλίες που θα αναπτύξει στο άμεσο μέλλον η Επιτροπή;

Η Επιτροπή Περιουσίας της Ένωσης έχει αναπτύξει διάφορες πρωτοβουλίες για την ανάπτυξη των ασφαλίσεων κατοικιών. Αυτές εντάσσονται σε δυο κατηγορίες: αφενός την ενημέρωση και αφετέρου το πολύ σημαντικό έργο της εκπόνησης πρότασης για ένα εθνικό σύστημα ασφάλισης κατοίκων για καταστροφικούς κινδύνους πρωτίστως δε σεισμού.

Στα πλαίσια της ενημέρωσης εντάσσεται και η έρευνα που εκπονήσαμε με τ' αποτελέσματα του κλάδου αλλά και η πολύ ενδιαφέρουσα μελέτη - παρουσίαση των χαρτών επικινδυνότητας καταστροφικών κινδύνων η οποία πρόσφατα δημοσιεύθηκε στον ιστότοπο της Ένωσης. Είναι η 1η καταγραφή χαρτών που παρουσιάζουν την επικινδυνότητα έναντι διαφόρων καταστροφικών κινδύνων όπως σεισμού, πλημμύρας, δασικών πυρκαγιών, κλπ. των διαφόρων περιοχών της χώρας. Πολύ χρήσιμη πληροφόρηση όχι μόνο για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις αλλά και για κάθε ενδιαφερόμενο.

Σε ό,τι αφορά την εκπόνηση πρότασης για ένα εθνικό σύστημα ασφάλισης κατοικιών για καταστροφικούς κινδύνους πρωτίστως δε σεισμού, πρόκειται για μια εξαιρετικά σημαντική πρωτοβουλία η οποία αποτελεί και τον βασικό άξονα των εργασιών της Επιτροπής. Είναι δε μια πρωτοβουλία μεταξύ των πλέον σημαντικών στρατηγικών πρωτοβουλιών της Ένωσης όπως έχει άλλωστε αναφερθεί σε πολλές περιστάσεις από τους εκπροσώπους της.

> Εξαιρετικά σημαντική πρωτοβουλία η εκπόνηση πρότασης για ένα εθνικό σύστημα ασφάλισης κατοικιών για καταστροφικούς κινδύνους

Η κεντρική ιδέα του υπό επεξεργασία συστήματος στηρίζεται στην σύμπραξη του ιδιωτικού τομέα με το δημόσιο σε ένα πλαίσιο το οποίο αναγνωρίζει αφενός την συμπληρωματικότητα των ρόλων και αφετέρου την αναγκαιότητα της συμμετοχής στο σύστημα της ιδιωτικής ασφάλισης ως κατ' εξοχήν αρμόδιου και κατέχοντα την απαραίτητη τεχνογνωσία και οργάνωση τομέα της οικονομίας για την ασφάλιση κινδύνων.

• Πότε θα ολοκληρωθεί η πρόταση για την ασφάλιση από τον κίνδυνο του σεισμού;

Η μελέτη έχει ξεκινήσει πριν από ένα χρόνο περίπου και λαμβάνει υπόψη και προηγούμενες μελέτες όπως πχ. αυτή που είχε ξεκινήσει το 2013 αλλά και προηγούμενες. Πρόκειται για ένα ιδιαίτερα σύνθετο έργο που απαιτεί και την συμμετοχή εξειδικευμένων φορέων με διεθνή εμπειρία. Δεν θα ήθελα να διακινδυνεύσω να σας αναφέρω μια ημερομηνία για την ολοκλήρωση ωστόσο πρόκειται όπως σας ανέφερα για την κυρία εργασία την Επιτροπής επί ενός στρατηγικού στόχου της Ένωσης.

Η ασφάλιση περιουσία σε αριθμούς

Η έρευνα της ΕΑΕΕ συγκέντρωσε στοιχεία για 1,2 εκατ. συμβόλαια τα οποία εκδόθηκαν εντός του 2016 και μέρος των οποίων παρέμεινε σε ισχύ και εντός του 2017. Η μεγάλη πλειοψηφία των συμβολαίων αφορούσε σε κατοικίες. Επισημαίνεται ότι στο πλήθος συμβολαίων καταμετρήθηκαν και τα συνασφαλιστήρια συμβόλαια ενώ σε περίπτωση ομαδικών συμβολαίων, ζητήθηκε να καταγραφεί το πλήθος των καλυπτομένων κινδύνων. Όπου προβλέπονταν κατατμήσεις συμβολαίου για πληρωμή δόσεων, μετρήθηκαν ως ένα συμβόλαιο συνολικά. Για τα παραπάνω συμβόλαια, η συνολική ασφαλισμένη αξία σε ότι αφορά την αθροιστική κάλυψη πυρός (κτιρίου και περιεχομένου) και απώλειας κερδών ήταν της τάξεως των 249 δισ. €, εκ των οποίων 112 δισ. € αφορούσαν στην ασφάλιση κατοικιών και 137 δισ. € σε λοιπούς κινδύνους. Τα συμβόλαια των λοιπών κινδύνων (δηλαδή εκτός των κατοικιών) κατατμήθηκαν περαιτέρω ανά ύψος ασφαλισμένων κεφαλαίων σε: ασφαλισμένη αξία μέχρι και 1 εκατ. €, μεταξύ 1 έως και 3 εκατ. €, μεταξύ 3 έως και 10 εκατ. €, και άνω των 10 εκατ. €. Κατά τη διάρκεια του 2016, 34 ασφαλιστικές επιχειρήσεις με εγκατάσταση στην Ελλάδα δραστηριοποιήθηκαν τουλάχιστον σε έναν από τους τρεις κλάδους της ασφάλισης περιουσίας. Από αυτές, οι ανώνυμες εταιρείες ήταν 26 και τα υποκαταστήματα αλλοδαπών επιχειρήσεων ήταν 8. Τα εξεταζόμενα μεγέθη αφορούν σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται με εγκατάσταση στην Ελλάδα ενώ δεν περιλαμβάνονται όσες είναι ενεργές με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (Ε.Π.Υ.).

Στοιχεία απογραφής κτιρίων στην Ελλάδα

Σύμφωνα με την απογραφή κτιρίων που διενεργήθηκε από την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ) το 2011, στην Ελλάδα υπάρχουν 4.105.637 κτίρια. Από αυτά, περίπου τα μισά είναι ισόγεια και το ένα τρίτο έχουν έναν όροφο πάνω από αυτό.

Κανάλια διανομής

Για πρώτη φορά, η αρμόδια Επιτροπή Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών και Σκαφών της ΕΑΕΕ αποφάσισε να διερευνήσει την κατανομή της παραγωγής ασφαλίστρων (συμπεριλαμβανομένων δικαιωμάτων συμβολαίων) ανά κανάλι πωλήσεων. Τα κανάλια πωλήσεων που έχουν οριστεί ως προς την μορφή συνεργασίας τους (ίδιος ορισμός για όλες τις έρευνες της ΕΑΕΕ) αναφέρονται ως εξής: οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι (ιδιόκτητο δίκτυο), τα ανεξάρτητα δίκτυα (μεσίτες, πράκτορες), η συνεργασία με τράπεζες (bancassurance) και οι απευθείας πωλήσεις.

Κτίρια αποκλειστικής χρήσης

	Πλήθος	%
Κατοικία	2.990.324	*79,2%*
Ξενοδοχείο	34.736	*0,9%*
Εργοστάσιο - Εργαστήριο	30.731	*0,8%*
Σχολικό κτίριο	19.474	*0,5%*
Κατάστημα - Γραφείο	153.510	*4,1%*
Σταθμός αυτοκινήτων (πάρκινγκ)	16.952	*0,4%*
Νοσοκομείο, κλινική κλπ.	1.749	*0,05%*
Εκκλησία - Μοναστήρι	47.872	*1,3%*
Άλλη χρήση	480.500	*12,7%*
Σύνολο	**3.775.848**	***100%***

Κύρια χρήση κτιρίων μικτής χρήσης

	Πλήθος	%
Κατοικία	255.684	*77,5%*
Ξενοδοχείο	8.780	*2,7%*
Εργοστάσιο - Εργαστήριο	3.031	*0,9%*
Σχολικό κτίριο	2.379	*0,7%*
Κατάστημα - Γραφείο	52.744	*16,0%*
Σταθμός αυτοκινήτων (πάρκινγκ)	515	*0,2%*
Νοσοκομείο, κλινική κλπ.	224	*0,1%*
Εκκλησία - Μοναστήρι	515	*0,2%*
Άλλη χρήση	5.917	*1,8%*
Σύνολο	**329.789**	***100%***

Κτίρια κατά αριθμό ορόφων πάνω από το ισόγειο

	Πλήθος	%
0	2.115.632	*51,5%*
1	1.365.523	*33,3%*
2	352.264	*8,6%*
3	119.460	*2,9%*
4	71.097	*1,7%*
5	48.919	*1,2%*
6 και άνω	32.742	*0,8%*
Σύνολο	**4.105.637**	***100%***

Σημείωση: Ανεξαρτήτως της ύπαρξης υπογείου. Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ

Περιγραφή ασφαλισμένων κινδύνων

Η έρευνα της ΕΑΕΕ συγκέντρωσε στοιχεία για 1,2 εκατ. συμβόλαια τα οποία εκδόθηκαν εντός του 2016 και μέρος των οποίων παρέμεινε σε ισχύ και εντός του 2017. Η μεγάλη πλειοψηφία των συμβολαίων αφορούσε σε κατοικίες. Επισημαίνεται ότι στο πλήθος συμβολαίων καταμετρήθηκαν και τα συνασφαλιστήρια συμβόλαια ενώ σε περίπτωση ομαδικών συμβολαίων, ζητήθηκε να καταγραφεί το πλήθος των καλυπτομένων κινδύνων. Όπου προβλέπονταν κατατμήσεις συμβολαίου για πληρωμή δόσεων, μετρήθηκαν ως ένα συμβόλαιο συνολικά. Για τα παραπάνω συμβόλαια, η συνολική ασφαλισμένη αξία σε ότι αφορά την αθροιστική κάλυψη πυρός (κτιρίου και περιεχομένου) και απώλειας κερδών ήταν της τάξεως των 249 δισ. €, εκ των οποίων 112 δισ. € αφορούσαν στην ασφάλιση κατοικιών και 137 δισ. € σε λοιπούς κινδύνους. Τα συμβόλαια των λοιπών κινδύνων (δηλαδή εκτός των κατοικιών) κατατμήθηκαν περαιτέρω ανά ύψος ασφαλισμένων κεφαλαίων σε: ασφαλισμένη αξία μέχρι και 1 εκατ. €, μεταξύ 1 έως και 3 εκατ. €, μεταξύ 3 έως και 10 εκατ. €, και άνω των 10 εκατ. €.

Κατανομή αιτιών ζημιών ανά ασφαλισμένο κίνδυνο

Ασφαλισμένος κίνδυνος	Πλήθος ζημιών	Φωτιά	Σεισμός	Κλοπές	Καιρικά φαινόμενα	Πολιτικοί κίνδυνοι	Λοιπά αίτια
Κατοικίες	5.235	714	62	903	1.057	14	2.485
Ξενοδοχεία	357	44	3	20	134	4	152
Αποθήκες διαμεταφοράς	74	13	0	20	14	3	24
Φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις	391	133	1	8	79	3	167
Λοιπά συμβόλαια	4.468	319	29	1.077	567	89	2.387
Σύνολο	**10.525**	**1.223**	**95**	**2.028**	**1.851**	**113**	**5.215**
Συμμετοχή	***100%***	*11,6%*	*0,9%*	*19,3%*	*17,6%*	*1,1%*	*49,5%*

Κατανομή ασφαλισμένων κινδύνων	Κατοικίες	Λοιποί κίνδυνοι των οποίων τα ασφαλισμένα κεφάλαια είναι:					Σύνολο
		≤ 1 εκατ.	1 εκατ. έως και 3 εκατ.	3 εκατ. έως και 10 εκατ.	> 10 εκατ.	Σύνολο λοιπών κινδύνων	
Πλήθος συμβολαίων	**1.014.637**	186.989	10.607	4.622	2.664	**204.882**	**1.219.519**
Ασφαλισμένα κεφάλαια (εκατ. €)	**111.545**	33.210	17.460	21.097	65.433	**137.200**	**248.745**

Κατανομή ζημιών	Κατοικίες	Λοιποί κίνδυνοι των οποίων τα ασφαλισμένα κεφάλαια είναι:					Σύνολο
		≤ 1 εκατ.	1 εκατ. έως και 3 εκατ.	3 εκατ. έως και 10 εκατ.	> 10 εκατ.	Σύνολο λοιπών κινδύνων	
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών	**5.235**	3.650	534	513	593	**5.290**	**10.525**
Πληρωθείσες αποζημιώσεις (€)	**4.519.162**	3.764.860	3.309.825	4.087.421	7.956.893	**19.118.999**	**23.638.161**
Εκκρεμείς αποζημιώσεις (€)	**6.622.850**	6.573.186	4.455.344	13.899.771	8.475.631	**33.403.932**	**40.026.782**

Κατανομή λοιπών ασφαλισμένων κινδύνων (πλην κατοικιών)

Ασφαλισμένος κίνδυνος	Πλήθος συμβολαίων	Ασφαλισμένα κεφάλαια (εκατ. €)
Ξενοδοχεία[6]	10.129	19.583
Αποθήκες διαμεταφοράς[7]	2.390	3.696
Φωτοβολταϊκές εγκαταστάσεις	7.763	1.272
Λοιπά συμβόλαια	184.600	112.649

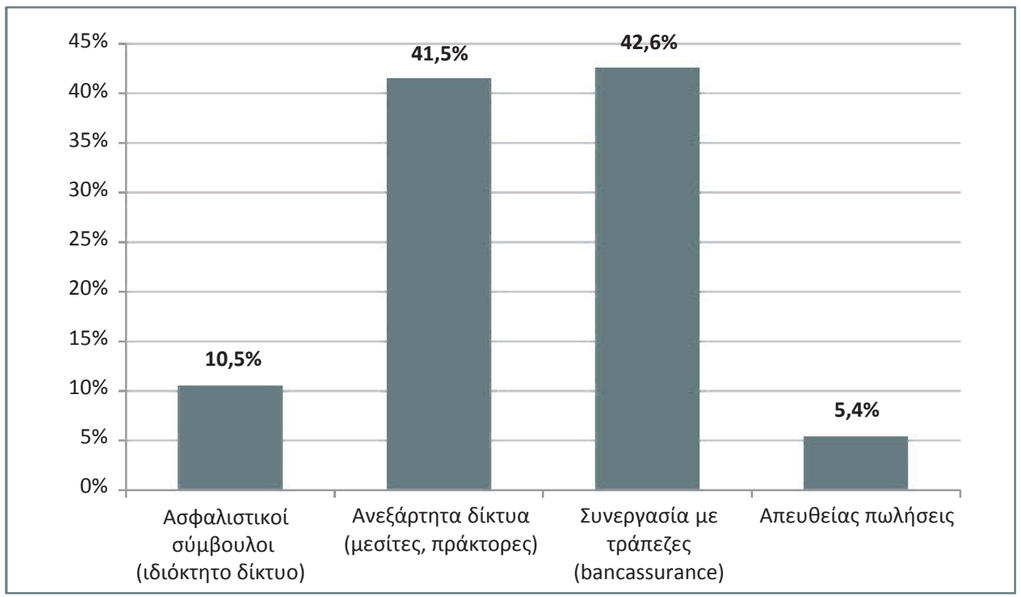
Ζημιές

Για τα παραπάνω ασφαλιστήρια συμβόλαια δηλώθηκαν περίπου 10,5 χιλιάδες ζημιές εντός του 2016, οι μισές εκ των οποίων αφορούσαν σε κατοικίες και οι άλλες μισές σε λοιπούς κινδύνους. Πληρώθηκαν αποζημιώσεις 23,6 εκατ. € (4,5 εκατ. € για κατοικίες και 19,1 εκατ. € για λοιπούς κινδύνους) και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων 40,0 εκατ. € (6,6 εκατ. € για κατοικίες και 33,4 εκατ. € για λοιπούς κινδύνους). Επισημαίνεται ότι οι εκκρεμείς αποζημιώσεις αφορούν στην αρχική εκτίμηση του πρώτου έτους (έτους έκδοσης ασφαλιστηρίου συμβολαίου). Τόσο το πλήθος των ζημιών όσο και το τελικό ποσό της αποζημίωσης των συμβολαίων αυτών θα διαφέρει σημαντικά όταν προστεθεί η μεταγενέστερη πληροφόρηση που δεν είναι διαθέσιμη κατά την σύνταξη της μελέτης , μέχρι την λήξη όλων των συμβολαίων που είχαν εκδοθεί εντός του έτους. Με βάση τον συντελεστή εξέλιξης των αποζημιώσεων η αρχική αποτίμηση των 63,6 εκατ. € των αποζημιώσεων των συμβολαίων με έτος έκδοσης 2016 θα μπορούσε να διαμορφωθεί σε (63,6 * 1,92 =) 122 εκατ. € μέσα στο 2017.

Ανάλυση ζημιών ανά αιτία

Η έρευνα επεκτάθηκε στην περαιτέρω ανάλυση των ζημιών, χρησιμοποιώντας τα αίτια: φωτιά, σεισμός, κλοπή, καιρικά φαινόμενα, πολιτικοί κίνδυνοι και λοιπά. Από τις περίπου 10,5 χιλιάδες ζημιές που δηλώθηκαν, 1,2 χιλιάδες αφορούσαν φωτιά, 95 τον σεισμό, 2 χιλιάδες κλοπές, 1,9 χιλιάδες τα καιρικά φαινόμενα, περί τις 100 τους πολιτικούς κινδύνους ενώ 5,2 χιλιάδες καταχωρήθηκαν στα λοιπά αίτια.

Κατανομή παραγωγής ασφαλίστρων ανά κανάλι πωλήσεων



Σε περίπτωση νοσηλείας, θα έχετε δίπλα σας κάποιον που σας καταλαβαίνει;

Ασφαλώς.

Θα έχετε την AXA.
Που είναι δίπλα σας και σας παρέχει ολοκληρωμένες καλύψεις πριν, κατά τη διάρκεια, και μετά τη νοσηλεία.

Μιλήστε σήμερα, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Ασφαλιστικός Σύμβουλος
www.axa.gr
801 111 222 333

ΠΡΩΤΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΓΙΑ 8Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ*

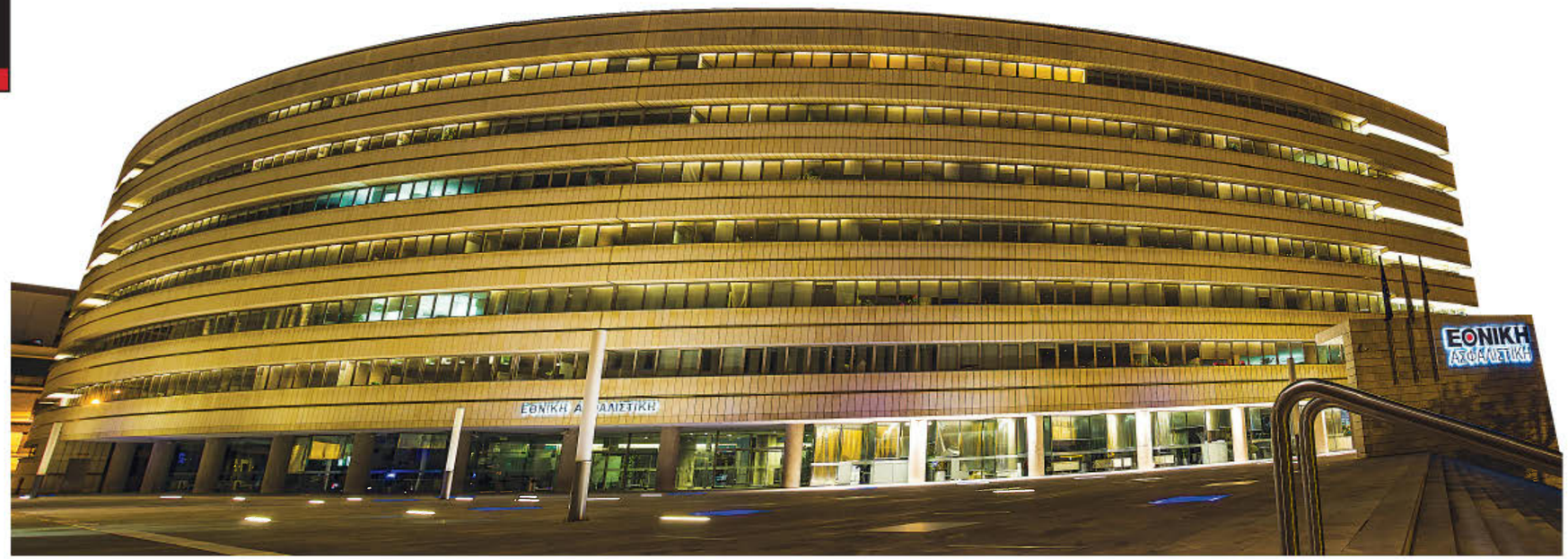
No 1** GREAT PLACE TO WORK Best Workplaces 2016 Greece

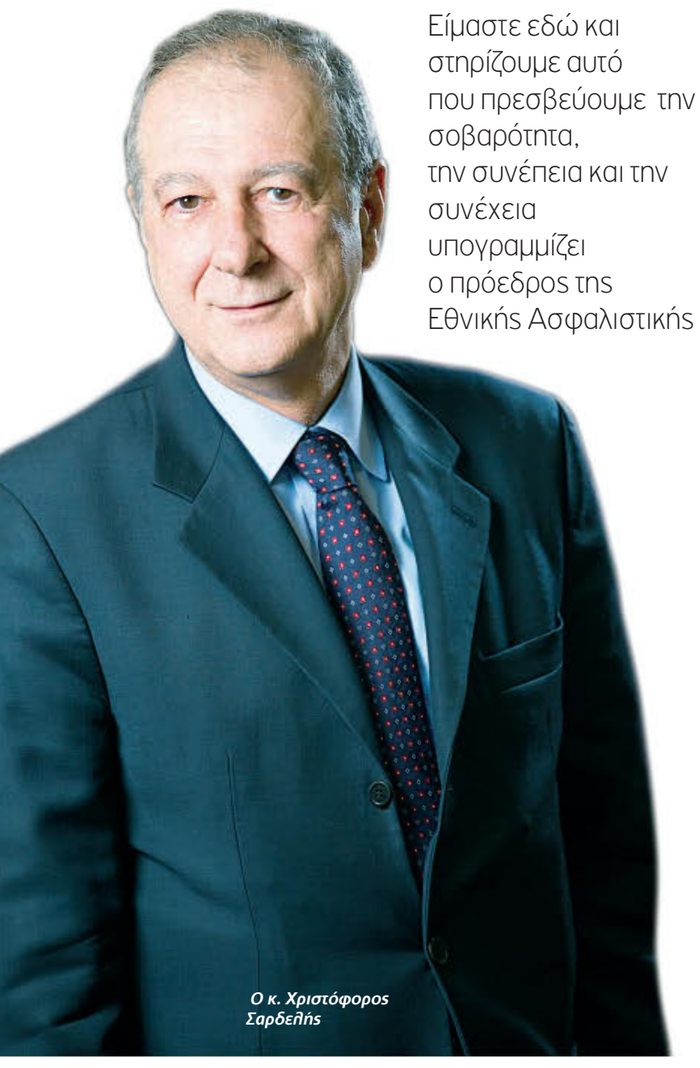
*Βάσει της κατάταξης των καλύτερων παγκόσμιων μαρκών – Interbrand, 2016
**Κατηγορία επιχειρήσεων με 250 εργοζόμενους και πάνω

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ηγετική θέση στην ασφαλιστική αγορά





Είμαστε εδώ και στηρίζουμε αυτό που πρεσβεύουμε την σοβαρότητα, την συνέπεια και την συνέχεια υπογραμμίζει ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής

Εντυπωσιακή αύξηση της κερδοφορίας κατά 27,9%,σημείωσε η Εθνική Ασφαλιστική το 12μηνο του 2017 με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται στα 73,9 εκατ. ευρώ και όπως υπογραμμίζεται, η εταιρεία συνέχισε να κατέχει την ηγετική της θέση στην ελληνική αγορά υπερβαίνοντας τους στόχους της και επιτυγχάνοντας υψηλά επίπεδα κερδοφορίας και εντυπωσιακά παραγωγικά αποτελέσματα. Το συνολικό μερίδιο αγοράς ανήλθε στο 15,47% (21,24% στον Κλάδο Ζωής και 9,84% στους Γενικούς Κλάδους), επιβεβαιώνοντας για ακόμα μια φορά τον πρωταγωνιστικό της ρόλο στην ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα.

Η περσινή χρονιά αποτέλεσε μια ακόμη χρονιά σταθμό, όσον αφορά τις οικονομικές επιδόσεις της εταιρείας. Ενδεικτικά, η Εθνική Ασφαλιστική παρουσίασε εντυπωσιακή αύξηση της κερδοφορίας το 12μηνο του 2017 κατά 27,9%, με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε 73,9 εκατ. Παράλληλα, η συνολική παραγωγή για την ίδια περίοδο, ανήλθε σε 587,9 εκατ. ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση κατά 1,8% έναντι του 2016.

Θεαματική πορεία κατέγραψε και το δίκτυο Bancassurance, όπου σημειώθηκε άνοδος στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά 28,3%, γεγονός που μεταφράζεται σε 164,3 εκατ .ευρώ έναντι των 128 εκατ. ευρώ του 2016, κυρίως χάρη στο προϊόν «Εθνική Εφάπαξ». Τα στοιχεία του πρώτου 3μήνου δείχνουν ότι το δίκτυο Bancassurance θα διαγράψει θετική πορεία και το 2018, καθώς μόνο τον Φεβρουάριο του 2018 παρατηρήθηκε αύξηση παραγωγής κατά 22,3% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Τονίζεται ακόμη ότι σαν αποτέλεσμα τόσο των ανωτέρω κερδών, όσο και μιας σειράς στοχευμένων δράσεων, η εταιρεία κατέγραψε εντός του 2017 μια θεαματική βελτίωση στους κεφαλαιακούς της δείκτες στο πλαίσιο Φερεγγυότητας ΙΙ και ιδιαίτερα σε αυτούς χωρίς μεταβατικά μέτρα.

Η διοίκηση, το προσωπικό και το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής στάθηκαν όρθιοι και ενωμένοι απέναντι στις προκλήσεις μιας δύσκολης συγκυρίας, τόνισε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς. Ήταν μια απαιτητική αποστολή - με βολές από πολλές κατευθύνσεις - η οποία θα μπορούσε εύκολα να αποσυντονίσει την εταιρεία, πράγμα όμως που δεν συνέβη χάρη στην ωριμότητα που επέδειξαν τόσο οι εργαζόμενοι, όσο και τα δίκτυα. Την αντιμετωπίσαμε με τόλμη και πίστη για το μέλλον και με βαθιά συναίσθηση της πλούσιας ιστορίας της παλαιότερης ασφαλιστικής εταιρείας της χώρας, είπε ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

Πιστή στις διαχρονικές αξίες της και στον ανθρωποκεντρικό προσανατολισμό της, η Εθνική Ασφαλιστική βελτιώνει συνεχώς τις υποδομές της, στοχεύοντας στη δημιουργία καινοτόμων προγραμμάτων και κορυφαίων υπηρεσιών οι οποίες διαρκώς βελτιώνονται, επικαιροποιούνται και εκσυγχρονίζονται, ώστε να ανταποκρίνονται στις ανάγκες της εποχής, αλλά και στις επιμέρους επιθυμίες του κόσμου.

Είμαστε εδώ και στηρίζουμε αυτό που πρεσβεύουμε: την σοβαρότητα, την συνέπεια και την συνέχεια» υπογραμμίζει ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Χριστόφορος Σαρδελής.

Βραβείο Best Performing Company

Βραβείο Best Performing Company έλαβε η Εθνική Ασφαλιστική για τη συνεισφορά της και στήριξη των εξωστρεφών επιχειρήσεων, στην ετήσια εκδήλωση βράβευσης του εκδοτικού οίκου New Times. Όπως επισημαίνεται, στα 127 χρόνια συνεχούς παρουσίας της εταιρίας στην ελληνική οικονομία, η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει ουσιαστική στήριξη τόσο στις επιχειρήσεις όσο και στους ιδιώτες, μέσα από προσεκτικά σχεδιασμένα προγράμματα ασφάλισης, που δίνουν τη δυνατότητα στην Εταιρία να μπορεί να καλύψει ευρεία γκάμα κινδύνων, όσο εξειδικευμένοι και αν είναι, και παράλληλα να αποζημιώνει σωστά τις ζημιές που μπορεί να προκύψουν. Τη θέση αυτή της εταιρείας στην αγορά και την εμπιστοσύνη με την οποία την περιβάλλει το πελατειακό της κοινό, μαρτυρεί το ένα εκατομμύριο πελατών της που την εμπιστεύεται από γενιά σε γενιά, τόσο σε ατομικό επίπεδο όσο και σε επιχειρηματικό.

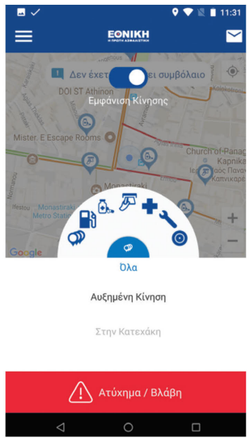
Το βραβείο έλαβε ο κ. Γιάννης Σηφάκης, διευθυντής Bancassurance, Marketing, Διαφήμισης και Λοιπών Συνεργασιών, σημειώνοντας ότι η Εθνική Ασφαλιστική στην μακρόχρονη και σημαντική παρουσία της στην Ελληνική οικονομία και ασφαλιστική αγορά, στηρίζει έμπρακτά και αποτελεσματικά τις ελληνικές επιχειρήσεις και τους επιχειρηματίες με ευέλικτα προγράμματα ασφάλισης που τους εξασφαλίζουν την απρόσκοπτη λειτουργία της επιχείρησης τους. Φιλοδοξούμε να χτίζουμε μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους μας , σχέσεις που διασφαλίζουν την επιχείρηση τους, τους ίδιους και τις οικογένειές τους, στηρίζοντας έτσι την ελληνική επιχείρηση και οικονομία, τόνισε ο αν. διευθύνων σύμβουλος κ Κωνσταντάς.

Γράφει... τα περισσότερα χιλιόμετρα

Για δεύτερη συνεχή χρονιά, η Εθνική Ασφαλιστική αναλαμβάνει το ρόλο του μεγάλου χορηγού στο Ευ Αγωνίζεσθαι, στηρίζοντας μέσα από το 2ο No Finish Line παιδιά που το έχουν ανάγκη. Το σήμα της εκκίνησης θα δοθεί στο Κέντρο Πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος, όπου η Εθνική Ασφαλιστική, η μεγαλύτερη ασφαλιστική Εταιρεία της χώρας, θα δώσει το παρών, στηρίζοντας έμπρακτα τους δρομείς και τον σκοπό τους. Το No Finish Line αποτελεί έναν κορυφαίο και διεθνούς εμβέλειας Υπερμαραθώνιο διάρκειας 90 ωρών, φιλανθρωπικού χαρακτήρα. Στο διάστημα από τις 25 έως τις 29 Απριλίου οι δρομείς μπορούν να τρέξουν όσο θέλουν, όποια στιγμή μέσα στη διάρκεια της διοργάνωσης επιθυμούν και όσες φορές επιθυμούν. Σκοπός είναι οι συμμετέχοντες να καλύψουν όσο το δυνατόν περισσότερα χιλιόμετρα - κάθε χιλιόμετρο αντιστοιχεί σε ένα συγκεκριμένο ποσό. Τα έσοδα θα διατεθούν και φέτος, στην Ένωση «Μαζί για το Παιδί» για να καλυφθούν οι ανάγκες θέρμανσης των σωματείων-μελών του και των οικογενειών που υποστηρίζει.

Θα προσπαθήσω να ξεπεράσω το περσινό μου ρεκόρ, αλλά εδώ δεν είμαστε για να κάνουμε ρεκόρ, είμαστε για να υπηρετήσουμε έναν μεγάλο σκοπό,τόνισε ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής, Χριστόφορος Σαρδελής.

Emergency Button από τον «Ethnodigos»



Την νέα έκδοση της εφαρμογής «Ethnodigos» λανσάρει η Εθνική Ασφαλιστική, έχοντας ενσωματώσει στα πολλαπλά εργαλεία του, την λειτουργία του emergency button. Το νέο αυτό εργαλείο, επιτρέπει στον χρήστη με την καταχώρηση δύο μόνο στοιχείων, να αποστείλει απευθείας μήνυμα στον συνεργαζόμενο πάροχο οδικής βοήθειας, αναφέροντας αν υπάρχει βλάβη ή ατύχημα. Έτσι εντοπίζεται, χωρίς καθυστερήσεις η ακριβής τοποθεσία ακινητοποίησης του οχήματος, με σκοπό την άμεση εξυπηρέτηση του χρήστη.

Το μόνο που καλείται να κάνει ο χρήστης είναι να επιλέξει αν πρόκειται για βλάβη ή ατύχημα, να συμπληρώσει την πινακίδα κυκλοφορίας του οχήματός του, και το κινητό τηλέφωνο επικοινωνίας στο οποίο θα τον καλέσει ο πάροχος οδικής βοήθειας.Η εφαρμογή Ethnodigos διατίθεται δωρεάν, για συσκευές με λογισμικό iOS ή Android στα App Store και Play Store αντίστοιχα. Οι χρήστες, μπορούν να «κινηθούν» έξυπνα στην πόλη, χρησιμοποιώντας μια πληθώρα εργαλείων, όπως: χάρτη με σημεία ενδιαφέροντος (συνεργεία, πρατήρια καυσίμων, ATMs, νοσοκομεία, φαρμακεία), υπολογισμό νέας διαδρομής, υπενθύμιση parking, score οδήγησης κλπ.

Ευχαριστήρια επιστολή από την Intertrade

Ευχαριστήρια επιστολή στην Εθνική Ασφαλιστική για την άμεση στήριξη και την αποτελεσματική ανταπόκριση στην κατάσταση που περιήλθε λόγω πυρκαγιάς, απέστειλε η Intertrade Hellas ABEE, εμπορική και βιομηχανική εταιρία παραγωγής προϊόντων άρτου. Στο πλαίσιο της επιστολής της, όπως ανακοινώθηκε οι μέτοχοι και η διοίκηση της εταιρίας συγχαίρουν την Εθνική Ασφαλιστική και εξαίρουν ιδιαίτερα τη συμβολή του ασφαλιστή τους, κ. Βασίλη Λυκούρεση, για την αμεσότητα με την οποία απάντησε στην απαίτηση της εταιρίας, για καταβολή αποζημίωσης λόγω πυρκαγιάς.

Ενδεικτικά, στο κείμενο της ευχαριστήριας επιστολής της Intertrade Hellas προς της Εθνική Ασφαλιστική, τονίζονται μεταξύ άλλων τα εξής:

«Σταθήκατε δίπλα μας στο πρόβλημα της πυρκαγιάς άμεσα και αποτελεσματικά. Τιμήσατε τα συμβόλαια, χωρίς υπεκφυγές και δικαστήρια. Προχωρήσατε άμεσα και ολοκληρωτικά στην εκταμίευση του ποσού ζημιάς που συμφωνήσαμε.

Η εταιρία μας κάλυψε σχεδόν την επελθούσα ζημιά και επανήλθε στην προτέρα κατάσταση. Σημαντικό ρόλο στην άμεση τακτοποίηση του φακέλου έπαιξε το άμεσο ενδιαφέρον των πραγματογνωμόνων (Ε. Ν. Μάνος ΕΠΕ) και του ασφαλιστή μας, Βασίλη Λυκούρεση».

affidea
—πάνω από όλα είναι η υγεία

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ
ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ
ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ | ΑΝΑΛΥΣΗ | ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Η **Affidea** είναι ο μεγαλύτερος πάροχος **Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας** στην Ευρώπη με τομείς δραστηριότητας τις απεικονιστικές εξετάσεις, τις εξετάσεις βιοπαθολογίας και ακτινοθεραπείας. Δραστηριοποιείται σε 16 χώρες μέσα από ένα δίκτυο 237 μονάδων υγείας και 7700 επαγγελματιών σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Η **Affidea Ευρωιατρική** είναι η ελληνική θυγατρική εταιρεία της Affidea από το 2005. Σήμερα λειτουργεί ένα εκτεταμένο **Πανελλαδικό Δίκτυο Διαγνωστικών Εργαστηρίων** σε πρότυπους ιατρικούς χώρους με τα υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας, άνεσης και αισθητικής, ιατρικό εξοπλισμό τεχνολογίας αιχμής, καταξιωμένους ιατρούς με άρτια επιστημονική κατάρτιση και με το πλέον σύγχρονο σύστημα τηλεϊατρικής στην Ελλάδα. Τα εργαστήριά της είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο **ISO 9001** και τα βιοπαθολογικά εργαστήρια είναι διαπιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (Ε.ΣΥ.Δ.) κατά το **ISO 15189**.

affidea.gr
info.gr@affidea.com
www.facebook.com/AffideaEvroiatriki

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Η Eurolife ποστάρει τη νέα εποχή!

Η Eurolife αλλάζει σελίδα γίνεται μία υπερπλήρης ασφαλιστική εταιρεία, αφού επεκτείνει τις ασφαλιστικές εργασίες σε όλους τους κλάδους και με πολλές επιλογές προϊόντων

Ήταν μια ολοκληρωμένη παρουσίαση της στρατηγικής της εταιρείας η συνέντευξη τύπου του Ομίλου Eurolife ERB που πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 19 Απριλίου. Με επικεφαλής τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωγρίου πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο στη συνέντευξη τύπου ήταν ακόμη παρόντες ο κ. Ιωάννης Βασιλάτος, σύμβουλος διοίκησης, ο κ. Νίκος Δελένδας, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης, ο κ. Νίκος Γιαννακάκης, Chief Technology Officer ο κ. Βασίλης Νικηφοράκης, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Στρατηγικού Σχεδιασμού & MIS, ο Π. Γεωργόπουλος Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνων, ο κ. Σωτήριος Ματσιούλας Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Εργασιών & Εξυπηρέτησης, Π. Νίκου Chief of Staff η κα. Τατιάνα Δικαστοπούλου αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Marketing & Ανάπτυξης Εργασιών. Στην εκδήλωση μίλησαν

ο κ. Σαρρηγεωργίου, ο κ. Δελένδας και ο κ. Γιαννακάκης, αναλύοντας τη γενική στρατηγική της Eurolife αλλά και την στρατηγική στις πωλήσεις και την τεχνολογία.

Αυτό που έγινε φανερό είναι ότι η Eurolife αλλάζει σελίδα γίνεται μία υπερπλήρης ασφαλιστική εταιρεία, αφού επεκτείνει τις ασφαλιστικές εργασίες σε όλους τους κλάδους (π.χ. ομαδικά) και με πολλές επιλογές προϊόντων, (δέκα τουλάχιστον σε κάθε κατηγορία σύμφωνα με τον κ. Δελένδα, ενώ θα είναι πλήρως ανεπτυγμένη τεχνολογικά αφού ο κ. Γιαννακάκης θα κρίνεται στο τομέα των επενδύσεων στην τεχνολογία με το πόσο βελτιώνονται οι πωλήσεις, καθώς είμαι όπως είπε ένας CTO με στόχους πωλήσεων. Τελικά η Eurolife θα είναι μία τεχνολογική εταιρεία που θα ασχολείται με τις ασφάλειες όπως τόνισε ο κ. Σαρρηγεωγίου.

Αρχικά ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife μίλησε για το γενικότερο κλίμα και προέβλεψε ότι άμεσα η οικονομία δεν θα παρουσιάσει ρυθμούς ανάπτυξης της τάξεως του 3% με 4%, που είναι απαραίτητοι για να καλυφθούν οι απώλειες του ΑΕΠ. Επεσήμανε ότι ενδεχομένως και από το τρέχον έτος να υπάρξει νέα συγκέντρωση στην ασφαλιστική αγορά μέσα από εξαγορές και συγχωνεύσεις. Σε ό,τι αφορά την οδηγία Solvency II αλλά και τις κανονιστικές ρυθμίσεις που τη συνοδεύουν, υπογράμμισε πως αυτή προσφέρει σημαντική αξιοπιστία στην αγορά, δεν παρέλειψε ωστόσο να κάνει λόγο για την ενίσχυση της γραφειοκρατίας, που ως τελικό αποτέλεσμα έχει την επιβάρυνση της αγοράς με επιπλέον κόστη.

Η Eurolife θα είναι μία εταιρεία τεχνολογίας που θα ασχολείται με τις ασφάλειες, είπε ο κ. Σαρρηγεωργίου δίνοντας το στίγμα για τη νέα εποχή. Το 2018 επικεντρωνόμαστε περαιτέρω στο ψηφιακό μετασχηματισμό, τόνισε ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Η Eurolife με αριθμούς

- **Η Eurolife το 2017 πραγματοποίησε παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 483 εκατ. ευρώ και απέδωσε σε ασφαλισμένους αποζημιώσεις και εξαγορές ύψους 252 εκατ. ευρώ.**
- **Το μερίδιο αγοράς της εταιρίας είναι 12,2% και πιο ειδικά έχει μερίδιο 21,3% στην ζωή και 3,3% στις γενικές ασφαλίσεις.**
- **Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν στα 81 εκατ. ευρώ προερχόμενα από λειτουργική κερδοφορία κυρίως (64 εκατ. ευρώ, 11% υψηλότερα σε σχέση με το 2016).**
- **Το 62% των εργασιών προέρχεται από το Bancassurance και το 38% από τα ελεύθερα δίκτυα.**
- **Η παραγωγή ασφαλίστρων στα ομαδικά ασφαλιστήρια έφτασε τα 31,5 εκατ. ευρώ.**
- **Συνεργάζεται με περισσότερους από 1.000 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.**
- **Στις 31/12/2017 είχε επενδύσεις πάνω από 1 δισ. ευρώ σε ελληνικά ομόλογα.**
- **Ο στόλος των ασφαλισθέντων οχημάτων ανέρχεται σε 100.000 αυτοκίνητα και έχει συνολικά 420.000 πελάτες.**

Ο κ. Σαρρηγεωργίου, εμφανώς ικανοποιημένος για την πορεία της εταιρείας που διευθύνει εξομολογήθηκε κάποια στιγμή (off the record σε 40 δημοσιογράφους όπως είπε χαμογελώντας και μάλλον συγκινημένος) ότι το έργο αυτό είναι έργο μιας πολύ ικανής ομάδας. «Αν έχω κάνει κάτι καλό, είπε, είναι ότι έχω γύρω μου τους ανθρώπους της εκτελεστικής επιτροπής που μαζί με τα 325 ικανότατα άτομα που απασχολεί η εταιρεία φέρνουμε αυτά τα αποτελέσματα». Για αυτό, συνέχισε, θέλουμε οι καλύτεροι να είναι μαζί μας να εργάζονται στην Eurolife.

Είμαστε εδώ, πιστεύουμε στην Ελλάδα, όπως και ο μέτοχος μας η Fairfax και επενδύουμε για να μεγαλώσουμε την ασφαλιστική πίτα, από την οποία θα διεκδικήσουμε όσο το δυνατόν μεγαλύτερο κομμάτι είτε με οργανική ανάπτυξη, είτε με εξαγορές, ήταν το μήνυμα που έστειλε ο κ. Σαρρηγεωργίου παράλληλα με την υποσημείωση ότι «ο ελέφαντας που είναι μέσα στο δωμάτιο, το κράτος, να κατανοήσει την μεγάλη σημασία της ιδικής ασφάλισης».

Κατέληξε λέγοντάς ότι το όραμα του είναι ο Έλληνας να εμπεδώσει μέσα του την αξία της ασφάλισης. Όταν ένα παιδί αφήνει το πατρικό του για να ανοίξει νέο σπίτι ανοίγει μαζί και ένα τραπεζικό λογαριασμό. Όταν μαζί με τον τραπεζικό λογαριασμό κάνει και μία ασφάλιση ζωής ή υγείας τότε η αγορά μας θα έχει ανέβει ένα επίπεδο, τότε θα έχουμε επιτύχει το στόχο μας την ανάπτυξη της αγοράς, υπογράμμισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Τα σχέδια για το μέλλον

Οι επενδύσεις που αφορούν στην εφαρμογή του μακροχρόνιου πλάνου ψηφιακού μετασχηματισμού του Ομίλου δίνουν έμφαση στις ακόλουθες κατευθύνσεις:

• Επενδύσεις σε νέες μεθοδολογίες: agile methodology, machine learning methodology, anti-fraud τεχνολογία (σε συνεργασία με την εταιρεία Friss, η οποία διαθέτει την πιο σύγχρονη τεχνολογία για τον εντοπισμό της ασφαλιστικής απάτης), πιλοτικό έργο βελτίωσης της τιμολόγησης

• Επενδύσεις σε έργα υποδομής με στόχο την αποτελεσματικότερη διαχείριση των συνεργατών και τη βελτίωση των προσφερόμενων υπηρεσιών στους πελάτες μας (operational excellence): Eurolife Partners - ένα νέο, σύγχρονο ψηφιακό εργαλείο με στόχο την περαιτέρω αναβάθμιση των υπηρεσιών και της εμπειρίας εξυπηρέτησης των πελατών και των συνεργατών του Ομίλου, νέο ψηφιακό τηλεφωνικό κέντρο (παροχή δυνατότητας στο Eurolife Experience Center για υψηλού επιπέδου προσωποποιημένη υποστήριξη πελατών και συνεργατών)

• Επενδύσεις σε ανθρώπινο δυναμικό: 40 προσλήψεις για την ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού του Ομίλου με έμπειρα και δυναμικά στελέχη εντός και εκτός ασφαλιστικής αγοράς (από τους κλάδους της έρευνας, της τεχνολογίας, του marketing, των οικονομικών).

• Επενδύσεις σε νέα προϊόντα: Αναμόρφωση όλου του εύρους των συνταξιοδοτικών και αποταμιευτικών προγραμμάτων και παρουσίαση νέων, όπως η ασφάλιση εισπράξεων POS.

Σε ό,τι αφορά την ERB Ασφαλιστικές Υπηρεσίες Α.Ε.Μ.Α., θυγατρική εταιρεία του Ομίλου στη διαμεσολάβηση ασφαλιστικών εργασιών, διατήρησε τη δυναμική της, με τα κέρδη προ φόρων να ανέρχονται σε €1,1 εκατ.

> Είμαστε εδώ, πιστεύουμε στην Ελλάδα, όπως και ο μέτοχος μας η Fairfax και επενδύουμε για να μεγαλώσουμε την ασφαλιστική πίτα, από την οποία θα διεκδικήσουμε όσο το δυνατόν μεγαλύτερο κομμάτι

Πολλές προϊοντικές επιλογές

Ένα απόλυτα ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο διαθέτει η Eurolife, σύμφωνα με όσα ανέφερε στη συνέντευξη τύπου της διοίκησης της εταιρείας ο γενικός Διευθυντής Πωλήσεων κ. Νίκος Δελένδας.

Η προϊοντική φιλοσοφία της εταιρείας καλύπτει έξι διαφορετικές ανάγκες και συγκεκριμένα αποταμίευση - σύνταξη, ζωή - ατύχημα, υγεία, περιουσία, αυτοκίνητο, επιχείρηση! Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου λοιπόν είναι: 27% αποταμίευση - σύνταξη, 9% ζωή - ανικανότητα, 9% υγεία, 32% περιουσία, 3% επιχείρηση και 21% αυτοκίνητο.

Ο κ. Νίκος Δελένδας

Παράλληλα, ο κ. Δελένδας επισήμανε ότι για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς ευθύνονται και οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι διαμεσολαβητές σημειώνοντας ότι δεν πρέπει να επικεντρώνονται όλοι στην προώθηση προϊόντων υποχρεωτικής ασφάλισης αλλά να «εκπαιδεύουμε» το κοινό ώστε να ζητά και κάλυψη και άλλων αναγκών που έχει.

Αναφορικά με το 2018 η Eurolife θα δώσει έμφαση στην προώθηση προϊόντων σε τέσσερις τομείς: στην αποταμίευση, την υγεία, τις γενικές ασφαλίσεις και τις ομαδικές ασφαλίσεις, προφέροντας πολλές εναλλακτικές επιλογές.

Επενδύσεις στην τεχνολογία

Η Eurolife έχει επενδύσει ήδη 2 εκατ. δολ σε τεχνολογικές καινοτομίες και μεθοδολογία, σε έργα υποδομής αλλά και στον ανθρωπινό παράγοντα. Δημιουργήσαμε το digital partners το οποίο ως γνωστό, αποτελεί έναν διαδικτυακό χώρο με μοναδικές δυνατότητες και πλεονεκτήματα που δημιουργήθηκε με βάση τις πραγματικές και σύγχρονες ανάγκες των συνεργατών της Eurolife ERB. Πρόκειται για ένα νέο, σύγχρονο ψηφιακό εργαλείο για τη δημιουργία του οποίου αξιοποιήθηκαν οι πιο σύγχρονες τεχνολογίες, εφαρμόστηκαν τα πιο υψηλά στάνταρ/πρότυπα ασφάλειας και ακολουθήθηκε πρωτότυπη μεθοδολογία. Βασικός στόχος του portal είναι η περαιτέρω αναβάθμιση των υπηρεσιών και της εμπειρίας εξυπηρέτησης των πελατών και των συνεργατών του Ομίλου.

Ο κ. Νίκος Γιαννακάκης

Στόχος της Eurolife πρόσθεσε ο κ. Γιαννακάκης είναι η προσέλκυση ταλέντων σε όλους τους τομείς και υπογράμμισε ότι η τεχνολογία υπηρετεί την ανάπτυξη τις πωλήσεις. Είμαι CTO με στόχους πωλήσεων, υπογράμμισε.

Ανοίγει τον ορίζοντα με επενδύσεις και εξαγορές

Ο κ. Γιάννης Καντώρος

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Η υψηλή λειτουργική κερδοφορία και η αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων που σημείωσε η Interamerican τη χρονιά που πέρασε, της «επιτρέπουν» να βλέπει με αισιοδοξία το μέλλον και να κάνει σχέδια περαιτέρω επέκτασης στον τομέα της υγείας αλλά και στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου. Ειδικότερα όπως ανακοίνωσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας ο κ Γιάννης Καντώρος κατά την διάρκεια της συνέντευξης τύπου η Interamerican θα δημιουργήσει σε πρώτη φάση δύο ακόμη πολυϊατρεία Medifirst, ένα στην Αθήνα και ένα στη Θεσσαλονίκη. Σε ότι αφορά τον τομέα ασφάλισης αυτοκινήτου ο κ. Καντώρος γνωστοποίησε ότι η Interamerican είναι έτοιμη να εισάγει το σύστημα Pay-as-you-drive, δηλαδή να πληρώνω όπως οδηγώ. Ο κ. Καντώρος υπογράμμισε ακόμη ότι η εταιρεία κινείται σε σταθερή πορεία βιώσιμης ανάπτυξης, αντίθετα στο «ρεύμα» της οικονομικής κρίσης και είναι έτοιμη εάν παρουσιασθεί η ευκαιρία να πραγματοποιήσει και εξαγορά στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων. Εξετάζουμε κάθε περίπτωση ξεχωριστά, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Καντώρος.

Αντίθετα λοιπόν με το «ρεύμα» της οικονομικής κρίσης η Interamerican κατά το 2017 κατέγραψε διαδοχικά για έκτη χρονιά, σημαντικά επαναλαμβανόμενα (λειτουργικά) κέρδη που έφθασαν, προ φόρων, στα 27,9 εκατ. ευρώ, αυξημένα κατά 49,2% έναντι των αντιστοίχων κερδών κατά το 2016 (18,7 εκατ.).

Τα συνολικά κέρδη προ φόρων της INTERAMERICAN πέρυσι ανήλθαν στα 31 εκατ. ευρώ, συμπεριλαμβανομένης της θετικής επίδρασης από τη μεταβολή του αποθέματος Ζωής και Υγείας του ελέγχου κεφαλαιακής επάρκειας (LAT), λόγω των υψηλότερων επιτοκίων κατά το έτος. Ταυτόχρονα, οι τρεις εταιρείες του ομίλου ξεπέρασαν τον εσωτερικό στόχο φερεγγυότητας 120% (κατά Solvency II), φθάνοντας η εταιρεία Ζωής στο 185%, η εταιρεία Γενικών στο 173% και η εταιρεία Βοήθειας στο 124%.

Όσον αφορά στην παραγωγή ασφαλίστρων, η Interamerican σημείωσε συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 347,2 εκατ. ευρώ, έναντι 329,3 εκατ. κατά το 2016 (αύξηση 5,4%). κατά το 2017, επιτεύχθηκε αύξηση σε όλες τις προϊοντικές γραμμές, με τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα των γενικών ασφαλίσεων να φθάνουν στα 187,3 εκατ. ευρώ αυξημένα κατά 0,7% έναντι του 2016, των ασφαλίσεων υγείας στα 88,6 εκατ. αυξημένα κατά 5,1% και των ασφαλίσεων ζωής στα 71,3 εκατ. αυξημένα κατά 21,1%. Σημειώνεται ότι η ασφαλιστική αγορά είχε συνολική παραγωγή πέρυσι στα 3,78 δισ. ευρώ, στα ίδια επίπεδα με το 2016. Το μερίδιο αγοράς της εταιρείας έχει, επίσης, αυξηθεί σημαντικά και εκτιμάται σε 12% στις ασφαλίσεις κατά ζημιών και σε 5,9% στις ασφαλίσεις ζωής, με βάση τα προσωρινά στοιχεία της ΕΑΕΕ.

Μεγέθη (εκατ. €)	2017	2016
Επαναλαμβανόμενα Κέρδη προ φόρων	27,9	18,7
Συνολικά Κέρδη προ φόρων	31,0	3,1
Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα	347,2	329,3

Βελτιωμένος είναι και ο δείκτης ζημιών (loss ratio) της εταιρείας, τόσο στις γενικές ασφαλίσεις όπου έφθασε στο 42% από 50% κατά το 2016, λόγω αποτελεσματικής διαχείρισης ζημιών, παραμετρικής τιμολόγησης και underwriting όσο και στις ασφαλίσεις υγείας με 68% έναντι 73% κατά το 2016, κυρίως λόγω λιγότερων αποζημιώσεων για σοβαρές ασθένειες.

Η εστίαση της εταιρείας στον πελάτη υπογραμμίστηκε πέρυσι από πληρωμές και αποζημιώσεις που έφθασαν στα 213,8 εκατ. ευρώ, με καλύτερο χρόνο απόδοσης εξ αιτίας της απλοποίησης διαδικασιών και της καθετοποίησης, ενώ το ποσοστό παραπόνων θεωρείται αμελητέο (ενδεικτικά: 1 παράπονο ανά 1.255 περιπτώσεις στον κλάδο αυτοκινήτου).

Οι καταβολές ποσών, σε συνδυασμό με το πλήθος περιστατικών (439.844) που διαχειρίστηκε η Interamerican με την οδική και άμεση ιατρική βοήθεια, μεταφράζονται σε 2,3 χιλιάδες πελάτες να εξυπηρετούνται καθημερινά, κατά μέσο όρο. Η σχεδόν απόλυτη αναγνωρισιμότητα των brands Interamerican (98%) και Anytime (97%), η ικανοποίηση των πελατών -88% και 90% αντιστοίχως- και η υψηλή διατηρησιμότητα στις ασφαλίσεις υγείας και αυτοκινήτου καταδεικνύουν εξαιρετικό βαθμό εμπιστοσύνης και προτίμησης για την εταιρεία.

Παρά την κρίση, κατά το 2017 η εταιρεία διατήρησε τη βάση του πελατολογίου της και βελτίωσε σημαντικά τον σύνθετο δείκτη NPS (62), που παρακολουθεί συστηματικά από το 2014 με online έρευνα αγοράς σε πελάτες οι οποίοι έχουν εξυπηρετηθεί, διατηρώντας συνεχώς επίκαιρη την εικόνα ικανοποίησης, πιστότητας και διάθεσης σύστασης της εταιρείας σε τρίτους.

Το επιχειρησιακό σχέδιο της Interamerican

Σύμφωνα με τον κ. Γιάννη Καντώρο, ο οργανισμός έχει εισέλθει σε μια φάση δυναμικού μετασχηματισμού για τη δημιουργία αναπτυξιακής προοπτικής, με προσαρμογή στις μεγάλες μεταβολές του οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος. «Αιχμή» του μετασχηματισμού αποτελούν η αξιοποίηση της τεχνολογίας και η απόλυτη ψηφιοποίηση, η εισαγωγή της καινοτομίας σε κάθε λειτουργική και προϊοντική γραμμή, η ανάπτυξη όλων των δικτύων διανομής και η διαρκής βελτίωση της ποιότητας των δεδομένων.

Ανταποκρινόμαστε με αποφασιστικότητα στις προκλήσεις της νέας εποχής, πρωτοπορώντας σε κάθε τομέα και αλλάζοντας το επιχειρηματικό μοντέλο. Θωρακίζουμε την αξιοπιστία της Interamerican και εστιάζουμε στα σημαντικά ζητήματα που απασχολούν ασφαλιστικά τους πολίτες σήμερα: την υγεία, τη σύνταξη, την περιουσία, με σκοπό να συμβάλλουμε σταθερά στη βελτίωση της ποιότητας ζωής. Ενισχύουμε την εταιρική θέση και ανοίγουμε τον ορίζοντα με επενδύσεις στην υγεία, την καινοτομία και σε ανθρώπινους πόρους, δημιουργώντας μια διαφορετική εταιρεία» υπογράμμισε ο κ. Καντώρος, αναφερόμενος και στη μοναδικότητα της Interamerican στον τομέα της υγείας με παροχή υπηρεσιών από ιδιόκτητες υποδομές, που επιτρέπουν έλεγχο του κόστους υγείας και καλύτερη φροντίδα για τον πελάτη. Είναι αξιοσημείωτο ότι η εταιρεία λειτούργησε πέρυσι και δεύτερο πολυϊατρείο Medifirst στην Αθήνα (βόρεια προάστια), που αποτελεί επένδυση της τάξεως των 2,5 εκατ. ευρώ. Όπως επεσήμανε ο διευθύνων σύμβουλος, στον σχεδιασμό της εταιρείας περιλαμβάνεται η δημιουργία και άλλων μονάδων πρωτοβάθ-

μιων υπηρεσιών υγείας, σε περιοχές ικανοποιητικής πελατειακής βάσης για την εταιρεία στην ασφάλιση υγείας. Αναπτυξιακού χαρακτήρα επένδυση ήταν και η εξαγωγή του επιτυχημένου μοντέλου της Anytime στην Κύπρο, όπου δραστηριοποιήθηκε πέρυσι κατά το β' εξάμηνο.

Επισημαίνεται ότι η Interamerican ακολουθώντας σταθερά πολιτική διανομής με κάθε τρόπο που θα ήθελε να αγοράσει ο πελάτης, ενισχύει την ανάπτυξη όλων των δικτύων της, εξελίσσοντας τους συνεργάτες του εταιρικού δικτύου Agency από πωλητές σε συμβούλους, κερδίζοντας προτίμηση και πιο ισορροπημένο ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο από το δίκτυο συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών και ανασχεδιάζοντας την Anytime με γνώμονα μια μοναδική ψηφιακή εμπειρία για τον πελάτη και τις καινοτόμες εφαρμογές τηλεματικής, που αλλάζουν την ασφάλιση αυτοκινήτου.

Πέρυσι, η κατανομή της παραγωγής των δικτύων ήταν: 38% από το εταιρικό Agency, 32% από το πρακτορειακό, 20% από τις απευθείας και Anytime πωλήσεις και 10% από λοιπά δίκτυα.

Η εταιρεία συνδέει άρρηκτα τη βιώσιμη ανάπτυξή της με την εταιρική υπευθυνότητα, ως πρωτοπόρος στην ασφαλιστική αγορά στη στρατηγικά οργανωμένη δημιουργία αξίας για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη. Το κοινωνικό προϊόν που η Interamerican απέδωσε κατά το 2017, έφθασε στα 173,6 εκατ. ευρώ.

Πλήρωσε 213,8 εκατ. ευρώ

Το συνολικό ποσό 213,8 εκατ. ευρώ κατέβαλε η Interamerican το 2017 σε ασφαλισμένους και λοιπούς δικαιούχους σε 373.760 περιπτώσεις, που αντιστοιχούν σε μέσο όρο 1.024 πληρωμών ημερησίως.Είναι χαρακτηριστικό, όπως επισημαίνεται ότι οι περιπτώσεις που διαχειρίστηκε η Interamerican πέρυσι με καταβολή ποσού και υπηρεσία βοήθειας -οδικής και άμεσης ιατρικής- αθροιστικά ανέρχονται σε 813.604. Δηλαδή, η εταιρεία αντιμετώπισε με ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση 2.229 περιπτώσεις ημερησίως, κατά μέσο όρο, αυξημένες κατά 3,7% σε σχέση με το 2016, γεγονός που συνδέεται και με την αύξηση του πελατολογίου της κατά το 2017. Η συνολική ικανοποίηση των πελατών, που σύμφωνα με τα στοιχεία έρευνας της Interamerican για το 2017 φθάνει στο 88,4%, αυξημένη κατά 4,8% σε ετήσια βάση, αποτελεί αναγνώριση της αξίας που η εταιρεία αποδίδει στους ασφαλισμένους της. Για την Anytime, ειδικά στον κλάδο αυτοκινήτου, η ικανοποίηση των πελατών ανέρχεται στο 90%.

Καταβολές και Αποζημιώσεις τριετίας σε εκατ. €

Ασφαλίσεις	2015	2016	2017
Ζωής	75,0	73,0	69,3
Υγείας	53,7	57,9	52,1
Ζημιών	68,0	65,5	75,0
Ομαδικές	19,6	15,4	17,4
Σύνολο	216,3	211,8	213,8

Ο κ. Γιάννης Ρούντος στο βήμα

Στην ηγετική ομάδα των επιχειρήσεων

Μεταξύ των κορυφαίων επιχειρήσεων της χώρας μας όσον αφορά στη στρατηγική, τον σχεδιασμό και την πρακτική εφαρμογή σε θέματα Βιώσιμης Ανάπτυξης, αναγνωρίστηκε εν τω μεταξύ η Interamerican. Ο επιχειρηματικός Δείκτης Βιώσιμης Ανάπτυξης (Sustainability Performance Directory), που δημιούργησε το QualityNet Foundation ως μέρος της πρωτοβουλίας Sustainable Greece 2020, παρουσίασε επιχειρήσεις που πρωτοπορούν στην Ελλάδα, μετά από την κατάταξη και αξιολόγηση των μη χρηματοοικονομικών επιδόσεών τους.

Η κατηγοριοποίηση των επιχειρήσεων που διακρίθηκαν, από το σύνολο των 54 υποψηφίων εταιρειών, έγινε με βάση τον βαθμό της ανταπόκρισής τους στα κριτήρια της έγκριτης μεθοδολογίας Sustainability Performance Directory και κατέταξε 7 εταιρείες στην κατηγορία Sustainability Performance Leaders, 7 στις Top Sustainable Companies -μεταξύ των οποίων και την INTERAMERICAN- και 7 στις Sustainable Companies.

Αναφερόμενος στη διάκριση ο κ. Γιάννης Καντώρος, τόνισε μεταξύ άλλων ότι η Interamerican από θέση ευθύνης ακολουθεί με συνέπεια τον Ελληνικό Κώδικα Βιωσιμότητας.Κατά την εκδήλωση ανακοίνωσης των αποτελεσμάτων, ο Γιάννης Ρούντος, δευθυντής Εταιρικών Σχέσεων και Υπευθυνότητας, τόνισε πως η Εταιρική Υπευθυνότητα στη λογική της Βιώσιμης Ανάπτυξης, πλέον, «ενηλικιώνεται» και στην Ελλάδα, καθώς ενισχύονται τα πλαίσια αναφοράς, αξιολόγησης και αναγνώρισης της ενεργού συμμετοχής των επιχειρήσεων στα μεγάλα θέματα της σύγχρονης εποχής για την οικονομία, την κοινωνία και το περιβάλλον.

Η διαφορετικότητα στην ασφάλιση αυτοκινήτου

Στην αγορά ασφάλισης αυτοκινήτου η Interamerican τα τελευταία χρόνια δίνει τον τόνο με μία σφαιρική τοποθέτηση και ένα σαφή προσανατολισμό, αναδεικνύοντας χαρακτηριστικά ηγετικής δύναμης στον κλάδο, όπως χαρακτηριστικά τονίζει. Η εταιρεία, που έκλεισε την περασμένη χρονιά με σταθεροποιημένο - οριακά αυξημένο τον στόλο στα 570.315 ασφαλισμένα οχήματα (318.455 από την Anytime), συνδέει πλέον τους στόχους της και στην ασφάλιση αυτοκινήτου με την ευρύτερη εταιρική στρατηγική της δημιουργίας νέας εμπειρίας για τον πελάτη μέσω οικοσυστημάτων ασφάλισης-υπηρεσιών-παροχών. Ο σχεδιασμός περιλαμβάνει την περαιτέρω αξιοποίηση ισχυρών ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων: πολυκαναλικότητα διανομής, τεχνολογία και καινοτομία, οδική βοήθεια, διαδικασίες διαχείρισης ζημιάς, συνεργασίες και δίκτυο συνεργείων CarPoint.

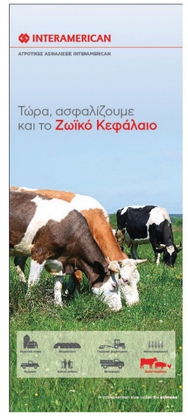
Το 2017, η Interamerican ήρε παραγωγή από όλα τα κανάλια διανομής. Το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων (Agency), η Anytime -με συμβολή στην online ασφάλιση και των ασφαλιστικών συμβούλων του εταιρικού δικτύου- και οι συνεργαζόμενοι πράκτορες και μεσίτες, απέδωσαν συνολικά 131,4 εκατ. ευρώ σε μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα. Ταυτόχρονα, η Anytime Κύπρου που ξεκίνησε πέρυσι, έδωσε και αυτή κατά το δεύτερο εξάμηνο τα πρώτα 4.181 ασφαλισμένα οχήματα, συνεχίζοντας φέτος να αυξάνει με εντυπωσιακή δυναμική τον αριθμό των πελατών της (συνολικά κατά το πρώτο δίμηνο, 5.792 οχήματα).

Η εταιρεία προετοιμάζεται ήδη, με "αιχμή του δόρατος" την ψηφιακή τεχνολογία, για τη νέα εποχή στην ασφάλιση αυτοκινήτου, κατά την οποία οι τεχνολογικές εξελίξεις στην αυτοκίνηση αναμένεται να αλλάξουν σημαντικά και την ασφαλιστική προσέγγιση του κινδύνου. Με τη νέα γενιά πρωτοποριακών προϊόντων στη βάση του "πόσο οδηγείς" από το 2016 και "πώς οδηγείς" από φέτος, με τα οποία εισάγεται η χρήση ψηφιακών εφαρμογών στην ασφάλιση -και στην οδική ασφάλεια- και παραμετροποιούνται στοιχεία για δυναμική και πιο αντικειμενική τιμολόγηση, η Interamerican/Anytime έχει υπογραμμίσει, ήδη, τη διαφορετικότητά της στον κλάδο. Παράλληλα, η εταιρεία έχει καθετοποιήσει τη διαχείριση των ζημιών, φθάνοντας και μέχρι τον έλεγχο - την πρόληψη της απάτης και έχοντας επιτύχει σημαντική βελτίωση του combined ratio. Επιπρόσθετα, αξιοποιείται η εξαιρετική οργάνωση του δικτύου CarPoint, που αποτελούν πρότυπες μονάδες ολοκληρωμένης διαχείρισης ζημιών, με όλες τις υπηρεσίες να παρέχονται σε ένα σημείο. Το 45% των επισκευών πραγματοποιούνται, πλέον, στα CarPoint σε όλη την Ελλάδα, με 3.600 περίπου επισκευές ετησίως μόνο στο ιδιόκτητο κεντρικό, ενώ στο πανελλαδικό δίκτυο περιλαμβάνονται άλλα τρία πρότυπα κέντρα στην Αττική και από ένα σε Θεσσαλονίκη, Καβάλα, Λάρισα Πάτρα και Ηράκλειο (franchise). Η επένδυση της εταιρείας στην ιδιόκτητη κεντρική μονάδα είναι της τάξεως του ενός εκατ. ευρώ, με εξοπλισμό της πιο σύγχρονης τεχνολογίας. Επισημαίνεται ότι πέρυσι, εντός του δικτύου συνεργείων, 12.228 πελάτες αποκατέστησαν ζημιές με την εταιρεία να πληρώνει, χωρίς να χρειαστεί να εκταμιεύσουν χρήματα.

Στη συνολική ικανοποίηση των πελατών, που σύμφωνα με την έρευνα του 2017 φθάνει στο 88,4% για την INTERAMERICAN και στο 90% για την Anytime και με τον ειδικό δείκτη NPS για τους πελάτες του κλάδου αυτοκινήτου -που σε γενικές γραμμές αφορά στην πρόθεση σύστασης της εταιρείας σε τρίτους- ιδιαίτερα υψηλό (63), καθοριστικές είναι οι καθετοποιημένες διαδικασίες και ο χρόνος αποζημιώσεων, που περιορίζεται στις δύο ημέρες από την κατάθεση όλων των παραστατικών.

Ασφάλιση ζωικού κεφαλαίου

Και στον πρωτογενή τομέα αναπτύσσει η Interamerican ασφαλιστική δραστηριότητά με τη δημιουργία του νέου προϊόντος «Ασφάλιση Ζωικού Κεφαλαίου», ενώ παράλληλα προχωρεί και σε σημαντικές βελτιώσεις στα υφιστάμενα προϊόντα αγροτικών ασφαλίσεων. Με την ασφάλιση της κτηνοτροφίας, η εταιρεία έρχεται να καλύψει τον ζωικό πληθυσμό από τον κίνδυνο απώλειας ζώων λόγω ατυχήματος, ασθενειών και παθήσεων, πυρκαϊάς, κεραυνού, θερμοπληξίας, καθώς και λόγω φυσικών φαινομένων (χαλάζι, παγετός, θύελλα, πλημμύρα, χιόνι, καύσωνας, ηλιακή ακτινοβολία, κατολίσθηση/καθίζηση, σεισμός).Το πρόγραμμα «Ασφάλιση Ζωικού Κεφαλαίου» της εταιρείας παρέχει δυνατότητα επέκτασης της κάλυψης για τα γαλακτοπαραγωγικά ζώα και συγκεκριμένα για την απώλεια παραγωγής γάλακτος συνεπεία καλυπτομένου κινδύνου. Τα ζωικά είδη που ασφαλίζονται από την εταιρεία είναι πουλερικά κρεατοπαραγωγής και αυγοπαραγωγής, χοιρινά, αιγοπρόβατα και βοοειδή κρεατοπαραγωγής και γαλακτοπαραγωγής.



Τα κεντρικά κτίρια της Achmea

Υψηλή φερεγγυότητα και λειτουργικά κέρδη

Ο στρατηγικός σχεδιασμός μέχρι και το 2020 προβλέπει ένα ετήσιο, μεικτό λειτουργικό αποτέλεσμα περίπου 450 εκατ. ευρώ, εξαιρουμένων των συνεισφορών από τις δραστηριότητες υγείας

Ο κ. Willem van Duin

Σε βελτιωμένο λειτουργικό αποτέλεσμα 349 εκατ. ευρώ το 2017, έναντι 319 εκατ. ευρώ το 2016 οδήγησε την Achmea μητρική εταιρεία της Interamerican όπως τονίζεται,η βελτίωση των βασικών στοιχείων σε όλους, σχεδόν, τους κλάδους δραστηριοτήτων. Παράλληλα, επιτεύχθηκε δομική μείωση στις λειτουργικές δαπάνες της τάξεως των 117 εκατ. ευρώ, ενώ ο δείκτης φερεγγυότητας αυξήθηκε κατά 3 ποσοστιαίες μονάδες, στο 184%. Η παραγωγή μεικτών ασφαλίστρων του ομίλου έφθασε πέρυσι στα 19,35 δισ. ευρώ έναντι 19,50 δισ. ευρώ το 2016. Η καθαρή θέση της Achmea ανήλθε στα 9,95 δισ. ευρώ. Επισημαίνεται ακόμη ότι τα υψηλότερα αποτελέσματα οφείλονται, κυρίως, στην γενικές ασφαλίσεις με τη βελτιωμένη παραγωγή, διαχείριση απαιτήσεων και εξόδων, καθώς και στην απουσία μεγάλων φυσικών καταστροφών κατά το 2017. Στις δραστηριότητες του τομέα υγείας υπήρξε, επίσης, βελτίωση των αποτελεσμάτων, λόγω των χαμηλότερων ιατρικών εξόδων, καθώς και των χαμηλότερων απαιτήσεων σε αποθεματικά σε σύγκριση με το 2016

Σημαντικά βελτιώθηκαν και τα αποτελέσματα στον κλάδο ζωής, δεδομένου ότι αυξήθηκαν τα έσοδα επενδύσεων και μειώθηκαν τα λειτουργικά έξοδα. Πέρυσι, η Achmea ξεκίνησε την υλοποίηση της νέας στρατηγικής για εταιρικά προγράμματα συνταξιοδότησης και για επαγγελματικά ταμεία, μέσω του παρόχου χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, της εταιρείας Centraal Baheer. Ήδη, ένας πρώτος αριθμός πελατών συμμετέχει στο Συνταξιοδοτικό Ταμείο της Centraal Baheer.

Διεθνώς,εστιάζει στην ανάπτυξη των βασικών τομέων προτεραιότητας, που είναι οι κλάδοι περιουσίας-ατυχημάτων και υγείας, με έμφαση στην αξιοποίηση των ψηφιακών δυνατοτήτων. Η Achmea επισημαίνει τη σημαντική βελτίωση των λειτουργικών αποτελεσμάτων σε Ελλάδα με την Interamerican και Σλοβακία.

Ως ασφαλιστικός οργανισμός, συνεχίζουμε να υποστηρίζουμε τους πελάτες μας επεκτείνοντας τις δραστηριότητες ασφάλισης με καινοτόμες λύσεις και υπηρεσίες,τόνισε ο κ. Willem van Duin, πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Achmea, αναφερόμενος στα αποτελέσματα και την προοπτική του ομίλου. Κατά το 2017, ολοκληρώσαμε το πρώτο έτος του νέου κύκλου προγραμματισμού μας με το μήνυμα "Δημιουργώντας μαζί". Ο έλεγχος κόστους προχωρεί καλύτερα από το χρονοδιάγραμμα και επενδύουμε σημαντικά στην ανανέωση της εταιρείας. Ο στρατηγικός σχεδιασμός μέχρι και το 2020 προβλέπει ένα ετήσιο, μεικτό λειτουργικό αποτέλεσμα περίπου 450 εκατ. ευρώ, εξαιρουμένων των συνεισφορών από τις δραστηριότητες υγείας, πρόσθεσε ο ο κ. Willem van Duin.

Πάνω από 100 εκατ. ευρώ αποζημιώσεις στην Ολλανδία

Το βάρος των αποζημιώσεων των δύο μεγάλων καταιγίδων που έπληξαν την Ολλανδία, τον περασμένο Ιανουάριο ανέλαβε εν τω μεταξύ η Achmea.Συγκεκριμένα ο ασφαλιστικός όμιλος ανέλαβε το βάρος αποζημιώσεων που υπερβαίνουν τα 100 εκατ. ευρώ, ανταποκρινόμενος σε 62.000 αιτήματα ιδιωτών, ενώ οι σχετικές επαφές με πελάτες ξεπέρασαν τις 100.000, χωρίς να περιλαμβάνονται ζημιές σε επιχειρήσεις και στον αγροτικό τομέα. Η online υποστήριξη από την Achmea λειτούργησε αποτελεσματικά για την άμεση διαχείριση της διαδικασίας αποζημιώσεων, εφ' όσον αφορούσε τουλάχιστον στα μισά από τα ανωτέρω περιστατικά.

Πέρυσι, η Achmea ξεκίνησε την υλοποίηση της νέας στρατηγικής για εταιρικά προγράμματα συνταξιοδότησης και για επαγγελματικά ταμεία

Τη δυνατότητα της Achmea να ανταποκρίνεται ουσιαστικά στις ανάγκες των πελατών της σε δύσκολες καταστάσεις, δικαιώνοντας την ασφαλιστική επιλογή τους, τόνισε σχετικά ο Willem van Duin, πρόεδρος του ομίλου. Όπως τόνισε, «οι καταστροφές από ακραία καιρικά φαινόμενα αυξάνονται και στην Ολλανδία και απαιτείται μια προσαρμογή όλων στο μεταβαλλόμενο κλιματικά περιβάλλον, καθώς και η συνεργασία ασφαλιστικών επιχειρήσεων, ασφαλισμένων και δημοσίου τομέα- αρχών για την αντιμετώπιση των καταστροφικών κινδύνων». Οι αποζημιώσεις των πληγέντων από καταιγίδες του Ιανουαρίου θα υπολογιστούν στα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου. Σημειώνεται ότι η Interamerican, θυγατρική της Achmea, αντιστοίχως στην Ελλάδα ανταποκρίθηκε άμεσα σε αποζημιώσεις αρκετών πελατών της που επλήγησαν από τις πλημμύρες στη Μάνδρα Αττικής κατά τον περασμένο Νοέμβριο.

Η εταιρεία, ακολουθώντας ανάλογες κάθετες διαδικασίες, κατέβαλε αποζημιώσεις εντός δύο έως δέκα ημερών από τον συμβάν, πέρα από το μεγάλο αριθμό ενεργειών επεμβατικής υποστήριξης από τις υποδομές της στην οδική βοήθεια για την αποκατάσταση προβλημάτων της τοπικής κοινωνίας, σε συνεργασία με τις αρχές. Η INTERAMERICAN, εταιρεία με συνεχώς αυξανόμενο μερίδιο στις γενικές ασφαλίσεις που την κατατάσσει σε ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, κατά το 2017 κατέβαλε στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων 75 εκατ. ευρώ, από τα οποία 12,4 εκατ. πληρώθηκαν σε ιδιώτες και επιχειρήσεις για ζημιές σε περιουσιακά στοιχεία εκτός κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτου.

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Ο κ. Markus Riess

Η ισχυρή Ergo Hellas ελπίδα και στήριγμα του ασφαλιστή!

Η Ergo Ελλάδας μπόρεσε να μετατρέψει την κρίση σε ευκαιρία και να αναδειχθεί σε ηγέτη της αγοράς!

Την ενεργή στήριξη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και την ικανοποίηση του για την επιτυχημένη πορεία της Ergo Ελλάδος, εξέφρασε ο πρόεδρος του ομίλου κος Markus Riess κατά την διάρκεια της ετήσιας εορταστικής εκδήλωσης των συνεργατών που διοργάνωσε η Ergo Ασφαλιστική, τονίζοντας χαρακτηριστικά ότι ο όμιλος υιοθετεί μια μακροπρόθεσμη στρατηγική, δημιουργώντας επενδύσεις αξίας, στρατηγική που ισχύει ιδιαίτερα για την Ελλάδα. Η Ergo Ελλάδας μπόρεσε να μετατρέψει την κρίση σε ευκαιρία και να αναδειχθεί ηγέτης της αγοράς τόνισε ο κ. Markus Riess που ήταν ο επίτιμος προσκεκλημένος της εκδήλωσης με κεντρικό μήνυμα «2018: Με τη δύναμη της ERGO». Το μήνυμα σηματοδοτεί τη νέα σημαντική χρονιά που διανύει η εταιρεία μετά την ολοκλήρωση της νομικής συγχώνευσης με την ΑΤΕ Ασφαλιστική. Είμαστε ο πιο δυνατός ασφαλιστικός οργανισμός και έχουμε ήδη χαράξει τα επόμενα βήματα της πορείας μας, τόνισε από την πλευρά του ο CEO του ομίλου Ergo στην Ελλάδα κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, ευχαριστώντας όλους τους συνεργάτες για την υποστήριξη και την κατανόησή τους κατά τη διάρκεια της περιόδου μετάβασης και αλλαγής.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν περίπου 1.000 συνεργάτες από το εταιρικό και το ανεξάρτητο δίκτυο πωλήσεων καθώς και υψηλόβαθμα στελέχη της Τράπεζας Πειραιώς, στρατηγικού συνεργάτη της ERGO στο Bancassurance. Εκτός από τον πρόεδρο του ομίλου, τη φετινή εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους και μέλη του ΔΣ και συγκεκριμένα, ο κος Christoph Jurecka, CFO του ομίλου και πρόεδρος της Ergo Ελλάδας, η κα Monika Sebold-Bender, μέλος του ΔΣ του ομίλου και επικεφαλής στους Κλάδους κατά Ζημιών, και ο κος Alexander Ankel, COO της Ergo International.

Ειδικότερα, στην ομιλία του ο επικεφαλής του ομίλου κος Markus Riess εξέφρασε την ικανοποίησή του για την επιτυχημένη πορεία της Ergo Ελλάδος και συνεχάρη τους ανθρώπους

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

που συνέβαλαν στη νομική συγχώνευση της Ergo ΑΑΕ Ζημιών, της Ergo Ζωής και της ΑΤΕ ασφαλιστικής σε μία εταιρεία. Η Ergo Ελλάδας μπόρεσε να μετατρέψει την κρίση σε ευκαιρία και να αναδειχθεί ηγέτης της αγοράς αυξάνοντας το χαρτοφυλάκιό της τόσο στους κλάδους κατά Ζημιών όσο και στον κλάδο Ζωής, επιτυγχάνοντας εξαιρετικά παραγωγικά αποτελέσματα μέσα από τα κανάλια διανομής της εταιρείας, σημείωσε στην τοποθέτησή του ο πρόεδρος του ομίλου Ergo. Ο όμιλος υιοθετεί μια μακροπρόθεσμη στρατηγική, δημιουργώντας επενδύσεις αξίας, τόνισε ο κ. Riess και διαβεβαίωσε ότι η στρατηγική αυτή ισχύει ιδιαίτερα για την Ελλάδα. Είμαστε ένας από τους λίγους ασφαλιστικούς ομίλους που έχουν επενδύσει στις δύσκολες στιγμές της ελληνικής οικονομίας, γιατί πιστεύουμε στο δυναμικό της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και κυρίως στις δυνατότητες της τοπικής μας ομάδας. Γι΄ αυτό θα συνεχίσουμε να

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Βραβεύσεις

1	ΒΑΝΤΖΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ - 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
2	ΣΕΡΓΙΑΝΝΗΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ - 2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
3	ΚΟΛΟΒΟΥΡΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ - 3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
4	ΖΩΓΡΑΦΑΚΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ - 4ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
5	ΠΑΠΑΔΕΡΑΚΗΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ - 5ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
6	ΖΟΥΠΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ - 6ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
7	ΚΟΥΡΙΔΑΚΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ Μ.Ι.Κ.Ε. - 1ος Συντονιστής Ομάδας
8	ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΣ ΦΩΤΗΣ - 2ος Συντονιστής Ομάδας
9	ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ - 1ος Συντονιστής Διευθυντής
10	ΤΣΟΡΜΠΑΤΣΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ - 2ος Συντονιστής Διευθυντής
11	ΛΑΙΜΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ - 1ος Συντονιστής Διευθυντής Ανάπτυξης
12	ΜΑΡΑΜΠΟΥΤΑΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ - 2ος Συντονιστής Διευθυντής Ανάπτυξης
	ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΟΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ (ΑΠΟ ΤΟΝ 12Ο ΣΤΟΝ 10)
13	ALFA POINT A.E.
14	DEAL INSURANCE & REAL ESTATE
15	ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΟΦΟΥ Α.Ε.
16	ΑΝΑΞ ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.
17	BROKERS UNION ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε
18	ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΘΗΝΑΣ Α.Ε.
19	ΜΑΛΑΜΑ Χ. & ΣΙΑ Ε.Ε. "ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΑΛΑΜΑ"
20	ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.
21	ΙΩΑΝΝΟΥ ΗΛΙΑΣ
22	NN ΜΕΣΙΤΙΚΗ
23	PROMIST INSURANCE AND FINANCE
24	GLOBALIS A.E.
26	Ομαδική Φωτογραφία Κατηγορίας ψηλού Χαρτοφυλακίου Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών
	ΒΡΑΒΕΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ ΕΤΑΙΡΙΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (ΜΕ ΑΛΦΑΒΗΤΙΚΗ ΣΕΙΡΑ)
25	ΝΙΑΦΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
27	ΟΥΖΟΥΝΟΓΛΟΥ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ
28	ΠΑΠΑΔΕΡΑΚΗΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ
29	ΤΣΙΝΑΡΑΚΗ ΓΩΓΩ
30	Ομαδική Φωτογραφία Κατηγορίας Διακεκριμένου Συνεργάτη Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων
	ΒΡΑΒΕΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ (ΜΕ ΑΛΦΑΒΗΤΙΚΗ ΣΕΙΡΑ)
31	DYNAMIC FINANCIAL ADVISORS
32	ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ Ι.Α. ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Ε.
33	ΟΜΙΚΡΟΝ ΜΕΣΙΤΕΣ
34	ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ Γ.-ΡΩΜΑΝΙΑ Θ. Ο.Ε.
35	Ομαδική Φωτογραφία Κατηγορίας Διακεκριμένου Συνεργάτη Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών
	ΒΡΑΒΕΙΟ VIP ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ ΕΤΑΙΡΙΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (ΜΕ ΑΛΦΑΒΗΤΙΚΗ ΣΕΙΡΑ)
36	ΚΟΛΟΒΟΥΡΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
37	ΣΥΡΙΓΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
38	Ομαδική Φωτογραφία Κατηγορίας VIP Συνεργάτη Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων
	ΒΡΑΒΕΙΟ VIP ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ (ΜΕ ΑΛΦΑΒΗΤΙΚΗ ΣΕΙΡΑ)
39	ERB ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε
	FRONT LINE INSURANCE BROKERS A
40	GLOBALIS A.E.
41	MARSH Ε.Π.Ε. - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
	ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ Α. ΘΕΟΦΙΛΟΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ε.Π.Ε.
42	ΕΛΛΗΝΟΝΑΥΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ Α.Ε.
	ΚΑΣΤΡΙΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Ι.Κ.Ε
43	NN ΜΕΣΙΤΙΚΗ
44	ΠΟΛΑΡΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
45	ΤΑΣΣΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
46	Ομαδική Φωτογραφία Κατηγορίας VIP Συνεργάτη Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών
	ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ
47	ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΗ Α.Ε.

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

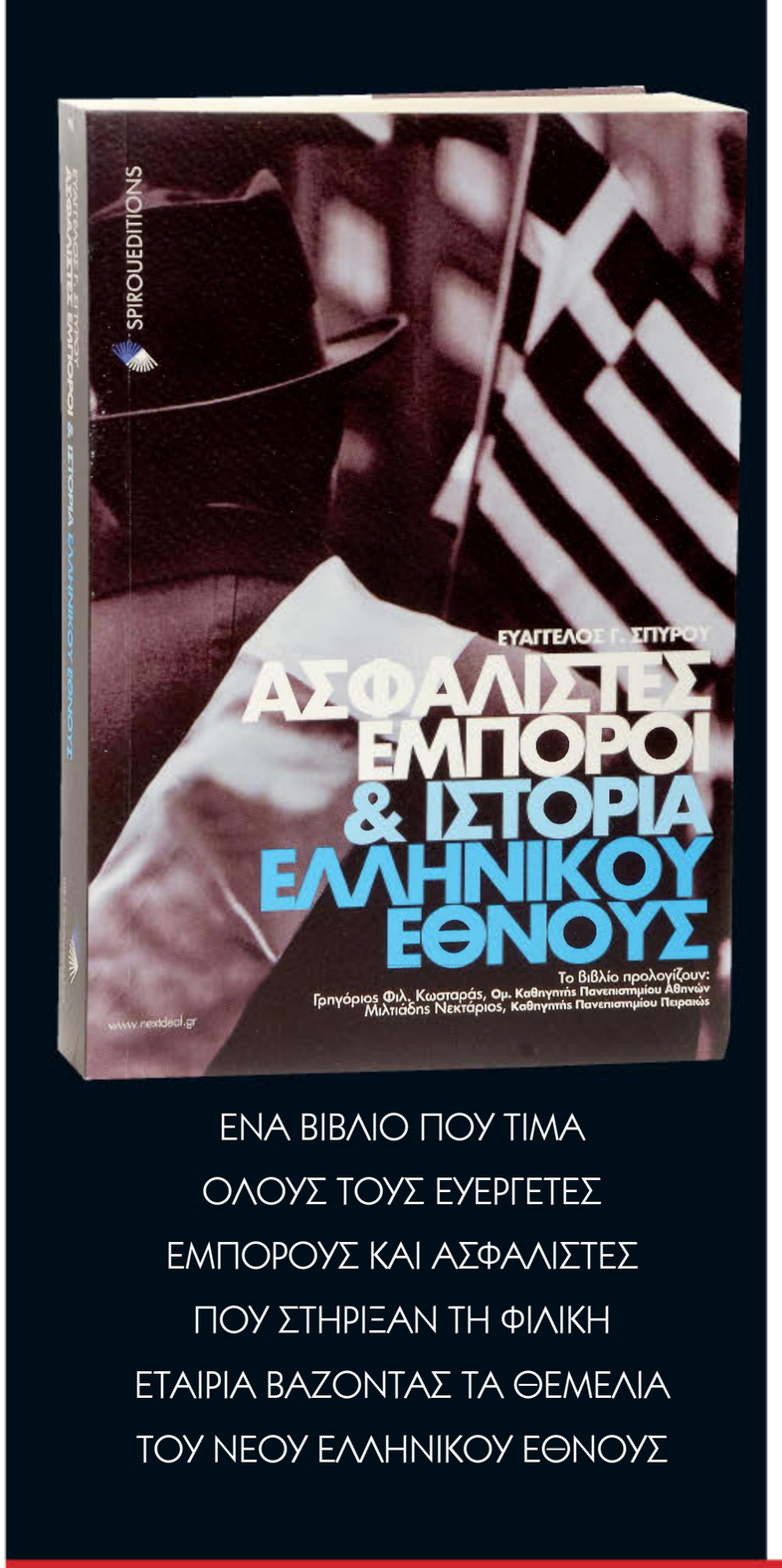
46

47

προσφέρουμε την υποστήριξή μας, υπογράμμισε ο πρόεδρος του ομίλου Ergo.

Ο CEO του ομίλου Ergo στην Ελλάδα κ. Θεόδωρος Κοκκάλας ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες για την υποστήριξη και την προσπάθειά τους, καθώς και για την υπομονή και την κατανόησή τους κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου μετάβασης και αλλαγής. Φέτος διανύουμε μια σπουδαία χρονιά. Έχουμε ολοκληρώσει τη νομική συγχώνευση των εταιρειών του ομίλου στην Ελλάδα και λειτουργούμε πλέον ως μία ενιαία ομάδα. Το 2018 σηματοδοτεί την αφετηρία μιας νέας εποχής για τους πελάτες, τους συνεργάτες και φυσικά για τους εργαζομένους μας, επεσήμανε ο κ. Κοκκάλας. Είμαστε ο πιο δυνατός ασφαλιστικός οργανισμός και έχουμε ήδη χαράξει τα επόμενα βήματα της πορείας μας. Στόχος μας να συνδιαμορφώσουμε την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Να προβλέψουμε τις εξελίξεις. Να αντιμετωπίσουμε τις βασικές δυσκολίες της επόμενης πενταετίας, που εστιάζονται στη νέα πιο αυστηρή εποπτεία και το digitalization. Είναι όμως στην κουλτούρα της εταιρείας μας να αντιμετωπίζουμε τις δυσκολίες ως ευκαιρίες, κατέληξε ο κ. Κοκκάλας.

Την εκδήλωση της ERGO, στην οποία η εταιρεία επιβράβευσε τους κορυφαίους συνεργάτες της τόσο του εταιρικού δικτύου όσο και του ανεξάρτητου δικτύου πωλήσεων που διακρίθηκαν το περασμένο έτος για το υψηλό τους χαρτοφυλάκιο, αλλά και ως διακεκριμένοι και VIP συνεργάτες, πλαισίωσαν η κα Ντορέττα Παπαδημητρίου ως παρουσιάστρια της εκδήλωσης αλλά και οι κ.κ. Ευανθία Ρεμπούτσικα, Έλλη Πασπαλά και Φωτεινή Δάρρα με τα μουσικά τους διαλείμματα.



ΕΝΑ ΒΙΒΛΙΟ ΠΟΥ ΤΙΜΑ
ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΕΥΕΡΓΕΤΕΣ
ΕΜΠΟΡΟΥΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΠΟΥ ΣΤΗΡΙΞΑΝ ΤΗ ΦΙΛΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΒΑΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΘΕΜΕΛΙΑ
ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

Το μεγάλο έργο των Ελλήνων ασφαλιστών στο ξεκίνημα του αγώνα του 1821 λίγοι το γνωρίζουν, και το βιβλίο φιλοδοξεί να το μάθουν περισσότεροι.

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Ελληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύεται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγγροβλαχίας, Αγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Ανθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραής, Ρήγας Φερραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκύς, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: Ο Γρηγ. Κωστάρας και ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο επίλογος υπογράφεται από τον Μίκη Θεοδωράκη και τον Γιώργο Λογοθέτη. Οι δημοσιεύσεις με καταλόγους ιδρυτών και ευεργετών Σχολής Οδησσού ξαφνιάζουν όπως και το πρωτότυπο της προκήρυξης της Ελληνικής Επανάστασης από τον Αλ. Υψηλάντη - χρήσιμα για όλα τα σχολεία.

Στο βιβλίο θα βρείτε και τον 'Ορκο των Φιλικών καθώς και κατάλογο 42 Ηπειρωτών ευεργετών, όπως και πίνακες με 34 Ηπειρώτες φιλικούς. Και μια από τις μεγαλύτερες σχετικές βιβλιογραφίες που ίσως θα βοηθούσε να ξαναϊδρυθεί μια Νέα Φιλική Εταιρία... Είναι πολύ χρήσιμο λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

Πωλείται από τις εκδόσεις **Ε. ΣΠΥΡΟΥ** και από το πρακτορείο διανομής τύπου **ΑΡΓΟΣ**

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ Τηλέφ.: 3221525 - www.Nextdeal.gr - Fax: 3257074

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ στον Λάμπρο Καραγεώργο

Πάνος Δημητρίου

Διευθύνων Σύμβουλος Generali Hellas

Η Generali δημιουργεί επιχειρηματίες ασφαλιστές!

Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, έχουν για εμάς έναν κεντρικό ρόλο στη διαμόρφωση της νέας εποχής. Προχωράμε μαζί και αυτό είναι κάτι που οι συνεργάτες μας διαπιστώνουν εμπράκτως, καθώς είναι οι αποδέκτες των σημαντικών επενδύσεων που πραγματοποιούμε!

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Η Generali Hellas ταράζει τα νερά της ιδιωτικής ασφάλισης για μία ακόμη φορά. Μετά τις πρωτοβουλίες, που χάραξαν νέα πρότυπα στα ασφαλιστικά προϊόντα υγείας και τις επενδύσεις στην τεχνολογία που στηρίζουν την ανάπτυξη της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, ανοίγει τώρα νέες λεωφόρους ανάπτυξης. Σπάει τα δεσμά που κρατούν δέσμια τα παραδοσιακά δίκτυα πωλήσεων στα στερεότυπα του παρελθόντος, ενώ τολμάει να αλλάξει και τις εσωτερικές της διοικητικές δομές, προκειμένου να στηρίξει αποτελεσματικότερα το επιχειρησιακό της μοντέλο. Ο λόγος δίνεται στον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Generali Hellas κ. Παναγιώτη Δημητρίου, ο οποίος μας εξηγεί τη νέα φιλοσοφία της εταιρείας

Κύριε Δημητρίου, αναφέρεστε σε μία νέα εποχή, σε μια νέα φιλοσοφία της Generali. Τι εννοείτε ακριβώς;

Πιστεύω ότι το μήνυμα και η φιλοσοφία μας είναι ξεκάθαρη. Ο κόσμος αλλάζει. Μπορεί το δυσχερές οικονομικό περιβάλλον που έχει διαμορφωθεί στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια να μην μας επιτρέπει, κάποιες φορές, να δούμε καθαρά το καινούργιο που έρχεται, όμως το μέλλον είναι ήδη εδώ. Στην Generali αφουγκραζόμαστε τις εξελίξεις, αισιοδοξούμε για το μέλλον και θέλουμε να το υποδεχθούμε όσο το δυνατόν πιο έτοιμοι. Για αυτό το λόγο δεν εφησυχάζουμε. Επενδύουμε καθημερινά, χρόνο, χρήμα, ιδέες και εργασία στην επίτευξη αυτού του στόχου.

Σε αυτό το μέλλον, που επί της ουσίας είναι ήδη παρόν, προβλέπουμε ότι ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης θα αλλάξει ριζικά και ο πελάτης θα έχει πολύ περισσότερες αλλά και διαφορετικές απαιτήσεις. Θα είναι σαφέστατα πιο ενημερωμένος και θα διαθέτει υψηλότερη τεχνολογική κατάρτιση, θα έχει περισσότερα εργαλεία στην διάθεσή του για να κάνει έρευνα αγοράς και θα έχει πολύ περισσότερες επιλογές για την κάλυψη των αναγκών του. Καταλύτης όλων αυτών των εξελίξεων είναι βεβαίως η τεχνολογία, η οποία έχει διεισδύσει συνολικά στον κύκλο ζωής ενός προϊόντος, από τη σύλληψη και το σχεδιασμό του, την προώθηση και την πώλησή του καθώς και τη χρήση του από τους καταναλωτές. Παλαιότερα, ως κλάδος διαθέταμε risk based ασφαλιστικά προϊόντα και η σχέση μας με τον πελάτη περιοριζόταν, κατά κύριο λόγο, στη στιγμή της αποζημίωσης. Σήμερα, όμως, καλούμαστε να σχεδιάσουμε και να προσφέρουμε λύσεις και υπηρεσίες που δεν θα ανταποκρίνονται απλώς στην επέλευση κάποιου ασφαλιστικού κινδύνου, αλλά οι οποίες θα πλαισιώνουν ουσιαστικά την ζωή των πελατών μας και θα προσαρμόζονται, σύμφωνα με τον τρόπο ζωής τους. Υπηρεσίες που θα τους ακολουθούν στην καθημερινότητά τους και θα μεταβάλλονται ανάλογα με τον τρόπο που θα επιλέγουν οι ίδιοι να μετακινούνται, να αθλούνται ή να τρέφονται κ.λπ.

Αυτή τη φιλοσοφία προσπαθούμε να εισάγουμε στις υπηρεσίες μας, στα προϊόντα μας και στις εσωτερικές μας δομές. Το επιχειρηματικό μας μοντέλο περιλαμβάνει βεβαίως και τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, οι οποίοι για εμάς έχουν έναν κεντρικό ρόλο στη διαμόρφωση αυτής της νέας εποχής. Προχωράμε μαζί και αυτό είναι κάτι που οι συνεργάτες μας διαπιστώνουν εμπράκτως, καθώς είναι οι αποδέκτες των σημαντικών επενδύσεων που πραγματοποιούμε, όσον αφορά στα τεχνολογικά εργαλεία με τα οποία τους εξοπλίζουμε για την ανάπτυξη των εργασιών τους, σε σταθερές εκπαίδευσης που προσφέρουμε σε όλα τα επίπεδα για τη συνεχόμενη ενημέρωση και εξέλιξη τους, αλλά και στις δομές που προσφέρουμε σαν εταιρεία για την αποτελεσματική στήριξη του έργου τους.

Μπορείτε να αναφερθείτε πιο συγκεκριμένα;

Για να κατανοήσουμε την πραγματική πρόκληση που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός κλάδος θα πρέπει να αντιληφθούμε ότι το θέμα δεν είναι η τεχνολογία, αυτή καθ' αυτή, αλλά το πώς εμείς τη χρησιμοποιούμε λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες του ίδιου του οργανισμού μας, των πελατών αλλά και των διαμεσολαβητών, για να σχεδιάσουμε ουσιαστικές και αποτελεσματικές λύσεις.

Στην Generali, αυτό μεταφράζεται με μια σειρά αλυσιδωτών ενεργειών: Σε επίπεδο προϊόντων στον κλάδο retail αυξήσαμε την ευελιξία και τη συνδυαστικότητα των παροχών μας, προσανατολιζόμενοι στη λογική ολοκληρωμένων λύσεων και όχι αυστηρά σχεδιασμένων προϊόντων. Σημαντικά βήματα έχουν γίνει στην μελάτη λύσεων connected insurance, με τη βοήθεια του Ομίλου Generali, για την παροχή καινοτόμων λύσεων που κάνουν χρήση έξυπνης τεχνολογίας και αξιοποίησης δεδομένων (big data). Ας μην ξεχνάμε ότι ο Όμιλος Generali έχει συνάψει συνεργασίες με διακεκριμένες start-up εταιρείες όπως η My Drive και η Ellcie Healthy, αυξάνοντας έτσι την ψηφιακή του τεχνογνωσία.

Το επιχειρηματικό μας μοντέλο περιλαμβάνει και τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, οι οποίοι για εμάς έχουν έναν κεντρικό ρόλο στη διαμόρφωση αυτής της νέας εποχής!

Σε επίπεδο οργάνωσης και υπηρεσιών, εκτός από την πρωτοποριακή πλατφόρμα One View, που διασφαλίζει την πλήρη και αποτελεσματική διαχείριση όλων των ασφαλιστικών εργασιών των συνεργατών μας, προχωράμε: στο ψηφιακό underwriting στις ασφαλίσεις retail, ζωής και γενικών, που δίνει νέα διάσταση στην ανάληψη της ασφάλισης, την ηλεκτρονική έκδοση προσφοράς και συμβολαίου και το portal MyGenerali, που απευθύνεται στον ψηφιακό χρήστη. Να σημειώσω εδώ ότι στο σχεδιασμό της παραπάνω ψηφιακής μας μεταμόρφωσης συμμετέχουν ενεργά και οι συνεργάτες μας. Μέσω αυτών των εργαλείων αναβαθμίζουμε την εμπειρία εξυπηρέτησης των πελατών και των συνεργατών μας, εξοικονομώντας χρόνο και μειώνοντας μακροπρόθεσμα τα διαχειριστικά μας κόστη.

Σε επίπεδο δέσμευσης πελατών και ανάπτυξης δεσμών εμπιστοσύνης (client engagement) εισαγάγαμε το σύστημα έρευνας ικανοποίησης Net Promoters System. Μέσω αυτού ζητάμε ανατροφοδότηση του πελάτη καθόλα τα στάδια ασφάλισης, από την απόκτηση, μέχρι την ανανέωση, την αποζημίωση ή ακόμη την τροποποίηση του ασφαλιστηρίου του. Ζητάμε από τους πελάτες μας να μας αξιολογήσουν, ενώ επανερχόμαστε και μετά την ολοκλήρωση της έρευνας, με προσωπική επικοινωνία για να επιλύσουμε κάθε ζήτημα που τυχόν έχει προκύψει, ώστε να βελτιωνόμαστε συνεχώς. Την ίδια δυνατότητα αξιολόγησης των υπηρεσιών μας, προσφέρουμε και στους συνεργάτες μας.

Τέλος, καθώς η αγορά αλλάζει και οι εξελίξεις μας οδηγούν προς νέες κατευθύνσεις, θεωρήσαμε ότι ήταν η κατάλληλη στιγμή να αλλάξουμε και εμείς βηματισμό, να γίνουμε πιο ευέλικτοι και να διευρύνουμε τις δυνατότητες ανάπτυξης εργασιών των συνεργατών μας. Έτσι, προχωρήσαμε στον επανασχεδιασμό του αποκλειστικού μας δικτύου Agency. Δώσαμε μια νέα δυναμική στο σχήμα αυτό, προσφέροντας τη δυνατότητα στους συνεργάτες μας να προσφέρουν με πλήρη ελευθερία και ευελιξία την ασφαλιστική λύση, που κρίνουν καταλληλότερη για τους πελάτες τους. Ανοίξαμε τα «στενά πλαίσια» της σχέσης μας ώστε να έχουν την ευκαιρία οι συνεργάτες αυτοί, που έχουν στηρίξει πιστά και έχουν εκπροσωπήσει άξια την εταιρεία μας για χρόνια, να ενισχύσουν περαιτέρω τις ομάδες τους με νέους συνεργάτες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές της αγοράς. Η σχέση με την εταιρεία παραμένει βεβαίως προνομιακή.

Τι σημαίνει αυτό στην πράξη, γιατί και άλλες εταιρείες κάποιους από το Agency τους έκαναν πράκτορες…

Είναι διαφορετική η δική μας φιλοσοφία. Καταρχήν οι συνεργάτες μας διατηρούν το χαρτοφυλάκιό τους, ενώ εμείς συνεχίζουμε να τους παρέχουμε ουσιαστική στήριξη σε όλα τα στάδια της ανάπτυξής τους. Απολαμβάνουν την εκπαίδευση και την τεχνογνωσία της Generali, και διατηρούν την προνομιακή τους πρόσβαση στις υπηρεσίες της. Επιπλέον, το νέο αυτό σχήμα αποκτά ακόμη περισσότερα κίνητρα ανάπτυξης, χάρη σε ένα νέο κανονισμό πωλήσεων με υψηλότερες αμοιβές, αλλά και μια εναλλακτική επιχειρηματική προσέγγιση, που τους βοηθάει να αναπτυχθούν περισσότερο.

Αυτό γιατί πιστεύουμε ότι η εκπαίδευση / ενημέρωση και η βοήθεια που με τη σειρά μας μπορούμε να προσφέρουν στους διαμεσολαβητές είναι πολύ σημαντική. Η ανάπτυξη του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, η παροχή κινήτρων για την είσοδο νέων ανθρώπων στο επάγγελμα και η ενίσχυση των συνεργασιών, θα συμβάλλει εν τέλει στην ανάπτυξη της αγοράς και στη μεγέθυνση της πίτας της ιδιωτικής ασφάλισης. Αυτό είναι καινοτόμο.

Δεν μας τρομάζει η ανατροπή «παλαιών, παραδοσιακών δομών», ούτε είναι στόχος μας να εγκλωβίσουμε τους συνεργάτες που μας έχουν στηρίξει. Ως εταιρεία θεωρούμε

ότι έχουμε διασφαλίσει τις προϋποθέσεις εκείνες που μας καθιστούν «προτιμώμενο» πάροχο και συνεργάτη. Διαθέτουμε τα πιο ανταγωνιστικά προϊόντα της αγοράς και προσφέρουμε τις πιο πλήρεις υπηρεσίες για τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες μας. Πιστεύω ότι έχουμε κερδίσει την εμπιστοσύνη και την προτίμησή τους.

Κύριε Δημητρίου, εκτός όμως από αυτή την επιλογή προχωρήσατε και σε αλλαγές στη διοικητική ομάδα των πωλήσεων. Μιλήστε μας λίγο για την επιλογή σας αυτή.

Όπως ανέφερα και προηγουμένως, αλλάζουμε τελείως τη φιλοσοφία στην ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων. Δεν υπάρχει, πλέον, η λογική του αποκλειστικού δικτύου και των ανεξάρτητων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών. Δεν θα μπορούσε αυτό να μην επηρεάσει και τη διοικητική διάρθρωση παρακολούθησης των πωλήσεων. Η Generali συνεργάζεται πλέον με επιχειρηματικά σχήματα που δραστηριοποιούνται στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση. Συνεργάζεται με επιχειρηματίες οι οποίοι έχουν ιδιαίτερες απαιτήσεις και πολλαπλές ανάγκες. Για να μπορέσουμε να τους εξυπηρετήσουμε πιο ολοκληρωμένα, δημιουργήσαμε μία ομάδα Account Managers, οι οποίοι έχουν στην ευθύνη τους τη συνολική υποστήριξη συγκεκριμένων συνεργατών ο καθένας τους. Είναι Managers που γνωρίζουν καλά, τόσο τις γενικές ασφαλίσεις όσο και τις ασφαλίσεις ζωής, και βεβαίως γνωρίζουν καλά τη φιλοσοφία ανάπτυξης της Generali.

> Η Generali συνεργάζεται πλέον με επιχειρηματικά σχήματα που δραστηριοποιούνται στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση

Το σύστημα αυτό δίνει τη δυνατότητα στην εταιρεία να γνωρίζει καλύτερα τις ανάγκες του κάθε συνεργάτη, καθώς οι εργασίες του αντιμετωπίζονται συνολικά και όχι αποσπασματικά, ανά κλάδο. Επιπλέον, μειώνοντας τις βαθμίδες στη διοικητική πυραμίδα της εταιρείας, ενισχύουμε τη σχέση με τον συνεργάτη. Ο Συνεργάτης πλέον αποκτάει τον «δικό του άνθρωπο» στην εταιρεία, ένα συγκεκριμένο σημείο αναφοράς για κάθε του αίτημα. Ο Account Manager βρίσκεται στη διάθεσή του για

να τον βοηθήσει στην επίλυση των όποιων προβλημάτων παρουσιαστούν. Μαζί με τον Account Manager θα μπορούν οι συνεργάτες μας να σχεδιάζουν πιο αποτελεσματικά τον τρόπο με τον οποίο θα καλύπτουν τις εκπαιδευτικές και λειτουργικές τους ανάγκες, αλλά και να χαράσσουν μαζί, τους αναπτυξιακούς τους στόχους.

Μεταξύ των Account Managers υπάρχει και ένας γενικός Συντονιστής. Ο ίδιος βοηθά στη μεταφορά τεχνογνωσίας από τη μία ομάδα στην άλλη και διασφαλίζει ότι όλοι οι παράγοντες είναι ευθυγραμμισμένοι με την ευρύτερη στρατηγική της εταιρείας.

Πως υποδέχθηκαν τις αλλαγές αυτές οι συνεργάτες της Generali;

Κάθε αλλαγή ειδικά όταν είναι ριζική, απαιτεί και μία περίοδο προσαρμογής. Στην Generali όμως προσαρμοζόμαστε γρήγορα στο καινούργιο. Εσωτερικά, τα πρώτα μηνύματα είναι πολύ θετικά καθώς οι Account Managers μας γνωρίζουν καλά τη φιλοσοφία της εταιρείας, και τις ανάγκες των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και καταβάλουν, όπως πάντα, την καλύτερη τους προσπάθεια για να στηρίξουν αυτή την πρωτοβουλία της εταιρείας. Επιπλέον, οι σχέσεις μας με τους συνεργάτες μας είναι ιδιαίτερα στενές. Μας εμπιστεύονται και περιμένουν από εμάς το διαφορετικό. Βλέπουμε τις εξελίξεις που έρχονται και ζητάμε από τους συνεργάτες μας να αλλάξουν, ωστόσο καταλαβαίνουμε ότι η αλλαγή αυτή ξεκινάει από εμάς. Δεν διστάζουμε να κάνουμε τις απαραίτητες τομές σε όλα τα επίπεδα, ακόμη και εάν αυτές φαντάζουν δύσκολες.

> Τα μεγάλα σχήματα διαμεσολαβούντων εάν απλώς λειτουργούν σα μοχλός πίεσης στις ασφαλιστικές εταιρίες με σκοπό την αύξηση των προμηθειών, θεωρούμε ότι δεν θα είναι βιώσιμα

Αναπτύσσεσθε μόνο μέσω των παραδοσιακών δικτύων πρακτόρων και μεσιτών. Δεν έχετε κάποιο εναλλακτικό δίκτυο Δεν φοβάστε τη μεγέθυνση των επιχειρηματικών σχημάτων της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης;

Είναι γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια παρατηρείται κάποια συγκέντρωση και στο χώρο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Ωστόσο, δε θεωρώ ότι αυτό προς το παρόν συνιστά πρόβλημα για τον κλάδο. Θα έλεγα ότι και τα ισχυρά υγιή επιχειρηματικά σχήματα είναι προς όφελος του θεσμού, εφόσον μπορούν να προσφέρουν λύσεις για τη μετάβαση των διαμεσολαβητών στη νέα εποχή. Σε διαφορετική περίπτωση, εάν απλώς λειτουργούν σα μοχλός πίεσης στις ασφαλιστικές εταιρίες με σκοπό την αύξηση των προμηθειών, θεωρούμε ότι δεν θα είναι βιώσιμα. Βέβαια, η πορεία του καθενός εξαρτάται και από το πώς διαχειρίζεται το μέγεθος του. Πιστεύω στην υγιή συνεργασία όλων των πλευρών για το καλό της αγοράς.

Κλείνοντας αυτή τη σύντομη συζήτηση πως βλέπει το μέλλον της αγοράς η Generali;

Θα έλεγα ότι η ασφαλιστική αγορά όπως και η ζωή μας γενικότερα αλλάζει, λόγω της νέας τεχνολογικής επανάστασης. Τα robotics, το artificial intelligence (AI) είναι ήδη εδώ. Το μέλλον είναι ήδη εδώ. Τα τελευταία χρόνια στις ετήσιες εκδηλώσεις που διοργανώνουμε για τους συνεργάτες μας, επικοινωνούμε αυτό το μήνυμα σταθερά. Φέρνουμε κοντά στους συνεργάτες μας εξέχοντες ομιλητές, καθώς επιδιώκουμε να τους δώσουμε μια οπτική πέραν των στενών πλαισίων της δικής μας αγοράς . Η αγορά θα αλλάξει, γιατί αλλάζει ο κόσμος στον οποίο απευθύνεται η ασφάλιση.

Για παράδειγμα η τεχνολογία θα δώσει την δυνατότητα να αναζητά κανείς την ασφάλιση 24ωρες το 24ωρο, επτά ημέρες την εβδομάδα, 365 ημέρες το χρόνο. Θα μπορεί να αναζητά ένα πολύ «προσωποποιημένο» ασφάλιστρο, που θα αφορά μία συγκεκριμένη δραστηριότητα. Θα καταβάλει ασφάλιστρο για το αυτοκίνητό του, αναλόγως με το πόσο «έξυπνο» είναι, πόσο φιλικό για το περιβάλλον είναι και με το πόσο προσεκτικά οδηγεί (εάν οδηγεί). Θα καταβάλει ασφάλιστρο υγείας ανάλογα με το πόσο αθλείται. Όλα αυτά θα είναι γνωστά στην ασφαλιστική μέσω των big data και θα μπορεί να τιμολογεί σε προσωπική βάση. Ορισμένες ανάγκες θα εκλείψουν, ορισμένες λογικές δεν θα έχουν πλέον νόημα, νέες όμως προκλήσεις και ευκαιρίες θα εμφανιστούν.

Σε όλες αυτές τις αλλαγές δεν μπορώ να φανταστώ την απουσία του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, ο ρόλος του οποίου, ως συμβούλου, σαφέστατα διευρύνεται. Ωστόσο, θα πρέπει να βρει νέους τρόπους για να εξυπηρετεί τον πελάτη του. Για να το κάνει αυτό χρειάζεται συνεχείς επενδύσεις, οι οποίες θα παρακολουθούν την τεχνολογική εξέλιξη. Τέτοιου είδους μεγάλες επενδύσεις μόνο μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία μπορεί να τις πραγματοποιεί, ώστε να παράγει την απαιτούμενη τεχνολογική καινοτομία. Στον τομέα αυτό έχουμε, ήδη, αποκτήσει σημαντικό κεφάλαιο γνώσης και θα συνεχίσουμε να παρέχουμε νέες, πρωτοποριακές λύσεις και εργαλεία για τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες μας. Με την Generali στο πλάι τους δεν έχουν απλώς μια ασφαλιστική εταιρεία, αλλά έναν ισχυρό οργανισμό, που παρακολουθεί από κοντά αλλά και διαμορφώνει τις εξελίξεις στον κλάδο της ασφάλισης παγκοσμίως

«Η Interasco
είναι εδώ
για να έχετε
το κεφάλι
σας ήσυχο!»

Ο κ. Κάροπος Σαΐας

Μεγάλες επενδύσεις με όχημα την ψηφιοποίηση

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

We go digital είναι το μήνυμα της Interasco η οποία σε 18 μήνες θα έχει ολοκληρώσει το μεγάλο επενδυτικό έργο πλήρης ψηφιοποίησης της εταιρείας με την υποστήριξη του ομίλου Harel

Η κα Ιωάννα Σεληνιωτάκη και οι κ.κ. Κάρολος Σαΐας και Sammy Bassat

Ο κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, πρόεδρος του Δ.Σ της Interasco

Η κα Ναταλία Γιαννιού

Πολύ σύντομα η Interasco δεν θα είναι μόνο μια εταιρεία που αποζημιώνει καλά, αλλά μια εταιρεία - συνοδοιπόρος του πελάτη και του συνεργάτη

Το όραμά του για το μεγάλο επενδυτικό έργο που αφορά στην πλήρη ψηφιοποίηση της Interasco Α.Ε.Γ.Α. ανέπτυξε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Κάρολος Σαΐας, στην ετήσια εκδήλωση πρακτόρων και μεσιτών, επαναβεβαιώνοντας ταυτόχρονα την εξαιρετική κατάσταση της εταιρείας. Η εκδήλωση με κεντρικό μήνυμα «We go digital» πραγματοποιήθηκε στο κέντρο πολιτισμού Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος, μέσα σ' ένα ιδιαίτερα θερμό κλίμα. Στην εκδήλωση που αποτέλεσε και τελετή βράβευσης των κορυφαίων ασφαλιστικών συνεργατών της Interasco συμμετείχαν πάνω από 350 άτομα.

Ειδικότερα, στον χαιρετισμό του ο κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, πρόεδρος του Δ.Σ της Interasco υπογράμμισε ότι δεν πρέπει να τα περιμένουμε όλα από το κράτος αλλά η ασφαλιστική αγορά πρέπει να έρθει σε επαφή με τα προβλήματα και τις επιφυλάξεις του ασφαλισμένου και να προσφέρει υπηρεσίες υψηλού επιπέδου.

Ο κ. Κάρολος Σαΐας, διαδεχόμενος στο βήμα τον κ. Κων/νο Κοτσιλίνη, περιέγραψε, απλά, μεστά και κατανοητά, την εξαιρετική κατάσταση της Interasco και διακήρυξε με σαφήνεια τα βήματα εκείνα που οδηγούν την εταιρεία στην πραγματοποίηση των στόχων της. Όλοι μαζί θα προχωρήσουμε, γιατί θέλουμε οι διαμεσολαβητές να παραμείνουν ισχυρός και αναντικατάστατος πόλος ανάπτυξης για την Interasco, τόνισε ο κ. Σαΐας. Το όραμα μας είναι η πλήρης

Η κα Ειρήνη Νικολοπούλου

ψηφιοποίηση της εταιρείας. We go digital, υπογράμμισε και ανακοίνωσε ότι σε 18 μήνες θα έχει ολοκληρωθεί ένα μεγάλο επενδυτικό έργο για την πλήρη ψηφιοποίησης της εταιρείας με την υποστήριξη του ομίλου Harel. Πρόκειται για έναν από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς ομίλους με έδρα το Τελ Αβίβ, ο οποίος διαθέτει € 49.100.000.000 επενδυμένα κεφάλαια, 3.000.000 πελάτες, €1.300.000.000 ίδια κεφάλαια και παραγωγή ασφαλίστρων στα επίπεδα των €4.500.000.000, και στηρίζει την Interasco στην επίτευξη των στόχων εσόδων και κερδοφορίας της καθώς και την ισχυροποίηση της θέσης της στην ελληνική αγορά.

Ο κ. Σαΐας σημείωσε ακόμη ότι στην Interasco συνεργαζόμαστε διαχρονικά με ελεύθερα ασφαλιστικά δίκτυα διαμεσολάβησης. Η πορεία μας ήταν, είναι και θα είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με αυτά» και ολοκλήρωσε την ομιλία του τονίζοντας ότι η «Interasco είναι εδώ για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο».

Η κα Ναταλία Γιαννιού, διευθύντρια πωλήσεων & Marketing της Interasco αναφέρθηκε στη συνεχή βελτίωση και εξέλιξη σε όλα τα τμήματα και τους τομείς της εταιρείας, ανεξάρτητα από τις συγκυρίες ή τα εμπόδια της χώρας ή της αγοράς.

Όπως είπε χαρακτηριστικά προϊοντικά δεν φοβόμαστε καμία σύγκρι-

ση. Σε όλους τους τομείς των Γενικών Ασφαλίσεων και Υγείας, με τους πιο ξεκάθαρους όρους, και το σημαντικότερο, με κόστος που να εξασφαλίζει μακροχρόνια διατηρησιμότητα για το πελατολόγιο. Η Interasco συνεχίζει να εμπλουτίζει την προϊοντική της γκάμα με προγράμματα για όλη την οικογένεια, ενώ προχωρά και σε εκτεταμένη απλοποίηση των διαδικασιών της σε όλα τα στάδια (προσφορά, ανάληψη αποζημίωση),πρόσθεσε η κα

ΒΡΑΒΕΙΑ 2018	
Μακροχρόνιας Συνεργασίας	
BNT ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ	Τριανταφύλλου Βασίλειος
CONTRACT Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ	Μπουτάκης Δημήτριος
ΑΘΗΝΑΪΚΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	Μιχαηλίδου Κορίνα
ΚΑΛΛΕΡΓΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ & ΣΙΑ Ε.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ	Καλλέργης Ανδρέας
ΜΑΛΑΜΑ Χ. & ΣΙΑ	Μάλαμα Χαρά
Υψηλού Χαρτοφυλακίου	
3P INSURANCE BROKERS Ι.Κ.Ε.	Παλαιολόγος Τάκης
BROKERS UNION ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.	Βελιάδης Νικόλαος
DIN ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΣΙΑ Ε.Ε.	Αντωνογεώργος Θεόδωρος & Μιλτιάδης Παρλαμάς
IONIOS ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.	Ροντογιάννης Μάρκος
MEGA INSURANCE BROKERS SA.	Χατζηθεοδοσίου Αναστάσιος
VESTER ΜΕΣΙΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.	Κατσίκας Ευάγγελος
Εξαιρετικής Επίδοσης	
BRITISH PROVIDENCE ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.	Καινούργιος Μιχαήλ
MONEY MARKET Α.Ε. ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	Μαρσέλλος Μανώλης
VICTORY PROMISE ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.	Συγγρός Σταμάτιος
ΓΙΑΝΝΟΥΔΑΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ & ΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ Ε.Ε.	Γιαννουδάκος Ευάγγελος
ΚΙΟΥΚΑΣ Σ. & ΣΙΑ Ε.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	Κιούκας Ιωάννης, Βασιλείου Νίκος
ΣΤΑΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ	Σταυρόπουλος Σταύρος
Επιτυχούς Συνεργασίας 3ετίας	
ALLSAFE ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Ι.Κ.Ε.	Χρυσούλας Χρήστος
ΓΕΝΝΑΙΟΠΟΥΛΟΣ Χ. & ΣΙΑ Ε.Ε.	Γενναιόπουλος Χρήστος
ΔΕΡΒΟΣ ΦΩΤΗΣ	Δέρβος Φώτιος
ΚΙΤΣΟΠΟΥΛΟΣ Β. & ΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ Ε.Ε.	Κιτσόπουλος Βασίλειος

Γιαννιού. Κατά την ομιλία της η κ. Γιαννιού παρουσίασε ένα συγκινητικό video με τις απόψεις των συνεργατών της για την εταιρεία και ολοκλήρωσε την ομιλία της τονίζοντας ότι μπροστά μας ανοίγονται νέες αγορές και ο κόσμος μας περιμένει. Πολύ σύντομα η Interasco δεν θα είναι μόνο μια εταιρεία που αποζημιώνει καλά, αλλά μια εταιρεία - συνοδοιπόρος του πελάτη και του συνεργάτη.

Κορυφαία στιγμή της εκδήλωσης, ήταν οι βραβεύσεις των ασφαλιστικών συνεργατών της εταιρείας, που αποτελούν την επισφράγιση των προσπαθειών μιας ολόκληρης χρονιάς και ξεχώρισαν με τις επιδόσεις τους.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, η κα. Πρέσβης του Ισραήλ Irit Ben Abba, η διευθύντρια Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης της Τράπεζας της Ελλάδος κα Ιωάννα Σελνιωτάκη, ο Executive Vice President Harel International κ. Sammy Bassat, η γενική διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε., κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, η οποία απηύθυνε και χαιρετισμό, ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών κ. Ιωάννης Χατζηθεοδοσίου, ο πρώην Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Αθανάσιος Σκορδάς, οι εκπρόσωποι του ασφαλιστικού τύπου, τα στελέχη και το προσωπικό της Εταιρείας καθώς και στελέχη συνεργαζόμενων με την Interasco εταιρειών.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία
Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου, 152 33 Χαλάνδρι
Τηλ.: +30 210 6793100, Fax: +30 210 6776035
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

...γιατί είμαστε στον ασφαλιστικό χώρο από το 1890.

...γιατί πάνω από 120 χρόνια εξ-ασφαλίζουμε με συνέπεια, εντιμότητα και σιγουριά χιλιάδες πελάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,7€ δις κύκλο εργασιών, 731.000.000€ ίδια κεφάλαια και 21,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί περισσότερο από ποτέ.

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε εσάς που μας εμπιστεύεστε την υγεία σας, την περιουσία σας, το μέλλον και την ευτυχία σας.

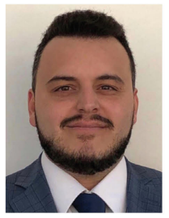
Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι και να προοδεύετε.

Έτσι, γιατί ασφάλεια σημαίνει **σίγουρα, γρήγορα ... απλά Interasco!**

Θεσμός ο κύκλος των επιτυχημένων ασφαλιστών

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης, διευθύνων σύμβουλος της Metlife

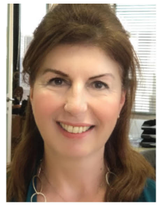
MetLife

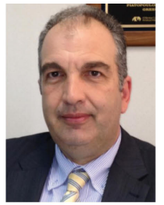


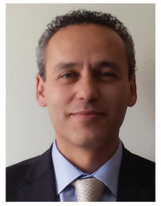
Τα ονόματα των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων, οι οποίοι απαρτίζουν τον κύκλο επιτυχημένων ασφαλιστών της εταιρίας για το 2018,ανακοίνωσε η Metlife. Όπως σημειώνει η εταιρεία ο κύκλος επιτυχημένων ασφαλιστών έχει καθιερωθεί από την MetLife εδώ και τρεις δεκαετίες. Αποτελείται από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, οι οποίοι διακρίνονται για τις επιδόσεις και την επαγγελματική τους συμπεριφορά, τόσο εντός της εταιρίας όσο και ευρύτερα, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

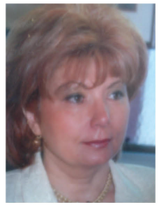
Η συμμετοχή στον κύκλο επιτυχημένων ασφαλιστών της MetLife καθορίζεται από έναν συνδυασμό ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων. Σε αυτά συμπεριλαμβάνονται τα παραγωγικά αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν στη διάρκεια του προηγούμενου έτους, αλλά και κριτήρια όπως ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητα συμβολαίων και η άψογη επαγγελματική σταδιοδρομία του μέλους.

Ο θεσμός του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών είναι μια έμπρακτη αναγνώριση στο πρόσωπο του επαγγελματία









που θέτει και πετυχαίνει υψηλούς στόχους, με γνώση, με ταλέντο, με σκληρή δουλειά, αλλά πάνω από όλα με επαγγελματικό ήθος, ακεραιότητα και ευθύνη απέναντι στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται, δήλωσε ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, Επικεφαλής Face2Face Distribution και Employee Benefits της MetLife.

Σε μια εποχή όπου οι ασφαλιστικές ανάγκες αυξάνονται και ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου γίνεται όλο και πιο σημαντικός, τα μέλη του Κύκλου αποτελούν σημείο αναφοράς για την MetLife αλλά και για το σύνολο του κλάδου, πρόσθεσε ο κ. Ζερβουδάκης.

Ο κατάλογος των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της MetLife για το 2018

ΑΡΙΣΤΕΙΟ

ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ Ι.
ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ Θ.
ΜΑΡΚΟΥΙΖΟΣ Κ.
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΧΡ.
ΣΟΥΣΗΣ Ζ.
ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Π.
ΤΟΜΑΗΣ Ι.
ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ-ΣΤΑΘΑΚΗΣ Δ.
ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ ΣΤ.
ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ Κ.

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

ΒΑΣΙΟΥ Γ.
ΜΑΚΕΔΟΣ Σ.

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

ΑΝΔΡΕΟΓΛΟΥ Ν.
ΓΟΓΓΑΚΗΣ Ν.
ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ Ε.
ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ Μ.
ΚΟΛΟΚΥΘΑ ΟΡΣ.
ΚΟΡΟΛΗΣ Γ.
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Ι.
ΠΟΥΡΛΙΔΑΣ Θ.
ΣΟΥΪΔΑΣ ΣΤ.
ΤΑΣΙΟΣ Α.
ΦΡΑΓΓΟΣ Δ.
ΧΑΤΖΟΓΛΟΥ Α.

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

ΓΕΩΡΓΟΥΛΑ Κ.
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ Ι.
ΧΑΜΠΑΚΗΣ Μ.

ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

ΛΕΚΚΑΣ Ν.
ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ Μ.
ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ Τ.

Ο κ. Νικήτας Κωνσταντέλλος, CEO ICAP και ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης, Head of Communications & Marketing της MetLife

Ασημένιο το «παίζω, ανακαλύπτω και αισθάνομαι... στα μουσεία»

Σημαντική διάκριση απέσπασε η MetLife κατά την τελετή απονομής των Hellenic Responsible Business Awards 2018.Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση η εταιρία διακρίθηκε με το ασημένιο βραβείο στην κατηγορία Εκπαίδευση/ Υποτροφίες, για το εκπαιδευτικό πρόγραμμα «Παίζω, Ανακαλύπτω και Αισθάνομαι... στα μουσεία», που υλοποιεί σε συνεργασία με το Ελληνικό Παιδικό Μουσείο, την υποστήριξη του MetLife Foundation και την ενεργό συμμετοχή εργαζομένων και συνεργατών της.

> Το πρόγραμμα μέχρι σήμερα έχει υποδεχθεί εκατοντάδες παιδιά, εφήβους και ενήλικες, καθώς και εκπαιδευτικούς από ειδικά σχολεία και φορείς ειδικής αγωγής

Το πρόγραμμα στοχεύει στην ανάδειξη των δυνατοτήτων των ατόμων με αναπηρία, παρέχοντας στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να γνωρίσουν μουσεία και χώρους πολιτισμού, να αναπτύξουν τις δεξιότητές τους και να συνυπάρξουν με άλλες ομάδες παιδιών. Υλοποιήθηκε με επιτυχία το σχολικό έτος 2016 – 2017 και συνεχίζεται φέτος, για δεύτερη σχολική χρονιά, μετά την ανανέωση της συνεργασίας της MetLife και του Ελληνικού Παιδικού Μουσείου. Μέχρι σήμερα έχει υποδεχθεί εκατοντάδες παιδιά, εφήβους και ενήλικες, καθώς και εκπαιδευτικούς από ειδικά σχολεία και φορείς ειδικής αγωγής. Τα εκπαιδευτικά προγράμματα του «Παίζω, Ανακαλύπτω και Αισθάνομαι... στα μουσεία», υλοποιούνται στο Παιδικό Μουσείο και σε άλλα μουσεία της Αθήνας.

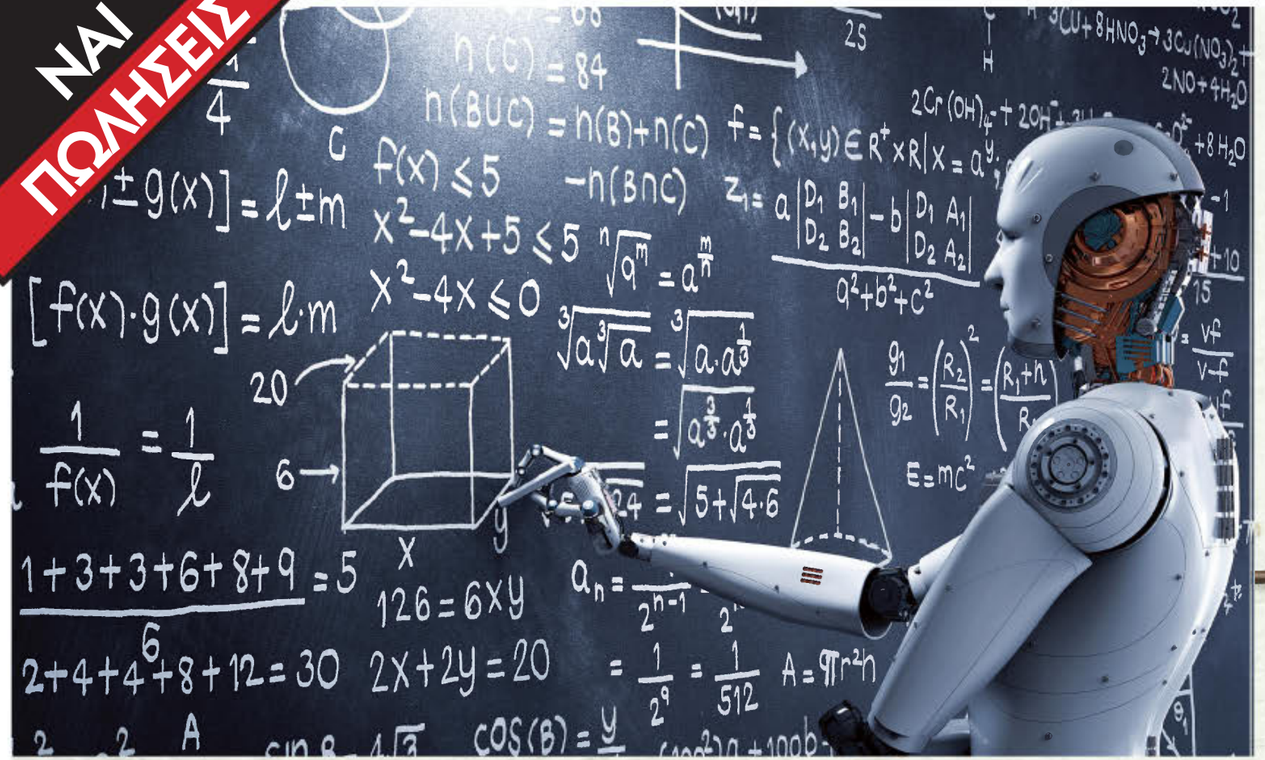
Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της δράσης, είναι η ενεργός συμμετοχή των ανθρώπων της MetLife, οι οποίοι υποστηρίζουν εθελοντικά την υλοποίηση του προγράμματος, έπειτα από ειδική εκπαίδευση από τα στελέχη του Ελληνικού Παιδικού Μουσείου. Συγκεκριμένα, 30 εργαζόμενοι και συνεργάτες της MetLife, έχοντας εκπαιδευθεί στην κατανόηση των ιδιαιτεροτήτων και αναπτύξει δεξιότητες συνεργασίας με άτομα με αναπηρία, ανέλαβαν το ρόλο του «βοηθού ερμηνευτή» κατά τη διάρκεια των εκπαιδευτικών προγραμμάτων.

Είμαστε ευτυχείς για τη βράβευσή μας στο πλαίσιο ενός έγκυρου θεσμού, όπως τα Hellenic Responsible Business Awards,τόνισε ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης, Head of Communication & Marketing της MetLife, προσθέτοντας ότι κυρίως, είμαστε υπερήφανοι για τη συνεργασία μας με το Ελληνικό Παιδικό Μουσείο και για ένα πρόγραμμα το οποίο όλοι εμείς στην MetLife έχουμε αγκαλιάσει. Όχι μόνο για τη δυνατότητα που δίνει σε ΑμεΑ να συμμετέχουν ενεργά ως ισότιμα μέλη της κοινωνίας, αλλά και για το ευρύτερο θετικό κοινωνικό αποτύπωμα που δημιουργεί, αναδεικνύοντας τις αξίες της ενσωμάτωσης και της αποδοχής στη διαφορετικότητα, υπογράμμισε ο κ. Μιχαηλίδης.

Εγγυώμαστε
τη φροντίδα αυτών
που αγαπάς

MetLife

Προχωράμε μαζί στη Ζωή



Έχετε σχεδιάγραμμα εκπαίδευσης;

Ένας Manager για Managers!

Σε καιρούς οικονομικής κρίσεως και με μεγάλα ποσοστά ανεργίας οι εταιρείες δυσκολεύονται να προσθέσουν νέους συνεργάτες στο ανθρώπινο δυναμικό τους. Ίσως να μην παρουσιάζουν έξυπνα και σωστά την καριέρα του Ασφαλιστή και να μη δίνουν σωστές ιδέες πωλήσεων. **Στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ θα βρείτε ιδέες που ίσως βοηθήσουν.**

Τις χρησιμοποίησαν πολλοί managers με επιτυχία. Πολλοί απόφοιτοι Σχολών της LIMRA βρήκαν σημαντική βοήθεια στο έργο της αλλάζοντας την αποτελεσματικότητά τους. Στην μνήμη του Νικ Πάππας που δούλεψε πολύ σε αυτό τον τομέα την δεκαετία του 1980 αφιερώνονται αυτές οι σελίδες περί καριέρας και πωλήσεων. Η πρόταση μας στον ΕΙΑΣ ισχύει για ονοματοθεσία αίθουσας σε αίθουσα Νικ Πάππας. Η LIMRA συνεχίζει τις εκπαιδευτικές προσπάθειές της στην Ελληνοκυπριακή αγορά. Αξιοποιείστε τις. Οι στρατολογήσεις νέων σε όλες τις εταιρείες είναι απελπιστικές. Δεν υπάρχουν; Φταίει κάτι; Μήπως οι αρμόδιοι υπάλληλοι ή managers ΔΕΝ γνωρίζουν πως γίνεται; Ψάξτε το! Ανησυχείστε! Δραστηριοποιηθήτε! **Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» σας εύχεται να το λύσετε! Επείγει!**

Τι είναι εκπαίδευση;

Α. Η Εκπαίδευση περιλαμβάνει γνώση και εφαρμογή της, σε καθημερινές καταστάσεις.
Β. Εκπαίδευση σημαίνει η συνεχής βελτίωση στην ποιότητα της εργασίας κάποιου ατόμου.
Γ. Η αποτελεσματική εκπαίδευση οδηγεί τον εκπαιδευτή να κάνει τη δουλειά του σωστά, αποτελεσματικά και συνειδητά.
Δ. Η Εκπαίδευση περιλαμβάνει όλα τα αναγκαία, ώστε να δημιουργηθεί ένας ικανός πωλητής για όλα τα προϊόντα.

Ο ρόλος του εκπαιδευτή

Α. Ο εκπαιδευτής είναι υπεύθυνος στο να επηρεάζει τη συμπεριφορά των πωλητών.
Β. Ο εκπαιδευτής, πρέπει να δέχεται να μοιράζεται την ευθύνη για την επιτυχία του κάθε πωλητή.
Γ. Οι πωλητές είναι υπεύθυνοι για τις επιδόσεις τους, πάνω στη δουλειά. Αλλά είναι ευθύνη του εκπαιδευτή να βλέπει αν έχουν τις απαραίτητες γνώσεις και ικανότητες για να κάνουν αυτή τη δουλειά.
Δ. Σκοπός της εκπαίδευσης είναι να βοηθήσει τον εκπαιδευτή να χρησιμοποιήσει τους στόχους που έχουν τεθεί.

Σύμμαχος του Ασφαλιστή

Ιδιότητες του δημιουργικού εκπαιδευτή - αποτελεσματικού εκπαιδευτή

Α. Ο δημιουργικός εκπαιδευτής χρειάζεται ειδικές γνώσεις και ικανότητες.

Β. Μελέτες πάνω σε εκπαιδευτές που θεωρήθηκαν δημιουργικοί από τους μαθητές τους, φανερώνουν ότι αυτά τα άτομα είναι ικανά:

- Να έχουν μια ωραία παρουσίαση
- Να έχουν σχέση με τους εκπαιδευόμενους
- Να δημιουργούν και να διατηρούν εμπιστοσύνη με τους
- εκπαιδευόμενους
- Να πείθουν τους εκπαιδευόμενους για ό,τι θέλουν να τους
- βοηθήσουν να μάθουν
- Να μεταδίδουν ενθουσιασμό για μάθηση
- Να οργανώνουν τα θέματα που θα διδαχθούν
- Να έχουν υπομονή με τους εκπαιδευόμενους, μέχρι να μάθουν αυτά που διδάσκονται
- Να συνδυάζουν τη γνώση θεμάτων με τη γνώση της δουλειάς
- Να έχουν συνεπή και σταθερή εκπαίδευση

Γ. Ένας οδηγός που θα βοηθήσει έναν εκπαιδευτή να αναπτύξει αυτές τις δυνατότητες, περιλαμβάνει:

- Δημιουργία καλών επαγγελματικών σχέσεων με τους ανθρώπους που θα εκπαιδευτούν
- Παρακινητικές και καθοδηγητικές συζητήσεις, σχετικές με τα θέματα που θα διδαχτούν
- Ενθάρρυνση της δημιουργικής ενεργητικής σκέψης
- Κράτηση της εκπαίδευσης υπό έλεγχο, χωρίς κυριαρχία της κατάστασης
- Διατήρηση της φυσικότητας του εαυτού του
- Αποφυγή του να τονίζει σε άτομα χωρίς αυτοπεποίθηση την έλλειψη γνώσεων και ικανοτήτων τους
- Σεβασμό της πνευματικής κατάστασης των εκπαιδευόμενων
- Απόπειρα να γίνεται κάθε εκπαιδευτική περίοδος ενδιαφέρουσα και εποικοδομητική ταυτόχρονα.

Σχεδιασμός εκπαίδευσης

Εισαγωγή

Α. Το πιο ευνοϊκό κλίμα, μέσα στο οποίο μαθαίνει ο εκπαιδευόμενος, είναι αυτό στο οποίο:
(α) Σέβονται τους εκπαιδευόμενους
(β) Αξιολογείται η πείρα τους
(γ) Χρησιμοποιούνται οι ιδέες τους
(δ) Λαμβάνονται σοβαρά υπ' όψη τα προβλήματά τους.

Β. Οι ενήλικοι μαθαίνουν καλύτερα με τον δικό τους ρυθμό, όταν η εκπαίδευση δίνεται λίγη-λίγη, κατά διαστήματα και η ύλη είναι συγκεντρωμένη.

Γ. Στην εκπαίδευση οι ενήλικοι:
(α) Βοηθιούνται να συνδυάζουν τις εμπειρίες τους με τις γνώσεις
(β) Τους δίνονται πληροφορίες και αναπτύσσονται ικανότητες, που τους βοηθάνε να κάνουν τη δουλειά τους σωστά
(γ) Αξιοποιούν το χρόνο τους
(δ) Συνδυάζουν την εκπαίδευση με τις ανάγκες

Αρχές της εκπαίδευσης

Α. Με το να καταλάβει ο εκπαιδευτής τις αρχές της εκπαίδευσης, βοηθά τους εκπαιδευόμενους να αντιμετωπίζουν καταστάσεις στα γραφεία τους ή στα υποκαταστήματά τους.

Β. Οι παρακάτω αρχές της εκπαίδευσης, μπορούν να χρησιμεύσουν, σαν οδηγός αποφυγής εκπαιδευτικών προβλημάτων:

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

- Ενεργητική συμμετοχή
- Γνώση των αποτελεσμάτων (feed back)
- Κίνητρο για μάθηση
- Μεταβολές
- Γνώση της προόδου

Γ. Με τη γνώση των αποτελεσμάτων της εκπαίδευσης, ο εκπαιδευτής πετυχαίνει δυνάμωμα της εκπαίδευσης. Αυτό το πετυχαίνει επίσης, παινεύοντας καλές επιδόσεις και όχι χαμηλές.

Δ. Με την εκπαίδευση, μέσω επαναλαμβανομένης πρακτικής, ο εκπαιδευτής αυξάνει τις πιθανότητες διαρκούς αλλαγής επιδόσεων.

Εμπόδια στην εκπαίδευση

Η γνώση του γιατί οι άνθρωποι δεν μαθαίνουν, διευκολύνει τον εκπαιδευτή να εκπαιδεύει αποτελεσματικά και να καθιερώνει επιτυχημένα εκπαιδευτικά προγράμματα:

- Άνθρωποι που έχουν ήδη κερδίσει κάποια επιτυχία που ικανοποιεί τις ανάγκες ή τις επιθυμίες τους, δεν βλέπουν το λόγο να δουλέψουν σκληρότερα ή να μάθουν περισσότερα.
- Μπορεί να αποτύχουν στο να αναγνωρίσουν την ανάγκη για εκπαίδευση.
- Αυτοί που πιστεύουν ότι τα εκπαιδευτικά προγράμματα της εταιρείας είναι ατελή, μη ικανοποιητικά, άσχετα ή παλιομοδίτικα, πιθανότατα δεν θα τα αποδεχθούν.
- Αντιρρήσεις ως προς τον εκπαιδευτή, μπορεί να δημιουργήσουν εμπόδιο στην εκπαίδευση.
- Οι παλιές εμπειρίες επιδρούν στον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι αντιμετωπίζουν τις καταστάσεις.
- Αντιφάσεις από προηγούμενες εκπαιδεύσεις, μπορούν να σταθούν εμπόδιο στην εκπαίδευση.
- Ο φόβος ή η αποτυχία, κάνουν τους ανθρώπους να αποφεύγουν να αντιμετωπίζουν κάτι, για το οποίο δεν είναι σίγουροι ότι μπορούν να το χειριστούν.

Στηρίζει καριέρες

Έχετε κεφάλαιο για τη μόρφωση του παιδιού σας;

Α. Το Πρόβλημα

Οι περισσότεροι γονείς θέλουν τα παιδιά τους να πάνε στο κολλέγιο ή σε ένα καλό σχολείο. Οι γονείς θέλουν τα παιδιά τους να έχουν ίσες ευκαιρίες με τα παιδιά των φίλων τους. Συχνά συνειδητοποιούν ότι το κολλέγιο είναι απαραίτητο σήμερα. Με τόσους σπουδαστές, γεννάται το ερώτημα: Σε δέκα ή δεκαπέντε χρόνια από τώρα, πόσες πιθανότητες έχει κάποιος να γίνει ένας ηγέτης ή να κερδίζει περισσότερα από κάποιον χωρίς ανώτατη εκπαίδευση;

Εάν τα παιδιά τα καταφέρουν καλύτερα από τους γονείς τους, η ανώτατη εκπαίδευση ίσως αποδειχθεί ουσιαστική.

Το κίνητρο των γονέων δεν είναι μόνο καλύτεροι μισθοί για τα παιδιά τους. Η μόρφωση ετοιμάζει τα παιδιά για να γίνουν καλύτεροι πολίτες και ακόμα τους παρέχει τα μέσα για να καταλάβουν καλύτερα τα κοινωνικά, πολιτικά και οικονομικά προβλήματα της κοινωνίας που ζούμε. Οι γονείς είναι τόσο ανήσυχοι για τη μελλοντική ζωή των παιδιών τους, όσο και για τη δική του οικονομική κατάσταση.

Είναι φανερό ότι κανείς δεν μπορεί να υπολογίσει τα έξοδα του κολλεγίου για το μέλλον.

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Β. Οι υποψήφιοι πελάτες

1. Οι γονείς είναι υποψήφιοι πελάτες. Πιο πρόθυμοι είναι αυτοί που έχουν μικρά παιδιά, γιατί τα ασφάλιστρα είναι μικρά (όσο πιο μεγάλη η περίοδος μέχρι το παιδί να πάει στο κολλέγιο, τόσο πιο μικρά είναι τα ασφάλιστρα). Καλοί υποψήφιοι είναι οι γονείς που θέλουν ένα πρόγραμμα για να παρέχει το αναγκαίο κεφάλαιο στα παιδιά, εάν αυτοί πεθάνουν. Συνήθως γίνονται πελάτες αφού ο γιος ή κόρη έχουν παρακολουθήσει μια ή δύο χρονιές στο κολλέγιο, και ο λόγος είναι ότι ανησυχούν μήπως συμβεί κάτι και δεν μπορέσουν τα παιδιά τους να τελειώσουν τις σπουδές τους.
2. Οι παππούδες και οι γιαγιάδες είναι επίσης καλοί υποψήφιοι πελάτες, ειδικά όταν οι γονείς αρχίζουν τώρα την επαγγελματική τους καριέρα, και δεν μπορούν να αποταμιεύουν για τα παιδιά τους.

Γ. Ερωτήσεις προσέγγισης

1. «(Κύριε...), βλέπω ότι έχετε ένα παιδί. Υποθέτω ότι θα το στείλετε στο κολλέγιο όταν μεγαλώσει. Και προβλέπω ότι εσείς θα είστε εκείνος που θα του πληρώνει τους λογαριασμούς, έτσι δεν είναι;»
2. «Επομένως, θα έχετε αρχίσει να αποταμιεύετε. Έχετε όμως σκεφτεί, ότι μπορεί να μη ζήσετε για να ολοκληρώσετε τα σχέδιά σας για την εκπαίδευση του (όνομα παιδιού);»
3. «Αν σας δείξω ένα πρόγραμμα, που να σας παρέχει όλα τα πλεονεκτήματα του τόκου και εγγυάται ότι όλα τα χρήματα θα είναι διαθέσιμα, ζήσετε ή όχι, για την εκπαίδευση του παιδιού σας, θα σας ενδιέφερε;»

Δ. Η Παρουσίαση

1. «(Κύριε...), πρώτα απ' όλα, σε ποιο κολλέγιο ή σχολείο σχεδιάζετε να στείλετε (όνομα παιδιού); (Ανάλογα με το όνομα του κολλεγίου, προσδιορίστε μία τιμή).
2. Εάν οι γονείς μπορούν να αποταμιεύσουν ένα αναγκαίο ποσό κάθε χρόνο, για να έχουν στο τέλος το απαραίτητο κεφάλαιο για την εκπαίδευση του παιδιού τους, και εάν έχουν αρκετή ασφάλιση προστασίας της οικογένειας, τότε θα είναι καλύτερα να του παρουσιάσετε μια μικτή ασφάλιση ζωής για τα χρόνια που απαιτούνται για να συγκεντρωθεί το ποσό που χρειάζεται. Για παράδειγμα, ένα παιδί τριών χρονών θα πάει στο κολλέγιο στα 18 του. Υπολογίστε πόσα ευρώ θα θέλει για τα τέσσερα χρόνια του κολλεγίου. Ο πατέρας μπορεί να αγοράσει για τον εαυτό του μία μικτή ασφάλιση των δεκαπέντε χρόνων. Αυτή θα του παρέχει τα αναγκαία χρήματα σε 15 χρόνια, εάν ζήσει, ή θα προσφέρει τα χρήματα αυτά στους δικαιούχους, αν αυτός πεθάνει.
3. Σε πολλές περιπτώσεις συμβαίνει οι γονείς να μη μπορούν να αποταμιεύσουν το ίδιο ποσό κάθε χρόνο, για την εκπαίδευση του σπιτιού. Τότε προτείνετέ του να αγοράσει μία απλή ασφάλιση ζωής με χαμηλότερο ασφάλιστρο, που θα του παρέχει τα αναγκαία χρήματα εάν αυτός πεθάνει.
4. Έχοντας παρουσιάσει την πρότασή σας, μπορεί να αντιμετωπίσετε αντίρρηση στο ασφάλιστρο. Να ένας καλός τρόπος για να αντιμετωπίσετε το εμπόδιο και να καταλήξετε στο κλείσιμο: «(Κύριε...), έχετε δύο επιλογές: να πληρώνετε σήμερα ή να περιμένετε να μεγαλώσει το παιδί σας, να πάει στο κολλέγιο, οπότε θα πληρώνετε τα ανάλογα ευρώ και να ζείτε όλο αυτόν τον καιρό με την αγωνία μήπως κάτι σας συμβεί και δεν μπορέσετε να βοηθήσετε το παιδί σας. Εάν αρχίσετε να προγραμματίζετε από τώρα, βάλτε στην άκρη το απαραίτητο ποσό κάθε χρόνο για να εξασφαλίσετε (όνομα παιδιού), είτε βρίσκεστε στη ζωή είτε όχι».

Το διαβάζουν επιτυχημένοι!

Η αγορά παιδικών ασφαλίσεων είναι μεγάλη όσο και η αγάπη των γονέων και των παππούδων!

Παιδικό πρόγραμμα ασφάλισης

Α. Το πρόβλημα

Τα παιδιά είναι μια πολύ καλή αγορά σήμερα. Όλο και περισσότεροι φονείς έχουν την επιθυμία να αγοράσουν προγράμματα που θα εξασφαλίσουν τα παιδιά τους και μάλιστα αρχίζουν από νωρίς. Οι λόγοι που οι γονείς αγοράζουν παιδικά προγράμματα, είναι:

1. Τα ασφάλιστρα είναι χαμηλά

Η ηλικία παίζει μεγάλο ρόλο στην ασφάλιση ζωής. Ένα ασφάλιστρο ενός 40άρη είναι περίπου 100% μεγαλύτερο από ό,τι είναι ενός παιδιού 5 ετών. Μπορείτε να παρουσιάσετε το πλεονέκτημα του χαμηλού κόστους της παιδικής ασφάλισης με το τιμολόγιο της εταιρείας σας.

2. Το παιδικό πρόγραμμα ασφάλισης δίνει μαθήματα οικονομίας

Εάν πιστεύουμε ότι η διαχείριση των χρημάτων είναι ένα σπουδαίο μάθημα για το παιδί, δεν υπάρχει ιδανικότερος τρόπος για να μάθει τα οικονομικά. Πολλοί επιτυχημένοι άνθρωποι μας λένε: «Ένα από τα καλύτερα πράγματα που έκαναν οι γονείς μου, είναι ότι μου αγόρασαν την πρώτη μου ασφάλιση ζωής». Τα χρήματα που συσσωρεύονται από ένα συμβόλαιο, δίνουν τη δυνατότητα για κολεγιακή μόρφωση, επαγγελματικές ευκαιρίες, και γενικά έχουν αποδειχθεί πολύ χρήσιμα σε πολλές περιπτώσεις.

3. Ένα παιδικό πρόγραμμα εγγυάται τη δυνατότητα ασφάλισης

Πολλές παιδικές αρρώστιες, αν και όχι θανατηφόρες, μπορούν να εμποδίσουν κάποιον να ασφαλιστεί. Η οστρακιά είναι ένα τέτοιο παράδειγμα. Αγοράζοντας μια ασφάλιση για ένα παιδί, ίσως είναι η μόνη ασφάλιση που θα έχει στη ζωή του.

4. Δεν απαιτεί επασφάλιστρο επαγγέλματος

Ένα παιδικό συμβόλαιο είναι ένα συμβόλαιο χωρίς επασφάλιστρο. Μια και το παιδί δεν έχει μπει ακόμα στο χώρο της εργασίας.

5. Η παιδική ασφάλιση μπορεί να είναι δώρο

Συχνά οι παππούδες, γιαγιάδες, θείοι και άλλοι συγγενείς επιθυμούν να αναλάβουν μία πρωτοβουλία, αρχίζοντας μια παιδική ασφάλιση ζωής.

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Β. Οι υποψήφιοι πελάτες

Η αγορά των παιδικών ασφαλίσεων είναι πολύ μεγάλη, όσο μεγάλη είναι και η αγάπη των γονιών, των παππούδων και των γιαγιάδων. Είναι πιο εύκολη η προσέγγιση αυτής της αγοράς, γι' αυτό πολλοί ασφαλιστές έχουν χρησιμοποιήσει την παιδική ασφάλιση για να τους ανοίξει τις «πόρτες», και μετά στρέφουν την παρουσίαση σε άλλες ανάγκες που έχουν οι υποψήφιοι πελάτες.

Γ. Οι ερωτήσεις της προσέγγισης

1. «(Κύριε...) υποθέτω ότι σαν τους περισσότερους ανθρώπους έχετε αγοράσει την ασφάλιση ζωής για δύο σπουδαίους λόγους, πρώτον, για να προστατέψετε την οικογένειά σας και δεύτερον, για να προστατέψετε τον εαυτό σας. Και ακόμα, υποθέτω ότι υπάρχουν στιγμές που το ασφάλιστρο που πληρώνετε σας γίνεται βάρος. Πιστεύετε ότι δεν θα έπρεπε να πληρώνετε τόσα πολλά. Σωστά;»
2. «Εάν σας έδειχνα ένα σχέδιο που να σας προσφέρει την ίδια ασφάλιση που έχετε τώρα, αλλά με λιγότερα ασφάλιστρα απ' ό,τι πληρώνετε, δεν θα ενδιαφερόσασταν;»
3. «(Κύριε...), δυστυχώς δεν μπορώ να σας δείξω ένα τέτοιο πρόγραμμα, αλλά ούτε και κανένας άλλος μπορεί. Αυτό που μπορώ να σας δείξω είναι με ποιο τρόπο (όνομα παιδιού) μπορεί να αποκτήσει ένα τέτοιο πρόγραμμα. Πρόκειται για ένα παιδικό πρόγραμμα, με σημαντικές μειώσεις στα ασφάλιστρα που πληρώνετε μέχρι τώρα για την ασφάλισή σας. Θα είναι το ίδιο πρόγραμμα, με το ίδιο κεφάλαιο, μόνο που τα ασφάλιστρα θα είναι λιγότερα. Δεν ενδιαφέρεστε για ένα τέτοιο πρόγραμμα;»

Δ. Η παρουσίαση

1. «Ωραία. Αφήστε με να σας δείξω τι μπορείτε να καταφέρετε για το παιδί σας, μόνο με λίγα ευρώ την εβδομάδα. Πρώτα, ας συζητήσουμε τα πλεονεκτήματα του προγράμματός μας, για (όνομα παιδιού). Αργότερα θα συζητήσουμε τα πλεονεκτήματα που θα έχετε εσείς». Σε αυτό το σημείο θα δείξετε στον πατέρα ένα παιδικό πρόγραμμα που προσφέρει η εταιρεία σας, μαζί με ένα προσάρτημα, όπου τα απλήρωτα ασφάλιστρα δεν θα πληρωθούν σε περίπτωση που ο συμβαλλόμενος πεθάνει.
2. «Τώρα που έχουμε τα στοιχεία, ας δούμε τα πλεονεκτήματα που έχει το παιδί σας...». Μετά τονίστε του αυτά τα χαρακτηριστικά:

(α) Εγγυάται χαμηλά ποσοστά για τη ζωή
(β) Δημιουργεί κεφάλαια που το παιδί μπορεί να χρησιμοποιήσει
(γ) Εγγυάται επίδομα συνταξιοδότησης με τα σημερινά ποσοστά
(δ) Εγγυάται την ασφάλιση του παιδιού
(ε) Δημιουργεί περιουσία

3. Και τώρα τα πλεονεκτήματα για τους υποψήφιους πελάτες:

(α) Προσφέρει την ικανοποίηση ότι το παιδί σας θα είναι εξασφαλισμένο
(β) Δημιουργεί κεφάλαια που θα είναι χρήσιμα για τη μόρφωση του παιδιού
(γ) Δίνει ένα καλό μάθημα οικονομικών
(δ) Παρέχει οικονομική προστασία σε περίπτωση θανάτου του παιδιού

4. Μπορείτε να αποφασίσετε να κλείσετε με κάποιο από αυτά τα σημεία. Ή μπορείτε να πείτε: «Θέλετε να προσφέρετε στο παιδί σας, όσα δεν προσέφεραν σε σας; Αναπολήστε τη ζωή σας και σκεφθείτε πόσο χρήσιμο είναι ένα κεφάλαιο από μία ασφάλιση ζωής, ή πόσο βολικό θα είναι να πληρώνετε χαμηλά ασφάλιστρα, και δείτε πόσο ανακουφισμένος θα νιώσετε».

Πώς χρησιμοποιεί το τηλέφωνο ένας καλός ασφαλιστής;

Πάρε με στο τηλέφωνο!

Ας πάμε στο γραφείο ενός ασφαλιστή ένα απόγευμα Δευτέρας, με τον διευθυντή του και να παρακολουθήσουμε τον ασφαλιστή να τηλεφωνεί για ραντεβού. Είναι στο γραφείο του, κρατώντας το ακουστικό του τηλεφώνου.

Μπροστά του βρίσκεται μία λίστα υποψηφίων πελατών. Όπως κοιτάμε, βλέπουμε ότι έχει περίπου 50 ονόματα στη λίστα του. Υπάρχουν μερικές στήλες δεξιά από τα ονόματα και τους αριθμούς τηλεφώνων, η μία για διευθύνσεις, μια άλλη για την πηγή του ονόματος, μια τρίτη για παρατηρήσεις και μία άλλη για την ημερομηνία και την ώρα της συνάντησης. Μερικοί ασφαλιστές προτιμούν να έχουν μεμονωμένες καρτέλες για κάθε όνομα στο οποίο τηλεφωνούν και καθώς μιλούν στο τηλέφωνο, να σημειώνουν τις αντιρρήσεις και άλλες σημαντικές πληροφορίες. Αφού η προσέγγιση του τηλεφώνου καταναλώνει ονόματα τόσο γρήγορα, προτιμάει να τα γράφει σε ένα μακρύ κομμάτι χαρτί και να ετοιμάζει καρτέλες μόνο για εκείνους με τους οποίους κανονίζει μία συνάντηση. Άλλοι χρησιμοποιούν τον υπολογιστή τους.

Τηλεφωνεί σε όλα τα ονόματα στη σειρά. Όταν τελειώνει μία συνομιλία, βάζει το δεξί του χέρι στη συσκευή και αμέσως παίρνει τον επόμενο αριθμό. Όσο περιμένει να χτυπήσει το τηλέφωνο γράφει τις σημειώσεις του για το προηγούμενο τηλεφώνημα. Δεν παρατηρεί εμάς που στεκόμαστε πίσω του, εργάζεται συγκεντρωμένος.

«Κύριε Χ, ονομάζομαι Γιάννης..., της ασφαλιστικής εταιρείας Α. Κύριε Χ, δεν μπορώ να γνωρίζω αν οι υπηρεσίες μου σαν ασφαλιστής μπορούν να σας φανούν χρήσιμες αυτή τη στιγμή, αλλά έχω μία ιδέα που έχει αποδειχθεί πολύτιμη σε άλλους ανθρώπους της ίδιας κατάστασης και νομίζω ότι μπορεί να φανεί χρήσιμη και σε σας. Μπορείτε όμως να το ανακαλύψετε μόνος σας, δίνοντάς μου μόνο 10 λεπτά από το χρόνο σας. Θα σας εξυπηρετούσε να συναντηθούμε αύριο το πρωί στις 9 ή θα προτιμούσατε την ίδια ώρα την Τρίτη το πρωί;»

Ο διευθυντής του ασφαλιστή μας δείχνει μια άλλη ομάδα χαρτιών.

Κοιτάζοντάς τα, βλέπουμε ότι έχει γράψει τι σκοπεύει να πει και επίσης έχει γράψει μία ομάδα απαντήσεων σε αντιρρήσεις. Υπάρχει κάτι ακόμη στο τραπέζι μπροστά στον ασφαλιστή και αυτό είναι ένα φύλλο μηνιαίων ραντεβού. Φαίνεται να το μελετά όπως τηλεφωνεί, πιθανόν για να αποφασίσει, από την τοποθεσία και τις ώρες των άλλων ραντεβού του, πότε θα μπορεί να επισκεφθεί τον υποψήφιο στον οποίο τηλεφωνεί.

Ο διευθυντής του μας λέει ψιθυριστά, για να μην τον ενοχλεί: **«Ποτέ δεν αρχίζει να τηλεφωνεί χωρίς να έχει προγραμματίσει τη δουλειά μιας ολόκληρης ώρας και αφού αρχίσει, δεν αφήνει τίποτε να τον διακόψει.** Το

κάνει αυτό κάθε Δευτέρα απόγευμα, από τις 7 η ώρα περίπου, μέχρι τις 8.30. Όταν δεν εμφανίζεται στο γραφείο εκείνη την ώρα, είναι πιθανά για έναν από τους δύο παρακάτω λόγους: είτε γιατί ήταν απλώς κουρασμένος, είτε γιατί έχει ολοκληρώσει την τηλεφωνική του δουλειά προηγουμένως».

«Ένας ασφαλιστής δεν πρέπει να σκεφθεί να τηλεφωνήσει όταν είναι κουρασμένος, εκνευρισμένος ή κακόκεφος», συνεχίζει ο διευθυντής. «Το καταλαβαίνει ο υποψήφιος. Έχω προσπαθήσει να κάνω τους ασφαλιστές μου να καταλάβουν ότι πρέπει να χαμογελούν όλη την ώρα που βρίσκονται στο τηλέφωνο και να φαντάζονται τον υποψήφιο στην άλλη άκρη της γραμμής να τους χαμογελάει. Προσπαθώ να τους κάνω να κάθονται ίσια, με τα πόδια στο πάτωμα, να μη μασούν τσίχλα και ούτε να καπνίζουν. Αλλά ακόμα πιο σημαντικό, θέλω να έχουν ενθουσιασμό. Θα εκπλαγείτε με τη διαφορά.

Τώρα, ένας άλλος λόγος για να μην έλθει τη Δευτέρα το απόγευμα, είναι να έχει μετατοπίσει την ώρα των τηλεφωνημάτων του. Βλέπετε, ότι έχει παραδώσει ή έχει κλείσει ένα μεγάλο συμβόλαιο, θέλει (αν δεν αναστατώνει το πρόγραμμά του) να κάνει τα τηλεφωνήματά του εκείνη τη στιγμή. Το ποσοστό επιτυχίας για ραντεβού όταν τηλεφωνεί τέτοιες στιγμές, είναι διπλάσιο από το συνηθισμένο. Είναι ένας εποικοδομητικός τρόπος να γιορτάσει μία πώληση!»

Τα προτερήματα των ραντεβού που βγαίνουν και από το τηλέφωνό σας!

1. Εξοικονομούν χρόνο

Δουλεύοντας με ραντεβού, σας βοηθάει όχι μόνο να οργανώνετε τον χρόνο σας, ώστε να γνωρίζετε πού θα βρίσκεστε όλη την ημέρα, αλλά έχει και πολλά άλλα προτερήματα. Μόνο το γεγονός ότι έχετε μία οργανωμένη ημέρα, καταργεί την αβεβαιότητα που κάνει τη δουλειά τόσο δύσκολη. Όταν είστε οργανωμένοι και δουλεύετε με σύστημα, νοιώθετε επιτυχημένοι και έχετε την αυτοπεποίθηση ότι είστε επιτυχημένοι. Μία ημέρα γεμάτη ραντεβού, σας βοηθάει να οργανώνεστε καλύτερα.

2. Εξοικονομεί ενέργεια

Οργανώνοντας τα ραντεβού σας, σας βοηθάει να οργανώνετε την ημέρα σας με ελάχιστη απώλεια χρόνου και εξόδων για τις μετακινήσεις και πολλές αποδοτικές ώρες πώλησης σε πολλούς ενδιαφερόμενους υποψήφιους πελάτες.

Ένας ασφαλιστής ποτέ δεν αρχίζει να τηλεφωνεί χωρίς να έχει προγραμματίσει τη δουλειά μιας ολόκληρης ώρας και αφού αρχίσει, δεν αφήνει τίποτε να τον διακόψει

3. Βοηθάει την προετοιμασία

Όταν έχετε καθορισμένα ραντεβού, έχετε το χρόνο και το υλικό που χρειάζεστε για να προετοιμάσετε τη συνέντευξη για μέγιστη επιτυχία.

4. Σας δίνει αυτοπεποίθηση

Όταν έχετε ένα ραντεβού, ξέρετε όχι μόνο ότι ο υποψήφιος είναι εκεί, αλλά και ότι περιμένει να σας δει. Είναι προδιατεθειμένος θετικά απέναντί σας.

5. Είναι ένδειξη ευγένειας

Κανονίζοντας το ραντεβού, δίνει στους υποψήφιους την ευκαιρία να κανονίσουν την ώρα και το μέρος που τους εξυπηρετεί. Εκτιμούν αυτήν την πράξη ευγένειας και δείχνουν αυτή την εκτίμησή τους όταν σας υποδέχονται.

6. Καλλιεργεί το κύρος σας

Η επιμονή σας για ραντεβού, όσο συχνά γίνεται, σας δίνει επαγγελματικό κύρος στα μάτια των υποψηφίων πελατών σας. Πιστεύουν ότι είστε ένας επιτυχημένος, ικανός ασφαλιστής, διότι έχουν συναντήσει άλλους ασφαλιστές, οι οποίοι προσπάθησαν να τους συναντήσουν χωρίς ραντεβού. Επίσης, αυξάνει τη δική τους σπουδαιότητα και είναι έτοιμοι να δεχθούν το ραντεβού για να σας αποδείξουν την καλή γνώμη που έχετε γι' αυτούς.

7. Σας δίνει άμεση πρόσβαση

Όταν έχετε ένα ραντεβού με έναν υποψήφιο, σημαίνει ότι μπορείτε να πάτε απ' ευθείας, συνήθως χωρίς να περιμένετε καθόλου. Πάντως, σίγουρα δεν σας εμποδίζει καμία γραμματέας. Ένας υποψήφιος μπορεί να απαντήσει «Ναι» ή «Όχι», μια γραμματέας ίσως να έχει λάβει την εντολή να λέει μόνο «Όχι».

8. Καλύτερη ακρόαση

Ένα ραντεβού σας δίνει την ευκαιρία να έχετε καλύτερη ακρόαση, διότι ο υποψήφιος έχει κρατήσει για σας μια συγκεκριμένη ώρα και είναι προετοιμασμένος να σας δώσει μεγαλύτερη προσοχή.

Τα προτερήματα του τηλεφώνου που περιορίζει διαδρομές!

1. Το να τηλεφωνείτε για ένα ραντεβού, έχει πολλά από τα ίδια προτερήματα με το να κανονίζετε το ίδιο το ραντεβού. Σας εξοικονομεί χρόνο. Δεν χρειάζεται να περιμένετε στον προθάλαμο του γραφείου, μπορεί-τε να επικοινωνήσετε με περισσότερους υποψήφιους πελάτες στο τηλέφωνο, παρά αυτοπροσώπως –μπορείτε να επιλέξετε τον τόπο και την ώρα που κάνετε το τηλεφώνημα. Σας εξοικονομεί επίσης χρόνο πώλησης. Βγάζετε χρήματα μόνο όταν βρίσκεστε μπροστά από έναν ενδιαφερόμενο υποψήφιο πελάτη και κάνετε την παρουσίαση πώλησης. Αν μπορείτε να κάνετε την προκαταρκτική εργασία από το τηλέφωνο, θα μπορείτε να έχετε περισσότερες ώρες πώλησης στη διάθεσή σας.
2. Το τηλέφωνο περιορίζει τις διαδρομές, διότι σας δίνει τη δυνατότητα να τηλεφωνείτε και σε άλλους υποψήφιους που μένουν στην ίδια γειτονιά με τον υποψήφιο με τον οποίο ήδη κανονίσατε τη συνάντηση. Το τηλέφωνο σας βοηθάει να εργάζεστε έντονα.
3. Το τηλέφωνο εξοικονομεί ενέργεια. Είστε φρέσκος όταν επισκέπτεστε τους υποψήφιους –δεν έχετε πάει από πόρτα σε πόρτα, αλλά έχετε φύγει από το γραφείο σας οργανωμένος και τον συναντάτε σαν ένας προσκεκλημένος.
4. Το τηλέφωνο δίνει αυτοπεποίθηση. Δεν χρειάζεται να νοιώθετε υπεύθυνος για μία άρνηση –έχετε γράψει την προσέγγισή σας και τις απαντήσεις στις αντιρρήσεις και έχετε τον πλήρη έλεγχο της συνομιλίας– ξέρετε ότι μπορείτε να διακόψετε τη συνομιλία με ευγένεια οποιαδήποτε στιγμή επιθυμείτε.
5. Θα σας φέρει κοντά στον υποψήφιο πιο εύκολα. Γνωρίζοντας ότι μπορεί να διακόψει τη συνομιλία όποια ώρα θελήσει, η αντίσταση του υποψηφίου πελάτη σας μειώνεται. Πολλοί άνθρωποι προτιμούν τα τηλεφωνήματα από τις επισκέψεις που διακόπτουν τη δουλειά τους. Σε όλο και περισσότερες εταιρείες, οι διευθυντές απαντούν στο τηλέφωνο οι ίδιοι και έτσι πολλές φορές δεν χρειάζεται να περάσετε μέσω μιας γραμματέως.
6. Το τηλέφωνο προετοιμάζει τον υποψήφιο πελάτη σας για τη συνέντευξη. Όταν αρχίσει ο υποψήφιος να ακούει, έχετε την ευκαιρία να κάνε-τε την πρώτη πώληση (δηλαδή να πουλήσετε την συνέντευξη), έχετε κερδίσει τη μισή μάχη και μπορείτε να προχωρήσετε με μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση και σιγουριά προς την ίδια την πώληση. Υπάρχουν πολλά εξαιρετικά βιβλία και υλικό εταιρειών σε συγκεκριμένες τηλεφωνικές προσεγγίσεις και απαντήσεις σε αντιρρήσεις. Το πιο σημαντικό όμως, δεν είναι ποιες λέξεις θα χρησιμοποιήσουμε, αλλά πώς θα τις χρησιμοποιήσουμε.

Η εξάσκηση στο τηλέφωνο φέρνει αποτελέσματα

Η καλή τεχνική, όπως όλες οι ικανότητες στην πώληση, εξαρτάται από την εξάσκηση. Υπάρχουν πολλοί καλοί τρόποι για να βελτιώσετε την τεχνική σας στο τηλέφωνο.

Τηλεφωνώντας στη σύζυγό σας ή σε έναν φίλο σας και παρουσιάζοντάς τους την προσέγγισή σας, μπορεί να είναι χρήσιμο, αν είστε σίγουρος ότι θα έχετε κάποια εποικοδομητική κριτική. Ίσως ακόμη καλύτερο είναι να μιλάτε σε ένα μαγνητόφωνο στο γραφείο σας, ώστε να μπορείτε να το ξανακούτε.

Ακούγοντας την φωνή σας για πρώτη φορά, ίσως σας εκπλήξει. Ένα άλλο πράγμα που μπορείτε να κάνετε, είναι να ακούτε τον διευθυντή σας ή άλλους ασφαλιστές, οι οποίοι είναι καλοί σε αυτή την τεχνική και να μελετάτε τα στοιχεία αυτής της επιτυχίας τους.

Ζητείστε συμβουλές για το τηλέφωνο από τον Manager σας

Όταν μιλάμε στο τηλέφωνο, μπορεί να βρούμε χρήσιμες μερικές από τις συμβουλές από ειδικούς στις τηλεφωνικές τεχνικές. Να είστε ακριβής. Να έχετε την πρωτοβουλία. Να κάνετε σαφείς προτάσεις για την ώρα. Να λέτε: «Έχω ένα ραντεβού στις 2.00 και μπορώ να σας δω στις 3.00», αντί να λέτε: «Θα είμαι στη γειτονιά σας». Κάποιος ασφαλιστής είχε συνήθεια να ζητάει τα ραντεβού περίεργες ώρες, 2.05 ή 9.50, πιστεύοντας ότι αυτά τα ραντεβού είναι πιο εύκολο να τα θυμηθεί ο υποψήφιος

- Αν ο υποψήφιος μιλάει σε άλλη γραμμή, ευχαριστήστε τη γραμματέα και κλείστε το τηλέφωνο. Μπορεί να χάσετε πολύ χρόνο περιμένοντας και τις περισσότερες φορές ο υποψήφιος που διακόπηκε από ένα τηλεφώνημα θέλει να συνεχίσει τη δουλειά του αντί να διακοπεί ξανά αμέσως.
- Να επαναλαμβάνετε το όνομα του υποψηφίου πολλές φορές και να επαναλαμβάνετε και το δικό σας κατά τη διάρκεια της συνομιλίας. Μην υπερβάλλετε φυσικά, αλλά αν το χρησιμοποιείτε σποραδικά, δίνει στον υποψήφιο ένα αίσθημα σπουδαιότητας –αν αναφέρετε συχνά το δικό σας όνομα, θα τον βοηθήσει να το θυμάται.
- Υπολογίστε τον μέσο όρο επιτυχίας. Αρχίστε με μια μεγάλη λίστα ονομάτων και συνεχίστε να εργάζεστε με αυτή τη λίστα. Καθώς θα βελτιώνετε τις ικανότητές σας στην τεχνική του τηλεφώνου, θα πρέπει να μπορείτε να κλείνετε έξι ραντεβού για κάθε ώρα που χρησιμοποιείτε το τηλέφωνο.
- Θυμηθείτε, το σημαντικό είναι να πουλήσετε τη συνέντευξη και όχι τις υπηρεσίες σας. «Αυτό ακριβώς θα ήθελα να σας εξηγήσω όταν σας δω. Θα σας εξυπηρετούσε να συναντηθούμε στις 2.00 την Τρίτη;».
- Έχουμε μιλήσει για τους τρόπους προσέγγισης του ασφαλιστή που παρακολουθούμε, με την αλληλογραφία και την τηλεφωνική τεχνική του. Ένας πολύ ικανός ασφαλιστής χρησιμοποιεί και τις δύο μεθόδους μαζί. Πρώτα, γράφει ένα γράμμα στον υποψήφιο πελάτη του, στο οποίο αναφέρει: «Μέσα στις επόμενες μέρες, σκοπεύω να σας τηλεφωνήσω για να ζητήσω την άδειά σας να σας επισκεφθώ κάποια στιγμή της αρεσκείας σας για να σας απασχολήσω για όχι παραπάνω από 10 λεπτά και να σας δείξω τις καλύψεις των ασφαλιστικών μας προγραμμάτων. Αφού δείτε περί τίνος πρόκειται, θα είστε σε θέση να αποφασίσετε αν χρειάζεστε ή όχι τις υπηρεσίες μας».
- Μερικές μέρες αργότερα, τηλεφωνεί στον υποψήφιο και του λέει: «Χ στο τηλέφωνο, από την ασφαλιστική εταιρεία Χ. Σας έγραψα ένα γράμμα πριν λίγες μέρες για να ζητήσω την άδειά σας να σας επισκεφθώ κάποια στιγμή της αρεσκείας σας, για να σας απασχολήσω για όχι παραπάνω από 10 λεπτά και να σας δείξω τις καλύψεις των ασφαλιστικών μας προγραμμάτων. Τι θα λέγατε; Είστε πρόθυμος να ξοδέψετε 10 λεπτά από το χρόνο σας για να δείτε περί τίνος πρόκειται;»
- Σ' αυτό το σημείο, αν ο υποψήφιος πει «Όχι», ο ασφαλιστής δεν συνεχίζει τη συζήτηση. Θεωρεί ότι έγραψε ένα ευγενικό γράμμα, ότι τηλεφώνησε και επανέλαβε την απλή ερώτησή του και αν πάρει «Όχι» για απάντηση, βρίσκει ότι χάσιμο χρόνου να συνεχίσει. Ευχαριστεί τον υποψήφιο και κλείνει ευγενικά το τηλέφωνο.

Για τις γυναίκες ζούμε όλοι...

Αλλά οι ασφαλιστές έχουν διπλά οφέλη!

Αυτή είναι μία από τις σημαντικότερες αγορές σήμερα. Η ανάπτυξη και το μέγεθός της είναι εντυπωσιακά. Και εκτός αυτού, οι γυναίκες δεν βρίσκονται στις λίστες αναζήτησης του κάθε ασφαλιστή ζωής. Έτσι θα βρείτε καλούς υποψήφιους πελάτες σε αυτή την αγορά και με λίγο ανταγωνισμό -ο τέλειος συνδυασμός!

- Οι γυναίκες έχουν περισσότερες ευθύνες σήμερα και περισσότερο χρήμα στην τσάντα τους, τόσο που περισσεύει για ασφαλιστήρια συμβόλαια!
- Πόσο μεγάλη είναι αυτή η αγορά; Πάνω από 220 δισεκατομμύρια δολάρια κοινών ασφαλειών ζωής αγοράζονται κάθε χρόνο από γυναίκες. Το 65% των γυναικών στις ΗΠΑ είναι ασφαλισμένες.
- Οι γυναίκες είναι σε θέση να αγοράσουν; Σκεφτείτε αυτά τα γεγονότα. Πάνω από τις μισές γυναίκες ηλικίας πάνω από 18 ετών, εργάζονται. Λέγεται ότι ο αριθμός αυτός θα συνεχίσει να αυξάνεται. Πολλά εκατομμύρια γυναίκες που δουλεύουν, κατέχουν διευθυντικές θέσεις ή είναι επαγγελματίες.
- Οι γυναίκες αγοράζουν ασφάλειες ζωής και οικονομικές υπηρεσίες, με αυξανόμενα νούμερα και αυξανόμενο όγκο. Για να εργασθεί σε αυτή την αγορά αποτελεσματικά, ο ασφαλιστής δεν χρειάζεται εντελώς διαφορετική τεχνική, όπως ανακαλύπτεται γρήγορα, όταν ο ασφαλιστής αρχίσει να καλλιεργεί την αγορά των γυναικών.
- Οι ασφαλιστικές ανάγκες των γυναικών είναι βασικά οι ίδιες με τις ανάγκες των ανδρών. Ενδιαφέρονται να πληρώνουν μόνες τους και να μη γίνονται βάρος σε κανέναν άλλον, άρα μπορούν να αγοράσουν γρήγορα για επένδυση ή σύνταξη. Γρήγορα αποδέχονται τις οικογενειακές ευθύνες και νιώθουν μεγάλη ευθύνη να προστατέψουν τον σύζυγό τους, τα παιδιά τους, τους γονείς, τους αδελφούς και τις αδελφές τους. Πολλές γυναίκες βοηθούν την εκπαίδευση άλλων μελών της οικογένειάς τους και χρησιμοποιούν τις ασφάλειες ζωής για τον σκοπό αυτό. Οι γυναίκες, όπως και οι άνδρες, ενδιαφέρονται να περάσει η οικογενειακή ιδιοκτησία στην επόμενη γενιά και συχνά μπορεί να ενδιαφέρονται να αγοράσουν ασφάλειες για να μεταβιβάσουν επιχειρήσεις ή να πληρώσουν φόρους.
- Οι γυναίκες είναι θαυμάσιοι υποψήφιοι πελάτες και είναι 1 στους 3 αγοραστές των ασφαλειών ζωής. Μπορείτε να επωφεληθείτε από αυτή την αγορά, αρχίζοντας τώρα να γράφετε ονόματα στην επόμενη σελίδα.

ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΤΕ ΤΗΝ ΠΡΟΤΑΣΗ ΣΑΣ

- Σύνταξη
- Δημιουργία κεφαλαίου για επαγγελματικές ευκαιρίες
- Προστασία για σύζυγο και εξαρτώμενα παιδιά
- Προστασία για εξαρτώμενους γονείς
- Κεφάλαιο για την εκπαίδευση αδελφών, παιδιών και συγγενών
- Κεφάλαιο τελικών εξόδων
- Κάλυψη φόρων
- Επαγγελματική ασφάλεια
- Νοσοκομειακή ασφάλιση
- Ασφάλιση εισοδήματος από ανικανότητα

ΠΗΓΕΣ ΕΥΡΕΣΗΣ

- Καταστήματα
- Εργοστάσια
- Γραφεία
- Σχολεία
- Εστιατόρια
- Είδη ρουχισμού
- Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων
- Επαγγελματίες
- Δημόσιοι υπάλληλοι
- Παντρεμένες γυναίκες
- Χήρες με εισόδημα
- Γυναίκες με ανεξάρτητα μέσα

AXA Research Fund

Το χαμόγελο είναι υγεία!

Πέντε νέα επεισόδια της σειράς "AXA Research Files", τα οποία συνοδεύονται και από σχετικά video δημοσιοποίησε η AXA. Στο πρώτο επεισόδιο της σειράς "AXAResearchFiles" παρουσιάζεται νέα έρευνα που εξετάζει κατά πόσο οι άνθρωποι που χαμογελούν περισσότερο είναι πιο υγιείς και ευτυχισμένοι σε σχέση με αυτούς που χαμογελούν λιγότερο. Στο δεύτερο δίνονται απαντήσεις σε θέματα που αφορούν στον διαβήτη, την παχυσαρκία και την επεξεργασία μεγάλου όγκου δεδομένων για την καταπολέμησή τους.

Στο τρίτο , ο Greg Foot, επιστημονικός συνεργάτης της AXA διερευνά την απάντηση στο ερώτημα πώς μπορούμε να γίνουμε καλύτεροι οδηγοί, ενώ στο τέταρτο διερευνάται πώς επιβλαβείς παράγοντες που προέρχονται από το εξωτερικό περιβάλλον επηρεάζουν τα μωρά, όχι μόνο κατά τη διάρκεια των πρώτων χρόνων της ζωής τους, αλλά και πριν καν γεννηθούν. Τέλος στο τελευταίο επεισόδιο ο Greg Foot, ψάχνει να βρει τα μυστικά της μακροζωίας. Επισημαίνεται ότι η έρευνα πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο ενεργειών που διενεργεί το Ταμείο Ερευνών ΑΧΑ, την παγκόσμια πρωτοβουλία του ομίλου που υποστηρίζει έρευνες με σημαντικά ευρήματα για την ακαδημαϊκή κοινότητα και την κοινωνία των πολιτών, συμβάλλοντας, παράλληλα, στην ανάπτυξη του διαλόγου μεταξύ της επιστήμης, του ιδιωτικού κλάδου και της κοινωνίας.

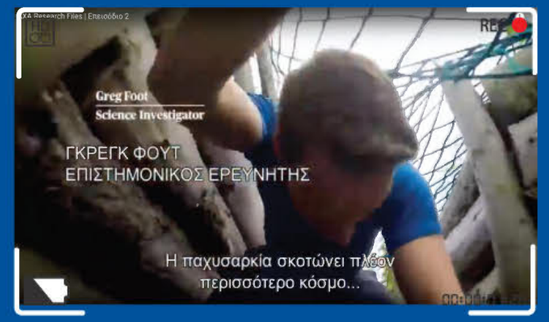
Οσοι χαμογελούν αναπτύσσουν «αντισώματα»

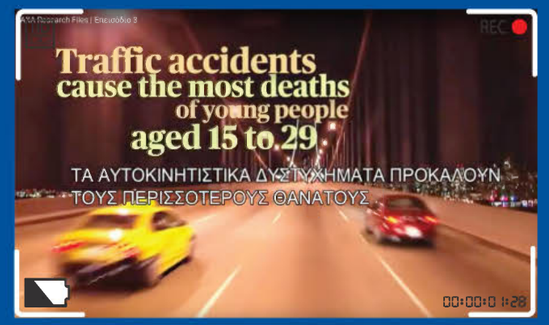
Στη νέα έρευνα που πραγματοποίησε για το Ταμείο Ερευνών ΑΧΑ η Dr. Sarah Pressman, αναπληρώτρια Καθηγήτρια Ψυχολογίας και Κοινωνικής Συμπεριφοράς του Πανεπιστημίου της Καλιφόρνια στο Ιρβάιν, το χαμόγελο μπορεί να αποτελέσει ένα από τα πιο «φυσικά φάρμακα» και να λειτουργήσει ευεργετικά για το ανοσοποιητικό σύστημα και την καρδιαγγειακή υγεία.

Συγκεκριμένα, η Dr. Sarah Pressman εξέτασε κατά πόσο η συμπεριφορά και η υγεία μας βελτιώνονται όταν χαμογελάμε. Τα αποτελέσματα ήταν εντυπωσιακά. Αποδείχτηκε ότι όσοι χαμογελούν αναπτύσσουν «αντισώματα», τις ορμόνες κορτιζόλη και κατεχολαμίνες, οι οποίες βοηθούν στην προληπτική αντιμετώπιση προβλημάτων υγείας, προστατεύουν το ανοσοποιητικό και καρδιαγγειακό σύστημα, ενισχύουν τις αντοχές μας και «διευρύνουν» τα όρια του πόνου. Στην ίδια έρευνα διαπιστώθηκε ότι το χαμόγελο έχει τις ίδιες ευεργετικές ιδιότητες, ακόμα και όταν δεν είναι αληθινό. Όταν προσποιούμαστε ότι χαμογελάμε, στέλνουμε στον εγκέφαλό μας μηνύματα που έχουν ψυχολογικά οφέλη, όπως ακριβώς συμβαίνει και με το «αληθινό» μας χαμόγελο. Και πώς ξεχωρίζουμε το αυθόρμητο και πραγματικό από το ψεύτικο χαμόγελο; Η ερευνήτρια σημειώνει ότι όταν κάποιος χαμογελάει πραγματικά, δημιουργούνται ρυτίδες γύρω από τα μάτια, ενώ όταν το χαμόγελο είναι ψεύτικο το μόνο που στην πραγματικότητα κινείται είναι το στόμα.

Έτσι κάθε φορά που χαμογελάμε, πρέπει να σκεφτόμαστε ότι αυτό μας κάνει λιγότερο αγχωμένους και περισσότερο υγιείς. Αυτό συμβαίνει γιατί το χαμόγελο βελτιώνει τη διάθεσή μας, μας ανακουφίζει και μας βοηθάει να αντιμετωπίζουμε με μια πιο θετική και αισιόδοξη ματιά την καθημερινότητα. Μειώνει το άγχος, ενισχύει το ανοσοποιητικό μας σύστημα, βοηθάει στην καλή λειτουργία της καρδιάς, τονώνει τη ψυχολογική μας υγεία και έτσι είμαστε πιο αισιόδοξοι στις δυσκολίες που προκύπτουν.

Δείτε το σχετικό video για τις ευεργετικές ιδιότητες του χαμόγελου στο : https://youtu.be/iaM5qhDFz48





Αντιμετωπίζοντας τον διαβήτη... με δεδομένα

Στο δεύτερο επεισόδιο της σειράς "AXA Research Files", ο Greg Foot, επιστημονικός συνεργάτης της AXA συναντά δύο ερευνήτριες, τηνDr. Alessandra Petrelli από το Πανεπιστήμιο San Raffaele Universita Vita-Salute και την Dr. Helen Colhoun από το πανεπιστήμιο του Εδιμβούργου, οι οποίες δίνουν απαντήσεις σε θέματα που αφορούν στον διαβήτη, την παχυσαρκία και την επεξεργασία μεγάλου όγκου δεδομένων για την καταπολέμησή τους. Συγκεκριμένα, η Dr. Alessandra Petrelli εξετάζει τη σύνδεση της παχυσαρκίας με τον διαβήτη τύπου 2. Όπως επισημαίνει, βάσει πρόσφατων εκτιμήσεων μέχρι το 2030, ένας στους πέντε ενήλικες θα είναι υπέρβαρος. Στην έρευνά της που υποστηρίζεται από την AXA, η Alessandra εστιάζει στα Τ-κύτταρα, ένα είδος λευκών αιμοσφαιρίων που είναι απαραίτητα για το ανοσοποιητικό σύστημα. Τα Τ-κύτταρα που βρίσκονται στο λίπος είναι αλλοιωμένα στους υπέρβαρους ασθενείς. Αυτό μπορεί να προκαλέσει ινσουλινοαντίσταση, κατάσταση στην οποία το ανθρώπινο σώμα δε χρησιμοποιεί σωστά την ινσουλίνη που παράγει. Επομένως, τα υπέρβαρα άτομα, λόγω του διαφορετικού ανοσοποιητικού συστήματος και Τ-κυττάρων που διαθέτουν, παρουσιάζουν ινσουλινοαντίσταση και τελικά εμφανίζουν τον συγκεκριμένο τύπο διαβήτη.

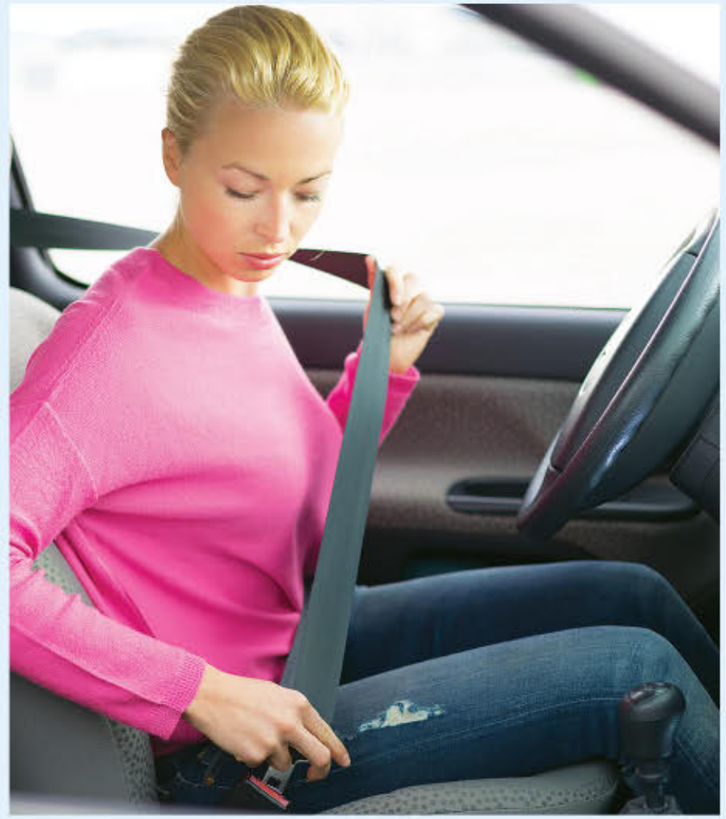
Η δεύτερη ερευνήτρια, η Helen Colhoun, εξετάζει πως η συλλογή και επεξεργασία μεγάλου όγκου δεδομένων μπορεί να λειτουργήσει ως θεραπευτικό «όπλο» ενάντια στον διαβήτη. Σύμφωνα με τα ευρήματά της, ομαδοποιώντας με σωστό τρόπο διαφορετικά είδη δεδομένων μπορούμε να κατανοήσουμε ποια άτομα νοσούν από διαβήτη και γιατί κάποιοι ασθενείς με διαβήτη εμφανίζουν επιπλοκές ενώ άλλοι όχι. Σημαντική πηγή δεδομένων αποτελούν τόσο τα ηλεκτρονικά αρχεία του συστήματος υγείας όσο και οι φορητές συσκευές (που χρησιμοποιούμε κατά την άσκηση), γεγονός που αποδεικνύει ότι η τεχνολογία και τα σύγχρονα μέσα μπορούν να δώσουν απαντήσεις για την αποτελεσματική αντιμετώπιση ασθενειών, όπως ο διαβήτης.

Τα παραπάνω δεδομένα αποδεικνύουν ότι βρισκόμαστε στην αρχή μιας νέας εποχής για τον χώρο της περίθαλψης, όπου η προσωποποιημένη ιατρική βρίσκεται στο επίκεντρο των εξελίξεων και όπου παρέχονται στοχευμένες υπηρεσίες που προσαρμόζονται στις ανάγκες του ασθενούς για την επίτευξη καλύτερων αποτελεσμάτων. Κινητήρια δύναμη αυτού του είδους ιατρικής θα είναι η συλλογή και σωστή επεξεργασία του μεγάλου όγκου πληροφορίας για την εύρεση νέων θεραπειών.

Δείτε το σχετικό video για τον διαβήτη και τους τρόπους αντιμετώπισής του στο: https://youtu.be/xpsF0JbqFBc

> Τα υπέρβαρα άτομα, λόγω του διαφορετικού ανοσοποιητικού συστήματος και Τ-κυττάρων που διαθέτουν, παρουσιάζουν ινσουλινοαντίσταση και τελικά εμφανίζουν διαβήτη τύπου 2

«Στο δρόμο»... για μια πιο ασφαλή οδήγηση



Στο τρίτο επεισόδιο της σειράς AXA Research Files, ο Greg συναντά τον καθηγητή Frederic Dehais και τον Dr. Donghyun Ryu, δύο επιστήμονες που υποστηρίζονται από την AXA, για να διερευνήσει τους λόγους για τους οποίους παίρνουμε λάθος αποφάσεις όταν βρισκόμαστε σε κίνδυνο, αλλά και τους τρόπους με τους οποίους μπορούμε να εκπαιδεύσουμε τον εγκέφαλό μας για να κάνει λιγότερα λάθη και να οδηγούμε με μεγαλύτερη

Ο Frederic Dehais από το Ανώτατο Ινστιτούτο Αεροναυπηγικής και Διαστήματος στη Γαλλία (Institut Superieur de l'Aeronautique et de l'Espace) παρατηρεί, μέσω ενός προσομοιωτή, τις αντιδράσεις του εγκεφάλου όταν αντιμετωπίζει δύσκολες συνθήκες και καταγράφει πώς αυτές επηρεάζουν τις αποφάσεις μας. Όπως επισημαίνει ο Frederic, σε μία κρίσιμη κατάσταση, αυτό που χάνουμε πρώτα είναι η ακοή μας.

Αυτό συμβαίνει γιατί όταν είμαστε πολύ συγκεντρωμένοι, δίνουμε μεγαλύτερη σημασία στα οπτικά ερεθίσματα απ' ότι στα ακουστικά, καθώς ο εγκέφαλός μας αρνείται να ακούσει πληροφορίες που προέρχονται από το εξωτερικό περιβάλλον. Προέκταση αυτών των ευρημάτων είναι η δημιουργία ενός «έξυπνου» αυτοκινήτου που θα προσαρμόζεται στην εγκεφαλική κατάσταση του οδηγού για την αποφυγή λανθασμένων επιλογών σε περιπτώσεις εκτάκτου ανάγκης.

Μπορούμε τελικά να εκπαιδεύσουμε τον εγκέφαλό μας για να αντιδρά καλύτερα στους κινδύνους; Αν ναι, με ποιόν τρόπο; Αυτά τα ερωτήματαοδηγούν τον Greg στον Donghyun Ryu, τον δεύτερο ερευνητή από το Πανεπιστήμιο Μπάνγκορ στη βόρεια Ουαλία. Ο Donghyun εξετάζει, μέσω εξειδικευμένης έρευνας που υποστηρίζεται από την AXA, το πώς μπορούμε να εκπαιδεύσουμε τον εγκέφαλό μας για να αντιδρά καλύτερα όταν εμφανίζονται κίνδυνοι. Σύμφωνα με τα ευρήματά του, οι έμπειροι οδηγοί εντοπίζουν τους κινδύνους με την κεντρική και περιφερειακή τους όραση. Αντιθέτως, οι νέοι οδηγοί επικεντρώνονται σε αυτό που βλέπουν μπροστά τους, χρησιμοποιώντας λιγότερο την περιφερειακή τους όραση, εντοπίζοντας έτσι λιγότερους κινδύνους. Ο Donghyun επισημαίνει ότι μέσω της εκπαίδευσης του εγκεφάλου, οι νέοι οδηγοί θα μπορούν να συλλέγουν και να επεξεργάζονται πληροφορίες με τον σωστό τρόπο και θα οδηγούν έτσι με μεγαλύτερη ασφάλεια.

Σε αυτό το επεισόδιο, το ταξίδι του Greg μας πηγαίνει «ένα βήμα μπροστά» στο μέλλον, όπου ο δρόμος για την ασφαλέστερη οδήγηση «περνά» από τα αυτόνομα αυτοκίνητα και την εκπαίδευση του οδηγού. Με την παρέμβαση της επιστήμης και της προηγμένης τεχνολογίας μπορούμε έτσι να ελπίζουμε σε έναν κόσμο με ελάχιστα ή ακόμα και μηδενικά ατυχήματα.

Δείτε το σχετικό video για το πώς μπορούμε να οδηγούμε με μεγαλύτερη ασφάλεια στο:https://youtu.be/jndTrbzWodo

AXA Research Fund

Δίνοντας στο μωρό τα κατάλληλα εφόδια για ένα υγιές ξεκίνημα

Στο τέταρτο επεισόδιο της σειράς "AXA Research Files", ο Greg Foot, επιστημονικός συνεργάτης της AXA συναντά τρεις ερευνητές, τον Δρ. Ντέιβιντ Λόιντ, την Δρ. Νάντια Τσάνζα και την Δρ. Σαμπίν Λόνγκι προκειμένου να διερευνήσει πώς επιβλαβείς παράγοντες που προέρχονται από το εξωτερικό περιβάλλον επηρεάζουν τα μωρά, όχι μόνο κατά τη διάρκεια των πρώτων χρόνων της ζωής τους, αλλά και πριν καν γεννηθούν.

Ο Δρ. Ντέιβιντ Λόιντ από το King's College του Λονδίνου είναι ο πρώτος ερευνητής που συναντά ο Greg. Όπως αναφέρει ο Δρ. Λόιντ, μέσα από την τεχνολογία υψηλής ευκρίνειας που πλέον διαθέτουμε, μπορούμε να έχουμε ακριβή εικόνα για την ανάπτυξη του μωρού κατά την κύηση. Αυτό μας δίνει τη δυνατότητα να προβλέπουμε εγκαίρως την εμφάνιση επιπλοκών και προβλημάτων που μπορεί να παρουσιάσει το μωρό κατά τη διάρκεια της ζωής του.

Στη συνέχεια ο Greg συναντά την Δρ.Νάντια Τσάνζα, μεταδιδακτορική συνεργάτιδα από το Πανεπιστήμιο του Cape Town που υποστηρίζεται από την AXA. Η Νάντια έχει αφοσιωθεί στη βελτίωση της υγείας των εγκύων στην Αφρική αλλά και στη μείωση των πρόωρων γεννήσεων. Όπως επισημαίνει, κάθε χρόνο 15 εκατ. παιδιά σε όλον τον κόσμο γεννιούνται πρόωρα και 1 εκατ. από αυτά πεθαίνει εξαιτίας επιπλοκών που σχετίζονται με την πρόωρη γέννα. Τα 3/4 αυτών των θανάτων θα μπορούσαν να αποφευχθούν εάν υπήρχε καλύτερη πρόσβαση στην ιατροφαρμακευτική περίθαλψη. Στο δεύτερο σκέλος της έρευνάς της, η Νάντια μελετά πώς οι εξωτερικοί παράγοντες και ο τρόπος ζωής της μητέρας επηρεάζουν την υγεία του μωρού. Σύμφωνα με τα ευρήματά της, οι 1.000 πρώτες μέρες παίζουν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη του νεογνού. Η περίοδος αυτή ξεκινά από τη στιγμή της σύλληψης, συνεχίζεται τους 9 μήνες της κύησης και φτάνει μέχρι τα δεύτερα γενέθλια του μωρού. Κατά τη διάρκεια αυτών των ημερών, επιβλαβείς παράγοντες όπως η ατμοσφαιρικήρύπανση, το μονοξείδιο του άνθρακα, τα φυτοφάρμακα, η κακή διατροφή, ο τρόπος ζωής, η κατανάλωση αλκοόλ και το κάπνισμα μπορεί να επηρεάσουν εφ' όρου ζωής τα γονίδια του παιδιού.

Ο Greg συναντά επίσης την Δρ. Σαμπίν Λόνγκι, ερευνήτρια στο VITO, Φλαμανδικό Ινστιτούτο Τεχνολογικής Έρευνας και Βιώσιμης Υγείας που υποστηρίζεται από την AXA. Ο βασικός σκοπός της έρευνάς της είναι να αναλύσει πώς περιβαλλοντικοί παράγοντες κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης ή των πρώτων χρόνων της ζωής του μωρού μπορεί να επηρεάσουν την υγεία του. Τα σωματίδια στην ατμόσφαιρα, το διοξείδιο του αζώτου, αλλά και οι διατροφικές συνήθειες της μητέρας, όπως η κατανάλωση επεξεργασμένων τροφίμων, ενδέχεται να προκαλέσουν την εμφάνιση ασθενειών στο μωρό. Ως εκ τούτου, εντοπίζοντας συγκεκριμένους παράγοντες και την επίδραση που έχουν στο μωρό, μπορούμε να συμβουλεύσουμε τις μητέρες για να κάνουν καλύτερες επιλογές, προκειμένου να δημιουργήσουν από νωρίς μια ασπίδα προστασίας γύρω από την υγεία των παιδιών τους. Εν κατακλείδι, όσο πιο σωστές είναι οι επιλογές της μητέρας, τόσο πιο υγιές θα είναι το μωρό κατά τη γέννηση αλλά και για την υπόλοιπη ζωή του. Παίρνοντας ως δεδομένο ότι δεν μπορούμε να ζούμε σε μία προστατευμένη φούσκα, συνειδητοποιούμε ότι όσα περισσότερα στοιχεία γνωρίζουμε για την επίδραση των εξωτερικών παραγόντων στο μωρό, τόσο πιο κατάλληλα θα είναι τα εφόδια που θα του προσφέρουμε για το ξεκίνημά του στη ζωή.

Δείτε εδώ το σχετικό βίντεο για το πώς οι εξωτερικοί παράγοντες επηρεάζουν το μωρό από την πρώτη κιόλας στιγμή της σύλληψής στο https://youtu.be/aBnF_yDn9Qs

ΝΑΙ
ΕΡΕΥΝΑ

Επιβραδύνοντας τη γήρανση του σώματος και του εγκεφάλου

Στο 5ο επεισόδιο της σειράς "AXA Research Fund", ο Greg συναντά δύο ερευνήτριες που υποστηρίζονται από την AXA, την Μία Κιβιπέλτο, καθηγήτρια Γηριατρικής Επιδημιολογίας στο Τμήμα Νευροβιολογίας του Ινστιτούτου Καρολίνσκα στη Σουηδία και την Φραντσέσκα Μπάτζιο, Μοριακή Βιολόγο από το Ινστιτούτο Μαξ Πλανκ της Κολωνίας, προκειμένου να μάθει περισσότερα σχετικά με το πώς μπορούμε να μείνουμε υγιείς για περισσότερα χρόνια, εστιάζοντας τόσο στη διάρκεια της ζωής, όσο και στη «διάρκεια της υγείας».

Στην πρώτη του συνάντηση με την καθηγήτρια Μία Κιβιπέλτο, ο Greg διερευνά το πώς μπορούμε, όσο μεγαλώνουμε, να διατηρούμε το σώμα και το μυαλό μας σε υγιή κατάσταση. Συγκεκριμένα, η ερευνήτρια μελετά πώς η αλλαγή στον τρόπο ζωής, η σωματική άσκηση, η υγιεινή διατροφή και η εξάσκηση του εγκεφάλου επιβραδύνουν τα σημάδια της γήρανσης. Όπως επισημαίνει η Μία, η επιλογή μιας θρεπτικής διατροφής, όπως η μεσογειακή ή η σκανδιναβική, με πολλά φρούτα, λαχανικά, ψάρια και λιπαρά θα βοηθούσε στην επιβράδυνση της γήρανσης του σώματος. Εκτός όμως από το σώμα, χρειάζεται και ο εγκέφαλος εκγύμναση, κάτι που επιτυγχάνεται μέσω του χορού. Ο χορός είναι σωματική, κοινωνική αλλά και διανοητική άσκηση. Σύμφωνα με την ερευνήτρια, η εξάσκηση του εγκεφάλου, η σωματική άσκηση και η υγιεινή διατροφή μπορούν να βοηθήσουν, όχι μόνο για να ζήσουμε καλύτερα αλλά και για να το απολαύσουμε περισσότερο.

Ο Greg, σε αυτό το επεισόδιο, ταξιδεύει, επίσης, στην Κολωνία για να συναντήσει την Φραντσέσκα Μπάτζιο, η οποία ερευνά τους μηχανισμούς που συντελούν στη γήρανση του σώματός μας. Στόχος της έρευνάς της είναι, μέσα από την κατανόηση της λειτουργίας αυτών των μηχανισμών, να αναπτύξει θεραπείες που καθυστερούν τη γήρανση και, παράλληλα, αποτρέπουν την εμφάνιση ασθενειών που σχετίζονται με το γήρας, όπως το Αλτσχάιμερ και το Πάρκινσον. Βασικό στοιχείο της μελέτης της είναι τα μιτοχόνδρια, τα οποία βρίσκονται σχεδόν σε κάθε μας κύτταρο και μοιάζουν με «εργοστάσια παραγωγής ενέργειας», αφού μετατρέπουν τα σάκχαρα των τροφών σε ενέργεια, την οποία χρησιμοποιούμε ως καύσιμο σε ό,τι κάνουμε. Το σώμα μας συνεχώς δημιουργεί νέα κύτταρα που περιέχουν μιτοχόνδρια και νέα αντίγραφα μιτοχονδριακού DNA. Κατά τη διάρκεια αυτής της διαδικασίας που ονομάζεται «αντιγραφή» προκύπτουν λάθη και μεταλλάξεις. Όσο μεγαλώνουμε, αυτά τα λάθη – μεταλλάξεις αυξάνονται στο μιτοχονδριακό DNA με αποτέλεσμα να παράγουν λιγότερη ενέργεια και έτσι να γινόμαστε πιο επιρρεπείς σε ασθένειες. Άρα, σύμφωνα με την έρευνα της Φραντσέσκα, αν μπορέσουμε να ελέγξουμε τα λάθη στο μιτοχονδριακό DNA, ίσως καταφέρουμε να δώσουμε «περισσότερη ζωή» στα χρόνια μας και τελικά να καθυστερήσουμε και την ίδια τη διαδικασία της γήρανσης.

Σύμφωνα με τα σημερινά ερευνητικά δεδομένα, οι επιστήμονες κατανοούν όλο και περισσότερο το πώς μπορούμε να καθυστερήσουμε τη φθορά του σώματος και του μυαλού μας. Αν το καταφέρουν αυτό, τότε ίσως μπορέσουμε να αποτρέψουμε την εμφάνιση ασθενειών όπως ο καρκίνος, οι καρδιοπάθειες, ο διαβήτης, ή η άνοια και τελικά να καθυστερήσουμε τη διαδικασία της γήρανσης του σώματος, αλλά και του μυαλού.

Μπορείτε να δείτε το σχετικό βίντεο στο: https://youtu.be/Vm4li6qwYnQ

ΝΑΙ
ΥΓΕΙΑ

Στην Ελλάδα, η Affidea Ευρωιατρική σε στρατηγικό επίπεδο υλοποιεί συνεργασίες υψηλού κύρους, όπως αυτές με τον όμιλο Υγεία, τον όμιλο Ιατρικού και την Εθνική Ασφαλιστική

Δυναμικός και ανερχόμενος παίκτης στην υγεία

Η ονομασία Affidea είναι ένας συνδυασμός των λέξεων affinity, fidelity και idea, οι οποίες αντανακλούν τις αξίες του ομίλου στην καθημερινή του πρακτική

Δέκα τρία χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στην ελληνική αγορά μετρά η Affidea Ευρωιατρική, η ελληνική θυγατρική της Affidea (www.affidea.com), και αποτελεί ήδη έναν δυναμικό και ανερχόμενο παίκτη στο χώρο της υγείας. Ξεκινώντας την λειτουργία της στην Ελλάδα το 2005, ο στόχος για είσοδο στην ιδιωτική αγορά των διαγνωστικών εργαστηρίων απεικόνισης και βιοπαθολογίας επετεύχθη με απόλυτη επιτυχία και έτσι σήμερα λειτουργεί με ένα πανελλαδικό δίκτυο διαγνωστικών εργαστηρίων.

Εγκατεστημένα σε πρότυπους ιατρικούς χώρους, με τα υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας, άνεσης και αισθητικής και ιατρικό εξοπλισμό τεχνολογίας αιχμής, τα πρότυπα εργαστήρια της Affidea στελεχώνονται από καταξιωμένους ιατρούς στο είδος τους, ενώ συνδέονται μεταξύ τους με το πλέον σύγχρονο σύστημα τηλεϊατρικής στην Ελλάδα. Τα εργαστήριά της είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο ISO 9001, ενώ επιπλέον τα βιοπαθολογικά εργαστήρια είναι διαπιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (Ε.ΣΥ.Δ.) κατά το ISO 15189.

Επισημαίνεται ότι η μητρική Affidea, που ανήκει στη Waypoint Capital, είναι ο κορυφαίος πάροχος στις υπηρεσίες εξωνοσοκομειακής φροντίδας, διαγνωστικής απεικόνισης και ακτινοθεραπείας στην Ευρώπη. Η επιστημονική κατάρτιση και εμπειρία του ανθρώπινου δυναμικού της σε συνδυασμό με τον ιατρικό τεχνολογικό εξοπλισμό τελευταίας γενιάς που διαθέτει σε όλες τις χώρες όπου δραστηριοποιείται, την ανάγουν σ' έναν από τους μεγαλύτερους οργανισμούς πρωτοβάθμιας περίθαλψης, με εκατομμύρια διαγνωστικές εξετάσεις ετησίως και υπηρεσίες πρόληψης και διάγνωσης που πληρούν τα υψηλότερα πρότυπα και διαδικασίες ασφάλειας. Η ονομασία Affidea, που αποτελεί την έκφραση του συνολικού rebranding που έγινε το 2016 και σηματοδοτεί την αφετηρία μιας νέας εποχής για την εταιρεία και τους ανθρώπους της, είναι ένας συνδυασμός των λέξεων affinity, fidelity και idea, οι οποίες αντανακλούν τις αξίες του ομίλου στην καθημερινή του πρακτική.

Ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος διευθύνων σύμβουλος Affidea Ελλάδος

Επενδύσεις και συνεργασίες υψηλού κύρους στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα, η Affidea Ευρωιατρική διαρκώς αναπτύσσει και επεκτείνει το δίκτυο υπερσύγχρονων διαγνωστικών εργαστηρίων που διαθέτει, σε περισσότερες γεωγραφικές περιφέρειες, με στόχο την εύκολη προσβασιμότητα στην έγκυρη και ολοκληρωμένη διάγνωση και στην περαιτέρω εδραίωση του ονόματός της.

Σε στρατηγικό επίπεδο υλοποιεί συνεργασίες υψηλού κύρους, όπως αυτές με τον όμιλο Υγεία, τον όμιλο Ιατρικού και την Εθνική Ασφαλιστική.

Να σημειωθεί ότι για τους ασφαλισμένους της Εθνικής Ασφαλιστικής η Affidea προσφέρει υπηρεσίες υγείας υψηλού επιπέδου σε όλη την Ευρώπη. Σύμφωνα με αποκλειστικές πληροφορίες του nextdeal.gr, ο όμιλος έχει εξυπηρετήσει σημαντικό αριθμό ασφαλισμένων της Εθνικής Ασφαλιστικής που τους συνέβη ένα απρόοπτο πρόβλημα υγείας κατά τη διάρκεια του ταξιδιού τους, ενώ αξίζει να αναφερθεί ότι έχει διαχειριστεί αιτήματα πελατών, καλύπτοντας αρκετές πόλεις της Ευρώπης, όπως Λισσαβόνα, Μιλάνο, Γενεύη, Κωνσταντινούπολη. «Δυνατό σημείο» της Affidea είναι η ανάπτυξη και η εφαρμογή μεγάλης τεχνογνωσίας στο συντονισμό και την εξυπηρέτηση του πελατολογίου της (ασφαλισμένοι ασφαλιστικών εταιριών, ιδιώτες, εργαζόμενοι και στελέχη επιχειρήσεων), με αποτέλεσμα να ανταποκρίνεται ταχύτατα στην παροχή εξωνοσοκομειακών υπηρεσιών υγείας μέσα από το εκτεταμένο δίκτυό της.

Δημιουργώντας σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης, λειτουργεί με σεβασμό, αξιοπιστία και καινοτομία και υιοθετεί πρακτικές που δημιουργούν προστιθέμενη αξία, τόσο για το σύνολο των πελατών της, όσο και για τους ασφαλισμένους των ασφαλιστικών εταιριών με τις οποίες συνεργάζεται.

Επισημαίνεται ότι πρόσφατα ανακοίνωσε την εξαγορά των μονάδων πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας του θεραπευτηρίου Υγεία, που αποτελείται από δύο πλήρως εξο-

Τα διαγνωστικά εργαστήρια λειτουργούν σε πρότυπους ιατρικούς χώρους και είναι εξοπλισμένα με ιατρικά μηχανήματα τελευταίας γενιάς

πλισμένα διαγνωστικά κέντρα στο Περιστέρι και στην Αθήνα. Το πολυϊατρείο Αθηνών ιδρύθηκε το 1972 με την ονομασία Bio-Check International AE στην περιοχή Χίλτον και ήταν ένα από τα πρώτα οργανωμένα και αξιόπιστα – με διεθνή πρότυπα – ιατρικά διαγνωστικά κέντρα που λειτούργησαν στην Ελλάδα.

Οι εξελίξεις και οι επενδύσεις αυτές ενισχύουν το κύρος και την ηγετική προοπτική του ομίλου Affidea, ενώ αντανακλούν την σαφή πρόθεσή του για διεύρυνση και ανάπτυξη, αλλά και την μακρόπνοη στόχευσή του. Για την επίτευξη των στόχων της η Affidea Ευρωιατρική βασίζεται στην τεχνολογία αιχμής και στην καινοτομία, αλλά και στη συνέπεια και την υπευθυνότητα, στην παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, στην οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης με διάρκεια στο χρόνο, στην άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των ασθενών και των ιατρών.

Τεχνολογία και καινοτόμες πρακτικές

Τα διαγνωστικά εργαστήρια της Affidea Ευρωιατρική λειτουργούν σε πρότυπους ιατρικούς χώρους και είναι εξοπλισμένα με ιατρικά μηχανήματα τελευταίας γενιάς, ενώ στελεχώνονται από έμπειρο ιατρικό προσωπικό με άρτια επιστημονική κατάρτιση και πολυετή εμπειρία στο χώρο της υγείας. Ταυτόχρονα, η Affidea Ευρωιατρική υιοθετεί έννοιες και πρακτικές, όπως η πιστοποίηση των υπηρεσιών υγείας, η πρωτοπόρα τεχνολογία, η διαχείριση ποιότητας και οι ενδελεχείς έλεγχοι, με τα οποία η Ελλάδα άρχισε να εξοικειώνεται μόλις τις τελευταίες δύο δεκαετίες. Για την Affidea οι πρακτικές αυτές είναι απολύτως οικείες και ενταγμένες στην καθημερινή της λειτουργία, καθώς επωφελούμενη από το ευρύ διεθνές δίκτυο της μητρικής εταιρείας, εφαρμόζει και ανταλλάσσει τα πιο σύγχρονα πρωτόκολλα με συγκεκριμένες παραμέτρους που συμβάλλουν στην ασφαλή, έγκυρη και έγκαιρη διάγνωση, μειώνουν τον χρόνο εξέτασης, ενώ βελτιστοποιούν την απεικόνιση και κατά συνέπεια την αποτελεσματικότητα. Ιδιαίτερο βάρος δίνεται στη διαφύλαξη της ασφάλειας του ασθενούς ή του εξεταζόμενου, με την εφαρμογή διαδικασιών βελτιστοποίησης της δόσης ακτινοβολίας.

Το σύνολο των διαγνωστικών εργαστηρίων της Affidea στην Ελλάδα που συμμετέχουν στο πρόγραμμα Dose Excellence, ακολουθούν την Αρχή της ALARA (As Low As Reasonably Achievable), δηλαδή τη χαμηλότερη δυνατή για την παραγωγή άρτιων διαγνωστικά εικόνων και περιλαμβάνονται στη λίστα "EuroSafe Wall of Stars", των καλύτερων της Ευρώπης από πλευράς ακτινοπροστασίας.

Η ελαχιστοποίηση των επιπέδων της δόσης ακτινοβολίας και μια σειρά άλλων μέτρων που λαμβάνονται για την προστασία των εξεταζόμενων, όπως η ανώδυνη αιμοληψία, μια μέθοδος που κατ' αποκλειστικότητα εφαρμόζεται στα διαγνωστικά κέντρα της Affidea, αποτελούν δεσμεύσεις ποιότητας για την Affidea.

Για την Affidea ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η καινοτομία είναι μια εν εξελίξει διαδικασία που διατρέχει κάθε τομέα της λειτουργίας της. Έχοντας ως οδηγό την καλύτερη εξυπηρέτηση και διευκόλυνση των εξεταζόμενων, αναπτύσσει νέες τεχνολογίες eCommerce και αναβαθμίζει τις ήδη υπάρχουσες. Πρόσφατα αναβαθμίστηκαν οι ηλεκτρονικές υπηρεσίες για κλείσιμο ραντεβού μέσω του διαδικτύου, η παραλαβή των αποτελεσμάτων των εξετάσεων μέσω e-mail, η πρόσβαση στον ηλεκτρονικό ιατρικό φάκελο του ασθενούς.

Οι αναπτυξιακές πρωτοβουλίες και οι βέλτιστες πρακτικές της Affidea έλαβαν τιμητικές διακρίσεις στα βραβεία Healthcare Business Awards. Ειδικότερα, στην κατηγορία Νοσοκομεία-Ιδιωτικές Κλινικές-Διαγνωστικά Κέντρα, η Affidea Ευρωιατρική βραβεύτηκε με Βραβείο «Ποιότητας Υπηρεσιών» για τη διασφάλιση ποιότητας των υπηρεσιών της. Επιπλέον, έλαβε Βραβείο «Καινοτομίας» για τη Βελτιστοποίηση των Επιπέδων της Δόσης Ακτινοβολίας (Dose Excellence). Επιπρόσθετα, όλα τα τμήματα Πυρηνικής Ιατρικής της Affidea έλαβαν πολύ σημαντικές πιστοποιήσεις από τον Πανευρωπαϊκό οργανισμό European Union of Medical Specialist (UEMS). Η συγκεκριμένη πιστοποίηση αφορά στην υψηλή ποιότητα των διενεργούμενων εξετάσεων και γενικά των υπηρεσιών που παρέχονται στους εξεταζόμενους.

Αξιόπιστο ιατρικό αποτέλεσμα, άριστη εξυπηρέτηση και προσιτή τιμολογιακή πολιτική

Εν κατακλείδι, το αξιόπιστο ιατρικό αποτέλεσμα, η άριστη εξυπηρέτηση και προσιτή τιμολογιακή πολιτική είναι τα τρία βασικά χαρακτηριστικά που διαφοροποιούν την Affidea και για τα οποία την επιλέγουν και την εμπιστεύονται όλο και περισσότεροι εξεταζόμενοι σε όλη την Ελλάδα. Στη συγκεκριμένη οικονομική συγκυρία της χώρας, η προσιτή τιμολογιακή πολιτική επιβεβαιώνει στην πράξη τις αρχές και τις αξίες που υπηρετεί ένας φορέας «με πάθος για την υγεία», προσφέροντας πρόσβαση σε αξιόπιστες υπηρεσίες σε όσο το δυνατόν περισσότερους ανθρώπους. Γιατί πάνω από όλα είναι η υγεία! Κάτι που δεν είναι αυτονόητο στην Ελλάδα του 2018.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

- **Dose Excellence Project Alexandroupolis**
- **MRI protocols optimization and standardization**
- **Creatinine measurement**
- **Kaizen team / lean management 改善 team**

affidea
Ευρωιατρική

- **Eurosafe Imaging Wall of Stars (European Society of Radiology)**
  Το σύνολο των Διαγνωστικών Κέντρων της Affidea Ελλάδος που συμμετέχουν στο πρόγραμμα **Dose Excellence**, περιλαμβάνονται στη λίστα **"EuroSafe Wall of Stars", των καλύτερων της Ευρώπης από πλευράς ακτινοπροστασίας.**
- **Πανευρωπαϊκή Διαπίστευση Τμημάτων Πυρηνικής Ιατρικής & Κέντρα Εκπαίδευσης**

EUROSAFE STARS

ESR EUROPEAN SOCIETY OF RADIOLOGY

U.E.M.S.

改善
Kai = Change Zen = Good
"continuous improvement"

DOSE EXCELLENCE SITE

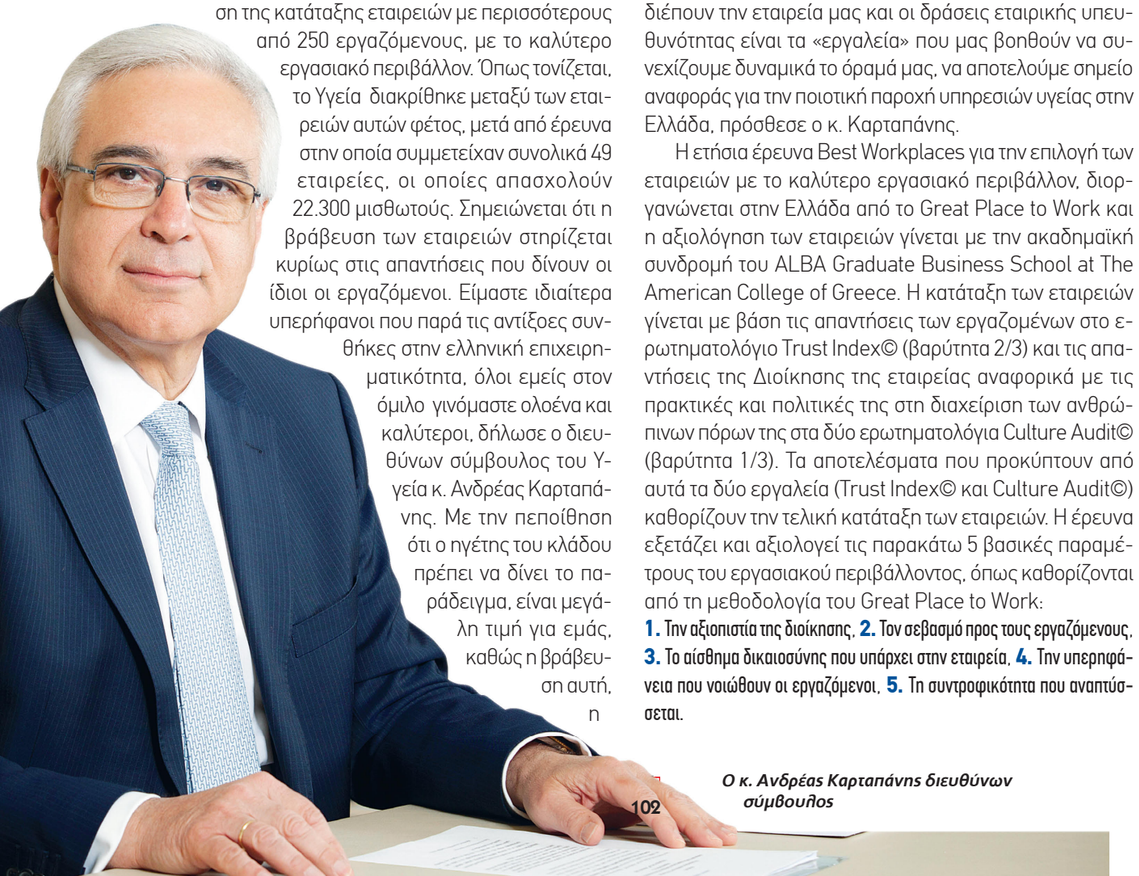
Σημαντική βράβευση για το εργασιακό περιβάλλον

Το μοναδικό νοσοκομείο στην Ελλάδα που βραβεύεται για 3η φορά για το εργασιακό του περιβάλλον είναι το Υγεία, καθώς περιλαμβάνεται στις πρώτες θέσεις των εταιρειών στην κατάταξη Best Workplaces 2018.

Η έρευνα που διεξάγεται στην Ελλάδα, από το Great Place to Work με την ακαδημαϊκή συνδρομή του ALBA Graduate Business School at The American College of Greece, ανέδειξε το νοσοκομείο Υγεία στην πέμπτη θέση της κατάταξης εταιρειών με περισσότερους από 250 εργαζόμενους, με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον. Όπως τονίζεται, το Υγεία διακρίθηκε μεταξύ των εταιρειών αυτών φέτος, μετά από έρευνα στην οποία συμμετείχαν συνολικά 49 εταιρείες, οι οποίες απασχολούν 22.300 μισθωτούς. Σημειώνεται ότι η βράβευση των εταιρειών στηρίζεται κυρίως στις απαντήσεις που δίνουν οι ίδιοι οι εργαζόμενοι. Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που παρά τις αντίξοες συνθήκες στην ελληνική επιχειρηματικότητα, όλοι εμείς στον όμιλο γινόμαστε ολοένα και καλύτεροι, δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος του Υγεία κ. Ανδρέας Καρταπάνης. Με την πεποίθηση ότι ο ηγέτης του κλάδου πρέπει να δίνει το παράδειγμα, είναι μεγάλη τιμή για εμάς, καθώς η βράβευση αυτή, η 3η κατά σειρά για το εργασιακό μας περιβάλλον, προέρχεται από τους ίδιους τους εργαζομένους μας. Με γνώμονα τη διασφάλιση παροχής άριστης ποιότητας υπηρεσιών υγείας, συνεχίζουμε να επενδύουμε σε νέες τεχνολογίες και τον πλέον σύγχρονο ιατρικό εξοπλισμό, ενώ παράλληλα διατηρούμε και ενισχύουμε την επαγγελματική ανάπτυξη των εργαζομένων μας προσφέροντας ένα ασφαλές εργασιακό περιβάλλον. Οι σταθερές δεσμεύσεις μας, η συνεπής στρατηγική μας, οι αξίες και οι αρχές που διέπουν την εταιρεία μας και οι δράσεις εταιρικής υπευθυνότητας είναι τα «εργαλεία» που μας βοηθούν να συνεχίζουμε δυναμικά το όραμά μας, να αποτελούμε σημείο αναφοράς για την ποιοτική παροχή υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα, πρόσθεσε ο κ. Καρταπάνης.

Η ετήσια έρευνα Best Workplaces για την επιλογή των εταιρειών με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον, διοργανώνεται στην Ελλάδα από το Great Place to Work και η αξιολόγηση των εταιρειών γίνεται με την ακαδημαϊκή συνδρομή του ALBA Graduate Business School at The American College of Greece. Η κατάταξη των εταιρειών γίνεται με βάση τις απαντήσεις των εργαζομένων στο ερωτηματολόγιο Trust Index© (βαρύτητα 2/3) και τις απαντήσεις της Διοίκησης της εταιρείας αναφορικά με τις πρακτικές και πολιτικές της στη διαχείριση των ανθρώπινων πόρων της στα δύο ερωτηματολόγια Culture Audit© (βαρύτητα 1/3). Τα αποτελέσματα που προκύπτουν από αυτά τα δύο εργαλεία (Trust Index© και Culture Audit©) καθορίζουν την τελική κατάταξη των εταιρειών. Η έρευνα εξετάζει και αξιολογεί τις παρακάτω 5 βασικές παραμέτρους του εργασιακού περιβάλλοντος, όπως καθορίζονται από τη μεθοδολογία του Great Place to Work:

1. Την αξιοπιστία της διοίκησης, **2.** Τον σεβασμό προς τους εργαζόμενους, **3.** Το αίσθημα δικαιοσύνης που υπάρχει στην εταιρεία, **4.** Την υπερηφάνεια που νοιώθουν οι εργαζόμενοι, **5.** Τη συντροφικότητα που αναπτύσσεται.



Ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης διευθύνων σύμβουλος

Με ποιες ιδιωτικές κλινικές συνεργάζονται οι ασφαλιστικές

Γράφει ο ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

Η απαξίωση και η κατάρρευση του δημόσιου συστήματος υγείας είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση της ζήτησης υπηρεσιών από ιδιωτικούς φορείς πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας φροντίδας υγείας. Αυτό με τη σειρά του ανάγκασε μικρές και μεγάλες ιδιωτικές μονάδες υγείας να επαναπροσδιορίσουν τη στρατηγική τους ώστε να λάβουν όσο το δυνατόν μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς. Μία εκ των αλλαγών ήταν και η διεύρυνση της συνεργασίας ιδιωτικών κλινικών και θεραπευτηρίων με ασφαλιστικές εταιρίες.

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε κάποια από τα μεγαλύτερα ιδιωτικά θεραπευτήρια και τις ασφαλιστικές εταιρίες με τις οποίες αυτά είναι συμβεβλημένα. Παρατηρούμε ότι η πλειοψηφία αυτών συνεργάζεται με τις περισσότερες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες.

	ATHENS EYE HOSPITAL	BIO-ΚΛΙΝΙΚΗ	DOCTORS΄ HOSPITAL	ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ	ΕΥΓΕΝΙΔΕΙΟ	ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ	ΙΑΣΩ	ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ	MEDITERRANEO	ΜΕΤΡΟΠΟΛΙΤΑΝ	ΜΗΤΕΡΑ	ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ	ΡΕΑ	ΥΓΕΙΑ	ΩΝΑΣΕΙΟ
AIG															
ALLIANZ															
AXA															
CNP ΖΩΗΣ															
ERGO															
EUROLIFE															
GENERALI															
GOUPAMA															
INTERAMERICAN															
INTERASCO															
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ															
INTERLIFE															
METLIFE															
MINETTA															
NN															
PRIME															
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ															
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ															
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ															
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ															
INTERLIFE															
ΟΡΙΖΟΝ															

NP insurance
ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Συνεπής σε ό,τι πει

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική γνωρίζουμε την αξία της Ασφάλειας και σας αποζημιώνουμε άμεσα τη στιγμή που το χρειάζεστε!

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
Τηλ.: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: info@syneteristiki.gr
Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26, Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 554 331, 2310 544 775 | FAX: 2310 500 240 | www.syneteristiki.gr
Syneteristiki Ins. Co

συνεταιριστική
Η Ασφάλειά σου!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ · coop · euresa · MACIF · P&V · UnipolSai ASSICURAZIONI

Ο κ Κωστής Σπύρου

Τα πάντα για την ασφάλιση στο ανανεωμένο nextdeal.gr

Στόχος να κάνει πιο ελκυστική την ιδέα της ασφάλισης στον πολίτη αυτής της χώρας!

Παρουσία δεκάδων ανώτατων στελεχών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς του χρηματοοικονομικού χώρου, εκπροσώπων του πολιτικού κόσμου και δημοσιογράφων, πραγματοποιήθηκε στις 6 Μαρτίου στο Athenaeum InterContinental Athens, η επίσημη παρουσίαση της νέας ανανεωμένης ιστοσελίδας nextdeal.gr, των Εκδόσεων Σπύρου!

Τους προσκεκλημένους καλωσόρισε ο διευθυντής σύνταξης του Nextdeal δημοσιογράφος κ. Λάμπρος Καραγεώργος, ο οποίος έκανε μία σύντομη παρουσίαση των Εκδόσεων Σπύρου και της προσφοράς τους, ενώ για τη νέα προσπάθεια μίλησαν ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ και διευθύνων σύμβουλος της MetLife κ. Δημήτρης Μαζαράκης, ο κοινοβουλευτικός εκπρόσωπος του ΣΥΡΙΖΑ κ. Νίκος Ξυδάκης, ο βουλευτής της ΝΔ Αθανάσιος Μπούρας, ο ιδρυτής των εκδόσεων κ. Ευάγγελος Σπύρου και ο δημοσιογράφος Κωστής Σπύρου ,ομιλίες τις οποίες το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει στη συνέχεια.

Ενα σύντομο χαιρετισμό απηύθυνε στην εκδήλωση και ο επικεφαλής της WEDIA, εταιρείας που ανέλαβε να δημιουργήσει το ανανεωμένο nextdeal.gr κ. Πάνος Κοντόπουλος, ο οποίος σημείωσε ότι ασφάλιση και τεχνολογία πορεύονται πλέον μαζί.

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

ΝΙΚΟΣ ΞΥΔΑΚΗΣ Κοινοβουλευτικός εκπρόσωπος ΣΥΡΙΖΑ

Η ασφάλιση μπαίνει σε κάθε σπίτι!

Ήρθα προσκεκλημένος του συναδέλφου υπό την ευρεία έννοια την παλαιά και την διαρκή μου ιδιότητα του δημοσιογράφου, του Κωστή Σπύρου που τώρα έχουμε μια άλλη συνεργασία λίγο δασκάλου - μαθητή σε θέματα δημιουργικής επικοινωνίας και πολιτικής επικοινωνίας στις εξειδικευμένες μεταπτυχιακές σπουδές που κάνει, είναι ο φίλος Λάμπρος Καραγεώργος, γνώρισα τον κύριο Ευάγγελο Σπύρου. Σας ευχαριστώ πολύ για την πρόσκληση. Επειδή με προκάλεσε με ένα ανθρώπινο ερώτημα ο κύριος Σπύρου «πόσα ασφαλιστήρια έχει κάθε Έλληνας», εκείνη τη στιγμή λογάριασα και βρήκα ότι έχω επτά, τρία για ακίνητα και τέσσερα ζωής. Και σκέφτηκα συζητώντας με τον πρόεδρο κύριο Μαζαράκη του ανέφερα ότι από 22 ετών είχα έναν συνομήλικο φίλο ασφαλιστή που μου ασφάλισε το πρώτο μου παπάκι τότε και ακολούθως μου έκανε και 4 οικογενειακά συμβόλαια. Είμαι 59 ετών και η σχέση με τον ασφαλιστή με συνοδεύει. Θέλω να πω δηλαδή ότι υπό μια έννοια, όπως έχεις προσωπικό/οικογενειακό δικηγόρο, έχεις οικογενειακό γιατρό, πολύ συχνά έχεις έναν ασφαλιστή τον οποίο εμπιστεύεσαι και με τον οποίο συνδέεις τις τύχες της οικογένειάς σου, της περιουσίας σου και βαδίζεις μαζί. Είναι μια σχέση εμπιστοσύνης. Βεβαίως τα τελευταία χρόνια είχαμε κάποια ατυχήματα στην ασφαλιστική αγορά που διέρρηξε ή υπονόμευσε μάλλον την εμπιστοσύνη του κοινού με τους ασφαλιστές, είχαμε ανθρώπους που έτρεχαν να βρουν το δίκιο τους, να βρουν τα ασφαλιστήριά τους συμβόλαια. Δεν έχει κανένα νόημα να τα κρύβεις αυτά. ...Υπήρξαν τα γνωστά προβλήματα στην αγορά της ασφάλειας αυτοκινήτου, υπάρχουν τα προβλήματα με το επικουρικό κεφάλαιο των αυτοκινήτων. Έχω ενημερωθεί και νομίζω ίσως και να χρειαστεί μια νομοθετική θωράκιση, μια ενίσχυση αλλά και οι ίδιοι ασφαλιστές να βρουν τους τρόπους να ξανατροφοδοτήσουν και να ελαχιστοποιήσουν αυτό το μεγάλο έλλειμμα το οποίο ενδεχομένως να δημιουργεί και μια ανασφάλεια και στους ιδιοκτήτες Ι.Χ. που είναι οι Έλληνες αυτοί που λέμε. Με αυτές δηλαδή τις εικόνες, νομίζω ότι ακόμη κι αν υπάρχει μια δυσκολία αλληλοκατανόησης μεταξύ κυβερνήσεων, πολιτικού κόσμου και τομέων της αγοράς και ένας ζωτικός τομέας γιατί μπαίνει σε κάθε νοικοκυριό η ασφάλιση, νομίζω ότι η μόνη γόνιμη, δημιουργική οδός είναι η συζήτηση, είναι η ανταλλαγή απόψεων, η ανταλλαγή προγραμμάτων, προτάσεων και να δεις που συγκλίνεις που εφάπτεσαι, που αποκλίνεις, που μπορείς να βρεις τομές και συνδέσεις και μπορείς να κάνεις δημιουργικές συνθέσεις προς όφελος και της Κοινωνίας και της οικονομίας. ...Αυτή είναι η μόνη υπόσχεση που μπορεί να δώσει ένας πολιτικός σε μια δημοκρατική κοινωνία σήμερα. Σας χαιρετίζω λοιπόν. Εύχομαι κάθε επιτυχία στα παλαιά και τα νέα εγχειρήματα του ομίλου Σπύρου, κάθε επιτυχία και προκοπή στον φίλο κι ας πούμε μαθητή Κωστή Σπύρου και κάθε επιτυχία στις δικές σας δουλειές.

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΜΠΟΥΡΑΣ Βουλευτής, εκπρόσωπος της Νέας Δημοκρατίας

Υπηρετείτε με τον τρόπο σας την πληροφόρηση

Κυρίες και κύριοι, εκπροσωπώντας τον πρόεδρο της Νέας Δημοκρατίας κ. Κυριάκο Μητσοτάκη, θέλω να σας μεταφέρω το θερμό του χαιρετισμό και τα πιο θερμά του λόγια για μια πολύ καλή επιτυχία η οποία όπως άλλωστε όλοι πιστεύουμε και όλοι ελπίζουμε για αυτό και είμαστε πολλοί εδώ απόψε, είναι δεδομένη. Σε αυτήν την καινούργια σας προσπάθεια μετά από πολυετείς προσπάθειες του κυρίου Σπύρου, της ηλεκτρονικής έκδοσης των Εκδόσεων Σπύρου. Και θέλω ειλικρινά να σας συγχαρώ θερμά για όλες τις διαχρονικές σας προσπάθειες αλλά και για την καινούργια. Γιατί πράγμα - τι υπηρετείτε με τον τρόπο σας την πληροφόρηση γιατί δυστυχώς όλα τα προηγούμενα

πολλά χρόνια στο θέμα των ασφαλιστικών εταιριών υπήρχε η παραπληροφόρηση. Επομένως η νέα σας προσπάθεια, η ηλεκτρονική θα είναι το σημαντικότερο εργαλείο σε μια κρίσιμη αλλά και χρήσιμη περίοδο που πρέπει όλοι μαζί έξω και πέρα από διαφορές, κόμματα και χρώματα να δούμε τον καινούργιο δρόμο που πρέπει να δούμε όλοι μαζί για το θέμα της ασφάλισης και ιδιαίτερα της Κοινωνικής Ασφάλισης που δεν αποτελεί πρόβλημα μόνο για τη χώρα μας βέβαια πολύ μεγάλο αλλά και για πολλές άλλες χώρες. Δεν θα πω τίποτα για όλα αυτά γιατί είχατε την ευκαιρία οι περισσότεροι από όσους είδα, γιατί ήμουν κι εγώ, την περασμένη εβδομάδα στην Γενική Συνέλευση των Ασφαλιστικών Εταιριών όπου ο πρόεδρος μας, ο Κυριάκος Μητσοτάκης ξεδίπλωσε σε αδρές γραμμές τις σκέψεις μας για το θέμα της ασφάλισης και έδωσε τα κεντρικά σημεία σε μια προσπάθεια που εμείς ως Νέα Δημοκρατία κάνουμε αυτήν την εποχή καταρτίζοντας το κυβερνητικό μας πρόγραμμα μέσα στο οποίο σημαντικότατο θα έλεγα ρόλο και λόγο έχει το θέμα της Κοινωνικής και όχι μόνο ασφάλισης, γενικά της ασφάλισης. Δεν είναι ώρα για λόγους, είναι ώρα μόνο για ευχές και όπως είπε ο πατήρ κύριος Σπύρου. Εύχομαι και εγώ προσωπικά να έχετε καλή επιτυχία και την επιτυχία του πατέρα σας εσείς οι νεότεροι να την πολλαπλασιάσετε. Καλή δύναμη! Καλή επιτυχία!

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΖΑΡΑΚΗΣ

Πρόεδρος της ΕΑΕΕ και διευθύνων σύμβουλος της MetLife

Απεριόριστη εμπιστοσύνη στην ομάδα του Nextdeal.gr

Πριν πω αυτά που έχω σημειώσει στο κινητό μου, θέλω να πω στους αγαπητούς προσκεκλημένους του πολιτικού χώρου ότι η ασφαλιστική αγορά έχει μπει σε μια νέα εποχή. Έχει προσαρμοστεί στις αυστηρές απαιτήσεις του νέου εποπτικού πλαισίου με πολύ υψηλά κεφάλαια, πολύ καλύτερη εταιρική διακυβέρνηση και είναι έτοιμη να υποστηρίξει τον κάθε Έλληνα να ζήσει με αξιοπρέπεια στη σύνταξη, να προστατεύσει με αξιοπρέπεια την υγεία του, να ανταποκριθεί με αξιοπρέπεια στις οικονομικές συνέπειες ενός σεισμού, μιας πυρκαγιάς αλλά ακόμα και όταν ένας πρόωρος θάνατος συμβεί. Επίσης θα μου επιτρέψετε να πω, θα συμφωνήσω απόλυτα μαζί σας κύριε Ξυδάκη ότι χρειάζεται περισσότερο επικοινωνία, διάλογος. Αυτό είπαμε και αναμεταξύ μας γιατί πολλές φορές επικοινωνούμε σε παράλληλο σύμπαν. Έχουμε μια άλλη εικόνα εμείς, έχει μια άλλη εικόνα κάποιος άλλος. Αυτά πρέπει να τα συνθέσουμε για να βγάλουμε κάτι καλό όχι μόνο για την ασφαλιστική αγορά αλλά γενικότερα για την κοινωνία και επίσης να πω ότι η ασφαλιστική αγορά παίρνει πρωτοβουλίες. Δεν περιμένει μόνο από την πολιτεία. Παίρνει πρωτοβουλίες έτσι ώστε να λυθούν χρόνια θέματα για τα οποία δεν έχει ευθύνη η αγορά η οποία είναι σήμερα εδώ. Και ακόμη, θα χρησιμοποιήσω κάτι που έλεγε ο παλιός μου δάσκαλος που είναι και σήμερα εδώ, ο κύριος Βασιλείου, πρόεδρος παλαιότερα της ALICO, όλη η αγορά το γνωρίζει, ότι ακόμα και η ΑΣΠΙΣ που έκλεισε είχε κάποια αποθέματα. Σήμερα, τα συνταξιοδοτικά ταμεία της χώρας δυστυχώς δεν έχουν αποθέματα και όπως ανέφερα και στο Συνέδριο των Δελφών, το αναλογιστικό κρυφό χρέος του συνταξιοδοτικού σε ονομαστικές αξίες ξεπερνάει τα 700 δισεκατομμύρια ενώ σε παρούσες αξίες τα 400 δισεκατομμύρια, κάτι το οποίο είναι πολλαπλάσιο του δημόσιου χρέους της χώρας για το οποίο λέμε ότι δεν είναι βιώσιμο. Εδώ λοιπόν είμαστε και προσκαλούμε σε έναν δημιουργικό διάλογο την πολιτεία, όλους τους εμπλεκόμενους φορείς έτσι ώστε όλοι μαζί με τις διαφορετικές απόψεις/προσεγγίσεις να δημιουργήσουμε ένα μακροπρόθεσμο σχέδιο, βιώσιμο σχέδιο έτσι ώστε τα παιδιά μας και τα εγγόνια μας να ζήσουν σε μια Ελλάδα η οποία μας αξίζει και την οποία ονειρευόμαστε. ... Μέσα σε αυτό το περιβάλλον λοιπόν κύριε Σπύρου, κάθε νέα, αξιόπιστη και ποιοτική προσπάθεια που στοχεύει στην έγκυρη και ουσιαστική ενημέρωση, σαν αυτήν την προσπάθεια που κάνετε εσείς με τους συνεργάτες σας είναι αναγκαία και καλοδεχούμενη... Εκφράζουμε την απεριόριστη εκτίμησή μας σε εσάς κύριε Ευάγγελε Σπύρου και σε όλη σας την ομάδα Κωστή, Λάμπρο και σε όλο το team του NextDeal για την προσφορά σας.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Κοντά σε κάθε έλληνα με ένα «κλικ»

Είμαι λίγο συγκινημένος διότι μετά από 45 χρόνια υπηρεσίας στον κλάδο των ασφαλίσεων νιώθω πάρα πολύ την ευθύνη αυτή της δουλειάς που κάνουμε. Στη σημαντική λοιπόν αυτή ημέρα, σας ευχαριστώ που είστε εδώ... Πρέπει να ελπίζω διότι η συνέχιση αυτού του θέματος που ξεκίνησε ήδη σήμερα ο Κωστής μας δίνει μια αισιοδοξία ότι μπορούμε να αντιληφθούμε την ευθύνη του τι σημαίνει ασφάλιση. Και τα πολλά αυτά χρόνια πάλι που εργάστηκα από φοιτητής με μια τσάντα στο χέρι μέχρι σήμερα που είναι όλα καλά, μπόρεσα να καταλάβω ότι η σημαντικότερη ελπίδα, για τον Έλληνα είναι η ασφάλιση. Όλοι μιλάνε για το ασφαλιστικό από άλλη πλευρά. Προχθές μίλαγα με κάποιον Υπουργό και του λέω «η ασφάλιση έχει ξεκινήσει 10 αιώνες στην αρχαία Ελλάδα». «Η ιδιωτική ασφάλιση!» μου λέει. Ποια ιδιωτική ασφάλιση και ποια δημόσια ασφάλιση όταν οι άνθρωποι υποφέρουν, πονάνε, μπαίνουν στα νοσοκομεία ή καίγονται τα σπίτια τους και οι περιουσίες τους θέλουν μια αλληλεγγύη από το σύνολο. Αυτό το δίνετε εσείς. ...Με την εμπειρία αυτών των 45 χρόνων και με ότι άλλο καινούργιο, ερχόμαστε σήμερα να ανακοινώσουμε, το οποίο σύντομα θα σας ανακοινώσει ο Λάμπρος Καραγεώργος, δημοσιογράφος και επικεφαλής της σύνταξης και ο Κωστής Σπύρου ο οποίος φέρνει κάτι άλλο. ...Κάπου είχα πάει σε ένα σεμινάριο της Google και μου είπε ένας ότι αυτό γίνεται με ένα κλικ. Κάνεις ένα κλικ και είσαι κοντά του. Αυτό το κλικ λοιπόν θα κάνουμε σήμερα αλλάζοντας αυτό που είχαμε και να προσπαθήσουμε μαζί με τις ευχές σας αυτόν τον ρόλο.... Ευχηθείτε να φτάσει στο κάθε Έλληνα από αυτούς τα 10 εκατομμύρια το μήνυμα τι πράγμα είναι αυτό που λέγεται ασφάλιση!

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

Θέλουμε να φτάσουμε και στον τελευταίο ασφαλιστικό πελάτη

Νιώθω ανάμεσα σε ανθρώπους της αγοράς που τους ξέρω από μικρό παιδί, νιώθω ότι είμαι ανάμεσα σε συγγενείς μου. Παίρνω αρκετές ιδέες το τελευταίο διάστημα και ευχαριστώ με την ευκαιρία και τον καθηγητή για όλα όσα μαθαίνω γιατί έτσι θα σας αποκαλώ. ...Σήμερα είναι όντως μια ιδιαίτερη μέρα για εμάς γιατί προχωρήσαμε σε μια σημαντική επένδυση σαν εταιρία, στις digital εκδόσεις μας στο NextDeal, με στόχο να επεκταθούμε περισσότερο στην κοινωνία αξιοποιώντας καλύτερα και τη δική σας στήριξη όλα αυτά τα χρόνια. Η νέα προσπάθεια στοχεύει να επικοινωνήσει όντως όπως ακούστηκε, πιο ολοκληρωμένα το αγαθό της ασφάλισης σε όλο και περισσότερους πολίτες. Το NextDeal με δύο λόγια, ξεκίνησε το 2007, σε μια περίοδο που ο ασφαλιστικός κλάδος συνολικά δεν ήταν καν σε αυτήν την εποχή, δηλαδή δεν είχε προχωρήσει καθόλου... Θέλουμε λοιπόν να φτάσουμε και στον τελευταίο ασφαλιστικό πελάτη να το πω και στον τελευταίο πολίτη αυτής της χώρας, να είμαστε παντού σε κάθε πτυχή της ανθρώπινης δραστηριότητας για να αναδεικνύουμε την αναγκαιότητα της ασφάλισης. Όσο υπάρχει άνθρωπος θα υπάρχει η ανάγκη της ασφάλισης αδιαμφισβήτητα.

Αυτό είναι μάλλον το δικό μας κοινωνικό μέρισμα που επιστρέφουμε στον κλάδο. Το Nextdeal.gr μαζί με το Ασφαλιστικό Ναι και την εφημερίδα Nextdeal είναι μια ενιαία πλατφόρμα σήμερα που φέρνει έγκαιρα, έγκυρα, αποτελεσματικά και ολοκληρωμένα την ιδέα της ασφάλισης και τις απόψεις της ασφαλιστικής αγοράς, τις θέσεις της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στο σπίτι, στο γραφείο, στη βόλτα, στο κινητό τηλέφωνο σε κάθε Έλληνα και Ελληνίδα... Σήμερα ο σημαντικότερος λόγος είναι να ευχαριστήσουμε για όλη αυτήν την στήριξη τόσα χρόνια. Εγώ νιώθω ένα μεγάλο βάρος να συνεχίσω όλη αυτήν την προσπάθεια που ξεκίνησε ο πατέρας μου. Τον ευχαριστώ για όσα έχω πάρει. Το σημαντικότερο που θυμάμαι από την αρχή, όταν ήμουν παιδί είναι να μου λέει προσπάθησε να κάνεις έστω κι έναν άνθρωπο να καταλάβει και να βοηθήσεις να βελτιωθεί αυτή η αγορά. Αυτό προσπαθώ να κάνω. Σας ευχαριστούμε πάρα πολύ!

Επιθεώρηση Φουφόπουλου 14 χρόνια... ακλόντητη στην κορυφή!

Η βράβευση του Επιθεωρητή Γ. Φουφόπουλου από τον αναπληρωτή γενικό διευθυντή Η. Δασκαλόπουλο

Στην κορυφή της Εθνικής Ασφαλιστικής παραμένει για άλλη μια χρονιά ο Γιώργος Φουφόπουλος και η Επιθεώρηση Πωλήσεών του, επιβεβαιώνοντας την επιτυχημένη της πορεία στο χώρο των ασφαλειών. Η διατήρηση στην κορυφή για τόσα χρόνια τώρα δεν είναι τυχαία, είναι αποτέλεσμα δουλειάς και μόνο, τόνισε ο Επιθεωρητής Γιώργος Φουφόπουλος που γιόρτασε μαζί με τους συνεργάτες του την κατάκτηση της πρώτης θέσης σε μια επιτυχημένη εκδήλωση, όπου πραγματοποιήθηκε και η απονομή βραβείων στους κορυφαίους της Επιθεώρησης και της Εθνικής Ασφαλιστικής. Δέκα τέσσερα ολόκληρα χρόνια , παραμένουμε κυρίαρχοι στην κορυφή και αποτελούμε την ηγετική ομάδα της εταιρείας μας και της ασφαλιστικής αγοράς τόνισε ο κ.Γιώργος Φουφόπουλος σημειώνοντας ότι η παραγωγή της Επιθεώρησης αποτελεί το 30% του agency της εταιρείας,ενώ από τα 3.500.000 ευρώ, παραγωγή κατ' έτος έχουμε ξεπεράσει τα 7.000.000 ευρώ.

Η Επιθεώρηση διαθέτει σήμερα 15 έδρες γραφείων σε όλη την Ελλάδα, 5 διευθυντές γραφείων, 7 αναπληρωτές συντονιστές 31 συντονιστές ομάδας και 300 ασφαλιστικούς

Ο διευθυντής πωλήσεων Agency Μ. Τάτσης με τον κ. Γ. Φουφόπουλο

Ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής κ. Σ. Καραγρηγορίου

Ο Γ. Φουφόπουλος με τον αναπληρωτή γενικό διευθυντή κ. Γ. Μακρή

Ο Γ. Φουφόπουλος με την προϊσταμένη της Υποδιεύθυνσης Πωλήσεων Agency κα Δ. Διαμαντοπούλου

Η βράβευση του διευθυντή Γραφείου Ζωής κ. Σ. Τότολου

Η βράβευση της πρώτης ασφαλιστικής συμβούλου για την Εθνική Ασφαλιστική κας Ουρανίας Αγγελάκου

Η βράβευση της αναπληρώτριας διευθύντριας κας Δ. Δρακούλη

Βράβευση αναπληρωτών διευθυντών της Επιθεώρησης Γ. Φουφόπουλου

Οι βραβεύσεις των συντονιστών ομάδας

συμβούλους. Ο κ. Φουφόπουλος γνωστοποίησε ακόμη ότι οι εισπράξεις της Επιθεώρησης το 2017 πλησίασαν τα 50.000.000,ευρώ και μίλησε για 480.000 ώρες εργασίας πωλήσεων, 60.000 ραντεβού, 8.500 νέα συμβόλαια στον Κλάδο Ζωής και άλλα τόσα στους γενικούς κλάδους. Επιπλέον, η Επιθεώρηση κατέγραψε αύξηση στους νέους ασφαλιστικούς συμβούλους, αύξηση μέσου όρου αμοιβών ανά συνεργάτη, αύξηση μέσου όρου συντελεστή διατηρησιμότητας 3ετίας από 87% σε 88,25%.

Επίσης τη χρονιά που πέρασε, αποζημιώθηκαν 7.000 περιστατικά, απόλυτα και έγκαιρα, δίνοντας στους πελάτες μας να καταλάβουν την αξία του συμβολαίου τους στην πράξη, υπογράμμισε χαρακτηριστικά ο κ. Φουφόπουλος.

Είμαστε εδώ, περισσότερο δυνατοί και συσπειρωμένοι από ποτέ. Συνεχίζουμε την ασταμάτητη πορεία μας και το ταξίδι μας στο μέλλον. Είμαστε όλοι μαζί στη νίκη είπε ακόμη μεταξύ άλλων στην ομιλία του ο κ. Φουφόπουλος υπογραμμίζοντας ότι το 2018 είναι εδώ: Επιθυμία μου είναι να σπάσουμε κάθε προηγούμενο ρεκόρ και να ανοίξουμε πρώτοι το δρόμο στη νέα εποχή της νίκης, δημιουργώντας τη μεγαλύτερη δύναμη".

Γράφει ο **ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ**

Test Kia Sportage 1,7 CRDi DCT 141 PS

Το SUV του μοντέρνου ασφαλιστή!

Το μικρομεσαίο SUV της Kia, διαθέτει φινέτσα, δυναμισμό, άνεση, πρακτικότητα, αλλά και έναν αποδοτικό κινητήρα πετρελαίου. Χαρακτηριστικά που το καθιστούν ως ένα από τα πλέον value for money μοντέλα της αγοράς

Το Kia Sportage είναι ένα μοντέλο που θα το επιλέξει ο μοντέρνος ασφαλιστής μιας και θα του προσφέρει άνετες, ασφαλείς, και προπάντων οικονομικές μετακινήσεις χάρη στον αποδοτικό και ολιγαρκή σε καύσιμο κινητήρα πετρελαίου.

Άλλωστε η Kia είναι μια από τις πλέον αξιόπιστες εταιρείες, με ισχυρή παρουσία στα μικρομεσαία εκτός δρόμου οχήματα. Το 4ης γενιάς Sportage, προσφέρεται άκρως ανταγωνιστικό, μιας και είναι το πλέον ολοκληρωμένο Sportage που μας έχει παρουσιάσει η εταιρεία.

Έντονος δυναμισμός μαζί με σπορτίφ χαρακτηριστικά

Είναι γεγονός πως τα αυτοκίνητα της κορεάτικης φίρμας ξεχωρίζουν πλέον για τον έντονο σχεδιαστικό τους χαρακτήρα. Σαφέστατα το Kia Sportage, δεν θα μπορούσε να ξεφύγει από αυτή τη νόρμα, και προσφέρεται με ένα άκρως δυναμικό παρουσιαστικό. Το χαρακτηριστικό tiger nose βρίσκει και εδώ εφαρμογή, ενώ εξίσου εντυπωσιακά είναι και τα μεγάλα φωτιστικά σώματα, τα οποία εκτείνονται μέχρι και τη μέση του καπό, το οποίο και αυτό με τη σειρά του ξεχωρίζει με τις έντονες ακμές του. Στο οπίσθιο τμήμα του μοντέλου, διακρίνεται η μεγάλη αεροτομή οροφής και τα οριζόντια φωτιστικά σώματα που εκτείνονται σε όλο το πλάτος και τονίζουν την σπορτίφ εικόνα του.

Πίνακας κόστους ασφάλισης

Ενδεικτικά, σας παραθέτουμε μερικές ενδεικτικές τιμές για το κόστος ασφάλισης του Kia Sportage 1,7 CRDi DCT 141 PS, ανάλογα με το πακέτο καλύψεων που θα επιλέξει ο οδηγός.

Πακέτο	Ποσό
Βασικό	Από 143, 99
Κλοπής/πυρός	Από 312,38
Μικτή	Από 544, 43

*** Οδηγός ηλικίας 30 ετών χωρίς ζημιές στο ιστορικό του**

Σύγχρονο, μοντέρνο και στιβαρό εσωτερικό

Αναμφίβολα η καμπίνα του Sportage ξεχωρίζει τόσο με τις «καθαρές» γραμμές στο σχεδιασμό του, όσο και με την ποιότητα των υλικών κατασκευής του.

Οι σχεδιαστές έχουν χρησιμοποιήσει κατά βάση μαλακά πλαστικά, ενώ κατά τη φάση σχεδιασμού έδωσαν και προσοχή στην εργονομία του, αλλά και τη πρακτικότητά του! Σημείο εντυπωσιασμού αποτελεί η ευανάγνωστη οθόνη αφής των 7 ιντσών, από την οποία ελέγχεται το σύστημα infotainment. Πέρα όμως από τη ποιότητα του μοντέλου, το Sportage ικανοποιεί και στο τομέα των χώρων, όπου πέντε επιβάτες θα βολευτούν άνετα, όπως και οι αποσκευές τους στο μεγάλο πορτ μπαγκάζ των 503 λίτρων.

Ιδανικός συνδυασμός κινητήρας - κιβώτιο

Το μυώδες και μοντέρνο Kia Sportage κινείται από έναν diesel κινητήρα 1,7 λίτρων, 141 άλογα και 340 Nm ροπής (από τις 1.750-2.500 σ.α.λ.). Ο συνδυασμός με το πολύ καλό αυτόματο 7τάχυτο κιβώτιο διπλού συμπλέκτη καλύπτει έξυπνα τα όποια κενά και συνεργάζεται σωστά χωρίς να βάζει φωτιά στην άσφαλτο, αλλά πάντως κινώντας ικανοποιητικά το Sportage. Οι αλλαγές των σχέσεων γίνονται ομαλά και σίγουρα βοηθάει στο σταμάτα – ξεκίνα στη κίνηση της πόλης. Σύμφωνα με την Kia η κατανάλωση καυσίμου ανέρχεται στα 4,9 λτ./100 χλμ με τις εκπομπές ρύπων να αγγίζουν τα 129 γρ./χλμ.

Η διαδικασία του 0-100 χλμ/ώρα ολοκληρώνεται σε 11,5 δλ., ενώ η τελική ταχύτητα αγγίζει τα 185 χλμ/ώρα.

Σε πάει παντού, με στιλ και φινέτσα!

Το Kia Sportage, πέρα από το φαίνεσθαι είναι εντυπωσιακό και στο δρόμο, όντας ευκολοδήγητο και ευέλικτο εντός πόλης, καθώς και ευθύβολο και στιβαρό εκτός αυτής, στον ανοιχτό αυτοκινητόδρομο. Η ποιότητα κύλισης είναι πολύ καλή, με την ανάρτηση να απορροφά κάθε δυσάρεστη κακοτεχνία του οδοστρώματος. Διατηρεί με ευκολία υψηλές ταχύτητες στο κοντέρ, ενώ σε δρόμο με στροφές δεν θα σας γκρινιάξει αν το πιέσετε και λίγο. Η κλίση του αμαξώματος στις στροφές παραμένει λογική, το τιμόνι δεν δείχνει σημάδια ασάφειας και η υποστροφή έρχεται γλυκά και προοδευτικά, όντας απόλυτα ελέγξιμη.

Σε ότι αφορά τις εκτός δρόμου ικανότητές του, τα 172 χλστ ύψους είναι καλά, αλλά η απουσία τετρακίνησης και τα ασφάλτινα ελαστικά δεν θα σας επιτρέψουν σημαντικές off road διαδρομές.

Ο αντιπρόεδρος και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος κ.Γεώργιος Μινέτας

Εξυπηρέτηση και υψηλές αποζημιώσεις

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 25 ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ κατέβαλε για αποζημιώσεις την περασμένη χρονιά η MINETTA Ασφαλιστική και όπως επισημαίνεται στις παραπάνω αποζημιώσεις, συμπεριλαμβάνεται και η περίπτωση των ζημιών στην περιοχή της Μάνδρας Αττικής, όπου η MINETTA προχώρησε σε αποζημιώσεις για κατεστραμμένα οχήματα από πλημμύρα. Στα συγκεκριμένα ασφαλιστικά συμβόλαια δεν συμπεριλαμβανόταν κάλυψη φυσικών φαινόμενων, ωστόσο οι κάτοχοι των οχημάτων αποζημιώθηκαν μέσω της κάλυψης του επιδόματος ολοσχερούς καταστροφής, κάλυψη που συμπεριλαμβάνεται ακόμα και στο βασικό ασφαλιστήριο της MINETTA. Και το 2017, οι πελάτες της MINETTA περιέβαλλαν με την εμπιστοσύνη τους την εταιρεία, η οποία εμφάνισε σημαντικό ποσοστό διατηρησιμότητας συμβολαίων, καθώς και σημαντική αύξηση της παραγωγής της με ποσοστό που ξεπέρασε το 15%.Ανταποκρινόμενη έμπρακτα στην εμπιστοσύνη των πελατών της, η MINETTA διατηρεί αναλλοίωτες τις αξίες της στον χρόνο, με βασική της αρχή τη σωστή εξυπηρέτηση και την άμεση και δίκαιη αποζημίωση των ασφαλισμένων της, καθώς και τη συνεχή υποστήριξη των συνεργατών της ,σημειώνει η εταιρεία.

Στην ψηφιακή εποχή

ΜΕ ΝΕΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ που αξιοποιούν την τεχνολογία και το διαδίκτυο, η D.A.S. Hellas εδραιώνει- όπως σημειώνεται- την παρουσία της στην ψηφιακή εποχή εφαρμόζοντας με συνέπεια τη δέσμευσή της για συνεχή βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών της με στόχο να διευκολύνει τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους της.

Στο πλαίσιο αυτό δημιουργήθηκε νέο site (www.das.gr), που κατασκευάστηκε σύμφωνα με τα σύγχρονα πρότυπα του ομίλου. Η ιστοσελίδα θα εμπλουτίζεται διαρκώς με νέα στοιχεία, και θα αποτελεί βάση αναφοράς για την ενημέρωση κάθε ενδιαφερόμενου σχετικά με την εταιρία, τις δράσεις της, τα προϊόντα και τις καλύψεις που προσφέρουν, ώστε να βρίσκει απαντήσεις μέσα από ένα πλούσιο πληροφοριακό υλικό.

Κέρδη στην Ελλάδα

ΤΗΝ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ του για την ισχυρή κερδοφορία, της τάξεως των 8,8 εκ. ευρώ (κέρδη προ φόρων), που σημείωσε το ελληνικό υποκατάστημα της HDI Global SE,εξέφρασε ο κ. Νότης Βαγιακάκος, Managing Director,σχολιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα του ομίλου. Όπως είπε ο κ.Νότης Βαγιακάκος συμβάλλουν θετικά για άλλη μια χρονιά στα αποτελέσματα της εταιρείας. Με εφόδιο την αξιοπιστία και φερεγγυότητα της HDI Global SE διεθνώς, καθώς και τις ισχυρές λειτουργικές επιδόσεις μας τη χρονιά που πέρασε, βρισκόμαστε σε πλεονεκτική θέση για να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις και να εκμεταλλευτούμε τις ευκαιρίες της αγοράς.

Ο κ. Νότης Βαγιακάκος

MAGNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για σας. Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προστατέψουμε! Στην **Υδρόγειο Ασφαλιστική** φροντίζουμε πάνω από **40 χρόνια** ό,τι σας είναι πιο πολύτιμο. Πάντα δίπλα σας, υπεύθυνα, ανθρώπινα και με συνέπεια. **2.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι** και **500.000 ευχαριστημένοι πελάτες** σε Ελλάδα και Κύπρο, μας έκαναν μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες.

www.ydrogios.gr

/ydrogiosinsurance

/ydrogiosinsurance

υδρόγειος

Ασφαλής Δύναμη

Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου πλαισιωμένη από τους μαθητές που συμμετείχαν στο πρόγραμμα Leaders for a Day.Μαζί της από αριστερά ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, γενικός διευθυντής πωλήσεων, η κα Έλενα Μαθιού-Rose, γενική διευθύντρια Marketing και ο κος Gabor Szegedi, γενικός οδκονομικός Διευθυντής

Συμβάλλει στον επαγγελματικό προσανατολισμό

ΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Leaders for a Day υλοποίησε η NN Hellas σε συνεργασία με το Σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων/ Junior Achievement Greece (ΣΕΝ/JA Greece). Το πρόγραμμα απευθύνεται σε μαθητές 15-18 ετών και πραγματοποιήθηκε με επιτυχία χάρη στην εθελοντική συμμετοχή και συμβολή των εργαζομένων της εταιρείας. Όπως τονίζεται, οι εργαζόμενοι της NN Hellas υποδέχθηκαν στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας 20 μαθητές Λυκείου από δημόσια και ιδιωτικά σχολεία Αθήνας και Θεσσαλονίκης, οι οποίοι παρακολούθησαν από κοντά στελέχη στις καθημερινές εργασίες και συναντήσεις τους. Επιπρόσθετα, οι μαθητές ενημερώθηκαν για τις δραστηριότητες και την πορεία της εταιρείας από τη διοικητική ομάδα της NN Hellas. Είναι πολύ σημαντικό για εμάς, στην NN Hellas, να μοιραζόμαστε την εμπειρία των στελεχών μας προς όφελος των μαθητών, τόνισε η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, η οποία συμμετείχε ενεργά και η ίδια ως εθελόντρια. Η εταιρία συμβάλλει στην καλλιέργεια των δεξιοτήτων της νέας γενιάς επαγγελματιών της χώρας μας, που μπορεί μαζί με την παιδεία να αποτελέσει μοχλό μελλοντικής ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας, πρόσθεσε η κα Πολιτοπούλου.

Delphi Economic Forum

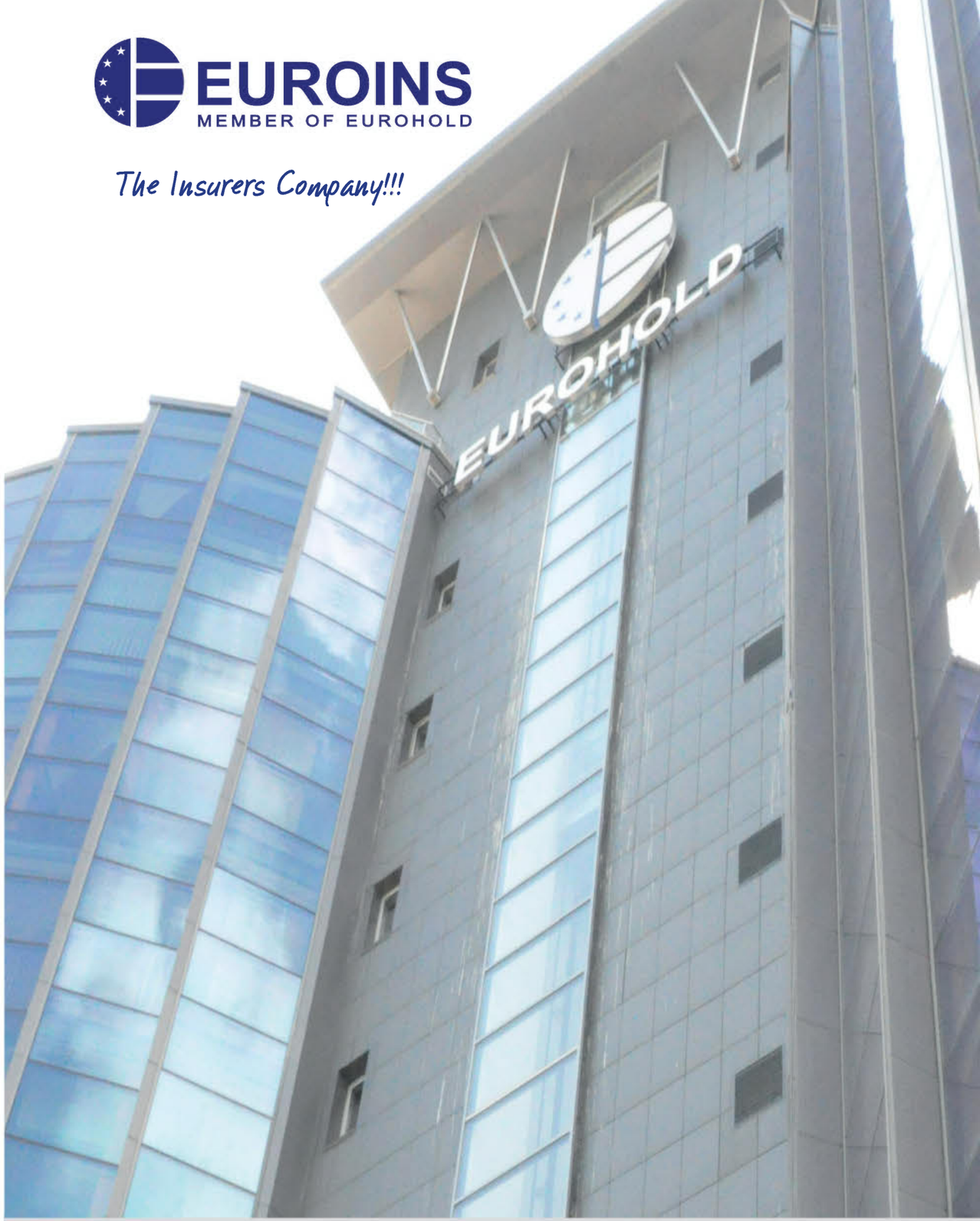
Η στρατηγική της NN Hellas

ΓΙΑ ΤΟ SUCCESS STORY μετασχηματισμού της NN Hellas, μίλησε εν τω μεταξύ η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, σε συνέντευξη που παραχώρησε στη δημοσιογράφο Σοφία Δήμτσα, στο πλαίσιο του Delphi Economic Forum III. Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου αναφέρθηκε στη στρατηγική που ακολούθησε για τη μεγαλύτερη πολυεθνική στον κλάδο ζωής. Για να γυρίσει σε θετικό πρόσημο η NN Hellas, απαιτήθηκε βαθύς δομικός μετασχηματισμός, ο οποίος οδήγησε σε κερδοφορία με ανάπτυξη και ρεκόρ πωλήσεων δεκαετίας σε όλα τα κανάλια διανομής. Σχεδιάστηκε ένα πλάνο με αυστηρές προθεσμίες και ξεκάθαρους στόχους το οποίο υλοποιήθηκε με ομαδικότητα, διαφάνεια, πειθαρχία και αλλαγή νοοτροπίας, σύμφωνα με τις αξίες της NN, είπε η κα Πολιτοπούλου. Το εν λόγω πλάνο εγκρίθηκε από τη μητρική εταιρία, η οποία έχει δώσει ψήφο εμπιστοσύνης στη χώρα μας, τοποθετώντας ελληνική διοίκηση. Αλληγορικά, παραλληλίζω την ιστορία της NN Hellas με την Ελλάδα και θεωρώ πως αν εμείς καταφέραμε να γυρίσουμε σε κερδοφόρα ανάπτυξη τόσο γρήγορα, μπορούμε να το κάνουμε και ως χώρα, σημείωσε η κα Πολιτοπούλου.

Επιπρόσθετα, ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, Chief Sales Officer της NN Hellas, εξέθεσε τις απόψεις του σε πάνελ αναφορικά με το ρόλο των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών στην κοινωνική ασφάλιση.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

The Insurers Company!!!



Exclusive Representative in Greece: GLOBAL INSURANCE GROUP
Varis-Koropiou Ave. & Ifestou 2, 19400 Koropi, Greece
Tel: 210 9764307, email: info@glig.gr

GLOBAL INSURANCE GROUP

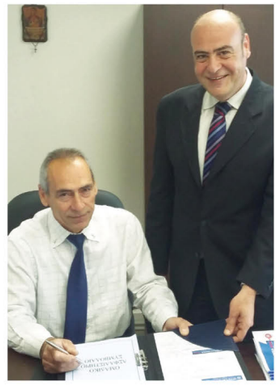
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ομαδικά ασφαλιστήρια για μεγάλες επιχειρήσεις

Ο κ.Κώστας Γιαννιώτης αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Ιντερσαλόνικα

ΤΗΝ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής επέλεξαν για ομαδικά ασφαλιστήρια δύο εταιρείες. Η μεσιτική εταιρία Action Group Insurance & Financial Services και η εταιρεία Αραμπατζής ΑΒΕΕ- Ελληνική Ζύμη, αποδεικνύοντας έτσι και την εμπιστοσύνη στην εταιρεία του ομίλου Ιντερσαλόνικα που κατέχει κορυφαία θέση στον ασφαλιστικό και ευρύτερο χώρο των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, με τις δραστηριότητές του να διευρύνονται και να επεκτείνονται συνεχώς. Να σημειωθεί ότι Η Ιντερσαλόνικα Ζωής θέλοντας να βοηθήσει όπως τονίζεται, στην πραγματοποίηση των καλύτερων συνθηκών για την επίτευξη των στόχων των πολιτών, δημιούργησε μια σειρά προγραμμάτων ειδικά μελετημένα για τους ανθρώπους που θέλουν ένα μέλλον όπως το ονειρεύονται και ξέρουν πώς να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους.

Ομαδικό στη Action Group Insurance



ΤΗΝ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ επέλεξε για το ομαδικό ασφαλιστήριο ζωής και υγείας των συνεργατών της η μεσιτική εταιρία Action Group Insurance & Financial Services. Με εξειδίκευση στη δημιουργία ομαδικών ασφαλιστηρίων σύμφωνα με τις ανάγκες κάθε πελάτη ξεχωριστά, η Ιντερσαλόνικα Ζωής, αποδεικνύει καθημερινά πως νοιάζεται για τους συνεργάτες της, οι οποίοι την επιβραβεύουν εμπιστευόμενοι την ασφάλιση των ιδίων και των οικογενειών τους στη μητρική εταιρία του ομίλου Ιντερσαλόνικα σημειώνει χαρακτηριστικά η εταιρεία.

Ομαδικό για το προσωπικό της Αραμπατζής ΑΒΕΕ- Ελληνική Ζύμη

Στιγμιότυπο από την υπογραφή της συμφωνίας

ΣΥΝΕΧΙΖΟΝΤΑΣ την ανοδική της πορεία και χρησιμοποιώντας την εξειδίκευσή της στα ομαδικά ασφαλιστήρια, η Ιντερσαλόνικα Ζωής σύναψε το ομαδικό ασφαλιστήριο Ζωής και Υγείας του προσωπικού της Αραμπατζής ΑΒΕΕ- Ελληνική Ζύμη.

Όπως τονίζεται η εταιρεία Αραμπατζής ΑΒΕΕ- Ελληνική Ζύμη, αποτελεί ένα στολίδι της Ελληνικής Βιομηχανίας Τροφίμων, απασχολεί περισσότερους από 500 εργαζομένους στις εγκαταστάσεις Θεσσαλονίκης, Αθηνών, Πατρών και Ιωαννίνων και επέλεξε την μητρική εταιρία του ομίλου Ιντερσαλόνικα για να προσφέρει ένα πλήρες ασφαλιστικό πακέτο που συνδυάζει την προστασία της Ζωής, Υγείας και Εισοδήματος των υπαλλήλων, εργατών και στελεχών της.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

Η INTERAMERICAN προχωρά στον μετασχηματισμό της διεύθυνσης πληροφορικής, σε συνδυασμό με την εταιρική στρατηγική για την υιοθέτηση ενός νέου, σύγχρονου μοντέλου εργασίας.

Η SAS διευκολύνει τους πελάτες της, με τη δημιουργία λύσεων τεχνητής νοημοσύνης μέσω της αξιοποίησης εργαλείων machine learning, deep learning, ανάλυσης κειμένου, πρόγνωσης και στατιστικής.

Η ERGO και φέτος στήριξε ως μέγας χορηγός τον 7ο ημιμαραθώνιο της Αθήνας.

Η GENERALI πραγματοποίησε δύο ετήσιες συναντήσεις σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, με τη συμμετοχή πάνω από 750 συνεργατών.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ έδωσε το «παρών» στην εθελοντική, περιβαλλοντική ενέργεια που διοργάνωσε στον Υμηττό, η οργάνωση «Green Angels».

Η ARAG ΕΛΛΑΔΟΣ πραγματοποίησε την ετήσια εκδήλωση της παρουσία πλήθους συνεργατών της υπηρεσίας πωλήσεων και δικηγόρων. Ο κλάδος της Νομικής Προστασίας ετοιμάζει , καινοτόμα προϊόντα που επιλύουν τα καθημερινά προβλήματα των καταναλωτών και ενισχύουν το εισόδημα των συνεργατών, τόνισε ο κ. Δημήτρης Τσεκούρας, νόμιμος εκπρόσωπος και Γενικός Δ/ντής της ετιαρείας.

ΤΗΝ GENERALI HELLAS επισκέφθηκε ο Antonio Cassio ο περιφερειακός διευθυντής Αμερικής & Νότιας Ευρώπης κ. Antonio Cassio Dos Santos. Μετέφερε την ικανοποίηση της διοίκησης του ομίλου για τις θετικές οικονομικές επιδόσεις της Generali Hellas.

Η INTERAMERICAN αναδείχθηκε ως η καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία γενικών ασφαλίσεων στην Ελλάδα για το 2017στα διεθνούς κύρους Global Insurance Awards.

AXA

Υψηλές επιδόσεις για μία ακόμα χρονιά απο τη Διεύθυνση Τάσου Παυλίδη

ΣΤΗΝ ΠΟΛΗ ΤΗΣ ΔΡΑΜΑΣ πραγματοποιήθηκε και φέτος η ετήσια εκδήλωση για τη διεύθυνση της ΑΧΑ με διευθυντή τον Τάσο Παυλίδη. Η εκδήλωση ξεκίνησε με την παρουσίαση του ετήσιου απολογισμού από τον κ. Στάθη Γκίτικα, επιθεωρητή πωλήσεων αποκλειστικού δικτύου, ο οποίος αναφέρθηκε στις υψηλές επιδόσεις της διεύθυνσης που την κατατάσσουν στην πρώτη θέση ανάμεσα στις Διευθύνσεις της Εταιρείας τόσο σε Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας, όσο και στις Γενικές Ασφαλίσεις, επιτυγχάνοντας σημαντική αύξηση της παραγωγής. Ο κ. Τάσος Παυλίδης καλωσορίζοντας τους συνεργάτες του Βόλου που από τις αρχές του 2018 εντάσσονται πλέον στη διεύθυνσή του, υπογράμμισε τη σημασία των νέων συνεργατών στην επίτευξη υψηλών παραγωγικών στόχων. Ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ, κ. Ερρίκος Μοάτσος αναφέρθηκε στα εξαιρετικά οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας για το 2017 και υπογράμμισε την στήριξη που παρέχει η ΑΧΑ στο αποκλειστικό δίκτυο συνεργατών, επισημαίνοντας τις ενέργειες που έχουν δρομολογηθεί προς αυτή την κατεύθυνση.

Ο κ Τάσος Παυλίδης

Ο διευθυντής δικτύων διανομής, κ. Νίκος Σακελλαρίου στη συνέχεια έδωσε το στίγμα της αγοράς για το 2018, ανέπτυξε τους στρατηγικούς άξονες της Εταιρείας όσον αφορά στις πωλήσεις και αναφέρθηκε στη σημαντική συμβολή των συνεργατών για την επίτευξη των στόχων. Στις σύγχρονες υπηρεσίες και στη νέα γενιά προϊόντων, όπως η δυνατότητα άμεσης αποζημίωσης και επισκευής της κατοικίας, στη νέα πολιτική ευνοϊκής αντιμετώπισης των πελατών αλλά και στις καινοτομίες που έρχονται το 2018 αναφέρθηκε ο Διευθυντής Λειτουργιών κ. Λυκούργος Πέτροβας. Τέλος ο διευθυντής Marketing, νέων προϊόντων και επικοινωνίας, κ. Μπάμπης Αναστασιάδης εστίασε στα νέα βελτιωμένα προϊόντα και υπηρεσίες της ΑΧΑ για το 2018 και στις πρωτοποριακές υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία στον τομέα της Επικοινωνίας.

Απόλλων Α.Ε. Μεσιτείες Ασφαλίσεων

Πιστοποίηση για τον GDPR

ΜΕ ΤΟ ΝΕΟ Ευρωπαϊκό Κανονισμό GDPR εναρμονίζει τη λειτουργία της και όλο το φάσμα των εργασιών της η εταιρεία Απόλλων Μεσιτεία Ασφαλίσεων. Όπως αναφέρει η εταιρεία,η διοίκηση της Απόλλων σε συνεργασία με την εξειδικευμένη εταιρεία Netbull και τον Information Security Director, Νικήτα Κλαδάκη, έχει ήδη υλοποιήσει όλες τις αναγκαίες ενέργειες για τη συμμόρφωσή της με το νέο πλαίσιο και ολοκληρώνει τις διαδικασίες για την πιστοποίησή της. Ταυτόχρονα για τους συνεργάτες της μεσιτικής εταιρείας έχει σχεδιαστεί πλάνο πιστοποίησης στο οποίο μπορεί να μετέχει το δίκτυό της με ειδική τιμολόγηση.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Βραβείο στο «Άσε τις βλακείες»

ΑΣΗΜΕΝΙΟ ΒΡΑΒΕΙΟ απέσπασε η ΑΧΑ για την εκστρατεία «Άσε τις βλακείες», μια πρωτοβουλία κοινωνικής υπευθυνότητας της εταιρείας, κατά την τελετή των Responsible Business Awards 2018 που πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Αυτοκινήτου. Κατά την διάρκεια της τελετής βραβεύτηκαν τα έργα και οι πρωτοβουλίες που διακρίθηκαν για το υψηλό επίπεδο υπευθυνότητας στους τομείς τους περιβάλλοντος και της κοινωνικής ανάπτυξης στην Ελλάδα. Στο πλαίσιο αυτό, η ΑΧΑ έλαβε ασημένια διάκριση στην κατηγορία «Ενεργοποίηση και Δέσμευση Ενδιαφερόμενων Μερών»/Ενότητα: Καμπάνια Social Media για την εκστρατεία «Άσε τις βλακείες». Η εταιρεία, μέσω αυτής της πρωτοβουλίας, τόλμησε να αγγίξει με ευθύτητα τις «βλακείες» που κάνουμε όλοι στην καθημερινότητά μας χωρίς να δίνουμε ιδιαίτερη σημασία στις επιπτώσεις που έχουν στη ζωή μας και όπως τόνισε μεταξύ άλλων η κα Λένα Πλαΐτη, διευθύντρια επικοινωνίας της ΑΧΑ στην Ελλάδα, ως ασφαλιστικός οργανισμός, μέσα από την πρόληψη, μπορούμε να προσφέρουμε με αξία στους συμπολίτες μας.

BROKERS UNION
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.

Εκπαιδεύει τους συνεργάτες

ΜΕ ΑΜΕΙΩΤΟ ΡΥΘΜΟ συνεχίζει η Brokers Union την εφαρμογή του εκπαιδευτικού της πλάνου. Ο πρώτος κύκλος προϊοντικών εκπαιδεύσεων είχε αντικείμενο προγράμματα Ζωής, Υγείας & Επενδυτικά, ενώ η θεματολογία του δεύτερου κύκλου εστίασε σε προϊόντα και σε τεχνικές διείσδυσης σε αγορές με βάση τα προϊόντα που θα αναλύονται. Ενδεικτικά αναπτύχθηκαν θέματα που αφορούν στα ομαδικά συμβόλαια, σε ασφάλιση ξενοδοχείων, προγράμματα Cyber Insurance, σε εξειδικευμένα προγράμματα BU, ενώ έγινε ανάλυση αγορών όπως εκείνη της υγείας κ.λπ.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Mediterraneo Hospital

Επιτυχημένη συνεργασία

ΣΤΗΝ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ανάπτυξη της ήδη επιτυχημένης συνεργασίας τους προχώρησαν η Interasco Α.Ε.Γ.Α. με το Mediterraneo Hospital, προσφέροντας για ένα έτος σε όλους τους ασφαλισμένους ατομικών ή και ομαδικών συμβολαίων κλάδου υγείας, τις παρακάτω παροχές:

• Επείγοντα και έκτακτα περιστατικά στα εξωτερικά ιατρεία που δεν χρήζουν νοσηλείας, ενώ στα τακτικά εξωτερικά ιατρεία θα παρέχεται δωρεάν εξέταση στις βασικές ειδικότητες.

Στο πλαίσιο της συνεργασίας προβλέπεται η παροχή ειδικού εκπτωτικού τιμοκαταλόγου με εκπτώσεις, δωρεάν ετήσιο check up γυναικών, δωρεάν ετήσιο check up ανδρών,ωρεάν χρήση ασθενοφόρου εντός Αττικής, καθώς και παροχή MediGift Card προς όλους τους ασφαλισμένους της Interasco.Είναι εμφανές ότι η Interasco, παραμένει πιστή στις υποσχέσεις της και δεν θα πάψει ποτέ να αναζητά μεθόδους και λύσεις, προκειμένου να προσφέρει στους ασφαλισμένους της, παροχές υψηλού επιπέδου σε νοσοκομεία με μεγάλο κύρος όπως το Mediterraneo, τόνισε η διευθύντρια κλάδου υγείας & προσωπικών ατυχημάτων κα Άννη Βασιλιάγκου.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
www.asfalistikonai.gr
Η online έκδοση για το περιοδικό του επαγγελματία ασφαλιστή!

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

Ασφαλιστικές καλύψεις για το αυτοκίνητο

ΑΝΑΝΕΩΜΕΝΑ προγράμματα και καλύψεις για την ασφάλιση του οχήματος διαθέτει η Υδρόγειος Ασφαλιστική, διαμορφώνοντας, όπως τονίζει μία ολοκληρωμένη σειρά ασφαλιστικών λύσεων για το αυτοκίνητο (επιβατικό, αγροτικό και αγροτικό φορτηγό), σχεδιασμένων να ανταποκρίνονται στις διαφορετικές ανάγκες των καταναλωτών για οικονομική, διευρυμένη ή πλήρη κάλυψη.

Συγκεκριμένα, διατίθενται τα προγράμματα ασφάλισης οχημάτων:

• ECO και BASIC, τα οποία απευθύνονται σε όσους επιθυμούν βασική και οικονομική προστασία, παρέχοντας, ωστόσο, επιπλέον σημαντικές καλύψεις, π.χ. ζημιές από ανασφάλιστο, προσωπικό ατύχημα, νομική προστασία, κ.α.

• EXTRA PLUS – ολοκληρωμένο πρόγραμμα με επιπλέον καλύψεις που περιλαμβάνουν τις πιο συνήθεις περιπτώσεις απώλειας ή καταστροφής του οχήματος, π.χ. καλύψεις πυρός, κλοπής, φυσικών φαινομένων, κ.α.

• PREMIUM – νέο πλήρες πρόγραμμα, για όσους αναζητούν ασφάλιση υψηλών προδιαγραφών, το οποίο περιλαμβάνει πάνω από 20 καλύψεις, συμπεριλαμβανομένων της κάλυψης ίδιων ζημιών (μεικτή ασφάλιση), κακόβουλων ενεργειών, θραύσης κρυστάλλων καθώς και αυτοκίνητο αντικατάστασης σε περίπτωση φωτιάς / κλοπής / ατυχήματος, κ.α.

Ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, Αντιπρόεδρος Δ.Σ & Διευθύνων Σύμβουλος

Όλα τα προγράμματα πλαισιώνονται με δωρεάν υπηρεσίες και παροχές που εξασφαλίζουν στον ασφαλισμένο επιπλέον προστασία και διευκόλυνση, όπως η Επείγουσα Αερομεταφορά σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, Φροντίδα Επισκευής Οχήματος μετά από ατύχημα, σε συνεργαζόμενα συνεργεία, κλήση βοήθειας και άλλες δωρεάν υπηρεσίες μέσω του Ydrogios App, κ.α.

Επιπρόσθετα η Υδρόγειος Ασφαλιστική δημιούργησε τη νέα «Προσωπική Κάλυψη 24x365», η οποία μπορεί να προστεθεί προαιρετικά σε όλα τα προγράμματα ασφάλισης επιβατικών, φορτηγών και αγροτικών φορτηγών οχημάτων, αντί της βασικής κάλυψης προσωπικού ατυχήματος οδηγού. Η νέα κάλυψη παρέχει στον ασφαλισμένο ολοκληρωμένη προστασία για προσωπικό ατύχημα που μπορεί να του συμβεί οποιαδήποτε στιγμή, ανεξάρτητα από το εάν οδηγεί ή όχι το όχημά του.

Νέοι σταθμοί σε Αίγιο και Θεσσαλονίκη

ΕΝΑ ΝΕΟ ΜΕΛΟΣ στην περιοχή του Αιγίου διαθέτει πλέον η Glassdrive και πρόκειται για τον κ. Δαμιανό Σωτηρόπουλο.

Ο σταθμός του κυρίου Σωτηρόπουλου, επισκευάζει και αντικαθιστά κρύσταλλα κάθε τύπου οχήματος (επιβατικό, φορτηγό, λεωφορείο, κλπ.) στο τέρμα της Σελινούντος, της περιοχής Κουλούρα, του Αιγίου. Έχοντας πολυετή πείρα και άριστη εξειδίκευση, ο νέος σταθμός της προσφέρει ένα σύνολο υπηρεσιών όπως:

• Επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες.
• Άμεση εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών από την αναγγελία της ζημιάς
• Γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων και
• Εγγύηση εργασίας «εφ' όρου ζωής» και πολλές ακόμα υπηρεσίες!

Και στο Λαγκαδά Θεσσαλονίκης

Επίσης στο πλαίσιο της ανάπτυξης του εταιρικού δικτύου, στον τομέα επισκευής και αποκατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου, η εταιρεία ανακοίνωσε μια νέα συνεργασία στην περιοχή Χρυσαυγή, του δήμου Λαγκαδά Θεσσαλονίκης, που θα εξυπηρετεί από εδώ και στο εξής, τους πελάτες της ευρύτερης περιοχής. Ειδικότερα, ο κ. Σταύρος Καζάκος, που διατηρεί μονάδα επισκευής & αντικατάστασης κρυστάλλων κάθε τύπου οχήματος εντάχθηκε στο δίκτυο της Glassdrive.

Ο νέος σταθμός και στη Θεσσαλονίκη,προσφέρει ένα σύνολο υπηρεσιών .

CARGLASS® Χρυσή διάκριση

ΧΡΥΣΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ απέσπασε η Carglass® Ελλάδας στα Sales Excellence Awards 2018 που πραγματοποιήθηκαν στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών από το Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδος και την Boussias Communications. Ειδικότερα, το B2B κανάλι εξυπηρέτησης Carglass®Club απέσπασε το πρώτο βραβείο στην κατηγορία «Καινοτομία στις Πωλήσεις / Νέα - Εναλλακτικά Κανάλια Πώλησης», ανάμεσα σε ισχυρά διεθνή και ελληνικά brands. Όπως τονίζεται, η διαδικτυακή B2B πλατφόρμα Carglass®Club, αποτελεί αναπόσπαστο κανάλι επικοινωνίας της Carglass® με τα ασφαλιστικά γραφεία και έχει σχεδιαστεί για να εξασφαλίζει την άμεση ενημέρωση των ασφαλιστικών συμβούλων σχετικά με την εξέλιξη των περιστατικών θραύσης κρυστάλλων

Στιγμιότυπο από την βράβευση

των πελατών τους. Είναι ένα εργαλείο άρρηκτα συνδεδεμένο με το customer journey και αποτελεί μέρος της πρόσφατα βραβευμένης διακαναλικής εμπειρίας του πελάτη με την Carglass®.

Αισθάνομαι πολύ περήφανη γιατί πριν από δύο χρόνια βάλαμε ένα στοίχημα, το οποίο μετά από πολλή προσπάθεια, μεράκι και δουλειά κατάφερε όχι μόνο να ξεπεράσει τις προσδοκίες μας, αλλά και να επιβεβαιώσει ότι κινούμαστε προς τη σωστή κατεύθυνση,τόνισε χαρακτηριστικά η εμπορική διευθύντρια της Carglass® κ. Μάρθα Στεφανοπούλου. Άλλωστε, η άμεση και απρόσκοπτη εξυπηρέτηση των πελατών μας αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι της κουλτούρας και της στρατηγικής μας, πρόσθεσε η κα Στεφανοπούλου.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

ΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ Transparent Customer Feedback, μέσω της οποίας θα δημοσιεύονται ανώνυμα οι αξιολογήσεις των ασφαλισμένων που αποζημιώθηκαν,εγκαινιάζει η AXA Ελλάδας

Η GENERALI με το σύνθημα «Από σήμερα γινόμαστε καλύτεροι», ξεκίνησε την εφαρμογή του Net Promoter System και στην Ελλάδα.

Η ΑΠΟΛΛΩΝ ξεκίνησε συνεργασία με την IQ Insurance Quality.

ΤΟ ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΩΝ είναι η πρώτη κλινική στο χώρο της υγείας που διακρίθηκε και βραβεύτηκε για τη δημιουργικότητά της.

Ο ΟΜΙΛΟΣ AXA πέτυχε έναν ακόμα χρόνο ισχυρής επίδοσης με αύξηση 7% στα λειτουργικά κέρδη ανά μετοχή καθώς και τα υψηλότερα καθαρά κέρδη που έχουν καταγραφεί ποτέ, ανακοίνωσε ο Thomas Buberl, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου AXA. Τα λειτουργικά κέρδη και τα καθαρά κέρδη ξεπέρασαν το όριο των 6 δισεκατομμυρίων ευρώ για πρώτη φορά στην ιστορία της εταιρείας.

Η INTERAMERICAN υποστηρίζει χορηγικά με παροχή ασφαλιστικής κάλυψης για 350 παιδιά τις Κοινωνικές Συναιρικές Δραστηριότητες Ευπαθών Ομάδων «Έδρα».

Η GENERALI αναβαθμίζει τις ασφαλιστικές της λύσεις στην υγεία , εφαρμόζοντας τη φιλοσοφία της, ότι η υγεία των ασφαλισμένων θα πρέπει να προσεγγίζεται ολιστικά και μέσα από ευέλικτες λύσεις, που ακολουθούν τις εξελίξεις τις ιατρικής αλλά και τις ανάγκες των καταναλωτών.

Η INTERAMERICAN και φέτος συνέδραμε τις εκδηλώσεις του «Χαμόγελου του Παιδιού» για το Πάσχα, ενώ παράλληλα, ήταν χορηγός ασφάλισης αστικής ευθύνης και στο «Bazaar for a Smile».

Η AFFIDEA ΕΥΡΩΙΑΤΡΙΚΗ,αναδείχθηκε στις 10 καλύτερες εταιρείες για το 2017, στην ειδική έκδοση «Ανασκόπηση - The Book of Ten Best of 2017» του Marketing Week.

Η ASSICURAZIONI GENERALI SpA ανακοίνωσε την έναρξη της παγκόσμιας πλατφόρμας διαχείρισης επενδυτικών κεφαλαίων η οποία σηματοδοτεί την έναρξη της νέας επενδυτικής της στρατηγικής. Ο νέο-ιδρυθέν φορέας «Generali Investment Partners" θα διαχειρίζεται την ευέλικτη αυτή πλατφόρμα με στόχο να αποτελέσει την κορυφαία λύση αυτού του είδους στην Ευρώπη.

Η INTERAMERICAN και φέτος υποστήριξε χορηγικά το μεγάλο, διεθνές μαθητικό συνέδριο που οργάνωσε το Ζωγράφειο Λύκειο στις εγκαταστάσεις του στην Κωνσταντινούπολη, σε συνεργασία με τα Εκπαιδευτήρια Ε. Μαντουλίδη Θεσσαλονίκης.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Μεγάλες δωρεές σε σχολεία

ΠΙΣΤΟΣ ΣΤΗ ΔΕΣΜΕΥΣΗ του για τη δημιουργία υποδομών και την αγορά αναγκαίου εξοπλισμού σε 20 σχολεία ανά την Ελλάδα παρέμεινε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλάδος, κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης. Όπως τονίζεται, ο κ. Μάκαρης, έδωσε τα πρώτα δείγματα γραφής τον Ιούνιο 2017, με την πλήρη ανακατασκευή στο Δημοτικό Σχολείο Τολού, όπου το έργο αξίας 50.000€ περιλάμβανε τη δημιουργία γηπέδου μπάσκετ, παιχνιδιών εδάφους, πλήρως εξοπλισμένη αίθουσα ηλεκτρονικών υπολογιστών, μικροφωνική εγκατάσταση και κάλυψη λοιπών καθημερινών αναγκών για τους μικρούς μαθητές. Φέτος, εν όψει της επετείου των 20 ετών του Ομίλου Euroins, ο κ. Μάκαρης ανακοίνωσε ότι ο εορτασμός αυτός θα ενδυθεί με έργο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, όπου 20 σχολεία θα λάβουν τον απαραίτητο για την εύρυθμη λειτουργία τους εξοπλισμό αλλά και έργα υποδομής. Μέχρι στιγμής έχουν ήδη ολοκληρωθεί έργα σε έξι σχολεία της Αργολίδας: Γυμνάσιο Δρεπάνου, Γυμνάσιο Αγίας Τριάδας, 2ο Γυμνάσιο Ναυπλίου, ΕΠΑΛ Αργολίδας, 1ο Λύκειο Ναυπλίου και Λύκειο Αγίας Τριάδας. Συγκεκριμένα στο Γυμνάσιο Δρεπάνου, πέραν του εξοπλισμού, κατασκευάστηκαν δυο γήπεδα (βόλεϊ και χάντμπολ) τα οποία είναι ήδη παραδοτέα και τα εγκαίνια θα πραγματοποιηθούν με το κλείσιμο της σχολικής χρονιάς. Ο συνολικός προϋπολογισμός του έργου για τα σχολεία φθάνει περίπου τις 300.000€. Όπως σημειώνει η εταιρεία, κατά τη διάρκεια του έτους αναμένεται να ολοκληρωθεί το μεγαλεπήβολο όραμα του κ. Μάκαρη, με την υπογραφή τόσο του ίδιου όσο και του Ομίλου Euroins, ο οποίος δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη στην πράξη.

Ο κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης

Να σημειωθεί ότι θερμές ευχαριστίες για την μέχρι στιγμής διευκόλυνση στον κυκεώνα της γραφειοκρατίας απευθύνει η Euroins και προσωπικά ο πρόεδρος, στον Δήμαρχο Ναυπλίου κ. Δημήτρη Κωστούρο και το επιτελείο του.Τέλος σε ότι αφορά την ανάπλαση στο Δημοτικό Σχολείο Τολού,η εταιρεία σημειώνει ότι η καθημερινότητα και η εκπαίδευση των παιδιών είναι μέγιστο μέλημα και ιερή προτεραιότητα για την Euroins και τον Κωνσταντίνο Μάκαρη. Το έργο θα συνεχιστεί με αμείωτους ρυθμούς και την ίδια αφοσίωση.

Στο βήμα ο βουλευτής κ. Νίκος Νικολόπουλος

Με το κοινωνικό έργο της EUROINS κερδίζει φίλους, «πελάτες και ασφαλιστές» ο Κώστας Μάκαρης!

ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ βρέθηκε στην Πάτρα όπου έγιναν τα εγκαίνια του γραφείου Νοτιοδυτικής Ελλάδας της Euroins και η κοπή πίτας για το 2018, παρουσία των αρχών της πόλεως. Τίμησαν την εκδήλωση και άκουσαν για το κοινωνικό έργο της EUROINS ο Περιφερειάρχης Δυτικής Ελλάδος κ. Απ. Κατσιφάρας, εκπρόσωπος της Μητροπόλεως και βουλευτές του νομού Αχαΐας, ο κ. Φωτήλας Ιάσων της Νέας Δημοκρατίας, ο κ. Ν. Νικολόπουλος ανεξάρτητος βουλευτής Αχαΐας, ο Γενικός Αστυνομικός Διευθυντής Δυτικής Ελλάδος κ. Κ. Στεφανόπουλος. Παρέστησαν και μίλησαν αντιπρόσωποι και αποδέκτες των κοινωνικών προσφορών της EUROINS.

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

Η πρώτη πηγή ενημέρωσης για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο!
www.nextdeal.gr

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εξειδίκευση & Εμπειρία
στις ασφαλίσεις περιουσίας
από το 1964

Η **ΟΡΙΖΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** από ιδρύσεως της ειδικεύεται στις ασφαλίσεις περιουσίας, καθώς έχει στο ενεργητικό της την ασφάλιση ορισμένων από τους μεγαλύτερους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους της χώρας.

Μέσω στρατηγικών αντασφαλιστικών συνεργασιών με top-rated οργανισμούς, διαθέτει υψηλό capacity, μεγάλη γκάμα προγραμμάτων, ανταγωνιστικό κόστος αλλά πάνω από όλα την τεχνογνωσία και ευελιξία στη διαχείριση κάθε μεμονωμένου κινδύνου σαν να είναι μοναδικός.

52 χρόνια δίπλα σας | ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΕΡΕΓΓΥΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία

www.orizonins.gr

Στιγμιότυπο από την πρώτη συνάντηση πωλήσεων των μη διοικητικών επιθεωρητών

Υλοποιούνται οι στόχοι

ΣΤΑ ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ της Prime Insurance στο Χαλάνδρι, πραγματοποιήθηκε η πρώτη συνάντηση πωλήσεων της εταιρείας με τους μη διοικητικούς επιθεωρητές, για το 2018.

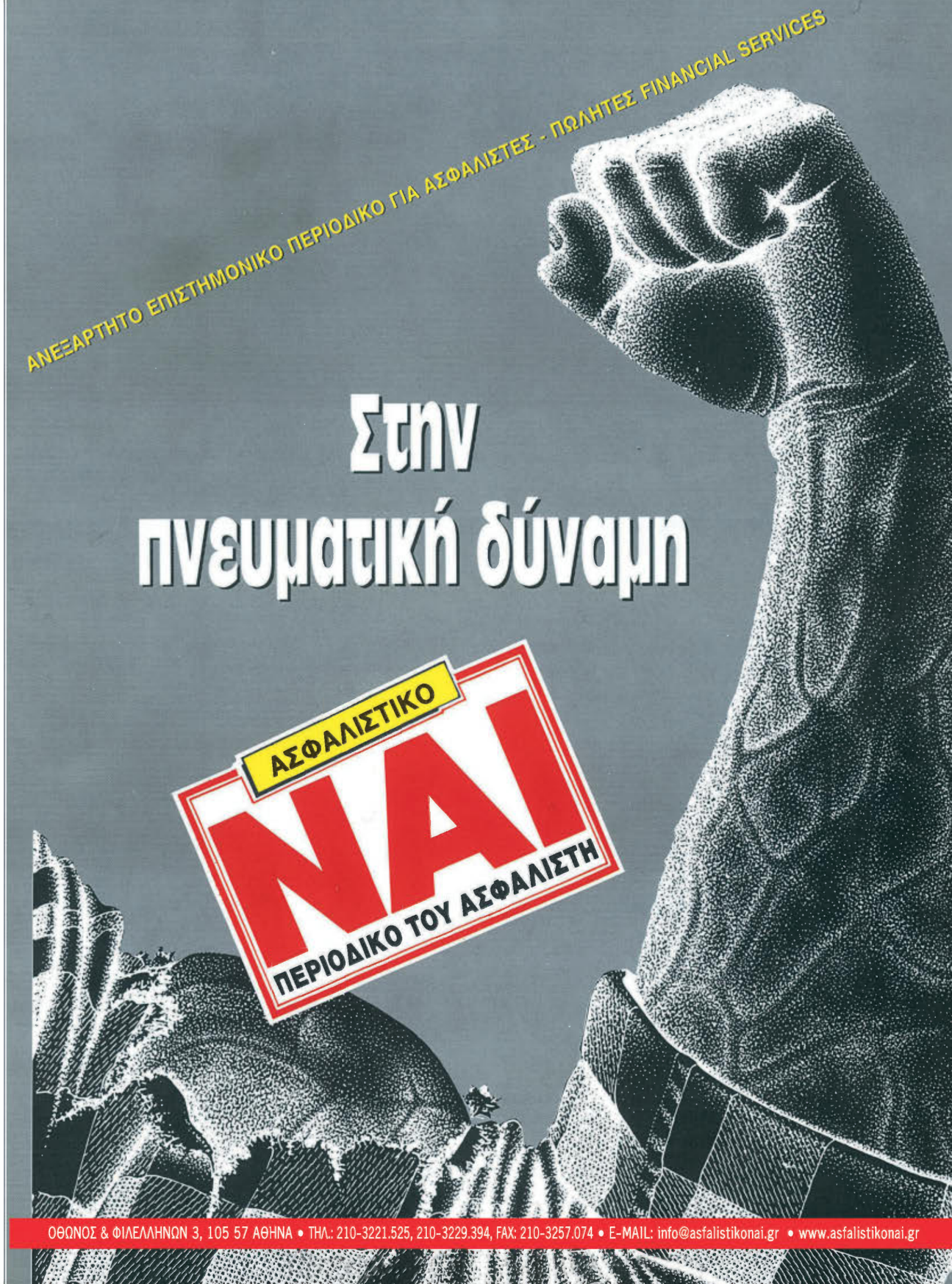
Σε αυτή την ημερίδα αμφίδρομης και δημιουργικής επικοινωνίας όπως τονίζεται, αξιολογήθηκε η μέχρι τώρα παραγωγική και ποιοτική δραστηριότητα των Μη Διοικητικών Επιθεωρήσεων, βάσει τον στόχων που τέθηκαν στην αρχή του έτους, και διαμορφώθηκαν οι βασικές κατευθύνσεις για το υπόλοιπο του έτους. Με την εισήγησή του, ο εμπορικός διευθυντής της Prime Insurance κ. Μάριος Μήτρος εστίασε σε σημαντικές πρωτοβουλίες που ήδη υλοποιούνται ή έχουν σχεδιαστεί για το τρέχον έτος (σε συνεργασία με τους υπολοίπους επικεφαλής διευθύνσεων της εταιρείας), καθώς και στο πλαίσιο διαρκούς αξιολόγησης και βελτιστοποίησης της δραστηριότητας πωλήσεων έναντι των στόχων.

Από την πλευρά του, ο γενικός διευθυντής της Prime Insurance κ. Ανδρέας Ρούβας, αφού συνεχάρη τους μη διοικητικούς επιθεωρητές για το εμπορικό αποτέλεσμα του 2017, υπογράμμισε τη σημασία επίτευξης των παραγωγικών και ποιοτικών στόχων, θέτοντας το πλαίσιο δράσεων για το υπόλοιπο του έτους.

Με τις τοποθετήσεις τους, οι μη διοικητικοί επιθεωρητές της εταιρείας -κκ. Γιώργος Σταυριανός, Βλάσης Μηλιώνης, Αστέριος Αναγνωστόπουλος, Κωστής Σαριδάκης, Στάθης Ξαντάς, Γρηγόρης Θεοδωρακόπουλος, Αντώνης Βάλβης, Ευθυμία Κώνστα και Ολυμπία Περάκη- οι οποίοι δραστηριοποιούνται σε 45 νομούς της χώρας, μετέφεραν τον παλμό και τις ανάγκες της αγοράς, εντόπισαν τομείς προς βελτίωση και δήλωσαν την προσήλωσή τους στην επίτευξη των στόχων του 2018, κάνοντας την Prime Insurance πρώτη επιλογή πελατών και συνεργατών.

Σταθερό το ενδιαφέρον για τον αθλητισμό

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ, η Prime Insurance, πιστή στο κοινωνικό της καθήκον και με σταθερό ενδιαφέρον για τον αθλητισμό και ειδικά τις νέες ηλικίες, γνωστοποίησε την επίσημη υποστήριξή της στην ΚΑΕ ΠΑΟΚ. Η υποστήριξη αυτή λαμβάνει τη μορφή προβολής της εταιρείας στο βοηθητικό γήπεδο του PAOK Sports Arena όπου αθλούνται τα τμήματα υποδομής της Κ.Α.Ε. Π.Α.Ο.Κ., ενώ θα προβάλλεται διαφημιστικό μήνυμα στο ψηφιακό σύστημα led περιμετρικά του γηπέδου και στις ρακέτες, για τους αγώνες της FIBA CHAMPIONS LEAGUE.



Η Κρήτη μέσα από πεντακόσιες φωτογραφίες...

Αλλά ποια Κρήτη; Η Κρήτη των ανθρώπων ή της φύσης;
Των ονείρων ή της χειροπιαστής πραγματικότητας;
Η Κρήτη των πολέμων ή της ειρήνης;
Της καρδιάς ή του μυαλού;
Η Κρήτη των μύθων ή της ιστορίας;
Η πανάρχαια, η παλιά, η καινούρια;
Η Μινωική Κρήτη, η Δωρική, η Βυζαντινή, η Ενετική;
Η Τουρκοκρατούμενη, η πρωτο-ελεύθερη, η σύγχρονη;
Η Κρήτη της ακρογιαλιάς ή των χιονισμένων κορυφών;
Των σπαρμένων χωραφιών ή των εύμορφων καϊκιών;
Η Κρήτη της ελιάς ή του αντρίγιαδου;
Του αστικού αρχοντικού ή του βουνίσιου μητάτου;
Η Κρήτη του μικρού χωριού ή της καστροπολιτείας;
Του απάτητου φαραγγιού ή της κρεβατίνας που σκεπάζει την αυλή;
Η Κρήτη του άγριου δίκταμου ή του γλαστροβασιλικού;

Σίγουρα, όμως, είναι η Κρήτη της καρδιάς μας...

ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Για παραγγελίες & πληροφορίες: Θεομήτορος 62Β, 173 42, Άγιος Δημήτριος
Τηλ. (+30) 210 - 3211170 • www.militos.gr • info@militos.gr

ΠΕΝΤΕ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

TOP 5

...μιλάνε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ για την στρατηγική πωλήσεων και πώς πιάνουν τους στόχους της εταιρείας τους!

Αν η ζωή είχε χάρτη, δεν θα χρειαζόταν να ακολουθούμε το ένστικτό μας.

Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team Driver,
celebrates after securing his 3rd World Championship in 2015.

Για να φτάσεις το μέγιστο των δυνατοτήτων σου, τόλμησε να εμπιστευτείς το ένστικτό σου.

Allianz

OFFICIAL TEAM PARTNER

AMG PETRONAS FORMULA ONE TEAM

The F1 FORMULA 1 logo, F1, FORMULA 1, FIA FORMULA ONE WORLD CHAMPIONSHIP, GRAND PRIX and related marks are trademarks of Formula One Licensing BV, a Formula One group company. All rights reserved.

υγεία
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΥΓΕΙΑ

Οργανισμός Διαπιστευμένος
από το Joint Commission International

Αξεπέραστη ακρίβεια και νέες δυνατότητες επεμβάσεων γόνατος και ισχίου στο ΥΓΕΙΑ με το ρομποτικό σύστημα ορθοπαιδικής χειρουργικής **Mako**™

Η ρομποτική τεχνολογία στο ΥΓΕΙΑ

Διαμορφώνοντας το μέλλον της ορθοπαιδικής χειρουργικής

μάθε περισσότερα
στο hygeia.gr