ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 166 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2017 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Ξένα κεφάλαια προσελκύουν πάλι οι ασφαλιστικές

ΙΣΤΟΡΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ EUROLIFE ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΟΥΝ

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΕΞΥΠΝΕΣ ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΘΕΤΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ!

ΕΡΕΥΝΑ

ΕΙΝΑΙ ΕΤΟΙΜΟΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΟΔΗΓΙΑΣ IDD;

Μαζί και στα δύσκολα

MetLife

Στη MetLife προσφέρουμε αξιόπιστες και ολοκληρωμένες λύσεις ασφάλισης και προστασίας της υγείας, που σχεδιάζονται σύμφωνα με τις ανάγκες σας.

www.metlife.gr

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.

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

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

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 166•ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2017

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:
100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

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

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

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ
ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
ΙΝΤΕΡΝΕΤ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΓΙΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ
www.jmpc.gr
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
Ορέστης Σχινάς
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
ΝΙΚΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε.
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Άρθρο Εκδότη 10
Συναισθηματικά 12
Ασφαλιστικό Underwriting 22

ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ

Είναι έτοιμη η αγορά για την οδηγία IDD;

Αλλαγές στον κλάδο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης θα επιφέρει η ευρωπαϊκή οδηγία IDD. Τι απαντούν στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ οι διαμεσολαβούντες για τα νέα δεδομένα στον κλάδο 94

ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ

Στην κορυφή της ποιότητας

Με το Διεθνές Βραβείο Καλύτερου Νοσοκομείου στην Ελλάδα για το 2016 τιμήθηκε για πρώτη φορά το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ από τον Οργανισμό Αξιολόγησης Υπηρεσιών Υγείας, International Healthcare Commission (IHC) 84

FAIRFAX-EUROLIFE

ΟΜΑΔΑ ΔΥΝΑΜΗΣ ΚΑΙ ΝΙΚΗΣ

Η πορεία της Eurolife είναι σίγουρα το πιο δυνατό success story της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αυτή την περίοδο. Με μία τρομερή ανάπτυξη (+62%) το 2016 σε σύγκριση με το 2015, με φιλόδοξα σχέδια για το μέλλον, με μία εγνωσμένης αξίας διοίκηση και κυρίως με απεριόριστη εμπιστοσύνη στον βασικό μέτοχο, την Fairfax, η οποία διακρίνεται για την μακροπρόθεσμη επένδυση της στον ασφαλιστικό κλάδο, η Eurolife κατέχει όλα τα απαραίτητα συστατικά για να πρωταγωνιστεί για πολύ καιρό στην ελληνική και ευρύτερη ασφαλιστική αγορά της Νοτιανατολικής Ευρώπης. | 32

NN HELLAS

Το φετινό συνέδριο ανέδειξε το σύνολο του δικτύου των ασφαλιστικών συμβούλων της NN ως το κλειδί της επιτυχίας 40

INTERAMERICAN

Εύρωστο και ισχυρό επαγγελματικό ταμείο 48

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΧΑΤΖΗΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ

Τα ισχυρά πλεονεκτήματα της ERGO με την ΑΤΕ Ασφαλιστική αναδεικνύει με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό Ναι» και ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου 40

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

AXA

Εν αρχή, εσύ ο άνθρωπος

«Εν αρχή, εσύ» ήταν το θέμα του ετήσιου συνεδρίου πωλήσεων της AXA, στη διάρκεια του οποίου παρουσιάστηκε η στρατηγική της εταιρείας να θέτει στο επίκεντρο κάθε ενέργειας και πρωτοβουλίας της, τον άνθρωπο | 58

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

GENERALI 78
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ 90
ARAG 106
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ 108
MAPFRE 109
ΟΡΙΖΩΝ 110
ALLIANZ 112
METLIFE 114
MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 116
ATRADIUS 122
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ 124
EUROINS 126
PRIME 130

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Baloise 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 1η θέση **στον ελληνικό χώρο, στα πανευρωπαϊκά stress tests ασφαλιστικών εταιριών**
- **με Δείκτη Φερεγγυότητας 331,6%,** δηλαδή 3,3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο [αποτελέσματα 30ης/9/2015]
- 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

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Μία σταθερή δύναμη σε νέα πορεία ανάπτυξης

1 ΕΝΑΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΗΓΕΤΕΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ	ΖΩΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΛΛΑΔΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΟΜΙΛΟΥ
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (2)	425	60	498
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	2.076	179	2.337

ΜΕ 13% ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ (ΖΩΗΣ 22% ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΩΝ 3,2%) ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΟ 2016.(1)

2 ΚΑΛΥΠΤΟΝΤΑΣ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ (2)	ΖΩΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΛΛΑΔΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΟΜΙΛΟΥ
ΑΤΟΜΙΚΑ	378		390
ΟΜΑΔΙΚΑ	47		47
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ		15	15
ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ		36	37
ΛΟΙΠΑ		9	9

3 ΚΕΡΔΟΦΟΡΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ	ΖΩΗ ΕΛΛΑΔΑ	ΓΕΝΙΚΕΣ ΕΛΛΑΔΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΟΜΙΛΟΥ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	73	31	106
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ	46	22	69

4 ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΠΟΛΥΚΑΝΑΛΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Ισχυρός παίκτης στην Ελληνική αγορά του bancassurance μέσα από τη συνεργασία με το δίκτυο της Τράπεζας Eurobank και του Νέου Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου. Παράλληλα διαθέτει εκτεταμένο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών σε όλη την Ελλάδα (πάνω από 1.200 ανεξάρτητοι συνεργάτες σε όλη την επικράτεια) εφαρμόζοντας επιτυχημένα πολυκαναλική στρατηγική.

5 ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΝΤΑΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ

Ταχεία ανάπτυξη και κερδοφόρες δραστηριότητες στη Ρουμανία στους κλάδους ασφαλίσεων ζωής και γενικών ασφαλίσεων, με συμφωνία αποκλειστικής συνεργασίας bancassurance με την Τράπεζα Bancpost, θυγατρική της Eurobank.

ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ 2016 (2) 14

6 ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΣΤΡΑΜΜΕΝΟ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Ως εταιρεία του Διεθνούς Επενδυτικού Ομίλου Fairfax που κατέχει σημαντική εμπειρία και εξειδίκευση στον κλάδο των ασφαλειών προσβλέπουμε σε ένα μέλλον με ακόμα μεγαλύτερες προοπτικές, παραμένοντας προσηλωμένοι στα αριστοτελικά τρίπτυχο αξιών ΗΘΟΣ-ΠΑΘΟΣ-ΛΟΓΟΣ, που συγκροτεί το βεμέλια των δραστηριοτήτων και της ανάπτυξης του Ομίλου Eurolife ERB.

Στοιχεία 2016

(1) Ως σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με βάση την ετήσια δημοσίευση παραγωγής ασφαλίστρων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), ορίζεται η παραγωγή ασφαλίστρων μόνο των μελών της ΕΑΕΕ http://www.eaee.gr/cms/sites/default/files/aikmel-premium12months2016gr.pdf.
(2) Ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα.

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

Το γέλιο, τα δάκρυα, το κλάμα και οι ασφαλιστές

Αρχαίες μάσκες θεάτρου με μορφές κωμικές και τραγικές

Η ζωή του ανθρώπου είναι ένα έργο που εναλλάσσονται τα γέλια και τα δάκρυα τόσο πολύ που μόνο η σοφία των Αρχαίων Ελλήνων κατάφερε να βρει λέξεις και έννοιες που να εκφράζουν το πλήθος συναισθημάτων που συμβαίνουν πίσω από το γέλιο και τα δάκρυα.

Το γέλιο είναι εκδήλωση χαράς, σαρκασμού και ειρωνείας που εκφράζεται με σύσπαση των μυών του προσώπου. Κοντά στην λέξη γέλιο είναι το χαμόγελο, το μειδίαμα, ο σαρκασμός, ο κλαυσίγελος, το σαρδό(α)νειο γέλιο – πικρόγελο. «Μείδησε σαρδάνιον» γράφει ο Όμηρος στην Οδύσσεια (υ 301). Γέλασε πικρόχολα σκύβοντας ο Οδυσσέας όταν ο Κτήσιπος , μνηστήρας από Σάμη, του πέταξε ένα κόκκαλο να τον χτυπήσει στο κεφάλι. Ο Αριστοτέλης είπε ότι «το μόνον γελᾶν τῶν ζῴων ἄνθρωπον»! Η λέξη γέλιο βγαίνει από το ρήμα γλαύσσω που σημαίνει απαστράπτω, παρομοίωση με την θάλασσα που κάτω από τον ήλιο της Ελλάδος είναι αστραφτερή. Γελάς σημαίνει λάμψη, γέλα είναι η αυγή του Ήλιου και από εκεί βγαίνει και η γελαστή μέρα. Ο Ζεύς του φωτός είναι ο Ζεύς γελέων! Στο βιβλίο “Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ” η Άννα Τζιροπούλου παραθέτει και άλλα σχετικά όπως ότι «μειδιᾷ τῆς θαλάττης γαληνιώσης χαριέστερον» (Αλκίφρων) και «ποντίων τε κυμάτων ἀνήριθμον γέλασμα» (Αισχύλος).

Όμως το σύνηθες στη ζωή είναι η εναλλαγή και η επί τα εναντίον μεταβολή, η περιπέτεια από το γέλιο στο κλάμα και αντιστρόφως που οι τρεις μεγαλύτεροι στον κόσμο ποιητές κατάφεραν να περιγράψουν στις τραγωδίες τους, Ευριπίδης, Σοφοκλής και Αισχύλος.

Δίπλα στο γέλιο το κλάμα, τα δάκρυα, ο πόνος, ο θρήνος και οι αποχρώσεις τους. Θαυμάστε έννοιες και λέξεις: αναστενάζω, κλαίω, οδύρομαι, θρηνώ, κλαψουρίζω, στεναγμός, μοιρολογώ, γοερά κλαίω, ολοφύρομαι, κόπτομαι, βουρκώνω, γογγύζω, σκληρίζω, ωρύομαι, κράζω, βοώ…

Τα δάκρυα βγαίνουν από τον πόνο που αφήνει το δάγκωμα της ψυχής. Και οι άνδρες κλαίνε λέει ο Ευριπίδης. Είναι χαρακτηριστικό του ευγενούς ανδρός να δακρύζει στις συμφορές (…λέγουσιν ὡς πρὸς ἀνδρὸς εὐγενοῦς ἐν ξυμφοραῖσι δάκρυ' ἀπ' ὀφθαλμῶν βαλεῖν.) Ακόμα γράφει ο Ευριπίδης ότι «πόσο γλυκά τα δάκρυα για τους δυστυχισμένους…» (ὡς ἡδύ δάκρυα γοῖς κακῶς πεπονθόσιν..! Ευριπίδης Τρωάδες!)

Πολλοί επαγγελματίες ζουν πιο έντονα αυτές τις περιπέτειες της εναλλαγής γέλιου – δακρύων όπως οι ιατροί, οι ιερείς, οι δικηγόροι, οι νοσηλευτές, οι συμβολαιογράφοι, οι ασφαλιστές που καλούνται να αποζημιώσουν ζημιές, υγεία, θανάτους.

Οι άνθρωποι χάνουν το γέλιο τους όταν η μοίρα τους φέρεται σκληρά και σκορπίζει αρρώστιες, νοσοκομεία, έξοδα, γιατρούς, θανάτους, κληρονομικά, ορφάνιες, ανεργία, αναπηρίες. Είναι πολλά τα βάσανα των ανθρώπων και είναι φορές που απελπίζονται χωρίς διέξοδο μέσα στα άλλα και στα οικονομικά. Ειδικά μέσα στα νοσοκομεία οι άνθρωποι βιώνουν όλες τις αποχρώσεις του σωματικού και ψυχικού πόνου και εκεί είναι που οι ασφαλιστές Ζωής είναι χρήσιμοι στο να λιγοστεύουν οι εντάσεις και οι εκνευρισμοί όταν οι γιατροί κάνουν εξετάσεις ή κρατάνε εργαλεία και σύριγγες και όταν οι ελλείψεις δυσκολεύουν τους πάντες επειδή κάποιος πρέπει να βρει χρήματα για να πληρωθούν όλες οι υπηρεσίες ή αυτές που δεν πληρώνουν τα ταμεία.

Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι εκεί πίσω απ' τα δάκρυα και τα γέλια του ανθρώπου! Λίγοι το φιλοσοφούν το θέμα ασφάλιση και ελάχιστοι καταφέρουν να το καταλάβουν σωστά ή να το υπηρετήσουν επάξια επειδή δεν είναι εύκολο να το περιγράψεις, να το εκφράσεις, να το ζωγραφίσεις. Είναι μπερδεμένο συναίσθημα σαν το ουράνιο τόξο, σαν κράτημα του χεριού ασθενούς σε χειρουργείο, σαν εξομολόγηση, σαν γράμμα βρεμένο με δάκρυα, σαν φιλί, σαν λουλούδια ευγνωμοσύνης, σαν χαρτί επιταγής αποζημίωσης περιουσίας, **σαν εξοφλημένη νοσηλεία, σαν γελαστή γκριμάτσα στο παιδάκι με παιδικό καρκίνο, σαν να λες “είμαι δικός σου”, σαν δάκρυ γεμάτο συναισθήματα, σαν το γέλιο του “γλύτωσα”…**

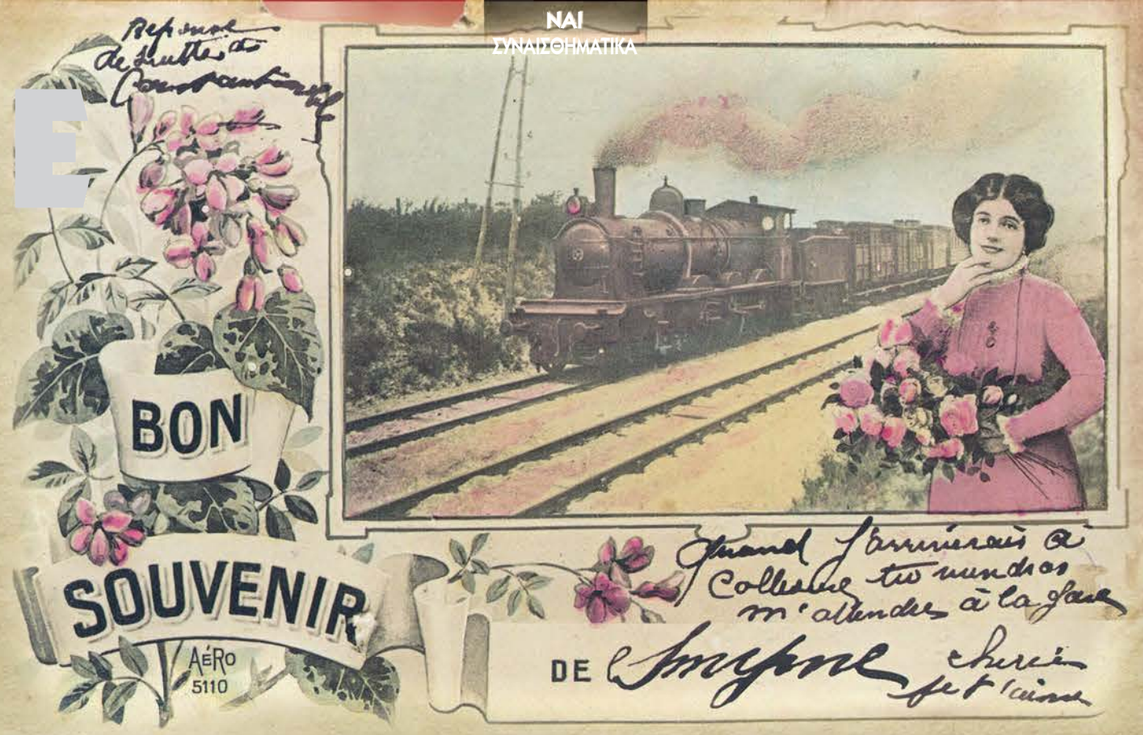
Έχει πολλά γέλια και δάκρυα το επάγγελμα ασφαλιστής. Δηλαδή έχει αντικείμενο την Ζωή! Ας συγχαρούμε όσους το υπηρετούν σωστά. Είναι κάτι σημαντικό δίπλα μας.

Άγαλμα μικρού κοριτσιού του 3ου αιώνα π.Χ στο Μουσείο των Δελφών με χιτώνα και ιμάτιο των «άρκτων» της Βραυρώνας

Από τη Σμύρνη με αγάπη

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
Επιμέλεια: ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΝΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Έχει περάσει σχεδόν ένας αιώνας από την καταστροφή της Σμύρνης τον Σεπτέμβριο του 1922 και το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ξεκινά ένα σεργιάνι στη μνήμη και την ιστορία, μέσα από το βιβλίο του Βασίλη Κορκολόπουλου «Από τη Σμύρνη με αγάπη», που κυκλοφορεί από τις εκδόσεις «Μίλητος» σε κείμενα της Μαρίας Γιαπαράκη και πρόλογο του Άγγελου Δεληβορριά διευθυντή του Μουσείου Μπενάκη. Αφιερώνω αυτή την προσπάθεια στον ανώνυμο συλλέκτη, που με την αγάπη του διασώζει τα στοιχεία εκείνα που συνθέτουν την ταυτότητα του σύγχρονου Ελληνισμού, αναφέρει ο Βασίλης Κορκολόπουλος, ενώ ο εκδότης Νίκος Χαϊδεμένος εκφράζει την ικανοποίηση του, που η συλλογή του Β.Κορκολόπουλου θα ταξιδεύει στο εξής από τη "Μίλητο".



Στη Σμύρνη το ταξίδι ξεκινά από την εποχή του κοσμογονικού Χάους και παραμένει συνεχές ως την "τελική" καταστροφή, ίσαμε τη μέρα που η πόλη τυλίχτηκε στη φωτιά, σημειώνει στον πρόλογό της η Μαρία Γιαπαράκη. Η Σμύρνη είναι από τη φύση της ένα ταξίδι δίχως τέλος, ένα οδοιπορικό πολιτισμού που πραγματώνεται μέσα από τον μύθο, την παράδοση, την Ιστορία, και τη στιγμή – τη στιγμή ή τις στιγμές ή τις εκατοντάδες στιγμές που ταξιδεύουν κι αυτές χάρη στα ταχυδρομικά δελτάρια της εποχής».Ο τόμος περιλαμβάνει 400 περίπου ταχυδρομικά δελτάρια, cartes postales πάνω στις οποίες βρίσκουμε τις συνήθεις αναφορές των αποστολέων, φράσεις σύντομες, ευχές, χαιρετισμούς, άλλοτε σε τόνο φιλικό, νοσταλγικό, κι άλλοτε γεμάτες από την ικανοποίηση του ταξιδιώτη που ξαφνικά βρέθηκε σε μία χώρα θαυμάτων. Η τυπογραφική καλλιγραφία συμπληρώνει τις περισσότερες φορές με μια σύντομη λεζάντα τη μικρογραφημένη εικόνα και επιβάλλεται, έτσι, εσαεί, στο εφήμερο που υπαγόρευσε η έμπνευση και η συγκίνηση της στιγμής.

Το θέατρο της Σμύρνης

Γενική άποψη της Σμύρνης από τη Θαλασσα

Την Κυριακή στην οδό le Paradis des Dames

Το γαλλικό νοσοκομείο

Σμύρνη: Από το Μύθο στην Ιστορία

Οι απαρχές της Σμύρνης , της πόλης που έμελλε να συνδεθεί τόσο στενά με τη «μοίρα» του σύγχρονου Ελληνισμού, μοιάζουν να χάνονται στα βάθη του χρόνου, σε περιόδους αναταραχών για τις οποίες ελάχιστα πράγματα γνωρίζουμε, κατά τη διάρκεια των μεταναστευτικών περιόδων στις περιοχές της Μικράς Ασίας. Διάφοροι λαοί, είτε εκδιωγμένοι από εισβολές είτε ωθούμενοι από διάθεση κατακτητική και ενδεχομένως τυχοδιωκτική, έρχονται από την ενδοχώρα ίσαμε τα παράλια που βρίσκονται στην απέναντι όχθη του Αιγαίου πελάγους και εγκαθίστανται στις δυτικές ακτές της χερσονήσου της Ανατολίας: Μυσία, Λυδία, Καρία και ειδικότερα στην περιοχή που βρίσκεται μεταξύ του ποταμού Έρμου και της οροσειράς του Τμώλου. Οι συνεχείς αυτές μετακινήσεις, που θα πρέπει να κράτησαν αιώνες ολόκληρους, έχουν αφήσει κάποια σημάδια, κατά τους μελετητές δυσανάγνωστα, αλλά απολύτως αναγνωρίσιμα στους μύθους και στα ενθυμήματα των τελευταίων κατοίκων της περιοχής· στους Έλληνες, με άλλα λόγια.

Ένας κόσμος αλλιώτικος από τους άλλους

Στο 17ο αιώνα, αιώνα της ανάπτυξης του κοσμοπολιτισμού της Σμύρνης, οι διάφορες εθνότητες που «γοητεύονται» για πολλούς λόγους και «χτίζουν» σιγά σιγά τις παροικίες τους είναι ουκ ολίγες. Έστω κι αν η πλειοψηφία του πληθυσμού είναι τουρκική, αυτό δεν εμποδίζει το δυτικό επισκέπτη να

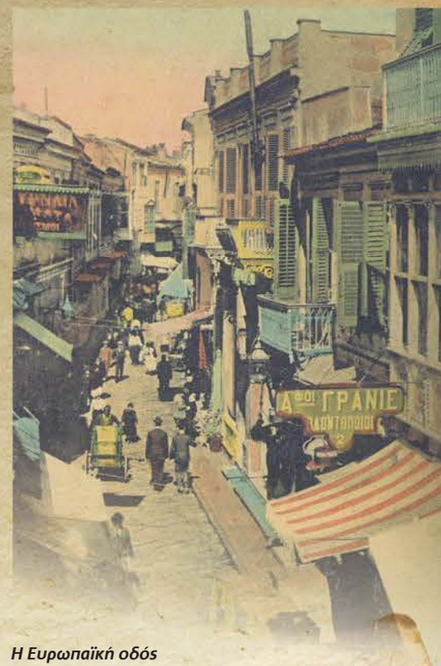
ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Άποψη του μεγάρου του Διοικητηρίου

Άποψη του παζαριού

αντιληφθεί τις αρχές μιας πολυπληθυσμιακής έξαρσης που θα φτάσει στο απόγειό της στον 19ο αιώνα και θα δώσει στη Σμύρνη το ευρωπαϊκό πρόσωπο το οποίο της αναγνωρίζει η Ιστορία. Για να καταλάβει κανείς καλύτερα τις εικόνες που σήμερα έχει μπροστά του, παραθέτουμε τις περιγραφές και τις αξιολογήσεις του Antoine Galland, που γνώριζε τη Σμύρνη όσο κανένας άλλος ταξιδιώτης και φιλοπερίεργος την εποχή εκείνη: «Οι εθνότητες που ζουν στη Σμύρνη έχουν καταλάβει πολύ καλά ότι πρέπει να σέβονται οι μεν τους δε και ξέρουν ότι οφείλουν να απολογηθούν στους Τούρκους για την οποιαδήποτε πράξη τους. Καθώς δε οι νόμοι των τελευταίων είναι ιδιαίτερα αυστηροί, και όλοι το γνωρίζουν, ζουν πολύ φρόνιμα και ειρηνικά, αν και στο βάθος μισιούνται θανάσιμα· κάπως έτσι είναι, για παράδειγμα, η σχέση των Ελλήνων και των Αρμενίων. Οι μεν Έλληνες τρέφουν για τους Αρμενίους μία αντιπάθεια την οποία τους ενέπνευσαν, εδώ και αιώνες, τα διάφορα συναισθήματα τα οποία έχουν να κάνουν με τη θρησκεία, και παρόλα αυτά είναι υποχρεωμένοι να ζουν μαζί σιωπώντας, εκών άκων,

Το Σπίτι του Στρατιώτη



Η Ευρωπαϊκή οδός

Αρχαία πύλη στην Έφεσο

Η οδός Parallele (Το Παραλλέλι)

Η Σμύρνη χιονισμένη

δίχως να καταλογίζουν το παραμικρό οι μεν στους δε». Εκτός από τους Έλληνες και τους Αρμενίους, σημαντική θέση στις εθνότητες έχουν οι Εβραίοι, ενώ πολλοί περισσότεροι είναι οι Τούρκοι.

Τι γράφει ο ιστορικός Hervè Georgelin

«Η μοντέρνα, εξευρωπαϊσμένη και κοσμική Σμύρνη, η Σμύρνη του κοσμοπολιτισμού και της ευχάριστης ζωής», γράφει ο ιστορικός,* «είναι, λίγο πριν την έκρηξη του Α Παγκοσμίου πολέμου, ένας χώρος από τον οποίο εμπνέονται αναρίθμητα διπλωματικά ντοκουμέντα και περιηγητικές αφηγήσεις». Μια μαρτυρία πολύ σημαντική για τη Σμύρνη όταν πράγματι ήταν στο απόγειό της, είναι εκείνη του A. Philippson (δημοσιευμένη το 1911) από την οποία κρίναμε σκόπιμο να παραθέσουμε ορισμένα χαρακτηριστικά αποσπάσματα καθότι ο Γερμανός γεωγράφος υπήρξε αυτόπτης μάρτυς.

Η Σμύρνη (πλην των προαστίων της) έχει περίπου 200.000 κατοίκους, μεταξύ των οποίων 100.000 Έλληνες (πολλοί από αυτούς είναι Έλληνες υπήκοοι), 60.000 Τούρκοι, 20.000 Εβραίοι (η πλειονότητα Ισπανοί), 12.000 Αρμένιοι και 15.000 Ευρωπαίοι και Λεβαντίνοι. Η Σμύρνη είναι, ως εκ τούτου, η μεγαλύτερη πόλη και μάλιστα το σπουδαιότερο εμπορικό κέντρο της ασιατικής Τουρκίας και η δεύτερη πόλη της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας. Είναι η πρωτεύουσα του πλουσιότερου βιλαετίου της Τουρκίας, αν και τύποις έρχεται δεύτερη, μετά το Αϊδίνιο, την επίσημη πρωτεύουσα. Η περιοχή της Σμύρνης, η πλέον πυκνοκατοικημένη και παραγωγικότερη της Μικράς Ασίας, είναι το νευραλγικό κέντρο των εμπορικών συμφερόντων· εκτείνεται σε όλο το δυτικό κομμάτι της χερσονήσου της Ανατολίας ως (εκτός αυτών) τις εκτάσεις που «κλείνουν» τη θάλασσα του Μαρμαρά. Εκεί και στα δυτικά των εσωτερικών υψιπέδων συναντώνται οι εμπορικοί πόλοι της Σμύρνης και της Κωνσταντινούπολης, η οποία προσελκύει τον κόσμο, στα ενδότερα, χάρη στη σιδηροδρομική γραμμή της Ανατολίας. Παρόλα αυτά, η δημιουργία της γαλλικής σιδηροδρομικής γραμμής, που συνδέει τη Σμύρνη με το Αφιόν Καραχισάρ, και ως εκ τούτου μέχρι τη σιδηροδρομική γραμμή της Ανατολίας, ήταν η αιτία να μετατεθούν πολλές από τις σημαντικές εμπορικές δραστηριότητες της ενδοχώρας στη Σμύρνη. Οι εμπορικές αλλά και ναυτιλιακές διευκολύνσεις που προσφέρει η Σμύρνη, συγκριτικά με εκείνες της Κωνσταντινούπολης, είναι πολύ περισσότερες. Την Πόλη την κόβει ο Βόσπορος, οι αποβάθρες είναι σε κακή κατάσταση αλλά κυρίως οι πολιτικές ταραχές και η βίαιη παρέμβαση της εξουσίας δεν ευνοούν καθόλου το εμπόριο.

A.Philippson, Reisen und Forschungen im
Westlichen Kleinasien, II. Heft, Justus Perthes, Γκότα 1911, σ. 38

* Hervè Georgelin, La fin de Smyrne – Du Cosmopolitisme aux nationalismes, CNRS Editions, Παρίσι 2005

Μαρτυρία Αγγελή Μαυρίδη

Σε ότι αφορά στη σχέση των Τούρκων και των Ελλήνων της Μ. Ασίας είναι σημαντική και η μαρτυρία της Αγγελή Μαυρίδη.

Εμείς εκεί ζούσαμε πολύ καλά, πολύ αδελφικά με τους Τούρκους. Ακόμα και μετά τα γεγονότα και τους πολέμους, που έφεραν το μίσος μεταξύ των δύο στοιχείων, κανένα κακό δεν είδαμε.

Όταν ερχόταν Πάσχα ο κάθε Χριστιανός είχε κι έναν φίλο Τούρκο που τον ονόμαζε σαϊντίς, δηλαδή κουμπάρο, και σ' αυτόν έπρεπε να στείλει αυγά και τσουρέκια, τα περίμεναν με λαχτάρα, νόμιζαν ότι τρώνε το καλύτερο έδεσμα. Κι αυτοί στα μπαϊράμια τους έστελναν κάτι μιμίκια**, κάτι γλυκά!*

*Στην Ανάσταση ρίχναμε κουμπουριές όσες θέλεις. Έτρεχε ο τζανταρμάς από δω από κει, κι αν έπιανε κανέναν, του 'δινε ένα αυγό και: «Άντε, γκιτ ορντάν.»****

*Τον παπά τον ευλαβούνταν πολύ και τον τιμούσαν. Επίσης σέβονταν οι Τούρκοι και τον Επιτάφιο και περνούσαν από κάτω. Και την Παναγία την τιμούσαν, τη λέγαν Μεριέμ ανά. Για χρονιάρα μέρα, βέβαιά, είχαν τον Άη Γιώργη – Χιντρελλέζ τον λέγαν – αλλά προπάντων τιμούσαν τον Άη Δημήτρη, που τον λέγαν Κασίμ· από τότε άρχιζε και η χρονιά τους, για όσους πιάνονταν υπάλληλοι ή παίρναν υπαλλήλους. Κασιμντάν κασιμά,**** όπως λέγαν.*

Το τελωνείο και η προκυμαία

Το τραμ στο Κε

Το καφενείο Αλάμπρα στο Κε

Από τη Σμύρνη με αγάπη

Το τρίστρατο της Αγίας Φωτεινής

Η ελληνική εκκλησία του Αγίου Γεωργίου

Ομαδικό φωτογραφικό πορτρέτο από το φωτογραφείο των Γ. Σωσιάδη - Σ. Καλλιγέρη

Άραβας καφετζής. Εκφόρτωση καυσόξυλων από ιστιοφόρο

Μπαρμπέρης κοντά στο τελωνείο

Πωλητές κομπολογιών

Ενδυμασία Έλληνα Καβάση

Ψαράδες στη Σμύρνη

Χορός Ζεϊμπέκων

Ο ιδιοκτήτης του Ξενοδοχείου Έφεσος

Κατασκευή χαλιών στη Σμύρνη

Η Έξοδος, Μαρτυρίες από τις επαρχίες των δυτικών παραλίων της Μικρασίας, Κέντρο Μικρασιατικών Σπουδών, Αθήνα 1980, τομ. Α', σ. 335-336.

**Sayedic, λέξη τουρκ. = προστάτης*

***Κουλουράκια*

****Hayde, Git Ordan = Άντε, φεύγα από κει.*

*****Kasimdan Kasima = από Κασίμ σε Κασίμ*

Στις 2 Μαΐου 1919 στη Σμύρνη έγινε η απόβαση της 1ης ελληνικής μεραρχίας συνεπεία των όρων της ανακωχής του Μούδρου και η μαρτυρία του Αλέξη Αλεξίου είναι ιστορική.

Μαρτυρία Αλέξη Αλεξίου

Δύο Μαΐου του 1919 έγινε η ελληνική Κατοχή. Πήγα στο «Quai» με τους γονείς μου. Όλη η Σμύρνη γιόρταζε, ήταν σαν Πάσχα, ακούγονταν κανονιές από τα καράβια, παντού κυμάτιζε η γαλανόλευκη. Όλοι φορούσαμε στο στήθος μας εθνικές κονκάρδες. Όλοι έτρεχαν στην προκυμαία, κοπάδια κοπάδια· ξεφώνιζαν και τραγουδούσαν. Όλοι βιάζονταν να δούνε τα ευζωνάκια, τον ελληνικό στρατό, τα ελληνικά καράβια: τον «Αβέρωφ», τον «Ατρόμητο», το «Λέοντα».*

*Έζησα τις αξέχαστες στιγμές της λευτεριάς. Εμείς δεν πήραμε είδηση τη μάχη που δόθηκε, γιατί δεν ήμασταν προς το κονάκι** αλλ' αντίθετα μετά από το θέατρο Σμύρνης, προς την Πούντα.****

Η Έξοδος, Μαρτυρίες από τις επαρχίες των δυτικών παραλίων της Μικρασίας, Κέντρο Μικρασιατικών Σπουδών, τομ. Α', Αθήνα 1980, σ. 6

**Στις 2/15 Μαΐου 1919 έγινε η απόβαση της Α' Μεραρχίας με διοικητή τον Ν. Ζαφειρίου, συνταγματάρχη. Η απόβαση και κατοχή της περιφέρειας ήταν συνέπεια των όρων της ανακωχής του Μούδρου.*

***Το διοικητήριο.*

****Πούντα, πλατεία στην παραλία της Σμύρνης, όπου υπήρχε προβλήτα για την επιβίβαση στα πλοία. Εκεί βρίσκεται και ο σιδηροδρομικός σταθμός προς το Αϊδίνι. Το τμήμα αυτό της Σμύρνης θεωρείται ως το πιο αριστοκρατικό.*

Αποβίβαση Κρητών χωροφυλάκων στη Σμύρνη

Αποβίβαση ελληνικών στρατευμάτων στη Σμύρνη

Η Σμύρνη κατά την πυρκαγιά, Σεπτέμβριος του 1922

Η φλεγόμενη Σμύρνη

Αναμνηστική ταχυδρομική κάρτα για την ελληνική κατοχή της Σμύρνης επι Βενιζέλου

Καταδικασμένη Σμύρνη 14/9/1922

Η Σμύρνη φλεγόμενη 13-14/9/1922

Πρόσφυγες 14.9.1922

Η φλεγόμενη Σμύρνη από θάλασσα

Η φλεγόμενη Σμύρνη τη νύχτα 13/9/1922

Άποψη του στρατηγείου με την ελληνική σημαία

Σμύρνη 15/9/1922

Έλληνες διαδηλωτές στην πλατεία Διοικητηρίου (Κονάκι)

Η καταστροφή της Σμύρνης

Το μέγεθος της καταστροφής αποτυπώνεται σε τηλεγράφημα με ημερομηνία 15 Αυγούστου 1922 και υπογραφή του Γεώργιου Χατζηανέστη αρχηγού της Στρατιάς στη Μικρασιατική εκστρατεία, ο οποίος ήταν ένας εκ των 6 κατηγορουμένων ως υπαίτιοι για τη Μικρασιατική Καταστροφή που εκτελέστηκαν στο Γουδί. Φως στα γεγονότα της τραγικής εποχής ρίχνουν επίσης αποσπάσματα από τα βιβλία ο «Η Διαθήκη της Ιωνίας Τρείς αιώνες μια ζωή» και «Ο θάνατος της Σμύρνης».

*Γενική κατάστασις λίαν κρίσιμος μετά μέγαν κλονισμόν ον υπέστησαν αι περι Αφιόν ημέτεραι δυνάμεις… Τα μέσα τα οποία διαθέτει ο εχθρός θα δυσχεράνουν την σύμπτυξιν ημών, ότε η κατάστασις, αποκοπτομένης της μετά της Σμύρνης συγκοινωνίας, περιπλέκεται έτι μάλλον. Με πόνον ψυχής αλλά και με την εις πάντα αρχηγόν επιβαλλομένην ψυχραιμίαν εκθέτω υμίν τα πράγματα ως έχουσι.**

15 Αυγούστου 1922

Αρχηγός Στρατιάς, Χατζηανέστης

Η φωτιά εξερράγη το απόγευμα της 13ης του μηνός στην αρμένικη συνοικία, αλλά οι τουρκικές αρχές δεν κατέλαβαν σοβαρές προσπάθειες για να την καταστείλουν. Την επόμενη μέρα έκανε την εμφάνισή του πλήθος Τούρκων στρατιωτών, οι οποίοι έριχναν πετρέλαιο στα σπίτια και τους έβαζαν φωτιά. Οι τουρκικές αρχές ήταν σε θέση να εμποδίσουν την εξάπλωση της πυρκαγιάς στις ευρωπαϊκές συνοικίες.

Renè Puaux, *Ο θάνατος της Σμύρνης,*

Εκδ. Ειρμός, 1992, σ. 41

Δύο μέρες και δύο νύχτες μείναμε όρθιοι στην παραλία περιμένοντας να μπούμε σε κάποιο πλοίο. Χιλιάδες κόσμος, απελπισμένος και εξαθλιωμένος, με μάτια άδεια απ' τα όσα είχαμε δει και την ψυχή ματωμένη απ' τον πόνο της απώλειας των αγαπημένων μας. Κάρα άδειαζαν πεθαμένους δίπλα μας, όπου έβρισκαν.

Φιλιώ Χαϊδεμένου, Η Διαθήκη της Ιωνίας – Τρείς αιώνες μια ζωή, Εκδ. Λιβάνη, 2005, σ. 137

Το πρώτο Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ο σκοπός και η γενέθλιος ημέρα!

Με την ευκαιρία των ιστορικών αλλαγών στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, έτσι για την ιστορία, θυμίζουμε:

Σκοπός – Έδρα – Μετοχικό Κεφάλαιο

Ως γενέθλια ημερομηνία της Ελληνικής Εταιρίας των Γενικών Ασφαλειών «Η ΕΘΝΙΚΗ», θεωρείται η 22α Ιουνίου 1891, διότι είναι η ημερομηνία σύστασης της εταιρείας «…ήτοι από της εν τη Εφημερίδι της Κυβερνήσεως δημοσιεύσεως του εγκρίνοντος το… καταστατικόν διατάγματος…». Είναι εξάλλου και η τυπική ημερομηνία που άρχισε η δυνατότητα λειτουργίας και του Διοικητικού της Συμβουλίου. Έδρα της Ελληνικής Εταιρίας των Γενικών Ασφαλειών «Η ΕΘΝΙΚΗ», όπως αναφέρεται στο επίσημο δημοσίευμα, ορίσθηκε η Αθήνα, με δικαίωμα συγκρότησης υποκαταστημάτων και πρακτορείων και σε άλλες πόλεις, εντός και εκτός Ελλάδας. Η διάρκειά της ορίσθηκε «απεριόριστος».

Απεριόριστη ήταν και η φιλοδοξία των ιδρυτών, που ήθελαν να καλύψουν οποιοδήποτε είδος ασφάλειας υπήρχε. Έτσι, ως σκοπός και αντικείμενο της εταιρίας ορίσθηκε, σύμφωνα με το καταστατικό της, «…η αναδοχή παντός είδους ασφαλειών και αντασφαλειών, εν Ελλάδι και εν τη αλλοδαπή…». Δηλαδή, σύμφωνα πάντα με το Καταστατικό της, η αρτισύστατη εταιρία περιέλαβε το σύνολο σχεδόν των Κλάδων Ασφαλίσεως. Ειδικότερα, στους σκοπούς της περιλήφθηκαν οι ασφάλειες και αντασφάλειες κατά κινδύνων πυρός, εκρήξεων φωταερίου και ατμολεβήτων, ζημιών από κεραυνούς. Επίσης, ο Κλάδος Μεταφορών «… παντός είδους…», δηλαδή διά θαλάσσης, ποταμού και ξηράς και –για πρώτη φορά στην Ελλάδα– ο Κλάδος Ζωής. Ο τελευταίος περιλάμβανε ασφάλειες και αντασφάλειες «… επί της ζωής, ήτοι ασφαλειών κεφαλαίου και ισοβίων ή προσκαίρων προσόδων, μετά ή άνευ συμμετοχής εις τα κέρδη, επί ενός ή πλειόνων προσώπων, καθ' όλους τους συνδυασμούς και πάσας τας περιπτώσεις τας εξαρτωμένας εκ της διαρκείας ή της λήξεως του ανθρωπίνου βίου…». Και για να καλύψουν ο,τιδήποτε ήθελε προκύψει, συμπεριέλαβαν στο Καταστατικό και την πρωτοποριακή πρόβλεψη ότι μπορούσε να καλυφθεί και ό,τι δεν προέβλεπε ήδη το Καταστατικό, με προηγούμενη απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων και την έκδοση του απαραίτητου Βουλευτικού Διατάγματος.

Στην αρχή, η εταιρία φιλοξενήθηκε στα γραφεία της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, στην «Αιολική» οδό. Την 1η Σεπτεμβρίου 1891 εγκαταστάθηκε στον ενοικιασμένο 1ο όροφο του κτιρίου που βρισκόταν στη συμβολή των οδών Σταδίου και Σανταρόζα, απέναντι από τη γωνία του Πρωτοδικείου Αθηνών, ιδιοκτησίας τότε Μιλτιάδη Αξελού, ο οποίος ήταν και από τους πρώτους μετόχους της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ανατολικά βρισκόταν η οδός Σανταρόζα, δυτικά το κατάστημα της Γενικής Πιστωτικής Τραπέζης της Ελλάδος και αρκτικά συνόρευε με την οικία Γ. Μαγκάκη. Ήταν η περίφημη οικία Μαύρου, αρχικής ιδιοκτησίας του εμπόρου Σωτηρίου Μαύρου και της Ευφροσύνης Μ. Μαύρου. Το 1889 αγοράσθηκε από τον Μιλτιάδη Αξελό, ο οποίος την ενοικίασε στην Εθνική Ασφαλιστική, η οποία παρέμεινε στο κτίριο μέχρι το 1894, που απέκτησε δική της στέγη. Εκεί παρέμεινε η εταιρία μέχρι το 1894, όταν θα αποκτήσει ιδιόκτητη στέγη.

Το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας ορίσθηκε στα 8 εκατομμύρια δραχμές, ποσό ιδιαιτέρως μεγάλο για μετοχικό κεφάλαιο εταιρείας με τα δεδομένα εκείνης της εποχής. Κατανεμήθηκε δε σε 32 χιλιάδες μετοχές των 250 δραχμών.

Το πρώτο Διοικητικό Συμβούλιο και το έμβλημα της Εταιρείας

Το πρώτο Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας ορίσθηκε με το 61ο άρθρο του ιδρυτικού καταστατικού της και το αποτέλεσαν οι Στέφανος Στρέιτ και Π. Σημηριώτης, Υποδιοικητές της Εθνικής Τραπέζης, Γ. Αθηνογένης, Διευθυντής του καταστήματος της Τραπέζης Κωνσταντινουπόλεως στην Αθήνα, Ανάργυρος Σιμόπουλος, Αντιπρόεδρος της Προνομιούχου Τραπέζης Ηπειροθεσσαλίας, Δ. Σγούτας, Διευθύνων Σύμβουλος της Γενικής Πιστωτικής Τραπέζης της Ελλάδος, Χ. Αποστολίδης, Διευθυντής της Τραπέζης της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος και οι κτηματίες Θ. Βλαστός, Ι. Χωρέμης και Πέτρος Καλλιγάς.

Τη θέση του Προέδρου κατέλαβε ο προαναφερθείς Υποδιοικητής, τότε, της Εθνικής Τραπέζης Στέφανος Στρέιτ, ο άνθρωπος που σφράγισε την ίδρυση και την εξέλιξη της Εταιρίας κατά την πρώτη τριακονταετία της.

Στη θέση του Αντιπροέδρου ορίσθηκε ο Γεώργιος Αθηνογένης, επ' αδελφή γαμβρός του σημαντικότατου οικονομικού παράγοντα και τραπεζίτη Στέφανου Σκουλούδη. Συμμετείχε, επίσης, ο σπουδαίος αρχιτέκτονας Πέτρος Καλλιγάς (1856-1940), ο οποίος αναφέρεται ως κτηματίας και δεν ήταν άλλος από το γιο του Διοικητή και Συμβούλου της Εθνικής Τραπέζης. Η σύνθεση του Συμβουλίου προδιέγραφε την εξέλιξή της, ή τουλάχιστον, την από διοικητής άποψης άψογη παρουσία της.

Το Καταστατικό και τα Πρόσωπα

Για την ίδρυση και λειτουργία Ανωνύμου Εταιρείας, απαιτούνταν τότε η έκδοση Βασιλικού Διατάγματος και η δημοσίευση ολόκληρου του Καταστατικού της ιδρυόμενης Ανωνύμου Εταιρείας. Το απαραίτητο Βασιλικό Διάταγμα, υπογεγραμμένο από τον Βασιλέα –με ημερομηνία 15 Ιουνίου 1891– και το ιδρυτικό καταστατικό της Ελληνικής Εταιρίας των Γενικών Ασφαλειών «Η Εθνική» δημοσιεύθηκαν στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως στις 22 Ιουνίου 1891. Το Καταστατικό αποτελείτο από 61 άρθρα και είχε συνταχθεί τη Δευτέρα 27 Μαΐου 1891, από τους Αθηναίους συμβολαιογράφους Ηλία Γλυκοφρύδη και Ηλία Δ. Τσόκα «… εν τω καταστήματι της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, κειμένη επί της Αιολικής οδού…», δηλαδή επί της οδού Αιόλου, εκεί που μέχρι σήμερα βρίσκεται το κτίριο της Εθνικής Τραπέζης, με όψη προς την Πλατεία Κ. Κοτζιά.

Ο Στέφανος Στρέιτ (1891-1911) σπούδασε νομικά στην Αθήνα, όπου και αναγορεύθηκε διδάκτωρ το 1867, και στη Γερμανία. Ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στην Εθνική Τράπεζα ως Διευθυντής το έτος 1872 στο υποκατάστημά της στη Λαμία. Το επόμενο έτος έγινε επιθεωρητής και σύντομα Διευθυντής του Δικαστικού Τμήματος της Τραπέζης στην Αθήνα. Το 1876 εξελέγη καθηγητής του Συνταγματικού Δικαίου στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, όπου δίδαξε ως το 1897. Το 1879 εξελέγη Υποδιοικητής της ΕΤΕ και Διοικητής από το 1897-1911. Ως Υποδιοικητής πήρε ενεργό ρόλο στην προσπάθεια για την ίδρυση της Εθνικής Ασφαλιστικής. Υπήρξε ο πρώτος Πρόεδρος του Διοικητικού της Συμβουλίου μέχρι και το 1910 και Επίτιμος Πρόεδρος ως το θάνατό του.

Αυθημερόν, δηλαδή στις 27 Μαΐου, το υπέγραψαν οι:

- Παύλος Καλλιγάς, Διοικητής της «Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της Τράπεζας και πληρεξούσιος των: α) Στέφανου Σκουλούδη, κτηματία, β) Μάρκου Δαμιράλη, τραπεζομεσίτη, γ) Σπυρίδωνα Δ. Βασιλοπούλου, τραπεζίτη, δ) Πέτρου Καλλιγά, κτηματία, ε) Στυλιανού Χριστοδουλίδη, κτηματία, στ) Σταματίου Α. Κρίνου, κτηματία και ζ) Τρύφωνος Μουτζοπούλου, κτηματία.
- Γεώργιος Αθηνογένης, διευθυντής του εν Αθήναις υποκαταστήματος της «Τραπέζης Κωνσταντινουπόλεως», ως εκπρόσωπος της Τράπεζας και πληρεξούσιος των: α) Ευστάθιου Ευγενίδη, τραπεζίτη της Κωνσταντινουπόλεως, β) Της «Τραπέζης Γενικής Οθωμανικής Πίστεως» Κωνσταντινουπόλεως (Crédit Général Ottoman), εκπροσωπούμενης από τον Διευθυντή της Βερνάρδο Τουβίκη, γ) Θεόδωρου Μαυροκορδάτου, τραπεζίτη της Κωνσταντινουπόλεως, δ) Θεόδωρου Π. Βλαστού, κτηματία και ε) Δαμιανού Βορρέ, δικηγόρου.
- Ανάργυρος Σιμόπουλος, κτηματίας και Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της «Προνομιούχου Τραπέζης Ηπειροθεσσαλίας», ως εκπρόσωπος της Τραπέζης και του εαυτού του.
- Αριστείδης Παππούδωφ, κτηματίας και Διευθύνων Σύμβουλος της «Γενικής Πιστωτικής Τραπέζης της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της Τραπέζης και του εαυτού του.
- Δημήτριος Ε. Γιουρδής, Υποδιευθυντής της «Γενικής Πιστωτικής Τραπέζης της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της Τραπέζης και πληρεξούσιος των: α) Δημητρίου Σγούτα, β) Γεωργίου Δ. Ζαφειρόπουλου και γ) Αλεξάνδρου Μαύρου, αντιπροσώπου της εμπορικής εταιρείας με την επωνυμία «Βαλαωρίτης Μαύρος και Σία».
- Χαρίδημος Αποστολίδης, Διευθυντής

της «Τραπέζης της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της Τραπέζης και του εαυτού του και ως πληρεξούσιος των: α) Σταύρου Μ. Κέμπετζη, τραπεζίτου Κωνσταντινουπόλεως, β) Στυλιανού Χριστοδουλίδου, κτηματία Αθηνών, γ) Αντωνίου Κανέλη, κτηματία Αθηνών, δ) Θεόδωρου Βλαστού, κτηματία Αθηνών, ε) Θεολόγου Γ. Θεολόγου, κτηματία Αθηνών, στ) Αριστείδου Παπαγεωργακοπούλου, κτηματία Αθηνών, ζ) Γεωργίου Ευστρατίου, κτηματία Αθηνών, η) Γεωργίου Π. Ψύχα, κτηματία Αθηνών και θ) Γεωργίου Πασπάτη, κτηματία Αθηνών.

• Ιωάννης Κυριακίδης, δικηγόρος, Διαχειριστής της «Τραπέζης της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος της Τραπέζης και του εαυτού του και ως πληρεξούσιος του Ιωάννου Χωρέμη.

• Στέφανος Στρέιτ, Υποδιοικητής της «Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος του εαυτού του και πληρεξούσιος των: α) Παντιά Α. Ράλλη, κτηματία Αθηνών, β) Δημητρίου Βαλάσση, δικηγόρου, γ) Δημητρίου Ι. Μ. Πανταζή, κτηματία Αθηνών, δ) Στυλιανού Χριστοδουλίδου, κτηματία Αθηνών και πληρεξουσίου των: i) Ιωάννου Αντωνιάδου, τραπεζίτη Αλεξανδρείας, ii) Μιλτιάδη Μαρίνου, τραπεζίτη Αθηνών και iii) Μιλτιάδη Αξελού, κτηματία Αθηνών.

• Παντολέων Σημηριώτης, Υποδιοικητής της «Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος», ως εκπρόσωπος του εαυτού του και πληρεξούσιος των: α) Περικλέους Γ. Ζαρίφη, εμπόρου Μασσαλίας και εκπροσώπου του οίκου «Ζαφειρόπουλος και Ζαρίφης», β) Οδυσσέως Νεγρεπόντη, εμπόρου Βράιλας και εκπροσώπου του οίκου «Οδυσσεύς Ιω. Νεγρεπόντης», γ) Βασιλείου Κ. Σγούτα, εμποροϋπαλλήλου Κωνσταντινουπόλεως και πληρεξουσίου του Λεωνίδα Γ. Ζαρίφη, δ) Ανδρέα Νομικού, τραπεζίτη Αθηνών και εκπροσώπου της εμπορικής εταιρείας «Παρίσης, Νομικός και Σία».

Δεν θα ήταν υπερβολή να υποστηριχθεί ότι η ανάγνωση και μόνον του συνόλου των ονομάτων που συμπεριλήφθηκαν στο ιδρυτικό καταστατικό της Εταιρίας αποδίδει, κατά κάποιον τρόπο, το χάρτη της Ελληνικής οικονομικής γεωγραφίας εκείνης της εποχής. Κανένα όνομα σημαίνοντος οικονομικού παράγοντα δεν απουσιάζει από τον μακρύ κατάλογο των ονομάτων.

Δεν παρήλθαν ούτε 20 ημέρες από την υπογραφή του και το Καταστατικό, από κοινού με το ιδιαίτερο ιδρυτικό Βασιλικό Διάταγμα, δημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Πρόκειται για χρόνο ρεκόρ ακόμη και για τα σημερινά δεδομένα, αν ληφθούν υπόψη οι διαδικασίες που έπρεπε να ακολουθηθούν, δηλαδή συμβολαιογραφικές μεταγραφές, κατάθεση και υπογραφή από τον Υπουργό Εσωτερικών, διαβίβαση στο Παλάτι και υπογραφή από το βασιλέα Γεώργιο και αποστολή στο Εθνικό Τυπογραφείο. Το γεγονός αυτό, όπως και άλλα για τα οποία γίνεται αναφορά παρακάτω, αποκαλύπτουν, τουλάχιστον, άριστη οργάνωση, ιδιαίτερο ενδιαφέρον και, γιατί όχι, άμεση επιρροή και πρόσβαση στην κρατική «μηχανή».

Ο Παύλος Καλλιγάς του Παναγή Άννινου Καλλιγά από την Κεφαλλονιά και της Σμυρνιάς Σοφίας Μαυροκορδάτου, γεννήθηκε τον Σεπτέμβριο του 1914 στη Σμύρνη. Με το ξέσπασμα της Ελληνικής Επανάστασης, η οικογένειά του μεταφέρθηκε στην Τεργέστη, όπου άρχισε τις σπουδές του. Το 1825 σπούδασε στη Φλαγγίνειο Σχολή της Βενετίας και ακολούθως στο περίφημο Λύκειο Heyer. Μετά το θάνατο του πατέρα του (1832) την κηδεμονία του ανέλαβε η μητέρα του και ο Αμβρόσιος Ράλλης. Συνέχισε τις σπουδές του στο Μόναχο (νομικά, φιλοσοφία, ιστορία) και στο Βερολίνο. Υφηγητής Φυσικού Δικαίου στο Οθώνειο Πανεπιστήμιο αργότερα (1838), διορίζεται Πάρεδρος στο Συμβούλιο Επικρατείας (1842) και αναγορεύεται Κοσμήτωρ της Νομικής Σχολής Αθηνών (1844, 1872, 1877). Εμπλέκεται στην πολιτική και γίνεται μέτοχος της Εθνικής Τραπέζης (1846). Νυμφεύθηκε τη Μαρία Μανούση (1850) και απέκτησε δύο παιδιά, τον Γεώργιο και τον Πέτρο. Διορίσθηκε αντιεισαγγελέας του Αρείου Πάγου και μέλος του Δ.Σ. της Εθνικής Τραπέζης (1851), θέση την οποία διατήρησε επί 34 έτη, εκλεγόμενος κατόπιν Υποδιοικητής. Διετέλεσε Υπουργός Δικαιοσύνης (1854), βουλευτής Αττικής (1862, 1879, 1881), Υπουργός Εξωτερικών (1863), Υπουργός Οικονομικών (1882). Συμμετείχε σε διάφορες νομοπαρασκευαστικές επιτροπές και διετέλεσε Πρύτανης του Πανεπιστημίου Αθηνών (1869). Από κοινού με σημαντικούς οικονομικούς παράγοντες, συμμετείχε στην ίδρυση της Τραπέζης Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος (1873), μία από τις Τράπεζες που ίδρυσαν την Εθνική Ασφαλιστική και της οποίας διετέλεσε Πρόεδρος του Δ.Σ. (1878). Όταν συνταξιοδοτήθηκε από το Πανεπιστήμιο, στην έδρα του Ρωμαϊκού Δικαίου τον διαδέχθηκε ο Αλκιβιάδης Κρασσάς, ο οποίος αργότερα υπήρξε από τα σημαντικότερα και μακρόβια μέλη του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το 1885 εκλέγεται Υποδιοικητής της Εθνικής Τραπέζης και το 1890, ο 76ετής τότε Παύλος Καλλιγάς εκλέγεται Διοικητής του μεγαλύτερου πιστωτικού ιδρύματος της χώρας. Επί διοικήσεώς του και με σημαντικές πρωτοβουλίες του, ιδρύεται η Εθνική Ασφαλιστική, με σκοπό, όπως τόνισε ο ίδιος στον Απολογισμό του 1891: «… το κοινόν συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, ην συνεπάγεται η ασφάλισις παρ' αλλοδαπαίς 'Εταιρίαις…». Απεβίωσε πέντε χρόνια αργότερα, το 1896, σε ηλικία 82 ετών.

ΚΟΝΙΤΣΑ 16 ΜΑΪΟΥ 1951 Ο στρατάρχης Αλέξανδρος Παπάγος νικητής του Εμφυλίου, φθάνει στην πόλη στο πλαίσιο επιθεώρησης στρατιωτικών μονάδων, στην πραγματικότητα όμως περιοδείας του ανά την Ελλάδα, με την οποία προετοιμάζει την κάθοδο του στον πολιτικό στίβο.

Ο Αλ. Παπάγος νωρίτερα στις 28 Ιανουαρίου 1950 είχε παραιτηθεί από την προεδρία και το Δ.Σ της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, που του είχε προταθεί το 1949.Δεν άσκησε ποτέ καθήκοντα, ήταν «εν αδεία» αν και δέχθηκε την πρόταση και ευχαρίστησε… Η ιστορία της ΕΘΝΙΚΗΣ περιμένει τον συγγραφέα της!

Πηγή: Οι φωτογραφίες Μ.Κατσίγερα

22 Μαΐου 1963
Η μαύρη ημέρα του Γρηγόρη Λαμπράκη

Ένα τεράστιο πλήθος συνοδεύει τον νεκρό του Γρηγόρη Λαμπράκη. Κάποιοι στην Αριστερά σκέπτονται ότι η εξουσία θα μπορούσε να βρεθεί στα χέρια τους. Επικρατούν όμως ψυχραιμότερες σκέψεις. Δημιουργείται η Δημοκρατική Νεολαία Λαμπράκη με επικεφαλής τον Μίκη Θεοδωράκη. Είναι το πλέον ριζοσπαστικό, σε πολιτικό και πολιτιστικό επίπεδο, κομμάτι της ελληνικής νεότητας. Γι' αυτό και επισύρει τις οξύτατες επιθέσεις της Δεξιάς με προεξάρχοντα τον Παναγιώτη Κανελλόπουλο, ο οποίος καταγγέλλει ότι πενθηφορούσες Λαμπράκισσες με μαύρες κάλτσες παρασύρουν εθνικόφρονες νέους.

Ο Βουλευτής της ΕΔΑ δεν ήταν μόνο ένας επιτυχημένος γιατρός, ήταν και ένας διακεκριμένος αθλητής. Την ημέρα της κηδείας παλαίμαχοι συναθλητές του φέρουν τα κύπελλα που είχε κατακτήσει στο στίβο.

Ο Βουλευτής της ΕΔΑ Γρηγόρης Λαμπράκης υφίσταται δολοφονική επίθεση από ακροδεξιά τρομοκρατικά στοιχεία στις 22 Μαΐου 1963 στη Θεσσαλονίκη, κατά τη διάρκεια εκδήλωσης του κινήματος ειρήνης. Πεθαίνει πέντε ημέρες αργότερα. Ο πρωθυπουργός Καραμανλής, διαπιστώνοντας τον κίνδυνο από τη δράση μη ελεγχομένων μηχανισμών, αναρωτιέται «ποιος κυβερνά αυτόν τον τόπο». Ο Γ. Παπανδρέου τον κατηγορεί ως ηθικό αυτουργό της δολοφονίας, η οποία εν τέλει αποδεικνύεται υπονομευτική της πρωθυπουργίας του, καθώς τον εξασθενεί πολιτικά στην αναμέτρησή του με την Φρειδερίκη.

Agence: Métélin
LA BALOISE
COMPAGNIE D'ASSURANCES CONTRE L'INCENDIE A BALE (SUISSE)
CAPITAL: DIX MILLIONS DE FRANCS
Agence Générale:

Effet de la Prolongation: le 1er Mars 1920 à midi
Acte de Prolongation
No. 11111
(Prolongation précédente No.)
Carnet No.
Expiration de la Prolongation: le 1er Mars 1921 à midi
Somme assurée £700
Prime à 5/8 % +57. £4.12.0.

LA BALOISE, Compagnie d'Assurances contre l'Incendie, renouvelle par le présent acte, aux conditions générales d'assurances et suivant la teneur des conditions particulières de la police No. 1111111 à M. adame Rodanthie S. Varca demeurant à Métélin son assurance contre l'incendie consentie par la dite police assurant la somme de Livres Sterling Sept cents sur maison et mobilier situé au village Messagro de yera pour la durée de douze mois à partir du 1er Mars 1920 au 1er Mars 1921 à midi.

NB. Il est bien entendu entre les deux parties contractantes que la Compagnie pourra en tout temps, si elle le juge dans son intérêt et sans explication de motifs, annuler la présente prolongation en en donnant avis par écrit à l'Assuré et en remboursant en même temps la prime proportionnelle au temps restant à courir. De même, l'Assuré a en tout temps également le droit d'annulation en en donnant avis par écrit à la Compagnie; néanmoins dans ce cas la Compagnie sera en droit de lui charger la prime de courte durée usuelle.

Métélin, le 1er Mars 1920.

La Bâloise, Compagnie d'Assurances contre l'Incendie
L'Agent Général fondé de pouvoirs:
P. Christofaferes

QUITTANCE:
Prime £4.7.6
Prolongation 57 .4.6
Timbre 0.0.9
Total 4.12.9

LA BÂLOISE
COMPAGNIA DI ASSICURAZIONI CONTRO I RISCHI DEI TRASPORTI — BASILEA
Agenti Generali per la LOMBARDIA: BASEVI, FAZIO & VENIER - Piazza Duomo 19 - MILANO (2)
POLIZZA ITALIANA
DI ASSICURAZIONE MARITTIMA SOPRA MERCI
CONDIZIONI GENERALI

LA BALOISE

Η BALOISE ήταν ανάμεσα στις δεκατρείς εταιρείες που ίδρυσαν την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών και ασκούσαν εργασίες στην Ελλάδα, στις 12-5-1907. Ανάμεσά τους μόνο μία ελληνική, η ΕΘΝΙΚΗ. Οι άλλες ήταν η Αδριατική Ασφαλιστική Εταιρεία, η γαλλική Confiance,οι αγγλικές Commercial Union Assurance Co Ltd και Sun, η ιταλική Assicurazioni Generali και η γερμανική Mannheimer V.G. Ο Γ. Βικέλας, πρώτος Πρόεδρος (ΕΘΝΙΚΗ), ο Μ. Μαμφρέδης της ADRIATICA, Ταμίας και από την COMMERCIAL UNION ο Γενικός Γραμματέας Γ. Ράλλης. Σκοπός, η ανάπτυξη του κλάδου της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Η BALOISE είναι συνεχώς παρούσα στην Ελλάδα και σήμερα, 110 χρόνια μετά, είναι συμμέτοχος με την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ. Το 1935, την BALOISE αντιπροσώπευε η ΝΕΛΛΟΣ Α. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε. (Ν. Κανελλόπουλος – Χρ. Αδαμαντιάδης). Μεγάλη η συνεργασία της και με την GENERALI, που πρωταγωνιστεί και στην Ελλάδα.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» δημοσιεύει δύο πρωτότυπα και μοναδικά τεκμήρια - συμβόλαια από συλλογή Ε. Σπύρου.

Ο Ιωάννης Λαπατάς πρόεδρος σήμερα του δ.σ. της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ας είναι περήφανος για το παρελθόν, αλλά και για το παρόν της εταιρίας του, και των συνεταίρων του της Baloise.

Πρόσφατα, ο εκπρόσωπος της BASLER κ. Juerg Schiltkupcht, στη Γενική Συνέλευση της Ατλαντικής, δήλωσε ότι «… εμείς στην Baloise κάθε φορά μαθαίνουμε πολλά από την Ατλαντική Ένωση και θα θέλαμε κι εμείς να εφαρμόσουμε πολλά από αυτά. Είμαστε πολύ ευχαριστημένοι…».

Ο κ. Κώστας Μπετσιάς

Η μάχη με το «χαράτσι» για τα ανασφάλιστα...

ΑΛΙΕΥΣΑΜΕ ΑΠΟ ΤΟ FACEBOOK μία ανάρτηση του προέδρου της Επιτροπής Αυτοκινήτου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Δημήτρη Ζορμπά που εξηγεί αναλυτικά τις προσπάθειες που έγιναν για να καταπολεμηθεί η μάστιγα των ανασφάλιστων αυτοκινήτων.

Όπως λέει ο κ. Ζορμπάς: «Ξεκινήσαμε την προσπάθεια 7 χρόνια πριν. Δημιουργήσαμε ένα υπερσύχρονο Κέντρο Πληροφοριών που ενημερώνεται σε πραγματικό χρόνο και δίνει άμεσα απαντήσεις. Ο νόμος για τη διασταύρωση ψηφίστηκε το 2013.Ενημερωναμε συνεχώς τους πολίτες για την αναγκαιότητα της ασφάλισης. Δημιουργήσαμε το hic.gr για να μπορούν να ελέγχουν την ασφαλισιμότητα τους 2 χρόνια τώρα. Και φτάσαμε να εφαρμοστεί το αυτονόητο. Να μην λειτουργεί μια μικρή μειοψηφία σε βάρος όλων αλλά και σε βάρος του εαυτού τους. Στο ερώτημα, μα έχουμε κρίση η απάντηση είναι δήλωση ακινητοποίησης. Ναι το πρώτο δίμηνο εφαρμογής θα είναι δύσκολο αλλά το νερό μπήκε στο αυλάκι. Ήδη τις πρώτες 3 ώρες εφαρμογής "κάηκαν" πάνω από 1000 παράβολα. Ευχαριστίες στους πρόεδρους της Ένωσης, τους συναδέλφους μου στις επιτροπές, τα μέλη της νομοπαρασκευαστικής επιτροπής. Τους IT MANAGER που δούλεψαν και δουλεύουν σκληρά αλλά και κυρίως τη μεγάλη οικογένεια των διαμεσολαβούντων που στη μεγάλη της πλειοψηφία αντιμετωπίζουν τη εξυπηρέτηση των πολιτών. Μπράβο και στον κ. Πιτσιλή γραμματέα της ανεξάρτητης αρχής που αν και έκανε το αυτονόητο το ΕΚΑΝΕ. Μπράβο και στους δημοσιογράφους που στάθηκαν τη λέξη χαράτσι. Δεν είναι χαράτσι είναι βασική κάλυψη ανάγκης. Ο ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΟΣ ΚΑΤΑΣΤΡΕΦΕΙ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΤΡΕΦΕΤΑΙ» και ο κ. Ε. Σπύρου στην πρώτη εμφάνιση του νέου προέδρου της Ένωσης κ. Δ. Μαζαράκη αναφέρθηκε εναντίον όλων αυτών που ονομάζουν την παράβαση με τα ανασφάλιστα, «χαράτσι».

Ένα νέο κύμα «λαϊκισμού» αναπτύχθηκε αν και αυτή τη φορά, οι «γνωστοί, άγνωστοι» δημοσιογράφοι και δημοσιολογούντες δεν αναφέρονταν εύκολα σε «χαράτσι». Ήταν και αυτό μία μικρή νίκη!. Δυστυχώς στην Ελλάδα και για τα αυτονόητα πρέπει να δίνεται σκληρή μάχη.

...Και ο φιλικός διακανονισμός

Η μάχη για τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα είναι μία μεγάλη προσπάθεια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και του Δημήτρη Ζορμπά και είναι ουσιαστικά μία προσφορά της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στους πολίτες. Όλοι αναγνωρίζουν ότι το φαινόμενο των ανασφάλιστων αυτοκινήτων είναι μάστιγα.

Η άλλη μεγάλη προσπάθεια –προσφορά της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος ήταν η υιοθέτηση του συστήματος Άμεσης Αποζημίωσης (ΣΑΠ) η αλλιώς ο «φιλικός διακανονισμός», η εφαρμογή του οποίου ξεκίνησε τον Μάιο του 2000. Πρωτεργάτες σε αυτή την προσπάθεια ο Κώστας Μπερτσιάς ως πρόεδρος τότε της Επιτροπής αυτοκινήτου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, μαζί με τον Δημήτρη Ζορμπά και τον Γιώργο Τζανή έκαναν πολλά ταξίδια στο εξωτερικό για να καταγράψουν όλες τις λεπτομέρειες του συστήματος, ενώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι πρόεδρος της ΕΑΕΕ εκείνη την περίοδο ήταν ο Δημήτρης Κοντομηνάς, που αγκάλιασε και προώθησε την πρωτοβουλία ώστε να γίνει κτήμα του συνόλου της αγοράς.

Τώρα ο νέος πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρης Μαζαράκης στοχεύει ο φιλικός διακανονισμός να γίνει υποχρεωτικός για όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα.

Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς

Από αριστερά John P. Calamos, John Koudounis, Matt Fairflield και Παύλος Κανελλόπουλος

Ιστορικές εξελίξεις, Εθνική Ασφαλιστική και Eurolife πρωταγωνιστούν

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ που πλήττει τη χώρα επισκιάζει ορισμένες εξελίξεις που σε άλλη περίπτωση θα χαρακτηρίζονταν ως «κοσμογονικές». Αναφερόμαστε στην πώληση της Εθνικής Ασφαλιστικής μια εξέλιξη που άλλες δυο φορές στο παρελθόν δεν ολοκληρώθηκε και πάντοτε αποτελούσε αιτία πολέμου με ορισμένες πολιτικές και συνδικαλιστικές δυνάμεις. Ένα θέμα ταμπού στο παρελθόν, προχώρησε πολύ γρήγορά στην ολοκλήρωση του ενώ βέβαια και το ύψος του τιμήματος ήταν αυτό που παραλύει οποιαδήποτε αντίσταση. Το προτιμώμενο σχήμα Calamos-Exin Partners αποτίμησε το 100% της Εθνικής Ασφαλιστικής καθώς και την 15ετή (10 έτη+ 5 χρόνια επέκτασης) συμφωνία bancassurance στα 960 εκατ. ευρώ! Δηλαδή κοντά στο 1 δις. ευρώ! Για να έχουμε μία τάξη μεγέθους τα τελευταία χρόνια στο πλαίσιο του προγράμματος ιδιωτικοποιήσεων η Fraport έδωσε 1,234 δισ. ευρώ για 14 αεροδρόμια της χώρας, ενώ το τίμημα για το «Ελληνικό» είναι στα 915 εκατ. ευρώ. Για την Εθνική Ασφαλιστική υπολογίζεται ότι για το 75% το τίμημα ανέρχεται στα 720 εκατ. ευρώ.

Έτσι η πώληση της Εθνικής Ασφαλιστικής αποτελεί τη κορύφωση μιας σειράς επενδυτικών κινήσεων στον ασφαλιστικό κλάδο της χώρας. Πέρυσι η Fairfax του Prem Watsa (ρεπορτάζ από την επίσκεψη τους την Ελλάδα σε άλλες σελίδες του NAI) κατέβαλε 324,7 εκατ. ευρώ για την εξαγορά της Eurolife. Είχε προηγηθεί η εξαγορά της ΑΤΕ Ασφαλιστικής και από ότι φαίνεται έπονται και άλλες. Το ξένο κεφάλαιο στρέφεται και πάλι στην ελληνική ασφαλιστική αγορά η οποία προκαλεί το ενδιαφέρον επενδυτών μετά από πολλά χρόνια ανομβρίας. Τελευταία φορά που σημειώθηκε μία μεγάλη εξαγορά ήταν η είσοδος της AXA στην ελληνική αγορά το 2007 με την εξαγοράς της Alpha Ασφαλιστικής (πρώην Ελληνοβρετανικής).

Ο κ. Prem Watsa

Οι κινήσεις αυτές καθιστούν ενδιαφέρουσες τις εξελίξεις τον επόμενο χρόνο στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας. Η Fairfax του κ.Watsa, ετοιμάζει και άλλες εξαγορές μέσω της Eurolife και του κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου τόσο στην Ελλάδα όσο και στην ευρύτερη περιοχή. Επίσης όπως τόνισε, στην κάμερα του nextdeal.gr και τον Κωστή Σπύρου, ο κ. John Koudounis Chief Executive Officer της Calamos Investments, η οποία συμμετέχει στην κοινοπραξία που προκρίνεται για την εξαγορά του 75% Εθνικής Ασφαλιστικής θα έρθουν πολύ σπουδαία πράγματα για την Ελλάδα στο μέλλον. Η Εθνική Ασφαλιστική είναι μία εταιρεία σύμβολο και θα την κάνουμε ακόμη πιο μεγάλη, τόνισε χαρακτηριστικά . Επίσης μιλώντας στο 7ο Ετήσιο Συνέδριου Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που διοργάνωσε η Capital Link στην Αθήνα, ο John P. Calamos, Sr., Founder, Chairman, and Global ChiefInvestment Officer – Calamos Investments, κατέστησε σαφές πως η απόφασή του να επενδύσει στην Ελλάδα και συγκεκριμένα στην Εθνική Ασφαλιστική δεν είναι ούτε συγκυριακή ούτε τυχαία. «Θέλουμε να γίνουμε καταλύτης για την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας» σημείωσε χαρακτηριστικά δίνοντας το περίγραμμα των στόχων του. Την αισιοδοξία του για τις προοπτικές της ελληνικής οικονομίας εξέφρασε ο Matt Fairflield ιδρυτής και συνδιευθύνων σύμβουλος της Exin Partners, και εξήρε την καλή συνεργασία που υπάρχει με την ελληνική κυβέρνηση. Ο κ. Παύλος Κανελλόπουλος από την πλευρά του επεσήμανε ότι το κλίμα έχει αλλάξει και είναι θετικό καθώς η Ελλάδα έχει μπει στο μικροσκόπιο των ξένων επενδυτών αλλά συμπλήρωσε ότι πρέπει να αλλάξουν ακόμη πολλά, και κυρίως να επανέλθει η εμπιστοσύνη στην οικονομία

Γεώργιος Η. Σκούρτης

Γεώργιος Η. Σκούρτης
Ο αδικημένος άγγελος των ασφαλιστών

ΕΝΑΣ ΕΥΠΑΤΡΙΔΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ έφυγε πικραμένος από αυτή τη ζωή, στις 19 Ιουλίου 2010 και η Ελληνική ασφαλιστική κοινωνία δεν του απέδωσε την τιμή που του όφειλε. Το όνομά του Γεώργιος Η. Σκούρτης.

Ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος της Γ. Η. Σκούρτης (1970) γεννηθείς το 1931 στην Ιτέα Φωκίδος, σπούδασε στη Φαρμακευτική Σχολή Αθηνών. 33 ετών ξεκίνησε ασφαλιστικός πράκτωρ. Διατέλεσε πρόεδρος επιτροπής Αυτοκίνητων το 1975-1976, πρόεδρος Επικουρικού Ταμείου και Αρωγής 1987-1988, αντιπρόεδρος Ενώσεως Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών (1981).

Το μεγάλο του έργο κορυφώνεται στη δεκαετία 1990 αρχές 2000 όπου σαν πρόεδρος επιτροπής έρευνας και ανάλυσης τροχαίων ατυχημάτων περιόδευσε σε όλη την Ελλάδα επί πολλά χρόνια παρεμβαίνοντας σε κάθε αρμόδιο (δήμους, σχολεία, υπουργεία, αστυνομία, κλπ) για την πρόληψη ατυχημάτων. Από το 1980 είχε ενεργό δράση στην ίδρυση του ΣΕΠΤΑ (αντιγραφή Γερμανικού θεσμού) που δούλεψε στην αρχή αλλά μετά ενεπλάκησαν διάφορα συμφέροντα ορκωτών πραγματογνωμόνων και δικηγόρων του ενώ συγκέντρωσε τότε 1,5 εκατομμύριο για προσπάθεια μείωσης τροχαίων ο Τότε Υπουργός Κοινωνικών Υπηρεσιών Α. Ανδριανόπουλος μετέφερε τα χρήματα στο Υπουργείο (κακώς) και δεν πήγαν σε σημάνσεις δρόμων κλπ. Τα διαπλεκόμενα συμφέροντα τον πολέμησαν σκληρά (συνεργεία, δικηγόροι, γιατροί, αντιπροσωπείες) κάπου στο 1997 πρωτοστάτησε να γίνει η AUTOTEX HELLAS (έδρα Ελβετία) για μία «νοικοκυροσύνη» στις αποζημιώσεις και ανταλλακτικά σε συνεργασία με INTER-AMERICAN, ΕΘΝΙΚΗ, Φοίνιξ, αλλά και αυτή η προσπάθεια του έφερε ταλαιπωρίες και απειλές για τη ζωή του! Από το 1982 αγωνιζόταν γι' αυτό το θέμα. Η υπόθεση είναι στα δικαστήρια σήμερα 2017!

Προσπαθούσε να μειώσει τα κυκλώματα αλλά και το κόστος ατυχημάτων αλλά οι συνάδελφοι των ασφαλιστικών εταιριών δε βοηθούσαν. Το 1994 ο Γ. Σκούρτης ήταν ο άνθρωπος που έφερε πρώτος από Αμερική το πρώτο αλκοολόμετρο και το χάρισε στην τροχαία Ρόδου.

Τότε είχε δώσει η ΕΑΕΕ 30 και στην αρχή και άλλα 25 στη συνέχεια. Το 1997 παρέδωσε στον τότε Υπουργό Μεταφορών άλλα 21 για μείωση τροχαίων. Τον στεναχωρούσε ο θάνατος νέων ανθρώπων. Είχε προτείνει να γίνει η αποκλειστική λωρίδα δίκυκλων! Επίσης είχε προτείνει κατάργηση του φόρου για τα κράνη και τις ζώνες ώστε να αγοράζουν φθηνότερα οι φτωχοί. Τότε έφερε αναστάτωση σε συμφέροντα και τον απειλούσαν τηλεφωνώντας ανώνυμα: «Μαζέψου… γιατί θα σε μαζέψουν!»

Για τους οδηγούς είχε προτείνει μεγάλες ποινές επειδή αυτός κάνει το αυτοκίνητο «φονικό όπλο» από μέσον μεταφοράς ή εργαλείο δουλειάς. Πρότεινε τότε ποινές και προφυλάκιση.

Στα μέσα του 1990 είχε επισημάνει το λάθος να πληρώνουν οι υγιείς εταιρίες και πελάτες αυτούς που πτωχεύουν, την ανάγκη για αλήθειες από τα ΚΤΕΟ και την καλή σήμανση οδών.

Ο Γ. Σκούρτης έκανε ομιλίες και ημερίδες για μελέτη, πρόβλεψη, βελτίωση σε όλη την Ελλάδα. Παρατηρώντας σε πολλές φωτογραφίες βλέπω να είναι με τον Κώστα Μπερτσιά και την Μαργαρίτα Αντωνάκη. Έχω σε κάποιο αρχείο λίγες φωτογραφίες από κάποιες πόλεις

που δείχνουν το τεράστιο έργο του μιας περιόδου: Ρόδος (1999), Πρέβεζα (1998), Κομοτηνή (2001), Ρόδος (2001), Ρέθυμνο (1999), Ροδόπη, Δράμα, Ξάνθη (2001), Λάρισα (1998), Σάμος (1999), Ημαθία, Καρπενήσι, Ζάκυνθος (1999), Ναύπλιο (1999), Ρόδος (1999), Άγιος Νικόλαος Κρήτης (2001), Καρπενήσι (2002), Ένωση Συντακτών Ημ Εφ (1997), Ιτέα (1997), ΚΤΕΟ Ρόδου (1996), Ξυλόκαστρο Κορινθίας, Hilton Αθηνών (1999), Ναύπακτος (1999), Σάμος (2001), Λέρος (2003), Ράλλυ Ακρόπολις (2000) κλπ.

Πολλοί συνάδελφοι στην ασφαλιστική αγορά, δεν μπόρεσαν να δουν το όφελος όλων αυτών των κινήσεων με τις ημερίδες και αλκοολόμετρα, κάποιοι τον «σνομπάρισαν» και μερικοί τον «υποτίμησαν» δείχνοντας το χαμηλό επίπεδό τους και αδυνατώντας να αξιολογήσουν το έργο του. Ήταν τότε που τα ναρκωτικά και τροχαία θέριζαν τα νιάτα. Μέσα σε αυτό το κλίμα και κάποιοι δημοσιογράφοι εμπόδιζαν το έργο του με μεγάλους τίτλους στις εφημερίδες για «χαράτσια» και επιβαρύνσεις, χωρίς να βλέπουν ότι συγκρίνουν δύο διαφορετικά θέματα. Εμπόδιο και οι κυβερνώντες που τα λάθη τους είναι εγκληματικά στον έλεγχο, την εποπτεία, τα ασφάλιστρα, τις κακοτεχνίες οδών κλπ. Μεγάλη βοήθεια είχε από τον πρόεδρο της Ένωσης Δημ. Κοντομηνά (1997-2002) και Κ. Μπερτσιά (2005). Στην έκδοση της Ένωσης 1907-2007 δεν αναφέρεται κάπου το όνομα και το έργο του.

Ο Γ. Σκούρτης πέθανε πικραμένος το 2010 μετά την ανάκληση άδειας λειτουργίας της εταιρίας του στις 21.9.2009 για 4.774.849, 46 (απόφαση 156/16.9.2009 και 21.9.2009) όπου ο Δ. Πέτσας και ΔΕΙΑ ήθελε σε 10 μέρες και δεν δέχθηκε (όπως υποστήριξαν ΤΟΤΕ άνθρωποι της ΣΚΟΥΡΤΗΣ) να μετρήσει οικόπεδο 5.000.000 και άνω για τοποθέτηση.

Το www.nextdeal.gr ρώτησε τους συγγενείς του Γ. Σκούρτη εάν υπάρχει ή υπήρχε κάποιο χρέος και μας είπανε ότι δεν υπήρχε χρέος της εταιρίας, οι υπάλληλοι ήταν πληρωμένοι όπως και οι υποχρεώσεις τακτοποιημένες προς εταιρίες και ασφαλιστικά ταμεία!

Το www.nextdeal.gr επισημαίνει ότι η ασφαλιστική κοινωνία (ασφαλιστικές εταιρίες) ΔΕΝ βοήθησε στη συγκεκριμένη στιγμή τον συνάδελφό της Γ. Σκούρτη ούτε ως Ένωση αλλά και ούτε ως άτομα κάποιοι που τους βοήθησε και προσωπικά ο Γ. Σκούρτης!

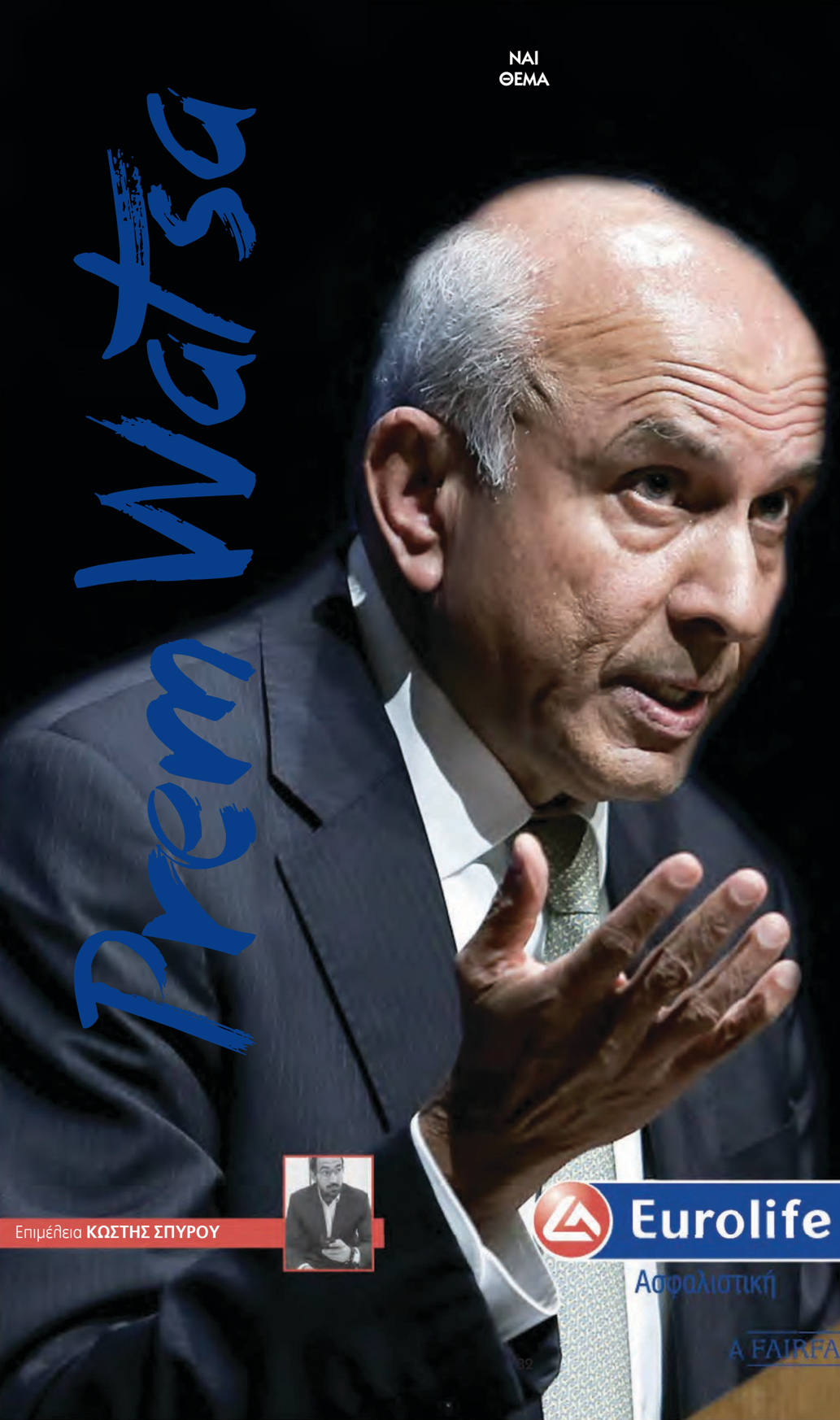
Τώρα που πολλοί βλέπουν τις ευθύνες της Πολιτείας στους χειρισμούς της ΕΠΕΙΑ και του Υπουργείου Εμπορίου ίσως είναι ώρα να αποκατασταθεί η τιμή του Γ. Σκούρτη που τόσα πολλά προσέφερε στον ασφαλιστικό κλάδο.

Ας γίνει έναρξη από τους κληρονόμους του με ένα θρησκευτικό μνημόσυνο στις 19.7.2017 ημέρα θανάτου και μνήμης, ονομασία εταιρίας με το όνομά του και δημόσιο έπαινο από την ΕΑΕΕ με φροντίδα της κ. Αντωνάκη Μαργαρίτας που αρκετό χρόνο μοίρασαν μαζί στις εξορμήσεις της ΕΑΕΕ για τη μείωση των τροχαίων!

Αναδημοσίευση από Nextdeal.gr

Οι φωτογραφίες είναι από την δράση του αειμνήστου Γεώργιου Σκούρτη, ως πρόεδρος επιτροπής έρευνας και ανάλυσης τροχαίων ατυχημάτων

Prem Watsa



Επιμέλεια **ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ**

Fairfax-Eurolife

Ομάδα δύναμης και νίκης

Η πορεία της Eurolife είναι σίγουρα το πιο δυνατό success story της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αυτή την περίοδο. Με μία τρομερή ανάπτυξη (+62%) το 2016 σε σύγκριση με το 2015, με φιλόδοξα σχέδια για το μέλλον, με μία εγνωσμένης αξίας διοίκηση και κυρίως με απεριόριστη εμπιστοσύνη στον βασικό μέτοχο, την Fairfax, η οποία διακρίνεται για την μακροπρόθεσμη επένδυση της στον ασφαλιστικό κλάδο, η Eurolife κατέχει όλα τα απαραίτητα συστατικά για να πρωταγωνιστεί για πολύ καιρό στην ελληνική και ευρύτερη ασφαλιστική αγορά της Νοτιανατολικής Ευρώπης

Ο κ. Prem watsa με τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου

Οι σχέσεις δύναμης και εμπιστοσύνης Fairfax –Eurolife, ξεχώρισαν και στη διάρκεια της πρόσφατης επίσκεψης του ιδρυτή και προέδρου της Fairfax στην Ελλάδα κ. Prem Watsa. Ξεχώρισαν στη διάρκεια της πρωτοποριακής υποβλητικής εκδήλωσης στο Ζάππειο Μέγαρο αλλά και μετά από λίγες ημέρες στη γενική συνέλευση του Συνδέσμου Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών (ΣΕΒ), όπου με την ομιλία του ο κ. Watsa κατάκτησε τον πρωθυπουργό και τους άλλους επισήμους που συμμετείχαν στη συνέλευση μαζί με τους εκατοντάδες έλληνες επιχειρηματίες.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά είχε πολλά χρόνια να «ζήσει» μία μεγάλη επένδυση. Η τελευταία ήταν η είσοδος της AXA το 2007. Η επένδυση της Fairfax και αφού είχε προηγηθεί μία μικρότερη από άποψη αξίας καταβαλλόμενου τιμήματος, της ΑΤΕ Ασφαλιστικής από την Ergo, λειτούργησε και ως αφύπνιση για όλο τον κλάδο, ο οποίος «άκουσε» και αυτός τα κανόνια που άκουγε και ο Watsa. Όπως είπε χαρακτηριστικά ο ιδρυτής της Fairfax, τις ημέρες που βρίσκονταν στην Αθήνα «αγόραζε όταν ακούς τον ήχο του κανονιού. Πούλα όταν ακούς τον ήχο της τρομπέτας. Και θέλω να σας πω, κυρίες και κύριοι, για την Ελλάδα ακούω τον ήχο του κανονιού».

Η πρώτη εμφάνιση του κ. Prem Watsa, ήταν κατά τη διάρκεια εκδήλωσης, με τίτλο DIALOGUES2, που πραγματοποιήθηκε στο περιστύλιο του Ζαππείου, παρουσία προσκεκλημένων από τον επιχειρηματικό και πολιτικό χώρο. Ήταν μία εκδήλωση πολύ υψηλού επιπέδου, στην διάρκεια της οποίας επαναβεβαιώνοντας την υποστήριξη του στη χώρα μας, ο ισχυρός άνδρας της Fairfax, επεσήμανε την αξία της μακροπρόθεσμης επένδυσης στον όμιλο Eurolife ERB και στην εμπιστοσύνη του στην διοίκησή του ομίλου. Στην εκδήλωση του ομίλου Eurolife ERB, που πραγματοποιήθηκε προς τιμήν του, ο πρόεδρος της Fairfax Financial Holdings Limited εστίασε στην επενδυτική φιλοσοφία της Fairfax, στην στοχευμένη επιλογή του να επενδύσει στον όμιλο Eurolife ERB και στην προοπτική περαιτέρω δυναμικής ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα, αλλά και τις θετικές προοπτικές για την χώρα γενικότερα. Οι παρευρισκόμενοι μέσω των ερωτήσεων που τέθηκαν από τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Eurolife ERB στον κ. Prem Watsa, είχαν την ευκαιρία να ακούσουν για την ιστορία του ομίλου Fairfax και να γνωρίσουν τις αξίες που οδήγησαν τον ό Όμιλο στην επιτυχημένη του πορεία, την επενδυτική φιλοσοφία και στρατηγική του, τις εκτιμήσεις του κ. Watsa για τις διεθνείς εξελίξεις και αγορές, καθώς και τις προοπτικές για την Ελλάδα και τον ασφαλιστικό κλάδο. Παράλληλα, ο κ. Watsa αναφέρθηκε εκτενώς στα στοιχεία της ελληνικής αγοράς που την καθιστούν ελκυστικό επενδυτικό προορισμό, δημιουργώντας ισχυρές προοπτικές για την περαιτέρω ανάπτυξη της χώρας.

Ειδικότερα, ο κ. Watsa δήλωσε: «Είμαστε ιδιαίτερα ενθουσιασμένοι με την επένδυσή μας στην Eurolife ERB, κυρίως χάρη στη διοικητική ομάδα της και τον πρόεδρο και CEO, κ. Σαρρηγεωργίου, αλλά και γιατί αποτελεί μια δυναμικά αναπτυσσόμενη εταιρεία σε έναν κλάδο με σημαντικές προοπτικές.

Η Ελληνική οικονομία έχει περάσει αρκετές δυσκολίες τα τελευταία χρόνια. Εκτιμώ ότι η χώρα έχει ξεπεράσει τις περισσότερες προκλήσεις και γι΄ αυτό είμαι αρκετά αισιόδοξος για το μέλλον που έρχεται».

Από την πλευρά του ο κ. Σαρρηγεωργίου υπογράμμισε: «… είμαι ιδιαίτερα χαρούμενος που όλοι μας είχαμε την ευκαιρία να ακούσουμε από κοντά τις απόψεις και ιδέες του κου Watsa για καίρια θέματα όπως οι παγκόσμιες προοπτικές και οι επενδυτικές ευκαιρίες που υπάρχουν στην Ελλάδα. Είμαι διπλά χαρούμενος όμως, γιατί ο Όμιλος Eurolife ERB αποτελεί μέλος ενός τόσο μεγάλου ομίλου, όπως είναι η Fairfax. Η εμπιστοσύνη που έδειξε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά μέσω της επένδυσής της στον όμιλο της Eurolife ERB, σε μία ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο για την Ελλάδα, είναι καθοριστική τόσο για τον κλάδο μας όσο και για την ίδια την Ελλάδα.Στην ουσία αποτυπώνει το γεγονός ότι υπάρχουν πολλές εταιρείες στην Ελλάδα που με πάθος και σωστό στρατηγικό σχεδιασμό μπορούν να αποτελέσουν ελκυστικές επενδυτικές επιλογές, δημιουργώντας με αυτόν τον τρόπο ισχυρές προοπτικές για το μέλλον. Στην Eurolife ERB βιώνουμε καθημερινά το πόσο σημαντικό είναι να υπάρχει ευελιξία στη λήψη των αποφάσεων και να διατηρούνται οι πρωτοβουλίες του ελληνικού management. Σημεία – κλειδιά στην επιχειρηματική στρατηγική της Fairfax, τα οποία συνδυασμένα με την πολύτιμη τεχνογνωσία, την καινοτομία στη διαχείριση, τα εργαλεία και τον πελατοκεντρικό μας προσανατολισμό, δημιουργούν τις υποδομές για μια ισχυρή αναπτυξιακή προοπτική για τον όμιλο μας».

Η συνέχεια δόθηκε δυο ημέρες μετά στην ετήσια γενική συνέλευση του ΣΕΒ όπου παρουσία του προέδρου της Δημοκρατίας Προκόπη Παυλόπουλου, του πρωθυπουργού Αλέξη Τσίπρα και του προέδρου του ΣΕΒ Θεόδωρου Φέσσα ανέπτυξε τις σκέψεις και τους προβληματισμούς του για την Ελλάδα του σήμερα και του αύριο.

Από τα πολλά ενδιαφέροντα που είπε ο κ. Watsa ας κρατήσουμε οπωσδήποτε τα παρακάτω:

Ποια είναι η Fairfax

«Η εταιρεία μας, η Fairfax, δραστηριοποιείται εδώ και 31 χρόνια και όλο αυτό το καιρό την έχουμε αναπτύξει κι εγώ είμαι

«Είμαστε ιδιαίτερα ενθουσιασμένοι με την επένδυσή μας στην Eurolife ERB, κυρίως χάρη στη διοικητική ομάδα της και τον πρόεδρο και CEO, κ. Σαρρηγεωργίου, αλλά και γιατί αποτελεί μια δυναμικά αναπτυσσόμενη εταιρεία σε έναν κλάδο με σημαντικές προοπτικές. Εκτιμώ ότι η χώρα έχει ξεπεράσει τις περισσότερες προκλήσεις και γι΄ αυτό είμαι αρκετά αισιόδοξος για το μέλλον που έρχεται τόνισε ο Prem watsa

πρόεδρος της εταιρείας για τόσο πολύ καιρό, που με αποκαλούν "αφεντικό" μόνο και μόνο επειδή κατέχω τη θέση για τόσα πολλά χρόνια. Και τους λέω, κοιτάξτε, υπάρχουν πολλά αφεντικά. Υπάρχουν πολλά είδη ηγετών, αφεντικών. Κι αυτό μου θυμίζει την ιστορία με τον κύριο που ήθελε να αγοράσει έναν παπαγάλο και πήγε σε ένα κατάστημα μικρών ζώων να αγοράσει τον παπαγάλο και ο ιδιοκτήτης του λέει υπάρχουν τρις παπαγάλοι. Τότε αυτός είπε "Πόσο κοστίζει αυτός;" Και του λέει: "Αυτός κοστίζει 500 δολάρια". "500 δολάρια για έναν παπαγάλο; Γιατί είναι τόσο ακριβός;" Και του λέει: "Αυτός ο παπαγάλος ξέρει να χειρίζεται υπολογιστή και γι' αυτό κοστίζει 500 δολάρια". Και ρωτάει: "Και ο δεύτερος παπαγάλος;" "Ο δεύτερος παπαγάλος κοστίζει 1.000 δολάρια". "Χίλια δολάρια; Γιατί να πληρώσει κανείς 1.000 δολάρια για έναν παπαγάλο;" Και του λέει: "Αυτός όχι μόνο μπορεί να χειρίζεται τον υπολογιστή, αλλά μπορεί να σχεδιάσει και ένα σύστημα πληροφορικής, οπότε είναι πολύ-πολύ καλός". Και μετά λέει: "Φοβάμαι να ρωτήσω, αλλά ο τρίτος παπαγάλος;" Και του λέει: "Ο τρίτος παπαγάλος κοστίζει 2.000 δολάρια". Και με δισταγμό ρωτάει: "Τι κάνει ο τρίτος παπαγάλος;" Οπότε ο ιδιοκτήτης του λέει: "Έρεις, για να είμαι ειλικρινής, δεν ξέρω ακριβώς τι κάνει, αλλά οι άλλοι δύο τον φωνάζουν 'αφεντικό'"! Ευχαριστώ και πάλι, όπως είπα, ευχαριστώ πολύ που με καλέσατε σήμερα εδώ…».

Αγαπώ την Ελλάδα

«…Αγαπώ την Ελλάδα, αγαπάμε τους Έλληνες, ήρθαμε εδώ περίπου 2 χρόνια πριν. Πήρα 50 άτομα από την διοικητική μας ομάδα, το διοικητικό συμβούλιο, και γύρω στα 1.000 άτομα συνολικά και πήγαμε στο Costa Navarino, όπου μείναμε περίπου μια εβδομάδα και ήταν υπέροχα. Βιώσαμε την ελληνική φιλοξενία και όλοι οι άνθρωποί μας πέρασαν υπέροχα. Και πρέπει να σας πω ότι είμαστε πολύ τυχεροί που το κάναμε αυτό. Και φέτος, το καλοκαίρι, τον Αύγουστο, θα έρθω με την οικογένειά μου, τη σύζυγο και τα παιδιά μου, τρία παιδιά και πέντε εγγόνια, σε κάποιο

από τα ελληνικά νησιά. Ξέρετε, επενδύσαμε πολλά χρήματα, δικαιούμαστε και λίγες διακοπές παραλλήλως!»

«…Αυτά που πέρασε η Ελλάδα τα τελευταία οκτώ χρόνια –τα ξέρετε, θέλω ωστόσο να τα επισημάνω για σας– το ΑΕΠ σας έπεσε κατά 27% από το 2008, οκτώ χρόνια πριν. Όλα όσα έχετε περάσει, είναι χειρότερα κι από τη Μεγάλη Ύφεση στις ΗΠΑ. Χειρότερα και από τη Μεγάλη Ύφεση κατά τη δεκαετία του 1930 και την Ασιατική κρίση το 1997. …Η Ελλάδα βίωσε μια ύφεση, μια πολύ ισχυρή ύφεση. Και θα πρέπει να δοθούν συγχαρητήρια σε όλους εσάς, τους επιχειρηματίες, που επιβιώσατε απ' αυτήν. Και τα πήγατε καλά. Στην Κίνα χρησιμοποιούν ιδεογράμματα και έχουν ένα ιδεόγραμμα για την κρίση και το ιδεόγραμμα της κρίσης είναι το ίδιο με το ιδεόγραμμα της ευκαιρίας. Ένα ιδεόγραμμα υποδηλώνει την κρίση και επίσης την ευκαιρία. Και νομίζω αυτό θα σας έλεγα κι εγώ. Ότι η Ελλάδα πέρα πολύ δύσκολα, έφτασε στον πάτο, αλλά θα τα πάει καλά…».

Ο κ. Prem Watsa με τον πρωθυπουργό κ. Αλέξη Τσίπρα

«…Εμείς στην εταιρεία ανταπεξήλθαμε όλο αυτό το διάστημα μόνοι μας και λέω στους μετόχους μας, τους λέω αυτή την ιστορία με την οικογένεια που είχε δύο αγοράκια. Ήταν ολόιδια, δίδυμα, αλλά το ένα ήταν αισιόδοξο και το άλλο απαισιόδοξο. Ίδια οικογένεια, αλλά το ένα αισιόδοξο και το άλλο απαισιόδοξο. Οπότε ο πατέρας τους σκέφτηκε "As δούμε τι θα συμβεί". Στα γενέθλια των διδύμων αγόρασε πάρα πολλά δώρα για το απαισιόδοξο αγοράκι. Αγόρασε τα δώρα, του πρόσφερε όλα τα είδη δώρων και εκείνο το βράδυ πήγε στο δωμάτιο του απαισιόδοξου αγοριού και αυτό έκλαιγε. Ο πατέρας ρώτησε "Γιατί κλαις;" "Γιατί οι φίλοι μου θα ζηλέψουν. Θα πρέπει να διαβάσω όλες αυτές τις οδηγίες πριν κάνω οτιδήποτε. Θα χρειάζομαι συνεχώς μπαταρίες και τα παιχνίδια μου στην τελική θα σπάσουν", είπε το απαισιόδοξο αγόρι. Τότε ο πατέρας πήγε και στο αισιόδοξο δίδυμο αγοράκι, πήγε στο δωμάτιό του. Ο πατέρας βρήκε το αισιόδοξο δίδυμο να χορεύει από χαρά, γελώντας και το ρώτησε "Γιατί είσαι τόσο χαρούμενος;" Τότε το αισιόδοξο αγοράκι είπε, καθώς ο πατέρας του είχε βάλει πολύ κοπριά μέσα στο δωμάτιό του και βρωμούσε, είπε λοιπόν το αισιόδοξο δίδυμο "Κάπου εδώ θα πρέπει να βρίσκεται ένα πόνυ"! Είμαι λοιπόν αισιόδοξος και πιστεύω πως η Ελλάδα έπιασε πάτο και νομίζω πως τώρα θα αρχίσει να ανεβαίνει…»

Γιατί επενδύσαμε στην Ελλάδα;

«…Ο πρωθυπουργός, ο κ. Τσίπρας το ανέφερε σε σας, μέλη της υπέροχης ευρωπαϊκής επιχειρηματικής κοινότητας και εγώ θέλω να σας δώσω μια ιδέα όσον αφορά το που τοποθετήσαμε τα χρήματά μας. Αγοράσαμε μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες ζωής και ζημιών, την Eurolife, που διοικείται από τον κ. Αλέξη Σαρρηγεωργίου, η οποία έχει θαυμάσιο ιστορικό και αγοράσαμε μερίδιο αυτής άνω του 80%. Είναι μία από τις καλύτερες εταιρίες. Επενδύουμε σε όλο τον κόσμο, και είναι μία από τις καλύτερες εταιρείες νομίζω στον κόσμο. Αγοράσαμε το 18% της Eurobank, που διοικείται από τον κ. Φωκίωνα Καραβία και τον κ. Νίκο Καραμούζη στη θέση του Προέδρου, ενώ ο κ. Φωκίων κατέχει τη θέση του Δ/ντος Συμβούλου. Ο συνδυασμός αυτός αποτελεί έναν από τους καλύτερους στον κόσμο. Διαθέτουμε το 40% μιας εταιρίας με την επωνυμία GRIVALIA, η οποία είναι μία εταιρία ακινήτων, που διοικείται από έναν κύριο με το όνομα Γιώργος Χρυσικός, εξαιρετικός διαχειριστής, μπορείς να τον πας στις ΗΠΑ και να τα πάει περίφημα. Αυτό το είδος ανθρώπων διαθέτουμε. Επενδύσαμε επίσης και στην εταιρεία του κ. Ευάγγελου Μυτιληναίου, της οποίας το ιστορικό είναι επίσης εξαιρετικό. Πέρασα λίγο χρόνο μαζί του σ' αυτό το ταξίδι μου. Τέλος, έχουμε εξαγοράσει το 100% μιας εταιρείας που λέγεται PRAKTIKER – Υπηρεσίες βελτίωσης κατοικίας. Οι πωλήσεις αυτής της εταιρίας έπεσαν κατά 50% και ο Γιάννης Σελαλμαζίδης, ως ηγέτης της εταιρείας αυτής δεν έχει χάσει ποτέ χρήματα τα τελευταία 15 χρόνια. Ποτέ δεν έχασε χρήματα. Κι αυτοί έχουν επίσης ένα εξαιρετικό ιστορικό».

Πολύ ταλέντο

«…Οπότε, η εμπειρία μας όσον αφορά την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα είναι ότι διαθέτετε, όπως είπε και ο Πρωθυπουργός, τρομερό ταλέντο, πολύ-πολύ καλό ταλέντο και πολύ καλούς ανθρώπινους πόρους, πολύ μορφωμένο προσωπικό, που σπούδασε στην Ελλάδα, στο Ηνωμένο Βασίλειο, στις Ηνωμένες Πολιτείες, πολύ καλές υποδομές, εξαιρετική ιστορία και πολιτισμό, όχι ότι πρέπει εγώ να σας το πω αυτό, αλλά το μόνο που έχετε να κάνετε είναι να κοιτάξετε την Ακρόπολη, που κτίστηκε πριν 2.500 χρόνια, ως μνημείο προς τιμήν του μεγαλείου της Αθήνας, και να εμπνευστείτε από αυτήν. Όταν λοιπόν κοιτάζω την Ελλάδα, λέω, τι πρέπει να κάνετε για να πάτε μπροστά; Και η αίσθησή μου για την κυβέρνηση, για τον Πρωθυπουργό, είναι οικονομική ελευθερία. Επενδύουμε σε όλο τον κόσμο και οι χώρες που

Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, η κα. Ιωάννα Σελινιωτάκη, ο κ. Γιάννης Στουρνάρας και ο κ. Prem Watsa

τα πάνε καλά, έχουν οικονομική ελευθερία. Η επιχειρηματικότητα δημιουργεί θέσεις εργασίας. Κι αυτό θα συμβεί και εδώ. Θα συνιστούσα, από την εμπειρία μου, στην κυβέρνηση να υιοθετήσει πολιτικές φιλικές προς την επιχειρηματικότητα. Πολιτικές φιλικές προς την επιχειρηματικότητα δημιουργούν απασχόληση. Στην ουσία, θα συνιστούσα στην κυβέρνηση, στον Πρωθυπουργό, να καταστήσουν την Ελλάδα μία από τις καλύτερες χώρες στον κόσμο για επενδύσεις. Έχετε τόσο υπέροχο καιρό, έχετε φοβερούς ανθρώπους, δεν υπάρχει λόγος να μην είστε μεταξύ των καλύτερων χωρών για επιχειρήσεις»!.

Στην ουσία, θα συνιστούσα στην κυβέρνηση, στον Πρωθυπουργό, να καταστήσουν την Ελλάδα μία από τις καλύτερες χώρες στον κόσμο για επενδύσεις. Έχετε τόσο υπέροχο καιρό, έχετε φοβερούς ανθρώπους, δεν υπάρχει λόγος να μην είστε μεταξύ των καλύτερων χωρών για επιχειρήσεις

Η προσωπική ιστορία

«…Μετανάστευσα στην ηλικία των 22 ετών, με καθόλου χρήματα στις τσέπες μου, οκτώ δολάρια για να είμαι ακριβής, ήταν πολλά λεφτά εκείνη την εποχή. Ο Καναδάς με υποδέχτηκε εγκάρδια, όπως κάνει με τους μετανάστες απ' όλο τον κόσμο. Υπάρχουν και πολλοί Έλληνες μετανάστες στον Καναδά. Υπέροχη χώρα και είμαι ευλογημένος που ζω εκεί. Όλη μου η επαγγελματική ζωή ήταν στον Καναδά, 45 χρόνια. Και ο Καναδάς μου παρείχε απεριόριστες ευκαιρίες. Εργάστηκα σε μία ασφαλιστική εταιρία ζωής για εννιά χρόνια πριν πάρω τον έλεγχο μιας μικρής ασφαλιστικής εταιρείας, το 1985, πριν 31 και μισό χρόνια. Σε κανά δυο χρόνια, αλλάξαμε την επωνυμία της εταιρείας μας, σε Friendly Acquisition, Fairfax, κλπ. και από κει πήραμε και το όνομά μας, μία από τις γραμματείς το σκέφτηκε, δοκίμασα με το Διοικητικό Συμβούλιο, δεν βρήκαμε τίποτα και τότε το σκέφτηκε η γραμματέας. Είχαμε εισοδήματα 10 εκατομμυρίων όταν ξεκινήσαμε. Σήμερα, 31 χρόνια μετά, έχουμε εισοδήματα 10 δις. Επενδυτικά χαρτοφυλάκια 24 εκατομμυρίων, έγιναν σήμερα 30 δις! Το αρχικό μας κεφάλαιο ήταν 10 εκατομμύρια, σήμερα είναι 10 δις! Και η τιμή της μετοχής μας ήταν 3,25 ενώ σήμερα είναι 650. Η τιμή της μετοχής μας αυξανόταν κατά 20% περίπου το χρόνο, για 31 χρόνια. Γύρω στις 10 μόνο από τις μεγαλύτερες εταιρίες στις Ηνωμένες Πολιτείες κατάφεραν να το πετύχουν αυτό. Είχαμε λιγότερους από 50 υπαλλήλους. Σήμερα έχουμε 22.000 υπαλλήλους στις ασφαλιστικές μας εργασίες, ενώ έχουμε τον έλεγχο εστιατορίων στον Καναδά, με 50.000 υπαλλήλους. Γιατί όλα αυτά; Ήμουν τυχερός, δεν θεωρώ τον εαυτό μου πιο έξυπνο ή ευφυή ή οτιδήποτε άλλο, ήμουν τυχερός που πήγα σε μία χώρα φιλική προς την επιχειρηματικότητα, που σου επιτρέπει να κάνεις όλα αυτά τα πράγματα. Στη δική μας εταιρία, αν μπορώ να κλέψω δυο λεπτά, έχουμε μια υπέροχη κουλτούρα. Η κουλτούρα μας βασίζεται στην παροχή εξαιρετικών υπηρεσιών στους πελάτες, φροντίζοντας τους ανθρώπους που παρέχουν αυτές τις υπηρεσίες, όντας ανταποδοτικοί, όντας κερδοφόροι και τοποθετώντας χρήματα πίσω στην κοινότητα με την οποία κάνουμε δουλειές»

Μακροπρόθεσμες επενδύσεις-ομαδική δουλειά

«…Ό,τι έχουμε κάνει είναι μακροπρόθεσμο. Επικεντρωθήκαμε στο μακροπρόθεσμο. Μια επιχείρηση την χτίζεις με τα χρόνια. Δεν την χτίζεις σε 3 μήνες, 6 μήνες, ένα χρόνο. Τη χτίζεις με τα χρόνια. Και αυτό κάναμε εμείς. Έχουμε μία περίεργη αρχή. Λέμε ότι εργαζόμαστε πολύ σκληρά, αλλά δεν θέλουμε να εργαζόμαστε εις βάρος των οικογενειών μας. Βάζουμε την οικογένεια στην κορυφή. Και πιστεύουμε ότι οι ομάδες δουλεύουν πολύ καλά. Έτσι, είμαστε προσανατολισμένοι στην ομαδική δουλειά και φοβόμαστε τους ανθρώπους με μεγάλο εγώ και τους αλαζόνες. Ο πρόεδρος Ντόναλντ Ρήγκαν έκανε μία δήλωσε πριν χρόνια, πως οτιδήποτε στον κόσμο είναι εφικτό, εάν δεν σε νοιάζει ποιος παίρνει τη δόξα! Εάν δεν σε ενδιαφέρει ποιανού είναι η ιδέα, είτε δική σου είτε δική μου, αρκεί να είναι καλή για την εταιρεία, θα πρέπει να την εφαρμόσεις. Και προσπαθούμε να το ακολουθούμε αυτό..»

Το παράδειγμα της Ιρλανδίας

«…Θέλω να μοιραστώ μαζί σας την εμπειρία μου στην Ιρλανδία. Μοιάζει πολύ με την Ελλάδα. Πέρασα δύσκολα εκεί. Το 2011, η οικονομία της Ιρλανδίας κατέρρευσε. Έπεσε κατά 15%, το μισό απ' αυτό που έγινε στην Ελλάδα. Η ανεργία έφτασε το 14%. Τα επιτόκια ιδιοκτησίας, τα κυβερνητικά ποσοστά πήγαν στο 14% και η Ιρλανδία δεν μπορούσε να δανειστεί,

Ο κ. Prem Watsa με τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας κ. Προκόπη Παυλόπουλο, τον πρωθυπουργό κ. Αλέξη Τσίπρα και τον πρόεδρο του ΣΕΒ κ. Θεόδωρο Φέσσα

κανείς δεν ήθελε να δανείσει χρήματα στην Ιρλανδία. Σήμερα, τα ποσοστά είναι λιγότερο από 1% για την ιδιοκτησία, περίπου 0,5%. Πήγα πίσω και κοίταξα τι έλεγαν τότε η Ευρωπαϊκή Ένωση, το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο και το Υπουργείο Οικονομικών της Ιρλανδίας. Το 2012 και 2013 έβλεπαν προς το μέλλον και προέβλεπαν πως η οικονομία θα πάει στο 1% με 2,5% τα επόμενα χρόνια. Και να τι έγινε στην Ιρλανδία. Το 2014, 4.8%. Το 2015, 7.8%, σχεδόν 8% και το 2016, πέρσι, 5.2%. Αυτό που θέλω να πω είναι, πως είναι πολύ καλοί άνθρωποι, είναι συντηρητικοί, όμως δεν μπορούν να προβλέψουν τι θα γίνει στο μέλλον όταν έχεις πέσει τόσο χαμηλά και είσαι στην διαδικασία της ανόδου…»

Τι χρειάζεται η Ελλάδα

«Αυτό που χρειάζεται τώρα η Ελλάδα και η Ιρλανδία παλαιότερα, είναι η άρση της αβεβαιότητας. Πρέπει να φύγει η αβεβαιότητα. Θα συνιστούσα, εκ της εμπειρίας μου, η κυβέρνηση να εφαρμόσει πολιτικές φιλικές προς την επιχειρηματικότητα.Στην ουσία, θα συνιστούσα στην κυβέρνηση, στον Πρωθυπουργό, να κάνουν την Ελλάδα την ιδανικότερη χώρα για επενδύσεις. Έχετε τόσο υπέροχο καιρό, έχετε φοβερούς ανθρώπους, δεν βλέπω το λόγο να μην είστε μεταξύ των καλύτερων χωρών για επιχειρήσεις. Φυσικά, θα πρέπει να διευρύνετε τη φορολογική βάση και νομίζω ότι ο Πρωθυπουργός και ο Υπουργός Οικονομικών το κάνουν ήδη, να συλλέγετε φόρους, πολλά έχουν ήδη μειωθεί, όπως είπε μιλώντας για τις πιστωτικές κάρτες και αυτό το είδος πληρωμών. Να ξεφύγουμε από την οικονομία των μετρητών. Τα ελληνικά ομόλογα πρέπει να ενταχθούν στην Ποσοτική Χαλάρωση τώρα. Ο κ. Τσίπρας, ο πρωθυπουργός, μαζί με τον Υπουργό Οικονομικών, θα το προσπαθήσουν, όμως αυτό είναι κάτι που πρέπει να γίνει και, όπως είπε και ο ίδιος, τα capital controls θα πρέπει να σταματήσουν. Η Κύπρος εφάρμοσε το capital control για δύο χρόνια, το σταμάτησε και τα χρήματα άρχισαν να έρχονται. Η Ελλάδα κλείνει τώρα τον Ιούνιο δύο χρόνια με capital controls. Σταματήστε το και τα χρήματα θ' αρχίσουν να έρχονται, οι καταθέσεις θα μένουν στην Ελλάδα και δεν θα βγαίνουν στο εξωτερικό. Τέλος, η Ελλάδα δεν έχει σήμερα πρόσβαση στην αγορά ομολόγων. Γι' αυτό και πάτε στην Ευρωπαϊκή Ένωση για 7 δις και πρέπει να τα πάρετε από κει. Οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, η μεγαλύτερη σε έκταση και πληθυσμό χώρα του κόσμου, θα χρεοκοπούσε εάν δεν είχε πρόσβαση στην αγορά ομολόγων. Εάν λοιπόν χρωστούσε 4 δις ή 10 δις, και τα ομόλογα ωρίμαζαν και δεν είχε πρόσβαση για να τα αναχρηματοδοτήσει, δεν θα μπορούσε να επιβιώσει. Καμία χώρα δεν μπορεί να επιβιώσει. Κι αυτό συμβαίνει στην Ελλάδα. Σας συνιστώ να κάνετε αυτά τα πράγματα για να αποκτήσετε πρόσβαση στην αγορά ομολόγων και να πάρετε ξανά την τύχη σας στα χέρια σας. Είμαι αισιόδοξος και πιστεύω πως όλα αυτά μπορούν να συμβούν στην Ελλάδα. Επιτρέψτε μου να ολοκληρώσω με ένα απόφθεγμα του Γάλλου συγγραφέα Charles, πολύ έξυπνος, και έχουν μια παροιμία οι Γάλλοι, τα γαλλικά μου δεν είναι και τόσο καλά, όμως να τι λέει η παροιμία, στα αγγλικά πάει κάπως έτσι: «Αγόραζε όταν ακούς τον ήχο του κανονιού. Πούλα όταν ακούς τον ήχο της τρομπέτας». Και θέλω να σας πω, κυρίες και κύριοι, για την Ελλάδα ακούω τον ήχο του κανονιού…».

Στιγμιότυπα απο τη Γενική Συνέλευση του ΣΕΒ

Ισχυρή Ανάπτυξη από την Eurolife

Η Eurolife υποδέχθηκε πάντως τον κ. Watsa με τα καλυτέρα αποτελέσματα των τελευταίων χρόνων. Η εταιρεία παρουσίασε σημαντική αύξηση μεγεθών και μεριδίου αγοράς το 2016, επιβεβαιώνοντας την ηγετική θέση που κατέχει στην ασφαλιστική αγορά. Ως αποτέλεσμα δυναμικών αλλαγών που υλοποιήθηκαν το 2016, ο Όμιλος Eurolife ERB παρουσίασε αύξηση 62% στο σύνολο παραγωγής ασφαλίστρων σε Ελλάδα και Ρουμανία, σε σχέση με το 2015, αγγίζοντας τα 498 εκατ. ευρώ. Η πολυκαναλική δραστηριοποίηση του ομίλου στην Ελλάδα, η ενίσχυση του σχεδιασμού νέων και ανταγωνιστικών προϊόντων και η αποδεδειγμένη εξειδίκευση στο bancassurance, οδήγησαν στην ενδυνάμωση των μεγεθών παραγωγής του Ομίλου.

Σε επίπεδο μεριδίων αγοράς, ο ασφαλιστικός όμιλος Eurolife ERB μέσω των εταιρειών Eurolife ERB A.E.A.Z. και Eurolife ERB A.E.Γ.A, συγκέντρωσε το 2016 το 13% του συνόλου της αγοράς, επιβεβαιώνοντας την ηγετική θέση που κατέχει και την αναπτυξιακή του πορεία. Ειδικότερα, το μερίδιο αγοράς της Eurolife ERB στις ασφαλίσεις ζωής ανήλθε το 2016 σε 22%, καταγράφοντας αύξηση σχεδόν 80% σε σχέση με το 2015 και στις γενικές ασφαλίσεις σε 3,2%.

Ο πρωθυπουργός κ. Αλέξης Τσίπρας με τον εκδότη κ. Ευάγγελο Σπύρου

Τι είπαν στη Γενική Συνέλευση του ΣΕΒ

ΑΛΕΞΗΣ ΤΣΙΠΡΑΣ

ΚΑΘΑΡΗ ΛΥΣΗ για έξοδο της χώρας στις αγορές με αξιώσεις ζήτησε ο πρωθυπουργός Αλέξης Τσίπρας μιλώντας στη Γενική Συνέλευση του ΣΕΒ, απευθύνοντας ταυτόχρονα κάλεσμα για επενδύσεις. Με σεβασμό στο περιβάλλον και με κανόνες ίσης μεταχείρισης και δίκαιου ανταγωνισμού για όλους, η Ελλάδα μπορεί να είναι μια ευνομούμενη πολιτεία και προσκαλεί όσους επιθυμούν να επενδύσουν, να επενδύσουν σε παραγωγικές τοποθετήσεις στη χώρα, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Τσίπρας.

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΦΕΣΣΑΣ

ΤΗΝ ΑΝΑΓΚΗ εντατικοποίησης της μεταρρυθμιστικής προσπάθειας ,ώστε να έρθουν οι αναγκαίες επενδύσεις επεσήμανε από την Γενική Συνέλευση ο πρόεδρος του Συνδέσμου Θεόδωρος Φέσσας. Η μόνη συνταγή εξόδου από την κρίση είναι η ανάπτυξη της οικονομίας με μεταρρυθμίσεις, επενδύσεις και ατμομηχανή την ιδιωτική πρωτοβουλία, η επιλογή άξιων, ακέραιων και ικανών ανθρώπων σε κάθε θέση ευθύνης και η συνολική αλλαγή νοοτροπίας, είπε ο κ. Φέσσας.

ΚΩΣΤΗΣ ΧΑΤΖΗΔΑΚΗΣ

ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ η χώρα σήμερα είναι μια μεταρρυθμιστική κυβέρνηση η οποία θα έχει μια σφραγίδα αξιοπιστίας εντός και εκτός των συνόρων, τόνισε από την πλευρά του ο αντιπρόεδρος της Ν.Δ. Κωστής Χατζηδάκης.

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ NN HELLAS

Πρεσβευτές στην ελληνική αγορά οι ασφαλιστές της NN

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ετήσιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων 2017 της NN Hellas, στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος». Με κεντρικό μήνυμα «You are the key", το φετινό συνέδριο ανέδειξε το σύνολο του δικτύου των ασφαλιστικών συμβούλων της NN ως το «κλειδί της επιτυχίας» για την επίτευξη των στόχων και του οράματος του οργανισμού

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, Πρόεδρος Δ.Σ. & Διευθύνουσα Σύμβουλος της NN Hellas κατά τη διάρκεια της ομιλίας της

Το περιεχόμενο του συνεδρίου ήταν απόλυτα εναρμονισμένο με τη νέα στρατηγική της NN Hellas να αποτελέσει έναν πρότυπο οργανισμό. Η διοικητική ομάδα της NN Hellas θέλησε να τονίσει ότι το αποκλειστικό δίκτυο της NN αποτελεί την κινητήριο δύναμη του οργανισμού, συνδέει την NN με τους ασφαλισμένους της και είναι οι πρεσβευτές της εταιρείας στην ελληνική αγορά.

Συντονιστής του φετινού συνεδρίου πωλήσεων ήταν ο νέος Brand Ambassador της NN, Γιάννης Στάνκογλου.

Μετά το καλωσόρισμά του, η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος Δ.Σ και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas απευθύνθηκε στους συνεργάτες λέγοντας χαρακτηριστικά ότι είστε Leaders, είστε πρωταθλητές. Όχι μόνο για τις πολλές σας πωλήσεις και τα ρεκόρ

Βράβευση Ημερολογιακό Ζωής – Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

που κατακτάτε, αλλά γιατί μπορείτε να προσαρμόζεστε γρήγορα στις εκπλήξεις, που μας παρουσιάζει η αγορά τα τελευταία χρόνια, στα προβλήματα που εμφανίζονται στην καθημερινότητα της εργασίας σας, **χωρίς ταυτόχρονα να χάνετε το πάθος σας για νέες πωλησιακές επιτυχίες, χωρίς να** χάνετε την αγάπη σας στις σχέσεις σας με τους πελάτες, χωρίς να χάνετε τη πίστη και την αφοσίωσή σας, στην εταιρεία μας. Είσαστε πραγματικά το κλειδί της επιτυχίας, για να δημιουργήσουμε μια νέα εταιρεία. Μια εταιρεία με προοπτική, βασισμένη σε νέα πρότυπα.Πολύ σύντομα, θα έχουμε μια εταιρεία αναγεννημένη, όχι μόνο στη θεωρία, αλλά και στην πράξη. Μπορώ να σας διαβεβαιώσω, ότι είμαστε εδώ MAZI, για να κάνουμε την NN Ηγέτιδα της ασφαλιστικής αγοράς,ανέφερε κλείνοντας την ομιλία της η κα Πολιτοπούλου.

Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων της NN Hellas, Μιχάλης Σωτηράκος, ανακοίνωσε τη δημιουργία ενός νέου, πρωτοποριακού προγράμματος ασφάλισης υγείας με εύρος παροχών για όλη την οικογένεια και με ανταγωνιστικό ασφάλιστρο. Ταυτόχρονα ενημέρωσε τους συνεργάτες για τις βελτιώσεις στις διαδικασίες ανάληψης και απο-

Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas κατά τη διάρκεια της ομιλίας του

Ο κος Νίκος Κακλαμανάκης, η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου και ο κος Γιάννης Στάνκογλου

ζημίωσης Retail Ζωής/Υγείας και για τα νέα εργα-λεία δουλειάς τόσο στη μεσιτική της NN όσο και στα ομαδικά συμβόλαια. Επιπρόσθετα, στο πλαίσιο της διαρκούς επένδυσης της NN στην τεχνολογία, παρουσιάστηκε ένα νέο application για smart phones, μία σημαντική προσθήκη στη «φαρέτρα» των ασφαλιστικών συμβούλων για την διευκόλυνση του καθημερινού έργου τους και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών που αναπτύχθηκε σε συνεργασία με την έδρα και με 'πρώτο παγκόσμιο πιλότο' την Ελλάδα.

Βράβευση Ημερολογιακό Ζωής Νέων Συνεργατών

Ιδιαίτερη στιγμή της εκδήλωσης ήταν η παρουσία στη σκηνή ενός σπουδαίου Έλληνα, του Νίκου Κακλαμανάκη. Ο κορυφαίος αθλητής μοιράστηκε τις μικρές και μεγάλες στιγμές της Ολυμπιακής του πορείας και το κλειδί για τη διαχείριση της νίκης αλλά και της ήττας. Ο Νίκος Κακλαμανάκης ξεκίνησε την ομιλία του λέγοντας: «Αν ξέρεις που πας και κυρίως γιατί, ο άνεμος είναι πάντα ευνοϊκός. Αυτό που έχει σημασία είναι το ταξίδι και δίχως την προσπάθεια, η νίκη είναι μισή». Μίλησε για τις λέξεις-πυξίδα στη ζωή του: «Ονειρεύομαι, στοχεύω, προσπαθώ, πετυχαί-

Βράβευση Ημερολογιακό Ζωής – Unit Managers

Βράβευση Ημερολογιακό Ζωής - Assistant Agency Managers. Από αριστερά: Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, Πρόεδρος Δ.Σ. & Διευθύνουσα Σύμβουλος NN Hellas, ο κος Θεόφιλος Τσιολέκας, Assistant Agency Manager, ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων της NN Hellas, ο κος Παντελής Πιτόγλου, Σύμβουλος Εταιρικής Στρατηγικής της NN Hellas και ο κος Νίκος Ζυγούρης, Assistant Agency Manager

Βράβευση Ημερολογιακό Ζωής - Agency Managers. Από αριστερά: Η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, ο κος Θανάσης Κατσιγιάννης, ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Παντελής Πιτόγλου, ο κος Κωνσταντίνος Μελισσουργός, η κα Ευαγγελία Πιτόγλου, ο κος Ιωάννης Γιαννακόπουλος και ο κος Νίκος Σταυράκης

Βράβευση Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής – Unit Managers

Βράβευση Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής – Assistant Agency Manager. Από αριστερά: Ο κος Θεόφιλος Τσιολέκας, η κα Μαριάννα Πολιτοπούλου, ο κος Μιχάλης Σωτηράκος και ο κος Παντελής Πιτόγλου

Βράβευση Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση Ανάπτυξη Νέων Συνεργατών- Unit Manager. Από αριστερά: Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Άρης Μελισσουργός και ο κος Παντελής Πιτόγλου

Βράβευση Ανάπτυξη Νέων Συνεργατών- Agency Managers. Από αριστερά: Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Ιωάννης Κρεατσούλης, ο κος Παντελής Πιτόγλου και ο κος Οδυσσέας Κυπραίος

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Assistant Agency Manager Από αριστερά: Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Νίκος Ζυγούρης, ο κος Παντελής Πιτόγλου και ο κος Κώστας Σώκος

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Unit Managers

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Agency Managers. Από αριστερά: Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Γρηγόρης Παλαμίδας, ο κος Παντελής Πιτόγλου, ο κος Κώστας Σώκος, ο κος Στέφανος Οθωναίος και ο κος Κωνσταντίνος Μελισσουργός

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Assistant Agency Manager Από αριστερά: Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Θεόφιλος Τσιολέκας, ο κος Παντελής Πιτόγλου και ο κος Κώστας Σώκος

νω.» Προέτρεψε τους συμμετέχοντες να τολμήσουν τα δικά τους όνειρα, λέγοντας χαρακτηριστικά ότι τόλμησα το όνειρό μου δίχως να διαπραγματευτώ τις αξίες μου και δεν το εγκατέλειψα ποτέ, για αυτό οι άνθρωποι μου χαμογελούν, τόνισε ο κ.Καλαμανάκης.

Το Συνέδριο της NN Hellas ολοκληρώθηκε με την προβολή ενός video, το οποίο δημιουργήθηκε κατά τη διάρκεια της ημέρας και περιλάμβανε τις απόψεις των συμμετεχόντων για το ποιο είναι για τους ίδιους το κλειδί της επιτυχίας. Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος κλείνοντας είπε ότι οι βραβεύσεις αποτελούν κίνητρο για τις προσπάθει-

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Agency Managers
Απο αριστερά: Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Κωνσταντίνος Μελισσουργός, ο κος Παντελής Πιτόγλου, ο κος Κώστας Σώκος, ο κος Άγγελος Κουλούρης και ο κος Θανάσης Κατσιγιάννης

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Agency Managers
Από αριστερά: Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Ιωάννης Κουτσουράκης, ο κος Παντελής Πιτόγλου, ο κος Κωνσταντίνος Σώκος και ο κος Φώτης Βάσσης

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Agency Managers. Από αριστερά: Ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Παντελής Θεοδωρίδης, ο κος Κώστας Σώκος και ο κος Παντελής Πιτόγλου

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου - Unit Managers

Βράβευση Ημερολογιακό ΝΝ Μεσιτική Κλάδος Γενικών Ασφαλειών - Unit Managers

Βράβευση Ημερολογιακό ΝΝ Μεσιτική Κλάδος Γενικών Ασφαλειών - Agency Managers
Από αριστερά: Ο κος Νίκος Σταυράκης, ο κος Δημήτρης Ροκανάς, ο κος Θανάσης Κατσιγιάννης, ο κος Μιχάλης Σωτηράκος, ο κος Παντελής Πιτόγλου, ο κος Κωνσταντίνος Μελισσουργός, η κα Ευαγγελία Πιτόγλου και ο κος Παντελής Θεοδωρίδης

ες ολόκληρης της χρονιάς, αλλά είναι και το επιστέγασμά τους. Τα δικαιωμένα σας πρόσωπα μας δίνουν δύναμη να συνεχίσουμε με ακόμη μεγαλύτερο πείσμα. Από αύριο ξεκινάμε πάλι στον καθημερινό αγώνα, με το ίδιο πάθος που έχουμε όλοι μας για τη δουλειά μας, με αγάπη για την εταιρεία μας, με φροντίδα για τον πελάτη, γνωρίζοντας ότι το κλειδί για την επιτυχία και την κερδοφορία είστε εσείς οι ίδιοι, υπογράμμισε ο κ.Σωτηράκος.

Εύρωστο και ισχυρό επαγγελματικό ταμείο

Στη δεύτερη θέση μεταξύ των 13 Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) που λειτουργούν στην Ελλάδα, όσον αφορά το ύψος του ενεργητικού, σύμφωνα με στοιχεία του 2016,βρίσκεται το ΤΕΑ INTERAMERICAN. Ειδικότερα,σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, το ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης των εργαζομένων της Interamerican παρουσίαζε στις 31.12.2016 τίτλους πάγιας επένδυσης 14.634.134 ευρώ με ενεργητικό 15.179.246 ευρώ και πλήθος ενεργών ασφαλισμένων 1.195.

Ο δεύτερος πυλώνας, που έχει αποδειχθεί λειτουργικός για τις συντάξεις σε πολλές χώρες της Ευρώπης, μπορεί να συμβάλει στη δημιουργία ενός βιώσιμου συστήματος και στην Ελλάδα και η Interamerican υποστηρίζει αυτή τη μεταρρυθμιστική προοπτική, ευθυγραμμιζόμενη και με τη σταθερή τοποθέτηση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών για το ζήτημα.

Το ΤΕΑ των εργαζομένων της εταιρείας ιδρύθηκε το 2010 και είναι ένα από τα 9 ομοειδή Επαγγελματικά Ταμεία προαιρετικής ασφάλισης (υφίστανται και άλλα 4 Ταμεία υποχρεωτικής). Οι επενδύσεις αποταμίευσης των μελών πραγματοποιούνται μέσω του ευέλικτου Αμοιβαίου Κεφαλαίου "TEA INTERAMERICAN Global Balanced Fund of Funds" και απέφεραν κατά το 2016 αποδόσεις 2,30%.

Το Ταμείο έχει δώσει από την έναρξη της λειτουργίας του έως σήμερα 117 εφάπαξ αξίας 2.263.206 ευρώ. Σε αυτό, μπορούν να ενταχθούν με αίτησή τους και με καταβολή προσωπικών εισφορών σε ποσοστό από 1% έως 10% του ονομαστικού μισθού τους οι εργαζόμενοι αορίστου χρόνου, πλήρους απασχόλησης.

Η εισφορά της εταιρείας, που ανέρχεται σε ποσοστό 4,25% του ονομαστικού μισθού κάθε δικαιούχου, καταβάλλεται για υπαλλήλους που έχουν συμπληρώσει 12 μήνες υπηρεσίας. Ενδεικτικά, η Interamerican διαθέτει ετησίως στο ΤΕΑ ποσόν που υπερβαίνει το 1 εκατ. ευρώ. Το Ταμείο είναι πιστοποιημένο από την Εθνική Αναλογιστική Αρχή για την επάρκεια των αποθεματικών του, την κάλυψη των υποχρεώσεών του με επαρκή ασφαλιστική τοποθέτηση και τη συμμόρφωσή του με την κείμενη νομοθεσία, ενώ είναι πλήρως εναρμονισμένο και με τις διατάξεις του Κώδικα Δεοντολογίας και Καλών Πρακτικών για τα ΤΕΑ.

Το συνολικό χαρτοφυλάκιο των 13 ΤΕΑ στο κλείσιμο του 2016 έφθανε τα 1,2 δισ. ευρώ και με βάση αυτό το στοιχείο, αντιστοιχεί περίπου στο 1/4 του συνολικού ενεργητικού των εγχωρίων ΑΕΔΑΚ. Τα ΤΕΑ αποτελούν την ελληνική εκδοχή των «Ιδρυμάτων Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών» - IORPs και εποπτεύονται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς (νόμος 4261/2014).

Επισημαίνεται, όσον αφορά στο φορολογικό πλαίσιο, ότι, σύμφωνα με τον Ν.4172/2013, ΦΕΚ167 - τΑ' - 23/7/2013, οι εισφορές εργαζομένων και εργοδοτών στα ΤΕΑ εκπίπτουν φορολογικά κατά 100%, ενώ σχετικά με τη φορολογική μεταχείριση των παροχών, οι εφάπαξ παροχές δεν φορολογούνται και οι συντάξεις φορολογούνται ως εισόδημα.

Υψηλού κύρους πιστοποίηση λειτουργίας του Εσωτερικού Ελέγχου

Η κα Έρρικα Παπανδρέου με τον κ. Γιάννη Καντώρο

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ έτυχε πρόσφατα μιας μοναδικής για την ελληνική ασφαλιστική αγορά αναγνώρισης, στο επίπεδο της σύγχρονης εταιρικής διακυβέρνησης. Η Διεύθυνση Εσωτερικού Ελέγχου της εταιρείας, ως αναπόσπαστο τμήμα της Διεύθυνσης Εσωτερικού Ελέγχου του μητρικού ομίλου ACHMEA, έλαβε σχετική πιστοποίηση λειτουργίας σύμφωνα με το Διεθνές Πλαίσιο Επαγγελματικής Εφαρμογής (IPPF). Η εν λόγω πιστοποίηση είναι αποτέλεσμα αξιολόγησης του προγράμματος διαβεβαίωσης και βελτίωσης ποιότητας από ανεξάρτητο αξιολογητή, που έχει πιστοποιηθεί με τη σειρά του από τον μοναδικό διαπιστευμένο επαγγελματικό φορέα, το Διεθνές Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών (IIA), το οποίο εδρεύει στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής.

Η πιστοποίηση του Εσωτερικού Ελέγχου της Interamerican,όπως τονίζεται, επιβεβαιώνει την ισχύ του Συστήματος Εσωτερικού Ελέγχου της εταιρείας, το οποίο βασίζεται στην υιοθέτηση βέλτιστων διεθνών πρακτικών και την εφαρμογή των αρχών της εταιρικής διακυβέρνησης. Το σύστημα περιλαμβάνει το σύνολο των διοικητικών και λογιστικών διαδικασιών, καθώς και των διαδικασιών πληροφόρησης για όλες τις δραστηριότητες της Interamerican, εκπληρώνοντας ελεγκτικές λειτουργίες σε τέσσερεις τομείς: τη διαχείριση κινδύνων, την αναλογιστική, την κανονιστική συμμόρφωση και τον εσωτερικό έλεγχο.

Επισημαίνεται ότι το Διεθνές Πλαίσιο Επαγγελματικής Εφαρμογής (IPPF) περιλαμβάνει τον ορισμό του Εσωτερικού Ελέγχου -που περιγράφει τον θεμελιώδη σκοπό, τη φύση και το εύρος εφαρμογής του- καθώς και τον Κώδικα Δεοντολογίας, στη βάση του οποίου εδραιώνεται η εμπιστοσύνη ως προς την αντικειμενικότητα διαβεβαίωσης επί θεμάτων Εταιρικής Διακυβέρνησης. Επίσης, περιλαμβάνει διεθνή πρότυπα για την επαγγελματική εφαρμογή του Εσωτερικού Ελέγχου. Η συμμόρφωση με το Διεθνές Πλαίσιο Επαγγελματικής Εφαρμογής παρέχει στα ενδιαφερόμενα μέρη (ανώτερη διοίκηση, επόπτη, ορκωτούς ελεγκτές κ.λπ.) πρόσθετη διαβεβαίωση για την ποιότητα και αξιοπιστία των εργασιών του τμήματος Εσωτερικού Ελέγχου της εταιρείας.

Ο εσωτερικός έλεγχος αποτελεί κλειδί για την εφαρμογή μιάς ανοιχτής, διαφανούς και αποτελεσματικής διακυβέρνησης προστατεύοντας τη σχέση μας με όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη και γι' αυτόν τον λόγο, αποκτά ιδιαίτερη αξία για την Interamerican η πιστοποίησή του κατά το πρότυπο IPPF, που αναδεικνύει το προηγμένο επίπεδο της λειτουργίας του στον όμιλό μας, τονίζει ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican. Η διεύθυνση εσωτερικού ελέγχου έχει συσταθεί το 1986, λειτουργεί ανεξάρτητα με επικεφαλής την Έρρικα Παπανδρέου και καταρτίζει πρόγραμμα ελέγχων στη βάση της εκτίμησης κινδύνων (risk based approach),το οποίο επικαιροποιείται κατά περιόδους και τίθεται υπό την έγκριση του διοικητικού συμβουλίου.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Ενισχυμένη η παρουσία του δικτύου συνεργαζομένων brokers

Ενισχύει συνεχώς της θέση του το δίκτυο συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών στη στρατηγική διανομής της Interamerican, στο πλαίσιο της πολυκαναλικής πολιτικής της εταιρείας για τη διάθεση των ασφαλιστικών προϊόντων της «με κάθε τρόπο που θα ήθελε να αγοράσει ο πελάτης». Ήδη, οι συνεργαζόμενοι ενεργοί πράκτορες και μεσίτες, που φθάνουν τους 792 σύμφωνα με τα στοιχεία κλεισίματος του 2016, πέρυσι είχαν κατά 39,9% συμμετοχή στη συνολική παραγωγή μεικτών εγγεγραμμένων ασφαλίστρων της εταιρείας στις γενικές ασφαλίσεις και κατά 11,7% στην παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής και υγείας (πρόσφατα, η INTERAMERICAN ανακοίνωσε αποτελέσματα συνολικής παραγωγής 2016 που στις γενικές έφθασαν τα 186 εκατ., στην υγεία τα 84 εκατ. και στη ζωή τα 59 εκατ. ευρώ). Είναι αξιοσημείωτο ότι βελτίωση υπήρξε και στην κατάταξη προτίμησης της INTERAMERICAN εκ μέρους του πρακτορειακού δικτύου, εφ' όσον σύμφωνα με τα στοιχεία φετινής έρευνας, το 44,3% των συνεργατών έχουν πρώτη σε προτίμηση συνεργασίας την εταιρεία στην ασφαλιστική αγορά και το 26,8% δεύτερη. Η συνεχής βελτίωση της προτίμησης αποτελεί στόχο προτεραιότητας της INTERAMERICAN στη σχέση της με τους συνεργάτες του ελεύθερου δικτύου.

Ειδικότερα, το δίκτυο συνεργαζομένων πρακτόρων και μεσιτών πέρυσι εξισορρόπησε περαιτέρω την κατανομή των εργασιών του στις γενικές ασφαλίσεις, με αύξηση δραστηριότητας στους εκτός ασφάλισης οχημάτων κλάδους των γενικών ασφαλίσεων (σε 34% από 31% κατά το 2015), επιτυγχάνοντας βελτίωση παραγωγής ιδιαίτερα στον κλάδους αστικής ευθύνης (19,7% αύξηση), πλοίων - σκαφών (27%) και τεχνικών ασφαλίσεων (19,8%), ενώ εντυπωσιακή ήταν και η αύξηση της νέας παραγωγής στις ομαδικές ασφαλίσεις κατά 45%. Παράλληλα, το δίκτυο αύξησε τον αριθμό των ασφαλισμένων οχημάτων σε 210.000. Ιδιαίτερα παραγωγικό είναι και το πρώτο τρίμηνο του 2017 για τους brokers, με αύξηση τζίρου εργασιών στις γενικές ασφαλίσεις κατά 6,7% έναντι του αντίστοιχου τριμήνου του 2016 και περαιτέρω εξισορρόπηση χαρτοφυλακίου (55% στον κλάδο οχημάτων και 45% στους λοιπούς κλάδους).

Στιγμιότυπο από εκπαιδευτική ημερίδα της Interamerican για συνεργαζόμενους brokers.

Η υποστήριξη που παρέχει η εταιρεία στο πρακτορειακό δίκτυο είναι προηγμένη ψηφιακή μέσω της αναβαθμισμένης πλατφόρμας «ask me", με λειτουργικά εργαλεία-εφαρμογές που διευκολύνουν την απλοποίηση και ταχύτητα διεκπεραίωσης των εργασιών (ψηφιακό γραφείο συνεργάτη). Παράλληλα, στο επίπεδο της διαρκούς εκπαίδευσης υλοποιείται πυκνό πρόγραμμα σεμιναρίων για ασφαλιστικά προϊόντα, με φυσική παρουσία σε ημερίδες και webinar. Κατά την πρόσφατη έρευνα ικανοποίησης των συνεργαζομένων brokers, το "ask me" βαθμολογήθηκε με 4,22 (άριστα το 5), ενώ και ο δείκτης ικανοποίησης για την εκπαίδευση-ενημέρωσή τους εμφανίζεται βελτιωμένος κατά 6,5%. Είναι σημαντικό ότι, στο πλαίσιο της υποχρεωτικής επαναπιστοποίησης των διαμεσολαβούντων, η INTERAMERICAN εκπαίδευσε και επαναπιστοποίησε κατά το 2016, μέσω του αναγνωρισμένου εκπαιδευτικού κέντρου της, συνολικά 700 brokers.

Πρωτοπόρος στην ψηφιακή πραγματογνωμοσύνη

ΣΕ ΙΣΧΥ ΕΧΕΙ ΘΕΣΕΙ η Interamerican το "e-survey", που αρχικά λειτούργησε τον Οκτώβριο του 2013 ως stand alone εφαρμογή σύνταξης ψηφιακής πραγματογνωμοσύνης από τα συνεργαζόμενα συνεργεία,το οποίο από το 2014 λειτουργεί ως το μοναδικό εργαλείο καταγραφής εκτίμησης ζημιάς, τόσο για τα συνεργαζόμενα με την εταιρεία συνεργεία όσο και για τα ανεξάρτητα.

Η ιδέα της εφαρμογής "e-survey" βασίζεται στην δυνατότητα συνεχόμενης αξιολόγησης της ζημιάς από τον πραγματογνώμονα και το διακανονιστή, μέχρι την τελική έγκρισή της από το διακανονιστή, με στόχο την άμεση και αντικειμενική αξιολόγηση του κόστους της ζημιάς. Με τη λειτουργία της εφαρμογής, καλύπτονται τα βασικά ζητήματα της διαδικασίας πραγματογνωμοσύνης:

- η ανάκτηση των χαρακτηριστικών του προς εξέταση ζημιωθέντος οχήματος από την βάση δεδομένων της εταιρείας
- η καταγραφή της αναλυτικής προσφοράς του συνεργείου (εργασίες και ανταλλακτικά)
- η καταγραφή της αξιολόγησης της προσφοράς από τον πραγματογνώμονα
- η αξιολόγηση από τον διακανονιστή, η οποία κατευθύνει είτε σε τελική έγκριση είτε σε επανέλεγχο της ζημιάς.

Όσον αφορά στη διαδικασία που ακολουθείται για τον πελάτη, αυτή διαχωρίζεται ανάλογα με το συνεργείο επιλογής εκ μέρους του (συνεργαζόμενο συνεργείο ή ανεξάρτητο). Αν το όχημα έχει οδηγηθεί σε συνεργαζόμενο συνεργείο, ο πελάτης το επισκέπτεται σε εργάσιμη ημέρα. Το συνεργείο άμεσα διενεργεί την αρχική εκτίμηση στο "e-survey", η οποία σε πραγματικό χρόνο είναι εμφανής στον ελεγκτή πραγματογνώμονα και στον διακανονιστή που χειρίζεται την υπόθεση. Αυτοί, επιλαμβάνονται της ζημιάς και ακολουθούνται τα βήματα που περιγράφονται ανωτέρω.

Από αριστερά, Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος ομίλου Interamerican, Σπύρος Οικονόμου, επικεφαλής Anytime Κύπρου, Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Αναπλ. Γεν. Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing και Πάνος Κούβαλης, Διευθυντής Anytime

Εντυπωσιακό το ξεκίνημα της Anytime στην Κύπρο

ΠΟΛΛΑΠΛΗΣ σημασίας κίνηση για την Interamerican είναι όπως τονίζεται, η εγκατάσταση direct διανομής στην Κύπρο, στον κλάδο ασφάλισης οχημάτων, με την Anytime. Στο «χρυσοπράσινο φύλλο» της Μεσογείου, στην παλαιά πόλη της Λευκωσίας, η εταιρεία έντυσε στα χρώματα της Anytime το ατμοσφαιρικό Δημοτικό Κέντρο Τεχνών και ανακοίνωσε επίσημα την έναρξη εργασιών, που άτυπα έχει ξεκινήσει από τον Απρίλιο με σημαντικό αριθμό ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ήδη, στο ενεργητικό της.

Οι οικοδεσπότες της βραδιάς -ο Σπύρος Οικονόμου και η ομάδα του, της κυπριακής Anytime- και μαζί τους η διοικητική ομάδα της Interamerican και της Anytime Ελλάδος, υποδέχθηκαν θεσμικά πρόσωπα, φίλους και εκπροσώπους των ΜΜΕ σε μία συνάντηση γνωριμίας, κατά την οποία δόθηκε ο τόνος του ενδιαφέροντος της εταιρείας για την κυπριακή ασφαλιστική αγορά.

Τον θετικό χαρακτήρα της κυπριακής οικονομίας, που αντεπεξήλθε στις απαιτήσεις της δημοσιονομικής προσαρμογής, τη συνεχή βελτίωση των συνθηκών για το επιχειρείν και την υποστήριξη της ιδιωτικής κατανάλωσης σε συνδυασμό με τις προοπτικές ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου στη Μεγαλόνησο, υπογράμμισε ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, ως βασικούς λόγους αυτής της επενδυτικής κίνησης. Η στρατηγική ανάπτυξης της Interamerican και η εξαιρετική επιτυχία της Anytime στην Ελλάδα, όπου δημιουργήθηκε ένα μοναδικό μοντέλο direct ασφάλισης, είναι -όπως επεσήμανε ο κ. Καντώρος- οι εγγενείς λόγοι «εξαγωγής» της Anytime στην Κύπρο.

Η τοπική αγορά, για έναν οργανισμό με καινοτόμες ιδέες και μεγάλη εμπειρία στο διαδίκτυο όπως είναι η Interamerican με την Anytime, αποτελεί μεγάλη πρόκληση. Υπάρχουν περιθώρια για καλύτερη εξυπηρέτηση, καλύτερο έλεγχο τους κόστους της ασφάλισης, καλύτερη προσέγγιση των αναγκών» τόνισε ο κ. Καντώρος, που αναφέρθηκε και στην αναπτυγμένη ασφαλιστική κουλτούρα των Κυπρίων, αφήνοντας ανοιχτό το ενδεχόμενο ανάπτυξης δραστηριότητας και σε άλλους κλάδους μελλοντικά.

Ο Πάνος Κούβαλης, επικεφαλής της Anytime, εστίασε στα συγκριτικά πλεονεκτήματα της direct-online διανομής σε απλά και τυποποιημένα ασφαλιστικά προϊόντα, στη χρήση της ψηφιακής τεχνολογίας και των εφαρμογών τηλεματικής που αλλάζουν θεαματικά την ασφάλιση του αυτοκινήτου και η εταιρεία πρωτοποριακά στην Ελλάδα υιοθετεί, υπογραμμίζοντας πως η Anytime αποτελεί την ολοκληρωμένη έκφραση της εταιρικής στρατηγικής προς στην κατεύθυνση του απόλυτου «Ψηφιακού Ασφαλιστή».

@anytime INSURANCE ONLINE
BY INTERAMERICAN

«Ασφάλεια που σου κάνει ΚΛΙΚ!»

ΤΗΝ ΑΠΛΟΤΗΤΑ, ευελιξία και ταχύτητα στη διαδικασία ασφάλισης, με έμφαση στην έκδοση ασφαλιστηρίου μέσα σε 5 λεπτά, προβάλλει η καμπάνια της Anytime στην Κύπρο. Η Anytime, πρώτη απευθείας ασφάλιση στην Ελλάδα, όπου έχει "απογειωθεί" με 300.000 ασφαλισμένους, με 500 συμβόλαια κατά μέσο όρο την ημέρα, με 115.000 περιπτώσεις αποζημιώσεων τον χρόνο, με 98% αναγνωρισιμότητα και με 9 στους 10 πελάτες ικανοποιημένους, εγκαταστάθηκε στην Κύπρο για να "αλλάξει τα δεδομένα" στην ασφάλιση οχημάτων. Τα μοντέρνα γραφεία της Anytime βρίσκονται στον Στρόβολο: Γρίβα Διγενή 42-44.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ στον Λάμπρο Καραγεώργο

Δημήτρης ΧΑΤΖΗΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ

Γενικός διευθυντής και μέλος των Δ.Σ. των εταιριών του ομίλου ERGO στην Ελλάδα

Μας εμπιστεύονται **πάνω από 900.000 πελάτες!**

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Τα ισχυρά πλεονεκτήματα τα οποία προκύπτουν από τη συνένωση της ERGO με την ΑΤΕ Ασφαλιστική αναδεικνύει με συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό Ναι» και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου γενικός διευθυντής και μέλος των Δ.Σ. των εταιριών του ομίλου ERGO στην Ελλάδα. Θα προκύψει ένας νέος και ισχυρότερος ασφαλιστικός οργανισμός, ικανός να δημιουργεί, αλλά και να αξιοποιεί ουσιαστικές οικονομίες κλίμακας, να επενδύει ακόμη περισσότερους πόρους σε έρευνα και τεχνολογία, να διαμορφώνει ανταγωνιστικότερα προϊόντα ,ισχυρότερες προϋποθέσεις συνεργασίας, και ακόμη πιο σταθερό, αξιοκρατικό και δίκαιο εργασιακό περιβάλλον τονίζει ο κ. Χατζηπαναγιώτου. Σημειώνει ότι η επένδυση προσθέτει αξία στις εταιρίες του ομίλου, αναφέρεται σε περαιτέρω ενίσχυση του κλάδου Ζωής και Υγείας, αφήνει ανοιχτό το ενδεχόμενο δημιουργίας νέων προϊόντων και επισημαίνει την εμπιστοσύνη καταναλωτών και ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, προς την εταιρεία.
Γνωστοποιεί ακόμη τις εν εξελίξει δράσεις της εταιρείας με στόχο τη βελτίωση των υπηρεσιών προς τους συνεργάτες.

Κύριε Χατζηπαναγιώτου μιλήστε μας για την πορεία σας στην ERGO και την ασφαλιστική αγορά.

Πρωτίστως θέλω να σας ευχαριστήσω που μου δίνετε την ευκαιρία να αναφερθώ στην επαγγελματική μου δραστηριότητα, η οποία εξαντλείται στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης και αποτελεί ένα από τα πλέον σημαντικά κεφάλαια της ζωής μου.

Φέτος, ολοκληρώνω 37 χρόνια παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά και την τρίτη δεκαετία μου στην ERGO την οποία υπηρετώ από το 1987, από θέσεις ευθύνης, αρχικά ως "Ολυμπιακή Ασφαλιστική", στη συνέχεια ως "Ολυμπιακή - Victoria", αργότερα ως "Victoria" και σήμερα ως "ERGO".

Θεωρώ ιδιαίτερα τιμητικό για μένα και τον εαυτό μου πολύ τυχερό που μου δόθηκε η ευκαιρία να προσφέρω τις υπηρεσίες μου σε έναν πολύ ενδιαφέροντα κλάδο, όπως είναι αυτός της ιδιωτικής ασφάλισης, σε μία πολύ κρίσιμη και σημαντική περίοδο της εξέλιξής του, μέσα από εταιρίες που είχαν να μου προσφέρουν απλόχερα εμπειρίες και γνώση, αλλά και να συνεργάζομαι διαχρονικά με ευγενείς και απόλυτα συνεργάσιμους συναδέλφους.

Ο κ.Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου με τον CEO των εταιριών του ομίλου ERGO στην Ελλάδα, κ. Θεόδωρο Κοκκάλα

Κατέχετε την θέση του γενικού διευθυντή στην Ergo. Πως βλέπετε την ανάπτυξη της ERGO-ΑΤΕ τα επόμενα χρόνια. Σε ποια κανάλια πωλήσεων θα βασίζεται η ανάπτυξη της;

Είναι προφανές ότι η επένδυση του Ομίλου ERGO-Munich Re για την εξαγορά της ΑΤΕ Ασφαλιστικής επισφραγίζει την ανοδική και επιτυχή πορεία της ERGO στην Ελλάδα τα τελευταία 15 και πλέον χρόνια, προσθέτει αξία στις εταιρίες μας, διευρύνει σημαντικά την πελατειακή τους βάση και ενισχύει τις ευκαιρίες για οικονομίες κλίμακας. Επιπρόσθετα θέτει ισχυρές βάσεις, για την περαιτέρω αναβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρουμε σε ανταγωνιστικές τιμές, τη συνέχιση μιας πολυετούς πορείας με κερδοφόρο ανάπτυξη και την καθιέρωσή μας στις ηγετικές θέσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Στο πλαίσιο αυτό, βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη διαδικασία συνένωσης όλων των εταιριών του Ομίλου στην Ελλάδα, έτσι ώστε το δημιουργικό και αναπτυξιακό έργο μας να συνεχιστεί μέσα από έναν ενιαίο και ακόμη ισχυρότερο ασφαλιστικό οργανισμό.

Όσον αφορά τα κανάλια προώθησης των πωλήσεων, πιστεύουμε ότι αποτελούν έναν τομέα που διαχρονικά εξελίσσεται δυναμικά, διαφοροποιείται και προσαρμόζεται στις εκάστοτε ανάγκες της αγοράς, αλλά και στην εξέλιξη της τεχνολογίας. Προς την κατεύθυνση αυτή, η ERGO προσπαθεί να διατηρεί υψηλό βαθμό ετοιμότητας προκειμένου με τρόπο άμεσο και αποτελεσματικό να υποστηρίζει κάθε κανάλι πωλήσεων που ανταποκρίνεται στις εκάστοτε ανάγκες της αγοράς και των ασφαλισμένων της, πάντα βέβαια με διαδικασίες ίσων ευκαιριών, δικαιωμάτων και υποχρεώσεων, που αποτρέπουν τον μεταξύ τους αθέμιτο ανταγωνισμό.

Ωστόσο, οφείλω να επισημάνω ότι βασικά κανάλια προώθησης των εταιρικών μας προϊόντων αποτελούν το δίκτυο ανεξάρτητων συνεργατών και το εταιρικό δίκτυο, τα οποία πιστεύουμε ότι θα παίξουν πρωταγωνιστικό ρόλο και στο μέλλον. Αυτός ήταν ένας εκ των βασικών λόγων της στρατηγικής επιλογής της ERGO για την εξαγορά της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, που διατήρησε ένα ιδιαίτερα ισχυρό δίκτυο πωλήσεων ανεξάρτητων συνεργατών και ένα δυναμικό εταιρικό δίκτυο.

Η ERGO με την εξαγορά εκτός όλων των άλλων, εδραιώνει τη θέση της και αναβαθμίζει το ρόλο της στην ελληνική αγορά ασφαλειών Ζωής και Υγείας, αφού η ΑΤΕ Ασφαλιστική διαθέτει ένα αξιόλογο χαρτοφυλάκιο στον κλάδο αυτό, σε σύγκριση με αυτό που διατηρούσε η ERGO, αλλά και ένα οργανωμένο εταιρικό δίκτυο συνεργατών, με αναπτυξιακές δυνατότητες

κτυο. Τέλος, θέλω να αναφερθώ και στην επιτυχή συνεργασία της εταιρίας μας με την Τράπεζα Πειραιώς, η οποία δημιουργεί μία ιδιαίτερη και πολυδιάστατη δημιουργική δυναμική, που προσδίδει πρόσθετη αξία στην ίδια την Τράπεζα Πειραιώς, στην εταιρία μας, αλλά και σε όλους τους συνεργάτες μας.

Στη βάση αυτή, επικεντρώνουμε την προσοχή μας στην ενίσχυση της καθοδήγησης, της ενημέρωσης και της εκπαίδευσης και στην ενδυνάμωση της εγγύτητας όλων των δικτύων πωλήσεων της εταιρίας μας, δημιουργώντας συνθήκες που εγγυώνται την απρόσκοπτη συνύπαρξή τους.

Ποιές είναι οι δράσεις που προωθεί αυτή την εποχή η διοίκηση της εταιρείας για τη διευκόλυνση του έργου των συνεργατών της;

Πρέπει να γνωρίζετε ότι πρώτη προτεραιότητά μας αποτελεί η άμεση εξασφάλιση όλων των προϋποθέσεων που εγγυώνται την άμεση, απρόσκοπτη και ουσιαστική εξυπηρέτηση όλων των συνεργατών μας, αλλά και την επίσπευση της εξοικείωσης όλων μας και κυρίως των συνεργατών και υπαλλήλων της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, με τη δομή, την οργάνωση, τις διαδικασίες και γενικώς τη λειτουργία του νέου οργανισμού που σταδιακά συγκροτούμε με τις διαδικασίες "συγκατοίκησης" των δύο εταιριών η οποία έχει ολοκληρωθεί, αλλά και με αυτές της ουσιαστικής συνένωσης (συγχώνευσης) των εταιριών μας, η οποία βρίσκεται σε εξέλιξη και αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του τρέχοντος έτους.

Εν προκειμένω, θέλω να επισημάνω ότι ο σχεδιασμός, αλλά σε ορισμένες περιπτώσεις και η υλοποίηση μέσο-μακροπρόθεσμων δράσεών μας, με στόχο τη διαρκή βελτίωση των υπηρεσιών μας προς τους συνεργάτες μας και την αναβάθμιση της εξυπηρέτησής τους, έχουν ξεκινήσει και βρίσκονται σε εξέλιξη.

Ενδεικτικά και μόνο, θα μπορούσα να αναφερθώ:

- Στην ανάπτυξη πρωτοβουλιών για τη συνεχή εκπαίδευση των συνεργατών μας σε όλα τα θέματα που τους αφορούν, στο πλαίσιο της συνεργασίας τους με την ERGO.
- Στην αναβάθμιση και περαιτέρω βελτίωση του ERGO-Portal, που αποτελεί το βασικό "εργαλείο" των Συνεργατών μας για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου τους και τη συνεργασία τους με την εταιρία μας. Στο πλαίσιο αυτό προβλέπεται η ενσωμάτωση στο ERGO-Portal:
- του "i-Monitor", το οποίο αποτελεί ένα ολοκληρωμένο σύστημα MIS (Management Information System) που θα δώσει στους συνεργάτες μας τη δυνατότητα να παρακολουθούν σε πραγματικό χρόνο τα στοιχεία παραγωγής τους,
- ενός νέου προγράμματος τιμολόγησης που θα βοηθά τους συνεργάτες μας να διενεργούν σταυροειδείς πωλήσεις (cross selling) και να έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν μεγαλύτερο μέρος ή και το σύνολο των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών τους, με ουσιαστικά οφέλη στους τομείς των παροχών και της τελικής τιμής των προϊόντων μας και
- νέων εφαρμογών για την τιμολόγηση και τη διαχείριση των ασφαλιστηρίων Ζωής και Υγείας.
- Στη λειτουργία ενός ολοκληρωμένου συστήματος διαχείρισης της επικοινωνίας συνεργατών και πελατών μας με την εταιρία μας CRM (Customer Relationship Management), το οποίο θα βελτιώσει θεαματικά την εξυπηρέτηση των συνεργατών και πελατών μας.
- Στη χρήση νέων τεχνολογιών στον χώρο της τηλεματικής (telematics) με σκοπό τη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων στον κλάδο αυτοκινήτων, που θα βοηθήσουν στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης, στην επιβράβευση της ασφαλούς οδήγησης και στην προσέλκυση νέων πελατών.
- Σε ενέργειές μας για την προώθηση της εταιρικής ταυτότητας της ERGO, που αφορούν στην προβολή της εταιρίας μας σε όλα τα μέσα, όπως τηλεόραση, μέσα κοινωνικής δικτύωσης, ραδιόφωνο κ.λπ.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα για ασφαλισμένους, συνεργάτες και εργαζόμενους από την συνένωση της ERGO με την ΑΤΕ Ασφαλιστική;

Ο κ. Χατζηπαναγιώτου με τον κ. Γιάννη Λινό, μέλος των εταιριών του ομίλου ERGO στην Ελλάδα

Είναι προφανές ότι, από τη συνένωση της ERGO με την ΑΤΕ Ασφαλιστική, που είναι μία από τις μεγαλύτερες μέχρι σήμερα συγχωνεύσεις στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, θα προκύψει ένας νέος και ισχυρότερος ασφαλιστικός οργανισμός, ικανός να δημιουργεί, αλλά και να αξιοποιεί ουσιαστικές οικονομίες κλίμακας, να επενδύει ακόμη περισσότερους πόρους στην έρευνα και στην τεχνολογία, αλλά και να διαμορφώνει:

- ανταγωνιστικότερα προϊόντα για τους ασφαλισμένους μας,
- ισχυρότερες και ελκυστικότερες προϋποθέσεις συνεργασίας, πωλήσεων, ανάπτυξης και κερδοφορίας για τους συνεργάτες μας
- ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και
- ένα ακόμη πιο σταθερό, αξιοκρατικό και δίκαιο εργασιακό περιβάλλον με περισσότερες ευκαιρίες εργασίας και εξέλιξης για τους εργαζομένους μας.

Όλα αυτά δε, να σημειωθεί ότι αποκτούν ακόμη μεγαλύτερη δυναμική, εφόσον συνδυαστούν με την "εγγύτητα" και το "ανθρώπινο πρόσωπο" που επιθυμούμε και σχεδιάζουμε να διατηρήσουμε, παρά τη σημαντική αύξηση του μεγέθους της εταιρίας μας, απέναντι στους πελάτες μας, στους συνεργάτες μας και στους εργαζομένους μας.

Ποιο το σχόλιο σας για όσα ακούστηκαν σχετικά με την διαφήμιση της Τράπεζας Πειραιώς που αφορούσε τη συνεργασία της με ERGO και NN Hellas ;

Δεν γνωρίζω τα ακούσματά σας, αλλά προσωπικά πιστεύω ότι η διαφήμιση στην οποία αναφέρεστε προβάλλει τη συνεργασία ενός κορυφαίου συστημικού Τραπεζικού Οργανισμού με δύο κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρίες και αυτό, ως υπαρκτό, νόμιμο, θεμιτό και δεοντολογικά αποδεκτό γεγονός, εκτιμώ ότι δεν επιδέχεται σχόλια.

Σχετικά με την ανάπτυξη του κλάδου ζωής ποια είναι τα σχέδια σας, ως ενιαία ERGO;

Είναι γνωστό ότι η ERGO, με την εξαγορά της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, εκτός όλων των άλλων, εδραιώνει τη θέση της και αναβαθμίζει το ρόλο της στην ελληνική αγορά ασφαλειών Ζωής και Υγείας, αφού η ΑΤΕ Ασφαλιστική διαθέτει ένα αξιόλογο χαρτοφυλάκιο στον κλάδο αυτό, σε σύγκριση με αυτό που διατηρούσε η ERGO, αλλά και ένα οργανωμένο εταιρικό δίκτυο συνεργατών, με αναπτυξιακές δυνατότητες.

Επομένως η ERGO, μέλος ενός διεθνούς ασφαλιστικού Ομίλου με σημαντική δραστηριότητα στον κλάδο Ζωής και Υγείας, αλλά και με υψηλή τεχνογνωσία, αναφορικά με τη διαχείριση, υποστήριξη και ανάπτυξη παρόμοιων ασφαλιστικών προϊόντων, έχει κάθε λόγο να επιδιώξει την περαιτέρω ενίσχυση της θέσης της στο συγκεκριμένο κλάδο, με βήματα σταθερά και στο πλαίσιο της πάγιας εταιρικής μας στρατηγικής για κερδοφόρα ανάπτυξη.

Προς την κατεύθυνση αυτή, ήδη έχουμε αναγγείλει τη συνεργασία μας με τη Med-Net

και την ενίσχυση του στελεχιακού δυναμικού του Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ζωής και Υγείας με τη πρόσληψη του κ. Δημήτρη Σπανού, αξιόλογου στελέχους της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με πολυετή εμπειρία, ο οποίος ανέλαβε καθήκοντα Διευθυντού του ως άνω Τομέα της εταιρίας μας.

Ποιο είναι το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων (εγγεγραμμένα ασφάλιστρα +δικαιώματα) για τη χρήση 2016 και 2015;

Παρά τις αντίξοες οικονομικές συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια, οι εταιρίες της ERGO στην Ελλάδα εξακολουθούν και στην περίοδο αυτή να διαγράφουν πορεία κερδοφόρας ανάπτυξης, εντός του σχετικού ομιλικού σχεδιασμού. Όσον αφορά το ύψος των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, αυτό, μετά και την εξαγορά της ΑΤΕ Ασφαλιστικής στο έτος 2016, ξεπέρασε τα 265.000.000 ευρώ και διατηρήθηκε στο επίπεδο του έτους 2015.

Ωστόσο, επισημαίνω τη σημαντική αύξηση που παρατηρείται τελευταία στο πλήθος των πελατών μας, οι οποίοι σήμερα ξεπερνούν τους 900.000, αποδεικνύοντας με τον καλύτερο τρόπο την εμπιστοσύνη των καταναλωτών, αλλά και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, προς την ERGO, έναν κορυφαίο ασφαλιστικό οργανισμό που παρέχει ασφαλιστικές υπηρεσίες υψηλού επιπέδου με αξιοπιστία, φερεγγυότητα και κυρίως "εγγύτητα".

Να περιμένουμε φέτος νέα προϊόντα από την ERGO και σε ποιους κλάδους;

Γνωρίζετε ότι, στη χρονιά που διανύουμε η προσοχή μας επικεντρώνεται στην επιτυχή λειτουργική συνένωση των εταιριών μας, με τον πλέον ασφαλή και αποτελεσματικό τρόπο, έτσι ώστε το γρηγορότερο δυνατόν, το διοικητικό προσωπικό και τα δίκτυα των συνεργατών όλων των εταιριών της ERGO στην Ελλάδα να αποτελούμε μία ενιαία και αρμονικά λειτουργούσα ασφαλιστική εταιρία, ικανή να ανταποκριθεί στις προσδοκίες των ασφαλισμένων της, των συνεργατών της, των μετόχων της και του προσωπικού της.

Αυτό βέβαια δεν αναστέλλει τη διαρκή εταιρική μας διαδικασία μελέτης των προϊόντων του ανταγωνισμού και διερεύνησης των αναγκών των καταναλωτών που διαρκώς μεταβάλλονται.

> Βασικά κανάλια προώθησης των εταιρικών μας προϊόντων αποτελούν το δίκτυο ανεξάρτητων συνεργατών και το εταιρικό δίκτυο, τα οποία πιστεύουμε ότι θα παίξουν πρωταγωνιστικό ρόλο και στο μέλλον
>
> Το ύψος των εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, αυτό, μετά και την εξαγορά της ΑΤΕ το 2016, ξεπέρασε τα 265.000.000 ευρώ και διατηρήθηκε στο επίπεδο του έτους 2015

Συνεπώς, χωρίς να είμαι σε θέση να εξαγγείλω κάτι συγκεκριμένο, δεν αποκλείω το ενδεχόμενο να έχουμε βελτιώσεις σε ήδη υπάρχοντα προϊόντα ή και δημιουργία νέων. Άλλωστε αυτό αποτελεί διαχρονική εταιρική μας δέσμευση και έμπρακτη απόδειξη του εταιρικού μας σλόγκαν "Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω".

Μετά από τόσα χρόνια παρουσία σας στην ασφαλιστική αγορά, ποιο μήνυμα θέλετε να στείλετε στους συναδέλφους και τους ασφαλιστές;

Θα προτιμήσω αντί μηνύματος να εκφράσω μία ευχή για περισσότερη και ουσιαστικότερη "πελατοκεντρικότητα" εκ μέρους των ασφαλιστών (ασφαλιστικών εταιριών) και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, με τη διευκρίνιση ότι η ιδιότητα του "πελάτη" προσδίδεται τόσο στους ασφαλισμένους, όσο και στους συνεργάτες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές της κάθε εταιρίας. Θεωρώ ύψιστο καθήκον των στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών να νοιάζονται για το πραγματικό, μέσο-μακροπρόθεσμα, συμφέρον των "πελατών" τους.

Πιστεύω ότι σε τόσο απλές, αλλά ουσιαστικές έννοιες βρίσκεται η λύση σε πολλά προβλήματα που ταλανίζουν επί μακρόν τον κλάδο μας.

Ποιος είναι ο Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου

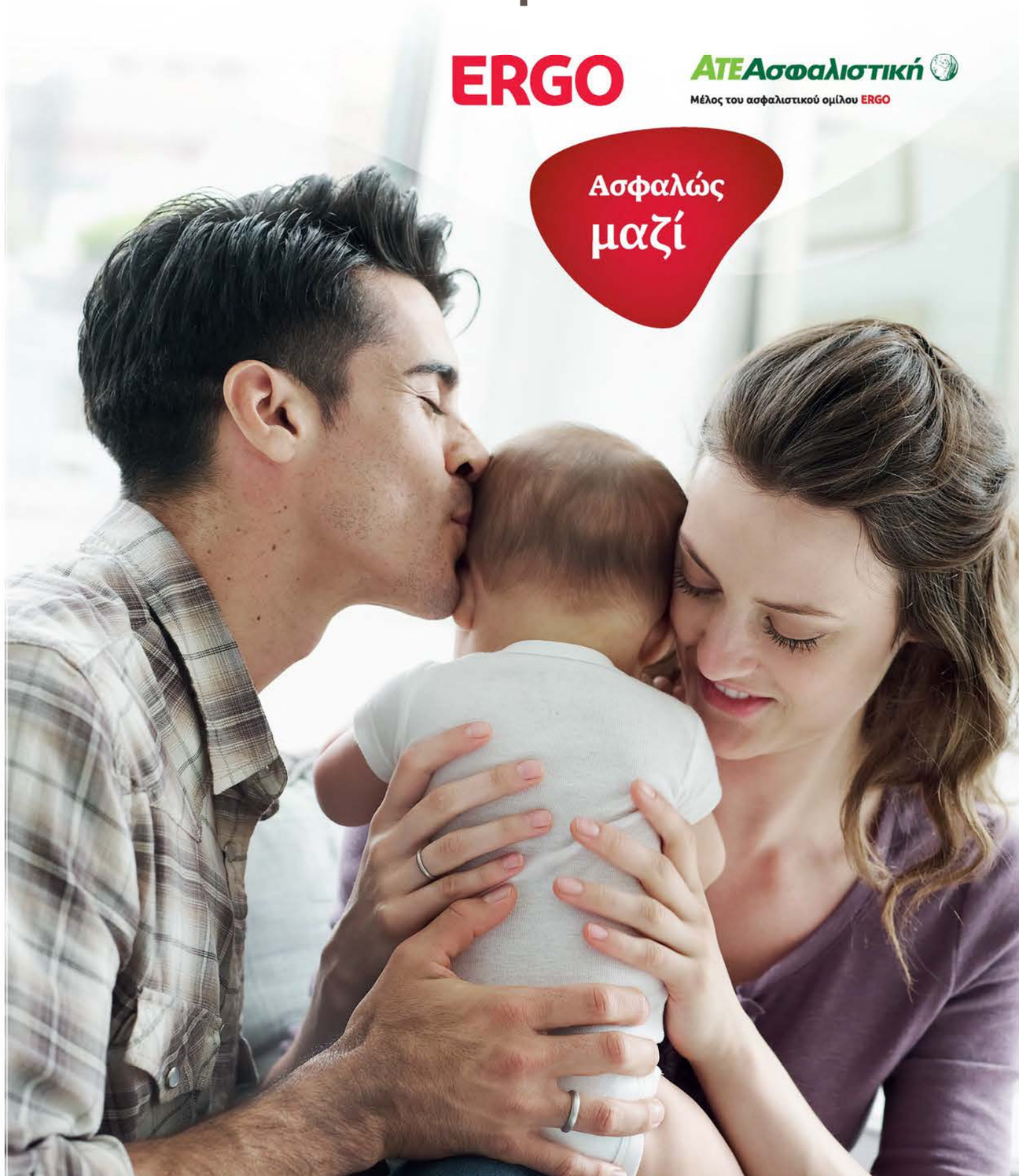
Είναι ανώτατο Στέλεχος στις Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες του Ομίλου ERGO στην Ελλάδα. Από το έτος 1990 ασκεί καθήκοντα γενικού διευθυντή και από το έτος 2000 έως και σήμερα είναι μέλος των διοικητικών συμβουλίων των ως άνω εταιριών. Στο παρελθόν διετέλεσε οικονομικός διευθυντής της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Α.Ε.Ζ και προϊστάμενος του λογιστηρίου της ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Ε.Γ.Α. Από το 2002 έως & το 2010 ήταν εισηγητής ασφαλιστικών θεμάτων στο Ε.Π.Ι. (Ερευνητικό Πανεπιστημιακό Ινστιτούτο) του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

Ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου είναι πτυχιούχος της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Θεσσαλονίκης(Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων) και της Ανωτέρας Σχολής Στελεχών Επιχειρήσεων του Κ.Α.Τ.Ε.Ε. Θεσσαλονίκης.

Δύο μαζί,
παρέχουν περισσότερη
ασφάλεια.

ERGO
ΑΤΕΑσφαλιστική
Μέλος του ασφαλιστικού ομίλου ERGO

Ασφαλώς
μαζί



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Δείτε το σχετικό video στο www.Nextdeal.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Εν αρχή, **εσύ**
ο άνθρωπος

«Εν αρχή, εσύ» ήταν το θέμα του ετήσιου συνεδρίου πωλήσεων της ΑΧΑ, στη διάρκεια του οποίου παρουσιάστηκε η στρατηγική της εταιρείας να θέτει στο επίκεντρο κάθε ενέργειας και πρωτοβουλίας της, τον άνθρωπο.«Εν αρχή, εσύ» σε ευθυγράμμιση με την φιλοδοξία της ΑΧΑ να αποτελεί μια «Εταιρεία συνοδοιπόρο του πελάτη» και όχι μια «Εταιρεία που απλώς αποζημιώνει».

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος με τον κ. Νίκο Κακλαμανάκη

«Εν αρχή, εσύ» στην καθημερινή λειτουργία της ΑΧΑ για να έχουν οι πελάτες τον υψηλότερο δυνατό δείκτη ικανοποίησης, αλλά και στις πρωτοβουλίες που υλοποιούνται για την κοινωνία. «Εν αρχή, εσύ» στη στρατηγική ανάπτυξης του Αποκλειστικού Δικτύου Πωλήσεων και στους στόχους που θέτουν οι άνθρωποι της ΑΧΑ για ολοκληρωμένες υπηρεσίες που προσφέρουν αξία στον πελάτη.

«"Εν αρχή, εσύ" που θες να ζεις καλύτερα, γεμάτος δύναμη έχοντας δίπλα σου κάποιον που μπορεί να σε στηρίξει, αυτόν που ξεχωρίζει σταθερά παγκοσμίως, υπογράμμισε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος,διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ, ανοίγοντας τις εργασίες του συνεδρίου. Εσύ που αντιμετωπίζεις με επιτυχία τις προκλήσεις μαζί με εκείνους που είναι προσηλω-

Τάσος Παυλίδης, 1ος Διευθυντής σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας, Πλατινένιος διευθυντής ασφαλειών ζωής και υγείας και Διατηρησιμότητας ζωής και υγείας

Βασίλης Πικέας, 1ος Συνονιστής Ομάδας σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας, Αδαμάντινος συντονιστής ομάδας ασφαλειών ζωής και υγείας και διατηρησιμότητας ζωής και υγείας της ομάδας του

ΣΥΝΕΔΡΙΟ 2017

Βραβευθέντες & βραβεία ΑΧΑ

Πρώτοι των Πρώτων

Αναστάσιος Παυλίδης

1ος Διευθυντής σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας.
Πλατινένιος Διευθυντής ασφαλειών ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της διεύθυνσής του.

Βασίλειος Πικέας

1ος συντονιστής ομάδας σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας.
Αδαμάντινος συντονιστής ομάδας ασφαλειών ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της ομάδας του.

Γρηγόριος Γεώργιος Πατρίκιος

1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας.
Αδαμάντινος ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας.

Ο κ. Ernesto Di Giorgio

Ο κ. Νίκος Σακελλαρίου

Γρηγόρης – Γιώργος Πατρίκιος, 1ος σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας, Αδαμάντινος ασφαλιστικούς σύμβουλος ζωής και υγείας και διατηρησιμότητας ζωής και υγείας

Βικτωρία Ναούμη, 1η Ασφαλιστική Σύμβουλος σε παραγωγή ασφαλίσεων κατά ζημιών και Αδαμάντινη σε παραγωγή ασφαλίσεων κατά ζημιών

μένοι στον άνθρωπο και όλοι μαζί έχετε επιτύχει 9 στους 10 πελάτες, συνεργάτες και εργαζόμενοι να είναι ικανοποιημένοι. Στόχος μας τώρα είναι ο δέκατος και μαζί, για μία ακόμα φορά, θα πετύχουμε το στόχο αυτόν. Μέσα από σφαιρική προστασία 360ο, μέσα από το χτίσιμο μια ασφαλέστερης κοινωνίας. Η σταθερά ανοδική δεκαετής πορεία μας αποδεικνύει πως είμαστε στο σωστό δρόμο» ανέφερε ο κ. Μοάτσος.

«"Εν αρχή, εσύ" που αποτελείς μέρος του αποκλειστικού δικτύου πωλήσεων της ΑΧΑ, αναλύεις την αγορά στην οποία δραστηριοποιείσαι, αξιοποιείς τις ευκαιρίες της τεχνολογίας για να υποστηρίζεις τους πελάτες σου πιο άμεσα, ολοκληρωμένα και αποτελεσματικά. Εσύ που πέτυχες σημαντικές αυξήσεις στα αποτελέσματά μας και καταλαβαίνεις πως το να είσαι κορυφαίος δεν είναι μια πράξη αλλά, συνήθεια. Το όριό μας είναι ο ουρανός και εσύ καταλαβαίνεις ότι εκεί σκοπεύουμε να φτάσουμε» τόνισε ο κ.Νίκος Σακελλαρίου, διευθυντής Δικτύων Διανομής.

Τη σκυτάλη πήρε ο Ernesto Di Giorgio, αναπληρωτής διευθυντής Δικτύων Διανομής: «"Εν αρχή, εσύ" που συμμετέχεις ενεργά στη στρατηγική ανάπτυξης του δικτύου μας. Εσύ που βλέπεις ότι για να φτάσουμε στον ουρανό, ξεκινήσαμε το 2015 με έναν νέο κανονισμό πωλήσεων, επενδύσαμε στους ανθρώπους του δικτύου μας και στα γραφεία μας. "Εν αρχή, εσύ" που μαζί χτίσαμε σχέσεις εμπιστοσύνης, το 2016 τροχοδρομήσαμε με μια σειρά από εξαιρετικά προϊόντα, φέραμε μοναδικά αποτελέσματα και πλέον, το 2017, είσαι εδώ για να πετάξουμε μαζί», τόνισε ο Ernesto Di Giorgio

Ιδιαίτερη στιγμή αποτέλεσε η ομιλία του επίσημου προσκεκλη-

Βικτωρία Ναούμη

1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε παραγωγή ασφαλίσεων κατα ζημιών.
Αδαμάντινος ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλίσεων κατα ζημιών.
1ος νέος ασφαλιστικός σύμβουλος.

Γεώργιος Λύτρας (1)

Αδαμάντινος ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας.
2ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας.

Βασίλειος Μαγγίνας (2)

Πλατινένιος συντονιστής ομάδας ασφαλειών ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της ομάδας του.

Σταύρος Κόσσου (3)

Πλατινένιος συντονιστής ομάδας ασφαλειών ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της ομάδας του.

Κωνσταντίνος Μπελεγράτης (4)

Πλατινένιος ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας.
2ος νέος ασφαλιστικός σύμβουλος.

Παναγιώτης Αλεξόπουλος (5)

Πλατινένιος ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας.

Ευάγγελος Σακελλαρίου (6)

Πλατινένιος ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας.

Παναγιώτης Καραΐσκος (7)

Πλατινένιος ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας.
Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας.

Παναγιώτης Κοντολέων (8)

Πλατινένιος ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας.

Γεώργιος Μαυρομματάκης (9)

Πλατινένιος ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας. 3ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε σταυροειδείς πωλήσεις.

Δέσποινα Αλμπανίδου (10)

Χρυσός συντονιστής ομάδας ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της ομάδας της. Καλύτερη γυναίκα manager.

Βασιλική Αγγελοπούλου (11)

Χρυσός συντονιστής ομάδας ασφαλίσεων κατα ζημιών. 1ος συντονιστής ομάδας σε προσέλκυση νέων ασφαλιστικών συνεργατών.

Λεωνίδας Βιτάλης (12)

Χρυσός ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας.

Σπύρος Ντακόλιας (13)

Αργυρός διευθυντής ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της διευθυνσής του.

Μιχάλης Κουκουνάκης (14)

Αργυρός συντονιστής ομάδας ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της ομάδας του. 2ος συντονιστής ομάδας σε προσέλκυση νέων ασφαλιστικών συνεργατών.

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

μένου του συνεδρίου, Χρυσού Ολυμπιονίκη, Νίκου Κακλαμανάκη ο οποίος τόνισε πως όταν έχουμε ένα πολύ δυνατό «Γιατί» βρίσκουμε τη δύναμη να ξεπεράσουμε κάθε «Πώς» για να πετύχουμε το στόχο μας. Ότι χρειάζεται να συνδυάζουμε την ταπεινότητα με την αυτοπεποίθηση και το συναίσθημα με τη λογική. Έχοντας συγκεκριμένα όνειρα, βρίσκουμε τη θέληση να ξεπερνάμε τις αντίξοες συνθήκες, καθώς η νίκη είναι δική μας επιλογή.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν δύο ειδικές θεματικές ενότητες. Στην πρώτη, όλα τα μέλη της εκτελεστικής επιτροπής απάντησαν σε ερωτήσεις που είχαν θέσει οι συμμετέχοντες του αποκλειστικού Δικτύου, ενώ στη δεύτερη, δύο από τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους, ο Αχιλλέας Μπάτσιος της διεύθυνσης Παιανίδη και ο Γρηγόρης Πατρίκιος της διεύθυνσης Πικέα συζήτησαν με τον Ernesto Di Giorgio ποιοι είναι οι πυλώνες στους οποίους οι ίδιοι στηρίζουν την επιτυχία τους.

Στο τέλος του συνεδρίου βραβεύτηκαν οι πρώτοι των πρώτων, έχοντας την τιμή να λάβουν το βραβείο τους από το Νίκο Κακλαμανάκη

Στέλλα Κατσουνάκη (15)

Αργυρός συντονιστής ομάδας ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της ομάδας της.

Κωνσταντίνος Καραΐσκος (16)

Αργυρός συντονιστής ομάδας ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της ομάδας του.

Ελένη Τσίτρα (17)

Αργυρός συντονιστής ομάδας ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας της ομάδας της. 3ος συντονιστής ομάδας σε προσέλκυση νέων ασφαλιστικών συνεργατών.

Αχιλλέας Μπάτσιος (18)

Αργυρός ασφαλιστικός σύμβουλος ασφαλειών ζωής και υγείας. Διατηρησιμότητα ζωής και υγείας.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
30 χρόνια επιμόρφωσης

Ποιοί γνωρίζουν την εκπαίδευση ΓΑΤΑ και PESOS

KASH (ΓΑΤΑ)

"Εκπαίδευση σημαίνει να καθοδηγήσουμε ένα πρόσωπο να κάνει μια δουλειά σωστά, αποτελεσματικά και συνειδητά. Το να επιφέρουμε στην συνέχεια συνεχείς βελτιώσεις στην ποιότητα της εργασίας αυτού του προσώπου. Περιλαμβάνει οτιδήποτε γίνεται με σκοπό να καταστεί ένα άτομο επιτυχημένος ασφαλιστής καριέρας."

Αυτός ο ορισμός προσδιορίζει την ευρεία έκταση της εκπαιδεύσεως και τονίζει επίσης την ευθύνη του εκπαιδευτή. Εκπαίδευση είναι η απόκτηση γνώσεων και η εκμάθηση τρόπων εφαρμογής. Είναι η εφαρμογή του περίφημου τύπου Γ-Α-Τ-Α (στα αγγλικά KASH). Γ-Α-Τ-Α σημαίνει Γνώσεις – Αυτοπεποίθηση – Τεχνική – Ασφαλιστικές συνήθειες.

Η επίτευξη του τύπου Γ-Α-Τ-Α κατορθώνεται με την εφαρμογή των 5 βημάτων γνωστών ως Π.Ε.Δ.Π.Ε. (αγγλικά P-E-S-O-S), δηλαδή Προετοιμάστε – Δείτε – Εξηγήστε – Παρατηρήστε – Επιβλέψτε. Τα βήματα αυτά ολοκληρώνουν την εκπαιδευτική διαδικασία.

Όταν προσελκύονται νέοι συνεργάτες, είναι ανάγκη να τους γίνει λεπτομερής ενημέρωση περί του θεσμού της Ασφάλειας Ζωής: τι είναι, τι προσφέρει, πως λειτουργεί. Επίσης τι πρέπει οι ίδιοι να κάνουν και με ποιο τρόπο ώστε να κάνουν πωλήσεις. Χρειάζονται γνώσεις προγραμματισμού και εξευρέσεως πελατών, να μάθουν την παρουσίαση για την πώληση και τα αρχεία που πρέπει να τηρούν. Αλλά είναι ακόμη πιο αναγκαίο να παρακινηθούν και να ενθαρρυνθούν στην χρησιμοποίηση αυτών των γνώσεων έως ότου αποκτήσουν αυτοπεποίθηση στις ικανότητές τους και να αποκτήσουν την απαραίτητη τεχνική για την αναζήτηση πελατών και την επιτυχημένη συνέντευξη.

Γ-Α-Τ-Α (στα αγγλικά KASH). Γ-Α-Τ-Α σημαίνει Γνώσεις – Αυτοπεποίθηση – Τεχνική – Ασφαλιστικές συνήθειες

Υπάρχουν διαθέσιμα εξαιρετικά εκπαιδευτικά εργαλεία που παρέχουν γνώσεις και βοηθούν στην απόκτηση αυτοπεποιθήσεως, αλλά δεν μπορούν να παράσχουν σε κάποιους την απαραίτητη τεχνική ή τις σωστές συνήθειες. Αυτά τα στοιχεία πρέπει να δοθούν από τον εκπαιδευτή. Και μόνον όταν μεταδοθούν πλήρως ο νέος ασφαλιστής θα θεωρείται ότι έχει πλήρη εκπαίδευση.

Σαν εκπαιδευτές πρέπει:

- Να είστε σε θέση να προσδιορίστε σωστά τι είναι επαγγελματική εκπαίδευση και να την διακρίνετε από την γενική μόρφωση.
- Να μπορείτε να εξηγήσετε γιατί δεν θεωρείται αποτελεσματική η εκπαίδευση εάν τα αποτελέσματα της παραγωγής δε βελτιώθηκαν.
- Να έχετε κατανοήσει τα στοιχεία του τύπου Γ-Α-Τ-Α και να μπορείτε να εξηγήσετε σε τι βοηθά την εκπαίδευση κάθε στοιχείο.
- Να είστε σε θέση να αναγνωρίσετε τους τρόπους με τους οποίους οι ασφαλιστές μαθαίνουν καλύτερα και να εξηγείτε πως αυτές οι αρχές μπορούν να εφαρμοσθούν στο εκπαιδευτικό πρόγραμμά σας.
- Να κατανοείτε ότι μια διάγνωση των δυνατών και αδύνατων σημείων του Ασφαλιστή πρέπει να προηγείται της εκπαιδεύσεως και να μπορείτε να διαγνώστε τα σημεία αυτά σε έναν ασφαλιστή.
- Να μπορείτε να αναγνωρίζετε τα χαρακτηριστικά των καλών εκπαιδευτικών στόχων και να μπορείτε να θέτετε συγκεκριμένους εκπαιδευτικούς στόχους που να ανταποκρίνονται σ' αυτά τα χαρακτηριστικά.
- Να μπορείτε να μετράτε τα πραγματικά αποτελέσματα ως προς τους τεθέντες στόχους.

Προσέξτε γενικώς ποιοι εκπαιδεύουν τους ασφαλιστές σας.

Δεν κάνουν όλοι για εκπαιδευτές και δεν γνωρίζουν όλοι τι σημαίνει εκπαίδευση ασφαλιστών. Είναι πολλοί αυτοί που βλάπτουν τους ασφαλιστές σας με λάθος εκπαίδευση. Κάποιοι κάνουν προπαγάνδα του εαυτού τους ή της εταιρίας και όχι εκπαίδευση. Μερικοί ΔΕΝ εργάσθηκαν ποτέ ως ασφαλιστές και δεν γνωρίζουν το αντικείμενο.

Κάποιοι συνδικαλιστές εκμεταλλεύονται την λέξη εκπαίδευση για να περάσουν άλλα μηνύματα περί σωματειακής ενημέρωσης και παραπλανούν προκαλώντας σύγχυση. Πολλοί είναι οι "αποτυχημένοι" που κάνουν τους δασκάλους.

Η ασφαλιστική εκπαίδευση έχει συγκεκριμένους στόχους και δεν είναι γνωμικά μεγάλων ανδρών και πολιτικών

PESOS (ΠΕΔΠΕ)

Το κλειδί της επιτυχίας είναι η εκπαίδευση

"Πιστεύω, ότι ο νέος ασφαλιστής δεν πρέπει να έρχεται σε επαφή με το κοινό πριν ολοκληρώσει τον βασικό κύκλο εκπαίδευσης."

Alec Merrifield

γενικής χρήσεως. Οι πιο πολλοί δε γνωρίζουν τι είναι ατομική και τι ομαδική εκπαίδευση ασφαλιστή. Ομιλίες σε 100 ή 200 ή 500 άτομα δεν είναι εκπαίδευση για ασφαλίσεις. Οι διάφοροι δήθεν εκπαιδευτές μπερδεύουν την εκπαίδευση για γνώσεις με την εκπαίδευση πρόβα για πωλήσεις. Υπάρχει μπέρδεμα βασικής εκπαίδευσης και επιμόρφωσης. Υπάρχουν κενά σε πολλούς στο τι πρέπει να μάθουν την πρώτη εβδομάδα, τον πρώτο μήνα, το πρώτο εξάμηνο, τον πρώτο χρόνο. Οι αποτυχημένοι ασφαλιστές έχουν αποτυχημένους δασκάλους. Πολλοί ασφαλιστές διδάσκονται μόνο εκπαίδευση στο γραφείο και όχι εκπαίδευση για την αγορά. Ελάχιστοι εκπαιδεύονται στις τεχνικές και τις συνήθειες (μακρόχρονη εκπαίδευση). Σπάνια γίνεται εκπαίδευση για το ζήτημα ενεργειών μετά την πώληση. Δεν υπάρχουν προγράμματα για εκπαίδευση μετά την πώληση στους περισσότερους οργανισμούς εκπαίδευσης. Λίγοι εκπαιδευτές διαχωρίζουν την εκπαίδευση νέων ασφαλιστών και την εκπαίδευση παλαιών και πολύ παλαιών! Ακόμα πιο λίγοι γνωρίζουν καλά την ομαδική εκπαίδευση και τα οφέλη της, όπως και την διαφορά της συνάντησης γραφείου – υποκαταστήματος από την καθαρά εκπαίδευση ή εκπαίδευση νέου προϊόντος.

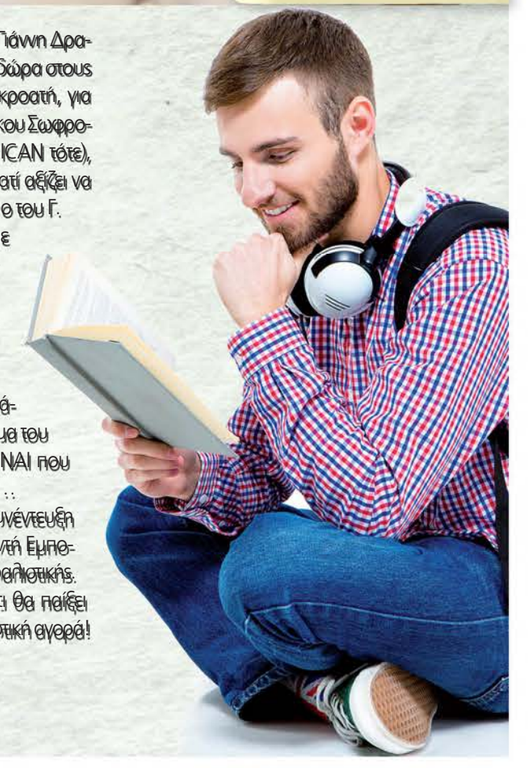
Προβλήματα εκπαίδευσης υπάρχουν και με τις πιστοποιήσεις και επαναπιστοποιήσεις που πολλοί αορίστως το βαφτίζουν εκπαίδευση. Αγαπητοί φίλοι εκπαιδευτές. Προσέξτε το θέμα επειδή αφορά την καριέρα, επιβίωση και οικογένεια του εκπαιδευόμενου στις ασφάλειες. Εάν δεν εκπαιδευτεί κάποιος να κάνει τον ασφαλιστή σωστά, αποτελεσματικά συνειδητά, θα εγκαταλείψει την καριέρα ασφαλιστή και δυστυχώς θα "πεινάσει" ο ίδιος και η οικογένειά του. Σωστός επαγγελματίας εκπαιδευτής ασφαλιστικού είναι αυτός που έχει γνώσεις (για να μεταδώσει), Αυτοπεποίθηση, Τεχνική και Συνήθειες ασφαλιστικές. Αυτά πρέπει να αποκτήσει και ο εκπαιδευόμενος. Για να τα επιτύχει ο εκπαιδευτής πρέπει να προετοιμαστεί, να δει, να εξηγήσει, να παρατηρήσει, να επιβλέψει.

Ο Αλεκ. Μεριφιλντ (εξώφυλλο στο 6ο τεύχος του Ασφαλιστικού ΝΑΙ, πριν 27 χρόνια), ένας από τους μεγάλους εκπαιδευτές που έφερε ο Δ. Κοντομηνάς με την LIMRA στην Ελλάδα, έλεγε ότι η επίβλεψη είναι το σπουδαιότερο στην εκπαίδευση ασφαλιστή. Η LIMRA βοήθησε σημαντικά με την εκπαίδευσή και τις σημειώσεις της που ο Αλεκ. Μεριφιλντ μου έλεγε προωθήσετε με κάθε τρόπο, κάτι που κάνω μέχρι σήμερα και με τις αναφορές σε θέματα πωλήσεων όπως

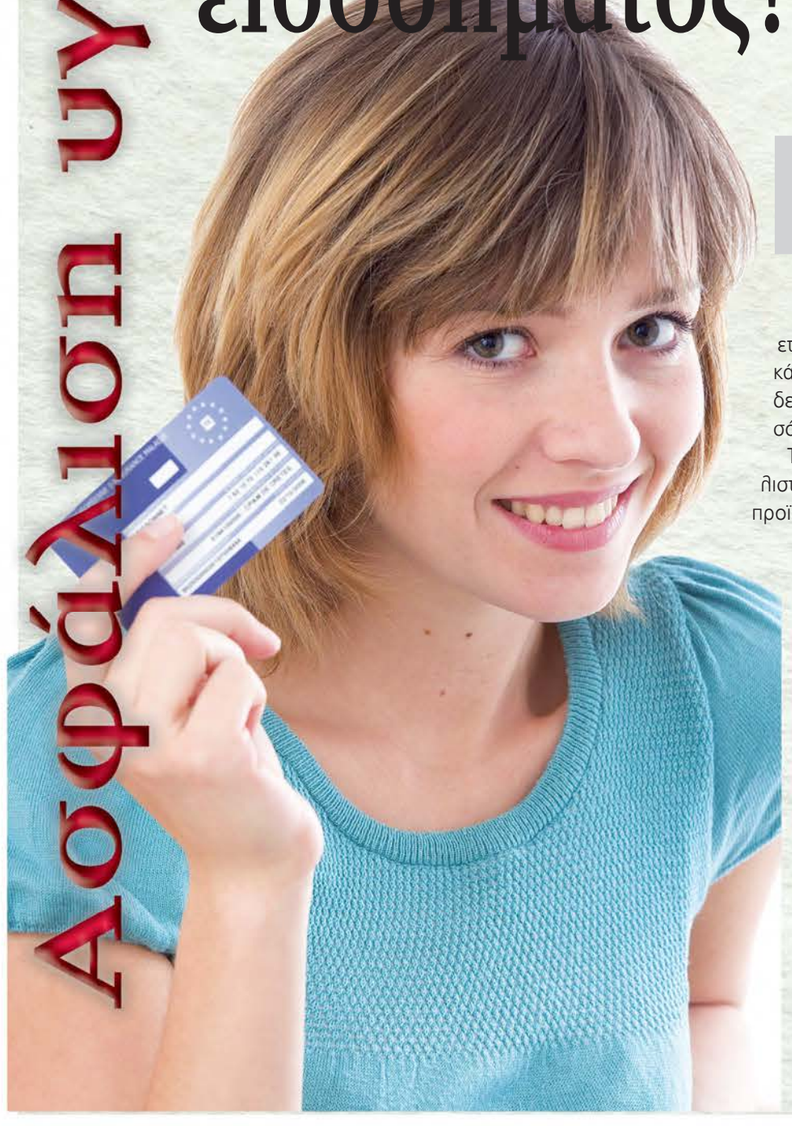
Οδηγίες χρήσεως για ασφαλιστές

αυτές οι σελίδες. Σε εκείνο το τεύχος είχαμε ωραία εκπαιδευτικά θέματα, όπως τον Alec Merrifield που διακήρυττε ότι το κλειδί της επιτυχίας είναι η εκπαίδευση. "Πιστεύω" έλεγε, "ότι ο νέος ασφαλιστής δεν πρέπει να έρχεται σε επαφή με το κοινό πριν ολοκληρώσει τον βασικό κύκλο εκπαίδευσης." Είναι πάρα πολλά τα εκπαιδευτικά θέματα του ΝΑΙ που επί σχεδόν 30 χρόνια από το 1898 παραθέσαμε κάτι που πριν από το 1970 έκανε και ο Τάκης Δρακάτος με την "Ιδιωτική Ασφάλιση" όπως και ο Μάκης και Δημήτρης Ρουχωτάς με την "Ασφαλιστική Αγορά". (Είναι προσβολή στο έργο τους η αρθρογραφία περιοδικού μετά το 1992 που υποστηρίζει ότι είναι το μόνο επιμορφωτικό και ένα site που αναφέρει ότι είναι το μοναδικό ασφαλιστικό forum κ.λπ… Κρίμα!). Στο ίδιο τεύχος του 1990 υπήρχαν ακόμα θέματα για το SERVICE, θέμα πωλήσεων – ψυχολογίας για την απόρριψη του πωλητή της Σμαρούλας Παντελή (προσέφερε πολλά στον κλάδο), του Γιάννη Δρακουλάκου (METROLIFE) για τα δώρα στους πελάτες, συμβουλές καλού ακροατή, για την κοινωνική ασφάλιση του Νίκου Σωφρονά (ΕΙΑΣ σήμερα, INTERAMERICAN τότε), άρθρο του Νότη Ι. Λαπατά "Γιατί αξίζει να είσαι ασφαλιστής ζωής", άρθρο του Γ. Στράφτη (Ελληνοβρεττανική) με τίτλο "Είσαι επαγγελματίας ασφαλιστής;", ιατρικό θέμα του Δ. Λινού για τον θυροειδή, Νομική άποψη του Ανδρέα Τσώκου της ΕΘΝΙΚΗΣ για την απόκρυψη ιατρικών προβλημάτων από τον πελάτη, ένα διήγημα του Ε. Σπύρου και μνημόνια του ΝΑΙ που αντέγραψαν πολλοί σημερινοί…

Εκεί υπήρχε και η πρώτη συνέντευξη του Τρ. Λυσιμάχου ως Διευθυντή Εμπορικής και Δικτύου ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής. Από τότε είχαμε προβλέψει ότι θα παίξει ρόλο στην ΕΘΝΙΚΗ και Ασφαλιστική αγορά!



Η ασφάλιση υγείας ΜΠΟΡΕΙ να είναι αφορμή για ΑΥΞΗΣΗ εισοδήματος!



Εάν η εταιρία σας προσφέρει ασφάλιση υγείας και εάν δεν εκμεταλλεύεστε την ημέρα σας κατάλληλα, να μερικά σημεία που πρέπει να σκεφτείτε.

Μια μελέτη της LIMPRA σχετικά με μια εταιρία που πρόσφερε πολλά διαφορετικά προϊόντα, ανακάλυψε ότι οι ασφαλιστές δεν αναπτύσσουν πελατολόγιο για περισσότερα από ένα προϊόντα.

Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι οι ασφαλιστές που έχουν πελατεία για περισσότερα προϊόντα είναι πιο πετυχημένοι από άλλους ασφαλιστές που έχουν ειδικευτεί μόνο σε ένα. Φαίνεται ότι πολλοί ασφαλιστές κάνουν την αναζήτηση υποψηφίων και το κλείσιμο της πώλησης πιο δύσκολη δουλειά από ότι είναι στην πραγματικότητα.

Οι ασφαλιστές αναγκάζουν τους υποψήφιους πελάτες να αγοράσουν ένα είδος ασφάλισης ενώ θα μπορούσαν να είναι πιο επιτυχημένοι εάν πουλούσαν και άλλα ασφαλιστικά προϊόντα.

Η «μερική» αναζήτηση φαίνεται ότι είναι η βασική δραστηριότητα των περισσοτέρων ασφαλιστών. Αλλά δεν πρέπει να γίνεται έτσι. Βελτιώστε τις δραστηριότητες της αναζήτησης, έχοντας στο μυαλό σας ότι σκοπός σας είναι να εξυπηρετείτε καλύτερα και να κερδίζετε περισσότερα χρήματα κατά τη διάρκεια της ημέρας. Ας ρίξουμε μια ματιά στις πηγές των υποψηφίων πελατών.

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Σημείο ιδεών

Ασφαλιστές που έχουν πελατεία για περισσότερα προϊόντα είναι πιο πετυχημένοι από άλλους ασφαλιστές που έχουν ειδικευτεί μόνο σε ένα

Οι ασφαλισμένοι με Βασική κάλυψη ζωής μόνον, αποτελούν μια μεγάλη αγορά για πολλούς ασφαλιστές. Και είναι η φυσιολογικότερη αγορά, στην οποία μπορείτε να προσφέρετε ασφάλιση υγείας, ιδιοκτησίας και ατυχήματος.

Έχετε ήδη επιτυχημένα προβάλλει τον εαυτό σας και την εταιρία στους ασφαλισμένους, έχετε πληροφορίες για τα οικονομικά τους και για τις ανάγκες τους, γνωρίζετε την ηλικία τους, την δουλειά τους και την κατάσταση υγείας τους. Αυτούς που θα διαλέξετε από την λίστα σας, θα τους ξαναπλησιάσετε κάπως έτσι:

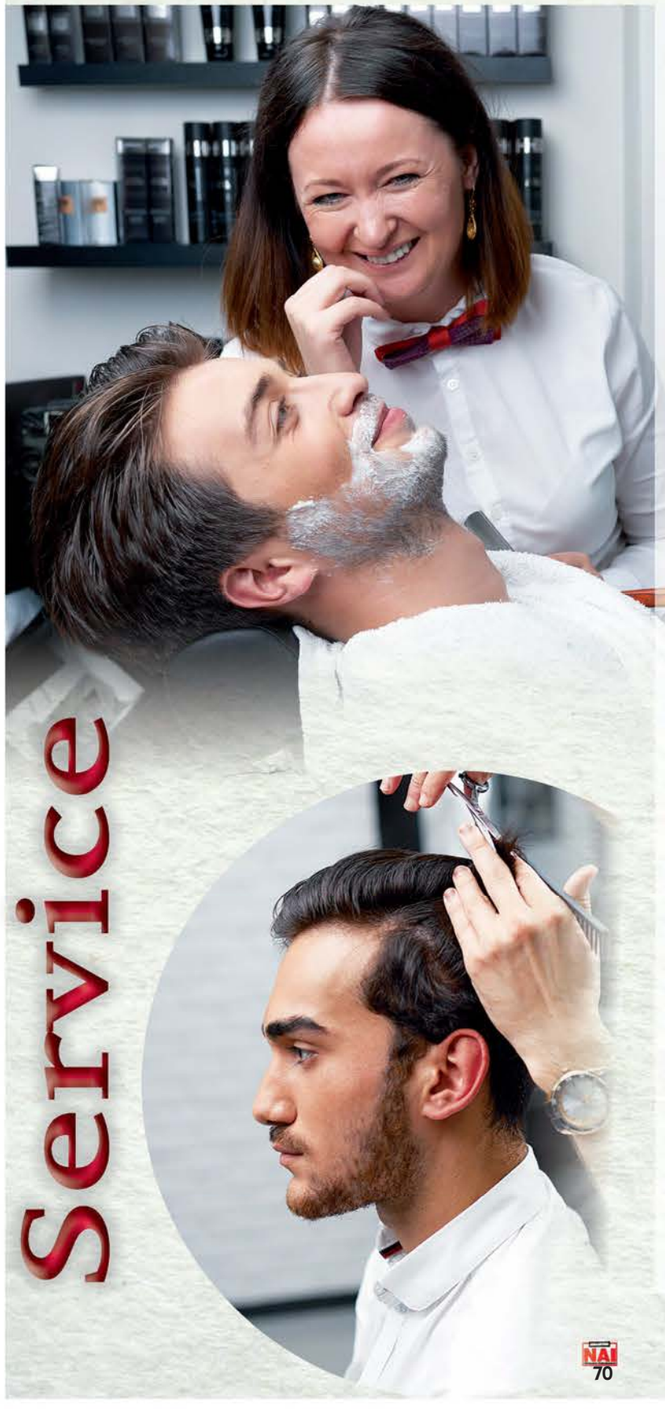
«(Όνομα Υποψήφιου Πελάτη), είναι τιμή μου που υπηρετώ τις ανάγκες σας και αυτές της οικογενείας σας, για θέματα ασφάλισης. Έχετε ήδη εξασφαλίσει την οικογένεια σας σε περίπτωση θανάτου ή αν πάθετε κάτι και είστε αναγκασμένος να περάσετε στην σύνταξη. Αυτά τα θέματα τα έχουμε ήδη φροντίσει.

Ένα θέμα που δεν έχουμε συζητήσει είναι το γεγονός ότι ο λόγος που πεθαίνει κανείς είναι από σοβαρό ατύχημα ή αρρώστια. Επίσης, μπορεί να αρρωστήσετε και να τραυματιστείτε πολλές φορές στη ζωή σας πριν συμβεί ο θάνατος. Αν σας τύχει μια ανικανότητα, που θα βρει η οικογένεια σας τα χρήματα για να πληρώσει το φαγητό, τις δόσεις του σπιτιού, τα ρούχα και γενικά οτιδήποτε χρειάζεται; Επιτρέψτε μου να σας δείξω τι ακριβώς εννοώ...»

Υπάρχουν πολλοί καλύτεροι και ίσως προτιμότεροι τρόποι από αυτόν, που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε. Αλλά, δεν είναι αυτή η ουσία του θέματος. Το θέμα είναι: Εάν δεν αναγνωρίσετε τους ήδη ασφαλισμένους σας σαν άτομα κατάλληλα για ασφάλιση υγείας, ιδιοκτησίας, και ατυχήματος, κάποιος άλλος θα το κάνει.

Το σοβαρότερο πλεονέκτημα με τους ήδη ασφαλισμένους σας είναι ότι γνωρίζετε αρκετά πράγματα για αυτούς, ξαναεργαστήκατε μαζί τους επιτυχημένα στο παρελθόν. Να είστε σίγουροι ότι θα κερδίσετε μια ευνοική συνέντευξη μέσα στην ημέρα.

Ιδέες για SERVICE



Διάφορες λεπτομέρειες
(Π.χ. στοιχεία τέτοια όπως ονόματα, ημερομηνίες, διευθύνσεις είναι σωστά και ακριβή κ.λπ.).

Ηλικία
(είναι οι ηλικίες του ασφαλισμένου και των μελών της οικογένειας του σωστές;)

Αξίες Εξαγοράς - Μερίσματα -Αποζημίωση

Δικαιούχοι
(Υπάρχουν δικαιούχοι; Μήπως πρέπει να γίνει αλλαγή δικαιούχων κ.λπ.)

Τρόποι πληρωμής ασφαλίσματος
(Επιθυμία για νέο διακανονισμό πληρωμής κ.α.).

Υπάρχοντα και νέα προγράμματα
(Επεξηγήσεις στα ήδη υπάρχοντα αλλά και στα νέα προγράμματα της εταιρίας).

Επάρκεια ασφαλιστικού προγράμματος
(Επαρκούν οι καλύψεις κυρίως λόγω αλλαγής των οικονομικών συνθηκών;)

Αλλαγή οικονομικής ή οικογενειακής κατάστασης του ασφαλισμένου
(Προαγωγή, γέννηση παιδιού κ.λπ).

Δάνειο
(Δανεισμός από την εταιρία).

Αφαίρεση επασφαλίστρων
(Αλλαγή επαγγέλματος η καλυτέρευση της υγείας)

Πληρωμή Ασφαλίστρων

Υπενθύμιση παροχών της εταιρίας στον ασφαλισμένο βάση του συμβολαίου

Αλλαγή διεύθυνσης Ασφάλιστή

Φορολογική ενημέρωση
(Φοροαπαλλαγές κ.λπ.).

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Εκτός όμως από τα θέματα της παραπάνω λίστας υπάρχουν και ορισμένα θέματα τα οποία πιθανόν θα πρέπει να συζητηθούν άλλα ο χειρισμός τους από τον ασφαλιστή θα πρέπει να γίνεται με πολλή διακριτικότητα.

Τέτοια θέματα είναι αυτά που αφορούν την προετοιμασία διαδοχής του ασφαλισμένου σε περίπτωση θανάτου του. Αυτά έχουν σχέση με τη διαθήκη, δάνεια, υπάρχουσα περιουσία, εισόδημα, επενδυτικά προγράμματα κ.λπ. και θα πρέπει να είναι ενημερωμένη η σύντροφος του ασφαλισμένου.

Γενικά

Έχετε σκεφθεί ποτέ πόσο πολύ θα εκτιμούσατε αν ο γιατρός σας σας τηλεφωνούσε τακτικά και σας ρωτούσε αν έχετε κάποιο πρόβλημα υγείας; Αυτό είναι το χαρακτηριστικό που κάνει την καριέρα του ασφαλιστή ζωής μοναδική.

Η δυνατότητα σωστού και τακτικού service. Το service δεν είναι μονόδρομος αλλά ανταμείβει ο πελάτης τον ασφαλιστή με εξεύρεση νέων πελατών και αυξημένη παραγωγή.

Το ερώτημα όμως που μπαίνει, είναι το πόσο service είναι αρκετό. Μόνο ο ασφαλιστής μπορεί να απαντήσει σε αυτή την ερώτηση γιατί είναι αυτός που έρχεται σε επαφή με τον πελάτη και γνωρίζει τις απαιτήσεις του. Ένα δύσκολο επίσης πρόβλημα που προκύπτει είναι και ο σωστός καταμερισμός από τον ασφαλιστή, του χρόνου του για νέα παραγωγή και για service ήδη πελατών.

Πρέπει να βρίσκει τη χρυσή τομή μεταξύ αυτών των δυο και δεν πρέπει, χρησιμοποιώντας τη δικαιολογία του service, να μην προχωρεί σε νέα παραγωγή και αντίστροφα. Ο Ασφαλιστής δεν πρέπει ποτέ να ξεχνά ότι έχει πελάτες και όχι απρόσωπους αριθμούς συμβολαίων. Δεν πρέπει ποτέ οι ασφαλιστές να θυμούνται τους πελάτες τους όταν εκείνοι μόνοι τους έρχονται να πληρώσουν ή όταν παίρνουν καταστάσεις χαρτοφυλακίου ή ανείσπρακτων συμβολαίων.

Τέλος, ο καλός ασφαλιστής θα πρέπει να έχει υπόψη του τέσσερις (4) κανόνες που διέπουν το service:

Να είσθε ειλικρινείς

Όταν υποσχεθείτε κάτι, κρατήστε την υπόσχεσή σας

Το κέρδος από το service πρέπει να είναι αμοιβαία και για τον πελάτη και για τον ασφαλιστή

Κάνετε service σε τακτά χρονικά διαστήματα

Οι ακυρώσεις ΒΛΑΠΤΟΥΝ σοβαρά την ΤΣΕΠΗ και την ΥΓΕΙΑ σας!

Ακυρώσεις

Η ακύρωση ενός ασφαλιστικού συμβολαίου οπωσδήποτε δεν είναι ευχάριστο γεγονός. Κάθε ακύρωση συμβολαίου δημιουργεί ορισμένες άσχημες επιπτώσεις σε όλους τους εμπλεκόμενους, δηλαδή:

Στον ασφαλιστή

Στην εταιρεία και γενικότερα στο θεσμό

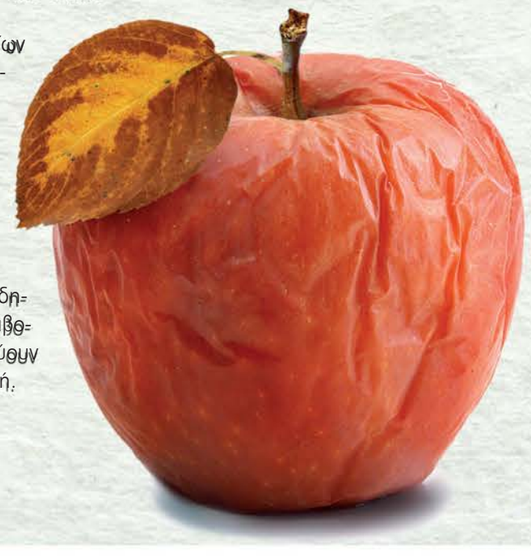
Στον σφαλισμένο

Στον ασφαλιστή

Με την ακύρωση ασφαλιστικών συμβολαίων μειώνεται το «χαρτοφυλάκιο» του ασφαλιστή και σε τελική ανάλυση μειώνεται το εισόδημά του. Όταν ο ασφαλιστής έχει την ικανότητα να διατηρεί μεγάλο αριθμό συμβολαίων του σε ισχύ, (υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας) τότε έχει στη διάθεσή του ένα ικανό αριθμό «πηγών» για συστάσεις και για εξεύρεση υποψηφίων πελατών που του δίνουν την ευχέρεια για να αναπτύξει ακόμα περισσότερο τη νέα του παραγωγή.

Η ακύρωση ασφαλιστικών συμβολαίων έχει αφενός μεν ψυχολογική επίδραση στον ασφαλιστή με πιθανή πτώση του ηθικού του και της δυναμικότητάς του, αφετέρου δε επιδρά κατά πολύ αρνητικό τρόπο στην επαγγελματική του φήμη.

Η παραγωγή νέων συμβολαίων είναι απαραίτητη και επιβεβλημένη αλλά ο ασφαλιστής σε καμία περίπτωση δεν θα πρέπει να παραβλέπει την αξία των συμβολαίων του χαρτοφυλακίου του γιατί αυτά συμβάλλουν και στο εισόδημα του αλλά δημιουργούν τις προϋποθέσεις εκείνες που «οδηγούν» στην πώληση νέων συμβολαίων, ενώ παράλληλα ενισχύουν την καλή φήμη του ασφαλιστή.



Στην εταιρεία και γενικότερα στο θεσμό

Η ακύρωση ενός συμβολαίου ανεξάρτητα από το λόγο που συνέβη (δυσαρέσκεια, ελλιπής αναγνώριση αναγκών κ.λπ.) πέρα από τις άσχημες εντυπώσεις που δημιουργεί σε βάρος του ασφαλιστή, επιδρά αρνητικά και στην «εικόνα» (image) της Εταιρίας προς το κοινό αλλά και γενικότερα δέχεται ένα πλήγμα, έστω και μικρό, ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης.

Ο πελάτης αν για κάποιο λόγο ακυρώσει το συμβόλαιό του, πλην ίσως της περίπτωσης να αγοράσει κάποιο συμβόλαιο από τον ανταγωνισμό, αποκτά συνήθως μια αρνητική στάση ως προς το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης που μπορεί καμία φορά να μετατραπεί ακόμα και σε εχθρική στάση.

Δυσαρεστημένος πελάτης σημαίνει δυσφήμιση και για την Εταιρία αλλά και για τον θεσμό.

Όταν μια εταιρία έχει υψηλό ποσοστό ακυρώσεων ασφαλιστικών συμβολαίων αντιμετωπίζει αφενός μεν τη δυσπιστία των υποψηφίων πελατών άλλο αφετέρου αντιμετωπίζει και προβλήματα στη στρατολόγηση νέων ασφαλιστών αν και σε μεγάλο βαθμό, η διατήρηση ή η ακύρωση ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου, εξαρτάται από τον ασφαλιστή και τις παρεχόμενες από αυτόν υπηρεσίες προς τον πελάτη.

Στον ασφαλισμένο

Όταν ο ασφαλισμένος ακυρώσει το συμβόλαιό του θα υποστεί ορισμένες συνέπειες τις οποίες έχει χρέος να του τις επισημάνει ο ασφαλιστής και να προσπαθήσει να κάνει επαναφορά συμβολαίου. Οι συνέπειες μιας ακύρωσης για τον ασφαλισμένο είναι οι εξής:

1. Με την ακύρωση του συμβολαίου χάνει οικονομικά γιατί ανάλογα με τον χρόνο ακύρωσης, χάνει μέρος ή όλα τα ασφάλιστρα που έχει καταβάλει.
2. Αν θελήσει να αγοράσει αργότερα το ίδιο ακριβώς συμβόλαιο με τις ίδιες παροχές θα αναγκασθεί να το πληρώσει ακριβότερα λόγω αύξησης της ηλικίας του.
3. Θα επιμηκυνθεί ο χρόνος λήξεως του συμβολαίου.
4. Πιθανόν να μην μπορεί να ασφαλισθεί λόγω κάποιου προβλήματος υγείας που στο μεταξύ μπορεί να εμφανισθεί. Καλό θα είναι αυτά τα πράγματα να επισημαίνονται στον ασφαλιζόμενο κατά τη διάρκεια της παράδοσης του συμβολαίου αλλά και να επαναλαμβάνονται κατά τη διάρκεια του service από τον ασφαλιστή.

Μάθετε πως κάνουν ΣΩΣΤΟ ασφαλιστικό πρόγραμμα!

Οι έννοιες της ασφάλειας και της προστασίας είναι βαθιά ριζωμένες στη φύση του ανθρώπου και εκδηλώνονται με τη μορφή της αφοσίωσης και μέριμνας της οικογένειας, καθώς επίσης και με τη μορφή της λήψης κάποιων μέτρων για προσωπική προστασία από τους κινδύνους της ζωής και των εισοδηματικών προβλημάτων, είτε από πρόωρο θάνατο, είτε από γεράματα.

Πριν να ξεκινήσει ο ασφαλιστής τον καταρτισμό του ασφαλιστικού προγράμματος για τον υποψήφιο πελάτη θα πρέπει να κάνει μια εμπεριστατωμένη συλλογή στοιχείων και πληροφοριών για τον υποψήφιο πελάτη. Η συλλογή αυτών των στοιχείων και πληροφοριών γίνεται είτε με την προσωπική παρατήρηση του ασφαλιστή, είτε από άλλες πηγές, ή τέλος από τη συνέντευξη με τον υποψήφιο πελάτη κατά τη διάρκεια της προσέγγισης.

Αφού ο ασφαλιστής συγκεντρώσει αυτά τα στοιχεία, τις πληροφορίες και τα ψυχολογικά κίνητρα του υποψήφιου πελάτη, θα πρέπει να τα αναλύσει και μέσω της ανάλυσης να διακρίνει τις ανάγκες και τα προβλήματα του υποψήφιου πελάτη που πρέπει να καλυφθούν. Όταν γίνει η αναγνώριση των αναγκών του υποψήφιου πελάτη, ο ασφαλιστής θα πρέπει να προχωρήσει στο σχεδιασμό λύσεων που μπορεί να δοθούν σε αυτές τις ανάγκες.

Θα πρέπει πάντοτε η προετοιμασία του προτεινόμενου ασφαλιστικού προγράμματος να γίνεται με βάση τις ασφαλιστικές ανάγκες, τα μελλοντικά σχέδια και τις οικονομικές δυνατότητες του υποψήφιου πελάτη και θα πρέπει να είναι όσο το δυνατόν η ιδανικότερη λύση των προβλημάτων του. Ιδιαίτερη σημασία πρέπει να δίνεται και στην οικονομική δυνατότητα του υποψήφιου πελάτη γιατί αν το προτεινόμενο ασφαλιστικό πρόγραμμα είναι οικονομικά δυσβάστακτο για τον υποψήφιο πελάτη, ακόμη και αν γίνει η πώληση του, θα αποτελέσει μεγάλο πρόβλημα η διατήρησή του. Άρα, ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα το οποίο καλύπτει τις πραγματικές ανάγκες του υποψήφιου πελάτη και βρίσκεται μέσα στα πλαίσια των οικονομικών δυνατοτήτων του, έχει αυξημένο βαθμό διατηρησιμότητας.

Υπάρχει το ενδεχόμενο η πώληση του ασφαλιστικού προγράμματος να γίνει σε μια ή περισσότερες συναντήσεις με τον υποψήφιο πελάτη. Όταν η πώληση γίνεται σε μια συνάντηση, τότε ο ασφαλιστής θα πρέπει ταυτοχρόνως να συλλέγει στοιχεία και πληροφορίες για τον υποψήφιο πελάτη μέσω της συνέντευξης αλλά και να σχεδιάζει λύσεις που με τις παροχές τους να καλύπτουν τις ανάγκες και τα προβλήματα του υποψήφιου πελάτη. Όταν μια ανάγκη συζητείται θα πρέπει ο ασφαλιστής να αποσπά την έγκριση του υποψήφιου πελάτη, ότι η προτεινόμενη λύση είναι πραγματικά η καλύτερη δυνατή λύση για τη συγκεκριμένη ανάγκη.

Όταν η πώληση γίνεται σε περισσότερες από μια συναντήση, ο ασφαλιστής έχει τη δυνατότητα, αφού αντλήσει όλα τα απαραίτητα στοιχεία και πληροφορίες κατά την πρώτη συνάντηση με τον υποψήφιο πελάτη, να ετοιμάσει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα προσαρμοσμένο στις ανάγκες του και να το παρουσιάσει στη διάρκεια της επόμενης συνάντησής τους. Εδώ θα πρέπει να γνωρίζει ο ασφαλιστής ότι στην πρώτη συνάντηση, ο υποψήφιος πελάτης δε συμφώνησε για να ασφαλισθεί, αλλά δεσμεύθηκε μόνο να δεχθεί τον ασφαλιστή σε μια δεύτερη συνάντηση για να ακούσει το προτεινόμενο ασφαλιστικό πρόγραμμα.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΑΤΑΡΤΙΣΜΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Όταν ο ασφαλιστής αρχίζει να καταρτίζει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα για κάποιον υποψήφιο πελάτη του, θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη του τα εξής:

1. Το πρόγραμμα να καλύπτει τις πραγματικές ανάγκες του υποψήφιου πελάτη.
2. Να κινείται εντός των οικονομικών δυνατοτήτων του.
3. Να εντοπίζει ποιες ανάγκες έχουν τη μεγαλύτερη βαρύτητα κατά την κρίση του υποψήφιου πελάτη.
4. Μέσω της συζήτησης να συνειδητοποιεί ο υποψήφιος πελάτης τις ανάγκες του, καθώς επίσης να δέχεται ότι οι ανάγκες και τα προβλήματα του έχουν τη δυνατότητα κάλυψης με ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Ανεξάρτητα, λοιπόν, από το γεγονός του αν η πώληση θα γίνει σε μια ή περισσότερες συναντήσεις, ο ασφαλιστής θα πρέπει να έχει πάντα υπόψη του τις παραπάνω προϋποθέσεις όταν καταρτίζει ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Inbox εμπνεύσεων

Η ομαδική ασφάλιση ΑΠΑΙΤΕΙ τεχνικές γνώσεις απο τους ασφαλιστές

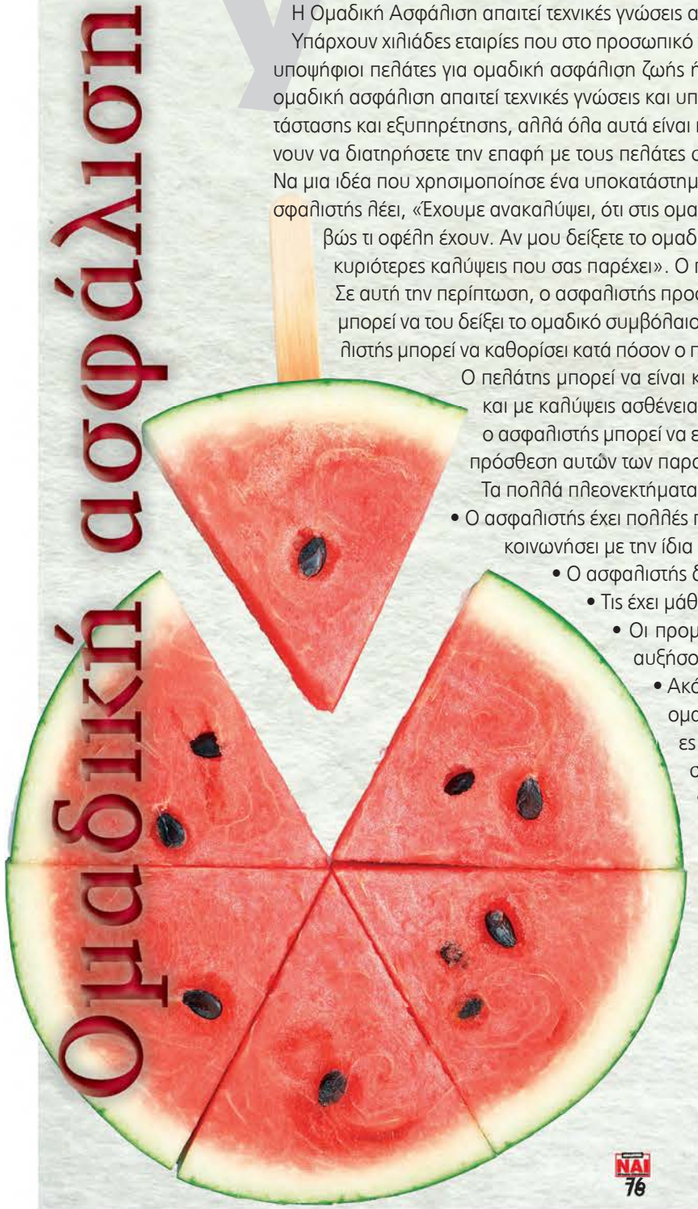
Η Ομαδική Ασφάλιση απαιτεί τεχνικές γνώσεις από τους Ασφαλιστές

Υπάρχουν χιλιάδες εταιρίες που στο προσωπικό τους έχουν λιγότερους από 20 υπαλλήλους, που είναι υποψήφιοι πελάτες για ομαδική ασφάλιση ζωής ή για ομαδική ασφάλιση ατυχήματος και ασθένειας. Η ομαδική ασφάλιση απαιτεί τεχνικές γνώσεις και υπάρχουν πολλά προβλήματα όπως καταγραφής, εγκατάστασης και εξυπηρέτησης, αλλά όλα αυτά είναι προτερήματα παρά μειονεκτήματα γιατί σας υποχρεώνουν να διατηρήσετε την επαφή με τους πελάτες σας και προσφέρουν ευκαιρίες για ατομική ασφάλιση. Να μια ιδέα που χρησιμοποίησε ένα υποκατάστημα: αφού τελειώσει όλες τις καθημερινές δουλειές ο ασφαλιστής λέει, «Έχουμε ανακαλύψει, ότι στις ομαδικές ασφαλίσεις οι ασφαλισμένοι δε γνωρίζουν ακριβώς τι οφέλη έχουν. Αν μου δείξετε το ομαδικό συμβόλαιό σας, θα μπορούσα να σας εξηγήσω τις κυριότερες καλύψεις που σας παρέχει». Ο πελάτης μπορεί να πει ότι δεν έχει ομαδική ασφάλιση. Σε αυτή την περίπτωση, ο ασφαλιστής προσπαθεί να μαθαίνει το όνομα της εταιρίας. Ή ο πελάτης μπορεί να του δείξει το ομαδικό συμβόλαιο και συζητώντας τις παροχές του συμβολαίου, ο ασφαλιστής μπορεί να καθορίσει κατά πόσον ο πελάτης είναι ασφαλισμένος σε μια ομαδική ασφάλιση.

Ο πελάτης μπορεί να είναι καλυμμένος με μια ομαδική ασφάλιση ζωής αλλά όχι και με καλύψεις ασθένειας, ατυχήματος ή ανικανότητας. Σε τέτοιες περιπτώσεις, ο ασφαλιστής μπορεί να επικοινωνήσει με τον εργοδότη και να του προτείνει την πρόσθεση αυτών των παροχών στο συμβόλαιο.

Τα πολλά πλεονεκτήματα σε αυτό το είδος αναζήτησης είναι:

- Ο ασφαλιστής έχει πολλές πληροφορίες από πρώτο χέρι για την εταιρία, πριν επικοινωνήσει με την ίδια την εταιρία
- Ο ασφαλιστής δε χρειάζεται να τις μάθει από τον ιδιοκτήτη
- Τις έχει μάθει χωρίς κόπο από ένα πρόθυμο ασφαλισμένο
- Οι προμήθειες και οι ανανεώσεις από αυτές τις πωλήσεις θα αυξήσουν τις αμοιβές σας
- Ακόμη και αν ο εργοδότης δε δεχθεί να κάνει αλλαγές στο ομαδικό συμβόλαιο μπορείτε να ανακαλύψετε ανεπάρκειες που υπάρχουν σε αυτό το πρόγραμμα, που με τη σειρά τους θα οδηγήσουν σε ατομικές ασφαλίσεις.
- Οι ομαδικές ασφαλίσεις μπορούν να σας οδηγήσουν σε άλλες πωλήσεις όπως ατομικές και επαγγελματικές.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ταχυδρομείο ιδεών

Ασφαλιστικές λύσεις Ευθύνης Στελεχών Διοίκησης απο την AIG

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, διευθυντικά και διοικητικά στελέχη αντιμετωπίζουν μεγαλύτερους κινδύνους λόγω της αυξημένης πολυπλοκότητας και της διαρκώς αυστηρότερης εφαρμογής του κανονιστικού πλαισίου στο οποίο δραστηριοποιούνται και παίρνουν αποφάσεις. Η επαρκής ασφαλιστική κάλυψη καθίσταται απαραίτητη. Στην AIG προσφέρουμε πρωτοποριακές ασφαλιστικές λύσεις ειδικά προσαρμοσμένες στις προκλήσεις της ευθύνης των στελεχών διοίκησης του σήμερα και συνεχίζουμε να καινοτομούμε για να ανταποκριθούμε στις προκλήσεις του αύριο. Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr/BusinessGuard ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

AIG

Bring on tomorrow

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται απο την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe Limited με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG ΕΛΛΑΣ ΑΕ. Η παρούσα κατακχώρηση ειναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

Οι κ.κ Jaime Anchústegui Melgarejo, Frédéric De Courtois και Πάνος Δημητρίου

GENERALI

Στήριξη και εμπιστοσύνη από τον όμιλο

Την πλήρη ικανοποίηση του για την επιτυχή πορεία της Generali στη Ελλάδα, εξέφρασε ο κ. Frédéric de Courtois, CEO Global Business Lines & International - Member of the Group Management Committee at Generali Group, στη διάρκεια επίσκεψης του στην χώρα μας.

Οι κ. Frederic De Courtois με τον κ. Πάνο Δημητρίου κατά τη διάρκεια της συνέντευξης τύπου στην Αθήνα

Συνοδευόμενος από τον κ. Jaime Anchústegui Melgarejo, Regional Officer Europe, Middle East & Africa (EMEA), ο κ. De Courtois, κατά τη σύντομη παραμονή του στην Ελλάδα επισκέφθηκε τα γραφεία της Generali Hellas και συνομίλησε με στελέχη της διοίκησης της, ενώ συναντήθηκε και με εκπροσώπους του κλαδικού τύπου, συμπεριλαμβανομένου του Ασφαλιστικού ΝΑΙ. Ο κ. de Courtois, αναφέρθηκε στην στρατηγική ανάπτυξης του ομίλου Generali διεθνώς και υπογράμμισε ότι η Ελλάδα περιλαμβάνεται στις αγορές που θα εστιάσει την ανάπτυξη του τα επόμενα χρόνια ο Όμιλος.

Απλός προσηνής με σαφείς και καθαρές θέσεις ο κ. De Courtois, CEO Global Business Line & International του Ομίλου Generali, έδωσε ένα ολοκληρωμένο περίγραμμα της αντίληψης της Generali για το μέλλον των ασφαλειών αλλά και των διαμεσολαβητών.

Η Generali θα συνεχίσει την έντονη αναπτυξιακή της πορεία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Είμαστε εδώ από το 1886 και θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στην Ελλάδα και στο μέλλον. Στα άμεσα σχέδια, όπως αποκάλυψε, είναι η εισαγωγή και στη χώρα μας νέων εργαλείων τηλεματικής στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου. Ο κ. De Courtois, εξήρε επίσης το έργο της διοίκησης της Generali Hellas και υπογράμμισε ότι ο όμιλος είναι σε πολύ καλή θέση στην Ελληνική αγορά καθώς αυξάνει με κερδοφόρο τρόπο το μερίδιο αγοράς. Έχουμε μία πολύ καλή ομάδα management, που είναι βασικός παράγοντας της επιτυχίας τόνισε ο κ. De Courtois. Μάλιστα αξίζει να σημειωθεί ότι το ηγετικό στέλεχος του Ιταλικού Ομίλου σε κάποια στιγμή της συζήτησης διαχώρισε την Generali από τους άλλους μεγάλους ευρωπαϊκούς ασφαλιστικούς ομίλους σε ότι αφορά την αντιμετώπιση των τοπικών θυγατρικών και διοικήσεων, υπογραμμίζοντας ότι παρέχεται μεγάλη ελευθερία κινήσεων το τοπικό management πάντα βέβαια μέσα στο ευρύτερο πλαίσιο της στρατηγικής του ομίλου. Αναφερόμενος στην μελλοντική εικόνα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς εκτίμησε ότι σταδιακά θα ανακάμψει και θα ακολουθήσει τον δρόμο των ανεπτυγμένων αγορών. Η Generali θα είναι παρούσα και θα καθορίσει με την πολιτική της αυτή την αναπτυξιακή πορεία, τόνισε και σημείωσε ότι η ανάπτυξη της θα είναι κυρίως οργανική αλλά εάν παρουσιαστούν και ευκαιρίες εξαγοράς θα αξιοποιηθούν. Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες ήταν οι επισημάνσεις των στελεχών της Generali αναφορικά με την μελλοντική εικόνα της διεθνούς και ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αλλά και του ρόλου των διαμεσολαβητών.

Η τεχνολογία και η ψηφιοποίηση της καθημερινής ζωής αλλάζει συνήθειες και δεδομένα. Τα Big Data είναι μία νέα πραγματικότητα και η ασφαλιστική εταιρεία δεν μπορεί παρά να τα αξιοποιήσει εάν θέλει να προσφέρει υπηρεσίες και προϊόντα που καλύπτουν τις ανάγκες του καταναλωτή. Με μία όμως ξεκάθαρη τοποθέτηση τα στελέχη της Generali διαχώρισαν τη θέση τους από την κακή αξιοποίηση των τεχνολογικών δυνατοτήτων. Δεν θα ζητάμε test DNA , θα σεβόμαστε την ιδιωτικότητα του πελάτη και η νομοθεσία πρέπει να λάβει τα μέτρα της, τόνισε ο κ. De Courtois.

Σημείωσε επίσης ότι η Generali θα συνεχίζει να επενδύει σε εταιρείες τεχνολογίας με στόχο την ανάπτυξη συνεργειών. Δεν θέλουμε να τις εξαγοράσουμε αλλά να συνεργαστούμε μαζί τους είπε ο κ. De Courtois.

Σε αυτό το ψηφιακό μέλλον ο διαμεσολαβητής θα παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο. Θα επενδύσουμε στη μετατροπή και το ψηφιακό μετασχηματισμό της εταιρείας αλλά μην με παρεξηγήσετε, οι ασφαλιστές θα συνεχίσουν να προσφέρουν εμπειρία στους ασφαλισμένους, είπε χαρακτηριστικά. Πιστεύουμε στο agency πιστεύουμε στο πρακτορειακό δίκτυο Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές θα είναι πιο ψηφιακοί αλλά θα είναι παρόντες και στον επόμενο αιώνα, υπογράμμισε ο συνομιλητής μας.

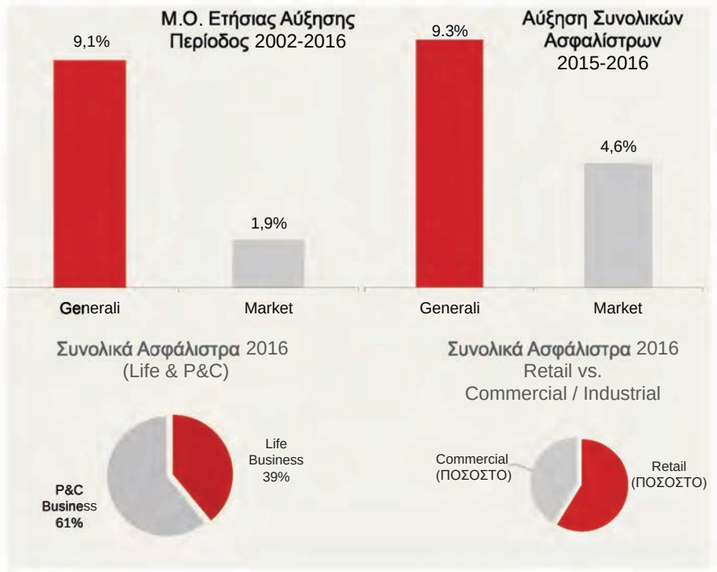
- Αναφορικά με τις διεθνείς εξελίξεις και τον ρόλο της Generali, απαντώντας μάλιστα και σε σχετική ερώτηση Ασφαλιστικού ΝΑΙ ,σημείωσε ότι ο Όμιλος θα πρωταγωνιστεί αυτόνομα στη διεθνή ασφαλιστική αγορά έχοντας πάντοτε ρίζες στην Ιταλία. Τα επόμενα χρόνια συνέχισε θα αποχωρήσει από ορισμένες αγορές και θα εστιάσει το επενδυτικό ενδιαφέρον σε 25 χώρες όπου έχει ήδη σημαντική παρουσία, συμπεριλαμβανομένης της Ελλάδας. Θέλουμε να είμαστε η εταιρεία που παρέχει την καλύτερη εμπειρία στον πελάτη υπογράμμισε.

Τέλος εκτίμησε ότι τα επόμενα 20 χρόνια το ενδιαφέρον του ασφαλιστικού κλάδου θα εστιασθεί κυρίως στην υγεία και τις συντάξεις καθώς η αυτοματοποίηση θα μειώσει σχετικά το ειδικό βάρος της ασφάλισης αυτοκινήτου.

Τα αποτελέσματα της Generali Hellas

Η Generali Hellas είναι η παλαιότερη ασφαλιστική εταιρία στην ελληνική αγορά,

με παρουσία άνω των 130 ετών. Κατέχει την 6η θέση μεταξύ των εταιριών της αγοράς, με μερίδιο αγοράς 4,9% (στοιχεία: Δεκέμβριος 2016). Η εταιρία προσφέρει μια πλήρη γκάμα προϊόντων και δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, ατομικές, ομαδικές, εταιρικές και γενικές ασφαλίσεις. Κατά τη διάρκεια του 2016, σε ένα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον, η εταιρία σημειώσει ετήσια αύξηση της παραγωγής, +4.6 μονάδες, πάνω από το μέσο όρο της αγοράς. Η Generali διαθέτει μια πελατειακή βάση που ξεπερνά τα 300.000 πελάτες,. Εκτός από την Αθήνα, όπου βρίσκονται τα κεντρικά γραφεία της, η εταιρία έχει επίσης σημαντική παρουσία στη Βόρεια Ελλάδα, όπου λειτουργεί με υποκατάστημα.



Η Generali Hellas έχει σημειώσει σταθερή ανάπτυξη, καταγράφοντας συνεχή κέρδη τα τελευταία 10 χρόνια, παρά τις σημαντικές αλλαγές στην αγορά και το οικονομικό περιβάλλον της χώρας. Το 2016, η εταιρία σημείωσε αύξηση παραγωγής στις retail ασφαλίσεις, και συγκεκριμένα 17,5% στις γενικές ασφαλίσεις, και 8,9%, στις ατομικές ασφαλίσεις Ζωής, με λειτουργικό αποτέλεσμα 9,3 εκατ.

Π. Δημητρίου

Δέκα χρόνια Generali Academy

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ κάθε προηγούμενο ξεπέρασε το εκπαιδευτικό πρόγραμμα της Generali, το 2016 καθώς συμμετείχαν σε αυτό περισσότεροι από 13.880 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές σε ένα μαραθώνιο 351 σεμιναρίων εκπαίδευσης, κατάρτισης και επαναπιστοποίησης, συνολικής διάρκειας 1.785 ωρών.

Σύμφωνα με τα παραπάνω στοιχεία, υπολογίζεται ότι περίπου 40 ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές συμμετείχαν για πέντε τουλάχιστον ώρες σε ένα από τα εκπαιδευτικά σεμινάρια που διοργάνωνε η Generali κάθε ημέρα, σε κάποια πόλη της Ελλάδος. Πρόκειται για ένα σημαντικό έργο, απόδειξη της σημασίας που αποδίδει η Generali στην εκπαίδευση του επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή και όπως τονίζει ο διευθυντής εκπαίδευσης κ. Κ. Χομόνδοζλης μέσα από μία πολύπλευρη εκπαιδευτική διαδικασία η Generali συνδυάζει τεχνικές γνώσεις υψηλής εξειδίκευσης, με το σύστημα αξιών που συνοδεύει το επάγγελμα του ασφαλιστή και την ολοκληρωμένη ενημέρωση για τις διαδικασίες, τις εξελίξεις και τις τάσεις στην ασφαλιστική αγορά.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι, φέτος συμπλήρωσε δέκα χρόνια επιτυχημένης λειτουργίας ο μοναδικός στην ελληνική ασφαλιστική αγορά θεσμός του Generali Academy. Πρόκειται για μια καινοτόμο πρωτοβουλία που υλοποιεί η Generali προσφέροντας στους συμμετέχοντες, ανεξάρτητους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές έναν κύκλο μαθημάτων που αφορούν στην οργάνωση και τις τάσεις της ασφαλιστικής αγοράς, τις αρχές πωλήσεων, της επιχειρηματικότητας και της επι-

Κ. Χομόνδοζλης

Α. Μπεφών

Γ. Κατσάνος

Ε. Τσαχυρίδου, Γ. Στεφάνου

Π. Φαραός, Α. Μπεφών

Λ. Λουκά

Κ. Χομόνδοζλης, Γ. Νίνος, Τ. Νίνου

Μ. Τενεκατζής, Λ. Παπασταύρου

κοινωνίας.Στον 10ο κύκλο του συμμετείχαν, κατόπιν επιλογής, 26 ασφαλιστικοί σύμβουλοι, συνεργάτες της Generali, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ένα ενδιαφέρον εκπαιδευτικό πρόγραμμα με θέματα που άπτονται της θεσμικής και οργανωτικής λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς.

Είμαστε υπερήφανοι για την πορεία του θεσμού ο οποίος έδωσε την ευκαιρία σε περισσότερους από 200 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να διευρύνουν τις γνώσεις τους και να εξελιχθούν επαγγελματικά τόνισε ο κ. Γαβριήλος Κατσάνος – διευθυντής πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων Ζωής Ανεξαρτήτων Δικτύων, ανοίγοντας την εκδήλωση απονομής των βραβείων του επετειακού, κύκλου του Generali Academy.

Ο ίδιος αναφέρθηκε επίσης στο υψηλό επίπεδο των συμμετεχόντων καθώς και στο ρόλο του θεσμού στη δημιουργία μακρόχρονων συνεργασιών με διαφορετικές γενιές ασφαλιστών.

Αποφασίσαμε να δημιουργήσουμε το Generali Academy γιατί πιστεύαμε και εξακολουθούμε να υποστηρίζουμε ότι η εκπαίδευση είναι το οξυγόνο για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου.

Ο επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής δεν αρκεί σήμερα να γνωρίζει απλά κάποια ασφαλιστικά προϊόντα. Είναι απαραίτητο να παρακολουθεί τις εξελίξεις στον ασφαλιστικό κλάδο, να έχει τη γνώση για να ανταπεξέρχεται στις προκλήσεις του επαγγέλματος, το οποίο έχει ως επίκεντρο το ενδιαφέρον για τον άνθρωπο.

Θέλουμε να μεγαλώσουμε την ασφαλιστική αγορά, θέλουμε να την αλλάξουμε να την κάνουμε πιο προσιτή, ελκυστική έξυπνη και απλή για τον ασφαλισμένο.

Μ. Πατσαρίκα, Α. Μπεφών, Δ. Σκάρπα

Μ. Χατζηγιάννη, Γ. Κατσάνος, Θ. Χατζηγιάννης

Ε. Τσαχυρίδου, Ν. Μπλάνας, Γ. Στεφάνου

Ν. Τσούμας, Γ. Σίνος, Τ. Βασιλόπουλος, Γ. Κατσάνος

Ν. Μπλάνας, Δ. Γιαννουδάκος, Κ. Αγγελοπούλου, Γ. Κατσάνος, Σ. Γιαννουδάκος

Θέλουμε όλο και περισσότεροι πολίτες στης χώρα μας να αισθάνονται ασφαλείς και σίγουροι γιατί διαθέτουν ολοκληρωμένη ασφαλιστική κάλυψη.

Η ουσιαστική, πολυεπίπεδη εκπαίδευση που παρέχει η Generali στους συνεργάτες της είναι ένα πολύτιμο εργαλείο για την επίτευξη του σκοπού μας», υπογράμμισε ο κ. Δημητρίου.

Κ. Χομόνδοζλης, Δ. Χαρατσής

Κ. Χομόνδοζλης, Φ. Κουκουλάκου

Δ. Γιαννουδάκος, Π. Φαραός

Ν. Μπλάνας, Λ. Γκαδρής, Λ. Παπασταύρου, Γ. Γαβριήλογλου

Κ. Χομόνδοζλης, Π. Μπόνια, Α. Αντωνίου

Ν. Χατζηπέτρος, Κ. Αρσένος

NAVIGATOR ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

ARAG
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 2, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ, Τ.Κ. 115 26, **ΤΗΛ:** 210 7490800
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93Α, Τ.Κ. 546 27, **ΤΗΛ:** 2310 520720
ΠΑΤΡΑ: ΚΑΝΑΚΑΡΗ 106 -108, Τ.Κ. 262 21, **ΤΗΛ:** 2610 275211
www.arag.com

ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ

Στην κορυφή της ποιότητας

Best 2016 International HOSPITAL Award

Με το Διεθνές Βραβείο Καλύτερου Νοσοκομείου στην Ελλάδα για το 2016 τιμήθηκε για πρώτη φορά το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ από τον Οργανισμό Αξιολόγησης Υπηρεσιών Υγείας, International Healthcare Commission (IHC).

Ο IHC, με έδρα την Αμερική, διεξάγει από το 2009 ανεξάρτητες διεθνείς αξιολογήσεις νοσοκομείων σε 270 χώρες παγκοσμίως, για ασφαλιστικές εταιρείες, εταιρείες αυτασφάλισης και φορείς ιατρικού τουρισμού. Το 2016, το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ συγκέντρωσε την υψηλότερη βαθμολογία μεταξύ όλων των αδειοδοτημένων ιδιωτικών νοσοκομείων της χώρας και έλαβε το Διεθνές Βραβείο Καλύτερου Νοσοκομείου στην Ελλάδα για το 2016.

Με τη διάκριση αυτή, τα βραβευμένα νοσοκομεία αναγνωρίζονται ως τα καλύτερα νοσοκομεία ως προς την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχουν και την ασφάλεια των ασθενών. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στους διεθνείς ασθενείς -οι οποίοι ανέρχονται σε 200 εκατομμύρια παγκοσμίως- και στην αποτελεσματική διαχείριση των αναγκών τους. Παράλληλα, η διάκριση αυτή προσφέρει αναγνωρισιμότητα σε όλες τις διεθνείς ασφαλιστικές εταιρείες και τις πρεσβείες ανά τον κόσμο.

Ο IHC χρησιμοποιεί 20 κριτήρια βασικών δεικτών απόδοσης (KPI) για την αξιολόγηση των νοσοκομείων.

Η επιλογή του ΥΓΕΙΑ ήταν αποτέλεσμα μίας λεπτομερούς διαδικασίας αξιολόγησης των ιδιωτικών μονάδων υγείας στην Ελλάδα μέσα από μία σειρά παραγόντων όπως: το εύρος των κλινικών ειδικοτήτων, την ασφάλεια των παρεχόμενων υπηρεσιών, την αποτελεσματική διαχείριση των διεθνών ασθενών, τον ιατρικοτεχνολογικό εξοπλισμό τελευταίας γενιάς και τις διεθνείς διαπιστεύσεις και πιστοποιήσεις.

Οι διεθνείς στόχοι της ασφάλειας ασθενών

Της **Βιολέττας Ασίκη**
Διευθύντρια Ποιότητας Νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ

Η ΠΟΙΟΤΗΤΑ στις υπηρεσίες υγείας, τα τελευταία χρόνια, είναι σχεδόν συνώνυμη με την ασφάλεια των ασθενών. Το JCI έχει επιλέξει ένα σύνολο από προβληματικά –διεθνώς– ζητήματα στην παροχή υπηρεσιών υγείας, τα οποία ονομάζει Διεθνείς Στόχους Ασφάλειας Ασθενών. Τα διαπιστευμένα νοσοκομεία καλούνται να δράσουν ενεργητικά και να εφαρμόσουν διεθνώς αναγνωρισμένες πρακτικές για την αντιμετώπιση των προβλημάτων αυτών.

Για ένα νοσοκομείο, η συμμόρφωση προς τους στόχους αξιολογείται σε κάθε επιθεώρηση από το JCI και είναι ιδιαίτερα κρίσιμη για την επίτευξη ή τη διατήρηση της διαπίστευσης.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται οι έξι Διεθνείς Στόχοι Ασφάλειας Ασθενών και οι πρακτικές που έχει υλοποιήσει το ΥΓΕΙΑ, για να επιδείξει ότι τους εφαρμόζει πιστά με επίκεντρο πάντα την ασφάλεια του ασθενούς.

Διεθνής στόχος ασφάλειας	Γιατί είναι σημαντικό για εσάς	Τι εφαρμόζουμε στο ΥΓΕΙΑ
Ορθή ταυτοποίηση ασθενών	Η εσφαλμένη ή ελλιπής ταυτοποίηση των ασθενών είναι παγκοσμίως η κύρια αιτία σφαλμάτων, όπως για παράδειγμα κατά τη χορήγηση φαρμάκων, τη μετάγγιση αίματος, τη διενέργεια εξετάσεων και χειρουργικών επεμβάσεων.	**1.** Ταυτοποίηση και αναγνώριση γίνεται σε όλους τους εσωτερικούς και εξωτερικούς Ασθενείς που προσέρχονται στο ΥΓΕΙΑ. **2.** Η ταυτοποίηση διενεργείται από όλους τους εμπλεκόμενους επαγγελματίες υγείας πριν από οποιαδήποτε πράξη ή επαφή με τον ασθενή. 3. Χρησιμοποιούμε δύο στοιχεία ταυτοποίησης: το ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ και την ΠΛΗΡΗ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΓΕΝΝΗΣΗΣ του ασθενή. **4.** Σε όλους τους ασθενείς που κάνουν εισαγωγή τοποθετείται στον καρπό τους ταινία (βραχιολάκι) με τα δύο στοιχεία ταυτοποίησης.
Αποτελεσματική επικοινωνία μεταξύ των επαγγελματιών υγείας	Η αποτελεσματική επικοινωνία μεταξύ των επαγγελματιών υγείας μειώνει την πιθανότητα λαθών και συμβάλλει στη βελτίωση της ασφάλειας του ασθενούς. Οι περιπτώσεις που μπορεί να επηρεαστούν σημαντικά από την κακή επικοινωνία, είναι οι προφορικές ή οι τηλεφωνικές ιατρικές οδηγίες, η προφορική ή τηλεφωνική αναφορά των κρίσιμων αποτελεσμάτων εξετάσεων και η επικοινωνία κατά την παράδοση του ασθενούς (π.χ. από βάρδια σε βάρδια ή από τμήμα σε τμήμα).	**1.** Όλες οι ιατρικές οδηγίες και τα κρίσιμα αποτελέσματα εξετάσεων που δίδονται προφορικά, καταγράφονται από τον αποδέκτη, ο οποίος τα επαναλαμβάνει και επιβεβαιώνονται γραπτώς εντός 24 ωρών στον Φάκελο του Ασθενούς από τον ιατρό που τα έχει δώσει. **2.** Για την κλινική παράδοση του ασθενούς, χρησιμοποιούμε τυποποιημένα εργαλεία και έντυπα που προτείνονται από έγκριτους διεθνείς οργανισμούς, ώστε να εξασφαλίζεται η πλήρης και ορθή μετάδοση των κρίσιμων κλινικών πληροφοριών για τον ασθενή (π.χ. η διάγνωση και η παρούσα κατάσταση του ασθενούς, πρόσφατες ή αναμενόμενες αλλαγές στην κατάσταση ή τη θεραπεία του, σημαντικά ζητήματα που πρέπει να επισημανθούν για το επόμενο διάστημα).
Βελτίωση της ασφάλειας των φαρμάκων υψηλού κινδύνου	Τα Φάρμακα Υψηλού Κινδύνου (ΦΥΚ) αποτελούν φαρμακευτικά προϊόντα ή κατηγορίες φαρμάκων που ενέχουν, αν δεν χρησιμοποιηθούν σωστά, το μεγαλύτερο κίνδυνο πρόκλησης βλάβης στον άνθρωπο, και περιλαμβάνουν: • φάρμακα που διεθνώς εμπλέκονται σε υψηλό ποσοστό σφαλμάτων, όπως η ινσουλίνη, η ηπαρίνη, οι χημειοθεραπευτικοί παράγοντες, και • φάρμακα των οποίων η ονομασία, η συσκευασία και η επισήμανση μοιάζουν μεταξύ τους ή και ακούγονται το ίδιο, όπως π.χ. Xanax και Zantac.	**1.** Για την ενημέρωση όλου του προσωπικού, η Επιτροπή Φαρμάκων του ΥΓΕΙΑ τηρεί κατάλογο με τα ΦΥΚ τον οποίο αξιολογεί και αναθεωρεί σε ετήσια βάση. **2.** Πριν αποθηκευτούν στα τμήματα, τοποθετούμε στα ΦΥΚ ευδιάκριτη σήμανση (πορτοκαλί) για να ξεχωρίζουν εύκολα. **3.** Τα ΦΥΚ συνταγογραφούνται στο Φάκελο Ασθενούς με ΚΕΦΑΛΑΙΑ γράμματα με σκοπό τη διαφοροποίησή τους από τα υπόλοιπα φάρμακα. **4.** Ειδικά για τα διαλύματα πυκνών ηλεκτρολυτών, ο κλινικός φαρμακοποιός ελέγχει πριν από τη χορήγησή τους στον ασθενή την αναγκαιότητα χορήγησης και την περιεκτικότητα του διαλύματος.

Διεθνής στόχος ασφάλειας	Γιατί είναι σημαντικό για εσάς	Τι εφαρμόζουμε στο ΥΓΕΙΑ
Διασφάλιση του σωστού σημείου, της σωστής επέμβασης στο σωστό ασθενή	Η χειρουργική επέμβαση σε λάθος σημείο, με λάθος πράξη σε λάθος ασθενή είναι ένα ανησυχητικά συχνό φαινόμενο στα νοσοκομεία. Παράγοντες που συμβάλλουν σε τέτοια λάθη είναι η ελλιπής επικοινωνία μεταξύ των μελών της χειρουργικής ομάδας, η έλλειψη διαδικασιών για την επαλήθευση των στοιχείων της επέμβασης, η ανεπαρκής εκτίμηση του ασθενούς και η ανεπαρκής ανασκόπηση του ιατρικού ιστορικού.	Εφαρμόζουμε το Παγκόσμιο Πρωτόκολλο Ασφάλειας (Universal Protocol) του οργανισμού The Joint Commission, το οποίο προβλέπει τα εξής: **1.** Προεγχειρητική επαλήθευση των στοιχείων: ταυτοποίηση του ασθενούς πριν και κατά τη μεταφορά του στο χώρο του χειρουργείου και την επιβεβαίωση ύπαρξης υπογεγραμμένης συναίνεσης για τη συγκεκριμένη πράξη και τη χορήγηση αναισθησίας. **2.** Σήμανση του ανατομικού σημείου (όπου αυτό απαιτείται). **3.** Διενέργεια «time-out" (τελική επιβεβαίωση) πριν από την έναρξη της επέμβασης από τη χειρουργική ομάδα και συμπλήρωση των εντύπων που προτείνει ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας (WHO).
Μείωση των κινδύνων των ενδονοσοκομειακών λοιμώξεων	Ο σημαντικότερος παράγοντας πρόληψης και ελέγχου των λοιμώξεων σε ένα Νοσοκομείο είναι η Υγιεινή των Χεριών. Έχει στόχο την πρόληψη της διασποράς των μικροβίων είτε από ασθενή σε ασθενή, είτε από τους ασθενείς στο προσωπικό και στο περιβάλλον του Νοσοκομείου. Επιτυγχάνεται με: • το πλύσιμο των χεριών με νερό και σαπούνι • τη χρήση αλκοολούχων αντισηπτικών διαλυμάτων • τη χρήση των γαντιών.	Έχουμε υιοθετήσει και εφαρμόζουμε διεθνώς αποδεκτές κατευθυντήριες οδηγίες για την υγιεινή των χεριών (WHO, CDC κ.λπ.). **1.** Επιτρέπουμε τη συμμόρφωση των επαγγελματιών υγείας στην εφαρμογή της σωστής υγιεινής των χεριών και βελτιώνουμε συνεχώς την επίδοσή μας με κατάλληλες δράσεις ευαισθητοποίησης. **2.** Υλοποιούμε ένα συνεχές πρόγραμμα ενημέρωσης και εκπαίδευσης των επαγγελματιών υγείας. **3.** Εκπαιδεύουμε και ενημερώνουμε τους ασθενείς, τους οικείους και τους επισκέπτες στις βασικές αρχές πρόληψης λοιμώξεων.
Μείωση του κινδύνου βλάβης των ασθενών από πτώση	Οι ασθενείς πολλές φορές αντιμετωπίζουν κίνδυνο για πτώση, λόγω πόνου, αστάθειας, χρήσης φαρμάκων, διαταραχών όρασης, παρατεταμένης παραμονής σε κλίνη κ.λπ. Στα νοσοκομεία οι πτώσεις των ασθενών αποτελούν τη συχνότερη κατηγορία ανεπιθύμητων συμβάντων/ατυχημάτων που μπορούν να προκαλέσουν τραυματισμό, επιπλοκές ή και παράταση νοσηλείας.	**1.** Σε όλους τους ασθενείς γίνεται εκτίμηση του κινδύνου πτώσης και, αναλόγως του σκορ, λαμβάνονται μέτρα πρόληψης ή μείωσης του κινδύνου τραυματισμού μετά από ενδεχόμενη πτώση. **2.** Εάν υπάρξει συμβάν πτώσης, οπουδήποτε μέσα στο ΥΓΕΙΑ, ενεργοποιείται και εφαρμόζεται κλινικό πρωτόκολλο διαχείρισης πτώσεων, που στοχεύει στη μείωση των επιπτώσεων στον ασθενή και στην άμεση αντιμετώπιση των ενδεχόμενων επιπλοκών. **3.** Μετά από κάθε πτώση γίνεται αναλυτική καταγραφή, ώστε να διερευνηθούν οι παράγοντες που συνέβαλαν στο συμβάν και να τεθεί νέο πλάνο διαχείρισης του ασθενούς.

Για πρώτη φορά στην Ελλάδα

Η πρώτη θωρακοσκοπική επέμβαση αφαίρεσης καρκίνου του πνεύμονα χωρίς γενική αναισθησία

ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πραγματοποιήθηκε στο νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ η πρώτη στην Ελλάδα θωρακοσκοπική επέμβαση αφαίρεσης καρκίνου του πνεύμονα, χωρίς να χορηγηθεί γενική αναισθησία στον ασθενή, ο οποίος ήταν ξύπνιος με ελαφρά καταστολή.

Η επέμβαση εφαρμόστηκε σε ασθενή με καρδιολογικά προβλήματα και μειωμένη αναπνευστική επάρκεια. Η τεχνική αυτή (Awake VATS) προσφέρει τη δυνατότητα στον ασθενή να μην παραλύει, με αποτέλεσμα να επανέρχεται αναπνευστικά μετά το χειρουργείο. Με τον τρόπο αυτό, ελαττώνονται οι μετεγχειρητικές αναπνευστικές και καρδιολογικές επιπλοκές σε μια μεγάλη ομάδα ασθενών με συνυπάρχοντα άλλα προβλήματα υγείας.

Στα πλεονεκτήματα της τεχνικής συμπεριλαμβάνονται η μικρότερη διάρκεια νοσηλείας, η ταχύτερη ανάρρωση, το μειωμένο συνολικά κόστος και η γρηγορότερη επάνοδος του ασθενούς στην καθημερινότητά του.

Πρωτοποριακό Σύστημα Υβριδικής Απεικόνισης για τον καρκίνο του προστάτη

ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ διαγνωστικές υπηρεσίες υγείας για τον καρκίνο του προστάτη εξασφαλίζει το πρωτοποριακό Σύστημα Υβριδικής Απεικόνισης (Fusion Imaging) που λειτουργεί στο Τμήμα Γενικών Υπερήχων του Νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ. Η μέθοδος αυτή συνδυάζει την αμεσότητα και ευχρηστία της Υπερηχοτομογραφίας με την αντικειμενική ακρίβεια των μεθόδων εγκάρσιας απεικόνισης (Αξονικής & Μαγνητικής Τομογραφίας). Συγκεκριμένα, εισάγει εικόνες από προηγηθείσα εξέταση Πολυπαραμετρικής Μαγνητικής Τομογραφίας προστάτη σε ένα ειδικά εξοπλισμένο και διαμορφωμένο μηχάνημα υπερήχων. Με εξειδικευμένο σύστημα ηλεκτρονικής πλοήγησης, οι εισαχθείσες εικόνες συνδέονται με ακρίβεια με τις εικόνες που παράγονται σε πραγματικό χρόνο κατά τη διάρκεια της εξέτασης υπερήχων κι έτσι ο ιατρός μπορεί να αξιολογήσει αναλυτικότερα τις διαγνωστικές πληροφορίες, καθώς δίπλα σε κάθε υπερηχογραφική τομή εμφανίζεται στην οθόνη και η αντίστοιχη τομή της Μαγνητικής Τομογραφίας στην ίδια ανατομική θέση.

Με αυτή τη μέθοδο, παράλληλα, δίνεται η δυνατότητα - κατά τη διενέργεια καθοδηγούμενων με υπερήχους βιοψίας προστάτη - να γίνεται με εξαιρετική ακρίβεια και ασφάλεια η τοποθέτηση της βελόνας βιοψίας, καθώς παρέχεται επιπλέον καθοδήγηση από την αντίστοιχη εικόνα της Μαγνητικής Τομογραφίας.

ΆλφαLAB

Προεμφυτευτική Γενετική Διάγνωση χρωμοσωματικών ανωμαλιών σε έμβρυα από εξωσωματική

ΤΗΝ ΠΛΕΟΝ ΣΥΓΧΡΟΝΗ τεχνολογία για την ανίχνευση χρωμοσωματικών ανωμαλιών σε έμβρυα που προέρχονται από Εξωσωματική Γονιμοποίηση εισήγαγε για πρώτη φορά στην Ελλάδα το Κέντρο Μοριακής Βιολογίας και Κυτταρογενετικής του Ομίλου ΥΓΕΙΑ, ΆλφαLAB, με εξαιρετικά μέχρι στιγμής αποτελέσματα. Η τεχνολογία αυτή (NGS -Next Generation Sequencing) χρησιμοποιείται στην Προεμφυτευτική Γενετική Διάγνωση πριν από την εμβρυομεταφορά και προσφέρει τη δυνατότητα μέγιστης διαγνωστικής ακρίβειας στην ανίχνευση χρωμοσωματικών ανωμαλιών και παράλληλα στον εντοπισμό περισσότερων μωσαϊκών εμβρύων (έμβρυα που φέρουν και ομάδες παθολογικών κυττάρων εκτός από αυτές των φυσιολογικών), συγκριτικά με προηγούμενες μεθόδους. Επιπλέον, δεδομένα από διεθνείς μελέτες παρουσιάζουν αυξημένα ποσοστά εμφύτευσης των εμβρύων όσο και ποσοστά από υγιείς εγκυμοσύνες, μετά από Προεμφυτευτική Γενετική Διάγνωση, σε περιστατικά υπογονιμότητας και καθ' έξιν αποβολών.

ΤΟΜΕΑΣ ΚΑΡΔΙΑΣ
ΟΜΙΛΟΥ ΥΓΕΙΑ

Το πρώτο οργανωμένο Κέντρο Καρδιάς στην ιδιωτική υγεία στην Ελλάδα

Ο Όμιλος ΥΓΕΙΑ πρωτοπορεί στον τομέα των παθήσεων της καρδιάς, καθώς προσφέρει ολοκληρωμένη αντιμετώπιση, από το στάδιο της πρόληψης, διάγνωσης έως τη θεραπεία και κλινική/εργαστηριακή παρακολούθηση των καρδιαγγειακών παθήσεων που μπορεί να εμφανιστούν από την εμβρυϊκή έως και την ενήλικη ζωή.

Τα πλέον σύγχρονα τμήματα καρδιολογίας, επεμβατικής καρδιολογίας, καρδιοχειρουργικής και απεικόνισης, ο τελευταίας γενιάς τεχνολογικός εξοπλισμός, η μοναδική στην Ελλάδα Υβριδική Χειρουργική Αίθουσα και το κορυφαίο επιστημονικό & νοσηλευτικό προσωπικό, συνθέτουν τον Τομέα Καρδιάς του Ομίλου ΥΓΕΙΑ.

5 Καρδιολογικές, 4 Καρδιοχειρουργικές Κλινικές ενηλίκων, μια Παιδοκαρδιολογική και μια Παιδοκαρδιοχειρουργική Κλινική σε συνεργασία με τα εξειδικευμένα τμήματα του Ομίλου ΥΓΕΙΑ, καλύπτουν όλο το φάσμα των καρδιακών παθήσεων.

Στα Νοσοκομεία ΥΓΕΙΑ και ΜΗΤΕΡΑ εφαρμόζονται όλες οι σύγχρονες επεμβατικές μέθοδοι αντιμετώπισης των Συγγενών και Επίκτητων Καρδιοπαθειών και των εκδηλώσεων της στεφανιαίας νόσου καθώς και μέθοδοι διαγνωστικής και επεμβατικής ηλεκτροφυσιολογικής αντιμετώπισης αρρυθμιών και κολπικής μαρμαρυγής.

Παράλληλα, η πλέον οργανωμένη ομάδα καρδιάς πολλαπλών ειδικοτήτων (Heart Team)ασχολείται με την επίλυση πολύπλοκων ή αμφισβητούμενων καρδιολογικών θεμάτων, με κύριο στόχο τη διακαθετηριακή επιδιόρθωση ή τοποθέτηση καρδιακών βαλβίδων.

Καταξιωμένοι ιατροί εφαρμόζουν στην Ελλάδα τις πλέον εξελιγμένες τεχνικές και μεθόδους που αναβαθμίζουν τη φροντίδα ασθενών με παθήσεις της καρδιάς.

Άρτια εκπαιδευμένοι νοσηλευτές προσφέρουν ποιοτική φροντίδα στην περίθαλψη των ασθενών, ενώ το ιατρικό δυναμικό του Ομίλου ΥΓΕΙΑ έχει στη διάθεσή του τελευταίας γενιάς τεχνολογικό εξοπλισμό, ώστε να παρέχει αξιόπιστες και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας στην αντιμετώπιση των καρδιαγγειακών παθήσεων.

Το εξειδικευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό, η υπερσύγχρονη Εντατική Μονάδα Νοσηλείας, το Αιμοδυναμικό – Ηλεκτροφυσιολογικό Εργαστήριο και οι καρδιοχειρουργικές αίθουσες τελευταίας τεχνολογίας, συμβάλλουν στην παροχή αξιόπιστων και ποιοτικών υπηρεσιών υγείας, στον τομέα των παθήσεων της καρδιάς.

Αναλυτικά, τα Τμήματα/ Κλινικές που συνθέτουν το Κέντρο Καρδιάς του Ομίλου ΥΓΕΙΑ είναι τα εξής:

- 5 Καρδιολογικές Κλινικές
- Κλινική Παιδοκαρδιολογίας και Συγγενών Καρδιοπαθειών Ενηλίκων
- 4 Καρδιοχειρουργικές Κλινικές
- Καρδιοχειρουργική Κλινική Παίδων και Ενηλίκων Συγγενών Καρδιοπαθειών
- Εξειδικευμένη Μονάδα Εντατικής Νοσηλείας Ενηλίκων
- Παιδοκαρδιολογική και Παιδοκαρδιοχειρουργική Μονάδα Εντατικής Νοσηλείας
- Το μοναδικό στην Ελλάδα Τμήμα Διαδερμικών Βαλβίδων
- Τμήματα Αξονικής και Μαγνητικής Τομογραφίας Καρδιάς
- Τμήμα Ηλεκτροφυσιολογίας, Βηματοδοτών & Απινιδωτών
- Τμήμα Πυρηνικής Ιατρικής
- 2 Τμήματα Καρδιολογικών Υπερήχων
- 2 Εργαστήρια Αιμοδυναμικών Επεμβάσεων
- Εργαστήριο Ηλεκτροφυσιολογίας Παίδων

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Υψηλή φερεγγυότητα και υγιές χαρτοφυλάκιο

Ο διευθύνων σύμβουλος και πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Γιάννης Λαπατάς

Με δείκτη φερεγγυότητας στο 267,4% ένας από τους υψηλότερους μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών η Ατλαντική Ένωση. Η εταιρεία με ιστορία 47 χρόνων στην αγορά και εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών -μεταξύ των μετόχων της περιλαμβάνεται και ο ασφαλιστικός οργανισμός Basler, μέλος του Ομίλου της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρίας Baloise και ενός από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907-συνεχίζει να προσφέρει σίγουρη εξασφάλιση στους ασφαλισμένους της και διατηρεί ένα πολύ υγιές χαρτοφυλάκιο σε όλους σχεδόν τους κλάδους ζωής και ζημιών.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στη συνέχεια παραθέτει ορισμένα στοιχεία για την Ατλαντική Ένωση έτσι όπως περιλαμβάνονται στην έκθεση φερεγγυότητας της εταιρείας για το 2016:

Η εταιρία ιδρύθηκε το 1970 στην Ελλάδα και έχει την έδρα της στην Αθήνα επί της οδού Μεσογείων 71 & Ήλιδος 36. Η εταιρία έχει αριθμό μητρώου ανωνύμων εταιριών ΑΡ.Μ.Α.Ε. 12829/05/Β/86/009 και λειτουργεί σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 2190/1920 και του Ν. 4364/2016.Η διάρκεια της εταιρίας ορίζεται σε 99 έτη από την ημερομηνία της καταχώρησης στο οικείο Μητρώο Ανωνύμων Εταιριών της διοικητικής απόφασης για την παροχή άδειας σύστασης της Εταιρίας και την έγκριση του καταστατικού της.

Ανασκόπηση χρήσης

Το 2016 ήταν μια δύσκολη και ασυνήθιστη χρονιά για την ασφαλιστική αγορά – όπως άλλωστε και για ολόκληρη την Ελληνική οικονομία. Δύσκολη διότι το κλίμα της αβεβαιότητας και της ασάφειας στην οικονομία συνεχίστηκε, και ασυνήθιστη, διότι ήταν το πρώτο έτος εφαρμογής του Ευρωπαϊκού πλαισίου Solvency II. Οι ασφαλιστικές εταιρίες αναζητούσαν τα απαιτούμενα εποπτικά κεφάλαια ώστε να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των νέων δεδομένων. Κάποιες κάνοντας τις απαραίτητες αλλαγές στον τρόπο διακυβέρνησης το πέτυχαν, κάποιες λιγότερο. Συνεπώς, η ασφαλιστική αγορά αποτιμά τα θετικά και τα αρνητικά του Solvency II από την πρώτη κιόλας εφαρμογή. Στα πρώτα περιλαμβάνεται η κεφαλαιακή επάρκεια, η ενίσχυση της οργανωτικής δομής των εταιριών και η αξιοπιστία. Στα δεύτερα το κύριο είναι η αύξηση του κόστους, που δημιούργησε περισσότερα προβλήματα κυρίως στις εταιρίες που δεν ήταν έτοιμες να το απορροφήσουν. Από το 2008 η Ατλαντική Ένωση προετοιμάζονταν συνεχώς για την εφαρμογή του Solvency II, για να ανταποκριθεί στις προδιαγραφές του, σταδιακά έκανε όλες τις απαραίτητες αλλαγές στον τρόπο διακυβέρνησης, προσλαμβάνοντας το κατάλληλο ανθρώπινο δυναμικό και εκσυγχρονίζοντας όλα τα μηχανογραφικά της συστήματα. Αποτέλεσμα όλων αυτών ήταν η Ατλαντική Ένωση να βγει πιο ισχυρή, πιο αξιόπιστη και πιο ελκυστική στην αγορά,ενώ για την χρήση 2016 καλύπτει 3 φορές περίπου τα απαιτούμενα εποπτικά κεφάλαια του Ευρωπαϊκού πλαισίου Solvency II.

α) Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της Χρήσης ανήλθαν συνολικά σε 38.364.076,26 ΕΥΡΩ έναντι 41.718.206,22 ΕΥΡΩ της προηγούμενης Χρήσης.

β) Το COMBINED LOSS RATIO του Κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων διαμορφώθηκε για την Χρήση 2016 σε 92,7% περίπου. Επίσης το COMBINED LOSS RATIO των υπόλοιπων Γενικών Κλάδων διαμορφώθηκε για την Χρήση 2016 σε 51,0% περίπου. Σημειώνεται ότι το COMBINED LOSS RATIO περιλαμβάνει προμήθειες,

γενικά έξοδα, πληρωμές, έξοδα προσωπικού, εκκρεμείς ζημιές κ.ά.. Το υπολειπόμενο ποσοστό είναι το κέρδος της Εταιρίας.

γ) Τα Τεχνικά μας Αποθεματικά διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Ασφαλίσεων Ζωής: 13.093.586,87
- Ασφαλίσεων Αστ. Ευθύνης Αυτ/των: 64.008.113,03
- Ασφαλίσεων Λοιπών Γενικών Κλάδων: 12.798.483,30

ΣΥΝΟΛΟ: 89.900.183,20

Τα αντίστοιχα αποθεματικά της Χρήσης 2015 είχαν ανέλθει συνολικά σε 88.568.498,11 ΕΥΡΩ. Παρατηρήθηκε δηλαδή μια αύξηση των Τεχνικών Αποθεματικών μας κατά 1.331.685,09 ΕΥΡΩ και σε ποσοστό 1,50% περίπου. Η αύξηση αυτή οφείλεται στον νέο τρόπο υπολογισμού των αποθεμάτων σύμφωνα με το Ν. 4364/2016.

δ) Οι συνολικές μας επενδύσεις αυξήθηκαν το 2016 κατά 699.933,57 ΕΥΡΩ (ποσοστό: 0,49%) και διαμορφώθηκαν ως εξής:

- Επενδύσεις σε Ακίνητα: 13.348.721,98
- Διάφορες Χρηματοοικονομικές Επενδύσεις: 130.769.773,76
- Συμμετοχές: 688.759,50
- Επενδύσεις για λογαριασμό ασφαλισμένων : 68.350,25

ΣΥΝΟΛΟ: 144.875.605,49

Επί των ακινήτων της εταιρίας δεν υφίσταται κανένα βάρος.

ε) Παρά το συνεχιζόμενο δυσχερές οικονομικό κλίμα τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν για την χρήση 2016 σε 2.614.075,66 ΕΥΡΩ.

Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (Solvency Capital Requirement)	
	31/12/2016
Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας	**27.95.079**
Βασική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας	25.992.777
Λειτουργικός Κίνδυνος	1.957.302
Απορρόφηση ζημιών αναβαλλόμενης φορολογίας	0
Βασική Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας	**25.992.777**
Επίδραση Διαφοροποίησης	**-8.633477**
Άθροισμα	**34.626.254**
Κίνδυνος Αγοράς	9.294.062
Κίνδυνος Ανάληψης Ασφαλίσεων κατά Ζημιών	18.276.363
Κίνδυνος Αθέτησης Αντισυμβαλλόμενου	5.533.484
Κλινδυνος Ανάληψης Ασφαλίσεων Ζωής	1.003.525
Κίνδυνος Ανάληψης Ασφαλίσεων Υγείας	518.819
Ίδια Κεφάλαια	**74.736.488**
Δείκτης Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας (SCR Ratio)	**267,4%**
Πλεόνασμα	**46.786.409**

Προοπτικές

Το 2016 ήταν επίσης ένας δύσκολος χρόνος για την Ελληνική οικονομία και κατ' επέκταση και για τους πελάτες της εταιρίας μας, οι οποίοι κατά βάση αποτελούν την μεσαία τάξη της Ελληνικής κοινωνίας. Κατόπιν τούτου η εταιρία μας έλαβε μία σειρά από μέτρα, ώστε να πετύχει για 28ο έτος συνεχή κερδοφορία.

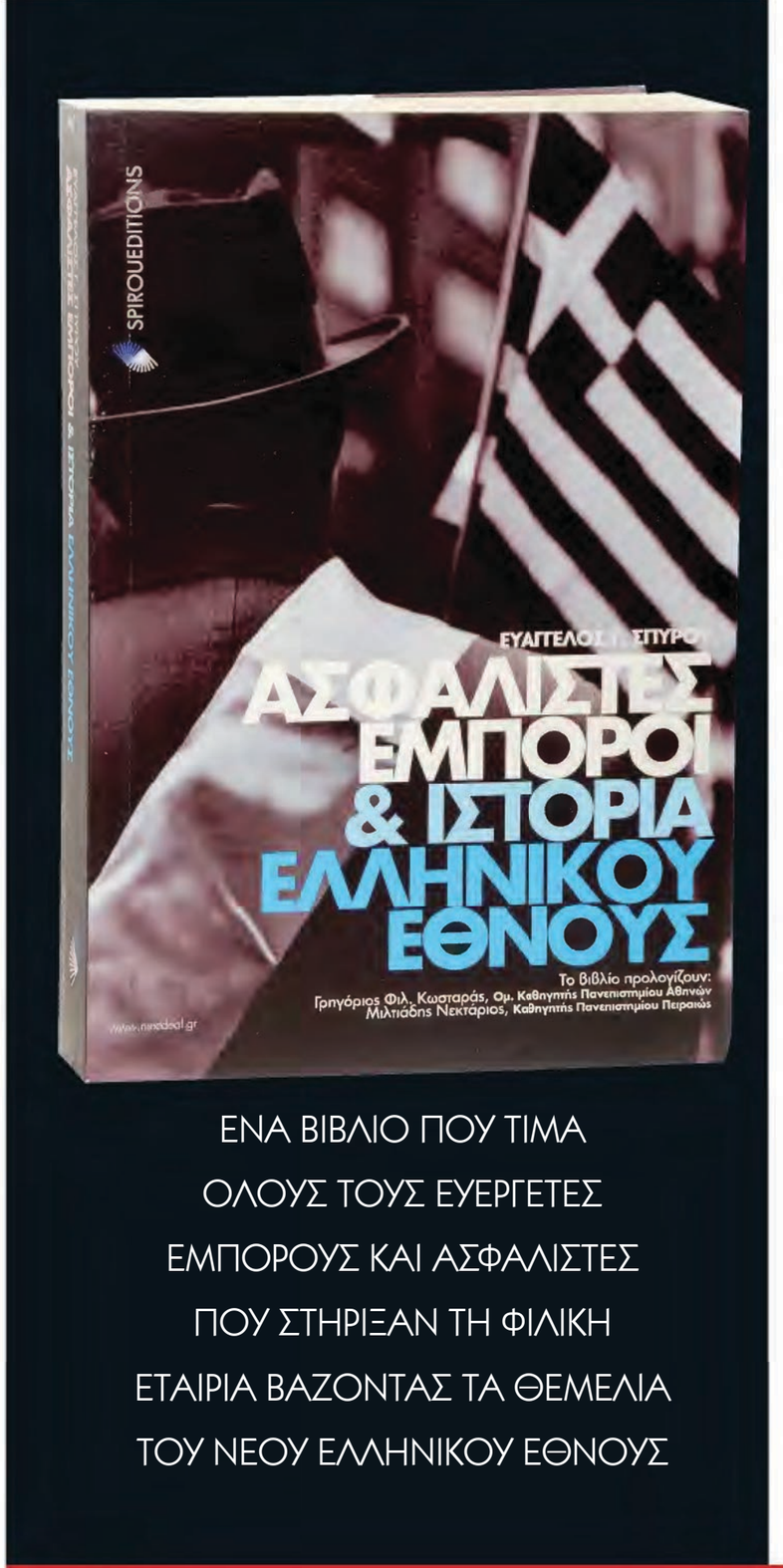
Η εταιρία προέβη σε μία σειρά από ενέργειες όπως η δημιουργία προγραμμάτων με ανταγωνιστικά ασφάλιστρα που καλύπτουν ουσιαστικές κυρίως ανάγκες, όπως η κάλυψη νοσοκομειακών εξόδων, για τα οποία η Ελληνική κοινωνία έχει ολοένα και μεγαλύτερη ανάγκη λόγω της επιδεινόμενης κατάστασης στις παροχές της δημόσιας υγείας. Περαιτέρω μηχανογράφηση των διαφόρων διαδικασιών της εταιρίας, ώστε οι συνεργάτες μας να απολαμβάνουν την όσο το δυνατόν πιο απλή, πιο σαφή και πιο γρήγορη διαδικασία στις συναλλαγές τους με την εταιρία μας καθώς και μία σειρά από άλλα μέτρα απλούστευσης διαδικασιών με την ταυτόχρονη διατήρηση και αύξηση της διασφάλισης των διαδικασιών αυτών. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να μειωθούν τα γενικά έξοδα της εταιρίας, να παραμείνει σταθερός ο αριθμός πελατών της και με όλη αυτή την προεργασία να μπούμε στο 2017 πολύ πιο οργανωμένοι τόσο σε επίπεδο παροχής προγραμμάτων όσο και σε επίπεδο διαδικασιών σε σύγκριση με το 2016.

Το 2017 φαίνεται να είναι και αυτό ένα δύσκολο έτος, παρά ταύτα πιστεύουμε ότι με τη δημιουργία νέων προϊόντων καθώς και όλων των ενεργειών που έγιναν και θα γίνουν, έως το τέλος του χρόνου θα υπάρχει, αφενός μεν, ένα κερδοφόρο αποτέλεσμα και αφετέρου μία συγκρατημένη αύξηση της παραγωγής. Απαραίτητη προϋπόθεση για την επίτευξη των ανωτέρω στόχων είναι η δυναμική και αποτελεσματική εργασία όλων των μελών και στελεχών της Ατλαντικής Ένωσης. Αναμένεται συνεπώς ένα έτος με μεγάλο φόρτο εργασίας, αλλά με πολύ καλά αποτελέσματα λόγω της συνεχούς προετοιμασίας για το 2017.

Αποτελέσματα

Τα καθαρά προ φόρων κέρδη ανήλθαν στο ποσό των 2.614.075,66 ΕΥΡΩ.

Η Ατλαντική Ένωση διαθέτει υποδομές που της εξασφαλίζουν πλέον πολυκαναλική διανομή των προϊόντων της , η καινοτομία και η ενίσχυση στις απευθείας ασφαλίσεις και ταυτόχρονα η ανάπτυξη των παραδοσιακών δικτύων πωλήσεων στη λογική της παραγωγικότητας και της αποτελεσματικότητας, η έξοδος από τα ζημιογόνα προϊόντα και από δραστηριότητες που δεν ευθυγραμμίζονται με τον επιχειρησιακό κορμό της, η στροφή στην απλοποίηση προϊόντων και λειτουργικών δραστηριοτήτων με μοχλό την τεχνολογία, οδηγούν την εταιρία στη νέα εποχή. Το αποτέλεσμα όλων αυτών είναι η εταιρία να διαγράφει συνεχώς μια ανοδική πορεία στον Ασφαλιστικό κλάδο, αυξάνοντας τα οικονομικά της μεγέθη με στόχο την επάρκεια των κεφαλαιακών της απαιτήσεων και ενισχύοντας τη δυναμική της παρουσία. Τα κέρδη εξακολουθούν να κρίνονται ως ιδιαίτερα ικανοποιητικά, καθώς η εταιρία διατηρεί εξαιρετική κερδοφορία σε αντίξοες μακροοικονομικές συνθήκες, ακολουθώντας την κερδοφόρα παράδοση των τελευταίων 28 ετών.



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 Έλληνες 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, Άγγλος 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

Είναι έτοιμη η αγορά για την οδηγία IDD;

Αλλαγές στον κλάδο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης και κυρίως στη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, θα επιφέρει η ευρωπαϊκή οδηγία IDD.
Ήδη η οδηγία επικυρώθηκε από Ευρωκοινοβούλιο και Ευρωπαϊκό Συμβούλιο και δημοσιεύτηκε στην επίσημη εφημερίδα της Ε.Ε τον Ιανουάριο του 2016 με την προοπτική να προσαρμοστεί στο Εθνικό Δίκαιο των κρατών – μελών της Ε.Ε –το αργότερο μέχρι την 23η Φεβρουαρίου 2018.Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε σε διαμεσολαβούντες και ζήτησε τις απόψεις τους σε δύο ερωτήματα:

- Σε ένα χρόνο αναμένεται να τεθεί σε ισχύ η οδηγία IDD (Insurance Distribution Directive). Ο κλάδος των διαμεσολαβούντων είναι έτοιμος για την εφαρμογή των κανονισμών και ποιες αναμένεται να είναι οι επιπτώσεις;
- Ποια είναι τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν στην οικονομική κρίση οι διαμεσολαβούντες και πως βλέπετε το μέλλον του κλάδου;

ΜΑΡΙΑ ΤΣΙΛΙΜΠΑΡΗ

Θα εκτονώσει «πρακτικές» αθέμιτου ανταγωνισμού

Η οδηγία IDD περιγράφει την διεύρυνση της ασφαλιστικής αγοράς, υπό την έννοια ποιος μπορεί να διανείμει ασφαλιστικά προϊόντα, η μεταβολή αρχικά διαφαίνεται να συντελείται, αφορά στο ότι «διανομέας» ασφαλιστικών προϊόντων είναι εκτός των παραδοσιακών καναλιών -ασφαλιστικές εταιρείες – ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές-χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και οι «παρεμπιπτόντως ασκούντες ασφαλιστική διαμεσολάβηση» . «Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών που Ασκούν Διαμεσολάβηση ως Δευτερεύουσα Δραστηριότητα»

Εκτιμώ ότι η ουσία της οδηγίας αφορά στην «τακτοποίηση» - «οριοθέτηση» τόσο της νέας δραστηριότητας που πραγματοποιείτο ούτως η άλλως, όσο και της εν γένει ασφαλιστικής διαμεσολάβησης . Είναι προφανές ότι η οδηγία IDD επιδιώκει να εξασφαλίσει ίσους όρους ανταγωνισμού & να ανά-διαμορφώσει το πλαίσιο δραστηριότητας των διαμεσολαβούντων προσώπων μέσω της εισαγωγής αυστηρότερων κανόνων που αποσκοπούν στην προστασία των καταναλωτών, διευρύνοντας παράλληλα και την δυναμική της προώθησης του ασφαλιστικού προϊόντος. Επιπροσθέτως εισάγει πολλά σημαντικά στοιχεία που αναβαθμίζουν το θεσμό, η δια βίου εκπαίδευση, οι υψηλές επαγγελματικές γνώσεις, οι οργανωτικές δομές κλπ αποτελούν στοιχεία αναβάθμισης που απαιτούν οι καταναλωτές και προάγουν τον υγιή ανταγωνισμό.

Τα ζητήματα που αναδύονται είναι πολλά, είναι σημαντικό να διατηρηθεί η επαγγελματική ταυτότητα της κάθε βαθμίδος διαμεσολάβησής και να γίνουν οι αντίστοιχες προσαρμογές, ειδικά σε ότι αφορά τους Μεσίτες η διαφοροποίηση είναι αναγκαία δεδομένου ότι οι Μεσίτες Ασφαλίσεων συνιστούν τη μόνη βαθμίδα της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης που εκπροσωπεί τον πελάτη και όχι τις ασφαλιστικές εταιρείες και θεσμικά αποτελούν μια ξεχωριστή επαγγελματική κατηγορία «διαμεσολαβούντων προσώπων» δεδομένης της βασικής επαγγελματικής αρχής που εδράζεται στην εκπροσώπηση του πελάτη, όπως προκύπτει και από το Άρθρο 2, Παράγραφος 3 του ΦΕΚ 190-14.9.2006.

Είναι σημαντικό πως η εφαρμογή της οδηγίας θα μεταβάλλει την επιχειρηματική δραστηριότητα της διαμεσολάβησης. Οι απαιτήσεις είναι πολλές και αυξάνουν τις ήδη αυξημένες λειτουργικές δαπάνες των επιχειρήσεων διαμεσολάβησης πολύ περισσότερο των φυσικών προσώπων.

Ειδικά σε μια περίοδο που οι μειώσεις των προμηθειών είναι αισθητές, το κόστος πρόσκτησης νέων εργασιών ιδιαίτερα υψηλό, και οι εργασίες έκδοσης συμβολαίων έχουν περάσει στην διαμεσολάβηση, ενώ είναι σημαντική η επίπτωση της εφαρμογής του ΕΦΚΑ & της μεθόδου υπολογισμού του.

Κατά πόσο η διαμεσολάβηση εν γένει, είναι έτοιμη να ανταποκριθεί, είναι ένα ερώτημα που μάλλον θα το απαντήσει ο χρόνος . Αν περιορίσουμε την εικόνα η πλειοψηφία των Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων έχει επιδείξει μεγάλη αντοχή , ταχύτατη προσαρμογή στις εξελίξεις & κυρίως έχει αναβαθμιστεί & ως επιχειρηματικό μοντέλο, το 2015 λόγου χάριν, τα αποτελέσματα των μεσιτών είχαν θετικό πρόσημο σημειώνοντας μια αύξηση 21,3% καταδεικνύοντας ότι αξιοποίησαν επιχειρηματικά τις μεταβολές του περιβάλλοντος είτε στρεφόμενοι σε νέες συνεργασίες (δημιουργία δικτύων) είτε αλλάζοντας «προϊοντικό» προσανατολισμό προς τον κλάδο Υγείας αξιοποιώντας την αυξανομένη ανάγκη των καταναλωτών .

Αναμφίβολα η εφαρμογή θα επιφέρει μεγάλες αλλαγές και το πρώτο διάστημα θα είναι δύσκολο για τους περισσότερους από εμάς. Η αισιόδοξη προοπτική είναι πως το επάγγελμα μας θα αναβαθμιστεί και θα εκπροσωπείται από επαγγελματίες με γνώση και συνέπεια ενώ η πιστή & ομοιότροπη εφαρμογή των κανόνων θα εκτονώσει -θέλω να ελπίζω- «πρακτικές» αθέμιτου ανταγωνισμού. Παρόλα αυτά , δεν γίνεται να παραβλέψουμε πως σε μια αγορά που «μικραίνει» και ο ζωτικός χώρος περιορίζεται, η ανάπτυξη νέων δεξιοτήτων και η προσαρμοστικότητα είναι τα κριτήρια που θα αξιολογήσουν την παραμονή μας ή όχι στην αγορά.

Ποια είναι η Μαρία Τσιλιμπάρη

Η Μαρία Τσιλιμπάρη έχει μια πορεία 26 ετών στην ασφαλιστική αγορά, με σπουδές στα παιδαγωγικά. αλλά ασχολήθηκε με τον ασφαλιστικό κλάδο που την κέρδισε. Είναι απόφοιτη του ΕΙΑΣ - C.I.P & C.I.I

Είχε διατελέσει στέλεχος σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις και μεγάλα γραφεία brokers. Είναι μεσίτης ασφαλίσεων από το 2009 όπου & ίδρυσε την NOBILIS INSURANCE BROKERS υλοποιώντας το όραμα της, η εταιρεία της να αποτελέσει ένα πρότυπο μοντέλο επιχειρηματικής μονάδας Μεσιτείας Ασφαλίσεων τόσο ως προς τα οικονομικά αποτελέσματα της όσο κα ως προς την λειτουργία και την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες της. Δραστηριοποιείται στο νέο Δ.Σ του ΣΕΜΑ επιφορτισμένη με τα καθήκοντα της Γ. Γραμματέως και παρακολουθεί εκ του σύνεγγυς τις επιχειρηματικές προσπάθειες στην Ελλάδα συνδράμοντας από την πλευρά της ασφαλιστικής αγοράς στην διαμόρφωση μίας νέας επιχειρηματικότητας που θα κρατήσει ζωντανή την ελληνική οικονομία και θα κρατήσει τους νέους ανθρώπους στην χώρα.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΠΟΡΜΠΑΝΤΩΝΑΚΗΣ

Θα έχει επιπτώσεις για πολλούς διαμεσολαβητές

Η ασφαλιστική αγορά μετά το νέο νομοθετικό πλαίσιο Solvency II που τέθηκε σε εφαρμογή την 1/1/2016 και το συνεχιζόμενο περιβάλλον αλλαγών στο κλάδο έρχεται να τεθεί σε εφαρμογή το αργότερο μέχρι 23 Φεβρουαρίου 2018 η οδηγία IDD.

Οι τάσεις των ευρωπαίων εποπτών μέσω της IDD είναι η αυξημένη προστασία του καταναλωτή, μείωση του [conduct risk].

Η IDD αλλά και άλλες οδηγίες που θα ακολουθήσουν επιφέρουν ανάγκη στρατηγικής αναπροσαρμογής απέναντι στα κανάλια διανομής και αλλαγές στη μέθοδο πωλήσεων και στην διακυβέρνηση των προϊόντων και του κλάδου γενικότερα.

Ο κλάδος των διαμεσολαβούντων πρέπει να έχει προετοιμαστεί για την εφαρμογή των απαιτήσεων που τίθενται αυστηροί κανόνες για την προστασία των καταναλωτών και για τον κίνδυνο επαφής με τον πελάτη (συμπεριφοράς).

Επιδιώκεται η αναβάθμιση του επαγγέλματος καθορίζοντας υψηλά επαγγελματικά πρότυπα για τους επαγγελματίες του κλάδου.

Δεν εφαρμόζεται σε ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές που ασκούν την διανομή ασφαλιστικών προϊόντων ως δευτερεύουσα δραστηριότητα:

α) Απευθείας πωλήσεις (direct sales)

β) Ιστοσελίδες συγκριτικών τιμών (PCW'S)

γ) Υπηρεσίες διαχείρισης ασφαλιστικών προιόντων (π.χ.υπηρεσίες διαχείρισης αποζημιώσεων).

Εξαιρούνται από την δευτερεύουσα δραστηριότητα τα πιστωτικά και επενδυτικά ιδρύματα.

Η απαίτηση από τον διαμεσολαβητή να έχει χρηματοοικονομική ικανότητα που αντιστοιχεί σε μόνιμη βάση στο 4% των ετήσιων εισπραχθέντων ασφαλίστρων, με ελάχιστο όριο των 18750€, την ενημέρωση του καταναλωτή για την φύση της αμοιβής που λαμβάνει σε σχέση με την σύμβαση ασφάλισης δηλαδή: αν εργάζεται βάσει προμηθειών ή βάσει άλλου τύπου αμοιβής ή κάθε οικονομικού οφέλους.

Οι επιπτώσεις για πολλούς διαμεσολαβητές, αν δεν μπορούν να ανταποκριθούν στα νέα δεδομένα, θα έχουν ως αποτέλεσμα την απομάκρυνση τους από τον κλάδο ή η ένταξή τους σε μεγαλύτερα σχήματα

Επίσης να έχει επαρκείς γνώσεις, τις ικανότητες για την εκτέλεση των εργασιών του και την άσκηση των καθηκόντων του, να συμμορφώνεται προς τις απαιτήσεις για συνεχή επαγγελματική κατάρτιση των εξελίξεων τουλάχιστον 15 ώρες κατ έτος λαμβάνοντας υπ' όψιν την φύση των προϊόντων που πωλούνται και να αποδεικνύεται η επιτυχής εκπλήρωση των απαιτήσεων με την απόκτηση πιστοποιητικού.

Επιπλέον τα φυσικά πρόσωπα θα πρέπει να πληρούν τις ελάχιστες προϋποθέσεις «καλής φήμης»:

Λευκό ποινικό μητρώο που συνδέεται με εγκλήματα οικονομικών δραστηριοτήτων και την απουσία πτώχευσης.

Οι επιπτώσεις για πολλούς διαμεσολαβητές, αν δεν μπορούν να ανταποκριθούν στα νέα δεδομένα, θα έχουν ως αποτέλεσμα την απομάκρυνση τους από τον κλάδο ή η ένταξή τους σε μεγαλύτερα σχήματα

Ωστόσο μέσα στο γενικότερο άσχημο οικονομικό περιβάλλον και την παρατεταμένη οικονομική κρίση όπου δεν υπάρχει ρευστότητα, και αλλάζοντας η συμπεριφορά των καταναλωτών, η νομοθεσία, τα ασφαλιστικά προϊόντα, οι διαδικασίες, οι απαιτήσεις της εποπτικής αρχής, η τεχνολογία, ο τρόπος επικοινωνίας, ο χάρτης των ασφαλιστικών εταιριών, οι διαμεσολαβητές δέχονται πιέσεις με ορατό κίνδυνο επιβίωσης στον κλάδο.

Παρόλα αυτά όταν έχουμε μια αγορά με χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση με περίπου στα 4 δις ασφάλιστρα στο 2% του ΑΕΠ, αν διαμορφώσουμε υψηλά επαγγελματικά πρότυπα, ο κλάδος μας θα έχει σημαντική ανάπτυξη στο άμεσο μέλλον.

Ποιος είναι ο Γιώργος Μπορμπαντωνάκης

Βρίσκεται στον ασφαλιστικό κλάδο από το 1990.

Υπηρέτησε το θεσμό του Agency από όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας όπου τα τελευταία εννέα χρόνια από 2003 μέχρι το 2012 ήταν Περιφερειακός Διευθυντής Κρήτης, Δωδεκανήσων του εταιρικού δικτύου της ATE Ασφαλιστικής. Το 2013 με συν – οδοιπόρο τον Γιάννη Θαλασσινάκη με όραμα την ποιότητα και την ανάπτυξη δημιούργησαν την εταιρία DEAL INSURANCE.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΑΣΤΑΚΑΣ

Ο κλάδος δεν είναι έτοιμος για την εφαρμογή

Θεωρώ ότι ο κλάδος δεν είναι έτοιμος και οι διαμεσολαβούντες θα αντιμετωπίσουν πολλά και σημαντικά προβλήματα. Όταν ξεκίνησε η πράξη 30 και 31 της Τράπεζας οι περισσότεροι προσπάθησαν αν τηρήσουν τα νέα δεδομένα. Αυτή τη στιγμή που μιλάμε ι ένα μικρό ποσοστό είναι τυπικό και ένα μεγάλο όχι. Η IDD είναι μια νέα οδηγία που κάνει τα πράγματα αρκετά πολύπλοκα. Δημιουργούνται νέες γραφειοκρατικές συνθήκες οι οποίες δεν ξέρω ακριβός που οδηγούν.

Όλοι μας μιλάνε για την εξασφάλιση του πελάτη και εγώ το μόνο που βλέπω είναι νέες γραφειοκρατίες που οι περισσότερες δεν έχουν καν λόγο ύπαρξης. Την προηγούμενη εβδομάδα οι ασφαλιστικές έβγαλαν τα αποτελέσματα της φερεγγυότητας. Η κάθε μια ασφαλιστική έβαλε στο site της από 100 σελίδες με δύσκολες οικονομοτεχνικές μελέτες και από ουσία μηδέν. Τι νόημα έχουν αυτά; Τι κερδίζει ο καταναλωτής από αυτές τις μελέτες; Με βάση αυτά που μας είπαν και εάν έχουν όλα ελεγχτεί σωστά η Ιντερσαλονικα είναι η πιο φερέγγυα αυτή τη στιγμή εταιρεία που υπάρχει και ακολουθούν η Ατλαντική, η Συνεταιριστική και ο Ορίζων στην Ελληνική αγορά...

Εύχομαι να είναι έτσι γιατί θέλουμε Ελληνικές φερέγγυες εταιρείες.

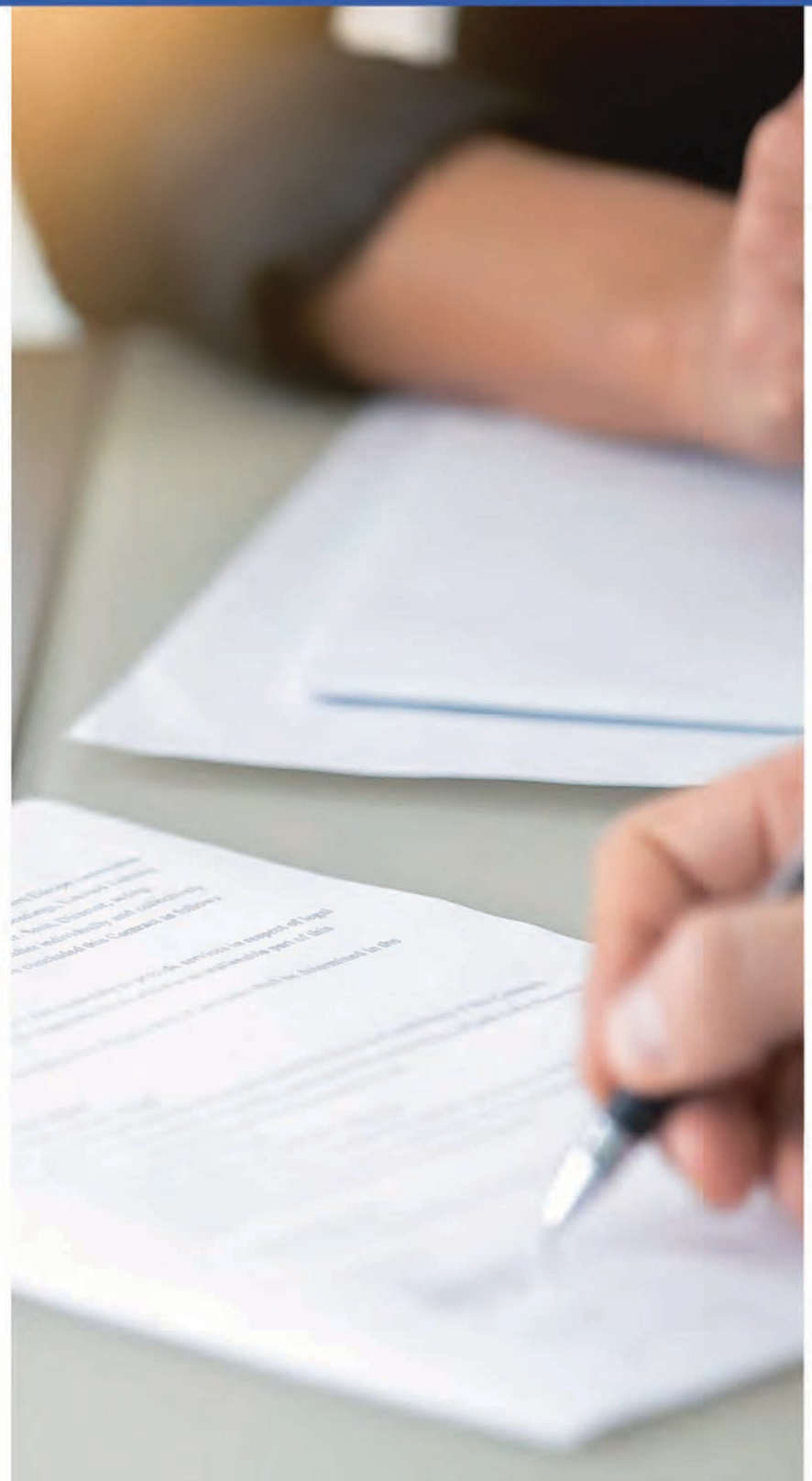
Βέβαια η αλήθεια είναι ότι η περισσότερη αγορά της διαμεσολάβησης είχε άλλη εικόνα...!!!

Τα προβλήματα του κλάδου είναι τα ίδια με αυτά που αντιμετωπίζουν όλοι οι ελεύθεροι επαγγελματίες . Υψηλή φορολόγηση και μεγάλες ασφαλιστικές εισφορές . Για τον δικό μας τον κλάδο είναι ακόμα πιο δύσκολα γιατί εμείς δηλώνουμε μέχρι και το τελευταίο ευρώ .

Το μέλλον νομίζω για τους επαγγελματίες είναι εξαιρετικό. Όσοι προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα, προχωρήσουν σε συνέργιες, λειτουργήσουν με τις νέες διαδικασίες προσαρμοστούν στο digitalization που είναι πλέον μονόδρομος καθώς και στο profitability που θα αναζητήσουν όλο και πιο έντονα οι ασφαλιστικές, και αρχίσουν να πουλάνε κλάδους πέραν από το αυτοκίνητο δεν έχουν να φοβηθούν τίποτα. Η αγορά κατά τη γνώμη μου είναι μεγάλη και θα ανοίξει ακόμα περισσότερο. Απλά χρειάζεται προσαρμογή στα νέα δεδομένα .

Ποιος είναι ο Γιώργος Μάστακας

Ο Μάστακας Γιώργος έχει τελειώσει τη Νομική Σχολή Αθηνών, το τμήμα Πολιτικής Επιστήμης και Δημόσιας Διοίκησης. Σε ηλικία 22 χρονών ξεκίνησε στον κλάδο ασφαλειών ζωής. Έχει περάσει όλα τα τμήματα εκπαίδευσης και ιεραρχίας του AGENCY system της ALICO- METLIFE (ασφαλιστικός σύμβουλος, Unit manager, Agency Manager) και το 2000 αποφάσισε την ίδρυση της Πρακτορειακής Κ & Γ ΜΑΣΤΑΚΑΣ ΟΕ. Το 2010 ξεκίνησε συνέργια με την ΑΝΑΞ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ στη Θεσσαλονίκη και τις Ασφάλειες Ιωάννου στα Ιωάννινα Το 2017 προχώρησε με τους άνωθι στην ίδρυση της ΑΝΑΞ και Συνεργάτες σχηματίζοντας ένα από τα μεγαλύτερα Μεσιτικά γραφεία της Βορείου Ελλάδος



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ

Οι διαμεσολαβούντες έχουν γρήγορα αντανακλαστικά

Καταρχάς θα ήθελα να επισημάνω ότι δεν υπάρχει ακόμη οριστική απόφαση και κατ' επέκταση τελική διατύπωση από πλευράς της πολιτείας των κανονισμών της IDD. Ο κλάδος των διαμεσολαβούντων έχει ήδη αποδείξει ότι έχει γρήγορα αντανακλαστικά κατά της εφαρμογή και της προηγούμενης οδηγίας, οπότε θεωρώ ότι δεν θα υπάρξει ιδιαίτερο πρόβλημα, υπό τον όρο βέβαια ότι εξασφαλίζεται η ίση μεταχείριση όλων των προσώπων που ασκούν δραστηριότητες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην αγορά μας και ότι η οδηγία δεν θα είναι υπερβολικά επαχθής για τους μικρομεσαίους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, με προϋπόθεση τη σωστή εφαρμογής της αρχής της αναλογικότητας

Η νομοπαρασκευαστική επιτροπή που έχει συσταθεί για το σκοπό αυτόν, με συμμετοχή της Τράπεζας της Ελλάδος, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών αλλά και εκπροσώπων της Διαμεσολάβησης, επεξεργάζεται από όσων γνωρίζω την διαμόρφωση του. θεσμικού πλαισίου.

Λόγω ανυπαρξίας ουσιαστικά τραπεζικών δραστηριοτήτων, τα τραπεζικά ιδρύματα στρέφονται στις ασφαλιστικές εργασίες με τρόπο άκρως επιθετικό και με αθέμιτες πρακτικές, περιορίζοντας των κύκλο εργασιών των διαμεσολαβούντων Αποτέλεσμα της παρατεταμένης οικονομικής κρίσης είναι η συρρίκνωση του εισοδήματος όλων των πολιτών-καταναλωτών που περιορίζει τις δυνατότητες τους να τύχουν των ωφελημάτων της ιδιωτικής ασφάλισης. Ταυτόχρονα, από την πλευρά της Πολιτείας υπάρχει καθυστέρηση στην αναθεώρηση του νομικού πλαισίου ώστε να ανοίξει ο δρόμος στη σύμπραξη του ιδιωτικού και δημόσιου φορέα όσον αφορά το Ασφαλιστικό, που αποτελεί μεγάλη προοπτική για τους διαμεσολαβούντες.

Τέλος θα ήθελα και από τη θεσμική μου θέση να επισημάνω ότι ο κλάδος των διαμεσολαβούντων παρόλο που αναπόφευκτα δηλώνει το 100% των εισοδημάτων του επιβαρύνεται από ένα άδικο και εξοντωτικό φορολογικό και ασφαλιστικό καθεστώς, που προηγούμενό του δεν υπάρχει σε κανένα άλλος κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η Ελληνική πολιτεία οφείλει να προχωρήσει άμεσα σε διορθωτικές κινήσεις, εάν θέλει να θεωρείται η χώρα μας ένα ευνομούμενο κράτος.

Ποιος είναι ο Παναγιώτης Μιχαλόπουλος

Ο Παναγιώτης Μιχαλόπουλος αρχές της δεκαετίας του '80 ήρθε σε επαφή με τον ασφαλιστικό κλάδο και εντάχθηκε σε αυτόν αρχικά μέσω του 'agency' της Εθνικής Ασφαλιστικής και στη συνέχεια με το δικό του πρακτορείο Γενικών Ασφαλειών επί της Λεωφόρου Μεσογείων. Η διεύρυνση των εργασιών του πρακτορείου, με σκοπό την πληρέστερη εξυπηρέτηση των πελατών του, τον οδήγησε στην συνεργασία με μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες, τόσο στον κλάδο υγείας, όσο και στους γενικούς.

Έχοντας εντάξει από νωρίς στη ζωή του το ενδιαφέρον για τη συλλογική πρόοδο του κλάδου, συμμετέχει από το 2001 στο Δ.Σ. του «ΣΠΑΤΕ». Εισπράττοντας την αποδοχή των συναδέλφων του σε όλες τις εκλογικές αναμετρήσεις, έχει εκπροσωπήσει τον θεσμό από τη θέση του γραμματέα, του αντιπροέδρου και, από το 2010 έως σήμερα, του Προέδρου. Εμμένει στην κοινή τακτική, στην ενιαία αντιμετώπιση και στη συλλογική ανάπτυξη της διαμεσολάβησης. Στο πλαίσιο της ενασχόλησης με τα κοινά, συμμετέχει από το 2013 έως σήμερα ως μέλος στο Δ.Σ. της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών (Π.Ο.Α.Δ.) και από το 2016 από τη θέση του αντιπροέδρου.

BestBrokers
Μεσίτες Ασφαλίσεων

ΑΝΔΡΕΑΣ ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ

Στην αγορά θα μείνουν αυτοί που αξίζουν

Οι διαμεσολαβητές είναι έτοιμοι σχετικά με τους νέους κανόνες οι οποίοι αναβαθμίζουν το επάγγελμα και καθορίζουν πρότυπα για τους επαγγελματίες του κλάδου .Η οδηγία IDD αποτελεί σημαντικό ορόσημο για τη βελτίωση της προστασίας των καταναλωτών και τη δυνατότητά τους να συγκρίνουν τις παροχές ανεξάρτητα από το κανάλι διανομής.Οι επαγγελματίες διαμεσολαβητές του 2018 θα υπάγονται σε ένα ευρωπαϊκό μητρώο, που θα βεβαιώνει την επάρκειά τους να ασκούν το συγκεκριμένο επάγγελμα.Θεωρώ ότι, επιτέλους ήρθε εκείνη η στιγμή που στην αγορά θα μείνουν αυτοί που αξίζουν και ο πελάτης θα είναι ο καλύτερος κριτής, αφού θα μπορεί να ελέγχει τον καθένα μας ξεχωριστά και θα εξαφανιστούν οι ¨μαύροι¨ κωδικοί.

Οι διαμεσολαβητές έχουν να αντιμετωπίσουν τη μείωση του εισοδήματος λόγω της μείωσης της παραγωγής και της αύξησης του κόστους, τόσο σε χρήμα όσο και σε εργατοώρες εκ της εφαρμογής του συστήματος και των γενικότερων απαιτήσεων της εποπτεύουσας αρχής.Η μείωση της παραγωγής και κατά συνέπεια του εισοδήματος, οφείλεται στη μείωση των ασφαλίστρων λόγω της ύφεσης και συνάμα στα εναλλακτικά δίκτυα όπως bancassurance και direct πωλήσεις.Ως μην αρκούσαν αυτά, έρχεται και η χαριστική βολή με τις μορφές φορολογίας και ασφαλιστικών εισφορών, με αποτέλεσμα τα ήδη μειωμένα καθαρά εισοδήματα να μειώνονται ακόμα και να εξανεμίζονται.Πάρα πολλά μικρά και μεσαία γραφεία, ουσιαστικά δουλεύουν για χόμπυ.

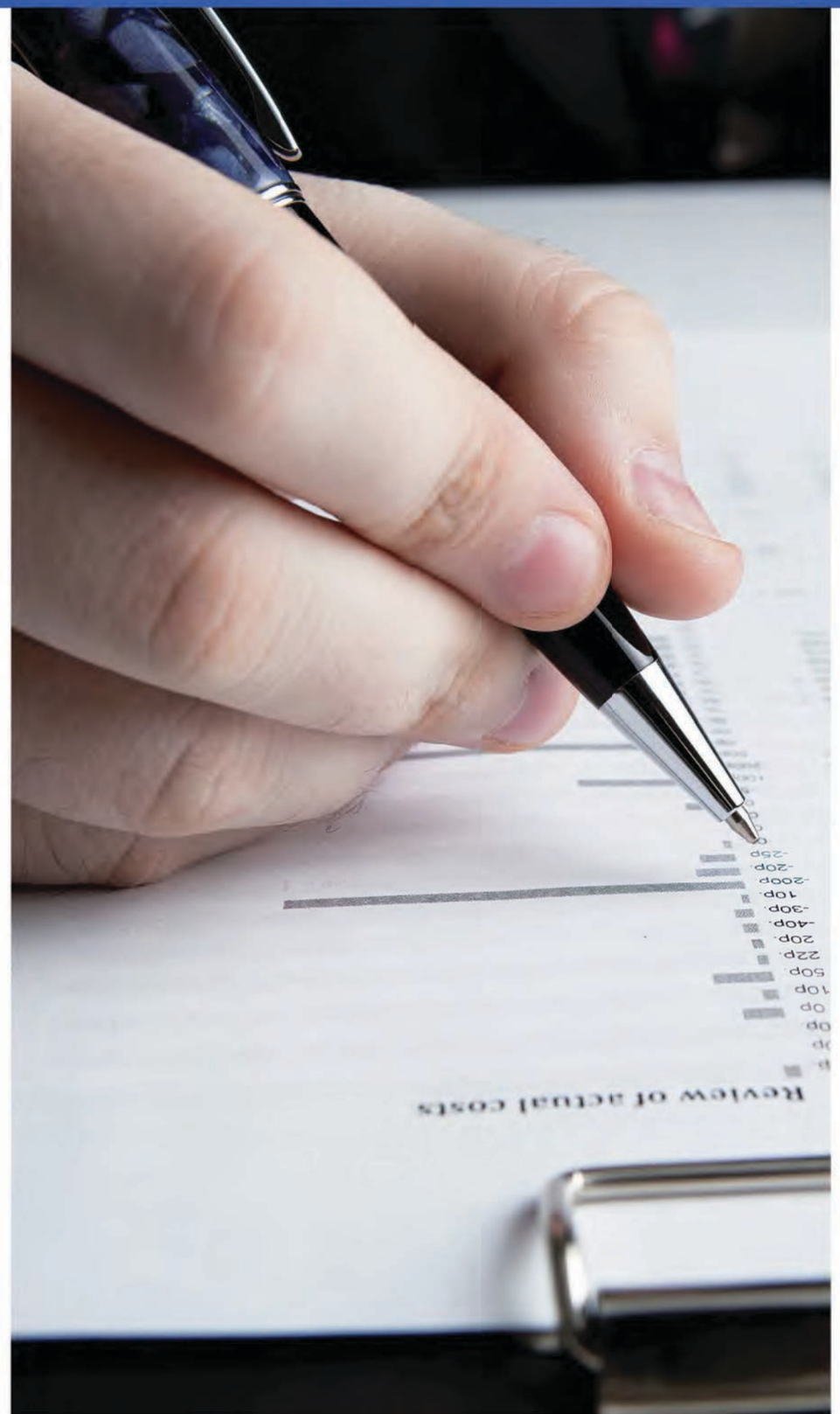
Όλα τα παραπάνω θα οδηγήσουν χιλιάδες διαμεσολαβητές στην ανεργία και την παραγωγή αυτών σε μεγάλα σχήματα διαμεσολάβησης.

Το μόνο όπλο που έχουν οι διαμεσολαβητές, είναι η Εξειδίκευση και να στραφούν σε προϊόντα που δεν πωλούνται τόσο εύκολα από τα εναλλακτικά δίκτυα.Δυστυχώς το Direct καθώς και οι πωλήσεις μέσω Internet,θα εισχωρήσουν πιο πολύ στη ζωή μας γιατί το θέλουν και οι εταιρείες.Πολλές εξ αυτών διατυμπανίζουν ότι στηρίζουν τους διαμεσολαβητές αλλά στην ουσία τα ενισχύουν όλα αυτά(Direct-Internet).

Το μέλλον στη διαμεσολάβηση γίνεται δύσκολο εάν δεν αλλάξουμε τα πράγματα και δεν κάνουμε ριζικές αλλαγές. Τέλος, στην εξειδίκευση πρέπει να επικεντρωθούμε όλοι μας, εάν θέλουμε να υπάρχουμε το 2020.

Ποιος είναι ο Ανδρέας Ντακόλιας

Ο Ανδρέας Ντακόλιας είναι 30 χρόνια στο χώρο της Διαμεσολάβησης. Είναι ιδιοκτήτης της εταιρείας Best BrokersI.K.E.-Μεσίτες Ασφαλίσεων με ιδιόκτητα γραφεία στο κέντρο της Πάτρας. Επίσης είναι ένας από τους ιδρυτές της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ν.Δ Ελλάδος με ενεργό δράση στο Δ.Σ. του και τα τελευταία χρόνια,πρόεδρός της.



ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ

ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΝΤΑΛΙΑΝΗ

Μας «καίει» περισσότερο από τους άλλους διαμεσολαβητές

Πράγματι η εφαρμογή της αναμενόμενης κοινοτικής οδηγίας IDD μας «καίει» περισσότερο από τους άλλους διαμεσολαβητές και η προετοιμασία μας για την εφαρμογή των κανονισμών δεν είναι επαρκής μέχρι σήμερα.

Προσωπικά είμαι σίγουρη ότι στο πλαίσιο της προάσπισης των συμφερόντων των Μεσιτών Ασφαλίσεων, το προεδρείο του ΣΕΜΑ επεξεργάζεται πολύ σοβαρά το ζήτημα αυτό και έχω τη βεβαιότητα ότι θα βοηθήσει όλα τα μέλη του με συγκεκριμένες προγραμματισμένες ενέργειες για το πώς θα αντιμετωπίσουμε τη νέα αυτή οδηγία που εκτός των άλλων μας διαφοροποιεί από τους υπόλοιπους διαμεσολαβούντες.

Η παρατεταμένη οικονομική κρίση, το γενικότερο αντιαναπτυξιακό οικονομικό περιβάλλον, ο κίνδυνος της δημιουργίας ολιγοπωλίων, οι φορολογικές αυξήσεις, το υψηλό κόστος λειτουργίας και εποπτείας αφυδατώνουν τις επιχειρήσεις μας και φυλακίζουν το αίσθημα της αισιοδοξίας, τα όνειρα και τα οράματά μας.

Ωστόσο η Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση ακόμη και σε δύσκολες συνθήκες θα εξακολουθεί να διατηρεί το σημαντικό ρόλο της στην Ασφαλιστική αγορά.

Στρατηγικές συμμαχίες, οικονομίες κλίμακος, αναβάθμιση του ρόλου του Διαμεσολαβητή σε σύμβουλο του πελάτη, θα είναι τα όπλα μας για την επιβίωση και την ανάπτυξη.

Ποια είναι η Αγγελική Νταλιάνη

Η Αγγελική Νταλιάνη γεννήθηκε, ζει και εργάζεται στη Θεσσαλονίκη.

Έχει τρεις γιούς και πέντε εγγόνια.

Ξεκίνησε την ασφαλιστική της καριέρα ως απλός Ασφαλιστής. Στη συνέχεια ιδρύει τον Ανεξάρτητο Ασφαλιστικό Οργανισμό «ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ» ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΤΑΛΙΑΝΗ και από το 1999 μέχρι σήμερα δραστηριοποιείται στην Ασφαλιστική Βιομηχανία με την ιδιότητα του Broker.

Ασχολείται ιδιαίτερα με θέματα management και ανάπτυξης της Γυναικείας Επιχειρηματικότητας.

Έχει πλούσια κοινωνική δραστηριότητα.

Είναι ιδρυτικό μέλος και διετέλεσε Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ).

Είναι μέλος του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Διετέλεσε :

- Πρόεδρος της Δ.Ε. του Ινστιτούτου Ανάπτυξης Γυναικών Μάνατζερς και Επιχειρηματιών (ΙΑΓΜΕ) της ΕΕΔΕ Μακεδονίας
- Αντιπρόεδρος της Δ.Ε. της Ελληνικής Εταιρίας Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ) Μακεδονίας επί μία τριετία
- Μέλος του Δ.Σ. του Κέντρου Διάδοσης Επιστημών και Μουσείου Τεχνολογίας «ΝΟΗΣΙΣ».

Είναι ιδρυτικό μέλος του Σωματείου "i for U" Greek Mentoring Network.

ΟΜΙΛΟΣ
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ

Αποτελεί σημείο αναφοράς για την υγεία

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Αντώνης ΒΟΥΚΛΑΡΗΣ

Διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ευρωκλινικής

Τον πρωταγωνιστικό ρόλο που διαδραματίζει η Ευρωκλινική στο χώρο της ιδιωτικής υγείας, υπογραμμίζει ο κ. Αντώνης Βουκλαρής διευθύνων σύμβουλος του ομίλου σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Λάμπρο Καραγεώργο. Εμείς αντιλαμβανόμαστε τον ασθενή ως άνθρωπο πρώτα από όλα και όχι ως περιστατικό τονίζει ο κ. Βουκλαρής, σημειώνοντας ότι η Ευρωκλινική αποτελεί σημείο αναφοράς για την ασυναγώνιστη ποιοτικά φροντίδα υγείας και την εταιρική φιλοσοφία, που τοποθετεί τον ασθενή στο κέντρο

Γιατί ο Όμιλος της Ευρωκλινικής αποτελεί σημείο αναφοράς για την υγεία;

Η Ευρωκλινική δεν είναι μόνο ένα σύγχρονο διαγνωστικό και θεραπευτικό κέντρο. Είναι μία κλινική που από την ίδρυσή της, το 1998, πρωταγωνιστεί σταθερά στο χώρο της ιδιωτικής υγείας και αποτελεί σημείο αναφοράς για την ασυναγώνιστη ποιοτικά φροντίδα υγείας και την εταιρική φιλοσοφία, που τοποθετεί τον ασθενή στο κέντρο και δίνει έμφαση στην προσωποποιημένη και εξατομικευμένη κλινική αντιμετώπιση και εξυπηρέτησή του. Σε ένα δύσκολο εξωτερικό περιβάλλον εμείς εργαζόμαστε καθημερινά για να υλοποιούμε νέες υπηρεσίες, να εφαρμόζουμε καινοτομίες και να φέρνουμε την Ευρωκλινική στο κέντρο των εξελίξεων.

Τι προσφέρει στον ασθενή και ποια είναι ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι του ανταγωνισμού;

Πρώτο η ανθρωποκεντρική μας προσέγγιση. Ο ασθενής που μπαίνει σε ένα νοσοκομείο έχει ανάγκη να αισθανθεί ασφάλεια, επικοινωνία και ανθρώπινη προσέγγιση. Για το λόγο αυτό έχουμε καθιερώσει το ρόλο του Προσωπικού Οδηγού. Ένας υπάλληλός μας αφοσιωμένος σε κάθε ασθενή από την εισαγωγή του μέχρι την έξοδό του είναι εκεί για να βοηθήσει σε όλα τα διαδικαστικά θέματα και να κάνει τον ασθενή να αισθανθεί φιλικά και άνετα.

Δεύτερο η ιατρική ομάδα. Οι ιατροί της Ευρωκλινικής είναι και λειτουργούν ως ομάδα. Υπερασπίζονται καθημερινά με τον καλύτερο τρόπο τον τίτλο του ιατρού και αντιλαμβάνονται την Ευρωκλινική σαν το δεύτερό τους σπίτι κάνοντας το κάτι παραπάνω που κάνει τη διαφορά. Ειλικρινά μιλώντας μετά από 20 χρόνια εμπειρίας ως στέλεχος στους μεγαλύτερους ομίλους υγείας στην Ελλάδα έχω εντυπωσιαστεί από την νοοτροπία, την ποιότητα, την ανθρωπιά και το ομαδικό πνεύμα που συνάντησα στους ιατρούς της Ευρωκλινικής.

Τρίτο η στρατηγική θέση της κλινικής στο κέντρο της Αθήνας. Βρισκόμαστε, μόλις 50 μέτρα από τη στάση μετρό "Αμπελόκηποι" σε μια περιοχή εύκολα προσβάσιμη από κάθε σημείο της Αττικής.

Τέταρτο η ομάδα Διοίκησης η οποία έχει επιλεγεί πολύ προσεκτικά ώστε να αποτελείται από τεχνοκράτες με βαθειά γνώση του χώρου και ταυτόχρονα την απαραίτητη ανθρωποκεντρική προσέγγιση που αποτελεί και την στρατηγική της εταιρείας.

Πέμπτο - και κυριότερο κατά τη γνώμη μου- η ποιότητα των νοσηλευτών και των ανθρώπων που έρχονται σε επαφή με τους ασθενείς. Από παντού δεχόμαστε συγχαρητήρια για τον επαγγελματισμό, την ανθρώπινη προσέγγιση, το χαμόγελο ,το κέφι και την αυταπάρνηση με την οποία δουλεύουν όλοι οι άνθρωποί μας που έρχονται σε επαφή με τον ασθενή. Είναι κάτι που το δείχνουν και όλες οι ποιοτικές έρευνες που κάνουμε και για το οποίο είμαστε πραγματικά υπερήφανοι.

Τι σημαίνει η μετακίνηση της Ευρωκλινικής Παίδων σε νέες εγκαταστάσεις;

Η Ευρωκλινική Παίδων εδώ και 15 χρόνια προσφέρει ποιοτικές υπηρεσίες υγείας έχοντας νοσηλεύσει πάνω από 300.000 παιδιά με ξεχωριστή αγάπη και φροντίδα για κάθε παιδί. Έχοντας αυτήν την κληρονομιά και αντιλαμβανόμενοι τις ανάγκες των καιρών μεταφέραμε την Ευρωκλινική παίδων ακριβώς δίπλα από την Ευρωκλινική Αθηνών, δημιουργώντας μία νέα, σύγχρονη Παιδιατρική κλινική, στο κέντρο της πόλης. Με νέες σύγχρονες εγκαταστάσεις, με την υποστήριξη νέων ιατρικών τμημάτων, ενισχύσαμε το δυναμικό μας με νέους, καταξιωμένους ιατρούς και δημιουργήσαμε παράλληλα σε συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρείες νέα ασφαλιστικά προϊόντα, για ακόμα καλύτερη εξυπηρέτηση των μικρών ασθενών και των γονιών τους.

Είναι η μόνη αμιγώς παιδιατρική ιδιωτική κλινική στο κέντρο της Αθήνα και καλύπτει ένα ευρύ φάσμα παιδιατρικών ειδικοτήτων και υποειδικοτήτων, σε ένα σύγχρονο και ασφαλές περιβάλλον.

Ποια είναι η σχέση της Ευρωκλινικής με τις ασφαλιστικές εταιρείες;

Η σχέση της Ευρωκλινικής με τις ασφαλιστικές εταιρείες είναι σχέση στρατηγική, με πολύ σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης και ενδυνάμωσης των σχέσεων, προς την κατεύθυνση αλλαγής του μοντέλου διαχείρισης του κόστους των παρεχόμενων υπηρεσιών. Σε καθημερινή βάση προσπαθούμε να κατανοήσουμε και να ανταποκριθούμε στις προκλήσεις των καιρών, προσπαθώντας παράλληλα να βοηθήσουμε τις ασφαλιστικές εταιρείες. Και τις βοηθάμε αφενός κρατώντας χαμηλά το κόστος των υπηρεσιών μας και αφετέρου παίρνοντας ένα μέρος της διαχείρισης της ζημιάς και του κινδύνου είτε με προγράμματα Capitation είτε με τιμές πακέτο για κάποιες υπηρεσίες.

Ερχόμαστε με μια νέα νοοτροπία και επιθυμία μας είναι να εφαρμόσουμε το προφανές: πλήρη, διαφανή και ολοκληρωμένη συνεργασία όχι μόνο στη διαχείριση του κόστους αλλά και πιο πριν - στο σχεδιασμό των προϊόντων και των παροχών. Μόνο έτσι θα μπορέσουμε να δημιουργήσουμε τα ασφαλιστικά προϊόντα που θα μπορούν να διεισδύσουν στην αγορά και να ενδυναμώσουν την ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων.

Πως επιβεβαιώνεται στην πράξη η υψηλή ποιότητα που προσφέρει ο όμιλος;

Για την Ευρωκλινική η υψηλή ποιότητα σε όλα τα επίπεδα αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα και αυτό επιβεβαιώνεται και στην πράξη με την πιστοποίηση και την εφαρμογή Διεθνών Συστημάτων Διαχείρισης. Θα σας αναφέρω ενδεικτικά μόνο την Ευρωπαϊκή προδιαγραφή για την Ποιότητα Υπηρεσιών Υγείας (EN 15224: 2012), την Διεθνή Προδιαγραφή για την Ποιότητα της Οργάνωσης και Διοίκησης ενός Οργανισμού (ISO 9001:2008) και τη Διεθνή Προδιαγραφή για την Ασφάλεια στην παρασκευή και διάθεση γευμάτων εντός του χώρου της κλινικής (ISO 22000:2005).

Για εμάς οι εκπτώσεις στην ποιότητα είναι εκτός συζήτησης.

Πρόσφατα η Ευρωκλινική Αθηνών κατάφερε να γίνει η πρώτη κλινική στην Ελλάδα και την Ευρώπη που πιστοποιήθηκε ως "Φιλική προς τους Ασθενείς Κλινική" ("Patients' Friendly Hospital") από την TUV AUSTRIA HELLAS. Τι σημαίνει αυτό για τον ασθενή με δεδομένο ότι η φιλοσοφία σας είναι «ο ασθενής στο κέντρο»;

Η πιστοποίηση μας αυτή αποτελεί μια ακόμα πρωτοπορία με απαρέγκλιτο στόχο την επίτευξη της στρατηγικής μας επιλογής … να ξεχωρίζουμε στη συνείδηση των ασθενών πρωτίστως- αλλά και των ιατρών και της κοινής γνώμης - ως ένας πάροχος υγείας που προσφέρει άριστες υπηρεσίες υγείας βάζοντας ταυτόχρονα τον ασθενή και τις ανάγκες του στο κέντρο.

Εμείς στην Ευρωκλινική αντιλαμβανόμαστε τον ασθενή ως άνθρωπο πρώτα από όλα και όχι ως περιστατικό. Οι ασθενείς που νοσηλεύονται ή εξετάζονται αγωνιούν για την υγεία τους και έχουν την ανάγκη να αισθάνονται ασφάλεια και οικειότητα. Αυτό εμείς τους το παρέχουμε απλόχερα. Εκπαιδεύουμε συνεχώς το προσωπικό μας και εφαρμόζουμε συγκεκριμένες διαδικασίες για να το πετύχουμε στο μέγιστο βαθμό.

Η Ευρωκλινική ανοίγοντας πρώτη το δρόμο που βάζει τον ασθενή στο κέντρο της φροντίδας εφαρμόζει πρωτοποριακές υπηρεσίες. Εξειδικεύστε μας μερικές από αυτές, όπως τι είναι το Σημείο Ε.Ν.Α. (Σημείο Εξυπηρέτησης Νοσηλευόμενων Ασθενών), ο «Συντονιστή Εξυπηρέτησης» ή το «valet parking».

Πράγματι, η Ευρωκλινική καινοτομεί έχοντας δημιουργήσει το Σημείο Ε.Ν.Α., δηλαδή το Σημείο Εξυπηρέτησης Νοσηλευόμενων Ασθενών, όπου ο κάθε ασθενής συναντά τον Προσωπικό του Οδηγό ο οποίος βρίσκεται δίπλα του από τη στιγμή που θα κλείσει το ραντεβού μέχρι το εξιτήριό του.

Έτσι ο ασθενής γνωρίζει, πλέον, ότι στην Ευρωκλινική για οτιδήποτε χρειαστεί, θα έχει έναν άνθρωπο δίπλα του να τον βοηθήσει, να τον κατευθύνει και να διαχειριστεί όλες τις απρόσωπες και τυπικές διαδικασίες του νοσοκομείου με ανθρωπιά, ευελιξία και κατανόηση.

Αντίστοιχα, και στα εξωτερικά ιατρεία της Ευρωκλινικής, οι ασθενείς απολαμβάνουν αναβαθμισμένη εμπειρία εξυπηρέτησης και φροντίδας υγείας. Με την καθιέρωση του Συντονιστή Εξυπηρέτησης, δίνεται η δυνατότητα στους εξωτερικούς ασθενείς να έχουν δίπλα τους εξειδικευμένο προσωπικό που τους καθοδηγεί, φροντίζοντας για τη γρήγορη εξυπηρέτησή τους και επιλύοντας άμεσα τυχόν προβλήματα που ανακύπτουν.

Τέλος, η υπηρεσία «Valet Parking» απαλλάσσει ασθενείς, συνοδούς και επισκέπτες από τη χρονοβόρα και επίπονη διαδικασία στάθμευσης, καθώς όσοι το επιθυμούν μπορούν με χαμηλή χρέωση να αφήσουν το όχημά τους στην είσοδο της Ευρωκλινικής για όσο χρειαστεί με ασφάλεια , αξιοπιστία και χωρίς ταλαιπωρία.

Γιατί οι ασφαλισμένοι να επιλέξουν τον Όμιλο της Ευρωκλινικής;

Γιατί τους βάζουμε στο κέντρο… της φροντίδας… της προσοχής… της ποιοτικής παροχής υπηρεσιών.

Ποιος είναι ο Αντώνης Βουκλαρής

Ο κ. Αντώνης Βουκλαρής είναι διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ευρωκλινικής από τον Μάιο του 2015. Διαθέτει 20ετή επαγγελματική εμπειρία σε Διευθυντικές θέσεις στο χώρο των υπηρεσιών Υγείας . Μεταξύ άλλων διατέλεσε επί δεκαετία Εμπορικός Διευθυντής του Ομίλου Υγεία και για 6 χρόνια κατείχε τη θέση του Διευθυντή Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας στον Όμιλο του Ιατρικού Αθηνών.

Είναι απόφοιτος της Νοσηλευτικής Σχολής του Πανεπιστημίου της Αθήνας και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου στην Διοίκηση Υπηρεσιών Υγείας από το Πανεπιστήμιο του Birmingham.

ΝΑΙ ΑΡΘΡΟ

Άρθρο του **ΒΑΣΙΛΗ Κ. ΜΠΑΛΛΑ***

Η Νομική προστασία αρωγός στις παλιές και σύγχρονες διαφορές των ασφαλισμένων

Η ARAG είναι "μέσα στα πράγματα" και πιάνει τον σφυγμό της επικαιρότητας, δημιουργώντας πρώτη, ασφαλιστικά προγράμματα τέτοια που να ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες και που είναι χρήσιμα και απαραίτητα στον Έλληνα του σήμερα και του αύριο

Όταν υπηρετείς έναν τόσο εξειδικευμένο κλάδο, όπως είναι η ασφάλιση της Νομικής Προστασίας, για να μπορείς να κάνεις καλά τη δουλειά σου πρέπει να είσαι ταγμένος 100% στον κλάδο αυτό.

Δεν είναι εφικτό τον εν λόγω κλάδο να τον ασκείς αποτελεσματικά και αξιόπιστα, παρά μόνο εάν τον υπηρετείς αποκλειστικά, εξειδικευμένα και ανεξάρτητα, όπως κάνει η ARAG από το 1972 στην Ελλάδα. Αυτό είναι το μεγάλο της πλεονέκτημα που την κάνει να στέκεται τόσα χρόνια μακριά από τα «ψιλά γράμματα» και τις «συγκρούσεις συμφερόντων», έχοντας πρωταγωνιστική παρουσία στην αγορά.

Η Νομική Προστασία της ARAG σήμερα εξελίσσεται, αναπτύσσεται και στρέφεται προς νέες ομάδες ασφάλισης, τα λεγόμενα "target groups". Την δεκαετία του 80' και 90' το δημοφιλέστερο, πρόγραμμα Νομικής Προστασίας ήταν η Νομική Προστασία Οχήματος. Από το 1990 και μετά η Νομική Προστασία συγκέντρωνε όλο και περισσότερο το ενδιαφέρον των επαγγελματιών οδηγών, οι οποίοι εκτελώντας διεθνείς μεταφορές σε όλη την Ευρώπη αντιμετώπιζαν μεγάλες δυσκολίες, όπως την επιβολή υπέρογκων, διοικητικών προστίμων, ποινικών διώξεων, κατασχέσεων οχημάτων και μεταφερομένων εμπορευμάτων κλπ. Αντιλαμβανόμενοι λοιπόν οι ενδιαφερόμενοι ότι χωρίς εξειδικευμένο δικηγόρο στην εκάστοτε χώρα, δεν ήταν εκ των πραγμάτων εφικτό "να τα βγάλουν πέρα", ασφαλίζονταν στην ARAG πολλοί μεταφορείς και διαμεταφορείς.

Τις επόμενες δεκαετίες το καταναλωτικό κοινό όλο και περισσότερο αναζητούσε μία εξασφάλιση στις εργασιακές του κυρίως διαφορές, τις επαγγελματικές συναλλαγές και την διεκδίκηση των επισφαλών του απαιτήσεων, αναδεικνύοντας έτσι προγράμματα Νομικής Προστασίας όπως η οικογενειακή και επαγγελματική Νομική Προστασία.

Φτάνοντας στα τελευταία χρόνια, όπου σιγά σιγά γινόταν αντιληπτή η οικονομική κρίση, η ARAG προνόησε και δημιούργησε πρώτη στην ελληνική, ασφαλιστική αγορά προγράμματα Νομικής Προστασίας "κομμένα και ραμμένα" στις σύγχρονες ανάγκες κατηγοριών ανθρώπων ή ομάδων όπως γιατροί, νοσηλευτές, μηχανικοί, λογιστές, φοροτεχνικοί, ιδιοκτήτες φωτοβολταϊκών εγκαταστάσεων, ξενοδοχειακών επιχειρήσεων κλπ. Η τελευταία διείσδυση έγινε από τα πρώτα χρόνια της οικονομικής κρίσης στους εργαζόμενους του δημόσιου τομέα με προτεραιότητα στους ένστολους και αφορούσε την κατοχύρωσή τους απέναντι στα ασφαλιστικά, εργασιακά και συνταξιοδοτικά τους δικαιώματα που δέχτηκαν πρώτα την επίθεση των μνημονίων.

Εμείς οι άνθρωποι της ARAG και ιδίως των Τμημάτων Ζημιών και της Νομικής Υπηρεσίας, δεν είναι υπερβολή να πούμε πως κυριολεκτικά, ό, τι βλέπουμε το προηγούμενο βράδυ στο δελτίο ειδήσεων, το επόμενο πρωί ενδέχεται να μας αναγγελθεί ως ασφαλιστική περίπτωση. Τέτοιες παραδειγματικές περιπτώσεις που θα μπορούσα ενδεικτικά να θυμηθώ, δημιουργήθηκαν:

• Όταν γύρω στο 2009 ανακλήθηκαν για πρώτη φορά στην Ελλάδα άδειες ασφαλιστικών εταιριών ζωής και δημιουργήθηκε ένα πλήθος ασφαλισμένων να έχει δίκαιες απαιτήσεις για εξαγορά συμβολαίων, για χρηματοδότηση δαπανηρών θεραπειών, για επιστροφή μη δεδουλευμένων ασφαλίστρων κλπ., η ομάδα των δικηγόρων μας ενημέρωσε πλήρως τους ασφαλισμένους μας και όπου συνέτρεχαν οι προϋποθέσεις, προέβη στην άσκηση των ενδεδειγμένων, ενδίκων βοηθημάτων αναγγελίας κτλ. με αποτέλεσμα, σήμερα το 2017, κάποιοι εξ αυτών να έχουν δικαστικώς αναγνωριστεί ως δικαιούχοι και αναμένεται να πληρωθούν από τον εκκαθαριστή.

• Όταν προπαραμονή πρωτοχρονιάς 2015 βυθίστηκε το "Norman Atlantic", κάποιοι εκ των ασφαλισμένων μας υπέστησαν οικονομική καταστροφή, αφού το φορτηγό τους καταστράφηκε ολοσχερώς. Την επόμενη κιόλας ημέρα η ARAG με τους εξειδικευμένους δικηγόρους της στάθηκε δίπλα στους ασφαλισμένους και με τις κατάλληλες ενέργειες τους κατάφεραν να αποζημιωθούν.

• Όταν το 2012 ξαφνικά καταργήθηκε δια νόμου σειρά επιδομάτων και μειώθηκε ο μισθός συγκεκριμένων κατηγοριών δημοσίων υπαλλήλων, πολλοί εξ αυτών αντελήφθησαν για πρώτη φορά την χρησιμότητα και σπουδαιότητα του θεσμού της Νομικής Προστασίας. Ήδη μετά την κήρυξη του εν λόγω νόμου ως αντισυνταγματικού, πλήθος αγωγών κατατέθηκαν από τους δικηγόρους της ARAG, εκδικάστηκαν και ήδη δημοσιεύθηκαν αρκετές δικαστικές αποφάσεις που δικαίωσαν τους ασφαλισμένους μας.

• Όταν μεγάλη μερίδα δανειοληπτών, είτε λόγω της μείωσης του μισθού, είτε λόγω της παρατεταμένης ανεργίας, δυσκολεύονταν να ανταποκριθούν εμπροθέσμως στις δανειακές τους υποχρεώσεις, ζήτησαν στήριξη από τους δικηγόρους της Νομικής Προστασίας που έγιναν έτσι οι συνήγοροί τους στις δύσκολες οικονομικές συνθήκες που βίωναν και βιώνουν.

Σαν συμπέρασμα θα μπορούσαμε να παρατηρήσουμε το εξής:

Όταν διαρκώς αλλάζει η νομοθεσία στην Ελλάδα, επηρεάζεται η καθημερινότητα των ανθρώπων και γεννώνται εύλογα απορίες, αλλά και διαφορές που θέλουν ρύθμιση, είτε σε συμβουλευτικό, είτε σε εξωδικαστικό είτε ακόμη και σε δικαστικό επίπεδο.

Οι ασφαλισμένοι της ARAG, έχουν την δυνατότητα, ζητώντας να ενεργοποιηθεί το συμβόλαιο της νομικής τους προστασίας, να συνδέονται με τους κατάλληλους δικηγόρους και να λαμβάνουν νομικές συμβουλές, οδηγίες και να προσφεύγουν στα αρμόδια δικαστήρια. Οι ηλεκτρονικές κατασχέσεις, η υπαγωγή στον κώδικα δεοντολογίας των δανειοληπτών, οι νέες ελαστικές μορφές απασχόλησης, οι κίνδυνοι από το ηλεκτρονικό εμπόριο για τους καταναλωτές, αλλά και η απειλή για την προσβολή της προσωπικότητας μέσω διαδικτύου, έννοιες άγνωστες και δυσνόητες για το μέσο ασφαλισμένο, είναι νέα δεδομένα που καθιερώνουν νέες συνήθειες, δημιουργούν νέους κινδύνους και απαιτούν νέες μορφές προστασίας.

Η νέα γενιά των ασφαλισμένων, δηλαδή η γενιά των εικοσάρηδων, έχει ως χαρακτηριστικό γνώρισμα όχι μόνο την χρήση των Η/Υ αλλά και δεκάδων, διαδικτυακών εφαρμογών που συνεχώς αλλάζουν και εξελίσσονται. Οι νέοι κυριολεκτικά ζουν σε μία ηλεκτρονική- ψηφιακή εποχή, στην οποία συναλλάσσονται, επικοινωνούν, εργάζονται. Στον εν λόγω ηλεκτρονικό- ψηφιακό κόσμο τους οι κίνδυνοι είναι «αόρατοι» αλλά υπαρκτοί.

Η ανωνυμία του διαδικτύου διευκολύνει ακόμη περισσότερο τις παραβατικές συμπεριφορές που γίνονται με ηλεκτρονικό τρόπο και καθιστά ακόμη περισσότερο αναγκαία την νομική προστασία των εν λόγω καταναλωτών.

Είναι γεγονός ότι η ARAG είναι "μέσα στα πράγματα" και πιάνει τον σφυγμό της επικαιρότητας, δημιουργώντας πρώτη, ασφαλιστικά προγράμματα τέτοια που να ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες και που είναι χρήσιμα και απαραίτητα στον Έλληνα του σήμερα και του αύριο.

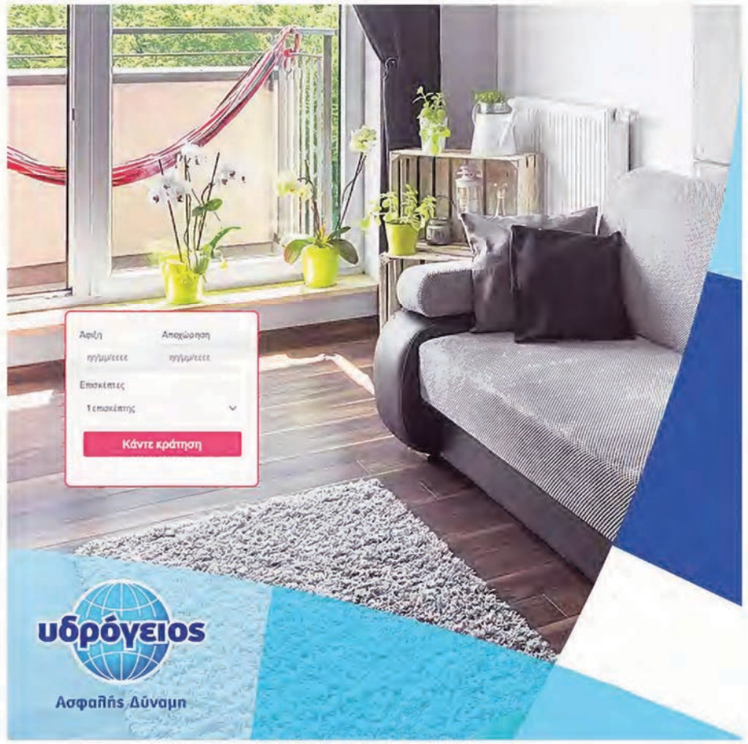
Η ARAG έχει ένα πρόσωπο ανθρώπινο και προσιτό τόσο απέναντι στους ασφαλισμένους της, τους συνεργάτες της όσο και το προσωπικό της. Αισθάνομαι χαρά και ικανοποίηση που είμαι μέλος αυτής της ομάδας.

*Ποιος είναι ο Βασίλης Μπάλλας

Ο Βασίλης Μπάλλας είναι δικηγόρος και τα τελευταία δέκα χρόνια εργάζεται ως Προϊστάμενος της Νομικής Υπηρεσίας της ARAG SE, Υποκατάστημα Ελλάδας. Γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Γερμανία. Τα τελευταία είκοσι χρόνια ζει στην Ελλάδα, όπου και ολοκλήρωσε τις προ- και μεταπτυχιακές σπουδές του. Είναι παντρεμένος και πατέρας ενός τέκνου. Εργάστηκε αρχικά στο επίσημο, δικηγορικό γραφείο της Ελβετικής Πρεσβείας στην Ελλάδα και στην συνέχεια συνεργάστηκε επί σειρά ετών με δικηγορική εταιρία συνεργαζόμενη με την Γερμανική Πρεσβεία στην Αθήνα.

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

Ασφαλίζει τις τουριστικές ενοικιάσεις μέσω Internet



Ένα νέο πρόγραμμα Αστικής Ευθύνης Τουριστικών Επιπλωμένων Κατοικιών από ιδιώτες για ενοικιάσεις κατοικιών μέσω διαδικτύου προωθεί στην αγορά η Υδρόγειος

ΟΙ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΕΣ ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΙΣ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ, μέσω διαδικτυακών καναλιών, στο πλαίσιο της οικονομίας διαμοιρασμού, αποτελεί μία ταχέως αναπτυσσόμενη οικονομική δραστηριότητα παγκοσμίως και στη χώρα μας και η Υδρόγειος Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη στις ανάγκες που δημιουργεί αυτή η νέα μορφή τουρισμού, παρέχει ένα ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης Επιπλωμένων Τουριστικών Κατοικιών από Ιδιώτες.

Σύμφωνα με την εταιρεία,το πρόγραμμα απευθύνεται στα φυσικά πρόσωπα που πληρούν τις προϋποθέσεις βραχυπρόθεσμης μίσθωσης του ακινήτου τους και αφορά όλες τις κατοικίες που ενοικιάζονται από αυτά για τουριστικούς λόγους, είτε αυτές είναι κύριες (μόνιμες), είτε εξοχικές.

Η κάλυψη αφορά την Αστική Ευθύνη του ιδιώτη/μισθωτή της κατοικίας για σωματικές βλάβες ή/και υλικές ζημιές που τυχόν θα συμβούν στους ενοικιαστές μέσα στον κυρίως ή περιβάλλοντα χώρο αυτής ή που θα προέρχονται από αυτή. Συμπεριλαμβάνεται η Αστική Ευθύνη από πυρκαγιά, διαρροή σωληνώσεων και τη χρήση ανελκυστήρων.

Ο πελάτης μπορεί να προσαρμόσει το πρόγραμμα στις ιδιαίτερες ανάγκες του, ενδυναμώνοντας την προστασία του, μέσα από μία σειρά διαθέσιμων προαιρετικών καλύψεων όπως η Αστική Ευθύνη από τη λειτουργία πισίνας, η Αστική Ευθύνη από την εκτέλεση εργασιών συντήρησης / επισκευών καθώς και η Αστική Ευθύνη προς τον ιδιοκτήτη οικοδομής ή/και παντός τρίτου προσώπου.

Το πρόγραμμα Αστικής Ευθύνης Επιπλωμένων Τουριστικών Κατοικιών από Ιδιώτες διατίθεται ήδη από το δίκτυο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της Υδρογείου σε όλη την Ελλάδα.

Η Mapfre Asistencia στην Ελλάδα

Η Mapfre Asistencia εμφανίστηκε στην ελληνική αγορά το 1994 με τη ίδρυση της Eurosos Assistance,ενώ το 1997 ιδρύθηκε και το ασφαλιστικό υποκατάστημα Mapfre Asistencia Athens Branch με δραστηριότητα στην ασφάλιση και στην αντασφάλιση.

Το Ελληνικό business unit παρέχει ασφάλιση και παροχή βοηθείας για το αυτοκίνητο, την κατοικία, την υγεία και το ταξίδι σε περισσότερους από 1.800.000 δικαιούχους, με το χαρτοφυλάκιο του αυτοκινήτου να αγγίζει το 1.5 εκ.

Να σημειωθεί ότι το 2013 Mapfre Asistencia έγινε η πρώτη εταιρεία που εισήγαγε στην Ελληνική αγορά τη χρήση Tablets PCs στη διαδικασία παροχής βοήθειας σε αυτοκινητιστικά ατυχήματα, προσφέροντας σημαντικότατα οφέλη τόσο στον ασφαλισμένο, όσο και στην ασφαλιστική του εταιρεία, γεγονός που άλλαξε οριστικά το τοπίο στον Κλάδο Βοηθείας.Η εταιρεία -που κατέχει την 1η θέση στην Ελληνική αγορά παροχής Βοηθείας- αναπτύσσει προϊόντα και συνεργασίες B2B με ασφαλιστικές εταιρείες, τράπεζες, αυτοκινητοβιομηχανίες, ενώ δραστηριοποιείται και στη λιανική αγορά.

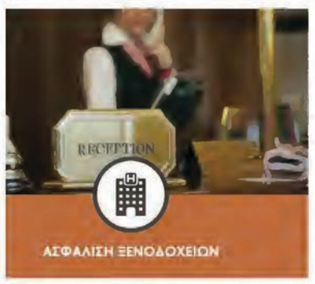
Η Mapfre warranty,ο κλάδος εγγύησης της Mapfre Asistencia, έχει πολυετή εμπειρία και τεχνογνωσία στα προγράμματα εγγύησης αυτοκινήτου προσφέροντας πρωτοποριακά προϊόντα που απολαμβάνουν χιλιάδες οδηγοί σε όλη την Ευρώπη. Στην Ελλάδα έχει αναπτύξει εξειδικευμένα προγράμματα εγγύησης για επίσημες αντιπροσωπείες κατασκευαστών.

Σε υψηλά επίπεδα ο δείκτης ικανοποίησης πελατών

Στο τρίτο συνέδριο «Καλές Πρακτικές στην Εξυπηρέτηση Πελατών» συμμετείχε η Mapfre Asistencia SA.,που πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του Ελληνικού Ινστιτούτου Εξυπηρέτησης Πελατών. Το συνέδριο επικεντρώθηκε σε πρακτικές εξυπηρέτησης από διάφορους επιχειρηματικούς τομείς, με στόχο την ικανοποίηση του πελάτη και τη βελτιστοποίηση της εμπειρίας του.

Ο κ. Γιάννης Αθανασίου, γενικός διευθυντής της Mapfre Asistencia SA Ελλάδος και προσκεκλημένος ομιλητής στην εκδήλωση, μοιράστηκε με το κοινό τη σημασία και τις ιδιαιτερότητες της παροχής υπηρεσιών Βοηθείας. Πιο συγκεκριμένα, ανέλυσε τις υπηρεσίες Οδικής Βοήθειας & Φροντίδας Ατυχήματος από τη σκοπιά του παρόχου, του εταιρικού πελάτη (ασφαλιστική εταιρεία) και του τελικού πελάτη που εμπλέκεται σε μία δυσάρεστη κατάσταση και απαιτεί άμεση λύση. Παρουσίασε τους τρόπους με τους οποίους η εταιρεία ανέπτυξε και εφάρμοσε επιτυχώς νέες πρακτικές στον κλάδο παροχής βοήθειας, με τη συνδρομή της τεχνολογίας και τη διαρκή κατάρτιση του προσωπικού της. Κάνοντας σύντομη αναφορά στις παλιές διαδικασίες εξυπηρέτησης και αναλύοντας τη μετάβαση της Mapfre Asistencia από το 2008 μέχρι σήμερα, ο κ. Αθανασίου τεκμηρίωσε την υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, με δείκτη ικανοποίησης πελατών που ξεπερνάει το 86%.Στο πλαίσιο της αξιολόγησης των ομιλιών, που πραγματοποιήθηκε στο τέλος της εκδήλωσης, ο κ. Αθανασίου ,όπως τονίζεται, δέχθηκε πολύ θετικά σχόλια αναφορικά με τη συμμετοχή της Mapfre Asistencia.

Ο κ. Γιάννης Αθανασίου



Ασφάλιση Περιουσίας

«Tailor-made» λύσεις στην εποχή της κρίσης

Σε ένα ασταθές οικονομικό περιβάλλον, με τις συνέπειες της κρίσης να έχουν επηρεάσει κάθε πτυχή της οικονομικής και κοινωνικής ζωής της χώρας, ο καταναλωτής στέλνει τα μηνύματά του και η αγορά οφείλει να κατανοεί και να ανταποκρίνεται.

Με τον προϋπολογισμό κάθε νοικοκυριού και επιχείρησης να έχει μειωθεί αισθητά, είναι πλέον γεγονός ότι ο καταναλωτής πριν κάνει οποιαδήποτε επιλογή εξετάζει τις ουσιαστικές ανάγκες του, κρίνει προσεκτικά τις προσφερόμενες υπηρεσίες και προϊόντα και επιλέγει τελικά τις λύσεις που νιώθει ότι ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες του.

Οι νέες αυτές συνθήκες έχουν επηρεάσει όπως είναι λογικό και την ιδιαιτέρως ανταγωνιστική αγορά του κλάδου των ασφαλίσεων. Και ενώ από τη μια πλευρά παρατηρούμε την τάση να εμφανίζονται εταιρίες που επενδύουν στις «φθηνές» και αμφιβόλου ποιότητας λύσεις, στον αντίποδα στέκονται ασφαλιστικές εταιρίες που αντιμετωπίζουν την κατάσταση με σεβασμό προς τον καταναλωτή, τον συνεργάτη και τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Μια από αυτές είναι η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική, εταιρία με πολύχρονη εμπειρία και με ιδιαίτερα ισχυρό χαρτοφυλάκιο στον κλάδο των ασφαλίσεων περιουσίας.

Αντιλαμβανόμενη τις πιεστικές – για καταναλωτή και αγορά – συνθήκες και προσπαθώντας παράλληλα να αντιμετωπίσει τον ισχυρό ανταγωνισμό, η ΟΡΙΖΩΝ προχώρησε στη δημιουργία "tailor made" λύσεων για τον κλάδο περιουσίας. προσφέροντας μια μεγάλη γκάμα επιλογών που καλύπτει ασφαλιστικές ανάγκες κατοικιών και επιχειρήσεων.

ΝΑΙ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Προσφέροντας ουσιαστική ευελιξία, τα προγράμματα περιουσίας της ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστικής μπορούν να έρθουν πραγματικά στα μέτρα του καταναλωτή, καθώς επιτρέπουν τον συνδυασμό διαφορετικών καλύψεων με στόχο να ικανοποιήσουν τις ανάγκες του, χωρίς να τον επιβαρύνουν με πρόσθετες καλύψεις.

Ασφάλιση Κατοικίας

Ευέλικτα, ανταγωνιστικά και χωρίς… ψιλά γράμματα είναι τα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας που προσφέρει η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική. Με σεβασμό στην πολυετή παρουσία της στον χώρο, η εταιρία έχει δημουργήσει λύσεις με στόχο να προσφέρει στον καταναλωτή τη δυνατότητα να προστατεύσει την πολύτιμη περιουσία του. Ο καταναλωτής από την πλευρά του, έχει τη δυνατότητα να επιλέξει μεταξύ έτοιμων έξυπνων λύσεων, τις οποίες με τη βοήθεια των συνεργατών της ΟΡΙΖΩΝ μπορεί να προσαρμόσει στις πραγματικές ανάγκες του. Τα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας της ΟΡΙΖΩΝ:

Ασφάλιση Κατοικίας BLUE

Για κατοικίες ενυπόθηκες και μη, το πρόγραμμα γίνεται δεκτό από όλες τις τράπεζες και είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικό σε επίπεδο καλύψεων και σε ασφάλιστρα.

Ασφάλιση Κατοικίας DREAM

Η ευέλικτη πρόταση της ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστικής για ιδιοκτήτες ή ενοικιαστές που επιθυμούν ασφάλιση της κύριας ή εξοχικής κατοικίας τους. Περιλαμβάνει 29 βασικές καλύψεις για ζημιές σε κτίριο και περιεχόμενο, με δυνατότητα προσθήκης συμπληρωματικών καλύψεων.

Ασφάλιση Κατοικίας GOLD

Το πληρέστερο πρόγραμμα ασφάλισης κατοικίας προστατεύει τον καταναλωτή από κάθε πιθανό ή απίθανο κίνδυνο, καθώς διαθέτει περισσότερες από 35 καλύψεις.

Ασφάλιση Κατοικίας σε Α' ΚΙΝΔΥΝΟ

Με ιδιαίτερα χαμηλό ασφάλιστρο, το πρόγραμμα προσφέρει προστασία της κατοικίας και του περιεχομένου της από τους πλέον συνηθισμένους κινδύνους πυρκαγιάς και κλοπής, ενώ σε περίπτωση

ζημιάς ο ασφαλισμένος αποζημιώνεται εξολοκλήρου, έως και το ανώτατο ποσό της κάλυψης που καθορίζεται στο συμβόλαιό του.

Ασφάλιση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Η ΟΡΙΖΩΝ έχει δημιουργήσει δύο ευέλικτα προγράμματα για την ασφάλιση μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Το Business Tailor και το Business Plus απευθύνονται σε ενοικιαστές και ιδιοκτήτες επιχειρήσεων με συνολικά ασφαλιζόμενα κεφάλαια έως €1.000.000, και καλύπτουν περισσότερες από 200 επαγγελματικές κατηγορίες επιχειρήσεων, όπως καταστήματα λιανικής, αποθήκες, γραφεία, επαγγελματικές στέγες, μικρές βιοτεχνίες, εργαστήρια κ.ά.

Ασφάλιση Ξενοδοχείων & Ενοικιαζόμενων Δωματίων

Αντιλαμβανόμενη τις ιδιαίτερες απαιτήσεις του κλάδου των τουριστικών επιχειρήσεων η ΟΡΙΖΩΝ παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια το Golden Zeus, ένα ιδιαίτερα πετυχημένο πρόγραμμα ασφάλισης που απευθύνεται αποκλειστικά σε επιχειρηματίες του κλάδου ξενοδοχείων & ενοικιαζόμενων δωματίων.

Εκτός από τις ανάγκες κάλυψης κτιρίου και περιεχομένου το πρόγραμμα καλύπτει και την αστική ευθύνη του ξενοδόχου έναντι τρίτων, πελατών και επισκεπτών, για ζημιές και σωματικές βλάβες που οφείλονται στη λειτουργία των εγκαταστάσεων, τη χρήση πισίνας, τη δηλητηρίαση από κατανάλωση τροφίμων και ποτών, καθώς και την Εργοδοτική Ευθύνη. Όλα τα παραπάνω προγράμματα συνδυάζονται με τα εξίσου ευέλικτα προγράμματα Αστικής Ευθύνης για ιδιώτες και επιχειρήσεις, τα οποία διαθέτουν πλήθος βασικών και προαιρετικών καλύψεων.

Μέσα στις δύσκολες συνθήκες που αντιμετωπίζει ο κλάδος των ασφαλίσεων, η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική το 2017, για ακόμα μία χρονιά, εναρμονίζει πλήρως τη λειτουργία της με όλες τις εποπτικές απαιτήσεις του πλαισίου Φερεγγυότητα ΙΙ, αγγίζοντας ποσοστό 235,4% στον Δείκτη Κάλυψης του Απαιτούμενου Περιθωρίου Φερεγγυότητας (SCR), αποδεικνύοντας και με αυτόν τον τρόπο ότι επιτυγχάνει να εξελίσσεται διαρκώς και να αναπτύσσει την την παραγωγή της, έχοντας, βεβαίως, πάντα ως γνώμονα την απόλυτη εξασφάλιση των συμφερόντων των πελατών και των συνεργατών της.

Μάθετε περισσότερα για την ΟΡΙΖΩΝ στο ανανεωμένο site της www.orizonins.gr.

Κορυφαίο Brand name στην Ελλάδα

ΩΣ ΕΝΑ ΑΠΟ ΤΑ ΚΟΡΥΦΑΙΑ επτά brand names της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με βάση την Αναγνωρισιμότητα,Επωνυμίας & Δύναμη Φήμης, την Αξιοπιστία & Μακροχρόνια Συνέπεια και την Εταιρική Υπευθυνότητα,διακρίθηκε η Allianz Ελλάδος στα Corporate Superbrands Greece 2016, επισφραγίζοντας, όπως τονίζεται την οικοδόμηση ενός ισχυρού, διαχρονικού και ξεχωριστού brand.

Τα Corporate Superbrands Greece λειτουργούν στο πλαίσιο του παγκοσμίως αναγνωρισμένου θεσμού των Superbrands και αξιολόγησαν μέσω έρευνας καταναλωτικού κοινού και κριτικής επιτροπής περίπου 1.500 brands που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.Αλλά και στα Ermis Awards, τον πιο αναγνωρισμένο θεσμό του κλάδου της διαφήμισης και επικοινωνίας στη χώρα μας, η διαφημιστική καμπάνια που δημιούργησε η Soho Square Athens για την Allianz Direct απέσπασε 6 βραβεία, μεταξύ αυτών και το Grand Ermis στην κατηγορία "Digital Video", αναδεικνύοντας την επικοινωνιακή στρατηγική της Allianz Ελλάδος στα ψηφιακά μέσα.

Στο πλευρό του πρωταθλητή Γρηγόρη Πολυχρονίδη

Ο πρωταθλητής Ελλάδος στο Boccia, Γρηγόρης Πολυχρονίδης

Η ALLIANZ ΕΛΛΑΔΟΣ συγχαίρει θερμά εν τω μεταξύ,τον αθλητή και Παραολυμπιονίκη Γρηγόρη Πολυχρονίδη, ο οποίος για 16η συνεχή χρονιά κατέκτησε την 1η θέση στο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Μπότσια που διεξήχθη στο κλειστό γυμναστήριο Περιστερίου «Γ. Στεφανόπουλος». Η ελληνική εταιρεία, στο πλαίσιο της παγκόσμιας στρατηγικής του Ομίλου Allianz, στηρίζει την Ελληνική Παραολυμπιακή επιτροπή ως «Επίσημος χορηγός», αλλά βρίσκεται και στο πλευρό του πιο διακεκριμένου Έλληνα αθλητή στο Boccia, Γρηγόρη Πολυχρονίδη από το 2012.

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 (Οικουμενικού 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

MetLife® Σημαντική αύξηση για το Agency

ΣΥΝΕΧΙΖΟΝΤΑΣ τη θετική πορεία της 4ετίας 2012-2016, με αύξηση των πωλήσεων της τάξης του 54%, το Agency της MetLife ξεκινά δυναμικά και το πρώτο τρίμηνο του 2017. Παρά το γεγονός ότι η ασφαλιστική αγορά δοκιμάζεται καθημερινά στις σημερινές συνθήκες οικονομικής αβεβαιότητας και αστάθειας όπως τονίζεται, η MetLife αποδεικνύει ότι η παγκόσμια θέση και τεχνογνωσία της εταιρείας, καθώς και η σωστή προετοιμασία και στελέχωση αποτελούν ισχυρά ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα.

Συγκεκριμένα, το Agency καταγράφει αύξηση άνω του 10% του συνολικού κύκλου εργασιών, έναντι του πρώτου τριμήνου του 2016 και αύξηση 20,6% σε επίπεδο νέων πωλήσεων για την ίδια περίοδο.

Βελτίωση καταγράφεται κυρίως στις παροχές Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας, αλλά και στην κατεύθυνση των προγραμμάτων ομαδικών ασφαλειών, τα οποία

Ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης

παρουσιάζουν αύξηση 39%, καταδεικνύοντας την έντονη ανάγκη των εργαζόμενων για αναζήτηση νέων, συμπληρωματικών ή εναλλακτικών, μορφών κάλυψης εκτός του κρατικού συστήματος κοινωνικής ασφάλισης και περίθαλψης.

Η κρίση διαμορφώνει μία νέα ασφαλιστική πραγματικότητα. Γεννά Ευκαιρίες. Και στο Agency της MetLife βρισκόμαστε στο σωστό μέρος, έχουμε τα σωστά εργαλεία, είμαστε έτοιμοι, πρόθυμοι και ικανοί και τις αξιοποιούμε,τόνισε ο επικεφαλής Face2Face Distribution της MetLife, Γιώργος Ζερβουδάκης.

Στο ίδιο μοτίβο λοιπόν σας καλώ να συνεχίσουμε,με την ίδια ένταση, το ίδιο πάθος, και αγάπη για την ασφαλιστική ιδέα πρόσθεσε ο κ. Ζερβουδάκης.

Τα οικονομικά αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου, επιβεβαιώνουν την επιτυχημένη στρατηγική στόχευση της MetLife σε ένα πελατοκεντρικό και ανθρωποκεντρικό μοντέλο που βασίζεται στην αξιοποίηση της τεχνολογίας, στη συνεχή βελτίωση των προϊόντων και των υπηρεσιών της, καθώς και στην ανάπτυξη του σημαντικότερου παράγοντα που είναι οι άνθρωποι της, προστίθεται στην ανακοίνωση.

Κερδίζει για τρίτη χρονιά το βραβείο εθελοντισμού

ΓΙΑ 3Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ η MetLife βραβεύτηκε με το Βραβείο Εθελοντισμού, από το Σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων/Junior Achievement Greece για το Πρόγραμμα «LifeChanger».Η βράβευση πραγματοποιήθηκε στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος», στο πλαίσιο της εκδήλωσης για την ανάδειξη της «Καλύτερη Μαθητικής Εικονικής Επιχείρησης 2016-2017». Η καίριας σημασίας συμμετοχή των εθελοντών – στελεχών της MetLife στα προγράμματα και η πολύτιμη στήριξη που παρέχουν στους μαθητές, είναι αυτή,όπως τονίζεται, που ανέδειξε την εταιρεία για μια ακόμη χρονιά, ως πολύτιμους υποστηρικτές και συνεργάτες από το ΣΕΝ για την επιτυχία του προγράμματος. Η ατομική συνεισφορά των εθελοντών της, συμβάλλει σημαντικά στην μεγάλη προσπάθεια και επένδυση της MetLife για την ενίσχυση και στήριξη της νεανικής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.Παράλληλα, η

Στιγμιότυπο από την βράβευση

βράβευσή της αποτελεί μια πράξη αναγνώρισης για την στήριξη που προσφέρει συνολικά η εταιρεία σε συνεργασία με το MetLife Foundation στο έργο του ΣΕΝ, στο πλαίσιο του προγράμματος «LifeChanger», το οποίο υλοποιεί η Εταιρεία σε παγκόσμιο επίπεδο με στόχο την βελτίωση του τρόπου ζωής των παιδιών και των νέων, μέσα από την ενίσχυση της αντίληψης τους επάνω σε οικονομικά θέματα.Ο διευθυντής Marketing και Επικοινωνίας της MetLife, κ. Σταύρος Μιχαηλίδης, ευχαρίστησε το Σωματείο Επιχειρηματικότητας Νέων και τους μαθητές για την τιμητική βράβευση, ενώ παράλληλα αναφέρθηκε στην μεγάλη προσπάθεια της MetLife για τη στήριξη των νέων και της νεανικής επιχειρηματικότητας, μιας και η εταιρεία πιστεύει ακράδαντα ότι οι νέοι που συμμετέχουν εκπαιδεύονται και αποκτούν την απαραίτητη εμπειρία που θα τους οδηγήσει στη μελλοντική επαγγελματική τους αποκατάσταση.

Στην Κούβα το ταξίδι επιβράβευσης των συνεργατών

Στιγμιότυπο από το ταξίδι στη χώρα της Καραϊβικής

ΜΕ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πραγματοποιήθηκε το ταξίδι επιβράβευσης των συνεργατών της Μινέττα Ασφαλιστικής, συνεχίζοντας όπως τονίζεται την παράδοση που έχει δημιουργήσει η εταιρεία στην διενέργεια αντίστοιχων ταξιδιών, τα οποία αποτελούν «εμπειρίες ζωής». Οι συμμετέχοντες διακρίθηκαν στον ετήσιο διαγωνισμό που αφορούσε την παραγωγή του έτους 2016 τόσο για τους κλάδους Ζωής και Υγείας, αλλά και τους Γενικούς κλάδους.

Οι επιτυχόντες είχαν την ευκαιρία να ζήσουν την μοναδική κουλτούρα της Κούβας, της ξεχωριστής αυτής χώρας της Καραϊβικής, αλλά και να έρθουν σε επαφή με συναδέλφους τους από διαφορετικά μέρη της Ελλάδας.

Οδοντιατρική περίθαλψη για άτομα πάνω από 65

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ η Μινέττα Ασφαλιστική επεκτείνει τα ήδη υπάρχοντα προγράμματα Clever Dental, δημιουργώντας δύο νέα ασφαλιστικά προγράμματα, το Clever Dental 65+ και Clever Dental Basic 65+, με τα οποία άτομα ηλικίας άνω των 65 ετών μπορούν να ασφαλιστούν για οδοντιατρική περίθαλψη.

Σύμφωνα με την εταιρεία, τα προγράμματα παρέχονται μέσω πανελλαδικού δικτύου συμβεβλημένων οδοντιάτρων, κατόπιν οδοντιατρικού ελέγχου, για τον οποίο δεν χρεώνεται ο ασφαλισμένος. Με τα προγράμματα Clever Dental 65+ και Clever Dental Basic 65+, ο ασφαλισμένος θωρακίζει την υγεία των δοντιών του, εξοικονομώντας από 60% έως και 90% του κόστους οδοντιατρικών εργασιών (βάσει προκαθορισμένου τιμοκαταλόγου), ενώ τα ετήσια ασφάλιστρα διαμορφώνονται στα 192 ευρώ και 118 ευρώ αντίστοιχα.

Επίσης οι ασφαλισμένοι επωφελούνται και από πλήθος δωρεάν παροχών (ανάλογα με το πρόγραμμα που θα επιλέξουν), όπως οδοντιατρικό διαγνωστικό έλεγχο, οδοντικούς καθαρισμούς, επίσκεψη για την αντιμετώπιση έκτακτου και επώδυνου οδοντιατρικού περιστατικού, προληπτικά και μόνιμα σφραγίσματα αλλά και ενδοστοματικές ακτινογραφίες.

Minetta Aid και Minetta Aid PLus για όλους τους ασφαλισμένους

ΔΥΟ ΝΕΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας τα Minetta Aid και Minetta Aid PLus προσφέρει η Μινέττα Ασφαλιστική, τα οποία εμπλουτίζουν την ήδη ευρεία γκάμα προϊόντων εξωνοσοκομειακής περίθαλψης της εταιρίας. Τα προγράμματα μπορούν να διατεθούν σε όλους τους ενδιαφερόμενους, ανεξαρτήτως ηλικίας και κατάστασης υγείας, παρέχοντας ουσιαστικές καλύψεις σε ιδιαίτερα προσιτό κόστος (ετήσιο ασφάλιστρο € 43 για έναν ασφαλισμένο και € 86 για οικογένεια ανεξαρτήτως αριθμού μελών για το πρόγραμμα MINETTA AID και € 90 για έναν ασφαλισμένο και € 180 για οικογένεια ανεξαρτήτως αριθμού μελών για το πρόγραμμα MINETTA AID PLUS).

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας μιλάμε απλά, για να έχετε την ασφάλεια που χρειάζεστε 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 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση
Είμαστε εσύ.

ΠΑΣΕΓΕΣ · coop · euresa · MACIF · P&V · UnipolSai ASSICURAZIONI

Γράφει ο **ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ**

Η Mercedes C180 είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την ιστορία της γερμανικής φίρμας. Με δυναμική εμφάνιση, η οποία συνδυάζεται άψογα με τα πολυτελή χαρακτηριστικά της, συνδυασμός που την κάνουν αγαπητή και στο πιο νεανικό κοινό.

Πολυτέλεια κι άνεση σε ένα πακέτο!

Mercedes C180

Εμείς είχαμε την τύχη να την δοκιμάσουμε με τον 1,6 λίτρων κινητήρα που αποδίδει 156 ίππους, ο οποίος συνεργαζόταν με το αυτόματο κιβώτιο 7G-TRONIC. Κι ομολογουμένως περάσαμε χάρμα τις μέρες της δοκιμής!

Κομψή και δυναμική

Εμφανισιακά η Mercedes C-Class σε κερδίζει με την πληθωρική εμφάνιση της. Κομψές και αιχμηρές ακμές κατά μήκος του αμαξώματος, όπου στο εμπρόσθιο μέρος ξεχωρίζουν τα εντυπωσιακά LED φώτα ημέρας. Οι σχεδιαστές της Mercedes όμως έδωσαν τα ρέστα τους, μιας και κατάφεραν να δημιουργήσουν πέρα από ένα όμορφο μοντέλο κι ένα άκρως αεροδυναμικό αμάξωμα, με τον αεροδυναμικό συντελεστή να αγγίζει το cd:0,27, κατατάσσοντας έτσι την C-Class ως ένα από τα πιο αεροδυναμικά μοντέλα της αγοράς.

Ευρύχωρο και πολυτελές εσωτερικό

Από την πρώτη επαφή με την καμπίνα της C-Class γίνεται αμέσως αντιληπτός ο πολυτελής χαρακτήρας του μοντέλου. Η αισθητική του είναι υπέροχη, με τα υλικά να είναι κορυφαίας ποιότητας, ενώ και η συναρμογή είναι υπεράνω κάθε κριτικής. Την παράσταση σαφώς και κλέβει ο διακόπτης του συστήματος πολυμέσων COMMAND, που παρέχει και λειτουργία αφής (π.χ. ο οδηγός μπορεί να εισάγει ένα σταθμό του ραδιοφώνου, απλά ζωγραφίζοντας με το δάκτυλο τα νούμερα!). Εξίσου πολύ καλοί είναι και οι προσφερόμενοι χώροι για τους επιβάτες όπου 3 ενήλικες θα βολευτούν με άνεση, ενώ το πορτ-μπαγκάζ έχει πολύ καλή χωρητικότητα, 480 λίτρων.

Κινητήρας – Κιβώτιο: Οικονομικός κι αποδοτικός συνδυασμός!

Κάτω από το μακρύ καπό της C180 υπάρχει ένα υπερτροφοδοτούμενο σύνολο 1,6 λίτρων, με ισχύ 156 ίππων και 250 Nm ροπής, διαθέσιμα μόλις από τις 1.200 σ.α.λ. Ο κινητήρας είναι ζωντανός από το χαμηλό φάσμα στροφών, με την δύναμη να αποδίδεται γραμμικά, ενώ και το αυτόματο κιβώτιο κάνει εξαιρετική δουλειά, αλλάζοντας γρήγορα σχέσεις. Μάλιστα ανάλογα το πρό-

Ένα σπουδαίο αυτοκίνητο ασφαλίζεται σε σπουδαίες ασφαλιστικές

Η Mercedes με την αγορά ενός μοντέλου από την γκάμα της προσφέρει και εξαιρετικά ασφαλιστικά προϊόντα, μέσω της Mercedes-Benz Insurance, τα οποία σχεδιάστηκαν για εσάς που θέλετε η ασφάλεια του αυτοκινήτου σας να είναι το ίδιο αξιόπιστη όσο και η νέα σας Mercedes-Benz. Η εταιρεία συνεργάζεται με τις ασφαλιστικές εταιρίες Allianz, Εθνική Ασφαλιστική και Eurolife, προσφέροντας υπηρεσίες ασφάλισης υψηλού επιπέδου, απόλυτα προσαρμοσμένες στις ανάγκες του σύγχρονου οδηγού MercedesBenz και πιο συγκεκριμένα: • Ασφάλιση αυτοκινήτου μέσα από μια μεγάλη γκάμα προϊόντων. Επιλέξτε ένα από τα ασφαλιστικά πακέτα "Economy", "Imola", "Monza", "Silverstone" ή "Monte Carlo" και επωφεληθείτε από προνομιακές και πρωτοπόρες καλύψεις που θα ικανοποιήσουν τις ανάγκες σας. • Επέκταση εγγύησης για 1, 2 ή 3 χρόνια μετά τη λήξη της εργοστασιακής εγγύησης • Προστασία Δανείου

Ενδεικτικά, την Mercedes C180 μπορείτε να την ασφαλίσετε με ετήσιο κόστος που ξεκινάει από τα 224 ευρώ. Σαφώς και μιλάμε για τη βασική κάλυψη, που περιλαμβάνει σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές, καθώς και ζημιές από ανασφάλιστο όχημα. Το συγκεκριμένο κόστος αφορά οδηγό που είναι κάτοικος Αθήνας και ηλικίας 30 ετών, χωρίς ζημιές στο ιστορικό του.

Ο κινητήρας αποδίδει 156 ίππους και 250 Nm ροπής, ενώ το αυτόματο κιβώτιο ταχυτήτων κάνει εξαιρετική δουλειά, ανεβοκατεβάζοντας σβέλτα τις σχέσεις

Οι σχεδιαστές της Mercedes όμως έδωσαν τα ρέστα τους, μιας και κατάφεραν να δημιουργήσουν πέρα από ένα όμορφο μοντέλο κι ένα άκρως αεροδυναμικό αμάξωμα, με τον αεροδυναμικό συντελεστή να αγγίζει το cd:0,27!

γραμμα που έχει επιλέξει ο οδηγός από το σύστημα AGILITY SELECT (αλλάζει την απόκριση του κινητήρα και τη λειτουργία του κιβωτίου, διαθέτοντας 5 προεπιλογές από Eco έως Sport+), αποδεικνύεται γρήγορο και άμεσο στις αντιδράσεις του στο πάτημα του πεντάλ του γκαζιού ή ακόμη και στις manual αλλαγές μέσω των paddles πίσω από τιμόνι. Το μεγάλο ατού του συγκεκριμένου συνδυασμού είναι η οικονομία καυσίμου που προκύπτει, με την Mercedes να ανακοινώνει 5 λτ./100 χλμ., ενώ οι εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα ανέρχονται στα 116 γρ./χλμ.

Αρχοντική σε κάθε είδους διαδρομή

Όσο εντυπωσιακή είναι στην όψη η C180, άλλο τόσο σε εντυπωσιάζει με την άνεση που σου προσφέρει σε κάθε είδους διαδρομή. Η ποιότητα κύλισης είναι κορυφαία, όπως και η αεροδυναμική όπως προαναφέραμε, κάτι που έχει ως αποτέλεσμα να μένουν εκτός καμπίνας όλοι οι αεροδυναμικοί θόρυβοι! Στην εθνική η Mercedes C180 καταπίνει με άνεση χιλιόμετρα, αφήνοντας ατσαλάκωτους τους επιβάτες, αισθανόμενοι ότι βρίσκονται στο σαλόνι του σπιτιού τους. Αλλά η Mercedes C180 δεν θα σας αρνηθεί να κινηθεί και σε πιο κλειστές, στριφτερές διαδρομές. Η ανάρτηση παρόλο που έχει προσανατολισμό την άνεση, προσφέρει τρομερή πρόσφυση, εμπνέοντας ασφάλεια όσο άτσαλα κι αν της φερθεί ο οδηγός της! Το τιμόνι διαθέτει ηλεκτρική υποβοήθηση, είναι γρήγορο, ακριβές και με καλή πληροφόρηση.

Ο κινητήρας αποδίδει 156 ίππους και 250 Nm ροπής, ενώ το αυτόματο κιβώτιο ταχυτήτων κάνει εξαιρετική δουλειά, ανεβοκατεβάζοντας σβέλτα τις σχέσεις!

Ιδανικός συνδυασμός κύρος και πολυτέλειας

Από όποια σκοπιά κι αν κρίνει κανείς την Mercedes C180 σε ένα συμπέρασμα καταλήγει: Η Mercedes C-Class είναι ένα εξαιρετικό αυτοκίνητο που προσφέρει ότι ακριβώς υπόσχεται το αστέρι που έχει στο καπό! Plus, σε όλα αυτά προσθέστε και το αυτόματο κιβώτιο 7G-TRONIC, το οποίο πέρα από την άνεση, συνδράμει και στην οικονομία καυσίμου!

Επισκευή & Αντικατάσταση Κρυστάλλων Αυτοκινήτου

GLASSDRIVE®

Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;

Όλα όσα θέλετε, *γρήγορα και σίγουρα*!

- Γνήσια κρύσταλλα αυτοκινήτων
- Γραπτή πιστοποίηση γνησιότητας
- Εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής
- Δίκτυο εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα
- Κινητές μονάδες εξυπηρέτησης
- Συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρείες
- 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση

800 11 777 999
από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976
από σταθερό ή κινητό

www.glassdrive.gr

A Saint-Gobain brand

Atradius
Managing risk, enabling trade

Χρήσιμο ασφαλιστικό εργαλείο η ασφάλιση πιστώσεων

Ο Γεράσιμος Τζένης, διευθύνων σύμβουλος της Atradius Ελλάδος

Ο Andreas Tesch, CMO της Atradius Group of Companies

Η ασφάλιση πιστώσεων αποτελεί μονόδρομο στην πορεία για υγιή οικονομική ανάπτυξη, ήταν ο τίτλος του συνεδρίου, που επιβεβαίωσαν τόσο οι εισηγητές όσο και οι εκπρόσωποι των επιχειρήσεων, που συμμετείχαν στην εκδήλωση της Atradius, της ηγέτιδας εταιρίας ασφάλισης πιστώσεων στην Ελλάδα, όπως τονίζεται. Όλοι οι εισηγητές επεσήμαναν τη σημασία διασφάλισης του επιχειρηματικού ρίσκου, σε ένα ασταθές, ιδιαίτερα απαιτητικό και συνεχώς εναλλασσόμενο οικονομικό περιβάλλον.

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Ελλάδας Δημήτρης Μαζαράκης, σε σύντομο χαιρετισμό επεσήμανε ότι η ασφάλιση πιστώσεων αποτελεί ένα πολυεργαλείο, τόσο για τις συναλλαγές στο εσωτερικό, όσο και στο εξωτερικό και συμβάλει στην άντληση και διασφάλιση της ρευστότητας, που είναι το βασικό ζητούμενο των επιχειρήσεων.

Ο ασφαλιστής πιστωτικού κινδύνου αποτελεί επίσης, πρόσθεσε, έναν πολύ καλό σύμβουλο για τους επιχειρηματίες, ο οποίος αξιοποιώντας την διεθνή εμπειρία του είναι σε θέση να τον παροτρύνει ή να τον αποτρέψει από το να κάνει την όποια επιχειρηματική κίνηση.

Ο πρώτος εισηγητής κος Andreas Tesch, CMO της Atradius Group of Companies, αναφέρθηκε στις βασικές αρχές και στα κύρια χαρακτηριστικά της ασφάλισης πιστώσεων. Εξήγησε πώς μέσα από την ασφάλιση πιστώσεων, αναβαθμίζεται η πιστοληπτική αξιολόγηση μίας εταιρίας στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο και πώς αυτή προστατεύεται από έκτακτους κινδύνους. Παράλληλα, ανέλυσε τη διεθνή δράση της Atradius και, μέσα από την εξέταση συγκεκριμένων περιπτώσεων -case studies, μοιράστηκε με το κοινό τις εμπειρίες που ο ίδιος έχει αποκτήσει από την πολυετή δραστηριοποίησή του στον τομέα αυτόν.Ο κος Γεράσιμος Τζένης, διευθύνων σύμβουλος της Atradius Ελλάδος, τόνισε ότι η ασφάλιση των εμπορικών πιστώσεων είναι ένα χρήσιμο ασφαλιστικό εργαλείο το οποίο μπορεί να προσφέρει πολλαπλά οφέλη για τις Ελληνικές επιχειρήσεις: προστασία έναντι της

Η Μαρία Παπαζαρκάδα, αναπληρώτρια διευθύνουσα σύμβουλος της Atradius Ελλάδος

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ Δημήτρης Μαζαράκης

Ο Chief Economist της Τράπεζας Πειραιώς Ηλίας Λεκκός

μη πληρωμής από αφερέγγυους πελάτες, ανάπτυξη του κύκλου εργασιών της επιχείρησης, πρόληψη των επισφαλειών, πρόσβαση σε ευκολότερη και φτηνότερη χρηματοδότηση.

Κάνοντας μια αναδρομή από το 1998, από τα πρώτα χρόνια της ασφάλισης πιστώσεων στην Ελλάδα, ανέλυσε το πώς η ασφάλιση πιστώσεων, προσαρμοζόμενη στις διαφορετικές μορφές του πιστωτικού κινδύνου της Ελληνικής οικονομίας, μπορεί να προσφέρει στις ασφαλισμένες επιχειρήσεις ένα ή συνδυασμούς από τα παραπάνω ευεργετήματα. Τέλος ανέφερε ότι η Atradius, με τα πιστωτικά όρια που παρέχει στις ασφαλισμένες επιχειρήσεις, ασφαλίζει πιστωτικό κύκλο εργασιών της τάξης των 10 δις Ευρώ, τόσο εγχώριο όσο και εξαγωγικό.

Ο κος Τζένης ανακοίνωσε, επίσης, την θεσμοθέτηση δύο ετήσιων Knowledge Labs, εργαστηρίων γνώσης με εξειδικευμένη θεματολογία, τα οποία θα μπορούν να παρακολουθήσουν δωρεάν 25-30 εκπρόσωποι επιχειρήσεων. Ειδικότερα, στις 29 Σεπτεμβρίου 2017 θα πραγματοποιηθεί το 1ο Knowledge Lab με θέμα την ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου στον τομέα των φρούτων και λαχανικών και στις 20 Οκτωβρίου 2017 το 2ο, με θέμα την ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου στον τομέα της ναυτιλίας. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να δηλώσουν ηλεκτρονικά στο atradius@deonteam.gr το ενδιαφέρον τους για συμμετοχή.

Ο Chief Economist της Τράπεζας Πειραιώς Ηλίας Λεκκός αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στις εξελίξεις της ελληνικής οικονομίας κατά τα τελευταία χρόνια, επισημαίνοντας τους μακροοικονομικούς κινδύνους που προβάλλουν σήμερα, οι οποίοι περιορίζουν τη δυναμική ανάπτυξης της οικονομίας. Ο κος Λεκκός ανέφερε ότι κατά το 2017, ο ρυθμός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας αναμένεται να κυμανθεί περί το 0,7%.

Η κα Μαρία Παπαζαρκάδα, αναπληρώτρια διευθύνουσα σύμβουλος της Atradius Ελλάδος, παρουσίασε τις δυνατότητες που προσφέρει η ασφάλιση των πιστώσεων, καθώς και τα ειδικά προϊόντα που οι επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν προκειμένου να καλύψουν την ανάγκη τους για χρήση εξειδικευμένων, tailor made εργαλείων, που τους διασφαλίζουν χρηματοδότηση, ανάπτυξη και ρευστότητα.

Αναφερόμενη στη δυνατότητα ασφάλισης μίας εμπορικής συναλλαγής από τη λήψη της παραγγελίας μέχρι την εξόφληση ή αποζημίωση της απαίτησης, η κα Παπαζαρκάδα παρουσίασε τις απόψεις των πελατών της Atradius Ελλάδος, οι οποίοι την κατατάσσουν στο υψηλότερο επίπεδο εξυπηρέτησης των αναγκών τους και προστασίας των συμφερόντων τους, αναφέροντας ότι τα βασικά χαρακτηριστικά της συνεργασίας τους με την Atradius συνοψίζονται στις αξίες: Εξυπηρέτηση, Υποστήριξη, Προστασία, Εμπιστοσύνη, Πρόληψη, Χρηματοδότηση, Ευελιξία, Συνέπεια, Καινοτομία.

Μετά την ολοκλήρωση των εισηγήσεων τη σκυτάλη πήραν οι κυρίες Ειρήνη Νιώτη από τη Folli Follie, Χαρά Βαρδακάρη από την Πειραιώς Factoring και οι κύριοι Σπύρος Γρηγοράτος από τη Δημητριακή Α.Ε., Παντελής Κοντόρης από τη Βιανέξ Α.Ε. παρουσιάζοντας τη δική τους εμπειρία από την αξιοποίηση των συμβολαίων ασφάλισης επιχειρηματικού κινδύνου, υπερθεματίζοντας για την αναγκαιότητα πρόληψης των συνεπειών ανάληψης επιχειρηματικών κινδύνων.

Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν επίσης η πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων Θεοδώρα Ιωάννα Οικονομοπούλου, ο εμπορικός ακόλουθος της Πρεσβείας της Ισπανίας Jorge Andreu Arasa, ο Πρόεδρος του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων Παναγιώτης Λελεδάκης, μεσίτες ασφαλίσεων, διαμεσολαβητές, εκπρόσωποι ασφαλιστικών εταιριών, επιχειρηματίες, εκπρόσωποι επιχειρήσεων, εκπρόσωποι επιμελητηρίων και δημοσιογράφοι. Συντονιστής της εκδήλωσης ήταν ο οικονομολόγος Γιάννης Σιάτρας.

Οι ομιλητές της εκδήλωσης

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Μια εταιρεία γεμάτη... ενέργεια

Ο γενικός διευθυντής της Ιντερσαλόνικα Εμποροτεχνικής ΑΕ, κ. Μίλτος Παπαδόπουλος παραλαμβάνει το βραβείο ως εκπρόσωπος του ομίλου

ΓΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ ΧΡΟΝΙΑ πραγματοποιήθηκε στο Ελληνικό Μουσείο Αυτοκινήτου, η τελετή απονομής των Energy Mastering Awards 2017,όπου συμμετείχαν και βραβεύθηκαν εταιρείες από ένα ευρύ επιχειρηματικό φάσμα μεταξύ των οποίων ήταν και ο όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Περισσότερα από 200 υψηλόβαθμα στελέχη επιχειρήσεων, εκπρόσωποι Υπουργείων, Δημόσιων Φορέων, καθώς και δημοσιογράφοι, παρακολούθησαν την απονομή των βραβείων για τις καλύτερες πρακτικές ενεργειακής αποδοτικότητας, εξοικονόμησης και αειφορίας στην Ελλάδα.

Ο πρόεδρος της κριτικής επιτροπής των βραβείων, Δρ Γιώργος Αγερίδης, υπογράμμισε μεταξύ άλλων πως η θερμή ανταπόκριση των εταιρειών ηγετών της ελληνικής αγοράς στα Energy Mastering Awards 2017 αποδεικνύει πως η ενεργειακή διαχείριση αποτελεί πολύ σημαντική υπόθεση.

Ο όμιλος Ιντερσαλόνικα έχει πραγματοποιήσει έως σήμερα έργα net-metering (Φ/Β) συνολικού μεγέθους 400kW στα κεντρικά μας κτήρια στην Θεσσαλονίκη στην Αθήνα και στο Ηράκλειο Κρήτης ενώ ταυτόχρονα έχει προμηθευτεί 15 ηλεκτρικά οχήματα Smart τα οποία και χρησιμοποιεί για εσωτερικές μετακινήσεις των υπαλλήλων.

Έτσι έχει καταφέρει να μειώσει το ενεργειακό αποτύπωμα κατά 50% ενώ παράλληλα αναβαθμίζει όλες τα φορτηγά – πλατφόρμες της περίφημης οδικής του βοήθειας με νέα σύγχρονα οχήματα τα οποία αντικατοπτρίζουν το επίπεδο τεχνολογίας και ανταπόδωσης της ποιότητικής εξυπηρέτησης που αξίζει σε όλους όσους εμπιστεύονται και στηρίζουν τον όμιλο Ιντερσαλόνικα.

Επιπρόσθετα ο όμιλος έχει υιοθετήσει εσωτερικά ηλεκτρολογικά αυτοματοποιημένα συστήματα καταγραφής της ηλεκτρικής ενέργειας όπου διαχειρίζεται καλύτερα τις ανάγκες του και λαμβάνει γνώση των φορτίων που κάνει χρήση. Αποτέλεσμα αυτού είναι η μείωση της καταναλισκόμενης ενέργειας η οποία υπολογίζεται να ξεπερνά το ποσοστό του 70% στα κεντρικά κτήρια σε Θεσσαλονίκη - Αθήνα και Ηράκλειο Κρήτης ενώ επιπλέον εξοικονόμηση έχει προσφέρει και η αλλαγή όλων των λαμπτήρων του Ομίλου με τελευταίας τεχνολογίας LED.

Συνέπεια αυτού είναι η μείωση του αποτυπώματος του άνθρακα κατά 60% ή αλλιώς η εξοικονόμηση ρύπων CO2 κατά 400kgr ετησίως.

Όλα τα παραπάνω υιοθετούνται και ευαισθητοποιούν τους 798 ανθρώπους του Ομίλου όπως και τους 1.000.000 ασφαλισμένους της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ οι οποίοι ακολουθούν τις πρακτικές του Ομίλου για την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής τόσο μέσω του προγράμματος net metering όσο και άλλων εφαρμογών οι οποίες μειώνουν την δαπάνη του ηλεκτρικού ρεύματος και προσφέρουν ελπίδα για ένα καλύτερο αύριο.

Ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ εκτός από προϊόντα ή υπηρεσίες προσφέρει απασχόληση, ικανοποίηση κοινωνικών αναγκών και αισθάνεται κοινωνική ευθύνη απέναντι στο περιβάλλον της και όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση η ισορροπία επίτευξης κερδοφορίας και βιώσιμης ανάπτυξης είναι η απόδειξη ότι νοιαζόμαστε για εσάς ΕΝΕΡΓΑ.

Ο κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης με τον κ. Παναγιώτη Παρασκευόπουλο

Οκ. Κωνσταντίνος Μάκαρης με τον κ. Γεώργιο Σταμέλο

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Δίπλα στους ανθρώπους της Αργολίδας

Στην Αργολίδα «ταξίδεψε» η Euroins,κάνοντας πράξη-όπως είχε προαναγγείλει - τις υποσχέσεις της.

Ειδικότερα, την Κυριακή 11 Ιουνίου, σε μία συγκινητική συνάντηση στο χώρο της Memphis Go Kart Ναυπλίου βρέθηκαν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Global Insurance Group (αποκλειστικής μεσιτικής εκπροσώπου του Ασφαλιστικού Ομίλου Euroins στην Ελλάδα) κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης με τον πρώτο Έλληνα οδηγό αγώνων καρτ με αναπηρία κ. Παναγιώτη Παρασκευόπουλο.

Η Εταιρεία των Ασφαλιστών είναι υπερήφανος χορηγός του κ. Παρασκευόπουλου στους αγώνες του και στην συνάντηση συζητήθηκαν οι υπάρχουσες ανάγκες και ο τρόπος ενίσχυσης της προσπάθειάς του.

Ο κ. Π. Παρασκευόπουλος, τονίζοντας ότι οι δυσκολίες που αντιμετωπίζει προκειμένου να συνεχίζει τις συμμετοχές του σε πανελλήνιους αγώνες είναι τεράστιες απένειμε τιμητική πλακέτα στον κ. Κ. Μάκαρη θέλοντας έτσι να ευχαριστήσει τον όμιλο για τη συνεχή στήριξη, την αδιάκοπη επικοινωνία και το ειλικρινές ενδιαφέρον της αγωνιστικής του εξέλιξης.

Η συνάντηση έκλεισε με μία αποκαλυπτική συνέντευξη στη σύμβουλο δημοσίων σχέσεων κι επικοινωνίας του ομίλου, κ. Ναταλία Στεφανίδη, η οποία θα προβληθεί άμεσα και όπως τονίζεται, αναμένεται να προκαλέσει αίσθηση.

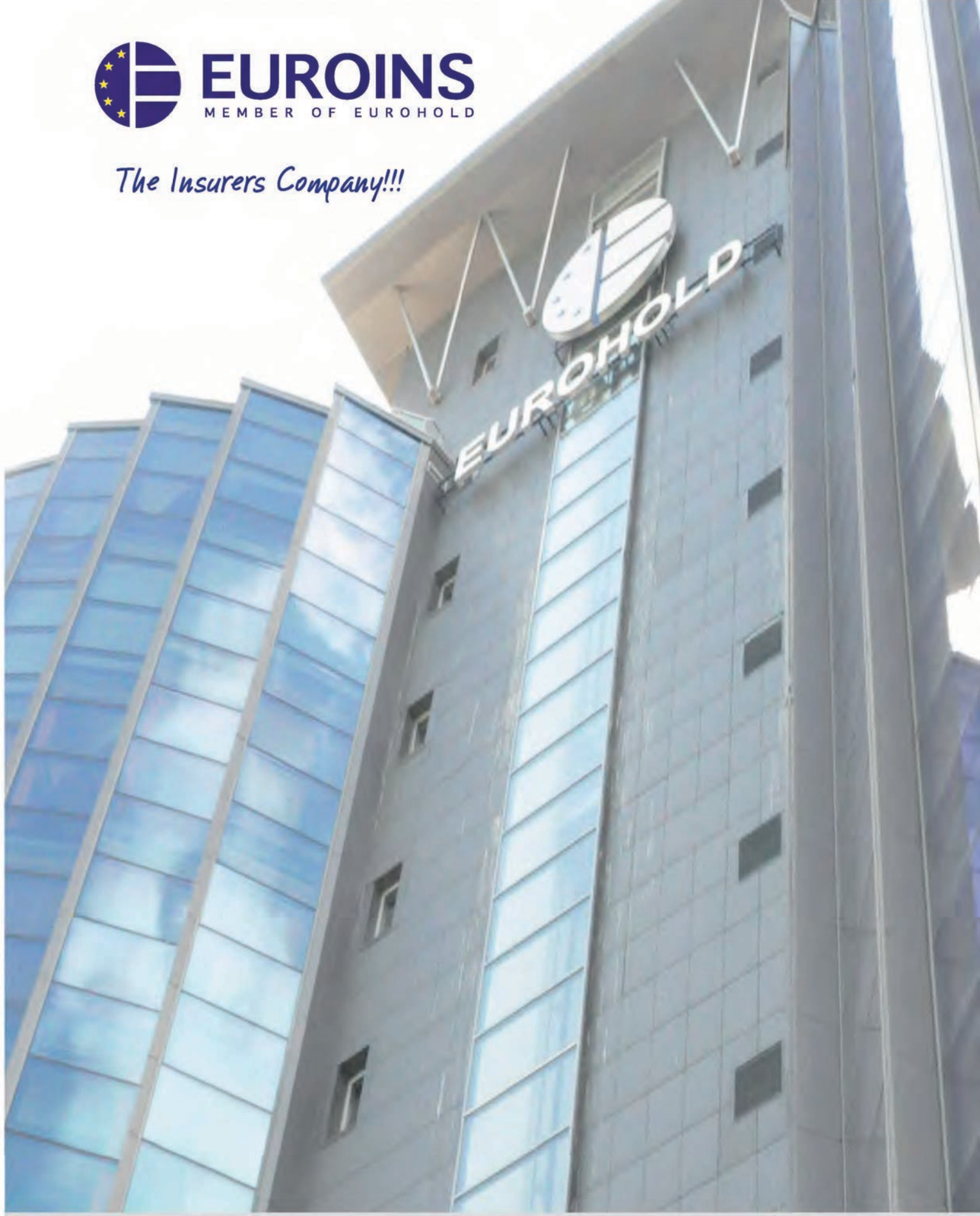
Τη επομένη μέρα Δευτέρα 12 Ιουνίου, ο πρόεδρος και διευθύνων σΣύμβουλος της Global Insurance Group, κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης πραγματοποίησε συνάντηση με τον διοικητή Τροχαίας Ναυπλίου κ. Γεώργιο Σταμέλο.

Η συζήτηση επικεντρώθηκε τόσο στα προβλήματα που καλείται να αντιμετωπίσει η Τροχαία, ιδιαίτερα κατά την τουριστική περίοδο, όσο και στις ελλείψεις που δυσχεραίνουν το έργο της. Κατόπιν αυτών, ο κ. Κ. Μάκαρης, εκ μέρους της Εταιρείας των Ασφαλιστών, προέβη σε δωρεά ενός υπερσύγχρονου αλκοολομέτρου για την κάλυψη των αναγκών της περιοχής.

Δεν είναι η πρώτη δωρεά του ασφαλιστικού ομίλου και σίγουρα δεν θα είναι η τελευταία καθώς πεποίθηση τόσο του ομίλου όσο και του κ. Κ. Μάκαρη προσωπικά, είναι ότι η πρόληψη είναι σημαντικότερη της ίασης.

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

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική

Στο 235,4% ο δείκτης φερεγγυότητας

ΓΙΑ ΜΙΑ ΑΚΟΜΗ ΧΡΟΝΙΑ η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική, εναρμονίζει πλήρως τη λειτουργία της με όλες τις εποπτικές απαιτήσεις του πλαισίου Φερεγγυότητα ΙΙ, αγγίζοντας ποσοστό 235,4% στον Δείκτη Κάλυψης του Απαιτούμενου Περιθωρίου Φερεγγυότητας (Solvency Capital Requirement).

Εν τω μέσω όλων των δύσκολων συνθηκών που αντιμετωπίζει ο κλάδος των ασφαλίσεων τα τελευταία χρόνια, η Ορίζων Ασφαλιστική επιτυγχάνει – με τη συνεχή εξέλιξη της και τη στενή παρακολούθηση των αλλαγών της αγοράς – να ανακάμψει αλλά και να αναπτύξει την παραγωγή της, πάντα όμως με γνώμονα την απόλυτη εξασφάλιση των συμφερόντων των πελατών και των συνεργατών της, τονίζει ο εκτελεστικός σύμβουλος διοίκησης κ. Χρήστος Αχής.

Ο κ. Χρήστος Αχής εκτελεστικός σύμβουλος διοίκησης

Τα δημοσιοποιημένα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας αποτυπώνουν την κερδοφόρα πορεία μας η οποία οφείλεται, μεταξύ άλλων, στην υψηλή τεχνογνωσία, στη συνετή επενδυτική στρατηγική, στο ορθολογικό management, στο άρτια καταρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό, και πάνω από όλα στις διαπροσωπικές σχέσεις που καθημερινά προσπαθούμε να οικοδομήσουμε με τους συνεργάτες και τους πελάτες μας σημειώνει ο κ. Αχής και ευχαριστεί όλους όσοι εμπιστεύονται την εταιρεία.

CNP ΖΩΗΣ

Συνεργασία με την ΟΤΕ Ασφάλιση

ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ με την ΟΤΕ Ασφάλιση ανακοίνωσε η CNP Ζωής για την ασφάλιση των μελών του Πανελλήνιου Συλλόγου Συνταξιούχων Τηλεπικοινωνιών Ομίλου ΟΤΕ. Το ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο περιλαμβάνει μια πλούσια γκάμα παροχών πρωτοβάθμιας περίθαλψης σε ιδιαίτερα προσιτό κόστος και απευθύνεται σε εθελοντική βάση στα 33.000 μέλη του Πανελλήνιου Συλλόγου Συνταξιούχων Τηλεπικοινωνιών Ομίλου ΟΤΕ, καθώς και στις οικογένειές τους (σύζυγοι, τέκνα και εγγόνια).Στην εκδήλωση της υπογραφής του συμβολαίου, παρευρέθηκαν οι κ.κ Κώστας Λουκόπουλος Πρόεδρος Πανελλήνιου Συλλόγου Συνταξιούχων Τηλεπικοινωνιών Ομίλου ΟΤΕ, Αντώνης Μπιρμπιλής Γεν. Γραμματέας Πανελλήνιου Συλλόγου Συνταξιούχων Τηλεπικοινωνιών Ομίλου ΟΤΕ, Φώτης Πουλής Υπεύθυνος Πωλήσεων ΟΤΕ Ασφάλιση, Στράτος Χονδρός Corporate Accounts Manager ΟΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΗ, Πάνος Ρογάρης δ/νων σύμβουλος ΟΤΕ Ασφάλιση, Αριστόδημος Δημητριάδης Πρόεδρος Δ.Σ. ΟΤΕ Ασφάλιση.Την CNP ΖΩΗΣ εκπροσώπησαν οι κ.κ Γεώργιος Γεωργακόπουλος Διευθυντής Ασφαλιστικών εργασιών CNP ΖΩΗΣ και Ιούλιος Κωνσταντίνου Διευθυντής Πωλήσεων CNP ΖΩΗΣ.

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

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

Η εφαρμογή GDPR παράγοντας ανάπτυξης της ασφάλισης cyber insurance

Γράφει ο **ΝΙΚΟΣ ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ**
Cyber Privacy Risks Insurance Advisor
Cromar coverholder at Lloyd's
www.cyberinsurancequote.gr

Στις 16 Απριλίου 2016 ψηφίσθηκε από το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο ο νέος Γενικός Κανονισμός για την προστασία των Προσωπικών Δεδομένων (GDPR). Ο κανονισμός αποτελεί νομοθέτημα άμεσης εφαρμογής σε όλα τα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ενωσης, το οποίο θα τεθεί σε ισχύ στις 25 Μαίου 2018.

Η νέα νομοθεσία απαιτεί από τις εταιρίες

- να έχουν εκπαιδεύσει κατάλληλα το ανθρώπινο δυναμικό τους
- να έχουν τα κατάλληλα μέτρα ασφαλείας και τις αναγκαίες πολιτικές για την προστασία των πληροφοριών
- να κάνουν αναλύσεις των επιπτώσεων που μπορούν να προκύψουν λόγω παραβίασης ιδιωτικότητας
- να σχεδιάζουν προϊοντα και υπηρεσίες λαμβάνοντας υπόψη την προστασία της ιδιωτικότητας
- να ενημερώνουν τις αρμόδιες αρχές εντός 72 ωρών από τον εντοπισμό συμβάντος παραβίασης συστημάτων και απώλειας δεδομένων
- να έχουν ορίσει υπεύθυνο για την προστασία των δεδομένων (Data Protection Officer)
- να έχουν πλάνο αντιμετώπισης περιστατικών παραβίασης συστημάτων και απώλειας δεδομένων (Incident Response Plan)

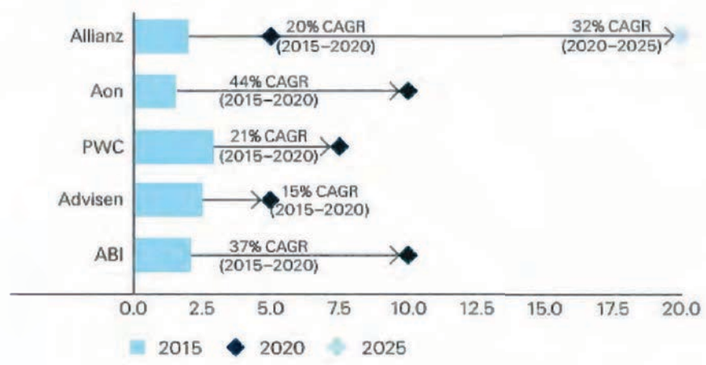
Επίσης, ο νέος κανονισμός προβλέπει πρόστιμα τα οποία μπορούν να φθάσουν έως 4% του τζίρου της επιχείρησης ή €20εκ όποιο από τα δύο είναι μεγαλύτερο.

Η εφαρμογή του GDPR (Γενικός Κανονισμός για την Προστασία των Δεδομένων) και η αναγκαστική αναγγελία των συμβάντων εντός 72 ωρών θα αποτελέσει παράγοντα ανάπτυξης της ασφάλισης cyber insurance στην Ευρώπη, όπως συνέβη και στην Αμερικανική αγορά η οποία στο κλείσιμο του 2016 ήταν $3,2δις. Η μέση ετήσια ανάπτυξη της αγοράς εκτιμάται ότι θα είναι 25% μέχρι το 2025 και τότε θα φτάσει στα $20,2δις σύμφωνα με πρόβλεψη της Allianz.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί φαίνονται οι προβλέψεις των διαφόρων εταιριών για τον ρυθμό ανάπτυξης της αγοράς και οι αντίστοιχοι προβλεπόμενοι μέσοι ρυθμοί (CAGR) ανάπτυξης της αγοράς

Επίσης αναμένεται να αναγκάσει τις εταιρίες να συμμορφωθούν στα νέα δεδομένα, να προετοιμαστούν κατάλληλα επιλέγοντας προϊόντα και υπηρεσίες προστασίας των πληροφοριών που διαχειρίζονται που θα τις βοηθήσουν να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά μελλοντικά περιστατικά, δημιουργώντας τις κατάλληλες συνθήκες που θα εξασφαλίσουν την ασφαλισιμότητα των εταιριών και την ανάπτυξη της αγοράς του cyber insurance

Η ασφάλιση Cyber Insurance αποτελεί ένα κρίσιμο κομμάτι της στρατηγικής για



Πηγή Swiss Re Report : Cyber: getting to grips with a complex risk

τη διαχείριση των κινδύνων που πρέπει να χρησιμοποιεί κάθε εταιρία για να διαχειριστεί τον υπολοιπόμενο κίνδυνο (residual risk) που δεν μπορεί να μειώσει με την χρήση διαδικασιών και πολιτικών διαχείρισης.

Ας δούμε λίγο τι συνέβη στο Ηνωμένο Βασίλειο, στο οποίο το 2014 εφαρμόσθηκαν τα Cyber Essentials ένας αντίστοιχος κανονισμός προστασίας των εταιριών ο οποίος ανάγκασε τις εταιρίες να συμμορφωθούν με αυτόν.

Σύμφωνα με στοιχεία του report UK Cyber Insurance 2017 της εταιρίας Global Data το ποσοστό ασφαλισμένων μικρομεσαίων εταιριών (SMEs) με ασφάλιση cyber insurance του Ηνωμένου Βασιλείου από 2,1% το 2014 ανήλθε σε 13,7% το 2016.

Για τις εταιρίες του Ηνωμένου Βασιλείου που βρίσκονται στην κατηγορία μεσαίες προς μεγάλες (όπως προκύπτει από το OECD Report : Supporting an effective Cyber Insurance Market) οι οποίες συνεργάζονται με μεσίτες ασφαλειών, το ποσοστό ασφάλισης φτάνει το 20% με 25%.

Κάτι αντίστοιχο αναμένεται να συμβεί και στην ελληνική αγορά ως αποτέλεσμα της αναγκαστικής συμμόρφωσης των εταιριών με τον Γενικό Κανονισμό Προστασίας Δεδομένων.

Νέα καθήκοντα για τον Νίκο Πέππα

ο κ. Νίκος Πέππας

ΤΗΝ ΗΓΕΣΙΑ της περιοχής "Ελλάδα και Ανατολική Ευρώπη", αναλαμβάνει ο Νίκος Πέππας, Country Manager της SAS Ελλάδας, Κύπρου και Βουλγαρίας.Ειδικότερα,όπως ανακοίνωσε η SAS, ο Νίκος Πέππας, ο οποίος ηγείται -με επιτυχία- της SAS Ελλάδας, Κύπρου και Βουλγαρίας από τη θέση του γενικού διευθυντή για περισσότερα από 10 χρόνια, αναλαμβάνει μεγαλύτερο εύρος αρμοδιοτήτων και καθηκόντων σε μία νέα υπο-περιοχή που σχηματίζεται υπό την ονομασία "Ελλάδα και Ανατολική Ευρώπη (GEE)".Από το νέο του ρόλο, ο κ. Πέππας θα έχει την διοικητική ευθύνη της χάραξης και της υλοποίησης της στρατηγικής, καθώς και του συντονισμού των ενεργειών, για την περαιτέρω επέκταση της εταιρείας σε νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες στην ευρύτερη περιοχή. Η συγκεκριμένη περιοχή περιλαμβάνει πλέον -εκτός της Ελλάδας, της Κύπρου και της Βουλγαρίας- την Ρουμανία, την Μολδοβία και την Ουκρανία.

Η εν λόγω αναδιοργάνωση είναι ευθυγραμμισμένη με την στρατηγική που ξεκίνησε η εταιρεία τον περασμένο Ιανουάριο προκειμένου να ενθαρρύνει και να υποστηρίξει την ταχύτερη ανάπτυξη στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης μέσω της βελτιωμένης υποστήριξης πελατών και της ταχύτερης εφαρμογής της "Go To Market" στρατηγικής της.

Ενισχύει τις επαφές με το δίκτυο

ΗΜΕΡΙΔΕΣ διοργανώνει η Prime Insurance,στο πλαίσιο της τακτικής επικοινωνίας και της άμεσης επαφής με το δίκτυο, παρουσιάζοντας τη δυναμική και τα ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα και ενθαρρύνοντας τη διαδραστική συζήτηση ενίσχυσης των πρακτικών δεξιοτήτων και τεχνικών πωλήσεων. Οι συναντήσεις ξεκίνησαν από την Αττική, με την συμμετοχή πλήθους συνεργατών στους χώρους της Αίγλης Ζαππείου,όπου ο εμπορικός διευθυντής κ. Μάριος Μήτρος έθεσε το γενικό πλαίσιο των συναντήσεων, παρουσιάζοντας στην έναρξή τους ένα σύντομο απολογισμό του 2016 και στοιχεία από το σχεδιασμό για το 2017.Στη δεύτερη ενότητα καθηλωτικός αναδείχθηκε ο εξωτερικός εισηγητής κ. Μ. Μαροπάκης με την εισήγησή του σε θέματα τεχνικών πωλήσεων, τους τρόπους με τους οποίους η προσωπική μας εικόνα επηρεάζει την προσέγγιση του πελάτη, καθώς και τα βήματα για την ολοκλήρωση της πώλησης. Η θεματολογία των συναντήσεων εμπλουτίστηκε με τις τοποθετήσεις των Τεχνικών Δ/ντων των κλάδων Υγείας, κ. Βασίλη Νιάρχο και Γενικών Ασφαλίσεων κ. Στάθη Γκόργκα, οι οποίοι παρουσίασαν τις πρόσφατες εξελίξεις στους κλάδους και ανέδειξαν τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της Prime Insurance. Στο κλείσιμο των συναντήσεων παρουσιάστηκαν καινοτομίες, υλοποιημένες και σχεδιαζόμενες ενέργειες Marketing, Επικοινωνίας και Ενέργειες Κοινωνικής Ευθύνης από το Δ/ντη Marketing κ. Βασίλη Δαβιλά.

Οι συνεργάτες της Prime στην Αίγλη

★ Η INTERAMERICAN, συνεργάζεται με το Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών για την εκπαίδευση και εξειδίκευση ασφαλιστικών συμβούλων του εταιρικού δικτύου πωλήσεων σε θέματα σχετικά με τις αγροτικές καλλιέργειες. Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα σε πρώτη φάση παρακολούθησαν συνολικά 32 συνεργάτες της εταιρείας, που πιστοποιήθηκαν από το Γεωπονικό Πανεπιστήμιο.Σκοπός της συνεργασίας είναι η ανάπτυξη γνώσεων των συνεργατών της εταιρείας για τον δύσκολο κλάδο της γεωπονίας, η αναγνώριση των χαρακτηριστικών και των κινδύνων των καλλιεργειών ανά είδος, καθώς και των χαρακτηριστικών του αγροτικού και υπαίθριου πληθυσμού της χώρας μας, ώστε να είναι αποτελεσματική η προσέγγισή του με στόχο την αντιμετώπιση των πραγματικών αναγκών και τη σωστή ασφαλιστική κάλυψη.

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!**

Ύψιστη διεθνής διάκριση για Έλληνα επιστήμονα!

ΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΒΡΑΒΕΙΟ καλύτερης εφαρμοσμένης επιστημονικής δημοσίευσης (Best Practical Paper Award) απέσπασε η πρόταση για την αναμόρφωση του ασφαλιστικού συστήματος της χώρας που παρουσιάσθηκε στο πρόσφατο συνέδριο της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος.

Η πρόταση των Μιλτιάδη Νεκτάριου, ΠλάτωναΤήνιου και Γιώργου Συμεωνίδη, βραβεύτηκε στο συμπόσιο της Διεθνούς Ένωσης Αναλογιστών, Τμήμα Κοινωνικής Ασφάλισης και Συντάξεων, στο Μεξικό, την Τετάρτη 7/6/2017. Πρόκειται για μια από τις δύο συνολικά τιμητικές διακρίσεις που δίνονται. Τη μελέτη προσάρμοσε για τις ανάγκες του συνεδρίου ο κος Συμεωνίδης ώστε να αναδειχθούν τόσο οι αναλογιστικές παράμετροι όσο και η διάχυση που υπάρχει στην κοινωνία για τη συγκεκριμένη πρόταση. Υπήρξε τεράστιο ενδιαφέρον για το ελληνικό θέμα και την αντίστοιχη παρουσίαση του κου Συμεωνίδη, τα οποία συζητήθηκαν εκτενώς κατά τη σύνοψη των συμπερασμάτων του συνεδρίου. Το ζήτημα του ασφαλιστικού στην Ελλάδα προσελκύει για ακόμα μια φορά τα φώτα της διεθνούς κοινότητας και η δουλειά των Ελλήνων επιστημόνων αναγνωρίζεται.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, προτείνει, στον πρόεδρο της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος να τιμήσει τον κ. Συμεωνίδη για την διάκριση αυτή και στον πρόεδρο της ΕΑΕΕ κ. Δημήτρη Μαζαράκη να συμπεριλάβει τον κ. Συμεωνίδη στο συμβούλιο των ανθρώπων που θα ασχολούνται με το ασφαλιστικό πρόβλημα της χώρας σε μόνιμη βάση!

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Συνέδριο για τα διεθνή τροχαία

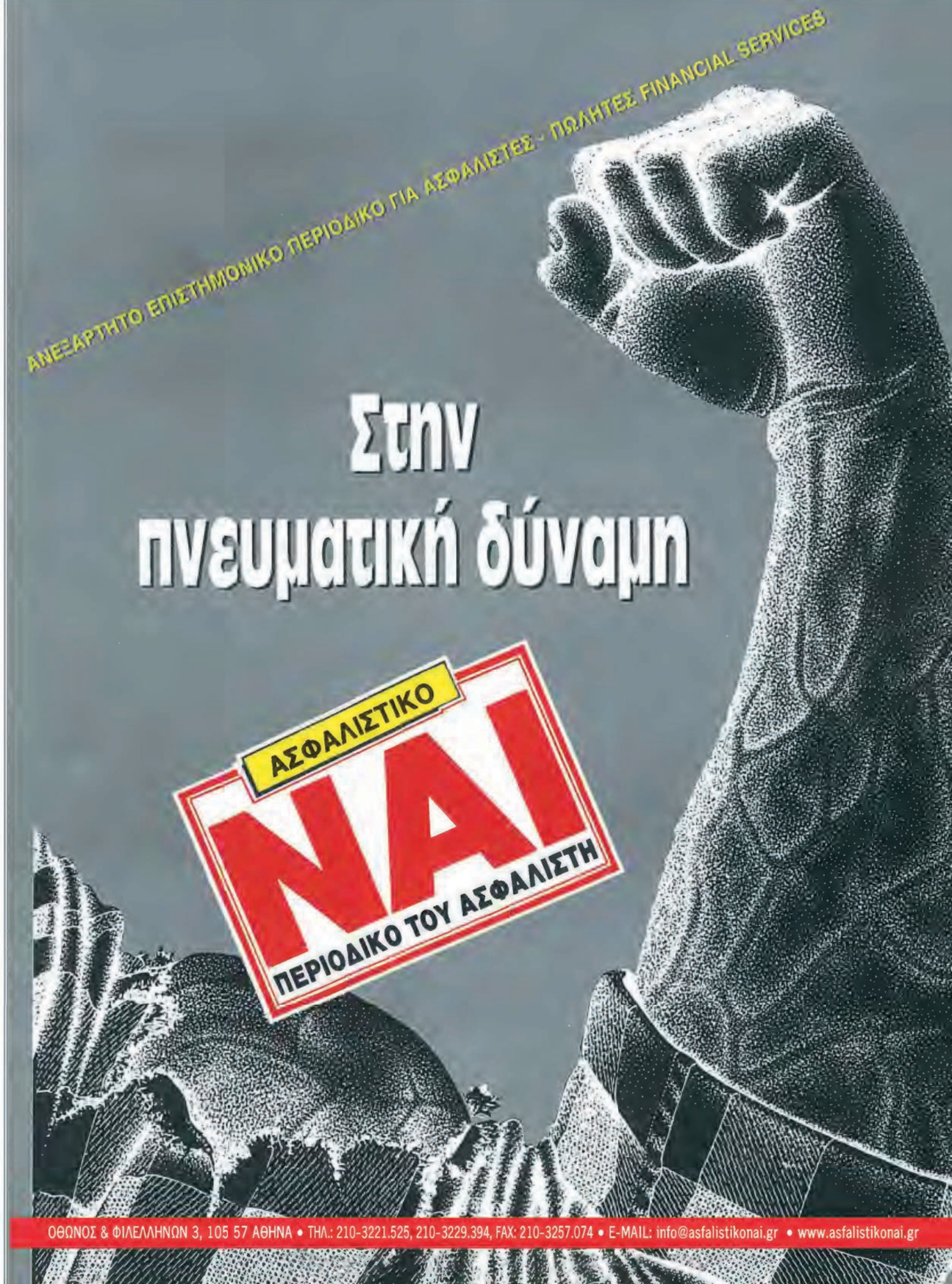
ΣΤΕΛΕΧΗ των ασφαλιστικών εταιριών και διακανονιστών διασυνοριακών τροχαίων ατυχημάτων καθώς και εκπρόσωποι ξένων γραφείων, παρακολούθησαν το συνέδριο που διοργάνωσε το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης για τα 30 χρόνια λειτουργίας του, με θέμα: «Διεθνή Τροχαία Ατυχήματα – Τεχνολογικές και Νομικές εξελίξεις». Ο Πρόεδρος του Γ.Δ.Α. κ. Τάσσος Παγώνης, αναφέρθηκε στο ρόλο του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης για την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όπως τόνισε, η δημιουργία ενός συστήματος οργανωμένης προστασίας και εξυπηρέτησης των θυμάτων τροχαίων ατυχημάτων που συμβαίνουν σε άλλη χώρα από εκείνη που είναι ασφαλισμένο το υπαίτιο όχημα, αποτελεί μια σπουδαία κατάκτηση της ασφαλιστικής ιδέας και μια έμπρακτη απόδειξη του κοινωνικού της ρόλου.

Ο κ. Τάσσος Παγώνης

Ακολούθησε η εναρκτήρια ομιλία του προέδρου του Συμβουλίου των Γραφείων (Council of Bureaux) κ.Jean Zenners. Ο κ. Jean Zenners υπογράμμισε τη σημασία της οικονομικής σταθερότητας του Συστήματος Πρασίνων Καρτών ως προαπαιτούμενο για την επιτυχή εκπλήρωση των σκοπών του, με κορωνίδα την προστασία των θυμάτων τροχαίων ατυχημάτων. Το Σύστημα Πρασίνων Καρτών βασίζεται στην εμπιστοσύνη, στη βασική αρχή : «pay first, argue later» και στην αδιάλειπτη και απρόσκοπτη διασυνοριακή χρηματική ροή. Έναντι των σύγχρονων απειλών, μεταξύ των οποίων ξεχώρισε την αστάθεια στις εθνικές ασφαλιστικές αγορές, την πολιτική του χαμηλού ασφαλίστρου, την αφερεγγυότητα και την έλλειψη συμμόρφωσης στους κανόνες, το Σύστημα θωρακίζεται με δέσμη μέτρων εποπτείας και κυρώσεων. Το κύριο μέρος του συνεδρίου άνοιξε με την ομιλία του ο Dr Wolfram Hell, επικεφαλής του Ερευνητικού Τμήματος Ανάλυσης Ατυχημάτων του Παν/μίου Ludwig Maximilian του Μονάχου αναλύοντας τους σημαντικότερους παράγοντες που συντελούν στην πρόκληση σοβαρών σωματικών βλαβών σε τροχαία ατυχήματα. Τοποθετήθηκαν ακόμη ο κ. Άγγελος Λακριντής, αναλυτής στον Τομέα των Αυτόνομων Οχημάτων, Strategy Analytics Inc., Λονδίνο,η κα Zsuzsa Teleki, Νομικός Σύμβουλος του Συμβουλίου των Γραφείων και ο κ. Α. Τσαβδαρίδησ Λέκτορας Νομικής Σχολής Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης, δικηγόρος και εταίρος της Rokas Law Firm.

Η πρώτη πηγή ενημέρωσης για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο!

www.nextdeal.gr



Αγαπημένες συνταγές από γνωστές προσωπικότητες ελληνικής καταγωγής, που ζουν και διαπρέπουν στο εξωτερικό, αλλά και ενθουσιώδεις φιλέλληνες, με μοναδικό σύνδεσμο τη βαθιά αγάπη τους για την Ελλάδα, ενώνουν τη γευσιγνωσία τους, για ένα συγκλονιστικό ταξίδι ελληνικών γεύσεων.

«Πιστεύω ότι το φαγητό είναι μία αντανάκλαση του εαυτού μας: το τι επιλέγουμε να τρώμε δείχνει τη ζωή που θέλουμε να ζήσουμε. Η μετοίκηση στην Ελλάδα με τον σύζυγό μου, Πρίγκιπα Νικόλαο, προσέθεσε ένα νέο κεφάλαιο στη γαστρονομική μου ταυτότητα και μου επέτρεψε να επαναπροσδιορίσω τη «γεύση» με την οποία έχω συνδυάσει την έννοια του σπιτικού. Κυρίως όμως, η ελληνική κουζίνα – απλή αλλά ποτέ απλοϊκή, ανεπιτήδευτη αλλά ταυτόχρονα δελεαστική, αυθεντική αλλά πάντα εξελισσόμενη – μου δίδαξε ένα πολύτιμο μάθημα: δεν υπάρχει λόγος να αποκρύπτουμε την αλήθειά μας και να κρυβόμαστε πίσω από περιττές γεύσεις, ούτε στην κουζίνα, αλλά ούτε και στη ζωή.»

Tatiana Blatnik

ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Για παραγγελίες & πληροφορίες: Θεομήτορος 62Δ, 173 42, Άγιος Δημήτριος
Τηλ. (+30) 210 - 3211174 • www.militos.gr • info@militos.gr

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Σχέδια γιὰ ἕνα καλοκαίρι!!!

Ἄνθη τῆς πέτρας μπροστὰ στὴν
πράσινη θάλασσα
μὲ φλέβες ποὺ μοῦ θύμιζαν
ἄλλες ἀγάπες
γυαλίζοντας στ᾽ ἀργὸ ψιχάλισμα,
ἄνθη τῆς πέτρας φυσιογνωμίες
ποὺ ἦρθαν ὅταν κανένας δὲ
μιλοῦσε καὶ μοῦ μίλησαν
ποὺ μ᾽ ἄφησαν νὰ τὶς ἀγγίξω
ὕστερ᾽ ἀπ᾽ τὴ σιωπὴ
μέσα σε πεῦκα σὲ πικροδάφνες
καὶ σὲ πλατάνια.

Γιῶργος Σεφέρης

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

Ασφαλώς.

Θα έχετε την ΑΧΑ.
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

#1 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 εργαζόμενους και πάνω

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

ΑΠΟ ΤΟ 1885
130
ΧΡΟΝΙΑ
ΠΑΡΟΥΣΙΑ 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
SYCO
EVERYTHING YOU LOVE
EVERYTHING YOU DO
Για όλα όσα ονειρεύεστε και όλα όσα αγαπάτε, είμαστε κοντά σας.
Γιατί καταλαβαίνουμε, ακούμε και προσαρμοζόμαστε στις δικές σας ανάγκες. Με ολοκληρωμένες λύσεις για το σήμερα, με την ευελιξία που απαιτείται για το αύριο και την εγγύηση ενός παγκόσμιου οργανισμού με σταθερή παρουσία στην Ελλάδα για πάνω από έναν αιώνα. Τόσο απλά. Για να μπορείτε να εστιάζετε μόνο σε όσα έχουν πραγματική αξία για σας.
GENERALI
The Smart & Simple Choice
generali.gr
facebook.com/GeneraliHellas