ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 159 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2016 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ

Η AXA χτίζει το μέλλον των πελατών της!

ΤΟ «ΝΑΙ» ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

ΣΤΟ ΣΤΡΑΤΗΓΕΙΟ ΤΗΣ DARAG

ΣΤΗΝ ΕΔΡΑ ΤΗΣ EUROINS

Ας κάνουμε τη ζωή μας ασφαλέστερη και καλύτερη

Σε μια εποχή ανασφάλειας και αβεβαιότητας η **INTERAMERICAN** είναι κοντά σας, με δύναμη και αξιοπιστία, για να σας βοηθήσει να προστατεύσετε όσα έχετε δημιουργήσει, να εξασφαλίσετε τους αγαπημένους σας και να σχεδιάσετε ένα μέλλον γεμάτο σιγουριά, αξιοπρέπεια και ποιότητα ζωής.

- 45 χρόνια εμπειρίας
- 1η σε μέγεθος ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα και 2η στο σύνολο της αγοράς
- Ισχυρά οικονομικά μεγέθη και δείκτης φερεγγυότητας που ξεπερνάει το 300%
- Πληρωμές και αποζημιώσεις πάνω από 3 δισ. ευρώ την τελευταία 10ετία
- Πάνω από 1.000.000 πελάτες, ιδιώτες και επιχειρήσεις
- Μοναδικές ιδιόκτητες υποδομές στους τομείς Υγείας και Βοήθειας
- Πρώτη θέση σε φήμη και αναγνωρισιμότητα ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρίες (έρευνες Tradelink 2011,2012,2013)
- Μέλος του ισχυρού διεθνούς ασφαλιστικού Ομίλου ACHMEA, που κατέχει την πρώτη θέση στην ασφάλεια υγείας στην Ευρώπη

/interamerican
/interamericangr
/interamericangr
www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

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

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

Η ζωή στο Full

Το Full είναι το νέο πλήρες πρόγραμμα υγείας από την Εθνική Ασφαλιστική! Προσαρμοσμένο στις προσωπικές ανάγκες, τις δικές σας και της οικογένειάς σας, θα είναι δίπλα σας σε όλα τα στάδια της ζωής σας, εξασφαλίζοντας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας σε περίπτωση νοσηλείας, αλλά και φροντίδα για την πρόληψη της υγείας σας.

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

Full
ΠΛΗΡΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 159•ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2016
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

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, ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ
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)
INTERNET
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

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

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

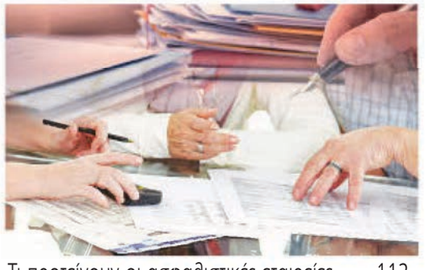
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Άρθρο Εκδότη 10
Συναισθηματικά 12
Ασφαλιστικό Underwriting 22

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Αυτές θα είναι οι νέες συντάξεις. Ποιοι ευνοούνται και ποιοι χάνουν από το νέο τρόπο υπολογισμού 106

ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ



Τι προτείνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες 112

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΕΡΡΙΚΟΣ ΜΟΑΤΣΟΣ

Η ΑΧΑ χτίζει το μέλλον των πελατών της!

Στην ΑΧΑ ακολουθούμε πιστά πολιτική συνετής διαχείρισης και ενώ διατηρούμε το επίπεδο τιμών στο πλαίσιο της αγοράς, προωθούμε καινοτόμες λύσεις ασφάλισης και εστιάζουμε στην εξυπηρέτηση, τονίζει σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και τον Λάμπρο Καραγεώργο ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ασφαλιστικής κ. Ερρίκος Μοάτσος. Η ΑΧΑ είναι σταθερή στην πολιτική της για συνεργασία με όλα τα δίκτυα, τους συμβούλους του αποκλειστικού δικτύου, τους μεσίτες και πράκτορες, την τράπεζα με την οποία έχει στρατηγική πολυετή σύμβαση συνεργασίας υπογραμμίζει ο κ.Μοάτσος και επισημαίνει την θετική πορεία που έχει επιδείξει η εταιρεία στην ελληνική αγορά. | 48

ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

METLIFE 38
INTERASCO 66
NN HELLAS 70
INTERAMERICAN 76
GENERALI 92
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 96
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ 132

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

Πώς διαλέγουμε ελαστικά 120

ΕΡΕΥΝΕΣ

Allianz

Οι κυβερνοεπιθέσεις απειλούν την ασφάλεια της ναυτιλίας 86

Euler Hermes Hellas

Προβλέπει θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης για την ελληνική οικονομία 104

Αποστολή του «ΝΑΙ» στη Βουλγαρία

Τις στρατηγικές προτεραιότητες της Euroins για τα επόμενα χρόνια «ξεδιπλώνει» ο πρόεδρος του Ομίλου Mr. Kiril Boshov σε αποκλειστική συνέντευξη στον Κωστή Σπύρου που ταξίδεψε στη Βουλγαρία, όπου ο Όμιλος είναι μεταξύ των 5 κορυφαίων εταιρειών. Στα μελλοντικά σχέδια της Euroins συμπεριλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, η περαιτέρω ανάπτυξη που θα αφορά νέα προϊόντα, η επέκταση σε νέες αγορές, αλλά και ενδεχόμενες συμφωνίες | 58

Αποστολή του ΝΑΙ στο Αμβούργο

Ανοιχτό το ενδεχόμενο η Ελλάδα να είναι η βάση για την ανάπτυξη της DARAG στην ευρύτερη περιοχή αφήνει σε αποκλειστική συνέντευξη του ο Ceo της εταιρείας Arndt Gossmann στονΚωστή Σπύρου, που μετέβη στο Αμβούργο στο συνέδριο με αντικείμενο την πλατφόρμα Run-off με χορηγό την DARAG. | 42

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

MINETTAΣ 82
ATRADIUS 90
ALLIANZ 102
ATE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 126
AIG 128
METLIFE 128
INTERAMERICAN 130
EUROLIFE ERB 134
ACHMEA 136
BLUE AIGAION 136
AXA 136

MAGNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

www.ydrogios.gr

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

/ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance

Το να είσαι δίπλα τους όταν σε χρειάζονται, έχει σημασία.
Γι' αυτό έχει σημασία να έχεις τη σωστή ασφάλιση υγείας, η οποία προσαρμόζεται σε κάθε ανάγκη της ζωής σου.
Στην NN Hellas πιστεύουμε ότι όλοι πρέπει να έχουν πρόσβαση σε κατάλληλες και ποιοτικές υπηρεσίες υγείας.
Γι' αυτό εδώ και 35 χρόνια είμαστε δίπλα σας, προσφέροντας ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα για εσάς και την οικογένειά σας.

NN

NNHellas.gr

You matter

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

Χρειαζόμαστε επειγόντως το δέκατο τρίτο γράμμα του Ελληνικού αλφάβητου, που το λένε Ν!

Το Νί, οι αρχαίοι Έλληνες το έλεγαν Νῦ και Νῶ και σε πολλές πόλεις της Ελλάδος το έγραφαν όπως και σήμερα Ν, ενώ με κάποιες παραλλαγές του ίδιου σε αρχαιότερα αλφάβητα στην Κρήτη, Κόρινθο, Αττική που κατέληξαν στο σημερινό. Συνήθως ήταν σε στενή σχέση με το Μ. Από το Ν των Ελλήνων προήλθε το λατινικό και στη συνέχεια το ευρωπαϊκό. Από φωνητική άποψη το Ν είναι ημίφωνος φθόγγος, ένρινος, ηχηρός και συνεχής.

Στον Κρατύλο του Πλάτωνα διαβάζουμε ότι «ως προς το Νῦ –ο ονοματοθέτης– το έσω αισθανόμενος της φωνής ονόμασε το ένδον και το εντός, ως να εξομοιώνει τα έργα προς τα γράμματα...». Νῦ, το στοιχείον της Αλφαβήτου, ότι νυγμόν τινά έχει η τούτου εκφώνησις. (εκ του νύσσω = κεντώ, κεντρίζω, τρυπώ, τσιμπώ, τσίμπημα). Σαν να μπαίνει σε λειτουργία – ενέργεια ο εγκέφαλος, ο Νους.

Άρα, όπως γράφει η Άννα Τζιροπούλου-Ευσταθίου, στο βιβλίο "Ο ΕΝ ΤΗ ΛΕΞΕΙ ΛΟΓΟΣ", «το γράμμα Ν εξομοιούται προς το Νοῶ. Προφέροντας παρατεταμένα το Νννν... αισθάνεσαι δόνησιν εις τον εγκέφαλον, εσωτερικόν κραδασμόν, που σύμφωνα με την ιατρική επιστήμη, συντελεί στην εισροή οξυγόνου προς εγκέφαλο που ενισχύει την "νόησι", "το νοεῖν" !

Γερμανικό περιοδικό δημοσίευσε σχετικό αφιέρωμα καταλήγοντας ότι οι κουρασμένοι – καταπονημένοι μιλάνε ένρινα, με τη μύτη, επιδιώκοντας εισροή οξυγόνου. (P.J. Blumenthal – DER BUCHSTABEN, 1996). Γι' αυτό όσες λέξεις έχουν σχέση με Νοημοσύνη εμπεριέχουν το Ν και το Μ, ένρινα γράμματα. Ο Πλούταρχος γράφει ότι "Νοῦς ἀρχικός ἐστι τοῦ λόγου, ὁ δὲ λόγος ὑπηρετικὸς τοῦ νοῦ" (Περί Παίδων αγωγής). Και ο νους από το ρήμα νέω, το πορεύεσθαι. Ουδέν ταχύτερον του Νοός. Αλλά διά νοήσεως πορευόμεθα. Ν και εω = νέο. Νόηση και πλεύση. Και ο Αριστοτέλης γράφει ότι " καὶ οὗτος ὁ νοῦς χωριστὸς καὶ ἀπαθὴς καὶ ἀμιγής τῇ οὐσίᾳ ὢν ἐνέργεια" (Περί Ψυχής).

Με το κέντρισμα του εγκεφάλου λειτουργεί ο Νους και οι έννοιες, ο Λόγος, το Λογικό, ο διάλογος, το προνοείν, το μετανοείν, η γνώση και απόγνωση, η διάνοια, η υπόνοια, η παράνοια, η άρνηση, η γνώμη, η νεύση (συμφωνία), η διαφωνία, η ανάμνηση, η υπόμνηση, η μνημοσύνη, η απόγνωση, η παραφροσύνη...

Γιατί καταργήθηκε το γράμμα Ν στην Άλφα-Βήτα, διαβάστε στο www.zachariasandfriends.com/ενδιαφέρον/Αρχαία_Ελλάδα

Στα Μαθηματικά δηλώνει απροσδιόριστο αριθμό. Στην κυκλοφορία σημαίνει νέο οδηγό. Στην φυσική Ν είναι σύμβολο μέτρησης Νιούτον. Στη χημεία Ν είναι το σύμβολο του Αζώτου και στην Αστρονομία σύμβολο αστέρων φασματικού τύπου. Στα Ομηρικά Έπη ν μικρό η 13η Ραψωδία Οδύσσειας και με κεφαλαίο Ν η 13η Ραψωδία Ιλιάδος.

Το Ν είναι το "νοητικώτερον" γράμμα του Ελληνικού αλφάβητου, το γράμμα της Νοήσεως που ονόμασε όπως είπε ο Πλάτων όλα τα εΝτός και του Νου που πάει παντού και που ο Όμηρος τα ταχύπλοα πλοία τα λέει ότι μοιάζουν με νόημα [νήες ωκείαι (πλοία ταχέα) ως νόημα (Οδύσσεια, η 36)]. " Ὁ γαρ νοῦς κινεῖ " γράφει ο Αριστοτέλης. Η Αθηνά, θεά της Σοφίας, καθοδηγούσε την κατασκευή πλοίων και την πρώτη πεντηκόντορο καθοδήγησε τον Δαναό να τη φτιάξει. Η Ναῦς των Ελλήνων είναι του Νου κατασκεύασμα για να πλέουν – νέουν οι νέοι! Αλλά και ο Ναός εκεί στο Ν έχει την προέλευση! Γι' αυτό και πρέπει το Ν να γράφεται παντού προκειμένου να δίνει την πραγματική πληροφόρηση, σημειολογική και γραμματική.

Δυστυχώς όμως στις μέρες μας το γράμμα Ν οι Νεοέλληνες το έβγαλαν απ' την ζωή τους με άσχημο διωγμό από δήθεν ειδικούς και γλωσσομαθείς, που αποδείχθηκαν ανεπαρκείς και διώκτες Ελληνικής γλώσσας, σκορπώντας σύγχιση εννοιολογική και βάρβαρη καταστροφή που ανάγκασαν τον Νομπελίστα ποιητή μας Οδυσσέα Ελύτη να το ονομάσει "Γενοκτονία"...

Το Ν σιγά σιγά δεν προφέρεται στο τέλος των λέξεων από πολλούς. Είναι πολλά που με άθλιο τρόπο αφαίρεσαν από την ζωή του Νεοέλληνα Έλληνες και ξένοι αγνοώντας την σημασία του Ελληνικού πολιτισμού. Με τον τρόπο που έκλεψαν τα επιτεύγματα του Έλληνα σε όλες τις επιστήμες και τα δημιουργήματά του που χωρίς ντροπή γεμίζουν τα μουσεία τους, έτσι έκλεψαν και το Αλφάβητο και την γλώσσα που της αλλοίωσαν τις έννοιες παραφράζοντας (λόγω μη κατανοήσεως) και τα σύμβολά μας, γι' αυτό και είναι ανάγκη να τα επιστρέψουν μαζί με τα μάρμαρα του Παρθενώνα (όχι του Έλγιν!). Ναί, το Ν που σιγά σιγά αφαιρούν στα σχολικά βιβλία και την καθημερινότητα είναι μεγαλύτερης αξίας από τα ευρώ των μνημονίων που υπογράφουν οι πολιτικοί μας πάσης ιδεολογίας (ελλιπούς).

Ξυπνήστε, αντισταθείτε, χρησιμοποιήστε το Ν (του Νου) στη ζωή μας. Ο Πολιτισμός του Νου είναι η μεγαλύτερη Εθνική Αντίσταση σήμερα! Διαβάστε πώς αντέδρασε ο Οδυσσέας Ελύτης που ήξερε να γράφει με το "Νι και με τι Σίγμα", να ακριβολογεί και να εμπνέει γνωρίζοντας τη σημασία της μερικής και ολικής Ελληνικής γλώσσας:

ΓΙΑ ΜΙΑΝ ΟΠΤΙΚΗ ΤΟΥ ΗΧΟΥ

Κάποτε, μια μέρα χειρότερη και της Κυριακής, το συνειδητοποίησα! Η πρωτεύουσα σ' όλο το μάκρος της είχε γεμίσει τρύπες. Όχι απ' αυτές που ανοίγουν οι εργάτες του Δήμου στους υπονόμους. Μιλώ για τις άλλες, πάνω στις προσόψεις των υψηλών κτιρίων, όπου προσεκτικά στήνονται οι επιγραφές εταιρειών, ιδρυμάτων και καταστημάτων. ΦαρμακείΟ, καφενείΟ, ΑιματολογικΌ ΚέντρΟ, ΠαιδαγωγικΌ ΙνστιτούτΟ. Που ο Θεός να βάλει το χέρι του.

Στο τηλεγραφείο των νευμάτων μεγάλη αναστάτωση επικρατεί σ' όλη τη γειτονιά. Μήπως είναι κανένας ξένος δάχτυλος του τύπου NOVA MAKEDONIA, ή μήπως του 'φυγε του μπογιατζή το τελευταίο ψηφίο και έμεινε ανολοκλήρωτο από αμέλεια ή, δεν αποκλείεται, από οικονομία;

Μα είναι δυνατόν; Να σου φτιάχνει ο ράφτης ένα ωραίο σακάκι που το ένα του μανίκι του λείπει κι εσύ να κυκλοφορείς με καμάρι, όπως ο καστράτος που ιδίω δικαιώματι έμπαινε στα χαρέμια κι ας έλειπε κάτι...

Φαίνεται πως η ζωή αυτή δεν έγινε για να επιτευχθεί κάτι δύσκολο ή κάτι το υψηλό. Καθόλου. Έγινε για την ευκολία μας. "Πονάει δόντι, βγάζει δόντι" που έλεγαν οι παλαιοί. Πονάει περισπωμένη, βγάζει περισπωμένη· πονάει δασεία, βγάζει δασεία. Και λαμπρά ταιριάζουν όλα.

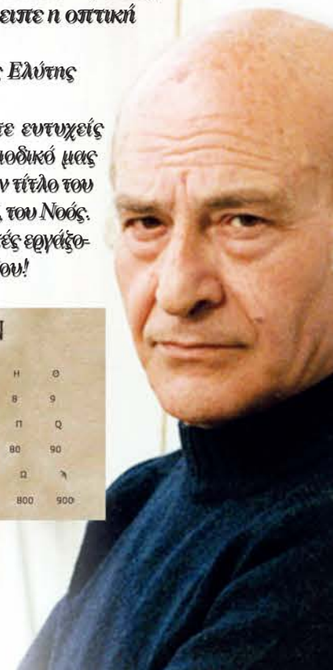
Συγγνώμην, το σώβρακό σου δεν τα' αφήνεις να φαίνεται ποτέ του. Αλλά το φορείς. Δεν είναι το πρακτικό μέρος των πραγμάτων που πρωτεύει στην ζωή μας. Τα τρία τέταρτα της ανθρωπότητας διαβιούν κατά λάθος. Διαγράφουν το περιττόν και ας είναι ωραίον, κερδίζοντας μερικά εικοσιτετράωρα πλήξης. Αλλού, μακριά τους στάζει ο χυμός, έστω και ως ήχος στα χείλη μιας θυγατρός του Ομήρου.

Στις δέκα λέξεις μας οι πέντε είναι ξένες.

Ολοταχώς βαδίζουμε προς μιαν εσπεράντο παρά πέντε. Κανένας Ηρώδης δεν θα τολμούσε να διατάξει τέτοια γενοκτονία όπως αυτή του τελικού –ν, εκτός κι αν του 'λειπε η οπτική του ήχου...

Οδυσσέας Ελύτης

Υ.Γ. Είμαστε ευτυχείς που το περιοδικό μας ΝΑΙ έχει στον τίτλο του το γράμμα Ν, του Νοός. Οι ασφαλιστές εργάζονται με το Νου!



ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ

Ένα μνημείο παγκόσμιας πολιτιστικής κληρονομιάς

Ο ναός της Αγίας του Θεού Σοφίας

«Αν το Μέγα Παλάτιον της Κωνσταντινουπόλεως ήταν η καρδιά της Βυζαντινής Αυτοκρατορίας, ο πατριαρχικός ναός της Αγίας Σοφίας ήταν η πηγή που έτρεφε και συντηρούσε ολόκληρο το βυζαντινό οργανισμό». Πράγματι, κανένα άλλο στοιχείο ή μνημείο του Βυζαντίου δεν συνδέθηκε τόσο στενά με τη ζωή και τον πολιτισμό του και δεν σφράγισε τόσο αποφασιστικά τη ζωή του και την ιστορική του μνήμη, όσο η Μεγάλη Εκκλησία του, η Αγία Σοφία. Όσο ζούσε ιστορικά ο βυζαντινός Ελληνισμός, η Αγία Σοφία ήταν το κέντρο της θρησκευτικής και πολιτικής ζωής του, ο ιερός χώρος που καθαγίαζε και επισημοποιούσε όλες τις εκδηλώσεις του. Ήταν το σύμβολο της ισχύος, η δόξα και το καύχημα της αυτοκρατορίας, που προκαλούσε το θαυμασμό των Ελλήνων του Βυζαντίου και των πολυάριθμων ξένων περιηγητών και προσκυνητών. Αλλά και μετά την Άλωση, στους σκληρούς χρόνους της εθνικής δουλείας, η Αγία Σοφία κατέστη το ιερό σύμβολο των ιδανικών και των ελπίδων της εθνικής αποκατάστασης.

Ο ναός της Αγίας Σοφίας πριν από τον Ιουστινιανό

Όταν ο Μέγας Κωνσταντίνος αποφάσισε να μεταφέρει την πρωτεύουσα του κράτους του από την παλαιά Ρώμη στο Βυζάντιο (324), την αρχαία αποικία των Μεγαρέων που τώρα τιμητικά έλαβε το όνομα Κωνσταντινούπολη, έθεσε σε εφαρμογή ένα πλούσιο πρόγραμμα δημόσιων έργων, που θα καθιστούσαν τη νέα πρωτεύουσα αντάξια της παλαιάς σε επιβολή και ακτινοβολία.

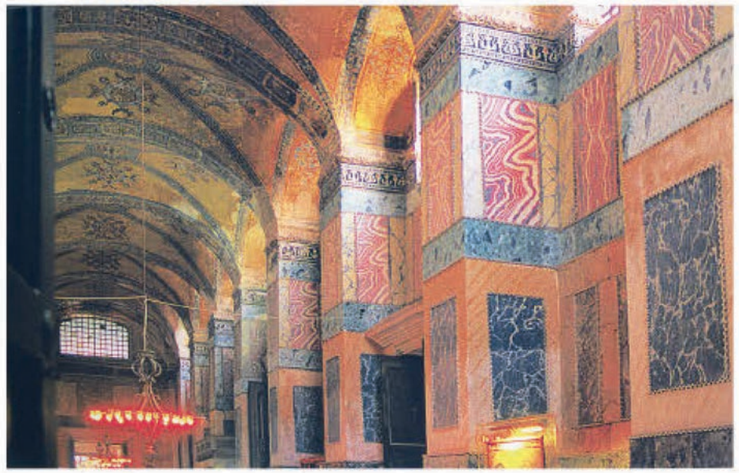
Οπωσδήποτε, μεταξύ των έργων αυτών θα ήταν και η οικοδομή μεγάλου καθεδρικού ναού. Δυστυχώς, για το θέμα αυτό δεν υπάρχει ομοφωνία των ιστορικών πηγών. Την αρχαιότερη ιστορική μαρτυρία για την οικοδομή μεγάλου χριστιανικού ναού στην Κωνσταντινούπολη παρέχει ο εκκλησιαστικός ιστορικός Σωκράτης (440 περίπου), έναν περίπου αιώνα μετά τον Μέγα Κωνσταντίνο.

Σύμφωνα με τη μαρτυρία αυτή, ο αυτοκράτορας Κωνστάντιος, γιος και διάδοχος του Μ. Κωνσταντίνου (338-361), «την μεγάλην εκκλησίαν έκτιζεν, ήτις Σοφία μεν προσαγορεύεται νυν». Ο Σωκράτης αναφέρεται στο έτος 346 και σαφώς ομιλεί για συνέχεια και όχι για θεμελίωση του ναού. Τα εγκαίνια του ναού αυτού έγιναν με επισημότητα στις 15 Φεβρουαρίου του έτους 360 από τον αρειανίζοντα Επίσκοπο Κωνσταντινουπόλεως Ευδόξιο.

Ο ναός καθιερώθηκε στο όνομα του Ιησού Χριστού, ο οποίος προσδιορίζεται ήδη από τον Απόστολο Παύλο ως «η Σοφία του Θεού» και γι' αυτό η επίσημη εόρτια ημέρα του ναού ήταν η ημέρα της Γεννήσεως του Χριστού (25 Δεκεμβρίου).

Ο νέος αυτός ναός προσδιορίζεται εξαρχής ως «η μεγάλη εκκλησία», προφανώς για το μέγεθος και τη λαμπρότητά της, αλλά και ως «Σοφία», όπως μαρτυρεί ο ιστορικός Σωκράτης και χρησιμοποιήθηκε εξαρχής ως πατριαρχικός.

Από τον άμβωνα της Αγίας Σοφίας αναγνώσθηκαν τα Πρακτικά της Β' Οικουμενικής Συνόδου (381 μ.Χ.), της οποίας ο Γρηγόριος Ναζιανζηνός υπήρξε πρόεδρος, και από τον ίδιο άμβωνα εκφώνησε λίγο αργότερα τον περίφημο συντακτήριο (αποχαιρετιστήριο) λόγο του, και αποχαιρέτησε το θρόνο και την εκκλησία με συγκινητικούς λόγους:



Εικόνα της πολύχρωμης διακόσμησης του εσωνάρθηκα με ορθομαρμάρωση

> **Ο ναός προσδιορίζεται εξαρχής ως «η μεγάλη εκκλησία», προφανώς για το μέγεθος και τη λαμπρότητά της, αλλά και ως «Σοφία», και χρησιμοποιήθηκε εξαρχής ως πατριαρχικός**

«Συ τε ο μέγας ναός ούτος και περιβόητος, η νέα κληρονομία». Στις 20 Ιουνίου 404, ο αυτοκράτορας Αρκάδιος, πιεζόμενος από τη σύζυγό του Ευδοξία, εξόρισε τον Χρυσόστομο και οι εξαγριωμένοι οπαδοί του Επισκόπου, οι λεγόμενοι «Ιωαννίται» ή «Ξυλοκερκίται», πυρπόλησαν τον επισκοπικό ναό και, σύμφωνα μάλιστα με ανεπιβεβαίωτη παράδοση, που μνημονεύει ο Σκαρλάτος Βυζάντιος, από την καταστροφή αυτή σώθηκαν ο αρχιερατικός θρόνος και ο άμβωνας του ναού, που αποτελούν κειμήλια του πατριαρχικού ναού του Αγίου Γεωργίου της Κωνσταντινουπόλεως.

Ο αυτοκράτορας Θεοδόσιος Β' (408-450) ανοικοδόμησε αμέσως το ναό, στον ίδιο αρχιτεκτονικό τύπο της βασιλικής. Τα εγκαίνια του νέου ναού έγιναν στις 10 Οκτωβρίου 415 από τον Πατριάρχη Αττικό (406-425). Σύμφωνα με την Ανώνυμη Διήγηση για την οικοδομή της Αγίας Σοφίας, αρχιτέκτονας τώρα ήταν ο Ρουφίνος, ο οποίος κατασκεύασε στέγη θολωτή, «διά κυλινδρικών καμαρών». Κατά το Πασχάλιον Χρονικόν, η εκκλησία είχε μεγάλους και θαυμαστούς κίονες και μεγαλοπρεπή άμβωνα στο μέσον. Αλλά το πλέον εντυπωσιακό στοιχείο του ναού ήταν η Αγία Τράπεζα, από χρυσάφι και πολύτιμους λίθους, δώρο της Αυγούστας Πουλχερίας, αδελφής του Θεοδοσίου Β'.

Οι νεότερες αρχαιολογικές ανασκαφές αποκάλυψαν το πρόπυλο (=αίθριο) του ναού και μέρος του νάρθηκα, δεξιά του οποίου υπήρχε το σκευοφυλάκιον (μητατώριον). Μεταξύ των ευρημάτων είναι και σπαράγματα του άμβωνα, τα οποία συναρμολόγησαν οι αρχαιολόγοι και το αποκατέστησαν. Σήμερα εκτίθεται στον κήπο της Αγίας Σοφίας.

Η δεύτερη αυτή περίοδος του ναού διήρκησε 127 έτη, ενώ το σημαντικότερο πάντως γεγονός, που συνδέεται με τη μεγάλη εκκλησία, είναι η στέψη του αυτοκράτορα Λέοντα Α', το 457. Ο Λέων είναι ίσως ο πρώτος Βυζαντινός αυτοκράτορας που έλαβε το στέμμα από τα χέρια του Πατριάρχη στη μεγάλη εκκλησία. Από τότε επικράτησε η συνήθεια να γίνεται η επίσημη στέψη των Βυζαντινών αυτοκρατόρων στη Μεγάλη Εκκλησία, με μία πομπώδη θρησκευτική ιεροτελεστία.

Στην κόγχη πάνω από τη νότια πύλη του εσωνάρθηκα, ψηφιδωτή εικόνα της ένθρονης Θεοτόκου, με τους δύο μεγάλους αυτοκράτορες, τον Μ. Κωσταντίνο και τον Ιουστινιανό. Ο πρώτος προσφέρει στην Θεοτόκο την πόλη, ο δεύτερος το ναό της Αγίας Σοφίας (10ος αι.)

Ο Μέγας Ναός του Ιουστινιανού

Στις 15 Ιανουαρίου 532, εκδηλώθηκε στην Κωνσταντινούπολη μεγάλη εσωτερική κρίση, γνωστή και ως Στάση του Νίκα, που έλαβε εκρηκτικές διαστάσεις και απείλησε να ανατρέψει τον αυτοκράτορα Ιουστινιανό (527-565). Το κέντρο της βυζαντινής πρωτεύουσας πυρπολήθηκε και η φωτιά κατέστρεψε ολοσχερώς τη Μεγάλη Εκκλησία. Ο Ιουστινιανός κατόρθωσε να καταστείλει τη στάση και να κρατηθεί στο θρόνο, εγκαινιάζοντας μία περίοδο μεγάλων έργων, κορυφαίο από τα οποία είναι ο περίλαμπρος ναός της Αγίας Σοφίας. Έναν περίπου μήνα μετά την καταστολή της Στάσης του Νίκα, το πρωί της 23ης Φεβρουαρίου 532, άρχισε η ανέγερση του νέου μεγάλου ναού, ο οποίος έμελλε να αποτελέσει τη δόξα του Ιουστινιανού και το καύχημα της Βυζαντινής Αυτοκρατορίας. Την εκπόνηση των σχεδίων και την επίβλεψη των εργασιών ανέθεσε ο Ιουστινιανός σε δύο διάσημους μηχανικούς της εποχής, τον Ανθέμιο από τις Τράλλεις της Λυδίας και τον Ισίδωρο από τη Μίλητο. Μέσα σε λίγο χρόνο συγκεντρώθηκαν στην Κωνσταντινούπολη πολύτιμα δομικά υλικά, κίονες από τους αρχαίους ναούς του Baalbek και της Ηλιουπόλεως της Αιγύπτου, από τον περίφημο ναό της Αρτέμιδος στην Έφεσο, από μνημεία των Κυκλάδων, των Αθηνών και της Ρώμης. Ο Άγγλος ιστορικός Γίββων σημειώνει ότι το θρίαμβο του Χριστού κόσμησαν εδώ τα σπαράγματα των αρχαίων ναών.

Από τα λατομεία της Προκοννήσου, της Θεσσαλίας και άλλων περιοχών εξήχθησαν μάρμαρα άριστης ποιότητας για την πλακόστρωση του δαπέδου και για τις ορθομαρμαρώσεις, ενώ από τη Ρόδο μεταφέρθηκαν ελαφρότατοι πλίνθοι από κισσηρόπετρα, για την κατασκευή της στέγης και προπαντός του τεράστιου τρούλου. Ένας τεράστιος αριθμός μηχανικών, εποπτών, ειδικών τεχνικών, λατόμων, λθοξόων, κτιστών και εργατών, επιστρατεύτηκε από όλη την αυτοκρατορία. Όπως γράφει ο Προκόπιος, ο αυτοκράτορας έφερε τους άριστους τεχνίτες από όλα τα μέρη της οικουμένης. Κατά τον Ανώνυμο, οι εργαζόμενοι στην οικοδομή της Αγίας Σοφίας έφτασαν τους 10.000 άνδρες, ενώ η συνολική δαπάνη ανήλθε στο μυθώδες ποσό των 320 κεντηναρίων χρυσού, που αντιστοιχεί σε 3.600.000 αγγλικές λίρες περίπου.

Σε χρονικό διάστημα πέντε ετών και δέκα μηνών, η οικοδομή και μέγα μέρος της εσωτερικής διακόσμησης του ναού είχαν αποπερατωθεί. Τα εγκαίνια έγιναν από τον Πατριάρχη Μηνά και τον κτήτορα αυτοκράτορα Ιουστινιανό, στις 27 Δεκεμβρίου 537, με πάνδημες εκδηλώσεις απερίγραπτης μεγαλοπρέπειας. Κατά τις μαρτυρίες των χρονογράφων, όταν ο Ιουστινιανός, συνοδευόμενος από τον Πατριάρχη Μηνά, εισήλθε από τις βασιλικές πύλες και αντίκρισε τον απαστράπτοντα ναό, κατελήφθη από ασυγκράτητο ενθουσιασμό. Ανήλθε στον άμβωνα και εκτείνοντας τα χέρια στον ουρανό, αναφώνησε: «Δόξα τω Θεώ, καταξιώσαντί με τοιούτον έργον αποτελέσαι. Νενίκησά σε, Σολομών».

Η Μεγάλη Εκκλησία ήταν ήδη ένας τεράστιος οργανισμός, του οποίου η λειτουργία και η διαχείριση της περιουσίας απαιτούσε πολυάνθρωπη υπηρεσία. Μόνον η εσωτερική οργάνωση και η επίβλεψη της τάξεως για 23.000 ανθρώπους, που χωρούσε ο ναός, απαιτούσε έναν μεγάλο αριθμό υπηρεσιών. Ο Ιουστινιανός απήλλαξε την ήδη τεράστια περιουσία της Μεγάλης Εκκλησίας από φορολογικές υποχρεώσεις και πα-

Ο Κωνσταντίνος Θ' ο Μονομάχος (1042-1055) πλούτισε τη Μεγάλη Εκκλησία με πολυτελή αφιερώματα. Στο νότιο υπερώο βρίσκεται ψηφιδωτή εικόνα, με τον ένθρονο Χριστό στο κέντρο, δεξιά τον Κωνσταντίνο τον Μονομάχο και αριστερά τη σύζυγό του Ζωή

ράλληλα μερίμνησε για τον κλήρο και τους επιστάτες του ναού. Με ειδικό νόμο (νεαρά) καθόρισε επακριβώς τον αριθμό των ανθρώπων που θα υπηρετούσαν στο ναό σε 526: 60 ιερείς, 100 διάκονοι, 40 διακόνισσες, 90 υποδιάκονοι, 110 αναγνώστες, 25 ψάλτες και 100 πυλωροί. Η Αγία Σοφία ήταν πράγματι «το μέγα μοναστήρι», όπως αναφέρουν τα δημοτικά τραγούδια.

Το ασθενές στοιχείο της οικοδομής ήταν ο τεράστιος τρούλος. Πράγματι, ο τρούλος που σχεδίασαν και κατασκεύασαν οι αρχιτέκτονες Ανθέμιος και Ισίδωρος ήταν χαμηλός, με αποτέλεσμα να ασκούνται με το τεράστιο βάρος του ισχυρές φυγόκεντρες πιέσεις στη βάση του. Κατά το μεγάλο σεισμό του 553, φαίνεται να έχασε τη συνοχή και την ασφάλειά του, ενώ το 557, νέος ισχυρότατος σεισμός συγκλόνισε την Κωνσταντινούπολη και ο ήδη τραυματισμένος από τους σεισμούς τρούλος δεν άντεξε στη νέα δοκιμασία και λίγους μήνες αργότερα, στις 7 Μαΐου 558, κατά τη διάρκεια στερεωτικών εργασιών, το ανατολικό μετωπικό τόξο του κατέπεσε και συνέτριψε την Αγία Τράπεζα, το κιβώριον και τον άμβωνα. Η πτώση του τρούλου συνδυάστηκε, όπως ήταν φυσικό, με δυσοίωνες προβλέψεις, αφού ο ίδιος ο Χριστός δεν προστάτεψε την εκκλησία του. Ο Προκόπιος ο Γαζαίος, ένας από τους τελευταίους μεγάλους διδασκάλους της σχολής της Γάζας, θρήνησε τη συμφορά με ένα ρητορικό κείμενο, γνωστό με τον τίτλο: «Μονωδία εις την Αγίαν Σοφίαν πεσούσαν υπό σεισμού».Ο Ιουστινιανός επέδειξε ιδιαίτερη σπουδή για την ανοικοδόμηση του ναού. Οι δύο πρώτοι αρχιτέκτονες, Ανθέμιος κα Ισίδωρος, είχαν προ πολλού αποθάνει και το έργο ανατέθηκε σε άλλον διάσημο μηχανικό, τον Ισίδωρο τον Νέο, ανιψιό του προηγούμενου, ενώ η αποκατάσταση του κτιρίου έγινε σε πέντε έτη, επτά μήνες και δεκαεπτά ημέρες, δηλαδή σε ίσο περίπου χρονικό διάστημα με την εκ θεμελίων ανέγερσή του.

Επειδή είχε καταστραφεί η Αγία Τράπεζα, ο ναός έπρεπε να εγκαινιαστεί για δεύτερη φορά. Τα δεύτερα εγκαίνια έγιναν με την ίδια μεγαλοπρέπεια από τον τότε Πατριάρχη Κωνσταντινουπόλεως Ευτύχιο, στις 24 Δεκεμβρίου 563. Στα χρόνια που ακολούθησαν ο ναός κινδύνευσε από πυρκαγιές και σεισμούς, αλλά η μεγάλη καταστροφή του ναού σημειώθηκε το 1204, με την άλωση της Κωνσταντινουπόλεως από τους Σταυροφόρους της Δ' Σταυροφορίας. Η περιγραφή του Νικήτα Χωνιάτη είναι αληθινά δραματική. Οι σταυροφόροι λεηλάτησαν με τρόπο φρικτό και απαράδεκτο για ομόδοξους λαούς τη Μεγάλη Εκκλησία των Ορθοδόξων, απέσπασαν τη χρυσή και αργυρή διακόσμηση του άμβωνα, της Αγίας Τράπεζας και των θυρών, διήρπασαν τα πολύτιμα σκεύη και όλη την κινητή περιουσία του ναού, φτάνοντας μάλιστα στο σημείο να οδηγούν τα υποζύγια μέσα στην εκκλησία, για να φορτώνουν τη λεία τους. Μαζί με την πολιτική εξουσία των Βυζαντινών, κατέλυσαν και το ορθόδοξο Οικουμενικό

Θεαματική άποψη του εσωνάρθηκα από τη νότια είσοδο. Διακρίνεται στο μέσον οι Βασιλικές Πύλες με την υψηλότερη και με πλουσιότερη διακόσμηση στις παραστάδες και στο υπέρθυρο

Πατριαρχείο και εγκαθίδρυσαν Λατίνο Πατριάρχη Κωνσταντινουπόλεως, το Βενετό Θωμά Μοροζίνη και Λατίνους κληρικούς στην Αγία Σοφία. Η Αγία Σοφία γίνεται εκκλησία λατινική και οι Ορθόδοξοι κληρικοί εκδιώχθηκαν.

Με την ανάκτηση της Κωνσταντινουπόλεως το 1261 από τον Μιχαήλ Η' Παλαιολόγο και την ανασυγκρότηση της Βυζαντινής Αυτοκρατορίας, η Αγία Σοφία αποδίδεται πάλι στην ορθόδοξη λατρεία και γίνεται, όπως ήταν παλαιότερα, ο πατριαρχικός ναός της βυζαντινής πρωτεύουσας. Το οριστικό τέλος στη ζωή της Αγίας Σοφίας ως χριστιανικού ναού σημειώνεται στις 29 Μαΐου 1453, την αποφράδα ημέρα της Άλωσης. Οι ιστορικοί της Αλώσεως, και ιδιαίτερα ο Δούκας, περιγράφουν με δραματικό τρόπο τις φρικτές ώρες της άλωσης. Παλαιοί χρησμοί προέλεγαν ότι οι Τούρκοι θα κυριεύσουν την Κωνσταντινούπολη και θα φτάσουν ώς τον κίονα του Μεγάλου Κωνσταντίνου, που βρισκόταν πριν από την είσοδο της Αγίας Σοφίας. Εκεί θα τους σταματήσει άγγελος Κυρίου και η εκκλησία θα σωθεί, μαζί με όσους προλάβουν να καταφύγουν σ' αυτήν: «Το δε προσφεύγειν εν τη Μεγάλη Εκκλησία τους πάντας τι; Ήσαν προ πολλών χρόνων ακούοντες παρά τινων ψευδομάντεων πως μέλλει Τούρκοις παραδοθήναι η πόλις και εισελθείν εντός μετά δυνάμεως και κατακόπτεσθαι τους Ρωμαίους παρ' αυτών άχρι του κίονος του Μεγάλου Κωνσταντίνου. Μετά δε ταύτα καταβάς άγγελος φέρων ρομφαίαν παραδώσει την βασιλείαν συν τη ρομφαία ανωνύμω τινί ανδρί ευρεθέντι τότε εν τω κίονι ισταμένω λίαν απερίττω και πενιχρώ και ερεί αυτώ. "Λάβε την ρομφαίαν ταύτην και εκδίκησον

Οι εργαζόμενοι στην οικοδομή της Αγίας Σοφίας έφτασαν τους 10.000 άνδρες, ενώ η συνολική δαπάνη ανήλθε στο μυθώδες ποσό των 320 κεντηναρίων χρυσού, που αντιστοιχεί σε 3.600.000 αγγλικές λίρες περίπου

τον λαόν Κυρίου". Τότε τροπήν έξονται οι Τούρκοι και οι Ρωμαίοι καταδιώξουσιν αυτούς κόπτοντες, και εξελάσουσιν και εκ της πόλεως και εκ της δύσεως και από των της ανατολής μερών άχρις ορίων Περσίας εν τόπω καλουμένω Μονοδενδρίω. Ταυτά τινες ως αποβησόμενα (νομίζοντες) έτρεχον και τους άλλους συνεβούλευον τρέχειν. Αύτη ην των Ρωμαίων η σκέψις, ην και προ χρόνων πολλών ήσαν μελετώντες το νυν πραχθέν, ότι. Ει καταλείψομεν τον κίονα του Σταυρού εξόπισθεν ημών, φευξόμεθα της μελλούσης οργής. Και αύτη ην η φυγή εν τη Μεγάλη Εκκλησία εισόδου».

Η Αγία Σοφία ως μουσουλμανικό τέμενος

Ο ιστορικός ναός, η ψυχή και η καρδιά της Βυζαντινής Αυτοκρατορίας, ήταν πλέον ένα σύμβολο, που έκλεισε μέσα του τον πόνο και την ελπίδα του δουλωμένου Γένους των Ελλήνων. Τα τραγούδια, οι θρύλοι, οι μονωδίες και τα ανακαλήματα κρατούσαν επί αιώνες ζωντανή την εικόνα του περιλάλητου ναού. Ο πορθητής Μωάμεθ Β' εισήλθε στην Αγία Σοφία τρεις ημέρες μετά την Άλωση, την 1η Ιουνίου 1453, για την προσευχή της Παρασκευής, και αφού ο ναός είχε καθαρθεί εξωτερικά και εσωτερικά, σύμφωνα με το

μουσουλμανικό νόμο. Η Μεγάλη Εκκλησία είχε ήδη μεταβληθεί σε ισλαμικό τέμενος, αλλά με το ίδιο ιστορικό βυζαντινό όνομα: Τζαμί Άγια Σόφια κεμπήρ (=τέμενος Μέγα της Αγια-Σοφιάς). Για την προσαρμογή του χριστιανικού ναού στους τύπους και στις ανάγκες της ισλαμικής λατρείας, έπρεπε να γίνουν σοβαρές τροποποιήσεις, που αλλοίωσαν εσωτερικά και εξωτερικά τη βυζαντινή εικόνα του. Ο σταυρός στην κορυφή του θόλου αφαιρέθηκε, στη θέση του τοποθετήθηκε η ημισέληνος και υψώθηκε ο πρώτος πλινθόκτιστος μιναρές. Η εικόνα του Παντοκράτορα, που σύμφωνα με τα σχέδια του Fossati δέσποζε στον τρούλο, επιχρίσθηκε ή και καταστράφηκε εντελώς, και στη θέση του γράφτηκε με αραβικούς χαρακτήρες η φράση του Κορανίου:

ΕΝ ΟΝΟΜΑΤΙ ΤΟΥ ΘΕΟΥ ΤΟΥ ΕΛΕΗΜΟΝΟΣ ΚΑΙ ΕΥΣΠΛΑΧΝΟΥ. Ο ΘΕΟΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΦΩΣ ΤΟΥ ΟΥΡΑΝΟΥ ΚΑΙ ΤΗΣ ΓΗΣ. ΤΟ ΦΩΣ ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΕΙ ΜΕΣΑ ΤΟΥ, ΚΑΙ ΔΕΝ ΜΟΙΑΖΕΙ ΜΕ ΤΟ ΦΩΣ ΤΟΥ ΠΡΩΪΝΟΥ ΑΣΤΡΟΥ, ΟΥΤΕ ΜΕ ΤΟ ΦΩΣ ΤΩΝ ΛΑΜΠΤΗΡΩΝ ΟΥΤΕ ΜΕ ΤΟ ΦΩΣ ΤΟΥ ΛΥΧΝΟΥ.

Η σημερινή εξωτερική εικόνα του ναού, με τις κατά καιρούς προσθήκες ενισχυτικών αντερεισμάτων ήδη από τους βυζαντινούς χρόνους και κυρίως με την προσθήκη των τεσσάρων μιναρέδων και των άλλων τούρκικων παρακτισμάτων, δεν έχει καμία σχέση με τη μεγαλοπρεπή εικόνα του πολυθρύλητου μνημείου, το οποίο αντίκριζαν οι Έλληνες του Βυζαντίου. Ωστόσο και σήμερα, παρά τις επεμβάσεις, τις μετατροπές και τις κακοποιήσεις που υπέστη κατά καιρούς το μνημείο, κυριαρχεί στο χώρο και υποβάλλει αμέσως την αίσθηση του μεγαλοπρεπούς και του ασυνήθους. Σημαντικά αρχαιολογικά ευρήματα, κυρίως από το γλυπτό διάκοσμο των παλαιότερων ναών, εκτίθενται σήμερα στο Μουσείο της Κωνσταντινουπόλεως ή παραμένουν ακόμη «κατά χώραν», έξω από το ναό της Αγίας Σοφίας.

Ο Ναός του Ιουστινιανού, ο οποίος, κατά τους βυζαντινούς συγγραφείς, ξεπερνούσε σε μέγεθος και λαμπρότητα όλους τους ναούς της οικουμένης, είναι ένα ελαφρώς ορθογώνιο οικοδόμημα, που καλύπτει επιφάνεια 7.570 τετραγωνικών μέτρων. Το όλο συγκρότημα του ναού αποτελείται από τρία κύρια μέρη: τον κυρίως ναό, την αψίδα του Ιερού και τους δύο νάρθηκες.

Ο κυρίως ναός είναι τρίκλιτος, με το μεσαίο κλίτος ευρύτερο και τα δύο πλάγια στενότερα. Πριν από το ναό, υπήρχε υπερυψωμένος αύλιος χώρος, το αίθριον ή αθύρ, που, σε σχήμα σχεδόν τετραγώνου, αποτελούσε χώρο συγκέντρωσης του λαού. Επρόκειτο για μία ανοικτή περίστυλη αυλή, με στοές στις τρεις πλευρές της, δυτική, βόρεια και νότια, και θωράκια, για να ακουμπούν εκείνοι που έβλεπαν τα δρώμενα στην αυλή. Η είσοδος του αιθρίου ήταν

Σημαντικά αρχαιολογικά ευρήματα εκτίθενται σήμερα στο Μουσείο της Κωνσταντινουπόλεως ή παραμένουν ακόμη «κατά χώραν», έξω από το ναό της Αγίας Σοφίας

κλιμακωτή και στις πηγές αναφέρονται τα «γραδήλια του αθύρος» (=τα σκαλοπάτια του αιθρίου). Στο μέσον του αιθρίου υπήρχε η Φιάλη, δηλαδή κρήνη, με «αένναον ύδωρ», μηχανικά ανακυκλούμενο, για τον καθαρμό των πιστών. Πάνω στη Φιάλη ήταν γραμμένη η γνωστή καρκινική επιγραφή που αποδίδεται στον Γρηγόριο τον Ναζιανζηνό: ΝΙΨΟΝ ΑΝΟΜΗΜΑΤΑ ΜΗ ΜΟΝΑΝ ΟΨΙΝ (πλύνε τις αμαρτίες σου και όχι μόνο το πρόσωπό σου). Για το λόγο αυτόν, το αίθριο ονομάζεται στις πηγές και λουτήρ. Στη Φιάλη έπλυνε τα χέρια του ο αυτοκράτορας πριν εισέλθει στο ναό και σ' αυτήν γινόταν ο αγιασμός των υδάτων την ημέρα των Θεοφανείων, που ήταν και η επίσημη εορτή του Βυζαντινού αυτοκράτορα.

Εισερχόμενος στον κυρίως ναό, ο επισκέπτης μένει κατάπληκτος από το απερίγραπτο θέαμα που αντικρίζουν τα μάτια του. Το ασυνήθιστο μέγεθος του ναού, το κάλλος και η αρμονία της αρχιτεκτονικής σύνθεσης, με το πλήθος των πολύχρωμων κιόνων, ο πλούτος και η ποικιλία της εσωτερικής διακόσμησης, γλυπτής και ζωγραφικής, δικαιολογούν την εντύπωση των Βυζαντινών ότι τέτοιο έργο δεν μπορούσε να είναι δημιούργημα ανθρώπινων χεριών, παρά μόνο του ίδιου του Θεού. Αλλά το εντυπωσιακότερο στοιχείο της όλης κατασκευής στο ναό της Αγίας Σοφίας, είναι ο τρούλος. Τέσσερις μεγάλοι κτιστοί πεσσοί, που απέχουν μεταξύ τους 31,80 μέτρα, στηρίζουν την τετράγωνη βάση πάνω στην οποία στηρίζεται η στεφάνη της βάσης ενός γιγάντιου τρούλου, που έχει διάμετρο 33 μ. και ύψος (σήμερα) 13,80 μ. Στη βάση του τρούλου υπάρχουν 40 παράθυρα, που είναι οι πηγές του φωτισμού του ναού εκ των άνω. Και είναι τόσο άπλετος ο φωτισμός, καθώς το εξωτερικό φως εισέρχεται πλούσιο από παντού και οι δέσμες του συναντώνται και διαχέονται εσωτερικά, ώστε να δημιουργείται η εντύπωση ότι ο τρούλος δεν στηρίζεται πουθενά, αλλά κρέμεται μετέωρος με χρυσή αλυσίδα από τον ουρανό, όπως χαρακτηριστικά παρατηρεί ο Προκόπιος. Στους νεότερους χρόνους, κανένα άλλο μνημείο δεν είλκυσε περισσότερο από την Αγία Σοφία το ενδιαφέρον των μελετητών της χριστιανικής τέχνης, αρχιτεκτονικής, γλυπτικής, ζωγραφικής και διακοσμητικής, ιδιαίτερα από το 1934, όταν, με απόφαση της τουρκικής κυβέρνησης, η Αγία Σοφία αναγνωρίστηκε ως μουσείο βυζαντινής τέχνης. Μάλιστα το 1985 η UNESCO περιέλαβε την Αγία Σοφία στον κατάλογο των Μνημείων Παγκόσμιας Πολιτιστικής Κληρονομιάς.

Πηγή: «ΑΓΙΑ ΣΟΦΙΑ Ο ΝΑΟΣ ΤΗΣ ΑΓΙΑΣ ΤΟΥ ΘΕΟΥ ΣΟΦΙΑΣ» του συγγραφέα Θεοχάρη Δετοράκη. Εκδότεις: ΜΙΛΗΤΟΣ

Η ένθρονη Θεοτόκος στη κόγχη του Ιερού Βήματος

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!**

Αντί να παρακολουθείς,
μπορείς να συμμετέχεις.
Μπες στην κουβέντα και
δες τα πράγματα... *με άλλο μάτι!*

TRIBE

Σας καλωσορίζουμε σ'έναν τόπο συνάντησης, με έξυπνες προτάσεις, νέα και προσωπικές ιστορίες για καθημερινά θέματα ή ανησυχίες. Έναν τόπο συνάντησης με αλληλώτικες απόψεις, για να μοιραστούμε όσα μας αφορούν, για να συγκεντρώσουμε εικόνες, ιδέες και σκέψεις. Όλοι εμείς, που θέλουμε να σκεφτόμαστε θετικά, να συμμετέχουμε και να αναλαμβάνουμε δράση για ό,τι μας συγκινεί και μας αφορά.

ας μιλήσουμε

as-milisoume.gr **as.milisoume.2014**

Μια πρωτοβουλία της
Eurolife ERB
Ασφαλιστική

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Προσφέρει αξία στον μέτοχο και τον ασφαλισμένο

Την πιο σύνθετη αποστολή αναλαμβάνει το νέο ηγετικό δίδυμο της Εθνικής Ασφαλιστικής Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής ως πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής και ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς, εκτελών χρέη διευθύνοντος συμβούλου, έπιασαν το τιμόνι της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας της ελληνικής αγοράς σε μία περίοδο ταραγμένη για τη χώρα αλλά και τον ασφαλιστικό κλάδο. Καλούνται μέσα σε πολύ δύσκολες συνθήκες να «φέρουν» την εταιρεία στην καλύτερη δυνατή θέση, ανεξάρτητα από τις τελικές αποφάσεις του μετόχου για το μέλλον της.

Όμως και οι δυο είναι πολύ καλοί γνώστες της κατάστασης, καθώς αποτελούν ίσως το μοναδικό ιστορικό παράδειγμα συνέχειας της διοίκησης στην Εθνική Ασφαλιστική, αφού συνδέθηκαν με την εταιρεία από το 2010 και 2011 αντιστοίχως, ο κ. Σαρδελής ως μέλος του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας και ο κ. Κωνσταντάς ως γενικός οικονομικός διευθυντής.

Ο κ. Σαρδελής εντάχθηκε στην Εθνική Ασφαλιστική ως ανεξάρτητο μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου το 2010 και ασχολήθηκε κυρίως με θέματα εταιρικής διακυβέρνησης και διαχείρισης κινδύνων. Σπούδασε οικονομικά στο Πανεπιστήμιο της Στοκχόλμης, όπου και δίδασκε για μία δεκαετία. Στη συνέχεια μεταπήδησε στην Κεντρική Τράπεζα της Σουηδίας (Riksbanken), αρχικά ως επικεφαλής του τμήματος μελετών και μετέπειτα ως ειδικός σύμβουλος νομισματικής πολιτικής. Μεταξύ 1992 και 1994 υπηρέτησε ως σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για θέματα νομισματικής ενοποίησης. Τα τελευταία χρόνια κατείχε επιτελικές θέσεις σε διάφορες επενδυτικές τράπεζες (Handelsbanken, Bank of America και Banca IMI). Μεταξύ 1999 και 2004 ήταν γενικός διευθυντής του Οργανισμού Διαχείρισης Δημοσίου Χρέους.

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς είναι αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και εκτελεί χρέη διευθύνοντος συμβούλου. Εντάχθηκε στην εταιρεία το 2011, αναλαμβάνοντας καθήκοντα γενικού διευθυντή (CFO) του Ομίλου Εθνικής Ασφαλιστικής. Το 1991, προσλαμβάνεται στο Τμήμα Αναλογισμού στην ING Ζωής Ελλάδος. Έως το 1998, αναλαμβάνει διάφορες θέσεις ευθύνης στην Αναλογιστική Υπηρεσία και το 1999 ορίζεται υπεύθυνος αναλογιστής της εταιρείας. Το 1999 αναλαμβάνει Operations Manager και από το 2002 έως το 2008 διατελεί γενικός διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών. Το 2009 ορίζεται γενικός διευθυντής για την προώθηση του Bancassurance με την Τράπεζα Πειραιώς. Επίσης, διετέλεσε αναπλ. διευθύνων σύμβουλος στο Δ.Σ. της ING Ζωής και Ζημιών, διευθύνων σύμβουλος της ING Bancassurance καθώς και μέλος του Δ.Σ. της ING Μεσιτικής και ING Piraeus JV. Το 2010 εντάσσεται στην International Life ως γενικός διευθυντής (OPS, Finance, Risk).

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής

Είναι κάτοχος πτυχιακού και μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών της Σχολής Μαθηματικών του Πανεπιστημίου Αθηνών, ενώ έχει ολοκληρώσει Αναλογιστικές Σπουδές και είναι κάτοχος άδειας αναλογιστή από το 1994.

Η Εθνική Ασφαλιστική συμπλήρωσε στη χρήση 2015 τέσσερα χρόνια πολύ υψηλής κερδοφορίας. Μετά τις μεγάλες ζημιές λόγω PSI ύψους 520 εκατ. ευρώ το 2011, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας στη χρήση 2012 είχε κέρδη ύψους 70 εκατ. ευρώ, το 2013 τα κέρδη ανήλθαν στα 117 εκατ. ευρώ, ενώ το 2014 ήταν στα 76,1 εκατ. ευρώ και το 2015 έφθασαν τα 99,3 εκατ. ευρώ. Σε τέσσερα χρόνια η εταιρεία πέτυχε συνολικά κέρδη ύψους 362,3 εκατ. ευρώ, καλύπτοντας μεγάλο μέρος της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου ύψους 500 εκατ. ευρώ που πραγματοποίησε το Σεπτέμβριο του 2012 για να «σβήσει» τις ζημιές του PSI.

Η Εθνική Ασφαλιστική με τα αποτελέσματά της αποδεικνύει τις ανεξάντλητες δυνατότητες που έχει να πρωταγωνιστεί με υγιή τρόπο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αξιοποιώντας την ιστορία της, το ανθρώπινο δυναμικό και τη στήριξη του βασικού μετόχου, αλλά και τις όποιες κατά καιρούς επιτυχημένες (γιατί υπήρξαν και αποτυχημένες) επιλογές των διοικήσεων. Αυτές ακριβώς οι δυνατότητες είναι που προβληματίζουν την τωρινή διοίκηση του βασικού μετόχου, που βλέπει ότι μπορεί να έχει ακόμη περισσότερα κέρδη από την Εθνική Ασφαλιστική τα επόμενα χρόνια.

Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Χριστόφορος Σαρδελής και ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς γνωρίζουν με βάση τον προγραμματισμό ότι και το 2016 θα είναι εκτός απροόπτου μία πολύ καλή χρόνια για την Εθνική Ασφαλιστική. Είναι όμως μία χρονιά που, σύμφωνα με τις δεσμεύσεις προς τους δανειστές, θα πρέπει να ξεκινήσουν οι διαδικασίες για πώληση θυγατρικών εταιρειών που δεν ασκούν τραπεζικές δραστηριότητες. Πάντως το τελευταίο διάστημα η διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας αποφεύγει συγκεκριμένες αναφορές στο θέμα αυτό, γεγονός που σημαίνει ότι τίποτα δεν έχει ακόμη κριθεί. Δεν νομίζουμε πάντως και επιχειρηματικά ότι είναι καιρός τώρα για πωλήσεις εταιρειών, με δομένο ότι αργότερα τα αποτελέσματα θα είναι ακόμη καλύτερα.

Το 2015, η Εθνική Ασφαλιστική διατήρησε την ηγετική της θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με μερίδιο 16,6% επί των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων, συμπεριλαμβανομένων και των επενδυτικών προϊόντων, παρά τις αντίξοες οικονομικές συνθήκες. Ως ηγέτιδα δύναμη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, εξακολουθεί να εξελίσσεται διαρκώς και ο εκσυγχρονισμός της αποδίδει καρπούς, όπως προκύπτει και από τα αποτελέσματά της. Με σημείο αναφοράς το δίκτυο πωλήσεών της το agency αλλά και τους συνεργάτες πράκτορες, η εταιρεία ενίσχυσε επιπλέον την πελατειακή της βάση και προσέφερε νέα προϊόντα και υπηρεσίες στους καταναλωτές που κρύβουν αξία, βελτιώθηκε λειτουργικά, με σταθερή κερδοφορία.

Τα εγγεγραμμένα μικτά ασφάλιστρα (συμπεριλαμβανομένων των επενδυτικών προϊόντων) για τη μητρική εταιρεία ανήλθαν σε 609,6 εκατ. € έναντι 748,9 εκατ. € το 2014, με τη μείωση να οφείλεται κυρίως στο επενδυτικό προϊόν «Εθνική Εφάπαξ». Με άξονα την καινοτομία και αξιοποιώντας τα συγκριτικά της πλεονεκτήματα, η Εθνική Ασφαλιστική επανασχεδίασε εγκαίρως τη στρατηγική της, προκειμένου να συνεχίσει να αποτελεί την πρώτη επιλογή των ασφαλισμένων και τον οδηγό των εξελίξεων στον εγχώριο ασφαλιστικό κλάδο.

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Eurolife ERB
Ασφαλιστική

Έχει ευρωπαϊκή στόχευση

Ανακουφισμένος και απελευθερωμένος από τις αβεβαιότητες σε ό,τι αφορά στο μετοχικό σχήμα της εταιρείας που διευθύνει ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, μπορεί να δηλώνει πλέον αβίαστα ότι πρωταρχικός στόχος τους από εδώ και στο εξής είναι η περαιτέρω ανάπτυξη, είτε οργανική είτε μέσω εξαγορών του Ομίλου Eurolife, όχι μόνο στην Ελλάδα, όχι στη Βαλκάνια αλλά παντού, υπονοώντας πανευρωπαϊκή παρουσία

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife ERB δεν κρύβει τις επιδιώξεις του. Αντιθέτως σε όλους τους τόνους επισημαίνει ότι η Eurolife θα μεγαλώσει μέσα από εξαγορές όχι μόνο στην Ελλάδα -όπως νομίζουν μερικοί- αλλά και το εξωτερικό. Η εντολή του μετόχου προς τη διοίκηση της Eurolife είναι «κάντε κινήσεις που προσθέτουν αξία στον όμιλο και τους μετόχους», χωρίς να προσδιορίζεται η γεωγραφική περιοχή, με ό,τι αυτό συνεπάγεται.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου εξετάζει ήδη πολλές περιπτώσεις και σενάρια περαιτέρω ανάπτυξης της εταιρείας και δεν αποκλείεται το επόμενο διάστημα και εφόσον ομαλοποιηθεί ελαφρώς και η κατάσταση στο εσωτερικό (αξιολόγηση, κ.λπ.) να ξεδιπλώσει τη στρατηγική του.

Όπως χαρακτηριστικά είπε μιλώντας σε συνεργάτες της Eurolife «είμαστε ελεύθεροι να εξαγοράσουμε και κάποιο όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και το εξωτερικό και όταν λέμε εξωτερικό δεν εννοούμε μόνο Βαλκάνια. Είμαστε ελεύθεροι να κάνουμε πράγματα και το βάρος είναι μεγάλο γιατί έχουμε την ελευθερία να κάνουμε τις σωστές επιλογές».

Η πρώτη και έντονα συμβολική κίνηση ήταν η επιλογή της νέας έδρας της εταιρείας στο κτιριακό συγκρότημα της Ελευθερίου Βενιζέλου και Κοραή που περιλαμβάνει και την ιστορική οικία Ράλλη που έχει κηρυχθεί διατηρητέα.

Η Eurolife είναι με μέτοχο τη Fairfax στο κέντρο όχι μόνο της πρωτεύουσας αλλά της ασφαλιστικής αγοράς.

Έχει έδρα με ισχυρές βάσεις που ξεκινούν από ένα ένδοξο ιστορικό παρελθόν με ισχυρά θεμέλια που στηρίζουν το παρόν και προδιαγράφουν ένα φωτεινό μέλλον.

Η υγεία των δυο επιχειρήσεων του Ομίλου (Eurolife Α.Ε.Α.Ζ. και Α.Ε.Γ.Α.) είναι η «προίκα» για την περαιτέρω επέκτασή του, μαζί με τη στήριξη του βασικού μετόχου. Συγκεκριμένα οι εταιρείες Eurolife ERB Α.Ε.Α.Ζ. και Eurolife ERB Α.Ε.Γ.Α. έχουν εκπληρώσει τις προβλεπόμενες από το νόμο υποχρεώσεις για την ασφαλιστική τοποθέτηση και το περιθώριο φερεγγυότητας με ημερομηνία αναφοράς 31.12.2015, με αποτέλεσμα τα ίδια κεφάλαια στο πλαίσιο του εποπτικού πλαισίου SOLVENCY I με ημερομηνία 31.12.2015, να υπερκαλύπτουν το απαιτούμενο περιθώριο φερεγγυότητας σε ποσοστό 573% για τις ασφαλίσεις ζωής και 424% για τις γενικές ασφαλίσεις.

Επιπρόσθετα, οι ασφαλιστικές εταιρείες του ομίλου καλύπτουν τις κεφαλαιακές απαιτήσεις και σύμφωνα με το εποπτικό πλαίσιο Solvency II, που τέθηκε σε ισχύ σε ποσοστό 178% για τις ασφαλίσεις ζωής και 152% για τις γενικές ασφαλίσεις.

Σε ό,τι αφορά στα οικονομικά αποτελέσματα του ομίλου Eurolife ERB, το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων συνολικά άγγιξε τα 308 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας μείωση σε ποσοστό 22,6% σε σχέση με το 2014, μια μείωση που αντανακλά κυρίως την αρνητική επίδραση των οικονομικών συνθηκών που επικράτησαν στην ελληνική αγορά το 2015, καθώς και των capital controls.

Ο όμιλος Eurolife ERB το 2015 είχε μερίδιο αγοράς 13,2% στις ασφαλίσεις ζωής και 3,2% στις γενικές ασφαλίσειss

Σε επίπεδο ομίλου, η Eurolife ERB κατέγραψε το 2015 κέρδη προ φόρων 68 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας μείωση 5% σε σχέση με το 2014 και κέρδη μετά φόρων 48 εκατ. ευρώ, μειούμενα κατά 16,9% σε σχέση με το 2014.

Η μείωση στο αποτέλεσμα του ομίλου οφείλεται κυρίως σε εφάπαξ φορολογική ρύθμιση που έλαβε χώρα στην χρήση 2014 (ύψους 4,9 εκατ. €).

Ειδικότερα, στην ελληνική αγορά, ο ομιλος Eurolife ERB [Eurolife ERB Α.Ε.Α.Ζ. και Eurolife ERB Α.Ε.Γ.Α] είχε το 2015 μερίδιο αγοράς 13,2% στις ασφαλίσεις ζωής και 3,2% στις γενικές ασφαλίσεις, με αποτέλεσμα να συγκεντρώσει το 8,1% του συνόλου της αγοράς, καταλαμβάνοντας την 4η θέση, σε μια αγορά η οποία κινήθηκε και το 2015 πτωτικά με ποσοστό 5,8% λόγω της συνεχιζόμενης οικονομικής ύφεσης. Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα του ομίλου, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB Insurance Group Α.Ε. Συμμετοχών, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, χαρακτήρισε το 2015 χρονιά σημαντικών εξελίξεων για τον Όμιλο της Eurolife ERB. "Το Δεκέμβριο του 2015 η Fairfax Financial Holdings ήρθε σε συμφωνία για την απόκτηση του 80% των μετοχών του ομίλου από την Eurobank Ergasias Α.Ε., η οποία θα διατηρήσει το υπόλοιπο 20% και θα συνεχίσει την αποκλειστική συνεργασία στο bancassurance για τα επόμενα χρόνια.

Ταυτόχρονα, το 2015 επιτύχαμε να ενισχύσουμε περαιτέρω την κεφαλαιακή μας επάρκεια, ενώ μέσα στη χρονιά που πέρασε ολοκληρώθηκε η μετακίνηση των εταιρειών του ομίλου σε νέα ιδιόκτητα κτήρια στο κέντρο της Αθήνας.

Αποτελώντας πλέον μέλος ενός ισχυρού διεθνούς ομίλου με ουσιαστικό αποτύπωμα στην ασφαλιστική αγορά και διατηρώντας την ευελιξία και προσήλωσή μας στον Έλληνα ασφαλιζόμενο, παραμένουμε εστιασμένοι στη δέσμευσή μας για άριστη ποιότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών μας, δημιουργώντας προστιθέμενη αξία για τους πελάτες μας, αλλά και για το σύνολο της οικονομίας και της κοινωνίας μας", καταλήγει στη δήλωσή του ο κ. Σαρρηγεωργίου.

Allianz

Οι χρήσιμοι υπολογιστές

Κάποιους πολύ ενδιαφέροντες υπολογιστές έχει η Allianz Ελλάδος στην ηλεκτρονική της σελίδα (www.allianz.gr) που βοηθούν τον οποιοδήποτε τους «ψάξει» λίγο να σκεφτεί πιο συγκροτημένα για τις ανάγκες του τωρινές και μελλοντικές και πώς να σχεδιάσει την κάλυψη τους.

Οι χρήσιμοι υπολογιστές της Allianz Ελλάδος είναι τουλάχιστον τρεις και συστήνουμε στους ασφαλιστές της εταιρείας να μη τους ξεχνούν ποτέ όταν συναντούν πελάτες.

Οι υπολογιστές απαντούν σε τρία κομβικά ερωτήματα: Πόσα χρήματα πρέπει να αποταμιεύσω για να πραγματοποιήσω τις επιθυμίες μου, πώς να επενδύσω τα χρήματά μου και ποια είναι η καθαρή αξία της περιουσίας μου;

-Πόσα χρήματα πρέπει να αποταμιεύσω για να πραγματοποιήσω τις επιθυμίες μου;

Στον πρώτον υπολογιστή μπορείτε να προσδιορίσετε το ποσό που χρειάζεται να αποταμιεύετε σε τακτά χρονικά διαστήματα προκειμένου να συγκεντρώσετε το κεφάλαιο που χρειάζεστε

- πώς να επενδύσω τα χρήματά μου;

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το συγκεκριμένο υπολογιστή για να προσδιορίσετε το επενδυτικό σας προφίλ και την προτεινόμενη για εσάς κατανομή επενδύσεων. Σε συνεργασία με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο επιλέξτε την κατάλληλη για εσάς επενδυτική λύση.

- ποια είναι η καθαρή αξία της περιουσίας μου;

Με τον το συγκεκριμένο υπολογιστή προκειμένου να προσδιορίσετε την καθαρή οικονομική αξία της περιουσίας σας, και να εντοπίσετε σε συνεργασία με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο τους τρόπους που μπορείτε να την εξασφαλίσετε.

Πρόκειται για τρία «απόλυτα εργαλεία» που δεν δίνουν βέβαια την ολοκληρωμένη λύση αλλά κάνουν κάτι πιο σημαντικό.

Εισαγάγουν τον χρήστη σε μία νέα λογική σχεδιασμού της μελλοντικής του πορείας, που είναι αυτό το πρώτο βήμα πριν συζητήσει με ένα ασφαλιστικό σύμβουλο.

Η αξία των υπολογιστών αυτών θα ήταν αποκαλυπτική σε ένα λύκειο για παράδειγμα όταν οι μαθητές «παίζοντας» με αυτούς τους υπολογιστές, θα αντιλαμβάνονταν άμεσα τι σημαίνει αποταμίευση και προγραμματισμός.

Ο πήχης παραμένει πάντα ψηλά για την Allianz Ελλάδος όπως τονίζει σε κάθε ευκαιρία η Γενική Διευθύντρια και Εντεταλμένη Σύμβουλος της κ. Φιλίππα Μιχάλη.

Η κ. Φιλίππα Μιχάλη

MATRIX
Insurance & Reinsurance Brokers

Τα δέκα χρόνια που συγκλόνισαν την αντασφάλιση

Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου

Πριν την έλευση στην Ελλάδα της Matrix Broker at Lloyds, η αντασφάλιση ήταν μια περίεργη «δουλειά» που αφορούσε πολύ λίγους μύστες των ασφαλειών. Η Matrix μία αμιγώς ελληνική αντασφαλιστική μεσιτική εταιρεία, πήρε την αντασφάλιση από την αφάνεια και την έκανε βασικό πυλώνα της δραστηριότητα μιας ασφαλιστικής εταιρείας.

Κατά τα τελευταία δέκα χρόνια η MATRIX, η μοναδική ελληνική μεσιτική Broker at Lloyd's, πρότεινε καινοτόμες λύσεις που – εκτός από την παραδοσιακή τοποθέτηση κινδύνων στις διεθνείς αντασφαλιστικές αγορές – εκτείνονται στην ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, στην δημιουργία πρωτοποριακών και καινοτόμων μοντέλων αποθεματοποίησης, αλλά και στην διεύρυνση του φάσματος των καλύψεων που μπορεί να παρέχει μία εταιρία στους καταναλωτές της. Η προσωπική, ταχύτατη εξυπηρέτηση από την στιγμή του αιτήματος μέχρι και τον διακανονισμό της ζημίας, καθώς και οι υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που βρίσκονται στην διάθεση όλων των πελατών της MATRIX, ανεξαρτήτως του μεγέθους τους, κατά τα τελευταία χρόνια την έχουν τοποθετήσει ως κορυφαία μεσιτική σε επίπεδο ανταπόκρισης και customer service σε ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο (Intelligent Insurer Global & European Awards).

Δεν είναι λοιπόν καθόλου τυχαίο ότι σε λίγα χρόνια ξεπέρασε άλλους παλιούς ανταγωνιστές της και κατέχει πλέον μερίδιο αγοράς που ξεπερνάει το 65% στην ελληνική αγορά. Ούτε επίσης είναι τυχαίο ότι έχει αναπτυχθεί σε στοχευμένες αγορές και διαθέτει πέντε γραφεία σε πέντε χώρες (Αθήνα, Λονδίνο, Λευκωσία, Κωνσταντινούπολη, Γιοχάνεσμπουργκ), μία θυγατρική με αντικείμενο τις θαλασσασφάλειες – την MATRIX MIRB MARINE BROKERS -, περισσότερα από 80 έμπειρα και άρτια καταρτισμένα στελέχη και συνεργασίες με εξειδικευμένους συμβούλους σε περισσότερες από 20 χώρες. Πρόσφατα ξεκίνησε εργασίες και στο Ιράν.

Με ετήσιο μεσοσταθμικό ρυθμό ανάπτυξης που ξεπερνάει το 22%, συνεχή και αδιάλειπτη κερδοφορία και ισχυρή κεφαλαιακή βάση, η MATRIX συμβάλλει εκτός των άλλων στην διάδοση και διαφύλαξη της πολιτιστικής μας κληρονομιάς, ενισχύει συνεχώς την δράση της σε επίπεδο εταιρικής κοινωνικής ευθύνης και εντείνει καθημερινά την προσπάθεια για παροχή υψηλού επιπέδου και καινοτόμων υπηρεσιών, στιβαρή οργανική ανάπτυξη και επέκταση των δραστηριοτήτων της.

Όλα αυτά δικαιούται να τα γιορτάσει ο επικεφαλής της Matrix κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου με τους φίλους του και τους συνεργάτες του. Όπως και έγινε! Σε ένα μεγάλο πάρτι, παρουσία περισσότερων από 300 εκπροσώπων του ασφαλιστικού κλάδου, αλλά και του επιχειρηματικού και ναυτιλιακού κόσμου, η MATRIX Broker at Lloyd's γιόρτασε την 10η επέτειο λειτουργίας της ως αμιγώς ελληνική επιχείρηση, με guest star την Άννα Βίσση. Στο πλαίσιο του σύντομου χαιρετισμού του, ο CEO της εταιρίας Δημήτρης Τσεσμετζόγλου ευχαρίστησε τους παριστάμενους για την παρουσία τους, αλλά κυρίως για την πολύτιμη φιλία τους και υπογράμμισε ότι «το δεκαετές αυτό ταξίδι της MATRIX μας έδωσε την χαρά και την τιμή να αποκτήσουμε πολλούς φίλους. Φίλους που είμαστε βέβαιοι ότι θα τους έχουμε μαζί μας και στην συνέχεια του ταξιδιού και που μαζί τους θα γιορτάσουμε πολλές ακόμη δεκαετίες επιτυχιών».

130 χρόνια Generali

GENERALI

«Ό,τι είναι εξαιρετικό ωριμάζει αργά»

Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Τι είναι εκείνο που κάνει έναν οργανισμό να αντέχει στο χρόνο; Δεν είναι τα πιο δυνατά είδη που επιβιώνουν ή τα πιο έξυπνα, αλλά αυτά που ανταποκρίνονται καλύτερα στις αλλαγές, εκτίμησε ο Δαρβίνος και μάλλον έχει δίκαιο και για τον κόσμο των επιχειρήσεων.

Μια ματιά στην ιστορία των υπερακωνόβιων επιχειρήσεων είναι ικανή να μας αποκαλύψει ότι επιβίωσαν γιατί έκαναν κάθε φορά τις κινήσεις εκείνες που ήταν αναγκαίες για να αντέξουν στον επιχειρηματικό ανταγωνισμό αλλά και στις πιέσεις των αναταράξεων που προκαλούν οικονομικές, πολιτικές και κοινωνικές κρίσεις.

Ο Όμιλος Generali, που ιδρύθηκε στην Τεργέστη της Ιταλίας στις 26 Δεκεμβρίου του 1831, προφανώς αντιμετώπισε πολλές αναταράξεις στα 185 χρόνια λειτουργίας της. Όπως και η Generali Hellas, που συμπληρώνει φέτος 130 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η δραστηριότητα της Generali στην Ελλάδα υπερκέρασε οικονομικές και προσφυγικές κρίσεις, δυο παγκόσμιους πολέμους και έναν εμφύλιο, πολιτικές και συγκρούσεις, συνδέθηκε με όλα τα μεγάλα πολιτικά, κοινωνικά και οικονομικά γεγονότα που συντάραξαν χώρα. Η Generali, που είναι παρούσα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά από το 1886, ήταν από τις ασφαλιστικές εταιρείες που κατέβαλε σημαντικές αποζημιώσεις στη μεγάλη πυρκαγιά του 1917 στη Θεσσαλονίκη. Ήταν αποφασιστική η συμβολή της, στην ανοικοδόμηση της χώρας μετά τον εμφύλιο πόλεμο. Ήταν leader ασφαλιστής σε όλα τα μεγάλα έργα της προ ΟΝΕ εποχής. Ήταν ο κλασικός βιομηχανικός ασφαλιστής δηλώνοντας δυναμικό "παρών" σε σημαντικά τεχνικά έργα με επαγγελματισμό, σοβαρότητα και υψηλή ποιότητα στις εργασίες της, βασιζόμενη στην τεχνογνωσία ενός παγκόσμιου ασφαλιστικού οργανισμού. Είχε τον πρώτο λόγο στις βιομηχανικές ασφαλίσεις και στις ασφαλίσεις μεγάλων έργων, ενώ δεν ασχολούνταν σχεδόν καθόλου με τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων.

Παράλληλα έκανε κινήσεις προσαρμογής στις νέες κάθε φορά συνθήκες, αξιοποιώντας με σύνεση τις ευκαιρίες που παρουσιάζονταν.

Το 1993, εξαγόρασε το χαρτοφυλάκιο της Schweiz Life (υποκατάστημα της Swiss Re). Το 1998, εξαγόρασε την εταιρεία γενικών ασφαλίσεων της Zurich Insurance στην Ελλάδα και το 1999 ανέλαβε το χαρτοφυλάκιο ζημιών (υπό εκκαθάριση) της Schweis Insurance.

Με την είσοδο της Ελλάδας στην Ευρωζώνη και την ανάληψη της γενικής διεύθυνσης της Generali Hellas από τον κ. Πάνο Δημητρίου, νέα καθήκοντα και σχέδια τίθενται για υλοποίηση.

Η Generali στην Ελλάδα – Οικονομικά Στοιχεία

Έτος	Life Business	Non-Life Business	Σύνολο	Μεταβολή %
2002	20.896	33.079	53.975	0%
2003	25.469	41.322	66.791	24%
2004	26.585	50.260	76.845	15%
2005	29.946	52.166	82.112	7%
2006	33.441	56.998	90.438	10%
2007	42.864	67.528	110.392	21,9%
2008	53.840	89.388	143.228	29,7%
2009	57.042	90.501	147.543	3,01%
2010	58.805	96.216	155.021	5,07%
2011	61.541	91.125	152.666	-1,5%
2012	58.088	88.593	146.700	-3,9%
2013	58.340	95.398	153.739	4,8%
2014	60.052	102.342	162.394	5,6%
2015	66.376	101.844	168.219	3,6%

Η συστράτευση των ανθρώπων που προέρχονταν από διαφορετικές εταιρείες κάτω από ένα ενιαίο όραμα -το όραμα της Generali- ήταν η αρχική πρόκληση. Στη συνέχεια αξιοποιεί πλήρως τη διάθεση για προσφορά, τα ταλέντα του κάθε εργαζόμενου, τη δημιουργικότητα του κάθε συνεργάτη. Θέτει νέα όρια σε έννοιες όπως εξυπηρέτηση πελατών και κυρίως εξυπηρέτηση διαμεσολαβητών. Ταξιδεύει τους ασφαλιστές σε νέους κόσμους και γίνεται συνώνυμο της εμπιστοσύνης και της συνέπειας στη σχέση ασφαλιστικής εταιρείας και ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Σταδιακά και ενόσω η κρίση αρχίζει να κάνει την εμφάνισή της, η Generali αποκτά και χαρακτηριστικά retailer. Δεν είναι πλέον μόνο ο leader στις βιομηχανικές ασφαλίσεις, αλλά, τον επαγγελματισμό και την ποιότητα που ανέπτυξε όλα αυτά τα χρόνια στις εξειδικευμένες σύνθετες ασφαλίσεις, τις μεταδίδει και στις πιο απλές ατομικές ασφαλίσεις, μηδέ εξαιρουμένου και του κλάδου αυτοκινήτου.

Δημιουργεί νέα πρωτοποριακά προϊόντα σε όλους τους κλάδους, ανοίγει νέους δρόμους προσφέροντας υψηλής ποιότητας ασφαλιστικές λύσεις και ταυτόχρονα προσιτές στον μέσο καταναλωτή σε ευαίσθητους τομείς όπως είναι η ασφάλιση υγείας, τις όποιες έσπευσε να αντιγράψει ο ανταγωνισμός.

Σήμερα, 130 χρόνια από την πρώτη στιγμή που συμβόλαιό της κυκλοφόρησε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, και εν μέσω μίας πρωτοφανέρωτης κρίσης για την Ελλάδα και την εγχώρια ασφαλιστική αγορά, η Generali Hellas αντιμετωπίζει το μέλλον με αισιοδοξία. Είναι μία ασφαλιστική δύναμη με εκατοντάδες υπαλλήλους και συνεχείς νέες προσλήψεις, παρά την κρίση που πλήττει την ασφαλιστική αγορά.

Παράλληλα από τις αρχές του 2000 τριπλασίασε την ασφαλιστική παραγωγή, από τα 54 εκατ. ευρώ στα 169 εκατ. ευρώ, υπερδιπλασιάζοντας παράλληλα το μερίδιο αγοράς από το 2% στο 4,8%! Όλα αυτά χωρίς καμία συνεργασία με τράπεζα ούτε βέβαια και με direct πωλήσεις, στηριζόμενη αποκλειστικά στο δίκτυο συνεργατών της.

Με ένα απόλυτα ισορροπημένο και κερδοφόρο χαρτοφυλάκιο, με τον κλάδο αυτοκινήτου να αποτελεί μόλις το 24,7% του συνόλου του χαρτοφυλακίου της και μόλις το 41,3% του χαρτοφυλακίου των γενικών ασφαλίσεων, όταν στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς αποτελεί το 53%. Επίσης χωρίς ιδιαίτερη έμφαση στα unit linked προϊόντα εφάπαξ καταβολής στον κλάδο ζωής. Η Generali συμπληρώνει φέτος 130 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Αναμφίβολα αποτελεί όλα αυτά τα χρόνια ένα κόσμημα του θεσμού στη χώρα μας και επιβεβαιώνει πλήρως τον Γερμανό φιλόσοφο Άρθουρ Σοπενχάουερ, (1788-1860) που υποστηρίζει πως "ό,τι είναι εξαιρετικό ωριμάζει αργά".

Η επιτυχία επαναλαμβάνεται

ERGO

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας έχει κάθε λόγο να δηλώνει ευχαριστημένος με την πορεία της Ergo Ασφαλιστικής. Για μια ακόμη χρονιά (το 2015) βρέθηκε στην τρίτη θέση με βάση την παραγωγή ασφαλίστρων μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιρειών γενικών ασφαλίσεων της χώρας, διευρύνοντας περαιτέρω το μερίδιο αγοράς της. Η Ergo Ασφαλιστική είναι η μοναδική μεταξύ των δέκα μεγαλύτερων εταιρειών που δραστηριοποιούνται στις γενικές ασφαλίσεις που αύξησε το 2015 την παραγωγή της σε σύγκριση με το 2014.

Η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας αυξήθηκε, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε το nextdeal.gr, κατά 1,82% στα 139,8 εκατ. ευρώ έναντι 137,3 εκατ. ευρώ ένα χρόνο πριν.

Ήταν μία ακόμη θετική χρονιά για την Ergo Ασφαλιστική, η οποία έκλεισε με κέρδη ύψους 35 εκατ. ευρώ. Όλο αυτό το θετικό κλίμα αποτυπώθηκε και στην εκδήλωση βραβεύσεων της εταιρείας. Νέος κόσμος, περισσότερος κόσμος συνεργάζεται πλέον με την Ergo Ασφαλιστική. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αναγνωρίζουν ένα στενό συνεργάτη στην Ergo Ασφαλιστική, ο οποίος θα κάνει νέα βήματα προόδου αμέσως μόλις λήξουν και ορισμένες εκκρεμότητες, για τις οποίες βέβαια δεν είναι υπεύθυνη η Ergo.

Ο κ. Θοδωρής Κοκκάλας, μπορεί τώρα να μοιράζει το χρόνο του μεταξύ Αθήνας και Κωνσταντινούπολης, όμως δεν παύει να δηλώνει κάθε φορά την αισιοδοξία του για την πορεία της Ergo Ασφαλιστικής. Γι' αυτό και δεν τον κουράζει η μονοτονία των επιτυχιών, όπως πολύ εύστοχα έγραψε στο τελευταίο τεύχος του «Ergo magazine» από το οποίο παρουσιάζουμε το άρθρο του κ. Κοκκάλα.

«Αγαπητοί συνεργάτες

Είναι αυτονόητο ότι κανείς μας δεν συμπαθεί την επανάληψη και τη ρουτίνα. Η επαναληψιμότητα μας φθείρει ψυχολογικά και μπορεί να μας οδηγήσει στο να χάσουμε το ενδιαφέρον και φυσικά τον ενθουσιασμό μας.

Παρ' όλα αυτά υπάρχει κάτι που επαναλαμβάνεται εδώ και πολλά χρόνια, δέκα συγκεκριμένα, που όχι μόνο δεν με κουράζει αλλά με κάνει κάθε φορά να αισθάνομαι υπέροχα.

Αναφέρομαι στα αποτελέσματα της εταιρείας μας, στο επιχειρησιακό περιβάλλον που έχουμε διαμορφώσει και την προοπτική που έχουμε προδιαγράψει για τα επόμενα χρόνια.

Δεν κουράζομαι καθόλου, μετά από το κλείσιμο μιας ακόμη χρονιάς, να μιλάω για τις μικρές ή και μεγάλες επιτυχίες μας, το κλίμα σιγουριάς και σταθερότητας που έχουμε δημιουργήσει για τους πελάτες, τους συνεργάτες και το προσωπικό μας, για το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης, οργάνωσης και ετοιμότητας ενόψει Solvency II, για τη δυναμική που έχουμε διαμορφώσει και σε επίπεδο εταιρικού δικτύου πωλήσεων αλλά και στο χώρο του Bancassurance.

Δεν με κουράζει καθόλου να διαπιστώνω τη συνεχή επένδυση στο ανθρώπινο αλλά και στο τεχνολογικό κεφάλαιο, να περιγράφω χωρίς αναστολές τους πολύ φιλόδοξους στόχους ανάπτυξης και αξιοποίησης των ευκαιριών που προσφέρει η ελληνική αγορά, ακόμη και σε συνθήκες οικονομικής κρίσης.

Όχι, δεν κουράζομαι να επαναλαμβάνω τα ίδια και τα ίδια όταν πρόκειται ουσιαστικά για μια ακόμη επιβεβαίωση της σωστής και επιτυχημένης πορείας μας.

Έχουμε την πολυτέλεια, όχι βέβαια τυχαία, να χαμογελούμε και να είμαστε -παρά τις αντιξοότητες της εποχής μας- ιδιαίτεροι δημιουργικοί και αισιόδοξοι. Και αυτό μας κάνει να αισθανόμαστε ακόμη μεγαλύτερη την ευθύνη που μας αναλογεί, να μην εφησυχάζουμε όσο οι συνθήκες παραμένουν δύσκολες και συχνά κρίσιμες, προκειμένου όχι μόνο να διατηρήσουμε ανέπαφο αυτό που έχουμε πετύχει αλλά συνάμα να χαράξουμε μια μελλοντική πορεία αντάξια των υψηλών προσδοκιών όλων όσοι απαρτίζουν την οικογένεια της ERGO.

Θεόδωρος Κοκκάλας»

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

"Δεν με κουράζει καθόλου να διαπιστώνω τη συνεχή επένδυση στο ανθρώπινο αλλά και στο τεχνολογικό κεφάλαιο, να περιγράφω χωρίς αναστολές τους πολύ φιλόδοξους στόχους ανάπτυξης και αξιοποίησης των ευκαιριών που προσφέρει η ελληνική αγορά, ακόμη και σε συνθήκες οικονομικής κρίσης"

Είναι νόμιμη και επιτρεπτή η υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων, με το... χιλιόμετρο;

Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης

Ο Μελάς Γιαννιώτης επιμένει να διαφοροποιείται από την υπόλοιπη ασφαλιστική αγορά, πρώτο γιατί εξακολουθεί να δραστηριοποιείται από τη Θεσσαλονίκη, παραμένοντας πιστός στη «Νύμφη του Θερμαϊκού» έδρα της Μακεδονίας και δεύτερον γιατί πολλές φορές δεν διστάζει να διατυπώνει απόψεις που άλλοι ανεπισήμως μπορεί να τις μεταφέρουν εδώ και εκεί αλλά επισήμως δεν τολμούν να εκφράσουν. Πρέπει να είσαι ο εαυτός σου και όχι αυτός που θέλουν οι άλλοι λέει κάπου ο Νίτσε, και ο κ. Γιαννιώτης φροντίζει κάθε φορά να το θυμίζει προς τρίτους.

Έτσι και τώρα, μη απεκδυόμενος την ανάγκη να σχολιάζει ελευθέρως τα συμβαίνοντα στην ελληνική ασφαλιστή αγορά και να δημιουργεί προβληματισμούς, έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον ένα σχόλιό του στην ειδική έκδοση INTERFAX με τίτλο: "Είναι νόμιμη και επιτρεπτή η υποχρεωτική ασφάλιση οχημάτων, με το… χιλιόμετρο;"

Διαβάζουμε: «Η ισχύουσα κοινοτική και εθνική νομοθεσία ρητά την απαγορεύει και την αποκλείει αν δεν υπάρχει αναγραφή στο ασφαλιστήριο συγκεκριμένη σε ημέρα, ώρα και λεπτό, έναρξη και λήξη ισχύος του. Και προφανώς θα υπάρξει "περιπλοκώδης περιπλοκή", αρμοδίων και υπαιτίων, με απρόβλεπτες συνέπειες, επειδή:Η ασφάλιση αστικής ευθύνης οχήματος προς τρίτους είναι υποχρεωτική από το νόμο (άρθρο 2 Ν. 489/76) και δεν είναι αποτέλεσμα συμφωνίας με όρους διανυθησομένων χιλιομέτρων μεταξύ ασφαλιστή και ασφαλιζομένου. Κάθε τρίτος έχει από το νόμο ευθεία απαίτηση κατά του ασφαλιστή και κατά του ασφαλιζομένου βέβαια, για κάθε ζημία του, μέχρι και δέκα έξι (16) ημέρες από τη νόμιμη αναγγελία στο κατά τον νόμο Κέντρο Πληροφοριών του Επικουρικού Κεφαλαίου, οπότε ποιος, καλά ενημερωμένος, θα αποτολμήσει να επιλέξει τα πιθανότατα "τρεχάματα και μπλεξίματα";

Προσοχή, προσοχή λοιπόν. Απλούστερο και καθαρότερο είναι να προσφέρεται μία λογική έκπτωση (π.χ. 10%) στα ασφάλιστρα όσων διανύουν, κατά τρίμηνο ή εξάμηνο το πολύ, λίγα χιλιόμετρα μικρών διαδρομών τους (π.χ. 3-5.000) και έτσι να έχουν ήσυχα τα κεφάλια τους όλοι και γενικά, αφού η υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης οχήματος επιβλήθηκε στην Ενωμένη Ευρώπη (και την Ελλάδα) για κοινωνικούς λόγους και όχι ιδιωτικούς και πωλησιακούς ή άλλων άγνωστων, ίσως ύποπτων, σκοπών.

Τα εφαρμοζόμενα από πολλών ετών στις Η.Π.Α. συστήματα παρακολούθησης με ηλεκτρονικά "διαβολάκια" έχουν και άλλους λόγους και σκοπούς, ενώ στην Ευρώπη και στην Ελλάδα ρητά απαγορεύονται τα όποια και κάθε είδους "δωράκια-διαβολάκια" με σκοπό την ασφάλιση. Αυτά ορίζει ο νόμος για την Προστασία των Καταναλωτών και του Ανταγωνισμού.

Συμβουλευθείτε επ' αυτών κάποιον έμπειρο νομικό ή θυμηθείτε την επίσης αλάνθαστη και διαχρονική αρχαιοελληνική σοφία που λέγει: "Φοβού τους Δαναούς και δώρα φέροντας"!

Αυτό τα λέγει όλα και ο καθένας είναι υπεύθυνος των πράξεων και επιλογών του.

Για την «Ενωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος – Ε.Α.Β.Ε.»,
Μελάς Γιαννιώτης
Πρόεδρος Δ.Σ.»

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με νέες προσφορές προς τους αγρότες

Ο κ.Δημήτρης Ζορμπάς

Νέες στρατηγικές συνεργασίες με στόχο την διεύρυνση των ασφαλιστικών εργασιών σχεδιάζει και υλοποιεί ήδη η Συνεταιριστική Ασφαλιστική συνεχίζοντας την υγιή αναπτυξιακή της πορεία.

Η μοναδική εκπρόσωπος της κοινωνικής οικονομίας στη χώρα μας που διευθύνεται από τον κ. Δημήτρη Ζορμπά η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, ιδρύθηκε το 1978, από τις Ελληνικές Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις με βάση το όραμα του Αλέξανδρου Μπαλτατζή, ο οποίος έκτοτε γίνεται και ο Πρόεδρος της Εταιρίας. Με τροποποίηση του Καταστατικού της, Μέτοχοι μπορούν να γίνουν κάθε μορφής Συνεταιρισμοί (Πιστωτικοί, Καταναλωτικοί, Αστικοί, Συνδικαλιστικοί, κ.ά.).

Το 1989 τη σκυτάλη παίρνει ο Δημήτριος Πεταλωτής, ιδρυτικό μέλος, αναλαμβάνοντας τα καθήκοντα του Προέδρου της Εταιρίας στα οποία αφιερώθηκε με μεγάλο ζήλο. Το 1994 Μέτοχοι έγιναν και κορυφαίες Συνεταιριστικές Ασφαλιστικές Οργανώσεις της Ευρώπης (Unipol Ιταλίας, Macif Γαλλίας, P&V Βελγίου, Euresa), ενώ αργότερα ακολούθησε η συμμετοχή όλων των Συνεταιριστικών Τραπεζών. Το 1999 συνενώθηκε η Συνεταιριστική Ζωής με την Συνεταιριστική Ασφαλιστική προσθέτοντας έτσι μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων. Απ' το 2006 μέχρι και σήμερα τα καθήκοντα του Προέδρου έχει αναλάβει ο κος Θωμάς Ιωαννίδης, ενώ οι Μέτοχοι της Εταιρείας οι οποίοι προέρχονται από τον ευρύτερο χώρο της Κοινωνικής Οικονομίας, αριθμούν τους 123.

Γενικός διευθυντής της εταιρείας είναι ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς ο οποίος είναι γέννημα θρέμμα της εταιρείας. Στο συνημμένο ΦΕΚ του 1994 φαίνεται η εισδοχή νέων μελών στο διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας ως εκπροσώπων των νέων ευρωπαίων μετόχων ενώ και ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς ως «κεντρικός διευθυντής» της εταιρείας αναλαμβάνει νέα υψηλότερα καθήκοντα.

Το τελευταίο διάστημα η Συνεταιριστική με «προίκα» την ισχυρή κερδοφορία των 2 εκατ. ευρώ, αξιοποιεί στρατηγικές συνεργασίες με άλλες εταιρείες και οργανώσεις όπως συνέβη πρόσφατα με την Gaia Επιχειρείν. Η συνεργασία έχει στόχο να συνεισφέρει στη μείωση του κόστους των καθημερινών αναγκών των δικαιούχων αγροτικών επιδοτήσεων και των παραγωγών. Στο πλαίσιο της στρατηγικής συνεργασία με την Gaia Επιχειρείν θα προσφέρει έκπτωση 5% στην ασφάλιση αυτοκινήτου και 10% στην ασφάλιση κατοικίας, προς όλους τους αγρότες και παραγωγούς.

Κωνσταντίνος Γ. Κουβελιώτης

Ένας θρύλος της INTERAMERICAN!

ΤΟ 1967 Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ήταν ακόμη άγνωστη όταν μπήκε στον ιδιωτικό ασφαλιστικό κλάδο, απαντώντας σε αγγελία του Μάνου Μάρκογλου, ο Κωνσταντίνος Κουβελιώτης από τον Μελιγαλά Μεσσηνίας, 21 ετών, συνεργάτης της American Life Insurance Company που θα μεταπηδήσει το 1969 στην τότε νεαρή INTERAMERICAN του Δ. Κοντομηνά που ήταν από το 1963 ως το 1968 νομικός αντιπρόσωπος ALICO στην Ελλάδα.

Στις ρίζες των πρώτων ανθρώπων του Agency System βρίσκουμε ελάχιστους από αυτούς που ακόμα εργάζονται και ανάμεσά τους ο Κ. Κουβελιώτης που στις 10/3/2016 βραβεύτηκε με το βραβείο Αλέξανδρος Ταμπουράς για την προσφορά του προς την εταιρεία και συνεργάτες του INTERAMERICAN. Ήταν τιμή και αναγνώριση 47 χρόνων δημιουργίας στην INTERAMERICAN και συνολικά 49 στον ασφαλιστικό κλάδο! Έμοιασε στον δάσκαλό του που μακροημερεύει προσφέροντας!

Ο Κώστας Γ. Κουβελιώτης με τους πρωτεργάτες των Πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής στην Ελλάδα εκείνης της εποχής τέλους δεκαετίας του 1960, δημιούργησαν νέο επαγγελματικό χώρο, που δεν τον ήξερε η ελληνική κοινωνία. Η ομάδα Δημ. Κοντομηνά, άνοιξε νέους ορίζοντες στον ασφαλιστικό χώρο που το κοινό τους "μπέρδευε" αν είναι ηλεκτρολόγοι που αλλάζουν "ασφάλειες" ή κάτι άλλο! Δεν υπήρχαν όρια, δεν υπήρχαν κανονισμοί, δεν υπήρχε κάτι ανάλογο και όλα δημιουργήθηκαν από ορ-ματιστές νεαρούς, με δίψα για ζωή και δημιουρ-γία, άγνωστοι, "ασχημάτιστοι", αταξί-δευτοι που έγιναν σημαντικοί, "κά-ποιοι", περιπατητές της υφηλίου με τα συνέδρια και εκπαιδευτικά ταξίδια στις πέντε ηπείρους. Πάντα "έσπαγαν" τα ρεκόρ του εαυτού τους και πάντα ζούσαν με το "ανικανοποίητο" και ανεξερεύ-νητο. Είχαν μόνο "ένα" πρό-γραμμα, να μην έχουν πρόγραμ-μα! Μια αδιάκοπη δημιουργία νέων ομάδων, νέων αρχηγών, νέων ταλέντων, νέων κατακτή-σεων. Διέσχισαν το χώρο του μέχρι τότε ανταγωνισμού μεταξύ εταιρειών Γενικών Ασφαλίσεων των τραπεζικών και κρατικών εταιρειών απέναντι στις Ιδιωτικές και βγήκαν μακριά από τους ανταγωνιστές κοντά στα σπίτια και επαγγελματικούς χώρους των καταναλωτών.

Πριν πάρει είδηση ο ανταγωνισμός αυτοί εμφάνιζαν νέες αγορές (ασφαλίσεις ζωής, οδική και ιατρική βοήθεια, αμοιβαία κεφάλαια, κινητή τηλεφωνία, ομαδικές ασφάλειες, ασφαλίσεις υγείας κ.λπ.). Νέες εταιρείες, νέα έσοδα και κέρδη ήρθαν από το "πουθενά"… η γενιά ασφαλιστών του 1960-1970 δημιούργησε νέο χώρο, έκανε ασήμαντο τον ανταγωνισμό, δεν συμβιβάστηκε στα παλαιά, διαφοροποιήθηκε και τελικά νίκησε συντηρητικά κατεστημένα με προσφορές χωρίς απόδοση, με ασυνάρτητες συνδικαλιστικές στρατηγικές, με αντιφάσεις και χωρίς ενδιαφέρον και χρησιμότητα για καταναλωτές.

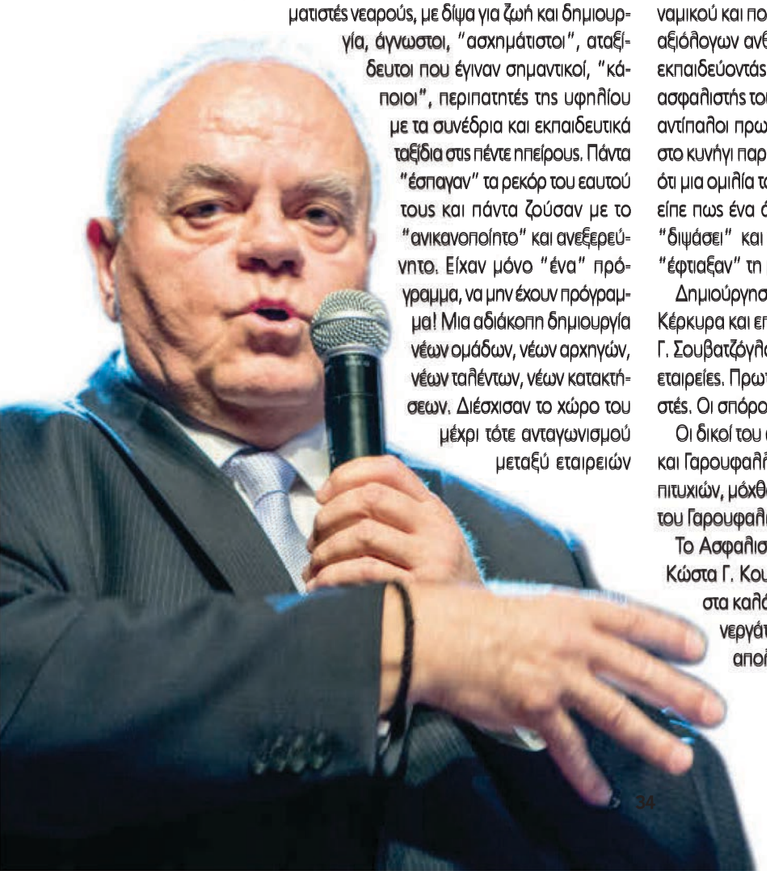
Σε αυτή τη γενιά που έβαλε θεμέλια για ανάπτυξη ασφαλιστικής αγοράς ο Κώστας Γ. Κουβελιώτης, πτυχιούχος Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών (ΟΠΕ), υπήρξε βασικός μοχλός ανάπτυξης της INTERAMERICAN αφού ήταν στα πρώτα στελέχη της που επέλεξαν, στρατολόγησαν, εκπαίδευσαν και ανέπτυξαν οι ίδιοι νέους στην ηλικία και νέους στην καριέρα ασφαλιστές. Δεν έκαναν μετεγγραφές έτοιμων, δεν υπήρχε ανταγωνισμός για να κάνουν μετεγγραφές, δεν υπήρχε προηγούμενο. Ήταν οι πρώτοι δημιουργοί. Ο Κώστας Γ. Κουβελιώτης υποστηρίζει ότι ήταν βασική αιτία ανάδειξης τεσσάρων σημαντικών πρωταγωνιστών στελεχών του πωλησιακού δυναμικού και πολλών ακόμα συμπρωταγωνιστών ή δευτερευόντων αλλά αξιόλογων ανθρώπων. Του Ηλία Κοντογιάννη, που τον ανέδειξε ο ίδιος εκπαιδεύοντάς τον στη θεωρία και πράξη. Του Θωμά Θωμόπουλου που ασφαλιστής του του πρωτομίλησε να γίνει ασφαλιστής και εν συνεχεία ως αντίπαλοι πρωταγωνιστές στα μέσα του 1970 "συμπαρέσυραν" όλους στο κυνήγι παραγωγής. Του Δ. Δημάκη, που του εκμυστηρεύτηκε το 1974 ότι μια ομιλία του ήταν αφορμή να πάρει αποφάσεις πρωταγωνιστού όταν είπε πως ένα άλογο δεν το κάνεις ποτέ να πιεί νερό με το ζόρι εάν δεν "διψάσει" και του εαυτού του ως τέταρτου πρωταγωνιστή που όλοι μαζί "έφτιαξαν" τη μεγάλη Σχολή INTERAMERICAN!

Δημιούργησε ασφαλιστές σε Αθήνα, Καλαμάτα, Σύρο, Χαλκίδα, Άργος, Κέρκυρα και επεξέτεινε εργασίες μέσω του ασφαλιστή και διευθυντή του, Γ. Σουβατζόγλου στην Αφρική. Άνθρωποι που εργάστηκαν και σε άλλες εταιρείες. Πρωταγωνιστές της METROLIFE-ΦΟΙΝΙΞ ήταν δικοί του ασφαλιστές. Οι σπόροι που έσπειρε έβγαλαν δένδρα πολύκαρπα.

Οι δικοί του άνθρωποι, η σύζυγος Ευαγγελίτσα και οι κόρες του Μαρία και Γαρουφαλλιά μοιράστηκαν τη ζωή μαζί του σε κλίμα προσφοράς, επιτυχιών, μόχθου, προσπάθειας, αποτυχιών και επανεκκινήσεων. Η κόρη του Γαρουφαλλιά πήρε τη σκυτάλη και τρέχει στο στάδιο συνεχίζοντας…

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και ο εκδότης του συγχαίρουν τον δημιουργικό Κώστα Γ. Κουβελιώτη για τα επιτεύγματά του, ευχόμενος επαναλήψεις στα καλά έργα από τους δικούς του ανθρώπους, συγγενείς και συνεργάτες. Τους γλυκείς καρπούς της ασφάλισης μακάρι να τους απολαύσουν ακόμα περισσότεροι. Συγχαρητήρια Κώστα!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



ΕΤΑΙΡΕΙΑ	2015	2014	ΔΙΑΦ
INTERAMERICAN	207.012.637,79	217.483.750,41	-4,77%
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	198.484.788,41	234.916.264,70	-15,50%
ERGO	139.820.784,32	137.330.947,45	1,82%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	124.057.865,88	129.974.140,87	-4,50%
ALLIANZ	108.482.057,88	115.280.688,63	-5,90%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ	104.842.114,02	115.876.169,34	-9,49%
AIG	103.899.173,70	129.805.389,53	-20,03%
GENERALI	101.843.749,62	102.342.600,08	-0,48%
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	96.843.965,30	107.611.908,47	-10,30%
ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	90.807.512,21	99.894.478,37	-9,01%

Οι δέκα πρώτοι στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων το 2015

ΑΝΑΚΑΤΑΤΑΞΕΙΣ σημειώθηκαν στην κορυφή του πίνακα των μεγαλύτερων σε παραγωγή ασφαλιστικών εταιρειών του κλάδου των γενικών ασφαλίσεων, όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα που δημοσίευσαν οι ίδιες οι εταιρείες στις συνοπτικές ετήσιες καταστάσεις για εποπτικούς σκοπούς.

Σημειώνεται ότι σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος η παραγωγή ασφαλίστρων τις γενικές ασφαλίσεις μειώθηκε το 2015 σε σύγκριση με το 2014 κατά 7,6%. Ωστόσο στην παραγωγή της ΕΑΕΕ δεν συμπεριλαμβάνεται η παραγωγή ασφαλίστρων των εταιρειών ΕΠΥ η οποία αυξάνεται τα τελευταία χρόνια καθώς και εταιρειών μη μελών της ΕΑΕΕ.

Η Interamerican του Γιώργου Κώτσαλου βρέθηκε στην πρώτη θέση των γενικών ασφαλίσεων

Οι δέκα μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες το 2015 στο κλάδο γενικών ασφαλίσεων

Με βάση τα επιμέρους στοιχεία των συνοπτικών καταστάσεων στα αξιοσημείωτα που μπορούμε να επισημάνουμε είναι ότι μία θέση στην σχετική κατάταξη κέρδισε η Interamerican, δυο θέσεις κέρδισε η Allianz, και μία θέση κέρδισε η Generali. Επίσης η **INTERAMERICAN** καταλαμβάνει την πρώτη θέση στον κλάδο με την συμπερίληψη της παραγωγής και της εταιρείας βοηθείας, η οποία έχει και αύξηση παραγωγής κατά 1,1 εκατ. ευρώ.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ εμφανίζει τη μεγαλύτερη ποσοστιαία μείωση (28.8%) στο κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων ενώ στους λοιπούς κλάδους ζημιών η μείωση της παραγωγής είναι 7%.

Η **ERGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** είναι η μόνη εταιρεία που εμφανίζει αύξηση παραγωγής και στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων και στον κλάδο λοιπών ζημιών.

Πτώση στο αυτοκίνητο, αύξηση στους λοιπούς κλάδους και για την **ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ.**

Η μείωση της παραγωγής της **ALLIANZ** οφείλεται στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων καθώς η παραγωγή των λοιπών ζημιών είναι αυξητική.

Οριακή η πτώση στους λοιπούς κλάδους και για την Ιντερσαλόνικα. Στην AIG ένα μεγάλο μέρος της μείωσης της παραγωγής οφείλεται στην σημαντική μείωση στο δικαίωμα συμβολαίου στην οποία προχώρησε η εταιρεία.

Η **GENERALI** εμφανίζει αύξηση στην παραγωγή του κλάδου λοιπών ζημιών ενώ παρουσιάζει οριακή μείωση στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων.

Συγκρατημένη είναι η πτώση της παραγωγής της **ΑΧΑ** στους λοιπούς κλάδους ενώ πιο έντονη είναι στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων.

Τέλος η **ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** εμφανίζει μεγαλύτερη πτώση τον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων.

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

Ανησυχείτε για πιθανά μεγάλα έξοδα σε περίπτωση νοσηλείας;

Κι όμως, δεν χρειάζεται.

Εμείς στην ΑΧΑ σχεδιάσαμε ολοκληρωμένα Προγράμματα Υγείας που καλύπτουν τα έξοδα νοσηλείας. Έτσι, το μόνο που χρειάζεται να φροντίζετε εσείς, είναι η καλή σας υγεία.

Μιλήστε σήμερα, με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

Ασφαλιστικός Σύμβουλος

www.axa.gr

801 111 222 33

Σκανάρετε εδώ

ΓΙΑ 6η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ #1 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ

Βάσει της κατάταξης των καλύτερων παγκόσμιων μαρκών – Interbrand, 2014

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Ισχυρό και σταθερό δίκτυο συνεργατών

Μια ξεχωριστή εκδήλωση οργάνωσε η MetLife για τους διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων, με στόχο -όπως τονίζεται- να ευχαριστήσει τους συνεργάτες της, που για ακόμη μια χρονιά είχαν πολύτιμη συμβολή στα αποτελέσματα της εταιρείας.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, τα στελέχη της MetLife είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις και εμπειρίες για τη χρονιά που πέρασε και για τα αποτελέσματά της για το 2015. Με τις νέες πωλήσεις στο agency να αυξάνονται κατά 26% μέσα στο 2015 και το συνολικό κύκλο εργασιών της εταιρείας επίσης να αυξάνεται κατά 8,5%, οι άνθρωποι της MetLife απέδειξαν στην πράξη ότι η σταθερή συνεργασία και η προσαρμοστικότητα φέρνει ακόμα και σε δύσκολους καιρούς πολύ θετικά αποτελέσματα.

Η εταιρεία παρουσίασε τη στρατηγική της για τη νέα χρονιά με κύριο στόχο της να διευρύνει ακόμα περισσότερο την ηγετική της θέση στην ασφαλιστική αγορά, και να συνεχίσει να αναπτύσσεται, προσφέροντας καινοτόμα προϊόντα και επενδύοντας διαρκώς στους συνεργάτες της για ακόμα μια χρονιά, παρά τις συνθήκες που επικρατούν.

Βασική δέσμευση της MetLife είναι να βρίσκεται συνεχώς δίπλα στους ανθρώπους της, να ανταποκρίνεται στις προσδοκίες τους, στοχεύοντας στην καλύτερη συνεργασία και εξέλιξη. Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι όλα αυτά τα χρόνια η εταιρεία έχει καταφέρει να δημιουργήσει ένα ισχυρό και σταθερό δίκτυο συνεργατών. Κάτι που επιβεβαιώνουν οι ίδιοι οι συνεργάτες της, οι οποίοι πλέον νιώθουν την εταιρεία σαν το σπίτι τους.

Στην Αυστραλία οι κορυφαίοι σύμβουλοι της MetLife

Ένα μοναδικό ταξίδι στην μακρινή Αυστραλία προσφέρει εν τω μεταξύ η MetLife στους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους της. Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία δίνει τη δυνατότητα στους συνεργάτες της που θα επιτύχουν τα καλύτερα αποτελέσματα στο πλαίσιο των ετήσιων στόχων πωλήσεων να ταξιδέψουν εκεί για να συμμετέχουν στο περιφερειακό συνέδριο EMEA 2017.

Στόχος της MetLife, τονίζει η εταιρεία, είναι να εμπνεύσει τους ανθρώπους της ώστε να επιτύχουν τους στόχους τους, προσφέροντάς τους πάντοτε μοναδικές εμπειρίες. Η ενέργεια εντάσσεται στο μόνιμο και διαρκώς ενισχυόμενο πρόγραμμα ανάπτυξης των στελεχών και του δικτύου της μέσα από παροχή ευκαιριών και κινήτρων για επαγγελματική εξέλιξη και προσωπική ικανοποίηση. Η MetLife εφαρμόζει στην πράξη δοκιμασμένες πολιτικές που εμπνέουν και κινητοποιούν το πολυτιμότερο στοιχείο της, που είναι οι άνθρωποι, ώστε να αποκτούν ικανότητες για επιδίωξη υψηλότερων στόχων.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, οι επιτυχόντες θα έχουν την ευκαιρία να εξερευνήσουν την πόλη του Σίδνεϊ, να περιηγηθούν την περίφημη Harbour Bridge, την όπερα του Σίδνεϊ, σήμα κατατεθέν της πόλης, αρχιτεκτονικό αριστούργημα και Μνημείο Παγκόσμιας Κληρονομιάς της UNESCO. Επίσης θα γιορτάσουν την επιτυχία τους στους πιο αριστοκρατικούς χώρους της πόλης.Για τους κορυφαίους συνεργάτες το ταξίδι ωστόσο δεν σταματά εκεί. Όσοι από τους συμμετέχοντες καταφέρουν να επιτύχουν την ανώτατη διάκριση σε παραγωγικό επίπεδο, τη συμμετοχή στο συνέδριο President's Circle της εταιρείας, θα συνεχίσουν με ταξίδι στο νησί Hayman, ένα ιδιωτικό νησί-θέρετρο με υπέροχες παραλίες και καταγάλανα νερά, ένα από τα μεγαλύτερα φυσικά θαύματα του κόσμου. Επιπλέον, η εταιρεία θα προσφέρει μια ακόμα ξεχωριστή εμπειρία: να επισκεφτούν το Μεγάλο Κοραλλιογενή Ύφαλο, Great Barrier Reef, τον μεγαλύτε-

Από αριστερά: κα Βασιλική Σταματοπούλου, κα Κατερίνα Βασιλάκη, κ. Χρήστος Σταματόπουλος, κ. Θεόδωρος Χέλμης

Από αριστερά: κα Κατερίνα Βασιλάκη, κ. Γιώργος Ιορδανίδης, κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Από αριστερά: κ. Δημήτρης Μαζαράκης, κ. Γιώργος Ζερβουδάκης

Από αριστερά: κ. Δημήτρης Μαζαράκης, κ. Λεωνίδας Χριστοδουλίδης, κ. Γιώργος Ζερβουδάκης

Επάνω, από αριστερά: κ. Αλέξης Μόρντο, κα Χριστίνα Μόρντο, κα Μαρία Σκιντζή, κ. Δημήτρης Μαζαράκης

Κάτω, από αριστερά: κ. Χαράλαμπος Σουίδας, κ. Δημήτρης Βασιλειάδης, κ. Γιώργος Ιορδανίδης, κ. Κώστας Δερβεντζής

ρο στον κόσμο που αποτελεί την τέλεια ισορροπία μεταξύ πολυτέλειας και περιπέτειας. Για μια ακόμα φορά, η MetLife θέτει νέους, φιλόδοξους στόχους, τους οποίους υλοποιεί μέσα από πρωτότυπες πρακτικές που φέρνουν αποτελέσματα, αλλά δημιουργούν και εμπειρίες για το ανθρώπινο δυναμικό της. Στο πλαίσιο της συνεχούς ανάπτυξής της και παρά τις αντικειμενικά πιεστικές συνθήκες λόγω της οικονομικής συγκυρίας, η εταιρεία επιλέγει να αναμετρηθεί με καινούργιες προκλήσεις. Αυτό συμβάλει ώστε να συνεχίσει την επιτυχημένη πορεία, που διευρύνει τον ηγετικό της ρόλο στην ασφαλιστική αγορά, δικαιώνει τις προσδοκίες των ανθρώπων της και της επιτρέπει να προσελκύει σύγχρονους και φιλόδοξους συνεργάτες, σημειώνει η εταιρεία.

Διεύρυνση συνεργασίας ΙΑΣΩ- Metlife

ΔΙΕΥΡΥΝΕΙ Ο ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ σημαντικά τη συνεργασία του με την ασφαλιστική εταιρεία MetLife, εντάσσοντας στα ειδικά συμβεβλημένα νοσηλευτήρια της ασφαλιστικής, το ΙΑΣΩ, το ΙΑΣΩ Παίδων και το ΙΑΣΩ General. Στο πλαίσιο της νέας διευρυμένης συνεργασίας με τον 'Ομιλο ΙΑΣΩ, οι ασφαλισμένοι της MetLife θα μπορούν να απολαμβάνουν τα μοναδικά προνόμια αλλά και της υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας στις μονάδες του Ομίλου. Όπως τονίζεται, ο Όμιλος ΙΑΣΩ διαθέτει κορυφαίους ιατρούς, άρτια εκπαιδευμένο νοσηλευτικό προσωπικό και τελευταίας τεχνολογίας ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό, που αποτελούν εγγύηση για ένα εξαιρετικό επίπεδο περίθαλψης, εφαρμόζοντας πολιτική ποιότητας διεθνών προδιαγραφών. Η MetLife, με 147 χρόνια εμπειρίας παγκοσμίως και 50 χρόνια δυναμικής παρουσίας στην Ελλάδα, διαδραματίζει ηγετικό ρόλο στον παροχή καινοτόμων προγραμμάτων και υπηρεσιών στον τομέα της ασφαλιστικής προστασίας και εμπνέει εκατομμύρια πελάτες ανά τον κόσμο να διεκδικήσουν περισσότερα από τη ζωή τους. Η εν λόγω συνεργασία με τον Όμιλο ΙΑΣΩ (Γυναικολογική κλινική ΙΑΣΩ, Παιδιατρική κλινική ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΩΝ, Γενική κλινική ΙΑΣΩ General και ΙΑΣΩ Θεσσαλίας) απευθύνεται σε όλους τους ασφαλισμένους της MetLife, παρέχοντας υπηρεσίες υγείας και περίθαλψης στο πλαίσιο της συνεχούς αναβάθμισης των μοναδικών προνομίων και παροχών του Advanced Benefit Club (ABC).

Συνέντευξη στον
Κωστή Σπύρου

Στην Ελλάδα το στρατηγείο της DARAG για την ανάπτυξη στην περιοχή

Συνέντευξη του Arndt Gossmann, DARAG CEO

Ανοιχτό το ενδεχόμενο η Ελλάδα να είναι η βάση για την ανάπτυξη της DARAG στην ευρύτερη περιοχή αφήνει σε αποκλειστική συνέντευξη του ο Ceo της εταιρείας Arndt Gossmann στον Κωστή Σπύρου, που μετέβη στο Αμβούργο στο συνέδριο με αντικείμενο την πλατφόρμα Run-off με χορηγό την DARAG.Τι είναι όμως το Run-off,τι σημαίνει όταν λέμε για μια εταιρεία ότι θα κάνει run-off, πάει για run-off, ετοιμάζεται για run-off συνήθως, και όχι και άδικα, ίσως το μυαλό μας πάει στο κακό. Σημαίνει ότι είναι αφερέγγυα, κλείνει, σταματά τις εργασίες της;
Είναι όμως έτσι; Ουσιαστικές απαντήσεις λάβαμε από το συνέδριο αλλά και τον κ. Arndt Gossmann διευθύνοντα σύμβουλο της Darag ο οποίος μας τίμησε με μία συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Ας ξεκινήσουμε τη συζήτηση

Τα κανάλια είναι βασικό χαρακτηριστικό του Αμβούργου

Είμαστε από την Ελλάδα, στην Αγορά της οποίας αναμένεται να υπάρξουν πολλές αλλαγές το επόμενο διάστημα, όπως πιθανότατα γνωρίζετε ήδη. Η εταιρεία σας δραστηριοποιείται σε έναν τομέα που είναι σχετικά άγνωστος και όχι απολύτως κατανοητός στους περισσότερους. Ας ξεκινήσουμε λοιπόν από το τι είδους υπηρεσίες προσέφερε η DARAG στο παρελθόν και με τι ασχολείται τώρα, καθώς γνωρίζω ότι, για πολλά χρόνια, έχει υπάρξει μια κλασσική ασφαλιστική εταιρεία.

Αυτό είναι γεγονός. Η DARAG έχει μια ιστορία 65 ετών ως κλασική ασφαλιστική. Το 2009 η εταιρεία πήρε τη στρατηγική απόφαση να εξειδικευθεί στο run-off: το ταχύτερα αναπτυσσόμενο κομμάτι της Αγοράς, η δυναμική του οποίου στην Ευρώπη υπερβαίνει τα €240 δισεκατομμύρια. Ειδικότητά μας είναι να αναλαμβάνουμε αυτό που καλείται 'παλαιός κίνδυνος' για μια ασφαλιστική, δηλαδή τον κίνδυνο που συνδέεται με τη διατήρηση ανενεργών χαρτοφυλακίων. Μέσα από λύσεις που προσαρμόζονται ειδικά στις ανάγκες κάθε πελάτη, τον βοηθάμε να αποδεσμεύσει εποπτικά κεφάλαια από τον ισολογισμό του, τα οποία μπορεί στη συνέχεια να κατευθύνει προς την ανάπτυξη των ενεργών του χαρτοφυλακίων ή προς όποιον κλάδο επιλέξει να μεταφέρει τον κύριο όγκο των δραστηριοτήτων του. Παράλληλα τον βοηθάμε να μειώσει σημαντικά το λειτουργικό του κόστος. Αναλαμβάνουμε την διευθέτηση των απαιτήσεων που συνδέονται με κλειστά χαρτοφυλάκια, με τρόπο απολύτως ευθυγραμμισμένο με τους όρους των συμβολαίων κάθε ασφαλισμένου. Από το 2009 έχουμε αποκτήσει 22 χαρτοφυλάκια run-off από 12 χώρες, συνολικής αξία πάνω από €650 εκατομμύρια ευρώ.

Το Solvency II έχει σημαντικές επιπτώσεις στους ισολογισμούς των ασφαλιστικών εταιρειών. Σύμφωνα με την νέα Οδηγία, τα εποπτικά κεφάλαια (προβλέψεις) θα πρέπει να επαρκούν για την κάλυψη όχι μόνο των ενεργών, αλλά και των κλειστών χαρτοφυλακίων. Αυτό σημαίνει ότι με το νέο καθεστώς, η διατήρηση ανενεργών χαρτοφυλακίων επηρεάζει δυσμενώς τα αποθεματικά κάθε ασφαλιστικής. Ανάλογα με το είδος του κινδύνου και το ποσοστό διαφοροποίησης κάθε χαρτοφυλακίου, η επίπτωση αυτή μπορεί να φτάσει μέχρι και τα 65 λεπτά για κάθε ευρώ αποθεματικού κεφαλαίου (loss reserve). Το run-off είναι μία μέθοδος που προσφέρει στις ασφαλιστικές εταιρείες τη δυνατότητα να απελευθερώσουν κεφάλαια τα οποία, στη συνέχεια, θα μπορούν να αξιοποιήσουν για την ανάπτυξη των κύριων δραστηριοτήτων τους.

Δηλαδή, για να το καταλάβω λίγο καλύτερα: το run-off δεν αφορά μόνον τις εταιρείες που αντιμετωπίζουν πρόβλημα φερεγγυότητας. Αφορά και τις φερέγγυες, σωστά;

Η αλήθεια είναι ότι οι λύσεις run-off αφορούν όλες τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές εταιρίες που θέλουν να απαλαχθούν από «παλαιούς κινδύνους». Στην ουσία, πρόκειται για ένα πολύ αποτελεσματικό εργαλείο διαχείρισης κεφαλαίου

(capital management tool). Από τις 22 εξαγορές χαρτοφυλακίων run-off που έχουμε ολοκληρώσει μέχρι σήμερα, μόνο μία είχε σχέση με τη φερεγγυότητα της εκχωρούσας εταιρείας.

Πράγματι στο παρελθόν το run-off έχει -λανθασμένα- συνδεθεί με την έννοια της αποτυχίας. Όμως, σήμερα, δεν νομίζω ότι ισχύει πλέον κάτι τέτοιο. Το run-off έχει εξελιχθεί σε μία, ευρέως αποδεκτή και ιδιαιτέρως αποτελεσματική, βέλτιστη πρακτική για τη διαχείριση του κεφαλαίου ασφαλιστών και αντασφαλιστών. Επιπλέον, θα πρέπει να πάρουμε υπ' όψη μας ότι πολλά ασφαλιστικά προϊόντα έχουν περιορισμένο κύκλο ζωής, καθώς και το ότι η ανάδειξη νέων κινδύνων θα αποτελέσει το βασικό μοχλό ανάπτυξης του κλάδου για τα επόμενα χρόνια. Καλύψεις συνδεδεμένες με το cyber risk, τη μικρο-ασφάλιση (micro-insurance), τα κοινωνικά δίκτυα, την πολιτική αστάθεια κλπ., αναμένεται να δημιουργήσουν νέες δυνατότητες για τις ασφαλιστικές, οι οποίες θα πρέπει να απαλλαγούν οριστικά και αποτελεσματικά από τα ανενεργά τους χαρτοφυλάκια και τις αντίστοιχες υποχρεώσεις. Δεν μιλάμε λοιπόν για αποτυχία, αλλά για εξέλιξη.

Να ρωτήσω, ας υποθέσουμε ότι είμαι μια Ασφαλιστική Εταιρεία και δεν επιθυμώ να σταματήσω τις εργασίες μου, ας πούμε, στην ασφάλιση μηχανημάτων, θέλω να συνεχίσω, όμως έχω προβλήματα με το κεφάλαιο. Μπορείτε να με βοηθήσετε;

Ναι, φυσικά. Το πρώτο βήμα για εσάς, την εκχωρούσα ασφαλιστική, είναι να συνειδητοποιήσετε ότι ορισμένα χαρτοφυλάκια ή κάποιοι "παλαιοί" κίνδυνοι θα πρέπει να διευθετηθούν οριστικά. Το δεύτερο βήμα είναι να εξετάσετε ποιες επιλογές και εναλλακτικές υπάρχουν. Γενικά, υπάρχουν τρεις τρόποι για την διευθέτηση ανενεργών δραστηριοτήτων: η μεταβίβαση του αντίστοιχου χαρτοφυλακίου, η μεταβίβαση ολόκληρης της εταιρείας, και η αναδρομική αντασφάλιση. Όλα αυτά τα εργαλεία μπορούν επίσης να συνδυαστούν προκειμένου να σχεδιαστεί η βέλτιστη για κάθε περίπτωση λύση. Αυτός είναι δε και ο κύριος λόγος που, μέχρι στιγμής, οι μεγάλες ασφαλιστικές, είτε σε εθνικό, είτε σε διεθνές επίπεδο, αναγνωρίζουν ότι το run-off αποτελεί ένα γρήγορο και αποτελεσματικό μέσο για την αποδέσμευση εποπτικών κεφαλαίων και την οριστική διευθέτηση (finality) των ανενεργών τους χαρτοφυλακίων.

Στιγμιότυπα από το διεθνές συνέδριο της Darag στο οποίο συμμετείχε το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» το μοναδικό κλαδικό έντυπο από την Ελλάδα

Και μετά μπορώ να συνεχίσω με τις εργασίες μου, στην ασφάλιση Αυτοκινήτου, για παράδειγμα;

Μα ναι, φυσικά. Η όλη ιδέα είναι να μπορέσει κανείς να αποδεσμεύσει μέρος του αποθεματικού με τρόπο γρήγορο, ασφαλή και αποδοτικό. Ο κλάδος των αυτοκινήτων είναι ένα ενδιαφέρον παράδειγμα. Πρόκειται για έναν μακροπρόθεσμο κίνδυνο (long-tail risk) σε έναν κλάδο που χαρακτηρίζεται από μεγάλη παραγωγή (underwriting) και σκληρό ανταγωνισμό. Κάποια στιγμή στο παρελθόν, τα δύο αυτά χαρακτηριστικά οδήγησαν πολλές ασφαλιστικές να υποεκτιμήσουν τις ενδεχόμενες ζημιές τους από τον κλάδο. Αυτός είναι και ο λόγος που σήμερα βλέπουμε αρκετά τέτοια χαρτοφυλάκια να οδηγούνται σε λύσεις run-off Πολλές εταιρείες τώρα θα προτιμήσουν να ξεκαθαρίσουν μια και καλή όσα από τα χαρτοφυλάκια που υποαποδίδουν, ή να αποσυρθούν εντελώς από ορισμένα είδη καλύψεων, προκειμένου να επικεντρωθούν στους κλάδους εκείνους που αποτελούν την κύρια δραστηριότητά τους.

Μπορώ να το κάνω αυτό και με τον αντασφαλιστή μου;

Θεωρητικά ναι, όμως δεν προσφέρουν τέτοιες λύσεις όλοι οι αντασφαλιστές, καθώς απαιτούνται εξειδικευμένες γνώσεις και εμπειρία για τη σωστή αποτίμηση κάθε χαρτοφυλακίου και φυσικά είναι και θέμα κόστους. Παρόλα αυτά, η μεγαλύτερη διαφορά έγκειται στο ότι, σε μια λύση αναδρομικής αντασφάλισης (retrospective reinsurance), η εκχωρούσα ασφαλιστική δεν απαλλάσσεται από τις νομικές της υποχρεώσεις προς τους ασφαλισμένους. Με άλλα λόγια, δεν επιτυγχάνεται οριστική νομική διευθέτηση των απαιτήσεων (legal finality). Μόνο με την μεταφορά χαρτοφυλακίου επιτυγχάνεται η οριστική οικονομική και νομική διευθέτηση (financial & legal finality). Εκεί η DARAG αναλαμβάνει να καλύψει το σύνολο των υπαρχόντων και μελλοντικών απαιτήσεων.Με τον τρόπο αυτό, η εκχωρούσα ασφαλιστική παύει να έχει έκθεση στον ασφαλιστικό κίνδυνο, ακόμη και σε περίπτωση μελλοντικής ζημιάς. Δηλαδή, μπορεί να καθαρίσει τον ισολογισμό της πλήρως και οριστικά. Το ίδιο φυσικά συμβαίνει και στην περίπτωση μεταβίβασης όλης της εταιρίας.

Σε ποιον τομέα δραστηριοποιείστε; Καλύπτετε Ασφάλιση Ζωής για παράδειγμα;

Αυτό που προσφέρουμε, και μάλιστα αποτελεί και το μοναδικό μας προϊόν, είναι η οριστική διευθέτηση ανενεργών ασφαλιστικών χαρτοφυλακίων, μια διαδικασία η οποία στην ασφαλιστική ορολογία ονομάζεται 'technical finality'. Για το σκοπό αυτό, χρησιμοποιούμε τα εξής εργαλεία: τη μεταβίβαση του ανενεργού χαρτοφυλακίου, την εξαγορά μιας ολόκληρης ασφαλιστικής εταιρείας, ή τη δημιουργία εξειδικευμένων αντασφαλιστικών λύσεων (structured reinsurance solutions). Το προϊόν μας απευθύνεται σε όλες τις ασφαλιστικές και τις αντασφαλιστικές εταιρείες στην Ευρώπη. Αναλαμβάνουμε ασφαλιστικούς κινδύνους κάθε είδους, πλην των χαρτοφυλακίων Ζωής. Η DARAG ασχολείται αποκλειστικά με χαρτοφυλάκια run-off που δεν περιλαμβάνουν καλύψεις Ζωής. Επειδή είμαστε πραγματικά καλοί σε αυτό που κάνουμε και θέλουμε πάντα να δίνουμε την βέλτιστη λύση, έχουμε αποφασίσει να αφήσουμε τον κλάδο Ζωής έξω από τη στόχευσή μας.

Πώς βλέπετε την Ελληνική αγορά;

Είμαστε στην Ελλάδα από το 2012. Το 2014, ολοκληρώσαμε την μεταβίβαση του πρώτου κλειστού χαρτοφυλακίου. Ο ασφαλιστικός κλάδος στην Ελλάδα λειτουργεί με τρόπο επαγγελματικό και σύμφωνα με όσα ορίζει το ευρωπαϊκό ρυθμιστικό πλαίσιο. Αυτή την περίοδο βλέπουμε ότι εντείνεται το ενδιαφέρον των Ελληνικών εταιριών για εξειδικευμένες λύσεις διαχείρισης κεφαλαίου. Πρόκειται για μια αγορά που αναπτύσσεται ταχύτατα, και γι' αυτό είναι στρατηγικής σημασίας για τη DARAG. Η Οδηγία Solvency II αποτελεί ένα κοινό πλαίσιο και για τα 28 κράτη-μέλη της ΕΕ, όμως από την πλευρά μας είναι αδύνατο να εστιάσουμε το ενδιαφέρον μας σε όλες τις χώρες ταυτόχρονα. Η Ελλάδα αποτελεί προτεραιότητα για τη DARAG και είναι μία από τις 6 βασικές μας Αγορές για το 2016. Ανάλογα με το πώς θα εξελιχθεί η δραστηριότητά μας εδώ, θα μπορούσαμε να εξετάσουμε το ενδεχόμενο να κάνουμε την Ελλάδα βάση για την ανάπτυξη της DARAG στην ευρύτερη περιοχή.

Εάν, για παράδειγμα, είμαι επενδυτής, γιατί να επενδύσω στην DARAG;

Σ' ένα περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, όπως το σημερινό, ο ασφαλιστικός κίνδυνος αποτελεί πόλο έλξης για τους επενδυτές. Οι χαμηλές αποδόσεις είναι κάτι που

> **Ο ασφαλιστικός κλάδος στην Ελλάδα λειτουργεί με τρόπο επαγγελματικό και σύμφωνα με όσα ορίζει το ευρωπαϊκό ρυθμιστικό πλαίσιο, ενώ η ελληνική αγορά αναπτύσσεται ταχύτατα, και γι' αυτό είναι στρατηγικής σημασίας για την DARAG**

θα μας συνοδεύει καιρό, καθώς δεν φαίνεται κάτι να αλλάζει μέσα στους επόμενους μήνες, γεγονός που διαμορφώνει μια συγκεκριμένη επενδυτική τάση. Μέχρι σήμερα, τα χαρτοφυλάκια run-off δεν συμμετείχαν σε αυτήν την τάση στο βαθμό που θα έπρεπε, παρόλο που αποτελούν μια ώριμη επενδυτική επιλογή επειδή ακριβώς δεν έχουν την παραμικρή συσχέτιση με τις κινήσεις των χρηματιστηριακών Αγορών. Γι'αυτό εξάλλου αποτελούν ένα εξαιρετικό εργαλείο διαφοροποίησης ενός επενδυτικού χαρτοφυλακίου.

Αυτός είναι ο λόγος που η DARAG ανέπτυξε το R-pad (Run-off pad), μία πλατφόρμα η οποία δίνει τη δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους επενδυτές να τοποθετούνται σε χαρτοφυλάκια run-off, χωρίς να τους απασχολεί η οποιαδήποτε πολυπλοκότητα σε επίπεδο λειτουργίας και διαχείρισης. Μάλιστα, για να αποδείξει ότι η διαχείριση των χαρτοφυλακίων θα γίνεται με τον βέλτιστο τρόπο, η DARAG διατηρεί την έκθεσή της σε κάθε R-pad χαρτοφυλάκιο με ένα μερίδιο της τάξης του 10 τοις εκατό τουλάχιστον.

Στο Αμβούργο , μιλήσατε για «σωστή μεταχείριση». Τώρα, από πλευράς καταναλωτή, αυτός θα έχει την ίδια μεταχείριση που του παρείχε η αρχική του ασφαλιστική εταιρεία; Γιατί τώρα τις υποχρεώσεις προς αυτόν θα τις διαχειρίζεστε εσείς. Σωστά;

Η εμπιστοσύνη αποτελεί θεμέλιο για οποιαδήποτε δραστηριότητα στον κλάδο των Ασφαλειών. Είναι κάτι που ισχύει σήμερα και θα ισχύει για πάντα, ανεξαρτήτως του είδους της ασφάλισης, και φυσικά ισχύει και για το run-off. Ο τρόπος με τον οποίον μπορεί κανείς να οικοδομήσει και να διατηρήσει σχέσεις εμπιστοσύνης είναι στενά συνδεδεμένος με τον τρόπο που συμπεριφέρεται. Η ασφαλιστική που επιθυμεί να εκχωρήσει ένα χαρτοφυλάκιο, θα πρέπει να βρει έναν αξιόπιστο θεματοφύλακα ο οποίος θα είναι σε θέσει να υλοποιήσει τις όποιες υποσχέσεις προς τους πελάτες της, με τρόπο υπεύθυνο και επαγγελματικό. Γι' αυτό ακριβώς το λόγο η ανάρμοστη συμπεριφορά προς τους ασφαλισμένους σε καμία περίπτωση, ΔΕΝ αποτελεί επιλογή για τη

Οι κκ. Arndt Gossmann και Κωστής Σπύρου

DARAG. Από το 2017, ο νέος κανονισμός λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών τους επιβάλλει να ανακοινώνουν τον αριθμό των παραπόνων που δέχονται. Είναι κάτι που εμείς το κάνουμε ήδη, εδώ και επτά χρόνια, στο πλαίσιο της πολιτικής ικανοποίησης των πελατών μας.

Πηγαίνετε σε μία ασφαλιστική εταιρεία, η οποία έχει ένα χαρτοφυλάκιο και θέλει να το δώσει σε εσάς. Αποδέχεστε οποιοδήποτε είδος χαρτοφυλακίου,υπάρχουν κάποιες βασικές προϋποθέσεις, ή όλα έχουν την τιμή τους;

Για όλα υπάρχει μία εύλογη τιμή.

Και αυτό είναι όλο. Αποδέχεστε τα πάντα.

Με την εξαίρεση των χαρτοφυλακίων Ζωής, ναι αποδεχόμαστε όλα τα άλλα, υπό την προϋπόθεση, φυσικά, ότι κάτι τέτοιο έχει νόημα από επιχειρηματικής πλευράς.

Εντάξει, ναι. Νομίζω αυτό ήταν. Ευχαριστούμε για τον χρόνο σας. Και είμαι επίσης χαρούμενος που σας βλέπω στην Ελλάδα.

Σας ευχαριστώ. Ξέρετε, είμαι μεγάλος θαυμαστής της Ελλάδας.

Αλήθεια; Έχετε έρθει και για διακοπές ή μόνο για δουλειές;

Ναι, έχω έρθει και για διακοπές, το φαγητό είναι εκπληκτικό. Λατρεύω τη νοοτροπία εδώ. Αλήθεια την εκτιμώ. Ανησυχώ, βεβαίως, για την κρίση, όμως πιστεύω ειλικρινά ότι η Ελλάδα όχι μόνο θα ανακάμψει, αλλά θα βγει και δυνατότερη μέσα από αυτή. Και μπορώ να σας εξηγήσω γιατί το λέω. Η επιχειρηματικότητα και το εμπόριο αποτελούν κομμάτι από το DNA των Ελλήνων. Η Ιστορία έχει δείξει ότι χώρες σαν την Ελλάδα καταφέρνουν πάντα να επιβιώνουν και να ξεπερνούν τις δυσκολίες τους σε βάθος χρόνου.

Ας το ελπίσουμε. Στην Ελλάδα κάνατε δύο συναλλαγές.

Μία. Πριν δύο χρόνια, με τη μεταβίβαση του χαρτοφυλακίου της ασφαλιστικής εταιρείας ΑΙΓΑΙΟΝ.

Και η άλλη με το Επικουρικό Κεφάλαιο.

Ναι. Αυτό το project είχε σταματήσει προσωρινά, καθώς η ενσωμάτωση της Οδηγίας Solvency II στην ελληνική νομοθεσία αποτελούσε προϋπόθεση για την υλοποίησή του, όμως, μετά την ψήφιση του σχετικού νόμου τον περασμένο Ιανουάριο, αναμένουμε την επανέναρξη των συνομιλιών, ώστε να μπορέσουμε να συμβάλουμε στην εξεύρεση μίας λύσης η οποία αφ' ενός, μπορεί να αυξήσει τη βιωσιμότητα του Επικουρικού Κεφαλαίου, και αφ' ετέρου μπορεί να κάνει πιο εύκολη την ικανοποίηση των υποχρεώσεών του έναντι των ασφαλισμένων. Πιστεύουμε πραγματικά ότι η λύση που προτείνει η DARAG πετυχαίνει και τους δύο αυτούς στόχους.

Ευχαριστούμε πολύ.

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 καταχώρηση ειναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.

Εφρίκος Μόιτβος

Η ΑΧΑ χτίζει το μέλλον των πελατών της!

Συνέντευξη
στον **Λάμπρο Καραγεώργο**

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Διαδοχικές είναι οι πρωτιές για τον Όμιλο ΑΧΑ διεθνώς και στη χώρα μας. Διεθνώς για έβδομη συνεχή χρονιά η ΑΧΑ αναδεικνύεται ως πρώτη ασφαλιστική επωνυμία. Στη χώρα μας μόλις πριν λίγες ημέρες η ΑΧΑ Ασφαλιστική ξεχώρισε ως εταιρεία με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον. Οι πρωτιές αυτές ήταν η καλύτερη ευκαιρία για να έχουμε μία συζήτηση με τον διευθύνοντα σύμβουλο της ΑΧΑ Ασφαλιστικής κ. Ερρίκο Μοάτσο. Ο κ. Μοάτσος με ευρωπαϊκή παιδεία και καταγωγή από ιστορικές οικογένειες της Ηπείρου και της Κρήτης και πιο συγκεκριμένα από την οικογένεια του Χατζημιχάλη Νταλιάνη που έπεσε στη μάχη του Φραγκοκάστελου, γνωστού από το φαινόμενο των δροσουλιτών και την Οικογένεια Μοάτσου στο δικηγορικό γραφείο της οποίας στα Χανιά, έκανε τα πρώτα επαγγελματικά του βήματα ο Ελευθέριος Βενιζέλος, ηγείται των προσπαθειών όλων των ανθρώπων της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, για ένα πολύ θετικό αποτέλεσμα για τους εργαζόμενους, τους συνεργάτες, τους ασφαλισμένους, της εταιρείας

Εκπροσωπείτε στην Ελλάδα, η ΑΧΑ Ασφαλιστική και εσείς ως διευθύνων σύμβουλος, τη μεγαλύτερη σήμερα ασφαλιστική εταιρεία στον κόσμο. Ποια είναι τα πλεονεκτήματα που σας προσφέρει αυτή η ηγετική παρουσία του Ομίλου;

-Το να εκπροσωπείς μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στον κόσμο και την για 7η συνεχή χρονιά 1η ασφαλιστική επωνυμία, είναι μια μεγάλη ευθύνη. Όντας μέλος ενός τόσο σημαντικού οργανισμού – ενός οργανισμού που καινοτομεί συνεχώς – έχεις τη δυνατότητα αφενός να συμμετέχεις σε αυτή τη διαδικασία προόδου και ανάπτυξης, αφετέρου να επωφελείσαι από τις πολλές συμπράξεις και βέλτιστες πρακτικές που αναπτύσσει ο Όμιλος ανά τον κόσμο. Στην ΑΧΑ όμως θεωρούμε ότι μέσα από αυτή τη διεργασία πρέπει να επωφελείται και η αγορά μας συνολικά και γι΄αυτό είμαστε ενεργά μέλη φορέων της αγοράς.

Φορέας αυτού που αποκαλούμε «γαλλική κουλτούρα» η ΑΧΑ Ασφαλιστική, που διαφοροποιείται από άλλες κουλτούρες, αγγλοσαξονικές και γερμανικές;

-Δεν θα έλεγα ότι οι πολυεθνικές εταιρείες του μεγέθους της ΑΧΑ χαρακτηρίζονται πλέον τόσο πολύ από την κουλτούρα της χώρας καταγωγής τους. Ωστόσο στην ΑΧΑ αξίες όπως η συναδελφικότητα, η ομαδική δουλειά, ο πραγματισμός, η καινοτομία και η ακεραιότητα χαρακτηρίζουν καθεμιά απόφασή μας και μας οδηγούν. Μέσα από τη δραστηριοποίησή μας σε περισσότερες από 60 χώρες στον κόσμο, υπηρετώντας 103 εκατομμύρια πελάτες, έχουμε αναπτύξει μια πολυπολιτισμική κουλτούρα που συνδυάζει καλά τη διεθνή γνώση με την τοπική παρουσία, αυτό που λέμε «think global – act local». Η ΑΧΑ είναι μια εταιρεία που επιβραβεύει την ιδιωτική πρωτοβουλία και προωθεί τα στελέχη της να αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες και να παίρνουν ρίσκα για την πρόοδο και την ανάπτυξη.

Πώς είναι να εργάζεται κάποιος στην εταιρεία με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον;

-Απλά καταπληκτικό! Η κατάκτηση της 1ης θέσης στα βραβεία Best Workplaces 2016 είναι το επιστέγασμα των πολλών συστηματικών προσπαθειών μας σε όλους τους τομείς της ανάπτυξης και υποστήριξης των ανθρώπων μας τα τελευταία 9 χρόνια που είμαστε στην Ελλάδα. Την περηφάνια που νιώθει κάποιος, ως μέλος της καλύτερης εταιρείας για να εργάζεσαι, είναι δύσκολο να εκφράσεις με λόγια. Τη βλέπεις όμως στο βλέμμα των συναδέλφων σου.

Τι σηματοδοτεί για την ΑΧΑ Ασφαλιστική αυτή η διάκριση;

-Την επιβράβευση των προσπαθειών. Την επιβράβευση όχι μόνο από τον καταξιωμένο οργανισμό Great Place to Work που διοργανώνει τα Best Workplaces και έκρινε ότι οι πρακτικές που εφαρμόζουμε (για την ανάπτυξη, την επιβράβευση, την ανταμοιβή, την εκπαίδευση, το εργασιακό περιβάλλον, την ισορροπία της προσωπικής με την επαγγελματική ζωή, τη δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης, κ.λπ.) είναι συνολικά οι καλύτερες, αλλά από τους ανθρώπους της ΑΧΑ που δώσανε ψήφο εμπιστοσύνης, όπως κάνουν καθημερινά, και έδειξαν πώς αισθάνονται για την εταιρείας «τους».

Για εσάς προσωπικά, που ηγείσθε αυτής της προσπάθειας;

-Μια πολύ μεγάλη χαρά, που έβαλα και εγώ ένα λιθαράκι στη γιγάντια προσπάθεια που απαιτεί μια τέτοια διάκριση.

Πώς «μπλέξατε» με τις ασφάλειες κ. Μοάτσο;

-Μάλλον κατά τύχη... αλλά αυτό που έχει που υπάρχει. Όμως η ανάπτυξη του κλάδου είναι δική μας υπόθεση. Είναι δική μας υπόθεση να αυξήσουμε την εξωστρέφειά μας, να επικοινωνήσουμε την αξία της ασφάλισης στους πολίτες. Είναι δική μας υπόθεση να ενισχύσουμε την αξιοπιστία του θεσμού, η οποία έχει πληγεί –από μεμονωμένα μεν αξιοσημείωτα δε– περιστατικά αστοχίας του παρελθόντος. Είναι δική μας υπόθεση –όσο δύσκολο και αν ακούγεται– να πείσουμε το κράτος να συμπράξει με την ιδιωτική ασφάλιση, είτε πρόκειται για την επίλυση του ασφαλιστικού, του συστήματος περίθαλψης, της αντιμετώπισης των φυσικών καταστροφών.

> **«Από τη δραστηριοποίησή μας σε περισσότερες από 60 χώρες, υπηρετώντας 103 εκατομμύρια πελάτες, έχουμε αναπτύξει μια πολυπολιτισμική κουλτούρα που συνδυάζει τη διεθνή γνώση με την τοπική παρουσία, αυτό που λέμε «think global – act local»**

σημασία είναι ότι δεν θα ξεμπλέξω εύκολα. Απλά γιατί αγάπησα αυτό το επάγγελμα, γιατί όταν πλήρωσα την πρώτη αποζημίωση πριν από 28 χρόνια, ένιωσα τη σπουδαία σημασία αφενός του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, συμμάχου για την πρόοδο της κοινωνίας, αφετέρου της αξίας να ζουν οι πολίτες πιο ήρεμα και ν' αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες για την ανάπτυξη της κοινωνίας.

Μετανιώσατε καθόλου για την επιλογή σας να παραμείνετε στο χώρο; Δεν είναι λίγο στο «περιθώριο» της οικονομίας ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης;

-Ασφαλώς όχι, ούτε πρόκειται στο μέλλον! Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης δεν είναι στο περιθώριο της οικονομίας. Αποτελεί βεβαίως πρόκληση να τον τοποθετήσουμε στο επίκεντρο, κάτι για το οποίο πρέπει να εργαζόμαστε καθημερινά. Είναι γνωστό ότι τα περιθώρια ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης είναι πολύ μεγάλα. Μόνο το γεγονός ότι αντιπροσωπεύουμε 2% του ΑΕΠ, ενώ στην Αγγλία για παράδειγμα η ασφάλιση αντιπροσωπεύει 14%, δείχνει το περιθώριο

Μαθαίνω ότι σας αρέσουν οι καταδύσεις. Τι ακριβώς είναι εκείνο που σας έλκει στο συγκεκριμένο σπορ;

-Το νερό. Η ηρεμία και ησυχία του βυθού. Η πειθαρχία που απαιτείται στην κατάδυση.

Όταν αναλάβετε τη διοίκηση της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, ήταν μία βουτιά στα βαθιά και το λέω αυτό γιατί στην «πιάτσα» κυκλοφορεί ότι η επένδυση της ΑΧΑ στην Ελλάδα δεν είχε πάει καλά τα πρώτα χρόνια…

-Η ανάληψη μια τέτοιας θέσης είναι πάντοτε μια βουτιά στα βαθιά. Όχι όμως στην προκειμένη περίπτωση, επειδή η ΑΧΑ είχε κάποιο ιδιαίτερο πρόβλημα. Απεναντίας, η ανάπτυξη της εταιρείας τα πρώτα χρόνια της παρουσίας της στην Ελλάδα ήταν εντυπωσιακή και ιδιαίτερα αποτελεσματική και επωφελής τόσο για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας όσο και για τους μετόχους μας. Από την άλλη πλευρά, είναι αλήθεια ότι η είσοδός μας στην ελληνική αγορά, το 2007, πραγματοποιήθηκε λίγο πριν από την έναρξη της πρωτόγνωρης οικονομικής κρίσης που βιώνουμε τα τελευταία 6 χρόνια, την οποία κανείς δεν είχε προβλέψει, τουλάχιστον ως προς το μέγεθός της και τη χρονική της διάρκεια.

Επανερχόμενοι στο σήμερα, ποιες είναι οι πρώτες προτεραιότητες της διοίκησης της ΑΧΑ Ασφαλιστικής; Ποια είναι αυτά που σας απασχολούν κάθε πρωί, όταν φτάνετε στο γραφείο σας;

-Οι προτεραιότητές μας πηγάζουν από την αποστολή και τη στρατηγική μας, που με απλά λόγια είναι να βοηθάμε τους συνανθρώπους μας να ζουν ήρεμα, χωρίς έγνοιες, μέσα από μια στρατηγική κερδοφόρου ανάπτυξης, την οποία υλοποιούν οι καλύτεροι δεσμευμένοι άνθρωποι, που έχουν πάντοτε τον πελάτη στο επίκεντρο της προσοχής τους.

Έτσι λοιπόν προτεραιότητα είναι η διασφάλιση της κερδοφόρου ανάπτυξης –που καλά καταφέρνουμε όλα αυτά τα χρόνια– μέσα από τη δημιουργία και παροχή των πλέον σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων. Προτεραιότητα είναι η υιοθέτηση της νέας τεχνολογίας και η μετάβαση στην εποχή του «internet of you» και των κοινωνικών δικτύων. Προτεραιότητα είναι η αξιοποίηση των πολλών δεδομένων που έχουμε πλέον στη διάθεσή μας για να τιμολογήσουμε καλύτερα –δικαιότερα– τους κινδύνους που αναλαμβάνουμε. Προτεραιότητα είναι η διατήρηση της 1ης θέσης του καλύτερου εργοδότη. Προτεραιότητα είναι η εδραίωση της πελατοκεντρικότητας σε καθετί κάνουμε καθημερινά. Προτεραιότητα είναι η προσφορά στην κοινωνία, την οποία συστηματικά βοηθάμε μέσα από δράσεις εταιρικής υπευθυνότητας με άξονα την πρόληψη των κινδύνων (υγείας, ατυχημάτων, κ.λπ.). Προτεραιότητα είναι να καινοτομούμε απλά και πρακτικά. Πολλές προτεραιότητες λοιπόν...

Η ΑΧΑ Ασφαλιστική είναι leader σε πολλές μεγάλες εταιρικές ασφαλίσεις. Πώς βλέπετε την ανάπτυξη του κλάδου των εταιρικών πωλήσεων; Η κρίση τις έχει επηρεάσει;

-Πράγματι κατέχουμε ηγετική θέση στην αγορά στις ασφαλίσεις εταιρικών ασφαλίσεων, αποτέλεσμα της συστηματικής και ορθολογικής μεθοδολογίας ανάληψης κινδύνων (underwriting) που ακολουθούμε. Ασφαλώς η κρίση έχει επηρεάσει τον επιχειρηματικό κόσμο της Ελλάδας και κατά συνέπεια και την ασφαλιστική αγορά. Ο τζίρος της ασφαλιστικής αγοράς έχει υποχωρήσει κατά περίπου 30% από την αρχή της κρίσης, όσο περίπου και το ΑΕΠ της χώρας. Αυτό είναι φυσιολογικό, αφού ασφαλίζουμε δραστηριότητα η οποία, όταν μειώνεται, έχει άμεση επίπτωση σε μας. Πιστεύω ότι οι εταιρείες όπως εμείς, που είδαν σχετικά νωρίς την κρίση να έρχεται και οι οποίες προσάρμοσαν την πολιτική τους ανάλογα και οι οποίες έμειναν σταθερές στην πολιτική της άριστης εξυπηρέτησης στη ζημιά, κατόρθωσαν να διατηρήσουν τη θέση τους στην αγορά. Βεβαίως αποτελεί πρόκληση πλέον το χαμηλό επίπεδο των τιμών ασφαλίστρων (rates) εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων το οποίο, εξαιτίας της μεγάλης προσφοράς λόγω της καλής κατάστασης στην οποία παραμένει η διεθνής αντασφαλιστική αγορά, έχει οδηγήσει σε πολύ μικρά, αν όχι ανύπαρκτα, περιθώρια κέρδους. Η ανάπτυξη νέων ασφαλίσεων όπως π.χ. κινδύνων κυβερνοχώρου, περιβαλλοντικής μόλυνσης, πιστώσεων, κ.λπ. είναι απαραίτητη για την προετοιμασία μας για την έξοδο από την κρίση. Στην ΑΧΑ επενδύουμε συστηματικά σε αυτές τις νέες ασφαλίσεις, καθώς επίσης και προς την κατεύθυνση της ενεργούς υποστήριξης των ασφαλισμένων σε ζητήματα πρόληψης και διαχείρισης κινδύνων.

- Στις ατομικές ασφαλίσεις μπαίνουμε σε «περίοδο πρεμίας»; Αναφέρομαι και στο νέο προϊόν υγείας που προωθείτε…

-Δεν είμαι βέβαιος αν η πρεμία που στοχεύουμε να προσφέρουμε στους πελάτες μας θα προσφέρει πρεμία και σε μας. Η ασφάλιση υγείας είναι πράγματι στρατηγικής σημασίας για την ΑΧΑ, τόσο παγκόσμια όσο και στη χώρα μας. Το Medisun 2, το νέο εξελιγμένο προϊόν υγείας που μόλις λανσάραμε, μας δίνει προοπτικές για ακόμη μεγαλύτερη θέση στην αγορά, στην οποία συμμετέχουμε σήμερα με 5% περίπου. Ο άλλος μεγάλος τομέας ασφαλίσεων ιδιωτών, αυτός των ασφαλίσεων αυτοκινήτων, περνά δύσκολες ώρες. Μετασχηματίζεται η διανομή. Επικρατεί εντονότατος ανταγωνισμός που έχει οδηγήσει τις τιμές ασφαλίστρων σε επίπεδα που δεν έχουν κανένα περιθώριο υγιούς κερδοφορίας. Δεχόμαστε ανταγωνισμό από εταιρείες που είναι εγκατεστημένες σε γειτονικές χώρες. Και ενώ η κρίση οδήγησε σε μείωση της κυκλοφορίας και κατά συνέπεια των τροχαίων ατυχημάτων, η υποχώρηση των τιμών ασφαλίστρων –συνολικά στην αγορά– που έχει καταγραφεί είναι πολύ μεγαλύτερη. Στις επόμενες χρονιές θα απαιτηθεί διόρθωση, ίσως βίαιη... Στην ΑΧΑ ακολουθούμε πιστά πολιτική συνετής διαχείρισης και ενώ διατηρούμε το επίπεδο τιμών στο πλαίσιο της αγοράς, προωθούμε καινοτόμες λύσεις ασφάλισης και εστιάζουμε στην εξυπηρέτηση. Απαντήσαμε στην ανάγκη των πολιτών που οδηγούν λίγα χιλιόμετρα με το πρώτο ασφαλιστήριο στην Ελλάδα της μορφής Pay As You Drive που τόσο απλά ονομάσαμε «οδηγώ λίγο – πληρώνω λίγο». Ακούμε σταθερά 9 στους 10 ασφαλισμένους μας να δηλώνουν ικανοποιημένοι από την εξυπηρέτησή τους στη ζημιά. Αυτά μας οδηγούν. Η ποιότητα και η δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων με τους πελάτες μας, τους οποίους επιβραβεύουμε όσο περισσότερο επενδύουν, όσο χτίζουν, στη σχέση μας.

Και στην ΑΧΑ έχουμε αναπτύξει ένα από τα καλύτερα συστήματα ασφάλισης κατοικίας και μικρών επιχειρήσεων. Επενδύουμε στην απλή γλώσσα των ασφαλιστηρίων μας, ασφαλιστήρια γραμμένα σε 1ο και 2ο πρόσωπο, τα οποία καταλαβαίνει ο πελάτης μας. Ασφαλιστήρια στα οποία μπορεί να καταλάβει τις εξαιρέσεις. Αυτό θέλουμε, τότε είναι το ασφαλιστήριο καλό, όταν μπορεί ο πελάτης να δει πρώτα τις εξαιρέσεις.

Η κατεύθυνσή μας απλή: ολιστική προσέγγιση –προσέγγιση 360 μοιρών– του πελάτη μας. Βοήθεια στην πρόληψη και την υπεύθυνη στάση που πρέπει να κρατά, το καλύτερο προϊόν, την καλύτερη εξυπηρέτηση στη ζημιά. Διευρύνουμε λοιπόν το αντι-

Στην ΑΧΑ ακολουθούμε πιστά πολιτική συνετής διαχείρισης και ενώ διατηρούμε το επίπεδο τιμών στο πλαίσιο της αγοράς, προωθούμε καινοτόμες λύσεις ασφάλισης και εστιάζουμε στην εξυπηρέτηση. Απαντήσαμε στην ανάγκη των πολιτών που οδηγούν λίγα χιλιόμετρα με το πρώτο ασφαλιστήριο στην Ελλάδα της μορφής Pay As You Drive που τόσο απλά ονομάσαμε «οδηγώ λίγο – πληρώνω λίγο». Ακούμε σταθερά 9 στους 10 ασφαλισμένους μας να δηλώνουν ικανοποιημένοι από την εξυπηρέτησή τους στη ζημιά. Αυτά μας οδηγούν. Η ποιότητα και η δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων με τους πελάτες μας, τους οποίους επιβραβεύουμε όσο περισσότερο επενδύουν, όσο χτίζουν, στη σχέση μας

κείμενο της κλασικής ασφαλιστικής επιχείρησης από ασφαλιστή σε σύμμαχο στην προστασία, στην ασφάλεια.

Διεθνώς η ΑΧΑ Ασφαλιστική έχει ένα πολυκαναλικό σύστημα πωλήσεων. Στην Ελλάδα ποια είναι η στρατηγική σε αυτό τον τομέα;

-Το πολυκαναλικό σύστημα πωλήσεων είναι στο κέντρο της στρατηγικής μας στον τομέα της διανομής. Πιστεύουμε ότι ο πολίτης πρέπει να μπορεί να μας «βρει» με κάθε δυνατό τρόπο. Πιστεύουμε ότι όλα τα κανάλια διανομής έχουν τη θέση τους στην αγορά και προσφέρουν αξία στον ασφαλισμένο. Είναι αλήθεια επίσης ότι οι καταναλωτές –ιδίως οι νέοι– έχουν διαφορετικές συνήθειες και συναλλακτικές συμπεριφορές. Είναι αλήθεια επίσης ότι με την τόσο γρήγορη έλευση της τεχνολογίας, την κοινωνική δικτύωση, μετασχηματίζονται οι αγορές και αυτό απαιτεί ανάγκη προσαρμογής όλων όσοι μετέχουν σήμερα στην αγορά μας, είτε πρόκειται για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις είτε για τους διαμεσολαβητές. Η εξειδίκευση, η επικέντρωση σε προϊόντα που απαιτούν συμβουλή, η ενσωμάτωση της τεχνολογίας είναι ζητούμενα για την παραμονή στην αγορά. Η αμυντική στάση απέναντι στην είσοδο νέων εναλλακτικών καναλιών διανομής, όπως τα ονομάζουμε, δεν εξυπηρετεί κανένα σκοπό. Η προσαρμογή στα νέα δεδομένα που η κοινωνία επιτάσσει είναι η μοναδική λύση. Η ΑΧΑ είναι σταθερή στην πολιτική της για συνεργασία με όλα τα δίκτυα, τους συμβούλους του αποκλειστικού δικτύου, τους μεσίτες και πράκτορες, την τράπεζα με την οποία έχει στρατηγική πολυετή σύμβαση συνεργασίας.

Φωτογραφίζοντας το ασφαλιστικό μέλλον, γιατί σας αρέσει και η φωτογραφία, πώς φαντάζεστε ακριβώς την ΑΧΑ Ασφαλιστική; Θα είναι στο κέντρο του κάδρου και πώς μπορεί να τοποθετηθεί εκεί;

-Σαν μια μεγάλη ομπρέλα προστασίας που απλώνεται πάνω από την κοινωνία. Σαν μια ήρεμη δύναμη που αντανακλά ένα αίσθημα ησυχίας και γαλήνης. Στο κέντρο του κάδρου ως μια από τις λιγοστές εταιρείες που επιδεικνύουν σεβασμό στον πελάτη. Η ΑΧΑ είναι δεσμευμένη στην ελληνική αγορά και επιζητεί την υγιή ανάπτυξη, παρά τις αντίξοες συνθήκες του περιβάλλοντος.

Solvency II. Βλέπετε να φέρνει αλλαγές στον ασφαλιστικό χάρτη, πανευρωπαϊκά και στην Ελλάδα; Η ΑΧΑ θα διεκδικήσει ασφαλιστικές εταιρείες που ενδεχομένως θα βγουν προς πώληση;

-Δεν θα μπορούσε να μην οδηγήσει σε αλλαγές στον ασφαλιστικό χάρτη ένα πλαίσιο λειτουργίας σαν το Solvency II, τη Φερεγγυότητα II. Στην ΑΧΑ βλέπουμε το νέο πλαίσιο λειτουργίας ως μοχλό για την ανάπτυξη υγιούς ανταγωνισμού και βελτίωσης των κανόνων του παιχνιδιού. Με την προσαρμογή των κεφαλαιακών αναγκών στο είδος των κινδύνων που καθεμιά ασφαλιστική εταιρεία αναλαμβάνει, με την επιβολή κανόνων ορθής οργάνωσης και διακυβέρνησης, με την επιταγή για διαφανή ενημέρωση του κοινού για τα οικονομικά στοιχεία της ασφαλιστικής εταιρείας, το Solvency II οδηγεί την αγορά σε εξορθολογισμό και θέσπιση σωστών πρακτικών λειτουργίας. Τελικά θα βάλουμε τάξη στην αγορά μας με τη βοήθεια ενός καλού κανονισμού και με τη διασφάλιση της τήρησης των κανόνων από όλους από τον επόπτη μας. Μια αγορά δεν διαφέρει από ένα αθλητικό γεγονός: οι ανταγωνιστές δίνουν τον καλύτερο εαυτό τους, ο διαιτητής τηρεί τους κανόνες και οι θεατές απολαμβάνουν τον αγώνα.

Η ΑΧΑ έχει εμπιστοσύνη στους ανθρώπους της στην Ελλάδα και έχει μόνο θετική πορεία να επιδείξει. Θα μεριμνήσει λοιπόν για τη διασφάλιση της θέσης της στην αγορά, αξιοποιώντας τις καλές ευκαιρίες για ανάπτυξη.

Ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πότε πιστεύετε ότι θα ανακάμψει;

-Μαζί με την ανάκαμψη της οικονομίας, θα ανακάμψει και η ασφαλιστική αγορά. Έχουμε βεβαίως τη δυνατότητα να αναδείξουμε την αξία του θεσμού και της δουλειάς μας ανά πάσα στιγμή. Αν συστρατευτούμε, θα έχουμε καταφέρει το μεγαλύτερο μέρος του εγχειρήματος. Στην παροχή συντάξεων, στην παροχή ασφάλισης υγείας, στην προστασία των περιουσιών των πολιτών μπορούμε να είμαστε αρωγοί και το έχουμε αποδείξει, παρά την αρνητική οικονομική συγκυρία. Η ασφαλιστική αγορά, που υπέστη τόσο μεγάλη ζημιά από το PSI, πλήρωσε με συνέπεια τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις ύψους 3 δισ. ευρώ το χρόνο, κάθε χρόνο.

Συμμέτοχος ή επικεφαλής σε μία σειρά συλλογικών φορέων του ασφαλιστικού κλάδου, και εκπρόσωπος δημοσίων και διεθνών σχέσεων της Ένωσης. Πώς βλέπετε την εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς;

-Αναφέρθηκα και προηγουμένως στην ανάγκη να ενισχύσουμε την εικόνα μας, το όνομά μας. Σε αυτή την κατεύθυνση κινούμαι κάθε φορά που μου δίνεται η ευκαιρία. Με το Σύνδεσμο Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών κάνουμε μεγάλη προσπάθεια –που επιβραβεύεται, πρέπει να ομολογήσω– να φέρουμε τα στελέχη της αγοράς κοντά, να ανταλλάξουν απόψεις και να αλληλοϋποστηριχθούν. Και πρόσφατα αποφασίσαμε να ανοίξουμε το δρόμο του Συνδέσμου προς την κοινωνία. Στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος η ηγεσία έχει λάβει την απόφαση να επενδύσει στην ενίσχυση της εμπιστοσύνης των πολιτών με εξωστρεφείς δράσεις. Στο Επικουρικό Κεφάλαιο Αυτοκινήτων κάνουμε μεγάλη προσπάθεια για την επίλυση των οικονομικών προβλημάτων που πρέπει να πω ότι δεν οφείλονται στις εταιρείες που κάνουν καλά τη δουλειά τους, οι οποίες ωστόσο έχουν την ευθύνη να βρουν λύσεις. Και με την πρόσφατη ενασχόλησή μου στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, ευελπιστώ να συνδράμω στον έργο αυτού του τόσο σημαντικού οργανισμού για την αγορά μας, ο οποίος μεριμνά για την εκπαίδευση των ανθρώπων μας.

Με άλλα λόγια, βλέπετε το ποτήρι μισογεμάτο και όχι μισοάδειο;

-Το βλέπω γεμάτο. Γεμάτο προκλήσεις και ευκαιρίες...

Η αισιοδοξία σας πηγάζει και από την κοσμοπολίτικη, αν μπορούσαμε να τη χαρακτηρίσουμε έτσι, καταγωγή σας; Ηπειρώτης, Κρητικός, και πίσω-πίσω Βενετία… Τι σας διδάσκει η πορεία των προγόνων σας;

-Η ιστορία πάντοτε διδάσκει ότι τα κατορθώματα των ανθρώπων που έδωσαν κάτι από τον εαυτό τους για τις μελλοντικές γενιές θα μείνουν χαραγμένα στη μνήμη μας και θα μας οδηγούν.

Οι ασφαλιστές έχουν ακούσει πολλά για το ρόλο τους, το μέλλον τους. Από βάθους καρδίας που λένε, ποιο μήνυμα τους στέλνετε;

-Είστε ένα σημαντικό μέρος αυτής της αγοράς και επιτελείτε έναν σημαντικό ρόλο, καθώς αποτελείτε το συνδετικό κρίκο των ασφαλιστικών εταιρειών με τους ασφαλισμένους. Στην ΑΧΑ έχουμε αποδείξει έμπρακτα ότι είμαστε δίπλα σας και ότι στηρίζουμε το έργο σας. Μαζί διασφαλίζουμε το κοινό μέλλον μας, μαζί προσαρμοζόμαστε στα νέα δεδομένα, κατανοώντας εις βάθος την εξέλιξη της κοινωνίας και των αγορών.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

ΕΡΡΙΚΟΣ Μ. ΜΟΑΤΣΟΣ

Διευθύνων Σύμβουλος ΑΧΑ Ασφαλιστικής

Ο Ερρίκος Μοάτσος ξεκίνησε την επαγγελματική του καριέρα το 1988 στον ασφαλιστικό τομέα με την Αιγίς Ασφάλειαι, εκπρόσωπο της Royal Insurance στην Ελλάδα.

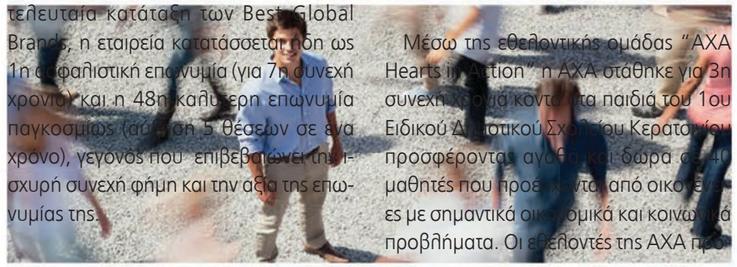
Από το 1999 εργάστηκε στην CGU (τώρα Aviva) στην Ελλάδα, αρχικά ως Συντονιστής Διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων και στη συνέχεια ως Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής με ευθύνη για τις ασφαλιστικές δραστηριότητες.

Το 2009 εντάχθηκε στο δυναμικό της ΑΧΑ Ασφαλιστικής ως Διευθυντής Λειτουργιών και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής υπεύθυνος των ασφαλίσεων Ζημιών και Ζωής και το 2014 ανέλαβε Διευθύνων Σύμβουλος.

Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και Πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών και Δημοσίων Σχέσεων αυτής, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών καθώς και Αντιπρόεδρος της Διαχειριστικής Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου Αυτοκινήτων.

Είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου Masters of Arts στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Πανεπιστήμιο του Fribourg στην Ελβετία και του τίτλου International Executive Programme (IEP) από το INSEAD στη Γαλλία.

Είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά.



Η ΑΧΑ ασφαλιστική στο δρόμο προς την κορυφή και στην Ελλάδα

Με παρουσία σε 59 χώρες, με 161χιλιάδες εργαζόμενοι & συνεργάτες , 92 δις. ευρώ έσοδα και 103 εκατ. πελάτες ο Όμιλος ΑΧΑ βρίσκεται στην πρώτη θέση μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιρειών παγκοσμίως σύμφωνα με την λίστα Forbes και βάση υπολογισμού τα έσοδα.

Μέσω μία σειράς δράσεων και συντονισμένων προσπαθειών ο Όμιλος ΑΧΑ Ασφαλιστική, παγκόσμιος ηγέτης στη χρηματοοικονομική προστασία, βαδίζει με σημαντικά και αποφασιστικά βήματα προς την κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ακολουθώντας την ανοδική πορεία της εταιρείας διεθνώς.

Πρωτιά για το «μέλλον» της εταιρείας

Πρόσφατα, η ΑΧΑ Ασφαλιστική κατέκτησε μια ιδιαίτερα σημαντική πρωτιά. Χάρη στη δυναμική ψήφο εμπιστοσύνης των ανθρώπων της αναδείχθηκε ως η 1η καλύτερη εταιρεία στην Ελλάδα για το εργασιακό περιβάλλον της, στον διεθνώς αναγνωρισμένο διαγωνισμό Best Workplaces, στην κατηγορία των επιχειρήσεων με 250 εργαζόμενους και άνω. Η συγκεκριμένη διάκριση αποτελεί τον καρπό της συνέπειας, της επιμονής και της αφοσίωσης όλων των ανθρώπων της ΑΧΑ και δίνει στην εταιρεία τη δυνατότητα να αντικρύζει το μέλλον με αισιοδοξία και σιγουριά για νέες διακρίσεις.

Το καινοτόμο πρόγραμμα «Reverse Mentoring» αποτελεί φωτεινό παράδειγμα της προσήλωσης της εταιρείας στη συνεχή εκπαίδευση και εξέλιξη των εργαζομένων της. Νέοι σε ηλικία εργαζόμενοι της ΑΧΑ εκπαιδεύουν στις νέες τεχνολογίες, στα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης και στις σημερινές τάσεις του ψηφιακού κόσμου στελέχη με πολυετή εμπειρία, μέσω μίας σειράς από συναντήσεις και πρακτική εξάσκηση. Μέσω του προγράμματος η εταιρεία στοχεύει στη δημιουργία των απαραίτητων προϋποθέσεων για την πετυχημένη ένωση και συνύπαρξη των νέων δεδομένων και της εμπειρίας, καθώς και της καινοτομίας με το στρατηγικό σχεδιασμό.

Στα βήματα ενός παγκόσμιου ηγέτη

Σε παγκόσμιο επίπεδο, με βάση την τελευταία κατάταξη των Best Global Brands, η εταιρεία κατατάσσεται πλέον ως 1η ασφαλιστική επωνυμία (για 7η συνεχή χρονιά) και η 48η καλύτερη επωνυμία παγκοσμίως (αύξηση 5 θέσεων σε ένα χρόνο), γεγονός που επιβεβαιώνει την ισχυρή συνεχή φήμη και την αξία της επωνυμίας της.

Μέσω της εθελοντικής ομάδας "AXA Hearts in Action" η ΑΧΑ στάθηκε για 3η συνεχή χρονιά κοντά στα παιδιά του 1ου Ειδικού Δημοτικού Σχολείου Κερατσινίου, προσφέροντας αγάπη και δώρα σε 40 μαθητές που προέρχονται από οικογένειες με σημαντικά οικονομικά και κοινωνικά προβλήματα. Οι εθελοντές της ΑΧΑ πρό-

Ανακαλύπτοντας το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς

Ως παγκόσμιος ηγέτης, η ΑΧΑ δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην καινοτομία αναζητώντας εκείνες τις ιδέες που θα αποτελέσουν τη βάση του μέλλοντος της ασφαλιστικής αγοράς παγκοσμίως. Για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, στο πλαίσιο του παγκόσμιου διαγωνισμού AXA Start-In, περισσότεροι από 22.000 εργαζόμενοι από 45 χώρες πρότειναν 815 ιδέες μέσω της διαδικτυακής πλατφόρμας του διαγωνισμού. Από αυτές, οι 4 ιδέες που αναδείχθηκαν ως νικήτριες χρησιμοποιήθηκαν για τη δημιουργία πρωτοτύπων, ενώ μία από τις ελληνικές ιδέες έφτασε μέχρι τις 10 καλύτερες στον κόσμο και μία ανάσα από τις 4 νικήτριες ιδέες.

Στηρίζοντας την ελληνική κοινωνία: Προσφορά & Εκπαίδευση

Πάνω απ' όλα, στο DNA της ΑΧΑ είναι αποτυπωμένη η προστασία του ανθρώπου και κατ' επέκταση της κοινωνίας. Πιστή στην αποστολή της να βοηθά τους ασφαλισμένους της να ζουν πιο ξέγοιαστα, η ΑΧΑ δείχνει για ακόμη μια χρονιά την κοινωνική της ευαισθησία και το πραγματικό της ενδιαφέρον για τα προβλήματα της κοινωνίας, μέσα από μια πληθώρα πρωτοβουλιών που αγγίζουν διαφορετικές πληθυσμιακές ομάδες.

σέφεραν, επίσης, αφιλοκερδώς τη βοήθεια και το χρόνο τους στο «Εργαστήρι», Σύλλογος Γονέων και Κηδεμόνων ατόμων με αναπηρία, βοηθώντας στη διαμόρφωση των κήπων στις κατοικίες "Υποστηριζόμενης Διαβίωσης" για τα παιδιά με νοητική υστέρηση.

Η εκπαίδευση και η πρόληψη των τροχαίων ατυχημάτων αποτελούν για την ΑΧΑ, διαχρονικά, δύο από τους βασικότερους πυλώνες για την ανάπτυξη δράσεων ενημέρωσης κι ευαισθητοποίησης του κοινού. Οι στρατηγικές συνεργασίες με σημαντικούς φορείς όπως το Ινστιτούτο Οδικής Ασφάλειας «Πάνος Μυλωνάς» και το Driving Academy, έχουν επιτρέψει στην ΑΧΑ να πραγματοποιήσει μοναδικές διαδραστικές ενέργειες ενημέρωσης που προσφέρουν πραγματικό όφελος στις ζωές των ανθρώπων. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η συμμετοχή της ΑΧΑ στη «Συμμαχία για την ασφάλεια και τον πολιτισμό στο δρόμο» του Ι.Ο.ΑΣ. «Πάνος Μυλωνάς», μέσα από την οποία έχουν εκπαιδευτεί 25.000 νέοι 13 – 18 ετών σε 5 χρόνια. Όσον αφορά στο Driving Academy, η εταιρεία πραγματοποίησε βιωματική εκπαίδευση για την ασφαλή, τεχνική και οικονομική οδήγηση προς εργαζομένους της, προς πιστούς πελάτες και συνεργάτες από όλα τα δίκτυα πωλήσεων. Έχοντας εισέλ-

θει δυναμικά στα social media, η ΑΧΑ, αξιοποιεί τη σελίδα της στο Facebook ώστε να ενημερώνει τους περισσότερους από 48.000 fans για θέματα πρόληψης της υγείας, μέσα από επιλεγμένα άρθρα και συμβουλές από ειδικούς επιστήμονες. Η απόκριση των «φίλων» της ΑΧΑ αποδεικνύει τη σημαντικότητα αυτής της προσπάθειας, με τη χρήση ενός μέσου επικοινωνίας που χρησιμοποιείται από όλες τις ηλικιακές ομάδες της χώρας μας.

Εκπληρώνοντας καθημερινά την αποστολή της...

«Θέλουμε οι ασφαλισμένοι μας να ζουν με λιγότερες έγνοιες» αναφέρουν οι άνθρωποι της ΑΧΑ «και αυτό προσπαθούμε να πετύχουμε μέσα από την καθημερινή μας εργασία».

Για να έχουν επιτυχία σε αυτή την αποστολή, δύο από τους βασικούς άξονες που ακολουθούν στα προγράμματα αιχμής που δημιουργούν, είναι η καινοτομία και η σφαιρική προστασία.

Στην υγεία

Το νέο πρόγραμμα δευτεροβάθμιας περίθαλψης Medisuv 2 που παρουσίασε πρόσφατα η εταιρεία και είναι πλέον διαθέσιμο προσφέρει στους ασφαλισμένους ένα πλαίσιο ολοκληρωμένης προστασίας 360ο όσον αφορά στην υγεία τους. Με το Medisuv 2 η ΑΧΑ είναι συνοδοιπόρος σε κάθε στάδιο της νοσηλείας σχετικά με δαπάνες πρόληψης, δαπάνες που σχετίζονται με τη νοσηλεία, καθώς και δαπάνες αποκατάστασης και βοήθειας στην καθημερινότητα μετά από κάποιο σοβαρό ατύχημα.

Το Medisuv 2 μπορεί να προσαρμοστεί ανάλογα με τις συγκεκριμένες ανάγκες κάθε πελάτη και την οικονομική του δυνατότητα διατηρώντας πάντα το υψηλό επίπεδο των υπηρεσιών, σε συνεργασία με ένα ευρύ δίκτυο παρόχων υγείας στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Το Medisuv 2 πλαισιώνεται και από το εξωνοσοκομειακό πρόγραμμα Medisuv Care, ένα από τα πιο ολοκληρωμένα προγράμματα πρωτοβάθμιας περίθαλψης στην ασφαλιστική αγορά, με κόστος που του δίνει εξαιρετική αξία.

Στην κατοικία

Το πρόγραμμα Home4all έχει δημιουργηθεί με τέτοιο τρόπο ώστε οι ασφαλισμένοι να επιλέγουν επίπεδο κάλυψης, ανάλογα με τις ανάγκες και την οικονομική τους δυνατότητα. Από καλύψεις που αξιολογούνται ως «βασικές» όπως αυτή της πυρκαγιάς, έως καλύψεις που προσφέρουν έναν απόλυτο βαθμό προστασίας με κόστος που επιστρέφει στους ασφαλισμένους σημαντική αξία, το Home4all δίνει στους πελάτες την ξεγνοιασιά που επιθυμούν.

Στην επιχείρηση

Η ΑΧΑ αποτελεί την καλύτερη επιλογή για μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες. Έχοντας δημιουργήσει το πρόγραμμα Business4all, προσφέρει απόλυτη ευελιξία καθώς οι πελάτες μπορούν να δημιουργήσουν ένα lego προϊόν στις δικές τους ανάγκες, δωρεάν τεχνική συμβουλευτική υπηρεσία για προστασία της επιχείρησης, ανταγωνιστικό ασφάλιστρο.

Παράλληλα, η υψηλή τεχνογνωσία της εταιρείας και η συμμετοχή της στους μεγάλους κινδύνους την έχουν καταστήσει ως ηγέτη στην ασφάλιση μεγάλων επιχειρήσεων. Σε αυτή την κατηγορία, το πρόγραμμα Ecosphere αφορά σε επιχειρήσεις που θέλουν να προστατευτούν έναντι των κινδύνων που δημιουργούνται από τη ρύπανση του περιβάλλοντος και επιθυμούν αφενός να είναι σύννομες με την οικεία νομοθεσία, αφετέρου να είναι σε θέση να αποκαταστήσουν τυχόν ζημιά που μπορεί να προκληθεί στο περιβάλλον από αυτές.

Στο αυτοκίνητο

Τον Σεπτέμβριο του 2015 η ΑΧΑ καινοτόμησε σε επίπεδο ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα παρουσιάζοντας για πρώτη φορά ένα πρόγραμμα το οποίο προσαρμόζεται στις οδηγικές συνήθειες των οδηγών. Το πρόγραμμα που ονομάζεται «Οδηγώ λίγο – Πληρώνω λίγο» λειτουργεί μέσω smartphone και δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους να λάβουν σημαντικές εκπτώσεις στα ασφάλιστρά τους όταν διανύουν έως ένα συγκεκριμένο αριθμό χιλιομέτρων ετησίως.

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Kiril Boshov

Η Euroins είναι σημαντικός παίκτης στην αγορά

Συνέντευξη στον **Κωστή Σπύρου**

Τις στρατηγικές προτεραιότητες της Euroins για τα επόμενα χρόνια «ξεδιπλώνει» ο πρόεδρος του Ομίλου Mr. Kiril Boshov σε αποκλειστική συνέντευξη στον Κωστή Σπύρου που ταξίδεψε στη Βουλγαρία, όπου ο Όμιλος είναι μεταξύ των 5 κορυφαίων εταιρειών. Στα μελλοντικά σχέδια της Euroins συμπεριλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, η περαιτέρω ανάπτυξη που θα αφορά νέα προϊόντα, η επέκταση σε νέες αγορές, αλλά και ενδεχόμενες συμφωνίες. Βραχυπρόθεσμα, ο κύριος στόχος της Euroins είναι, στα επόμενα τρία χρόνια, να πετύχει 350-400 εκατ. ευρώ ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα με ικανοποιητική κερδοφορία, τονίζει ο Kiril Boshov, ενώ για την ελληνική αγορά προαναγγέλλει τη δημιουργία προϊόντων γενικής ασφάλισης και εκφράζει την αισιοδοξία του ότι η οικονομική συγκυρία θα βελτιωθεί στο μέλλον, βελτίωση από την οποία θα επωφεληθεί και η Euroins

Αποστολή στη Βουλγαρία

Κύριε Boshov, είναι μεγάλη μας χαρά να βρισκόμαστε εδώ και σας ευχαριστούμε που μας δεχθήκατε για να μας ενημερώσετε για τον Όμιλό σας, για την EUROHOLD και την EUROINS. Ας αρχίσουμε λοιπόν, με τον Όμιλο. Πότε ιδρύθηκε, ποια ήταν η αρχική του δραστηριότητα.

Ο Όμιλος ιδρύθηκε πριν από 20 περίπου χρόνια. Η πρώτη του δραστηριότητα ήταν η κινητή τηλεφωνία. Στη συνέχεια, με την πάροδο των ετών, αποφασίσαμε και εστιάσαμε στις χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες. Η πρώτη μας επένδυση σε αυτόν τον τομέα ήταν η συμμετοχή μας στο κεφάλαιο μιας βουλγαρικής Τράπεζας, το 1997 και μετέπειτα, δημιουργήσαμε την πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στο χαρτοφυλάκιό μας. Αυτά, εδώ στη Βουλγαρία. Στη συνέχεια, σιγά-σιγά και με τα χρόνια, αποφασίσαμε να εστιάσουμε περισσότερο στις ασφαλιστικές εργασίες και έτσι επεκτείναμε τον Όμιλό μας στις γειτονικές μας χώρες. Υπήρξαν κάποιες πολύ σημαντικές χρονιές για τον Όμιλό μας. Το 2007 ήταν μία από τις πιο σημαντικές χρονιές, αφού εισαχθήκαμε στο Χρηματιστήριο της Βουλγαρίας. Και έπειτα στο Χρηματιστήριο της Φρανκφούρτης. Με τα κεφάλαια που συγκεντρώσαμε επενδύσαμε στις ασφαλιστικές εργασίες, που σήμερα αποτελούν και την κύρια δραστηριότητα της EUROHOLD.

> **Το 2007 εισαχθήκαμε στο Χρηματιστήριο της Βουλγαρίας και στη συνέχεια στο Χρηματιστήριο της Φρανκφούρτης. Με τα κεφάλαια που συγκεντρώσαμε επενδύσαμε στις ασφαλιστικές εργασίες, που σήμερα αποτελούν και την κύρια δραστηριότητα της EUROHOLD**

Μπορείτε να μας δώσετε μια εικόνα των αποτελεσμάτων το 2015;

Το 2015 ήταν μια ιδιαίτερα δυναμική χρονιά για τον Όμιλό μας. Όταν η εταιρεία εισήχθη στο Χρηματιστήριο, δεσμευθήκαμε έναντι των μετόχων μας, ότι σκοπός του Ομίλου μας είναι να εξελιχθεί στον μεγαλύτερο ανεξάρτητο ασφαλιστικό όμιλο της περιοχής. Τα αποτελέσματα του 2015, δείχνουν ότι αυτός ο σκοπός έχει ήδη επιτευχθεί, καθώς ο Ασφαλιστικός Όμιλος πέτυχε 230 εκατ. ευρώ ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα. Με αυτό το αποτέλεσμα, θα μπορούσα, συνοψίζοντας, να πω ότι ο Ασφαλιστικός Όμιλος EUROINS, σήμερα, είναι ο μεγαλύτερος ανεξάρτητος ασφαλιστικός όμιλος στην περιοχή. Αλλά και στις άλλες μας επιχειρήσεις, επίσης πετύχαμε πολύ καλά αποτελέσματα, ταυτόχρονα και με την ανάπτυξη της βουλγαρικής οικονομίας. Είχαμε πολύ καλά αποτελέσματα επίσης στην αυτοκινητοβιομηχανία, με πάνω από 30% αύξηση του αριθμού πωλήσεων νέων αυτοκινήτων. Πολύ καλά αποτελέσματα και στον τομέα του Leasing. Συνοπτικά, το 2015 ήταν μια πολύ ενδιαφέρουσα και πολλά υποσχόμενη χρονιά.

Οπότε, ο Όμιλος αναπτύσσεται στις μητραπεζικές χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες. Πώς βλέπετε την πορεία της ευρωπαϊκής οικονομίας και το μέλλον της Ευρωπαϊκής Ένωσης, δεδομένου, όπως λέγεται, ότι το ευρώ είναι ιδιαίτερα ευάλωτο;

Ξέρετε, είμαι φανατικός οπαδός της μελλοντικής ευρωπαϊκής ενοποίησης σε όλες τις κατευθύνσεις: οικονομική και πολιτική. Θεωρώ πως, αν και επικρατούν διαφορετικές οικονομικές συνθήκες στις διάφορες χώρες, στο μέλλον η Ευρώπη θα γίνεται όλο και περισσότερο μια κοινή αγορά. Ναι, το 2015 ήταν μια δύσκολη χρονιά για την Ευρωπαϊκή Ένωση, όμως η κύρια αιτία δεν ήταν οικονομική. Και νομίζω πως οι περισσότερες ευρωπαϊκές οικονομίες πήγαν πολύ καλά το 2015, όσον αφορά στην ανάπτυξη και όλους τους άλλους σημαντικούς οικονομικούς δείκτες. Οπότε, εάν υπάρχουν δυσκολίες όσον αφορά στο ευρώ, που είναι ευάλωτο όπως είπατε, αυτές δεν προέρχονται από τις οικονομίες. Προέρχονται κυρίως από πολιτικούς λόγους.

Πώς εκτιμάτε την οικονομική και πολιτική κατάσταση στα Βαλκάνια; Το επιχειρηματικό περιβάλλον ευνοεί τις επενδύσεις, δεδομένου και του προσφυγικού προβλήματος, που δημιουργεί εντάσεις μεταξύ των χωρών;

Θεωρώ πως οι βαλκανικές χώρες αποτελούν πολύ σημαντικό τμήμα της Ευρώπης. Το 2015, η Ρουμανία και η Βουλγαρία ήταν δύο από τις χώρες με την μεγαλύτερη ανάπτυξη. Ασφαλώς όλοι είμαστε μέρος της Ευρώπης και ως εκ τούτου μέρος των προβλημάτων που αντιμετώπισε η Ευρώπη τον περασμένο χρόνο. Ασφαλώς, ένα από αυτά τα κύρια προβλήματα, είναι το μεταναστευτικό. Εμείς –ως περιοχή– αποτελούμε το πρώτο σύνορο των μεταναστών και εδώ οι προκλήσεις είναι μεγαλύτερες. Ως εκ τούτου, θεωρώ πως είναι εξαιρετικά σημαντικό, να υπάρξει μια συναίνεση στην Ευρώπη πάνω σε αυτό το θέμα. Σε αντίθετη περίπτωση, αυξάνει ο κίνδυνος οι οικονομίες μας να έρθουν αντιμέτωπες με περισσότερα προβλήματα, εξαιτίας αυτής της κατάστασης.

Οι κκ. Κωνσταντίνος Μάκαρης και Kiril Boshov

Είναι το ευρώ μια διέξοδος για τη βουλγαρική οικονομία; Αποτελεί ένα όραμα για τη βουλγαρική οικονομικά συνολικά;

Η Βουλγαρία θα πρέπει να γίνει μέλος της Ευρωζώνης. Υπάρχουν τα συν και τα πλην σ' αυτήν την ενοποίηση και νομίζω ότι η Ελλάδα και οι άλλες χώρες ήδη γνωρίζουν καλά τα μειονεκτήματα και τα πλεονεκτήματα αυτής της διαδικασίας. Αλλά και πάλι, εάν πρέπει να μετρήσουμε τα συν και τα πλην, εξακολουθώ να πιστεύω πως η Βουλγαρία πρέπει να γίνει μέλος της Ευρωζώνης. Και σήμερα, ένα από τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα του να είναι κάποιος μέλος της Ευρωζώνης, είναι το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων. Εάν κοιτάξετε το ύψος των επιτοκίων στη Βουλγαρία σε σύγκριση με αυτά των κύριων κρατών της Ευρωζώνης θα δείτε και θα παρατηρήσετε ότι εδώ, για παράδειγμα, τα επιτόκια είναι ίσως 2 και 3 μονάδες υψηλότερα από αυτά των κεντρικών χωρών της Ευρωζώνης. Και αυτό αποτελεί ένα μεγάλο πρόβλημα για τη βουλγαρική οικονομία, καθώς τώρα δεν μπορούμε να επωφεληθούμε από το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων της Ευρώπης. Και αυτό θα αποτελούσε μεγάλη ώθηση για την οικονομία μας.

Όλοι έχουν μια ιστορία, εσείς έχετε ένα όραμα. Ποιο είναι το όραμά σας;

Όπως σας είπα και πριν, έχουμε πολύ συγκεκριμένους στόχους. Και μένουμε αυστηρά προσηλωμένοι σ' αυτούς, όσο κι αν οι συνθήκες ή η οικονομία στη χώρα μας αλλάζουν. Οπότε παραμένουμε σταθεροί στην πρόθεσή μας να συνεχίσουμε να αναπτύσσουμε τις δραστηριότητές μας. Το γεγονός πως αυτή τη στιγμή διαθέτουμε τον μεγαλύτερο ασφαλιστικό όμιλο στην περιοχή, δεν μας εμποδίζει να αναμένουμε ακόμα μεγαλύτερη ανάπτυξη σε αυτόν τον τομέα..

Για ποιο λόγο κάποιος να εμπιστευτεί την EUROHOLD όσον αφορά στη διαχείριση περιουσιακών στοιχείων; Επίσης, σε τι μπορούν να ελπίζουν οι μέτοχοί σας;

Το πιο σημαντικό πράγμα για κάθε μέτοχο, είναι ασφαλώς η απόδοση και τα μερίσματα που μπορεί να πάρει. Η ασφαλιστική βιομηχανία αντιμετώπισε δυσκολίες, ιδιαίτερα στην περιοχή μας, τα τελευταία χρόνια, και περισσό-

Αποστολή στη Βουλγαρία

Οι κκ. Κωστής Σπύρου, Kiril Boshov, Κωνσταντίνος Μάκαρης

τερο εξαιτίας της οικονομικής κρίσης που ξέσπασε πριν από 5 χρόνια. Όμως πιστεύω πως, με τα μέτρα που λάβαμε όλα αυτά τα χρόνια, ο Όμιλος σήμερα είναι σταθερός, έχει πολύ καλή διείσδυση στις αγορές όπου δραστηριοποιείται και έχει γερές βάσεις για τα επόμενα χρόνια, ώστε να αρχίσει να παρουσιάζει καλά αποτελέσματα και ιδιαίτερα καλά κέρδη, ώστε και οι μέτοχοί μας να λαμβάνουν ικανοποιητικές αποδόσεις στις επενδύσεις τους. Και επίσης, το γεγονός ότι είμαστε μία εταιρεία εισηγμένη σε δύο Χρηματιστήρια, δείχνει την πρόθεσή μας να αναπτύξουμε τον Όμιλο με τις καλύτερες πρακτικές και να παρουσιάζουμε όλο και καλύτερα αποτελέσματα.

Μια άλλη ερώτηση τώρα. Το SOLVENCY II, η Κοινοτική Οδηγία, δημιουργεί σοβαρές κεφαλαιακές απαιτήσεις για όλες τις εταιρείες. Πώς αυτό επηρεάζει τον Όμιλό σας και επίσης, υπάρχει ανάγκη για αύξηση κεφαλαίου σε κάποια από τις εταιρείες σας;

Το SOLVENCY II θα μπορούσα να πω ότι φέρνει επαναστατικές αλλαγές στην ασφαλιστική βιομηχανία. Και εμείς, ως Όμιλος, προετοιμαζόμαστε γι' αυτήν τη διαδικασία, εδώ και πολλά χρόνια. Προσλάβαμε μια πολύ καλή ομάδα εμπειρογνωμόνων, επενδύσαμε πολλά χρήματα στην τεχνολογία και, τελευταίο αλλά εξίσου σημαντικό, προχωρήσαμε σε αύξηση κεφαλαίου του ασφαλιστικού ομίλου μας, την περασμένη χρονιά, κατά 100 εκατ. ευρώ. Όλο αυτό το κεφάλαιο επενδύθηκε για να στηρίξουμε τη θυγατρική μας και μπορώ να πω ότι με όλα αυτά που κάναμε τα περασμένα χρόνια και συνεχίζουμε να κάνουμε, ο Όμιλος είναι πολύ καλά προετοιμασμένος για να ανταποκριθεί στις προκλήσεις του SOLVENCY II. Φυσικά, το SOLVENCY II αλλάζει εκ βάθρων όλη τη βιομηχανία. Και είναι επίσης σημαντικό το πώς κάθε ασφαλιστική εταιρεία θα καταφέρει να ανταποκριθεί σε αυτά τα κριτήρια, ώστε, στο τέλος, η αγορά να είναι πιο σταθερή και πιο υγιής. Αφού, εντέλει, αυτός είναι και ο σκοπός του SOLVENCY II.

Πώς εκτιμάτε την πορεία σας μέχρι σήμερα στον ασφαλιστικό κλάδο;

Θεωρώ, όπως ανέφερα και πριν, ότι περάσαμε δύσκολα χρόνια, όμως καταφέραμε να ανταπεξέλθουμε και να έχουμε πολύ καλά αποτελέσματα. Σήμερα, είμαστε από τους πιο σημαντικούς παίκτες σε τρεις κύριες αγορές: στη Ρουμανία κατέχουμε σήμερα την 3η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία. Για να σας φέρω ένα παράδειγμα, ιδρύσαμε τη θυγατρική μας στη Ρουμανία το 2007 και τότε η EUROINS ROMANIA είχε 15 εκατ. ευρώ παραγωγή. Πέρσι, η χρονιά έκλεισε με 160 εκατ. ευρώ ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα. Έτσι, σε λιγότερο από 8 χρόνια, υπερδιπλασιάσαμε το μερίδιό μας στην αγορά και τις αποδόσεις μας. Και αυτό έγινε διαθέτοντας μια καλή ομάδα, με πολύ καλό προϊόν και πολύ καλές υπηρεσίες. Είμαστε πολύ ικανοποιημένοι και με τα αποτελέσματά μας στη Βουλγαρία, όπου βρισκόμαστε μεταξύ των 5 κορυφαίων εταιρειών. Το ίδιο ισχύει και για τα Σκόπια. Έτσι, σήμερα, ο Ασφαλιστικός Όμιλος EUROINS είναι ορατός και σημαντικός παίκτης σε όλες τις αγορές όπου δραστηριοποιείται. Πέρσι, ιδρύσαμε επίσης και μία εταιρεία στην Ουκρανία και πιστεύουμε πως, αν και η πολιτική και οικονομική συγκυρία στην Ουκρανία είναι δύσκολη, είναι μια πολλά υποσχόμενη αγορά και για την ασφαλιστική βιομηχανία.

Έχετε κάποια σχέδια, όπως αναφέρατε ότι πήγατε στην Ουκρανία, να αναπτυχθείτε και σε άλλες αγορές; Ίσως στην Κύπρο, αφού ήδη δραστηριοποιείστε στην Ελλάδα;

Εάν κοιτάξετε την πορεία μας στον ασφαλιστικό χώρο, θα δείτε ότι αυτή η επιχείρηση οικοδομήθηκε μέσω εξαγορών. Στην ουσία, η μόνη ασφαλιστική εταιρεία που δεν έχουμε συστήσει από την ίδρυσή μας, είναι η EUROINS BULGARIA. Φυσικά, ο κύριος σκοπός μας είναι όχι απλά να αγοράζουμε εταιρείες. Ο κύριος σκοπός μας είναι να ενοποιήσουμε τις επιχειρήσεις, ώστε να έχουμε κοινά προϊόντα, υπηρεσίες, διαχείριση ενεργητικού, αντασφαλίσεις, ενσωματωμένα κάτω από μία κοινή ομπρέλα.

Έτσι, δεν θα πάψουμε να ψάχνουμε για ευκαιρίες. Εάν υπάρξουν, φυσικά για εμάς θα είναι πολύ ενδιαφέρον να διερευνήσουμε για ενδεχόμενες συμφωνίες. Όσον αφορά στην Κύπρο, μέχρι αυτή τη στιγμή, δεν έχουμε πρόθεση να επεκταθούμε εκεί. Θεωρώ πως έχουμε πολλά να κάνουμε ακόμα στην ελληνική αγορά και για εμάς, είναι σημαντικό να μένουμε προσηλωμένοι καθώς η είσοδος σε μια νέα αγορά, σε μια νέα χώρα, είναι μεγάλη πρόκληση για κάθε επενδυτή.

Προφανώς. Διεισδύσατε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά μέσω της Global Insurance Group. Ποια τα σχέδιά σας;

Αρχίσαμε τις εργασίες μας στην ελληνική αγορά τον Αύγουστο του 2014. Οπότε, είμαστε στην Ελλάδα για 1,5 χρόνο. Οπότε είναι πολύ μικρό το χρονικό διάστημα για να βγάλω ας πούμε κάποια γενικά συμπεράσματα για την ασφαλιστική κατάσταση στη χώρα. Αν και είναι προφανές ότι η Ελλάδα ως χώρα αντιμετωπίζει θα έλεγα δραματικές οικονομικές δυσκολίες, που ασφαλώς επηρεάζουν αρνητικά και την ασφαλιστική αγορά, πήραμε την απόφαση να μπούμε στην ελληνική αγορά, προσεγγίζοντάς την πολύ προσεκτικά. Αρχίσαμε τις εργασίες μας με βάση την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών, με λίγα μόνο προϊόντα, πολύ προσεκτικά. Δεν βάλαμε ως στόχο, όπως το έκαναν άλλες εταιρείες, τα πρώτα δύο χρόνια να πετύχουμε για παράδειγμα 3%-4% μερίδιο αγοράς. Αποφασίσαμε να αρχίσουμε με λίγα μόνο προϊόντα, με μια μικρή ομάδα. Είμαστε πολύ ευχαριστημένοι να συνεργαζόμαστε με την Global Insurance Group γιατί στο πρόσωπό τους βλέπουμε επαγγελματίες, που μοιράζονται μαζί μας τη στρατηγική μας. Και η στρατηγική μας είναι πραγματικά στρατηγική προσεκτικής προσέγγισης και βήμα-βήμα, εάν νιώσουμε σίγουροι και αποκτήσουμε εμπειρία, μπορούμε να προχωρήσουμε και σε άλλα προϊόντα.

Μπήκατε στην ελληνική αγορά σε μία περίοδο όπου είχε ξεσπάσει ένα σκάνδαλο με μια βουλγαρική εταιρεία. Ήταν πολύ δύσκολο να διεισδύσετε στην αγορά υπό αυτές τις συνθήκες. Πώς έγινε αυτό, πώς μπήκατε στην αγορά εκείνο το διάστημα;

Ο Kiril Boshov υποδέχεται στα γραφεία της Euroins στη Βουλγαρία τον Κωστή Σπύρου

> **Είμαστε πολύ ευχαριστημένοι να συνεργαζόμαστε με την Global Insurance Group γιατί στο πρόσωπό τους βλέπουμε επαγγελματίες, που μοιράζονται μαζί μας τη στρατηγική μας**

Ήταν φυσικά απλά μία σύμπτωση. Η συγκυρία δεν ήταν καλή, με όλα αυτά που συνέβησαν πριν από περίπου δύο χρόνια. Όμως για τουλάχιστον τρία χρόνια πριν από το 2014, κάναμε διαφόρων ειδών έρευνες για την ελληνική αγορά. Και κάποιες φορές, η μελέτη βιωσιμότητας, ας την πούμε έτσι, θα χρειαστεί χρόνια για να ερευνήσεις την αγορά και να είσαι σίγουρος ότι έχεις κάτι να προσφέρεις, μέσα σε ένα τόσο δύσκολο και ανταγωνιστικό περιβάλλον. Στο τέλος του 2014 ήμασταν έτοιμοι και αποφασίσαμε να αρχίσουμε τις εργασίες. Φυσικά, το γεγονός ότι το 2014 και το 2015 ήταν τα πιο δύσκολα χρόνια για την ελληνική οικονομία, μας έκανε ακόμα πιο προσεκτικούς, όσον αφορά στα επόμενα βήματά μας και στον τρόπο που θα προχωρούσαμε. Όμως πιστεύω πως οι προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ελληνική οικονομία δημιουργούν ταυτόχρονα και ευκαιρίες, καθώς πολλές εταιρείες, και ασφαλιστικές, αποφάσισαν να εγκαταλείψουν την ελληνική αγορά και φυσιολογικά, όταν κάποιος εγκαταλείπει την αγορά, αυτό ανοίγει τις πόρτες για άλλους. Και πιστεύουμε πως η οικονομική συγκυρία στην Ελλάδα θα βελτιωθεί στο μέλλον. Δεν νομίζω πως είναι δυνατόν αυτή η κατάσταση να συνεχιστεί επ' άπειρον. Η Ελλάδα είναι μέρος της Ευρώπης και πιστεύω πως, στο τέλος, η οικονομία θα αρχίσει να αναπτύσσεται. Και εμείς, ως μετέχοντες στην αγορά αυτή, θα επωφεληθούμε από αυτήν την ανάπτυξη στο μέλλον…

Πιο συγκεκριμένα;

…Θα συνεχίσουμε να προσφέρουμε υπηρεσίες βάσει της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών. Η περαιτέρω ανάπτυξή μας θα αφορά σε νέα προϊόντα. Οπότε, ενδιαφερόμαστε να διεισδύσουμε και σε άλλες αγορές, καθώς πι-

στεύουμε ότι έχουμε πολλά να προσφέρουμε και εκεί. Αυτό περιλαμβάνει: ιδιοκτησία, μεταφορές, ναυτιλία και όλα τα προϊόντα που δεν υπάγονται στα οχήματα. Ο βασικός μας στόχος είναι να προσφέρουμε όλη την γκάμα προϊόντων γενικών ασφαλίσεων στην ελληνική αγορά. Κύριος στόχος μας είναι να πετύχουμε ένα ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο. Επειδή ένα ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο μπορεί να μας δώσει γερές βάσεις για μελλοντικά κέρδη. Στην πραγματικότητα, ακολουθούμε διαφορετική στρατηγική σε κάθε χώρα. Για παράδειγμα, στη Ρουμανία δραστηριοποιούμαστε κυρίως στον τομέα ασφάλισης οχημάτων. Διαφορετική είναι η κατάσταση στα Σκόπια και στη Βουλγαρία, όπου αποτελούμε τον κυριότερο παίκτη στις εκτός οχημάτων αγορές. Οπότε, πραγματικά, οι στόχοι και η πρόκληση να σχεδιάσουμε την καλύτερη στρατηγική για κάθε αγορά όπου δραστηριοποιούμαστε και εν προκειμένω, είναι πολύ σημαντική η ανταλλαγή τεχνογνωσίας. Βραχυπρόθεσμα, ο κύριος στόχος της EUROINS είναι, μέσα στα επόμενα τρία χρόνια, να πετύχει 350-400 εκατ. ευρώ ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και αυτό να γίνει με συνδυασμό με την επίτευξη ικανοποιητικής κερδοφορίας. Να πετύχουμε ένα περιθώριο κέρδους τουλάχιστον 3%, βάσει των αποδόσεών μας.

Μπορείτε να μιλήσετε για κάποιες εξαγορές στην Ελλάδα, κάποιες νέες εξαγορές ίσως;

Η ελληνική αγορά είναι πολύ ενδιαφέρουσα για εμάς, όπως είπα και πριν. Εάν υπάρξει μία ευκαιρία, θα προχωρήσουμε, όμως αυτή τη στιγμή δεν μπορώ να σας δώσω καμία πληροφορία όσον αφορά σε αυτό το θέμα.

Το δέχομαι αυτό. Θέλω ένα σχόλιό σας σε κάτι που είναι πολύ δημοφιλές στην Ελλάδα αυτή τη στιγμή. Πολλοί άνθρωποι της αγοράς μας, της ασφαλιστικής αγοράς, και ασφαλιστές, θέλουν να μεταφέρουν την έδρα τους στη Βουλγαρία, κυρίως για φορολογικούς λόγους. Πώς το σχολιάζετε αυτό;

Η Βουλγαρία διαθέτει ένα από τα πιο ευνοϊκά φορολογικά καθεστώτα. Σήμερα, νομίζω πως είμαστε η χώρα με τη χαμηλότερη φορολογία. Η Βουλγαρία επιβάλλει ένα 10% κατ' αποκοπή φόρο στο εισόδημα, στο κέρδος, ως εκ τούτου αποτελεί σαφώς μία ευκαιρία για κάθε επενδυτή. Σε σύγκριση με το ελληνικό σύστημα, για κάποιους Έλληνες επιχειρηματίες θα αποτελέσει εξοικονόμηση χρημάτων. Οπότε θεωρώ πως είναι μία φυσιολογική διαδικασία και είναι φυσιολογικό όχι μόνο μεταξύ Βουλγαρίας και Ελλάδος, αλλά και για ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Αν και η φορολογία δεν μπορεί να αποτελεί το μόνο λόγο μεταφοράς της έδρας μιας εταιρείας. Θα πρέπει να βρεις και κάτι ακόμα ώστε να κάνεις μια τέτοια κίνηση. Γιατί, ναι, η Βουλγαρία διαθέτει ένα πολύ καλό φορολογικό σύστημα, αλλά από την άλλη μεριά, υπάρχουν μειονεκτήματα στο να μεταφέρεις την επιχείρησή σου εκεί. Οπότε, κάθε επιχειρηματίας θα πρέπει να τα μετρήσει καλά και να αποφασίσει τι θα ήταν το καλύτερο γι' αυτόν, αλλά αν κοιτάξουμε προς το μέλλον, πιστεύω πως η Ευρώπη θα εκκινήσει τη διαδικασία –και ήδη ακούγονται διάφορες φωνές από τις, ας πούμε, μεγάλες οικονομίες– ώστε στο μέλλον να υπάρξει ενοποίηση όλων των φορολογικών συστημάτων και έτσι να μετριασθούν αυτές οι τεράστιες διαφορές μεταξύ των διαφόρων οικονομιών. Έτσι, πιστεύω πως στο μέλλον θα υπάρξει φορολογική ενοποίηση και στη δική σας αγορά.

Είναι στα σχέδιά σας η διαχείριση αποζημιώσεων μέσω της Global Insurance Group;

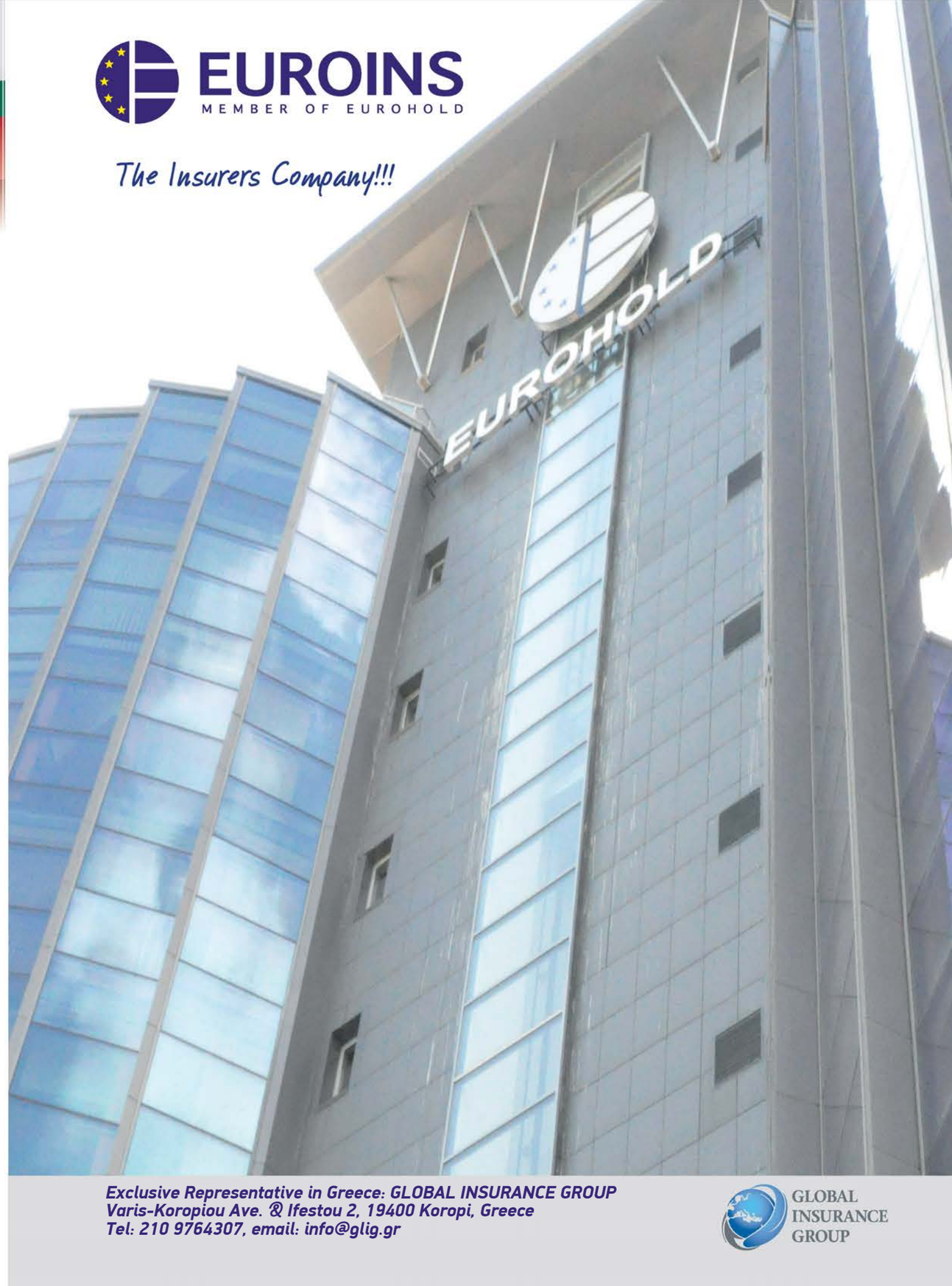
Ναι, γιατί αν θέλει να είσαι πραγματικά σημαντικός παίκτης σε κάθε ασφαλιστική αγορά, συμπεριλαμβανομένης και της ελληνικής, θα πρέπει να έχεις όλες τις δραστηριότητες υπό τον έλεγχό σου. Και πιστεύουμε πως αυτό θα ήταν πολύ αποτελεσματικό και για την επιχείρησή μας, αλλά και για τους πελάτες μας, καθώς αυτό θα βελτιώσει και το επίπεδο των υπηρεσιών μας όσον αφορά στη διαχείριση αποζημιώσεων.

Έτσι, συζητάμε και αυτή την προσέγγιση αυτή τη χρονιά. Και αυτή θα είναι μία από τις επενδύσεις που θα κάνουμε, ως επόμενο βήμα στην Ελλάδα. Είναι μία σημαντική και κοστοβόρα διαδικασία.

Ποια είναι η Euroins

Η Euroins ανήκει στον όμιλο Eurohold, τον δεύτερο μεγαλύτερο εισηγμένο όμιλο στο χρηματιστήριο της Βουλγαρίας, ο οποίος δραστηριοποιείται, στις γενικές ασφαλίσεις με το εμπορικό σήμα Euroins, στην αυτοκινητοβιομηχανία με την Auto Union, στο Leasing με την Euroleas Group και στη διαχείριση περιουσιακών στοιχείων, με το εμπορικό σήμα Euro Finance. Η Euroins εδρεύει στη Σόφια της Βουλγαρίας, και έχει συνεργασία με 4.000 ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Το 2013 εξαγόρασε τις ασφαλιστικές εργασίες των διεθνών εταιρειών ''QBE'' σε Βουλγαρία, Ρουμανία και ''Inter-american Achmea'' σε Βουλγαρία. Αποκλειστικός αντιπρόσωπος της Euroins στην Ελλάδα είναι η Global Insurance Group.

Ο ασφαλιστικός όμιλος EUROINS σήμερα, είναι ο μεγαλύτερος ανεξάρτητος ασφαλιστικός όμιλος στην περιοχή



Δείτε το σχετικό video από την εκδήλωση στο Nextdeal.gr

Ο κ. Κάρολος Σαΐας, δ/νων συμβουλος Inerasco ΑΕΓΑ

Δυναμική εταιρεία με ανοδική πορεία

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Hilton και στην αίθουσα «Τερψιχόρη», η εκδήλωση κοπής πρωτοχρονιάτικης πίτας, της Interasco Α.Ε.Γ.Α.,με τη συμμετοχή 400 και άνω συνεργατών της, απ΄ όλη την Ελλάδα. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, ο κ. Sammy Bassat Executive Vice President Harel Insurance & Finance, εκπρόσωποι του ασφαλιστικού τύπου καθώς και στελέχη συνεργαζομένων με την Interasco εταιρειών .Δηλώνουμε έτοιμοι να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις της επόμενης ημέρας, τόνισε στην ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Κάρολος Σαΐας,σημειώνοντας ότι η πορεία μας, είναι συνυφασμένη με το κοινό της παραδοσιακής διαμεσολάβησης με το οποίο και μοιραζόμαστε οράματα, στόχους και αγωνίες. Χαιρετισμό στην εκδήλωση απεύθυναν η κα Μ. Αντωνάκη, ο κ. Κ. Κοτσιλίνης πρόεδρος διοικητικού συμβουλίου Interasco Α.Ε.Γ.Α. και ο κ. Θ. Ζαχαρόπουλος διευθυντής πωλήσεων και Marketing.Κορυφαία στιγμή της εκδήλωσης, ήταν η

Ο κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος, Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing

Η κ Ναταλία Γαννιού, αναπληρώτρια Διευθύντρια Πωλήσεων

Η κ Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γεν. Δ/ντρια ΕΑΕΕ

Ο κ. Κωνσταντινος Κοτσιλίνης, Πρόεδρος δ.σ. Interasco ΑΕΓΑ

1. Κάρολος Σαΐας, Ν.Κάρκουλας, Β.Κυρίτση, Θ. Ζαχαρόπουλος, 2. Κάρολος Σαΐας, Δ. Μπουτάκης, Β.Κυρίτση, Θ. Ζαχαρόπουλος, 3. Κάρολος Σαΐας, Χ. Πουλαντζάς, Β.Κυρίτση, Θ. Ζαχαρόπουλος

βράβευση από την εταιρεία, των συνεργατών που ξεχώρισαν με τις επιδόσεις τους για τη χρονιά 2015, καθώς και εκείνων που συνέδεσαν την επαγγελματική τους πορεία με την ταυτότητα της Interasco, συνεργαζόμενοι μαζί της για δεκαπέντε και πλέον χρόνια. Η κοπή της πίτας ανέδειξε σαν «τυχερούς της χρονιάς» τους Μεσίτες Ασφαλίσεων, με το φλουρί να παραλαμβάνεται για λογαριασμό τους από τον πρόεδρο του ΣΕΜΑ κ. Γεώργιο Καραβία.Η γιορτή έκλεισε με πολλά χαμόγελα, αισιοδοξία και καλή διάθεση, με το καθιερωμένο δείπνο.

4. Κάρολος Σαΐας, Χ. Μάλαμα, Β.Κυρίτση, Θ. Ζαχαρόπουλος, 5. Κάρολος Σαΐας, Φ.Χατζησαρόγλου, Β.Κυρίτση, Θ. Ζαχαρόπουλος, 6. Κάρολος Σαΐας, Χ.Ματαλών, Β.Κυρίτση, Θ. Ζαχαρόπουλος, 7. Κάρολος Σαΐας, Α.Καλλέργης, Β.Κυρίτση, Θ. Ζαχαρόπουλος, 8. Γ. Γραμματικός, Χ.Γενναιόπουλος, Ν.Σαββάκης, Θ. Ζαχαρόπουλος, 9. Γ. Γραμματικός, Δ.Γιαννουδάκος, Ν.Σαββάκης, Θ. Ζαχαρόπουλος, 10. Ν.Γιαννιού, Σ.Τσιφτσής, Γ. Αγαπίου, Θ.Ζαχαρόπουλος, 11. Ν.Γιαννιού, Ζ.Καπουάνο, Γ.Αγαπίου, Θ.Ζαχαρόπουλος,

12. Ν. Γιαννιού, Δ. Παππάς, Γ. Αγαπίου, Θ. Ζαχαρόπουλος, 13. Κ. Κοτσιλίνης, Ν.Σαραντέας, Α.Βασιλιάγκου, Θ. Ζαχαρόπουλος, 14. Sammy Bassat, Μ.Ροντογιάννης, Θ.Ζαχαρόπουλος, Χ.Φύτρος, 15. Sammy Bassat, Σ.Συγγρός, Θ.Ζαχαρόπουλος, Χ.Φύτρος, 16. Κ. Κοτσιλίνης, Β. Τριανταφύλλου, Α. Βασιλιάγκου, Θ.Ζαχαρόπουλος, 17. Γ. Γραμματικός, Μ. Ζερβος, Ν. Σαββάκης, Θ. Ζαχαρόπουλος, 18. Κάρολος Σαΐας, Γ,Λούβαρης, Γ.Μαλλιαρός, Θ.Ζαχαρόπουλος, 19. Κάρολος Σαΐας, Ν.Βασιλείου, Γ.Μαλλιαρός, Θ.Ζαχαρόπουλος, 20. Κάρολος Σαΐας, Τ.Χατζηθεοδοσίου, Γ.Μαλλιαρός, Θ.Ζαχαρόπουλος, 21. Κάρολος Σαΐας, Ρ.Στέφου, Γ.Μαλλιαρός, Θ.Ζαχαρόπουλος, 22. Κ.Κοτσιλίνης, Β.Κατσίκας, Α. Βασιλιάγκου, Θ.Ζαχαρόπουλος, 23. Sammy Bassat, Μ.Παρλαμάς, Θ.Ζαχαρόπουλος, Θ.Αντονογεώργος, Χ.Φύτρος, 24. Sammy Bassat, Θ.Ζαχαρόπουλος, Χ.Φύτρος

ΒΡΑΒΕΙΑ

(ΑΛΦΑΒΗΤΙΚΗ ΣΕΙΡΑ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ)

Πολυετίας

CAPPA CONSULTANTS
CONTRACT A.E.
TE - TRUST A.E.
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΑΛΑΜΑ
ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ Ε.Ε.
ΚΟΥΝΙΟ ΧΕΛΛΑ ΜΑΤΑΛΩΝ
ΧΑΤΖΗΣΑΡΟΓΛΟΥ ΦΩΤΗΣ

Τεχνικό Αποτέλεσμα

DELTA & BROKERS INSURANCE SERVICES
INSURANCE NOW - ΖΕΡΒΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
ΓΕΝΝΑΙΟΠΟΥΛΟΣ Χ. & ΣΙΑ Ε.Ε.

Χαρτοφυλάκιο πλην αυτοκινήτου

BNT INSURANCE BROKER - ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ
NEW ERA CONSULTANTS LTD
VESTER S.A.

Εμπορικοί & Βιομηχανικοί Κίνδυνοι

MARSH Ε.Π.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΚΑΠΟΥΑΝΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.
ΠΑΠΠΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Συνολική αύξηση παραγωγής %

DIN INSURANCE BROKER
IONIOS S.A.
VICTORY PROMISE S.A.

Συνολικό χαρτοφυλάκιο

3P INSURANCE BROKERS
COVER INSURANCE
ICI A.E.
MEGA BROKERS S.A.
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΑΛΑΜΑ

Η κα Σοφία Ρατσιάτου, Chief Sales Officer NN Hellas, και ο κος Luis Miguel Gomez, CEO NN Hellas

Κάνει πράξη το Keep moving

Με κεντρικό μήνυμα "Keep moving" πραγματοποιήθηκε με επιτυχία το ετήσιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων 2016 της NN Hellas στο Ίδρυμα Μείζονος Ελληνισμού. Στην κατάμεστη αίθουσα του Κέντρου Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος» βραβεύθηκαν περισσότεροι από 230 ασφαλιστικοί σύμβουλοι της NN, οι οποίοι διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους την προηγούμενη χρονιά χάρη στην επιμονή, το όραμα και τις ικανότητές τους. Η επιλογή του θέματος του φετινού συνεδρίου είχε ιδιαίτερη σημειολογία. Το μήνυμα "Keep moving", το οποίο ακούστηκε πολλές φορές κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, αποτελεί τη βασική φιλοσοφία και στάση ζωής των στελεχών που απαρτίζουν το δίκτυο πωλήσεων της NN Hellas.

Πρόκειται για ανθρώπους που έχουν μάθει να προχωρούν, να αγωνίζονται και να κατακτούν διαρκώς νέους στόχους παρά τις δύσκολες συνθήκες και αντιξοότητες που καλούνται να αντιμετωπίσουν.

Δίπλα στους συνεργάτες της, μόνιμος συνοδοιπόρος, μέντορας και ο πιο θερμός υποστηρικτής τους, βρίσκεται πάντα η κα Σοφία Ρατσιάτου, Chief Sales Officer NN Hellas, η οποία ανέφερε χαρακτηριστικά στην ομιλία της ότι η εξέλιξη απαιτεί αλλαγή.

Όταν οι άνθρωποι αντιστέκονται στην αλλαγή είναι σαν να αντιστέκονται στην ίδια τη ζωή, η προσωπική μας εξέλιξη, μας καλεί να βγούμε από την ασφάλειά μας και να τολμήσουμε να αγγίξουμε τους φόβους μας, να τους μετρήσουμε και να αναμετρηθούμε με αυτούς. Και είναι βέβαιο ότι μαθαίνουμε τα περισσότερα για τον εαυτό μας και τις δυνατότητές του, όταν νιώθουμε άβολα, όταν ξεβολευόμαστε, πρόσθεσε η κ. Ρατσιάτου.

Στη σκηνή του συνεδρίου στελεχών πωλήσεων ανέβηκε και ο CEO NN Hellas, κος Luis Miguel Gomez, ο οποίος σε κλίμα συγκίνησης αποχαιρέτησε τα στελέχη των πωλήσεων και τους συνεχάρη για τα επιτεύγματά τους. Κάνοντας μία αναδρομή στα χρόνια που βρέθηκε στο τιμόνι της NN Hellas, ο κος Gomez είπε, μεταξύ άλλων: «Είμαι ευτυχής και δεν έχω λόγια να εκφράσω πόσο υπερήφανος είμαι για εσάς και για όλα όσα έχετε πετύχει τα τελευταία 4 χρόνια, κάτω από ιδιαίτερα δύσκολες συνθήκες. Θα ήθελα να σας ευχαριστήσω όλους για την αφοσίωση, τη σκληρή δουλειά, τη δημιουρ-

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Βράβευση Ημερολογιακό NN Μεσιτική Κλάδος Γενικών Ασφαλειών

Ο κος Μάκης Καλαράς, Παραολυμπιονίκης Θερινών και Χειμερινών Αγώνων

Η κα Νίκη Κουτσιανά, Φαρμακοποιός και Πρόεδρος της Apivita

ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Βράβευση Ημερολογιακό Ζωής – Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση Ημερολογιακό NN Μεσιτική Κλάδος Γενικών Ασφαλειών - Assistant Agency Managers. Από αριστερά: κος Θεόφιλος Τσιολέκας, κος Χαρίλαος Στρατουδάκης, Chief Operations Officer NN Hellas, κος Παντελής Πιτόγλου, Area Manager NN Hellas, κος Νικόλαος Σαρικλόγλου

Βράβευση Ημερολογιακό Ζωής - Assistant Agency Managers. Από αριστερά: κα Σοφία Ρατσιάτου, Chief Sales Officer NN Hellas, και κος Θεόφιλος Τσιολέκας.

Βράβευση Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής άνω των €140.000 - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση Διατηρησιμότητα Σταθμισμένης Παραγωγής - Agency Managers. Από αριστερά: κος Χαρίλαος Στρατουδάκης, Chief Operations Officer NN Hellas, κος Παντελής Πιτόγλου, Area Manager NN Hellas, κος Γρηγόριος Παλαμίδας, κος Στέφανος Οθωναίος, κος Αθανάσιος Κατσιγιάννης.

Βράβευση service παλαιού χαρτοφυλακίου: Από αριστερά: κος Rene Scholten, Chief Financial Officer NN Hellas, κα Σοφία Ρατσιάτου, Chief Sales Officer NN Hellas, Γραφείο Πωλήσεων κου Άγγελου Κουλούρη.

γικότητά σας, την κατανόηση και την υποστήριξη που έχετε επιδείξει όλα αυτά τα χρόνια, αλλά κυρίως για την ευγένεια και τη συναδελφικότητά σας. Ήταν τιμή μου και μεγάλη μου χαρά να συνεργάζομαι μαζί σας. Με τον τρόπο σας αφήσατε ένα ανεξίτηλο σημάδι στην καρδιά μου και θα σας ακολουθώ με πάθος από όπου και αν βρίσκομαι!»

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε η συμμετοχή δύο εκλεκτών ομιλητών, δύο ανθρώπων που κάνουν το "Keep moving " πράξη στην επαγγελματική και προσωπική τους πορεία και εμπνέουν όλους με τα κατορθώματά τους. Πιο συγκεκριμένα, στο φετινό συνέδριο συμμετείχε η κα Νίκη Κουτσιανά, φαρμακοποιός και πρόεδρος της APIVITA, της 1ης εταιρίας με φυτικά καλλυντικά που δημιουργήθηκε στην Ελλάδα. Κατά τη διάρκεια της ομιλίας της, η κυρία Κουτσιανά εξιστόρησε το προσωπικό της success story ενώ κατέληξε χαρακτηριστικά: «Σήμερα μπορώ να το πω με σιγουριά: Ό,τι με πήγε μπροστά ήταν μεταξύ άλλων και οι αποτυχίες και τα όνειρά μου. Καθημερινός στόχος ήταν η πραγματοποίηση του ονείρου που είχα στο μυαλό μου και όταν το όνειρο γινόταν πραγματικότητα έκλεινα τα μάτια και ονειρευόμουν ξανά... Δε θεωρώ ότι γεννήθηκα ηγέτης. Όμως, ηγέτης γίνεσαι!»

Επιπρόσθετα, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τον κο Μάκη Καλαρά, Παραολυμπιονίκη θερινών και χειμερινών αγώνων, ο οποίος μοιράστηκε την προσωπική του ιστορία δύναμης, πίστης και θέλησης. Ο ίδιος προκάλεσε έκπληξη και θαυμασμό στο κοινό όταν ανέφερε μεταξύ άλλων: « Η ζωή μου άλλαξε από τη μια στιγμή στην άλλη, αλλά ξέρω πια πως άλλαξε για το καλύτερο. Όσο περίεργο και αν σας ακουστεί, το ατύχημα

Βράβευση Ημερολογιακό Ζωής - Agency Managers: Από αριστερά: κος Luis Miguel Gomez, CEO NN Hellas, κος Παντελής Πιτόγλου, Area Manager NN Hellas, κος Αθανάσιος Κατσιγιάννης, κα Ευαγγελία Πιτόγλου, κος Κων/νος Μελισσουργός, κος Νικόλαος Σταυράκης, κος Στέφανος Οθωναίος, κος Γρηγόριος Παλαμίδας. Από αριστερά: Ο κος Μενέλαος Μόσσιαλος, Chief Human Resources Officer NN Hellas, ο κος Χαρίλαος Στρατουδάκης, Chief Operations Officer NN Hellas, η κα Σοφία Ρατσιάτου, Chief Sales Officer NN Hellas, ο κος Luis Miguel Gomez, CEO NN Hellas, ο κος Παντελής Πιτόγλου, Area Manager NN Hellas, και ο κος Ανδρέας Κρεμαστιώτης, Chief Information Officer NN Hellas.

αυτό για μένα ήταν ευτύχημα! Θέλω να συνεχίσω να αγωνίζομαι και να κατακτώ νέες κορυφές.

Δεν επαναπαύομαι ποτέ. Keep moving - keep rolling!»

Στο πλαίσιο της συνεχούς ανάπτυξης και ενδυνάμωσης του δικτύου πωλήσεων της NN, κατά τη διάρκεια του συνεδρίου ανακοινώθηκε η έναρξη λειτουργίας 3 νέων Γραφείων Πωλήσεων και παρουσιάστηκαν αντίστοιχα οι 3 νέοι Agency Managers. Η εξέλιξη για τους ασφαλιστικούς συμβούλους της NN Hellas όμως δε σταματά ποτέ, αντίθετα κάθε χρόνος αποτελεί για εκείνους μία νέα ευκαιρία να κάνουν ένα βήμα μπροστά. Για το λόγο αυτό, η κυρία Ρατσιάτου είπε απευθυνόμενη στους συνεργάτες της : «Αναπτύξτε ταχύτητα ("Keep moving on"), κάνετε ό,τι καλύτερο μπορείτε, υλοποιήστε μια ιδέα σας, οραματιστείτε τον εαυτό σας ως τον καλύτερο σε ό,τι κάνετε - όλα ξεκινούν από το μυαλό. Μόνο ένα άτομο είναι υπεύθυνο για την εξέλιξή σας: ΕΣΕΙΣ! Είναι στο χέρι σας να καθορίσετε το δικό σας ταξίδι, τη δική σας διαδρομή!» ήταν το μήνυμα της κ.Ρατσιάτου.

Το συνέδριο ολοκληρώθηκε σε μία πανηγυρική ατμόσφαιρα, με τους συμμετέχοντες να τραγουδούν από κοινού το τραγούδι με τίτλο «Αυτό θα πει NN», που δημιουργήθηκε ειδικά για την εκδήλωση και περιγράφει τι σημαίνει να είσαι μέλος της μεγάλης οικογένειας της NN Hellas.

Η Διεύθυνση Πωλήσεων της NN Hellas Κλείσιμο Συνεδρίου

Επισκευή & Αντικατάσταση
ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

GLASSDRIVE®

Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;

Όλα όσα θέλετε γρήγορα και σίγουρα!

- Γνήσια κρύσταλλα αυτοκινήτων
- Γραπτή πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλων
- Εγγύηση εργασίας εφ'όρου ζωής
- Κινητή μονάδα εξυπηρέτησης
- Το μεγαλύτερο δίκτυο στην Ελλάδα
- Συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες

Με έμφαση στην ασφάλεια, την αξιοπιστία, την ποιότητα και τη φιλική εξυπηρέτηση, πάντα με καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες

GLASSDRIVE®
Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Είμαστε δίπλα σας κάθε φορά που μας χρειάζεστε!

800 11 777 999
από σταθερό χωρίς χρέωση
210 559 3976
2310 798 770
από κινητό
www.glassdrive.gr

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Ανα-Genesis

αναγνώριση και επιβράβευση για τα δίκτυα

Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος στο βήμα

Ο κ. Γ. Καντώρος μιλάει για τα μεγάλα assets της INTERAMERICAN που κάνουν τους συνεργάτες της ιδιαίτερα ανταγωνιστικούς.

Δείτε το σχετικό video από την εκδήλωση στο Nextdeal.gr

Πάνω από 1.100 άτομα χειροκρότησαν θερμά τους νικητές των δικτύων Agency και Brokers της Interamerican σε μια βραδιά στο "Διογένης Studio", εορταστική, γεμάτη ενθουσιασμό και παλμό αισιοδοξίας, κατά την οποία τα πάντα τόνιζαν τους λόγους που κάνουν την εταιρεία ξεχωριστή. Όραμα μακράς πνοής, θετική-δημιουργική αντίληψη και δράση, πρωτοπορία - βήματα πιο μπροστά ακόμη και στο απαιτητικό πλαίσιο Solvency II όσον αφορά στο εσωτερικό μοντέλο, αναγνώριση αξίας και επιβράβευση, συνιστούν μια συμπαγή επιχειρηματική δύναμη, που εγγυάται με στοιχεία και δεδομένα την ασφάλεια των πελατών της και την ανάπτυξη των συνεργατών της στη γραμμή των πωλήσεων.

Οι επιτυχίες σας είναι βραβείο για την εταιρεία και αυτό το βραβείο, το ανταποδίδουμε σε εσάς με ιδιαίτερη χαρά και ικανοποίηση, τόνισε χαιρετίζοντας τις βραβεύσεις ο Γιώργος Κώτσαλος ο οποίος, συμπληρώνοντας δωδεκαετία στο τιμόνι της Interamerican, έχει συνδέσει την παρουσία του ως ηγέτη με μια νέα πορεία εκσυγχρονισμού και τολμηρών αλλαγών στον μεγάλο οργανισμό της, με νέους ορίζοντες. Εργαζόμαστε, οργανωμένα - μεθοδικά - επαγγελματικά, για να ενδυναμώνουμε συνεχώς τη σχέση εμπιστοσύνης με τον πελάτη. Όμως, βάση γι' αυτή την κατάκτηση είναι η μεταξύ μας σχέση εμπιστοσύνης: ανάμεσα στη διοίκηση και τους συνεργάτες,σας εμπιστευόμαστε και μάς εμπιστεύεστε" υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας.

"Δουλειά μας είναι να εξασφαλίζουμε ποιότητα και συνέχεια στην καθημερινότη-

1. *Βραβείο «Αλέξανδρος Ταμπουράς»: Κ. Κουβελιώτης,* **2.** *Βραβείο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης: Εμ. Παπαδημητράκης,* **3.** *Ο πρώτος Συντονιστής Β. Βασιλόπουλος σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων,* **4.** *Οι πρώτοι Συντονιστές σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων,* **5.** *Ο πρώτος Unit Manager Α. Αλεξίου σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων,* **6.** *Οι πρώτοι Unit Managers σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων,* **7.** *Ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Θ. Νασόπουλος σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων,* **8.** *Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων,* **9.** *Η πρώτη Νέα Ασφαλιστική Σύμβουλος Μ. Σεβαστάκη σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων,* **10.** *Οι πρώτοι Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων*

11. *Οι πρώτοι Συντονιστές σε Νέα Παραγωγή Υγείας,* **12.** *Η πρώτη Unit Manager Α. Καρρά σε Νέα Παραγωγή Υγείας,* **13.** *Οι πρώτοι Unit Managers σε Νέα Παραγωγή Υγείας,* **14.** *Ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Α. Κωστόπουλος σε Νέα Παραγωγή Υγείας,* **15.** *Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Νέα Παραγωγή Υγείας*

16. *Ο πρώτος Νέος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Α. Φώσκολος σε Νέα Παραγωγή Υγείας,* **17.** *Οι πρώτοι Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Νέα Παραγωγή Υγείας,* **18.** *Ο Luis Gonzalo Bazan Vargas, για λογαριασμό της πρώτης Συντονίστριας Μ. Παπαδοπούλου σε Παραγωγή Capital Invest,* **19.** *Οι πρώτοι Συντονιστές σε Παραγωγή Capital Invest,* **20.** *Ο πρώτος Unit Manager Α. Αλεξίου σε Παραγωγή Capital Invest,* **21.** *Οι πρώτοι Unit Managers σε Παραγωγή Capital Invest,* **22.** *Ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Δ. Γιαννακόδημος σε Παραγωγή Capital Invest,* **23.** *Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Παραγωγή Capital Invest*

τα των πελατών μας. Είναι μεγάλη ευθύνη και πρόκληση για εσάς σε μια περίοδο με πολλά ρήγματα -οικονομικά, ασφαλιστικά, κοινωνικά- και με τόση αβεβαιότητα και ανασφάλεια στο περιβάλλον, να μπορείτε να στήνετε «γέφυρες», να περνάτε τον κόσμο απέναντι καλύπτοντας τις μεγάλες ανάγκες στην ασφάλιση. Το κάνετε με εξαιρετική επιτυχία, δίνοντας αξία στους πελάτες σας, στην εταιρεία και σε εσάς τους ίδιους" επεσήμανε ο κ. Κώτσαλος, συγχαίροντας θερμά όχι μόνο τους διακριθέντες και βραβευόμενους αλλά όλους τους ανθρώπους των πωλήσεων της Interamerican, αφού, όπως είπε εμφατικά καταλήγοντας, κάθε προσωπική επιτυχία αντανακλά τη συλλογική προσπάθεια, τη δυναμική του έργου που επιτελούμε όλοι μαζί.

Οι νικητές του 2015 από το Δίκτυο Agency

- **Νέα Παραγωγή Ζωής-Υγείας-Ομαδικών Ασφαλίσεων:**
  Συντονιστές: **1.** Β. Βασιλόπουλος, **2.** Φ. Θωμοπούλου, **3.** Γ. Ταμβάκος.
  Unit Managers: **1.** Α. Αλεξίου, **2.** Μ. Χαλικιά, **3.** Ε. Καρράς.
  Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Θ. Νασόπουλος, **2.** Α. Λεμονή, **3.** Α. Στρατίκης, **4.** Α. Κωστόπουλος, **5.** Ε. Μάνος, **6.** Λ. Τουρνατζής, **7.** Θ. Γουργούλη, **8.** Κ. Καστανάκης.
  Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Μ. Σεβαστάκη, **2.** Α. Φώσκολος, **3.** Ε. Γαλαθιανάκης.
- **Νέα Παραγωγή Υγείας:**
  Συντονιστές: **1.** Β. Βασιλόπουλος, **2.** Γ. Ταμβάκος, **3.** Ν. Χαμουζάς.
  Unit Managers: **1.** Α. Καρρά, **2.** Ι. Δεμοιράκος, **3.** Μ. Χαλικιά.
  Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Α. Κωστόπουλος, **2.** Α. Παζαρλής, **3.** Α. Θεοφανίδου, **4.** Α. Λεμονή, **5.** Κ. Παπακυριακόπουλος, **6.** Α. Φώσκολος, **7.** Ν. Μπίθα, **8.** Κ. Γαβριηλίδου.
  Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Α. Φώσκολος, **2.** Ε. Γαλαθιανάκης, **3.** Μ. Σεβαστάκη.
- **Παραγωγή Capital Invest:**
  Συντονιστές: **1.** Μ. Παπαδοπούλου, **2.** Α. Θεοδωρίδης, **3.** Α. Αντωνάκος.
  Unit Managers: **1.** Α. Αλεξίου, **2.** Luis Gonzalo Bazan Vargas, **3.** Δ. Αντωνάκος.
  Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Δ. Γιαννακόδημος, **2.** Θ. Νασόπουλος, **3.** Ν. Μακαρόνης.
- **Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών:**
  Συντονιστές: **1.** Β. Βασιλόπουλος, **2.** Ν. Χαμουζάς, **3.** Γ. Ταμβάκος.
  Unit Managers: **1.** Ι. Πατεράκης, **2.** Β. Κωνσταντακοπούλου, **3.** Ι. Δεμοιράκος.
  Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Λ. Κουβελιώτης, **2.** Στ. Τσακίρης, **3.** Γ. Σχιστοχείλης, **4.** Κ. Αγγουρίδης, **5.** Κ. Γαβριηλίδου, **6.** Ι. Παναγόπουλος, **7.** Λ. Τουρνατζής, **8.** Κ. Βασιλακοπούλου.
  Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Σ. Δημοθεοδώρου, **2.** Α. Ιωαννίδου, **3.** Ι. Μαρινάκης.
- **Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός:**
  Συντονιστές: **1.** Β. Βασιλόπουλος, **2.** Ν. Χαμουζάς, **3.** Φ. Θωμοπούλου.
  Unit Managers: **1.** Ι. Πατεράκης, **2.** Β. Κωνσταντακοπούλου, **3.** Α. Τζιώτζιος.
  Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Στ. Τσακίρης, **2.** Κ. Γαβριηλίδου, **3.** Ε. Παλαμιανάκη, **4.** Λ. Τουρνατζής, **5.** Γ. Σχιστοχείλης, **6.** Δ. Μαρίνου, **7.** Κ. Αγγουρίδης, **8.** Δ. Ρεκλείτης.
  Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Αικ. Ιωαννίδου, **2.** Μ. Βλάχου, **3.** Ν. Παπανικολάου.
- **Στρατολογήσεις σε ισχύ:**
  Συντονιστές: **1.** Γ. Ταμβάκος, **2.** Β. Βασιλόπουλος, **3.** Φ. Θωμοπούλου.
  Unit Managers: **1.** Α. Αλεξίου, **2.** Ι. Σιμούλης, **3.** Μ. Χαλικιά.
- **Team Instigators - Στρατολογήσεις:**
  Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: **1.** Ι. Σολδάτος, **2.** Ν. Ορφανίδης.
- **Τιμητική Διάκριση - Στρατολογήσεις Νέων Γραφείων:**
  Συντονιστές: **1.** Ι. Ζιώγας, **2.** Ε. Τερζάκης.

Από τους συνεργαζόμενους Πράκτορες – Μεσίτες

- **Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών:** **1.** INFOTRUST Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ **2.** MEGA INSURANCE BROKERS A.E. **3.** EXECUTIVE INSURANCE BROKERS A.E. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, **4.** ALL RISK E.E., **5.** ΣΧΗΜΑ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ.
- **Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός:** **1.** GRAS SAVOYE WILLIS A.E. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ, **2.** ALL RISK E.E., **3.** ΠΕΝΚΟ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, **4.** ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, **5.** OMEGA INSURANCE BROKERS A.E. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ.
- **Χαρτοφυλάκιο Ομαδικών Ασφαλίσεων:** **1.** MARTEN A.E. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ, **2.** ALL RISK E.E., **3.** MARSH Ε.Π.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, **4.** ΠΕΝΚΟ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, **5.** EUROBROKERS A.E. ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ.

Ο Γιάννης Καντώρος, που εμπνευσμένα και με ενέργεια αστείρευτη ηγείται αυτής της προσπάθειας στις ασφαλιστικές εργασίες, περιόρισε τα πολλά που είχε να πει σε χαρακτηριστικούς αριθμούς που δηλώνουν το επίπεδο κορυφής και τις υψηλές ταχύτητες της Interamerican: το μέγεθος του πελατολογίου, των αποζημιώσεων, των περιστατικών με υποστήριξη άμεσης βοήθειας, τις καινοτομίες, τα νέα προϊόντα που έρχονται να αλλάξουν τα πράγματα στην ασφαλιστική αγορά, το ψηφιακό "οπλοστάσιο" που μπορεί να κάνει κάθε συνεργάτη πιο ανταγωνιστικό και παραγωγικό. Ο Γενικός Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών υπογράμμισε τη συμπληρωματικότητα των Δικτύων στη διανομή, το εξελισσόμενο σχέδιο ανάπτυξης του Δικτύου Agency , τις προμήθειες που δείχνουν πώς η Εταιρεία ξέρει να ανταμείβει για το αποτέλεσμα, την κερδοφορία που δείχνει οικονομικό σφρίγος και προοπτική.

Οι βραβεύσεις που ακολούθησαν, έφεραν στο προσκήνιο όλους τους συντονιστές, unit managers, ασφαλιστικούς συμβούλους και νέους συνεργάτες του δικτύου Agency που διακρίθηκαν κατά το 2015 σε όλους τους κλάδους δραστηριοτήτων, καθώς και τους διακριθέντες συνεργάτες του δικτύου Brokers. Κορυφαία στιγμή των βραβεύσεων αποτέλεσε η απόδοση τιμής, με το βραβείο πολλαπλής αξίας "Αλέξανδρος Ταμπουράς", στον Κώστα Κουβελιώτη. Ο εμβληματικός συντονιστής συμπλήρωσε 47 χρόνια στην Interamerican, δημιουργώντας ένα υπόδειγμα επαγγελματικού ήθους, συνέπειας, αποτελεσματικότητας και συνδρομής σε κάθε συνάδελφο που χρειάστηκε υποστήριξη. Συγκινητική ήταν και η αναφορά του Βαγγέλη Σπύρου στην επαγγελματική -και όχι μόνο- προσωπικότητα του Κώστα Κουβελιώτη, καθώς ως ασφαλιστής ο ίδιος από τη δεκαετία του 1970, τον γνωρίζει «εξ απαλών ονύχων». Ξεχωριστό ήταν, επίσης, το βραβείο Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης Συνεργατών - το μοναδικό στην ασφαλιστική αγορά για συνεργάτες πωλήσεων, όπως ταιριάζει άλλωστε στη μοναδικότητα της Interamerican σε στρατηγική, οργάνωση και εύρος πρωτοβουλιών κοινωνικής υπευθυνότητας. Το βραβείο κατέκτησε το Γραφείο Πωλήσεων Ηρακλείου Κρήτης για τις κοινωνικές δραστηριότητες που ανέπτυξε πέρυσι.

24. *Οι πρώτοι Συντονιστές σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών,* **25.** *Ο πρώτος Unit Manager Ι. Πατεράκης σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών,* **26.** *Οι πρώτοι Unit Managers σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών,* **27.** *Ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Λ. Κουβελιώτης σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών,* **28.** *Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών,* **29.** *Η πρώτη Νέα Ασφαλιστική Σύμβουλος Σ. Δημοθεοδώρου σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών,* **30.** *Οι πρώτοι Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών*

31. *Ο πρώτος Συντονιστής Β. Βασιλόπουλος σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός,* **32.** *Οι πρώτοι Συντονιστές σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός,* **33.** *Ο πρώτος Unit Manager Ι. Πατεράκης σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός,* **34.** *Οι πρώτοι Unit Managers σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός,* **35.** *Ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Στ. Τσακίρης σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός,* **36.** *Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός,* **37.** *Η πρώτη Νέα Ασφαλιστική Σύμβουλος Αικ. Ιωαννίδου σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός,* **38.** *Ο πρώτος Συντονιστής Γ. Ταμβάκος σε Στρατολογήσεις σε ισχύ*

39. *Οι πρώτοι Συντονιστές σε Στρατολογήσεις σε ισχύ,* **40.** *Ο πρώτος Unit Manager Α. Αλεξίου σε Στρατολογήσεις σε ισχύ,* **41.** *Οι πρώτοι Unit Managers σε Στρατολογήσεις σε ισχύ,* **42.** *Ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ι. Σολδάτος σε Team Instigators Στρατολογήσεις,* **43.** *Ο πρώτος Συντονιστής Ι. Ζιώγας σε Στρατολογήσεις Νέων Γραφείων,* **44.** *Οι πρώτοι Συντονιστές σε Στρατολογήσεις Νέων Γραφείων,* **45.** *Ο πρώτος Πράκτορας Χ. ΠΟΛΥΖΟΣ (INFOTRUST Α.Ε) σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών,* **46.** *Οι πρώτοι Πράκτορες σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών*

47. *Ο πρώτος Πράκτορας Δ. Τζίκας (GRAS SAVOYE WILLS Α.Ε.) σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός,* **48.** *Οι πρώτοι Πράκτορες σε Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα κλάδου Πυρός,* **49.** *Ο πρώτος Πράκτορας Ε. MAPTEN (MARTEN Α.Ε) σε Χαρτοφυλάκιο Ομαδικών Ασφαλίσεων,* **50.** *Οι πρώτοι Πράκτορες σε Χαρτοφυλάκιο Ομαδικών Ασφαλίσεων*

Οι κκ. Γιώργος Κώτσαλος, Κώστας Κουβελιώτης,Ευάγγελος Σπύρου, Γιάννης Καντώρος

Επιμένει στις ισόβιες καλύψεις υγείας

Η Ευρωπαϊκή Ένωσις - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA είναι μία από τις παλαιότερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας, αποκλειστικά ελληνικών συμφερόντων, με εδραιωμένη φήμη για τη φερεγγυότητά της και την ταχύτητα ανταπόκρισης στις υποχρεώσεις της.

Από το 2008 η MINETTA εισήλθε δυναμικά στον κλάδο Ζωής και Υγείας παρουσιάζοντας μια σειρά καινοτόμων προγραμμάτων Ζωής, Υγείας και Συμπληρωματικών Καλύψεων, που έκαναν ιδιαίτερη αίσθηση στην αγορά.

Ειδικά τα ισόβια προγράμματα Υγείας ήταν, κατά γενική ομολογία, από τα καλύτερα που εμφανίστηκαν ποτέ, όσον αφορά στο εύρος των παροχών, το ύψος των καλυπτομένων κεφαλαίων και τις πολλαπλές επιλογές που προσέφεραν σε πελάτες και συνεργάτες. Τα προγράμματα αυτά εξακολουθούν να διατίθενται, με αποτέλεσμα η MINETTA να είναι σήμερα μία από τις πολύ λίγες ασφαλιστικές εταιρείες που παρέχουν ισόβιες καλύψεις, οι οποίες, σημειωτέον, είναι πλήρως αντασφαλισμένες μέσω διεθνών αντασφαλιστικών οίκων εγνωσμένου κύρους, όπως και όλα τα προγράμματα της εταιρείας— κάτι που προσφέρει επιπρόσθετες εγγυήσεις στους ασφαλισμένους και φερεγγυότητα στη MINETTA.

Ανταποκρινόμενη στις απαιτήσεις των καιρών, η MINETTA εμπλουτίζει σήμερα το προϊοντικό της οπλοστάσιο με μια νέα σειρά ετησίως ανανεούμενων συμβολαίων υγείας, έχοντας ως κύριο γνώμονα την προσφορά αξιόπιστων ασφαλιστικών καλύψεων με όσο το δυνατόν πιο προσιτό κόστος. Τα δύο κύρια νέα προϊόντα ονομάζονται MINETTA VITAL και MINETTA TOP.

Το MINETTA VITAL απευθύνεται σε υποψήφιους πελάτες με περιορισμένο εισόδημα, που διαθέτουν ασφαλιστική κάλυψη από Δημόσιο Ταμείο (ΕΟΠΥΥ) και ενδιαφέρονται για αξιοπρεπή περίθαλψη σε επιλεγμένα ιδιωτικά νοσοκομεία με ιδιαίτερα προσιτό κόστος ασφαλίστρου.

Ενδεικτικά αναφέρεται ότι το ετήσιο μικτό ασφάλιστρο για έναν σαραντάρη, με εκπιπτόμενο 1.500 € και ασφαλισμένο κεφάλαιο 250.000 € σε Β' θέση νοσηλείας, ανέρχεται σε μόλις 256 €.

Το MINETTA TOP απευθύνεται σε υποψήφιους πελάτες που ενδιαφέρονται για υψηλότερα κεφάλαια κάλυψης και ευρύτερες παροχές, σε μεγάλη γκάμα ιδιωτικών νοσοκομείων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Στην περίπτωση αυτή η ύπαρξη κάλυψης από Δημόσιο Ταμείο (ΕΟΠΥΥ) δεν είναι προαπαιτούμενη. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι το ετήσιο

4 λόγοι για να επιλέξετε το νοσοκομειακό πρόγραμμα MINETTA Vital.

1	2	3	4
Περίθαλψη σε ένα επιλεγμένο δίκτυο συνεργαζόμενων νοσοκομείων σε όλη την Ελλάδα.	Έκπτωση έως και 20% στα ασφάλιστρα των παιδιών, εφόσον ασφαλίζονται ταυτόχρονα ο ένας ή και οι δύο γονείς. Έκπτωση 5% στα ασφάλιστρα όσων διαμένουν εκτός Νομού Αττικής.	Μηδενική οικονομική επιβάρυνση σε σοβαρές ασθένειες αφού τα εκπιπτόμενα ποσά δεν εφαρμόζονται σε συτές τις περιπτώσεις.	Κάλυψη για έκτακτα και επείγοντα περιστατικά με ιδιαίτερα χαμηλή συμμετοχή του ασφαλισμένου - μόλις το 10% του εκπιπτόμενου ποσού.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΑΡΟΧΩΝ MINETTA VITAL	
ΕΤΗΣΙΟ ΟΡΙΟ ΠΑΡΟΧΗΣ	250.000€
ΘΕΣΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ	Β΄
ΕΚΠΙΠΤΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ	750€ / 1.500€ / 3.000€
ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΞΟΔΩΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΣΕ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΒΕΒΛΗΜΕΝΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ (με υποχρεωτική χρήση Ταμείου Κοινωνικής Ασφάλισης και μετά την αφαίρεση του εκπιπτόμενου ποσού)	100%
ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΞΟΔΩΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΣΕ ΔΗΜΟΣΙΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ (με υποχρεωτική χρήση Ταμείου Κοινωνικής Ασφάλισης και χωρίς αφαίρεση του εκπιπτόμενου ποσού)	100%
ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΞΟΔΩΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ (εφόσον η πάθηση δεν μπορεί να αντιμετωπισθεί στην Ελλάδα και μετά την αφαίρεση του εκπιπτόμενου ποσού)	100%

Στο πρόγραμμα είναι ενσωματωμένες οι υψηλού επιπέδου καλύψεις Ταξιδιωτικής Βοήθειας (Φροντίδα MINETTA), 2ης Ιατρικής Γνωμάτευσης, καθώς και μια σειρά σημαντικών προνομίων που έχουμε εξασφαλίσει σε συνεργασία με μεγάλα συνεργαζόμενα νοσοκομεία.

5 λόγοι για να επιλέξετε το νοσοκομειακό πρόγραμμα MINETTA Top.

1	2	3	4	5
Περίθαλψη σε ένα ιδιώτερα εκτεταμένο και εξοξιπιοποιημένο δίκτυο συνεργαζόμενων νοσοκομείων αλλά και σε οποιοδήποτε νοσοκομείο στην Ελλάδα και το εξωτερικό.	Μηδενική οικονομική επιβάρυνση σε σοβαρές ασθένειες - εξ. ιδιαίτερα χαμηλά ποσά δεν εφαρμόζονται σε αυτές τις περιπτώσεις.	Κάλυψη για έκτακτα και επείγοντα περιστατικά με ιδιαίτερα χαμηλή συμμετοχή του ασφαλισμένου - μόλις το 10% του εκπιπτόμενου ποσού.	Έκπτωση έως και 20% στα ασφάλιστρα των παιδιών, εφόσον ασφαλίζονται ταυτόχρονα ο ένας ή και οι δύο γονείς. Έκπτωση 5% στα ασφάλιστρα όσων διαμένουν εκτός Νομού Αττικής.	Ειδικές πρόσθετες παροχές όπως check-up, έξοδα λογοθεραπείας - εργοθεραπείας, κάλυψη αμοιβής ψυχολόγου κ.λ.π.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΑΡΟΧΩΝ MINETTA TOP	
ΕΤΗΣΙΟ ΟΡΙΟ ΠΑΡΟΧΗΣ	500.000€
ΘΕΣΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ	Α΄ / Β΄ / Γ΄
ΕΚΠΙΠΤΟΜΕΝΟ ΠΟΣΟ	1.000€ / 1.500€ / 2.000€ / 3.000€ / 5.000€
ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΞΟΔΩΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΣΕ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΒΕΒΛΗΜΕΝΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ (μετά την αφαίρεση του εκπιπτόμενου ποσού)	100%
ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΞΟΔΩΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΣΕ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΜΗ ΣΥΜΒΕΒΛΗΜΕΝΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ (μετά την αφαίρεση του εκπιπτόμενου ποσού και με ανώτατο όριο τις χρεώσεις αντίστοιχου συμβεβλημένου νοσοκομείου)	100%
ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΞΟΔΩΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΣΕ ΔΗΜΟΣΙΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ (χωρίς αφαίρεση του εκπιπτόμενου ποσού)	100%
ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΞΟΔΩΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ (μετά την αφαίρεση του εκπιπτόμενου ποσού και με ανώτατο όριο τις χρεώσεις αντίστοιχου συμβεβλημένου νοσοκομείου στην Ελλάδα)	100%
ΕΞΟΔΑ ΚΑΙ ΠΡΙΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΚΑΙ ΚΑΤ΄ ΟΙΚΟΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ:	μέχρι 1.000€
ΕΙΔΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΞΟΔΩΝ ΜΕΤΑ ΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ:	επιπλέον μέχρι 500€
ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ	
Α) ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ ΧΩΡΙΣ ΑΠΑΙΤΗΣΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ (παθολογικό περιστατικό)	60€
Β) ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ ΧΩΡΙΣ ΑΠΑΙΤΗΣΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ (χειρουργικό περιστατικό)	120€
Γ) ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΕΠΙΔΟΜΑ ΛΟΓΩ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΣΕ ΚΑΤΩΤΕΡΗ ΘΕΣΗ	50€
Δ) ΕΠΙΔΟΜΑ ΤΟΚΕΤΟΥ	
ΦΥΣΙΟΛΟΓΙΚΟΣ ΤΟΚΕΤΟΣ	Α΄ ΘΕΣΗ 800€ / Β΄ ΘΕΣΗ 600€ / Γ΄ ΘΕΣΗ 400€
ΤΟΚΕΤΟΣ ΜΕ ΚΑΙΣΑΡΙΚΗ ΤΟΜΗ	Α΄ ΘΕΣΗ 1000€ / Β΄ ΘΕΣΗ 800€ / Γ΄ ΘΕΣΗ 600€
Ε) ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΕΠΙΔΟΜΑ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	Α΄ ΘΕΣΗ 50€ / Β΄ ΘΕΣΗ 40€ / Γ΄ ΘΕΣΗ 30€
ΣΤ) ΕΞΟΔΑ ΨΥΧΟΛΟΓΙΚΗΣ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ: Κάλυψη κατά 80% της αμοιβής ψυχολόγου με ανώτατο όριο, ανά επίσκεψη:	40€
Ζ) ΕΞΟΔΑ ΛΟΓΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ/ΕΡΓΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ: Κάλυψη κατά 80% των εξόδων με ανώτατο όριο, ανά συνεδρία:	40€
Η) ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ: Κάλυψη κατά 80% της αμοιβής του γιατρού με ανώτατο όριο, ανά επίσκεψη:	40€
Θ) ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΝΟΣΟΓΟΝΟΥ ΠΑΧΥΣΑΡΚΙΑΣ, ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΔΙΑΘΛΑΣΤΙΚΩΝ ΠΑΘΗΣΕΩΝ ΤΩΝ ΟΦΘΑΛΜΩΝ, ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΑΚΟΥΣΤΙΚΗΣ ΟΞΥΤΗΤΑΣ, ΚΑΛΥΨΗ ΣΥΓΓΕΝΩΝ ΠΑΘΗΣΕΩΝ (με περίοδο αναμονής)	ΝΑΙ
Ι) ΕΤΗΣΙΟΣ ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ ΥΓΕΙΑΣ (CHECK-UP)	ΝΑΙ

Στο πρόγραμμα είναι ενσωματωμένες οι υψηλού επιπέδου καλύψεις Ταξιδιωτικής Βοήθειας (Φροντίδα MINETTA), 2ης Ιατρικής Γνωμάτευσης, καθώς και μια σειρά σημαντικών προνομίων που έχουμε εξασφαλίσει σε συνεργασία με μεγάλα συνεργαζόμενα νοσοκομεία.

μικτό ασφάλιστρο για έναν σαραντάρη, με εκπιπτόμενο 1.500 € και ασφαλισμένο κεφάλαιο 500.000 € σε Β' θέση νοσηλείας, ανέρχεται σε μόλις 405 €.

Τα δύο νέα προϊόντα ασφάλισης υγείας, συνδυαζόμενα με τα ήδη υφιστάμενα ισόβια, καθιστούν τη MINETTA μοναδική ως προς την γκάμα των εναλλακτικών επιλογών που προσφέρει, ικανών να δώσουν λύση σε οποιεσδήποτε ασφαλιστικές ανάγκες.

Λαμβάνοντας υπ' όψιν την παροχή εκπτώσεων για την ασφάλιση των παιδιών των ήδη ασφαλισμένων στο πρόγραμμα, αλλά και τα προνόμια που έχουμε εξασφαλίσει –σε συνεργασία με μεγάλα νοσηλευτικά ιδρύματα- για όλους όσοι έχουν επιλέξει την εταιρεία μας για την ασφάλιση της Υγείας τους, αποτελούν μια εξαιρετική επιλογή.

Πέραν των παραπάνω, η MINETTA εκπόνησε και προσφέρει δύο καινοτόμα προγράμματα ασφάλισης οδοντιατρικής περίθαλψης, το Clever Dental και το Clever Dental Basic, τα οποία, με ασφάλιστρα που ξεκινούν από 99 € για ένα άτομο και 222 € για πολυμελή οικογένεια, προσφέρουν φροντίδα στοματικής υγιεινής, καλύπτοντας από απλές οδοντιατρικές πράξεις μέχρι τις πιο σύνθετες ορθοδοντικές εργασίες.

Αξίζει δε να σημειωθεί, ότι η εταιρεία, διατηρώντας ως μια από τις κύριες στοχεύσεις της την άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των ασφαλισμένων, προσφέρει τη δυνατότητα εξόφλησης των προαναφερθέντων προγραμμάτων (Top, Vital, Clever Dental), έως και σε 12 άτοκες δόσεις μέσω του http://pay.minetta.gr.

Τέλος, η γκάμα των προϊόντων διανθίζεται με καλύψεις εξωνοσοκομειακής (Α'θμιας) περίθαλψης, σοβαρών ασθενειών, προσωπικών ατυχημάτων, απώλειας ζωής και ανικανότητας, ταξιδιωτικής βοήθειας, προγράμματα ασφάλισης αλλοδαπών κ.λπ.

5 λόγοι για να επιλέξετε Πακέτο Καλύψεων MINETTA.

1	2	3	4	5
Εξασφάλιση του εισοδήματος της οικογένειας με σύνταξη και εφάπαξ κεφάλαιο σε περίπτωση απώλειας ζωής ή μόνιμης ολικής ανικανότητας προς εργασία.	Ημερήσια αποζημίωση νοσηλείας που διπλασιάζεται στην περίπτωση που ο ασφαλισμένος υποβληθεί σε χειρουργική επέμβαση.	Κάλυψη για ιατροφαρμακευτικά έξοδα εξαιτίας ατυχήματος (νοσήλια, αμοιβές γιατρών, φάρμακα, διαγνωστικές εξετάσεις, κ.λπ.)	Ημερήσια αποζημίωση για απώλεια εισοδήματος λόγω πρόσκαιρης ανικανότητας προς εργασία.	Εφάπαξ καταβολή κεφαλαίου, ανεξαρτήτως πραγματικών εξόδων, σε περίπτωση επέλευσης μιας σοβαρής ασθένειας.

ΠΑΚΕΤΑ ΚΑΛΥΨΕΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

	Π.Α. 1	Π.Α. 2	Π.Α. 3	Π.Α. 4
Απώλεια Ζωής (ατύχημα)	10.000€	20.000€	30.000€	50.000€
ΜΟΑ/ΜΜΑ (ατύχημα)	10.000€	20.000€	30.000€	50.000€
Νοσ. Επίδομα (ατύχημα)	25€/ημέρα	30€/ημέρα	35€/ημέρα	40€/ημέρα
ΙΦΕ (ατύχημα)	έως 1.500€	έως 2.000€	έως 2.500€	έως 3.000€
Απώλεια Εισοδήματος (ατύχημα)	10€/ημέρα	15€/ημέρα	20€/ημέρα	25€/ημέρα

ΠΑΚΕΤΑ ΚΑΛΥΨΕΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ / ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ

	Π.Α. Plus1	Π.Α. Plus2	Π.Α. Plus3	Π.Α. Plus4
Απώλεια Ζωής (ατύχημα)	10.000€	20.000€	30.000€	50.000€
ΜΟΑ/ΜΜΑ (ατύχημα)	10.000€	20.000€	30.000€	50.000€
Νοσ. Επίδομα (ατύχημα/ασθένεια)	25€/ημέρα	30€/ημέρα	35€/ημέρα	40€/ημέρα
ΙΦΕ (ατύχημα)	έως 1.500€	έως 2.000€	έως 2.500€	έως 3.000€
Σοβαρές Ασθένειες	3.000€	4.000€	5.000€	6.000€
Απώλεια Εισοδήματος (ατύχημα/ασθένεια)	10€/ημέρα	15€/ημέρα	20€/ημέρα	25€/ημέρα

ΠΑΚΕΤΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

	Οικογενειακή Προστασία 1	Οικογενειακή Προστασία 2	Οικογενειακή Προστασία 3	Οικογενειακή Προστασία 4
Απώλεια Ζωής (ατύχημα/ασθένεια)	20.000€	30.000€	40.000€	50.000€
ΜΟΑ (ατύχημα/ασθένεια)	20.000€	30.000€	40.000€	50.000€
Σύνταξη αναπηρίας (ατύχημα/ασθένεια)	200€/μηνιαίως	300€/μηνιαίως	400€/μηνιαίως	500€/μηνιαίως

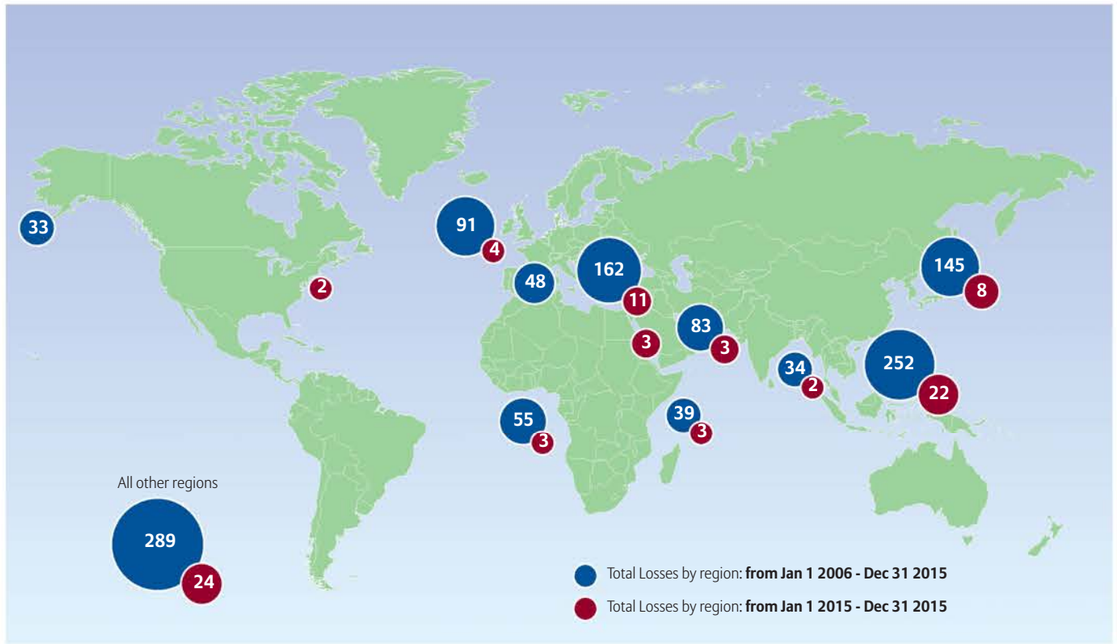
ΝΑΙ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Allianz

ALLIANZ GLOBAL CORPORATE & SPECIALTY

Οι κυβερνοεπιθέσεις απειλούν την ασφάλεια της ναυτιλίας

Συνολικές απώλειες των 10 κορυφαίων περιοχών: 2006-2015 και 2015



Source: Lloyd's List Intelligence Casualty Statistics. Data Analysis & Graphic: Allianz Global Corporate & Specialty

Το 2015 αποτέλεσε το ασφαλέστερο έτος της τελευταίας δεκαετίας για τη ναυτιλία σύμφωνα με την τέταρτη ετήσια έκθεση της Allianz Global Corporate & Specialty SE (AGCS) "Ασφάλεια και Ναυτιλία 2016", η οποία αναλύει καταγεγραμμένες ζημιές σε πλοία άνω των 100 gross tons.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία, οι ζημιές στον τομέα της ναυτιλίας συνέχισαν τη μακρόχρονη πτωτική τάση τους με 85 καταγεγραμμένες ολικές απώλειες σε όλο τον κόσμο το 2015.

Έτσι, παρά το γεγονός ότι ο αριθμός των ζημιών παρέμεινε σχεδόν σταθερός, με μείωση μόλις 3% συγκριτικά με το 2014 (88), το 2015 ήταν το ασφαλέστερο έτος της δεκαετίας για τη ναυτιλία. Οι ζημιές έχουν μειωθεί κατά 45% από το 2006, γεγονός που οφείλεται στο αυξανόμενο επίπεδο ασφάλειας και αυτορρύθμισης του ναυτιλιακού τομέα. Ωστόσο, οι διαφορές ανά περιοχή και τύπο πλοίου παραμένουν.

Περισσότερο από το 25% όλων των ζημιών συνέβησαν στην περιφέρεια της Νότιας Κίνας, Ινδοκίνας, Ινδονησίας και Φιλιππινών (22 ολικές απώλειες πλοίων). Σε αντίθεση με τις άλλες μεγάλες περιφέρειες, οι ζημιές σε αυτή την περιοχή αυξάνονταν χρόνο με το χρόνο.

Η Ανατολική Μεσόγειος & Μαύρη Θάλασσα ακολουθεί στη δεύτερη θέση με 11 απώλειες πλοίων, μειωμένες μόλις κατά 1 περιστατικό από το 2014.

Εμπορικά πλοία και αλιευτικά σκάφη αντιπροσωπεύουν πάνω από το 60% των απωλειών σε παγκόσμιο επίπεδο, με τις απώλειες των εμπορικών πλοίων να παρουσιάζουν για πρώτη φορά αύξηση μέσα στα τρία τελευταία χρόνια.

Το 75% των ολικών απωλειών οφείλονται στη βύθιση, συχνά λόγω κακών καιρικών συνθηκών. Τα περιστατικά βύθισης παρουσίασαν 25% αύξηση από το προηγούμενο έτος.

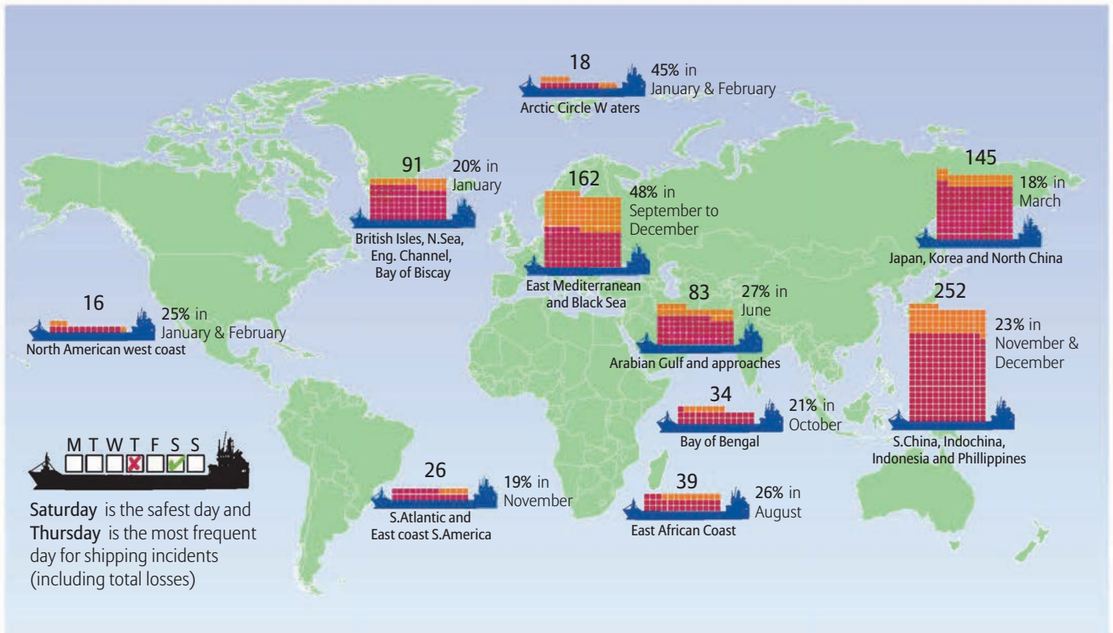
Συνολικά αναφέρθηκαν 2.687 ναυτικά συμβάντα παγκοσμίως κατά τη διάρκεια του 2015, μειωμένα κατά 4%. Παρόλο που τα περιστατικά μπορεί να συμβαίνουν όλες τις ημέρες της εβδομάδας, τα περισσότερα συμβάντα λαμβάνουν χώρα την Πέμπτη και τα λιγότερα το Σάββατο. Η περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου & Μαύρης Θάλασσας (484 περιστατικά) παραμένει το κορυφαίο hotspot παγκοσμίως σε ναυτικά ατυχήματα. Τρία πλοία μοιράζονται την πρώτη θέση του πιο επιρρεπούς σε ατυχήματα – ένα πλοίο ro-ro στην περιοχή των Μεγάλων Λιμνών, ένα ιπτάμενο δελφίνι στην Ανατολική Μεσόγειο & Μαύρη Θάλασσα και ένα ferry boat στις

Ολικές απώλειες ανά έτος

Shipping losses declined by 3% compared with 2014. They have declined by 45% over the past decade

Source: Lloyd's List Intelligence Casualty Statistics. Data Analysis & Graphic: Allianz Global Corporate & Specialty

Συνολικές απώλειες 2006-2015: Πότε και πού ανά τον κόσμο



Source: Lloyd's List Intelligence Casualty Statistics
Data Analysis & Graphic: Allianz Global Corporate & Specialty. Selected regions

Βρετανικές Νήσους - με 19 περιστατικά κατά την τελευταία δεκαετία.

Ενώ η μακροπρόθεσμη πτωτική τάση των ζημιών στη ναυτιλία είναι ενθαρρυντική, η συνεχιζόμενη αδυναμία της αγοράς, η μείωση των τιμών των βασικών εμπορευμάτων και μία υπερπροσφορά πλοίων, δημιουργούν την ανάγκη περιορισμού του λειτουργικού κόστους, εγείροντας με αυτόν τον τρόπο ανησυχίες γύρω από το θέμα της ασφάλειας. Η AGCS παρατηρεί μια αύξηση της συχνότητας των ζημιών κατά τη διάρκεια του προηγούμενου έτους, που μπορεί πιθανώς να αποδοθεί έως κάποιο βαθμό σε αυτό το περιβάλλον.

"Η οικονομική ύφεση - και οι επιπτώσεις της στον τομέα της ναυτιλίας - είναι πιθανό να έχει αρνητικές επιπτώσεις στην ασφάλεια", λέει ο Καπετάνιος Rahul Khanna, Global Head of Marine Risk Consulting της AGCS. "Πολλοί τομείς, όπως των Γενικών Εμπορευμάτων, Bulk και Offshore, διατρέχουν ήδη κίνδυνο και κάθε υποβάθμιση των προτύπων ασφάλειας θα είναι μια σοβαρή περίπτωση ανησυχίας". Είναι ζωτικής σημασίας ότι οι οικονομικές συνθήκες δεν επιτρέπουν να αναπτυχθεί μία νοοτροπία αναβλητικότητας, προειδοποιούν οι ειδικοί της AGCS. Ορισμένοι πλοιοκτήτες ήδη εκτείνουν τα χρονικά διαστήματα ανάμεσα στις εργασίες συντήρησης στο μέγιστο δυνατό, ενώ άλλοι παροπλίζουν τα σκάφη. "Επαναδραστηριοποίηση των σκαφών αυτών σε μια αγορά που έχει μετακινηθεί τεχνολογικά μπορεί να αποβεί μια επώδυνη διαδικασία. Υπάρχει ανάγκη για τυποποιημένες διαδικασίες παροπλισμού", αναφέρει ο Καπετάνιος Jarek Klimczak, Senior Marine Risk Consultant της AGCS.

Καθώς επηρεάζει τις επενδύσεις στον τομέα της συντήρησης των σκαφών, η πίεση στα κόστη μπορεί να επηρεάσει αρνητικά την επάνδρωση του πλοίου, την ασφάλεια των επιβατών του και την διάσωση σκάφους και επιβατών. Η AGCS παρατηρεί μία αύξηση στις ασφαλιστικές αξιώσεις ως απόρροια της κόπωσης του προσωπικού, την τελευταία δεκαετία. Με τον αριθμό μελών του πληρώματος ήδη να βρίσκεται συχνά στο χαμηλότερο δυνατό επίπεδο και μία αναμενόμενη μελλοντική μείωση προσωπικού, οι μεγαλύτερες σε διάρκεια βάρδιες θα μπορούσαν να οξύνουν το πρόβλημα. Παράλληλα, η κατάρτιση παραμένει κάτω του μετρίου σε ορισμένους τομείς, όπως τα ηλεκτρονικά συστήματα πλοήγησης που θα έπρεπε να θεωρούνται όχι πανάκεια αλλά συμπληρωματικό εργαλείο.

Παρά το γεγονός ότι σημαντική πρόοδος έχει σημειωθεί στην ασφάλεια των επιβατηγών πλοίων, οι ανησυχίες παραμένουν, ιδιαίτερα γύρω από μη διεθνή δρομολόγια. Ορισμένα τμήματα του εσωτερικού εμπορίου της Ασίας είναι χρόνια πίσω από τα διεθνή πρότυπα, όπως αποδεικνύεται από μια σειρά προσφάτων απωλειών πλοίων στα ύδατα της Νοτιοανατολικής Ασίας. Η πίεση του κέρδους μπορεί να αποτελέσει πρόκληση για τον προγραμματισμό των εργασιών συντήρησης.

Η τάση για όλο και μεγαλύτερα φορτηγά πλοία έχει οδηγήσει σε αύξηση κατά 70% της χωρητικότητας των μεγαλύτερων πλοίων μέσα σε 10 χρόνια, σε 19.000+ container. Δύο "γιγαντιαία" πλοία, το "CSCL Indian Ocean" και το "APL Vanda" προσάραξαν τον Φεβρουάριο του 2016, δημιουργώντας ανησυχία για την πιθανότητα ενός πιο σοβαρού περιστατικού. Υπάρχουν ανησυχίες ότι στον επιχειρηματικό τομέα της διάσωσης, οι πιέσεις της αγοράς έχουν περιορίσει την εύκολη πρόσβαση στους ειδικούς που απαιτούνται για τις εργασίες αποκατάστασης αυτής της κλίμακας. Η βιομηχανία ενδεχομένως να χρειάζεται να προετοιμαστεί για ένα σενάριο ζημιών $ 1δις+.

Η έκθεση επισημαίνει επίσης ότι τα ακραία καιρικά φαινόμενα αποτελούν όλο και πιο σύνηθες φαινόμενο, φέρνοντας επιπλέον κινδύνους και ρήξη στις αλυσίδες εφοδιασμού. Αυτό το έτος, το αποτέλεσμα ενός "σούπερ" Ελ Νίνιο αναμένεται να οδηγήσει σε ακόμα πιο ακραίες καιρικές συνθήκες. Οι κακές καιρικές συνθήκες ήταν μία σημαντική παράμετρος σε τρεις από τις πέντε απώλειες των μεγαλύτερων πλοίων πέρυσι, συμπεριλαμβανομένου και του El Faro, μια από τις χειρότερες εμπορικές ναυτικές καταστροφές των ΗΠΑ, των τελευταίων δεκαετιών. "Το γεγονός ότι πολύ δυνατές καταιγίδες προκαλούν τη βύθιση πλοίων είναι ανησυχητικό", αναφέρει ο Sven Gerhard, Global Product Leader Hull & Marine Liabilities της AGCS. "Βλέπουμε όλο και εντονότερα φαινόμενα φυσικών καταστροφών. Η επιλογή της διαδρομής σύμφωνα με τις καιρικές συνθήκες θα συνεχίσει να είναι ένας κρίσιμος παράγοντας για την ασφαλή πλοήγηση των πλοίων."

Οι κίνδυνοι από τον κυβερνοχώρο εξελίσσονται, όσο η απειλή της πειρατείας μεγαλώνει

Η εξάρτηση του κλάδου της ναυτιλίας από την τεχνολογία διασύνδεσης εγκυμονεί και κινδύνους. Η έκθεση σε κινδύνους του κυβερνοχώρου εκτείνεται πέρα από την απώλεια δεδομένων. Ένα πλήθος αξιοσημείωτων περιστατικών στον κυβερνοχώρο και τεχνολογικές εξελίξεις, συμπεριλαμβανομένου του "Internet των Πραγμάτων" (IoT) και της ηλεκτρονικής πλοήγησης σημαίνει ότι η ναυτιλιακή βιομηχανία μπορεί να έχει μόνο λίγα χρόνια στη διάθεσή της για να προετοιμαστεί για τον κίνδυνο απώλειας πλοίου. "Οι πειρατές ήδη εκμεταλλεύονται "κενά" στην ασφάλεια του κυβερνοχώρου με στόχο την κλοπή συγκεκριμένων εμπορικών πλοίων" λέει ο Καπετάνιος Andrew Kinsey, Senior Marine Risk Consultant της AGCS. "Ο κίνδυνος του κυβερνοχώρου δεν πρέπει να υπερεκτιμάται. Στην πραγματικότητα, κανένας δεν μπορεί να παραβιάσει έναν εξάντα."

Το 2015, ήταν η πρώτη χρονιά της τελευταίας πενταετίας, που οι επιθέσεις πειρατείας δε μειώθηκαν. Στη Νοτιοανατολική Ασία οι επιθέσεις αυξήθηκαν και αντιπροσωπεύουν το 60% του συνόλου των συμβάντων. Οι επιθέσεις στο Βιετνάμ επίσης αυξήθηκαν από έτος σε έτος.

Σύνολο ναυτικών ατυχημάτων ανά περιοχή **2015**

2015: The East Mediterranean and Black Sea region has been the location of the most shipping casualties (incidents) for the past four years in a row. Machinery damage (973) is the most common cause of shipping incidents around the globe, accounting for 36% of casualties. Wrecked/stranded ranks second (359) with collision (348) third

East Mediterranean and Black Sea	484
British Isles, N. Sea, Eng. Channel, Bay of Biscay	341
S. China, Indochina, Indonesia and Philippines	284
Baltic	175
Japan, Korea and North China	168
Iceland and Northern Norway	133
North American West Coast	120
Australasia	118
Great Lakes	115
West Mediterranean	76
Others	673
Total Casualties by Region	**2,687**

These figures include total losses of 85 during this period

Source: Lloyd's List Intelligence Casualty Statistics.
Data Analysis & Graphic: Allianz Global Corporate & Specialty

Atradius
Managing risk, enabling trade

Στενά τα περιθώρια κέρδους στα καταναλωτικά αγαθά

Οι περισσότερες αγορές διαρκών καταναλωτικών αγαθών λιανικής πώλησης αναμένεται να επεκταθούν περαιτέρω την τρέχουσα χρονιά, με τις παγκόσμιες πωλήσεις λιανικής να αυξάνονται κατά 2,7%,,ωστόσο η αύξηση στις πωλήσεις, δεν ακολουθείται από αντίστοιχη άνοδο στα κέρδη, σύμφωνα με το Economist Intelligence Unit, που δημοσιοποίησε η Atradius Greece.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία, σε γεωγραφικό επίπεδο, η Ασία θα παρουσιάζει και πάλι την υψηλότερη -από έτος σε έτος- αύξηση του όγκου των πωλήσεων, καθοδηγούμενη από ισχυρή ζήτηση στην Κίνα και την Ινδία, αλλά και σε μεγάλες αγορές με μεσαίας κλίμακας επιχειρήσεις, όπως η Ινδονησία και το Βιετνάμ.

Στη Βόρεια Αμερική, οι προοπτικές για τις αμερικανικές επιχειρήσεις λιανικής πώλησης παραμένουν θετικές, ενώ η κατάσταση του λιανεμπορίου στον Καναδά είναι περισσότερο πιεστική.

Οι επιδόσεις λιανικής στην Ευρώπη παρουσιάζουν ποικιλομορφία, με αγορές, όπως η Γερμανία, να αποδίδουν καλά και άλλες, όπως η Ιταλία και η Ισπανία, όπου οι λιανικές πωλήσεις δεν έχουν ακόμη επιστρέψει στα -προ κρίσης- επίπεδα, να παρουσιάζουν χαμηλές επιδόσεις.

Ο κ. Μάκης Τζέης διευθύνων σύμβουλος της Atradius

Στις περισσότερες αγορές, παγκοσμίως, τα περιθώρια των διαρκών καταναλωτικών αγαθών λιανικής πώλησης παραμένουν στενά, μιας και, παρά τη γενική ανάκαμψη, οι περισσότεροι καταναλωτές παραμένουν σαφώς προσανατολισμένοι στις τιμές. Αυτό, εξακολουθεί να αποτελεί κληρονομιά της κατά το παρελθόν ύφεσης, καθώς και συνέπεια της αυξανόμενης πρόκλησης που θέτουν οι διαδικτυακοί λιανοπωλητές έναντι των παραδοσιακών καταστηματαρχών: η διαφάνεια των τιμών, όπως αυτή παρέχεται στους καταναλωτές από διαδικτυακούς εμπόρους λιανικής πώλησης, διατηρεί την πίεση που ασκείται στα περιθώρια κέρδους, καθ΄όλο το μήκος της αλυσίδας τιμών.

Όπως το 2015, η επιτυχία και η ανθεκτικότητα των διαρκών καταναλωτικών αγαθών λιανικής πώλησης, όλο και περισσότερο, εξαρτάται από την ικανότητά τους να υιοθετήσουν νέες στρατηγικές, όπως π.χ. τη δημιουργία και την επέκταση διαδικτυακών επιχειρήσεων ή και η προσφορά συμπληρωματικών υπηρεσιών.

Μένει να δούμε το πώς, κυρίως οι ΄΄μικρότεροι παίκτες΄΄ που συχνά εμφανίζουν ασθενέστερα οικονομικά, μπορούν να αντιμετωπίσουν τις συνεχιζόμενες προκλήσεις στο άκρως ανταγωνιστικό λιανεμπόριο διαρκών καταναλωτικών αγαθών.

Πώς θα κινηθούν οι αγορές στον κλάδο των διαρκών καταναλωτικών αγαθών

- **ΓΕΡΜΑΝΙΑ** Η εύρωστη εγχώρια ζήτηση αναμένεται να συνεχιστεί και το 2016
- **ΟΛΛΑΝΔΙΑ** Υψηλότερη ανάπτυξη σημειώθηκε το 2015 , ωστόσο, άνισα κατανεμημένη
- **ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ** Παρουσιάζεται συνεχής αύξηση στην κατανάλωση
- **Η.Π.Α.** Αύξηση των πωλήσεων αναμένεται τα επόμενα χρόνια
- **ΚΑΝΑΔΑΣ** Η συρρίκνωση των εορταστικών περιόδων εκπτώσεων ενδέχεται να οδηγήσει σε καθυστερήσεις πληρωμών και πτωχεύσεις το 2016
- **ΙΤΑΛΙΑ** Συγκρατημένη ανάπτυξη αναμένεται το 2016
- **ΠΟΛΩΝΙΑ** Περαιτέρω ανάπτυξη αναμένεται το 2016

Generali: Οι άνθρωποί μας είναι η δύναμή μας

Φόρο τιμής στην ακούραστη ομάδα της Generali αποτέλεσε η φετινή εκδήλωση ενημέρωσης προσωπικού, η οποία πραγματοποιήθηκε σε ειδικά διαμορφωμένους χώρους του Ιδρύματος Μείζονος Ελληνισμού.

Εκεί, οι 250 εργαζόμενοι της εταιρείας έδωσαν το «παρών» για την ετήσια συνάντησή τους, προκειμένου να ενημερωθούν για τη στρατηγική και τους στόχους της επόμενης χρονιάς.

Σε ιδιαίτερα εορταστικό κλίμα πραγματοποιήθηκε φέτος η εκδήλωση, καθώς η Generali συμπληρώνει 130 σταθερής παρουσίας στην ελληνική αγορά.

Την ιστορική αναδρομή της επιτυχημένης της πορείας έκανε ο διευθύνων σύμβουλος κ. Πάνος Δημητρίου, τονίζοντας ότι "η Generali αποτελεί μια ιστορική εταιρεία που αγκαλιάζει το αύριο και δεν φοβάται να ανοίξει νέα κανάλια επικοινωνίας με τους πελάτες και τους συνεργάτες της". "Το μυστικό της επιτυχίας είναι ότι μπορούμε να αλλάζουμε, έχουμε τη δύναμη, την πειθαρχία και τη θέληση να μετασχηματίζουμε την εταιρεία σύμφωνα με τις απαιτήσεις κάθε εποχής", πρόσθεσε ο κ. Δημητρίου.

Ο προσκεκλημένος ομιλητής κ. Jim Lawless

Η Generali την τελευταία δεκαετία καταγράφει μια σταθερά ανοδική πορεία, επιτυγχάνοντας όχι μόνο ποσοτικά αλλά και ποιοτικά αποτελέσματα.

Ωστόσο, όπως επεσήμανε ο κ. Δημητρίου: "Δεν μένουμε απλώς στα νούμερα. Στόχος μας είναι η πρωτοπορία. Σταθερά, θέτουμε τους στρατηγικούς μας στόχους ώστε να

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Ο κ. Πάνος Δημητρίου με τον κ. Π. Παπαδημητρίου από τα γραφείο της Generali στη Θεσσαλονίκη

Ο κ. Δημητρίου με τους νεοπροσληφθέντες συναδέλφους

Ο κ. Δημητρίου βραβεύει την κα Μ. Σταματίου

Ο κ. Δημητρίου βραβεύει την κα Ε. Μαριβίδου

Ο κ. Δημητρίου βραβεύει τον κ. Γ. Σάχνικα

Ο κ. Δημητρίου βραβεύει τον κ. Γ. Καπνιά

Την εκδήλωση της εταιρίας τίμησαν με την παρουσία τους και οι συνταξιούχοι της

Ο κ. Δημητρίου βραβεύει τον κ. Σ. Φαρσιαρώτο

Ο κ. Δημητρίου βραβεύει τον κ. Θ. Μαρνέζο

Ο κ. Δημητρίου βραβεύει την κα Σ. Κόλλια

Ο κ. Δημητρίου βραβεύει την κα Κ. Ρουσοπούλου

μην προσαρμοζόμαστε απλώς στις συνθήκες, αλλά να είμαστε διαμορφωτές αυτών. Γιατί θέλουμε να είμαστε καλύτεροι, ταχύτεροι, αποτελεσματικότεροι".

"Για την επίτευξη των στόχων αυτών η Generali εργάζεται, ήδη, για την ανάπτυξη νέων προϊόντων αλλά και τη σταδιακή ψηφιοποίηση και απλοποίηση των διαδικασιών της, ώστε να παρέχει τη βέλτιστη εμπειρία στον πελάτη, ο οποίος εκτιμά την ορθή διαχείριση του χρόνου του και απορρίπτει καθετί πολύπλοκο.

Ο κ. Δημητρίου με την "Υπάλληλο της Χρονιάς" κα Ε. Αναστασοπούλου

Μια ανεξερεύνητη αγορά υπάρχει εκεί έξω. Γνωρίζουμε τι θέλουν οι πελάτες μας και θα είμαστε εκεί για να τους το προσφέρουμε. Στόχος μας να κάνουμε τη ζωή τους πιο απλή και πιο εύκολη. "Simpler & Smarter", όπως ορίζει και η φιλοσοφία του Ομίλου παγκοσμίως", τόνισε ο κ. Δημητρίου.

Στη συνέχεια, απευθυνόμενος στο προσωπικό ανέφερε ότι "πίσω από κάθε επιτυχία μας βρίσκεστε εσείς. Έχουμε μια ομάδα που σίγουρα διαθέτει ταλέντο και επενδύει στη σκληρή δουλειά και τη συνεργασία. Έχουμε διανύσει πολύ δρόμο χωρίς ευνοϊκό άνεμο και τα έχουμε καταφέρει. Αυτή η συσσωρευμένη εμπειρία μας, η δουλειά σας, είναι η παρακαταθήκη μας για το μέλλον. Έχουμε ακόμη πολύ δρόμο να διανύσουμε. Ξέρουμε όμως πως ό,τι κάνουμε σήμερα το κάνουμε με ένα κοινό όραμα για το μέλλον", είπε ο κ.Δημητρίου. Θέλοντας να δώσει το στίγμα των μελλοντικών στόχων της Generali ο κ. Δημητρίου παρέδωσε τη σκυτάλη στο διεθνή ομιλητή και παγκοσμίως αναγνωρισμένο σύμβουλο επιχειρήσεων κ. Jim Lawless. Ο άνθρωποσφαινόμενο που κατάφερε να γίνει τζόκεϊ μέσα σε μόλις 12 μήνες και παγκόσμιος ρέκορντμαν, ως ο πρώτος Βρετανός που κατάφερε να κάνει ελεύθερη κατάδυση στα 101 μέτρα, δεν θα μπορούσε να αποτελέσει καλύτερο παράδειγμα για την επιτυχημένη ομάδα της Generali.

Με αξεπέραστο χιούμορ και με τον πλέον παραστατικό τρόπο, ο κ. Lawless διηγήθηκε τα στάδια προετοιμασίας του για κάθε, φαινομενικά, αδύνατο στόχο που έθετε, εμπνέοντας και συγκινώντας το κοινό. «Ακούει κανείς από το κοινό φωνές;» ρώτησε αστειευόμενος ο κ. Lawless, αναφερόμενος στους προσωπικούς μας φόβους που μας καθηλώνουν. «Κάθε αλλαγή ενέχει ρίσκο και φόβο. Ωστόσο, ο καθένας από εμάς κρατάει το στιλό με το οποίο γράφει τη δική του προσωπική ιστορία. Τώρα είναι η στιγμή να ξεχωρίσουμε και να καινοτομήσουμε. Κάθε αποτέλεσμα, κάθε ενέργεια κάθε επιτυχία προϋποθέτει την απόφαση. Εσείς έχετε αποδείξει πως μπορείτε να υπερβείτε τα εμπόδια. Έχετε ήδη γράψει μια επιτυχημένη ιστορία και μου φαίνεστε ιδιαίτερα αποφασισμένοι για τη συνέχεια», είπε κλείνοντας την ομιλία του, αποσπώντας το θερμό χειροκρότημα των παρευρισκόμενων προς απάντηση. Στο καθιερωμένο πάρτι του προσωπικού, όπου ανακοινώθηκε η υπάλληλος της χρονιάς, ενώ βραβεύτηκαν, μέσα σε κλίμα συγκίνησης, και εργαζόμενοι για τη μακροχρόνια συμβολή τους στην Generali.

Βραβεύσεις πολυετίας υπαλλήλων 2015

Σοφία Κόλλια	**20 χρόνια**
Αθανάσιος Μαρνέζος	**20 χρόνια**
Γιώργος Σάχνικας	**20 χρόνια**
Ειρήνη Μαριβίδου	**20 χρόνια**
Στυλιανός Φαρσιαρώτος	**20 χρόνια**
Μαρία Σταματίου	**20 χρόνια**
Κρυσταλλία Ρουσοπούλου	**30 χρόνια**
Γιώργος Καπνιάς	**35 χρόνια**

Ο κ. Philippe Donnet

Generali: Ο Philippe Donnet είναι ο νέος CEO του Ομίλου

Τον κ. Philippe Donnet διόρισε ως CEO του Ομίλου Generali το διοικητικό συμβούλιο της Assicurazioni Generali που συνεδρίασε με προεδρεύοντα τον κ. Gabriele Galateri di Genola, παραδίδοντας σε αυτόν όλες τις σχετικές διοικητικές αρμοδιότητες. Ο κ. Philippe Donnet, 55 ετών, κατείχε τη θέση του Country Manager της Generali Italia από τον Ιούλιο του 2013 και διαθέτει πολυετή επαγγελματική εμπειρία στον ασφαλιστικό χώρο, σε θέσεις ανώτατης ευθύνης, σε σημαντικούς ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, υπό την ηγεσία του κ. Donnet, η Generali Italia πέτυχε ραγδαία ενοποίηση των επιχειρησιακών της δραστηριοτήτων καθώς και την ουσιαστική απλοποίηση και αναβάθμιση των καναλιών διανομής, των brands, των προϊόντων και της λειτουργικής και οργανωτικής της δομής.

Παράλληλα το διοικητικό συμβούλιο προχώρησε στο διορισμό του κ. Alberto Minali ως γενικό διευθυντή της εταιρείας. Ο κ. Alberto Minali, 50 ετών, CFO του Ομίλου και υπεύθυνος για την σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων από το Σεπτέμβριο του 2012, ξεκίνησε την επαγγελματική του πορεία στην Generali και στη συνέχεια διετέλεσε σε θέσεις senior management σε εξέχουσες ιταλικές και πολυεθνικές εταιρείες. Ως γενικός διευθυντής της Generali θα αναλάβει την ευθύνη των διευθύνσεων Οικονομικών, Ασφάλισης & Αντασφάλισης, Operations, Στρατηγικής & Επιχειρηματικής Ανάπτυξης, Marketing και Data Analytics. Ο Philippe Donnet και ο Alberto Minali θα διατηρήσουν τις θέσεις που κατέχουν στον Οργανισμό. Σύμφωνα με την απόφαση του Δ.Σ. ο κ. Philippe Donnet πληροί τις απαιτήσεις που απαιτούνται από το νόμο για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ενώ δεν πληροί την απαίτηση της ανεξαρτησίας όπως ορίζεται από το άρθρο 3 του Εθελούσιου Κώδικα Δεοντολογίας για τις εισηγμένες εταιρσίες και από το άρθρο 147-ter της Πράξης Ενοποιημένων Οικονομικών (Consolidated Finance Act, TUIF). Το Δ.Σ. συμφώνησε επίσης ότι οι προϋποθέσεις αποκλεισμού, όπως ορίζονται με το §. 36 του νόμου ν. 214/11 δεν ισχύουν στην περίπτωση του νέου διευθυντή. Επιπλέον, το διοικητικό συμβούλιο αποφάσισε επίσης ότι ο γενικός διευθυντής Alberto Minali πληροί τα κριτήρια που ορίζει ο νόμος για τις ασφαλιστικές εταιρείες και συμφώνησε ότι, προς το παρόν, οι προϋποθέσεις αποκλεισμού του σύμφωνα με το §. 36 του νόμου ν. 214/11 δεν ισχύουν στην περίπτωσή του. Ο κ. Philippe Donnet ορίζεται, επίσης, πρόεδρος της επιτροπής επενδύσεων και εκτελεστικός διευθυντής, υπεύθυνος για την εποπτεία των συστημάτων ελέγχου διαχείρισης κινδύνου του Ομίλου. Επισημαίνεται ότι κ. Alberto Minali κατέχει 207.270 μετοχές Generali.

Ο κ. Alberto Minali

Η Εθνική είναι...οι άνθρωποι της!

Η Εθνική Ασφαλιστική λειτουργεί με γνώμονα την αξιοπιστία, την κοινωνική ευθύνη, ήθος, αξίες που σέβονται οι συνεργάτες της και την απογειώνουν με τα οικονομικά αποτελέσματα που επιτυγχάνουν. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παραβρέθηκε στις ετήσιες εκδηλώσεις των επιθεωρητών Γιώργου Φουφόπουλου, Δημήτρη Κελεσίδη, Παναγιώτη Γλεντή, Αντώνη Χρυσού και Χρήστου Χρυσολόγου καταγράφοντας τον παλμό των ανθρώπων του δικτύου που προχωρούν με το όραμα της Εθνικής Ασφαλιστικής να προσφέρουν στους ασφαλισμένους υπηρεσίες ποιότητας, μέσω σύγχρονων προϊόντων και διαδικασιών

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΓΙΩΡΓΟΥ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ

12 χρόνια στην κορυφή και συνεχίζει

Ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος

Στην πρώτη θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής βρέθηκε για 12η συνεχή χρονιά η επιθεώρηση Γιώργου Φουφόπουλου, επιτυγχάνοντας παραγωγικά αποτελέσματα μικρής ασφαλιστικής εταιρείας, επιβεβαιώνοντας την επιτυχημένη της πορεία στο χώρο των ασφαλειών της ευρύτερης ασφαλιστικής αγοράς.

Στην ετήσια εκδήλωσή της, παρουσιάστηκαν τα οικονομικά στοιχεία της μόνιμης και διαρκούς αύξησης της παραγωγής πελατών της πλέον των 100.000 , η νέα παραγωγή για το έτος 2015 ξεπέρασε τα 6.700.000 και οι εισπράξεις ανήλθαν σε 38.000.000 ευρώ, ενώ παράλληλα επιβραβεύτηκαν τα στελέχη της που διακρίθηκαν στην παραγωγή ασφαλίστρων για το έτος 2015, ένα έτος γεμάτο προκλήσεις.

"Το μέλλον είναι εδώ, στην πατρίδα, στον κλάδο, στην εταιρεία και στη μεγάλη δυναμική κοινωνία του Agency στην οποία ανήκουμε", τόνισε στην ομιλία του ο επιθεωρητής κ. Γεώργιος Φουφόπουλος. "Έφτασε πλέον η ώρα των αλλαγών, η δική μας Επιθεώρηση είναι συγκροτημένη, προσαρμοστική, και είμαστε έτοιμοι να εισπράξουμε, σ' αυτό το σύγχρονο τοπίο, το κορυφαίο μερίδιο της αγοράς", υπογράμμισε ο κ. Φουφόπουλος. Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν διακεκριμένοι προσκεκλημένοι, η ηγεσία της Εθνικής Ασφαλιστικής, εκπρόσωποι της πολιτικής, ανώτατα στελέχη του ομίλου της ΕΤΕ, εκπρόσωποι από το χώρο της Υγείας, του επιχειρηματικού κόσμου, των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης, συνεργάτες και φίλοι της Επιθεώρησης Γ. Φουφόπουλου.

Δείτε στο Nextdeal.gr την αποκλειστική συνέντευξη του κ.Γιώργου Φουφόπουλου, ο οποίος μιλάει για όλους και για όλα.Για την επόμενη ημέρα της Εθνικής Ασφαλιστικής και την επόμενη ημέρα της Επιθέωρησης του.

Οι 55 ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Επιθεώρησης που ανήκουν στους πρώτους της Εθνικής Ασφαλιστικής

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΕΛΕΣΙΔΗ

Μεγαλώνει την ασφαλιστική του οικογένεια

Ο κ. Δημήτρης Κελεσίδης

Όλοι οι βραβευθέντες της Επιθεώρησης Κελεσίδη

Τους συνεργάτες της βράβευσε η Επιθεώρηση Κελεσίδη της Εθνικής Ασφαλιστικής στον Πειραιά στο πλαίσιο της ετήσιας εκδήλωσης για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας.

"Εκπαιδεύσαμε την ψυχή μας να γίνουμε πιο χρήσιμοι και όχι πιο αρεστοί", τόνισε από το βήμα της εκδήλωσης ο κ. Δημήτρης Κελεσίδης. "Εμείς ακούσαμε το μέσα μας, ακούσαμε την καρδιά μας, ευαισθητοποιηθήκαμε κοινωνικά, επενδύσαμε στις ηθικές άξιες, προσφέροντας υπηρεσίες ανθρώπινες, υψηλής ποιότητας, με σεβασμό προς όλους, τον εαυτό μας, τους πελάτες μας, την εταιρεία μας", πρόσθεσε ο κ. Κελεσίδης.

"Και μολονότι το 2015, όπως όλοι γνωρίζουμε, ήταν μία τρομερά δύσκολη χρονιά, πρωτόγνωρη, για την πατρίδα μας, εμείς αναπτυχθήκαμε ακόμα περισσότερο συμβάλλοντας εποικοδομητικά, σε όλο το σύστημα της δημοσίας ζωής, ικανοποιώντας και εξασφαλίζοντας ακόμα περισσοτέρους συνανθρώπους μας", είπε ο κ. Δημήτρης Κελεσίδης, γνωστοποιώντας ότι στην Επιθεώρηση προστέθηκαν 1.250 νέοι - φίλοι - πελάτες.

"Έτσι κατορθώσαμε όλοι μαζί να έχουμε εξαιρετικά αποτελέσματα σε νέα παραγωγή ασφάλιστρων ζωής, σε αιτήσεις 910.000 € με αύξηση +10%, σε πρωτοετείς παραδόσεις 765.000 € με αύξηση +13% και σε καθαρή παράγωγη 660.000 € με αύξηση + 16%.

Επίσης πραγματοποιήσαμε 1.350.000 € σε νέα παραγωγή στους γενικούς κλάδους", υπογράμμισε ο κ. Κελεσίδης. "Έτσι σήμερα είμαστε μία ισχυρή επιχειρηματική μονάδα με 13.000 φίλους-πελάτες και 11.500.000 ευρώ σε εισπράξεις ασφάλιστρων ζωής και 1.500.000 ευρώ σε γενικούς κλάδους.

Το καταπληκτικότερο όμως, για μία ακόμη φορά δώσαμε πιο ουσιαστικό νόημα στη ζωή μας, επειδή φανήκαμε πιο χρήσιμοι στους συνανθρώπους μας, τώρα που μας έχουν ακόμα μεγαλύτερη ανάγκη, γι' αυτό όπως βλέπετε είμαστε και χαρούμενοι.

Είναι εξαιρετικό συναίσθημα, εξυπηρετώντας συνανθρώπους μας, συμβουλεύοντάς τους, κατακτάς και τη μοναδικότητα του νοήματος, του λειτουργήματος που προσφέρει αυτό το εξαιρετικό επάγγελμα", είπε χαρακτηριστικά ο κ. Δημήτρης Κελεσίδης.

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΓΛΕΝΤΗ

Τα αστέρια του Γλεντή

Ο κ. Παναγιώτης Γλεντής

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Η αύξηση της παραγωγής θα επιτευχθεί από τους νέους αξιόλογους συνεργάτες αλλά και από την αξιοποίηση των παλαιών συνεργατών, τόνισε στον Κωστή Σπύρου ο κ. Παναγιώτης Γλεντής.

Αισιόδοξος για το μέλλον της Επιθεώρησης του εμφανίστηκε ο κ. Παναγιώτης Γλεντής κατά τη διάρκεια της ετήσιας εκδήλωσης σε κεντρικό ξενοδοχείο, η οποία -όπως είπε- χαρακτηριστικά έχει μέλλον.

Στο πλαίσιο αυτό έκανε αναφορά στην υψηλή παραγωγή που αναμένει για την επιθεώρηση το 2016, λέγοντας χαρακτηριστικά ότι την τρέχουσα χρονιά θα σημειώσει τουλάχιστον ένα εκατομμύριο παραπάνω από το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Παραπάνω επιτρέπεται - παρακάτω όχι, είπε χαρακτηριστικά, μιλώντας με πολύ θερμά λόγια για τους συνεργάτες του που συνεισφέρουν τα μέγιστα στα θετικά αποτελέσματα της Επιθεώρησης.

«Στόχος μας στο τέλος του 2017 να έχουμε 300 επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους», πρόσθεσε ο κ. Γλεντής ενώ σε ό,τι αφορά στην παραγωγή είπε ότι: «Πιστεύω ότι μέσα σε μα τριετία από τώρα, μια υγιής επιθεώρηση, μια δική μας επιθεώρηση θα πρέπει να έχει δέκα εκατομμύρια παραγωγή στον κλάδο Ζωής και δέκα στους γενικούς κλάδους.

Οτιδήποτε λιγότερο δεν μας ταιριάζει, αδικούμε τον εαυτό μας. Και όσοι βρίσκεστε εδώ να το θυμάστε, να είστε βέβαιοι ότι αυτό θα γίνει πράξη». Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στην αξιολόγηση των ασφαλιστικών συμβούλων χαρακτηρίζοντας εύστοχη την απόφαση της ηγεσίας της εταιρείας για κατάταξη σε 4 κατηγορίες, Αδρανείς, Επαναπαυμένους, Εξελισσόμενους και Αστέρι.

Όπως είπε, «αυτό ήταν πάρα πολύ εύστοχο, αν και ήταν και μια μικρή σε κάποιες περιπτώσεις γροθιά στο στομάχι, αλλά οπωσδήποτε έπρεπε να γίνει».

Απορρίπτοντας τις κατηγορίες των αδρανών και των επαναπαυμένων ασφαλιστών τόνισε ότι «στην επιθεώρηση Γλεντή υπάρχουν πέντε κατηγορίες: Είναι νέοι συνεργάτες που οπωσδήποτε όταν θα φτιάξουμε το νέο περιβάλλον θα είναι ξεχωριστοί, θα είναι εξελισσόμενοι, θα είναι τα αστέρια, διακεκριμένοι και κορυφαίοι».

Τέλος ο κ.Γλεντής δεν παρέλειψε αν ευχαριστήσει τον κλαδικό τύπο. Πάντα κάνουν καλά τη δουλειά τους, αλλά τώρα φαντάζομαι ότι έχουν πιο ποιο πολλά πράγματα να πουν και να δείξουν, να πουν στην κοινωνία πόσο σημαντικός ρόλος είναι από εδώ και στο εξής ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης αλλά κυρίως να αναδείξουν το ρόλο του διαμεσολαβητή ,είπε χαρακτηριστικά ο κ.Γλεντής.

Ο κ.Αντώνης Χρυσός στο βήμα

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΑΝΤΩΝΗ ΧΡΥΣΟΥ

Βάζει ψηλά τον πήχη

Με σύνθημα «Εμείς Μπορούμε» πραγματοποιήθηκε στο πολιτιστικό κέντρο Μοσχάτου η ετήσια εκδήλωση της Επιθεώρησης Αντώνη Χρυσού.

Ο επιθεωρητής κ. Αντώνης Χρυσός άνοιξε την εκδήλωση με μία ιδιαίτερα φορτισμένη συναισθηματικά ομιλία κατά την οποία μετά τις ευχαριστίες στους συνεργάτες του όλων των βαθμίδων για τα παραγωγικά αποτελέσματα του 2015, έθεσε τους ποσοτικούς και ποιοτικούς στόχους της επόμενης τριετίας της Επιθεώρησης οι οποίοι είναι αύξηση της νέας καθαρής παραγωγής κατά 100%, ένταξη 60 νέων συνεργατών στο δυναμικό της, βελτίωση της παραγωγικότητας των συνεργατών κατά 60% και συνεπακόλουθα την δημιουργία τριών νέων ισχυρών Γραφείων Πωλήσεων με πρωταγωνιστικό ρόλο.

Ο κ. Χρυσός μάλιστα, απευθυνόμενος στην διοίκηση δεσμεύτηκε για την πραγματοποίηση των τεθέντων στόχων διότι σύμφωνα και με τον τίτλο της εκδήλωσης « εμείς μπορούμε». Μιλώντας στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο κ.Χρυσός χαρακτήρισε την περασμένη χρονιά πολύ καλή χρονιά για την Επιθεώρηση, τονίζοντας ότι παρά την πτώση της αγοράς, σημειώθηκε πολύ σημαντική άνοδος.

Οι άνθρωποί μου, κάθε χρόνο, καταφέρνουν και αυξάνουν το χαρτοφυλάκιο, μεγεθύνουν την παραγωγή και το 2016 είμαι σίγουρος ότι θα είναι μια χρονιά πολύ μεγάλων αυξήσεων και στο δυναμικό της Επιθεώρησης και στην παραγωγή", δήλωσε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο Επιθεωρητής Αντώνης Χρυσός. «Έχω εξαιρετικούς συνεργάτες και αυτό με δεν με κάνει απλά αισιόδοξο, με κάνει σίγουρο για το μέλλον», πρόσθεσε ο κ. Χρυσός.

Ακολούθησαν σε πανηγυρικό τόνο οι βραβεύσεις των κορυφαίων σε παραγωγικά αποτελέσματα συνεργατών της Επιθεώρησης όλων των βαθμίδων.

Την εκδήλωση έκλεισαν με χαιρετισμούς οι κ.κ. Νικόλαος Στρατηγάκης διευθυντής πωλήσεων Agency, Σταύρος Κωνσταντάς αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και Γεώργιος Ζαφείρης γενικός διευθυντής πωλήσεων, συμβάλλοντας με παραινέσεις και ανακοινώσεις σημαντικών πρωτοβουλιών στον ενθουσιώδη χαρακτήρα της εκδήλωσης.

Σημειώνεται ότι την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, ο Δήμαρχος Μοσχάτου-Ταύρου κ. Ευθυμίου, σύσσωμη η ηγεσία της Εθνικής Ασφαλιστικής, εκλεκτά στελέχη της, επιφανείς προσκεκλημένοι από τον ασφαλιστικό, ιατρικό και δημοσιογραφικό χώρο καθώς και περισσότεροι από 150 συνεργάτες της Επιθεώρησης.

Ο κ. Χρήστος Χρυσολόγος

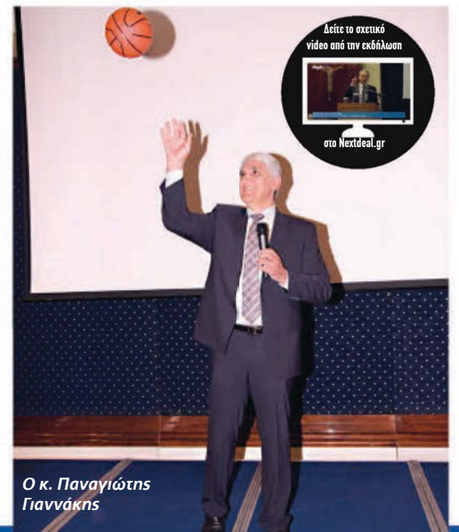
ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΧΡΗΣΤΟΥ ΧΡΥΣΟΛΟΓΟΥ

Καλλιεργεί σχέσεις εμπιστοσύνης

Οι στόχοι, οι παραγωγικές επιτυχίες και γενικώς οι αριθμοί πέρασαν σε δεύτερη μοίρα στην εντυπωσιακή ετήσια εκδήλωση της Επιθεώρησης Χρήστου Χρυσολόγου της Εθνικής Ασφαλιστικής, τη δεύτερη μεγαλύτερη Επιθεώρηση της εταιρείας, λόγω δύο παρουσιών που έκλεψαν την παράσταση. Η πρώτη, του Παναγιώτη Γιαννάκη, που αναφέρθηκε στο πώς ο άνθρωπος μπορεί να μεγαλουργήσει όταν πιστεύει στον εαυτό του, όταν αφιερώνεται στο στόχο του, όταν δεν εγκαταλείπει τις προσπάθειές του στην πρώτη αποτυχία ή σε στιγμές απογοήτευσης. Μια πολύτιμη ομιλία για managers και μονάδες με καθαρά μπασκετικούς όρους. Η δεύτερη, του οκτάχρονου Γιαννάκη που, στο πλαίσιο του οργανισμού Make-A-Wish (Κάνε-Μια-Ευχή Ελλάδος), εκπλήρωσε την ευχή του να πετάξει στη θέση και με τη στολή του πιλότου με ένα μαχητικό της ελληνικής πολεμικής αεροπορίας. Η επιθεώρηση Χρυσολόγου, υιοθετώντας την ευχή του αυτή, απέδειξε ότι ξέρει να απογειώνεται και σε πιο ευαίσθητες δράσεις, πέρα από παραγωγές και στρατολογήσεις.

Εντυπωσιακός ήταν όμως και ο απολογισμός της Επιθεώρησης για το 2015. Αύξηση χαρτοφυλακίου κατά 8,5% στα 19.706.237 εκατ. ευρώ, αποζημιώσεις στον κλάδο Ζωής ύψους 4.782.503 εκατ. ευρώ και 37 νέοι συνεργάτες! Αποτελέσματα που καταχειροκροτήθηκαν την Τρίτη 8 Μαρτίου 2016 στην κατάμεστη αίθουσα του ξενοδοχείου Metropolitan. Παρούσα, σύσσωμη η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο αναπλ. διευθύνων σύμβουλος κ. Στ. Κωνσταντάς, ο γενικός διευθυντής κ. Γ. Ζαφείρης, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής κ. Ηρ. Δασκαλόπουλος, ο διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου κ. Ν. Στρατηγάκης, ο διευθυντής Υποστήριξης Δικτύων Πωλήσεων κ. Κ. Κουγιουμουτζής, η διευθύντρια Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής κα Ελ. Αβρανά, διευθυντές κλάδων και στελέχη της εταιρείας. Στους χαιρετισμούς που απηύθυναν, τόνισαν μεταξύ άλλων τη στήριξη της εταιρείας στο εταιρικό της δίκτυο και αναφέρθηκαν στα νέα προϊόντα που θα συμβάλουν σε ακόμα μεγαλύτερες πωλήσεις και επιτυχίες. "Όλες οι επιτυχίες της επιθεώρησης στηρίχθηκαν στις σχέσεις εμπιστοσύνης που αναπτύχθηκαν με τη διοίκηση και τα στελέχη της εταιρείας, τους συνεργάτες μας και τους πελάτες μας", τόνισε ο κ. Χρήστος Χρυσολόγου. "Τίποτα δεν επιτυγχάνεται, δεν αναπτύσσεται και δεν παραμένει επί χρόνια στην κορυφή, αν δεν λειτουργεί ως ομάδα, με αλληλοσεβασμό, κατανόηση και εμπιστοσύνη. Στόχος μας η ελεγχόμενη και ποιοτική ανάπτυξη, με σταθερά βήματα και συνεχείς αξιολογήσεις", υπογράμμισε ο κ. Χρυσολόγου.

Οι κκ. Στ. Κωνσταντάς, . Γ. Ζαφείρης, Ν. Στρατηγάκης, Ηρ. Δασκαλόπουλος, Κ. Κουγιουμουτζής και Χρ.Χρυσολόγου



Ο κ. Παναγιώτης Γιαννάκης

Η ομάδα της Allianz Direct

Δύο βραβεία για την Allianz Direct

ΜΕ ΔΥΟ ΒΡΑΒΕΙΑ ΒΡΑΒΕΥΘΗΚΕ η Allianz Direct, το κανάλι απευθείας πώλησης ασφάλειας αυτοκινήτου της Allianz Ελλάδος, στα φετινά Sales Excellence Awards.Ειδικότερα, απέσπασε το Silver βραβείο στην κατηγορία «Πωλήσεις μέσω Internet», αλλά και σε συνεργασία με την iProspect Greece, το Gold βραβείο στην κατηγορία «Ψηφιακό Μάρκετινγκ & Social Media στις Πωλήσεις».Η Allianz Direct, ένα συνεχώς αναπτυσσόμενο κανάλι πώλησης ασφάλειας αυτοκινήτου, αξιοποιώντας καινοτόμες πρακτικές πωλήσεων αλλά και έχοντας ως σαφή προσανατολισμό την άμεση και ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών της, κατάφερε να κερδίσει την εμπιστοσύνη της αγοράς, αποσπώντας δύο σημαντικά βραβεία.Με μότο της «Direct όταν την αποκτάς, Allianz όταν τη χρειάζεσαι», η Allianz Direct εναρμονίζει την αμεσότητα και ευελιξία των online αγορών, με την αξιοπιστία και εμπιστοσύνη ενός μεγάλου ομίλου, έτσι ώστε να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες και βέλτιστη εξυπηρέτηση σε όλους εκείνους που την εμπιστεύονται καθημερινά για την ασφάλισή τους.

Νέα προγράμματα υγείας

ΔΥΟ ΝΕΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ δημιουργεί η Allianz Ελλάδος ανταποκρινόμενη στις σημερινές ασφαλιστικές ανάγκες των καταναλωτών, που αναδεικνύουν την ασφάλιση υγείας ως ανάγκη υψηλής προτεραιότητας.

Όπως τονίζει η εταιρεία, τα προϊόντα υγείας της Allianz, πλαισιώνονται από τον οδηγό ασφάλισης στον οποίο ο ασφαλισμένος θα βρει όλους τους όρους του συμβολαίου του διατυπωμένους με εύκολο και κατανοητό τρόπο καθώς και όλες τις χρήσιμες πληροφορίες και συμβουλές για την ασφάλιση της υγείας του.

Στόχος της εταιρείας είναι όχι μόνο να καλύψει αποτελεσματικά κάθε επιθυμία για πρόληψη και αντιμετώπιση αλλά και να εξυπηρετήσει όσους επιθυμούν να ασφαλιστούν με αξιοπιστία και έως σήμερα δυσκολεύονται να ανταποκριθούν στα κόστη της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας

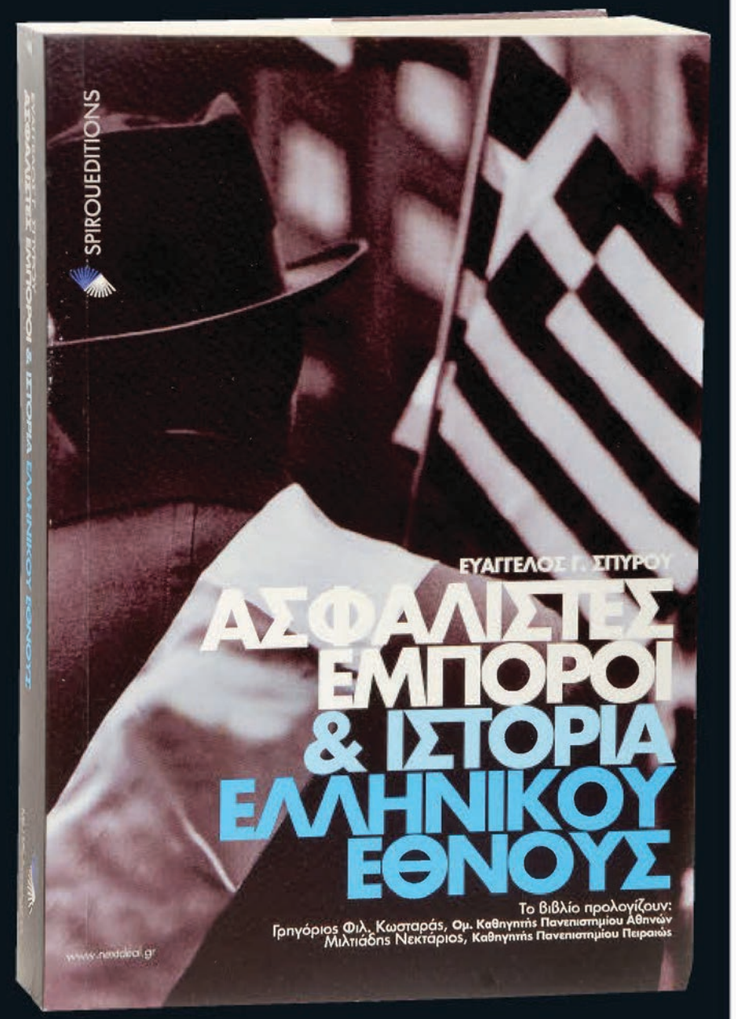
My First HealthCare

ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ My First HealthCare, είναι μία ειδικά σχεδιασμένη λύση, για εκείνους που επιθυμούν να ασφαλίσουν την υγεία τους έγκαιρα από τα νεανικά τους χρόνια και με το χαμηλότερο δυνατό κόστος. Το πρόγραμμα παρέχει πρόσβαση σε υπηρεσίες Δευτεροβάθμιας Περίθαλψης και η ηλικία έναρξης ασφάλισης σε αυτό είναι έως 40 ετών. Η κάλυψη των εξόδων νοσηλείας που προσφέρει ανέρχεται μέχρι ένα ανώτατο όριο που ανταποκρίνεται στα κόστη νοσηλείας αυτών των ηλικιακών ομάδων και δίνει πρόσβαση σε ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας μέσα από ένα ελκυστικό ασφάλιστρο. Πρόσθετα πλεονεκτήματα είναι η ευελιξία στην επιλογή της θέσης νοσηλείας και η μηδενική συμμετοχή σε περίπτωση χρήσης και ασφαλιστικού φορέα. Παράλληλα, μέσω του My First HealthCare εξασφαλίζονται σημαντικές εκπτώσεις, στα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου που επιθυμούν να ασφαλιστούν στο ίδιο πρόγραμμα.

Ιατρική Βοήθεια Med24

ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟΥ προγράμματος υγείας, Ιατρική Βοήθεια Med24, οι ασφαλισμένοι έχουν πρόσβαση στο συμβεβλημένο με την Allianz δίκτυο διαγνωστικών κέντρων, ιατρών, ιατρείων και νοσοκομείων, όπου μπορούν να λάβουν σημαντικές υπηρεσίες υγείας σε προνομιακό κόστος, όπως: Ιατρικές και διαγνωστικές παροχές, ειδικές τιμές σε ειδικευμένα κέντρα, ιατρούς και θεραπευτές, ιδιωτικά νοσοκομεία και κλινικές ενηλίκων και παίδων, καθώς και ιατρικές και νοσηλευτικές υπηρεσίες, διακομιδή με ασθενοφόρο και υπηρεσία εξυπηρέτησης και βοήθειας.

Τα δύο νέα προϊόντα υγείας λειτουργούν συμπληρωματικά στα προγράμματα My Health, που διαθέτει η εταιρεία, τα οποία αποτελούν μία αξιόπιστη και μακροχρόνια λύση για όλους τους βαθμούς της νοσοκομειακής περίθαλψης.



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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

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

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

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

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

Θετικοί ρυθμοί ανάπτυξης για την ελληνική οικονομία

ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΣΕ ΘΕΤΙΚΟΥΣ ΡΥΘΜΟΥΣ

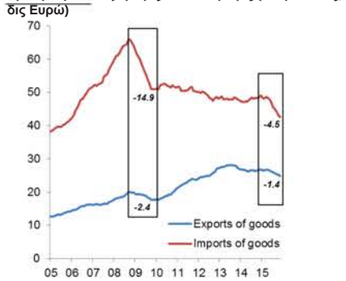
αύξησης του ΑΕΠ από το 2ο εξάμηνο του 2016 και ανάπτυξη 2% το 2017 προβλέπει για την ελληνική οικονομία η Euler Hermes, σύμφωνα με την έρευνα της οικονομολόγου της εταιρείας κας Ana Boata που παρουσιάστηκε στο πλαίσιο του συνεδρίου International Trade Observatory 2016, που διοργάνωσε η εταιρεία σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Ο κ. Βασίλης Χριστίδης, διευθύνων σύμβουλος στην Euler Hermes Hellas και η οικονομολόγος της Euler Hermes για την Ευρώπη κα Ana Boata, ανέλυσαν διεξοδικά τα τρέχοντα οικονομικά δεδομένα και εστίασαν στις ευκαιρίες εκείνες που μπορούν να οδηγήσουν τη χώρα στην ανάκαμψη. Ειδικότερα, για την Ελλάδα, η κα Ana Boata δήλωσε πως αναμένεται να επιστρέψει σε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης κατά το δεύτερο μισό του 2016 όπου τα capital controls αναμένονται να έχουν χαλαρώσει αισθητά. Παρ' όλα αυτά, το ΑΕΠ θα παραμείνει σε πτώση το 2016 (-1%) καθώς αρκετοί είναι οι παράγοντες που έχουν αποδυναμώσει την ελληνική οικονομία: τα capital controls επηρέασαν τις εμπορικές συναλλαγές (που επέστρεψαν στα επίπεδα του 2005) και στην ουσία ακύρωσαν την όποια θετική επίδραση των χαμηλών τιμών πετρελαίου στο λιανεμπόριο, η αδυναμία του εγχώριου τραπεζικού κλάδου περιόρισε τη δυνατότητα χρηματοδότησης του ιδιωτικού τομέα και διατήρησε τα επιτόκια σε υψηλό επίπεδο (>5% για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις) σε σύγκριση με την υπόλοιπη Ευρωζώνη. Συνολικά, η ανάκαμψη του ιδιωτικού τομέα εξακολουθεί να υστερεί, με τον κύκλο εργασιών των επιχειρήσεων να βρίσκεται σε πτώση, ενώ σημειώνεται και μειωμένη κερδοφορία λόγω της έλλειψης χρηματοδότησης και της αυξανόμενης φορολογικής επιβάρυνσης. Συνολικά, οι εταιρικές επισφάλειες αναμένεται να αυξηθούν κατά +5% το 2016, για έκτη συνεχόμενη χρονιά, μετά από μία αύξηση +10% το 2015. Η επιδείνωση των οικονομικών προοπτικών στις αναδυόμενες αγορές επιβράδυνε την ελληνική εξαγωγική δραστηριότητα, ενώ η Ευρωζώνη μόλις εισήλθε σε μια οριακά αισθητή φάση ανάκαμψης. Οι εξαγωγές είναι μια επιλογή – πρόσθεσε ο κ. Βασίλης Χριστίδης - αλλά η επιλεκτικότητα θα είναι καθοριστική για ό-

Ο Βασίλης Χρηστίδης, διευθύνων συμβούλος της Heuler Hermes

Ελλάδα: Τα capital controls έπληξαν σημαντικά το εμπόριο...

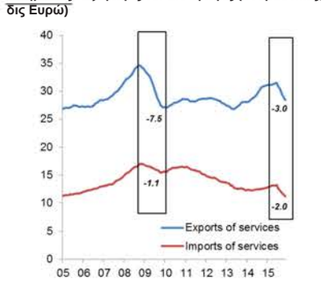
Οι περιορισμοί στις πληρωμές των επιχειρήσεων στο εξωτερικό επηρέασαν πολύ το εμπόριο των αγαθών και των υπηρεσιών, ιδίως όσον αφορά στις εισαγωγές: επιστροφή στα επίπεδα του 2005 (τουλάχιστον).

Εμπορεύματα: Εξαγωγές vs. Εισαγωγές (ονομαστικές, δις Ευρώ)



Sources: Eurostat, Euler Hermes

Υπηρεσίες: Εξαγωγές vs. Εισαγωγές (ονομαστικές, δις Ευρώ)



Sources: Eurostat, Euler Hermes

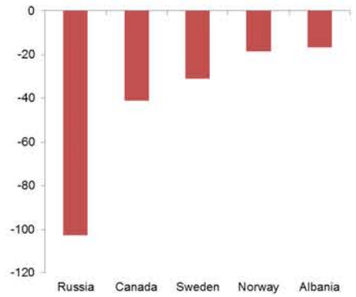
Ο τουρισμός είναι και θα παραμείνει βασικό στοιχείο ενεργητικού

Αξιόπιστοι παραδοσιακοί τουρίστες: Βόρεια Ευρώπη (Ηνωμένο Βασίλειο, Γερμανία, Κάτω Χώρες) και άλλα κράτη της ΕΕ, όπως η Γαλλία και η Ιταλία. Αναδυόμενες «νέες αγορές»: Βουλγαρία, Ρουμανία, Πολωνία.

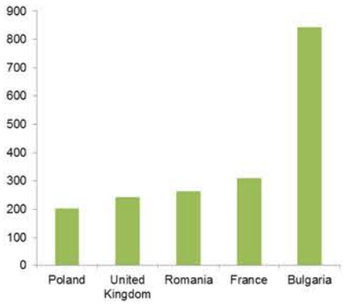
Δείκτης κύκλου εργασιών vs. εισπράξεων από ταξιδιωτικές υπηρεσίες

Sources: IHS, Euler Hermes

Αριθμός των τουριστών που ήρθαν στην Ελλάδα, μεταβολή 2014 - 13, '000



Sources: IHS, Euler Hermes



Sources: IHS, Euler Hermes

ποιον αναζητά νέες ευκαιρίες.

Ευκαιρία 1: Αύξηση υλικοτεχνικών δυνατοτήτων για την ενίσχυση των εξαγωγών/ εισαγωγών.

Η ιδιωτικοποίηση του λιμανιού του Πειραιά και τα 350 εκατομμύρια ευρώ προγραμματισμένων επενδύσεων τα επόμενα 5 χρόνια, προοιωνίζονται νέες εισαγωγικές/ εξαγωγικές σχέσεις, κυρίως με την Ασία. Αυτό θα βοηθήσει την Ελλάδα να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό στη Μεσόγειο και να εκμεταλλευτεί την ευνοϊκή γεωγραφική της θέση. Η Fraport, η γερμανική εταιρεία η οποία κέρδισε το διαγωνισμό για τη μίσθωση 14 περιφερειακών αεροδρομίων, έχει δεσμευθεί να επενδύσει 330 εκατομμύρια για την αναβάθμιση των τερματικών σταθμών κατά τα πρώτα τέσσερα χρόνια και συνολικά 1,4 δισ. ευρώ για τις επόμενες τέσσερις δεκαετίες.

Ευκαιρία 2: Η ανάκαμψη του Ιράν σημαίνει περισσότερη ζήτηση για τους Έλληνες εξαγωγείς.

Η άρση των διεθνών κυρώσεων θα επηρεάσει σημαντικά το εμπόριο, με τις εξαγωγές και τις εισαγωγές να καταγράφουν εν δυνάμει αύξηση κατά +20% το 2016 και τις εισαγωγές να αυξάνονται περαιτέρω κατά +13% το 2017. Θα υπάρξουν ευκαιρίες για τους Έλληνες εξαγωγείς στα ιρανικά μέταλλα , τα μηχανήματα και τον εξοπλισμό, την αυτοκινητοβιομηχανία καθώς και τις αγορές τροφίμων. Παράλληλα, τα ελληνικά διυλιστήρια ήταν ήδη σημαντικός αγοραστής ιρανικού αργού πετρελαίου πριν από τις κυρώσεις, σε ποσοστό του 26% των εισαγωγών ελληνικού αργού πετρελαίου.

Ευκαιρία 3: Ο τουρισμός είναι και θα παραμείνει ένα βασικό περιουσιακό στοιχείο.

Αποτελώντας το 8% του ΑΕΠ το 2015 με περισσότερους από 26 εκατομμύρια επισκέπτες, ο τουρισμός παραμένει ένας από τους κύριους πυλώνες ανάπτυξης της χώρας. Παραδοσιακά οι τουρίστες προέρχονται από τη Βόρεια Ευρώπη (Ηνωμένο Βασίλειο, Γερμανία, Ολλανδία) και άλλες χώρες-μέλη τις Ε.Ε., όπως η Γαλλία και η Ιταλία, ενώ αυξάνονται και οι ροές από νέες χώρες προέλευσης, όπως η Βουλγαρία, η Ρουμανία και η Πολωνία.

Η παγκόσμια οικονομία

Σύμφωνα με τις προβλέπεις της Euler Hermes,ο ρυθμός ανάκαμψης της παγκόσμιας οικονομίας θα παραμείνει κάτω του 3% το 2016 και το 2017, λόγω της αποκλίνουσας τάσης μεταξύ των αναδυόμενων αγορών (που αναμένονται φέτος να φτάσουν στο +3.8% μετά από ένα ταραχώδες 2015) και των προηγμένων αγορών που θα σημειώσουν μια ισχνή ανάπτυξη της τάξεως του +2%. Το παγκόσμιο εμπόριο αναμένεται να βελτιωθεί με αργό ρυθμό το 2016 (+0.9% σε αξία και +3.6% σε όγκο) καθώς οι τιμές θα παραμένουν ανασταλτικός παράγοντας λόγω του τέλους του φθηνού δολαρίου, της πτώσης των τιμών των βασικών εμπορευμάτων και της βραδύνουσας παγκόσμια ζήτησης.

Το παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον θα παραμείνει υποτονικό τους επόμενους μήνες, τόνισε η κα Ana Boata. Η πολύ μικρή αύξηση του παγκόσμιου ΑΕΠ για το 2016 αντανακλά την οικονομική επιβράδυνση της Κίνας, τη διαρκή αστάθεια των αγορών, την περαιτέρω αύξηση των επιτοκίων στις ΗΠΑ, την πτώση των τιμών των βασικών εμπορευμάτων, την αβεβαιότητα του παγκόσμιου πολιτικού περιβάλλοντος και την αύξηση των εταιρικών επισφαλειών (+1% παγκοσμίως φέτος, η πρώτη αύξηση από το 2009).

Τα συστατικά για μια αξιοσημείωτη παγκόσμια οικονομική ανάκαμψη το 2016 απουσιάζουν. Παρ' όλα αυτά, το 2016 φαίνεται να είναι η χρονιά της Ευρωζώνης, καθώς στις περισσότερες χώρες σημειώνεται μία ήπια ανάπτυξη και θα καταγραφεί ανάπτυξη της τάξεως του +1.7%, το υψηλότερο ποσοστό από το 2007, σημείωσε η κα Boata.

ΝΑΙ ΘΕΜΑ

Αυτές θα είναι οι νέες συντάξεις!

ΠΟΙΟΙ ΕΥΝΟΟΥΝΤΑΙ ΠΟΙΟΙ ΧΑΝΟΥΝ ΑΠΟ ΤΟ ΝΕΟ ΤΡΟΠΟ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ

Της **ΜΑΙΡΗΣ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ**

Συντάξεις από 400 έως 1.200 ευρώ θα χορηγεί το νέο σύστημα, που ευνοεί κυρίως όσους έχουν λίγα χρόνια ασφάλισης και αποδοχές έως 1.000 ευρώ.
Ο νέος τρόπος υπολογισμού δίνει συντάξεις μεγαλύτερες από τις σημερινές στις μέσες αποδοχές, με την προϋπόθεση ότι ο ασφαλισμένος έχει συμπληρώσει τουλάχιστον 20 έτη ασφάλισης, ώστε να κατοχυρώσει την εθνική σύνταξη των 384 €. Δύο κατηγορίες εμφανίζονται περισσότερο ευνοημένες από το νέο τρόπο υπολογισμού: Όσοι έχουν μέσο όρο αμοιβής 1.000 ευρώ και 15 χρόνια ασφάλισης καθώς και όσοι έχουν μισθό 500-700 ευρώ και 20 χρόνια ασφάλισης

Ψαλιδισμένες έως και 30% (μεσοσταθμικά 15%-20%) θα είναι για τους ασφαλισμένους με πάνω από 30 χρόνια ασφάλισης και μέσο συντάξιμο μισθό πάνω από 1.500 ευρώ. Οι απώλειες είναι βαρύτερες από τα 35 έως τα 40 χρόνια ασφάλισης για τους ασφαλισμένους όλων των ταμείων.

Ειδικότερα, στο Δημόσιο οι απώλειες θα είναι από 10% ώς και 25% και μεγάλοι χαμένοι θα είναι όσοι έχουν πάνω από 25 έτη ασφάλισης. Οι ασφαλισμένοι σε ταμεία ΔΕΚΟ και Τραπεζών θα εισπράξουν συντάξεις μειωμένες από 10% έως 30% .

Μεγάλη είναι η διαφορά στις συντάξεις του ΙΚΑ, με τις απώλειες να ξεκινούν από το 5% και να φτάνουν και το 30%, με μεγάλους χαμένους όσους έχουν υψηλό μισθό και πολλά έτη ασφάλισης.

Από 5% ώς και 20% οι μειώσεις των συντάξεων στον ΟΑΕΕ, κυρίως για εκείνους που έχουν πληρώσει εισφορές σε υψηλές κατηγορίες.

Επιπλέον οι ασφαλισμένοι που θα συνταξιοδοτηθούν με 15ετία θα λάβουν κατά 20% χαμηλότερη σύνταξη από ότι σήμερα, καθώς δικαιούνται μειωμένη εθνική σύνταξη κατά 2% για κάθε έτος πριν από το 20ό. Έτσι, για όσους φεύγουν με 19 χρόνια, η εθνική σύνταξη θα ανέρχεται σε 376 ευρώ (-2%), στα 18 χρόνια θα φθάνει τα 368 ευρώ (- 4%), με 17 χρόνια τα 361 ευρώ (-6%), με 16 χρόνια τα 353 ευρώ (-8%) και με 15ετία τα 345 ευρώ (-10%).

Οι συντάξεις όσων καταθέτουν αίτηση συνταξιοδότησης μέχρι την ημερομηνία έναρξης του νόμου υπολογίζονται βάσει των διατάξεων που ίσχυαν έως τις 31/12/2014. Για όσους αποχωρήσουν με τις νέες διατάξεις ο υπολογισμός θα γίνει με βάση το μέσο μηνιαίο μισθό που προκύπτει από το 2002 (ολοκλήρωση μηχανογράφησης ΙΚΑ) και μετά. Κάθε χρόνο θα μπαίνει στο σύστημα άλλο ένα έτος υπολογισμού, έως ότου περιληφθεί το σύνολο του εργασιακού βίου.

Από την 1/1/2017 το ποσό των παροχών θα βρίσκεται διαρκώς υπό αίρεση, καθώς κάθε τρία χρόνια θα εκπονούνται αναλογιστικές μελέτες προκειμένου να μην «ξεφύγει» η συνταξιοδοτική δαπάνη. Το ύψος των ανωτέρω δαπανών για την εθνική, την αναλογική και την επικουρική σύνταξη, προβαλλόμενο έως το έτος 2060, βάσει του μνημονίου δεν πρέπει να υπερβαίνει το περιθώριο αύξησης των 2,5 ποσοστιαίων μονάδων του ΑΕΠ, με έτος αναφοράς το 2009.

Οι συντελεστές των νέων συντάξεων

Ετη	Συντελεστής έτους	Ποσοστό αναπλήρωσης
Έως 15	0,77	11,55
16	0,84	12,39
17	0,84	13,23
18	0,84	14,07
19	0,89	14,96
20	0,89	15,85
21	0,89	16,74
22	0,96	17,70
23	0,96	18,65
24	0,96	19,61
25	1,03	20,64
26	1,03	21,67
27	1,03	22,70
28	1,21	23,91
29	1,21	25,12
30	1,21	26,33
31	1,42	27,75
32	1,42	29,17
33	1,42	30,59
34	1,59	32,18
35	1,59	33,17
36	1,59	35,36
37	1,80	37,15
38	1,80	38,95
39	1,80	40,74
40	2	42,74
41	2	44,74
42	2	46,74

Παραδείγματα νέων συντάξεων:

1. Ασφαλισμένος του ΙΚΑ που έχει θεμελιωμένο δικαίωμα με 10.500 ένσημα στην ανώτατη ασφαλιστική κλάση του ΙΚΑ, θα λάβει ονομαστικό ποσό κύριας σύνταξης 1.660 €. Μετά τις περικοπές που επήλθαν, λαμβάνει 1.072 € κύρια σύνταξη καθαρά. Εάν ο ίδιος ασφαλισμένος αποχωρήσει μετά την ψήφιση του νέου ασφαλιστικού, τότε το ποσό σύνταξης που θα λάβει καθαρά θα είναι 891,2 €.

2. Ασφαλισμένος του ΟΑΕΕ – ΤΕΒΕ με 35 έτη ασφάλισης σε υψηλές κατηγορίες μπορεί σήμερα να αποχωρήσει και να λάβει ονομαστικό ποσό κύριας σύνταξης 1.920 €. Μετά τις περικοπές των μνημονίων, το ποσό σύνταξης που ελάμβανε είναι 1.210 €. Εάν ο ίδιος ασφαλισμένος αποχωρήσει μετά την ψήφιση του νέου ασφαλιστικού, τότε το ποσό σύνταξης που θα λάβει καθαρά θα είναι 956 €.

3. Υπάλληλος του Δημοσίου με 35 έτη ασφάλισης και συντάξιμο μισθό 1.646 ευρώ με το παλιό σύστημα θα έπαιρνε σύνταξη 1.075, με το νέο σύστημα η σύνταξή του θα είναι 829 ευρώ. Αντίστοιχα, ασφαλισμένος του Δημοσίου με 30 έτη ασφάλισης και συντάξιμες αποδοχές 1.341 ευρώ, αντί για καθαρό ποσό 828, με το νέο σύστημα θα πάρει σύνταξη 715 ευρώ καθαρά το μήνα.

4. Εργαζόμενος με ασφάλιση στο ΙΚΑ με 11.000 ένσημα και μισθό 3.000 ευρώ με βάση την τελευταία 10ετία θα έπαιρνε σύνταξη 1.214 ευρώ, ενώ με το νέο τρόπο υπολογισμού η σύνταξή του πέφτει στα 912 ευρώ το μήνα.

5. Αντίστοιχα, στο ΙΚΑ μια μητέρα ανηλίκου με 30 έτη ασφάλισης και συντάξιμες αποδοχές 1.850 ευρώ, αντί για το ποσό των 942 ευρώ με το παλιό σύστημα, θα πάρει καθαρή σύνταξη της τάξης των 802 ευρώ το μήνα.

Αύξηση εισφορών για όλους – Διπλάσια επιβάρυνση για τους ελεύθερους επαγγελματίες

Οι νέες διατάξεις επιφέρουν αυξήσεις εισφορών από 1/1/2017 για ασφαλισμένους αλλά και συνταξιούχους. Η ενιαία εισφορά για κύρια σύνταξη ορίζεται στο 20% επί των πάσης φύσεως αποδοχών για μισθωτούς (6,67% για εργαζόμενους και 13,33% για εργοδότες) ή επί του εισοδήματος (καθαρό φορολογητέο του προηγούμενου οικονομικού έτους) για τους ελευθεροεπαγγελματίες. Οι δεύτεροι θα κληθούν να πληρώσουν έως 37,95% του εισοδήματός τους σε εισφορές για σύνταξη, επικούρηση, υγεία, εφάπαξ.

Για παράδειγμα, ο ασφαλισμένος

στην 5η κατηγορία του ΟΑΕΕ, που πλήρωνε 4.464 ευρώ ετησίως, αν δηλώσει εισόδημα 20.000 ευρώ, θα υποχρεωθεί να πληρώσει 4.790 ευρώ, ενώ αν δηλώσει εισόδημα 30.000 ευρώ, θα πληρώσει 8.085 ευρώ, δηλαδή σχεδόν τα διπλάσια.

Παράγοντες της ασφάλισης εκτιμούν ότι η αύξηση των εισφορών θα οδηγήσει σε φοροδιαφυγή και εισφοροδιαφυγή, καθώς οι περισσότεροι θα προσπαθήσουν να αποκρύψουν το πραγματικό τους εισόδημα.

Τα πρώτα 5 χρόνια της σταδιοδρομίας τους οι επαγγελματίες δικαιούνται εκπτώσεις στις εισφορές. Το ποσοστό της μηνιαίας ασφαλιστικής εισφοράς για τον κλάδο κύριας σύνταξης ανέρχεται μηνιαίως σε ποσοστό 14% για τα πρώτα δύο (2) έτη από την πρώτη τους υπαγωγή στην ασφάλιση, σε ποσοστό 17% για τα επόμενα τρία (3) έτη και σε ποσοστό 20% για το διάστημα μετά το 5ο έτος της υπαγωγής τους στην ασφάλιση.

Ωστόσο, η έκπτωση συνιστά «ασφαλιστική οφειλή», η οποία πρέπει να εξοφληθεί έως και το έτος συνταξιοδότησης του ασφαλισμένου!

Εκπτώσεις στις εισφορές έως και κατά 50% για την τριετία 2017-2019 προβλέπονται επίσης για τους επιστήμονες ασφαλισμένους του ΕΤΑΑ. Αναλυτικά, η έκπτωση της τάξης του 50% θα ξεκινά από εισοδήματα έως 13.000 ευρώ και θα μειώνεται κατά 1% ανά 1.000 ευρώ, ώστε να μηδενιστεί για εισοδήματα άνω των 58.000 ευρώ. Δηλαδή σε εισόδημα 20.000 ευρώ η έκπτωση θα είναι 40%, για τα 30.000 ευρώ στο 30%, έως ότου πέσει στο 5% για εισόδημα άνω των 58.000 ευρώ.

Τι θα ισχύσει για τα «μπλοκάκια»

Με τις διατάξεις των μισθωτών θα ασφαλίζονται όσοι αμείβονται με δελτίο παροχής υπηρεσιών και απασχολούνται σε ένα ή και δύο εργοδότες. Αυτό σημαίνει ότι θα κληθούν και οι εργοδότες να καταβάλλουν εργοδοτικές εισφορές για τα «μπλοκάκια» της τάξης του 13,33%. Οι ασφαλισμένοι μετά το 1993 με «μπλοκάκι» που ελάμβαναν απαλλαγή, θα υποχρεώνονται να ασφαλίζονται σε δύο ή περισσότερους φορείς ή τομείς ασφάλισης και να καταβάλλουν για κάθε αναληφθείσα επαγγελματική δραστηριότητα τις προβλεπόμενες ασφαλιστικές εισφορές.

Μειώσεις στις επικουρικές –Ποιοι συνταξιούχοι θα θιγούν περισσότερο

Περικοπές έως 40% θα επιβληθούν στις επικουρικές συντάξεις μέσω του επαναϋπολογισμού τους, εφόσον το άθροισμα κύριας και επικουρικής σύνταξης του δικαιούχου υπερβαίνει το ποσό των 1.300 ευρώ μικτά και 1.170 ευρώ καθαρά. Στο στόχαστρο θα μπουν κατά προτεραιότητα οι συντάξεις με υψηλό ποσοστό αναπλήρωσης για τις οποίες δεν καταβλήθηκαν αντίστοιχες εισφορές. Χαμένοι αναμένεται να βγουν οι συνταξιούχοι της τοπικής αυτοδιοίκησης, των εμπορικών καταστημάτων, των ΔΕΚΟ, των τραπεζών, των ναυτιλιακών και τουριστικών πρακτόρων, των ιδιωτικών εκπαιδευτικών κ.ά.

Επιπλέον σε περίπτωση αύξησης των ελλειμμάτων του επικουρικού ταμείου και μείωσης των εσόδων ενεργοποιείται αυτόματα μηχανισμός περικοπής των συντάξεων.

Για τους μελλοντικούς συνταξιούχους Ε.Τ.Ε.Α.Ε.Π. (το νέο όνομα του φορέα) προβλέπονται αλλαγές στον υπολογισμό της επικουρικής ασφάλισης βάσει συντελεστών που σχετίζονται με δημογραφικά δεδομένα. Το τμήμα της σύνταξης από 1.1.2015 και εφεξής υπολογίζεται σε ατομικές μερίδες βάσει συστήματος νοητής κεφαλαιοποίησης. Η τελική παροχή είναι ρευστή, καθώς εξαρτάται από πολλές παραμέτρους.

Στο νομοσχέδιο περιλήφθηκε η ελληνική πρόταση για αύξηση των εισφορών κατά 0,50% για τον εργοδότη και κατά 0,50% για τον εργαζόμενο από 1.6.2016 και μέχρι την 31.5.2019 και κατά 0,25% για τον εργοδότη και κατά 0,25% για τον εργαζόμενο από 1.6.2019 και μέχρι την 31.5.2022. Μετά το πέρας της εξαετίας, το ποσοστό της μηνιαίας εισφοράς επανέρχεται στο ύψος που ίσχυε κατά την 31.12.2015.

Πάντως σε διαδικτυακή έρευνα του Ε-ΒΕΑ, οι ερωτηθέντες στην πλειονότητά τους απάντησαν ότι μόνο η αύξηση των εργοδοτικών εισφορών δεν αποτελεί βιώσιμη λύση για το ασφαλιστικό, ενώ το 78% είναι θετικό ως προς την ιδιωτική ασφάλιση, αλλά με φοροαπαλλαγές. Συγκεκριμένα σχεδόν 8 στους 10 υποστηρίζουν τη συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στη βελτίωση του ασφαλιστικού συστήματος αλλά και των παροχών προς τους ασφαλισμένους, και επιπρόσθετα θεωρούν πως πρέπει να δοθούν φοροαπαλλαγές σε όσους επιλέγουν την ιδιωτική ασφάλιση ως λύση.

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΝΕΩΝ ΚΑΙ ΠΑΛΑΙΩΝ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ

(πηγή: Υπουργείο Εργασίας)

Συντάξιμος Μισθός	Έτη Ασφάλισης	Σημερινή Σύνταξη ΙΚΑ-ΕΤΑΜ	Σύνταξη με τη μεταρρύθμιση
700	20	490	495
	36	575	632
	42	676	711
1000	20	537	543
	36	725	738
	42	831	852
1500	20	600	622
	36	1.033	915
	42	1.161	1.085

ΑΣΦΑΛΗ ΚΑΙ ΞΕΝΟΙΑΣΤΗ ΖΩΗ ΜΕΤΑ ΤΑ 65

Τι προτείνουν οι ασφαλιστικές εταιρείες

Έτσι όπως εξελίσσεται η κατάσταση με την κοινωνική ασφάλιση, σε λίγο καιρό η ιδιωτική σύνταξη δεν θα είναι «συμπληρωματική» της «κοινωνικής» αλλά θα συμβεί το αντίθετο. Η «ιδιωτική» θα είναι η «κύρια» και η «κοινωνική» η «συμπληρωματική». Σταδιακά οι λέξεις χάνουν το νόημα τους, καθώς τα δεδομένα αλλάζουν. Προφανώς σε καμία περίπτωση η κοινωνία δεν θα πρέπει να επιδιώκει «ιδιωτικές» λύσεις στα προβλήματα της γιατί παύει πλέον να υφίσταται ως τέτοια (κοινωνία). Όμως αυτό δεν σημαίνει ότι δεν μπορεί να υπάρχει μία πιο στενή συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα στις συντάξεις, όπου το ένα σύστημα μπορεί να συμπληρώνει το άλλο. Και η ιδιωτική ασφάλιση έχει πληθώρα συνταξιοδοτικών επιλογών ορισμένες εκ των οποίων παρουσιάζει στη συνέχεια το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

ΑΣΦΑΛΗΣ ΚΑΙ ΞΕΝΟΙΑΣΤΗ ΖΩΗ ΜΕΤΑ ΤΑ 65

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εθνική Σύνταξη

Στο σύγχρονο περιβάλλον όπου συντελούνται σημαντικές αλλαγές στις κοινωνικές παροχές, η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει ουσιαστικές λύσεις για την κάλυψη της ανάγκης για σύνταξη.

Το πρόγραμμα «Εθνική Σύνταξη» της Εθνικής Ασφαλιστικής, αποτελεί ιδανικό εργαλείο για όποιον επιθυμεί από σήμερα να κάνει τον προσωπικό του συνταξιοδοτικό σχεδιασμό. Απόλυτα προσαρμοσμένο στις εκάστοτε οικονομικές του δυνατότητες, παρέχει στον ασφαλισμένο δυνατότητα:

- εξασφάλισης προκαθορισμένου ποσού εγγυημένης σύνταξης από σήμερα
- επιλογής διαφορετικών παροχών στη λήξη, ανάλογα με τις τότε ανάγκες του (εφάπαξ ποσό ή ισόβια σύνταξη)
- έναρξης προγράμματος με μικρό ποσό ασφαλίστρου, που μπορεί να αναπροσαρμόζεται ετησίως
- ενίσχυσης της εγγυημένης παροχής που το πρόγραμμα προσφέρει, μέσω έκτακτων καταβολών
- μέριμνας για αγαπημένα πρόσωπα, προσφέροντας την επιλογή μεταβίβασης της σύνταξης

Το «Safe Income», είναι ένα Νέο Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα Εφάπαξ Ασφαλίστρου. Αξιοποιώντας με τον καλύτερο τρόπο ένα κεφάλαιο που έχει στη διάθεσή του, ο ασφαλισμένος ενισχύει το μελλοντικό του εισόδημα και φροντίζει από τώρα για τη διατήρηση του βιοτικού του επιπέδου ισοβίως. Το πρόγραμμα εξασφαλίζει στον ασφαλισμένο εγγυημένη παροχή και αποταμίευση χωρίς ρίσκο, χάρη στο εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο, καθώς και ευελιξία στην επιλογή:

- επιθυμητού ποσού μηνιαίας σύνταξης,
- περιόδου αναμονής έως την καταβολή της
- ηλικίας έναρξης συνταξιοδότησης
- διαφορετικών παροχών. Συγκεκριμένα, στη λήξη της ασφάλισης, ανάλογα με τις τότε ανάγκες του μπορεί να επιλέξει:

Εφάπαξ ποσό

Εγγυημένη μηνιαία σύνταξη για διάρκεια 5, 10, 15, 20 ή 25 ετών

Σύνταξη άλλης διάρκειας πέραν των 5, 10, 15, 20, 25 ετών

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Σύνταξη συγκεκριμένου ποσού μέχρι εξάντλησης του κεφαλαίου

Ισόβια μηνιαία σύνταξη

Ισόβια μηνιαία σύνταξη με εγγυημένη περίοδο καταβολής 5 ή 10 έτη ή ισόβια μεταβιβαζόμενη κατά 100%, εξασφαλίζοντας αγαπημένα του πρόσωπα.

Η Εθνική Ασφαλιστική, παρέχει ολοκληρωμένη κάλυψη της ανάγκης για σύνταξη και μελλοντική εξασφάλιση με προσιτό κόστος ασφάλισης, πάντα με την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα της πρώτης Ασφαλιστικής.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Σύστημα Capital

Η Interamerican διαθέτει αποταμιευτικές και επενδυτικές επιλογές εύρους στο σύστημα Capital, προωθώντας τα προϊόντα CLASSIC που δημιουργεί κεφάλαιο, PENSION που συμπληρώνει τη σύνταξη και INVEST με δυναμική αποδόσεων υψηλών προσδοκιών. Το συνολικό ενεργητικό των επενδυτικών προϊόντων της εταιρείας ξεπερνά τα 730 εκατ. ευρώ. Στρατηγική της είναι να αναπτύξει το πελατολόγιό της στον τομέα της αποταμίευσης και των επενδύσεων, διευρύνοντας τις επιλογές στον παγκόσμιο επενδυτικό χάρτη, με τις καλύτερες δυνατές συνεργασίες στη διαχείριση. Η INTERAMERICAN, ήδη, αυτοματοποιεί σημαντικές διαδικασίες και παρέχει υποστήριξη διαρκούς ενημέρωσης των επενδυτών που την εμπιστεύονται με εφαρμογές της ψηφιακής τεχνολογίας, ώστε οι επενδυτές του συστήματος Capital να αξιοποιούν τη μεγάλη ευελιξία επιλογών και τις συνεργασίες που η εταιρεία διαθέτει.

Capital PENSION, η συμπληρωματική λύση για τη σύνταξη

Οι συνεχείς αλλαγές στην Κοινωνική Ασφάλιση έχουν αλλάξει δραματικά τα δεδομένα στο χώρο των συντάξεων. Αν κάποιος θέλει να διατηρήσει σε ικανοποιητικό επίπεδο την ποιότητα της ζωής κατά την περίοδο της σύνταξης, θα πρέπει να σχεδιάσει τη δημιουργία ενός πρόσθετου κεφαλαίου. Η κοινωνική σύνταξη γήρατος πιθανότατα δεν θα επαρκεί, με συνέπεια αυτό που διεθνώς χαρακτηρίζεται ως «εισοδηματικό σοκ κατά την τρίτη ηλικία», τονίζει ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της INTERAMERICAN, Γιάννης Καντώρος.

Ένα πρόγραμμα συστηματικής αποταμίευσης και επένδυσης, με παράλληλο εμπλουτισμό του με συνταξιοδοτική αποταμίευση και ασφαλιστικές καλύψεις, έτσι ώστε να διασφαλιστούν ροές εισοδήματος ακόμη και αν συμβεί κάτι απρόβλεπτο, αποτελεί μια ορθολογική προσέγγιση για την αντιμετώπιση του θέματος. Ένα τέτοιο πρόγραμμα είναι το Capital PENSION.

Το πρόγραμμα είναι συνδεδεμένο με επενδύσεις, συνδυάζοντας την αποταμίευση για δημιουργία κεφαλαίου με ασφαλιστικές καλύψεις. Μέσα από το Σύστημα Αποταμίευσης & Επένδυσης Capital INTERAMERICAN, παρέχεται η δυνατότητα εκμετάλλευσης των δυνατοτήτων απόδοσης στις παγκόσμιες αγορές, ενώ ασφαλιστικά παρέχονται συμπληρωματικά καλύψεις χηρείας, αναπηρίας και γήρατος.

Ειδικότερα, οι δυνατότητες σχεδιασμού του προγράμματος στα μέτρα του επενδυτή–ασφαλισμένου είναι για:

- τακτική και πειθαρχημένη αποταμίευση
- επένδυση σε Αμοιβαία Κεφάλαια κορυφαίων Ελλήνων διαχειριστών
- επιλογή της διάρκειας αποταμίευσης και της ηλικίας συνταξιοδότησης
- επιλογή τρόπου καταβολής της σύνταξης, δηλαδή ως εφάπαξ ποσόν ή ως μηνιαία σύνταξη
- επιλογή της διάρκειας συνταξιοδότησης, σε περίπτωση μηνιαίας σύνταξης
- έκτακτες καταβολές, για ενίσχυση της αποταμίευσης και της επένδυσης
- αλλαγή επενδυτικής πολιτικής οποιαδήποτε στιγμή
- αναπροσαρμογή ποσού αποταμίευσης και συνταξιοδότησης βάσει πληθωρισμού
- αύξηση ή μείωση του ποσού αποταμίευσης, σε περίπτωση αύξησης ή μείωσης, αντίστοιχα, των εισοδημάτων
- συνέχιση καταβολής του τακτικού ποσού αποταμίευσης από την INTERAMERICAN, σε περίπτωση ανικανότητας για εργασία.

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΓΙΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ €300 ΣΤΗΝ ΗΛΙΚΙΑ ΤΩΝ 65 ΕΤΩΝ	
ΠΑΡΟΧΕΣ	*ΒΑΣΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ*
Σύνταξη/εισόδημα μετά τα 65	€300 το μήνα (σημερινή αξία)
Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλίστρων	Ναι
Δυνατότητα αλλαγής επενδύσεων	Ναι
Βιβλιάριο έκτακτων καταβολών	Ναι
Μηνιαίο Ασφάλιστρο (Άνδρας 40 ετών)	€125

Το παραπάνω παράδειγμα, δείχνει το μηνιαίο ασφάλιστρο για δύο διαφορετικές εκδοχές του Capital PENSION.

Σημείωση: Υποθέσεις υπολογισμών

Το παραπάνω παράδειγμα υπολογίστηκε με επένδυση στο Επιθετικό Χαρτοφυλάκιο Capital κατά την περίοδο αποταμίευσης και το Συντηρητικό Χαρτοφυλάκιο Capital κατά την περίοδο συνταξιοδότησης και με υπόθεση αποδόσεων 7% και 3,9% αντίστοιχα. Το παράδειγμα υποθέτει μηδενικό πληθωρισμό πριν και μετά τη συνταξιοδότηση, αναπροσαρμογή της αποταμίευσης 2% ετησίως και καταβολή σύνταξης από τα 65 και για 20 έτη. Συμπεριλαμβάνει δυνατότητα αλλαγής επενδύσεων (€30) και δικαίωμα συμβολαίου (€30), που καταβάλλονται άπαξ.

ΑΣΦΑΛΗΣ ΚΑΙ ΞΕΝΟΙΑΣΤΗ ΖΩΗ ΜΕΤΑ ΤΑ 65

MetLife®

Accelerator Plus

Το Accelerator Plus είναι ένα σύγχρονο πρόγραμμα συσσώρευσης κεφαλαίου, το οποίο επιτρέπει στους ασφαλισμένους να αξιοποιήσουν τη δυναμική των διαφορετικών αγορών, σύμφωνα με τις ανάγκες και το επενδυτικό τους προφίλ.

Το χαρακτηριστικό του Accelerator Plus είναι η Ευελιξία, καθώς παρέχει τη δυνατότητα ακόμη και με μικρό ασφάλιστρο ο πελάτης να επενδύει χρήματα στις Παγκόσμιες Αγορές.

Με το πρόγραμμα αυτό παρέχεται πλήθος επενδυτικών επιλογών σε διαφορετικές κατηγορίες επένδυσης (ομόλογα, μετοχές, εμπορεύματα, χρηματικά διαθέσιμα και άλλες βραχυπρόθεσμες τοποθετήσεις), μέσω Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων που διαχειρίζεται η MetLife, τα οποία επενδύονται σε Αμοιβαία Κεφάλαια της ίδιας και ξένων επενδυτικών οίκων (BlackRock, Pimco, Lyxor, Vanguard, Templeton).

Καθώς οι συνθήκες της αγοράς μεταβάλλονται, δίνεται η δυνατότητα αλλαγής της επενδυτικής επιλογής, έως και 4 φορές το χρόνο, χωρίς καμία επιβάρυνση.

Με το πρόγραμμα Accelerator Plus το οποίο έχει υψηλά ποσοστά επένδυσης από τον πρώτο χρόνο, μπορούν να ασφαλιστούν άτομα ηλικίας έως και 70 ετών ενώ η διάρκεια του προγράμματος επιλέγεται από τον πελάτη σύμφωνα με τις ανάγκες του. Επίσης μέσα από το πρόγραμμα, υπάρχει δυνατότητα πρόσθετης κάλυψης με Ασφάλεια Ζωής. Ο πελάτης έχει το δικαίωμα μερικής ή ολικής εξαγοράς του Λογαριασμού που διατηρεί από το 4ο ασφαλιστικό έτος. Σε περίπτωση όμως κάποιας σοβαρής ασθένειας δίνεται η δυνατότητα πρόωρης εκταμίευσης του λογαριασμού του προγράμματος χωρίς κάποιο χρονικό περιορισμό ή χρέωση.

Με το πρόγραμμα Accelerator Plus, ο Ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επενδύσει τα χρήματά του και να προσδοκά οικονομική στήριξη του βιοτικού του επιπέδου όταν θα σταματήσει να εργάζεται, μετατρέποντας το κεφάλαιο σε μηνιαία σύνταξη.

Τα Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές

NN

NN Orange Genius

Η NN Hellas, έχοντας μακροχρόνια εμπειρία σε ασφαλιστικά αποταμιευτικά και επενδυτικά προϊόντα, εγκαινίασε μία νέα εποχή ασφαλιστικών προγραμμάτων συνδεδεμένων με επενδύσεις και με εγγύηση κεφαλαίου στην λήξη του προγράμματος.

Το NN Orange Genius είναι ένα «ευφυές», καινοτόμο ασφαλιστικό αποταμιευτικό προϊόν συνδεδεμένο με επενδύσεις, που προσφέρεται από την NN Hellas από τα μέσα του 2015 και δίνει τη δυνατότητα τακτικής αποταμίευσης, στοχεύοντας να καλύψει τις ανάγκες όσων:

- επιθυμούν μελλοντικό εισόδημα με προοπτική απόδοσης,
- αναζητούν οικογενειακή εξασφάλιση,
- είναι γονείς και θέλουν να εξασφαλίσουν το μέλλον των παιδιών τους, π.χ. για σπουδές, και
- επιθυμούν να επενδύσουν σταδιακά και με μακροχρόνιο ορίζοντα.

Το NN Orange Genius ξεχωρίζει γιατί:

- επενδύει σε Αμοιβαία Κεφάλαια Λουξεμβούργου,
- παρέχει εξατομικευμένη επενδυτική διαχείριση στο κάθε συμβόλαιο ξεχωριστά,
- προσφέρει ευελιξία στον ασφαλισμένο να αυξήσει ή να μειώσει το ασφάλιστρό του, να διακόψει παροδικά την καταβολή του, ανάλογα με τις ανάγκες του, ή να πραγματοποιήσει έκτακτη καταβολή ανάλογα με τις δυνατότητές του,
- προστατεύει το κεφάλαιό του σε περίπτωση παρατεταμένης πτώσης της αγοράς, και
- εγγυάται το κεφάλαιό του στην λήξη, με δυνατότητα αύξησής του.

Η διαχείριση των επενδύσεων γίνεται εξ' ολοκλήρου από την NN Hellas, ενώ οι πελάτες έχουν καθημερινή, online πρόσβαση στην κατάσταση του προσωπικού τους λογαριασμού.

Με το NN Orange Genius, η NN Hellas παρέχει μία εξαιρετική λύση σε όσους επιθυμούν να επενδύσουν με ασφάλεια και δυνατότητα αποδόσεων.

Επιπρόσθετα, η NN Hellas παρέχει ολοκληρωμένες προτάσεις Ομαδικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων σε επιχειρήσεις που επιθυμούν να φροντίσουν το Ανθρώπινο Δυναμικό τους με τον καλύτερο δυνατό τρόπο συνδυάζοντας:

- Επενδυτικές επιλογές
- Χαμηλό κόστος
- Λύσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες της κάθε επιχείρησης
- Ευελιξία
- On line ενημέρωση

Eurolife ERB
Ασφαλιστική

EUROLIFE ERB

Easy Plan

Ζούμε, αναμφίβολα, σε περίοδο μεγάλης ανασφάλειας. Στις μέρες μας, περισσότεροι Έλληνες από κάθε άλλη φορά είτε αμφιβάλλουν για το αν θα καταφέρουν να πάρουν σύνταξη και να εξασφαλίσουν ένα αξιοπρεπές επίπεδο διαβίωσης όταν αποσυρθούν από το εργασιακό δυναμικό, είτε, το χειρότερο, είναι πεπεισμένοι ότι δεν θα τα καταφέρουν.

Ο Όμιλος Eurolife ERB, επειδή συναισθάνεται αυτή την ανασφάλεια των συμπατριωτών μας, έχει επενδύσει μεγάλο μέρος της προσπάθειας του, στη διαμόρφωση αξιόπιστων και εφικτών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων. Για παράδειγμα το πρόγραμμα συστηματικής αποταμίευσης Easy Plan, εξασφαλίζει στον ασφαλισμένο μας ισόβια εγγυημένη σύνταξη. Δηλαδή η Eurolife ERB εγγυάται ότι ο πελάτης μας θα έχει συγκεκριμένο ποσό σύνταξης, για όλη του τη ζωή. Πιο συγκεκριμένα, ο ασφαλισμένος στην Eurolife ERB με πρόγραμμα Easy Plan, έχει δικαίωμα να επιλέξει εάν επιθυμεί να λαμβάνει συγκεκριμένο ποσό μηνιαίας σύνταξης εφ' όρου ζωής, ή αν, αντίθετα, προτιμά να λάβει εγγυημένο εφ' άπαξ κεφάλαιο έως τη συμφωνημένη ημερομηνία συνταξιοδότησης

Με το πρόγραμμα Easy Plan, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει ισόβια εγγυημένη σύνταξη με 10ετή εγγυημένη περίοδο Δηλαδή, ακόμα κι αν ο ασφαλισμένος αποβιώσει λίγα χρόνια μετά την έναρξη καταβολής της εγγυημένης σύνταξης από την εταιρεία μας, η Eurolife ERB εγγυάται από την αρχή της συνταξιοδότησης 10ετή περίοδο καταβολής της σύνταξης στους δικαιούχους που αυτός θα ορίσει.

Επιπλέον, το ποσό της εγγυημένης, ισόβιας σύνταξης θα αυξάνεται από τυχόν υπεραποδόσεις, ενώ ο ασφαλισμένος μπορεί να εξαγοράσει το συμβόλαιό του πριν από τη λήξη του, με βάση τις προϋποθέσεις που περιγράφονται σε αυτό.

Τέλος, εάν η καταβολή των ασφαλίστρων γίνει με πάγια εντολή πληρωμής από την πιστωτική κάρτα Eurobank, ο ασφαλισμένος κερδίζει 2% επιστροφή της αξίας του ασφαλίστρου σε ευρώ.

Οι ξεκάθαροι και κατανοητοί όροι του συμβολαίου και η αξιοπιστία του ονόματος της Eurolife ERB, αποτελούν τα καλύτερα εχέγγυα για να επιλέξει ένας πολίτης που αισθάνεται ανασφαλής για τη σύνταξή του, το πρόγραμμα Easy Plan της εταιρείας μας.-

ΑΣΦΑΛΗΣ ΚΑΙ ΞΕΝΟΙΑΣΤΗ ΖΩΗ ΜΕΤΑ ΤΑ 65

ΑΤΕ Ασφαλιστική
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

SUPER ΣΥΝΤΑΞΗ

Στον τομέα της σύνταξης και αποταμίευσης η ΑΤΕ Ασφαλιστική παρέχει τα πλέον ανταγωνιστικά προγράμματα (ενιαίου ή τμηματικών ασφαλίστρων, με ή χωρίς αναπροσαρμογή), με εγγυημένο επιτόκιο 2,25% εκ των κορυφαίων της Αγοράς, που παρέχουν στον ασφαλισμένο, στην ηλικία συνταξιοδότησης που θα επιλέξει ο ίδιος:

- καταβολή Εγγυημένης Ισόβιας Μηνιαίας Σύνταξης, ή
- παροχή Ισόβιας Μηνιαίας Σύνταξης με 10ετή εγγύηση, για τους Δικαιούχους ή
- εφάπαξ καταβολή του Ασφαλισμένου Κεφαλαίου,

Έτσι, ο ασφαλισμένος όχι μόνο επιλέγει ένα σύγχρονο αποταμιευτικό - ασφαλιστικό προϊόν, αλλά συνδέει το συνταξιοδοτικό του προγραμματισμό, με το κύρος, τη φερεγγυότητα και τη διαφάνεια που παρέχει η ΑΤΕ Ασφαλιστική. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα ενός ασφαλισμένου 40 ετών, με έναρξη συνταξιοδότησής του το 65ο έτος της ηλικίας του, όπου:

καταβάλλοντας €20.000 Ενιαίο Ασφάλιστρο δικαιούται Εγγυημένη Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη €160 και,

καταβάλλοντας €100 Μηνιαίο Ασφάλιστρο δικαιούται Εγγυημένη Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη €180.

Με την Εξειδίκευση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής…

Τα Προγράμματα «SUPER ΣΥΝΤΑΞΗ» απευθύνονται σε ηλικίες από 18 έως 60 και μπορούν να προσαρμοστούν στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε ασφαλισμένου:

Η ελάχιστη διάρκεια ασφάλισης είναι 10 έτη. Ο Ασφαλισμένος καθορίζει το χρόνο καταβολής της σύνταξής του, μεταξύ του 60ου και 70ου έτους της ηλικίας του.

Το ύψος του Ασφαλίστρου καθορίζεται από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε ασφαλισμένου (πχ. ηλικία, οικονομική κατάσταση, μελλοντικές οικονομικές ανάγκες).

Έτσι, στο Πρόγραμμα Ενιαίου Ασφαλίστρου επενδύονται ποσά από €3.000 έως €100.000, ενώ, στο Πρόγραμμα Τμηματικών Ασφαλίστρων (με ή χωρίς αναπροσαρμογή ασφαλίστρων) καθορίζονται ασφάλιστρα που δημιουργούν ελάχιστη ισόβια μηνιαία σύνταξη τουλάχιστον €100.

Στο «Super ΣΥΝΤΑΞΗ - Τμηματικών Ασφαλίστρων», παρέχεται και η κάλυψη της Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλίστρων, σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας του ασφαλισμένου. Στην περίπτωση αυτή, η ΑΤΕ Ασφαλιστική απαλλάσσει τον ασφαλισμένο από την πληρωμή των ασφαλίστρων για όλη τη διάρκεια της ανικανότητας.

Επειδή αυτό που μετράει είναι η Σιγουριά…
ΑΤΕ Ασφαλιστική

συνεταιριστική ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ικανοποιημένος πελάτης

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ως εταιρία του χώρου της Κοινωνικής Οικονομίας, εδώ και 32 χρόνια υπηρετεί με αφοσίωση, με διαφάνεια, με αξιοπιστία και με φερεγγυότητα τον ασφαλιστικό θεσμό, επιδιώκοντας καθημερινά κι αδιάκοπα μια βασική αρχή: «ικανοποίηση του πελάτη». Με το ολοκληρωμένο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που διαθέτει, απευθύνεται σε όσους επιλέγουν τη σταθερότητα και ενδιαφέρονται να εξασφαλίσουν ένα σίγουρο συμπληρωματικό εισόδημα κατά τη συνταξιοδότηση.

Τα κυριότερα σημεία του προγράμματος είναι:

- Εξασφάλιση ενός εγγυημένου κεφαλαίου στη λήξη του προγράμματος και επιλογή στον τρόπο καταβολής του είτε σα σύνταξη είτε σαν εφ' άπαξ ποσό.
- Δυνατότητα επιλογής του ποσού της σύνταξης και της ηλικίας συνταξιοδότησης.
- Δυνατότητα μεταβίβασης της σύνταξης στους δικαιούχους (λόγω απώλειας ζωής του ασφαλισμένου).

Ο ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει η σύνταξη του να είναι εγγυημένη για ορισμένη περίοδο (10, 15 ή 20 χρόνια) ώστε σε περίπτωση απώλειας της ζωής του κατά τη εγγυημένη περίοδο, η καταβολή των υπολοίπων δόσεων της σύνταξης να συνεχιστεί, μέχρι τη λήξη της διάρκειας της εγγυημένης περιόδου, στους δικαιούχους.

- Ελάχιστο εγγυημένο επιτόκιο 3,00% για όλη τη διάρκεια του συμβολαίου

Ο ασφαλισμένος και οι δικαιούχοι της σύνταξης μετέχουν στα κέρδη που προκύπτουν από την επένδυση των μαθηματικών αποθεμάτων.

- Δυνατότητα εξαγοράς του συμβολαίου.

Τα ασφάλιστρα καταβάλλονται περιοδικά (ετησίως ή εξαμηνιαίως ή τριμηνιαίως)

Σε περίπτωση απώλειας της ζωής του ασφαλισμένου πριν την έναρξη της συνταξιοδότησης επιστρέφονται στους δικαιούχους τα καθαρά καταβληθέντα ασφάλιστρα συν τα συσσωρευμένα μερίσματα από τις επενδύσεις των αποθεμάτων.

- Συμπληρωματικά, παρέχεται η δυνατότητα της κάλυψης Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλίστρων (Α.Π.Α) έτσι ώστε, σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας κατά τη διάρκεια καταβολής των ασφαλίστρων, την πληρωμή των ασφαλίστρων που υπολείπονται μέχρι την ηλικία της συνταξιοδότησης αναλαμβάνει η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Το εγγυημένο κεφάλαιο λήξης καθώς και οι μηνιαίες συντάξεις έχουν υπολογιστεί με βάση το ισχύον εγγυημένο επιτόκιο 3,00%.

Το εγγυημένο κεφάλαιο λήξης καθώς και το εγγυημένο κεφάλαιο λήξης, εξαρτάται από την ηλικία του ασφαλισμένου, από τη διάρκεια του προγράμματος και από το ποσό των καταβληθέντων ασφαλίστρων.

Τα ασφάλιστρα παραμένουν σταθερά καθ όλη τη διάρκεια του προγράμματος.

	ΜΗΝΙΑΙΑ ΙΣΟΒΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ 250€ χωρίς εγγυημένη περίοδο καταβολής		ΜΗΝΙΑΙΑ ΙΣΟΒΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ 250€ με εγγυημένη περίοδο καταβολής 10 ετών για τους δικαιούχους		ΜΗΝΙΑΙΑ ΙΣΟΒΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ 250€ με εγγυημένη περίοδο καταβολής 20 ετών για τους δικαιούχους	
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ (ΕΤΗ)	ΕΤΗΣΙΑ ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (ΕΥΡΩ)	ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΛΗΞΗΣ (ΕΥΡΩ)	ΕΤΗΣΙΑ ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (ΕΥΡΩ)	ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΛΗΞΗΣ (ΕΥΡΩ)	ΕΤΗΣΙΑ ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (ΕΥΡΩ)	ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΛΗΞΗΣ (ΕΥΡΩ)
15	3.570	58.125	3.600	58.615	3.714	60.460
20	2.232	52.300	2.266	53.088	2.394	56.064
25	1.450	46.012	1.491	47.318	1.641	52.066

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Σωστά βήματα

Σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο και ασταθές οικονομικό περιβάλλον που δημιουργεί ανασφάλεια σε όλους τους Έλληνες, στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ προσφέρουμε την καλύτερη απάντηση στην ανάγκη συμπλήρωσης του συνταξιοδοτικού εισοδήματος των ασφαλισμένων μας.

Με 4 διαφορετικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, που όλα έχουν ως κοινό στοιχείο ένα εγγυημένο επιτόκιο, οι ασφαλισμένοι μας γνωρίζουν από την ημέρα υπογραφής των συμβολαίων το ακριβές και εγγυημένο ελάχιστο ποσό της μηνιαίας σύνταξης που θα εισπράττουν, με δυνατότητα μάλιστα επιλογής του τρόπου καταβολής αυτής (μηνιαία σύνταξη, εφάπαξ καταβολή ή συνδυασμός αυτών).

Όλα τα συνταξιοδοτικά μας προγράμματα συνδυάζονται με την κάλυψη απαλλαγής πληρωμής ασφαλίστρων διασφαλίζοντας πως κανένας μελλοντικός κίνδυνος ασθενείας ή ατυχήματος δεν θα διαταράξει τον αρχικό προγραμματισμό του συνταξιοδοτικού προγράμματος των ασφαλισμένων μας.

Οι ασφαλισμένοι μας μπορούν να επιλέξουν είτε σταθερά ασφάλιστρα για όλη τη διάρκεια του συμβολαίου, είτε ετησίως αναπροσαρμοζόμενα.

Η ευελιξία των συνταξιοδοτικών μας προγραμμάτων επιτρέπει στους ασφαλισμένους μας, με ένα επιπλέον σταθερό ασφάλιστρο ανά μήνα, να καλύπτουν και την πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια υγεία τους με ένα κοινό ασφαλιστήριο.

Οι συνεργάτες και τα υποκαταστήματα του ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, βρισκόμαστε δίπλα σας και περιμένουμε να σχεδιάσουμε το ατομικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που αρμόζει στις ανάγκες κάθε ασφαλισμένου ξεχωριστά και εμπιστευτικά, ώστε να προγραμματίσουμε το μέλλον με σταθερά και σωστά βήματα.

ΑΦΙΕΡΩΜΑ
Best Sellers
ελαστικά

Πώς διαλέγουμε ελαστικά!

Μπορεί για τους περισσότερους η δύναμη που αποδίδει ο κινητήρας του αυτοκινήτου τους, σε συνδυασμό με τον τρόπο λειτουργίας της ανάρτησης, να είναι τα σημαντικότερα σε ένα σύγχρονο αυτοκίνητο, αφού από αυτά εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό η οδική του συμπεριφορά και οι επιδόσεις, όμως το ίδιο ισχύει και με τα ελαστικά. Κάποια δηλαδή είναι προσανατολισμένα στην άνεση, άλλα στις επιδόσεις, κάποια στην οικονομία καυσίμου, άλλα σε συγκεκριμένες εποχές του χρόνου, αλλά και σε διαφορετικούς τύπους αυτοκινήτων κ.λπ. Μην ξεχνάτε ότι η απόδοση των ελαστικών είναι σπάνια ορατή με γυμνό μάτι. Ολόκληρη η δύναμη ενός οχήματος μεταφέρεται στο δρόμο μέσω μίας επιφάνειας επαφής στο μέγεθος σχεδόν τεσσάρων καρτ-ποστάλ, με τις απαιτήσεις να αυξάνονται συνεχώς.

Εύλογη απορία...

... που θα προκύπτει για τους περισσότερους, είναι ποια είναι αυτά τα best seller ελαστικά και πώς γίνονται best seller; Η εμπορική επιτυχία ενός ελαστικού εξαρτάται από πολλούς και διαφορετικούς παράγοντες. Η ποιότητά του και οι επιδόσεις του στο στεγνό και βρεγμένο οδόστρωμα είναι το πρώτο και σημαντικότερο. Τώρα πώς μπορείτε εσείς να το αξιολογήσετε; Ο πιο εύκολος τρόπος είναι κοιτώντας την ενεργειακή του ετικέτα, μια ετικέτα η οποία το κατατάσσει ανάλογα με την αντίσταση κύλισής του, το δείκτη πρόσφυσης στο βρεγμένο οδόστρωμα και το θόρυβο (σε ντεσιμπέλ) που παράγει.

Γνωρίζετε πόσο σημαντικά είναι τα ελαστικά του αυτοκινήτου σας; Ξέρετε πόσο συμβάλλουν στην ασφαλή οδική συμπεριφορά του αυτοκινήτου σας; Γνωρίζετε τι αντίκτυπο μπορεί να έχει μια κακή επιλογή ελαστικού στην κατανάλωση καυσίμου, πέρα από την ασφάλειά σας;

Για να καθιερωθεί ένα ελαστικό ως best seller πρέπει να ξεχωρίζει σε πολλούς και διαφορετικούς παράγοντες, όπως η ποιότητα κατασκευής του, οι επιδόσεις του σε κάθε είδους οδόστρωμα, ενώ σημαντικής βαρύτητας είναι και το όνομα της κατασκευάστριας εταιρείας

Στη συνέχεια, σημαντικός παράγοντας είναι φυσικά και το ειδικό βάρος του ονόματος της εταιρείας ελαστικών. Να είναι δηλαδή καταξιωμένη και να εξελίσσει συνεχώς την τεχνολογία των ελαστικών της με νέες γόμες και προηγμένη σχεδίαση πέλματος.

Έπειτα, πολύ σημαντικό για την επιτυχία ενός ελαστικού είναι να καλύπτει πολλαπλές ανάγκες. Γιατί αν βγαίνει μόνο σε μία σπάνια διάσταση και απευθύνεται σε συγκεκριμένους τύπους οχημάτων, τότε μικρό θα είναι και το αγοραστικό κοινό του... Επίσης, στην ελληνική πραγματικότητα ένας ακόμη παράγοντας είναι και η γνώμη του κοινωνικού περίγυρου του καθενός ή η προσωπική εμπειρία του οδηγού. Φυσικά, εδώ υπάρχει ο κίνδυνος αγοράς με παρωπίδες... Γι' αυτό και πρέπει να γνωρίζετε από πριν πως πρέπει να διαλέξετε. Τέλος, σύμφωνα με τα δεδομένα της ελληνικής πραγματικότητας, πολύ σημαντική είναι και η τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας ελαστικών, αφού η τελική επιλογή μπορεί να εξαρτηθεί από μερικά ευρώ.

Τι ελαστικά βρίσκω στην αγορά;

Στο εμπόριο, μπορείτε να βρείτε διάφορα είδη ελαστικών, τα οποία απευθύνονται σε παντός τύπου οχήματα και τα οποία ταιριάζουν στις απαιτήσεις του καταναλωτή. Πρώτα από όλα, σημαντικό ρόλο παίζει η κατηγορία όπου ανήκει το όχημα, δηλαδή, αν είναι ένα μικρό αυτοκίνητο πόλης, ένα μικρομεσαίο όχημα, μία μπερλίνα, ένα SUV ή και ακόμα ένα σπορ όχημα υψηλών επιδόσεων.

Ανάλογα με την κατηγορία, αλλάζουν και τα τεχνικά χαρακτηριστικά κάθε μοντέλου ελαστικού (κατανάλωση, κράτημα, θόρυβος κ.τ.λ.). Έπειτα, θα πρέπει το ελαστικό αυτό να καλύπτει τις απαιτήσεις μας, ανάλογα με το έδαφος στο οποίο κινούμαστε συνήθως. Και φυσικά, δεν πρέπει να παραλείψουμε δύο πολύ σημαντικές κατηγορίες, τα runflat ελαστικά, δηλαδή αυτά που δεν σκάνε, αν πληγούν κάπου, καθώς και τα πράσινα ελαστικά, τα οποία έχουν χαμηλή αντίσταση κύλισης και συμβάλλουν στην εξοικονόμηση καυσίμου.

Πριν από την τελική επιλογή

Η ετικετογράφηση είναι μια καλή αρχή, αλλά λάβετε υπόψη σας μερικούς ακόμα σημαντικούς παράγοντες όπως:

- χειρισμός σε βρεγμένο οδόστρωμα,
- επιδόσεις φρεναρίσματος σε στεγνό οδόστρωμα,
- σταθερότητα στις υψηλές ταχύτητες,
- αντίσταση στην υδρολίσθηση,
- αντίσταση στη φθορά,
- άνεση και εσωτερικός θόρυβος

Το μέλλον των ελαστικών!

Οι κατασκευαστές ελαστικών έχουν εξελίξει την τεχνολογία τους δραστικά τα τελευταία χρόνια. Για παράδειγμα χρησιμοποιούν προσμίξεις πυριτίου, ενώ παράλληλα βελτιστοποιούν τη χάραξη της γόμας τους, χαρακτηριστικά που συνοδεύουν τα περισσότερα σύγχρονα ελαστικά της αγοράς. Η ειδικά σχεδιασμένη τεχνολογία μείγματος που χρησιμοποιείται σήμερα στο πέλμα ενός ελαστικού, χρησιμοποιεί ένα

νέο τύπο άνθρακα, αγωνιστικών προδιαγραφών και στοιχεία με υψηλή περιεκτικότητα πυριτίου (silica), κάτι που διασφαλίζει εξαιρετική απόδοση ακόμα και στις χαμηλότερες θερμοκρασίες. Αυτό έχει αποτέλεσμα το γρήγορο «ζέσταμα» του ελαστικού και άρα τη μεγαλύτερη ευστάθεια από τα πρώτα μόλις μέτρα που θα «ρολάρει».

Επιπλέον, τα πολυμερή του μείγματος έχουν ενισχυθεί με νανοσωματίδια (μία πολύ πρόσφατη τεχνολογία και ακόμα πιο πρόσφατη στα ελαστικά) με αποτέλεσμα να προσφέρουν εξαιρετική ευκαμψία. Το αποτέλεσμα είναι ότι προσφέρουν περισσότερα σημεία επαφής με το οδόστρωμα και, επομένως, το κράτημα ενισχύεται ουσιαστικά και το ελαστικό είναι πολύ πιο ευσταθές αλλά και ταυτόχρονα άνετο στην κύλιση για την απορρόφηση των ανωμαλιών του δρόμου. Τέλος, ειδικές ρητίνες πρόσφυσης ,που προστίθενται πλέον στις νέες γόμες, παρέχουν βέλτιστη αλληλεπίδραση τόσο στο βρεγμένο όσο και στο στεγνό οδόστρωμα και έτσι επιτυγχάνονται μικρότερες

αποστάσεις φρεναρίσματος. αμεσότητα και κατευθυντικότητα στο τιμόνι.

Μεταχειρισμένα ελαστικά: Η μάστιγα της εποχής!

Η οικονομική κρίση που μας ταλανίζει τα τελευταία χρόνια έχει αναγκάσει μια μερίδα του καταναλωτικού κοινού να καταφεύγει στη λύση των μεταχειρισμένων ελαστικών, κυρίως λόγω τιμής. Μπορεί τα μεταχειρισμένα ελαστικά να είναι πολύ πιο οικονομικά (κάτω από το μισό κόστος σε σχέση με τα καινούργια), όμως θεωρούνται εντελώς αναξιόπιστα, χωρίς εγγύηση, ενώ και οι επαγγελματίες του κλάδου όχι μόνο δεν τα προτείνουν, αλλά τα θεωρούν επικίνδυνα για την οδική ασφάλεια και βέβαια πολύ δαπανηρά, αφού πολύ σύντομα θα χρειαστεί και πάλι να τα αντικαταστήσετε.

Επιπλέον, στα μεταχειρισμένα ελαστικά δεν διευκρινίζεται από πού προέρχονται (εξωτερικό, ιδιώτες ή εταιρείες), πόσο φθαρμένα είναι, ενώ συγχρόνως πολλά είναι τα τρικ που σκαρφίζονται διάφοροι έμποροι, προκειμένου τα εν λόγω ελαστικά να δείχνουν σε καλή κατάσταση, αλλά χωρίς να είναι.

Τι κίνδυνοι ελλοχεύουν από την αγορά ενός μεταχειρισμένου ελαστικού;

Αρχικά στην περίπτωση του μεταχειρι-

Τα μεταχειρισμένα ελαστικά που μπορεί να τα βρείτε σε δελεαστική τιμή, μπορούν στην τελική να σας κοστίσουν πολύ περισσότερο από μια τετράδα νέων ελαστικών. Καλύτερα να τα στείλετε για ανακύκλωση…

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Baloise Group
Ελβετία

Basler Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

Αν και εσείς θέλετε ένα συνεργάτη που συνδέει την πορεία του με τη δική σας επιτυχία και όχι ακόμα μία ασφαλιστική εταιρία, τότε επιλέξτε την αξιοπιστία και τη σοβαρότητα της Ατλαντικής Ένωσης.

Λ. Μεσογείων 71, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 210 7454000, Fax: 210 7794446
www.atlantiki.gr

Οι επαγγελματίες σας συμβουλεύουν

Στο πλαίσιο του συγκεκριμένου ρεπορτάζ μιλήσαμε με αρκετούς επαγγελματίες στο χώρο των ελαστικών. Ένας εξ αυτών με πολλά χρόνια εμπειρίας στο χώρο είναι ο κ. Νίκος Αλιμπέρτης ο οποίος διατηρεί κατάστημα στο κέντρο της Αθήνας. Ο κ. Αλιμπέρτης μας είπε την άποψή του για τις τάσεις στον κλάδο των ελαστικών, πως αφουγκράζεται ο ίδιος την αγορά, αλλά και τι feedback παίρνει από το πελατειακό του κοινό. Όπως μας είπε χαρακτηριστικά, το πλήθος των πελατών του ζητάνε καλά ελαστικά, τα οποία προσπαθούν να τα βρουν στην καλύτερη δυνατή τιμή. Οι πωλήσεις το τελευταίο χρονικό διάστημα εμφανίζουν μια μικρή αυξητική πορεία, απλά έγιναν μικρές «εκπτώσεις» στην κερδοφορία των εταιρειών, στην προσπάθειά τους να δώσουν το προϊόν τους στον πελάτη σε καλύτερη τιμή. Αυτό όμως που χαρακτηριστικά μας τόνισε είναι "μακριά από κάθε είδους μεταχειρισμένα ελαστικά. Είναι επικίνδυνα και όλοι πρέπει να τα στέλνουν προς ανακύκλωση".

Οι συμβουλές του ειδικού

Ζωτικής σημασίας ο αέρας του ελαστικού. Πρέπει να ελέγχεται μια φορά το μήνα, μιας και αν δεν είναι στα νούμερα που ορίζει ο κατασκευαστής του αυτοκινήτου μας, προκαλεί αύξηση της κατανάλωσης, ενώ και το ελαστικό δεν αποδίδει σωστά.

Πρέπει το ελαστικό που θα αγοράσουμε να έχει αποθηκευτεί σωστά, σύμφωνα με τις προδιαγραφές που ορίζει ο κατασκευαστής του.

Η διάρκεια ζωής του ελαστικού και με φυσιολογική χρήση είναι 40.000 χλμ. ή έως 3 με 4 χρόνια.

Κάθε οδηγός πρέπει να έχει κατά νου πως η κατάσταση του οδοστρώματος στο οποίο κινείται παίζει σημαντικότατο ρόλο στην απόδοση του ελαστικού.

Με τις ασφαλιστικές εταιρείες τι γίνεται;

Αυτό το οποίο ρωτήσαμε ενδελεχώς είναι το εξής: Σε περίπτωση ατυχήματος, ελέγχεται η κατάσταση των ελαστικών από τους εμπειρογνώμονες; Η απάντηση η οποία λάβαμε είναι πως σε περίπτωση υλικών μόνο ζημιών η κατάσταση των ελαστικών δεν λαμβάνεται υπόψη και δεν ελέγχεται καθόλου.

Αν όμως έχουμε τραυματισμούς ή ακόμα και θάνατο, τότε στην έκθεση των εμπειρογνωμόνων αναφέρεται η γενικότερη κατάσταση του οχήματος.

Γενικότερα, οι ασφαλιστικές εταιρείες, προς το παρόν τουλάχιστον, δεν υπάρχει περίπτωση να αρνηθούν την οποιαδήποτε αποζημίωση είναι να καταβάλουν, αν τα ελαστικά ή η λειτουργικότητα του οχήματος δεν είναι άρτια.

Αυτό μάλλον είναι μια τροφή για σκέψη, μιας και η κατάσταση τόσο των ελαστικών όσο και η συνολική του οχήματος είναι ζωτικής σημασίας για τη λειτουργία του αυτοκινήτου και την ασφαλή συμπεριφορά του στο δρόμο. Μήπως και αυτή η παράμετρος να αρχίσει να συνυπολογίζεται;

σμένου ελαστικού ουδείς, ακόμα και έμπειροι τεχνικοί, μπορούν να ελέγξουν την πρότερη κατάσταση και τον τρόπο λειτουργίας του ελαστικού. Ως επί το πλείστον κανένα μεταχειρισμένο προϊόν δεν πληροί τις minimum προδιαγραφές ασφαλείας, μιας και η γόμα του ελαστικού έχει σκληρύνει αρκετά με τη χρήση και τον καιρό, χάνοντας όλες τις ιδιότητές της σε ό,τι έχει να κάνει με την παροχή πρόσφυσης στο αυτοκίνητο. Κάτι που σημαίνει ότι το ελαστικό γίνεται επικίνδυνο στο δρόμο, παρέχοντας ελάχιστο κράτημα και μεγαλύτερες αποστάσεις φρεναρίσματος σε στεγνό και βρεγμένο οδόστρωμα. Επιπλέον τυχόν ζημιές από καρφιά, στα πλαϊνά ή ακόμα και αποκόλληση του πέλματος είναι βλάβες που δύσκολα μπορούν να εντοπιστούν.

Εκεί που τελειώνουν τα "Ακαταλαβίστικα"... αρχίζεις και αισθάνεσαι
τη σιγουριά μιας αξιόπιστης ασφαλιστικής εταιρίας.

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

ΑΤΕΑσφαλιστική
Κοντά σας, ό,τι κι αν τύχει.

Ασφαλίζει τους επαγγελματίες

ΔΥΟ ΝΕΑ ολοκληρωμένα προγράμματα Αστικής Ευθύνης προωθεί στην αγορά η ΑΤΕ Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη στις τάσεις της αγοράς στον τομέα της ασφάλισης επαγγελματικών ομάδων.

Τα νέα ολοκληρωμένα προγράμματα που απευθύνονται σε: **α)** Λογιστές και **β)** Ηλεκτρολόγους, Υδραυλικούς, Ψυκτικούς, Τεχνικούς Καυστήρων, συνδυάζουν προσιτά ασφάλιστρα, πληρότητα ασφαλιστικών καλύψεων, ανταγωνιστικές αμοιβές, υψηλή τυποποίηση και συνεχή διαθεσιμότητα μέσω του portal της εταιρείας.

Τα νέα Προγράμματα Αστικής Ευθύνης της ΑΤΕ

Πρόγραμμα Ασφάλισης Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης για Ηλεκτρολόγους, Υδραυλικούς, Ψυκτικούς, Τεχνικούς Καυστήρων	
Απευθύνεται	Σε όλους τους Πιστοποιημένους Ηλεκτρολόγους, Υδραυλικούς, Ψυκτικούς, Τεχνικούς Καυστήρων.
Βασικά Χαρακτηριστικά	6 διαφορετικά Όρια Καλύψεων: €100.000, €200.000, €300.000, €400.000, €500.000, €750.000
Ασφαλιζόμενες Ευθύνες/Είδος Ευθύνης	α) Επαγγελματική Ευθύνη, β) Γενική Αστική Ευθύνη Έναντι Τρίτων, γ) Ευθύνη Προϊόντων, από την άσκηση του επαγγέλματος των Πιστοποιημένων Ηλεκτρολόγων, Υδραυλικών, Ψυκτικών και Τεχνιτών Καυστήρων/Η από το νόμο απορρέουσα Αστική Ευθύνη έναντι τρίτων.
Μέγιστο Όριο Ευθύνης/ Απαλλαγή	€750.000 / €1.500 για κάθε απαίτηση
Διάρκεια Ασφάλισης	Ετησίως ανανεούμενο Πρόγραμμα Ασφάλισης.
Ειδικές Επισημάνσεις – Προϋποθέσεις	Η κατοχή από τον ασφαλισμένο των από το Νόμο απαιτούμενων αδειών για την άσκηση της εργασίας ή της επιχείρησής του. Για τη δημιουργία δικαιωμάτων από την ασφάλιση είναι απαραίτητη η έκδοση των απαραίτητων φορολογικών στοιχείων (αποδείξεων ή τιμολογίων παροχής υπηρεσιών σύμφωνα με την Ελληνική Νομοθεσία).
Ασφάλιστρα	• Ολικά Ασφάλιστρα από €210/έτος. • Δυνατότητα εξόφλησης μέχρι και με 6 άτοκες δόσεις.
Υποστήριξη Συνεργατών	Το Πρόγραμμα υποστηρίζεται και μέσω του Portal της Εταιρείας και συνοδεύεται από: • Ηλεκτρονική Αίτηση Ασφάλισης, On-line Ερωτηματολόγιο Ασφάλισης και αυτόματο Underwriting. • On-line ψηφιακή αποστολή των δικαιολογητικών στον αρμόδιο Κλάδο. • Δυνατότητα άμεσης έκδοσης και εκτύπωσης Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου. • Πλήρες on-line υποστηρικτικό υλικό.

Ασφαλιστικής για επαγγελματίες, χαρακτηρίζονται από πληρότητα παροχών, υψηλή τυποποίηση και ιδιαίτερα προσιτά ασφάλιστρα, «θωρακίζοντας» τους ασφαλισμένους από την υποχρέωση αποκατάστασης ζημιών σε τρίτους που προκαλούνται κατά την εκτέλεση της εργασίας τους,τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ Ασφαλιστικής κος Ιορδάνης Χατζηιωσήφ.

Είμαστε σίγουροι ότι, οι συνεργάτες μας θα αξιοποιήσουν τα νέα προγράμματα, που τους παρέχουν ανταγωνιστικές αμοιβές, καθώς και δυνατότητα να διευρύνουν το χαρτοφυλάκιο και το πελατολόγιό τους, με άμεσο και αυτοματοποιημένο τρόπο, μέσω του portal της εταιρείας,πρόσθεσε ο κ. Χατζηιωσήφ.

Πρόγραμμα Ασφάλισης Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης για Ηλεκτρολόγους, Υδραυλικούς, Ψυκτικούς, Τεχνικούς Καυστήρων	
Απευθύνεται	Σε όλους τους Πιστοποιημένους Λογιστές.
Βασικά Χαρακτηριστικά	• 4 διαφορετικά Όρια Καλύψεων: €50.000, €100.000, €250.000, €500.000 • Δυνατότητα διπλασιασμού του ορίου Συνολικής Ευθύνης
Ασφαλιζόμενες Ευθύνες/Είδος Ευθύνης	Η Επαγγελματική Ευθύνη των Πιστοποιημένων Λογιστών.
Μέγιστο Όριο Ευθύνης/ Απαλλαγή	€1.000.000 / 1% επί του ορίου ευθύνης για κάθε απαίτηση.
Διάρκεια Ασφάλισης	Ετησίως ανανεούμενο Πρόγραμμα Ασφάλισης.
Ειδικές Επισημάνσεις – Προϋποθέσεις	Η κατοχή από τον ασφαλισμένο των από το Νόμο απαιτούμενων αδειών για την άσκηση της εργασίας ή της επιχείρησής του. Για τη δημιουργία δικαιωμάτων από την ασφάλιση είναι απαραίτητη η έκδοση των απαραίτητων φορολογικών στοιχείων (αποδείξεων ή τιμολογίων παροχής υπηρεσιών σύμφωνα με την Ελληνική Νομοθεσία).
Ασφάλιστρα	• Ολικά Ασφάλιστρα από €210/έτος. • Δυνατότητα διπλασιασμού του ορίου Συνολικής Ευθύνης, μόλις με 15% επιπλέον ασφάλιστρα. • Δυνατότητα εξόφλησης μέχρι και με 6 άτοκες δόσεις.
Υποστήριξη Συνεργατών	Το Πρόγραμμα υποστηρίζεται από το Portal της Εταιρείας και συνοδεύεται από: • Ηλεκτρονική Αίτηση Ασφάλισης, On-line Ερωτηματολόγιο Ασφάλισης και αυτόματο Underwriting. • On-line ψηφιακή αποστολή των δικαιολογητικών στον αρμόδιο Κλάδο. • Δυνατότητα άμεσης έκδοσης και εκτύπωσης Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου. • Πλήρες on-line υποστηρικτικό υλικό.

AIG

Έκπτωση στα νέα συμβόλαια ασφάλισης κατοικίας

ΜΕΧΡΙ ΚΑΙ ΤΙΣ 15 ΜΑΪΟΥ ισχύει η έκπτωση κατά 20% στα τελικά ασφάλιστρα κατοικίας για νέα συμβόλαια, με καθαρό ιστορικό ζημιών την τελευταία τριετία, που ανακοίνωσε η AIG.

Όπως σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση, η AIG επενδύει στην ασφάλιση κατοικίας και η παροχή έχει στόχο να εξασφαλίσει τις καλύτερες δυνατές τιμές για τους καταναλωτές.

Ειδικότερα η έκπτωση αφορά στα παρακάτω προγράμματα:

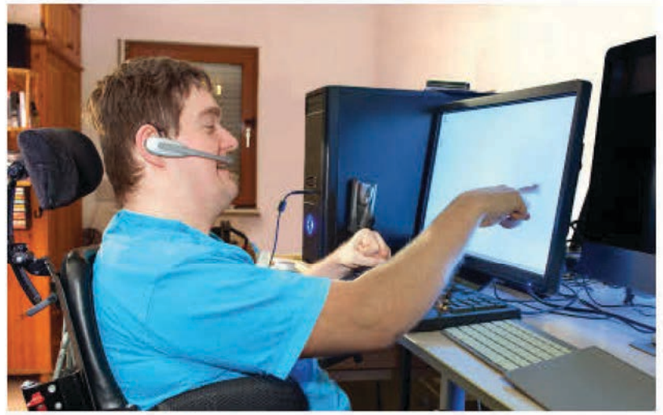
- Απλή (κύρια και εξοχική)
- Διευρυμένη (κύρια και εξοχική)
- Πλήρης (κύρια και εξοχική)
- Συμφωνημένες αξίες (κύρια)

"Με γνώμονα πάντα την καλύτερη εξυπηρέτηση του καταναλωτή, η AIG συνεχίζει να επενδύει στα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας, πραγματοποιώντας έκπτωση ύψους 20% στα νέα συμβόλαια με καθαρό ιστορικό ζημιών τελευταίας τριετίας, μέχρι και τις 15 Μαΐου", ανέφερε σχετικά η κα Σωτηρία Μαράκη, Head of Personal Property, South Zone, EMEA.

"Στόχος της συγκεκριμένης ενέργειας είναι να διαθέσουμε νέες, βελτιωμένες τιμές στους ασφαλισμένους και να ενισχύσουμε τις εργασίες των συνεργατών μας, μέσω του νέου βελτιωμένου τιμολογίου, διατηρώντας το ευρύ φάσμα καλύψεων και την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών, που προσφέρει όλα αυτά τα χρόνια η AIG", σημείωσε η κα Μαράκη.

MetLife®

Στηρίζει τα άτομα με ειδικές ανάγκες



ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΝΟΝΤΑΣ η MetLife στην πράξη τον κοινωνικό της ρόλο, συμμετείχε στο Career Fair.4all, την Πρώτη Ημέρα Καριέρας για άτομα με Αναπηρία (ΑμεΑ) στην Ελλάδα. Το Career Fair.4all έχει στόχο την προσωπική επαφή των ΑμεΑ με στελέχη επιχειρήσεων, μέσω της πραγματοποίησης συνεντεύξεων και της ενδυνάμωσης των βιογραφικών τους.Στελέχη εταιρειών, φορείς των ΑμεΑ, υποστηρικτές και ειδικοί έδωσαν το "παρών" στην εκδήλωση, η οποία αποτέλεσε το πρώτο βήμα επικοινωνίας για θέματα επαγγελματικής κατάρτισης ατόμων με αναπηρία, και πραγματοποιήθηκε στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων. Επίσης, στην Πρώτη Ημέρα Καριέρας Ατόμων με ειδικές Ανάγκες παρουσιάστηκαν επιστημονικές απόψεις, καλές πρακτικές και εντοπίστηκαν οι αναγκαίες ενέργειες για την αντιμετώπιση ενός κρίσιμου κοινωνικού θέματος. "Η MetLife, με ηγετική πορεία στις δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, στέκεται δίπλα στα κοινωνικά προβλήματα της χώρας και στηρίζει τις κοινωνικά ευαίσθητες ομάδες. Με τη συμμετοχή της στο Career Fair.4all, η MetLife παρουσίασε τις ευκαιρίες καριέρας που παρέχει η εταιρεία και επιβεβαίωσε τη δέσμευσή της για την προώθηση λύσεων σχετικά με τα επαγγελματικά δικαιώματα των ΑμεΑ. Πρωταρχικός στόχος της MetLife, μέσα από τη συμμετοχή της σε παρόμοιες δράσεις, είναι να συνεργαστεί με όλους τους φορείς που αναπτύσσουν συστηματικά ευκαιρίες ώστε να προωθηθούν στην πράξη τα ίσα δικαιώματα στην αγορά εργασίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα άτομα με αναπηρία είναι περίπου το 10% του πληθυσμού της Ελλάδας, εκ των οποίων τα περισσότερα είναι εκτός αγοράς εργασίας", σημειώνεται σε σχετική ανακοίνωση.

Δίκτυο εργαζόμενων γυναικών

Το πρώτο δίκτυο εργαζόμενων γυναικών της (Women's Business Network - WBN) δημιούργησε εν τω μεταξύ η MetLife. Η ιδέα του WBN αποτελεί μέρος της στρατηγικής του Diversity & Inclusion, αλλά και της επίσημης στρατηγικής της MetLife παγκοσμίως. Στο πλαίσιο αυτό αξίζει να σημειωθεί ότι για ένατη συνεχή χρονιά η MetLife βραβεύτηκε ως μία από τις "Top 50 Companies for Executives Women" από το National Association for Female Executives (NAFE) της Νέας Υόρκης. Το βραβείο «Top 50 Companies for Executives Women» απονέμεται σε εταιρείες όπου οι πολιτικές και οι πρακτικές τους ενθαρρύνουν την πρόοδο των γυναικών, με αποτέλεσμα την ανάπτυξη των ηγετικών ικανοτήτων τους.

ARAG

ΣΤΑ ΑΔΙΕΞΟΔΑ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ...
Η ARAG ΔΙΝΕΙ ΤΗ ΛΥΣΗ

ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 2, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ
ΤΗΛ.: 210.74.90.800 (30 γραμμές), FAX: 210.77.10.807
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93Α, 546 27 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ.: 231.05.20.720, FAX: 231.05.52.117
ΠΑΤΡΑ: Κανακάρη 106-108, 262 21 ΠΑΤΡΑ
ΤΗΛ.: 261.02.75.211, FAX: 261.02.22.265
www.arag.com - E-mail: info@arag.gr

ARAG

ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ	ΠΛΗΘΟΣ	2015	2014
Ζωής	21.380	75,0	95,5
Υγείας	208.636	53,7	55,6
Ζημιών	55.267	68,0	74,9
Ομαδικών	62.703	19,6	13,5
Σύνολο καταβολών	347.986	216,3	239,5
Κοινωνικό προϊόν		135,5	137,7

Πλήρωσε 216,3 εκατ. ευρώ σε ασφαλισμένους

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

ΚΑΤΑ 68% υπερέβησαν το στόχο τα κέρδη που σημείωσε η Interamerican το 2015, ενώ το ίδιο διάστημα οι συνολικές καταβολές σε δικαιούχους έφτασαν στα 216,3 εκατ. ευρώ. Ειδικότερα, όπως σημειώνεται, η καθετοποίηση των διαδικασιών που έχει επιτευχθεί με απλοποίηση και ψηφιοποίηση λειτουργιών, έχει μειώσει και το χρόνο εξυπηρέτησης, με αποτέλεσμα τον υψηλό δείκτη ικανοποίησης των πελατών, που για την Interamerican είναι 85%, ενώ για την Anytime (στην ασφάλιση αυτοκινήτου) είναι 94%. Παράλληλα, η εταιρεία βελτίωσε περαιτέρω τους δείκτες ζημιών στους κλάδους υγείας και γενικών ασφαλίσεων, επιτυγχάνοντας 64,1% και 53,1% αντιστοίχως, γεγονός που συνέβαλε -μεταξύ άλλων- και στα καλά οικονομικά αποτελέσματα κατά το περασμένο έτος.

Αναλυτικά όσον αφορά στις καταβολές, η Interamerican πλήρωσε σε πελάτες της με ασφαλιστήρια ζωής για θανάτους, λήξεις συμβολαίων, ανικανότητες μόνιμες και πρόσκαιρες, εξαγορές, συνολικά 75 εκατ. ευρώ σε 21.380 περιπτώσεις. Στον τομέα υγείας, για πρωτοβάθμιες υπηρεσίες και νοσηλείες Medisystem, νοσοκομειακές καλύψεις και επιδόματα ασθενειών, η εταιρεία κατέβαλε 53,7 εκατ. ευρώ σε 208.636 περιπτώσεις. Στους κλάδους ασφαλίσεων κατά ζημιών, αποζημιώθηκαν με 68 εκατ. συνολικά 55.267 περιπτώσεις για αστικές ευθύνες, ζημιές κατοικιών και επιχειρήσεων, νομική προστασία κ.λπ., με τον κλάδο αυτοκινήτων να έχει το μεγαλύτερο μερίδιο, με 59,2 εκατ. σε 50.593 αποζημιώσεις. Τέλος, στις ομαδικές ασφαλίσεις για συνταξιοδοτικά συμβόλαια, ζωής, ζημιών και υγείας τύπου Medisystem, καταβλήθηκαν 19,6 εκατ. ευρώ σε 62.703 περιπτώσεις.

Συγκεντρωτικά, η Interamerican ανταποκρίθηκε με καταβολές ποσών και αποζημιώσεων σε 347.986 περιπτώσεις, που μαζί με τα περιστατικά τα οποία εξυπηρετήθηκαν πέρυσι από τις υπηρεσίες οδικής και άμεσης ιατρικής βοήθειας της εταιρείας -327.000- «μεταφράζονται» σε εξυπηρέτηση, αποζημιωτική ή με υποστήριξη βοήθειας, 1.850 πελατών ή δικαιούχων καθημερινά, κατά μέσο όρο. Επισημαίνεται ότι οι καταβολές και το αποδιδόμενο κοινωνικό προϊόν από την Interamerican (μισθοί, παροχές σε εργαζόμενους, ασφαλιστικές εισφορές, φόροι, επενδύσεις, προμήθειες συνεργατών, δαπάνες δράσεων κοινωνικής υπευθυνότητας) το οποίο ανήλθε πέρυσι στα 135,5 εκατ. ευρώ, ορίζουν τη δυναμική συνεισφορά της εταιρείας στην οικονομική ζωή του τόπου, που έφθασε συνολικά στα 351,8 εκατ. ευρώ κατά το 2015.

Τα κέρδη υπερέβησαν το στόχο κατά 68%

1: Τα διοικητικά στελέχη της στη συνέντευξη Τύπου.

Στις ασφαλιστικές δραστηριότητες, τα συνολικά μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα συγκρατήθηκαν στο ικανοποιητικό επίπεδο των 341 εκατ. προσεγγίζοντας το στόχο του έτους, παρά την εύλογη κάμψη στον κλάδο Ζωής και ειδικότερα στα επενδυτικά-αποταμιευτικά (unit linked) προϊόντα, λόγω της εφαρμογής των capital controls. Η εταιρεία παρουσίασε ισορροπημένη διάρθρωση εργασιών, με παραγωγή που επιβεβαιώνει τη σειρά προτεραιότητας του εμπορικού ενδιαφέροντός της. Οι Γενικές ασφαλίσεις έκλεισαν το έτος με 185 εκατ. ευρώ έναντι 195 εκατ. το 2014, οι ασφαλίσεις Υγείας με 84 εκατ. έναντι 87 εκατ. και οι ασφαλίσεις Ζωής έφθασαν, παρά τις ειδικές τραπεζικές συνθήκες, στα 72 εκατ. ενώ το 2014 είχαν δώσει 83 εκατ. Με βάση το συνολικό χαρτοφυλάκιο και τα προσωρινά στοιχεία της ασφαλιστικής αγοράς για το 2015 (ΕΑΕΕ), το μερίδιο αγοράς της Interamerican εκτιμάται στο 9,5%. Ειδικότερα, ο οργανισμός παρουσίασε αυξημένη νέα παραγωγή στις ασφαλίσεις Υγείας, καθώς και στις εκτός Οχημάτων ασφαλίσεις Ζημιών. Στον κλάδο Οχημάτων αύξησε τον ασφαλισμένο στόλο κατά 12.000, φθάνοντας τα 511.000 συμβόλαια, ενώ η Βοήθεια (οδική και άμεση ιατρική) έφθασε στο 1,1 εκατ. συμβόλαια.

Λειτουργικά, η Interamerican βελτίωσε το combined ratio τόσο στις Γενικές (84,4%) όσο και στην Υγεία (96,9%), ενώ η άριστη προετοιμασία-ετοιμότητα για το Solvency II και η εφαρμογή του μερικού εσωτερικού μοντέλου στην εταιρεία Ζημιών -η μοναδική έως σήμερα εγκεκριμένη από την Εποπτική Αρχή στην Ελλάδα- θέτει τον οργανισμό σε τροχιά ενισχυμένης προστασίας των πελατών του.

Την ίδια ώρα η Interamerican το 2015 κατέγραψε κέρδη προ φόρων 41,9 εκατ. ευρώ έναντι ζημιών 19,3 εκατ. το 2014, όπως ανακοινώθηκε στο πλαίσιο συνέντευξης Τύπου. Τα επαναλαμβανόμενα κέρδη πέρυσι ήταν 25,8 εκατ., έναντι 19,4 εκατ. το 2014. Τα κέρδη υπερέβησαν το στόχο κατά 68% και τη μεγαλύτερη συνεισφορά είχαν οι Γενικές ασφαλίσεις (26,6 εκατ.), με τη Ζωή και την Υγεία να αποδίδουν 15,4 εκατ. Η κερδοφορία οφείλεται, πέρα από την παραγωγικότητα των δραστηριοτήτων σε ένα δύσκολο και ασταθές περιβάλλον, στην καλύτερη διαχείριση και τις λιγότερες ζημίες. Αυξημένη είναι και η φερεγγυότητα των εταιρειών της Interamerican, με την εταιρεία Ζωής να παρουσιάζει δείκτη 207% (αύξηση 44%) και την εταιρεία Ζημιών 377% (αύξηση 8%).

Αποτελέσματα (εκατ. €)	2015	2014
Κέρδη προ φόρων	41,9	-19,3
Επαναλαμβανόμενα κέρδη	25,8	19,4
Μεικτά εγγεγρ. ασφάλιστρα	341	365

Ο στρατηγικός προσανατολισμός της Interamerican

Στρατηγικά, η εταιρεία στηρίζει τον επιχειρησιακό σχεδιασμό της για την τριετία 2016-2018 στους άξονες της ανάπτυξης:

του ψηφιακού περιβάλλοντος, με στόχο να είναι ο απόλυτος "ψηφιακός ασφαλιστής" της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς μέσα στην επόμενη πενταετία,

της καινοτομίας, με εφαρμογή νέων ιδεών σε λειτουργίες και προϊόντα και

της αντίληψης "lean", με τη διαμόρφωση κουλτούρας και πρακτικών σε κάθε διοικητικό τομέα, ώστε να δημιουργείται και να αποδίδεται συνεχώς αξία στην εταιρεία, τους εργαζόμενους, τους συνεργάτες πωλήσεων και τους πελάτες.

"Η βελτιστοποίηση της λειτουργικότητας και του αποτελέσματος, που προκύπτει από το συνδυασμό της δυναμικής αξιοποίησης της ψηφιακής τεχνολογίας και της καινοτομίας, ανοίγει νέους δρόμους για τη εταιρεία", επεσήμανε μεταξύ άλλων ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας. Ο Γιάννης Καντώρος, γενικός διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών, ανέπτυξε το φιλόδοξο σχέδιο "Genesis", που χαρακτηρίζεται από επενδύσεις και πολλαπλή υποστήριξη, για το διπλασιασμό των συνεργατών του εταιρικού δικτύου πωλήσεων Agency. Παράλληλα, αναπτύσσεται γενικότερη υποστήριξη της πολυκαναλικής διανομής, με ενίσχυση του δικτύου Brokers και των απευθείας πωλήσεων της Anytime, η οποία έκλεισε το 2015 με 258.157 συμβόλαια (αύξηση 15% έναντι του 2014).

Επισήμανση: τα οικονομικά στοιχεία που ανακοινώθηκαν από την INTERAMERICAN, είναι αυτά που υπέβαλε η εταιρεία στους μετόχους της και όχι αυτά των ελληνικών οικονομικών καταστάσεων.

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης

Πανέτοιμη για το μέλλον

ΜΙΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΗ ΒΡΑΔΙΑ αφιερωμένη στο διοικητικό της προσωπικό διοργάνωσε η Υδρόγειος Ασφαλιστική για την ετήσια εκδήλωση της κοπής πίτας της εταιρείας, με ειδικό προσκεκλημένο τον Στέλιο Διονυσίου.Στο θερμό καλωσόρισμά του προς τους παρευρισκόμενους, ο πρόεδρος, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, ευχαρίστησε ιδιαίτερα τα στελέχη και το διοικητικό προσωπικό της εταιρείας, με την αφοσίωση και το δημιουργικό έργο των οποίων η Υδρόγειος ανταποκρίθηκε με επιτυχία στις προκλήσεις της χρονιάς που πέρασε και κατάφερε να βγει πιο δυνατή και έτοιμη για το μέλλον. Με τις δικές σας προσπάθειες», ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Κασκαρέλης, η Υδρόγειος διατηρεί αναλλοίωτο το σημαντικότερο περιουσιακό της στοιχείο που είναι η αξιοπιστία, το καλό όνομα και ο σεβασμός προς τους ασφαλισμένους και συνεργάτες της.Η καθιερωμένη κοπή της πίτας έγινε στη συνέχεια από τον αντιπρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο, κ. Παύλο Κασκαρέλη, από κοινού με τον διευθύνοντα σύμβουλο της Υδρογείου Κύπρου, κ. Νάκη Αντωνίου, ο οποίος εφέτος βρέθηκε, μαζί με 35 άλλα στελέχη και διακριθέντες συνεργάτες της θυγατρικής της Υδρογείου στη Κύπρο, στην Αθήνα.

Σύγχρονα προϊόντα για την περιφέρεια

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 300 ΑΤΟΜΑ, μεταξύ αυτών ο αντιπεριφερειάρχης Τουρισμού και Τουριστικής Προβολής Ιονίων Νήσων, κ. Σπυρίδων Γαλιατσάτος, ο Δήμαρχος Κεφαλονιάς, κ. Αλέξανδρος Παρίσης, περιφερειακοί αλλά και δημοτικοί σύμβουλοι, παρακολούθησαν τη βραδιά ασφαλιστικής ενημέρωσης που διοργάνωσε, για δεύτερη συνεχή χρονιά, η Υδρόγειος Ασφαλιστική στην Κεφαλονιά. Η ανάδειξη της χρησιμότητας της ασφάλισης και οι σύγχρονες λύσεις που αυτή προσφέρει για την προστασία των πολιτών και της περιουσίας τους αποτέλεσε το βασικό θέμα της εκδήλωσης, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Αργοστόλι. Το κοινό είχε την ευκαιρία να ενημερωθεί από τα στελέχη της Υδρογείου για τα σύγχρονα και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα (οχημάτων, κατοικίας, επιχείρησης, αστικής ευθύνης, προσωπικού ατυχήματος, μεταξύ άλλων) καθώς και τις πρωτοποριακές υπηρεσίες που του εξασφαλίζουν σωστή, ολοκληρωμένη αλλά και προσιτή κάλυψη καθώς και άμεση και ποιοτική εξυπηρέτηση.Η Υδρόγειος Ασφαλιστική, μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες γενικών ασφαλειών στην Ελλάδα, με ισχυρή παρουσία σε όλη την ελληνική περιφέρεια, δραστηριοποιείται δυναμικά στην περιοχή της Κεφαλονιάς μέσω των συνεργατών της, ασφαλιστικών συμβούλων, κ.κ. Γεράσιμου Ραυτόπουλου και Μιχαήλ Παπαδάτου, οι οποίοι αποτέλεσαν τους συνδιοργανωτές της βραδιάς καθώς και των κ.κ. Νίκου Αντωνέλου, Ευτυχίας - Μαρίας Νικολοβιένη και Μάκη Παπαναστασάτου, οι οποίοι επίσης έδωσαν το παρόν στην εκδήλωση.

Η Υδρόγειος και οι συνεργάτες της Κεφαλονιάς

greekbooks.gr
Το μεγαλύτερο on line πολυκατάστημα
The largest online store!

ΒΙΒΛΙΑ / BOOKS
E-BOOKS
CD
DVD
ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ TOYS
48 HOUR ΩΡΕΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗ DELIVERY
ΚΟΣΜΗΜΑΤΑ / JEWELLERY
ΔΩΡΑ / GIFTS

(+30) 210 32.11.178 www.greekbooks.gr

Eurolife ERB
Ασφαλιστική

Οι νικητές στο διαγωνισμό πωλήσεων

ΓΙΑ ΠΕΜΠΤΗ συνεχόμενη χρονιά, ο 'Ομιλος Eurolife ERB βράβευσε τους νικητές του δικού του, ξεχωριστού διαγωνισμού πωλήσεων, του διαγωνισμού που επικυρώνει, όπως τονίζεται, την εμπιστοσύνη των συνεργατών του. Για όλη τη φετινή χρονιά, έντεκα συνεργάτες του Ομίλου Eurolife ERB, που κατέλαβαν τις πρώτες θέσεις στις τρεις ενότητες του διαγωνισμού πωλήσεων για το 2015, θα κυκλοφορούν με ισάριθμα αυτοκίνητα, τα οποία φέρουν τα χρώματα του Ομίλου. Τα βραβεία, αλλά και τα κλειδιά των αυτοκινήτων παρέδωσε τους φετινούς νικητές ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife ERB κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, παρουσία και στελεχών του τμήματος Πωλήσεων και Εκπαίδευσης, με επικεφαλής τον γενικό διευθυντή κ. Νικόλαο Δελένδα. Συγχρόνως, ανακοινώθηκε και ο νέος διαγωνισμός, που αφορά στο 2016 και περιλαμβάνει μια ακόμα προσφορά: Οι νικητές του 2016 θα είναι επίσης 11, πέντε στον κλάδο ζωής, πέντε στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων κι ένας στον κλάδο ζωής εκτός Αττικής, αλλά τα αυτοκίνητα AYGO που θα δοθούν μετά το τέλος του διαγωνισμού θα είναι εννέα. Όπως διευκρινίζει η εταιρεία, αυτό θα συμβεί, διότι ο πρώτος του διαγωνισμού ζωής και ο πρώτος του διαγωνισμού γενικών ασφαλίσεων θα λάβουν ως βραβείο το δικαίωμα να κυκλοφορούν για ένα χρόνο όχι με ένα AYGO, αλλά με μια Mercedes A Class.

Οι βραβευθέντες με τον CEO, τον γενικό διευθυντή πωλήσεων και Εκπαίδευσης και τα άλλα στελέχη της εταιρείας. Στη φωτογραφία διακρίνονται από αριστερά οι κ.κ. Δελένδας Νικόλαος, Μαρσέλος Μανώλης, Καπουάνο Μωρίς, Λούβαρης Γεώργιος, Γερομουσταλάκης Ανδρέας, Κυρλάκης Γεώργιος, Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης, Καρυπίδης Χρήστος, Παπαδάκης Γρηγόριος, Συγγρός Σταμάτιος, Παπαηλίου Απόστολος, Σταυρόπουλος Σταύρος, Κολτσίδας Αναστάσιος, Μίχης Βασίλειος, Σαρρηγεωργίου Αλέξανδρος και Σίδερης Λεωνίδας.

Οι φετινοί νικητές

Γενικός Διαγωνισμός Ζωής

1ος: 3P Insurance Brokers Ike
2ος: Victory promise, Πράκτορες Ασφαλειών ΑΕ
3ος: Safe Plus, Πράκτορες Ασφαλειών ΑΕ
4ος: Mega Insurance Brokers AE
5ος: Σταύρος Σταυρόπουλος και ΣΙΑ ΟΕ, Ασφαλιστικοί Πράκτορες

Διαγωνισμός Ζωής εκτός Αττικής

1ος : Μαρία Παπαδάκη-Καραγιάννη

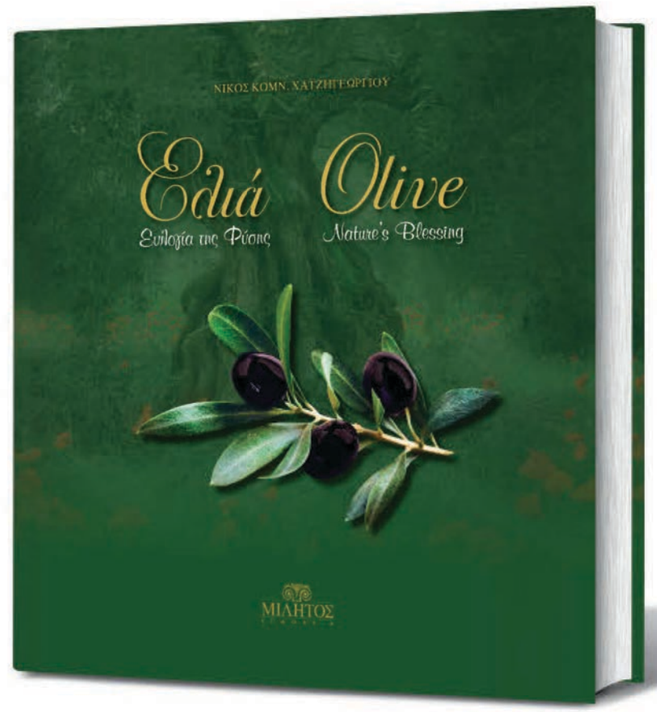
Διαγωνισμός Γενικών Ασφαλίσεων

1ος: ΑΦΟΙ Γ. Κολτσίδα ΟΕ
2ος: Λ. Ντούνα & Χ. Καρυπίδης ΟΕ
3ος: Καπουάνο, Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ΑΕ
4ος: Insurance Market A.E, Μεσίτες Ασφαλίσεων
5ος: Βασίλειος Μίχης

Νέα γενική διευθύντρια στην τεχνική διεύθυνση

Η ΚΑ ΑΜΑΛΙΑ ΜΟΦΟΡΗ εντάσσεται στο ανθρώπινο δυναμικό της Eurolife και αναλαμβάνει τη θέση της γενικής διευθύντριας στην Τεχνική Διεύθυνση της εταιρείας. Η κυρία Μόφορη είναι πτυχιούχος Μαθηματικών του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου στην Αναλογιστική Επιστήμη στο CASS Business School of London και διαθέτει πιστοποίηση αναλογιστού από το Institute & Faculty of Actuaries (UK). Η κα Μόφορη διαθέτει περισσότερα από 15 χρόνια διεθνούς επαγγελματικής εμπειρίας, καθώς έχει συνεργαστεί με συμβουλευτικούς ομίλους όπως η Watson Wyatt και η PwC, τόσο στο Λονδίνο όσο και στην Αθήνα. Την τελευταία πενταετία ήταν επικεφαλής του Αναλογιστικού Τμήματος της PwC στην Αθήνα.

Ελιά
Ευλογία της Φύσης
Olive
Nature's Blessing



Η ιδιαίτερη αυτή έκδοση αποτελεί ένα οδοιπορικό γνωριμίας και καταγραφής του μακροβιότερου και αιωνόβιου δέντρου, ταξιδεύοντάς μας στα βάθη των αιώνων, από την προϊστορική εποχή μέχρι τη νεότερη και τις μέρες μας.

ΜΙΛΗΤΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Για παραγγελίες & πληροφορίες: Ευριπίδου 28, 105 51, Αθήνα
Τηλ. (+30) 210 - 3211170 www.militos.gr info@militos.gr

Achmea
Σημαντική κερδοφορία

Ο κ. Willem van Duin

ΒΕΛΤΙΩΣΗ της κερδοφορίας πέτυχε κατά το 2015 η Achmea, ο όμιλος στον οποίο ανήκει η Interamerican, με αποτέλεσμα 386 εκατ. ευρώ καθαρά κέρδη.

Ο βέλτιστος έλεγχος του λειτουργικού κόστους και οι θετικές εξελίξεις στις δραστηριότητες συνταξιοδοτικών προϊόντων, ασφαλειών ζωής, τραπεζοασφαλιστικών και διεθνών δραστηριοτήτων, καθώς και τα βελτιωμένα αποτελέσματα επενδύσεων, συνέβαλαν όπως τονίζεται, στη διαμόρφωση του καλύτερου συνολικού αποτελέσματος.

Η κερδοφορία αξιολογείται ως σημαντική, δεδομένου ότι παράλληλα ο όμιλος, προς επίρρωση της πελατοκεντρικής πολιτικής του, διέθεσε 481 εκατ. για τη συγκράτηση των ασφαλίστρων υγείας κατά το 2015 και κατέβαλε περισσότερα από 120 εκατ. για αποζημιώσεις λόγω καταστροφών από καταιγίδες. Αξιοποιήσαμε την ηγετική θέση μας στις αγορές ασφαλίσεων ζημιών και υγείας, ώστε να προσφέρουμε τα καλύτερα δυνατά προϊόντα στους πελάτες μας, δήλωσε σχετικά ο Willem van Duin, πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Achmea, επισημαίνοντας ότι η διατήρηση του δείκτη φερεγγυότητας στο υψηλό επίπεδο του 210% έχει ως επακόλουθο την εμπιστοσύνη των πελατών, καταδεικνύοντας τη διασφαλισμένη ικανότητα του ομίλου να ανταποκριθεί στις μελλοντικές υποχρεώσεις του.

Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά το 2015 παρέμειναν σταθερά, περί τα 20 δισ. ευρώ, ενώ τα λειτουργικά αποτελέσματα έφθασαν τα 368 εκατ. Εκτός των Κάτω Χωρών, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά το περασμένο έτος ήταν 1,1 δισ. ευρώ, με την Achmea να αναπτύσσει δραστηριότητα σε πέντε αγορές με κοινό γνώρισμα τις διαρθρωτικές δυνατότητες ανάπτυξης, μεταξύ των οποίων και στην Ελλάδα με την Interamerican.

AXA: Πληρωμές και με κάρτα

ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ φορητών τερματικών αποδοχής πληρωμών με κάρτες προχωρά η AXA Ασφαλιστική και αρχικά η δυνατότητα είσπραξης με τη νέα διαδικασία παρέχεται σε 20 συνεργάτες του αποκλειστικού δικτύου της. Τα οφέλη της νέας διαδικασίας θα είναι σημαντικά για τους ασφαλισμένους της AXA καθώς η πληρωμή των ασφαλίστρων, σε ένα απαιτητικό οικονομικό περιβάλλον, θα γίνεται άμεσα, εύκολα και με ασφάλεια από τις φορητές συσκευές. Παράλληλα, οι συνεργάτες της AXA θα μπορούν να παρακολουθούν με ευκολία την ιστορικότητα των συναλλαγών.

BLUE AIGAION
Δυναμικά στις ναυτασφαλίσεις

ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΕ η Blue Aigaion Insurance Solutions μέσω της αδελφής εταιρείας στο Λονδίνο, τη Velos Insurances Services Limited, συμφωνίες της με τα συνδικάτα του Λονδίνου για την ασφάλιση σκαφών αναψυχής και συγκεκριμένα για την παροχή μικτής ασφάλισης και την ασφάλιση αστικής ευθύνης. Όπως τονίζεται, το προτεινόμενο τιμολόγιο, ίδιο με αυτό της AIGAION, έχει γίνει αποδεκτό από τις ασφαλιστικές εταιρείες, οπότε οι ανανεώσεις των συμβολαίων θα γίνουν με το ίδιο ασφάλιστρο. Ωστόσο, οι ασφαλιζόμενοι θα έχουν το πλεονέκτημα των νέων όρων των συμβολαίων οι οποίοι είναι κατά παντός κινδύνου με αποτέλεσμα ασφαλισμένοι και συνεργάτες να τυγχάνουν καλύτερων όρων ασφάλισης. Σημειώνεται ότι η Blue Aigaion Insurance Solutions, εντάσσει στο δυναμικό της την κυρία Κωνσταντίνα Γιάννακα, η οποία αναλαμβάνει καθήκοντα yacht underwriter, έχοντας ήδη εμπειρία 20 ετών στις ασφαλίσεις σκαφών. Επίσης, πολύ σύντομα, το νέο μηχανογραφικό σύστημα της εταιρείας, θα δίνει τη δυνατότητα στο συνεργάτη να τιμολογεί χωρίς την παρέμβαση της εταιρείας, να εξοφλεί το ασφάλιστρο και να εκδίδει αυτόματα τη βεβαίωση ασφάλισης.

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ «ΝΑΙ»

Και όμως υπάρχει φως στο βάθος του τούνελ των ασφαλίσεων !

Παγκόσμια Δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής

MetLife®

Η επιλογή της Ασφαλιστικής Εταιρείας που θα εμπιστευθείτε την Ασφάλεια της Ζωής σας είναι μία κρίσιμη απόφαση.

Η MetLife καλύπτει αποτελεσματικά με ευέλικτα ατομικά και ομαδικά Ασφαλιστικά Προγράμματα τους κλάδους Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Υγείας, παρέχοντας ολοκληρωμένη προστασία σε εκατοντάδες χιλιάδες ανθρώπους σε κάθε γωνιά της Ελλάδας. Επίσης, αναγνωρίζεται διαχρονικά για τη συνέπεια, την αποτελεσματικότητα και τη φερεγγυότητά της προς όφελος των Ασφαλισμένων της.

Η MetLife αποτελεί μια παγκόσμια δύναμη στον κλάδο των Ασφαλειών Ζωής, των Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων και των Ομαδικών Ασφαλίσεων Προσωπικού. Κατέλαβε την πρώτη θέση στις εταιρείες ασφαλίσεων ζωής και υγείας στην ετήσια λίστα του περιοδικού Fortune για τις πιο «Πιο Αξιοθαύμαστες Εταιρείες στον Κόσμο».

© 2015 METLIFE
© 2015 PNTS

MetLife®

Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

Λεωφ. Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ.: 210 8787.000, Fax: 210 6123.722
e-mail: contact@metlife.gr, www.metlife.gr

1 κλικ
μπορεί
να σώσει
τη ζωή σας.
Φοράτε πάντα
τη ζώνη σας
Ασφάλιση Αυτοκινήτου
Allianz
www.allianz.gr
Allianz
Lewis Hamilton,
MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™ Team
© Allianz SE
MERCEDES AMG PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM
DECADE OF ACTION FOR ROAD SAFETY 2011-2020
Supported by Allianz
The F1 FORMULA 1 logo, F1, FORMULA 1, FIA FORMULA ONE WORLD CHAMPIONSHIP, GRAND PRIX and related marks are trade marks of Formula One Licensing BV, a Formula One group company. All rights reserved.