ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 157 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2015 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

GABRIEL BERNARDINO

Πρόεδρος ΕΙΟΡΑ

Η οδηγία Solvency II ενισχύει το σεβασμό στην ιδιωτική ασφάλιση!

ό,τι σε απασχολεί καθημερινά...
δεν είναι μια παρένθεση στη ζωή σου

είναι η ζωή σου!

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

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

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

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**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 157•ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2015
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

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

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ
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.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Άρθρο Εκδότη 8
Συναισθηματικά 12
Ασφαλιστικό Underrating 22

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Τι ισχύει για τα ειδικά ταμεία με το νέο ασφαλιστικό 118

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

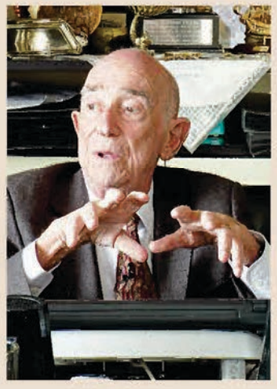
Allianz Ελλάδος 44

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Η οδηγία Solvency II ενισχύει το σεβασμό στην ιδιωτική ασφάλιση!

Η νέα οδηγία Solvency II,όπως και η οδηγία για τη διαμεσολάβηση,αναμένεται να αλλάξουν δραματικά την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, ενισχύοντας κυρίως την προστασία του καταναλωτή, επισημαίνει σε αποκλειστική συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ, ο πρόεδρος της ΕΙΟΡΑ κ. Gabriel Bernardino

| 38



ΜΑΝΟΣ ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ

Ο μεγαλύτερος ασφαλιστής!

Είναι η ζώσα ιστορία της σύγχρονης ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, ο κ. Μάνος Μάρκογλου, διευθυντής υποκαταστήματος της Alico, καθηγητής Πανεπιστημίου, ασφαλιστής, ο οποίος μιλάει στον Κωστή Σπύρου για Όλα.

| 82

ΤΑΞΙΔΙΑ

Η Εθνική Ασφαλιστική στη Ρώμη – Φλωρεντία 25
Η Generali στη Νέα Ζηλανδία 72

ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΕΔΙΠΤ

Εργαλείο δουλειάς τα κλαδικά έντυπα 96

16 στελέχη της αγοράς βάζουν τους στόχους για το 2016

Τη στρατηγική ανάπτυξης στη νέα πραγματικότητα που έχει διαμορφωθεί με τα Capital Controls και εν αναμονή της εφαρμογής της ευρωπαϊκής οδηγία Solvency II, από την 1η Ιανουαρίου 2016 - χαράζει η ελληνική ασφαλιστική αγορά.

| 50

Ιστορικής σημασίας έκθεση ασφαλιστηρίων συμβολαίων

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια της έκθεσης με τίτλο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΜΕ ΙΣΤΟΡΙΑ ΚΑΙ ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΑΞΙΑ», στο Χώρο Τέχνης «ΣΤΟΑrt ΚΟΡΑΗ» της Εθνικής Ασφαλιστικής

| 28

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

INTERAMERICAN 90
ERGO 92
AXA 94
PRIME INSURANCE 98
EUROINS 100
SAINT-GOBAIN 102
ACHMEA 104
AUTOGLASSFIT 104
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ 106
AIG 108
MATRIX 110
EUROLIFE 112
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ 112
METLIFE 114

Χριστούγεννα, ο ηγεμών της Συρίας Κυρήνιος και λόγοι περί Αυτογνωσίας και Θεογνωσίας!

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

Μέρες Χριστουγέννων 2015 και διαβάζοντας στα Ευαγγέλια περί ιστορικής γεννήσεως Ιησού, παρατηρώ ότι υπάρχει ένα όνομα ελάχιστα γνωστό, ο ηγεμών της Συρίας Κυρήνιος, που επί εποχής του έγινε απογραφή ανθρώπων στην επικράτειά του, μετά από διαταγή του Καίσαρος Αυγούστου. Τότε, σαφώς ήταν το κυρίαρχο όνομα στην περιφέρεια Συρίας.

Στο Ευαγγέλιο του Λουκά, που κατήγετο από την Αντιόχεια της Συρίας και ήτο ιατρός, φίλος του Παύλου και συνοδός στις περιοδείες του από Καισάρεια στη Ρώμη και Γαλλία και όλες τις ελληνικές πόλεις και έγραψε προς του 70 μ.Χ., γίνονται ιστορικές αναφορές λεπτομερείς για τη γέννηση Ιησού και για ιστορικά πρόσωπα, όπως αυτό του Κυρήνιου, που δύο φορές έκανε απογραφή, για να γραφούν στους δημόσιους φορολογικούς καταλόγους όλοι όσοι ήταν υπό ρωμαϊκό ζυγό.

Μαζί με άλλους να απογραφεί πήγε και ο Ιωσήφ από τη Γαλιλαία, από τη Ναζαρέτ που έμενε στη Βηθλεέμ από όπου κατήγετο, με τη μνηστή του Μαρία που ήταν αρραβωνιασμένος και ήτο έγκυος και ως έγκυος εδηλώθη. Εκεί στη Βηθλεέμ τον εγέννησε και τον έβαλε σε φάτνη, επειδή, λόγω κοσμοσυρροής, δεν υπήρχε ξενοδοχείο να μείνουν. Απ έξω ήταν ποιμένες και άγγελοι ανεβοκατέβαιναν στον ουρανό, ψάλλοντας «δόξα εν υψίστοις Θεώ και επί γης ειρήνη, εν ανθρώποις ευδοκία»!

Η Γέννηση του Χριστού: Τοιχογραφία στην εκκλησία της Παναγίας της Ασίνου, στο χωριό Νικητάρι 14ος αιώνας

Για τον Υιό του Θεού που εγεννήθη, ο Ευαγγελιστής Ιωάννης γράφει ότι: «Εν Αρχή ην ο Λόγος και ο Λόγος ην προς τον Θεόν, και Θεός ην ο Λόγος.Ούτος ην εν αρχή προς τον Θεόν. Πάντα δι' αυτού εγένετο και χωρίς αυτού εγένετο ουδέν εν ό γέγονεν. Εν αυτώ ζωή ην και η ζωή ην το φως των ανθρώπων…».

Και ο Ευαγγελιστής Ματθαίος γράφει περί γενεαλογίας Ιησού και για την υπερφυσική γέννησή του, που προκάλεσε στη διάρκεια της εγκυμοσύνης στον άνδρα της Μαρίας Θεοτόκου, τον Ιωσήφ, πολλά ερωτηματικά. «Απορώ και εξίσταμαι και τον νουν καταπλήττομαι», θα σημειώσει ο υμνογράφος και αλλού: «…τους προφήτας ερευνήσας και χρηματισθείς υπό αγγέλου πέπεισμαι ότι Θεόν γέννησεν η Μαρία ανερμηνεύτως, ου εις προσκυνήση, Μάγοι εξ ανατολών ήξουσι δώρα τιμίοις λατρεύοντες…».

Μπροστά στο μέγα και παράδοξον θαύμα της Γεννήσεως, όλοι οι άνθρωποι επιθυμούν να ανατείλει μέσα τους το Φως το της γνώσεως και να «δουν» πού εγεννήθη ο Χριστός, ακολουθούντες τους Μάγους, αγγέλους και ποιμένες.

Για το θέμα αυτό, ο καθηγητής Φιλοσοφικής του Πανεπιστημίου Αθηνών, Γρηγόρης Κωσταράς έγραψε, σε άρθρο του με τίτλο «Αυτογνωσία και Θεογνωσία» (πηγή: Δρόμοι Πολιτικής Παιδείας, Αθήνα 1997, Δοκίμια):

Αυτογνωσία και Θεογνωσία

Με την έλευση του Χριστού, δεν αναζητείται πλέον ο Θεός μέσα ή έξω από τη Φύση, αλλά ομιλεί ο ίδιος μέσω των γεγονότων της Ιστορίας. Εισέρχεται τώρα το Απόλυτο μέσα στο Σχετικό, το αιώνιο και μακάριο Είναι μέσα στο ανειρήνευτο Γίγνεσθαι. Η είσοδος αυτή είναι η ενανθρώπηση του Κυρίου. Η Αποκάλυψη ήταν αναγκαία, αφού η πενία του ανθρώπινου λόγου δεν επέτρεπε να συλληφθεί νοητικά ο Θεός – Λόγος. Και έτσι «ο Λόγος εγένετο σαρξ»: ο άναρχος φανερώνεται μέσα στο χρόνο, ενδεδυμένος την ευτελή και αδύνατη μορφή της ανθρωπίνης φύσεως.

Το θείο Βρέφος γεννήθηκε μέσα σ' ένα σπήλαιο ψυχρό, άσημο, φτωχό. Στη γυμνή απλότητα του ερχομού Του βρίσκεται το μεγαλείο της διδασκαλίας Του. Πλούτη εγκόσμια είναι για τον Σαρκωθέντα τραγωδία! Αυτός είναι και θα μείνει κρίνο του αγρού που «ου κοπιά ουδέ νήθει». Έτσι γίνεται ουρανός το Σπήλαιο και θρόνος η Φάτνη. Στο αχυρένιο παχνί σπαργανωμένος ο αιώνιος Λόγος χτίζει με την Ταπεινοσύνη και την Αγάπη τα τείχη της θεϊκής πολιτείας επάνω στη γη, εγκαθιστά την ουράνια Βασιλεία μέσα στην ανθρώπινη ψυχή, φέρνει στη γήινη φθορά το αναλλοίωτο, γαληνεύει τη νοσταλγία για Λύτρωση και τον πόνο των ανθρώπων για Σωτηρία.

Το Σπήλαιο καταυγάζεται από ένα ιλαρό φως. Είναι το φως της Θεογνωσίας. Το πρόσωπο της Γης τυλίγεται από αυτό το φως, το δογματικά αναιτιολόγητο, λογικά αθεμελίωτο, ιστορικά ανερμήνευτο. Είναι φως της καρδιάς που, «αν το μεταφέρει κανείς στο νου, σβήνει» εκπορεύεται όχι από τη Γνώση, αλλά από την Πίστη, συλλειτουργό και αυτόπτη μάρτυρα της Ζωής και της Αλήθειας. Η Πίστη, βέβαια, είναι βλασφημία για το νου και σταύρωση για τη λογική, αλλά σωτηρία για τον Άνθρωπο και ανάσταση για την Ύπαρξη.

Προ Χριστού, η ανθρώπινη ύπαρξη γνώριζε ότι «θεός ανθρώπω ου μίγνυται». Το Σπήλαιο, όμως, έδειξε τον Πλάτωνα πλανώμενο!

Εκεί η θεοποίηση του Ανθρώπου˙ εδώ η ενανθρώπηση

Ιωσήφ: Ενα ιστορικό πρόσωπο που το μυστήριο της Γενέσεως το έβλεπε ως «Μέγα και Παράδοξον θαύμα» δίπλα στην Παρθένο Θεοτόκο που και Αυτή εκθαμβείται και θαυμάζει «πως ο αχώρητος παντί εχωρήθη εν γαστρί»… Στις αγιογραφίες και εικόνες είναι συνήθως παντού απορών, πιάνοντας το κεφάλι του σε στάση αμηχανίας…

του Θεού. Εκεί ο αγώνας της Γνώσεως˙ εδώ ο θρίαμβος της Πίστεως. Εκεί η καταπονούσα «Απόκρυψη»˙ εδώ «η ου φέρουσα έρευναν» ανεννόητη «Αποκάλυψη».

Το είναι, τώρα, η Πίστη στη σάρκωση του θείου Λόγου, στην ενανθρώπηση του Θεού, στη Γέννηση του Χριστού; Είναι η φωνή, η κραυγή της Αιωνιότητας μέσα στη χοϊκή μας ύπαρξη!

Η πίστη είναι συλλειτουργός της αώνιας Αλήθειας. Η λογική είναι ανίκανη να συλλάβει την Ενανθρώπηση. Ο λόγος μπορεί μόνο να συνειδητοποιήσει τα όριά του: Δηλαδή να φθάσει σε αυτογνωσία. Σε θεογνωσία οδηγεί μόνον η Πίστη.

Η θεογνωσία είναι η επίγνωση της μηδαμινότητας του ανθρώπου και η συνείδηση της πληρότητας του Όντος. Πρόκειται για μία υψηλή και λυτρωτική συνάντηση, θεία απάντηση στην ανθρώπινη ζήτηση, που συντελείται μέσα στην ψυχή, οικητήριο του Θεού.

Οικοδομείται, τώρα, μια ζωντανή φλεγόμενη, περίπνοη και

συγχρόνως άρρητη σχέση, η οποία εγείρει τον άνθρωπο από τη λησμονιά του εαυτού του και τον ανακαινίζει: τον μεταστρέφει και τον στρέφει προς το α-

σύλλη-

πτο βάθος του Όντος, για να το βιώσει –όχι να το γνωρίσει. Η ανθρώπινη ύπαρξη αναπαύεται μέσα στους κόλπους Του και βυζαίνει από τις μυστικές Του ρίζες. Ο μετασχηματισμός της συνειδήσεως τελεσιουργείται, όταν στην ανθρώπινη ψυχή η παρουσία του Απροσίτου είναι διαρκώς ζώσα.

Ποιο είναι, τώρα, το μαρτύριο των καιρών μας; Η λογικότητα. Η οποία αγωνίζεται και εκδιώκει από τη ζωή μας το Απρόσιτο. Γι᾽ αυτό Απρόσιτο εγεννήθη: «Χριστός γεννάται, δοξάσατε»!

Αποκάλυψη είναι τα Θεοφάνεια, η φανέρωση του Θεού, η οποία αναιρεί το χρόνο. Γιατί κομίζει τη μακαριότητα, την αιώνια ευδαιμονία μέσα στην ταραγμένη ψυχή του ανθρώπου. Η Σάρκωση του θείου Λόγου ακυρώνει επίσης τον ανθρώπινο λόγο. Γιατί η παρουσία του αχώρητου μέσα στο χώρο, του ανιστόρητου μέσα στην ιστορία, δεν επιδέχεται καμμία έλλογη θεμελίωση ή πρακτική επαλήθευση. Ωστόσο, η γνώση, βέβηλη, απλώνει τα λογικά της χέρια για να συλλάβει τούτο το μέγα γεγονός και έτσι, αντί να το γεύεται ως «επιούσιον άρτον», το απωθεί, μετατρέποντάς το σε αντι-κείμενο˙ το νεκρώνει δηλαδή και απονευρώνει την ύπαρξή μας. Δεν δροσίζεται στην πηγή της Γνώσεως, αλλά αγωνίζεται για τη γνώση της Πηγής!

Ω της βέβηλης γνωστικής βλασφημίας!

Είναι η «ύβρις» των αρχαίων, που αιώνες βαυκαλίζει τον άνθρωπο με την ιδέα ότι ίσως θα μπορούσε κάποτε να γίνει θεός˙ δεν φαντάστηκε, όμως, ποτέ ότι ο Θεός θα γινόταν άνθρωπος. Η ενανθρώπηση είναι το ύψιστο μεταφυσικό και θρησκευτικό παράλογο. Είναι το θαύμα, το υπέρλογο, το απόλυτο παρά-δοξο: η αιώνια αλήθεια εισήλθε μέσα στο χρόνο! Η γνώση, καθώς δεν το εξουσιάζει, το χλευάζει αυτό το ανεννόητο μυστήριο του Όντος.

Το Ον ή ο Ων ως Πνεύμα, ζει σε απόλυτη ενότητα μέσα στην περιοχή του αχρόνου και εκεί εκδιπλώνει τη ζωή του ως αιώνιο παρόν: «νοεί», λέει ο Πλωτίνος, «ου ζητών, αλλά έχων» τα πάντα ως πάντοτε εστώτα και πάντοτε αμετάβλητα: «και έστι μόνον, και το «έστιν» αεί και ουδαμού το μέλλον – έστι γαρ και τότε – ουδέ το παρεληλυθός – ου γαρ τι εκεί παρελήλυθε...». Αυτό το «εστί», που ούτε «ήταν» ούτε «θα είναι», αλλά «Είναι» ως εφησυχασμός και απόλυτη μακαριότητα, είναι η αιωνιότητα. Το «εστί» ως παρόν δεν έχει καμία χρονική χροιά, διότι ο χρόνος ως «πρότερον» και «ύστερον» δεν υπάρχει στον αιώνιον αυτό εφησυχασμό, όπου η αληθινή ζωή: πλήρης, παντελής, αναλλοίωτη, πεπληρωμένη, ατρεμής, αδιάστατη, δίχως τέλος, αφού τίποτε εδώ ούτε δημιουργείται ούτε καταστρέφεται˙ ό,τι είναι είναι πάντοτε υπέρ πάντα χρόνον.

Η χρόνωση, τώρα, ή η χρονικοποίηση του Αιωνίου, μπορεί να νοηθεί ως πλησμονή μακαριότητας, ως υπερεκχείλιση πληρότητας, ως εράσμια στροφή προς το Έτερον, ως «ζωοποιούν όμμα» προς το αισθητόν και μάλιστα προς τον άνθρωπο που διέτριβε μέσα στην αναλήθεια και στη λήθη του θείου, ως μνήμη και πόνος προς το ανθρώπειον γένος. Η ιστορικοποίηση ή η χρονικοποίηση του Αιωνίου απέβλεψε στην αιωνιοποίηση του Χρονικού. Έτσι ο Λόγος «εσκήνωσεν εν ημίν», για να μας λυτρώσει από το χρόνο και τη φθορά του. Η λύτρωση είναι μία καταπονούσα, εσωτερική αποστολή και διά τούτο μία απόλυτα προσωπική υπόθεση. Είναι πάντως μία αιώνια δυνατότητα.

Η σάρκωση του Λόγου είναι ένα ιστορικό γεγονός μεμαρτυρημένο. Ανήκει στις ιστορικές ή συμπτωματικές αλήθειες. Οι οποίες είναι σχετικές και όχι αναγκαίες˙ υπόκεινται στο νόμο της αιτίας και του αποτελέσματος: Αν ο Ηρώδης συνελάμβανε το παιδίον...

Αλλά η ενανθρώπηση θέλει συγχρόνως να είναι και μία μεταφυσική, αιώνια αλήθεια. Με τη λογική του κόσμου, τούτο είναι αμαρτωλό λάθος. Διότι η εναντιότητα ανάμεσα στα δύο αυτά είδη αληθειών είναι απόλυτη και απόλυτα αγεφύρωτη. Κάθε προσπάθεια λογικής συμφιλιώσεως είναι «μετάβασις εις άλλο γένος»: η Γέννηση του Χριστού, είτε ανήκει στις ιστορικές αλήθειες, οπότε η αξία της είναι σχετική, είτε ανήκει στις μεταφυσικές, οπότε δεν είναι ιστορικό γεγονός. Η αβυσσαλέα τάφρος που χωρίζει τις δύο κατηγορίες είναι άζευκτη λογικά και καθιστά άφευκτο ένα άλμα, υπαγορευμένο από την αδυναμία της γνώσεως και πραγματοποιούμενο από την παντοδυναμία της πίστεως. Ό,τι μπορεί ο λόγος, είναι να συνειδητοποιήσει τα όριά του και να φθάσει σε αυτογνωσία. Σε θεογνωσία οδηγεί μόνον η Πίστη.

Φυσιογνωμία του ιερέα Φρόντιζε στο Σόφια Βουλγαρίας Καθεδρικό Ναός

[«Εβδόμη», 21 Δεκεμβρίου 1986 «Απογευματινή της Κυριακής» (Κάθε Μέρα», 25 Δεκεμβρίου 1988]

Σήμερα, Χριστούγεννα 2015, η Συρία είναι πρώτο θέμα στην παγκόσμια ματιά και όλα όσα εκεί ξεκινάνε ή καταλήγουν και υπενθυμίζουν οι στρατιές προσφύγων της Συρίας και των γύρω περιοχών της Ασίας. Τα ονόματα του Πούτιν και του Ολάντ, του Άσαντ και του Ομπάμα κυριαρχούν.

Οι άνθρωποι, όπως και τότε που ο Σύριος ηγεμών Κυρήνιος έκανε απογραφή, ιεραρχούν τα σημαντικά με το δικό τους τρόπο και πιθανόν να μη «βλέπουν» πού «εστί ο τεχθείς βασιλεύς». Και ποιος είναι ο πραγματικός. **Το ίδιο συμβαίνει και με τον Άγιο Βασίλη που γεννήθηκε στην Καισάρεια ήταν αληθινός δεν ήταν παχουλός κόκκινος και δεν γεννήθηκε στο Ροβανιέμι της Φινλανδία. Κρίμα τόση προπαγάνδα και παραποίηση σε βάρος παιδιών και μεγάλων.**

Κάποιες φορές, τα γεγονότα εξελίσσονται αλλού. Ας προβληματισθούμε, υπό το πρίσμα της αιωνιότητος και στο πόσοι γνωρίζουν σήμερα τον ηγεμόνα Κυρήνιο της Συρίας και πόσοι το «βρέφος» της Βηθλεέμ που ήταν «Θεός ειρήνης», «Ήλιος Δικαιοσύνης», «αχώρητος παντί», «Εν Αρχή Λόγος», που οι άνθρωποι τον βλέπουν μέσω της Θεογνωσίας…

Υπάρχουν και οι «πρόσφυγες» της σκέψης, που ταλαιπωρούνται για χρόνια… Εύχομαι αυτά τα Χριστούγεννα να βρουν όλοι την «πατρίδα» τους με θεογνωσία!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Πατριαρχείον της Μεγάλης Πόλεως Αλεξανδρείας

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

exandria - The Corniche

Το Πατριαρχείο Αλεξανδρείας υπήρξε ο φάρος ο πνευματικός και ο άξονας πάνω στον οποίο κινήθηκαν η ζωή και η εξέλιξη των Ελλήνων της Αιγύπτου και δεν υπήρξε στιγμή που στην παρουσία των δύο χιλιάδων χρόνων να εγκαταλείψει τη σκυτάλη του αγώνα.
Η ζωντανή παρουσία και η έμπρακτη προσφορά του κράτησε γερά και θερμά ενωμένο τον Έλληνα με την καταγωγή του και του κληρονόμησε την υπερηφάνεια αυτή, ότι μόνο με τη διατήρηση της εθνικής του ταυτότητας θα ζήσει και θα μεγαλουργήσει το ελληνικό έθνος.
Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, αποτίοντας φόρο τιμής στο ιστορικό Πατριαρχείο Αλεξανδρείας, φιλοξενεί αποσπάσματα και σπάνιο φωτογραφικό υλικό από το βιβλίο «Πατριαρχείον της Μεγάλης Πόλεως Αλεξανδρείας» του Μακάριου Τηλλυρίδη, Μητροπολίτη Ζιμπάμπουε, Δρ. Φιλοσοφίας, που κυκλοφορεί από τις εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ

Το Πατριαρχείο της Αλεξανδρείας διά μέσου των αιώνων

Η Μεγάλη Πόλη της Αλεξανδρείας, από την εποχή που κτίστηκε (332/331), από τους γνωστούς αρχιτέκτονες Δεινοκράτη τον Ρόδιο και Ναυκράτιδα Κλεομένη, με εμπνευστή τον ίδιο το Μέγα Αλέξανδρο, κατέστη ένα μοναδικό κέντρο στον τότε κόσμο, ακτινοβόλο στην πνευματική, οικονομική, πολιτιστική, εμπορική και στρατιωτική ζωή.

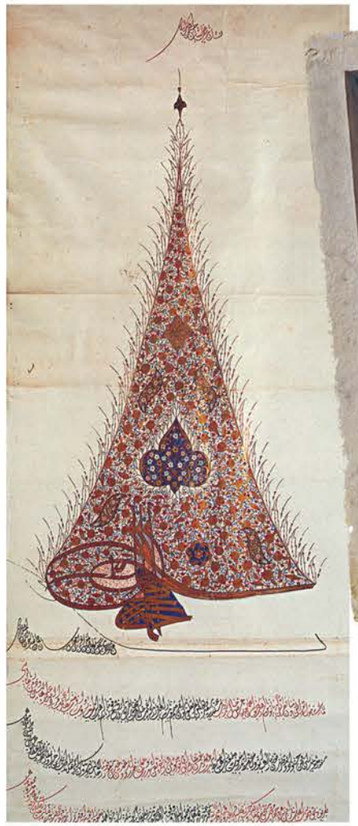
Η πόλη της Αλεξανδρείας, λόγω της γεωγραφικής της θέσεως, έγινε κέντρο, που συνέδεσε τον αρχαίο αιγυπτιακό πολιτισμό με τον ελληνορωμαϊκό και στη συνέχεια, τον ιουδαϊκό, για να διακριθεί περίφημη πρωτεύουσα αλληλοσυνάντησης και αλληλοεπίδρασης των κυριοτέρων πνευματικών ρευμάτων της εποχής εκείνης. Η παρουσία των διαφόρων φιλοσοφικών σχολών, που ανέπτυξαν και καλλιέργησαν την αριστοτελική και πλατωνική θεωρία, βοήθησαν στην εξύψωση του κύρους και της αίγλης της Αλεξανδρείας, ώστε να γίνει πόλος έλξης προς όλες τις κατευθύνσεις.

Οι ξακουστές βιβλιοθήκες της και τα άλλα σπουδαία κέντρα των γραμμάτων και των τεχνών, όπως και το γνωστό Πανεπιστήμιό της, υπήρξαν οι προάγγελοι, που επέδρασαν θετικά στη συνέχεια, με την εμφάνιση του Χριστιανισμού. Η συγχώνευση όλων των προαναφερθέντων στοιχείων και πολιτισμών της Ευρώπης, της Ασίας και της Αφρικής, δημιούργησε ένα νέο πνευματικό ρεύμα, που την έκαναν να γίνει η κοσμοπολίτικη κοιτίδα συνάντησης όλων αυτών των πολιτισμών.

Ο Χριστιανισμός, στα μέρη αυτά της Αλεξανδρείας, εμφανίστηκε από πολύ νωρίς, από τους Ιουδαίους της Διασποράς, που είχαν ήδη προϊστορία στην περιοχή αυτή, με την ακμάζουσα κοινότητά τους. Η παρουσία τους εκεί ήταν επόμενο να έχει οπωσδήποτε επηρεαστεί από τον ελληνικό πολιτισμό, που παρουσίαζε ακμή και άνθιζε ζωντανά την ίδια ακριβώς περίοδο. Είναι χαρακτηριστικά τα όσα αναφέρονται στις πράξεις των Αποστόλων (Κεφ. Στ' 8-11) σχετικά με τους Ιουδαίους της Αλεξανδρείας, όταν ο διάκονος Στέφανος κήρυττε το λόγο του Θεού: «Στέφανος δε πλήρης πίστεως και δυνάμεως εποίει τέρατα και σημεία μεγάλα εν τω λαώ. Ανέστησαν δε τινες των εκ της συναγωγής της λεγομένης Λιβερτίνων και Κυρηναίων και Αλεξανδρέων και των από Κιλικίας και Ασίας συζητούντες τω Στεφάνω και ουκ ισχύον αντιστήναι τη σοφία και το πνεύματι, ω ελάλει».

Εικόνα Αγίου Βασιλείου, ενδεδυμένου πολυσταύριον, φαιλώνιον και ωμοφόριον

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Λεπτομέρεια του εδίκτου του Καλίφη Ομάρ

Όταν τα θεμέλια της πίστης τέθηκαν πάνω σε σωστή βάση από τον Απόστολο Μάρκο, καμιά αμφιβολία δεν υπήρχε ότι το Ευαγγέλιο θα έβρισκε θετική ανταπόκριση από τους Ιουδαίους, αλλά και από τους Έλληνες.

Η Βιβλιοθήκη του Πατριαρχείου της Αλεξανδρείας

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των ειδικών, η Αλεξάνδρεια στην αρχαία εποχή κατείχε

Το οικόσημο του Πατριαρχείου

Πρόσοψη του Πατριαρχικού Μεγάρου Καΐρου

τα πρωτεία, ακόμα και στο θέμα των Βιβλιοθηκών.

Από την εποχή του Μεγάλου Αλεξάνδρου προσκλήθηκαν πολλοί λόγιοι και τεχνίτες, άνθρωποι, δηλαδή, των γραμμάτων, οι οποίοι ήταν δοκιμασμένοι, για να δημιουργήσουν τις κατάλληλες συνθήκες φύλαξης των υπαρχόντων πολύτιμων χειρογράφων της αρχαίας Ελλάδας.

Πληροφορίες δεν υπάρχουν πολλές. Βέβαιο, όμως, είναι ότι οι διάδοχοι του Αλεξάνδρου, οι Πτολεμαίοι και ιδιαίτερα ο Πτολεμαίος ο Λάγος, θέλοντας να καταστήσει την Αλεξάνδρεια κέντρο Πολιτισμού, Παιδείας και Τεχνών, κάλεσε κοντά του «άνδρας επί σοφία και τέχναις διασημοτάτους» και έθεσε το θεμέλιο λίθο της Βιβλιοθήκης του Μουσείου, «παραινούντος Δημητρίου του Φαληρέως, ανδρός παρ' Έλλησι σπουδαίου και αριπρεπούς». Ακόμα, «Δημήτριος ο Φαληρεύς Πτολεμαίω τω βασιλεί παρήνει τα περί βασιλείας και ηγεμονίας βιβλία κτάσθαι και αναγιγνώσκει, α γαρ οι φίλοι τοις βασιλεύσιν ου θαρρούσι παραινείς, ταύτα εν τοις βιβλίοις γέγραπται». Θετικές πηγές μας πείθουν για την ίδρυση του Μουσείου και της Βιβλιοθήκης Αλεξανδρείας –της Μεγάλης– από τον Πτολεμαίο, τον Σωτήρα. Η Βιβλιοθήκη αυτή πρέπει να θεωρείται ότι ήταν η πλουσιότερη και μεγαλύτερη του τότε αρχαίου κόσμου. Παράλληλα με αυτή τη Βιβλιοθήκη, δημιουργήθηκε και μια δεύτερη, η οποία βρισκόταν δίπλα στο Ναό του Σεραπείου και είχε πάρει την ονομασία Θυγατρική. Και οι δύο μαζί, οπωσδήποτε, συγκέντρωναν όλο τον πλούτο των υπαρχουσών χειρογράφων και έτσι κατείχαν την έννοια της Οικουμενικής Βιβλιοθήκης.

Επί της εποχής των Μεγάλων Πατριαρχών Αλεξανδρείας Αθανασίου και Κυρίλλου Ιωάννου του Ελεήμονα και άλλων –ανδρών φιλομούσων και άριστων θεολόγων– αναπτύχθηκε και υποστηρίχθηκε η ιδέα της ύπαρξης χώρου συγκέντρωσης όλων των πολύτιμων έργων των αρχαίων Ελλήνων συγγραφέων και των χριστιανών, επίσης, συγγραφέων των πρώτων αιώνων του Χριστιανισμού. Ιδιαίτερη θέση στην προκειμένη περίπτωση κατείχε το αρχαιότερο χειρόγραφο της Αγίας Γραφής, που κοσμούσε την Πατριαρχική Βιβλιοθήκη μέχρι των ημερών Κυρίλλου του Λουκάρεως (ο περίφημος Αλεξανδρινός Κώδικας, τώρα βρίσκεται στο Βρετανικό Μουσείο).

Η Βιβλιοθήκη του Πατριαρχείου Αλεξανδρείας θα πρέπει να θεωρείται γι' αυτόν το λόγο η αρχαιοτέρα χριστιανική βιβλιοθήκη, ως συνέχεια της περίφημης Αλεξανδρινής Βιβλιοθήκης της αρχαιότητας, παρ' όλο που υπάρχουν ενδείξεις τελείας καταστροφής της από πυρκαγιά.

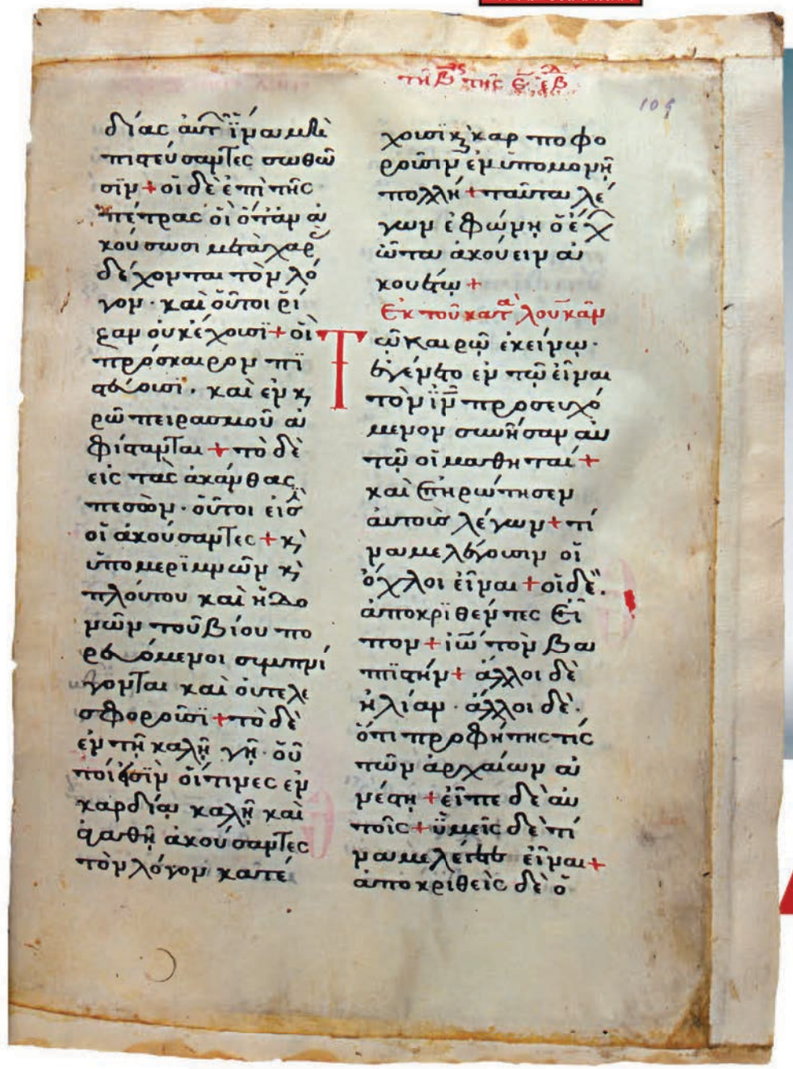
Η Βιβλιοθήκη του Πατριαρχείου Αλεξανδρείας ακολούθησε τους, κατά καιρούς, τόπους διαμονής των εκάστοτε Πατριαρχών Αλεξανδρείας. Θα πρέπει να τονισθεί ότι, τόσο τα χειρόγραφα όσο και οι αρχαίες εκδόσεις των εντύπων, αποτελούν δωρεές των κατά καιρούς Πατριαρχών Αλεξανδρείας.

Επιφανείς Πατριάρχες, όπως ο Μελέτιος Πηγάς, ο Κύριλλος Λούκαρις, ο Μητροφάνης Κριτσόπουλος, απετέλεσαν τους κυριότερους συνδρομητές ή συντελεστές στη δημιουργία της σημερινής αξιόλογης

Επάνω, απόσπασμα τυπικού που αφορά στη νηστεία

Αριστερά, εικόνα της Θεοτόκου Βρεφοκρατούσης

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Επάνω, αγιασματικός Σταυρός, αριστερά, απόσπασμα από χειρόγραφο, που περιέχει τα Ευαγγέλια

Το Παλαίφατον και ιστορικόν Πατριαρχείον Αλεξανδρείας –το δευτερόθρονον- ιδρύθη από τους πρώτους χρόνους της πορείας της Εκκλησίας του Χριστού, από τον Άγιον Απόστολον και Ευαγγελιστήν Μάρκον το έτος 40 μ.χ.

Η πόλη της Αλεξανδρείας, έγινε κέντρο, που συνέδεσε τον αρχαίο αιγυπτιακό πολιτισμό με τον ελληνορωμαϊκό και στη συνέχεια, τον ιουδαϊκό, για να διακριθεί περίφημη πρωτεύουσα αλληλοσυνάντησης και αλληλοεπίδρασης των κυριοτέρων πνευματικών ρευμάτων της εποχής εκείνης

Κεντρική λεωφόρος στην Αλεξάνδρεια

Στιγμιότυπο από κηδεία. Διακρίνεται η επιγραφή «ΚΑΦΦΕΝΕΙΟΝ Η ΩΡΑΙΑ ΕΛΛΑΣ». (Από το αρχείο του Ε.Λ.Ι.Α.)

συλλογής χειρογράφων και σπάνιων εκδόσεων. Σημαντική παραμένει η πληροφορία, ότι η Πατριαρχική Βιβλιοθήκη βρισκόταν, τουλάχιστον μέχρι την αραβική κατάκτηση της Αιγύπτου, στον Καθεδρικό Ναό του Καισαρείου, κέντρο τότε των Πατριαρχών Αλεξανδρείας.

Το 1930, επί του Πατριάρχη Αλεξανδρείας Ιεροθέου του Α΄ η Βιβλιοθήκη μεταφέρεται από τη συνοικία των Ρωμαίων (Πατριαρχείο – Εκκλησία Αγίου Μάρκου) στο Χαμζάουι του Καΐρου (Άγιος Νικόλαος). Όταν Πατριάρχης Αλεξανδρείας εξελέγη ο Μελέτιος Μεταξάκης (1926), η Πατριαρχική Βιβλιοθήκη μεταφέρεται στην αρχική της θέση, στην Αλεξάνδρεια, αν και μέρος χειρογράφων και βιβλίων κοσμούν μέχρι σήμερα τη Βιβλιοθήκη του Πατριαρχικού Μεγάρου στο Κάιρο.

Επί πατριαρχείας Χριστοφόρου του Β' κτίζεται νέα Βιβλιοθήκη στην Ιμπραημία, τα εγκαίνια της οποίας έγιναν την 14η Νοεμβρίου 1948. Επί Νικολάου του Στ΄, η Βιβλιοθήκη μετακινείται στα νέα Πατριαρχεία, στην πρώην Τοσιτσαία Σχολή, δίπλα από το Κοινοτικό Ναό του Ευαγγελισμού, όπου εκεί στεγάζεται μέχρι σήμερα.

Ο Ελληνισμός της Αιγύπτου διαμέσου των αιώνων

Από τα βάθη των αιώνων, τότε που ο Μέγας Αλέξανδρος θέλησε να κτίσει την περικλεή Αλεξάνδρεια, θα πρέπει να αναζητήσουμε και την παρουσία του ελληνικού στοιχείου στη Νειλοχώρα.

Εδώ στην Αλεξάνδρεια τέθηκαν τα θεμέλια της ελληνικής μεγαλοφυΐας, για να καταστεί η μητρόπολη –η επιφανέστερη– των ελληνικών γραμμάτων και φάρος, που εκπέμπει τις φωταγείς ακτίνες μιας νέας δημιουργικής δύναμης. Το κόσμημα όχι μόνον των Ελλήνων της Αιγύπτου, αλλά και του απανταχού Ελληνισμού.

Για να ξεχωρίζει από τις άλλες πόλεις, που έφεραν το ίδιο όνομα, η Αλεξάνδρεια έμεινε γνωστή στην ιστορία ως η Μεγάλη Αλεξάνδρεια ή η Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου, κτίσμα του δημιουργού της νέας μεγάλης ιδέας του ελληνικού πνεύματος και της ελληνικής κληρονομιάς, που για αιώνες από τότε καθοδηγεί τις επερχόμενες γενεές ολόκληρης της ανθρωπότητας.

Το κτίσιμό της, το 331 π.Χ., σημαδεύει τη νέα πορεία του ελληνικού πληθυσμού της, που έγινε το κέντρο του φωτός και της μεγάλης αρχαίας ελληνικής ιστορίας –Βασίλισσα της Μεσογείου.

Τελειόφοιτοι Αβερωφείου Γυμνασίου Αλεξανδρείας

Δεξίωση από γάμο στην έπαυλη Ταμβάκου, στις αρχές του αιώνα

Οι πνευματικοί θησαυροί, που συνδέονται με το πέρασμα των αιώνων από την πόλη του πανάρχαιου ελληνικού πολιτισμού, βοήθησαν στη συνέχεια να σταθεροποιηθεί το πέρασμα και η παρουσία των απογόνων της μεγάλης αυτής κληρονομιάς, ενώ από την εποχή του Μεγάλου Αλεξάνδρου μέχρι και των ημερών μας, το πνεύμα της ελληνικής πνοής κυριαρχούσε και εκπολίτιζε τους ανά τους αιώνες κατοίκους.

Γεγονός παραμένει ένα στην ιστορία, ότι ο Ελληνισμός της Αιγύπτου από τότε, δηλαδή από την εποχή που ιδρύθηκε η πόλη της Αλεξάνδρειας, μέχρι σήμερα, διατήρησε την παρουσία του, έστω και μειωμένη.

Η παρουσία του Ελληνισμού στην Αίγυπτο συγκέντρώθηκε πάντοτε γύρω από το Πατριαρχείο και ακολούθησε σε δύσκολους καιρούς την ίδια πορεία, συνταυτίστηκε και συμπορεύτηκε. Από τότε, η Αλεξάνδρεια προόδευσε «εις μέγεθος και ευδαιμονίαν». Και όταν ακόμα ο Ελληνισμός ήταν κάτω από ξένους κατακτητές και πολεμήθηκε, το Πατριαρχείο διατήρησε τη δάδα του ελληνικού φωτός και του γνήσιου, αυθεντικού πολιτισμού, για να υπερηφανευόμαστε σήμερα ό,τι υπάρχει και απολαμβάνουμε ως Έθνος και Εκκλησία Ορθόδοξη.

Η παρουσία του Ελληνισμού στην Αίγυπτο συγκεντρώθηκε πάντοτε γύρω από το Πατριαρχείο και ακολούθησε σε δύσκολους καιρούς την ίδια πορεία, συνταυτίστηκε και συμπορεύτηκε

Ακόμη και μόνο του, το Πατριαρχείο κράτησε τον Ελληνισμό με την πίστη του και την παιδεία του. Φυσικά συνετέλεσε η μακραίωνη ιστορία της πόλης της Αλεξανδρείας, που τόσο επί της εποχής των διαδόχων του Μεγάλου Αλεξάνδρου, αλλά και των εν συνεχεία Μεγάλων Πατριαρχών και Πατέρων της Αλεξανδρινής Εκκλησίας, μεγαλούργησε και θριάμβευσε μέσα σε δύσκολες και σκοτεινές ημέρες.

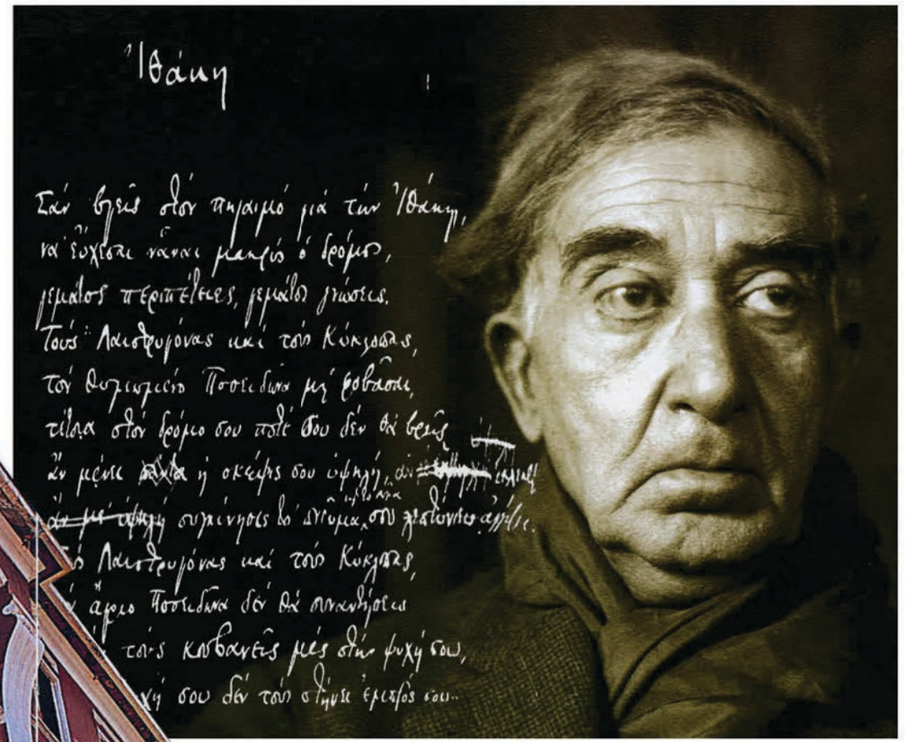
Εκεί, όμως, που οι Έλληνες έδειξαν τις πραγματικές τους ικανότητες, ήταν στο θέμα της παιδείας. Καμία άλλη ξένη εθνική ομάδα στην Αίγυπτο δεν οργανώθηκε καλύτερα όσο η ελληνική στον τομέα της παιδείας. Αναφέρουμε μόνο τα ονόματα μερικών εκπαιδευτικών ιδρυμάτων, όπως του Αβερώφειου Γυμνασίου, της Σαλβαγείου Επαγγελματικής Σχολής του Μπενακείου Ορφανοτροφείου Θηλέων, της Ζερβουδακείου Αστικής Σχολής Αρρένων και Θηλέων, της Αριστοφρόνειας Σχολής, της Φαμηλιάδειας Σχολής και της Επαγγελματικής Σχολής. Όλα αυτά τα εκπαιδευτικά ιδρύματα λειτούργησαν, όπως μαζί με άλλα που δεν αναφέρονται εδώ, στην Αλεξάνδρεια μόνο.

Η ελληνική κοινότητα της Ιμπραημίας έχει παρουσιάσει εξαίρετο έργο, επίσης, στον τομέα της παιδείας, με την Πρατσίκειο Δημοτική Σχολή, την Κοκκινάρειο Δημοτική Σχολή, την Κασσίμειο Δημοτική Σχολή και τη Δαβαράκειο Δημοτική Σχολή. Δεν θα πρέπει να παραλείψουμε εδώ τα Πατριαρχικά Εκπαιδευτήρια, όπως την Πατριαρχική Σχολή Φώτιος Α΄, με Γυμνάσιο και Δημοτικό, το Πατριαρχικό Αλεξανδρινό Λύκειο, το Λύκειο Πυθαγόρας και το ιεροδιδασκαλείο του Αγίου Αθανασίου, επί Μελετίου Μεταξάκη.

Στον τομέα των εκδόσεων, δεν υστέρησε ο Ελληνισμός της Αιγύπτου. Ως μια ιστορική ανάγκη οδηγήθηκε ο Αιγυπτιώτης Έλληνας στην εκδοτική του προσπάθεια. Εκατοντάδες, ίσως χιλιάδες βιβλία κυκλοφόρησαν στην Αίγυπτο από το 1853 και μετά. Επίσης, στον τομέα της δημοσιογραφίας δεν υπολείπονταν οι Έλληνες της Αιγύπτου. Υπολογίζεται ότι από το 1862 έως το 1962 κυκλοφόρησαν περισσότερα από 400 δημοσιογραφικά όργανα εφημερίδων και περιοδικών.

Οι Έλληνες της Αλεξανδρείας, μπροστά στις πρωτοποριακές τους ανόδους και τα επιτεύγματά τους, δούλεψαν σκληρά, με θυσία και άμιλλα, για να τιμήσουν έτσι τη χώρα που τους γέννησε και είδαν το φως της ημέρας. Ένα φως που σκορπούσε, απ' όπου περνούσαν, σοφία και αυταπάρνηση, μεγαλουργήματα και επιτυχίες.

Το κτίριο, όπου βρίσκεται το σπίτι του Κωνσταντίνου Καβάφη



Τα ελληνικά εκπαιδευτήρια, οι πολιτιστικοί σύλλογοι και τα εντευκτήρια, οι εκκλησίες οι μεγαλοπρεπείς, τα Νοσοκομεία και άλλα παρόμοια, δεν είναι λόγος υπερβολικός, αλλά πραγματικότητα και ένα γεγονός σημαντικό στην πορεία του Απόδημου Ελληνισμού της Αιγύπτου και ιδιαίτερα εκείνου της Αλεξανδρείας.

Η Αλεξάνδρεια είναι το καμάρι του Ελληνισμού της Διασποράς, γιατί ήταν εξαρχής Ελληνικό Κέντρο Πολιτισμού, Γραμμάτων και Τεχνών. Συνεπώς, αυτή την ιστορική πραγματικότητα δεν μπορεί εύκολα κανείς να την αγνοήσει.

Χρειάζεται τόσο από μέρους της Ελληνικής Πολιτείας και του Ελληνορθόδοξου Πατριαρχείου αγώνας και εργασία προς την κατεύθυνση αυτή. Και ένας να παραμείνει κάτοικος, που δεν θα συμβεί ποτέ, η Αλεξάνδρεια δεν θα χάσει την ελληνική

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Το γραφείο του Κωνσταντίνου Καβάφη

της αίγλη και το Ελληνικό της Πνεύμα.

Ακόμα και το κοιμητήριο της Αλεξάνδρειας περικλείει ένα ζωντανό μήνυμα αισιοδοξίας –είναι ένα αποδεικτικό στοιχείο– και ας μην μπορούν οι νεκροί να μιλήσουν –έστω βουβά μας μεταδίδει αυτό το πνεύμα, με το οποίο έζησαν και δούλεψαν τόσες λαμπρές γενιές προγόνων μας στα ιερά της χώματα.

Το πνεύμα του αρχαίου πολιτισμού, μαζί με εκείνο του Ορθόδοξου, συνυπάρχει για δύο τώρα χιλιετηρίδες.

Έδωσε ό,τι καλύτερο και ωραιότερο μπορούσε για την ανάπτυξη και πρόοδο του τοπικού πολιτισμού, που οπωσδήποτε επηρεάστηκε.

Η Αλεξάνδρεια του Καβάφη

Το πέρασμα Έλληνα ποιητή και λογοτέχνη Κωνσταντίνου Καβάφη από την Αίγυπτο και η συμβολή του στη ζωή του Ελληνισμού, αποτελούν κεφάλαιο σημαντικό στη σύγχρονη ιστορία της πόλης.

Η ζωή του Καβάφη στην Αίγυπτο, έστω κι αν φαίνεται σύντομη σήμερα, σημάδεψε μια μεγάλη ιστορική σελίδα ενός Έλληνα απόδημου.

Εν τούτοις, επιγραμματικά μπορεί να χαρακτηρισθεί μια ζωή ενός αληθινού καλλιτέχνη ατάραχου, σιωπηλού και ακόμη επιφυλακτικού. Ζούσε στον κόσμο των δικών του ονείρων, με την προσπάθεια δημιουργίας ενός ιδανικού έργου, που έφερε την προσωπική του σφραγίδα. Άρχοντας ο ίδιος, που τηρούσε την παραδοσιακή συνήθεια, είχε την αίσθηση πάντα, ότι ήταν πρώτα Αλεξανδρινός και ύστερα Έλληνας!

Αφιέρωσε έτσι τον εαυτό του –τη ζωή του θα λέγαμε– στην ιστορική πόλη, που τον γέμιζε με ωραίες αναμνήσεις και τον έκανε να δημιουργεί δικές του ιστορίες, για την πόλη και τους ανθρώπους τους παλαιούς και τους τωρινούς, γράφοντας στίχους πολλούς. Η διαμονή του κοντά στην αρχαία εκκλησία του Αγίου Σάββα και στο ελληνικό νοσοκομείο, τον πρεμούσε και γέμιζε την ψυχή του αισιοδοξία, ώστε συχνά έλεγε: «Βλέπετε τα 'χω όλα γύρω από το σπίτι μου: το νοσοκομείο, την εκκλησία». Σ' εκείνο το νοσοκομείο άφησε την τελευταία του πνοή και σ' εκείνη την εκκλησία ψάλθηκε η κηδεία του, το 1933.

Διαβάζοντας τα έργα του Κωνσταντίνου Καβάφη, διακρίνει κανείς τη σοβαρότητα και την ωριμότητα των σκέψεων και των συναισθημάτων του, που καταντά τελικά να γίνεται ένας ταλαντούχος υποκειμενικός ποιητής.

Παρ' όλη την εσωστρέφειά του, ψάχνει να βρει μια διέξοδο, έναν νέο ορίζοντα για να εξερευνηθεί, κτυπά πόρτες κι ανοίγει παράθυρα, μα χωρίς αποτέλεσμα, κανένα λυτρωμό. Έτσι, αφήνει τις ελπίδες και τις προσπάθειες και ενσωματώνεται με την πικρή πραγματικότητα. Γράφει χαρακτηριστικά στο ποίημά του «Τα Παράθυρα»: «... ίσως το φως θα 'ναι μια τυραννία. Ποιος ξεύρει τι καινούργια πράγματα θα δείξει...».

Πηγή «Πατριαρχείον της Μεγάλης Πόλεως Αλεξανδρείας» εκδόσεις ΜΙΛΗΤΟΣ

ασφαλιστικό
UNDERWRITING

Πρόταση ΝΑΙ προς την ΕΑΕΕ:

Διερευνήστε, γιατί η Ελλάδα είναι πρωταθλήτρια στην αποζημίωση σωματικών βλαβών;

Πολύ ενδιαφέρουσα είναι η έκθεση της Insurance Europe που αναφέρεται σε ορισμένους δείκτες του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτου. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έκθεσης δείχνουν ότι το 2013 το μέσο κόστος των απαιτήσεων για αστική ευθύνη στον κλάδο αυτοκινήτου κυμάνθηκε από 1.200 € στην Πορτογαλία μέχρι 5.000 € και πάνω στην Ιταλία και τη Σουηδία. Οι αποζημιώσεις για σωματικές βλάβες, οι οποίες ποικίλλουν μεταξύ των χωρών, αποτελούν ένα μεγάλο ποσοστό του συνολικού κόστους των απαιτήσεων. Για παράδειγμα, το μέσο κόστος των αποζημιώσεων για σωματικές βλάβες κυμάνθηκε από κάτω από 4.500 € στην Εσθονία, την Τουρκία και την Τσεχία έως πάνω από 20.000 € στη Γαλλία και στην Ελλάδα, γεγονός που αντικατοπτρίζει τις διαφορές στο κόστος της ιατρικής περίθαλψης και στις πρακτικές αποζημίωσης.

Η Ελλάδα είναι πρώτη σε όλη την Ευρώπη στις αποζημιώσεις σωματικών βλαβών, καθώς η μέση αποζημίωση ξεπερνά τα 30.000 ευρώ, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι ένα χρόνο πριν ήταν κοντά στα 20.000 ευρώ, και πάλι όμως ήταν πρωταθλήτρια σε όλη την Ευρώπη. Επισημαίνεται ότι στις αποζημιώσεις σωματικών βλαβών περιλαμβάνονται και η ηθική βλάβη και η ψυχική οδύνη. Ίσως θα άξιζε τον κόπο για την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος να αξιοποιήσει αυτή την έρευνα της Insurance Europe, να ζητήσει περισσότερα στοιχεία από άλλες χώρες, προκειμένου να διακριβώσει πώς γίνεται στην Ελλάδα να καταβάλλονται τόσο υψηλές αποζημιώσεις σε αντίθεση με την υπόλοιπη Ευρώπη και κυρίως τις οικονομικά ανεπτυγμένες χώρες, όπου εκ των πραγμάτων το κόστος παροχής υπηρεσιών υγείας είναι υψηλότερο από ό,τι στη χώρα μας. Επίσης πώς κατανέμονται οι αποζημιώσεις (πληρωμή νοσοκομείων, ηθική βλάβη, ψυχική οδύνη, κ.λπ.).

Παύλος Τσίμας
Και η ασφαλιστική αγορά για την ανάπτυξη

Αυτό που πολλές φορές συζητείται μεταξύ των ανθρώπων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι ότι ο κλάδος δεν έχει αναπτύξει ένα ισχυρό lobby ικανό να προωθήσει μία σειρά θεμάτων του που τον απασχολούν. Αυτή την «αδυναμία» μάλιστα θεωρείται και ως αιτία για τη μη επίτευξη ορισμένων στόχων του κλάδου, όπως η θεσμοθέτηση φορολογικών κινήτρων για τις ασφαλίσεις ζωής. Αν και μάλλον το όλο θέμα είναι πολύ πιο σύνθετο, εν τούτοις είναι γεγονός ότι ο ασφαλιστικός κλάδος «πάσχει» στην ανάπτυξη ενός ισχυρού lobby που θα προωθεί θέματα, θα αποτρέπει άλλα και εν γένει θα συμβάλλει στη διαμόρφωση μιας θετικής εικόνας για τον κλάδο.

Οι σκέψεις αυτές έγιναν με αφορμή την εκδήλωση του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών με ομιλητή τον δημοσιογράφο κ. Παύλο Τσίμα, την οποία παρακολούθησαν πάνω από 80 εκπρόσωποι της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Ήταν μία εκδήλωση που συνδέει την ασφαλιστική αγορά με την κοινωνία.

Στην εξαιρετικά ενδιαφέρουσα ομιλία του ο κ. Τσίμας εστίασε στην τρέχουσα οικονομική κατάσταση τόσο στη χώρα μας όσο και στην Ευρώπη γενικότερα.

Συγκρίνοντας χώρες της Ευρωζώνης που αντιμετώπισαν κρίσεις χρέους, ανέλυσε τους λόγους για τους οποίους κατά την κρίση του η Ελλάδα εξακολουθεί να είναι δέσμια μνημονίων, μέτρων λιτότητας και παρατεταμένης ύφεσης, σε αντίθεση με την Ιρλανδία, την Ισπανία και την Πορτογαλία που κατάφεραν να επανακάμψουν μετά από την εφαρμογή προγραμμάτων λιτότητας.

Στη συνέχεια αναφέρθηκε σε τρόπους με τους οποίους θα μπορούσε να βελτιωθεί η παρούσα κατάσταση, στη στρατηγική για την ανάκαμψη της Οικονομίας, την ανάγκη για επενδύσεις, το ρόλο της συνεργασίας μεταξύ δημοσίου και ιδιωτικού τομέα κ.ά. Σε σχέση με την ιδιωτική ασφάλιση τόνισε την ανάγκη η αγορά να εργαστεί για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης αλλά και την αύξηση της εμπιστοσύνης των πολιτών στο θεσμό.

Σε δήλωσή του μετά την εκδήλωση στην κάμερα του Nextdeal.gr και στον Κωστή Σπύρου ο κ. Τσίμας τόνισε ότι «το λέω και το πιστεύω ότι και η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει να παίξει ένα συγκεκριμένο ρόλο: να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη, να κερδίσουμε το χαμένο έδαφος και να γυρίσουμε την οικονομία θετικά».

Allianz

Εμπνέουμε ασφάλεια

Οι γυναίκες managers κερδίζουν καθημερινά θέσεις στην ηγετική πυραμίδα των επιχειρήσεων. Το 1998, μόλις μία ήταν η γυναίκα διευθύνουσα σύμβουλος σε εταιρεία της λίστας Fortune 500. Το 2009 αυξήθηκαν στις 15 και το 2014 στις 23.

Στην Ελλάδα, λέει παλαιότερη έρευνα της ICAP, σε 20,6% ανέρχεται το ποσοστό των επιχειρήσεων που διευθύνονται από γυναίκες-ανώτατα στελέχη.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα έρευνας που πραγματοποίησε η Icap Group σε δείγμα 22.497 εταιρειών που δημοσίευσαν ισολογισμό και το 2012, το ποσοστό των επιχειρήσεων που διευθύνονται από γυναίκες-ανώτατα στελέχη ανέρχεται σε 20,6% (4.635 εταιρείες), όταν το 2012 το αντίστοιχο ποσοστό κυμαίνονταν στο 18,8%. Όπως αναφέρει η έρευνα της Icap, το μεγαλύτερο ποσοστό των εταιρειών που διευθύνονται από γυναίκες εξακολουθεί να εντοπίζεται στις πολύ μικρές ή τις μικρές επιχειρήσεις – με βάση την επίσημη κατηγοριοποίηση που ακολουθείται στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Μάλιστα, παρατηρείται ότι όσο αυξάνει το μέγεθος των εταιρειών (βάσει ετήσιου κύκλου εργασιών και προσωπικού), τόσο περισσότερο μειώνεται το ποσοστό συμμετοχής των εταιρειών που διοικούνται από γυναίκες στο σύνολο των επιχειρήσεων του δείγματος.

Η κα Φιλίππα Μιχάλη γενική διευθύντρια Allianz Ελλάδος

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά λίγες οι «ισχυρές γυναίκες» επικεφαλής ασφαλιστικών εταιρειών. Μέχρι ένα χρόνο πριν η κα Νάντια Σταυρογιάννη της Das Hellas αισθάνονταν μία μοναξιά. Τώρα όμως έχει παρέα την κα Φιλίππα Μιχάλη, η οποία τον προσεχή Απρίλιο συμπληρώνει ένα χρόνο στην ηγεσία τηςAllianz Ελλάδος. Επικεφαλής μιας από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας η κα Μιχάλη, έχει αναλάβει την «υποχρέωση» να οδηγήσει την Allianz Ελλάδος στη νέα εποχή της ψηφιοποίησης. Κάτι που μάλλον θα το επιτύχει, καθώς, όπως λένε οι εκθέσεις, οι γυναίκες CEO δίνουν πολύ μεγαλύτερη σημασία στην τεχνολογία από ό,τι οι άνδρες συνάδελφοί τους. Η κα Μιχάλη κρατά καλά το τιμόνι της Allianz, για την οποία έχει μεγάλα σχέδια. Κρατάμε αυτό που δήλωσε πρόσφατα η ίδια μιλώντας στο δίκτυο πωλήσεων: «Έχουμε γερά θεμέλια, ξεκάθαρη στρατηγική, γρήγορα αντανακλαστικά, στήριξη από τον Όμιλο και πολλή όρεξη για δουλειά. Στόχος μας είναι να ενισχύσουμε την εμπιστοσύνη των πελατών μας και να τους εμπνεύσουμε την ασφάλεια να τολμήσουν να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους».

Η κα Φιλίππα Μιχάλη, πριν αναλάβει εντεταλμένη σύμβουλος και γενική διευθύντρια της Allianz Ελλάδος ήταν ήδη μέλος του Συμβουλίου Διοίκησης, έχοντας την ευθύνη του Market Management, της Επικοινωνίας και του Direct Business. Η κα Φιλίππα Μιχάλη έχει ενεργό ρόλο στον τομέα του Market Management και της Επικοινωνίας της Allianz Ελλάδος από το 2009, έχοντας τη συνολική ευθύνη από το 2011, ενώ έχει ηγηθεί επιτυχώς πολλών σημαντικών εταιρικών projects, ειδικά στο σκέλος της ψηφιοποίησης. Παράλληλα έχει εμπειρία στις Επενδύσεις, έχοντας για 11 χρόνια τη θέση του διαχειριστή Χαρτοφυλακίου στη θυγατρική του Ομίλου, Allianz ΑΕΔΑΚ.

«Έχουμε γερά θεμέλια, ξεκάθαρη στρατηγική, γρήγορα αντανακλαστικά, στήριξη από τον Όμιλο και πολλή όρεξη για δουλειά. Στόχος μας είναι να ενισχύσουμε την εμπιστοσύνη των πελατών μας και να τους εμπνεύσουμε την ασφάλεια να τολμήσουν να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους»

Επίτροπος: Μία επιλογή για αίσιο τέλος

Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας

Ήταν μία δύσκολη μέρα η Δευτέρα 14 Δεκεμβρίου για την International Life και την Οικογένεια Μπράβου. Το πρωί ο κ. Φώκος Μπράβος, μαζί με τον Γιάννη Μπράβο και τον Μιλτιάδη Νεκτάριο είχαν μία συνάντησης την Τράπεζα της Ελλάδος όπου συζητήθηκε και συμφωνήθηκε όλο το σχέδιο αναδιοργάνωσης του Ομίλου. Αυτό προβλέπει την τοποθέτηση επιτρόπου στην International Life Ζωής την μητρική δηλαδή εταιρεία του Ομίλου αλλά και στην International Life Γενικών Ασφαλίσεων, ως συνδεδεμένη με την μητρική.

Ο Επίτροπος κ. Γιάννης Περιστέρης μεταξύ άλλων θα μεριμνήσει ώστε να μεταφερθεί δωρεάν το χαρτοφυλάκιο ζωής της International Life στη Εθνική Ασφαλιστική. Την ώρα που γράφονταν αυτό το σημείωμα δεν είχε ολοκληρωθεί η συμφωνία. Ελπίζουμε να μην χαλάσει κάτι την τελευταία στιγμή. Παράλληλα η εταιρεία ζωής παύει να δραστηριοποιείται περαιτέρω στον κλάδο. Θα συνεχίσει όμως τη δραστηριότητα της η εταιρεία γενικών ασφαλίσεων της International Life.

Η τοποθέτηση επιτρόπου είναι ένα μέτρο που λαμβάνεται για πρώτη φορά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και συνεπώς αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον το πώς θα εξελιχτεί η όλη υπόθεση καθώς με τον τρόπο αυτό φαίνεται να υπάρχει μία δυνατότητα συνέχισης των εργασιών σε μία ασφαλιστική εταιρεία.

Ο «ξαφνικός θάνατος» που είχε επιλεγεί στην περίπτωση της Ασπίς Πρόνοια μόνο δεινά συσσώρευσε στον κλάδο και τους ασφαλισμένους.

Ο Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γιάννης Στουρνάρας μεθόδευσε με ωριμότητα την όλη υπόθεση και μένει να δούμε τα αποτελέσματα που ευχόμαστε να είναι θετικά για όλους. Η Εθνική Ασφαλιστική με το βάρος που αναλαμβάνει αναδεικνύει την αξία που έχει η ύπαρξη μιας μεγάλης ελληνικής ασφαλιστικής επιχείρησης.

Η ανακοίνωση της International Life

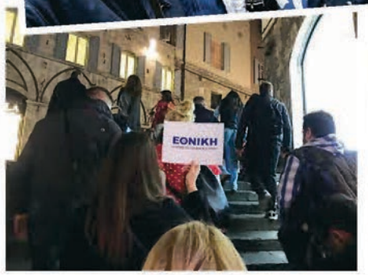
Μετά από πολύμηνες διαπραγματεύσεις, η International Life βρίσκεται κοντά στην ολοκλήρωση της συμφωνίας μεταβίβασης χαρτοφυλακίου Ζωής, εγγυώμενη πλήρως τα συμφέροντα όλων των ασφαλισμένων και συνεργατών της.

Κατόπιν αιτήματος της εταιρείας - για λόγους διαφάνειας και διασφάλισης των συμφερόντων όλων των εμπλεκόμενων μερών - η εν λόγω συναλλαγή θα εκτελεστεί υπό την εποπτεία της ΤτΕ. Στο πλαίσιο αυτό, ο κ. Ιωάννης Περιστέρης, αναλογιστής και έμπειρο στέλεχος της αγοράς, έχει αναλάβει την επίβλεψη της εκτέλεσης και την έγκριση της συναλλαγής, καθώς και όλα όσα η νομοθεσία ορίζει.

Οι εργασίες της International Life στο εξής θα αφορούν στις Γενικές Ασφαλίσεις, ανταποκρινόμενες στις προκλήσεις της νέας εποχής και με βασικούς άξονες την καινοτομία και την άριστη εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών μας.

Η εταιρεία θα προβεί εγκαίρως σε ανακοινώσεις σχετικά με την ολοκλήρωση της διαδικασίας, εντός των ημερών.

Σε ταξίδι επιβράβευσης πολλά πρώτα αστέρια της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής!



Στη Ρώμη – Φλωρεντία ταξίδεψαν οι επιτυχόντες παραγωγικού δικτύου Agency της Εθνικής Ασφαλιστικής με επικεφαλής τον Νίκο Στρατηγάκη. Ξεναγήθηκαν στη Φλωρεντία στην πόλη του πολιτισμού που συγκεντρώνει έναν εκπληκτικό αριθμό έργων τέχνης με σπάνια αρχιτεκτονική αρμονία και πολλά μνημεία – μουσεία – εκκλησίες – παλάτια, όπως η Παλατινή Πινακοθήκη Μεγάρου Πίτι, η Πινακοθήκη Ουφίτσι, το Μουσείο Αργυροχρυσοχοΐας. Στην Φλωρεντία η πνευματική και καλλιτεχνική ζωή βρήκε την καλύτερη έκφρασή της στα γράμματα με έργα του Δάντη, Βοκάκιου, Πετράρχη κ.α.

Επισκέφθηκαν την αιώνια πόλη την Ρώμη αφού όλοι οι δρόμοι οδηγούν εκεί. Το Κολοσσαίο επιβλητικό τους υποδέχθηκε όπως και όλα τα υπόλοιπα μνημεία της πόλης μουσείο. Αλησμόνητες θα μείνουν και οι ρομαντικές βόλτες στη Πιάτσα Ντι Σπάνια και την Φοντάνα Ντι Τρέβι.

Ανάμεσα τα πρώτα αστέρια της πρώτης εταιρίας της χώρας που τιμά το Agency και τους ανθρώπους της, Φουφόπουλος, Χρυσολόγου, Μπρουμεριώτης, Μαρκάτου, Παπαντωνάτου, Δρακούλη, Μαυρομμάτης, Κάρος, Κοκκοτή, Ξηρού, Ναστούλη…

NN Πέρασε «σφαίρα» στη δεύτερη θέση, στοχεύει την πρώτη στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας

Ως η «Καλύτερη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα» αναδείχθηκε η NN Hellas στο θεσμό Global Insurance Awards 2015 από το διεθνώς αναγνωρισμένο οικονομικό περιοδικό World Finance. Όμως εκτός από την διάκριση αυτή η NN Hellas έχει μία ακόμη για το τρέχον έτος, καθώς σύμφωνα με την διευθύντρια πωλήσεων κα. Σοφία Ρατσιάτου ανεδείχθη το 2015 και δεύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα σε μερίδιο αγοράς στον κλάδο ζωής και υγείας..

Η κα. Ρατσιάτου και οι πωλητές της οδηγούν την NN Hellas από επιτυχία σε επιτυχία ενώ στοχεύουν μαζί με όλη την διοίκησης της εταιρείας στο καλύτερο και πιο αποτελεσματικό πάντρεμα της τεχνολογίας και της πωλησιακής παιδείας.

Η Σοφία Ρατσιάτου οδηγεί το δίκτυο πωλήσεων της NN Hellas στην κορυφή!

Αποφασιστική σε αυτή την κατεύθυνση θα είναι και η συμβολή του νέου Διευθυντή Marketing της NN Ελλάδος κ. Christian Bohlke, ο οποίος γνωρίστηκε πρόσφατα με τους εκπροσώπους του κλαδικού τύπου. Σε ερώτησή μας «ποιο είναι το πιο δυνατό σημείο του Ομίλου NN» ο κ. Christian Bohlke απάντησε ότι «είμαστε ένας ασφαλιστικός και επενδυτικός όμιλος με ισχυρή παρουσία και μεγάλη κεφαλαιακή επάρκεια.

"Νοιαζόμαστε, είμαστε ξεκάθαροι, δεσμευόμαστε" είναι οι αξίες μας και βασιζόμενοι στο μεγάλο μέγεθος εμπειρίας και τεχνογνωσίας προσφέρουμε λύσεις στους πελάτες».

Πραγματική δουλειά της NN είναι η επίλυση προβλημάτων των 15 εκατ. πελατών σε ότι αυτοί θεωρούν σημαντικό.

Στην Ελλάδα, είπε η κ.Ρατσιάτου, εφαρμόζοντας τη φιλοσοφία για εξυπηρέτηση άμεση, δημιουργήσαμε 8 γραφεία ισόγεια και θα συνεχίσουμε και στο 2016 σε περισσότερα σημεία.

Ένας ακόμα σχεδιασμός – στόχος ξεκίνησε να υλοποιείται και είναι οι direct πωλήσεις υπηρεσιών υγείας καθώς όπως δηλώνει ο κ.. Luis Miguel Gomez, CEO της NN Hellas, «Στην NN Hellas πιστεύουμε ότι όλοι οι Έλληνες πρέπει να έχουν πρόσβαση σε ολοκληρωμένες, ποιοτικές υπηρεσίες υγείας, όπου και αν βρίσκονται». Επανερχόμενοι στην βράβευση της NN Hellas ως «καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα» η εταιρεία επισημαίνει ότι η διάκριση αυτή επιβεβαιώνει την ηγετική θέση που κατέχει στον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς και τη συνεχή ανοδική της πορεία στην ελληνική αγορά.

Πορτοκαλί επιτυχίες

Με επιτυχία στέφθηκε η φετινή, επετειακή διοργάνωση Spetses Mini Marathon που πραγματοποιήθηκε για 5η συνεχή χρονιά με τη Χρυσή Χορηγία της NN Hellas, στις Σπέτσες. Στα αγωνίσματα της φετινής διοργάνωσης συμμετείχαν πάνω από 7.000 άτομα με ρεκόρ συμμετοχής στο δημοφιλές αγώνισμα των 5 χλμ. τρεξίματος, ενώ, με αφορμή το γεγονός, περισσότεροι από 12.000 άνθρωποι επισκέφτηκαν το νησί και παρακολούθησαν τη διοργάνωση. Οι άνθρωποι της NN Hellas έδωσαν το «παρών», με την πολυπληθή παρουσία της NN Running team, η οποία αναδείχθηκε ως η κορυφαία ομάδα της διοργάνωσης.

ΣΤΟart ΚΟΡΑΗ
ΧΩΡΟΣ ΤΕΧΝΗΣ
ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΜΕ ΙΣΤΟΡΙΑ ΚΑΙ ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΑΞΙΑ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
6 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ - 13 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2015

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΝΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Δείτε το video από την έκθεση στο Nextdeal.gr

Ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΜΕ ΤΗ ΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕ ΣΥΛΛΟΓΗ ΕΓΓΡΑΦΩΝ ΝΤΟΚΟΥΜΕΝΤΩΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Ιστορικής σημασίας έκθεση ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν την Τετάρτη 11 Νοεμβρίου 2015, Ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης, τα εγκαίνια της έκθεσης με τίτλο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΜΕ ΙΣΤΟΡΙΑ ΚΑΙ ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΑΞΙΑ», στο Χώρο Τέχνης «ΣΤΟArt ΚΟΡΑΗ» της Εθνικής Ασφαλιστικής

Ο κ.Ευάγγελος Σπύρου επιδεικνύει την απόδειξη πληρωμής του Ελευθέριου Βενιζέλου

Η έκθεση περιελάμβανε δεκάδες ασφαλιστήρια Συμβόλαια που εκδόθηκαν από το 1860 μέχρι και το 1960, με καλλιτεχνική, ιστορική και ασφαλιστική αξία που ανήκουν στην ιδιωτική συλλογή του εκδότη κ. Ευάγγελου Σπύρου και αναδεικνύουν το στενό δεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης με τη σύγχρονη ελληνική οικονομική ιστορία αλλά και τη συμβολή της στην ανάπτυξη της χώρας και στην προστασία του πληθυσμού σε πολύ δύσκολες και αντίξοες συνθήκες, όπως παραδείγματος χάριν την περίοδο του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου. Στα εγκαίνια, που παραβρέθηκε πλήθος κόσμου, χαιρετισμό απηύθυνε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Μαυρόγαλος, ο οποίος συνεχάρη τον κ. Σπύρου για την πρωτοβουλία του.

Εξέφρασε την ικανοποίησή του που ο χώρος Τέχνης «ΣΤΟΑrt ΚΟΡΑΗ» της Εθνικής Ασφαλιστικής φιλοξενεί την έκθεση αυτή και υπογράμμισε ότι στόχος της διοίκησης της εταιρείας είναι η «ΣΤΟΑrt ΚΟΡΑΗ» να αποτελέσει τόπο συγκέντρωσης της καλλιτεχνικής δημιουργίας της Αθήνας. Σε συνδυασμό με το χώρο Ιστορικής Μνήμης, η Εθνική Ασφαλιστική βάζει τη δική της ιδιαίτερη πνευματική σφραγίδα στην ιστορία του τόπου.

Ο εκδότης κ. Ευάγγελος Σπύρου στην ομιλία του ανέδειξε τη συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στην κοινωνία, χαρακτηρίζοντας την ασφάλιση έργο ειρήνης και αγάπης. Όπως είπε χαρακτηριστικά ο κ. Σπύρου κρατώντας στο χέρι του την απόδειξη ασφάλισης Ζωής του Ελευθέριου Βενιζέλου «μέσα στη φωτιά του πολέμου και κάτω από τους ήχους των πολυβόλων κάποιοι ασφαλιστές προστάτευσαν τις περιουσίες του κόσμου». Ο κ. Σπύρου αναφέρθηκε ακόμη στην «παρουσία» της Εθνικής Ασφαλιστικής σε όλα τα

μεγάλα γεγονότα και ευχαρίστησε τους ανθρώπους της εταιρείας για την στήριξη που προσέφεραν στην έκθεση. Στην έκθεση παραβρέθηκαν μεταξύ άλλων ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB Ασφαλιστική, ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Μαυρόγαλος, ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Φάνης Παναγιωτόπουλος, ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ κ. Ερρίκος Μοάτσος, ο διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas κ. Πάνος Δημητρίου, ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Ενωσης Ασφάλειαι Μινέττα κ. Γιώργος Μινέττας, ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος & γενικός διευθυντής της Ευρωπαϊκής Ένωσης Ασφάλειαι Μινέττα κ. Κώστας Μπερτσιάς, ο διευθύνων σύμβουλος της International Life κ. Γιάννης Μπράβος, η διευθύνουσα σύμβουλος της Das Hellas κα. Νάντια Σταυρογιάννη, ο αναπληρωτής διευθυντής της «Υδρόγειος Ασφαλιστική», κ. Ιωάννης Σουρλής, ο γενικός διευθυντής της HDI Gerling Hellas, κ. Νότης Βαγιακάκος, η κα Νεκταρία Μπέσσα (Συνεταιριστική), η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ κ. Γιώργος Καραβίας, ο πρόεδρος του ΠΣΣΑΣ κ. Δημήτρης Γαβαλάκης, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Matrix κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου. Επίσης, παραβρέθηκαν ο βοηθός γενικός διευθυντής Δικτύου της Εθνικής Τράπεζας κ. Παναγιώτης Γεωργίου, ο πρόεδρος του Ενιαίου Ταμείου Επικουρικής Ασφάλισης (ΕΤΕΑ) κ. Θανάσης Καποτάς, εκπρόσωποι του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, ο επίτιμος αντιπρόεδρος του Ομίλου για την Unesco Πειραιώς και Νήσων κ. Παύλος Νισλόγλου και ο πρώην γενικός διευθυντής του Ομίλου Interamerican κ. Βασίλης Καλτσάς. Στα εγκαίνια παραβρέθηκαν ακόμη οι: Γιώργος Μανέττας, Έφη Κατσικονούρη, Ζήκος Παπαευαγγελίου, Γ. Τσοβόλας, Νίκος Λάγιος, Στ. Σκούρτης, Αγγελος Δ. Σπύρου, Δέσποινα Τσώνη,

Παπανικολάου Χρ., Αθανάσιος Φ. Σπύρου, Μ. Βογιατζή, Ελευθερία Σαρρή, Ι. Πετρόπουλος, Δ. Κελεσίδης. Γ. Φουφόπουλος, Μ.Τάτσης, Κωλέττα Λαμπρινή, Δήμητρα Θανάσαινα, Αντ. Καραβασίλης, Μιχ. Ζωγόπουλος, Γ. Κουτίνας, Μαρία Λαμπροπούλου, Σταύρος Μιχαηλίδης, Σδέκα Οριάννα, Π. Κατσαϊδώνης , Μηλιόρδος Δ., Β. Μουντάκης, Μαρ. Παπαδογιάννη, Νίκος Ξυδάς, Μπαρμπαγιάννη Ευγ., Αγγελική Πιτσόλη (διευθύντρια Ισότητας Unesco), Βασιλική Π. Σπύρου, Γαβρίλης, Ανδρουλιδάκης Μ, Ευη Τσιούρη, Ανέστη Χαρά, Σάντρα Κοκονέτση, Νίκος Στρατηγάκης, Μ. Βικτωράτου, Νίκος Χατζηγεωργίου (Εκδόσεις Μίλητος), Ι Σπανουδάκης, Στ, Κωσταντάς, Δασκαλόπουλος Ηρ., Ζαφείρης Γ., Στεργίου Κ., Τάτσης Μ, Χαροντάκης Δ., Μελακοπίδης Ιωαν, Παπαντωνόπουλος, κ. Παπαντωνοπούλου Βασιλική ,Σαμαρά Μάρθα, Σαραντόπουλος Δ., Σλάμαρης Θωμάς, Ψαρράκης Στέφανος, Χειλαδάκης Γ., Πλακίδης Ν., Πατσόπουλος Γ.,Παπαργεωγόπουλος Δ. ,Μαρία Κόρακα και Νατάσσα Μαυραγάνη. Από την πλευρά του Τύπου παραβρέθηκαν ο επίτιμος πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Κώστας Καλύβας, η αντιπρόεδρος της Ένωσης κα Πέννυ Καλύβα, ο κ. Παναγιώτης Δρακάτος, εκδότης του περιο δικού «Ιδιωτική Ασφάλιση», η επικεφαλής της ιστοσελίδας Underwriter.gr κα Χριστίνα Μω Ράκη, οι δημοσιογράφοι Γιώργος Αλεξάκης (reporter.gr), Γιάννης Βερμισσώ (insuranceeea.gr), Ζανιάς Μπάμπης εκπρόσωπος τύπου ΣΕΓΑΣ, Έλενα Ερμείδου (sofokleousin.gr), Νίκος Σακελλαρίου (Ημερησία , insuranceworld.gr), Βίκυ Χατζή (Alpha TV). Η μεγάλη επιτυχία της έκθε σης αποτυπώθηκε στην έντονη αποδοχή της πρότασης για ίδρυ ση ασφαλιστικού Αρχείου Μουσείου

από τον κ. Ευάγγελο Σπύρου, ο οποίος ανακοίνωσε Και την έκδοση πολυτελούς βιβλίου με βάση τα συμβόλαια της έκθεσης. Υπήρξε πλήθος δημοσιευμάτων από εφημερίδες και ιστοσελίδες, μεταξύ των οποίων: «Καθημερινή», «Ναυ τεμπορική» «Πρώτο Θέμα»,το «Βήμα της Κυριακής», το περιοδικό VOICE της Υδρογείου, protothema.gr, underwriter.gr, asfalisinet.gr, insuranceeea.gr, ΣΕΜΑ, η εφημερίδα "Ο Αγών της Ιτέας", Alpha TV, κανάλι Αρχιπέλαγος tvΛέσβου και πολλά ακόμα στα οποία θα επανέλθουμε στο επόμενο τεύχος του ΝΑΙ. Διαδικαστικά για το «στήσιμο» της έκθεσης στο «ΣΤΟΑrt ΚΟΡΑΗ» της Εθνικής Ασφαλιστικής που ξεκίνησε ο Σπ. Μαυρόγαλος συνεργάσθηκαν οι εργαζόμενοι των Εκδόσεων Ε. Σπύρου και το τμήμα Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής με επικεφαλής τη Μαρία Κόρακα και συνεργάτες την Νατάσσα Μαυραγάνη, την Ιωάννα Παπουτσάκη, την Ελλη Λιδωρικιώτη. Η ιδέα πρωτοσυζητήθηκε από τον κ. Ευαγ. Σπύρου και την προώθησε ο κ. Δημήτρης Δημόπουλος πρόεδρος Δ.Σ Εθνικής Ασφαλιστικής και αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας. Η Ελπίδα Σπύρου επιμελήθηκε την τοποθέτηση, ο Κωστής Σπύρου φωτογράφησε το υλικό, ο Δ. Παπαγεωργόπουλος έδωσε τις εμπειρίες του. Με επικεφαλής τον Λ. Καραγεώργο (διευθυντή εκδόσεων Σπύρου) σε πρακτικά θέματα εργάσθηκαν η Γιώτα Ζαχαρίου, η Μαρία Μέμτσα, η Γεωργία Καλτσώνη, η Νένα Μαντά, η Μαρία Σπύρου, ο Ευαγ.Σπύρου, η Βιβή Σεβαστάκη, η Ντίνα Κοσμοπούλου. Οι φωτογράφοι Νίκος Τσιαμτσίκας και ο Θανάσης Αναγνωστόπουλος φωτογράφισαν την εκδήλωση των εγκαινίων, ο Σάββας Αϊδινίδης βιντεοσκόπησε και η Βίκυ Χαντζή την παρουσίασε στις ειδήσεις του Alpha tv και πολλοί ακόμη στη διάρκεια της έκθεσης που τους ευχαριστούμε.

Έγραψαν οι εφημερίδες για τη σημαντική ιστορία

ΤΟ ΒΗΜΑ

15 Νοεμβρίου 1015

Ιδέα

Η ιδέα έπεσε την περασμένη Τετάρτη στα εγκαίνια έκθεσης «Ασφαλιστήρια με ιστορία και καλλιτεχνική αξία» που έγινε στον Χώρο Τέχνης «ΣΤΟΑrt ΚΟΡΑΗ» της Εθνικής Ασφαλιστικής και τα ώτα μάλλον ήταν ευήκοα. ➲Πρόκειται για τη συγκρότηση ασφαλιστικού Αρχείου - Μουσείου από τον εκδότη **Ευάγγελο Σπύρου**, του οποίου είναι η συλλογή που εκτέθηκε. Η συλλογή περιλαμβάνει δεκάδες ασφαλιστήρια συμβόλαια που εκδόθηκαν από το 1860 μέχρι και το 1960, με καλλιτεχνική, ιστορική και ασφαλιστική αξία. ➲ Εξάλλου η ασφαλιστική δραστηριότητα είναι μία από τις πρωταρχικές δραστηριότητες της ελληνικής κοινωνίας ακόμη από την εποχή του Καποδίστρια, ο οποίος ήταν μέτοχος ασφαλιστικής εταιρείας!

Ιδέα

Η ιδέα έπεσε την περασμένη Τετάρτη στα εγκαίνια έκθεσης «Ασφαλιστήρια με ιστορία και καλλιτεχνική αξία» που έγινε στον Χώρο Τέχνης «ΣΤΟΑrt ΚΟΡΑΗ» της Εθνικής Ασφαλιστικής και τα ώτα μάλλον ήταν ευήκοα. Πρόκειται για τη συγκρότηση ασφαλιστικού Αρχείου-Μουσείου από τον εκδότη Ευάγγελο Σπύρου, του οποίου είναι η συλλογή που εκτέθηκε. Η συλλογή περιλαμβάνει δεκάδες ασφαλιστήρια συμβόλαια που εκδόθηκαν από το 1860 μέχρι και το 1960,με καλλιτεχνική, ιστορική και ασφαλιστική αξία. Εξάλλου η ασφαλιστική δραστηριότητα είναι μία από τις πρωταρχικές δραστηριότητες της ελληνικής κοινωνίας ακόμη από την εποχή του Καποδίστρια, οποίος ήταν μέτοχος ασφαλιστικής εταιρίας!

Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

15 Νοεμβρίου 1015

Ασφαλιστήρια με ιστορία και καλλιτεχνική αξία

Δεκάδες ασφαλιστήρια συμβόλαια που εκδόθηκαν από το 1860 μέχρι και το 1960, με καλλιτεχνική, ιστορική και ασφαλιστική αξία, περιλαμβάνει η ιδιωτική συλλογή του εκδότη κ. Ευάγγελου Σπύρου, που παρουσιάστηκε σε έκθεση με τίτλο «Ασφαλιστήρια με ιστορία και καλλιτεχνική αξία», την περασμένη εβδομάδα στον χώρο τέχνης «ΣΤΟΑrt ΚΟΡΑΗ» της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ο επισκέπτης της έκθεσης παρατηρώντας τα συμβόλαια, συνειδητοποιεί τον στενό δεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης με τη σύγχρονη ελληνική οικονομική ιστορία, αλλά και τη συμβολή της στην ανάπτυξη της χώρας και στην προστασία του πληθυσμού σε πολύ δύσκολες και αντίξοες συνθήκες όπως η περίοδος του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου. Στα εγκαίνια, που παραβρέθηκε πλήθος κόσμου, χαιρετισμό απηύθυνε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σπύρος Μαυρόγαλος, ο οποίος χαρακτήρισε την έκθεση ιδιαίτερης σημασίας και υπογράμμισε ότι στόχος της διοίκησης της εταιρείας είναι η «ΣΤΟΑrt ΚΟΡΑΗ» να αποτελέσει τόπο συγκέντρωσης της καλλιτεχνικής δημιουργίας της Αθήνας.

Η τέχνη των ασφαλιστηρίων

ΤΗΣ ΤΙΝΑΣ ΜΑΝΔΗΛΑΡΑ

Σπάνια ασφαλιστήρια ιστορικής και αισθητικής αξίας εκτέθηκαν στην έκθεση που οργάνωσε ο εκδότης, δημοσιογράφος - ερευνητής Ευάγγελος Σπύρου

Πολυσχιδής προσωπικότητα, αεικίνητος, με πολλαπλά ενδιαφέροντα, που εκκινούν από την ιστορική συνείδηση και φτάνουν στη διαμόρφωση της σύγχρονης ελληνικής ταυτότητας, ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου πρόσφατα καταπιάστηκε με ένα ακόμη εγχείρημα: αυτό της ανάδειξης της καλλιτεχνικής δεινότητας που κρύβουν παλιά και ιστορικά ασφαλιστήρια. Συλλέγοντας σπάνια χειρόγραφα, πολύτιμα κειμήλια και πραγματικά έργα τέχνης, δηλαδή «Ασφαλιστήρια με ιστορία και καλλιτεχνική αξία» όπως ήταν ο πρόσφατος τίτλος της έκθεσης, ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου θέλησε να αναδείξει το μεγάλο εύρος και δύναμη της ιστορικής κληρονομιάς μας.

Κι αυτό επειδή τα ασφαλιστήρια –που αφορούσαν σημαντικές ιστορίες οργανισμών και ιδρυμάτων- εμπεριέχουν όλη τη λεπτολογική και δημιουργική δύναμη του έθνους μας: σπάνιας ομορφιάς καλλιγραφία πάνω σε συμβόλαια – έργα τέχνης, παραστάσεις υπέροχης αισθητικής αλλά και μαρτυρίες για την υψηλή σκέψη και γλώσσα μιας άλλης εποχής. Επιπλέον, τα σπάνια αυτά ασφαλιστήρια αποκαλύπτουν ιστορικά στοιχεία καθώς συνοδεύονται από αλληλογραφία και άλλου είδους ντοκουμέντα για τις εμπορικές σχέσεις πρακτόρων από Ύδρα προς Τεργέστη, Αγγλία, Μασσαλία, Κωνσταντινούπολη, αλλά και τις αλληλεξαρτήσεις πρακτορείων Ελλάδας, Πόντου, Σμύρνης, Γαλλίας. Επίσης εκτίθενται ασφαλιστήρια σε ελληνικά και τουρκικά.

Στην έκθεση, που έγινε στον χώρο ιστορικής μνήμης πάνω από τα υπόγεια κρατητήρια της Γκεστάπο στην οδό Κοραή 4, στην Αίθουσα Τέχνης της Εθνικής Ασφαλιστικής, περιλαμβάνονταν πρωτότυπα συμβόλαια ελληνικών και ξένων εταιρειών που σχετίζονται με Έλληνες, όπως φάκελος με ζημιά ελληνικού πλοίου στον Εύξεινο Πόντο, εξαιρετικής ποιότητας ασφαλιστήριο καλλιγραφημένο πολύ μεγάλου σχήματος της Royal Insurance (1869), μεγαλόσχημο πυρασφαλιστήριο της Phoenix Fire που ασφαλίζει την Αμερικανική Ιεραποστολική Σχολή Αθηνών (1890), αλλά και ασφαλιστήριο ζωής της βιενέζικης ασφαλιστικής L'Ancre που ασφαλίζει Έλληνα στη Σμύρνη (1888). Αμέτρητα στοιχεία καταυγάζει η ιστορία και ο πολιτισμός σε ντοκουμέντα, όπως αυτό των Εφημερίδων της Κυβερνήσεως το 1860 και το 1861 για τις εταιρείες «Αργοναύτης», «Πελοπόννησος», «Αμαλία», «Ανατολή». Ο τρόπος γραφής, οι διατυπώσεις, οι υποδηλώσεις, τα πάντα αναδεικνύουν τον τρόπο με τον οποίο διαμορφώνονταν οι εμπορικές αλλά και ανθρώπινες σχέσεις εκείνη την περίοδο. Όπως επισημαίνει σχετική ανακοίνωση της έκθεσης, που φέρει τη σφραγίδα του βραβευμένου με την υψηλότερη διάκριση του Ιδρύματος Μπότση δημοσιογράφου και εκδότη Ευάγγελου Σπύρου: «Η έκθεση ήθελε να δώσει και αυτό το αίτημα επιλογής για την ειρήνη και δημιουργικά έργα ανθρώπων αποκλείοντας τη βαρβαρότητα του πολέμου. Το δικαίωμα της διαβίωσης ανήκει σε όλους τους ανθρώπους». Ένα σημαντικότατο μήνυμα στους καιρούς που ζούμε, ένα μήνυμα ειρήνης, συναδέλφωσης και πολιτισμού. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό ότι το σπάνιας ιστορικής και αισθητικής αξίας υλικό αναμένεται να εκτεθεί και σε άλλους χώρους ανά την Ελλάδα, καθώς και ότι θα λάβει τη μορφή λευκώματος από τον εκδοτικό οίκο Μίλητος. Ο συγγραφέας μάλιστα έχει εκπονήσει πολυετή έρευνα πάνω στο ζήτημα της ιστορικής και πολιτιστικής συμβολής των σπουδαίων ασφαλιστών – που ήταν ευεργέτες και φιλάνθρωποι – εκδίδοντας το βιβλίο «Ασφαλιστές, έμποροι και ιστορία ελληνικού έθνους», το οποίο περιλαμβάνει σπάνιες πτυχές της ελληνικής ιστορίας, άγνωστες στο ευρύ κοινό. Όπως επεσήμανε και ο καθηγητής της Φιλοσοφικής Σχολής Γρηγόριος Κωσταράς στην εισαγωγή του στο βιβλίο: «Ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου φέρει μέσα του μια ευλογημένη πνευματική προίκα και ένα γνωσιακό, ιστορικό εύρος που τον οδηγούν σε ασφαλή συμπεράσματα. Από το πλούσιο μεταλλείο του ιστορικού του έργου μπορεί ο αναγνώστης να εξορύξει σπουδαίες σκέψεις για την ποιότητα του ελληνισμού και τη μεγάλη του αποστολή ανά τους αιώνες».

> Σπάνια ασφαλιστήρια ιστορικής και αισθητικής αξίας εκτέθηκαν στην έκθεση που οργάνωσε ο εκδότης, δημοσιογράφος - ερευνητής Ευάγγελος Σπύρου

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Gabriel Bernardino Πρόεδρος EIOPA

Η οδηγία Solvency II ενισχύει το σεβασμό στην ιδιωτική ασφάλιση!

Συνέντευξη στον **Λάμπρο Καραγεώργο**

Η νέα οδηγία Solvency II όπως και η οδηγία για τη διαμεσολάβηση αναμένεται να αλλάξουν δραματικά την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, ενισχύοντας κυρίως την προστασία του καταναλωτή, επισημαίνει σε αποκλειστική συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ, ο πρόεδρος της EIOPA κ. Gabriel Bernardino

Στη συνέντευξη του ο κ. Bernardino προαναγγέλει παράλληλα εξαγορές και συγχωνεύσεις στον ασφαλιστικό κλάδο όχι άμεσα λόγω της νέας οδηγίας όσο κυρίως λόγω του γενικότερου οικονομικού περιβάλλοντος που διαμορφώνεται από τα χαμηλά επιτόκια.

Τέλος ο πρόεδρος της EIOPA δεν παραλείπει να στείλει και ένα ενδιαφέρον μήνυμα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

➤ Σε λίγες μέρες ξεκινά η εφαρμογή της οδηγίας Solvency II σε όλη την Ευρώπη. Τι σηματοδοτεί το γεγονός αυτό; Ποιες είναι οι επιπτώσεις στην ασφαλιστική βιομηχανία;

Η εφαρμογή της οδηγίας Solvency II από την 1η Ιανουαρίου 2016 θα είναι ένα κρίσιμο βήμα προς τα εμπρός τόσο για τον ασφαλισμένο όσο και για την ενιαία ασφαλιστική αγορά στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Με την οδηγία Solvency II οι ασφαλιστικές εταιρίες θα διατηρούν το κεφάλαιο υπό έλεγχο αναφορικά με τους κινδύνους στους οποίους υπόκεινται, θα παρακινηθούν να αναβαθμίσουν την διοίκηση και τα συστήματα διαχείρισης κινδύνου καθώς και να αυξήσουν τη διαφάνεια των επιχειρήσεων, ενισχύοντας την υποβολή εκθέσεων στην εποπτεία καθώς και τη δημοσιοποίηση αυτών.

Όχι μόνο η (αντ)ασφαλιστική βιομηχανία αλλά και οι εθνικές αρχές ανταγωνισμού θα εφαρμόσουν αυτές τις θεμελιώδεις αρχές στις οποίες βασίζεται η οδηγία Solvency II, δηλαδή:

- Προσέγγιση συνολικού ισολογισμού και οικονομική αποτίμηση των στοιχείων ενεργητικού και των υποχρεώσεων, που θα εγγυάται μια ρεαλιστική βάση για τη εκτίμηση των κινδύνων
- Δύο κεφαλαιακές απαιτήσεις την Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση (Minimum Capital Requirement -MCR) και την Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας (Solvency Capital Requirement -SCR),

που διασφαλίζουν τον βασισμένο σε κινδύνους υπολογισμό, αλλά επίσης στην ουσία μια πιο ισχυρή και απλή δράση εποπτείας.

• Πιθανή χρήση των εσωτερικών υποδειγμάτων υπολογισμού της Κεφαλαιακής Απαίτησης Φερεγγυότητας, που υπόκεινται στην εποπτική έγκριση.

• Σύγχρονη προσέγγιση της εποπτείας ομίλων με ορισμό των απαιτήσεων φερεγγυότητας των ομίλων και εκχώρηση σαφών αρμοδιοτήτων στον επόπτη των ομίλων.

• Ισχυρό σύστημα διοίκησης, περιλαμβανομένων των ικανοτήτων διαχείρισης κινδύνων και ξεκάθαρος ορισμός των βασικών λειτουργιών.

• Ευρέως εναρμονισμένα ευρωπαϊκά πρότυπα εποπτικής αναφοράς και δημόσιας κοινοποίησής της.

Επιπλέον, η εφαρμογή της ORSA (Own Risk and Solvency Assessment) θα αλλάξει τα έως τώρα δεδομένα. Προς το παρόν η ORSA θεωρείται σε παγκόσμιο επίπεδο η βέλτιστη πρακτική. Η ORSA θα ενισχύσει την νοοτροπία διαχείρισης κινδύνων μεταξύ των εταιριών. Χρειαζόμαστε ασφαλιστικές εταιρείες με ισχυρές δυνατότητες διαχείρισης κινδύνων, που να μπορούν να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις που εγκυμονεί ένα περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, μεταβλητότητας της κεφαλαιαγοράς, χαμηλής οικονομικής ανάπτυξης, ψηφιακής εποχής κλπ.

➤ Αναμένεται να κλείσουν ή να συγχωνευτούν ασφαλιστικές εταιρίες λόγω Solvency II;

-Όχι άμεσα. Θα μπορούσε να υπάρχει κάποια αυξανόμενη κινητικότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών κυρίως λόγω της πίεσης των επιχειρηματικών μοντέλων που επιβάλλει η μακροοικονομική πραγματικότητα και ειδικότερα το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων. Επιπρόσθετα, σε ορισμένες αγορές, η περίοδος εξυγίανσης είναι ασφαλώς αναγκαία. Αυτή η διαδικασία είναι για μένα η φυσική εξέλιξη της αγοράς. Θα συνεχίσει να υπάρχει χώρος για «καλοφτιαγμένους παίχτες» κάθε μεγέθους.

➤ Πολλοί είναι αυτοί που υποστηρίζουν ότι είναι υπερβολική η εποπτεία στις απαιτήσεις στον ασφαλιστικό τομέα, ο οποίος έχει ήδη αντιδράσει πολύ καλά σε περιόδους κρίσεων. Τι απαντά η EIOPA στις αιτιάσεις αυτές;

-Στον ασφαλιστική νομοθεσία, οι εστιασμένες στον κίνδυνο απαιτήσεις αποτελούν παγκόσμιο φαινόμενο και η Ευρωπαϊκή Ένωση υστερεί σε σχέση με τα διεθνή πρότυπα. Είναι άξιο αναφοράς ότι το υπάρχον καθεστώς δεν αναγνωρίζει επαρκώς μερικούς κινδύνους από την άποψη της προληπτικής εποπτείας, όπως οι επενδυτικοί κίνδυνοι. Με την οδηγία Solvency II, έχουμε μία εξελιγμένη, ισχυρή και αναλογική προσέγγιση της ασφαλιστικής νομοθεσίας. Επιτρέψτε μου επίσης να τονίσω ότι η οδηγία Solvency II δίνει ιδιαίτερη προσοχή στην αναλογικότητα, τους πυλώνες, ειδικότερα για τις μικρότερες και στις εταιρείες που αναλαμβάνουν μικρότερο ρίσκο: έχουν συμπεριληφθεί απλουστεύσεις στις τεχνικές προδιαγραφές και υπολογισμούς κεφαλαίων, ευελιξία στον τρόπο εφαρμογής των απαιτήσεων διακυβέρνησης, απαλλαγές στη συχνότητα και το περιεχόμενο της αναφοράς και δημοσιοποίησης.

Επιπλέον, η οδηγία Solvency II περιλαμβάνει έναν αριθμό μηχανισμών και εργαλείων που διευκολύνουν τη μετάβαση από το παλαιό καθεστώς, όπως οι μεταβατικές περίοδοι.

Η EIOPA θα παρακολουθεί στενά την εφαρμογή της οδηγίας Solvency II στα διάφορα κράτη μέλη. Τα συλλεγόμενα στοιχεία θα αποτελέσουν τη βάση για τη σχεδιαζόμενη αναθεώρηση που οραματιζόμαστε να πραγματοποιηθεί τρία χρόνια από την εφαρμογή της οδηγίας. Θα είμαστε προσηλωμένοι σε πιθανές ακούσιες συνέπειες, κυρίως παρατηρώντας στενά στον τρόπο που η αναλογικότητα ανταποκρίνεται στην πράξη και διερευνώντας τρόπους για να αποφευχθεί η πολυπλοκότητα.

➤ Ποια μέτρα λαμβάνει η EIOPA για την προστασία του καταναλωτή;

-Από την πρώτη ημέρα, η προστασία του καταναλωτή αποτέλεσε αναπόσπαστο κομμάτι του «EIOPA DNA» και συνεχίζει να καθοδηγεί τις προτεραιότητες μας. Η EIOPA επιδιώκει ταυτόχρονη εργασία σε ένα πλήθος θεμάτων καθοριστικής σημασίας για την προστασία του καταναλωτή, όπως για παράδειγμα η αυξανόμενη διαφάνεια των προϊόντων, η αποφυγή συγκρούσεων συμφερόντων και η διενέργεια αξιολόγησης και άμβλυνσης κινδύνου. Με σκοπό την προετοιμασία για την μελλοντική εφαρμογή της νέας Οδηγίας για DΔιαμεσολάβηση (Insurance Distribution Directive -IDD), η EIOPA ανέπτυξε προσπάθειες για την διακυβέρνηση και εποπτεία προϊόντος από τις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές. Οι σχετικές προπαρασκευαστικές οδηγίες δημοσιεύθηκαν πρόσφατα για δημόσια διαβούλευση. Αυτές οι οδηγίες θα επιτρέψουν τους ασφαλιστές και τους διαμεσολαβητές να προετοιμαστούν για τη νέα IDD, με την εφαρμογή κατάλληλων διαδικασιών σχετικά με τον σχεδιασμό, ανάπτυξης και marketing του προϊόντος όπως επίσης και με τον προσδιορισμό και τη διαχείριση των κινδύνων που διατρέχουν οι καταναλωτές.

Πιστεύουμε ότι οι διανομείς θα πρέπει να έχουν μία αποτελεσματική και τεκμηριωμένη πολιτική σχετικά με τις συγκρούσεις συμφερόντων. Μόνο ακολουθώντας αυτή την τακτική, οι καταναλωτές μπορούν να είναι πεπεισμένοι ότι τους προσφέρεται μία δίκαιη συναλλαγή

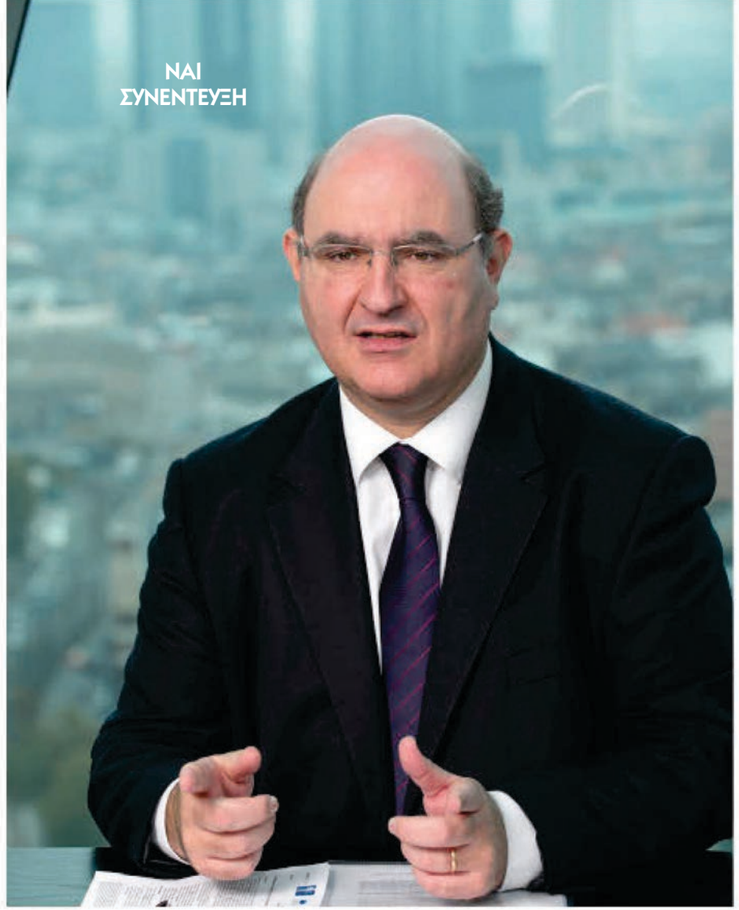
Είναι σημαντικό να σημειώσουμε ότι η Insurance Distribution Directive (IDD), αντιμετωπίζει συγκρούσεις συμφερόντων που προκύπτουν όταν οι διανομείς πωλούν ασφαλιστικά προϊόντα. Στις αρχές του 2015, παρείχαμε τεχνική βοήθεια στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή για τις ενδεχόμενες συγκρούσεις συμφερόντων κατά την άμεση αλλά και ενδιάμεση πώληση ασφαλιστικών επενδυτικών προϊόντων. Πιστεύουμε ότι οι διανομείς θα πρέπει να έχουν μία αποτελεσματική και τεκμηριωμένη πολιτική σχετικά με τις συγκρούσεις συμφερόντων. Μόνο ακολουθώντας αυτή την τακτική, οι καταναλωτές μπορούν να είναι πεπεισμένοι ότι τους προσφέρεται μία δίκαιη συναλλαγή. Επίσης, εξετάσαμε το θέμα των πληρωμών τρίτων (ή «κίνητρο»), το οποίο έχει τη δυναμική να αποτελεί πηγή συγκρούσεων συμφερόντων συνεπιφέροντας τον κίνδυνο ο καταναλωτής να έχει απώλεια ή ζημιά. Δεν λέμε ότι τα προτεινόμενα μοντέλα διανομής που βασίζονται στην προμήθεια πρέπει να εξαλειφθούν. Αντιθέτως, τέτοιου είδους μοντέλα θα έπρεπε να επιδεικνύονται με σαφή τρόπο που τα κίνητρα να χρησιμοποιούνται προς όφελος των καταναλωτών. Επιπλέον, οι συγκρούσεις συμφερόντων προκύπτουν αναφορικά με τις εσωτερικές πληρωμές των ασφαλιστών στο εμπλεκόμενο με τη διανομή προσωπικό. Θεωρούμε ότι ο καλύτερος συντονισμός των εθνικών προσεγγίσεων για την άμβλυνση των συγκρούσεων χρειάζεται περαιτέρω ανάλυση. Θα λάβουμε υπόψη μας αυτήν την αρχική τεχνική βοήθεια που παρείχαμε στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην πιο αναλυτική διεργασία που θα υλοποιήσουμε στην IDD την επόμενη χρονιά.

Μια άλλη σημαντική στρατηγική για την προστασία του καταναλωτή, σχετίζεται με τον διατομεακό κανονισμό που αφορά τις «δέσμες» επενδυτικών ασφαλιστικών προϊόντων (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products, the "PRIIPs Regulation").Σε συνεργασία με άλλες ευρωπαϊκές εποπτικές αρχές, η EIOPA επεξεργάζεται τα Ρυθμιστικά Τεχνικά Πρότυπα (regulatory technical standards –RTS) που θα οριοθετήσουν το σχεδιασμό και περιεχόμενο του επονομαζόμενου «Βασικού Εγγράφου Πληροφοριών»(Key Information Documents -KID) του Κανονισμού που αφορά στα PRIIPs. Σε αυτό το πλαίσιο πρόσφατα δημοσιεύσαμε μια διαβούλευση. Στο επίκεντρο βρίσκεται η επίτευξη μεγαλύτερης διαφάνειας και συγκρισιμότητας πληροφοριών κόστους, κινδύνου και αποδόσεων που εμπεριέχονται στο «Βασικό Έγγραφου Πληροφοριών». Η EIOPA χρησιμοποίησε καταναλωτές ως αναπόσπαστο κομμάτι της εργασίας στην RTS .

Περίπου 10.000 καταναλωτές από 10 ευρωπαϊκά κράτη μέλη είδαν διαφορετικές εκδοχές του «Βασικού Εγγράφου Πληροφοριών». Συλλέξαμε τη γνώμη τους μέσω ενός ερωτηματολογίου κατανόησης του «Βασικού Εγγράφου Πληροφοριών», της σαφήνειας και ωφελιμότητας του περιεχομένου κλπ. Χρησιμοποιήσαμε αυτήν την έρευνα για να διαπιστώσουμε κατά πόσο οι διαφορετικές εκδοχές του «Βασικού Εγγράφου Πληροφοριών» μπορούν να πληροφορήσουν στην πράξη σωστά τον καταναλωτή διαμέσου μερικών ερωτήσεων, ώστε να δούμε πόσο ορθά περνάει το μήνυμα στον καταναλωτή.

➤ Πως δρα προληπτικά η EIOPA για να διαβεβαιώσει ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα έχουν δίκαια και αξιόπιστα αποτελέσματα στους ασφαλισμένους;

-Έχουμε δει μερικά παραδείγματα στην Ευρώπη όπου οι παραπλανητικές πωλήσεις σε μαζικό επίπεδο οδηγούν σε σοβαρές βλάβες για τους μεμονωμένους καταναλωτές. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να ζημιώνεται σημαντικά η «φήμη» των εταιρι-



Χρειαζόμαστε ασφαλιστικές εταιρείες με ισχυρές δυνατότητες διαχείρισης κινδύνων, που να μπορούν να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις που εγκυμονεί ένα περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, μεταβλητότητας της κεφαλαιαγοράς, χαμηλής οικονομικής ανάπτυξης, ψηφιακής εποχής

ών και να υπάρχει υλική ζημιά από την απώλεια εμπιστοσύνης των καταναλωτών στη χρηματοπιστωτική αγορά.

Για να αντιμετωπιστεί αυτό το ζήτημα, η ΕΙΟΡΑ αναπτύσσει ένα πλαίσιο το οποίο προσπαθεί να προλάβει τη ζημιά του καταναλωτή που θα προκύψει παρά να δράσει όταν συμβεί το πρόβλημα. Αυτό συνεπάγεται την εφαρμογή συστηματικού ελέγχου για τον εντοπισμό κινδύνων όσο αυτοί αναπτύσσονται και αναλογικές διαδικασίες για την αξιολόγηση αυτών των καταστάσεων για τις οποίες πρέπει να ληφθούν περαιτέρω μέτρα εποπτείας, συμπεριλαμβανομένης της χρήσης των θεματικών επανεξετάσεων όπως για παράδειγμα «να βουτήξει βαθιά» σε συγκεκριμένα τμήματα της αγοράς. Η παρακολούθηση θα πρέπει να αναπτυχθεί στη βάση κατάλληλων δεικτών κινδύνου.

Πρόσφατα η ΕΙΟΡΑ δημοσίευσε μια έκθεση για τα ζητήματα Προστασίας του Καταναλωτή που ανακύπτουν από την πώληση ασφαλιστικών υπηρεσιών κινητού τηλεφώνου. Σε αυτό το έγγραφο επισημαίνουμε ένα πλήθος κινδύνων κατά την τακτική πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων που προσφέρουν κάλυψη απώλειας ή κλοπής ή φυσικής καταστροφής κινητού τηλεφώνου. Επιπλέον, δημοσιεύσαμε βασικές συμβουλές για την καλύτερη ενίσχυση της προστασίας των καταναλωτών και είμαστε πεπεισμένοι ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις και οι διαμεσολαβητές θα λάβουν υπόψη τους τις συμβουλές που αναγράφονται σε αυτήν την έκθεση.

Αναμένουμε μια παραδειγματική αλλαγή προς μία πιο ανθρωπο (καταναλω)-κεντρική λογική να εφαρμοστεί από τις επιχειρήσεις. Τα διοικητικά συμβούλια και τα ανώτατα στελέχη πρέπει να αναλάβουν μεγαλύτερη ευθύνη όσον αφορά την πρόληψη παράβλεψης ελλιπούς ελέγχου προϊόντων και αναντίστοιχων κινήτρων για το προσωπικό πωλήσεων.

Τέλος, είναι σημαντικό οι εταιρίες να ενισχύσουν την χρηματοοικονομική εκπαίδευση για τους καταναλωτές. Είναι μια αμφίπλευρη διαδικασία και αναμένουμε οι καταναλωτές να κάνουν ένα βήμα μπροστά και να ξεκινήσουν να μαθαίνουν περισσότερα για να καταλαβαίνουν καλύτερα προϊόντα που αγοράζουν.

➤ Ποιο μήνυμα θα θέλατε να στείλετε στις ασφαλιστικές εταιρίες, τους διαμεσολαβητές και τους ασφαλισμένους στην Ελλάδα;,

-Τα επόμενα χρόνια, ο τομέας της Ευρωπαϊκής ασφάλισης θα έχει επηρεαστεί θεμελιωδώς από την εφαρμογή της οδηγίας Solvency II και της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Τα νέα πλαίσια παρουσιάζουν μία τεράστια ευκαιρία να βελτιωθεί η διαχείριση κινδύνων, να ενσωματωθεί μία κουλτούρα κινδύνου στους οργανισμούς και να αναπτυχθούν σταθερά επιχειρησιακά πρότυπα έχοντας στο επίκεντρο τον καταναλωτή.

Είμαι βέβαιος ότι οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες και διαμεσολαβητές θα αρπάξουν αυτή την ευκαιρία να προσδώσουν μεγαλύτερη αξία στις επιχειρήσεις τους και να αυξήσουν την εμπιστοσύνη και τον σεβασμό των καταναλωτών στον ασφαλιστικό τομέα.

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

Allianz Ελλάδος

Ανανεωμένη στρατηγική σε γερά θεμέλια

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η ετήσια εκδήλωση βραβεύσεων του Δικτύου Πωλήσεων Agency της Allianz Ελλάδος, η οποία, εκτός από την επιβράβευση των κορυφαίων συνεργατών, περιλάμβανε και παρουσίαση των όσων υλοποιήθηκαν μέσα στο 2015, καθώς και τους στρατηγικούς σχεδιασμούς για το μέλλον.

Την εκδήλωση άνοιξε η κα Φιλίππα Μιχάλη, εντεταλμένη σύμβουλος & γενική διευθύντρια της Allianz Ελλάδος, κάνοντας μια παρουσίαση των όσων έχει επιτύχει η εταιρεία τα τελευταία χρόνια επισημαίνοντας ότι «η Allianz Ελλάδος, παρά τις δυσκερείς συνθήκες που επικρατούν, τον κλάδο που κινείται με αρνητικό πρόσημο και τον πιεσμένο από όλες τις κοινωνικοοικονομικές εξελίξεις καταναλωτή, κατάφερε τα τελευταία χρόνια να αυξήσει σταθερά και σταδιακά το μερίδιο αγοράς της. Οι προκλήσεις συνεχίζονται με μεγαλύτερη ένταση και το 2015, με την εταιρεία παρ' όλα αυτά να εξακολουθεί να ενισχύει το μερίδιο αγοράς της, τόσο στη δραστηριότητα της Ζωής όσο και στις Γενικές Ασφαλίσεις».

Στη συνέχεια, η κα Μιχάλη αναφέρθηκε στους στρατηγικούς στόχους και τα μελλοντικά σχέδια της εταιρείας, λέγοντας χαρακτηριστικά: «Κοιτάμε το μέλλον έχοντας φιλόδοξους στόχους στο πλαίσιο της ανανεωμένης μας στρατηγικής. Επιζητούμε την παροχή υπηρεσιών άριστης ποιότητας, εστίαση στις ψηφιακές λύσεις, ενίσχυση των τεχνικών μας δεξιοτήτων και της καινοτομίας, ανεύρεση νέων πηγών κερδοφόρου ανάπτυξης και ενίσχυση της αξιοκρατικής μας κουλτούρας».

Απευθυνόμενη στους συνεργάτες πωλήσεων, η κα Μιχάλη επισήμανε την υποστήριξη του ομίλου στους φιλόδοξους στόχους της Allianz Ελλάδος. «Όλα αυτά που έχουμε επιτύχει στην ελληνική αγορά, τα έχουμε καταφέρει μαζί, έχοντας ταυτόχρονα και την υποστήριξη του Ομίλου Allianz. Ένας Όμιλος, σταθερά πρώτος στη λειτουργική κερδοφορία στην ασφαλιστική αγορά παγκοσμίως, με ηγετική θέση σε όλο το φάσμα δραστηριοτήτων του», τόνισε στην ομιλία της.

Κλείνοντας την ομιλία της η κα Μιχάλη ανέφερε χαρακτηριστικά: «Έχουμε γερά θεμέλια, ξεκάθαρη στρατηγική, χρήγορα αντανακλαστικά, στήριξη από τον Όμιλο και πολλή όρεξη για δουλειά. Στόχος μας είναι να ενισχύσουμε την εμπιστοσύνη των πελατών μας και να τους εμπνεύσουμε την ασφάλεια να τολμήσουν να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους».

Για την επένδυση της εταιρείας σε προϊόντα, πελάτες και συνεργάτες αναφέρθηκε στη συνέχεια η κα Θεοδώρα Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων της Allianz Ελλάδος, αναφέροντας ότι: «Το περιβάλλον γύρω μας αλλάζει και γι' αυτό καλούμαστε να προσαρμόσουμε τα προϊόντα μας στις ανάγκες αυτές. Παραμένουμε δυνατοί ακόμη και σε αντίξοες συνθήκες και επιδιώκουμε το βέλτιστο για τους πελάτες. Επενδύουμε στους συνεργάτες μας, προσφέροντάς τους ευέλικτες λύσεις που υποστηρίζουν την καθημερινή τους δράση μέσα από ένα δυναμικό και διαφανές πλαίσιο αμοιβών».

Νέες προϊοντικές λύσεις

Η κα Σταθούρου παρουσίασε τις νέες λύσεις της Allianz Ελλάδος στο χώρο της Υγείας με το νέο πρόγραμμα Ιατρικής Βοήθειας "Medi24", που εξασφαλίζει στον ασφαλισμένο ιατρικές και διαγνωστικές παροχές Υγείας σε συμβεβλημένα ιδιωτικά νοσοκομεία και κλινικές σε όλη τη χώρα αλλά και το χώρο της ταξιδιωτικής ασφάλισης με το προϊόν «My Travel», το οποίο, μέσα από πέντε πακέτα κάλυ-

Αλέξανδρος Νικολαΐδης, δις αργυρός Ολυμπιονίκης στο Taekwondo

Δημήτριος Α. Μαύρος, διευθύνων σύμβουλος MRB Hellas AE

Φιλίππα Μιχάλη, εντεταλμένη σύμβουλος & γενική διευθύντρια Allianz Ελλάδος

Θεοδώρα Σταθούρου, διευθύντρια πωλήσεων Allianz Ελλάδος

Ιωάννης Κωτσαρίνης (1)	
Συντονιστής Α΄	
	Πολυβράβευση
1η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
1η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
1η θέση	Στελέχωση Ομάδας
Ιωάννης Στρειδάς (2)	
Συντονιστής Α΄	
1η θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
4η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
5η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Σταύρος Διαμαντόπουλος (3)	
Συντονιστής Α΄	
4η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
5η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Δημήτριος Κούρτης (4)	
Συντονιστής Α΄	
1η θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
2η θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
6η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
6η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Κοσμάς Τσιώμος (5)	
Συντονιστής Α΄	
7η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Παρασκευή Σιάρκου (6)	
Αναπληρώτρια συντονίστρια Α΄	
1η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
1η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
	Πολυβράβευση
Διονύσιος Μωραΐτης (7)	
Κορυφαίος ασφαλιστικός σύμβουλος	
	Πολυβράβευση
2η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
2η θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
2η θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
6η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Βασίλειος Διαμαντόπουλος (8)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
1η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
7η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Δημήτριος Αγαπίου (9)	
Διακεκριμένος ασφαλιστικός σύμβουλος	
1η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
3η θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
4η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Ασημάκης Τσαπλαρής (10)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
1η θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
Ιωάννης Γεωργούλης (11)	
Αναπληρωτής συντονιστής Α΄	
1η θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Μαρία Πατρικίου (12)	
Διακεκριμένη ασφαλιστική σύμβουλος	
1η θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
15η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής

ψης, εξασφαλίζει τόσο τα ταξίδια αναψυχής όσο και τα επαγγελματικά ταξίδια των πελατών της.

Επίσης, η κα Σταθούρου αναφέρθηκε στα νέα προτιμολογημένα πακέτα ασφάλισης στα προϊόντα ομαδικών ασφαλίσεων, Αστικής Ευθύνης και Προσωπικού Ατυχήματος, τα οποία έρχονται να προστεθούν στα ήδη υπάρχοντα προϊόντα, προσφέροντας περισσότερες επιλογές στους πελάτες και μεγαλύτερη ευελιξία στους συνεργάτες της εταιρείας.

Ψηφιακές λύσεις για πελάτες & συνεργάτες

Στη συνέχεια, η κα Σταθούρου παρουσίασε τις ψηφιακές λύσεις για τους πελάτες και τους συνεργάτες, οι οποίες αποτελούν ένα

ακόμα βήμα της Allianz προς την κατεύθυνση της πελατοκεντρικότητας, προσφέροντας ταυτόχρονα σημαντικά εργαλεία δουλειάς για τους συνεργάτες της εταιρείας.

Οι λύσεις αυτές περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, το καινούργιο εταιρικό Website, το οποίο παρέχει την απαραίτητη πληροφόρηση για όλες τις λύσεις που απευθύνονται στις ανάγκες του επισκέπτη και το «My Allianz», τη σύγχρονη διαδικτυακή πλατφόρμα για τους πελάτες του κλάδου του αυτοκινήτου, μέσω της οποίας μπορούν να διαχειρίζονται εύκολα και γρήγορα την ασφαλιστική τους προστασία. Επιπλέον, ιδιαίτερη αναφορά έγινε στην εφαρμογή για έξυπνα κινητά τηλέφωνα «Allianz on the Go», η οποία προσφέρει στο συνεργάτη, για το σύνολο των προϊόντων αιχμής, εύκολη

Παναγιώτης Μαρκόπουλος (13)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
1η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής (Νέες Συνεργασίες)
Βασίλειος Γαβριανός	ΔΕΝ ΠΑΡΕΣΤΗ - ΟΧΙ ΦΩΤΟ - ΜΟΝΟ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
1η θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
1η θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Γρ. Λεωφ. Βουλιαγμένης (14)	
3η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
3η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Νικόλαος Αρκάδης (15)	
Αναπληρωτής συντονιστής Α΄	
2η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Παναγιώτα Μαρούση (16)	
Αναπληρώτρια συντονίστρια Α΄	
2η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
3η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Γραφείο Αγίας Παρασκευής (17)	
2η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
2η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
3η θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Γεώργιος Τσιώμος (18)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
2η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
3η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Ευστράτιος Αγγελάκης (19)	
Αναπληρωτής συντονιστής Α΄	
3η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Παρθενία Χαρίτου (20)	
Ασφαλιστική σύμβουλος	
2η θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
Κωνσταντίνος Λεμονής	ΔΕΝ ΠΑΡΕΣΤΗ - ΟΧΙ ΦΩΤΟ - ΜΟΝΟ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
3η θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
3η θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
Ελένη Τσελεμπίδου (21)	
Διακεκριμένη ασφαλιστική σύμβουλος	
3η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
5η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
5η θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
Σοφία Δημητριάδη (22)	
Κορυφαία ασφαλιστική σύμβουλος	
4η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
6η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Κωνσταντίνος Ανθουλάκης (23)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
2η θέση	Αύξηση Πλήθους Οχημάτων
7η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
8η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων

Μαρία Μανιού (24)	
Κορυφαία ασφαλιστική σύμβουλος	
8η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
9η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Ιωσήφ Σάσσος (25)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
3η θέση	Αύξηση Χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής
5η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
9η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Μαρία Ράιου (26)	
Ασφαλιστική σύμβουλος	
10η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
10η θέση	Νέα Παραγωγή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων
Σπύρος Παπαδημητρίου (27)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
11η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Δημήτριος Γεροντάρης (28)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
12η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Γεώργιος Γεωργουλάς (29)	
Διακεκριμένος ασφαλιστικός σύμβουλος	
13η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Χαράλαμπος Ταγλής (30)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
14η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
Ευγενία Κατσίγιαννη (31)	
Διακεκριμένη ασφαλιστική σύμβουλος	
4η θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
Γεώργιος Καρακώστας (32)	
Διακεκριμένος ασφαλιστικός σύμβουλος	
6η θέση	Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
Anke Thiele (33)	
Ασφαλιστική σύμβουλος	
2η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής (Νέες Συνεργασίες)
Αντώνιος Χριστόπουλος (34)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
3η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής (Νέες Συνεργασίες)
Γεώργιος Παπούλιας (35)	
Ασφαλιστικός σύμβουλος	
4η θέση	Νέα Παραδοθείσα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής (Νέες Συνεργασίες)
Σταυρούλα Πετροπουλάκου (36)	
Διακεκριμένη ασφαλιστική σύμβουλος	
Μέλος της ομάδας των διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων 2015	
Κωνσταντίνα Κούρτη (37)	
Διακεκριμένη ασφαλιστική σύμβουλος	
Μέλος της ομάδας των διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων 2015	
Ευδοξία Κότσαρη (38)	
Κορυφαία ασφαλιστική σύμβουλος	
Μέλος της ομάδας των διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων 2015	

Ομαδική φωτογραφία όλων των βραβευόμενων

πρόσβαση στην τιμολόγηση και αποστολή προσφοράς ασφάλισης στον πελάτη καθώς και άλλες χρήσιμες πληροφορίες για την καθημερινότητά ενός επαγγελματία.

Η κα Σταθούρου, απευθυνόμενη στους συνεργάτες της εταιρείας, δήλωσε σχετικά: «Οι σχεδιασμοί μας, σε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων μας, αγγίζουν την καθημερινότητα των πελατών μας αλλά και των συνεργατών μας. Σχεδιάζουμε προσεκτικά και όχι συγκυριακά. Στοχεύουμε στη δυναμική ανάπτυξη και την ενίσχυση της θέσης μας στον Κλάδο Ζωής και Υγείας και για το λόγο αυτό επενδύουμε στην εξέλιξη των συνεργατών μας μέσα από ένα πρόγραμμα συνεχούς εκπαίδευσης και πιστοποίησης, αλλά και μέσα από ένα δίκαιο και διαφανές πλαίσιο αμοιβών. Στόχος μας είναι να δημιουργούμε σύγχρονους, επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, που με το κύρος και την αξιοπιστία τους θα αποτελούν πρότυπα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά».

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους οι καλεσμένοι ομιλητές κ.κ. Δημήτρης Μαύρος, διευθύνων σύμβουλος της MRB Hellas, και Αλέξανδρος Νικολαΐδης, δις αργυρός Ολυμπιονίκης στο taekwondo. Ο κ. Μαύρος αναφέρθηκε στην επιτακτική ανάγκη του επαναπροσδιορισμού της σχέσης των εταιρειών με τους πελάτες σήμερα, για να «κερδίσουν» το αύριο, καθώς και στους τρόπους με τους οποίους μπορεί να επιτευχθεί αυτό. Ο κ. Νικολαΐδης μοιράστηκε τις εμπειρίες του από την αθλητική του διαδρομή και τη «στρατηγική» που ακολούθησε ώστε να παραμείνει προσηλωμένος στο στόχο του και να αντιμετωπίσει τις δυσκολίες στη διαδρομή του. Στο επίκεντρο της εκδήλωσης ήταν οι συνεργάτες του δικτύου Agency της Allianz, οι οποίοι βραβεύθηκαν για τις εξαιρετικές τους επιδόσεις την προηγούμενη χρονιά και για τη συμβολή τους στην επίτευξη των απαιτητικών στόχων πωλήσεων.

Θέμα:

Από τα Capital Controls
σε μία νέα ανάπτυξη
under control

1. Η ασφαλιστική αγορά «έμαθε» να ζει με τα capital controls. Την νέα χρονιά το 2016, ποια πιστεύετε πως πρέπει να είναι τα βήματα που θα φέρουν μία νέα ανάπτυξη στην αγορά κατ επέκταση στην οικονομία.

2. Ποιοι είναι οι στόχοι της εταιρία σας για το 2016

3. Σε ποια προϊόντα θα στηρίξετε την ανάπτυξη

16 στελέχη της αγοράς βάζουν τους στόχους για το 2016

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ο κ. Σπύρος Μαυρόγαλος διευθύνων σύμβουλος

Το 2016 θα είναι χρονιά-σταθμός για τον κλάδο

1 Το 2015 υπήρξε μία δύσκολη χρονιά για την οικονομία της χώρας μας και επομένως και για κάθε ζώντα οικονομικό οργανισμό, πολλώ δε μάλλον για τις χρηματοοικονομικές εργασίες. Τα capital controls δεν αποτέλεσαν εύκολη υπόθεση στην ενσωμάτωσή τους ούτε εν συνεχεία στη διαχείρισή τους, ενώ μερικώς φρέναραν -κατ΄ αρχήν τουλάχιστον- τις προοπτικές ανάπτυξης στον ασφαλιστικό κλάδο.

Παρ' όλα αυτά εκτιμώ βασίμως -κυρίως μέσω των ενδείξεων που ήδη έχουμε στη διάθεσή μας ως η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην εγχώρια αγορά- πως ο πτωτικός ρυθμός θα διακοπεί μέσα στο 2016. Έγκυροι τραπεζικοί παράγοντες διατυπώνουν την άποψη πως η άρση των κεφαλαιακών περιορισμών θα συντελεστεί μέχρι τα μέσα του 2016, μετά την επιτυχή ανακεφαλαιοποίηση των πιστωτικών μας ιδρυμάτων. Η πορεία της οικονομίας είναι ασφαλώς εκείνη που θα καθορίσει πότε και πώς οι οικονομικές δραστηριότητες θα περάσουν σε φάση ανάπτυξης, όμως εγκύρως οι εκτιμήσεις διαβλέπουν πως αυτό θα γίνει το 2016.

2 Το 2016 αναμένεται να αποτελέσει μία χρονιά-σταθμό για τον κλάδο. Αναμένω σημαντικές ευκαιρίες στις εταιρείες αλλά και ανάγκη για σημαντικές αλλαγές, όπου αυτές οι αλλαγές δεν έχουν ήδη συντελεστεί. Εμείς, αν και έχουμε ήδη προχωρήσει σε γενναίες μεταρρυθμίσεις, θα συνεχίσουμε στην ίδια λογική. Οι αλλαγές θα αφορούν στον περιορισμό του λειτουργικού κόστους των εταιρειών αλλά και σε επενδύσεις στην τεχνολογία που θα επιτρέψουν την αποτελεσματικότερη διαχείριση των κινδύνων, το σχεδιασμό προϊόντων που να ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών αλλά και μία πιο αξιόπιστη εξυπηρέτηση.

3 Σε ό,τι αφορά στην ασφαλιστική αγορά, το πέρασμα στην ανάπτυξη θα διαφανεί εντονότερα στους κλάδους Υγείας και Ζωής. Το νέο θεσμικό πλαίσιο για το ασφαλιστικό προβλέπει μία σειρά περιορισμών που μοιραία οι ασφαλισμένοι (οι οποίοι αναμένεται να επανέλθουν μέσω της ανάπτυξης σε μία κανονικότητα) θα αναζητήσουν παροχές στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης. Εμείς λοιπόν, με βάση το παραπάνω δεδομένο και καθώς ο χώρος αυτός θα αποκτήσει εκ νέου το ρόλο του που είναι η συμπληρωματικότητα στη δημόσια ασφάλιση, παρακολουθούμε στενά τις εξελίξεις και επανασχεδιάζουμε την πολιτική μας δημιουργώντας προϊόντα που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών μας.

Εφόσον περί το τέλος του 2016 η οικονομία θα περνά ή θα έχει περάσει σε ανάπτυξη, θα ξεκινήσει να υπάρχει «ισορροπία» και στους λοιπούς κλάδους ασφάλισης. Η τάση αυτή θα επηρεαστεί ασφαλώς προς το τέλος του έτους και από τις διεθνείς τάσεις που θα επικρατήσουν στις αντασφάλειες καθορίζοντας σε ένα βαθμό τόσο την τιμολόγηση των προσφερόμενων υπηρεσιών όσο και το σχεδιασμό των προσφερόμενων προϊόντων.

Προσωπικά πιστεύω πως ο κλάδος έχει ήδη περάσει διά πυρός και σιδήρου. Όσοι άντεξαν την κρίση και ανταπεξήλθαν επιτυχώς θα αντιμετωπίσουν σε σημαντικό βαθμό και τη νέα δυσκολία που προέκυψε. Το 2016 μπορεί να αποτελέσει μία εξαιρετικά χρήσιμη παρακαταθήκη για τον κλάδο και την έναρξη μιας καινούριας αναπτυξιακής περιόδου.

MetLife®

Η αγορά πρέπει να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις

Ο κ. Σταύρος Μιχαηλίδης Head of Communication & Marketing

1 Οι περιορισμοί στην κίνηση κεφαλαίων, που τέθηκαν σε ισχύ τον περασμένο Ιούλιο, έχουν επηρεάσει αναμφίβολα και σημαντικά την ασφαλιστική αγορά και ιδιαίτερα τον κλάδο ζωής που συνδέεται με επενδύσεις (UL). Έξι μήνες μετά την επιβολή τους, δυστυχώς έχει δοθεί μερική μόνο απάντηση στο πρόβλημα. Η συνολική, σαφής και ξεκάθαρη λύση του θέματος θεωρώ πως είναι ζωτικής σημασίας για τον κλάδο, καθώς από τη μία πλευρά θα επιτρέψει την απρόσκοπτη εφαρμογή της προϊοντικής και επενδυτικής στρατηγικής που επιλέγει η κάθε εταιρεία και, από την άλλη, θα ομαλοποιήσει τη λειτουργία του κλάδου των UL.

Ειδικότερα αναφορικά με το τελευταίο, πιστεύω πως, πέρα από το εν ισχύι χαρτοφυλάκιο, θα πρέπει να δοθεί άμεσα λύση στο θέμα της πώλησης νέων προγραμμάτων περιοδικού ασφαλίστρου, ενδεχομένως με την επέκταση της δυνατότητας που υπάρχει σήμερα ανά φυσικό πρόσωπο για μεταφορά στο εξωτερικό του ποσού των 500 € το μήνα.

Στο πλαίσιο αυτό και με την επανάκτηση της εμπιστοσύνης στο τραπεζικό μας σύστημα, είναι αναγκαία η πλήρης απελευθέρωση των περιορισμών ώστε να επιστρέψουν στην ασφαλιστική αγορά τόσο τα προϊόντα UL όσο και τα AK.

2 Η MetLife αντιμετωπίζει με επιτυχία τις προκλήσεις που επιτάσσει το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον, καθώς ξεχωρίζει για την αξιοπιστία της, την οικονομική της ισχύ και τη φερεγγυότητά της. Ως εκ τούτου, σήμερα, βρισκόμαστε σε πλεονεκτική θέση και αναμένουμε τις εξελίξεις και τις ευκαιρίες που θα προκύψουν από τον ανασχεδιασμό του συστήματος της Κοινωνικής Ασφάλισης, τόσο στον τομέα της σύνταξης όσο και της υγείας.

Σε κάθε περίπτωση, σύμφωνα με τη στρατηγική μας, η συνεχής επένδυση και ανάπτυξη του Agency, η διατήρηση και διεύρυνση της ηγετικής μας θέσης στις ομαδικές ασφαλίσεις, ο σχεδιασμός προϊόντων, με επίκεντρο τον πελάτη, που αντέχουν στο χρόνο και δημιουργούν αξία, η εφαρμογή των κανόνων και απαιτήσεων του νέου εποπτικού πλαισίου Solvency II, και η επίτευξη ακόμη υψηλότερης παραγωγικότητας με την αξιοποίηση της τεχνολογίας και της καινοτομίας όπως και της αναδιοργάνωσης των διαδικασιών, αποτελούν τις βασικές μας προτεραιότητες για την επόμενη χρονιά.

Κορυφαίος όμως στόχος για εμάς, όπως κάθε χρόνο, αποτελεί να είμαστε η πρώτη επιλογή για τους ασφαλισμένους μας, εστιάζοντας παράλληλα στην προστασία, την εξασφάλιση και την ανάπτυξη των συνεργατών και των ανθρώπων μας, οι οποίοι άλλωστε αποτελούν τη βάση επιτυχίας όλων των παραπάνω.

3 Οι σημερινές συνθήκες και συγκεκριμένα η εφαρμογή του νέου εποπτικού πλαισίου Solvency II, το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, η ύφεση στην οικονομία και τα υψηλά ποσοστά ανεργίας, δημιουργούν προκλήσεις που καλείται άμεσα να αντιμετωπίσει η αγορά ιδιωτικής ασφάλισης, προκειμένου να μπορεί να ανταποκριθεί στις νέες απαιτήσεις των ασφαλισμένων.

Για εμάς, στη MetLife, οι ασφαλισμένοι βρίσκονται πάντοτε στο επίκεντρο της οποιασδήποτε δραστηριότητάς μας και κατ' επέκταση των προϊόντων μας. Στόχος μας είναι να κατανοούμε τις ανάγκες, τα προβλήματα και τις επιθυμίες των ασφαλισμένων, εστιάζοντας στην εξεύρεση λύσεων και στην παροχή υπηρεσιών που υπερβαίνουν τις προσδοκίες τους.

Με γνώμονα αυτές τις κατευθύνσεις και ανταποκρινόμενοι στα νέα δεδομένα, έχουμε ήδη προχωρήσει σε επανασχεδιασμό των προγραμμάτων μας. Παρακολουθούμε στενά τις εξελίξεις και τις τάσεις της αγοράς, διαμορφώνοντας τις προτάσεις μας, κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να δημιουργούμε μέσα από τα προϊόντα μας αξία και να είμαστε πάντα σε θέση να υποστηρίζουμε τις υποσχέσεις που έχουμε δώσει στους ασφαλισμένους μας για το μέλλον.

Προτεραιότητα για εμάς στη MetLife αποτελούν η ασφάλιση της υγείας της κάθε οικογένειας, η προστασία της από τις συνέπειες ενός σοβαρού και αναπάντεχου γεγονότος, καθώς και η υποστήριξή της στη συσσώρευση και επένδυση κεφαλαίων για την κάλυψη μελλοντικών αναγκών. Τα προγράμματα, οι παροχές και η πρόσβαση σε υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, δίνουν τη δυνατότητα σε κάθε ασφαλισμένο να είναι πάντα σε θέση να προστατεύει αποτελεσματικά την οικογένειά του και το πολυτιμότερο αγαθό στη ζωή του, την υγεία του.

Τέλος, η περαιτέρω ενίσχυση των προγραμμάτων ομαδικής ασφάλισης, αξιοποιώντας την τεχνολογία και την καινοτομία, θα μας επιτρέψει να διατηρήσουμε την ηγετική μας θέση στη συγκεκριμένη αγορά.

NN

Η κα Σοφία Ρατσιάτου γενική διευθύντρια Πωλήσεων

Αυξημένη ζήτηση για υγεία και σύνταξη

1 Το 2015 το σύνολο της εγχώριας αγοράς γνώρισε την εποχή των Capital Controls: μία εποχή που επέβαλε σοβαρούς περιορισμούς στη ζωή όλων μας τόσο σε προσωπικό, όσο και σε επιχειρηματικό επίπεδο. Για να μπορέσουμε να συνεχίσουμε στο νέο αυτό πλαίσιο, έπρεπε να προσαρμοστούμε στα νέα μέτρα που όρισε η ελληνική κυβέρνηση. Άλλωστε, στη NN Hellas είμαστε ιδιαιτέρως συνεπείς στους νόμους και τους κανονισμούς που διέπουν την ασφαλιστική αγορά και, ως οφείλαμε, θέσαμε σε άμεση εφαρμογή όσα όριζε η νέα νομοθεσία. Από την πρώτη όμως στιγμή, βρισκόμασταν πάντα δίπλα στον ασφαλιστικό σύμβουλο και στον πελάτη της NN Hellas, με απαντήσεις και λύσεις για να τον υποστηρίξουμε σε όλες τις πιθανές απορίες και προβληματισμούς που μπορεί να είχε.

Θα πρέπει να τεθούν σε εφαρμογή αναπτυξιακά προγράμματα στη χώρα μας, επενδύσεις για την επιχειρηματικότητα και κίνητρα σε εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια αγορά για να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους, ώστε να συμβάλλουν στην ανάκαμψη. Σε κάθε περίπτωση, η σύμπραξη ιδιωτικού και δημόσιου τομέα είναι απολύτως απαραίτητη, ώστε να μπορέσει να έρθει η επιθυμητή ανάπτυξη, για την ανακούφιση και την άνθιση της ελληνικής οικονομίας.

2 Όπως το 2015, συνεχίζουμε και το 2016 να θέτουμε ως επίκεντρο όλων των δραστηριοτήτων μας τον πελάτη, ο οποίος, τόσο σε εθνικό, όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο, βρίσκεται στην καρδιά της στρατηγικής μας. Πρωταρχικός μας στόχος είναι να βοηθάμε τους ανθρώπους να εξασφαλίσουν το οικονομικό τους μέλλον και να παρέχουμε στον πελάτη της NN Hellas μία μοναδική εμπειρία εξυπηρέτησης.

Οι αξίες μας είναι διαχρονικές και σταθερές: νοιαζόμαστε, είμαστε ξεκάθαροι και δεσμευόμαστε. Με γνώμονα τις αξίες αυτές χαράζουμε μία ξεκάθαρη στρατηγική, η οποία βασίζεται σε 3 πυλώνες:

1. Στη διαφάνεια των προϊόντων και υπηρεσιών μας, ώστε να εξυπηρετούμε τις ανάγκες των πελατών μας για μια ζωή.

2. Στη διανομή μέσα από διαφορετικά κανάλια, ώστε να είμαστε εκεί που μας θέλουν οι πελάτες μας.

3. Στην αποδοτική και αποτελεσματική λειτουργία μας, ώστε να παρέχουμε άριστη εξυπηρέτηση στους πελάτες μας.

Με τα παραπάνω ως θεμέλια, το 2016 θέλουμε να βρεθούμε ακόμη πιο κοντά στον πελάτη της NN Hellas, προσφέροντάς του περισσότερες προϊόντικές επιλογές. Επιπρόσθετα, επεκτείνουμε τα κανάλια διανομής μας, ώστε να είμαστε προσβάσιμοι ανά πάσα ώρα και στιγμή, χωρίς κανένα χρονικό ή γεωγραφικό περιορισμό. Λανσάρουμε το νέο κανάλι διανομής Direct, μέσω του οποίου ο πελάτης θα μπορεί να αποκτήσει το προϊόν ασφάλισης υγείας NN Direct Health μέσω internet. Παράλληλα, ένα άρτια εκπαιδευμένο τηλεφωνικό κέντρο θα βρίσκεται στη διάθεσή του για να τον υποστηρίξει και να τον κατευθύνει σε περίπτωση που χρειάζεται βοήθεια.

Ως εταιρεία συνεχίζουμε να επενδύουμε σημαντικά σε νέες τεχνολογίες με στόχο την πλήρη ψηφιοποίηση των υπηρεσιών πληροφορικής, για να προσφέρουμε στον ασφαλιστικό μας σύμβουλο τα πιο εξελιγμένα και καινοτόμα εργαλεία ώστε να μπορεί να βρίσκεται πάντα στο πλευρό του πελάτη. Με την υποστήριξη του τμήματος IT καταφέραμε να ολοκληρώσουμε το CRM, ενώ βρισκόμαστε ήδη σε διαδικασία κατασκευής των συστημάτων e-application και e-signature, προκειμένου ο πελάτης μας να απολαμβάνει γρήγορες και άμεσες διαδικασίες με το πάτημα ενός μόλις κουμπιού (straight through process).

Η μεγαλύτερη δύναμη της NN Hellas είναι το Δίκτυο των 1.100 ασφαλιστικών συμβούλων που αποτελούν «παράδειγμα προς μίμηση» για όλη την αγορά. Δίνουμε μεγάλη έμφαση στην ανάπτυξη των γραφείων μας και στόχος μας είναι το 2020 το Δίκτυο Πωλήσεων να απαρτίζεται από 2.000 ασφαλιστές, πάντα ακολουθώντας αυστηρά κριτήρια στρατολόγησης και επιλογής.

Παράλληλα, η εκπαίδευση του Δικτύου Πωλήσεων παίζει σημαντικό ρόλο, καθώς διαμορφώνει τις απαραίτητες βάσεις αποδοτικών και αποτελεσματικών πρακτικών, αναπτύσσοντας ολοκληρωμένους επαγγελματίες σε ένα εξαιρετικά απαιτητικό εργασιακό περιβάλλον. Όλη η εκπαίδευση γίνεται εσωτερικά στην εταιρεία από 10 εξειδικευμένους εκπαιδευτές και εκτός από την επιμόρφωση σε όλα τα προϊόντα της εταιρείας (βασική εκπαίδευση), περιλαμβάνει την πλήρη ανάπτυξη του κύκλου της πώλησης, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη των κατάλληλων δεξιοτήτων και της ορθής επαγγελματικής συνήθειας, διαμέσου των διαδικασιών της εταιρείας και του Κώδικα Δεοντολογίας της.

Πολύ σημαντικός, τέλος, είναι ο καινοτόμος ρόλος των Sales Promoters, οι οποίοι λειτουργούν με ρόλο τη στενότερη, άμεση επαφή με τα υποκαταστήματα και οι οποίοι προωθούν και βοηθούν στην υλοποίηση της στρατηγικής της εταιρείας.

Το 2015, ο θεσμός Global Insurance Awards 2015 από το διεθνώς αναγνωρισμένο οικονομικό περιοδικό World Finance, ανέδειξε την NN Hellas ως την «Καλύτερη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα» επιβεβαιώνοντας την ηγετική μας θέση και τη συνεχή ανοδική μας πορεία στην ελληνική αγορά. Στόχος του 2016 είναι να συνεχίσουμε να είμαστε η καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας μας.

3 Η ανάγκη του πελάτη για ασφάλεια και σταθερότητα, τόσο για σήμερα όσο και για το μέλλον του, είναι περισσότερο έντονη από ποτέ. Υπάρχει ένα αυξημένο ενδιαφέρον για δύο σημαντικούς τομείς της ζωής του: την υγεία και τη σύνταξη. Αφενός να εξασφαλίσει ότι θα απολαμβάνει μία αξιοπρεπή ασφάλιση υγείας, αφετέρου να αποκτήσει ένα σίγουρο, συμπληρωματικό εισόδημα για την περίοδο της συνταξιοδότησής του από έναν αξιόπιστο Όμιλο.

Η ολοκληρωμένη σειρά προϊόντων NN Orange περιλαμβάνει αυτό ακριβώς που ζητάει ο πελάτης μας: τα πλέον σύγχρονα, ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης υγείας, αποταμίευσης και σύνταξης για ένα σίγουρο μέλλον: NN Orange Cross, NN Orange Easy, NN Orange Genius.

AIG

Ο κ. Giuseppe Zorgno, Country Manager, Greece & Cyprus

Η ασφαλιστική αγορά άντεξε

1 Η εφαρμογή των capital controls ήταν ένα σημαντικό πλήγμα για τους περισσότερους κλάδους της ελληνικής οικονομίας, δημιουργώντας συναισθήματα αστάθειας και αβεβαιότητας. Όλο αυτό το διάστημα ήταν μια σημαντική δοκιμασία για την ασφαλιστική αγορά, η οποία ανέδειξε στοιχεία ετοιμότητας, ευελιξίας, ανθεκτικότητας αλλά και αδυναμίες των εταιρειών της. Το 2016 θα είναι ακόμη μια χρονιά με δυσκολίες, ωστόσο η ασφαλιστική αγορά δεν πρέπει και δεν μπορεί να υποχωρήσει κι άλλο. Οι ασφαλιστικές εταιρείες οφείλουν να αντιληφθούν ότι όσο οι κύκλοι εργασιών των επιχειρήσεων και τα έσοδα των ιδιωτών μειώνονται, τόσο θα επηρεάζονται τα οικονομικά μεγέθη τους. Συνεπώς, ο ασφαλιστικός κλάδος πρέπει να δημιουργήσει νέα και ευέλικτα προϊόντα που θα καλύπτουν τις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των ασφαλισμένων και θα ανταποκρίνονται στις μειωμένες οικονομικές δυνατότητες της εποχής. Επιπλέον, καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη της αγοράς μας από την επόμενη χρονιά θα διαδραματίσει η εφαρμογή του Solvency II με τις απαιτήσεις που αφορούν σε κεφαλαιακή επάρκεια, αποθεματοποίηση, οργανωτική δομή και διαδικασίες.

2 Ο σημαντικότερος στόχος ανέκαθεν για μια ασφαλιστική εταιρεία δεν είναι άλλος από το πώς θα προσφέρει σωστές υπηρεσίες στους ασφαλισμένους και συνεργάτες της. Σε μια ομολογουμένως δύσκολη εποχή, όχι μόνο για την ασφαλιστική αγορά αλλά και για ολόκληρη χώρα, έχουμε καταφέρει να διατηρήσουμε σε υψηλά επίπεδα την παραγωγή μας, επιτυγχάνοντας βιώσιμη κερδοφορία, που είναι ένας από τους πέντε βασικούς πυλώνες της στρατηγικής μας. Στη συνέχεια, θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στην πελατοκεντρική προσέγγιση, εστιάζοντας περισσότερο στις σχέσεις με το δίκτυο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μας και παρέχοντας ταυτόχρονα την υποστήριξη που χρειάζονται με τα κατάλληλα πωλησιακά και εκπαιδευτικά εργαλεία. Επιπλέον, προχωράμε σε συνεχή βελτίωση των συστημάτων και των διαδικασιών μας, με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών και πελατών μας και δίνουμε βαρύτητα στην κανονιστική συμμόρφωση. Παράλληλα, η εταιρεία δεν σταματά να δίνει ιδιαίτερη σημασία στο ανθρώπινο δυναμικό της, παρέχοντας συνεχή εκπαίδευση και τοποθετώντας τους κατάλληλους ανθρώπους στις σωστές θέσεις. Στο πλαίσιο αυτό, η AIG θα επιδιώξει για άλλη μια χρονιά να έχει κυρίαρχο ρόλο στον κλάδο μας, με όραμα να γίνει η ασφαλιστική εταιρεία με τη μεγαλύτερη αξία για τους συνεργάτες, τους ασφαλισμένους, τους υπαλλήλους αλλά και την αγορά στο σύνολό της.

3 Κύριος στόχος της AIG είναι να προσφέρει υψηλής ποιότητας προγράμματα, πρωτοποριακά και καινοτόμα από κάθε άποψη, τα οποία θα έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις σύγχρονες ασφαλιστικές ανάγκες. Για να το πετύχουμε αυτό, θα συνεχίσουμε να προσφέρουμε τα μέγιστα σε συνεργάτες και ασφαλισμένους, τόσο σε επίπεδο προϊόντων όσο και σε επίπεδο εξυπηρέτησης. Στο πλαίσιο αυτό, δεν επαναπαυόμαστε στην επιτυχία ενός προγράμματος, αλλά δημιουργούμε νέα προϊόντα που να είναι προσαρμοσμένα στις σημερινές ανάγκες του καταναλωτή και βελτιώνουμε τις διαδικασίες μας ώστε να είμαστε πιο αποδοτικοί και γρήγοροι στην εξυπηρέτησή μας.

Για τη φετινή χρονιά, θα συνεχίσουμε να εστιάζουμε τόσο στα καταναλωτικά όσο και στα επιχειρηματικά προϊόντα και να αξιοποιούμε την παγκόσμια τεχνογνωσία και τοπική γνώση της αγοράς, με σκοπό να δημιουργήσουμε νέα προγράμματα ή να βελτιώσουμε τα υπάρχοντα.

GENERALI

Ο κ. Μιχάλης Σωτηράκος διευθυντής πωλήσεων

Παρέχουμε προϊόντα που καλύπτουν τον πελάτη και διευκολύνουν τον ασφαλιστή

1 Αλήθεια "μάθαμε" να ζούμε με τα Capital Controls; Συνειδητοποιήσαμε τις επιπτώσεις τους; Αντιληφθήκαμε ότι πέρα από οτιδήποτε άλλο, τα Capital Controls, που συνδυάστηκαν με την απαγόρευση προώθησης των Unit Linked προϊόντων αποκάλυψαν την επίπλαστη εικόνα ανάπτυξης που παρουσίαζε η αγορά μας το πρώτο εξάμηνο; Μια αγορά που έδειχνε σημαντικά θετικό πρόσημο λόγω των εφάπαξ UL (που "βαφτίστηκαν" Ασφαλιστικά Προϊόντα) και τη μεταφορά χρημάτων από τις Τράπεζες και ξαφνικά, μέσα σε ένα μήνα, τον έβδομο, γύρισε σε αρνητικό πρόσημο δείχνοντάς μας πόσο μείον θα ήταν αν δεν τα υπολογίζαμε από την έναρξη του έτους και πόσο "συν" θα ξαναγίνει όταν επιτραπεί εκ νέου η πώλησή τους.

Τα βήματα που πιστεύουμε ότι μπορούν να φέρουν ανάπτυξη στην αγορά μας χωρίς να διεκδικούμε βραβείο πρωτοτυπίας, είναι αρκετά και αναφέρουμε ενδεικτικά:

• Εξορθολογισμός της φορολογίας των διαμεσολαβητών, έμπειρων και νέων, που αποτελεί σήμερα αντικίνητρο και για την αύξηση του τζίρου αλλά και για τη στελέχωση του κλάδου.

• Εκτέλεση της απόφασης για περιορισμό των ανασφάλιστων οχημάτων.

• Παροχή κινήτρων για αναπλήρωση του κενού στις συντάξεις.

• Λήψη απόφασης για κατεύθυνση του καταναλωτή στην Ιδιωτική Ασφάλιση για καλύψεις φυσικών καταστροφών όπως και Αστικής Ευθύνης πολυάριθμων επαγγελμάτων.

• Αλλαγή του 15% της φορολογίας σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, λαμβάνοντας υπόψη ότι σε ορισμένους ήταν μηδενικός στην έναρξη της χρονιάς.

Μη γνωρίζοντας ωστόσο αν τα παραπάνω βήματα πρόκειται να πραγματοποιηθούν, ο καθένας μας, διαμεσολαβητές και εταιρείες, είναι απαραίτητο να στηριχθεί, κυρίως, στα δικά του βήματα, προκειμένου να προκαλέσει την ανάπτυξη και τότε είμαι πεπεισμένος ότι μπορεί να τα καταφέρει.

2 Αναγνωρίζοντας ότι στο περιβάλλον ρευστότητας που ζούμε (με μακροπρόθεσμο να θεωρούμε τον ορίζοντα του ενός μήνα) είναι εξαιρετικά επίφοβο να κάνεις προβλέψεις, θα διακινδυνεύσω να σας πω ότι στόχος της Generali, αναφορικά με τις πωλήσεις, είναι να κερδίσει για τέταρτη συνεχόμενη χρονιά μερίδιο αγοράς.

Πώς; Για εμάς είναι διαχρονικά ξεκάθαρο, στηριζόμενοι δηλαδή στα Ανθρωποκεντρικά Δίκτυα και στηρίζοντας τα Ανθρωποκεντρικά Δίκτυα. Επιτρέψτε μου να σας αναφέρω κάποιους πρακτικούς τρόπους υποστήριξής τους:

• Συνέχιση των Εκπαιδεύσεων Επαναπιστοποίησης των 15 ετήσιων υποχρεωτικών ωρών. Να πούμε χαρακτηριστικά ότι από το Νοέμβριο μέχρι σήμερα, περισσότεροι από 2.000 συνεργάτες μας, χωρίς φυσικά κόστος, μας έχουν τιμήσει με την παρουσία τους.

• Παροχή δυνατότητας επικοινωνίας, επιλεκτικά, με τους πελάτες των συνεργατών μας με σκοπό τη βελτίωση της Διατηρησιμότητας και την αύξηση των διασταυρούμενων Πωλήσεων.

• Δημιουργία εύχρηστων εργαλείων δουλειάς που θα διευκολύνουν στην αποτύπωση και στη συνέχεια στην υλοποίηση υψηλών παραγωγικών στόχων και αμοιβών.

• Τροποποίηση διαδικασιών και εγγράφων με "Έξυπνη" και "Απλή" προσέγγιση.

• Αξιοποίηση των Social Media για άμεση και έμμεση αύξηση των Πωλήσεων

• Πραγματοποίηση σεμιναρίων εκμάθησης και προσαρμογής στη νέα ισχύουσα Πανευρωπαϊκή Νομοθεσία για την Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση.

• Ακόμα μεγαλύτερη αύξηση της συχνότητας επικοινωνίας των στελεχών της διεύθυνσης πωλήσεων με τους συνεργάτες μας σε όλη την Ελλάδα σε ατομικές ή και ομαδικές συναντήσεις.

Πώς αναμένουμε εμείς να μας στηρίξουν πρακτικά τα Ανθρωποκεντρικά Δίκτυα; Μα το γνωρίζουν ήδη γιατί το υλοποιούν με αυξανόμενη ένταση τα τελευταία τρία χρόνια και τους ευχαριστούμε γι' αυτό.

3 Ενάντια στις τάσεις της αγοράς δεν μπορείς να προχωρήσεις, απλώς έχεις τη δυνατότητα να προσαρμοστείς σε αυτές, έγκαιρα και κατάλληλα.

Η πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια περίθαλψη για παράδειγμα αποτελούν σημαντική ανάγκη που πρέπει να καλύψουν οι συνάνθρωποί μας. Οι πελάτες μας λένε (και θα συνεχίσουν και το 2016) ότι "Αν μου προσφέρεις καλό και οικονομικό Προϊόν Υγείας θα το πάρω" και εμείς τους το παρέχουμε διαμέσου των συνεργατών μας, με επιτυχία όπως μαρτυρούν τα αποτελέσματα.

Μια άλλη αντίδραση που μπορεί επίσης μια εταιρεία να έχει, είναι να προσπαθήσει να δημιουργήσει ζήτηση σε αγορά εξειδικευμένου προφίλ π.χ. ενασχόλησης / επαγγέλματος, φύλου, ηλικίας. Είναι μία προσέγγιση που θα επιχειρήσουμε να ακολουθήσουμε αξιοποιώντας τα προϊόντα Αστικής Ευθύνης αλλά όχι μόνο.

Οι Ομαδικές Ασφαλίσεις Υγείας επίσης, παρατηρήσαμε ότι το 2015 έδειξαν σημεία ανάκαμψης (πετύχαμε ρεκόρ αριθμού νέων Πωλήσεων με τους συνεργάτες μας) και πιστεύουμε ότι η συγκεκριμένη τάση, υποβοηθούμενη από την επιθετική μας στάση με πλήρες, ευέλικτο και ανταγωνιστικό πακέτο παροχών, θα συνεχιστεί και το 2016.

Ο Κλάδος Αυτοκινήτου επιπρόσθετα είμαστε πεπεισμένοι ότι θα εξακολουθήσει στην εταιρεία μας την υγιή τροχιά ανάπτυξής του αποφεύγοντας τις εύκολες αλλά ιδιαίτερα επικίνδυνες λύσεις που πληθαίνουν γύρω μας, διατηρώντας και ενισχύοντας την αποτελεσματική φιλοσοφία / στρατηγική της τιμολόγησής μας.

Τα Ανθρωποκεντρικά Δίκτυα, σε αντίθεση με άλλα, χρειάζονται εξαιρετικά προϊόντα, από όλες τις απόψεις, που να είναι "απαραίτητα" στον υποψήφιο πελάτη, που βάλλεται από παντού, ώστε να καθίσουν δίπλα του, να τον κοιτάξουν στα μάτια και να του πουν, γιατί το πιστεύουν: "Αυτό είναι το καλύτερο για σένα", και εκείνος να συμφωνήσει.

Από τη στιγμή που, όπως προαναφέραμε, έχουμε δεσμευτεί να στηρίξουμε τη Διαμεσολάβηση, δεν μπορεί παρά να διαθέτουμε τέτοια προϊόντα που καλύπτουν κατάλληλα τις ανάγκες του καταναλωτή και διευκολύνουν τον συνεργάτη στην τόσο δύσκολη, κουραστική, χρήσιμη αλλά και όμορφη ταυτόχρονα δουλειά του.

DAS

Ο κ. Γιώργος Τάσσης διευθυντής πωλήσεων

Η κρίση άλλαξε τις ανάγκες των καταναλωτών

1 Πιστεύω ότι η ασφαλιστική αγορά πρέπει να συνεχίσει την προσπάθεια ανάκτησης της εμπιστοσύνης του καταναλωτικού κοινού προς τις ασφαλιστικές εταιρείες. Η προσπάθεια αυτή πρέπει να είναι διαρκής. Παράλληλα οι εταιρείες πρέπει να επανεκτιμήσουν τις ανάγκες των ασφαλισμένων.

Η οικονομική κρίση πιστεύω ότι έχει διαμορφώσει νέες ανάγκες στο καταναλωτικό κοινό και αυτές τις νέες ανάγκες πρέπει να ανιχνεύσουν οι εταιρείες ώστε να δημιουργήσουν νέα και καινοτόμα προϊόντα και μέσα από αυτά να διευρύνουν τον κύκλο εργασιών τους.

Εδώ σημαντικό ρόλο θα παίξουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές. Οι διαμεσολαβητές χρειάζονται προϊόντα που απευθύνονται σε όσο το δυνατό μεγαλύτερο κοινό, να είναι επίκαιρα και προσιτά, προσδοκώντας σε περισσότερες πωλήσεις.

2 Η DAS Hellas κατέχει σταθερά την 1η θέση στον κλάδο Νομικής Προστασίας και ένας βασικός μας στόχος είναι η διατήρηση αυτής της θέσης. Παράλληλα στόχος μας σταθερός είναι η διείσδυση της Νομικής Προστασίας σε όσο το δυνατόν περισσότερα νοικοκυριά και επιχειρήσεις. Πιστεύουμε ότι δεν υπάρχει κανείς, είτε φυσικό πρόσωπο είτε επιχείρηση, που να μην έχει πραγματικά ανάγκη τουλάχιστον ένα προϊόν Νομικής Προστασίας και εκεί ακριβώς στοχεύουμε.

Με τη βοήθεια των ασφαλιστικών μας διαμεσολαβητών, να επικοινωνούμε τη Νομική Προστασία συστηματικά στο κοινό. Παράλληλα στοχεύουμε στη δημιουργία, συνεχώς, νέων καινοτόμων προϊόντων για να καλύψουμε τις «ιδιαίτερες» ανάγκες μεγάλων ομάδων καταναλωτών.

3 Στην προσπάθεια της εταιρείας μας για δημιουργία νέων προϊόντων, πολύ πρόσφατα και συγκεκριμένα το Νοέμβριο, παρουσιάσαμε τα προγράμματα TOTAL CARE. Τα προγράμματα αυτά φέρνουν μια καινοτομία στον Κλάδο Νομικής Προστασίας.

Για πρώτη φορά στη χώρα μας δίνεται η δυνατότητα στον ασφαλισμένο να απολαμβάνει νομικές υπηρεσίες από τους εξειδικευμένους και έμπειρους συνεργαζόμενους δικηγόρους της DAS Hellas παρέχοντάς του τη δυνατότητα επίσκεψης και στα γραφεία τους. Είναι φυσικό τα προγράμματα αυτά να βρίσκονται στην πρώτη γραμμή για το 2016. Παράλληλα θα στηρίξουμε την ανάπτυξή μας στην προώθηση των προϊόντων της ευρύτερης Οικογενειακής Νομικής Προστασίας καθώς και της Νομικής Προστασίας ομάδων εργαζομένων (δημόσιοι υπάλληλοι, ένστολοι κ.λπ.). Επίσης τα προϊόντα Νομικής Προστασίας για επιχειρήσεις και επαγγελματίες αποτελούν σταθερό μοχλό ανάπτυξης για την εταιρεία μας.

Καθημερινά επιβεβαιώνεται η ανάγκη όλο και περισσότερων προσώπων και επιχειρήσεων για την προάσπιση των έννομων συμφερόντων τους. Δυστυχώς η προάσπιση αυτή έχει ιδιαίτερα υψηλό κόστος γι' αυτούς, με αποτέλεσμα πολλές φορές να παραιτούνται από τα δικαιώματά τους. Εκεί ακριβώς είναι που χρειάζονται την DAS Hellas, γιατί της παρέχει εύκολη πρόσβαση στη Δικαιοσύνη προκειμένου να βρουν το δίκιο τους.

Eurolife ERB
Ασφαλιστική

Ο κ. Νίκος Δελένδας γενικός διευθυντής πωλήσεων και εκπαίδευσης

Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να λειτουργεί συμπληρωματικά στην κοινωνική

1 Θεωρώ πως το 2016, πρέπει να γίνουν δύο σημαντικά βήματα:

Το πρώτο είναι η προσαρμογή όλης της ασφαλιστικής αγοράς στην ευρωπαϊκή οδηγία Solvency II πράγμα που, άλλωστε, αποτελεί υποχρέωση των εταιρειών και δεν είναι ζήτημα επιλογής. Αυτό θα έχει ως συνέπεια να ενισχύσουμε, ως κλάδος, την αξιοπιστία μας έναντι των πελατών μας και γενικότερα της κοινής γνώμης.

Και δεύτερον, πως είναι η στιγμή να κάνουμε το αποφασιστικό βήμα και να πείσουμε την κοινωνία ότι, υπό τις παρούσες συνθήκες, η ελληνική ασφαλιστική αγορά μπορεί και πρέπει να λειτουργήσει συμπληρωματικά στην κοινωνική ασφάλιση, διασφαλίζοντας ότι οι Έλληνες πολίτες που σήμερα «αγωνίζονται» σε συνθήκες πρωτόγνωρες, όταν έρθει η στιγμή να σταματήσουν να εργάζονται, θα μπορέσουν να έχουν μια αξιοπρεπή ζωή, διασφαλίζοντας ένα εισόδημα που θα τους επιτρέψει κάτι τέτοιο.

Εάν αυτά τα δυο τα επιτύχουμε, συνολικά ως αγορά, τότε θα έχουμε κάνει το αποφασιστικό βήμα για την ανάπτυξή μας, ώστε να πλησιάσουμε και τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, ο οποίος για την ιδιωτική ασφάλιση ξεπερνά το 8,5%, έναντι μόλις 2,5% που είναι στην Ελλάδα.

2 Η Eurolife ERB Ασφαλιστική είναι μια από τις λίγες εταιρείες που κατάφερε, μέσα στην κρίση, να αυξήσει σημαντικά τα μεγέθη της, την παρουσία της αλλά και την αναγνωρισιμότητά της, με value for money προϊόντα, γρήγορη και σωστή εξυπηρέτηση, αλλά και ένα ευρύ δίκτυο πωλήσεων.

Αυτή την επιτυχημένη πορεία, θέλουμε να την ενισχύσουμε και το 2016, δίνοντας έμφαση στην αναβάθμιση των προϊόντων και των υπηρεσιών μας, καθώς και στην ικανοποίηση των πελατών και συνεργατών μας. Απώτερος στόχος μας είναι να επιτύχουμε τόσο αύξηση πελατολογίου, όσο και επέκταση της συνεργασίας μας με τους 400.000 πελάτες μας. Με αυτό τον τρόπο, προσβλέπουμε στην περαιτέρω βελτίωση των οικονομικών μας αποτελεσμάτων.

3 Όπως γνωρίζετε, η Eurolife ERB Ασφαλιστική έχει δώσει έμφαση όλα αυτά τα χρόνια στην κάλυψη όλων των βασικών αναγκών των φυσικών προσώπων και επιχειρήσεων, με προγράμματα value for money. Αυτό φυσικά δεν σημαίνει ότι δεν μας ενδιαφέρουν οι υπόλοιπες κατηγορίες ασφαλίσεων, στις οποίες όμως έχουμε χαράξει μια διαφορετική στρατηγική. Με αυτή τη λογική θα κινηθούμε και την επόμενη χρονιά.

Σε ό,τι αφορά στα προγράμματα δημιουργίας κεφαλαίου, θέλουμε να προσθέσουμε, στην ήδη ευρεία γκάμα μας και νέας γενιάς προγράμματα unit linked, όταν φυσικά αρθούν οι περιορισμοί που αφορούν στις νέες πωλήσεις στα προγράμματα αυτά.

Στην υγεία, συνεχίζουμε την επιτυχημένη πολιτική μας δίνοντας έμφαση στη συνεχή βελτίωση των προσφερόμενων καλύψεων, αλλά και ενισχύοντας την προϊοντική μας γκάμα με νέες λύσεις που ανταποκρίνονται στις νέες συνθήκες.

Στις ασφαλίσεις περιουσίας, μετά την πρόσφατη ριζική αναδιαμόρφωση των προγραμμάτων κατοικίας, με νέα ευέλικτα και πολύ ελκυστικά πακέτα, στόχος μας είναι να κάνουμε το ίδιο και για τις επιχειρήσεις, ολοκληρώνοντας τη συνολική μας στρατηγική στροφή στον τομέα των γενικών ασφαλίσεων.

Σε ό,τι αφορά στο αυτοκίνητο, θέλουμε να είμαστε συνεπείς στην πολιτική μας για στόχευση σε συγκεκριμένες κατηγορίες πελατών, καθώς η λογική των οριζόντιων μειώσεων τιμολογίων που ακολουθεί μέρος της αγοράς (που ενδεχομένως θα οδηγήσουν και σε αντίστοιχες αυξήσεις στο μέλλον!) δεν μας εκφράζει ως εταιρεία.

Και όλα αυτά θα τα επιτύχουμε μέσω των διαφορετικών μας δικτύων: ασφαλιστικοί σύμβουλοι, μεσίτες, πράκτορες, συντονιστές και τράπεζα, αλλά και τα εναλλακτικά δίκτυα, καθώς πιστεύουμε ότι ο κάθε πελάτης πρέπει να έχει τη δυνατότητα να καλύπτει την ασφαλιστική ανάγκη του από το δίκτυο πωλήσεων που αυτός επιθυμεί και του «ταιριάζει».

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

Ο κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ διευθύνων σύμβουλος

Να αναδειχθεί η αξία της ασφάλισης

1 Είναι σαφές ότι ο βαθμός προσαρμογής στις συνθήκες και τις συνεχώς μεταβαλλόμενες απαιτήσεις του περιβάλλοντος εντός του οποίου δραστηριοποιείται ένας Οργανισμός ή ακόμα και ένας ολόκληρος κλάδος αποτελεί το βασικότερο στοιχείο για τη βιωσιμότητά του. Δυστυχώς, η δοκιμασία των Capital Controls δεν αποτελεί ένα μεμονωμένο αποσπασματικό γεγονός, αλλά ήρθε να προστεθεί στη σειρά των αρνητικών γεγονότων που έχουν συντελεστεί την τελευταία πενταετία λόγω της οικονομικής κρίσης. Μάλιστα, η επιβολή του PSI και της ζημιάς που προκάλεσε στα ίδια κεφάλαια των ασφαλιστικών εταιρειών επιβάρυνε ακόμα περισσότερο την ομαλή μετάβαση στο νέο εποπτικό περιβάλλον του Solvency II.

Παρά, όμως, το δυσμενές κλίμα και παρά τη χωρίς προηγούμενο ανατροπή του οικογενειακού προϋπολογισμού που έχει οδηγήσει σε επαναπροσδιορισμό των προτεραιοτήτων των πολιτών, ο ασφαλιστικός κλάδος έχει καταφέρει να ξεπεράσει τα εμπόδια, να δώσει άμεσες απαντήσεις στα Capital Controls και να ανταπεξέρχεται στις υποχρεώσεις του απέναντι στους ασφαλισμένους. Αυτή η αντοχή του ασφαλιστικού κλάδου αποτελεί τη βάση για τα επόμενα βήματα που πρέπει να πραγματοποιηθούν ώστε να καλυφθούν με ολοκληρωμένο και αξιόπιστο τρόπο οι ανάγκες και οι απαιτήσεις των ασφαλισμένων που αναζητούν λύσεις για τα κενά που δημιουργούνται στην κοινωνική κυρίως ασφάλιση. Έτσι, το επιθυμητό της επιστροφής στους θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης που χαρακτήριζαν την ασφαλιστική αγορά λίγο πριν από την επιβολή των Capital Controls, είναι δυνατό να επιτευχθεί και πάλι εντός στο 2016, μέσω:

- Δυναμικής αξιοποίησης του συμπληρωματικού ρόλου του δεύτερου και τρίτου πυλώνα ασφάλισης,
- συνεργειών μεταξύ του ασφαλιστικού κλάδου και της Πολιτείας, καθώς και
- εκτεταμένης και συστηματικής προβολής της αξίας της ασφάλισης.

Ειδικά στο επίμαχο ζήτημα του ασφαλιστικού-συνταξιοδοτικού, ο ασφαλιστικός κλάδος μπορεί να παράσχει επίκαιρες απαντήσεις και λύσεις, τόσο σε ομαδικό όσο και σε ατομικό επίπεδο, απαντώντας σε ανεπίλυτα ερωτήματα και αδιέξοδα δεκαετιών.

Αποτελεί επομένως, ξεχωριστή ευκαιρία για τις ασφαλιστικές εταιρείες η ανάδειξη της αξίας και του ρόλου της ασφάλισης, εφαρμόζοντας τις βέλτιστες πρακτικές από τη διεθνή εμπειρία (π.χ. ασφάλιση φυσικών καταστροφών).

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να σταθούμε ιδιαίτερα στη θετική επιρροή σε θέματα διαφάνειας, φερεγγυότητας και ενίσχυσης της αξιοπιστίας των ασφαλιστικών εταιρειών που αναμένεται να επιφέρει η υιοθέτηση του Solvency II από την 1/1/2016. Μάλιστα, θα μπορούσε να ισχυριστεί κάποιος ότι ο χρονισμός είναι ιδιαίτερα θετικός, λαμβάνοντας υπόψη και το εστιακό ενδιαφέρον των πολιτών για τη σύνταξη και την υγεία, τομείς που αποτελούν σημείο συνάντησης για τον ασφαλιστικό κλάδο, την Πολιτεία και το κοινωνικό σύνολο.

2 Ο σημαντικότερος στόχος για την ΑΤΕ Ασφαλιστική για το 2016 είναι η ομαλή της μετάβαση και λειτουργία στο περιβάλλον του Solvency II. Μέσω της συγκέντρωσης των απαιτούμενων κριτηρίων του νέου εποπτικού πλαισίου και με δεδομένη τη διαφάνεια και την κεφαλαιακή της επάρκεια, η ΑΤΕ Ασφαλιστική ενισχύει ακόμα περισσότερο την αμφίπλευρη επικοινωνία της με τους πελάτες, διευρύνει το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων της, ενώ συνεχίζει να βελτιώνει τις υπηρεσίες της απέναντι σε πελάτες και συνεργάτες. Στο πλαίσιο αυτό, οι κυριότεροι στόχοι της ΑΤΕ Ασφαλιστικής για το 2016 αφορούν:

- Στη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου προϊόντων σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, με τη βελτίωση των ασφαλιστικών προγραμμάτων αλλά και το σχεδιασμό καινοτόμων ασφαλιστικών προϊόντων που εξασφαλίζουν την πρόσβαση των συνεργατών της ΑΤΕ Ασφαλιστικής σε νέες αγορές.
- Στην υλοποίηση στρατηγικής στοχευμένης ανάπτυξης με έμφαση στους κλάδους της σύνταξης-αποταμίευσης και της Υγείας.
- Στη βελτίωση του επιπέδου εξυπηρέτησης και υποστήριξης συνεργατών και πελατών, με όχημα το portal και το site της εταιρείας, αντίστοιχα.
- Στην περαιτέρω αυτοματοποίηση των εργασιών της (π.χ. αυτοματοποίηση της είσπραξης ασφαλίστρων), στην εφαρμογή ευέλικτων διαδικασιών και ροών εργασίας για την αποτελεσματικότερη διαχείριση του χαρτοφυλακίου προϊόντων και υπηρεσιών, καθώς και στην ανάπτυξη υπηρεσιών που μειώνουν το κόστος λειτουργίας των συνεργατών (paperless philosophy services).
- Στην υποστήριξη των φυσικών δικτύων και τη δημιουργία επιπλέον κινήτρων προς τους συνεργάτες, επιβραβεύοντας την ποιοτική ανάπτυξη χαρτοφυλακίων.

Έτσι, το 2016 αναμένεται να είναι ένα ιδιαίτερα παραγωγικό έτος, όπου η βασική φιλοσοφία των δράσεων της ΑΤΕ Ασφαλιστικής αφορά στη

δημιουργία αξίας για τους πελάτες, τους συνεργάτες και τους μετόχους, προάγοντας, ακόμα και εντός του ιδιαίτερα απαιτητικού περιβάλλοντος της οικονομικής κρίσης και των Capital Controls, το ανθρώπινο πρόσωπο και την εταιρική δήλωση «κοντά σας ό,τι κι αν τύχει»….

3 Σήμερα, η ΑΤΕ Ασφαλιστική συγκαταλέγεται στις εταιρείες με το πληρέστερο χαρτοφυλάκιο ασφαλιστικών προγραμμάτων και υπηρεσιών. Με επιχειρηματική φιλοσοφία που εστιάζεται στον Άνθρωπο και τις ανάγκες του, συνδυάζει τις σύγχρονες αντιλήψεις με την εξειδικευμένη γνώση και εμπειρία της.

Δίνοντας έμφαση στον τομέα της Υγείας, που βρίσκεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος των πολιτών, το ολοκληρωμένο πρόγραμμα «ΑΤΕ Ασφαλιστική: ό,τι καλύτερο για την υγεία σας» παρέχει, τόσο σε ατομικό όσο και σε ομαδικό επίπεδο, νέα προσιτά προγράμματα ασφάλισης που προσαρμόζονται στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε ασφαλισμένου. Η δράση αυτή αναπτύσσεται πάνω στους ακόλουθους άξονες:

- Σύναψη στρατηγικών συνεργασιών με κορυφαίους παρόχους υγείας της χώρας, συνδυάζοντας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες με ελκυστικές τιμές.
- Επιβράβευση των ασφαλισμένων, με προνόμια και υπηρεσίες που εστιάζουν στην πρόληψη και την έγκαιρη διάγνωση.
- Παροχή σύγχρονων εργαλείων στους συνεργάτες με στόχο την αποτελεσματική προσέγγιση του υφιστάμενου και δυνητικού πελατολογίου.

Παράλληλα, στον τομέα της σύνταξης και αποταμίευσης η ΑΤΕ Ασφαλιστική παρέχει τα πλέον ανταγωνιστικά προγράμματα (ενιαίου ή τμηματικών ασφαλίστρων, με ή χωρίς αναπροσαρμογή), με ιδιαίτερα υψηλό εγγυημένο επιτόκιο, 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, ή
- συνδυασμό εφάπαξ καταβολής ασφαλισμένου κεφαλαίου και ισόβιας μηνιαίας σύνταξης.

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.

Στον τομέα του Κλάδου Περιουσίας, με το νέο Πρόγραμμα «Δυναμική Επιχείρηση», η ΑΤΕ Ασφαλιστική διεύρυνε έτι περισσότερο το προϊοντικό της χαρτοφυλάκιο, προσφέροντας σύγχρονα και ολοκληρωμένα προγράμματα Πυρός-Σεισμού που καλύπτουν κάθε μικρή ή μεγάλη ασφαλιστική ανάγκη τόσο σε επίπεδο κατοικίας όσο και επαγγελματικής στέγης, προστατεύοντας από ένα ευρύτατο φάσμα κινδύνων στους οποίους μπορούν να εκτεθούν. Με προγράμματα ασφάλισης που συνδυάζουν την πληρότητα των ασφαλιστικών καλύψεων με τα πλέον ανταγωνιστικά ασφάλιστρα η ΑΤΕ Ασφαλιστική:

- Καλύπτει το σεισμό τόσο για κατοικίες όσο και για επιχειρήσεις.
- Παρέχει την κάλυψη του σεισμού στο σύνολο των ασφαλιστικών της προγραμμάτων ή μέσα από ένα ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα ασφάλισης βάσει των αναγκών του πελάτη.
- Προσφέρει προστασία τόσο στις κτιριακές εγκαταστάσεις όσο και στο περιεχόμενο για ζημιές από κλονισμό, πυρκαγιά από κλονισμό, έκρηξη, κατολίσθηση, καθίζηση κ.λπ.

Στον τομέα της Ζωικής Παραγωγής, το νέο καινοτόμο και μοναδικό πρόγραμμα «ο Πιο Πιστός Φίλος» που αφορά στην ασφάλιση σκύλων συντροφιάς, επιτρέπει στους συνεργάτες την εύκολη πρόσβαση σε νέες αγορές.

Στον τομέα της ασφάλισης Οχημάτων η ΑΤΕ Ασφαλιστική προχώρησε σε στοχευμένη αναπροσαρμογή του τιμολογίου και των προγραμμάτων της, ενεργοποιώντας ειδικές εκπτώσεις που φτάνουν μέχρι και το 20%, ενώ επιβραβεύει την εξόφληση ασφαλίστρων μέσω πάγιας εντολής, καθώς και την αφοσίωση των πελατών που επιλέγουν την εταιρεία και σε άλλους κλάδους ασφάλισης.

Σε ό,τι αφορά στις υπηρεσίες, η ΑΤΕ Ασφαλιστική με φορέα το Portal έχει σχεδιάσει για τους συνεργάτες της ένα πλήρες ηλεκτρονικό γραφείο που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο και είναι διαθέσιμο ακόμα και μέσω tablet ή smartphone παρέχοντας μεταξύ άλλων:

- Άμεση έκδοση και εκτύπωση ασφαλιστηρίων συμβολαίων
- Συνεχή πρόσβαση σε ασφαλιστικά παραστατικά
- Άμεση πληρωμή ασφαλίστρων
- Συνεχή παρακολούθηση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου
- Δυνατότητα άμεσης είσπραξης αμοιβών.

Τέλος, μέσω ειδικής υποδομής αναλυτικής καταγραφής και αξιολόγησης των αναγκών των ασφαλισμένων, οι συνεργάτες της ΑΤΕ Ασφαλιστικής έχουν τη δυνατότητα να σχεδιάζουν μαζί με τους πελάτες τα προγράμματα που ανταποκρίνονται τόσο στις υφιστάμενες όσο και στις μελλοντικές ανάγκες τους, προσφέροντας:

- Πλήρες ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο προϊόντων (χωρίς ψιλά γράμματα),
- Ισχυρό δίκτυο εξυπηρέτησης,
- Άμεση καταβολή αποζημίωσης και ανταπόκριση στις ανάγκες και στην ανασφάλεια των ημερών,
- Συνεχή διαθεσιμότητα, σταθερότητα και σιγουριά.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Ο κ. Μανόλης Γκατζόφλιας διευθυντής marketing

Να αναπτυχθεί η ασφαλιστική συνείδηση

1 Η εφαρμογή των capital controls ήταν και είναι κάτι νέο για την ελληνική οικονομία στο σύνολό της και όχι μόνο για την ασφαλιστική αγορά. Ως εκ τούτου, θα πρέπει να αλλάξουμε τον τρόπο διαχείρισης των ρευστών διαθεσίμων μας. Η χρήση πάγιων εντολών, πιστωτικών και χρεωστικών καρτών γίνεται πλέον επιτακτική ανάγκη.

Αναφορικά με την ανάπτυξη: Πολλά έχουν γραφτεί γι' αυτό το θέμα. Θεωρώ ως πρώτιστο, τη σταθερότητα. Σταθερότητα στη φορολογία, στο πολιτικό περιβάλλον, μείωση της γραφειοκρατίας, έλεγχος των δημοσίων εξόδων με παράλληλη αύξηση των δημοσίων επενδύσεων είναι μερικοί παράγοντες οι οποίοι δυνητικά θα βοηθήσουν την ιδιωτική επένδυση. Πέραν της υποχρεωτικής ασφάλισης της αστικής ευθύνης για τα οχήματα, η ασφάλιση είναι μία σχετική άγνωστη έννοια στην Ελλάδα. Στην δική μας αγορά όμως, πέρα από την όποια ανάπτυξη επιτευχθεί στην οικονομία, αυτό που είναι απαραίτητο να διαχυθεί είναι η ασφαλιστική συνείδηση. Η ασφάλιση των περιουσιακών μας στοιχείων, η εξασφάλιση μίας καλύτερης νοσοκομειακής περίθαλψης, είναι θέματα τα οποία αφορούν όλους.

2 Στόχος της εταιρείας είναι η δημιουργία προγραμμάτων τα οποία καλύπτουν τις διαρκώς αυξανόμενες ανάγκες των ασφαλισμένων και η ενίσχυση των συνεργατών μέσω των οποίων γίνεται η διάθεσή τους.

3 Όπως προανέφερα, χωρίς να αμελήσουμε τα προγράμματα υποχρεωτικής ασφάλισης, έμφαση θα δώσουμε στα προγράμματα περιουσίας και ζωής και υγείας.

Επειδή όμως δεν πρέπει να παραγνωρίζουμε την εξυπηρέτηση του πελάτη, έχουμε θέσει ως στόχο τη δημιουργία όλων εκείνων των μέσων τα οποία θα τον βοηθήσουν στην καθημερινότητά του. Η επέκταση της εξόφλησης των συμβολαίων και στους κλάδους πλέον του αυτοκινήτου με άτοκες δόσεις, η εξυπηρέτηση και χρηστικότητα των υπηρεσιών που προσφέρει η εταιρεία μας μέσω της εφαρμογής MINETTA APPLICATION καθώς και άλλες υποβοηθητικές ενέργειες και προγραμματισμοί για πελάτες και συνεργάτες εντάσσονται σε αυτό το πλαίσιο που έχει επιτυχώς ξεκινήσει με τη λειτουργία των συνεργαζομένων συνεργείων, των παροχών μέσω της κάρτας προνομίων MINETTA.

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική

1 Η αλήθεια είναι ότι ζούμε πρωτόγνωρες καταστάσεις τους τελευταίους μήνες για μια θεωρητικά ανεπτυγμένη οικονομία. Πρόκειται για γεγονότα που θα αφήσουν το στίγμα τους στην οικονομία αλλά και στον ευρύτερο τρόπο ζωής και αντίληψης όλων των συμπολιτών μας. Για τη νέα χρονιά και στο κατά πόσο μπορεί να υπάρξει ανάπτυξη στην αγορά μας, πρόκειται για μια εξίσωση με πολλούς αγνώστους, καθώς πρώτα από όλα πρέπει να επανέλθει η σταθερότητα και η εμπιστοσύνη σε πολιτικό επίπεδο, να επανέλθουμε σε μια κανονικότητα, να αρθούν οι κεφαλαιακοί περιορισμοί και εν συνεχεία σε περιβάλλον Solvency 2 η αγορά μας να παρουσιάσει με απόλυτη διαφάνεια τα πολλαπλά ανταποδοτικά οφέλη που μπορεί να προσφέρει στο κοινωνικό σύνολο. Σίγουρα το κομμάτι των συντάξεων θα είναι τα επόμενα χρόνια ο βασικός μοχλός ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά προσωπική μου εκτίμηση είναι ότι αν κάποια στιγμή παρθούν όλες εκείνες οι αποφάσεις που αποφεύγονται διακριτικά τόσα χρόνια, υπάρχουν και πολλά άλλα πεδία ανάπτυξης της αγοράς, όπως για παράδειγμα τα περιβόητα ανασφάλιστα οχήματα, που κανείς δεν είχε το θάρρος τα προηγούμενα χρόνια να κυνηγήσει ουσιαστικά αλλά και η ασφάλιση έναντι φυσικών καταστροφών που σε μια χώρα σαν την Ελλάδα είναι κάτι παραπάνω από απαραίτητη.

2 Η εταιρεία μας, πάντα προσηλωμένη στις αρχές που τη διέπουν όλα τα χρόνια λειτουργίας της και της έχουν επιτρέψει να έχει μια σταθερά κερδοφόρα πορεία αλλά και εξαιρετικές επιδόσεις ενόψει Solvency 2, καθώς, σύμφωνα με τη μελέτη που διενεργήσαμε για το 2015, ο δείκτης κάλυψης του απαιτούμενου περιθωρίου φερεγγυότητας, το λεγόμενο solvency capital requirement, αγγίζει το 310% όταν το όριο που θέτει η οδηγία είναι το 100%. Συνεπώς στόχος

Μοχλός ανάπτυξης οι συντάξεις

μας δεν θα μπορούσε να είναι άλλος από τη συνεχή ενδυνάμωση της καθαρής θέσεως της εταιρείας μας προς εξασφάλιση των συμφερόντων των πελατών και των συνεργατών μας. Επιπλέον, η συνεχής ενδυνάμωση του δικτύου συνεργατών μας σε όλα τα επίπεδα, τόσο με νέες επιλεγμένες συνεργασίες όσο και με την υποστήριξη των υφιστάμενων με υποδειγματικό τρόπο, ώστε η ΟΡΙΖΩΝ να αποτελεί την πρώτη επιλογή τους.

3 Διαχρονικά σημείο υπεροχής της εταιρείας μας είναι ο κλάδος περιουσίας, όπου από συστάσεως ορισμένα από τα μεγαλύτερα εμπορικά, βιοτεχνικά και εμπορικά Group της χώρας μας έχουν εμπιστευτεί την ασφάλιση των περιουσιακών τους -και όχι μόνο- στοιχείων. Η εταιρεία διαθέτει υψηλή τεχνογνωσία και

εμπειρία στο συγκεκριμένο τομέα ασφαλίσεων και θα αποτελέσει και την επόμενη χρονιά βασικό συστατικό ανάπτυξής μας. Επιπλέον, ο κλάδος μεταφερομένων εμπορευμάτων είναι πολύ σημαντικός για την ΟΡΙΖΩΝ, καθώς μπορεί να τοποθετείται εξαιρετικά ανταγωνιστικά. Τέλος, στον κλάδο αυτοκινήτου -που αποτελεί κομμάτι της καθημερινής ροής εργασιών μας- προσπαθούμε να είμαστε ανταγωνιστικοί αλλά πάντα τηρώντας πιστά το ορθολογικό underwriting και τη δίκαιη και τεχνικά ορθή τιμολόγηση, μένοντας μακριά από τα κακώς κείμενα της αγοράς, που ευελπιστούμε ότι σε περιβάλλον Solvency 2 θα εξαλειφθούν.

Ο κ. Χρήστος Αχής υπεύθυνος πωλήσεων και marketing

ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΕΠΕ
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45 ♦ Τ.Κ. 54625
ΤΗΛ.2310542202 ♦ FAX.2310526091
e-mail: daliani@daliani-insurance.gr ♦ www.daliani-insurance.gr
BUCURESTI: BLVD CAROL 59 ♦ ROMANIA
TEL. 004021-3122393 ♦ e-mail: daliani.asigurari@gmail.com

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

Η ασφάλεια είναι αναγκαία περισσότερο από ποτέ

Ο κ. Λουκάς Κορομπίλης γενικός διευθυντής

1 Το 2015 ζήσαμε σε ένα οικονομικό περιβάλλον με εξαιρετικά ασυνήθιστες και πρωτόγνωρες εμπειρίες. Η ασφαλιστική αγορά ως υποσύνολο της οικονομίας αναγκαστικά κινήθηκε και προσαρμόστηκε στις συνθήκες που δημιούργησαν η τραπεζική αργία και τα capital controls. Για μια ακόμη χρονιά η ασφαλιστική αγορά δέχθηκε τις συνέπειες της κοινωνικής και οικονομικής κατάστασης και συνεχίστηκε η συρρίκνωσή της.

Το 2016 η ασφαλιστική αγορά θα εξακολουθήσει να δοκιμάζεται από τον πόλεμο των τιμολογίων στην προσπάθεια ανακατανομής των μεριδίων αγοράς εφόσον δεν δημιουργείται νέα ασφαλιστική ύλη. Η επαναφορά της σταθερότητας και του κλίματος εμπιστοσύνης είναι απαραίτητες προϋποθέσεις για την επανεκκίνηση της Οικονομίας και την ανάπτυξη. Η συνειδητοποίηση από τους καταναλωτές ότι η κάθε ασφάλεια είναι αναγκαία περισσότερο από ποτέ σε περιόδους οικονομικής κρίσης είναι ίσως το μόνο βήμα που ενδεχομένως θα οδηγούσε, αν όχι σε άμεση ανάκαμψη, τουλάχιστον σε σταθεροποίηση της ασφαλιστικής αγοράς.

2 Εμείς στοχεύουμε πρωτίστως στη διατήρηση των ποιοτικών χαρακτηριστικών του χαρτοφυλακίου μας, στην παροχή προϊόντων που να καλύπτουν τις ανάγκες των καταναλωτών και βεβαίως στην περαιτέρω ενδυνάμωση της οικονομικής βάσης της εταιρείας.

Στόχος επίσης είναι να λειτουργήσει πλήρως η εταιρεία σύμφωνα με τις απαιτήσεις του νέου θεσμικού πλαισίου «Φερεγγυότητα ΙΙ», για το οποίο έχει ολοκληρώσει την προετοιμασία της.

3 Το βάρος θα δοθεί στις ασφαλίσεις ζημιών περιουσίας και την ασφάλιση της γενικής αστικής ευθύνης επιστημόνων και επαγγελματιών, παράλληλα με τις ασφαλίσεις του κλάδου οχημάτων.

συνεταιριστική ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

1 Στην εταιρεία μας, η επιβολή των Capital Controls δεν είχε κάποια σοβαρή επίπτωση, εκτός της γενικότερης αναστάτωσης που προκάλεσε στο καταναλωτικό κοινό. Τα προϊόντα μας αλλά και οι διαδικασίες που ακολουθούσε η εταιρεία πριν από την επιβολή τους, πράξεις 30-31, ΠΟΔΙΠΕΑ κ.λπ., περιόρισαν τις επιπτώσεις του περιορισμού κυκλοφορίας των κεφαλαίων σε πολύ μικρό βαθμό.

Για το 2016, έχουμε ξεκινήσει ήδη από το καλοκαίρι την κατάλληλη προετοιμασία, προσαρμόζοντας τις ενέργειές μας, υπολογίζοντας τα νέα δεδομένα έτσι όπως έχουν διαμορφωθεί.

• Ολοκληρώνουμε τις ηλεκτρονικές πληρωμές ασφαλίστρων, με διάφορους τρόπους, (e baking, πιστωτικές ή χρεωστικές κάρτες), έτσι ώστε τόσο ο συνεργάτης όσο και ο πελάτης να μπορούν εύκολα και αξιόπιστα να εξοφλούν τα ασφάλιστρα.

• Σχεδιάζουμε προϊόντα σε όλους τους κλάδους, μικρά σε κόστος, αλλά μεγάλης σημασίας για τις δυσκολίες που βιώνουν σήμερα οι συμπολίτες μας.

• Προετοιμαζόμαστε για τα νέα συνταξιοδοτικά προγράμματα που θα καλύψουν τις απώλειες των συντάξεων των Κοινωνικών Κρατικών Ταμείων, έτσι όπως έχουν ήδη διαμορφωθεί και όπως προβλέπονται μετά και την επικείμενη αλλαγή του Ασφαλιστικού. Στο νέο περιβάλλον, νέοι μέχρι 40 χρόνων που δεν θα έχουν μαζί με τη σύνταξη του Κοινωνικού τους ταμείου, κάποια δική τους κεφαλαιοποιητικού συστήματος σε ιδιωτική εταιρεία, με το πέρας της εργασίας τους, θα είναι πολύ δύσκολη η καθημερινότητά τους.

• Προγραμματίζουμε τους νέους κύκλους εκπαίδευσης για το 2016, σε όλη την επικράτεια, υλοποιώντας την Πράξη της ΔΕΙΑ για την επαναπιστοποίηση των διαμεσολαβούντων. Να σημειώσετε ότι μετά από σχετική αίτησή μας, έχουμε την έγκριση από τη ΔΕΙΑ της Τράπεζας της Ελλάδος, με βάση το πρόγραμμα εκπαίδευσης και των εκπαιδευτών μέσα από την εταιρεία μας, για όλη τη διαδικασία επαναπιστοποίησης, δηλαδή: σχεδιασμό, εκπαίδευση, εξετάσεις και χορήγηση του σχετικού πιστοποιητικού.

Διαδικασία που την παρέχουμε ΔΩΡΕΑΝ σε ΟΛΟΥΣ τους συνεργάτες της εταιρείας μας.

Επειδή στον 1ο κύκλο εκπαίδευσης, από το

Ο κ. Μανώλης Φουντουλάκης εμπορικός διευθυντής

Το 2016 να είναι περισσότερο ασφαλισμένο έτος

καλοκαίρι μέχρι σήμερα, παρακολούθησα από κοντά όλη τη διαδικασία, διοργανώσαμε σεμινάρια σε όλη την Ελλάδα, το παρακολούθησαν πάνω από 300 συνεργάτες, και τα αποτελέσματα ήταν πολύ ενθαρρυντικά. Ξέρετε η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, και όλοι μας στην εταιρεία, δίνουμε πολύ μεγάλο βάρος στην προσωπική επαφή με ΟΛΟΥΣ τους συνεργάτες και με κάθε ευκαιρία. Είτε στα γραφεία τους, είτε σε ομαδικές συγκεντρώσεις, ακόμα και τηλεφωνικά, όταν αυτό απαιτείται. Η επαναπιστοποίηση, λοιπόν από μια ακόμα «υποχρέωση» που είναι για κάποιους, για εμάς στη Συνεταιριστική είναι ένας ακόμα λόγος, να είμαστε κοντά στους συνεργάτες μας, προσφέροντάς τους σε τεχνογνωσία για να μπορούν να κάνουν πιο καλά και επαγγελματικά τη δουλειά τους, αποκομίζοντας κέρδη και για τους ίδιους και για τους πελάτες τους.

2 Σ' αυτή την ερώτηση, η συνηθισμένη απάντηση από εμπορικούς της ασφαλιστικής αγοράς, είναι αριθμοί και νούμερα που καθορίζουν και την οικονομική θέση της εταιρείας.

Έχουμε κι εμείς τέτοιους στόχους.

Όμως η Συνεταιριστική, ως η μοναδική πλέον ασφαλιστική εταιρεία του χώρου της Κοινωνικής Οικονομίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, εκτός από τους οικονομικούς και παραγωγικούς στόχους, έχουμε και τους στόχους που προκύπτουν από τη φυσιογνωμία μας και την αποστολή μας.

Είναι χαρακτηριστικό ότι, τα δύσκολα χρόνια της κρίσης, δεν έχουμε μειώσεις προσωπικού, δεν έχουμε καθυστερήσεις αποζημιώσεων σε ασφαλισμένους μας. Λειτουργούμε με ακόμα μεγαλύτερη προσοχή και σεβασμό στις ανάγκες των καταναλωτών, με δεδομένο τις οικονομικές δυσκολίες των συμπολιτών μας ασφαλισμένων.

• Δίκαιη και ισορροπημένη ανάπτυξη των ανθρωπίνων δικτύων πωλήσεων.

• Διατήρηση και ενίσχυση των απαιτούμενων εποπτικών κεφαλαίων, εν όψει και της εφαρμογής του Solvency2.

• Διατήρηση και ενίσχυση του χρόνου αποζημίωσης και πληρωμής των ασφαλισμένων μας, μετά την επέλευση του κίνδυνου. Μην ξεχνάμε ότι η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, διαχρονικά, είναι από τις εταιρείες που αποζημιώνουν γρήγορα, τίμια και δίκαια σε όλους τους κλάδους και όλους τους δικαιούχους. Είναι ένα από τα δυνατά μας χαρτιά.

• Ενίσχυση της συνεταιριστικής φυσιογνωμίας μας, με νέες συνεργασίες με συνεταιρισμούς. Στόχος μας είναι να έχουμε επιχειρηματική σχέση, με οποιαδήποτε συνεταιριστική οργάνωση της χώρας μας.

• Διατήρηση και αύξηση των θέσεων εργασίας στην εταιρεία μας.

• Αύξηση των νέων συνεργατών. Το 2015 έχουμε πάνω από 15% αύξηση νέων συνεργασιών, με τις περισσότερες από το καλοκαίρι. Αυτό στοχεύουμε να συνεχιστεί και το 2016, με κριτήρια την τιμιότητα, τη φερεγγυότητα και το σεβασμό στις προτεραιότητες και στη φιλοσοφία της Συνεταιριστικής. Αρχές που τις υπηρετεί και τις ακολουθεί από την έναρξη λειτουργίας της το 1978.

• Οι παραγωγικοί στόχοι για το 2016 είναι η διατηρησιμότητα ενός υγιούς και κερδοφόρου χαρτοφυλακίου και μία στοιχειώδης αύξηση της τάξης του 3%.

3 Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι μια ανθρωποκεντρική εταιρεία. Δίνει την 1η προτεραιότητα στις πραγματικές ανάγκες, αλλά και τις πραγματικές οικονομικές δυνατότητες του Ανθρώπου.

• Έχω αναφέρει ήδη, για σχεδιασμό και προώθηση συνταξιοδοτικών προγραμμάτων.

• Νοσοκομειακά μικρά και ευέλικτα, χαμηλού κόστους και μεγάλης αξίας. Μαζί με τα τρία νοσοκομειακά ισόβιας διαρκείας που έχουμε σήμερα, σχεδιάζουμε να εμπλουτιστούν με προγράμματα που θα δίνουν λύσεις στην εξωνοσοκομειακή περίθαλψη.

• Βελτίωση των υπαρχόντων προϊόντων του κλάδου Περιουσίας.

• Επαναπροσδιορισμό των τιμολογίων του κλάδου αυτοκινήτου, με σκοπό τη διατήρηση καλού τεχνικού αποτελέσματος, αλλά και την αγοραστική δυνατότητα του Έλληνα καταναλωτή.

Με την ευκαιρία της επαφής μου μέσω του περιοδικού σας με τους ανθρώπους της ιδιωτικής ασφάλισης και κυρίως με εκείνους της πρώτης γραμμής, τους διαμεσολαβούντες, θέλω να ευχηθώ Καλές Γιορτές, με ένα ήρεμο και παραγωγικό 2016, γεμάτο υγεία κι επιτυχίες.

Δηλαδή μ' ένα περισσότερο Ασφαλισμένο Έτος!

Όποιος κάνει σωστά και τίμια τη δουλειά του, δεν έχει να ανησυχεί για τίποτα.

Τα πιο αισιόδοξα και όμορφα για την ιδιωτική ασφάλιση είναι μπροστά μας.

Στα επόμενα χρόνια.

Καλή Χρονιά!

Καλή δύναμη - Καλές πωλήσεις!

ERGO

Ο κ. Στάθης Τσαούσης μέλος του Δ.Σ. και διευθυντής τομέα εμπορικών λειτουργιών

Πέντε βήματα για νέα ανάπτυξη στον κλάδο

1 Όπως όλη η ελληνική οικονομία στο σύνολό της έτσι και η ασφαλιστική αγορά επηρεάστηκε σημαντικά από την εφαρμογή των Capital Controls, τα οποία και διαμόρφωσαν μια νέα επιχειρηματική πραγματικότητα.

Η ERGO παρόλα αυτά, διαθέτοντας κατάλληλους μηχανισμούς απορρόφησης της κρίσης, κατάφερε να αντιμετωπίσει τους όποιους τριγμούς δημιουργήθηκαν με ευελιξία και αποτελεσματικότητα.

Κατά την άποψή μου τα βήματα που θα φέρουν μια νέα ανάπτυξη στον ασφαλιστικό κλάδο θα πρέπει να αφορούν στα εξής:

• Την επικέντρωση στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές οι οποίοι ήταν, είναι και θα είναι ο βασικός μοχλός ανάπτυξης της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Η παροχή ολιστικής υποστήριξης και εκπαίδευσής τους θα πρέπει να αποτελέσει κύριο μέλημα των ασφαλιστικών εταιρειών ειδικότερα αυτή την εποχή λόγω και της έντονης δραστηριοποίησης και άλλων καναλιών προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων (direct, aggregators, banc assurance κ.λπ.).

• Τη συνετή και προσεκτική διαχείριση της τιμολογιακής πολιτικής αλλά και των αποτελεσμάτων του κλάδου αυτοκινήτων προκειμένου να αποφευχθεί η επανεμφάνιση σοβαρών και κρίσιμων παθογενειών του παρελθόντος.

• Τη δημιουργία έξυπνων και οικονομικών καινοτόμων προϊόντων προσαρμοσμένων στις σημερινές ανάγκες και δυνατότητες του καταναλωτικού κοινού.

• Τη χάραξη πολιτικής cross selling σε συνεργασία με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές προκειμένου, μέσα από το πλαίσιο της πελατοκεντρικής αντίληψης, να αξιοποιηθούν οι ήδη υπάρχοντες πελάτες έτσι ώστε να υπάρξει περαιτέρω ανάπτυξη και σε άλλους κλάδους αλλά και θωράκιση των πελατολογίων των συνεργατών.

• Την περαιτέρω αξιοποίηση της τεχνολογίας (digitalization), προσφέροντας πρόσθετες δυνατότητες, πληροφόρηση και εργαλεία στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, που θα τους επιτρέψουν να παρέχουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, δίνοντας λύσεις σε καθημερινά ζητήματα με ποιότητα, ταχύτητα και ευελιξία.

2 Η ERGO, ως μέλος ενός από τους σημαντικότερους διεθνείς οργανισμούς, διαθέτοντας αξιόλογη τεχνογνωσία αλλά και εταιρική κουλτούρα που έχει ως σημείο αναφοράς τον άνθρωπο, θα συνεχίσει απρόσκοπτα να υπηρετεί το ρόλο της και την αποστολή της, όπως αρμόζει σε μια υγιή, φερέγγυα και ισχυρή επιχειρηματική οντότητα.

Κύριοι στόχοι της εταιρείας μας για το 2016 είναι:

-Η ενίσχυση του ενδιαφέροντός μας για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, τοποθετώντας τον στο επίκεντρο των καθημερινών προσπαθειών μας. Η συνεχής βελτίωση της επικοινωνιακής στρατηγικής μας, προκειμένου να ενδυναμώσουμε την εγγύτητα, την καθοδήγηση, ενημέρωση και εκπαίδευση του δικτύου πωλήσεων μας σε μια δύσκολη για όλους οικονομική συγκυρία, με στόχο την από κοινού ανάπτυξη των εργασιών.

-Η αύξηση του μεριδίου αγοράς και η διατήρηση των εξαιρετικών επιδόσεων, ιδιαίτερα της κερδοφορίας, παρέχοντάς μας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ώστε να μπορούμε να προσφέρουμε στους πελάτες και στους συνεργάτες μας πρόσθετα προνόμια και ασφάλεια στη συνεργασία μας.

-Η διατήρηση του υψηλού επιπέδου υπηρεσιών στον κλάδο αυτοκινήτων, ο οποίος και μας έχει καθιερώσει στην αγορά.

-Η ανάπτυξη σημαντικών έργων και η υλοποίηση του πλάνου για αριστεία σε κάθε τομέα και δράση της εταιρείας, ώστε να καθιερωθούμε ως εταιρεία-πρότυπο.

-Η δυναμική ανάπτυξη των Λοιπών Κλάδων (εκτός αυτοκινήτων) μέσα από καινοτόμα, ανταγωνιστικά προϊόντα που έχουμε σχεδιάσει και παρουσιάσει πρόσφατα, καλύπτοντας την ανάγκη των διαμεσολαβητών να αναπτύξουν τα πελατολόγιά τους μέσω του cross selling.

-Η εφαρμογή τεχνολογικών καινοτομιών και η θέσπιση ευέλικτων λύσεων σε καθημερινά και πρακτικά ζητήματα της παραγωγικής δραστηριότητας που θα αποδεσμεύσουν σημαντικό χρόνο για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, ώστε να αξιοποιήσουν δημιουργικά και παραγωγικά της αναπτυξιακές ευκαιρίες της αγοράς μας.

3 Η ERGO, με γνώμονα τη σημερινή πραγματικότητα και τις ανάγκες των πελατών, θα συνεχίσει να επενδύει με βάση την ισχυρή τεχνογνωσία της σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, μέσα από συνεχείς βελτιώσεις των ήδη υπαρχόντων προϊόντων της και παράλληλα θα επιδιώξει τη δυναμική προώθηση νέων καινοτόμων προγραμμάτων που έχουν σχεδιαστεί πρόσφατα και είναι προσανατολισμένα στις ανάγκες των ελληνικών νοικοκυριών αλλά και των μικρομεσαίων επαγγελματιών.

Πιο συγκεκριμένα η στρατηγική της ανάπτυξής μας για το έτος 2016 περιλαμβάνει τέσσερις άξονες:

-Δυναμική προώθηση και ανάπτυξη των πωλήσεων Λοιπών Κλάδων μέσω retail προϊόντων κατοικίας και εμπορικών επιχειρήσεων (ERGO home, ERGO Domus, ERGO Business).

Τα συγκεκριμένα προϊόντα τα παρουσιάσαμε πρόσφατα στην αγορά και αποτελούν ήδη αιχμή του δόρατος στην περαιτέρω ανάπτυξή μας, καθώς είναι προσαρμοσμένα στις σημερινές οικονομικές δυνατότητες των καταναλωτών, παρέχουν πρωτοποριακές και καινοτόμες καλύψεις σε σχέση με τον ανταγωνισμό και επιτρέπουν στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή να επιλέξει μεταξύ μιας μεγάλης γκάμας πακέτων το καταλληλότερο για τον πελάτη του.

Θα πρέπει επίσης να τονίσουμε ότι τα οικονομικά κίνητρα που δόθηκαν για την προώθηση αυτών των προϊόντων, σε συνδυασμό με τον πλήρως ανταγωνιστικό Κανονισμό Πωλήσεων της ERGO, παρέχουν ισχυρά κίνητρα και έμπρακτη στήριξη της εταιρείας στο εισόδημα των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

-Δημιουργία νέων ανταγωνιστικών πακέτων ασφάλισης Λοιπών Κλάδων (Προσωπικού Ατυχήματος, Σκαφών Αναψυχής, Αστικής Ευθύνης).

-Διαρκής ανάπτυξη σε εξειδικευμένους κινδύνους Λοιπών Κλάδων (Περιουσίας, Βιομηχανικών Κινδύνων, Τεχνικών Ασφαλίσεων, κ.λπ.).

-Διατήρηση και περαιτέρω ανάπτυξη των ασφαλιστικών μας προϊόντων στον κλάδο αυτοκινήτου μέσα από μια ορθολογική και συνετή διαχείριση.

International Life Για καλύτερη ζωή

Ο κ. Γιώργος Μαυρέλης Deputy CEO

Η αγορά θέλει σταθερότητα

1 Στα δύσκολα δεδομένα της νέας πραγματικότητας που δημιούργησαν τα capital controls, η International Life προσαρμόστηκε με ευελιξία, διασφαλίζοντας στο ακέραιο τα συμφέροντα των ασφαλισμένων της, διατηρώντας ανέπαφη την επιχειρησιακή της επάρκεια, αλλά και το επίπεδο της ποιότητας των υπηρεσιών που παρέχει.

Η εταιρεία λειτουργεί και θα συνεχίσει να λειτουργεί, με άξονα την πελατοκεντρική της προσέγγιση και φιλοσοφία, τη δημιουργία ευέλικτων προγραμμάτων ασφάλισης, προσαρμοσμένα στις ιδιαίτερες συνθήκες που επικρατούν και τις εξειδικευμένες ανάγκες των πελατών της όπως αυτές διαμορφώνονται διαρκώς. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η νέα σειρά προϊόντων "be" που δίνουν τη δυνατότητα στον πελάτη να προσαρμόζει την ασφάλισή του βάσει των ιδιαίτερων αναγκών του στη νέα πραγματικότητα.

2 Στο κέντρο της φιλοσοφίας της International Life βρίσκεται η συνεχής εξέλιξη, η καινοτομία και η πρωτοπορία σε έναν κόσμο που διαρκώς αλλάζει. Και, στο επίκεντρο της προσοχής μας, βρίσκεται ο άνθρωπος και οι ανάγκες του. Το 2016 ευελπιστούμε πρώτα απ' όλα να υπάρχει ένα κλίμα σταθερότητας, σε πολιτικό όσο και σε οικονομικό επίπεδο, απαραίτητη προϋπόθεση για τη βιωσιμότητα της ασφαλιστικής αγοράς στο σύνολό της. Στόχος του 2016 για την International Life θα εξακολουθήσει να είναι πρωτίστως η βέλτιστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας. Η εταιρεία στοχεύει στην επίτευξη περαιτέρω προόδου, τόσο στο επίπεδο των υπηρεσιών προς τον πελάτη, ιδιώτη ή επιχείρησης, όσο και στο τεχνολογικό υπόβαθρο του συνόλου των λειτουργιών της, επιτυγχάνοντας ακόμα καλύτερα αποτελέσματα σε ποσοτικό αλλά και ποιοτικό επίπεδο.

3 Η εταιρεία έχει δημιουργήσει ολοκληρωμένη σειρά υπηρεσιών, εξαιρετικά ευέλικτων ώστε να καλύπτουν τις εξειδικευμένες ανάγκες των πελατών της. Θα συνεχίσουμε να εστιάζουμε σε όλες εκείνες τις προϊοντικές μας υπηρεσίες, που κρίνουμε ότι χρειάζονται οι πολίτες και οι πελάτες μας, και που παρουσιάζουν μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τους συνεργάτες και τους μετόχους μας. Προϊοντικές λύσεις και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, που θα προσφέρουν στον καταναλωτή ευελιξία και οικονομία, συμβάλλοντας περαιτέρω στη βελτίωση της ποιότητας στη ζωή του. Και το 2016 λοιπόν η εταιρεία θα κινηθεί στα ίδια πλαίσια, με εξελιγμένα προγράμματα και υπηρεσίες, προσαρμοσμένες στις ανάγκες που επιτάσσει το διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, διατηρώντας έτσι σταθερά προβάδισμα έναντι των εξελίξεων.

Ο κ. Κωνσταντίνος Κοντογεώργος διευθυντής πωλήσεων

Ξεκάθαροι κανόνες, ίδιοι για όλους

1 Τα βήματα που θα φέρουν κατά τη γνώμη μου μια νέα ανάπτυξη στην αγορά και κατ' επέκταση στην οικονομία τη νέα χρονιά (2016) είναι:

• Σε επίπεδο ευρύτερου περιβάλλοντος

• Εμπέδωση κλίματος πολιτικής σταθερότητας και κανονικής συνέχειας των πραγμάτων.

• Απουσία νομοθετικών ή άλλων παρεμβάσεων που ανατρέπουν την οργανωτική δομή της κάθε επιχειρησιακής μονάδας.

• Καλλιέργεια του αισθήματος ότι οι βίαιες και αιφνίδιες ανατροπές της καθημερινότητας στην ιδιωτική και επαγγελματική ζωή πέρασαν.

• Αποκατάσταση της τραπεζικής ομαλότητας.

• Τέλος στο αίσθημα αβεβαιότητας για την πορεία της ελληνικής οικονομίας και για τον πολιτικό προσανατολισμό της χώρας.

• Φιλοεπενδυτικό κλίμα.

• Σε επίπεδο αγοράς

• Έλλογη ανοχή στις νέες ρυθμίσεις του SOLVENCY.

• Ξεκάθαροι κανόνες, ίδιοι για όλους.

• Η ποιότητα από σύνθημα να γίνει δεσμευτική πρακτική.

• Τέλος ο προς τα κάτω ανταγωνισμός σε υπηρεσίες και σε ασφάλιστρο που ενίοτε ευτελίζει τη ασφαλιστική δραστηριότητα.

• Ενδυνάμωση της σχέσεως εμπιστοσύνης συνεργάτου – εταιρείας.

• Ο πελάτης δεν έχει μόνο δικαιώματα, αλλά και υποχρεώσεις.

2 Στόχος της ARAG SE – υποκατάστημα Ελλάδας για το 2016 είναι η συνέχιση της αναπτυξιακής μας πορείας, που άφησε εμφανή αποτυπώματα τις δύο προηγούμενες χρονιές, σύμφωνα με το στρατηγικό σχεδιασμό του ομίλου της ARAG SE για όλες τις χώρες που έχουμε παρουσία και για την Ελλάδα.

Πέραν όμως της ανάπτυξης σε ασφάλιστρα και πελάτες, κυρίαρχο σημείο για εμάς είναι εξίσου τα ποιοτικά μας χαρακτηριστικά.

Η αποκλειστικότητα της ενασχόλησής μας με το κλάδο της Νομικής Προστασίας στην Ελλάδα, η διεθνής μας καταγωγή, η τεχνογνωσία και η πολύτιμη εμπειρία, μετά από 80 χρόνια στην Ευρώπη και πάνω από 40 χρόνια στην Ελλάδα, μας προσδιορίζουν ως το συνεπή και αξιόπιστο ασφαλιστή ποιότητας, με διακριτό και διακεκριμένο ρόλο στην αγορά μας.

Αυτά τα χαρακτηριστικά θα συνεχίσουμε να υπηρετούμε ώστε να γινόμαστε πιο χρήσιμοι σε πελάτες και συνεργάτες.

3 Η συνταγή της επιτυχίας είναι η δική μας κάθε φορά βελτίωση και η εξέλιξη των ασφαλιστικών μας προϊόντων, που αποτελεί και εξέλιξη του κλάδου της Νομικής Προστασίας.

Σε εποχές κρίσης όπως αυτή που διανύουμε αντιλαμβανόμαστε το ρόλο μας ως το φορέα εκείνον που οφείλει να κάνει τους περισσότερο αδύνατους να αισθανθούν πιο δυνατοί.

Η αύξηση της διείσδυσης των κλασικών αυτοτελών προγραμμάτων όπως η Νομική Προστασία οχήματος – οικογένειας – επαγγελματιών αλλά και ο συνδυασμός προϊόντων Νομικής Προστασίας με άλλα ασφαλιστήρια συμβόλαια π.χ. επαγγελματικής ευθύνης προς πλήρη διασφάλιση των συμφερόντων μεγάλων κατηγοριών ανθρώπων που τους αφορά όπως π.χ. ιατροί – μηχανικοί – ασφαλ. διαμεσολαβητές – λογιστές – διευθυντικά στελέχη – μέλη διοικητικών συμβουλίων κ.λπ. και τέλος η διείσδυση σε όλες σχεδόν τις κατηγορίες των εργαζομένων τόσο του ιδιωτικού όσο και του δημόσιου τομέα, με σημείο αιχμής τους ένστολους (Αστυνομία – στρατιωτικοί – λιμενικοί – πυροσβέστες κ.λπ.) και άλλα, προς κατοχύρωση των εργασιακών και ασφαλιστικών τους δικαιωμάτων, είναι τα βασικά σημεία που θα στηριχθεί η εμπορική μας πολιτική το 2016.

Σ' αυτά προσθέστε τα νέα καινοτόμα προϊόντα, όπως π.χ. Νομική Προστασία για τους ιδιοκτήτες κατοικιδίων, για τους αγρότες που σύντομα θα κυκλοφορήσει.

Τέλος η ανάπτυξη και η εξέλιξη της συμβουλευτικής Νομικής Προστασίας, σε συνδυασμό με την εξωδικαστική επίλυση των διαφορών, είναι για εμάς σημαντικά κεφάλαια, που έχουν και θα έχουν προτεραιότητα στην εξυπηρέτηση και ικανοποίηση των ασφαλισμένων μας.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Ο κ. Θεόδωρος Ζαχαρόπουλος διευθυντής πωλήσεων και marketing

Το Solvency II θα βοηθήσει στην εξυγίανση της αγοράς

1 Είναι γεγονός ότι η χρονιά που πέρασε στιγματίστηκε από την εφαρμογή των κεφαλαιακών ελέγχων στο τραπεζικό μας σύστημα και τις επιπτώσεις που επέφεραν στην ελληνική οικονομία. Αν θέλουμε να βρούμε όμως ένα ψήγμα αισιοδοξίας σε αυτή την αναμφίβολα αρνητική εξέλιξη, αυτό θα ήταν η, έστω και αναγκαστική, εξοικείωση του καταναλωτικού κοινού με το «πλαστικό» χρήμα και τις ηλεκτρονικές συναλλαγές. Η αυτοματοποίηση αυτή επέδρασε θετικά, τουλάχιστον όσον αφορά στην εταιρεία μας, στην έγκαιρη ανανέωση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, γεγονός που μας οδήγησε στην ανάπτυξη ενός πλήρως αυτοματοποιημένου συστήματος πληρωμής μέσω πιστωτικών και χρεωστικών καρτών αποκλειστικά για τους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων μέσα από το portal της Interasco, το οποίο και πρόκειται να εγκαινιάσουμε τις αμέσως προσεχείς ημέρες. Ο σχεδιασμός αυτός θα ολοκληρωθεί στις αρχές του 2016 με την ανάπτυξη ειδικής εφαρμογής για smart phones, πάντοτε για χρήση των συνεργατών μας.

Για τη νέα χρονιά και σε συνολικό επίπεδο, πιστεύουμε πως η επιτυχής ανακεφαλαιοποίηση των Τραπεζών θα επιδράσει θετικά στην ελληνική οικονομία μέσω της σταδιακής επανεκκίνησης των χορηγήσεων, ιδίως προς τις υγιείς επιχειρήσεις. Για την ασφαλιστική βιομηχανία, η εφαρμογή του Solvency II θα λειτουργήσει καταλυτικά στην έλευση της πολυπόθητης από όλους εξυγίανσης της αγοράς μας και θα δημιουργήσει το ζωτικό χώρο που απαιτείται για την ανάπτυξη του καλώς εννοούμενου ανταγωνισμού, προς όφελος του ελληνικού κοινού, που εξακολουθεί να εμπιστεύεται τον θεσμό της Ιδιωτικής ασφάλισης .

2 Η κερδοφόρος ανάπτυξη ήταν και παραμένει πρωταρχικός στόχος της εταιρείας μας καθ' όλη την παρουσία της στην ελληνική αγορά. Έχουμε διανύσει όλη αυτή τη δύσκολη οικονομική συγκυρία των τελευταίων έξι χρόνων με συνεχόμενα θετικό αναπτυξιακό πρόσημο. Ειδικά το 2015 είναι μια κορυφαία χρονιά για τα αποτελέσματά μας, με σημαντική ανάπτυξη τόσο της παραγωγής, όσο και της πάντοτε εξαιρετικής μας κερδοφορίας. Βέβαια, η επιτυχία αυτή θέτει ψηλά τον πήχη και για το 2016, χρονιά κατά την οποία προσβλέπουμε σε αντίστροφο της πορείας της αγοράς θετικό ποσοστό ανάπτυξης. Είμαστε βέβαιοι για την επίτευξη αυτού του ομολογουμένως φιλόδοξου παραγωγικού στόχου, βεβαιότητα που αντλούμε από τη δέσμευση των συνεργατών μας, την αφοσίωση του διοικητικού μας μηχανισμού και την υποστήριξη του μητρικού μας Ομίλου Harel.

3 Χωρίς να παραγνωρίζουμε την αξία του κλάδου αυτοκινήτου, που εξακολουθεί να αντιπροσωπεύει το μεγαλύτερο ποσοστό εργασιών της αγοράς μας, στρατηγική μας επιδίωξη είναι η ισχυροποίηση της παρουσίας μας στο σύνολο των Γενικών Ασφαλίσεων.

Ειδικότερα, κινούμαστε δυναμικά στους μεγάλους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους, διαθέτοντας υψηλό capacity, κορυφαία τεχνογνωσία και ισχυρές αντασφαλιστικές συμβάσεις. Ομοίως, επιδιώκουμε ισχυροποίηση της ήδη σημαντικής παρουσίας μας στον τομέα των ασφαλίσεων Υγείας, διαθέτοντας προγράμματα με ιδιαίτερα προνομιακούς όρους ασφάλισης και εξαιρετικά ανταγωνιστική σχέση παροχών – ασφαλίστρου. Τέλος, με την υποστήριξη της Έδρας μας, επεκτείνουμε τη δραστηριότητά μας και σε νέα, πρωτοποριακά προγράμματα για την ελληνική αγορά στον τομέα της αστικής και επαγγελματικής ευθύνης, με κυριότερα παραδείγματα την ασφάλιση κατά επιθέσεων στον κυβερνοχώρο (cyber insurance) και την ασφάλιση κατά κινδύνου απαγωγής (kidnap & ransom), που σίγουρα θα αποτελέσουν ένα μακροπρόθεσμα ισχυρό μοχλό ανάπτυξης.

Η Generali «κατακτά» και τη Νέα Ζηλανδία

Σε μια από τις πιο μακρινές γωνιές του κόσμου, τη Νέα Ζηλανδία βρέθηκαν πρόσφατα οι κορυφαίοι συνεργάτες της Generali, νικητές του διαγωνισμού πωλήσεων 2015. Μετά από μια απαιτητική «διαδρομή» σε ένα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον, με πολλαπλές προκλήσεις αλλά και αξιοσημείωτες επαγγελματικές κατακτήσεις, οι άνθρωποι της Generali έφτασαν στη δική τους «Ιθάκη», τη γη του «μακριού, λευκού σύννεφου», όπως αποκαλείται στην γλώσσα των Μαορί, η πανέμορφη αυτή χώρα

Για μία ακόμη χρονιά υλοποιήθηκε με επιτυχία ένα ακόμη ταξίδι σταθμός, δικαιώνοντας τις προσδοκίες των συνεργατών αλλά και της εταιρείας, η οποία παρά τις αντίξοες συνθήκες της αγοράς, μένει πιστή στην δέσμευση της για τη συνεχή ανάπτυξη αλλά και την ουσιαστική στήριξή τους. Έτσι, συνεχίζει ακούραστα να θέτει τους μελλοντικούς της φιλόδοξους στόχους και να ανεβάζει τον πήχη ολοένα και πιο ψηλά.

Η Νέα Ζηλανδία μάγεψε τους 65 συμμετέχοντες με το ανεπανάληπτο φυσικό της τοπίο.

Τα καταπράσινα βουνά, οι λίμνες, τα ποτάμια με τα κρυστάλλινα νερά, τα φιόρδ και οι παγετώνες, πρόσφεραν ένα μοναδικό θέαμα για τους ταξιδιώτες της Generali, δικαιώνοντας την όποια κούραση επήλθε από το πολύωρο ταξίδι, κυριολεκτικά στην άλλη άκρη του κόσμου.

Η ξεχωριστή ομορφιά της χώρας συγκλονίζει και δικαιολογημένα προσελκύει ξανά και ξανά τους διεθνείς κινηματογραφικούς προβολείς, αποτελώντας το φαντασμαγορικό σκηνικό πολλών επιτυχημένων παραγωγών, η πιο διάσημη από τις οποίες ήταν και η φημισμένη τριλογία του «Άρχοντα των Δακτυλιδιών». Σε αυτό το ξεχωριστό περιβάλλον, οι «πρωταθλητές» της Generali είχαν την ευκαιρία να διαπιστώσουν από κοντά γιατί η χώρα χαρακτηρίζεται και ως «Μέκκα της Αδρεναλίνης», ως κορυφαίος προορισμός για τους λάτρεις των extreme sports.

Για μία ακόμη φορά, οι συνεργάτες της Generali διακρίθηκαν για τις αντοχές τους και τις επιδόσεις τους σε όλες τις δοκιμασίες, όπως άλλωστε το έπραξαν και στη διάρκεια της φετινής χρονιάς, στον επαγγελματικό στίβο.

Η περιπέτεια ξεκίνησε από την Αθήνα, με ενδιάμεση στάση τη Σιγκαπούρη. Εδώ, οι ταξιδιώτες της Generali είχαν την ευκαιρία να κάνουν μια σύντομη στάση για να πάρουν μια μικρή γεύση από μια διαφορετική μεγαλούπολη - σύμβολο ενός κόσμου που στη-

1. *Marina Bay Sands, Singapore,*
2. *Α. Θεολόγου, Σ. Ψυλλάς, Μ. Τελλίδης, Σ. Τσακυρίδης, Σ. Παπαδόπουλος, Μ. Καμπουράκη, Σ. Καντζίδης, Δ. Αλεξανδρίδης*
3. *Α. Δαμαλίτης, Π. Φαραός*
4. *Α. Γαλανός, Σ. Ψυλλάς, Α. Βαγιανού, Γ. Καρνουπάκης, Π. Ζαμπέλης, Μ. Κασσαβέτη*

Δ. Γιαννουδάκος, Μ. Ροντογιάννης, Β. Λύρας, Γ. Ρούσσος

Σ. Παπαδόπουλος, Μ. Καμπουράκη

Ε. Γκιόκα, Μ. Λαμπροπούλου, Γ. Ρούσσος, Π. Δημητρίου, Δ. Γιαννουδάκος, Π. Καραθάνος

Δ. Αλεξανδρίδης, Α. Γαλανός, Ν. Κατσιμπέρης, Γ. Αργυρόπουλος, Γ. Ρούσσος, Γ. Τούντας, Λ. Παπαγγελής, Μ. Σωτηράκος, Α. Σταθάκη, Π. Καραθάνος, Ε. Πλαστουργού, Ε. Γκιόκα, Π. Δημητρίου, Μ. Λαμπροπούλου, Δ. Γιαννουδάκος, Δ. Μπουζάνης, Μ. Τζωρτζωρής

ρίζεται σε μία μεγάλη ιστορική παράδοση, αλλά εξελίσσεται σε ένα σύγχρονο, πρότυπο οικονομικό δημιούργημα. Το ταξίδι συνεχίστηκε με μία ακόμη πολύωρη πτήση, για να φτάσει η επίμονη ομάδα στον πιο μακρινό προορισμό που έχει επέλεξε μέχρι τώρα οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα: το Auckland της Νέας Ζηλανδίας. Το Βόρειο Νησί της χώρας, εντυπωσίασε εξαρχής με την ηρεμία του. Γρήγορα όμως η ομάδα της Generali ανέβασε την αδρεναλίνη στα ύψη, πραγματοποιώντας μια πρωτότυπη διαδρομή στον εξωτερικό διάδρομο του υψηλότερου πύργου της πόλης, σε ύψος 192 μέτρα. Το Sky Tower, φιλοξένησε τους δραστήριους επισκέπτες, ενώ οι ακόμα πιο τολμηροί πραγματοποιήσαν το φημισμένο Sky Jump, ένα ελεγχόμενο κάθετο άλμα από τα 192 μέτρα. Ακολούθησε η χαλαρή «προσγείωση» στην φημισμένη μαρίνα του Auckland, σημείο-σταθμός του America's Cup.

Και από τον ουρανό την μία ημέρα, στα έγκατα της γης την επόμενη, σε μια ''κατάδυση'' στις σπηλιές Waitomo. Πόλος έλξης χιλιάδων επισκεπτών κάθε χρόνο και ένας από τους πιο φημισμένους τουριστικούς προορισμούς της Νέας Ζηλανδίας. Εδώ, οι συνεργάτες της Generali είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν την ονειρική ατμόσφαιρα μιας «έναστρης νύχτας», ένα μοναδικό φαινόμενο που δημιουργούν εκατομμύρια μικροσκοπικές «πυγολαμπίδες» οι οποίες φωλιάζουν στα τοιχώματα των σπηλαίων και εκπέμπουν ένα ξεχωριστό μπλε–πράσινο φως. Οι πιο δραστήριοι της ομάδας ακολούθησαν την διαδρομή του «Μαύρου Λαβύρινθου» όπου αναρριχήθηκαν στους βράχους των σπηλαίων, έκαναν rafting στα υπόγεια ρεύματα περνώντας μέσα από καταρράκτες,

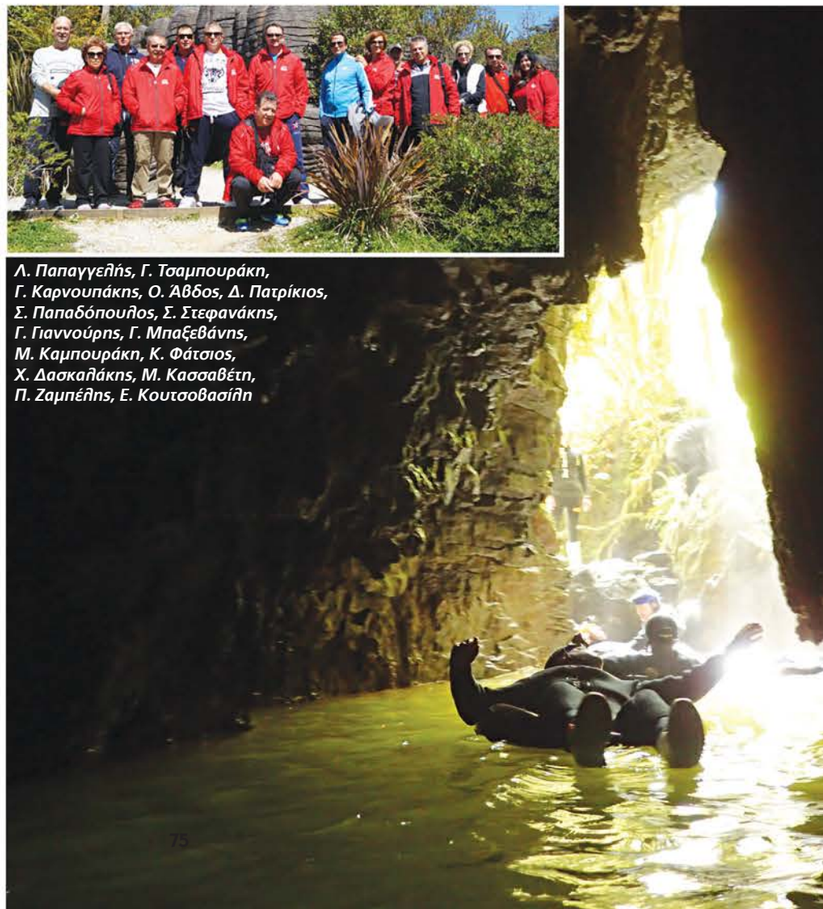
Ο. Κατσιμπέρη, Γ. Αργυρόπουλος, Γ. Τούντας, Ν. Κατσιμπέρης

Θ. Καχαγιαδόπουλος

Γ. Αργυρόπουλος, Α. Σταθάκη, Γ. Τούντας, Μ. Σωτηράκος, Θ. Κεχαγιαδόπουλος

Δ. Αλεξανδρίδης, Α. Γαλανός, Ε. Πλαστουργού, Μ. Τζωρτζωρής

Λ. Παπαγγελής, Γ. Τσαμπουράκη, Γ. Καρνουπάκης, Ο. Άβδος, Δ. Πατρίκιος, Σ. Παπαδόπουλος, Σ. Στεφανάκης, Γ. Γιαννούρης, Γ. Μπαξεβάνης, Μ. Καμπουράκη, Κ. Φάτσιος, Χ. Δασκαλάκης, Μ. Κασσαβέτη, Π. Ζαμπέλης, Ε. Κουτσοβασίλη



Γ. Κυρλάκης, Μ. Λαμπροπούλου, Σ. Τσαπαρίκος, Ο. Κατσιμπέρη, Τ. Βασιλόπουλος, Α. Βαγιανού, Α. Θεολόγου, Μ. Κυρλάκη, Σ. Μπρίνια, Π. Καραθάνος, Μ. Οικονόμου, Β. Λύρας, Α. Δαμαλίτης

Τ. Βασιλόπουλος, Μ. Τζωρτζωρής, Δ. Παπαθανασόπουλος, Ν. Τσούμας, Κ. Φάτσιος, Μ. Σωτηράκος, Θ. Κεχαγιαδόπουλος

Τ. Βασιλόπουλος, Μ. Λαμπροπούλου, Π. Δημητρίου, Μ. Σωτηράκος

Π. Καββάδας, Γ. Ρούσσος, Θ. Κεχαγιαδόπουλος, Δ. Μπουζάνης, Γ. Τσακύρης

Μ. Τζωρτζωρής, Τ. Βασιλόπουλος, Κ. Φάτσιος, Ν. Τσούμας, Μ. Σωτηράκος

Σ. Τσαπαρίκος, Α. Θεολόγου, Χ. Τσαμπουράκη, Χ. Δασκαλάκης, Α. Βαγιανού, Δ. Αλεξανδρίδης, Μ. Καμπουράκη, Σ. Παπαδόπουλος, Α. Γαλανός

Δ. Χατζοπούλου, Π. Δημητρίου, Α. Θεολόγου, Ε. Πλαστουργού, Ε. Γκιόκα, Μ. Τελλίδης

Σ. Καντζίδης, Τ. Βασιλόπουλος, Ε. Πλαστουργού, Δ. Δημητσάνου, Α. Σταθάκη

Μ. Οικονόμου, Δ. Παπαθανασόπουλος, Μ. Παπάζογλου

Π. Φαραός, Ν. Κατσιμπέρης, Γ. Ρούσσος, Ν. Τσούμας, Γ. Αργυρόπουλος, Δ. Παπαθανασόπουλος, Δ. Γιαννουδάκος, Π. Καββάδας, Μ. Σωτηράκος, Μ. Τζωρτζωρής, Α. Δαμαλίτης Γ. Τούντας

Ν. Τσούμας, Γ. Ρούσσος, Σ. Καντζίδης, Π. Καραθάνος, Σ. Μπρίνια, Θ. Κεχαγιαδόπουλος, Δ. Χατζοπούλου, Π. Ζαμπέλης, Δ. Πατρίκιος, Ε. Πλαστουργού, Λ. Παπαγγελής, Ε. Κουτσοβασίλη, Α. Σταθάκη, Δ. Δημητσάνου, Μ. Τζωρτζωρής

Μ. Κυρλάκη, Γ. Κυρλάκης, Δ. Γιαννουδάκος

Α. Σταθάκη

Λ. Παπαγγελής

Δ. Γιαννουδάκος, Μ. Κυρλάκη, Γ. Κυρλάκης, Μ. Σωτηράκος, Β. Λύρας, Α. Δαμαλίτης, Μ. Ροντογιάννης

Δ. Παπαθανασόπουλος, Γ. Μπαξεβάνης, Δ. Αλεξανδρίδης, Σ. Τσακυρίδης, Μ. Τελλίδης

Δ. Γιαννουδάκος, Π. Φαραός, Γ. Ρούσσος

Ν. Τσούμας, Μ. Τζωρτζωρής, Κ. Φάτσιος, Τ. Βασιλόπουλος, Γ. Τούντας, Μ. Παπάζογλου, Γ. Αργυρόπουλος, Ο. Κατσιμπέρη, Μ. Οικονόμου, Π. Φαραός, Ν. Κατσιμπέρης, Α. Δαμαλίτης

Μ. Σωτηράκος, Μ. Τελλίδης, Δ. Παπαθανασόπουλος, Σ. Παπαδόπουλος, Μ. Καμπουράκη, Γ. Μπαξεβάνης, Α. Γαλανός, Σ. Στεφανάκης. Δ. Αλεξανδρίδης, Σ. Τσακυρίδης

για να απολαύσουν, τέλος, μια πρωτότυπη βαρκάδα στα σκοτεινά περάσματα των σπηλαίων υπό το φως των φωτεινών «αστεριών». Η συνέχεια υπήρξε εξίσου παραμυθένια για τους ακούραστους εκδρομείς. Προορισμός το μυθικό χωριό των Hobbit, κατοίκων της Μέσης Γης των θρυλικών ταινιών του Άρχοντα των Δαχτυλιδιών. Εδώ περιηγήθηκαν σε ένα μαγικό χώρο, το οποίο διαφυλάχτηκε στο ακέραιο μετά τα γυρίσματα των ταινιών, και σήμερα αποτελεί το μεγαλύτερο, ζωντανό σκηνικό ταινίας στο κόσμο, φιλοξενώντας κάθε χρόνο χιλιάδες επισκέπτες.

Οι επόμενες ημέρες υπήρξαν εξίσου συναρπαστικές για τους ταξιδευτές της Generali, καθώς πέρασαν στο νότιο νησί της Νέας Ζηλανδίας, στη γραφική πόλη Queenstown για να ζήσουν νέες περιπέτειες. Χτισμένο πάνω στις όχθες μιας λιμνοθάλασσας και περικυκλωμένο από εντυπωσιακά, ψηλά βουνά, τα λεγόμενα Remarkables, το Queenstown δικαίως έχει βραβευτεί ως ένας από τους κορυφαίους προορισμούς στον κόσμο από την online κοινότητα των ταξιδευτών του tripadvisor.

Η γνωριμία με το Νότιο Νησί, ξεκίνησε γεμάτη περιπέτεια και δράση. Το Εθνικό Πάρκο Mt. Aspiring National Park και ο ποταμός Dart River αποτέλεσαν το ιδανικό σημείο εκκίνησης για να έρθουν οι εξερευνητές της Generali σε επαφή με την απαράμιλλη ομορφιά της ανέγγιχτης φύσης της Νέας Ζηλανδίας. Σε μια δασική έκταση γεμάτη φιόρδ, βραχώδης ακτές, λίμνες και καταρράχτες, η παρέα πραγματοποίησε αξέχαστες διαδρομές με ταχύπλοα, απολαμβάνοντας εικόνες ενός συγκλονιστικού κόσμου.

Η μέρα έκλεισε με μια ατμοσφαιρική κρουαζιέρα με το ιστορικό ατμόπλοιο TSS Earnslaw. Την επόμενη ημέρα επιστρατεύτηκαν όλα τα μέσα, από μικρά αεροπλάνα που πραγματοποίησαν διαδρομές που κόβουν την ανάσα μέσα από το βουνά, μέχρι και νωχελικές βόλτες με μικρό κρουαζερόπλοιο στα κρυστάλλινα νερά του φιόρδ, ώστε να βιώσουν στο απόλυτο οι άνθρωποι της Generali… τον επίγειο παράδεισο που ονομάζεται Milford Sound. Μια παραμυθένια περιοχή δυτικά του Queenstown, το Milford Sound δικαίως ψηφίστηκε το 2008 ως ο κορυφαίος τουριστικός προορισμός του κόσμου. Τα λόγια είναι φτωχά για να περιγράψουν την τέλεια αρμονία του τοπίου.

Με την επιστροφή στο Queenstown ξεκίνησε σιγά σιγά και το ταξίδι της επιστροφής. Το τελευταίο βράδυ η οικογένεια της Generali παραβρέθηκε στο καθιερωμένο, επίσημο δείπνο, κάνοντας μια φωτογραφική αναπόληση όλων των όμορφων στιγμών του ταξιδιού. Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου επιβεβαίωσε «τη δέσμευση της εταιρείας να συνεχίσει να βρίσκεται κοντά στους Συνεργάτες της, αναγνωρίζοντας τη συνεισφορά τους και ανταμείβοντάς τους για τις επιδόσεις τους». Η βραδιά έκλεισε με τους συμμετέχοντες να ανανεώνουν το ραντεβού τους στον επόμενο προορισμό-έπαθλο. Η πυξίδα της Generali γυρίζει 180 , και εστιάζει στην Κοστα Ρίκα – Παναμά ως το επόμενο ταξίδι – στόχο για τους κορυφαίους του δικτύου.

Δ. Αλεξανδρίδης, Γ. Μπαξεβάνης, Μ. Καμπουράκη, Μ. Σωταράκος, Μ. Τελλίδης, Δ. Παπαθανασόπουλος, Σ. Στεφανάκης, Σ. Τσακυρίδης, Σ. Παπαδόπουλος, Α. Γαλανός

Μ. Παπάζογλου, Α. Δαμαλίτης, Μ. Οικονόμου, Γ. Αργυρόπουλος, Π. Φαραός, Τα. Βασιλόπουλος, Γ. Τούντας, Ο. Κατσιμπέρη, Ν. Κατσιμπέρης, Ν. Τσούμας, Κ. Φάτσιος, Μ. Τζωρτζωρής

Π. Καββάδας, Γ. Καρνουπάκης, Α. Βαγιανού, Σ. Τσαπαρίκος, Α. Θεολόγου, Χ. Τσαμπουράκη, Χ. Δασκαλάκης, Π. Δημητρίου, Ε. Γκιόκα

Π. Καραθάνος, Σ. Μπρίνια, Μ. Οικονόμου, Μ. Παπάζογλου, Σ. Καντζίδης, Δ. Δημητσάνου, Λ. Παπαγγελής, Α. Σταθάκη, Σ. Παπαδόπουλος

Ο. Κατσιμπέρη, Μ. Τζωρτζωρής, Ν. Τσούμας, Α. Δαμαλίτης, Σ. Παπαδόπουλος, Π. Φαραός, Μ. Καμπουράκη, Δ. Παπαθανασόπουλος, Μ. Λαμπροπούλου, Τ. Βασιλόπουλος, Σ. Ψυλλάς, Α. Γαλανός, Γ. Τούντας, Σ. Τσακυρίδης, Δ. Πατρίκιος, Μ. Σωτηράκος, Π. Ζαμπέλης, Μ. Τελλίδης, Θ. Κεχαγιαδόπουλος, Κ. Φάτσιος, Σ. Στεφανάκης, Δ. Χατζοπούλου, Μ. Κασσαβέτη

Τ. Βασιλόπουλος, Α. Δαμαλίτης, Π. Φαραός, Μ. Σωτηράκος

Γ. Τούντας, Δ. Δημητσάνου, Μ. Οικονόμου, Μ. Κασσαβέτη, Μ. Κυρλάκη, Ε. Πλαστουργού, Β. Λύρας, Α. Θεολόγου, Λ. Παπαγγελής, Μ. Ροντογιάννης, Α. Σταθάκη, Δ. Χατζοπούλου, Δ. Πατρίκιος, Σ. Παπαδόπουλος, Δ. Γιαννουδάκος, Τ. Βασιλόπουλος, Σ. Στεφανάκης, Α. Γαλανός, Π. Ζαμπέλης, Α. Δαμαλίτης, Μ. Σωτηράκος, Σ. Ψυλλάς

Π. Καββάδας, Δ. Παπαθανασόπουλος, Χ. Δασκαλάκης, Γ. Μπαξεβάνης, Κ. Φάτσιος, Μ. Τζωρτζωρής, Γ. Ρούσσος, Ν. Τσούμας, Π. Δημητρίου, Ο. Κατσιμπέρη, Γ. Μπαξεβάνης, Γ. Αργυρόπουλος, Σ. Τσακυρίδης, Ν. Κατσιμπέρης, Δ. Αλεξανδρίδης, Μ. Τελλίδης, Θ. Κεχαγιαδόπουλος, Γ. Τσακύρης, Ε. Γκιόκα, Μ. Λαμπροπούλου

Σ. Στεφανάκης, Σ. Καντζίδης, Χ. Τσαμπουράκη, Χ. Δασκαλάκης, Δ. Αλεξανδρίδης, Α. Βαγιανού, Μ. Κασσαβέτη, Δ. Χατζοπούλου, Π. Δημητρίου, Γ. Γιαννούρης, Μ. Σωτηράκος, Μ. Λαμπροπούλου, Π. Ζαμπέλης, Τ. Βασιλόπουλος, Α. Γαλανός, Μ. Καμπουράκη, Δ. Πατρίκιος, Σ. Τσακυρίδης, Σ. Ψυλλάς, Μ. Τελλίδης, Γ. Καρνουπάκης

Γ. Αργυρόπουλος, Ν. Κατσιμπέρης, Δ. Γιαννουδάκος, Μ. Ροντογιάννης, Β. Λύρας

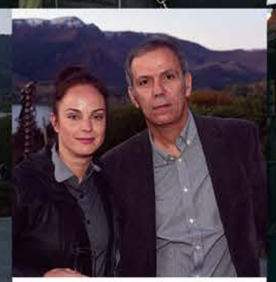
Μ. Σωτηράκος, Γ. Τσακύρης, Α. Δαμαλίτης, Δ. Μπουζάνης

Π. Καραθάνος, Σ. Μπίθα

Τ. Βασιλόπουλος, Ο. Κατσιμπέρη, Μ. Οικονόμου, Μ. Παπάζογλου

Τ. Βασιλόπουλος, Ο. Κατσιμπέρη, Μ. Οικονόμου, Μ. Παπάζογλου

Μ. Καμπουράκη, Ε. Γκιόκα, Ο. Κατσιμπέρη, Μ. Κυρλάκη



Μ. Οικονόμου, Π. Καββάδας

Ο. Άβδος, Μ. Λαμπροπούλου, Ε. Κουτσοβασίλη

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Μάνος Μάρκογλου

Διευθυντής υποκαταστήματος Metlife

Ο μεγαλύτερος ασφαλιστής!

Είναι η ζώσα ιστορία της σύγχρονης ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Το όνομα του είναι συνδεδεμένο με αυτό που ονομάζουμε ανάπτυξη ασφαλειών ζωής στην Ελλάδα. Κανείς ίσως άλλος δεν έχει δουλέψει τόσο στο συγκεκριμένο κλάδο. Αναφερόμαστε στον κ. Μάνο Μάρκογλου, διευθυντή υποκαταστήματος της Metlife, καθηγητή Πανεπιστημίου, ασφαλιστή. Καλύτερα όμως ας δώσουμε το λόγο στον ίδιο, ο οποίος συμπληρώνει 50 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με την ίδια εταιρία και 8 στην Αμερική, ο οποίος μιλάει στον Κωστή Σπύρου για όλα. Ένα μέρος της συνέντευξης μπορείτε να το δείτε στο nextdeal.gr

Συνέντευξη στον **Κωστή Σπύρου**

Ο κ. Μάνος Μάρκογλου φρούραρχος στην Άνδρο

Ο κ. Μάρκογλου αξιωματικός στη Βόρεια Ελλάδα - Θράκη

➤ Κύριε Μάρκογλου, πότε ξεκινήσατε να είστε ασφαλιστής;

-Πρώτα- πρώτα, θέλω να σας ευχαριστήσω για την τιμή που και εσείς μου κάνετε και βέβαια όλα τα ασφαλιστικά περιοδικά που κυκλοφορούν, επιτελούν ένα κοινωνικό λειτούργημα και όλα πρέπει να ενισχύονται. Εκείνο όμως, το οποίο το δικό σας περιοδικό, του μπαμπά σου και παλιού φίλου μου, το κάνει και ξεχωρίζει, είναι ότι έχει και έναν ρωμαλέο εθνικό παλμό. Η ιστορία με το άγαλμα του Μιλτιάδη, αν δεν κάνω λάθος και γενικά έχει κείμενα που αφορούν την Αρχαία Ελλάδα, κλπ. Σε μια εποχή που κάθε τι το εθνικό υποβιβάζεται, προσφέρει μία υπηρεσία μ' αυτόν τον εθνικό αγωνιστικό παλμό που παρουσιάζει.

Τώρα, πώς ξεκίνησα. Ξεκίνησα στην Αμερική, όταν σπούδαζα. Όταν είχα τελειώσει το masters μου στο University του Connecticut ήρθαν απ' την Provident Mutual Life Insurance Company of Philadelphia Pennsylvania στα πλαίσια της «εβδομάδας καριέρας» και με στρατολόγησαν. Άρχισα λοιπόν ως ασφαλιστής με την Provident Mutual τον ιούνιο του 1956 και αργότερα απεδέχθη πρόταση της Continetal American of New York (ενώ ταυτοχρόνως είχα ήδη γίνει αποδεκτός στο New York University για το PhD) και συνέχισα στη Νέα Υόρκη ως Agency Manager.

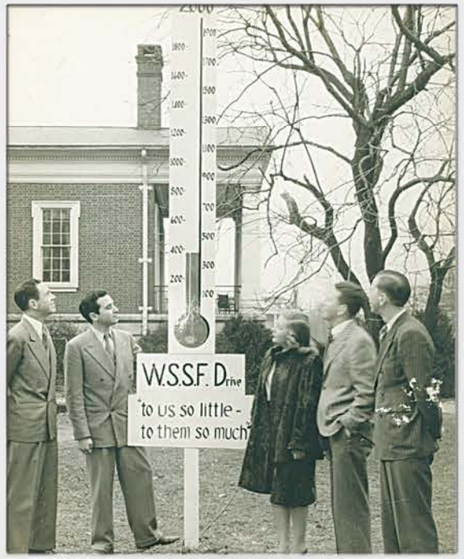
Μετά εξελίχθηκα και όταν γύρισα στην Ελλάδα το 1964, ήμουν ένας από τους πιο γνωστούς ασφαλιστές στην Νέα Υόρκη. Ήμουν ο κορυφαίος ασφαλιστής της Νέα Υόρκης της Condinental American of New York και ο πρώτος Έλλην εξ Ελλάδος που έγινα μέλος του MDRT! Κορυφαία επαγγελματική αναγνώριση.

Ο κύριος και η κυρία Μάρκογλου στο γάμο τους με κουμπάρο τον Ανδρέα Παπανδρέου. Διακρίνεται και ο Γεώργιος Αθανασιάδης-Νόβας. Δύο πρωθυπουργοί μαζί με άλλους επιφανείς.

➤ Θυμάστε το πρώτο σας συμβόλαιο; Ή κάποιο συμβόλαιο που να σας έχει σημαδέψει;

-Κοιτάξτε. Τα πρώτα μου συμβόλαια ήταν πάρα πολύ μικρά, διότι όταν έφτασα στη Νέα Υόρκη το 1956, αγγλικά βέβαια γνώριζα άψογα, αλλά δεν γνώριζα κανέναν που να μπορεί να με βοηθήσει στην Αμερική. Αλλά συνάντησα στο δρόμο τον φίλο μου, Ίγκορ Πεζά, δεν ζει πλέον. Είναι αυτός που έχτισε το Χίλτον και το πούλησε στον Ανδρεάδη και με τον οποίον ήμασταν φίλοι από την Αναργύρειο και Κοργιαλένειο Σχολή Σπετσών, που ήμουν από το 1938 μέχρι το 1941. Και εκείνος με βοήθησε. Μου έδωσε ένα συμβόλαιο 250.000 δολ. την εποχή εκείνη και κέρδισα πάρα πολλά χρήματα εκείνη την ημέρα. Τόσα, που έφυγα από το δωματιάκι που έμενα και πήρα διαμέρισμα σε πολύ καλή γειτονιά.

Τότε, το μηνιαίο Δελτίο του Υποκαταστήματος που κυκλοφόρησε είχε σαν τίτλο: «Manos Markoglou sells 250.000 $ policy! The biggest in the 27 years of our Agency!» Στα 27 χρόνια, κανένας δεν πλησίασε αυτό το νούμερο!



Το 1946 Ο κ. Μάρκογλου στην Πολιτεία Βιρτζίνια σε φιλανθρωπικό έρανο

Ταξίδι επιβράβευσης, ο κ. Γεράσιμος Καζάνας, πρώτος αριστερά, αργότερα επιφανής στην Interamerican

Το 1956 πήγα στη Νέα Υόρκη και από το 1957 μέχρι το 1964 που γύρισα στην Ελλάδα ήμουν μέλος του Million Dollar Round Table, ο πρώτος Έλληνας εξ Ελλάδος, που πέτυχε αυτό το στόχο

Εκεί, μπήκα στο νόημα. Με σύστησε λοιπόν ο Πεζάς σε εφοπλιστές και άλλους κύκλους. Έτσι ασφάλισα 1.000.000 δολ. το Μιχάλη Κουλουκουντή, που μόλις είχε τελειώσει το Harvard, γιο του Μανώλη Κουλουκουντή, της γνωστής μεγάλης εφοπλιστικής οικογένειας από το City του Λονδίνου. Η προμήθεια που πήρα για εκείνο το συμβόλαιο, το λογάριασα, ήταν 330 χρυσές λίρες! Ένα συμβόλαιο. Από κει, πήγα πολύ καλά.

➤ Έχετε και πανεπιστημιακή πορεία, και στο παρελθόν είχατε και ενεργό πολιτική ενασχόληση…

-Λοιπόν, το ένα σκέλος των δραστηριοτήτων μου ήταν ο ασφαλιστικός τομέας. Ο άλλος τομέας ήταν ο ακαδημαϊκός. Δίδαξα στην Αμερική επί πανεπιστημιακού επιπέδου, αλλά και στην Ελλάδα στο Πάντειο ως έκτακτος και τακτικός καθηγητής και αργότερα επί 11 χρόνια (1979-1990) στο DEREE - The american college of greece όλο το εύρος της πολιτικής επιστήμης (πολιτική επιστήμη πολιτική κοινωνιολογία πολιτική φιλοσοφία και πολιτική ψυχολογία), ως πρόεδρος του αντίστοιχου τμήματος, όλα αυτά αγγλικά. Διδάσκω πολιτική επιστήμη παραπάνω από 50 χρόνια. Ας σημειωθεί ότι όλα μου τα πτυχία τα πήρα με υποτροφία.

Είχα όμως παράλληλα και μία σχέση με την πολιτική. Δηλαδή, επί Στρατηγού Πλαστήρα, ΕΠΕΚ, ήμουν στο Δ.Σ. της Νεολαίας. Επί Γεωργίου Παπανδρέου ήμουν Ειδικός Σύμβουλος της Προεδρίας. Επίσης είχα πολύ στενή σχέση με τον Ανδρέα Παπανδρέου. Με πάντρεψε το καλοκαίρι του 1964 και μπήκα στην Προεδρία της Κυβερνήσεως, ως Ειδικός Σύμβουλος. Μετά από ένα χρόνο χωρίσαμε τα τσανάκια μας. Ως γνωστόν η κυβέρνηση Γεωργίου Παπανδρέου, του 53 τις εκατό, ανετράπη, από τον βασιλέα, τον Μητσοτάκη και τους λεγόμενους αποστάτες κατά τα λεγόμενα Ιουλιανά οπότε βεβαίως υπέβαλλα την παραίτηση μου, προηγουμένως όμως είχα έρθει σε πλήρη ρήξη με τον Ανδρέα Παπανδρέου για δυο λόγους. Δεν μπορούσα να ταιριάξω με το προσωπικό του περιβάλλον τους Λιβάνηδες και τους Κατσιφαρέους και δεύτερον δε μπορούσα να συμφωνήσω με τον έξαλλο αντιαμερικανισμό του που ήξερα ότι ήταν ψεύτικος και κάλπικος 100% διότι αλλά λέγαμε από βραδύς στο στενό μας κύκλο και άλλα έλεγε την άλλη μέρα από το μπαλκόνι.

Θα ήθελα να τονίσω ότι η συνεργασία μου με τον Ανδρέα ήταν την εποχή που ήταν υπουργός του Γεωργίου Παπανδρέου. Καμία

Στιγμιότυπα από εκδηλώσεις με συνεργάτες και μέλη της διοίκησης.

Αριστερά στη φωτό, ο Ιωάννης Πολίτης γενικός διευθυντής Alico 1968 που πριν απο αυτόν ήταν ο Δημήτρης Κοντομηνάς που τον πήρε αργότερα στην Interamerican

Πώς ήρθε να υπηρετήσει την πατρίδα

Το 1948 με τον ανταρτοπόλεμο με κάλεσαν να γυρίσω. Ήμασταν κάπου 600 που έπρεπε να γυρίσουμε. Που εκλήθημεν. Γυρίσαμε κάπου 30 και γύρισα πρώτος. Φύλλο πορείας υπ' αριθ. 1. Λοιπόν, το 1948 γύρισα. Και παρουσιάζομαι στο Σταθμό Λαρίσης. Όλοι οι άλλοι που παρουσιάζονταν –ήταν ουρά– είχαν κάτι χαρτάκια, φύλλα πορείας, άσχετα, απαρατήρητα. Εγώ όμως παρουσιάστηκα με το φύλλο πορείας από την Washington, τετρασέλιδο, άσπρο με πράσινες κορδέλες, ήταν πολύ εντυπωσιακό. Το έδωσα στο Λοχία. –Τι είναι αυτό; -Αυτό κ. Λοχία είναι φύλλο πορείας. –Και γιατί είναι έτσι; Διότι κύριε Λοχία εγώ ήρθα από την Washington λέω. –Από την Washington; -Ναι. –Και τι έκανες στην Αμερική; -Σπούδαζα κ. Λοχία. –Και πώς έγινε κλπ. Και τέλος πάντων, για να καταλάβω, μου λέει, καλά τι μου λες. Ήσουν στην Αμερική και σπούδαζες; -Μάλιστα. –Και γύρισες να υπηρετήσεις; -Μάλιστα. –μου έδωσε μια μούντζα και μου λέει Να, μ λ α κ…α! [γέλια]

Ο κύριος Μάρκογλου είχε επίσης αξιόλογη δραστηριότητα στην Εθνική Αντίσταση στην κατοχή. Για τη δράση του αυτή έχει παρασημοφορηθεί από την Ελληνική Πολιτεία, τον Δήμο Ελληνικού και από την Εταιρεία Μελέτης Ελληνικής Ιστορίας. Ο αείμνηστος Σάκης Πεπονής που διετέλεσε και υπουργός, στο βιβλίο του «Προσωπική Μαρτυρία», που έγινε best seller, αναφέρει πως ο Εμμανουήλ Μάρκογλου έκλεισε με όπλα και χειροβομβίδες την αγορά της Κυψέλης το 1943, ηγούμενος ομάδων της οργανώσεως ΠΕΑΝ, η οποία ήταν υπεύθυνη και για το πρώτο σαμποτάζ στην κατεχόμενη από τους Γερμανούς Ευρώπη, όταν ανατίναξε στην οδό Πατησίων το κτίριο που στεγαζόταν η οργάνωση ΕΣΠΟ όπου σκοτώθηκαν μεγάλος αριθμός Γερμανών και δωσίλογων.

Ο Πρόεδρος της Alico R. Collins και στη μέση ο Π. Ψωμιάδης που πριν πάει στην Ασπίς Πρόνεια, του Α. Ταμπουρά, έκανε μεταγραφή και αυτός στην Interamerican

Εγώ πιστεύω στο Agency System και πιστεύω ότι πρέπει να ενισχυθεί. Πρέπει να αναπτυχθεί ο θεσμός του Unit Manager για να υπάρξουν και άλλα Υποκαταστήματα

σχέση δεν είχα ποτέ με το ΠΑΣΟΚ του Ανδρέα και δεν ψήφισα ΠΑΣΟΚ ούτε το 81'. Δεν θα ήταν δυνατόν να έχω σχέση με το ΠΑΣΟΚ που εφάρμοσε στη πράξη το ρητό, «άρπαξε να φας και κλέψε να έχεις»

➤ **Πως γνωριστήκατε με τον Ανδρέα Παπανδρέου;**

Τον είχε φέρει ο Καραμανλής στην Ελλάδα, με το Ford Foundation, τότε έγραψε στον Οικονομικό Ταχυδρόμο της Καθημερινής, ένα μεγάλο, βαρυσήμαντο άρθρο, για την Ελληνική Παιδεία. Εγώ δεν τον ήξερα, τον άκουγα. Όπως και αυτός με άκουγε, έτσι τον άκουγα κι εγώ. Δεν είχαμε ποτέ έρθει σε άμεση επαφή στην Αμερική. Και του γράφω: Αγαπητέ μου Ανδρέα, συγχώρεσέ μου τον οικείο τρόπο, αλλά σε παρακολουθώ χρόνια και ξέρω ότι με παρακολουθείς κι εσύ στην Αμερική. Έχουμε κοινό φίλο τον Δρ. Λοβέρδο, τον Γιώργο Γιαννόπουλο, τον Αχιλλέα Γρηγορογιάννη, τον τάδε, τάδε, και παίρνω το θάρρος να σου κάνω μια κριτική ανάλυση των άρθρων σου. Άλλες 20 σελίδες! Και του λέω ότι αυτά όλα δεν μπορούν να γίνουν, αν δεν υπάρξει κατάληψη εξουσίας. Αλλά ο πατέρας σου συνεργάζεται με τον Καραμανλή, πώς θα γίνει; Πάντως, του λέω, υστερόγραφο, να προσέχεις τις πεπονόφλουδες! Και μου απαντάει με ένα γράμμα στο οποίο μου λέει περίπου ότι: Αγαπητέ Μάνο, με συγκίνηση και χαρά πήρα το γράμμα σου. Ευχαριστώ πάρα πολύ και για τις συμβουλές και όταν θα έρθω τώρα στην Αμερική, γιατί πηγαινοερχόταν στο University of California, με άδεια ήταν, θα σταματήσω στη Νέα Υόρκη να σε γνωρίσω. Μια ημέρα, χτυπάει το τηλέφωνο 11 η ώρα το πρωί, εγώ έμενα Park Avenue. Καλημέρα, Ανδρέας Παπανδρέου. Που είσαι; Στο Κέννεντυ, στο αεροδρόμιο. Και θα φύγω, μου λέει, σε 3-4 ώρες και θέλω να σε δω. Ωραία, να φάμε μαζί, στο Biltmore είχε ένα εστιατόριο εκεί με φοινικόδεντρα κλπ., αλλά έχω λέει και έναν φίλο μου μαζί. Ποιος είναι; Ο Διαμαντής Πεπελάσης.

Φέρ' τον και τον Πεπελάση είπα. Και κάτσαμε κάπου δύο ώρες και μιλήσαμε. Του είπα τις απόψεις μου, τους είπα ότι πρέπει να μπει το μαχαίρι στο κόκκαλο, του είπα για την κατάσταση με τις πελατειακές σχέσεις, του είπα ότι η υπόθεση δεν αλλάζει, παρά μόνο επαναστατικά, όχι κατ' ανάγκην με επανάσταση, αλλά επαναστατικά.

Έφυγε ο Ανδρέας και διατηρήσαμε μια επαφή, με κάρτες τα Χριστούγεννα, για τις γιορτές μας κλπ. Όταν λοιπόν έγιναν οι εκλογές, το Νοέμβριο του 1963 ο Γεώργιος Παπανδρέου ήρθε πρώτο κόμμα, αλλά δεν μπορούσε να κάνει μόνος του κυβέρνηση και δεν δεχότανε να συνεργαστεί με την Ε.ΔΑ. Έγιναν πάλι εκλογές τον Φεβρουάριο του 1964 και έγινε κυβέρνηση από τον Γεώργιο Παπανδρέου. Τον Μάιο ο Ανδρέας μου στέλνει το τηλεγράφημα: « Your presence necessary. Please come to Greece before elections». Απαραίτητη η παρουσία σου. Ήρθα και τον συνάντησα στη Πάτρα στον προεκλογικό του αγώνα και έγινα, μετά τις εκλογές, Ειδικός Σύμβουλος της Προεδρίας. Μου ανέθεσε διάφορες ΔΛνσεις εκεί. Αλλά δεν ήμουν γι΄ αυτά. Τους λέω, κάθομαι εδώ πέρα και λέω ψέματα από το πρωί ως το βράδυ. Γιατί μου είχαν πει «όχι, δεν θα λες». Εγώ τώρα, άφησα τις σπουδές μου, το Πανεπιστήμιο κι αυτά, θέλω να βρεις κάτι άλλο να μου δώσεις. Περνάει λοιπόν λίγος καιρός και μου λέει: Θα αναλάβεις συντονισμό όλων των ενεργειών για την ίδρυση Πανεπιστήμιο Πατρών.

Εν συνεχεία ο Ανδρέας με έστειλε στη Στοκχόλμη στο Παρίσι και στο Λονδίνο για να κανονίσω με τους εκεί τρείς πρεσβευτές τις λεπτομέρειες της επικείμενης επισκέψεως του. Εν συνεχεία μου έδωσε οδηγίες για τη στρατολόγηση κορυφαίων επιστημόνων στην Αμερική, τους οποίους πηγαίνοντας στην Αμερική και στρατολόγησα. Μου ζήτησε ειδικά να συναντηθώ με τον πρόεδρο του Harvard για να με βοηθήσει. Με αυτούς όλους έγινε και το μεγάλο ιδρυτικό συνέδριο στο Πάντειο.

Για να δημιουργήσω το Πανεπιστήμιο Πατρών απευθύνθηκα στον πρόεδρο του Harvad εκείνης της εποχής. Τον βρήκα στη Νέα Υόρκη να τρώει στο Harvard Club. Και μιλήσαμε. Του είπα ποιος είμαι, τι κάνω κλπ., το Πανεπιστήμιο Πατρών, και θέλω λέω τώρα να έρθω στη Βοστώνη να σας δω. Πάρτε, μου είπε, το αεροπλάνο μαζί μου καθώς γυρίζω στη Βοστόνη (shuttle plane), να κάτσουμε δίπλα-δίπλα και να σας πω ό,τι θέλετε. Πάω λοιπόν και καθόμαστε δίπλα-δίπλα και βγάζω χαρτί και μολύβι και όσο κράτησε το ταξίδι, μου έδωσε όλα τα ονόματα των κορυφαίων καθηγητών στους διάφορους τομείς στα Αμερικανικά πανεπιστήμια (πχ. Ένας ήταν ο κορυφαίος κοινωνιολόγος του κόσμου στο Harvard Pitirim Sorokin) τα οποία θα μπορούσαν να συμβουλέψουν για την ίδρυση του πανεπιστημίου της Πάτρας και πιθανώς να διδάξουν. Για τον λόγο αυτό οργανώσαμε ένα συνέδριο στο Πάντειο. Το ΒΗΜΑ δημοσίευσε τότε σε 4 συνέχειες , συνέντευξη του καθηγητού Εμμανουήλ Μάρκογλου στον δημοσιογράφο Σπύρο Μπαμπούρη άρθρο με τίτλο «Εμμανουήλ Μάρκογλου για το Ολυμπιακό Πανεπιστήμιο». Τον τίτλο έβαλε ο Μπαμπούρης χωρίς να ερωτηθεί κανείς ούτε εγώ ούτε ο Γεώργιος ούτε ο Ανδρέας Παπανδρέου. Αυτή ήταν η αρχή του Πανεπιστήμιο Πατρών. Δυστυχώς γρήγορα η κυβέρνηση του Γεωργίου Παπανδρέου, ανετράπη και το Πανεπιστήμιο Πατρών άλλαξε πορεία.

Τώρα εδώ και δέκα χρόνια διδάσκω στο Λαϊκό Πανεπιστήμιο, στην οδό Ευριπίδου. Πάνω σ' αυτό θα ήθελα να πω κάτι. Το Λαϊκό Πανεπιστήμιο ιδρύθηκε από Έλληνες άρχοντες, πριν από 150 χρόνια. Είναι αυτοί που έφτιαξαν την Αθηναϊκή Λέσχη. Οπότε εξακολούθησα την ακαδημαϊκή μου καριέρα όλα αυτά τα χρόνια. Πάντειος – Derre – Λαϊκό Πανεπιστήμιο.

➤ **Ερχόμαστε πάλι στην ασφάλιση. Πώς ήταν να γίνει κάποιος**

Πώς βρέθηκε ασφαλιστής στην Alico

Όταν λοιπόν παραιτήθηκα, από σύμβουλος της κυβέρνησης το 1965, η ALICO ήταν ήδη ένα χρόνο στην Ελλάδα. Περνώντας εγώ στη Σταδίου, βλέπω American Life, λέω για κάτσε να δω. Στο μεταξύ, ο πατέρας μου είχε πάθει καρκίνο, δεν ήθελα να τον παρατήσω και να φύγω, δεν ήθελα να πάω πίσω στην Αμερική. Ανέβηκα επάνω και είπαμε μερικές κουβέντες. Εγώ είπα, δεν μπορώ, σαν Ειδικός Σύμβουλος, να είμαι και ασφαλιστής. Και μου λένε, δεν πειράζει, ξύπνιος είσαι, εμείς σε είδαμε, είδαμε το παρελθόν σου, εδώ είσαι πολύ σπάνια περίπτωση –κανείς δεν είχε αυτά τα προσόντα– θα σε κάνουμε Σύμβουλο. Και τότε πήρα ειδική άδεια από το υπουργείο παιδείας. Και έτσι βρέθηκα στην ALICO. Και είμαι εδώ τώρα 50 χρόνια.

Εγώ είμαι με την ALICO από το 1965. Τότε ήταν ο Κοντομηνάς, η Ελένη Καμπά και ο Χέκματ Σαρμάν, απόφοιτοι και οι τρεις του American University of Beirut. Ο Κοντομηνάς ήταν για να φτιάξει ασφαλιστές. Η Ελένη Καμπά ήταν για να ιδρύσει Τμήμα Διοικητικών και Οικονομικών Υπηρεσιών. Και ο Σαρμάν, που ήταν το αφεντικό, από το Λίβανο. Λοιπόν, αυτοί ήταν τότε. Εγώ ξεκίνησα σαν ασφαλιστής. Μετά ένα χρόνο έγινα Unit Manager. Ήμουν ο πρώτος Unit Manager παγκοσμίως και τον άλλο χρόνο είχα Agency, το πρώτο πάλι παγκοσμίως. Και για ένα διάστημα συνυπήρξαμε με τον Κοντομηνά και αμέσως μετά με τον Νίκο Δημαρά, οι πιο παλιοί.

Με φόντο κύπελλα και βραβεία που ανέβασαν τον μέσο όρο επιπέδου Ελλήνων ασφαλιστών, ο Μάνος Μάρκογλου δίνει συνέντευξη στον Κωστή Ε. Σπύρου, για το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, στο οποίο είναι συνδρομητής από τον πρώτο χρόνο κυκλοφορίας και άρθρα του αναλύει συχνά στους συνεργάτες του

ασφαλιστής και να πουλάει ασφάλειες εκείνη την εποχή;

-Κοιτάξτε. Την εποχή εκείνη, ας πούμε μετά το 1945, μετά την Απελευθέρωση, υπήρχαν δύο κατηγορίες ασφαλιστικών εταιρειών. Υπήρχαν οι τραπεζικές και οι εταιρείες οι οικογενειακές. Όμως οι ασφαλιστικές σχέσεις, κυρίως από τις τραπεζικές εταιρείες δημιουργούνταν κάπως πιεστικά, για να μη χρησιμοποιήσω άλλη λέξη. Δηλαδή, πήγαινε ο έμπορος να ζητήσει ένα δάνειο και του έλεγαν, θα σου δώσουμε το δάνειο, αλλά θα κάνεις και μία ασφάλεια ζωής. Η προμήθεια ήταν 80% τον πρώτο χρόνο. Μετά τον πρώτο χρόνο ακυρωνόταν. Στις οικογενειακές εταιρείες την εποχή εκείνη, ήταν σπουδαίες αρχοντικές οικογένειες, που ήλεγχαν τον τομέα των ασφαλειών. Ο αδελφοί Τριανταφυλλίδη, οι οικογένεια Πλυτά, οι Μακριμίχαλοι, η οικογένεια Καρρέρ κ.α. ανήκαν στην ανώτατή κοινωνία και ήταν άρχοντες! Κατόπιν, δυστυχώς μετά τον απελευθέρωση ο τομέας αυτός έπεσε σε χέρια που δεν ήταν ανάλογου κύρους και το λειτούργημα αυτό για ένα μεγάλο διάστημα ξέπεσε. Αρνητικό ρόλο σε αυτό το σημείο έπαιξε και ο μακαρίτης Αλέξανδρος Ταμπουράς. Βεβαίως στην ALICO και ορισμένες άλλες εταιρίες δεν έπαψαν να υπάρχουν αξιόλογοι άνθρωποι. Και φυσικά η εκτίμησή του λαού δεν ήταν η ίδια. Ακόμα και ο Καραμανλής με διαβατήριο Τριανταφυλλίδη έφυγε.

➤ Από τότε μέχρι σήμερα, έχει αλλάξει καθόλου, η ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα;

-Έχει αλλάξει. Απόδειξη ότι όλα αυτά τα δισεκατομμύρια, τα οποία έχουν δοθεί ως ασφάλιστρα. Βέβαια, δεν έχει αλλάξει στο σημείο που είναι στη Σουηδία ή στη Γαλλία ή στην Αμερική. Αλλά αρχίζει να υπάρχει ασφαλιστική συνείδηση.

➤ Είστε ένας άνθρωπος που ξέρετε το Agency System πολύ καλά.

-Εγώ πιστεύω στο Agency System και στο ρόλο των Unit Managers

➤ Πόσοι ασφαλιστές έχουν περάσει από εσάς και έχουν διδαχθεί;

-Εκατοντάδες, έχουν περάσει. Αφού 16 έγιναν Unit Managers και μετά Agency Managers. Και πάρα πολλοί που πέρασαν. Έφυγαν, πήγαν σε άλλες εταιρείες.

➤ Το Agency System σήμερα συρρικνώνεται. Από πολλές εταιρείες και από την εταιρεία που έχετε υπηρετήσει τόσα χρόνια. Πώς βλέπετε το μέλλον του στην Ελλάδα;

-Τι να σας πω; Προτιμώ να μη μου το ρωτήσετε. [γέλια] Σήμερα υπάρχει. Βέβαια, συρρικνώνεται κάθε μέρα και περισσότερο. Χρειάζεται νέο αίμα.

➤ Μήπως όμως θεωρείτε ότι πρέπει να αλλάξουν στρατηγική ενδεχομένως οι εταιρείες και να επανέλθουν σ' αυτό το μοντέλο;

-Σας είπα. Εγώ αν ήμουν 30 χρόνια νεότερος και αναλάμβανα να φέρω μια εταιρεία στην Ελλάδα, θα υποχρέωνα όλους στα κεντρικά –δεν το λέω αστεία, σοβαρά το λέω– να υπηρετήσουν επί 6 μήνες το «αγροτικό τους». Ή στην Αθήνα, ή στη Θεσσαλονίκη, ή στην επαρχία. Κι αν τα παιδιά των στελεχών αυτών θέλουν να μπουν στην ίδια εταιρεία, το «αγροτικό» να γίνει για ένα χρόνο.

➤ Αν είχατε αυτή τη στιγμή εδώ τον Γενικό Διευθυντή της εταιρείας σας, αν θα μπορέσετε να κάνετε μια παραίνεση, ποια θα ήταν αυτή;

-Κοιτάξτε, ο Γενικός Διευθυντής της εταιρείας μου είναι αρκετά χρόνια με την εταιρεία. Ο κ. Μαζαράκης γνωρίζει τα προβλήματα, αλλά και είμαι βέβαιος ότι έχει και ικανότητες και τις καλύτερες προθέσεις να μεγαλουργήσει. Οι μεγάλες αποφάσεις δεν είναι δυνατόν να λαμβάνονται στην Αθήνα. Βέβαια, στην Αθήνα γίνονται εισηγήσεις. Ελπίζω να είναι τόσο ελεύθερος όσο χεριάζετε για να δήξει τις μεγάλες του ικανότητες. Και χαίρομαι που σε πρόσφατο δημοσίευμα του Βαγγέλη Σπύρου εκδηλώθηκε υπέρ του Agency System όπως και ο αποχωρήσας πρώην πρόεδρος Μιχάλης Χατζηδημητρίου. Επί τη ευκαιρία κατά τα τελευταία 50 χρόνια που είμαι με την εταιρία πέρασαν πολλές αξιόλογες προσωπικότητες. Θα ήθελα να ξεχωρίσω δυο. Τον Dick Collins και τον Ανδρέα Βασιλείου.

Την ώρα παραλαβής της προσωπογραφίας του στην Παγκόσμια Τράπεζα

➤ Πώς βλέπετε τον ασφαλιστικό κλάδο σήμερα, σε σχέση με όταν ξεκινήσατε;

-Κοιτάξτε, εγώ πιστεύω ότι σήμερα είναι η πιο κατάλληλη εποχή για την ανάπτυξη Υποκαταστημάτων. Καλύτερα από κάθε άλλη φορά. Διότι υπάρχουν χιλιάδες νέα παιδιά, αξιόλογα και άνεργα, 25-30-35-40 ετών, οι οποίοι περνάνε όλη τους την ημέρα στις καφετέριες και ξοδεύουν τα λεφτά που τους δίνουν οι συνταξιούχοι γονείς τους, ή η εργαζόμενη γυναίκα τους ή τα πεθερικά τους, πράγμα που θα το αισθάνονται σαν ταπείνωση, δεν βλέπω σε τι θα πείραζε να δοκιμάσουν κάτι. Δοθέντος ότι εμείς, κάτω από προϋποθέσεις, δίνουμε και πολύ καλή χρηματοδότηση. Τώρα είναι η εποχή για έναν καλό ασφαλιστή, να αποφασίσει να γίνει Unit Manager. Και πως θα τους βρει; Ο καλύτερος τρόπος είναι να πάει να βρει τους πελάτες των ασφαλιστικών εταιρειών. Και θα βρει ανθρώπους που έχουν ανάγκη από καινούργια συμβόλαια. Αλλά κυρίως θα βρει ανθρώπους που δεν είναι τεμπέληδες και που κάθονται και παραγγέλνουν εσπρέσο στην Πλατεία Κολωνακίου. Νομίζω ότι θα μπορούσε να υπάρξει ένα τρομερό άλμα προς τα εμπρός.

> **Πιστεύω ακόμα ότι σήμερα είναι η πιο κατάλληλη εποχή για την ανάπτυξη Υποκαταστημάτων. Καλύτερα από κάθε άλλη φορά. Διότι υπάρχουν χιλιάδες νέα παιδιά, αξιόλογα και άνεργα**

➤ Είσαστε με την METLIFE που ξεκίνησε ως ALICO. Τι έχει αλλάξει όλα αυτά τα χρόνια;

-Κοιτάξτε, δεν μπορώ να πω, είναι άλλη εταιρεία. Άλλη η ALICO και άλλη η METLIFE. Και οι δυο έχουν τα προτερήματα τους. Είναι σαν να έχεις παντρευτεί δύο γυναίκες. Δεν πρέπει να λες ποτέ μου λείπει η πρώτη ή η δεύτερη είναι καλύτερη. Είμαι τώρα με την METLIFE. Είμαι ικανοποιημένος. Κάτω από τις σημερινές συνθήκες, δεν μπορούσε να γίνει καλύτερα.

➤ Αν μπορούσατε να αλλάξετε κάτι στην αγορά μας, τι θα ήταν αυτό;

Δύσκολη ερώτηση. Τώρα η αγορά μας

Το μεγαλείο της Alico

Εδώ περάσαμε πολλές κρίσεις που φάνηκε το μεγαλείο της ALICO… Με το Κυπριακό το 1974 σταμάτησαν οι δουλειές. Διότι ασφαλιστές και πελάτες επιστρατεύθηκαν.
Ποιος θα πουλούσε και ποιος θα αγόραζε; Εγώ ήμουν πολύ φίλος με τον πρόεδρο Dick Collins. Μαζί ξεκινήσαμε. Αυτός αντιπρόεδρος και μετά πρόεδρος και εγώ σαν ασφαλιστής.
Λοιπόν, τον πήρα τηλέφωνο. Του λέω, άκουσε Dick, δεν εκβιάζω κανέναν, αλλά εγώ έχω φτάσει σε ένα πολύ ικανοποιητικό εισόδημα. Αλλά έχει καταρρεύσει. Έχει πέσει στο 1/10. Εγώ δεν μπορώ να ζήσω με αυτά τα λεφτά. Κάτι να κάνεις. Πραγματικά, μου λέει: Don't worry. Δεν θέλω να ανησυχείς. Μετά δύο μέρες, ήρθε κάποιος, είχε συνέντευξη μαζί μου, ήλεγξε διάφορα πράγματα που του είπα και όχι μόνο εγώ, και 5-6 άλλοι που κρατούσαμε το ταβάνι, και είπε: Κάνουμε μια έρευνα, τι έβγαλες κ. Μάρκογλου τα τελευταία δύο χρόνια; Τόσα. Το διαιρούμε διά του 24. Να δούμε ποιο είναι το μηνιαίο σου εισόδημα. Εμείς αυτά δίνουμε. Φέρεις, δε φέρεις παραγωγή. Σου εγγυόμαστε το υπάρχων εισόδημα. Έτσι βγάλαμε πέρα αυτή τη δύσκολη περίοδο. Και έτσι έγινε. Διότι όπως είπε ο JP Morgan πάρε μου τα εργοστάσια, πάρε μου τα βαπόρια, πάρε μου τις τράπεζες και άσε μου τους ανθρώπους με τους οποίους τα έφτιαξα. Μας διατηρήσαν. Δεν φύγανε άλλος από δω και άλλος από κει.

Πρέπει να τονίσω επίσης ότι και με τη METLIFE λόγο της κρίσεως η εταιρεία και ο κύριος Μαζαράκης μας έχουν στηρίξει οικονομικά και τους ευχαριστούμε.

έχει πολλά τρωτά. Εγώ έχω μπροστά μου την αμερικανική εμπειρία. Στην Αμερική, όταν ένας ασφαλιστής πάει σε έναν πελάτη και του πει: Τι συμβόλαιο σου έκανε ο Μάρκογλου; Αυτό το συμβόλαιο. Ααα, έχει ελλείψεις, θα σου κάνω εγώ ένα καινούργιο. Και ακυρώνει το συμβόλαιο, για να πάρει διπλή προμήθεια, ακυρώνει το συμβόλαιο που έχει ο πελάτης, για να πάρει την προμήθεια. Αυτό στην Αμερική είναι ποινικό αδίκημα και πάτε 5 χρόνια φυλακή. Εδώ υπήρξαν εταιρίες, που το ενεθάρρυναν! Υπήρξαν εταιρίες που είπαν στους ασφαλιστές: Αν ακυρώσετε τα συμβόλαια των άλλων εταιρειών, έχει και μπόνους! Αυτό στην Αμερική λέγετε twisting και τιμωρείτε με φυλακή 5 χρόνια. Επίσης με πέντε χρόνια τιμωρείτε το Rebate που συμβαίνει όταν ο ασφαλιστής επιστρέφει στον πελάτη μέρος της προμήθειας του για να κλείσει τη δουλειά. Εάν στην Ελλάδα εφαρμόζονταν οι αμερικάνικοι ασφαλιστικοί νόμοι ως προς το twisting και το Rebate ένα μεγάλο μέρος των επιτυχημένων Ελλήνων ασφαλιστών που τιμούνται από της εταιρίες τους για υψηλή παραγωγή θα ήταν φυλακή.

➤ Τι θα λέγατε στους νέους ασφαλιστές σήμερα;

Να δουλέψουν σκληρά και τίμια. Πιστεύοντας στον εαυτό τους και πιστεύοντας στο λειτούργημα. Γιατί να πάω υπάλληλος στην τράπεζα και να παίρνω 1.100 το μήνα, αν και νομίζω με πολύ λιγότερα τους ξεκινάνε; Και το μάξιμουμ που μπορώ να φτάσω να είναι 3.000; Εγώ θέλω να ξοδεύω λεφτά. Δεν θέλω μισθό. Γιατί ο μισθός σημαίνει ωράριο. Και το ωράριο σημαίνει σήκω-σήκω, κάτσε-κάτσε. Δεν το έχω κάνει ποτέ. Δεν θέλω όριο στο τι θα πάρω στο τέλος του μήνα. Θέλω εγώ να αποφασίζω για την επιταγή μου. Έχει καθιερωθεί τελευταία χρόνια να μην μπορεί ένας ασφαλιστής (μιλάμε για τους καινούργιους) να κάνει ασφάλειες αν δεν έχει το πιστοποιητικό Α, αν δεν έχει δηλαδή επαγγελματική άδεια το ίδιο γίνετε και στην Αμερική όλο αυτό το σύστημα διαγωνισμός κλπ ελέγχετε από την ένωση ασφαλιστικών εταιριών Αμερικής. Στη Ελλάδα ελέγχετε από την Τράπεζα της Ελλάδος. Αίσχος! Τον έλεγχο θα πρέπει να τον έχουνε οι ασφαλιστικές εταιρίες αλλά θα πρέπει να ανέβουν σε πιο υψηλό επίπεδο και να μην επιτρέπουν πράγματα όπως το Rebate και το Twisting.

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

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Το 40% του δικτύου είναι νέοι συνεργάτες

Ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican κ. Γιώργος Κώτσαλος

Έντονη εκπαιδευτική δραστηριότητα έχει αναπτύξει η Interamerican, στο πλαίσιο του σχεδίου ανάπτυξης "Genesis", για το δίκτυο Agency της εταιρείας. Πέρα από τη προετοιμασία των νέων συνεργατών που πρόκειται να λάβουν μέρος στις εξετάσεις πιστοποίησης, εκπαιδεύονται και οι βαθμίδες διοίκησης του δικτύου -Unit Managers και συντονιστές- συνεχώς σε μεθοδολογία στρατολόγησης και ανάπτυξης.

Η προσδοκία της εταιρείας είναι, στο τέλος του 2015, το δίκτυο να αριθμεί 1.250 ενεργούς συνεργάτες, που θα φθάσουν στο 2018 τους 2.600. Κίνητρα για στρατολόγηση και ανάπτυξη έχουν δοθεί και στους Team Instigators, μια δυναμική ομάδα 200 περίπου συνεργατών, πολλοί από τους οποίους αναμένεται να εξελιχθούν σε Unit Managers. Τα κίνητρα που η εταιρεία παρέχει στους συντονιστές και Unit Managers για στρατολόγηση και ανάπτυξη αφορούν σε μπόνους για συγκεκριμένο αριθμό νέων συνεργατών και νέων ενεργών συνεργατών έως το τέλος του 2016 και σε συγκεκριμένο μέγεθος νέας παραγωγής Υγείας. Σημειώνεται πως, ήδη, το 40% του δικτύου αποτελούν νέοι

> **Για το δίκτυο Agency από το νέο έτος έρχεται και ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων, που εγγυάται σταθερό αναπτυξιακό περιβάλλον για όλους τους ενεργούς συνεργάτες**

συνεργάτες –που δεν έχουν περισσότερα από 3 χρόνια στην εταιρεία- οι οποίοι φέρνουν το 29% της νέας παραγωγής στην Υγεία. Αυτή είναι η σημαντική δυναμική του «νέου αίματος» στο δίκτυο Agency της Interamerican, που, προφανώς, βρίσκει πολύ ευνοϊκό περιβάλλον ανάπτυξης και σταδιοδρομίας στην εταιρεία. Και επειδή το σχέδιο εστίασης της Interamerican στο δίκτυο Agency συζητείται πολύ -και είναι φυσικό, αφού η εταιρεία ταράζει για μια ακόμη φορά τα λιμνάζοντα ύδατα της αγοράς- η ανάγνωση είναι ξεκάθαρη: η Interamerican παραμένει-επιμένει στη σταθερή στρατηγική της πολυκαναλικής διανομής, επιζητώντας τη μάξιμουμ ανάπτυξη και απόδοση κάθε καναλιού της στην ειδικότερη περιοχή της αγοράς, όπου αυτό μπορεί να αποδώσει περισσότερο. Ειδικότερα για το δίκτυο Agency (από το νέο έτος έρχεται και ο νέος Κανονισμός Πωλήσεων, σαφής και αμετάβλητος για τα επόμενα 3 χρόνια, που εγγυάται σταθερό αναπτυξιακό περιβάλλον για όλους τους ενεργούς συνεργάτες, παλαιούς και νέους) το σχέδιο ανάπτυξης έρχεται ως ένα επόμενο, εύλογο βήμα στην εξέλιξη μιας στρατηγικής πωλήσεων με βάθος χρόνου. Σχέδιο, που ξεκίνησε πριν από μερικά χρόνια με τον εξορθολογισμό και την εξυγίανση του δικτύου στη βάση της συμπύκνωσης με όρους παραγωγικότητας, αποτελεσματικότητας και κερδοφορίας, όπως επιτάσσει ένας σοβαρός προγραμματισμός για βιώσιμη ανάπτυξη της εταιρείας και του δικτύου. Αυτή είναι η σοβαρή ανάγνωση και οποιαδήποτε άλλη είναι ρηχή και μονοδιάστατη.

Επισημαίνεται ότι η Interamerican ξεκίνησε τη λειτουργία ενός αυτοδύναμου γραφείου πωλήσεων και στον Πειραιά, με συντονιστή τον κ. Βαγγέλη Τερζάκη.

Πιστοποίηση τεσσάρων αστέρων Αριστείας EFQM για το Shared Services Center

Η ομάδα του SSC της INTERAMERICAN και διοικητικά στελέχη της εταιρείας

ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΩΡΑ Η INTERAMERICAN, στο πλαίσιο του ετήσιου θεσμού αναγνώρισης και πιστοποίησης της Επιχειρηματικής Αριστείας, που οργάνωσε και φέτος η Ελληνική Εταιρεία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), ανέβηκε ένα ακόμη «σκαλί» στο λειτουργικό τομέα των υπηρεσιών προς τους συμμετόχους, κατακτώντας το πιστοποιητικό διάκρισης τεσσάρων αστέρων, το European Foundation for Quality Management (EFQM).

Η εταιρεία υπέβαλε προς αξιολόγηση έκθεση αναφοράς αρχών, οργανωτικών δομών και πρακτικών που ακολουθεί, καθώς και δείκτες-στοιχεία μετρήσεων διαχείρισης και αποτελεσμάτων: χαρτογράφηση της ηγεσίας του Κέντρου Κοινών Υπηρεσιών- Shared Services Center (SSC), της εταιρικής στρατηγικής για βιώσιμη και μακροπρόθεσμη αποδοτικότητα με πελατοκεντρική κατεύθυνση, διαφάνεια και ανάπτυξη επιχειρησιακών συστημάτων IT, του ανθρώπινου δυναμικού του SSC, των συνεργασιών και της χρηματοδότησης του SSC, της εμπλοκής του σε διαδικασίες, προϊόντα και υπηρεσίες. Το πιστοποιητικό EFQM "Recognised for Excellence" για το Κέντρο Κοινών Υπηρεσιών (SSC) της Interamerican παρέλαβαν, ο κ. Ξενοφών Λιαπάκης, γενικός διευθυντής IT & Services, Στράτος Χατζηπαυλής, διευθυντής SSC και Paula Bannerton, διευθύντρια του τομέα Client Services. «Βρισκόμαστε πολύ κοντά, πλέον, στο πέμπτο αστέρι του EFQM, του οποίου το μοντέλο μάς έχει βοηθήσει σημαντικά ώστε να γινόμαστε καλύτεροι», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Ξενοφών Λιαπάκης.

Η Interamerican παίρνει θέση για τις κλιματικές αλλαγές

ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ, συνεργάτες και πελάτες κινητοποιεί η Interamerican, ώστε να αποφευχθούν οι περαιτέρω καταστροφικές και μη αναστρέψιμες συνέπειες της κλιματικής αλλαγής στον απόηχο της Συνόδου COP21 που πραγματοποιήθηκε στο Παρίσι. Η εταιρεία μάλιστα αναλαμβάνει επικοινωνιακή πρωτοβουλία για τη συμμετοχή τους στην καμπάνια του Insurance Europe, φορέα της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής κοινότητας, ενώ, όπως επισημαίνει ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, «η ασφαλιστική βιομηχανία, ήδη, βρίσκεται διαχειριστικά στην «καρδιά» της πρόκλησης δίνοντας έμφαση στην ανάληψη μέτρων πρόληψης, διασφαλίζοντας την περιουσία των ασφαλισμένων πελατών και αποζημιώνοντας με τεράστια ποσά παγκοσμίως τις προκαλούμενες ζημιές».

Σημειώνεται ότι η Interamerican έχει αναπτύξει ευρύτατη δέσμη ενεργειών με γνώμονα την αειφορία και συγκεκριμένα:

- Πρωτοπορεί, με αδιαμφισβήτητη τεχνογνωσία, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, προσφέροντας σύγχρονα προϊόντα διασφάλισης επενδύσεων σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και αποκατάστασης περιβαλλοντικών ζημιών, μέσω των προϊοντικών γραμμών «Energy Line» και «Green Line», αντιστοίχως.
- Καινοτομεί στο σχεδιασμό νέων ασφαλιστικών προϊόντων που ενθαρρύνουν τη χρήση περιβαλλοντικά φιλικών τεχνολογιών αλλά και για την πρόληψη, στους κλάδους οχημάτων, περιουσίας και τεχνικών ασφαλίσεων.
- Μειώνει το λειτουργικό της περιβαλλοντικό αποτύπωμα μέσω της χρήσης «έξυπνων» τεχνολογιών, με σημαντικές επενδύσεις στη μηχανογράφηση, μέσω των οποίων διασφαλίζεται αμεσότητα στην ασφαλιστική διαδικασία, ενώ παράλληλα επιτυγχάνεται δραστική μείωση αναλωσίμων και ενέργειας.
- Έχει προσυπογράψει, με την ιδιότητα του θεσμικού επενδυτή, το κείμενο θέσεων "Investor Statement on Climate Change".
- Αποτελεί ιδρυτικό μέλος της παγκόσμιας πρωτοβουλίας των Αρχών για την Αειφόρο Ασφάλιση (Principles for Sustainable Insurance) του Προγράμματος Περιβάλλοντος του ΟΗΕ για τους τραπεζοασφαλιστικούς οργανισμούς (UNEP Finance Initiative).
- Συμμετείχε και φέτος ενεργά στην ετήσια Γενική Συνέλευση του UNEP Finance Initiative
- Αποτελεί ενεργό μέλος της παγκόσμιας πρωτοβουλίας Global Compact (Οικουμενικού Συμφώνου) του ΟΗΕ.
- Καταγράφει και εκθέτει δημόσια το εταιρικό περιβαλλοντικό αποτύπωμα, θέτοντας στόχους περαιτέρω άμβλυνσης των περιβαλλοντικών επιπτώσεων από τις εταιρικές λειτουργίες, μέσω των πιστοποιημένων και βραβευμένων Απολογισμών Εταιρικής Υπευθυνότητας που εκδίδει ετησίως.

ERGO

Το δίκτυο ισχυροποιεί τη θέση της στην αγορά

Την εκτίμηση ότι η ασφαλιστική αγορά θα αποτελέσει έναν από τους βασικούς πυλώνες της ανάπτυξης, που τόσο έχει ανάγκη η χώρα και η κοινωνία μας, μετέφερε ο CEO της Ergo κ. Θεόδωρος Κοκκάλας στους εκπροσώπους του δικτύου πωλήσεων κατά τη διάρκεια ενημερωτικών συναντήσεων που είχε πρόσφατα η διοίκηση με το δίκτυο των συνεργατών σε όλη την Ελλάδα.

Η ανοιχτή επικοινωνία με το δίκτυο της Ergo αποτελεί πάγια τακτική της εταιρείας στην προσπάθεια δημιουργίας ανοιχτών διαύλων με τους συνεργάτες για την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων.

Σε αυτό το πλαίσιο διοργανώθηκαν τρεις διαδοχικές ημερίδες, σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Ηράκλειο Κρήτης, κατά τη διάρκεια των οποίων, ο CEO της εταιρείας κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής κ. Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης και ο διευθυντής πωλήσεων δικτύου κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης και ο διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων κ. Νίκος Σπυράτος, είχαν την ευκαιρία να συναντηθούν, να συζητήσουν και ανταλλάξουν απόψεις με εκπροσώπους του δικτύου πωλήσεων της εταιρείας.

Ο CEO της Ergo κ. Θεόδωρος Κοκκάλας

Όπως επεσήμανε ο κ. Κοκκάλας, τη δύσκολη περίοδο που διανύουμε η εταιρεία ισχυροποίησε την τρίτη θέση της από άποψη μεριδίου αγοράς στον κλάδο ασφαλίσεων Ζημιών, διευρύνοντας την παρουσία της στους κλάδους που δραστηριοποιείται.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του πρώτου εξαμήνου, η Ergo βελτίωσε την κατάταξή της στον κλάδο της Αστικής Ευθύνης οχημάτων, καταλαμβάνοντας την πέμπτη θέση στο σύνολο της αγοράς και αντίστοιχα στον κλάδο Λοιπών Ζημιών καταλαμβάνει πλέον τη δεύτερη θέση στην αγορά.

Ο κ. Κοκκάλας συνέδεσε τα υψηλά παραγωγικά αποτελέσματα της εταιρείας με τις προσπάθειες του δικτύου πωλήσεων και τόνισε το ρόλο των συνεργατών ως βασικό κανάλι προώθησης των προϊόντων της.

Πάγια δέσμευση της εταιρείας είναι να βρίσκεται κοντά στους συνεργάτες της, να τους ακούει, να αφουγκράζεται και να κατανοεί τις ανάγκες τους, επεσήμανε, σημειώνοντας ιδιαίτερα τον πρωταγωνιστικό ρόλο του δικτύου, ειδικά σε αγορές με χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση.

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε στην προσαρμογή της εταιρείας στις έκτακτες συνθήκες των capital controls, σημειώνοντας ότι η εταιρεία προσαρμόστηκε έγκαιρα, ενεργά και μεθοδικά στο νέο περιβάλλον, θέτοντας σε εφαρμογή έκτακτες ρυθμίσεις, με στόχο τη διευκόλυνση των ασφαλισμένων και των συνεργατών της.

Στο δεύτερο μέρος των συναντήσεων εργασίας, τα στελέχη της διοίκησης είχαν ανοιχτή συζήτηση με τους συνεργάτες, κατά την οποία αναλύθηκαν οι ενέργειες που έλαβαν χώρα το 2015 για τη βελτίωση των υπηρεσιών στους ασφαλισμένους, αλλά και τη διευκόλυνση του έργου του δικτύου.

Ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής κ. Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου εστίασε:

- Στις βελτιώσεις των τιμολογίων αυτοκινήτων σε όλη την επικράτεια.

- Στη διαρκή αναβάθμιση των λειτουργιών του ERGO Portal.

--Στις συνεχείς βελτιώσεις των διαδικασιών είσπραξης και απόδοσης ασφαλίστρων.

Στην παροχή δωρεάν συμπληρωματικών υπηρεσιών στους κατόχους ασφαλιστηρίου αυτοκινήτου.

Ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης συνεχάρη και ευχαρίστησε τους συνεργάτες για την παροχή υψηλής ποιότητας συμβουλευτικών υπηρεσιών προς πελάτες, η οποία αποδεικνύεται από τα αποτελέσματα πρόσφατης τηλεφωνικής έρευνας αγοράς, που διεξήχθη από την εταιρεία Global link, σύμφωνα με την οποία το 92% των ασφαλισμένων της εταιρείας δηλώνουν πολύ ικανοποιημένοι από την εξυπηρέτηση που λαμβάνουν από τον συνεργάτη της ERGO.

Τέλος, ο διευθυντής πωλήσεων Δικτύου κ. Στέλιος Βουγιουκλίδης και ο διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων κ. Νίκος Σπυράτος επικεντρώθηκαν στην παρουσίαση των νέων προϊόντων για την ασφάλιση κατοικίας και καταστημάτων, αναλύοντας τις διαφορές και τα πλεονεκτήματά τους.

Ο κ. Στάθης Τσαούσης παραλαμβάνει το βραβείο της εταιρείας από τον κ. Κωνσταντίνο Μπίτσιο

Η ERGO αναδείχθηκε **«TRUE LEADER»** και για το 2014

Για 2η συνεχόμενη χρονιά η Ergo διακρίθηκε στο θεσμό βράβευσης "TRUE LEADERS 2014", που διοργανώνει η Icap Group. Η τελετή απονομής βραβείων πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του υπουργείου Οικονομίας και του ΣΕΒ, στην οποία παρευρέθηκαν στελέχη της εταιρείας, ενώ το βραβείο της Ergo παρέλαβε ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης από τον κ. Κωνσταντίνο Μπίτσιο, εκτελεστικό αντιπρόεδρο του ΣΕΒ.

Η ERGO κατέχει πλέον την 40ή θέση ανάμεσα στις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες της χώρας, από την 80ή που κατείχε το 2013 και τη 2η θέση στον κλάδο ασφαλειών. Η εταιρεία, μάλιστα, συγκαταλέγεται μέσα στις εταιρείες αυτές που διακρίνονται ανελλιπώς ως "Business Leader in Greece" και ειδικότερα στην ενότητα Gold & Platinum, η οποία προβάλλει ιδιαίτερα τις επιχειρήσεις που έχουν αδιάλειπτη παρουσία και χαρακτηρίζονται ως "νικητές με διάρκεια".

Την ικανοποίησή του για τη ντιμητική διάκριση εξέφρασε ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Διπλή διάκριση, σε ευθυγράμμιση με τη Φιλοδοξία ΑΧΑ

Με δύο χρυσά βραβεία διακρίθηκε η ΑΧΑ στην τελετή απονομής των HR Awards 2015 που διοργάνωσε για πρώτη φορά το περιοδικό HR Professional και η Boussias Communications, με στόχο να αναδείξουν τις πρωτοβουλίες, τις πρακτικές και τις πολιτικές εκείνες που θέτουν στο επίκεντρο τον ίδιο τον άνθρωπο, μέσα από τις ενέργειες της διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού. Συγκεκριμένα, η ΑΧΑ διακρίθηκε με δύο Χρυσά Βραβεία στις κατηγορίες Excellence in Performance Management Strategy και Most Effective Total Reward Strategy για την ολιστική της προσέγγιση, τη στρατηγική και τα εργαλεία της που διασφαλίζουν και ενισχύουν την απόδοση τόσο σε ατομικό επίπεδο, όσο και σε επίπεδο ομάδας και οργανισμού, και για τις ανταμοιβές και παροχές προς τους εργαζομένους της, ενισχύοντας τη δέσμευσή τους.

Η αξιολόγηση των υποψηφιοτήτων πραγματοποιήθηκε με online βαθμολόγηση από τα μέλη της κριτικής επιτροπής, σύμφωνα με τα κριτήρια αξιολόγησης. Στη συνέχεια ο πρόεδρος της κριτικής επιτροπής, ο παγκοσμίου φήμης και ελληνικής καταγωγής, Professor Richard Boyatzis, μαζί με τα μέλη της κριτικής επιτροπής, οριστικοποίησαν τα βραβεία, σύμφωνα με το μέσο όρο βαθμολογίας που συγκέντρωσε η κάθε υποψηφιότητα. Τα κριτήρια αξιολόγησης σχεδιάστηκαν με αυστηρές και αξιοκρατικές προδιαγραφές, τιμώντας με βράβευση τα έργα που πραγματικά ξεχώρισαν, ανάμεσα σε μία πληθώρα υποψηφιοτήτων.

Η κα Άννα Μανιάτη, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της ΑΧΑ Ασφαλιστικής, εξέφρασε την ικανοποίησή της για τη διπλή διάκριση που βρίσκεται, όπως είπε, σε πλήρη ευθυγράμμιση με τη 'Φιλοδοξία ΑΧΑ' να γίνει ο Προτιμώμενος Εργοδότης. «Στην ΑΧΑ έχουμε υιοθετήσει μια επιτυχημένη διαδικασία αναφορικά με τη διαχείριση της απόδοσης των εργαζομένων μας που στηρίζεται στην εποικοδομητική ανατροφοδότηση για την πορεία των ανθρώπων σε επίπεδο αποτελεσμάτων και συμπεριφορών, που αποτελεί αμοιβαία ευθύνη μεταξύ διευθυντών και μελών της ομάδας. Επιπλέον, έχουμε εφαρμόσει εργαλεία και πρακτικές που εστιάζουν στην αναγνώριση της προσπάθειας και των αποτελεσμάτων, λαμβάνοντας υπόψη τις συμπεριφορές και την απόδοση των εργαζομένων, με στόχο να παρακινούμε και εμπνέουμε τους ανθρώπους μας.

ΑΧΑ Ασφαλιστική: Στο Costa Navarino το δίκτυο

ΣΤΟ COSTA NAVARINO στη Μεσσηνία ταξίδεψε το δίκτυο πρακτόρων και μεσιτών της ΑΧΑ με κυρίαρχο μήνυμα του ταξιδιού «Ταξιδεύουμε Ελλάδα», στηρίζοντας εμπράκτως τις ελληνικές επιχειρήσεις, τον ελληνικό τουρισμό και τη χώρα μας.

Στη διάρκεια του ταξιδιού οι επίλεκτοι συνεργάτες της ΑΧΑ, η διοικητική ομάδα και τα στελέχη της εταιρείας, αντάλλαξαν απόψεις και θέσεις σχετικά με την ασφαλιστική αγορά και την επόμενη μέρα της ασφάλισης. Παράλληλα, μοιράστηκαν το όραμα της ΑΧΑ για την ασφαλιστική αγορά και χάραξαν κοινή στρατηγική για να αντιμετωπίσουν μαζί τις μελλοντικές προκλήσεις της αγοράς, ενισχύοντας τις σχέσεις εμπιστοσύνης και σεβασμού που αποτελούν την καλύτερη παρακαταθήκη για την χρονιά που ακολουθεί.

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να διασκεδάσουν, διαγωνιστούν, συνεργαστούν και δημιουργήσουν στιγμές που έμειναν χαραγμένες στη μνήμη όλων και ανανέωσαν το ραντεβού τους για την επόμενη χρονιά με την ευχή να συνεχίσει η ΑΧΑ να «Ταξιδεύει Ελλάδα» και να στηρίζει εμπράκτως και ουσιαστικά τόσο τη χώρα όσο και το θεσμό της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Στο φετινό ταξίδι επιβράβευσης συμμετείχαν από την ΑΧΑ Ασφαλιστική: ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος, ο κ. Νίκος Σακελλαρίου, διευθυντής Δικτύων Διανομής, ο κ. Λυκούργος Πέτροβας, διευθυντής Λειτουργιών, ο κ. Δημήτρης Μελεξόπουλος, διευθυντής Μεσιτών και Πρακτόρων, ο κ. Ανδρέας Νικολάου, διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Ασφαλίσεων κατά Ζημιών, ο κ. Χαράλαμπος Αναστασιάδης, διευθυντής Ανάπτυξης Προϊόντων και Marketing, ο κ. Γιώργος Μαυρωνάς, επικεφαλής Ιδιωτών και Μικρών Επιχειρήσεων, ο κ. Βασίλης Βολωνάκης, επικεφαλής μεγάλων Επιχειρήσεων και οι κ.κ. Διονύσης Ακτύπης, Ελένη Νικολιδάκη, επιθεωρητές πωλήσεων του Δικτύου Πρακτόρων και Μεσιτών.

Η κα Ξένια Κούρτογλου

Εργαλείο δουλειάς τα κλαδικά έντυπα!

Το ΕΝΤΥΠΟσιακό μέλλον του Περιοδικού Τύπου, Περιφερειακού & Κλαδικού, ήταν το θέμα της εκδήλωσης της ΕΔΙΠΤ, όπου έγινε η επίσημη παρουσίαση των αποτελεσμάτων της μεγάλης πανελλήνιας ποσοτικής έρευνας για τον περιοδικό Τύπο, που πραγματοποιήθηκε από την εταιρεία FOCUS BARI, για λογαριασμό της ΕΔΙΠΤ τον Ιούλιο του 2015 σε δείγμα 1.500 ατόμων.

Ο πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κ. Μιχάλης Σαββάκης στην ομιλία του αναφέρθηκε στη μακρόχρονη πορεία της Ένωσης, που φέτος συμπληρώνει 77 χρόνια δημιουργικής πορείας, ενώ παράλληλα σκιαγράφησε τις προοπτικές και τους στόχους της.

Στη συνέχεια η πρώτη αντιπρόεδρος της ΕΔΙΠΤ κα Πένυ Καλύβα παρουσίασε τα έντυπα της Ένωσης, τα περισσότερα από τα οποία είναι συνδρομητικά, καθώς και τον τρόπο που αυτά κατηγοριοποιήθηκαν για τις ανάγκες της έρευνας: περιφερειακές – τοπικές εφημερίδες, κλαδικά-επαγγελματικά έντυπα και περιοδικά ειδικού ενδιαφέροντος-χόμπι.

Ο κ. Μιχάλης Σαββάκης

Ο κ. Κωστής Σπύρου, ο κ. Μιχάλης Σαββάκης, η κα Ξένια Κούρτογλου και η κα Πέννυ Καλύβα

Διακρίνονται μεταξύ άλλων ο κ. Κωνσταντίνος Μίχαλος, η κα Φάνη Πάλλη-Πετραλιά, η κα Άννα Ψαρούδα-Μπενάκη και ο κ. Πάνος Σόμπολος

Δείτε το video από την εκδήλωση

στο Nextdeal.gr

Η Ιδρύτρια της FOCUS BARI κα Ξένια Κούρτογλου, παρουσιάζοντας αναλυτικά τα αποτελέσματα της έρευνας, επεσήμανε τον ουσιαστικό ρόλο των περιφερειακών εφημερίδων και του ειδικού περιοδικού Τύπου. Απεκάλυψε δε ότι τα έντυπα της ΕΔΙΠΤ έχουν σημαντική θέση στη ζωή των αναγνωστών τους, οι οποίοι τους αφιερώνουν μεγάλο χρόνο στην ανάγνωση. Παράλληλα, επεσήμανε τα κυρίαρχα χαρακτηριστικά τους, που είναι η μεγάλη τους διείσδυση στο ευρύ κοινό, καθώς και η πολλαπλάσια αναγνωσιμότητά τους. Τέλος, ένα ακόμα σημαντικό εύρημα της έρευνας είναι το γεγονός ότι οι αναγνώστες τους τα ξεχωρίζουν για την αξιοπιστία τους, τον επαγγελματισμό και τη σοβαρότητά τους, καθώς και για το αποκλειστικό περιεχόμενό τους. Μάλιστα ένα μεγάλο μέρος του κόσμου διατηρεί αρχείο, κρατά αποκόμματα και συχνά ανατρέχει σε αυτά. Την εκδήλωση συντόνισε ο σύμβουλος Δημοσίων Σχέσεων της ΕΔΙΠΤ κ. Κωστής Σπύρου, ενώ χαιρετισμό απηύθυναν εκπρόσωποι όλων των κομμάτων, η πρώην πρόεδρος της Βουλής & επίτιμος μέλος της ΕΔΙΠΤ κα Άννα Ψαρούδα-Μπενάκη και ο πρόεδρος του ΕΒΕΑ κ. Κωνσταντίνος Μίχαλος.

Ο κ. Κωστής Σπύρου

Οι αναγνώστες εμπιστεύονται τον κλαδικό Τύπο

Η ΕΡΕΥΝΑ διενεργήθηκε από τη Focus Bari για λογαριασμό της ΕΔΙΠΤ σε συνολικό δείγμα 1.500 ατόμων, 18-74 ετών πανελλαδικά. Τα βασικά συμπεράσματα της έρευνας και τα σημεία στα οποία αξίζει να επικεντρωθεί η προσοχή στις τρεις βασικές κατηγορίες εντύπων είναι τα εξής:

Περιφερειακές και τοπικές εφημερίδες

Παρουσιάζουν διείσδυση 80% πανελλαδικά. Η σχέση με τους αναγνώστες έχει συναισθηματική διάσταση και σεβασμό για τον ενημερωτικό ρόλο τους: Για 83% των αναγνωστών οι περιφερειακές / τοπικές εφημερίδες είναι το μέσο για να κρατούν επαφή με τον τόπο τους και για το 75% συμβάλλουν στη διατήρηση τοπικών παραδόσεων. Παράλληλα, σχεδόν 8 στους 10 αναγνώστες εκτιμούν αφενός το τοπικό περιεχόμενο που δεν βρίσκουν αλλού, και αφετέρου την προβολή τοπικών προϊόντων και επιχειρήσεων μέσα από τις εφημερίδες αυτές. Σύμφωνα με τα ευρήματα, οι περιφερειακές / τοπικές εφημερίδες έχουν σημαντική θέση στη ζωή των αναγνωστών, οι οποίοι αφιερώνουν κατά μέσο όρο 36 λεπτά στην ανάγνωσή τους, που γίνεται σε ποσοστό 73% στο σπίτι τους. Παρουσιάζουν δυναμική και πολλαπλούς αναγνώστες αφού, μετά την ανάγνωση, 37% τα προωθεί σε άλλους και σχεδόν 1 στους 4 κρατά τεύχη ή αποκόμματα για μελλοντική αναφορά.

Κλαδικά / επαγγελματικά έντυπα

Διαβάζονται από 62% του πληθυσμού 18-74 ετών. Οι αναγνώστες είναι σε μεγάλο ποσοστό ηλικίας 25-54 ετών (66%), στην πλειονότητά τους (56%) με ανώτερη/ ανώτατη μόρφωση. Η πηγή απόκτησης είναι σε ποσοστό 31% το περίπτερο, ενώ με συνδρομή λαμβάνει τουλάχιστον έναν επαγγελματικό/ κλαδικό τίτλο το 21% των αναγνωστών. Το ποσοστό συνδρομής είναι διπλάσιο μεταξύ ελεύθερων επαγγελματιών, στους οποίους αγγίζει το 42%. Η εκτίμηση που δείχνουν οι αναγνώστες στα επαγγελματικά / κλαδικά περιοδικά που τους αφορούν αποτυπώνεται στις συνήθειες, αλλά και στην άποψή τους γι' αυτά: 46% διατηρούν αρχείο τευχών, 28% κρατούν αποκόμματα που τους ενδιαφέρουν στα οποία 31% δηλώνει ότι ανατρέχει συχνά. Κατά μέσο όρο, αφιερώνουν 45 λεπτά στην ανάγνωση και 41% τα προωθεί σε άλλους μετά την ανάγνωση. Κύριο χαρακτηριστικό τους είναι η αξιοπιστία (68%) και η σοβαρότητα / επαγγελματισμός (62%) μαζί με το αποκλειστικό περιεχόμενο (61%). Επίσης, τα περιοδικά αυτά αποτελούν εργαλείο δουλειάς για 1 στους 2 αναγνώστες.

Περιοδικά ειδικών ενδιαφερόντων / χόμπι

Παρουσιάζουν διείσδυση 72% στον πληθυσμό 18-74 πανελλαδικά και σε ποσοστό 47% διαβάζονται συχνότερα από μια φορά το μήνα. Έχουν σύγχρονο προφίλ με αναγνώστες σε νεαρότερες ηλικίες (58%: 18-44 ετών), με υψηλό μορφωτικό επίπεδο (53% με ανώτερες/ ανώτατες / μεταπτυχιακές σπουδές) που κατά 89% είναι χρήστες internet. 1 στους 2 αναγνώστες τα αγοράζει από το περίπτερο, αλλά κυκλοφορούν και ευρύτερα, αφού 57% των αναγνωστών δηλώνει ότι έρχεται σε επαφή (και) μέσω του περίγυρου. Περίπου 45 λεπτά είναι ο μέσος χρόνος ενασχόλησης με τα περιοδικά ειδικών ενδιαφερόντων / χόμπι και για 7 στους 10 αφιερώνεται ενώ βρίσκονται στο σπίτι. Αποτελούν μέσο ψυχαγωγίας για 63% των αναγνωστών που δηλώνουν ότι είναι η ευχάριστη νότα στη ζωή τους. Το περιεχόμενό τους έχει αξία αφού θεωρείται αξιόπιστο 72%, και μοναδικό 63% (δεν το βρίσκουν αλλού).

Prime INSURANCE

Στο δίκτυο συνεργατών τα νέα προϊόντα

Δείτε το video από την εκδήλωση στο Nextdeal.gr

Εντυπωσιακή ήταν η παρουσία των συνεργατών του δικτύου της Prime Insurance, κατά την παρουσίαση των νέων προϊόντων και υπηρεσιών στην Αίγλη Ζαππείου, ενώ ακολούθησαν δύο μεγάλες συναντήσεις στο δίκτυο στη Βόρεια Ελλάδα. Ειδικότερα παρουσιάστηκαν:

• Τρία νέα προϊόντα στον Κλάδο Υγείας, το Clinic Smart, Clinic Family και Clinic Exclusive που έχουν σκοπό και στόχο να ικανοποιήσουν στο μέγιστο βαθμό τις απαιτήσεις για αξιόπιστη Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Περίθαλψη, όλων των Ελλήνων, με τιμολόγια προσαρμοσμένα στις ανάγκες της δύσκολης εποχής που περνάμε.

• Σημαντικές βελτιώσεις των υπαρχόντων εξαιρετικών προϊόντων Υγείας, First Class και Comfort, που γίνονται ακόμα πιο προσιτά και πιο ολοκληρωμένα.

• Το καινούργιο MIS, ένα on line σύστημα ενημέρωσης και πληροφόρησης των συνεργατών, που μπορεί να εγκατασταθεί σε οποιοδήποτε υπολογιστή ή και σε κινητό τηλέφωνο.

• Πρωτοποριακή εφαρμογή, που φέρνει την εμπειρία της Prime Insurance στο κινητό τηλέφωνο του συνεργάτη. Πρόκειται για μια νέα καινοτόμα πλατφόρμα επιβράβευσης του συνεργάτη, που ονομάζεται Prime Awards. Ο συνεργάτης εκπαιδεύεται, μαθαίνει τον κόσμο της Prime μέσα από ένα διασκεδαστικό και διαδραστικό περιβάλλον, κερδίζοντας παράλληλα πολλά δώρα!

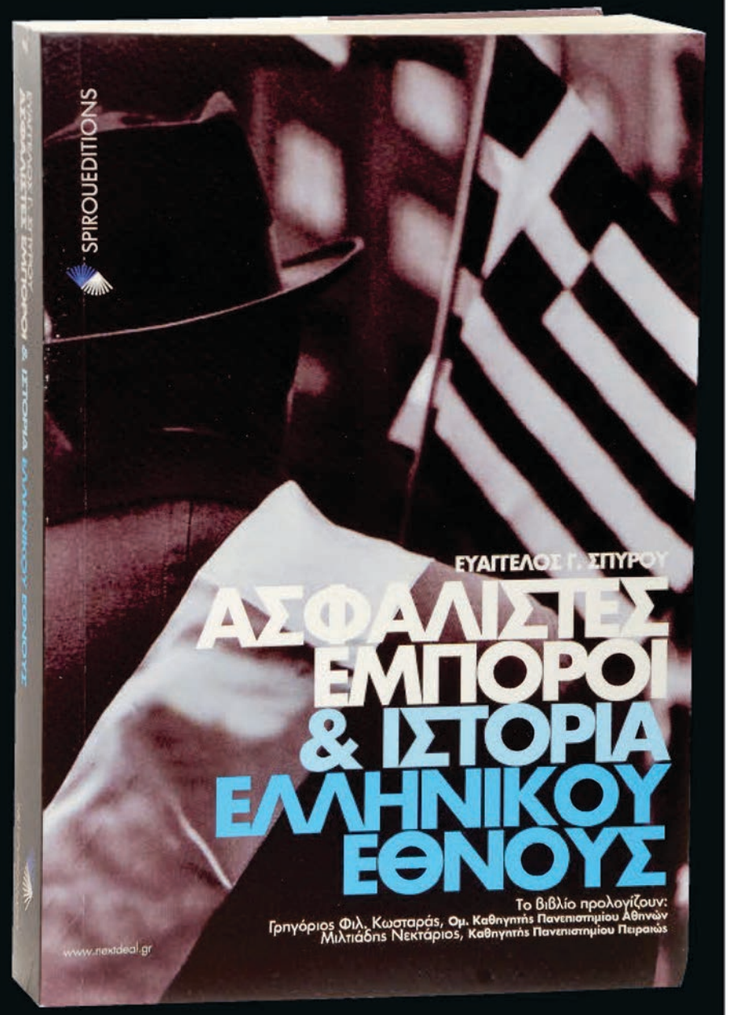
Η Prime κάνει τη δουλειά του ασφαλιστή διασκέδαση!!!

Την εκδήλωση έκλεισε ο πρόεδρος του ομίλου ΔΕΜΚΟ κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο οποίος, στη βαρυσήμαντη ομιλία του, αναφέρθηκε στην επόμενη ημέρα της ασφαλιστικής αγοράς, στις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στην κρίση και στο μέλλον της Prime Insurance, το οποίο και προέβλεψε λαμπρό.

Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς

Η Prime Insurance στη Βόρεια Ελλάδα

Σε ό,τι αφορά στις συναντήσεις του δικτύου στη Βόρεια Ελλάδα, πραγματοποιήθηκαν σε Θεσσαλονίκη και Καβάλα, όπου η παρουσία των συνεργατών ήταν δυναμική, και τα νέα προϊόντα, όπως και οι νέες καινοτόμες υπηρεσίες, έγιναν δεκτές με ενθουσιασμό. Ειδικότερα παρουσιάστηκαν, όπως και στην Αθήνα, τα νέα προϊόντα στον Κλάδο Υγείας, το Clinic Smart, Clinic Family και Clinic Exclusive, οι σημαντικές βελτιώσεις των υπαρχόντων εξαιρετικών προϊόντων Υγείας, First Class και Comfort, που γίνονται ακόμα πιο προσιτά και πιο ολοκληρωμένα, το καινούργιο MIS και η νέα καινοτόμα πλατφόρμα επιβράβευσης του συνεργάτη, η Prime Awards.



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

Απλώνεται σε όλη την Ελλάδα

Με μεγάλη συμμετοχή και επιτυχία πραγματοποιήθηκε στην Πάτρα η εταιρική παρουσίαση του ομίλου EUROHOLD και της ασφαλιστικής εταιρείας EUROINS που εκπροσωπείται στην Ελλάδα από την Global Insurance Group.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν εβδομήντα και πλέον συνεργάτες (brokers & agents) της εταιρείας, οι οποίοι με την ενεργή συμμετοχή τους δείχνουν, όπως τονίζει η εταιρεία, να κατανοούν πλήρως το υλοποιήσιμο όραμα του προέδρου της Global Insurance Group και αποκλειστικού εκπροσώπου της Euroins στην Ελλάδα, κ. Κωνσταντίνου Μάκαρη.

Ένα υλοποιήσιμο όραμα που φέρνει την επανάσταση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλάζοντας τα υπάρχοντα δεδομένα. Η εκδήλωση ξεκίνησε με ένα θερμό καλωσόρισμα των συνεργατών της Πελοποννήσου και της Δυτικής Ελλάδος και ακολούθησε η ανάλυση του προφίλ και η εταιρική παρουσίαση από τον κ. Ελευθέριο Ιωαννίδη.

Εν συνεχεία, η σκυτάλη παραδόθηκε στον διευθυντή εκδόσεων κ. Γεώργιο Βουγιουκλάκη, ο οποίος παρουσίασε το λογισμικό της εταιρείας, συμπεριλαμβανομένης της τιμολόγησης, αναλύοντας διεξοδικά τον τρόπο με τον οποίο οι συνεργάτες μπορούν να χειρίζονται το παρόν λογισμικό στα γραφεία τους. Ακολούθως, το λόγο έλαβε ο διευθυντής πωλήσεων και περιφερειακός διευθυντής Πελοποννήσου και Δυτικής Ελλάδος κ. Μαρίνος Αλεξανδράκης, ο οποίος έκανε εκτενή αναφορά στο παρεχόμενο προϊόν της ασφάλισης αυτοκινήτων καθώς και στον προσανατολισμό της εταιρείας περί εμπλουτίσεως του παρόντος χαρτοφυλακίου της μέσω της επέκτασής της σε άλλους ασφαλιστικούς κλάδους. Κατόπιν τούτου, το λόγο έλαβε ο διευθυντής του εμπορικού τμήματος κ. Κων/νος Τσιαπάρας, ο οποίος ανέλυσε τους τρόπους που θα χρησιμοποιήσει η εταιρεία για να ισχυροποιήσει τη θέση της και στάθηκε στη σιγουριά που πρέπει να αισθάνονται οι συνεργάτες, τόσο λόγω της ισχυρής θέσης της Euroins, όσο και στην εμπειρία του διοικητικού προσωπικού της εταιρείας.

Η εταιρική παρουσίαση περατώθηκε με την ανάληψη του βήματος του ομιλητή από τον πρόεδρο της Global Insurance Group και αποκλειστικού εκπροσώπου της Euroins στην Ελλάδα, κ. Κωνσταντίνο Μάκαρη. Μεταξύ άλλων, ο κ. Μάκαρης αναφέρθηκε στο στόχο της εταιρείας που δεν είναι άλλος από την εδραίωση της εταιρείας στην Ελλάδα και τη μετάβασή της από Εταιρεία Παροχής Υπηρεσιών σε υποκατάστημα. Εν συνεχεία ο κ. Μάκαρης προέβη σε εκτενή αναφορά σχετικά με το σοβαρό πρόβλημα που έχει δημιουργηθεί στην αγορά με την online ασφάλιση επηρεάζοντας σημαντικά μια μεγάλη κοινωνική ομάδα των διαμεσολαβητών έχοντας ως αποτέλεσμα τη δημιουργία κενών στην ασφαλιστική ενημέρωση προς τους καταναλωτές». Όπως τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Μάκαρης «τέτοιες ενέργειες θίγουν άμεσα τους διαμεσολαβητές, καθώς η online ασφάλιση δεν προσφέρει τίποτα περισσότερο στην έννοια της τιμής στερώντας, την ίδια στιγμή, τις άκρως σημαντικές υπηρεσίες που παρέχονται παραδοσιακά από τους διαμεσολαβούντες».

Ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Global Insurance Group, κ. Κων/νος Μάκαρης

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.

Γιορτάζει τα 350 χρόνια!

Ο κ.Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης διευθύνων σύμβουλος Saint-Gobain

ΜΕ ΜΙΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΗ εκδήλωση, η Saint-Gobain Autover Hellas γιόρτασε τα 350 χρόνια από την ίδρυση της μητρικής της εταιρείας Saint-Gobain, όπου παρευρέθηκαν στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς καθώς και οι συνεργάτες του δικτύου Glassdrive®, το οποίο ανήκει στην Saint-Gobain.

Η εκδήλωση περιελάμβανε ένα διαδραστικό εκθεσιακό περίπτερο, στο οποίο οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν από τους εκπροσώπους της Saint-Gobain Autover Hellas, και να γνωρίσουν την ιστορία και την εξέλιξη της Saint-Gobain μέσα στους τελευταίους τρεις αιώνες της ύπαρξής της. Παράλληλα, οι προσκεκλημένοι της Saint-Gobain ενημερώθηκαν για την ιστορία, την πορεία και την εξέλιξη των κρυστάλλων αυτοκινήτου στο πέρασμα των αιώνων.

Η περιήγηση περιελάμβανε τα στάδια παραγωγής των κρυστάλλων, αρχής γενομένης από τις πρώτες ύλες έως και τη διαμόρφωση του τελικού προϊόντος. Με μοναδικό και διαδραστικό τρόπο, παρουσιάστηκαν οι καινοτομίες και οι διεθνείς πατέντες της Saint-Gobain στα κρύσταλλα αυτοκινήτων, όπως το ακουστικό και το θερμικό κρύσταλλο, προϊόντα που εξασφαλίζουν μια σύγχρονη, ασφαλή και άνετη οδήγηση. Ξεχωριστή παρουσία στο περίπτερο της Saint-Gobain είχε το διαδραστικό και εκπαιδευτικό μοντέλο προσομοίωσης με τα γυαλιά της Google, όπου ο επισκέπτης είχε τη μοναδική ευκαιρία να «φορέσει» τα γυαλιά της Google και να δει το μέλλον στην αντικατάσταση και επισκευή κρυστάλλων έτσι όπως το σχεδιάζει η Saint-Gobain. Αξιοσημείωτη παρουσία στην «έκθεση» της Saint-Gobain είχε το ηλεκτρονικό κατάστημα my@utover, το πιο εξελιγμένο της αγοράς, όπου παρουσιάστηκε η απλότητα, λειτουργικότητα, χρηστικότητα και παραγωγικότητα του ηλεκτρονικού καταστήματος για τον Έλληνα επισκευαστή κρυστάλλων αυτοκινήτων.

Μια ακόμα καινοτομία της Saint-Gobain, είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν οι επισκέπτες της έκθεσης. Πρόκειται για το «ελαφρύ» εμπρόσθιο κρύσταλλο, το οποίο η Saint-Gobain κατασκεύασε σε συνεργασία με τις αυτοκινητοβιομηχανίες οι οποίες επιζητούν τρόπους να μειώσουν το συνολικό βάρος του αυτοκινήτου για λόγους εξοικονόμησης ενέργειας και ρύπων. Το παρμπρίζ "light" της Saint-Gobain είναι κατά 1,5 κιλό ελαφρύτερο λόγω της μείωσης του πάχους του κρυστάλλου από 4,5 χιλιοστά σε 3 χιλιοστά, διατηρώντας αμετάβλητες τις προδιαγραφές ασφάλειας του κρυστάλλου. Οι αυτοκινητοβιομηχανίες που χρησιμοποιούν την πρωτοπόρο αυτή τεχνολογία της Saint-Gobain είναι η Alpha Romeo, η Porsche, η Ferrari και η BMW.

Τέλος, εξέχουσα παρουσία στο περίπτερο της Saint-Gobain είχε το τμήμα που αναφερόταν στην Glassdrive®. Η Glassdrive® είναι μια διεθνής αναπτυσσόμενη εταιρεία, η οποία προσφέρει υπηρεσίες επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου. Δραστηριοποιείται σήμερα σε οκτώ ευρωπαϊκές χώρες: την Εσθονία, τη Φινλανδία, την Ελλάδα, την Ιταλία, τη Λιθουανία, τη Νορβηγία, την Πορτογαλία και την Ισπανία. Διαθέτει ένα δίκτυο 685 ιδιόκτητων και franchise σταθμών και συνεργάζεται με 146 ασφαλιστικές εταιρείες. Ανήκει στη Saint-Gobain Autover και βασική φιλοσοφία της είναι να επαναφέρει κάθε όχημα στην αρχική του κατάσταση, χρησιμοποιώντας μόνο γνήσια ανταλλακτικά. Στην Ελλάδα, η Glassdrive® η ξεκίνησε το 2008. Τα επτά αυτά χρόνια, με την υποστήριξη των ασφαλιστικών εταιρειών, των συνεργατών της, αλλά και των καταναλωτών, κατάφερε να εξελιχθεί στο μεγαλύτερο δίκτυο επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτου στην Ελλάδα, παρέχοντας υψηλών προδιαγραφών προϊόντα και υπηρεσίες, σημειώνει η εταιρεία.

Το μυστικό της επιτυχίας

ΤΟ ΜΥΣΤΙΚΟ της μακράς και επιτυχημένης πορείας της Saint-Gobain, που γιορτάζει φέτος τα 350 χρόνια από την ίδρυσή της, είναι η πίστη στις αρχές και τις αξίες καθώς και η σταθερή προσήλωση στους στόχους για συνεχή βελτίωση σε τεχνογνωσία, καινοτομία και αειφόρο ανάπτυξη που η εταιρεία επέδειξε από την αρχή της δημιουργίας της έως και σήμερα. Γι' αυτό η φετινή χρονιά είναι μια ιδιαίτερη χρονιά για τη Saint-Gobain. Είναι μια χρονιά γεμάτη αισιοδοξία και ενθουσιασμό.

Μια χρονιά που γιορτάζει την ιστορία της και την εμπιστοσύνη της στο μέλλον. «Σ' αυτήν την επέτειο, δεν κοιτάζουμε το παρελθόν, αλλά σχεδιάζουμε το μέλλον. Εργαζόμαστε για να χτίσουμε με τις δυνάμεις μας και να δώσουμε στον κόσμο αιτίες για να πιστεύει στο μέλλον. Για 350 χρόνια έχουμε δει ότι δεν υπάρχουν όρια στον κόσμο και ότι ξεπερνώντας τα όρια είναι μια πηγή πρωτοβουλιών και ενέργειας. Για 350 χρόνια έχουμε δει ότι η καινοτομία μεταμορφώνει τον κόσμο. Για 350 χρόνια έχουμε δει ότι το ταλέντο είναι άπειρο. Για 350 χρόνια έχουμε επιτύχει και συνεχίζουμε να σχεδιάζουμε το μέλλον», σημειώνει η εταιρεία.

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

achmea

Δεσμεύει 470 εκατ. για τη συγκράτηση των ασφαλίστρων υγείας

ΤΗΝ ΠΕΛΑΤΟΚΕΝΤΡΙΚΗ πολιτική της υπογραμμίζει η Achmea, μητρική της Interamerican, δεσμεύοντας 470 εκατ. ευρώ προκειμένου να περιορίσει αρκετά την αύξηση των ασφαλίστρων υγείας.

Η πρόβλεψη θα ενσωματωθεί στα αποτελέσματα του 2015. Όπως τονίζεται, με τον τρόπο αυτό, παρά τη σημαντική αύξηση του κόστους υγείας λόγω της αυξανόμενης χρήσης των υπηρεσιών και την πιο εκτεταμένη κάλυψη που προέρχεται από το βασικό πακέτο ασφάλισης για νέα, ακριβά φαρμακευτικά σκευάσματα, η εταιρεία συγκρατεί στο ελάχιστο την αύξηση των ασφαλίστρων υγείας που ήδη έχει καθορίσει για το 2016.

Η ACHMEA αναμένει να αντισταθμιστεί το δεσμευόμενο κονδύλι από τη βελτίωση των αποτελεσμάτων εξισορρόπησης νοσοκομειακής φροντίδας και φροντίδας ψυχικής υγείας, σε συνάρτηση με τα προηγούμενα έτη.

GlassFit 3M

Η ισχύς εν τη ενώσει

ΤΗΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ και την τεχνογνωσία τους στον τομέα της διανομής προϊόντων αυτοκινήτου όπως τις αντηλιακές μεμβράνες & μεμβράνες ασφαλείας αυτοκινήτων καθώς και τα προϊόντα περιποίησης αυτοκινήτου Car Care ενώνουν οι εταιρείες AUTOGLASSFIT A.E. και 3M™ ΕΛΛΑΣ. Σκοπός της συνεργασίας είναι η δημιουργία και η ανάπτυξη ενός ισχυρού πανελλαδικού δικτύου εξειδικευμένων καταστημάτων GlassFit® στο οποίο θα προσφέρονται προϊόντα της 3M™ καθώς και αναβαθμισμένες υπηρεσίες με την εγγύηση της 3M™ και της AUTOGLASSFIT A.E.

Το αναβαθμισμένο και με κοινή ταυτότητα δίκτυο καταστημάτων GlassFit® είναι πλέον συνεργάτης της 3M™ στον τομέα του αυτοκινήτου και φέρει τη σήμανση 3M™ Automotive Partner και ήδη τα συνεργαζόμενα καταστήματα GlassFit® - 3M™ Automotive Partner θα φέρουν ειδική σήμανση.

Πλέον των υφιστάμενων εργασιών τους (επισκευή & αντικατάσταση κρυστάλλων) τα καταστήματα GlassFit® - 3M™ Automotive Partner θα διαθέτουν και τα παρακάτω προϊόντα - υπηρεσίες της 3M™:

αντηλιακές μεμβράνες, μεμβράνες ασφαλείας κρυστάλλων, σετ ξεθαμπώματος και γυαλίσματος φαναριών, σετ καθαρισμού & περιποίησης κρυστάλλινων επιφανειών αυτοκινήτου και προϊόντα περιποίησης αυτοκινήτου.

Ο κ. Νικόλαος Γκουζέλος με την κα Marina Fernhout-Mollemans

Με αυτή τη συνεργασία, η 3M™ και το δίκτυο καταστημάτων GlassFit® φέρνουν τα προϊόντα αυτοκινήτου της 3M™ πιο κοντά στους καταναλωτές ώστε να τα γνωρίσουν και να επιλέξουν με βάση την τεχνολογική τους υπεροχή, την ποιότητα και αποτελεσματικότητά τους.

Ομόφωνα αποφασίστηκε η ανανέωση της θητείας της κας Μαργαρίτας Αντωνάκη στη θέση της Γενικής Διεύθυνσης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριεών Ελλάδας για 3 ακόμη χρόνια, κατά την τελευταία συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ.

Τις εργασίες του διεθνούς Ακαδημαϊκού Συμβουλίου της σχολής μεταπτυχιακών σπουδών Διοίκησης Επιχειρήσεων IEDC Bled School of Management της Σλοβενίας φιλοξένησε πρόσφατα η Interamerican. Τις εργασίες του συμβουλίου χαιρέτισε ο Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, ενώ ιδιαίτερα θετική εντύπωση προκάλεσε η δυναμική εισόδου νέων συνεργατών στο ασφαλιστικό δίκτυο της εταιρείας, το οποίο κατά 40% είναι στελεχωμένο με νέους συνεργάτες που εισήχθησαν κατά την τελευταία τριετία.

Τις δυνάμεις τους, με τους 43.000 δρομείς από όλον τον κόσμο, ένωσαν οι άνθρωποι της Generali σπάζοντας το ρεκόρ συμμετοχής του 33ου Αυθεντικού Μαραθωνίου της Αθήνας. Η ομάδα δρομέων της Generali έσπασε φέτος και το προσωπικό της ρεκόρ, διανύοντας συνολικά 291 χιλιόμετρα.

Και φέτος η International Life, στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Ευθύνης «Δεσμός Ζωής», υποστήριξε έμπρακτα το έργο του μη Κερδοσκοπικού Σωματείου ΔΕΣΜΟΣ και ήταν Χρυσός χορηγός του ΔΕΣΜΟΥ στον 33ο Μαραθώνιο της Αθήνας.

ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΠΟΥ ΣΑΣ ΑΞΙΖΕΙ

Για πρώτη φορά οι νομικές υπηρεσίες γίνονται απλές και προσβάσιμες για όλους. Η **D.A.S. Hellas** με τα εξειδικευμένα και καινοτόμα προϊόντα **Total Care Gold** και **Total Care Silver** έρχεται να δώσει τις λύσεις στα καθημερινά προβλήματά σας και φροντίζει να σας απαλλάξει από περιττές ανησυχίες.
Με ένα απλό τηλεφώνημα **βρίσκετε το δίκιο σας.**
Ας κάνουμε τη ζωή μας πιο εύκολη...

D.A.S. Hellas A.E.
Ασφαλιστική Εταιρία Γενικής Νομικής Προστασίας
Λ. Βουλιαγμένης 411, 16346 Ηλιούπολη
Τηλ.: 210 900 1300, Fax: 210 921 5134, email: salesdep@das.gr

DAS ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ

www.das.gr

Δύο βραβεία στα Energy Mastering Awards

Ο κ.Κώστας Γιαννιώτης παραλαμβάνει τα βραβεία

Ο κ. Κ. Γιαννιώτης μιλά στον Κωστή Ε. Σπύρου και στο Nextdeal.gr

ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πραγματοποιήθηκαν τα Energy Mastering Awards 2015 τα οποία διεκδίκησαν κορυφαίες εταιρίες ανάμεσα τους και ο όμιλος εταιριών ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, ο οποίος και κέρδισε δύο βραβεία.

Το πρώτο για την ηλεκτροκίνηση ως λύση των εταιριών σε αστικό περιβάλλον και το δεύτερο για τον ενεργειακό συμψηφισμό και ηλεκτροκίνηση.

Όπως τόνισε στην κάμερα του Nextdeal.gr ο διευθύνων σύμβουλος και αντιπρόεδρος του ομίλου εταιριών ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Κωνσταντίνος Γιαννιώτης το πρώτο αφορά στην επένδυση της εταιρίας για την αγορά 14 ηλεκτρικών οχημάτων τα οποία κινούνται και διανύουν 100- 120 χιλιόμετρα την ημέρα με το εντυπωσιακό κόστος των 20 λεπτών. Αυτή η κίνηση σε συνδυασμό με την μείωση συνολικά της παραγόμενης ενέργειας ,που αφορά το δεύτερο βραβείο που παραλάβαμε για την εφαρμογή του net-metering σχεδόν στο σύνολο των εγκαταστάσεων του ομίλου είχε ως αποτέλεσμα το 50% της ενέργειας που καταναλώνουμε να την συμψηφίζουμε με ενέργεια που παράγεται από τον ήλιο ,τόνισε ο κ. Κώστας Γιαννιώτης. Οι επενδύσεις σε ενέργειες οι οποίες μειώνουν το ενεργειακό αποτύπωμα έχουν άμεσο και πολύ σημαντικό οικονομικό όφελος σημείωσε ο διευθύνων σύμβουλος και αντιπρόεδρος του ομίλου εταιριών ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

250.000 δώρα ελληνικής γης

ΔΙΑΚΟΣΙΕΣ ΠΕΝΗΝΤΑ ΧΙΛΙΑΔΕΣ προϊόντα υγιεινής διατροφής ελληνικής παραγωγής, χρήσιμα και ζωογόνα, για κάθε οικογένεια, θα προσφέρουν από την 1η Δεκεμβρίου ο όμιλος επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και όλοι οι συνεργάτες, γραφεία και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα.

Τα δώρα θα προσφέρονται σε κάθε επισκέπτη και συναλλασσόμενο με προσωπική επαφή και συζήτηση των ιδιαίτερων αναγκών που επιβάλλουν και απαιτούν οι ιδιωτικές συναλλαγές ώστε να επιβεβαιωθεί στην πράξη ότι οι παρεχόμενες υπηρεσίες από τον ίδιο όμιλο και τους ανά τη χώρα εκατοντάδες συνεργάτες του, γραφεία και υποκαταστήματα, δεν είναι τυποποιημένο και «πακεταρισμένο» εμπόρευμα που πωλείται και διαφημίζεται από τα ράφια των σούπερ μάρκετ, τα βενζινάδικα και τους κάθε είδους ευκαιριακούς πλανόδιους.

Στην πλέον κατάλληλη ώρα ο ελληνικός όμιλος επιχειρήσεων και το ανθρώπινο δυναμικό του επιβεβαιώνουν ότι είναι εδώ και παρόντες, 24 ώρες το 24ωρο, για να εξυπηρετήσουν προσωπικά και τον κάθε Έλληνα πολίτη χωριστά, προσφέροντάς του και ένα πολυμηνυματικό δώρο, βάρους ενός κιλού, αρχαιοελληνικού ζωογόνου και εκλεκτού προϊόντος της ίδιας πάντα ελληνικής γης και από εκείνα για τα οποία ο πατέρας της Ιατρικής Επιστήμης Ιπποκράτης έγραψε και δίδαξε τη διαχρονική γνωμάτευσή του: «Η τροφή σου είναι και το φάρμακό σου»!

Όπως τονίζεται στην ανακοίνωση ,για μία ακόμη φορά ο πολυσύνθετος και πολλαπλών υπηρεσιών και προϊόντων Ελληνικός Όμιλος Επιχειρήσεων της Θεσσαλονίκης κατορθώνει να δημιουργεί ευχάριστες εκπλήξεις και με τις πρακτικές ιδέες του να κερδίζει συμπάθεια και την εμπιστοσύνη των Ελλήνων.

AIG

Η ασφάλιση εργαλείο στην ανάπτυξη των εξαγωγών

Η AIG ΗΤΑΝ ΧΟΡΗΓΟΣ των σεμιναρίων «TradeUSA Workshop: Prepare-Plan-Execute» που πραγματοποιήθηκαν σε Θεσσαλονίκη και Πάτρα, από το τμήμα TradeUSA του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου, ενώ θα ακολουθήσουν και άλλες διοργανώσεις σε πόλεις-κόμβους ανά την Ελλάδα. Στόχος ήταν η ενημέρωση των ελληνικών επιχειρήσεων για τους τρόπους διείσδυσης και προετοιμασίας των επιχειρήσεων κατά την ανάπτυξη των εξαγωγών τους προς την αμερικανική αγορά, καθώς και την απαραίτητη υποστήριξη που θα χρειαστούν καθ' όλη την προσπάθειά τους. Παραπάνω από 60 επιχειρηματίες και στελέχη επιχειρήσεων είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν το σεμινάριο με εξειδικευμένους ομιλητές στο διεθνές εμπόριο και κυρίως την αγορά της Αμερικής. Μεταξύ των ομιλητών ήταν και ο κ. Χρήστος Χασιώτης, προϊστάμενος του Κλάδου Αστικών Ευθυνών της AIG. Στη διάρκεια της ομιλίας του με θέμα «Η ασφάλιση ως εργαλείο για τη δυναμική ανάπτυξη των εξαγωγών» ο κ. Χασιώτης μεταξύ άλλων έκανε λόγο για το ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει η ασφάλιση στην ανάπτυξη των εταιρειών με εξαγωγική δραστηριότητα και παρουσίασε τα πλεονεκτήματα και τις καλύψεις που προσφέρει το πρόγραμμα Αστικής Ευθύνης Προϊόντων της AIG.

Ο κ. Κώστας Βούλγαρης

Η AIG χορηγός του IT Directors Forum 2015

Παράλληλα, η AIG ήταν χορηγός του 10ου Συνεδρίου «IT Directors Forum 2015» που πραγματοποιήθηκε από την Boussias Conferences, με στόχο την ανάδειξη νέων ιδεών και καινοτομιών που στοχεύουν στη διαμόρφωση και βελτίωση IT στρατηγικών στις επιχειρήσεις.

Στις εργασίες του συνεδρίου συμμετείχαν υψηλόβαθμα στελέχη επιχειρήσεων και οργανισμών, έχοντας την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ομιλητές από διάφορους κλάδους του επιχειρηματικού κόσμου. Μεταξύ των ομιλητών ήταν και ο κ. Κώστας Βούλγαρης, Financial Lines Manager της AIG στην Ελλάδα, Μάλτα και Κύπρο.

Στη διάρκεια της ομιλίας του με θέμα «Η διαδικτυακή ασφάλεια στην πράξη» ο κ. Βούλγαρης έκανε λόγο για τη σημασία και τη βαρύτητα των ηλεκτρονικών και διαδικτυακών κινδύνων, τονίζοντας τις αρνητικές συνέπειες που μπορούν να επιφέρουν σε μια εταιρεία. Παράλληλα, μίλησε για τις λύσεις που παρέχει το CyberEdge, το πρόγραμμα ασφάλισης έναντι ηλεκτρονικών και διαδικτυακών κινδύνων της AIG, αναλύοντας τις καλύψεις και τις παροχές του καθώς και τον ουσιώδη τρόπο με τον οποίο η AIG μπορεί να βοηθήσει την ασφαλισμένη εταιρεία σε περίπτωση ζημιάς.

Η AIG Running Team στο Μαραθώνιο

Η AIG Running Team, που συμμετείχε στον αγώνα των 5 χλμ.

Η AIG ΔΗΛΩΣΕ το «παρών» για μια ακόμη χρονιά στο σημαντικότερο αθλητικό γεγονός της πόλης, τον 33ο Αυθεντικό Μαραθώνιο της Αθήνας, καθώς και στους αγώνες των 5 και 10 χλμ., ενισχύοντας παράλληλα το έργο της «Κιβωτού του Κόσμου». Με βασικό μήνυμα «Bring on finishing lines», 114 εργαζόμενοι και φίλοι της AIG από την Ελλάδα, την Κύπρο, την Ιταλία, την Ισπανία αλλά και την Αργεντινή, πήραν μέρος στους τρεις αγώνες δρόμου, αναδεικνύοντας τις αξίες της προσπάθειας και της συμμετοχής. Παράλληλα, η AIG αποφάσισε να ενισχύσει χρηματικά την «Κιβωτού του Κόσμου» για τρίτη συνεχόμενη χρονιά, αναγνωρίζοντας με αυτό τον τρόπο το σημαντικό έργο του οργανισμού. Η εταιρεία προσέφερε για κάθε δρομέα που συμμετείχε ένα συμβολικό ποσό, διαθέτοντας συνολικά το ποσό των 5.000 € για τις ανάγκες του οργανισμού.

MATRIX
Insurance & Reinsurance Brokers

Δυναμικά στις ναυτασφαλίσεις των Lloyd's

Ο κ.Δημήτρης Τσεσμετζόγλου

Στο πεδίο των ναυτασφαλίσεων εισέρχεται δυναμικά η MATRIX Broker at Lloyd's, δημιουργώντας την MATRIX MARINE Broker, με στόχο να επεκτείνει τη μέχρι σήμερα άκρως επιτυχή δραστηριότητά της και να αποτελέσει, για ακόμη μία φορά, την πρώτη ελληνική ναυτασφαλιστική μεσιτική εταιρία στην αγορά των Lloyd's και του Λονδίνου.

Η Matrix, γνωστή στην ελληνική, αλλά και στις ευρωπαϊκές και διεθνείς αγορές για τις καινοτόμες προτάσεις της, αλλά και για εξατομικευμένες λύσεις και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που παρέχει στους πελάτες της, έχει ως στόχο, μέσω της MATRIX MARINE Brokers, να διευρύνει την παράδοσή της στην υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση και στο χώρο της ναυτιλίας, στον οποίο η Ελλάδα διατηρεί την πρωτοκαθεδρία σε διεθνές επίπεδο.

Ο κ. Stuart Lilley

Ο κ. Daniel James Plummer

Η MATRIX MARINE Brokers, με έδρα το Λονδίνο και επικεφαλής τους Stuart Lilley και Daniel James Plummer, επανδρώνεται από έμπειρα και ικανά στελέχη και θα ξεκινήσει επίσημα τη δραστηριότητά της τον Ιανουάριο του 2016.

Ο Daniel James Plummer, με 8ετή εμπειρία στις προαιρετικές συμβάσεις και senior broker, υπεύθυνος του χαρτοφυλακίου της Cambiaso Risso για την ευρωπαϊκή και λονδρέζικη αγορά, στην CR MARINE & AVIATION SRL, θα αποτελέσει, μαζί με την ομάδα του, το βασικό μοχλό ανάπτυξης εργασιών της νέας εταιρείας.

Με 15 χρόνια ασφαλιστικής εμπειρίας, ο Stuart Lilley εργάζεται εδώ και 11 χρόνια στο χώρο της διαμεσολάβησης και έχει αναπτύξει διευρυμένη δραστηριότητα σε όλους τους κλάδους θαλασσασφάλισης και αντασφάλισης (Hull, P&I), Mega Yachts κ.ο.κ, και έχει διαχειριστεί διεθνή πελατολόγια.

Μέχρι πρόσφατα τελούσε χρέη Associate Director στον όμιλο Howden Broking Group, με αρμοδιότητα την τοποθέτηση των κινδύνων για το πελατολόγιο της Άπω Ανατολής. Ο κ. Lilley έχει διατελέσει associate director και επικεφαλής του Shipping της FP Marine με έδρα το Λονδίνο.

Ακολουθώντας τη στρατηγική των εταιρειών του Ομίλου, η MATRIX MARINE BROKERS θα έχει ως βασικό αντικείμενο την παροχή ποιοτικού και ταχύτατου service στους Έλληνες και διεθνείς μεσίτες που επιθυμούν πρόσβαση στην αγορά του Λονδίνου και των Lloyd's. «Για όλους εμάς που μεγαλώσαμε στην Ελλάδα και στη συνέχεια σπουδάσαμε κι εργαστήκαμε στην Αγγλία, η ελληνική ναυτιλία ήταν πάντα ένα σημαντικό ορόσημο, ένα κομμάτι της διεθνοποιημένης κουλτούρας μας, ένας από τους λόγους που νιώθαμε περήφανοι για τη χώρα μας στο ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον του Λονδίνου», τονίζει ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της MATRIX Broker at Lloyd's.

«Επομένως, η ίδρυση της MATRIX MARINE BROKERS, που, όπως και η MATRIX BROKERS, θα είναι η πρώτη ελληνική ναυτασφαλιστική μεσιτική στην αγορά του Λονδίνου, αποτελεί για όλους εμάς πηγή μεγάλης ικανοποίησης, κυρίως γιατί επιτύχαμε έναν ακόμη δύσκολο στόχο, που θα μας δώσει τη δυνατότητα να παρέχουμε εξαιρετικές υπηρεσίες στους Έλληνες και διεθνείς brokers και πλοιοκτήτες.

Είμαστε βέβαιοι ότι και στους νέους μας πελάτες θα προσφέρουμε με τον ίδιο ζήλο πρωτοποριακές λύσεις και καινοτομία, δηλαδή υπηρεσίες πέρα από κάθε προσδοκία, για τις οποίες και καταλάβαμε φέτος την πρώτη θέση στα βραβεία του Intelligent Insurer για την Ευρώπη», σημειώνει ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

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 εδώ και **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.

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη
40 Χρόνια

www.ydrogios.gr

Eurolife ERB
Ασφαλιστική

Λύσεις για το συνταξιοδοτικό

ΑΣΦΑΛΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΦΕΡΟΥΣΕΣ λύσεις προτείνει στους πολίτες, για να συμπληρώσουν τη σύνταξή τους, η Eurolife ERB Ασφαλιστική. Τα αποταμιευτικά προγράμματα της Eurolife αποτελούν αξιόπιστη και συμφέρουσα εναλλακτική λύση για να εξασφαλίσει ένας πολίτης πρόσθετο εισόδημα ως συμπλήρωμα στη σύνταξή του ή εφάπαξ κεφάλαιο, διότι διαθέτουν τα εξής χαρακτηριστικά:

• Απευθύνεται σε κάθε Έλληνα πολίτη που δεν έχει συμπληρώσει το 55ο έτος της ηλικίας του, χωρίς περιορισμό.

• Ο ασφαλισμένος επιλέγει τον τρόπο που θα του καταβληθεί η σύνταξή του.

• Ο ασφαλισμένος επιλέγει το ποσό του εισοδήματος που χρειάζεται για να συμπληρώσει την κύρια σύνταξή του.

• Ο ασφαλισμένος, και όχι άλλος, μπορεί να επιλέξει να αυξήσει ή να μειώσει την τακτική του καταβολή, ώστε να διευκολυνθεί ο ίδιος, ανάλογα με το αν βρίσκεται σε μια πολύ παραγωγική, ή αντίθετα σε μια δύσκολη περίοδο της ζωής του.

• Ο ασφαλισμένος γνωρίζει εξαρχής ότι υπάρχει εγγυημένη απόδοση στο τέλος του προγράμματος, γνωρίζει δηλαδή ότι στην Eurolife ERB Ασφαλιστική δεν θα αντιμετωπίσει προβλήματα καταβολής ή μείωσης της σύνταξης που θα εισπράττει.

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

Ευκολία στην πληρωμή ασφαλίστρων

ΕΥΕΛΙΞΙΑ, ΕΥΚΟΛΙΑ και επιλογές προσφέρει η Υδρόγειος Ασφαλιστική στους ασφαλισμένους της για την πληρωμή των ασφαλίστρων τους. Μεταξύ άλλων, η εταιρεία παρέχει τη δυνατότητα επιλογής άτοκων δόσεων, ενώ δημιούργησε δύο νέες ηλεκτρονικές υπηρεσίες για την άμεση και εύκολη εξόφληση των ασφαλίστρων, σε οποιοδήποτε χρόνο και από οποιοδήποτε σημείο.

Η νέα υπηρεσία Ydrogios Pay Online είναι διαθέσιμη μέσω της ιστοσελίδας www.ydrogios.gr ή απευθείας από την ηλεκτρονική διεύθυνση https://ydrogiospay.gr. Μέσω αυτής, οι ασφαλισμένοι της εταιρείας μπορούν να εξοφλούν τα ασφάλιστρά τους, για οποιοδήποτε συμβόλαιο ασφάλισης, εύκολα, γρήγορα και με απόλυτη ασφάλεια, από τον υπολογιστή, το tablet ή το κινητό τους τηλέφωνο. Η πληρωμή γίνεται με οποιαδήποτε πιστωτική ή χρεωστική καθώς και προπληρωμένη κάρτα, είτε με άμεση εξόφληση όλου του ποσού είτε με άτοκες δόσεις. Η υπηρεσία, η οποία παρέχεται σε συνεργασία με την AlphaBank, δίνει τη δυνατότητα άμεσης, ηλεκτρονικής παραλαβής του ασφαλιστηρίου για όλα τα ασφαλιστήρια οχημάτων.

Παράλληλα, επεκτείνεται η νέα πρωτοποριακή υπηρεσία πληρωμής ασφαλίστρων μέσω ασύρματων φορητών συσκευών (mPOS), η οποία παρέχεται μέσω του δικτύου των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της εταιρείας. Μέσω των «έξυπνων» συσκευών ανάγνωσης καρτών και μίας εφαρμογής η οποία εγκαθίσταται στο κινητό τηλέφωνο ή το tablet του συνεργάτη, μπορούν να πραγματοποιηθούν ηλεκτρονικές συναλλαγές, σε οποιοδήποτε περιβάλλον διαθέτει σύνδεση με διαδίκτυο (WI-FI ή 3G). Με τον τρόπο αυτό, ο πελάτης μπορεί να εξοφλήσει τα ασφάλιστρά του και να παραλάβει το ασφαλιστήριό του, μέσω του ασφαλιστικού του συμβούλου, άμεσα, χωρίς περιορισμούς τόπου και χρόνου, ενώ υπάρχει και εδώ η δυνατότητα επιλογής άτοκων δόσεων.

Cromar
Νέο Πρόγραμμα Lloyd's Secure Fit & Beauty

Ενα νέο θεματικό πρόγραμμα σε συνεργασία με την αγορά των Lloyd's, το Secure Fit & Beauty, το οποίο αποτελεί ένα αποτελεσματικό εργαλείο διαχείρισης των ασφαλιστικών κινδύνων που μπορούν να πλήξουν την ομαλή λειτουργία επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο χώρο των γυμναστηρίων και της αισθητικής, δημιούργησε η Cromar.

Συνοπτική περιγραφή ασφαλιστικών καλύψεων

• Ασφάλιση Περιουσίας & Οικονομικής Ενίσχυσης
• Ασφάλιση αστικής & εργοδοτικής ευθύνης
• Ασφάλιση χρημάτων
• Ασφάλιση προσωπικού ατυχήματος
• Ασφάλιση κατά παντός κινδύνου ηλεκτρονικού εξοπλισμού
• Ασφάλιση σεισμού

Στα πλεονεκτήματα του προγράμματος επίσης συμπεριλαμβάνονται:

• Η αξιοπιστία & φερεγγυότητα των Lloyd's
• Καινοτόμες ασφαλιστικές καλύψεις
• Ανταγωνιστικό κόστος ασφάλισης
• Απλοί και κατανοητοί όροι ασφάλισης.

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!**

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

MetLife

Σταθερή άνοδος για το Agency

Ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης

ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΟΥΝ τα ετησιοποιημένα ασφάλιστρα των ατομικών πωλήσεων ζωής, ατυχημάτων και υγείας του Agency της MetLife, το πρώτο 9μηνο του 2015 κατά 44% και το Σεπτέμβριο κατά 46%, σε σχέση με τα αντίστοιχα διαστήματα του 2014, τα οποία ήταν επίσης αυξημένα σε σχέση με τα αποτελέσματα του 2013. Επιπλέον, ο συνολικός κύκλος εργασιών του Agency, ατομικών και ομαδικών συμβολαίων, κατά το 9μηνο του 2015 είναι αυξημένος κατά 23,2% έναντι του αντίστοιχου 9μήνου του 2014. Για δυναμική πορεία, που θα ήταν αδύνατη χωρίς την προσήλωση της εταιρείας στην ανάπτυξη και την αξιοποίηση των ανθρώπων της στο Agency, κάνει λόγο η MetLife, σημειώνοντας ότι «οι ασφαλιστικοί μας σύμβουλοι επιδεικνύουν σταθερή προσαρμοστικότητα σε ένα περιβάλλον που μεταβάλλεται συνεχώς, γεγονός το οποίο μας διαφοροποιεί από τις επικρατούσες τάσεις ύφεσης και συρρίκνωσης και μας επιτρέπει να συνεχίζουμε δυναμικά να παρέχουμε εξελιγμένα καινοτόμα προϊόντα προσαρμοσμένα στις ανάγκες των ασφαλισμένων μας». Η εταιρεία σημειώνει ακόμη ότι «οι μεγάλες προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ελληνική ασφαλιστική αγορά σήμερα, όπως η ύφεση, η ανεργία, η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος, οι περιορισμοί στην κίνηση κεφαλαίων και οι σημαίνουσες ανακατατάξεις που προκαλούν, για τη MetLife αποτελούν μεγάλες ευκαιρίες προκειμένου να αξιοποιηθεί η πλεονεκτική της θέση και να διευρύνει τον ηγετικό της ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά».

ΕΑΕΕ: ΓιορτάΖΟΥΜΕ ΑΣΦΑΛΩΣ

ΜΕ ΜΙΑ ΠΡΩΤΟΤΥΠΗ εκδήλωση γιόρτασε την Ημέρα Ασφάλισης η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος μαζί με χιλιάδες πολίτες στο Σύνταγμα, υπό την αιγίδα του Δήμου Αθηναίων. Όλοι είχαν την ευκαιρία να βιώσουν μια ξεχωριστή βιωματική εμπειρία με σύμμαχο την ασφάλιση σε έναν ειδικά σχεδιασμένο θόλο. Το τέλος της διαδρομής ήταν απρόσμενο και ανατρεπτικό, αφού οι συμμετέχοντες έζησαν μια ξεχωριστή στιγμή πηδώντας από μια σκάλα ύψους 4 μέτρων σε ένα ειδικό στρώμα ασφαλείας. Με αυτόν το συμβολικό τρόπο η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος μας υπενθυμίζει πως, όταν είμαστε ασφαλισμένοι, είμαστε και προστατευμένοι από τα απρόοπτα της ζωής. Η εκδήλωση με τίτλο «γιορτάΖΟΥΜΕ ΑΣΦΑΛΩΣ» κορυφώθηκε με το μεγαλύτερο καραόκε που έγινε ποτέ σε ανοιχτό χώρο στην Αθήνα. **Δείτε το video από την εκδήλωση στο Nextdeal.gr**

ΟΤΕ Ασφάλιση

Κρουαζιέρα στο Αιγαίο για τους καλύτερους

ΤΟΝ ΠΡΩΤΟ επιτυχημένο διαγωνισμό πωλήσεων Ατομικών Συμβολαίων Ζωής – Σύνταξης και Υγείας, για το 2015, με έπαθλο μια τετραήμερη κρουαζιέρα στο Αιγαίο πραγματοποίησε η ΟΤΕ Ασφάλιση, Ανώνυμη Εταιρεία Ασφαλιστικής Πρακτόρευσης, μέλος του Ομίλου Εταιρειών ΟΤΕ και 100% θυγατρικής του εταιρείας. Οι επιτυχόντες του 7μηνου διαγωνισμού πωλήσεων, συνεργάτες ασφαλιστικοί σύμβουλοι της εταιρείας και ο καλύτερος υπάλληλος του τμήματος Εξυπηρέτησης και Υποστήριξης Συνεργατών της εταιρείας, συνοδευόμενοι από τον υπεύθυνο Ατομικών Συμβολαίων, αποχαιρέτησαν το καλοκαίρι μιας ιδιαίτερα επιτυχημένης και αναπτυξιακής χρονιάς, στις 3 Αυγούστου, σαλπάροντας από το Λαύριο με το πολυτελές Celestyal Crystal. Όπως τονίζει η ΟΤΕ Ασφάλιση, νιώθει πολύ υπερήφανη που μπόρεσε να διοργανώσει ένα τέτοιο παραγωγικό και αποτελεσματικό διαγωνισμό Πωλήσεων, που επιβράβευσε με ένα τέτοιο πλούσιο σε εμπειρίες και συνεργατικά - ανθρώπινα «δεσίματα» , πολυτελές ταξίδι και που πρωτοτύπησε στην αγορά, επιβραβεύοντας έμπρακτα τον Υπάλληλο της χρονιάς μετά από ψηφοφορία των ίδιων των υπαλλήλων και των συνεργατών της ασφαλιστικών συμβούλων.

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

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΠΛΗΡΩΝΕΤΕ ΑΚΡΙΒΑ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ & ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ;

εξασφαλίστε
ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΑΣ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΠΟΥ ΤΗΣ ΑΞΙΖΕΙ ΑΠΟ 36€ ΤΟ ΧΡΟΝΟ*

ΔΩΡΕΑΝ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕΣ ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ
ΔΩΡΕΑΝ ΕΤΗΣΙΟ CHECK-UP (ΑΙΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟ ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΟ ΟΦΘΑΛΜΟΛΟΓΙΚΟ ΟΥΡΟΛΟΓΙΚΟ ΛΟΓΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ κλπ.)
ΔΩΡΕΑΝ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕΣ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ

Η Ορίζων Ασφαλιστική αναγνωρίζοντας ότι το πολυτιμότερο αγαθό για τον άνθρωπο είναι η υγεία, εξασφάλισε για όλους, ανεξαρτήτως ηλικίας ή πάθησης, ασφαλισμένων ή μη σε δημόσιο φορέα ασφάλισης, ένα άριστο σύστημα υπηρεσιών πρωτοβάθμιας περίθαλψης (Ιατρικές επισκέψεις, Διαγνωστικές Εξετάσεις, Δωρεάν Check Up κλπ.), στα πρότυπα Ευρωπαϊκού επιπέδου, με κόστος εξαιρετικά χαμηλό. Το νέο πρόγραμμα που συνδυάζει τις παροχές του Δημόσιου Φορέα Υγείας Ε.Ο.Π.Υ.Υ., με τις άριστες υπηρεσίες των μεγαλύτερων Ιδιωτικών Νοσηλευτικών Ιδρυμάτων και Πολυιατρείων της χώρας (Όμιλος Υγεία, Όμιλος Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, Ιατρικό Διαβαλκανικό Θεσσαλονίκης, Γενική & Παιδιατρική κλινική Metropolitan κ.α.), εξασφαλίζει μια ολοκληρωμένη κάλυψη πρωτοβάθμιας περίθαλψης, για εσάς και την οικογένεια σας.

ΚΑΛΕΣΤΕ ΤΩΡΑ ΣΤΟ 2103227932 • ΜΠΕΙΤΕ ΣΤΟ WWW.ORIZONINS.GR • ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΣΑΣ
*ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΦΟΡΟΥΝ ΤΟ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟ ΠΑΚΕΤΟ

Διαμορφώνεται το παζλ του νέου ασφαλιστικού τοπίου. Όλες οι αλλαγές στα ειδικά ταμεία που πρέπει να ξέρουν οι ασφαλιστές

ΟΚΤΩ ΜΕΙΩΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΕ 7 ΜΗΝΕΣ

Τι ισχύει για τα ειδικά ταμεία με το νέο ασφαλιστικό

Της Μαίρης Λαμπαδίτη

Στο νέο τρόπο υπολογισμού εντάσσονται όλοι όσοι συνταξιοδοτούνται από 1/1/2015 και μετά, ακόμη και εάν είχαν θεμελιώσει μέχρι 31/12/2014 και παρέμειναν στην εργασία τους αιμοδοτώντας για το ασφαλιστικό σύστημα

Σε πρόσθετη-καταναγκαστική εργασία έως 17 έτη και εκθεμελίωση των συνταξιοδοτικών τους δικαιωμάτων καταδικάζονται και οι ασφαλισμένοι στα ειδικά ταμεία, οι οποίοι χάνουν και το δικαίωμα της εξόδου με 35ετία χωρίς όριο ηλικίας (το Συμβούλιο της Επικρατείας έχει δεχτεί την προστασία των ώριμων συνταξιοδοτικών δικαιωμάτων, πόσω μάλιστα των θεμελιωμένων!) Ο σύλλογος εργαζομένων στην Εθνική Τράπεζα, καταγράφοντας τις βασικότερες αλλαγές που ψηφίστηκαν ή θα ψηφιστούν και αφορούν στους υπαλλήλους σε τράπεζες και ΔΕΚΟ, σημειώνει ότι στα ειδικά ταμεία η απώλεια είναι βαρύτερη, καθώς οι καταβαλλόμενες ασφαλιστικές εισφορές είναι σημαντικά μεγαλύτερες και αποδίδονται σε σταθερή βάση (σ.σ. κάτι που δεν ισχύει στο σύνολο της οικονομίας, δυστυχώς).

ΑΠΟ ΤΟΝ ΠΕΡΑΣΜΕΝΟ ΙΟΥΛΙΟ ΕΩΣ ΤΟΝ ΠΡΟΣΕΧΗ ΜΑΡΤΙΟ ΤΟΥ 2016. 8 ΜΕΙΩΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ ΜΕΣΑ ΣΕ 8 ΜΗΝΕΣ

1 Νέος τρόπος υπολογισμού που οδηγεί σε μικρές, μέχρι στιγμής, περικοπές αλλά, όχι επουσιώδεις. Έτσι,

α) τα έτη ασφάλισης μέχρι 2010 θα υπολογίζονται με τον παλαιό τρόπο,

β) από 1/1/2011 και μετά ο υπολογισμός της σύνταξης θα γίνεται με βάση τις καταβληθείσες εισφορές, και

γ) θα χορηγείται αναλογία της βασικής σύνταξης (360 ευρώ με τους υπολογισμούς του 2010 αλλά, σαφώς μικρότερο ποσό σήμερα, λόγω της ενδιάμεσης μείωσης του ΑΕΠ).

Να σημειωθεί ότι στο νέο τρόπο υπολογισμού εντάσσονται όλοι όσοι συνταξιοδοτούνται από 1/1/2015 και μετά, ακόμη και εάν είχαν θεμελιώσει μέχρι 31/12/2014 και παρέμειναν στην εργασία τους αιμοδοτώντας για το ασφαλιστικό σύστημα. Αφενός καταβάλλοντας εισφορές και αφετέρου μη λαμβάνοντας παροχές (καίτοι τις δικαιούνταν). Στο Δημόσιο δεν εντάσσονται στο νέο τρόπο υπολογισμού όσοι είχαν θεμελιώσει μέχρι 31/12/2014 και, επιπλέον, πρόλαβαν και υπέβαλαν αίτηση συνταξιοδότησης μέχρι την 31η/8/2015. Δηλαδή διασώζονται μόνο όσοι είχαν θεμελιώσει μέχρι τα τέλη του 2014 και, παράλληλα, πρόλαβαν και κατέθεσαν αίτηση συνταξιοδότησης εντός του πρώτου οκταμήνου του 2015.

2 Όσοι συνταξιοδοτούνται με πρόωρη-μειωμένη σύνταξη υπόκεινται σε επιπλέον περικοπή 10% επί των αποδοχών, όπως αυτές θα διαμορφωθούν μετά την περικοπή κατά 6% για κάθε χρόνο πρόωρης εξόδου (και 30% την πενταετία). Απλώς, η επιπλέον περικοπή του 10% απαλείφεται μετά τη συμπλήρωση της συμβατικής ηλικίας συνταξιοδότησης (συνήθως μετά την πάροδο 5ετίας).

3 Η κατώτατη σύνταξη (15ετία) διαμορφώνεται στα 392 ευρώ (αφορά στα έτη ασφάλισης από 1/1/2015 και μετά) από 486 που ήταν.

4 Η εισφορά υγείας (υπέρ ΕΟΠΥΥ) αυξήθηκε από 4% στο 6% στις κύριες συντάξεις και μάλιστα, επί του αρχικού ποσού (απονομής) της σύνταξης (του ποσού που προβλεπόταν το 2009) και όχι επί των καταβαλλομένων σήμερα, ενώ προβλέφθηκε και εισφορά 6% (δεν προβλεπόταν πριν) επί των επικουρικών συντάξεων (υπέρ ΕΟΠΥΥ).

5 Από την 1η Ιουλίου 2015 η κατώτατη σύνταξη δεν θα χορηγείται ολόκληρη στις περιπτώσεις πρόωρης εξόδου (προ του 67ου έτους). Αν κατά την «έξοδο» το αναλογικό τμήμα της σύνταξης (αυτό που προκύπτει από τις καταβληθείσες εισφορές και τα έτη ασφάλισης) υπολείπεται του ποσού της κατώτατης σύνταξης, τότε θα καταβάλλεται μόνο το οργανικό-ανταποδοτικό τμήμα, και το κοινωνικό μέρος της σύνταξης θα καταβάλλεται με τη συμπλήρωση του συμβατικού ορίου ηλικίας για συνταξιοδότηση με λιγότερα από 40 έτη ασφάλισης (67). Δηλαδή, εάν οι καταβληθείσες εισφορές και τα έτη ασφάλισης (π.χ. για 15-17 έτη ασφάλισης) οδηγούν σε (ανταποδοτική-οργανική) σύνταξη 280 ευρώ, τότε ο δικαιούχος θα λαμβάνει μόνο αυτό το ποσό. Τα υπόλοιπα μέχρι τα 486 ευρώ (αναλογία επί 392 ευρώ για τα έτη από το 2015 και μετά, όπως περιγράψαμε ανωτέρω) θα αποδοθούν στο 67ο έτος της ηλικίας.

6 Μειώθηκαν τα μερίσματα του μετοχικού Ταμείου Πολιτικών Υπαλλήλων λόγω αδυναμίας του ΜΤΠΥ να καταβάλει τις συντάξεις (μείωση εσόδων από εισφορές, διακοπή κρατικής ή κοινωνικής επιδότησης).

7 Από το Μάρτιο του 2016 (διαγραφή 72.000 δικαιούχων, 20% στο σύνολο των 360.000 χαμηλοσυνταξιούχων σύμφωνα με το μνημόνιο) και μέχρι το 2019 καταργείται το ΕΚΑΣ.

8 Η όγδοη μείωση, εντός του 2015, αφορά στην περικοπή των συντάξεων με το νέο νόμο για το ασφαλιστικό (μείωση ποσοστού αναπλήρωσης 50% -65% αντί του 70-80%).

Όσοι συνταξιοδοτούνται με πρόωρη μειωμένη σύνταξη υπόκεινται σε επιπλέον περικοπή 10% επί των αποδοχών,όπως αυτές θα διαμορφωθούν μετά την περικοπή κατά 6% για κάθε χρόνο πρόωρης εξόδου

ΤΑ ΝΕΑ ΟΡΙΑ ΗΛΙΚΙΑ ΣΤΑ ΕΙΔΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ - ΕΤΕ

1. Μητέρα ανηλίκου.

α) Με βάση τα έως 18 Αυγούστου 2015 ισχύοντα (καθώς την επομένη ετέθη σε ισχύ το γ' μνημόνιο), μια μητέρα με ανήλικο και 25 έτη ασφάλισης το 2010 έβγαινε στη σύνταξη στο 50ό έτος. Αν είχε μόνο 18,4 έτη ασφάλισης (5.500 ημέρες ασφάλισης) συνταξιοδοτούνταν με τις διατάξεις του ΙΚΑ. Ελάμβανε δηλαδή στο 50ό έτος μειωμένη σύνταξη, μείον 6% για κάθε χρόνο πρόωρης εξόδου (και 30% την πενταετία) και πλήρεις αποδοχές στο 55ο έτος.

Με βάση τις νέες διατάξεις, οι ασφαλισμένες που γεννήθηκαν μετά τη 18η/8/1965 άρα, τον περασμένο Αύγουστο δεν είχαν κλείσει το 50ό έτος της ηλικίας, χάνουν το δικαίωμα εξόδου ως μητέρες με ανήλικο. Και αυτό καθώς τίθεται πλέον ηλικιακό όριο τα 55 έτη για σύνταξη με 25ετία (και ανήλικο το 2010, ακόμη και αν η ανηλικότητα του τέκνου δεν ισχύει και σήμερα). Το οποίο (ηλικιακό όριο), αυξάνεται για καθένα από τα επόμενα χρόνια κατά 18 μήνες ώστε, το 2022, το ηλικιακό όριο για σύνταξη με λιγότερα από 35 έτη να ανέλ-

θει στο 67ο έτος της ηλικίας.

Αναλυτικά, μετά την 19η Αυγούστου 2015 η ηλικία εξόδου γίνεται 55 ετών, το 2016 έχουμε το 56ο έτος και 9 μήνες, το 2017 το 58ο και 5 μήνες κ.ο.κ.

β) Η ασφαλισμένη με ανήλικο και 25ετία το 2011 είχε θεμελιώσει το 52ο έτος της ηλικίας (το 52ο για μειωμένη και 57ο για πλήρη με τις διατάξεις του ΙΚΑ και 5.500 ένσημα). Και σε αυτή την περίπτωση τίθεται ως ελάχιστο ηλικιακό κατώφλι το 55ο έτος και ακολουθεί η αναπροσαρμογή των ορίων με τέτοιο (μεγάλο) βηματισμό που είναι απλώς κοροϊδία η αναφορά ότι η σύνταξη θα αποδοθεί κάποια στιγμή πριν από το 67ο έτος της ηλικίας. Και αυτό γιατί το ηλικιακό όριο εξόδου αυξάνεται κάθε 12μηνο (έτος) κατά… 21 μήνες.

γ) Μητέρα με ανήλικο και 25ετία το 2012 είχε θεμελιώσει το 55ο (55ο για μειωμένη και 60ό για πλήρη με τις διατάξεις του ΙΚΑ). Από τις 19/8/2015 και μέχρι 31/12/2015 ισχύει το 56ο και 6 μήνες. Ενώ για το 2016 ισχύει το 58ο έτος για συνταξιοδότηση (Σημείωση: η ανηλικότητα του τέκνου ισχύει μέχρι τα 18 έτη και έως την 31η/12 του έτους ενηλικίωσης).

2. Μεκομένη με 25ετία.

Με 25ετία το 2010 οι άνδρες στα ειδικά ταμεία ελάμβαναν τη σύνταξη τους στο 60ό έτος. Πλέον, το ηλικιακό όριο έχει φτάσει το 61ο και 11 μήνες (πάντα με την προϋπόθεση των 150 ενσήμων κατ' έτος την τελευταία προ της συνταξιοδότησης πενταετία, όπως προβλέπεται στα ειδικά ταμεία).

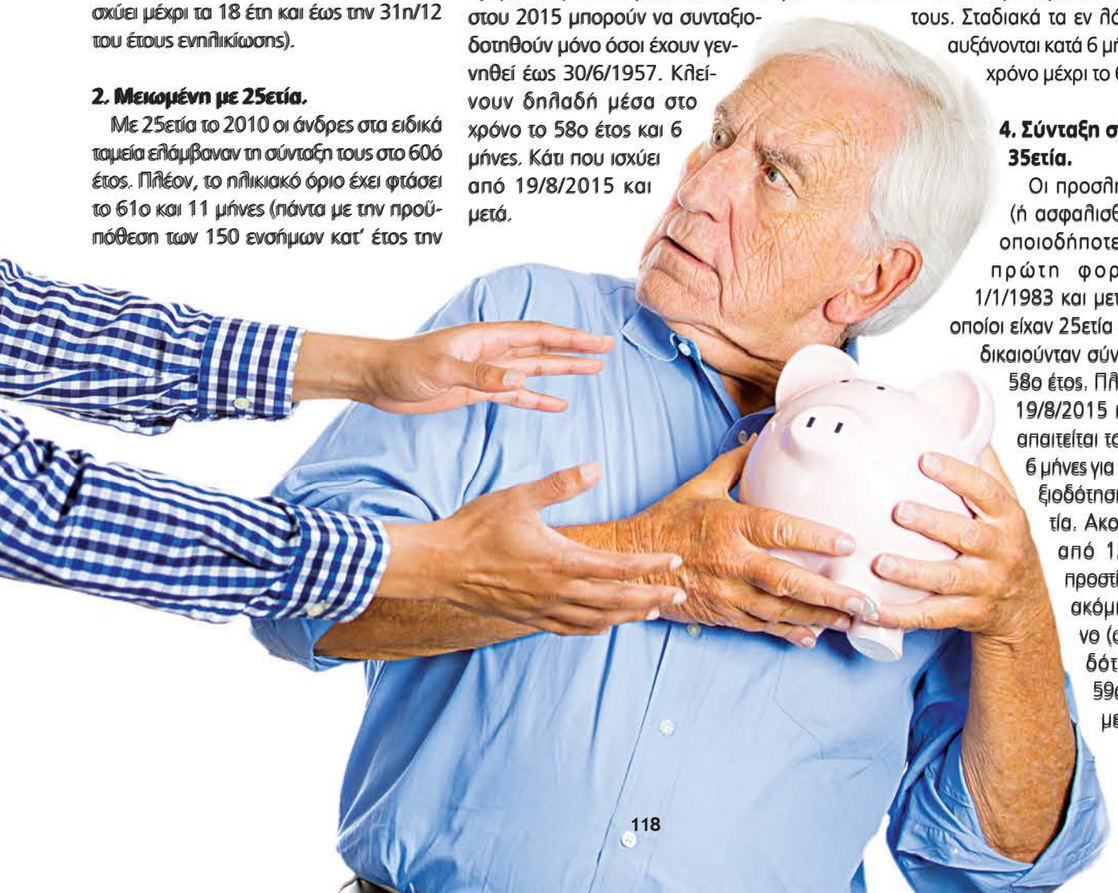
> **Όσοι και όσες έχουν συμπληρώσει 35ετία μέχρι τις 18/8/2015 και δεν έχουν ασκήσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα δικαιούνται τη σύνταξη χωρίς κανένα πρόβλημα**

Με 25ετία το 2011 το ηλικιακό όριο ήταν το 61ο έτος και πλέον (από 19/8/2015), γίνεται 61 και 9 μήνες και 62 και 6 το 2016.

3. Σύνταξη με 35ετία χωρίς όριο ηλικίας.

Όσοι έχουν έστω και μια ημέρα ασφάλισης προ του 1983, σε οποιοδήποτε ταμείο είχαν θεμελιώσει δικαίωμα συνταξιοδότησης με 35ετία χωρίς όριο ηλικίας (ΧΟΗ). Όσοι συμπλήρωσαν τις 10.500 ημέρες ασφάλισης μπορούν να συνταξιοδοτηθούν οποτεδήποτε.

Πλέον, όσοι συμπληρώνουν τις 10.500 ημέρες ασφάλισης μετά την 18η Αυγούστου 2015 μπορούν να συνταξιοδοτηθούν μόνο όσοι έχουν γεννηθεί έως 30/6/1957. Κλείνουν δηλαδή μέσα στο χρόνο το 58ο έτος και 6 μήνες. Κάτι που ισχύει από 19/8/2015 και μετά.



Επαναλαμβάνουμε: όσοι και όσες έχουν συμπληρώσει 35ετία μέχρι τις 18/8/2015 και δεν έχουν ασκήσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα, έστω και εάν είναι κάτω των 58 ετών σήμερα, δικαιούνται τη σύνταξη χωρίς κανένα πρόβλημα.

Σε αυτή την περίπτωση, πρώτα υπολογίζουμε πότε συμπληρώνεται η 35ετία (σ.σ. ο στρατός αναγνωρίζεται για θεμελίωση στο 58ο έτος, ενώ νωρίτερα μόνο για προσαύξηση σύνταξης) και ακολούθως πάμε στον πίνακα και βλέπουμε την ηλικία συνταξιοδότησης τη συγκεκριμένη ηλικία.

Από 1/1/2016 προστίθεται ένα επιπλέον εξάμηνο στην ανωτέρω ορισθείσα ηλικία συνταξιοδότησης. Έτσι, με 35ετία το 2016 απαιτείται και η συμπλήρωση του 59ο έτους. Σταδιακά τα εν λόγω όρια αυξάνονται κατά 6 μήνες κάθε χρόνο μέχρι το 62ο έτος.

4. Σύνταξη στα 58 με 35ετία.

Οι προσληφθέντες (ή ασφαλισθέντες σε οποιοδήποτε ταμείο) πρώτη φορά από 1/1/1983 και μετά, και οι οποίοι είχαν 25ετία το 2010, δικαιούνταν σύνταξη στο 58ο έτος. Πλέον, από 19/8/2015 και μετά, απαιτείται το 58ο και 6 μήνες για τη συνταξιοδότηση με 35ετία. Ακολούθως, από 1/1/2016 προστίθεται ένα ακόμη εξάμηνο (συνταξιοδότηση στο 59ο το 2016 με 35ετία).

MyDynamis
www.dynamis.gr

Η Δύναμη είναι στα χέρια σου

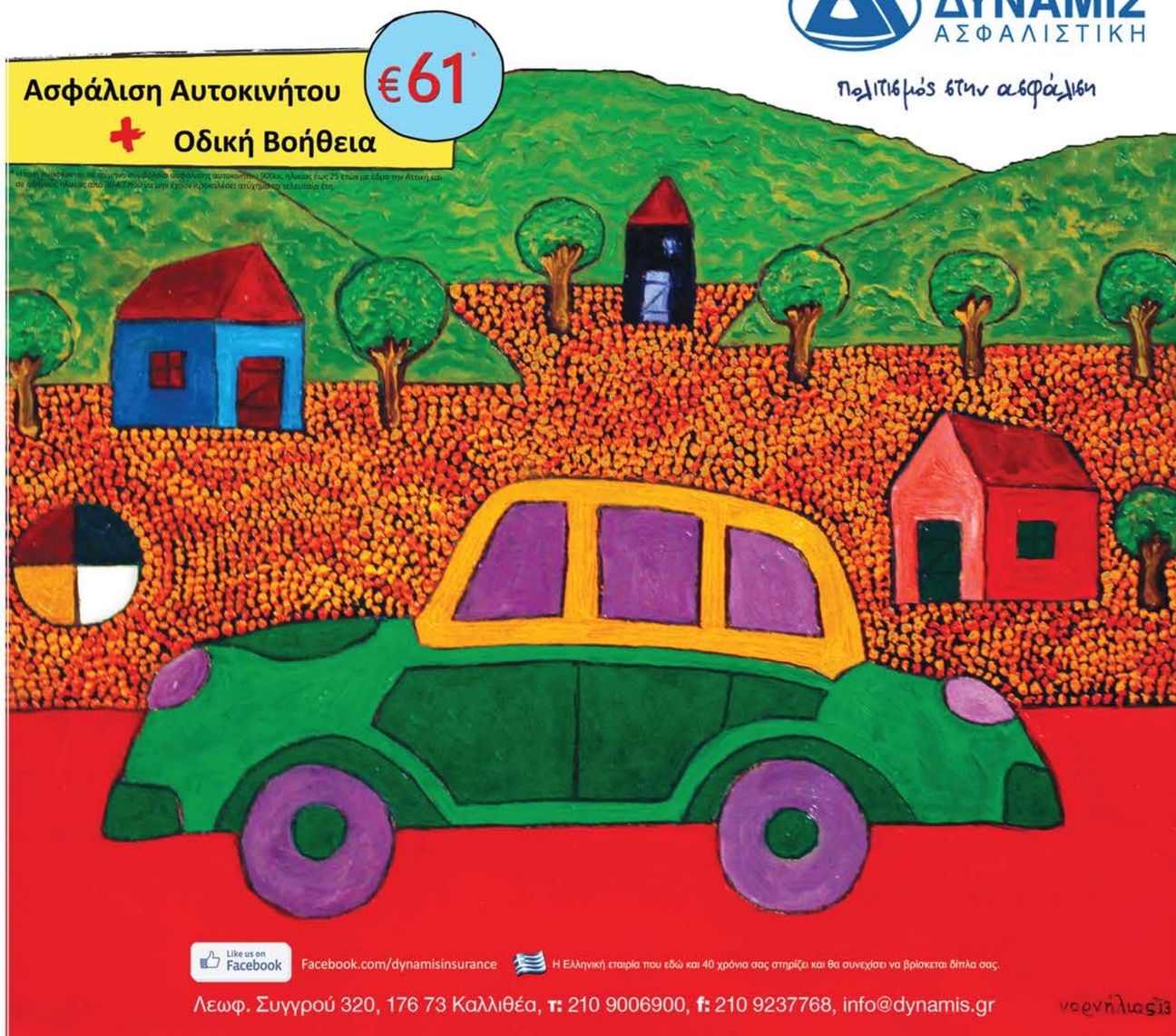
Στη **ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική** πιστεύουμε στη δύναμη της ευελιξίας και της πρωτοπορίας.

Γι' αυτό δημιουργήσαμε το **MyDynamis,** ένα καινοτόμο πρόγραμμα ασφάλισης οχημάτων με πολύ ανταγωνιστικές τιμές το οποίο μπορείτε να διαμορφώσετε ανάλογα με τις προσωπικές σας ανάγκες και προτιμήσεις.

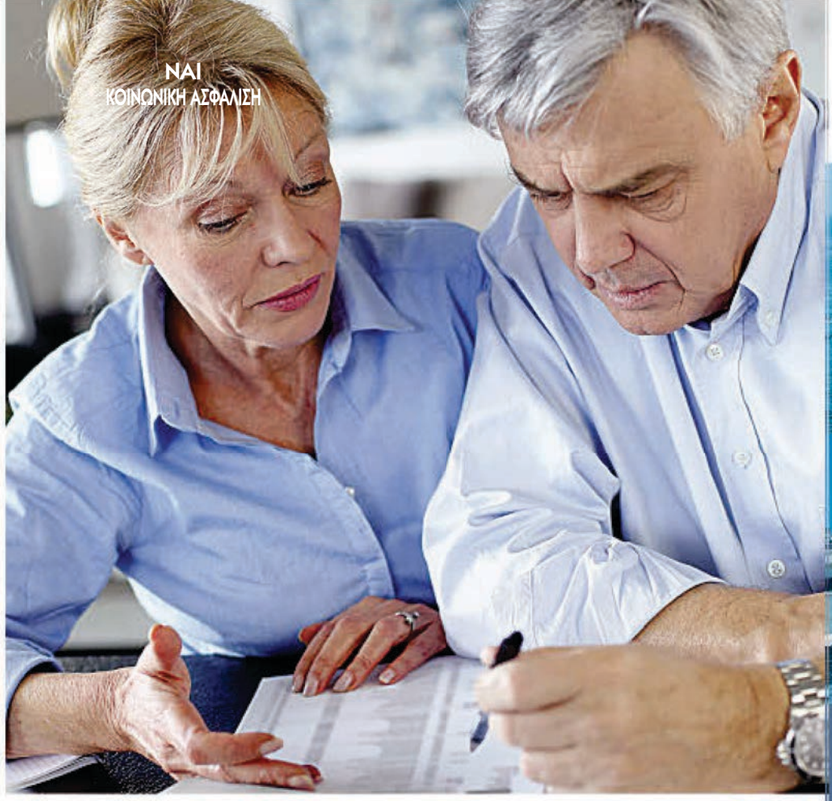
Ελάτε στο **MyDynamis** και πάρτε τη ΔΥΝΑΜΗ της ασφάλισης σας στα χέρια σας!

Γιατί ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική σημαίνει πολιτισμός στην ασφάλιση.

ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
πολιτισμός στην ασφάλιση



Like us on Facebook
Facebook.com/dynamisinsurance
Η Ελληνική εταιρία που εδώ και 40 χρόνια σας στηρίζει και θα συνεχίσει να βρίσκεται δίπλα σας.
Λεωφ. Συγγρού 320, 176 73 Καλλιθέα, **τ:** 210 9006900, **f:** 210 9237768, info@dynamis.gr



Πρόσθετα, με 35ετία το 2010 και το 2011 ένας ασφαλισμένος στα ειδικά ταμεία είχε θεμελιώσει συνταξιοδοτικό δικαίωμα με πλήρεις αποδοχές στο 58ο (με 36 έτη ασφάλισης κατά την έξοδο στην περίπτωση θεμελίωσης το 2011). Τούτο πλέον δεν ισχύει και ακολουθεί την αύξηση των ορίων ηλικίας που περιγράψαμε ανωτέρω.

5. Κατοχύρωση το 2011.

Αντιστοίχως, με 25ετία το 2011 υπήρχε θεμελίωση του 58 αλλά, με 36 έτη ασφάλισης (έως 4 πλασματικά έτη από τέκνα, πτυχίο, στρατό, ασφαλιστικά κενά κ.ά.) κατά την έξοδο. Και σε αυτή την περίπτωση προστίθενται εξάμηνο όπως στην περίπτωση (4).

6. Κατοχύρωση το 2012.

Με 25ετία το 2012 ένας ασφαλισμένος σε ειδικό ταμείο είχε θεμελιώσει το 59ο (και 37 έτη ασφάλισης κατά την έξοδο εκ των οποίων έως 5 από αναγνώριση). Σε αυτή την περίπτωση απαιτείται ηλικία 59 ετών και 5 μηνών για συνταξιοδότηση μετά την 18η Αυγούστου 2015 και το 59ο και 9 μήνες κατά το 2016.

7. Σύνταξη με 15ετία.

Σε αυτή την περίπτωση παραμένει το 62ο έτος της ηλικίας αλλά, πέραν του ασφαλιστικού δεσμού που απαιτείται (150 ένσημα το χρόνο για μια πενταετία πριν από την υποβολή αίτησης συνταξιοδότησης), θα χορηγείται πλέον μόνο το ανταποδοτικό μέρος της σύνταξης. Εάν με βάση τον υπολογισμό, το οργανικό (ανταποδοτικό) τμήμα της σύνταξης είναι μικρότερο από 486 ευρώ, τότε ο ασφαλισμένος θα λαμβάνει μόνο αυτό το ποσό. Και το κοινωνικό μέρος, την κρατική συμμετοχή δηλαδή, θα τη λάβει στο 67ο έτος. Επιπλέον, για τα έτη από το 2015 και μετά η βασική σύνταξη δεν θα είναι 486 ευρώ αλλά, 392. Και όλα αυτά σημαίνουν ότι η σύνταξη με 15ετία, ναι μεν θα συνεχίσει να χορηγείται στο 62ο έτος της ηλικίας αλλά, οι εν λόγω αποδοχές θα είναι ένα μικρό επίδομα. Κάτω ακόμη και το επίδομα του ελάχιστου εγγυημένου εισοδήματος.

Περικοπή συντάξεων

> **Η δημόσια ευθύνη για ένα αξιοπρεπές εισόδημα στην τρίτη ηλικία θα περιοριστεί στα 300 ή 320 ευρώ το μήνα, αναλόγως πάντα του συνολικού ΑΕΠ**

Η κρατική συμμετοχή από το 8% του ΑΕΠ μειώνεται στο 5,5% (το πολύ έως 9,8 δις. σε επίπεδα 2015), με βάση το οποίο θα αποδίδεται η «εθνική (λεγόμενη) σύνταξη» επί ενός πληθυσμού 3 εκ. συνταξιούχων από 2,7 εκ. το 2015. Οι ατομικοί λογαριασμοί θα αποδίδουν ό,τι εισπράξει… το ασφαλιστικό ταμείο από εισφορές, με το δεδομένο μάλιστα της ύφεσης, της υψηλής ανεργίας στο 27%, των μειωμένων αποδοχών, της μερικής απασχόλησης και του δημογραφικού προβλήματος. Ουσιαστικά, αντί να καταργηθεί η σχετική πρόβλεψη που υπήρχε μόνο για τις επικουρικές, επανέρχεται η ρήτρα μηδενικού ελλείμματος στο σύνολο των συντάξεων…

Έχουμε μπροστά μας δηλαδή μια μεταβλητή που θα οδηγεί σε μικρές και αβέβαιες συνταξιοδοτικές αποδοχές στο μέλλον. Το μόνο εγγυημένο θα είναι οι πληρωμές (εισφορές). Οι αποδόσεις (συντάξεις) θα καθορίζονται κάθε στιγμή στο μέλλον, αναλόγως της συγκυρίας, ενώ το κράτος θα έχει αποσυρθεί μέσω της «εθνικής σύνταξης». Η δημόσια ευθύνη για ένα αξιοπρεπές εισόδημα στην τρίτη ηλικία θα περιοριστεί στα 300 ή 320 ευρώ το μήνα. Αναλόγως πάντα του συνολικού ΑΕΠ…

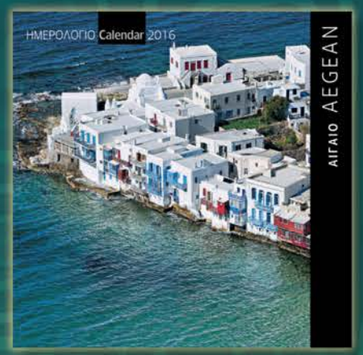
Να σημειωθεί ότι με τους προαναφερθέντες νόμους του γ' μνημονίου, ανατράπηκαν τα ασφαλιστικά δεδομένα 25 ετών. Και αυτά είναι δικαιώματα τα οποία έμειναν ανέπαφα, δεν εθίγησαν μέχρι τώρα. Τα εν λόγω θεμελιωμένα δικαιώματα για τους παλαιούς ασφαλισμένους έγιναν σεβαστά από το νόμο 2084/92, το νόμο 3029/02, το νόμο 3865/08, το νόμο 3863/10 και το νόμο 4093/12. Δηλαδή, διασώθηκαν από τη Σκύλλα του α' μνημονίου και τη Χάρυβδη του β' μνημονίου αλλά, όχι από το γ' μνημόνιο που έφερε τώρα η κυβέρνηση.

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑ 2016

ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ, ΕΠΙΤΟΙΧΙΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑ, ΥΨΗΛΗΣ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ, ΜΕ ΑΡΙΣΤΗ ΤΥΠΟΤΕΧΝΙΚΗ ΕΜΦΑΝΙΣΗ

ΠΕΛ/ΝΗΣΟΣ (ΕΛΑΦΟΝΗΣΟΣ)

ΑΙΓΑΙΟ (ΜΥΚΟΝΟΣ)



ΜΕΣΣΗΝΙΑ (ΒΟΪΔΟΚΟΙΛΙΑ)

ΑΡΧ. ΘΕΑΤΡΑ (ΕΠΙΔΑΥΡΟΣ)

ΕΛΛΑΔΑ (ΣΑΠΙΕΝΤΖΑ)

ΑΙΓΑΙΟ (ΣΙΦΝΟΣ)

ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ (ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ)

ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ (ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ)

ΕΛΛΑΔΑ (ΖΑΚΥΝΘΟΣ)

ΑΘΗΝΑ (ΑΚΑΔΗΜΙΑ ΑΘΗΝΩΝ)

ΑΓΙΟΝ ΟΡΟΣ (ΚΑΡΥΕΣ)

ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ (ΠΡΕΣΠΕΣ)

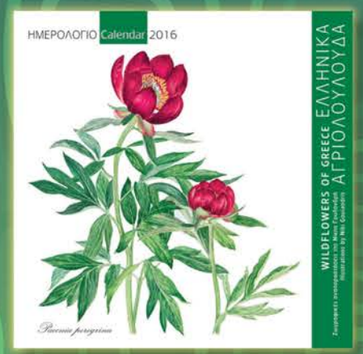
ΟΤΑΝ Η ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑΣ ΣΑΣ ΣΥΝΤΡΟΦΕΥΕΙ ΣΕ ΚΑΘΕ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΗ ΗΜΕΡΑ ΓΙΑ ΤΗ ΝΕΑ ΧΡΟΝΙΑ, ΤΟ 2016

➲ Προβληθείτε μέσα από αυτά τα ημερολόγια με το **δικό σας ΛΟΓΟΤΥΠΟ**!

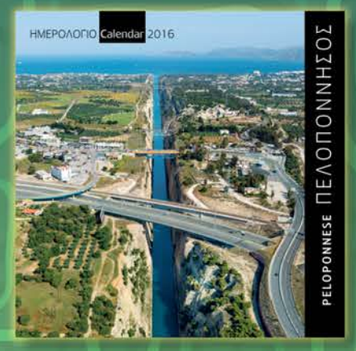
➲ Ένα **προσιτό δώρο** για τους ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ και τους ΠΕΛΑΤΕΣ σας!

ΓΑΤΕΣ

ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΑΓΡΙΟΛΟΥΛΟΥΔΑ



ΠΕΛ/ΝΗΣΟΣ (ΙΣΘΜΟΣ)



EXCLUSIVE INTERVIEW

Gabriel Bernardino Chairman of EIOPA

The Solvency II increases the respect for the private insurance

Interview to
Lampros Karageorgos

The implementation of Solvency II as well as the new Insurance Distribution Directive (IDD) are expected to bring significant changes to the European insurance industry, reinforcing mostly the consumer's protection, Mr Gabriel Bernardino Chairman of EIOPA notes in an exclusive interview at "Asfalistiko Nai". In his interview Mr Bernardino also heralds mergers and acquisitions at the insurance field, not only due to the implementation of Solvency II but mostly due to the general financial environment because of the low interest rate environment. Finally, the Chairman of EIOPA does not skip to send an interesting message to the Greek Insurance Market.

➤ In a few days the implementation of Solvency II across Europe will start. What marks this fact? What are the effects on the insurance industry?

The implementation of Solvency II on 1 January 2016 will be a crucial step forward for policyholder protection and the insurance single market in the European Union. With Solvency II insurance companies will hold capital in line with the risks that they are subject to in their activities, are incentivised to upgrade their governance and risk management systems and increase the transparency of their businesses by enhancing the reporting to supervisors and the public disclosure.

Not only (re)insurance industry but also the national competent authorities (NCAs) will start applying these fundamentally sound principles, on which Solvency II is based, namely:

- A total balance sheet approach and an economic market consistent valuation of assets and liabilities to ensure a realistic basis for assessing risks.
- Two capital requirements - Minimum Capital Requirement (MCR) and Solvency Capital Requirement (SCR) - assuring a risk based calculation but also an ultimately more robust and simpler supervisory action.
- The possible use of internal models to calculate the SCR, subject to supervisory approval.
- A state-of-the art group supervision approach with the definition of group solvency requirements and clear powers assigned to the group supervisor.
- A robust system of governance, including risk management capabilities and a clear definition of a number of key functions.

ENGLISH SUPPLEMENT

• European Union wide harmonised templates for supervisory reporting and enhanced public disclosure.

Furthermore, the implementation of the Own Risk and Solvency Assessment (ORSA) will be a truly game changer. At present the ORSA is considered as the best practice at the international level. The ORSA will reinforce the risk culture within companies. We need to see insurers relying on strong risk management capabilities to deal with the challenges posed by the low interest rate environment, the financial markets volatility, the slow economic growth, the digital era, etc.

➤ Is it expected to close or to merge insurance companies due to Solvency II?

Not directly. There could be some increased activity of mergers and acquisitions mostly because of the pressure on business models posed by the macroeconomic reality, especially the low interest rate environment. Furthermore, in certain markets, processes of consolidation are certainly needed. This process is to me a natural market development. There will continue to be room for well managed players from all sizes.

➤ Many are those who are arguing that these are excessive surveillance requirements in the insurance sector, a sector which has reacted very well in times of crisis. What does the EIOPA respond to those complaints?

The move towards risk-based requirements in the insurance regulation is a worldwide phenomenon and the EU was lagging behind in relation to international standards. It is worth mention that the current regime does not adequately recognize some risks that are relevant from a prudential perspective, like investment risks. With Solvency II we bring a modern, robust and proportionate approach to insurance regulation.

Let me also emphasize that Solvency II pays a lot of attention to proportionality, in all its pillars, especially for smaller and less risky companies: simplifications have been included in the technical provisions and capital calculations; flexibility on the way to implement the governance requirements; exemptions in the frequency and content of reporting and disclosure.

Furthermore, Solvency II also includes a number of mechanisms and tools to facilitate the transition from the old regime, like transition periods.

EIOPA will closely monitor the implementation of Solvency II in the different member states. The evidence collected will form the basis for the planned review that is envisaged to occur three years after the implementation date. We will be attentive to possible unintended consequences of the regime, have a close look to the way proportionality is working in practice and explore ways to avoid complexity.

➤ What are the measures EIOPA takes for consumer's protection?

From "Day One", consumer protection has been an integral part of EIOPA's DNA and continues to guide our priorities. EIOPA is pursuing simultaneous work on a number of issues that are crucial for consumer protection, e.g. increasing transparency of products, avoiding conflicts of interest and conducting clear risk assessment and mitigation.

In order to prepare the future implementation of the new Insurance Distribution Directive (IDD), EIOPA has developed work on product oversight and governance by insurance undertakings and insurance distributors. The relevant preparatory Guidelines have been recently published for public consultation. These Guidelines will allow insurers and intermediaries to prepare for the IDD by implementing proper processes to deal with product design, development and marketing as well as to identify and manage consumer risks.

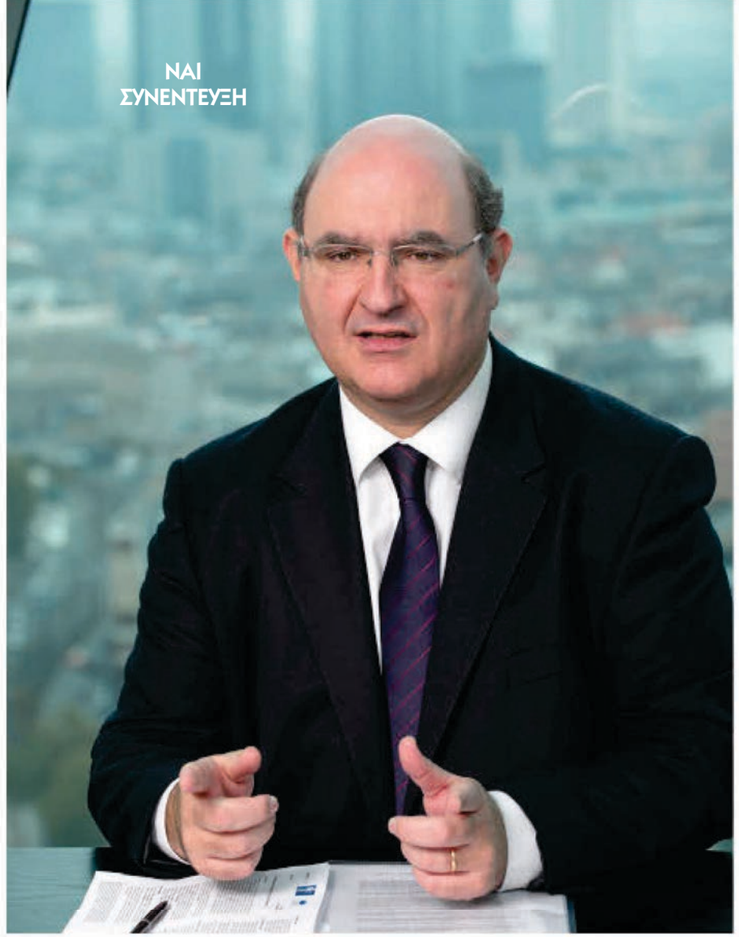
It is important to note that the IDD addresses conflicts of interest that arise when distributors sell insurance products. At the beginning of 2015, we provided initial technical advice to the European Commission on the potential conflicts of interest in the direct and intermediated sale of insurance-based investment products. We believe that distributors should have an effective conflicts of interest policy documented in writing. Only with following this approach, consumers can be confident that they are offered a fair deal. We also considered the issue of third party payments (or "inducements"), which have the potential to be a key source of conflicts of interest entailing the risk of consumer detriment. We did not say that commission-based distribution models should be eliminated. Instead, such models should demonstrate in a transparent way that inducements are used for the benefit of consumers. In addition, conflicts of interest also arise with regard to internal payments paid by insurers to staff involved in distribution. We think that further analysis is required on how best to coordinate national approaches to the mitigation of these conflicts. We will take into account this initial technical advice we provided to the European Commission in the more detailed work we will carry out on the IDD next year.

Another important consumer protection work stream relates to the cross-sectoral regulation of Packaged Retail and Insurance-based Investment Products (the "PRIIPs Regulation"). Together with the other European Supervisory Authorities, EIOPA is currently working on the regulatory technical standards (RTS) that will define the design and content of the so-called Key Information Documents (KID) for PRIIPs. In this context we recently issued a public consultation paper. The focus is on more transparent and comparable cost, risk and performance disclosures in the KID. EIOPA made use of consumer testing as an integral part of our work on the RTS: 10,000 consumers from 10 European Union Member States have seen different versions of the KID. We collected their feedback through a questionnaire on their understanding of the KID, its clarity and usefulness of the content, etc. We used this research to see how well the different versions of the KID are able to inform consumers in practice, through some testing questions to see how well specific messages are picked up by the consumers.

➤ What is EIOPA proactively doing to ensure that insurance products deliver clear, fair and reliable outcomes for consumers?

We have seen some examples in Europe when mis-selling on a mass scale leads to serious detriment to individual consumers. As a result, there has been significant reputational damage for

> **We need to see insurers relying on strong risk management capabilities to deal with the challenges posed by the low interest rate environment, the financial markets volatility, the slow economic growth, the digital era, etc.**



We believe that distributors should have an effective conflicts of interest policy documented in writing. Only with following this approach, consumers can be confident that they are offered a fair deal

companies and a material loss of confidence in the financial market on the side of consumers.

To address this issue, EIOPA is developing a framework which tries to anticipate emerging consumer detriment, rather than just reacting to problems after they have occurred. This entails putting in place systematic monitoring to identify conduct risks as these develop and proportionate processes for assessing those situations in which additional supervisory measures should be considered, including the use of thematic reviews, for instance to "deep-dive" into specific market segments. Monitoring should be developed on the basis of appropriate risk-based indicators.

Recently EIOPA published a Report on Consumer Protection Issues arising from the sale of Mobile Phone Insurance (MPI). In this paper we highlighted a number of risks in the selling practices of the insurance products that provide coverage against loss or theft of mobile phones or physical damage to them. Furthermore, we published key recommendations on how to best enhance the protection of consumers and we are confident that insurance undertakings and intermediaries will seriously consider the recommendations set out in this Report.

We expect a paradigm shift towards a more consumer-centric culture to be implemented by firms. Their boards and senior managers need to take on more responsibility to prevent poor product oversight and misaligned incentives for sales staff.

Last but not least, it is important that companies reinforce financial education for their customers. It is a bilateral process and we expect that consumers also make a step forward and start learning more in order to better understand the products they are buying.

➤ What message you would like to send to the insurance corporations, insurance intermediaries and insured in Greece?

The following years of the European insurance sector will be fundamentally impacted by the implementation of Solvency II and the Insurance Distribution Directive. The new regimes represent an enormous opportunity to improve risk management, to embed a risk culture in the organisations and to develop sustainable business models putting customers at the centre of the companies' strategy.

I am confident that Greek insurance companies and intermediaries will grasp this as an opportunity to add value to their businesses and increase the trust and confidence of consumers in the insurance sector.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, 105 57 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394, FAX: 210-3257.074 • E-MAIL: info@asfalistikonai.gr • www.asfalistikonai.gr

2016

Χρόνια Πολλά!

Είμαστε στην πρώτη γραμμή...

... για να μετακινείστε με σιγουριά
να είστε καλυμμένοι από κάθε κίνδυνο
να αναπτύσσετε τις επιχειρηματικές σας ιδέες
να είναι το μέλλον σας εξασφαλισμένο
να χαίρεστε μια ζωή όλο υγεία
να νιώθετε... ασφαλείς για να μπορείτε να κάνετε όνειρα.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ