ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 175 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2018 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Ένωση Αναλογιστών:
Πρόταση για αξιοπρεπείς συντάξεις!

- **Πρέπει να έχουμε χαρούμενες γιορτές;**
- **Με τι εφόδια υποδέχεστε το 2019;**
- **ΕΠΥ: Μια άλλη προσέγγιση!**

ΙΟΒΕ:
Μελέτη για νοσοκομειακά προγράμματα!

Ευτυχισμένα Χριστούγεννα!

Καλό 2019!

9 772623 436009 11>

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

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

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

Allianz

OFFICIAL TEAM PARTNER

AMG PETRONAS FORMULA ONE™ TEAM

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

127 ΧΡΟΝΙΑ ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

CORPORATE SUPERBRANDS GREECE 2016

AWARDED Superbrands 2016 Greece's Choice

Η εμπιστοσύνη
χτίζεται από γενιά
σε γενιά.

Εδώ και 127 χρόνια, εμπιστεύεστε τη φροντίδα, τη σιγουριά και τη δύναμη
της Εθνικής Ασφαλιστικής. Της πρώτης σε αξιοπιστία. Της πρώτης στις προτιμήσεις σας.
Της πρώτης στην καρδιά σας. Από το 1891 μέχρι σήμερα μια λέξη που ξεκινά από Ε μας ενώνει...
και θα συνεχίσει να μας ενώνει για πάντα. Η Εμπιστοσύνη.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Μισός αιώνας συνέπειας!

ΠΡΩΤΗ ΣΤΑΘΕΡΑ ΣΕ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ & ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΖΩΗΣ

272% ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

ΒΑΣΕΙ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΠΟΠΤΙΚΗΣ ΑΡΧΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟ ΤΗΣ ΒΟΡΕΙΑΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

- Έχει **Δείκτη Φερεγγυότητας σχεδόν 3 φορές μεγαλύτερο από το απαιτούμενο** (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρία: ποσοστό 100%)
- Διαθέτει **εντυπωσιακές διεθνείς συνεργασίες σε επίπεδο μετόχων και αντασφαλιστών** (μεταξύ των μετόχων της περιλαμβάνεται και ο ασφαλιστικός οργανισμός Basler, μέλος του Ομίλου της κορυφαίας ελβετικής τραπεζο-ασφαλιστικής εταιρίας Baloise και ενός από τα 13 ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το 1907)
- Διατηρεί παράδοση **συνεχούς κερδοφορίας 29 ετών**, με παράλληλη **αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων**
- Διαθέτει **πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές, νέες καλύψεις** (drones, ποδήλατα, ηλεκτρικά αυτοκίνητα) και **σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές**
- Εφαρμόζει **γρήγορες** και **απλές διαδικασίες αποζημιώσεων**
- Εξυπηρετεί πάνω από **300.000 πελάτες** (ιδιώτες & επιχειρήσεις) και διαθέτει **φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση**
- Διαθέτει **συνεργάτες** και **σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα**

ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ
10234

Λ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 71 & ΗΛΙΔΟΣ 36, Τ.Κ. 11526 ΑΘΗΝΑ
T 210 74 54 000 | @ sales@atlantiki.gr

www.atlantiki.gr

Στηρίζουμε τους αθλητές
της Ελληνικής Ολυμπιακής Ομάδας.

NN

801 100 200 300
www.nnhellas.gr

You matter

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 175 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2018

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:
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. .ΛΟΓ.: 6828 1222 33197
IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90
IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990

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

twitter.com/nextdeal_gr

facebook.com/nextdeal.gr

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

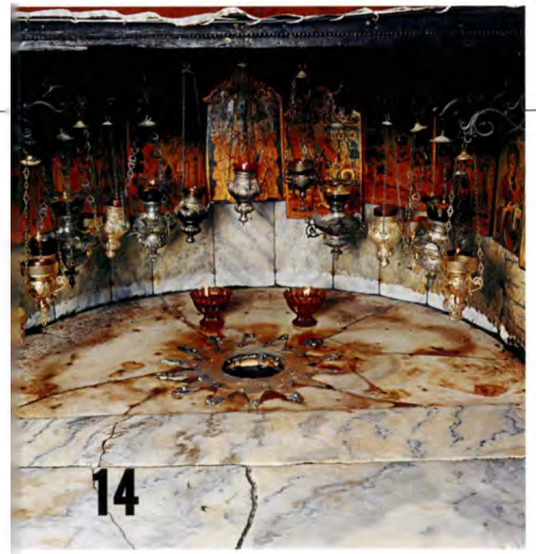
ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ
ΝΙΚΟΣ ΚΟΜΝ. ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ
ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
ΙΝΤΕΡΝΕΤ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ
ΣΙΣΗ ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟΥ
ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΕΙΚΟΝΑΣ
ΝΙΚΟΣ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ
PRESSIOUS ARVANITIDIS
ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 **Άρθρο Εκδότη**
14 **Συναισθηματικά**
24 **Ασφαλιστικό Underwriting**
42 **Επιφυλλίδες**
Γιώργος Σεφέρης
46 **Με ποια εφόδια υποδέχονται το 2019 ασφαλιστικές και διαμεσολαβητές;**
58 **Συνέντευξη**
Μαριάννα Παπαδάκη, Country Manager των Lloyd's για Ελλάδα και Κύπρο
62 **Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος**
Πρόταση για αξιοπρεπείς συντάξεις
70 **Εταιρείες ΕΠΥ**
Μια άλλη προσέγγιση
76 **Μελέτη ΙΟΒΕ**
Πανάκριβα τα νοσοκομειακά ισόβιας διάρκειας
114 **Πωλήσεις**
126 **Αυτοκίνητο**



ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

84 **Εθνική Ασφαλιστική**
86 **Allianz**
87 **Eurolife**
88 **Interamerican**
91 **Ergo**
92 **Generali**
94 **Axa Ασφαλιστική**
96 **Interasco**
98 **Allianz**
104 **Atradius**
112 **Σελίδες Κύπρου**

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

Μπροστά με όλη μας τη **δύναμη**

ΜΕ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Προετοιμάζουμε την επόμενη ημέρα του Ομίλου επενδύοντας:

> € 2 εκατ. το 2017

+ 103% σε σύγκριση με το 2016

Επενδύουμε σε:

- Νέες μεθοδολογίες
- Έργα υποδομής
- Ανθρώπινο δυναμικό
- Προϊόντα

ΜΕ ΗΓΕΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Ίδια Κεφάλαια Group - IFRS:
€ 651 εκατ.
(vs €400 εκατ. το 2016)

€ 81 εκατ.
Κέρδη προ φόρων

€ 64 εκατ.
Λειτουργικά Κέρδη
(+11% vs 2016)

€ 252 εκατ.
Αποζημιώσεις*

€ 3,4 εκατ.
Εργοδοτικές Εισφορές στην Ελλάδα

> 540.000
Πελάτες

€ 483 εκατ.
Ασφάλιστρα**

ΜΕ ΜΑΚΡΟΠΝΟΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Επένδυση
για τον ψηφιακό μετασχηματισμό

Κερδοφόρα
σύνθεση του χαρτοφυλακίου

Προσέλκυση
νέων ταλέντων

Ανάπτυξη
των συνταξιοδοτικών προϊόντων

Διευρυμένο
δίκτυο συνεργατών

Στήριξη
της ελληνικής κοινωνίας

Το 2017 ο Όμιλος Eurolife ERB διατήρησε την ηγετική του θέση στην αγορά και παράλληλα επένδυσε την κερδοφορία του σε σημαντικά έργα υποδομής, σε ανθρώπινο δυναμικό και σε προϊόντα, με το βλέμμα στραμμένο στην επόμενη ημέρα. Στηρίξαμε με όλες μας τις δυνάμεις την επιχειρηματική μας στρατηγική, δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για ένα ακόμα καλύτερο αύριο για όλους: τους ασφαλισμένους μας, τους ανθρώπους μας, τους μετόχους μας, το κοινωνικό σύνολο. Με σταθερές βάσεις, να κοιτάς μπροστά και να χτίζεις το μέλλον που οραματίζεσαι. **Για μας, αυτό είναι δύναμη.**

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Σημείωση: *Τα στοιχεία αφορούν στις εταιρείες του Ομίλου Eurolife ERB στην Ελλάδα και Ρουμανία, για το 2017.*

** Το ποσό αφορά αθροιστικά ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και γενικών και πληρωμές εγγυημένων κεφαλαίων και αξιών εξαγοράς ασφαλιστηρίων ζωής στην Ελλάδα & Ρουμανία*

*** Τα ποσά αφορούν μόνο στις ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα & Ρουμανία*

eurolife.gr

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

Ποιος είναι ο «Νοητός Ήλιος της Δικαιοσύνης»;

Το 2011 με αποκλειστική άδεια της ΜΙΝΟΣ ΕΜΙ Α.Ε. και χορηγούς την ΕΜΙ, την «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» και την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ επανακυκλοφόρησε το μουσικό έργο του Μίκη Θεοδωράκη ΑΞΙΟΝ ΕΣΤΙ σε ποίηση Οδυσσέα Ελύτη και ερμηνευτές τον Γρηγόρη Μπιθικώτση, τον Θεόδωρο Δημήτριεφ και αφηγητή τον Μάνο Κατράκη. Ήταν σύνθεση του 1961-1963 σε Αθήνα και Παρίσι, λαϊκό Ορατόριο σε τρία μέρη για Λαϊκό Τραγουδιστή, Ψάλτη (βαρύτονο), Αναγνώστη (ηθοποιό), Λαϊκά Όργανα, Συμφωνική Ορχήστρα και Μεικτή Χορωδία. Η ηχογράφηση του έργου ΑΞΙΟΝ ΕΣΤΙ υπό τη διεύθυνση Μίκη Θεοδωράκη έγινε την άνοιξη του 1964 στο στούντιο της Columbia, με ηχολήπτη τον Νίκο Δεσποτίδη και διευθυντή παραγωγής τον Τάκη Λαμπρόπουλο. Η πρώτη έκδοση έγινε το 1964 σε δίσκο 33 στροφών (Α' μέρος: Η ΓΕΝΕΣΙΣ, Β' μέρος: ΤΑ ΠΑΘΗ, Γ' μέρος: ΤΟ ΔΟΞΑΣΤΙΚΟΝ). Ανάμεσα στα τραγούδια του και το ΤΗΣ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ ΗΛΙΕ ΝΟΗΤΕ, που ο Οδυσσέας Ελύτης παρακαλά να «μη λησμονάτε» τη χώρα του... Οι ίδιες λέξεις αναφέρονται σε ύμνο των Χριστουγέννων. Αναπόφευκτα αυτές τις μέρες έρχονται στον νου πολλές σκέψεις για τους ποιητές και τις εμπνεύσεις τους.

Ο Μίκης Θεοδωράκης έγραψε μεταξύ άλλων ότι «...ήταν για μένα μια μεγάλη εύνοια της θεάς τύχης να βρεθώ μπροστά σε αυτό ακριβώς το ποιητικό έργο, που όλες θαρρείς οι διανοητικές, αισθητικές, συναισθηματικές και ιδεολογικές μου προσμονές και απαιτήσεις είχαν στραμμένες τις κεραίες τους προς την κατεύθυνσή του. Το πρόβλημα ήταν πώς να ισορροπήσω το καθαρά λαϊκό τραγούδι με τις έντεχνες μορφές της λαϊκής μουσικής, καθώς παρουσιάζονται είτε από την ορχήστρα είτε από τον ψάλτη (βαρύτονο) είτε από την χορωδία. Εδώ στην έντεχνη επεξεργασία, προχώρησα με πρόθεση εντελώς αφαιρετική. Με την συνείδηση, θα έλεγα, αγιογράφου που μισεί την σάρκα, θέλοντας να ταυτίσει την μορφή με την ψυχή. Στο διάβολο είπα και τα εγκεφαλικά κοντραπούντα και οι πολύπλοκες αρμονικές, ρυθμικές και ενορχηστρικές σχέσεις. Ας βγει η ψυχή της μουσικής μας ακέραιη, ντυμένη με πάχνες και δροσοσταλίδες. Χορεύοντας με ρωμέικο ντραούλι. Ας αφήσουμε τις επιδείξεις για τους λαούς που έχασαν την ψυχή τους κι ας τραγουδήσουμε απλά τους καημούς και τις ελπίδες της ρωμιοσύνης». (Σημείωμα του Μ.Θ. στο εξώφυλλο της πρώτης έκδοσης.)

Ο Οδυσσέας Ελύτης που έγραψε την ποίηση τόνισε στον συνθέτη πως το Άξιον Εστί το βλέπει σαν μια Λαϊκή Λειτουργία. Ο ψάλτης – βαρύτονος στο έργο Θεόδωρος Δημήτριεφ έψελνε τότε στη Ρωσική Εκκλησία. Ο Μίκης Θεοδωράκης όταν επέλεξε τον Μάνο Κατράκη και τον ψάλτη Δημήτριεφ είχε στον νου του το τελετουργικό της ορθόδοξης λειτουργίας με τους δύο ψάλτες και τον ιερέα αναγνώστη. Εκατομμύρια άνθρωποι σε όλον τον κόσμο τραγούδησαν το ΑΞΙΟΝ ΕΣΤΙ και ειδικότερα το τραγούδι «Ένα το Χελιδόνι και η Άνοιξη ακριβή» και το «Της Δικαιοσύνης Ήλιε Νοητέ»!

Λεπτομέρεια από τη βιβλιοθήκη Μπόντλιαν, Πανεπιστήμιο της Οξφόρδης, Χριστουγενιάτικα βιβλία.

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Δίσκος «Άξιον Εστί», Μίκης Θεοδωράκης - Οδυσσέας Ελύτης, 1964, Εικονογράφηση Γιάννης Τσαρούχης.

Αν και το ΑΞΙΟΝ ΕΣΤΙ είναι ένας από τους εμπορικότερους δίσκους, στην αρχή υπήρξαν πολλές δυσκολίες και αρνήσεις για την έκδοσή του (εμπορικές, πολιτικές, μάλιστα η Columbia είπε στην αρχή ένα ξερό ΟΧΙ όπως έγραψε ο Andreas Brandes στην έκδοση του 2011). Η πίστη στο έργο και η επιμονή του Μ. Θεοδωράκη μας χάρισαν την κυκλοφορία του δίσκου με τους ζωγραφισμένους από τον Γιάννη Τσαρούχη αρχάγγελους στο εξώφυλλο.

Στα προεόρτια και την εορτή Χριστουγέννων κάθε χρόνο στην Ορθόδοξη Εκκλησία ακούγονται μελωδικοί ύμνοι και ανάμεσά τους από τους υμνωδούς ο Χριστός ονομάζεται Ήλιος της Δικαιοσύνης νοητός. Άγνωστοι, ταπεινοί, ανώνυμοι και επώνυμοι υμνογράφοι της Εκκλησίας μας ξεδίψασαν πολλούς διψασμένους και κουρασμένους στο πέρασμα των χρόνων που κατέφυγαν στη Ζωοδόχο Πηγή της Εκκλησίας. Ποιητές, υμνογράφοι, μελωδοί, αγιογράφοι και ζωγράφοι, με ταπεινό φρόνημα και πίστη μετά από μεγάλο χρόνο νηστείας και προσευχής, εμπνεύστηκαν και κατέγραψαν ύμνους, τροπάρια, επιστολές και Ευαγγέλια, διαμάντια, άσματα ασμάτων, τροφή για νομπελίστες ποιητές και μουσικούς αλλά και για κάθε αμαρτωλό και τελώνη (άνθρωπο) που κατέφευγε στων ναών τα σκαλοπάτια.

Αγαπημένοι μου φίλοι, «μη παρακαλώ σας μη» ξεχνάτε την Ορθόδοξη Ελλάδα και Εκκλησία μας! Προσευχηθείτε και για αυτούς που την αδικούν!

Πάμπολλες φορές έχουν αναφερθεί οι επηρεασμοί των ποιητών και μουσικών από τη βυζαντινή, εκκλησιαστική και ορθόδοξη λατρεία. Πολύ μεγάλες δημιουργίες έχουν αφετηρία κάποιες μεγαλοπρεπείς εκκλησίες, αλλά και μικρά ταπεινά εκκλησάκια στα νησάκια του Αιγαίου ή τα πράσινα χωριουδάκια της πατρίδας μας...

Ίσως είναι ευκαιρία να γευθούμε από αυτόν τον πνευματικό πλούτο και να ξεδιψάσουμε τα ξεραμένα μυαλά τού είναι μας από τις δροσερές πηγές της Χριστιανικής Παράδοσης, που ξεδιψάνε και χορταίνουν διψασμένους και πεινασμένους για «δικαιοσύνη»...

Δυστυχώς υπάρχουν και αυτοί που δεν τους ενδιαφέρουν όλα αυτά, όπως και εχθροί και παραπλανημένοι λόγω αμάθειας που δεν πρέπει να μας επιβάλλουν το δικό τους τίποτα. Εγώ προτιμώ τον Οδυσσέα Ελύτη και όσους του έδωσαν Νόμπελ Λογοτεχνίας! Μαζί με αυτούς θα προσεύχομαι στον Ήλιο της Δικαιοσύνης, που για τους χριστιανούς είναι ο Χριστός, να μην ξεχνάει τη χώρα μου. «Της Δικαιοσύνης Ήλιε νοητέ» γράφει ο Ελύτης και τραγουδά ο Μίκης Θεοδωράκης, αλλά ταυτόχρονα σε χιλιάδες ορθόδοξα ψαλτήρια, ψάλτες επικαλούνται και δοξάζουν τον Χριστό ως Ήλιο της Δικαιοσύνης!

Δείτε τι λέει ένα τροπάριο των Χριστουγέννων:

«Ἀνέτειλας Χριστὲ ἐκ Παρθένου, νοητὲ Ἥλιε τῆς Δικαιοσύνης· καὶ Ἀστὴρ σε ὑπέδειξεν, ἐν Σπηλαίῳ χωρούμενον τὸν ἀχώρητον...»

και άλλο:

«Ἡ γέννησίς σου Χριστὲ ὁ Θεὸς ἡμῶν, ἀνέτειλε τῷ κόσμῳ, τὸ φῶς τὸ τῆς γνώσεως· ἐν αὐτῇ γὰρ οἱ τοῖς ἄστροις λατρεύοντες, ὑπὸ ἀστέρος ἐδιδάσκοντο· σὲ προσκυνεῖν, τὸν Ἥλιον τῆς δικαιοσύνης, καὶ σὲ γινώσκειν ἐξ ὕψους ἀνατολήν, Κύριε δόξα σοι».

Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, όλοι οι συνεργάτες μας ευχόμαστε καλά Χριστούγεννα, καλό 2019 και ο Ήλιος της Δικαιοσύνης να μας εμπνεύσει (όπως έκανε σε τόσους πολλούς) προς όφελος όλων μας και να μας οδηγήσει στα καλά και συμφέροντα της ζωής μας! Χρόνια Πολλά σε όλους!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Η ΓΕΝΝΗΣΙΣ. Τοιχογραφία Ιερού Ναού Αγ. Τριάδος Αγρινίου. Αγιογράφος: Βλάσσιος Τσοτσώνης

Όλοι γνωρίζουν την αξία της **Ασφάλειας**

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

Κεντρικά γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 367, 175 64, Π. Φάληρο, Αθήνα
Τηλ.: 210 949 1280-299 | fax: 210 940 3148 | email: info@syneteristiki.gr

Υποκατάστημα: Πολυτεχνείου 27-29, 546 26, Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 554 331, 2310 544 775 | FAX: 2310 500 240 | www.syneteristiki.gr

Syneteristiki Ins. Co

συνεταιριστική
Η Ασφάλειά σου!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ

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

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

ERGO
Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

Εν όψει των ημερών, που όλοι οι Ορθόδοξοι ανά την υφήλιο θα συνεορτάσουμε τη Γέννηση του Θεανθρώπου Χριστού, το περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» επιχειρεί να προσφέρει στους αναγνώστες του μία πνευματική περιήγηση στους Αγίους Τόπους, στην ευδαίμονα Ιερουσαλήμ.

ΒΗΘΛΕΕΜ
Ο τόπος γεννήσεως του Χριστού με το δωδεκάκτινο αστέρι πάνω σε παλαιό μάρμαρο. Εδώ γονατίζουν και προσκηνούν όλοι οι χριστιανοί που επισκέπτονται το ναό.
Επάνω αριστερά: Η είσοδος στο Σπήλαιο της Γεννήσεως

Περιήγηση στην **Αγία Πόλη,** την **Ιερουσαλήμ,** τη **Βηθλεέμ,** τη **Ναζαρέτ** και τη **Γαλιλαία**

Η Εκκλησία των Ιεροσολύμων ιδρύθηκε κατά τους αποστολικούς χρόνους και θεωρείται η Μήτηρ των Εκκλησιών. Το 57 μ.Χ., η Οικουμενική Σύνοδος της Χαλκηδόνος προήγαγε την Εκκλησία των Ιεροσολύμων σε Πατριαρχείο και ο Πατριάρχης, από τότε, αναγνωρίζεται ως η ανώτερη εκκλησιαστική αρχή στην Αγία Γη. Το Πατριαρχείο των Ιεροσολύμων, σήμερα, είναι το τέταρτο στη σειρά της Ορθοδόξου Ανατολικής Εκκλησίας και διατηρεί το Πάτριο Εορτολόγιο. Η Εκκλησία των Ιεροσολύμων από την ίδρυσή της μέχρι σήμερα αγωνίζεται για τη διαφύλαξη και τη διατήρηση των Παναγίων Προσκυνημάτων, για την προάσπιση της Ορθοδόξου πίστεως, τη διατήρηση της ελληνικής παρουσίας και τη διαποίμανση των Ορθοδόξων Χριστιανών που βρίσκονται στην Αγία Γη. Το έργο αυτό έχει αναλάβει η Αγιοταφική Αδελφότητα, η οποία έχει ιστορία πολλών αιώνων. Αποτελεί συνέχεια του Τάγματος των «Σπουδαίων», που μαρτυρίες του 4ου αιώνα μας βεβαιώνουν ότι υπήρχε πριν από την επίσκεψη της Αγίας Ελένης στα Ιεροσόλυμα, το 326 μ.Χ. Σπουδαίος σημαίνει ενάρετος, ζηλωτής, φιλόπονος.

Η «Μητέρα» των Εκκλησιών, η Αγία Πόλη Ιερουσαλήμ, με κέντρο το παλαίφατο Πατριαρχείο Ιεροσολύμων, παραμένει ανά τους αιώνες ο κύριος θεματοφύλακας της Ορθοδοξίας από την εποχή ακόμα του Μεγάλου Κωνσταντίνου.

Η παρουσίαση αυτή φιλοδοξεί να συνεισφέρει στην ανάδειξη της πατριαρχικής έδρας και της Αγιοταφικής Αδελφότητας, ως το κέντρο από το οποίο θα κυοφορούνται, σε παγκόσμια κλίμακα, μηνύματα αγάπης, ελευθερίας, συναδέλφωσης και καταλλαγής. Τα προσκυνήματα και οι θησαυροί του Πατριαρχείου καθίστανται προσιτά στο ευρύ κοινό, που θα έχει την ευκαιρία, μέσα από τις σελίδες του μικρού αφιερώματος, να περιηγηθεί στους Αγίους Τόπους.

Η Αγία Πόλη, Ιερουσαλήμ

Η Ιερουσαλήμ είναι η Αγία Πόλη, που έχει επίγειο και ουράνιο χαρακτήρα και προς την οποίαν στρέφονται όλες οι χριστιανικές ψυ-

Η Εκκλησία των Ιεροσολύμων, άρχισε να ανδρώνεται βασιζόμενη στην αγάπη, στην απλότητα του βίου, στην κοινοκτημοσύνη, αλλά και στην ορθή ομολογία της πίστης και στο αίμα μαρτύρων

χές. Είναι η πόλη που δέχθηκε την παρουσία του Θεού. Είναι χτισμένη από τον Αρχιερέα Μελχισεδέκ, περίπου το 1500 π.Χ. Οι πρώτοι κάτοικοί της ήταν οι Ιεβουσαίοι, που διώχθηκαν από τον Ιησού του Ναυή. Στην Αγία Γραφή είναι γνωστή με τα ονόματα Σαλήμ, που σημαίνει Ειρήνη, Ιεβούς από τον Ιεβουσαίο, Σιών πόλη του Δαυίδ, Κάδυτις, Αιλία Καπιτωλία, Αγία Πόλη. Το όνομα Ιερουσαλήμ επικράτησε από την εποχή του βασιλέως Δαυίδ, που σημαίνει πόλη της Ειρήνης. Το 1000 π.Χ. κυριεύεται από τον Μέγα Αλέξανδρο και μετά το θάνατό του καταλαμβάνεται από τους διαδόχους του, Πτολεμαίους.

Το 1750 π.Χ. περίπου, ο γενάρχης των Εβραίων Αβραάμ μεταναστεύει από τη Μεσοποταμία στην Παλαιστίνη. Η Παλαιά Διαθήκη, στο Βιβλίο της Γενέσεως, αναφέρει την ιστορική αυτή μετανάστευση ως θέληση του ίδιου του Θεού.

Η Παλαιστίνη είχε καθοριστεί από τον Θεό ως η χώρα στην οποία θα διαδραματίζονταν γεγονότα της ανθρώπινης ιστορίας, τα οποία θα σφράγιζαν την ιστορία της Οικουμένης.

Η Εκκλησία των Ιεροσολύμων, μετά από πολλές ιστορικές περιπέτειες, άρχισε να ανδρώνεται βασιζόμενη στην αγάπη, στην απλότητα του βίου, στην κοινοκτημοσύνη, αλλά και στην ορθή ομολογία της πίστης και στο αίμα μαρτύρων. Την εποχή εκείνη, η Ιερουσαλήμ ονομαζόταν Σαλήμ, και με τον καιρό έγινε το κέντρο λατρείας ενός Θεού και παράλληλα το κέντρο για την εμφάνιση του Μεσσία.

Ο Σολομών, ως βασιλιάς, ανέδειξε την Ιερουσαλήμ ως κέντρο της χριστιανικής λατρείας, οικοδομώντας τον περίφημο ναό. Η ιστορία του ναού έχει να διηγηθεί την έλευση όλων των προφητών της Παλαιάς Διαθήκης, οι οποίοι κήρυξαν και προσευχήθηκαν εκεί, αλλά και διαφόρων θρησκευτικών προσωπικοτήτων που επισκέπτονταν την Ιερή Πόλη από όλο τον γνωστό, τότε, κόσμο. Όνειρο κάθε Ισραηλίτη ήταν τότε να επισκεφθεί την Ιερουσαλήμ και να παρακολουθήσει τις λαμπρές τελετές που τελούνταν εκεί. Ο ναός εθεωρείτο το «κατοικητήριο» του Θεού.

Ο πρωτομάρτυρας Στέφανος λιθοβολήθηκε το 35 μ.Χ. για την πίστη του στον Χριστό, έξω από τα τείχη της Ιερουσαλήμ. Με κορύφωση τη Σταύρωση και την Ανάσταση του Χριστού, ένα πλήθος πιστών και αφοσιωμένων μαθητών Του θα μετατρέψει την πόλη στη συνείδηση της Οικουμένης σε αυτό που έμεινε γνωστό ως «Άγιοι Τόποι». Οι Άγιοι Τόποι εκτείνονται σε τρεις περιοχές της Παλαιστίνης: την Ιουδαία, τη Σαμάρεια και τη Γαλιλαία. Σε αυτές τις περιοχές εντοπίζονται οι Άγιοι Τόποι, όπου γεννήθηκε και έζησε ο Χριστός.

Η Παλαιστίνη, τα χρόνια εκείνα, ήταν μια ονειρική χώρα, που η ομορφιά της εντυπωσίαζε. Υπάρχουν μαρτυρίες περιηγητών που αναφέρουν ότι η κατανομή των υψωμάτων της ήταν τόσο αριστοτεχνική, λες και προέρχονταν από έργο ενός ζωγράφου. Οι τρεις πρώτοι αιώνες ζωής των Χριστιανών της Παλαιστίνης πέρασαν με κακουχίες, πάλη και αγώνα, ώστε να μεταλαμπαδευτεί ο Λόγος του Κυρίου.

ΝΑΟΣ ΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΕΩΣ
Ο μολυβδοσκέπαστος τρούλος του Ναού της Αναστάσεως με τον μεγαλόπρεπο χρυσόπατριαρχικό σταυρό.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ΒΗΘΛΕΕΜ
Ναός της Γεννήσεως του Χριστού. Λεπτομέρεια από την εικόνα της γεννήσεως του Χριστού. Η Θεοτόκος, η Φάτνη, ο Αστέρας, οι Μάγοι και οι δοξολογούντες Άγγελοι.

ΙΕΡΟΣΟΛΥΜΑ, ΓΕΘΣΗΜΑΝΗ
Το προαύλιο και η είσοδος στο ναό της Κοιμήσεως της Θεοτόκου

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» στους Αγίους Τόπους

Ιουδαία

Η Ιερουσαλήμ χωρίζεται στη νέα πόλη και στην παλαιά πόλη. Η παλαιά πόλη περιβάλλεται από τα τείχη που χτίστηκαν από τον Σουλτάν Σουλεϊμάν τον Κανούνη, το 1542 μ.Χ. Από το 1948, η παλαιά πόλη της Ιερουσαλήμ ανήκει στην Ιορδανία, ενώ η νέα πόλη ανήκει στο κράτος του Ισραήλ. Βέβαια, από το 1967, με τον αραβοϊσραηλιτικό πόλεμο, τον γνωστό «πόλεμο των έξι ημερών», η Ιερουσαλήμ, παλαιά και νέα πόλη, υπάγεται πλέον στο κράτος του Ισραήλ. Η παλαιά πόλη επικοινωνεί με τη νέα πόλη μέσω οκτώ πυλών.

Η Ιερουσαλήμ είναι χτισμένη σε ένα πλάτωμα, στο σημείο όπου καταλήγει η κεντρική οροσειρά της Παλαιστίνης. Σαν ακρόπολη, προστατεύεται από τα φαράγγια του Ενώμ και του χειμάρρου των Κέδρων. Πάνω στο λόφο Μωρία, στα ανατολικά, χτίστηκε ο Ναός του Σολομώντα, εκεί που ανέβηκε ο Αβραάμ για να θυσιάσει το γιο του Ισαάκ. Η πόλη εκτείνεται σε τρεις ακόμα λόφους. Για να εισέλθει κανείς στην Αγία Πόλη στα χρόνια του Χριστού, έπρεπε να περάσει τα πολυθρύλητα τείχη, με περίμετρο πέντε περίπου χιλιόμετρα, μέρος των οποίων διασώζεται μέχρι και σήμερα. Οι εργασίες για τον εντοπισμό και την αξιοποίηση των ιερών προσκυνημάτων της Ιερουσαλήμ ήταν δύσκολες, γιατί από το 70 μ.Χ. οι Ρωμαίοι είχαν ανασκάψει, στην κυριολεξία, την πόλη, με αποτέλεσμα να προκαλέσουν πολλές καταστροφές και αλλοιώσεις του τοπίου. Ο Μέγας Κωνσταντίνος, όμως, με τη βοήθεια της μητέρας του Ελένης, εντόπισαν την ακριβή θέση του Γολγοθά, καθώς και όλα τα τεκμήρια που ήταν συνδεδεμένα με τα Θεία Πάθη (τον Τίμιο Σταυρό, τους σταυρούς των ληστών, τη λόγχη, τον Ακάνθινο Στέφανο κ.ά.).

Στην ανατολική της πλευρά, η πόλη διατήρησε το παλιό της τείχος, ενώ στη βόρεια και δυτική επεκτάθηκε, με αποτέλεσμα να περιλάβει μέσα στα τείχη της τοποθεσίες, οι οποίες τα χρόνια του Χριστού ήταν εκτός των τειχών. Έτσι, ο Γολγοθάς και ο Πανάγιος Τάφος βρίσκονται μέσα στην πόλη. Το τείχος, που διασώζεται, είναι της εποχής των Τούρκων. Από τις ονομασίες των πυλών της, μπορούμε να συμπεράνουμε πόσο μεγαλόπρεπη ήταν η Ιερουσαλήμ. Ονομασίες όπως η Πύλη της Δαμασκού, του Ηρώδη, της Σιών, η Χρυσή Πύλη, των Αφρικανών, του Αγίου Στεφάνου, του Δαυίδ, η Πύλη της Γιάφας και η Νέα Πύλη φανερώνουν το κλέος της πόλης.

Στο επίκεντρο των μεγαλοπρεπών κτισμάτων του Μεγάλου Κωνσταντίνου βρίσκεται ο Πανάγιος Τάφος, γύρω από τον οποίο υψώθηκε ο Ναός της Αναστάσεως. Μπροστά από το ναό υπήρχε ένας υπαίθριος χώρος με στοές στις τρεις πλευρές. Στην τέταρτη πλευρά βρίσκεται ο βράχος του Γολγοθά, με υπαίθριο ναό. Στο ανατολικό μέρος του υπαίθριου χώρου, μπροστά από το Ναό της Αναστάσεως, υπήρχε ο Ναός του «Μαρτυρίου».

Η προσέγγιση του προσκυνητή στον τόπο των Παθών και της Ανάστασης ξεκινάει από το Πραιτώριο και διέρχεται την «Οδό του Μαρτυρίου» (Via Dolorosa). Η Γεθσημανή βρίσκεται στα ριζά του Όρους των Ελαιών. Από κάποια απόσταση, η Ιερουσαλήμ ήταν μία μεγαλόπρεπη πόλη. Σήμερα, όμως, τα καινούργια κτίρια έχουν κάπως αλλοιώσει την ιστορική της εικόνα.

Βηθλεέμ

Είναι το μικρό χωριό, εννέα χιλιόμετρα νοτιότερα της Ιερουσαλήμ. Εκεί, η Αγία Ελένη οικοδόμησε πάνω στο Σπήλαιο της Γεννήσεως περίλαμπρη εκκλησία, βασιλική, η οποία παραμένει μέχρι και σήμερα ανέπαφη. Το Σπήλαιο της Γεννήσεως είναι λαξευμένο σε φυσικό βράχο και η οριστική του διαμόρφωση έγινε γύρω στον 12ο αιώνα. Στη νότια και τη βόρεια πλευρά του ναού υπάρχουν φυσικά σπήλαια και μικρές εκκλησίες, παρεκκλήσια, όπως του Αγίου Ιωσήφ κ.ά. Το ξυλόγλυπτο εικονοστάσι ιστορείται το 1764, ενώ η ξύλινη οροφή είναι του 19ου αιώνα.

Βηθανία

Η Βηθανία, τέσσερα χιλιόμετρα ανατολικά της Ιερουσαλήμ, ήταν ο τόπος όπου έζησε ο αγαπημένος φίλος του Χριστού, Λάζαρος. Στην οικία του Λαζάρου, είχε φιλοξενηθεί πολλές φορές ο Χριστός, αλλά και πλήθος πιστών, που παρακολουθούσε τα κηρύγματα αγάπης του Ιησού. Στον τάφο του, που αποτελεί μαρτυρία στο διηνεκές για το θαύμα της ανάστασής του από τον Χριστό, οικοδομήθηκε σεπτός ναός, το Λαζαρείο, όπως ονομαζόταν. Σήμερα, ο τάφος του Λαζάρου βρίσκεται στα χέρια των Μουσουλμάνων.

Χεβρών

Ένας ναός στη Χεβρώνα χτίστηκε με εντολή του Μεγάλου Κωνσταντίνου, για να θυμίζει την εμφάνιση τριών αγγέλων ως η Αγία Τριάδα. Σήμερα ό,τι έχει απομείνει βρίσκεται στην κτήση των Εβραίων.

Ιεριχώ

Η πόλη αυτή της Ιουδαίας είχε πολλά φυσικά χαρίσματα, τα νερά, το εύφορο έδαφος, το εύκρατο κλίμα. Αποτέλεσε σπουδαίο συγκοινωνιακό κόμβο. Από τον 5ο αιώνα έγινε προσκυνηματικό κέντρο και στην ευρύτερη περιοχή χτίστηκαν 21 μεγάλα μοναστήρια. Πολλές εκκλησίες χτίστηκαν στην Ιεριχώ, ενώ φημισμένα προσκυνήματα υπήρχαν στην πηγή του Προφήτη Ελισσαίου, στο σπήλαιο του Προφήτη Ηλία και του Ζακχαίου, που παραμένει και σήμερα βασικό προσκύνημα του Πατριαρχείου Ιεροσολύμων.

Ιόππη

Μία από τις αρχαιότερες παραλιακές πόλεις της Παλαιστίνης. Σήμερα σώζονται οι ναοί του Αγίου Γεωργίου και των Αγίων Αποστόλων. Στην αρχαιότητα, η Ιόππη ήταν το λιμάνι της Ιερουσαλήμ. Δύο φορές οι Ρωμαίοι την κατέστρεψαν και ο Μέγας Κωνσταντίνος την έχτισε ξανά. Υπήρξε κέντρο μιας εύρωστης χριστιανικής κοινότητας.

Λύδδα

Λύδδα σημαίνει «κόσμημα». Στη Λύδδα, ο Απόστολος Πέτρος θεράπευσε τον παράλυτο Αινέα και το 415 συνεκλήθη τοπική Σύνοδος για τον αιρετικό Πελάγιο. Σύμφωνα με την παράδοση, από τη Λύδδα καταγόταν η μητέρα του Αγίου Γεωργίου. Το άγιο λείψανό του μεταφέρθηκε εκεί και εναποτέθηκε σε μία κατακόμβη, για προστασία. Πάνω σε αυτήν, ο Ιουστινιανός έχτισε ναό αφιερωμένο στον Άγιο Γεώργιο. Το 1872 εγκαινιάστηκε ο σημερινός περικαλλής ναός από τον Πατριάρχη Κύριλλο Β'.

Γαλιλαία

Στις ιστορικές πόλεις της Γαλιλαίας, τη Ναζαρέτ και την Κανά, οικοδομήθηκαν από

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ΙΟΡΔΑΝΗΣ ΠΟΤΑΜΟΣ
Εδώ έρχονται οι προσκυνητές για να βαπτιστούν και να αγιαστούν.

ΝΑΟΣ ΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΕΩΣ
Σκευοφυλάκιο. Φιάλη του Ιερού Νιπτήρος. Έργο ευρωπαϊκής τέχνης από ασήμι με ανάγλυφες παραστάσεις από την Παλαιά Διαθήκη.

Ο Τόπος της Αποκαθηλώσεως με τη μαρμάρινη ανάγλυφη πλάκα.

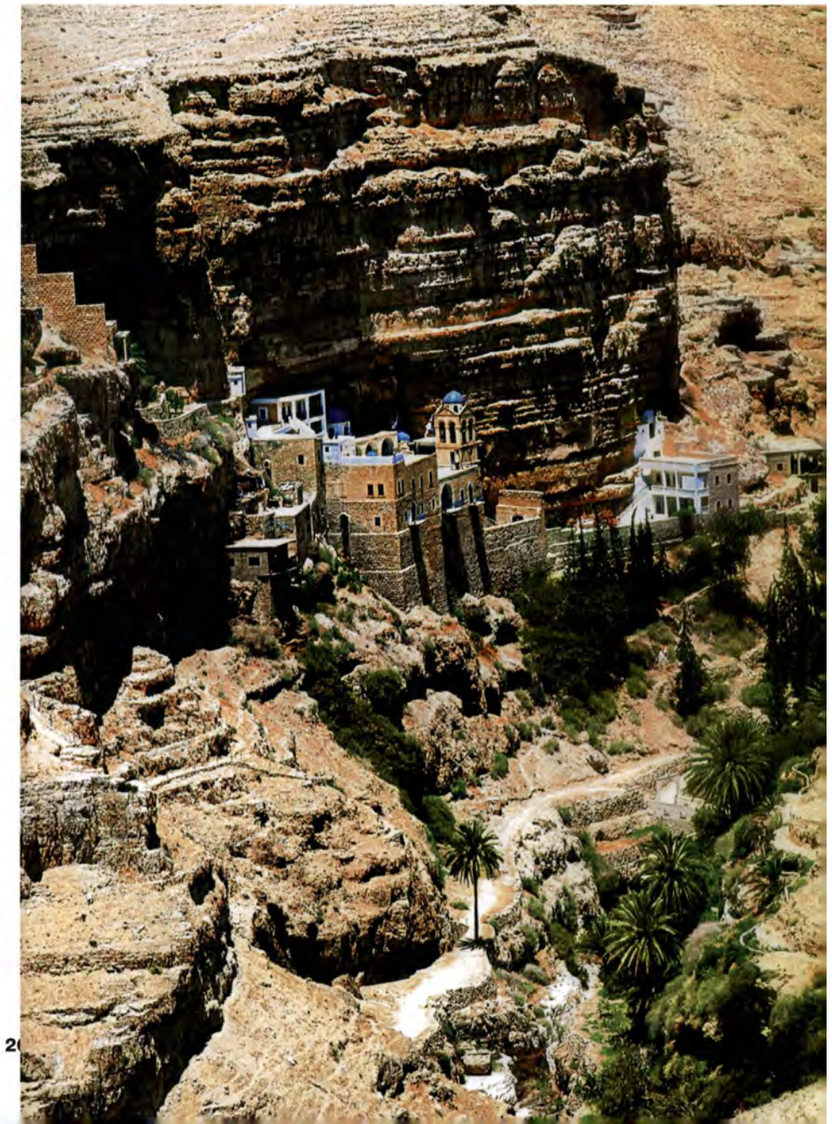
την εποχή του Μεγάλου Κωνσταντίνου περίτεχνοι ναοί. Εκεί, ο Ιησούς πέρασε τα νεανικά του χρόνια και αργότερα άφησε ως παρακαταθήκη στην ανθρωπότητα τα μεγάλα Του θαύματα. Η Γαλιλαία, ακόμα και σήμερα, παραμένει ένας τόπος ιδιαίτερα γαλήνιος, ευλογημένος θα λέγαμε. Η φύση διατηρεί στοιχεία ακόμα της εποχής του Χριστού. Η περιοχή γύρω από τη λίμνη της Τιβεριάδας είναι ειδυλλιακή. Οι γύρω λόφοι, σαν πινελιές ζωγραφικού πίνακα, καλλιεργούνται με φροντίδα του ανθρώπινου μόχθου. Στην Τιβεριάδα, ο Ιησούς προσείλκυσε τους πρώτους μαθητές του, καθώς όρθιος μέσα σε μία βάρκα μιλούσε στο πλήθος που βρισκόταν συγκεντρωμένο στις όχθες της λίμνης.

Σαμάρεια

Η πλούσια σε πηγές και εύφορη χώρα της Σαμάρειας είναι ο ιστορικός τόπος που συνδέεται με γνωστά περιστατικά της Παλαιάς Διαθήκης, από τους χρόνους του Ιησού και των Αποστόλων. Στην πόλη της Σαμάρειας υπήρχε άλλοτε ο τάφος του Ιωάννη του Βαπτιστού, όπου αργότερα οι Μουσουλμάνοι έχτισαν τέμενος. Η σημερινή Ναμπλούς είναι η πόλη που συνδέθηκε με το διάλογο του Ιησού με τη Σαμαρείτιδα στο πηγάδι του Ιακώβ, που μέχρι τις μέρες μας αποτελεί ένα από τα προσκυνήματα του Πατριαρχείου Ιεροσολύμων, καθώς έχει ανεγερθεί ένας εντυπωσιακός ναός, ο οποίος περικλείει το ιερό πηγάδι του Ιακώβ στο κέντρο του.

Ναζαρέτ

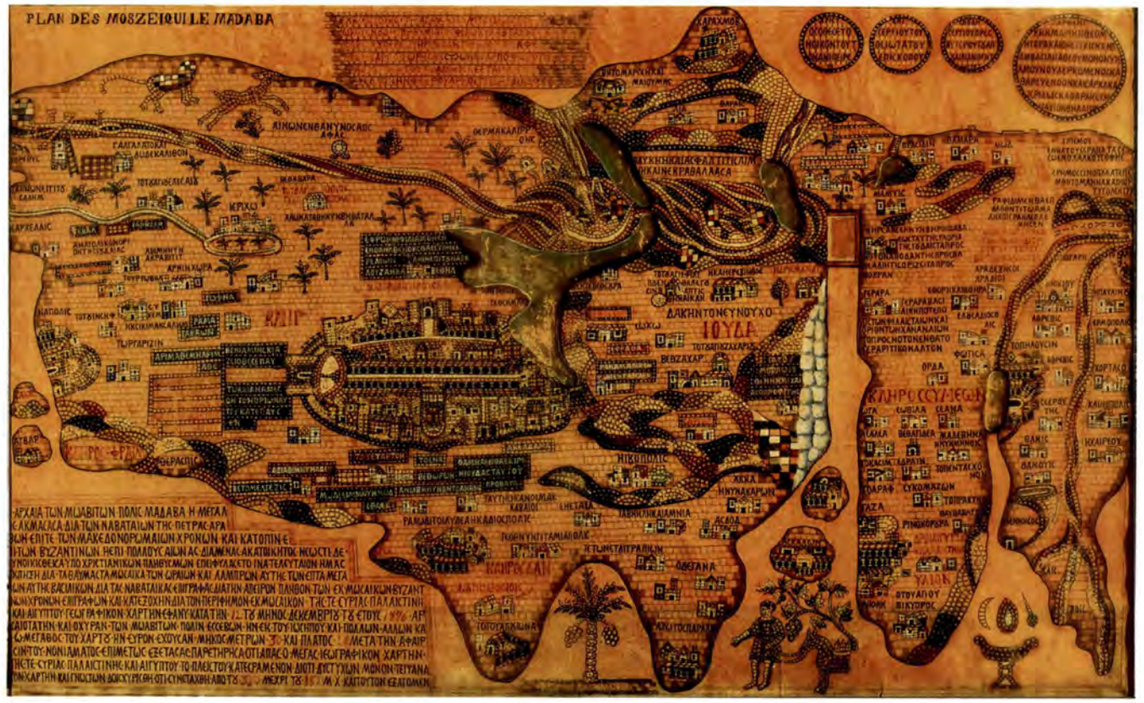
Στην άσημη αυτή πόλη, η Θεοτόκος έλαβε το μήνυμα από τον Θεό ότι θα γεννούσε τον Μεσσία. Το Πατριαρχείο κατέχει σήμερα το



ΜΟΝΗ ΑΓΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΧΟΖΕΒΑ

Είναι κτισμένη σε απόκρημνα βράχια της ερήμου μέσα σε φαράγγι.

ΝΑΙ
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



ΜΑΔΗΒΑ

Αντίγραφο του χάρτη της Μαδηβά στην Ιορδανία. Κατά την επισκευή της εκκλησίας το έτος 1876 ανακαλύφθηκε στο δάπεδό της βυζαντινό μωσαϊκό με την απεικόνιση της Παλαιστίνης.

Το ιερό κουβούκλιο του Πανάγιου Τάφου. Η είσοδος στον χώρο.

Ναό του Ευαγγελισμού, που έχει χτιστεί στη λεγόμενη Πηγή της Παναγίας. Στη Ναζαρέτ ο Ιησούς πέρασε τα περισσότερα χρόνια του σύντομου βίου του. Για το λόγο αυτόν ονομάστηκε και Ιησούς ο Ναζωραίος.

Κανά

Είναι το όμορφο χωριό που συνδέεται με το πρώτο θαύμα του Χριστού, όπου σε γάμο μετέτρεψε το νερό σε κρασί. Η Κανά βρίσκεται στο δρόμο που ενώνει τη Ναζαρέτ με τη λίμνη Τιβεριάδα. Αρκετοί ναοί από την εποχή του Μεγάλου Κωνσταντίνου έχουν χτιστεί εκεί, καθώς και στην Καπερναούμ, η οποία σήμερα δεν υπάρχει, την αναφέρουμε όμως, γιατί στην τοποθεσία Επτάστηλο τελέστηκε το θαύμα του πολλαπλασιασμού των άρτων και των ιχθύων. Στο χώρο της Καπερναούμ, κοντά στο Όρος των Μακαρισμών και κοντά στη λίμνη Τιβεριάδα, σήμερα το Πατριαρχείο Ιεροσολύμων διατηρεί την Ιερά Μονή των Αποστόλων.

Όρος Θαβώρ

Στον τόπο της Θείας Μεταμορφώσεως, όπου ο Ιησούς κατέδειξε τη θεϊκή του υπόσταση, χτίστηκε ο Ναός της Μεταμορφώσεως. Το Όρος Θαβώρ, αν το παρατηρήσουμε από μακριά, ομοιάζει με λόφο. Αν, όμως, βρεθούμε στην κορυφή του, τότε θα κατανοήσουμε πραγματικά το χαρακτηρισμό «Όρος Υψηλό», που του απέδωσαν οι Ευαγγελιστές. Από το σημερινό ελληνορθόδοξο μοναστήρι της Μεταμορφώσεως, μπορούμε να διακρίνουμε στα βόρεια το όρος Ερμών.

Έχουν περάσει δύο χιλιάδες χρόνια και οι Άγιοι αυτοί Τόποι εξακολουθούν να υπηρετούν, παρ' όλες τις κακουχίες και αντιξοότητες, το όνομα του Χριστού και της Μεγάλης Εκκλησίας Του. ■

** Το άρθρο αυτό βασίστηκε στη συλλεκτική έκδοση: «ΙΕΡΟΥΣΑΛΗΜ, ΜΗΤΗΡ ΤΩΝ ΕΚΚΛΗΣΙΩΝ, ΘΕΟΥ ΚΑΤΟΙΚΗΤΗΡΙΟΝ», των Εκδόσεων «Μίλητος», με συγγραφέα τον πατέρα, Δρα Θεολογίας, Αλέξανδρο Καριώτογλου*

affidea

—πάνω από όλα είναι η υγεία

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ
ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ

ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ | ΑΝΑΛΥΣΗ | ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Η **Affidea** είναι ο μεγαλύτερος πάροχος **Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας** στην Ευρώπη με τομείς δραστηριότητας τις απεικονιστικές εξετάσεις, τις εξετάσεις βιοπαθολογίας και ακτινοθεραπείας. Δραστηριοποιείται σε 16 χώρες μέσα από ένα δίκτυο 245 μονάδων υγείας και 7700 επαγγελματιών σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.

Η **Affidea** λειτουργεί στην Ελλάδα από το 2005 ως Ευρωιατρική, με στόχο την παροχή ολοκληρωμένων πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας υψηλής ποιότητας για όλους. Σήμερα διαθέτει ένα εκτεταμένο **Πανελλαδικό Δίκτυο Διαγνωστικών Εργαστηρίων** σε πρότυπους ιατρικούς χώρους με τα υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας, άνεσης και αισθητικής, ιατρικό εξοπλισμό τεχνολογίας αιχμής, καταξιωμένους ιατρούς με άρτια επιστημονική κατάρτιση και με το πλέον σύγχρονο σύστημα τηλεϊατρικής στην Ελλάδα. Τα εργαστήριά της είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο **ISO 9001**. Επιπλέον τα βιοπαθολογικά εργαστήρια είναι διαπιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (Ε.ΣΥ.Δ.) κατά το **ISO 15189**.

affidea.gr
info.gr@affidea.com

www.facebook.com/AffideaGreece

Προγράμματα Δημιουργίας Κεφαλαίου για το Μέλλον

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες

MetLife

Προχωράμε μαζί στη Ζωή

ασφαλιστικό
UNDERWRITING

764

Agence de Smyrne

Assuré Madame Anast. A. Dhanarion

Date 1er Novembre 1921.-

Effet du 1er Novembre 1921.-

Durée Douze mois

Expiration 1er Novembre 1922.-

The National Benefit Assurance Company, Limited.

No. 391577

SOMME ASSURÉE
£ L 300

PRIME
£ L 3. 4/0

Risque Contigu à Police No.

Risque Commun à Police No.

Remplacement de Police No. 391.200

Siège Social : NATIONAL HOUSE, Newgate Street, London, E.C. 1.

Capital et Fonds accumulés dépassant £1,500,000.

Direction: NESTOR TH. TELLOGLOU, SMYRNE.

POLICE. — CONDITIONS GÉNÉRALES.

1.- Si des indications fausses ou inexactes ont été fournies à la Compagnie concernant les objets assurés par la présente police, les immeubles, locaux ou lieux où ces objets sont renfermés ou situés ; si une circonstance quelconque de nature à diminuer l'opinion du risque qu'a eu à en charger le sujet a été dissimulée ou inexactement rapportée, ou s'il a pas été déclaré, la présente police est nulle dans tous ses effets en ce qui touche les objets dont la Compagnie n'a pas pu avoir ainsi la juste appréciation.

2.- Aucune prime ne sera valablement acquittée que par la différence que fera la Compagnie à l'assuré d'une quittance imprimée, justificative de ce paiement, et dûment signée par un agent ou tout autre fondé de pouvoirs de la Compagnie.

3.- Si tout ou partie des objets sur lesquels porte la présente police sont également garantis par d'autres contrats souscrits avant ou après l'entrée en vigueur de la dite police, l'assuré est tenu de le déclarer à la Compagnie, par écrit, et de le faire mentionner soit dans la police même, soit par un endossement inscrit par la Compagnie sur ladite police. Faute des susdites déclaration et constatation, avant tout sinistre, l'assuré n'aura droit à aucune indemnité visant la présente police.

4.- Si un immeuble assuré par la présente police ou qui renferme des objets garantis par elle, ou si un corps de bâtiments dont le dit immeuble fait partie vient à s'écrouler ou à glisser, notablement ou en partie, la présente assurance en tant qu'elle porte sur le dit immeuble ou sur son contenu, cessera immédiatement de plein droit, à moins que l'assuré ne prouve que l'écroulement subi a dégradation n'a eu lieu par suite d'un incendie.

5.- L'assurance résultant de la présente police ne s'applique :—

(a) Aux objets volés pendant ou après le sinistre.

(b) Aux objets dont les pertes ou dommages ont été causés soit par leur fermentation, leur vice propre ou leur combustion spontanée (sauf l'exception ci-après prévue par l'article 7, § 1er / 7) soit par un début quelconque de procédé de chauffage ou de séchage auquel auraient été soumis les objets assurés.

(c) Aux pertes ou dommages qui résultent, directement ou indirectement, ou qui sont la conséquence de :—

(1) La destruction par le feu d'un objet quelconque, ordonnée par l'autorité publique.

(2) Feu souterrain.

6.- La présente police ne garantit pas les pertes ou dommages occasionnés, directement ou indirectement par, survenant par suite, en conséquence de, ou pendant les conditions, physiques ou anormales ou résultant aux événements ci-après ou en résultant :—

(a) Ouragan, typhon, cyclone, irruption volcanique, tremblement de terre ou autre convulsion de la nature.

(b) Invasion, hostilités, acte d'ennemi étranger, émeute, commotion civile, rébellion, insurrection, pouvoir, militaire ou pouvoir usurpé ou les mentions.

A moins que l'assuré, comme condition préalable à la mise en jeu d'une responsabilité quelconque de la Compagnie relative aux pertes ou dommages ne prouve, à la satisfaction de la Compagnie, que ces pertes ou dommages n'ont pas été causés ou aggravés par l'une quelconque des circonstances ou causes exceptées ci-dessus mentionnées, ou par suite de l'une quelconque de ces circonstances ou causes.

7.- A moins de convention contraires expressément stipulées dans la police, sont exclus de la présente assurance :—

(a) Les marchandises que l'assuré détient en qualité de dépositaire ou de commissionnaire.

(b) Les lingots d'or et d'argent et les pierres précieuses non montées.

(c) Tout objet rare ou œuvre d'art, pour son excédent de valeur au-dessus de 50 livres sterling.

(d) Les manuscrits, plans, croquis, dessins, patrons, modèles ou modèles.

(e) Les titres, reconnaissances ou documents de toutes espèces, les timbres, les monnaies d'or et d'argent, les billets de banque, les chèques ou billets à ordre, les registres et autres livres de commerce.

(f) La houille en tant qu'il s'agit de la garantie de cette marchandise contre le risque de la combustion spontanée.

(g) Les explosifs.

(h) Les pertes ou dommages occasionnés par une explosion quelconque. Il est toutefois expliqué que la Compagnie répondra, comme s'ils étaient causés par l'incendie, des pertes ou dommages qui proviendraient d'une explosion de gaz servant à l'éclairage ou à tout usage domestique, dans tout bâtiment ne dépendant pas d'une usine à gaz ou se servant d'aucune manière à la fabrication du gaz.

(i) Les pertes ou dommages qui résultent, directement ou indirectement ou qui sont la conséquence d'ouvrages (souterrains ou autres) de fouilles, puits, failles, puisards, pompes ou fourneaux, ou de déblaiement de terrain au moyen du feu.

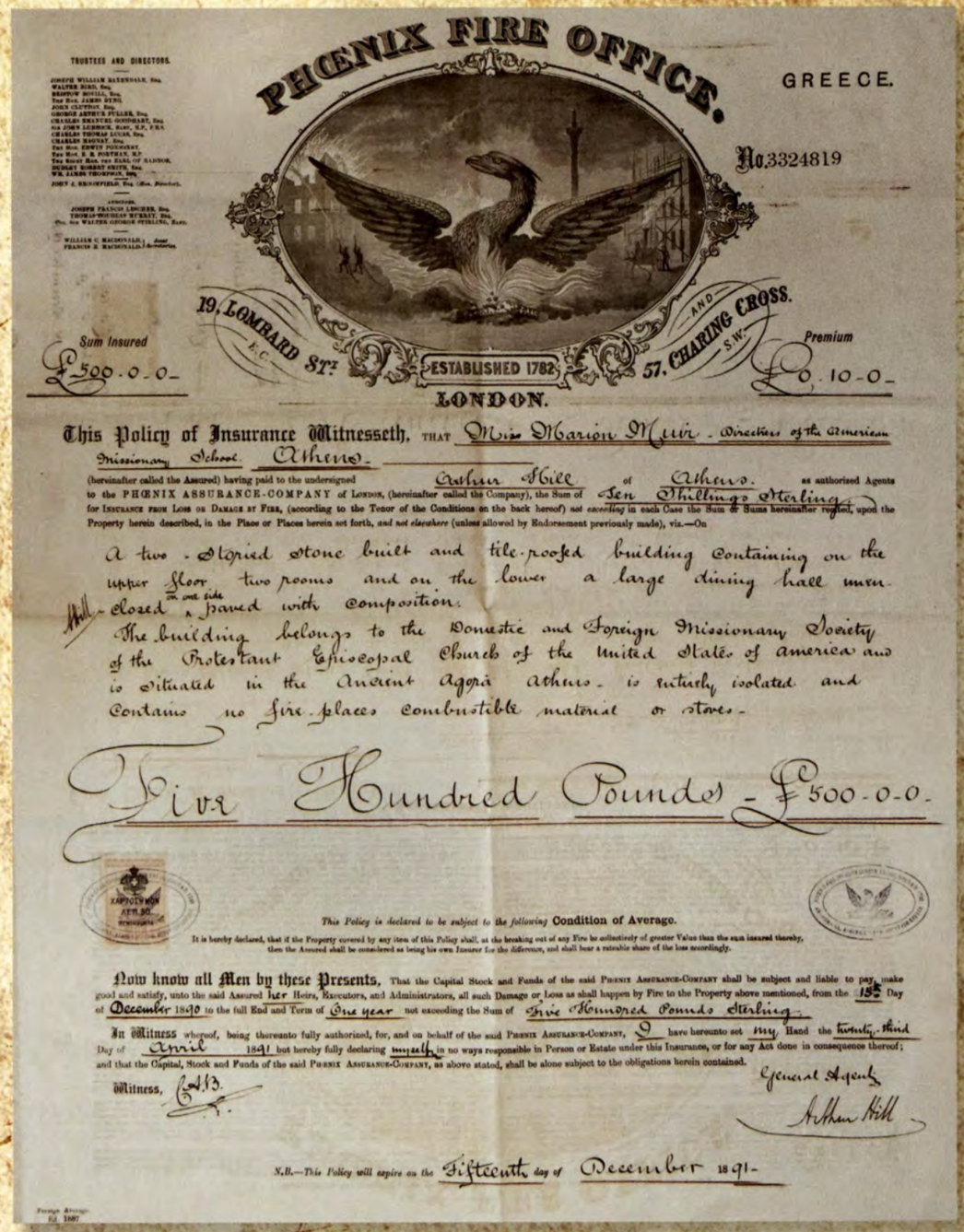
No. 95 SMYRNE.

«ΝΑΙ»
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΙΣΤΟΡΙΑ
ΠΡΟΣΕΞΤΕ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ!
Στην εποχή της Καταστροφής της Σμύρνης
1-11-1921 - 1-11-1922

THE NATIONAL BENEFIT Ασφαλιστική Εταιρεία
Πυρασφαλιστήριο του πρακτορείου Σμύρνης (Διάρκεια ασφάλισης: 1-11-1921 – 1-11-1922)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

Συλλεκτικό
ΚΡΑΤΗΣΤΕ ΤΟ!



TRUSTEES AND DIRECTORS.

PHŒNIX FIRE OFFICE. GREECE.

No. 3324819

19, LOMBARD St. E.C. — ESTABLISHED 1782 — AND 57, CHARING CROSS. S.W.

LONDON.

Sum Insured £500.0.0.

Premium £0.10.0.

This Policy of Insurance Witnesseth, THAT Miss Marion Mair - Directress of the American Missionary School Athens - (hereinafter called the Assured) having paid to the undersigned Arthur Hill of Athens. as authorized Agents to the PHŒNIX ASSURANCE-COMPANY of LONDON, (hereinafter called the Company), the Sum of Ten Shillings Sterling for INSURANCE FROM LOSS OR DAMAGE BY FIRE, (according to the Tenor of the Conditions on the back hereof) not exceeding in each Case the Sum or Sums hereinafter recited, upon the Property herein described, in the Place or Places herein set forth, and not elsewhere (unless allowed by Endorsement previously made), viz.—On

A two - storied stone built and tile-roofed building containing on the upper floor two rooms and on the lower a large dining hall enclosed on one side & paved with composition.

The building belongs to the Domestic and Foreign Missionary Society of the Protestant Episcopal Church of the United States of America and is situated in the Ancient Agora Athens - is entirely isolated and contains no fire-places combustible material or stoves -

Five Hundred Pounds - £500-0-0.

This Policy is declared to be subject to the following Condition of Average.

It is hereby declared, that if the Property covered by any item of this Policy shall, at the breaking out of any Fire be collectively of greater Value than the sum insured thereby, then the Assured shall be considered as being his own Insurer for the difference, and shall bear a rateable share of the loss accordingly.

Now know all Men by these Presents, That the Capital Stock and Funds of the said PHŒNIX ASSURANCE-COMPANY shall be subject and liable to pay, make good and satisfy, unto the said Assured her Heirs, Executors, and Administrators, all such Damage or Loss as shall happen by Fire to the Property above mentioned, from the 15th Day of December 1890 to the full End and Term of One year not exceeding the Sum of Five Hundred Pounds Sterling.

In Witness whereof, being thereunto fully authorized, for, and on behalf of the said PHŒNIX ASSURANCE-COMPANY, I have hereunto set my Hand the twenty-third Day of April 1891 but hereby fully declaring myself in no ways responsible in Person or Estate under this Insurance, or for any Act done in consequence thereof; and that the Capital, Stock and Funds of the said PHŒNIX ASSURANCE-COMPANY, as above stated, shall be alone subject to the obligations herein contained.

Witness, [illegible]

General Agents
Arthur Hill

N.B.—This Policy will expire on the Fifteenth day of December 1891-

PHOENIX FIRE OFFICE- Πυρασφαλιστήριο.
Ασφαλίζεται το κτίριο της Αμερικανικής Ιεραποστολικής Σχολής Αθηνών διάρκειας 1 έτους, 1890
(Πηγή: Ε. Σπύρου: συλλεκτικά ασφαλιστήρια 1860-1960)

Δεκέμβριος
1890

ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΤΙ ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΠΑΝΤΑ φροντίζει η Generali! Αρχές του 2018 η GENERALI με το καλαίσθητο και ποιοτικά προσεγμένο ημερολόγιό της (το καλύτερο στην ελληνική αγορά) ευχότανε στους φίλους, πελάτες και συνεργάτες της... «να παραμείνουν ονειροπόλοι, να επιθυμούν, να δημιουργούν και να μπορούν να διαφυλάπουν τις μικρές ή μεγάλες κατακτήσεις τους, δηλαδή όσα χτίζουν στο πέρασμα του χρόνου».

Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Υπενθύμιζε ότι στον αυθορμητισμό των ονειροπολήσεών τους τους προέτρεπε να αφεθούν και να ταξιδέψουν στο χρόνο ήσυχοι επειδή η GENERALI θα ήταν δίπλα τους, φύλακας για όσα αγαπάνε!

Το ημερολόγιο ξεκίναγε με τα εξής γραφόμενα: Για κάθε τι... που είναι τα πάντα. «Όλοι διαθέτουμε τις δικές μας χρονομηχανές. Μπρος πίσω, σαν ένα ταξίδι στο χρόνο, οι αναμνήσεις μας μας ταξιδεύουν στο παρελθόν και τα όνειρα στο μέλλον», Herbert George Wells, 1985, «Η Μηχανή του χρόνου». Σε κάθε αρχή μήνα υπήρχε μια θαυμάσια φωτογραφία και ένα όμορφο μήνυμα προσεκτικά διαλεγμένο. Για παράδειγμα, ο Νοέμβριος είχε μια κοπέλα στη βροχή γελαστή και κάτω έγραφε: «Δεν είναι απλώς μια ξαφνική μπόρα... είναι η μυρωδιά της βροχής που σε ξετρελαίνει». Ήταν μηνύματα που απέχουν στο χρόνο και στα άλλα χρόνια, στο 2019 που έρχεται, στο 2020, στο 2030, αλλά ταίριαξαν και χρόνια πριν όταν ξεκινούσε εργασίες στην Ελλάδα. Συγχαίρουμε τον Πάνο Δημητρίου που επέλεξε ποιότητα προς όλους και μαθαίνουμε ότι επιθυμεί να ανακαλύψουν οι τρίτοι την GENERALI μέσα από το έργο της, τα προϊόντα της, τους ανθρώπους της και να πουν «πάμε στην GENERALI, την εταιρεία για κάθε μας ανάγκη»!

Στην εταιρεία με πορεία 130 χρόνων στην Ελλάδα με την εγγύηση ενός παγκόσμιου οργανισμού, ο κ. Δημητρίου ανέβασε το μερίδιό της στην ελληνική αγορά και την οδήγησε με τους πρωταγωνιστές! Μαζί του μια αξιόλογη ομάδα διευθυντικών στελεχών με επικεφαλής στο Marketing και την Επικοινωνία τη Μαρία Λαμπροπούλου, που φρόντισε και τα ημερολόγια. Ευχόμεθα οι στιγμές τους να είναι ευλογημένες από τον Θεό και οι σελίδες των ημερολογίων να μη φτάνουν να χωρέσουν τους τίτλους των κεφαλαίων των όσων καθημερινά με πολύ κόπο και πολλά όνειρα δημιουργούν για τους συνανθρώπους μας!

Καλό 2019!

Ε.Σ.

Η Αγγελική Νταλιάνη γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη. Η Αγγελική Νταλιάνη του Ιωάννη γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη και ξεκίνησε ασφαλιστική σταδιοδρομία το 1968 ως ασφαλίστρια. Από το 1970 τη βρίσκουμε να είναι γενικός πράκτορας της Ελληνοβρετανικής ως το 1974 μετά από ουσιαστική εκπαίδευση και οδηγίες του Ιωάννη Παλαιολόγου. Τα πρώτα «ασφαλιστικά γράμματα» έμαθε από τον Ιερώνυμο Δελένδα. Το 1974 έφτιαξε τον Ασφαλιστικό Οργανισμό Νταλιάνη με δραστηριότητες στη Θεσσαλονίκη και τα Βαλκάνια. Ήταν ένας καλός άγγελος του ασφαλιστικού κλάδου και θα έλεγα άνετα πως αν ήταν να κάνω καλλιτεχνικά ένα άγαλμα ή έναν πίνακα για προσωποποίηση της ασφάλισης στη Θεσσαλονίκη θα αντέγραφα το πρόσωπο της Αγγελικής Νταλιάνη, που ΕΠΕΛΕΞΕ μόνη της να υπηρετήσει το θεσμό Ιδιωτικής Ασφάλισης. «Ήμουν εκεί γύρω στα 25 μου χρόνια όταν διάβασα μια "κρυφή" αγγελία που ζητούσαν άτομο με κοινωνικές επαφές, έξυπνο και έντιμο. Πήγα, ήταν μια εταιρεία ΕΛΛΗΝΟΕΛΒΕΤΙΚΗ του Ιερώνυμου Δελένδα που είχε γυρίσει από την Ελβετία. Ρώτησα κι όταν άκουσα ότι ήταν για ασφάλειες, είπα ΟΧΙ και πήγα να φύγω. Ο Ιερώνυμος Δελένδας, που τελείωνε το προηγούμενο ραντεβού της αγγελίας, ρώτησε ποια είμαι και τι θέλω. Ήμουν ευκατάστατη, ήθελα να είμαι οικονομικά ανεξάρτητη από τον καλό έμπορο πατέρα μου και να δουλεύω ελεύθερα. Είπα όχι, έφυγα, αλλά το ξανασκέφθηκα επειδή μου έκανε "κλικ" η φράση του Ι. Δελένδα ότι θα αμείβομαι αναλόγως του πόσο δουλεύω και όχι υπαλληλικά, και φυσικά ελεύθερη που εξαρτώ τη ζωή μου από εμένα και την αξία μου. Γύρισα και ξεκίνησα εκπαίδευση. Συνέπεσε τότε να μιλάνε και για ασφάλιση της νέας μας πολυκατοικίας. Μου ήταν άγνωστη λέξη η ασφάλιση. Ο πατέρας μου γεμάτος έγνοια και αγάπη για μένα, στις διακοπές μας στη Λήμνο, ρώτησε τον Ιωάννη Παλαιολόγο (πατέρα του Δούκα) που ήταν φίλοι "τι ήταν πάλι αυτό που ήθελε η κόρη του να γίνει ασφαλίστρια", και εκείνος που ήθελε να ανοίξει πρακτορείο στη Θεσσαλονίκη επέλεξε εμένα και έγινε ο πρώτος καθοδηγητής και μέντοράς μου. Έτσι άρχισε το συναρπαστικό ταξίδι στη χώρα των ασφαλειών! Από τον Ι. Παλαιολόγο κράτησα σε όλη μου την καριέρα τη συμβουλή του "Αγγελική, με το ένα χέρι θα κρατάς τον πελάτη και με το άλλο την εταιρεία με το θεσμό». Δεν τα ανακάτεψε ποτέ η κ. Αγγελική Νταλιάνη, η όμορφη Μακεδονίτισσα που γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη, με καλή ανατροφή, με γαλλικά και πιάνο, και ποτέ δεν συμπεριφέρθηκε όπως ο ΓΚΩΝΤΙΣΑΡ του Ονορέ ντε Μπαλζάκ στο έργο «L'Illustre Gaudissart» (1833), που ήταν ένας αντιπρόσωπος, παράξενη φιγούρα, αδαής, σοφός, πλανημένος, κατεργάρης, δύσπιστος ιερέας που τα έχει δει όλα και τα ξέρει όλα και γνωρίζει τους πάντες, κορεσμένος από φαυλότητα, που τα φέρνει όλα στα μέτρα του, χλευαστικός και σκωπτικός, φαινομενικά φιλικός κ.λ.π. («Ξακουστός Γκωντισάρ», μετάφραση Α. Καραβασίλη).

Η Αγγελική Νταλιάνη, πολυβραβευμένη από ασφαλιστικές εταιρείες και σωματεία (και ως ιδρυτικό μέλος του ΣΕΜΑ), ήταν διαρκώς η ευγενική και με διακριτικότητα ασφαλίστρια για τους πελάτες και συναδέλφους, κοινωνική, έντιμη, ειλικρινής, φιλομαθής και άνετη σε «σαλόνια και αλώνια», με Έλληνες και ξένους, με κυβερνητικούς και αντιπολιτευόμενους, με Εβραίους και Βαλκάνιους, διαδίδοντας την ιδέα αλληλεγγύης, ασφάλισης και ειρηνικής δημιουργικής συνύπαρξης.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» επαινεί τη μεγάλη ασφαλίστρια Αγγελική Νταλιάνη που γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη, που ζει και εργάσθηκε στην πόλη της, που προσέφερε έργο με τις επαγγελματικές και κοινωνικές δραστηριότητές της εντός κι εκτός ασφαλιστικού κλάδου (π.χ. μέλος ΕΕΔΕ, Τεχνικό Μουσείο Θεσσαλονίκης, ΣΕΜΑ κ.λπ.)

Φίλοι μου αναγνώστες, χειροκροτήστε την κυρία Αγγελική Νταλιάνη που είδαμε «να σηκώνει λίγο υψηλότερα τον ασφαλιστικό κλάδο», που κατάφερε «να ανθίζουν αμυγδαλιές» στον παγωμένο χειμώνα πολλών συνανθρώπων μας.

Το έργο της είναι τραγούδι ανακούφισης για όσους γεύτηκαν την πίκρα μιας καταστροφής - ζημιάς στην περιουσία τους ή στη ζωή τους. Και επειδή, όπως έγραψε ο Ελύτης, «Οι Άγγελοι τραγουδάνε», και η Αγγελική τραγούδησε για το τραγούδι αγάπης της ασφάλισης που με πίστη και με μεράκι πραγματοποίησε. Μαζί με τον Οδυσσέα Ελύτη είπε και αυτή ότι «...πίσω από κάθε ανάσταση, από κάθε μεράκι, μια κιθάρα περιμένει έτοιμη να πάρει τα λόγια και να τα ταξιδέψει από χείλη σε χείλη. Δεν είναι λίγο αυτό...» («Τα ρωτα του έρωτα»).

Από χείλη σε χείλη ας διαδώσουμε ότι η κ. Νταλιάνη τίμησε τον ασφαλιστικό κλάδο και ο δημόσιος έπαινος από την ΕΑΕΕ δεν της δόθηκε ακόμη για το σύνολο του έργου της στη Θεσσαλονίκη.

Ε.Σ.

Η Αγγελική Νταλιάνη

35χρόνια ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών προσφέρει!
Το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών ιδρύθηκε το 1983 στο Μαρούσι με στόχο την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών στην Ελλάδα από τον Γ. Αποστολόπουλο. Είναι ένα από τα πλέον σύγχρονα και αξιόπιστα νοσηλευτικά ιδρύματα της χώρας. Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών ξεκίνησε το 1984 και με συνεχείς επενδύσεις τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό αποτελεί σήμερα τη μεγαλύτερη και πιο αξιόπιστη μονάδα παροχής διαγνωστικών και νοσηλευτικών υπηρεσιών στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων, εφάμιλλη αυτών της Δυτικής Ευρώπης και των ΗΠΑ. Στην Ελλάδα διαθέτει 8 υπερσύγχρονες νοσηλευτικές μονάδες και ένα δίκτυο από 2.800 ιατρούς και 3.000 εργαζομένους πλήρους απασχόλησης. Με αφορμή το δεύτερο συνέδριο Ιατρικής Ηγεσίας και Καινοτομίας στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο Μεγάρου Αθηνών (Νοέμβριος 2018 – AMLI 2018), το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» υπενθυμίζει την τεράστια προσφορά του ιδρυτή Γ. Αποστολόπουλου και προς τον ασφαλιστικό χώρο ιδιωτικής ασφάλισης, που ένα από τα κυριότερα επιχειρήματα προς πώληση ασφαλειών υγείας των διαμεσολαβούντων είναι ότι «σε καλύπτουμε και στο Ιατρικό Αθηνών»!

Ο Γιώργος Αποστολόπουλος γνωρίζει καλά γιατί οι αρχαίοι Έλληνες ονόμαζαν τον ιατρό και παιάν, παιήων από το ρήμα παύω, ως καταπαύων τας οδύνας. Έχει πολλούς καλούς ιατρούς που παύουν τας οδύνας των Ελλήνων! Αξίζει δημόσια έναν έπαινο ο σε πολλά ευεργέτης συνανθρώπων μας Γ. Αποστολόπουλος, ο δημιουργός του πολυχρήσιμου Ομίλου, που σαν μια νέα «Βασιλειάδα» του Μεγάλου Βασιλείου προσφέρει ίαση και θεραπεία σε χιλιάδες πάσχοντες, παρόλο που έχουν διαφορετικές αφετηρίες, και εν πάση περιπτώσει είναι μια καταφυγή πασχόντων, πολλοί από τους οποίους γνωρίζουν ότι οι ιατροί μέσω της θεραπείας προσφέρουν αναβολή θανάτου των θνητών ανθρώπων, όπως έλεγε και ο Ορφικός Ύμνος εις Απόλλωνα, Θεού ιατρού των θεών (Απόλλων Παιάν).

Σκεφθείτε τι θα γινόταν εάν δεν υπήρχαν αυτές οι σύγχρονες ιατρικές μονάδες και πού θα κατέφευγαν οι πάσχοντες συνάνθρωποί μας σ' αυτή τη μικρή ζωή μας. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος τού οφείλει πολλά και το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει σε μεγαλοπρεπή συνεδρίαση όλων των φορέων της να τον βραβεύσει για το έργο του, για μίμηση και οφειλόμενη ευγνωμοσύνη. Η κορυφαία αποστολή του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών για διαρκή εξασφάλιση ανανεωμένου υπερσύγχρονου τεχνολογικού εξοπλισμού και υποστήριξη πρωτοποριακών ιατρικών μεθόδων κ.λπ. ωφελεί τα μέγιστα τον ασφαλιστικό κόσμο, που παίρνει στους ώμους του μέγα φορτίο υποχρεώσεων του κόστους υγείας των Ελλήνων (και ευτυχώς δίπλα στο Ιατρικό και άλλοι πρωτοπόροι υπηρετούν το αγαθό της Υγείας με προσήκουσα επιμέλεια όπως το ΥΓΕΙΑ, το ΙΑΣΩ κ.λπ.). Συγχαρητήρια για το έργο σας υπέρ συνανθρώπων, αξιόλογε ανάμεσα στους Έλληνες κύριε Γ. Αποστολόπουλε του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, που ανάλωσες τη ζωή σου στη δημιουργία κέντρου Ιατρικής (υπακούοντας στον πατέρα της Ιατρικής Επιστήμης Ιπποκράτη), που φρόντισες οι ιατροί στα ιατρεία να έχουν προς χειρουργίαν τα εξής: ***«Τὰ δ' ἐςχειρουργίην κατ' ἰητρεῖον · ὁ ἀσθενέων · ὁ δρῶν ·οἱ ὑπηρέται ·τὰ ὄργανα ·τὸ φῶς· ὅκου ὅκως ὅσα ὅκως ὅκου τὸ σῶμα, τὰ ἄρμενα · ὁ χρόνος · ὁ τρόπος · ὁ τόπος»***. Δηλαδή, τα δε (απαραίτητα) προς χειρουργίαν κατά ιατρείον: ο ασθενών, ο δρων (δηλαδή ο χειρουργός), οι βοηθοί, τα όργανα, το φως, όπου και όπως (εννοείται πού και πώς να τοποθετηθούν εν τάξει), όσα όπως (όσα και όπως χρειάζονται), όπου το σώμα εκεί τα άρμενα, καθορισμός χρόνου, τρόπου, τόπου. Άρμενα: εργαλεία, όπλα, εξάρτια, εξαρτήματα. Από το ρήμα αρμόττω, προσαρμόζω. Ό,τι αρμόζει, χρειάζεται στον καθένα ως συνοδευτικό, επόμενον, δηλαδή «όπλον» εις την εργασίαν του. «Ο καθείς και τα όπλα του». (Πηγή: Ο εν τη λέξει λόγος – Άννα Τζιροπούλου-Ευσταθίου, Εκδ. Γεωργιάδης.)

Αυτό δεν καταγράφεται στους σκοπούς του Ομίλου ως κορυφαία αποστολή σας; (www.iatrikokentro.gr). Ε.Σ.

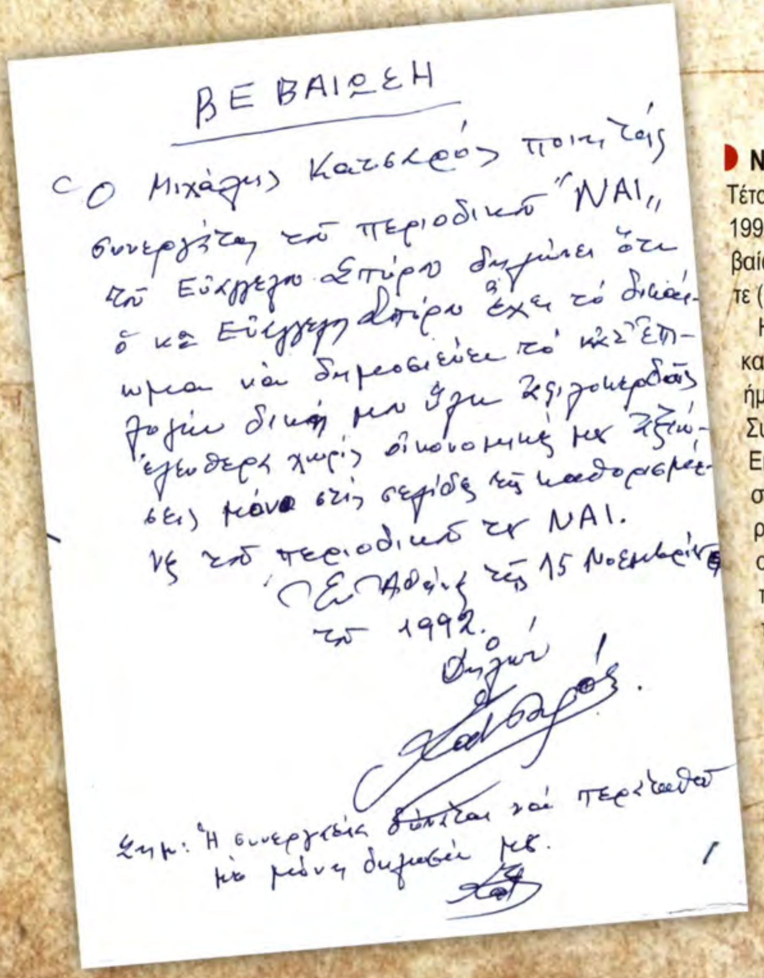
Με οδηγό την ποίηση, πνευματικοί άνθρωποι «δούλεψαν» για να σηκωθεί λίγο υψηλότερα η Ελλάδα στα μάτια του κόσμου, μέσα από τους πολέμους του 1897, του 1904, του 1912, του 1914 – 1918, του 1922 κ.λπ. Στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» δημοσιεύω μια φωτογραφία από μια ομάδα ανθρώπων της Γενιάς του '30, ανάμεσά τους δίπλα-δίπλα ο Γ. Σεφέρης με τον Οδ. Ελύτη που αξιώθησαν τα δύο Νόμπελ Λογοτεχνίας. Η σημερινή πνευματική ξηρασία αντανακλά στην κρίση πολιτισμού και οικονομίας, στην κρίση της πολιτικής, των θεσμών, της Εκκλησίας κ.λπ. Έγραφε ο Οδυσσέας Ελύτης:

«...ΣΤΗ ΛΟΓΟΤΕΧΝΙΑ ξημέρωνε η Γενεά του '30. Τα βράδια, επιστρέφοντας από τις παρόδους του Λυκαβηττού, "φρέσκοι ακόμη από τα φιλιά των κοριτσιών", κρατούσαμε το Ελεύθερο Πνεύμα του Γιώργου Θεοτοκά, και το καρδιοχτύπι μας δεν ξέραμε αν ήταν τόσο δυνατό για τη Λογοτεχνία ή για τον Έρωτα. Όλα μαζί, χρυσωμένα με νεότητα, αποτελούσανε το πνεύμα που δε δυσκολευότανε να ευδοκιμεί μέσα στους φτωχούς συνοικιακούς δρόμους της προπολεμικής Αθήνας».

«Το χρονικό μιας Δεκαετίας», ΑΝΟΙΧΤΑ ΧΑΡΤΙΑ

Πηγή: ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΕΛΥΤΗΣ, Ο ΝΑΥΤΙΛΟΣ ΤΟΥ ΑΙΩΝΑ, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΙΚΑΡΟΣ , (Βραβείο Νόμπελ 18/10 1979

***Καθιστοί από αριστερά:** Άγγελος Τερζάκης, Κ.Θ. Δημαράς, Γιώργος Κατσίμπαλης, Κοσμάς Πολίτης, Ανδρέας Εμπειρίκος. **Όρθιοι:** Θανάσης Πετσάλης - Διομήδης, Ηλίας Βενέζης, Οδυσσέας Ελύτης, Γιώργος Σεφέρης, Ανδρέας Καραντώνης, Στέλιος Ξεφλούδας, Γιώργος Θεοτοκάς (Μάρτιος 1963).*


ΒΕΒΑΙΩΣΗ
Ο Μιχάλης Κατσαρός ποιητής συνεργάτης του περιοδικού "ΝΑΙ" του Ευάγγελου Σπύρου δηλώνει ότι ο κ. Ευάγγελος Σπύρου έχει το δικαίωμα να δημοσιεύει τα κείμενά [illegible] χωρίς οικονομική μου αξίωση [illegible] μόνο στις σελίδες του [illegible] του περιοδικού του ΝΑΙ.
Εν Αθήναις τη 15 Νοεμβρίου του 1992.
Ο δηλών
Κατσαρός
Σημ.: Η συνεργασία [illegible] και [illegible] μόνο [illegible] μου.

ΝΑΙ, αντισταθείτε, με όπλο την ποίηση!
Τέτοιες μέρες Νοεμβρίου, πριν από 25 χρόνια, 15 Νοεμβρίου 1992, ο ποιητής Μιχάλης Κατσαρός μού έφερε μια δήλωση – βεβαίωση συνεργασίας με το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» που εξέδιδα τότε (και συνεχίζει ως σήμερα). Αφιλοκερδώς!

Η συνεργασία ήταν η κατάληξη μιας γνωριμίας μας στο υποκατάστημά μου ασφαλιστών της INTERAMERICAN, όπου ήμουν συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων στην πλατεία Συντάγματος, Όθωνος 6, όπου ήταν και η ΕΔΡΑ της εταιρείας. Εκεί, στα τέλη του 1980 ήρθε για ενημέρωση και αποζημίωση κάποιου συμβολαίου ασφάλισης. Όταν έμαθε περισσότερα για μένα και ότι αγαπώ την ποίηση, έγινε καθημερινός επισκέπτης, μου διάβαζε ποιήματα, του διάβαζα και εγώ κάποια που έγραφα από το 1970 και μου πρότεινε να τα εκδώσει αυτός σε βιβλιαράκι. Άτολμος εγώ, δεν συμφώνησα... Η φιλία συνεχίσθηκε και κάποια πρωινά πίναμε καφέ στην οδό Μητροπόλεως και κυρίως στο «ΝΕΟΝ» που είχε και φαγητό... Μου μίλαγε για τον τίτλο του «ΝΑΙ», για τους Ναΐτες και για φιλοσοφίες του τύπου «πού πάνε οι λέξεις όταν φεύγουν; Πέφτουν κάτω; Πάνε κάπου στα σύννεφα;»

Αργότερα ζήτησα να γράφει ποιήματα αποκλειστικά στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ». Έτσι αρχές του 1990 μου έφερε τη βεβαίωση συνεργασίας. Ε.Σ.

Φιλίες, γιορτές και δημόσιες σχέσεις με... μήλο φιρίκι γλυκό! Όλοι οι άνθρωποι έχουν ανάγκη τη φιλία, την ανθρωπιά, την παρέα και τη λεγόμενη «σύσφιγξη» σχέσεων σε φιλικό, συγγενικό και επαγγελματικό επίπεδο. Κάποιοι νομίζουν ότι φτιάχνουν σχέσεις με ένα ποτό στο χέρι σε ένα μπαρ σκοτεινό με εκκωφαντική μουσική, άλλοι με έξοδο στα μπουζούκια και τα φωτιστικά εφέ, με τέρμα τα ηχεία κ.λπ. Δεν διαφωνώ, όλα χρειάζονται κάπου- κάπου, αλλά οι πραγματικές σχέσεις κτίζονται και με πιο ανθρώπινους τρόπους, με μια βραδιά σε γιορτή, μια μέρα με παρέα λίγων σχετικών στο σπίτι για φαγητό, με ένα παιχνίδι, με έναν περίπατο, με μια προσωπική φροντίδα για λίγους φίλους και όχι με αγοραστά ποτά ή γλυκά ή φαγητά, αλλά με σερβίρισμα γλυκών ή φαγητών που έφτιαξε το αντρόγυνο ή η σύζυγος ή η οικοδέσποινα που έχουν παραδοσιακή ελληνική αφετηρία, όπως ηπειρώτικες πίτες, κρητικά καλιτσουνάκια, χορτόπιτες, μαραθόπιτες, ρεβανί, πορτοκαλόπιτες, χοιρινό με κυδώνια, πατάτες ψητές, γιαπράκια, τσιγαριαστά, κουνέλι στιφάδο, γιουβετσάκι με κριθαράκι, κρεατόπιτα, τραχανόπιτα κ.λπ.

Είναι πολλές οι αφορμές για να δείξει την αγάπη και φιλία της μια νοικοκυρά σε συγγενείς και φίλους και να κλείσει τη βραδιά με ένα γλυκό που έφτιαξε η ίδια και είναι γνήσιο, όπως γλυκό κυδώνι, ένα γαλακτομπούρεκο, ένα μελιτζανάκι ή καρπούζι, αχλάδι, βερίκοκο, δαμάσκηνο, βύσσινο κ.λπ. Από όλες τις ιδιαίτερες πατρίδες έρχονται συνταγές αιώνων. Σε αυτό το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» σας έχουμε συνταγή για γλυκό μήλο φιρίκι, που βρίσκουμε άφθονα αυτήν την εποχή και γίνεται εύκολα. Φτιάξτε το και καλέστε φίλους. Μπορείτε ακόμη να δωρίσετε σε κάποιους φεύγοντας ένα βάζο γλυκό όμορφα τυλιγμένο! Είναι ποντιακή συνταγή! Ε.Σ.

Παραδοσιακά εδέσματα με φρούτα

Μήλο φιρίκι γλυκό

Υλικά

- *1½ κιλό μήλα φιρίκια ίδιου μεγέθους περίπου*
- *1 κιλό ζάχαρη*
- *2 φλιτζάνια νερό*
- *Χυμός από ½ λεμόνι*
- *1-2 ξύλα κανέλας*
- *8-10 γαρίφαλα*
- *Αμύγδαλα ασπρισμένα*
- *3-4 κουταλιές γλυκόζη*

Εκτέλεση

Ξεφλουδίζουμε τα φιρίκια και με ειδικό εργαλείο αφαιρούμε τα κουκούτσια.
Τα ρίχνουμε σε λεκάνη με νερό προσθέτοντας το χυμό του λεμονιού για να μη μαυρίσουν.
Σε κατσαρόλα βράζουμε τη ζάχαρη με το νερό.
Μόλις η ζάχαρη λιώσει, προσθέτουμε τα φιρίκια, την κανέλα και τα γαρίφαλα και τα αφήνουμε να βράσουν ξαφρίζοντας συνεχώς μέχρι το γλυκό να δέσει.
Το αφήνουμε να κρυώσει, αφαιρούμε την κανέλα και τα γαρίφαλα και γεμίζουμε το κενό που δημιουργήθηκε από την αφαίρεση των κουκουτσιών με τα αμύγδαλα.
Μεταφέρουμε το γλυκό σε καθαρά βάζα για φύλαξη.

Πηγή: *Έφη Γρηγοριάδου, Εδεσματολόγιον Πόντου, Εκδόσεις Κοχλίας*

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

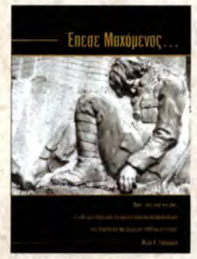
Στη μνήμη του βιαίως απαχθέντα στην Αλβανία κ. Ι. Γιαννιώτη. 21-23 Νοεμβρίου 1948 – Νοέμβριος 2018. Στη μνήμη του βιαίως απαχθέντα στην Αλβανία και υποχρεωθέντα εκεί σε καταναγκαστικά έργα πατέρα του Κωνσταντίνου Ιωάννου Γιαννιώτη, ο γιος του ο Μελάς Γιαννιώτης του Κωνσταντίνου, ιδρυτής της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, πριν από δύο χρόνια, τον Δεκέμβριο του 2016, εξέδωσε στη Θεσσαλονίκη το βιβλίο «Έπεσε μαχόμενος...». Εκεί περιγράφει τι είδε, τι άκουσε, και τι έζησε κατά τη φονική μάχη του Ανταρτοπόλεμου στη Βλάστη Κοζάνης τον Νοέμβριο του 1948 και μετέπειτα, 70 χρόνια πριν. Σαν σήμερα 21-23 Νοεμβρίου 1948! Με την ευκαιρία όσων εκτυλίσσονται σε βάρος της Ελλάδος μας, στα Σκόπια, στις Πρέσπες, στην περιοχή Βορείου Ηπείρου και την Αλβανία ευρύτερα, είναι ΕΠΕΙΓΟΝ να θυμηθούμε λίγο ιστορία και να ρωτήσουμε τις μαυροφορεμένες μάνες (όσες απέμειναν), που μια ζωή έκλαιγαν με μαύρο δάκρυ μπροστά σε άψυχες φωτογραφίες παλικαριών, παιδιών, συζύγων, αδελφών που έπεσαν ΥΠΕΡ ΠΑΤΡΙΔΟΣ μαχόμενοι εναντίον ποικίλων εχθρών, τι έγινε τότε, τι γίνεται τώρα κ.λπ. Ειδικά οι γονείς να ενημερώσουν τα παιδιά τους πριν τα κατασπαράξουν προδότες, ξενόδουλοι και προπαγανδιστές άλλων συμφερόντων.

Ο Μελάς Γιαννιώτης, ακαταπόνητος ηγέτης της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, υποστηρικτής της ασφαλιστικής ιδέας, γνήσιος ευπατρίδης και με μάθηση ικανή της ιστορίας μας, έπραξε πολλά ΥΠΕΡ ΠΑΤΡΙΔΟΣ και ΥΠΕΡ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΘΕΣΜΟΥ περιοδεύοντας ανά την Ελλάδα σε όλους τους νομούς, κοντά σε ασφαλιστές, φίλους και πελάτες. Μαζί με τα ασφαλιστήρια που παρέδιδε με την ιδιότητα του ασφαλιστή, μέτοχου ασφαλιστικής εταιρείας και ηγέτη, παρέδιδε μαθήματα ελληνικής Ιστορίας, μαθήματα ελληνικής Παιδείας και παραδείγματα Έλληνα προς μίμηση. Δεν πτοήθηκε από τα ξενόφερτα και ξενόδουλα ανθρωπάκια. Ύψωσε τη σημαία της Ελλάδος, τον Ήλιο της Μακεδονίας και τις παραδόσεις της ιδιαίτερης πατρίδας του. Σήκωσε με το έργο του «λίγο ψηλότερα» πολλούς γύρω του και «άνθισε αμυγδαλιές» σε ξεραμένους, άνυδρους τόπους. Κατήγγειλε δυνατά και άφοβα όσους μεθοδικά εξαπάτησαν και εξαπατούν τους νεοέλληνες με απόκρυψη ιστορικών γεγονότων, όπως και αυτά που περιγράφει στο βιβλίο του «Έπεσε μαχόμενος...» και ειδικά τη φράση του Φιλίππου Β' σε επιστολή του προς τη Βουλή των Αθηναίων, που διά των λέξεων «Εμέ και τους άλλους Έλληνες άπαντες...» καταεξευτελίζει Σκοπιανούς και ανιστόρητους απάτριδες της συμφωνίας Πρεσπών.

Μαρμάρινο Μνημείο Πεσόντων στον λόφο «Προφήτης Ηλίας» Βλάστης, διά δαπάνης και φροντίδας οργανώσεων τέως Καταδρομέων και όχι της επίσημης πατρίδας! Τίνος άραγε είναι αυτή η πατρίδα και πού ευρίσκεται;

Καθώς διάβαζα το βιβλίο, με έπιασαν τα δάκρυα ενθυμούμενος παρόμοια ανατριχιαστικά περιστατικά των προδοτών ξένων και ντόπιων της Ελλάδος στα άγια χώματα του χωριού μου στα ορεινά της Άρτας, όπως σε εκείνα της Βλάστης Κοζάνης και εναντίον Ελλήνων από ξένους και ανθέλληνες που περιγράφει ο ευλογημένος από τον Θεό, φίλος Μελάς Γιαννιώτης. Βρείτε και διαβάστε το βιβλίο. Μελάς Γιαννιώτης 2310492212 και www.mgianniotis.gr.

Χαίρε, όλβιε Μελά, που της ιστορίας έσχες μάθησιν, που είπε ο Ευριπίδης! Ε.Σ.



ΒΑΣΙΛΙΚΗ Γ. ΣΠΥΡΟΥ το γένος Τριάντου +1919 – 2018 Στις 3 Νοεμβρίου 2018 ετερμάτισε τον βίο της η μητέρα μου Βασιλική Γ. Σπύρου, το γένος Τριάντου, εξ Ανεμορράχης Άρτας, 99 ετών. Κάπου διάβασα ότι η ρίζα της λέξεως μήτηρ προέρχεται από το μάω - μῶ ή ματεύω ή ματηρεύω που σημαίνουν ζητώ. Από την ίδια λέξη και η **μάθηση** και ο **μαστός**. Αυτά που ζητούσα στη ζωή και βίο μου (βίος είναι η διάρκεια ζωής – ζωή το να είσαι ζωντανός) η μάνα μου μού τα έδωσε και τα δύο. Γάλα για να ζήσω και μάθηση στη διάρκεια του βίου. Σ' ευχαριστώ για όλα, μάνα!

Είχε χριστιανικά τέλη, ανώδυνα, ανεπαίσχυντα και ειρηνικά...

Αιωνία η μνήμη της με καλή απολογία!

Πόσοι ασφαλιστές έχουν προσωπικό ασφαλιστήριο 40 χρόνια συνεχώς; Αρχές Οκτωβρίου 2018, πλήρωσα μια ειδοποίηση πληρωμής ασφαλίστρου με ημερομηνία 10/10/2018. Επόμενη οφειλή 10/4/2019. Η απόδειξη έγραφε: Συμβαλλόμενος, ονοματεπώνυμο ΣΠΥΡΟΥ Γ. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, Κλάδος Ζωής κ.λπ. Ξαφνικά, συγκινήθηκα όταν θυμήθηκα ότι η έναρξη έγινε στις 10/10/1978. Πέρασαν 40 χρόνια συνεχούς προστασίας, αλλά και 40 χρόνια συνεχούς πληρωμής ασφαλίστρων. Όταν ξεκίνησα την ασφάλιση ήμουν ασφαλιστής και Unit Manager στην INTERAMERICAN. Αυτά τα 40 χρόνια έγιναν πολλά... Πολλές φορές το ξέχναγα ότι υπήρχε. Θα έλεγα πως αυτό με συντρόφευε αμίλητο. Παντρεύτηκα τη Μαρία, έκανα παιδιά, τον Κωστή και την Ελπίδα. Άλλαξα πολλά σπίτια. Έμενα σε ένα ημιυπόγειο στο Αιγάλεω, πριν παντρευτώ πήγα στον Νέο Κόσμο, Αντισθένους 32, από όπου ξεκίνησα για την εκκλησία γαμπρός, άνοιξα οικογένεια και νέο σπίτι στην οδό Φιλοπάππου 29, έφυγα στην Αγία Παρασκευή δίπλα στον Προφήτη Ηλία, πήγα στο Μαρούσι, Προμηθέως 11, έφτιαξα δικό μου ψηλά στην Πεντέλη... Δόξα τω Θεώ! Το συμβόλαιο το πλήρωνα ανελλιπώς. Έγινα διευθυντής υποκαταστήματος, έγινα επιθεωρητής, είχα πολλούς ασφαλιστές ως το 1990. Άλλαξα επάγγελμα όταν ο Κοντομηνάς πήρε απόφαση να πουλήσει την εταιρεία. Έγινα δημοσιογράφος, εκδότης, έκανα χιλιάδες συνδρομητές, εξελέγην στο Επαγγελματικό Σωματείο Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου, μπήκα σε ανώτερο επίπεδο στο Δ.Σ. του ΕΤΑΠ-ΜΜΕ, Ταμείου για όλους, μεγάλωσα τις εκδόσεις, έκανα κι άλλο περιοδικό, το Bancassurance World, την εφημερίδα NEXTDEAL, τον ιστότοπο NextDeal.gr κ.λπ.

INTERAMERICAN
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.

ΕΙΔΟΠΟΙΗΣΗ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Συμβαλλόμενος
Ονοματεπώνυμο: ΣΠΥΡΟΥ Γ. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
Α.Φ.Μ: 000000000

C 1 02
ΣΠΥΡΟΥ Γ. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
ΑΝΘΕΩΝ 3
151 27 ΜΕΛΙΣΣΙΑ

Πληροφορίες Συμβολαίου
Κλάδος: ΖΩΗΣ
Αριθμός Συμβολαίου:
Αριθμός Απόδειξης:

Ημερομηνία Εκδοσης: 07/09/2018
Εξοφλούμενη Περίοδος: 10/10/2018 - 09/04/2019
Επόμενη Οφειλή: 10/04/2019

Σύνολο Πληρωτέου Ποσού: 79,70 ευρώ
Ημερομηνία Οφειλής: 10/10/2018

Προστασία των προσωπικών δεδομένων σας με το νέο Κανονισμό (ΕΕ) 2016/675

Από 25 Μαΐου 2018 τίθεται σε υποχρεωτική ισχύ, για όλα τα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο νέος Γενικός

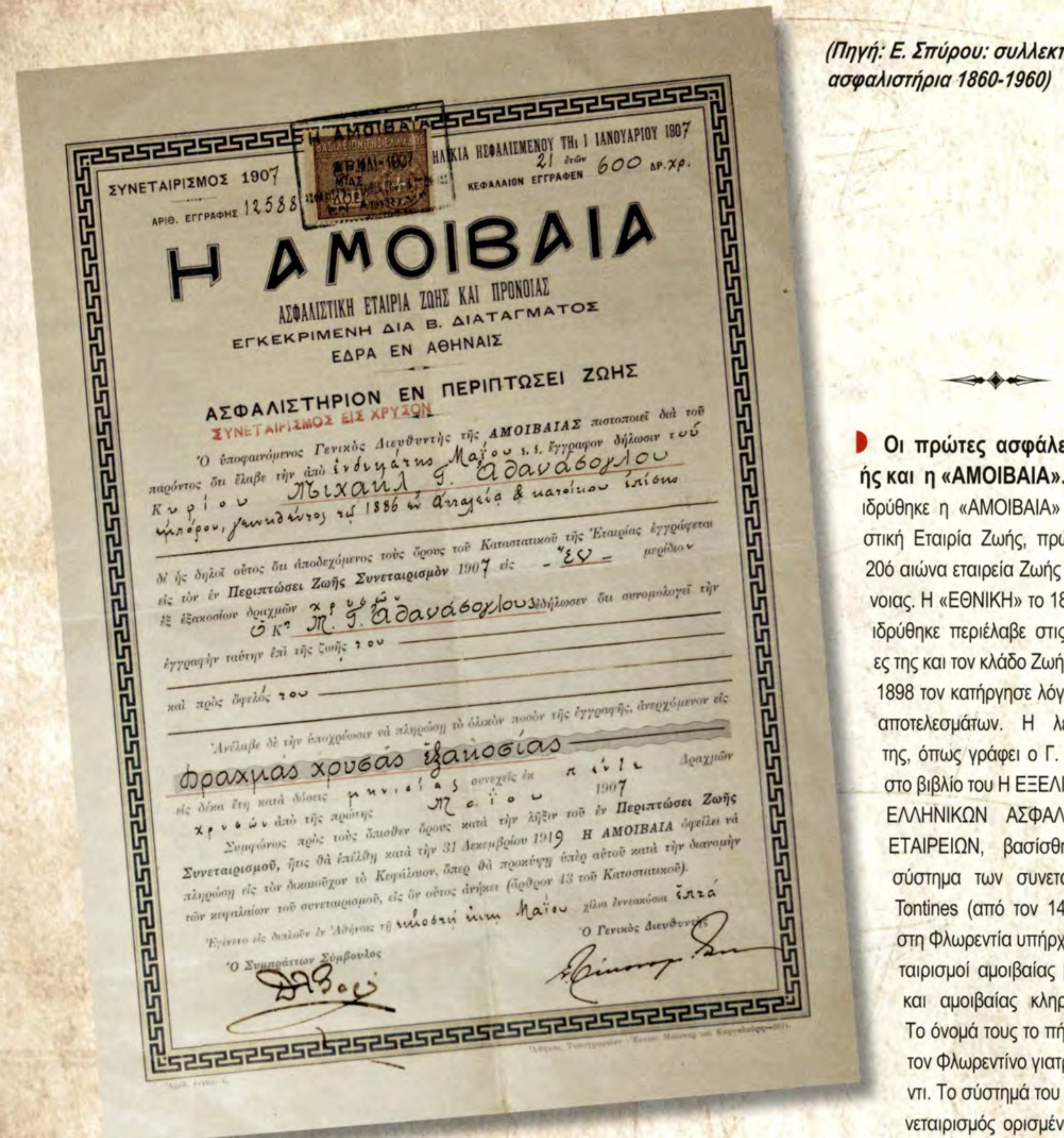
Ανάλυση Ασφαλίστρων
Καθαρά Ασφάλιστρα
Δικαίωμα / Τόκοι
Φόρος Ασφαλίστρων

Το ασφαλιστήριο ζωής το πλήρωνα κανονικά... Δώρισα τον ανδριάντα του Μιλτιάδη στον Μαραθώνα με χρήματα αποζημίωσης εργασίας στην INTERAMERICAN. Υπέγραψα και άλλα ασφαλιστήρια Ζωής, Πυρός, Γραφείων, Ομαδικά, Αυτοκινήτων, Βοηθείας κ.λπ. Και όχι μόνο στην INTERAMERICAN, αλλά και στην ΕΘΝΙΚΗ, στην GENERALI, στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, στην ΝΝ... Δεν γνωρίζω πόσα είναι. Αυτό το συμβόλαιο το θυμόμουνα κάποιες σκληρές στιγμές σε δυσκολίες υγείας... Μια φορά μπήκα σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας με αφορμή το ψάξιμο με στεφανιογραφία στην καρδιά. Έκανα μπαλονάκι. Μέσα στο θάλαμο υπήρχε έντονη αυτή η σιωπή του πόνου, του φόβου, της αγωνίας γύρω μου... Ήταν αρκετοί δίπλα μου σε χειρότερες καταστάσεις και δεν καταλάβαινα εμένα και το πρόβλημά μου. Είχαν έρθει οι γιατροί, είπαν τα δικά τους και έφυγαν. Ο ήλιος του ηλιοβασιλέματος ρόδισε λίγο τον τοίχο του «ΥΓΕΙΑ» και θυμήθηκα πως έξω ο κόσμος συνεχίζει να ζει όπως κάθε μέρα σχεδόν τρέχοντας... Αυτές τις ώρες ο Υμηττός παίρνει ένα μωβ χρώμα απαλό. Τι να γίνονται οι δικοί μου, σκέφθηκα. Η Μαρία μου, τα παιδιά, ο Κωστής στο Λονδίνο, η Ελπίδα μου στην Οξφόρδη; Δάκρυσα. Γύρισα το πρόσωπο στον τοίχο και έκλαψα. Πονάς; μου είπε μια νοσοκόμα. Αυτοί οι άγγελοι χωρίς φτερά. ΟΧΙ! Και αν γίνει εκείνο ή το άλλο; Η Ελπίδα θα κάνει μια κίνηση απελπισίας όπως τότε που της είπα ότι πέθανε ο παππούς Μανώλης... Ο Κωστής; Α, ναι μωρέ, έχω και το συμβόλαιό μου αλλά και σε γερμανικά μάρκα ένα άλλο να συνεχίσουν τις σπουδές τους, τουλάχιστον να μην τα προδώσω και ούτε να τα επιβαρύνω με προβλήματά μου.

Πολλές φορές πρόσεχα τις ημερομηνίες πληρωμής και όσο μεγάλωνα, πιο πολύ. Αυτά που έγραφα στα άρθρα μου τα πίστευα για την αξία των ασφαλειών ζωής. Ο Οκτώβριος μήνας ήταν πολύ καλός για μένα. Τον Οκτώβριο του 1973 (στις 29/10/1973) είχα υπογράψει αίτηση προσλήψεως στην INTERAMERICAN ως ασφαλειομεσίτης, τότε που το λογότυπό της ήταν ένα «τετράφυλλο» τριφύλλι... Τότε έκανα και την πρώτη μου αίτηση.

Πέρασαν 45 χρόνια! Αυτές τις αναμνήσεις τις έγραψα να θυμίσω στις ασφαλιστικές εταιρείες να προσέχουν αυτούς που τις στηρίζουν με τα ασφάλιστρά τους μακροχρονίως και να μην «παθιάζονται» να βρουν νέους, ξεχνώντας τους παλιούς. Αυτό ισχύει και για τη συμπεριφορά τους προς τους παλαιούς υπαλλήλους και συνεργάτες τους. Φυσικά, δεν ξεχνώ ότι «έτσι είναι η ζωή και πώς να την αλλάξεις» και ότι πάντα κόνις, πάντα σκιά... και ότι ο άνθρωπος ως ανθός μαραίνεται και ως όνειρο παρέρχεται εις το λίγο της ζωής μας... Τότε αξίζει να θυμόμαστε εάν κάποια από όσα κάνουμε αξίζουν να μνημονευθούν εάν έγιναν για έναν καλύτερο κόσμο... και εις την υπηρεσία συνανθρώπων όπως είναι η ασφάλιση. Μια μέρα πήγα στη σημερινή INTERAMERICAN και (δεν κάνω λάθος) ήμουν ένας ξένος! Ίσως έτσι να είναι τα ανθρώπινα. Ίσως έτσι συμβαίνει στη ζωή. Α, ζωή, ασυλλόγιστη και τρελή που είσαι, όπως λέει και ο Ζαχ. Παπαντωνίου!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου. Στα χρόνια 1973 - 1978, νέος άφραγκος ασφαλιστής που επέλεξε να είναι και ασφαλιζόμενος!


ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ 1907
ΗΛΙΚΙΑ ΗΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΤΗι 1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1907
ΚΕΦΑΛΑΙΟΝ ΕΓΓΡΑΦΕΝ
ΑΡΙΘ. ΕΓΓΡΑΦΗΣ 12588

Η ΑΜΟΙΒΑΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΝΟΙΑΣ
ΕΓΚΕΚΡΙΜΕΝΗ ΔΙΑ Β. ΔΙΑΤΑΓΜΑΤΟΣ
ΕΔΡΑ ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΝ ΕΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙ ΖΩΗΣ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΕΙΣ ΧΡΥΣΟΝ

Ο Συμβαλλόμενος Σύμβουλος
Ο Γενικός Διευθυντής

(Πηγή: Ε. Σπύρου: συλλεκτικά ασφαλιστήρια 1860-1960)

Η ΑΜΟΙΒΑΙΑ Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής και Πρόνοιας – Ασφαλιστήριο ζωής από την πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία ζωής, 1907

Οι πρώτες ασφάλειες ζωής και η «ΑΜΟΙΒΑΙΑ». Το 1902 ιδρύθηκε η «ΑΜΟΙΒΑΙΑ» Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής, πρώτη στον 20ό αιώνα εταιρεία Ζωής και Πρόνοιας. Η «ΕΘΝΙΚΗ» το 1891 μόλις ιδρύθηκε περιέλαβε στις εργασίες της και τον κλάδο Ζωής, που το 1898 τον κατήργησε λόγω κακών αποτελεσμάτων. Η λειτουργία της, όπως γράφει ο Γ. Κούτσης στο βιβλίο του Η ΕΞΕΛΙΞΙΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ, βασίσθηκε στο σύστημα των συνεταιρισμών Tontines (από τον 14ο αιώνα στη Φλωρεντία υπήρχαν συνεταιρισμοί αμοιβαίας βοήθειας και αμοιβαίας κληρονομιάς. Το όνομά τους το πήραν από τον Φλωρεντίνο γιατρό Λ. Τόντι. Το σύστημά του ήταν συνεταιρισμός ορισμένου αριθμού προσώπων, που με εισφορές σχημάτιζαν κεφάλαιο που με τόκους μεγάλωνε και το εμοιράζοντο κάθε χρόνο. Κάθε φορά που απέθνησκε κάποιος, οι υπόλοιποι επιζώντες έπαιρναν τον ετήσιο τόκο τους πιο μεγάλο. Ο τελευταίος επιζών έπαιρνε το σύνολο του κεφαλαίου). Πολλοί έδειξαν εμπιστοσύνη στην εταιρεία, αλλά λόγω κακοδιαχειρίσεως και κακής οργάνωσης ετέθη σε εκκαθάριση το 1910. Το 1906 ιδρύθηκε η «ΑΝΑΤΟΛΗ» με το ίδιο σύστημα των Τοντινών, με διαφορά ότι έπαιρναν τόκους και οι συγγενείς. Ανάμεσα στους ιδρυτές, ο Γ. Αβέρωφ, ο Αγ. Σλήμαν, ο Αθ. Φίλων. Το 1939 ετέθη υπό κρατικό έλεγχο. Το 1918 ιδρύθηκε η «ΚΑΛΗ ΠΙΣΤΙΣ» και το 1920 ιδρύθηκε η «ΕΘΝΙΚΗ ΖΩΗ». Ιδρυτής τους η Τράπεζα Εθνικής Οικονομίας των αδελφών Εμπειρίκου που τις συγχώνευσε το 1928. Μεταξύ 1917- 1918 ιδρύθηκαν 19 εταιρείες σε Αθήνα και Πειραιά. Παραμονές του 1940 υπήρχαν 15 ελληνικές εταιρείες και 70 ξένες. Το 1943 υπήρχαν 53 ασφαλιστικές εταιρείες ελληνικές...

Ο Alec Merfield ήταν μια εξέχουσα προσωπικότητα στην ασφαλιστική βιομηχανία στη Μ. Βρετανία και τον διεθνή χώρο την εποχή 1970-1990 (ξεκίνησε την ασφαλιστική καριέρα το 1948 μετά την υπηρεσία του στην Αγγλική Βασιλική Αεροπορία (ΡΑΦ), το 1970 διορίσθηκε στη LIAMA και το 1976 πρόεδρος στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή LIMRA. Το 1977 μπήκε πρόεδρος στο Δ.Σ. της LIMRA ως πρώτος μη Βορειοαμερικανός... Στα μέσα του 1990 έδωσε μια συνέντευξη στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», στον συνεργάτη μας τότε Νικ. Πάππας, μετά από πρότασή μου. Είπε πολλά χρήσιμα τότε που ισχύουν και σήμερα, αφού η ασφαλιστική αγορά ήταν πολύ νεαρά για τα διεθνή δεδομένα, όπως οι σχέσεις τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών, οι σχέσεις με πελάτες και η δύναμη της εκπαίδευσης. Ενδιαφέρον είχε η απάντησή του στο ερώτημα «τι δεν του αρέσει στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία;».

Διαβάστε το:

Τι θα ήταν εκείνο που ΔΕΝ σας αρέσει στη λειτουργία της ελληνικής ασφαλιστικής βιομηχανίας;

Δεν μου αρέσουν τα... αρνητικά της. Οι ακυρώσεις συμβολαίων, η μη καλή τοποθέτηση των χρημάτων που μου δίνει ο πελάτης, η κακή εξυπηρέτηση... Δεν μου αρέσει ακόμη η... «σκυταλοδρομία» κάποιων ανεπαρκών ασφαλιστών από μια εταιρεία σε άλλη, με στόχο την οικειοποίηση οικονομικών ωφελειών. Είναι κάτι που διασπείρει κακές πρακτικές. Γενικά, όλα αυτά είναι σημεία ευπρόσβλητα και η λύση του προβλήματος είναι μία και πολύ σαφής. ΠΑΡΑΠΕΡΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ ΕΠΙΠΕΔΑ.

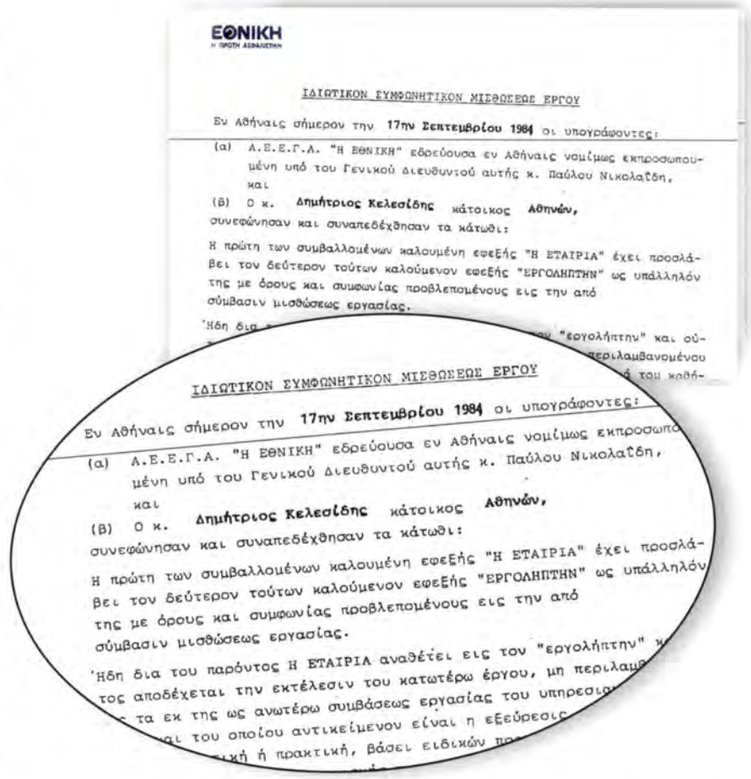
Αυτά που έβλεπε ο Alec Merrifield το 1990 κράτησαν την αγορά στην υπανάπτυξη. Έτυχε να συμμετάσχω σε όλα τα τότε σεμινάρια που παρακολουθούσαν πάνω από 25 ασφαλιστικές εταιρείες. Σήμερα ο αριθμός τους συρρικνώθηκε στις 7 εταιρείες (τρεις στην Ελλάδα και 4 στην Κύπρο) και αναρωτιόμαστε τι έγινε. Είναι εκπαιδευμένοι όλοι ή δεν γίνεται καλή προώθηση από τους υπευθύνους; Ευτυχώς το έργο του Νικ. Πάππας με τον Alec Merrifield κρατάει ακόμα, τριάντα χρόνια μετά, και κάποτε το ΕΙΑΣ και η ΕΑΕΕ θα πρέπει να τιμήσουν την προσπάθεια όπως επανειλημμένα προτείναμε. Γιατί δεν γίνεται ο δημόσιος έπαινος; Παραθέτω και μια ιστορική φωτογραφία με εκπαιδευόμενους της εποχής 1982-1987. Κάποιοι έφυγαν από τη ζωή!

Ε. Σ.

Ο πλούτος των γνώσεων της LIMRA σταμάτησε από κακές συμπεριφορές διευθυντών Πωλήσεων που έκαναν στρατολογήσεις στη διάρκεια των σεμιναρίων όταν οι εταιρείες στην LIMRA ήταν πάνω από 25. Η INTERAMERICAN πρόσεξε το θέμα και τα σεμινάρια γίνονταν MONO για τους συνεργάτες της. Στα χρόνια 1982-1985 γεύτηκα και εγώ τους καρπούς των γνώσεων LIMRA.

Ο «Εργολήπτης» Δ. ΚΕΛΕΣΙΔΗΣ και η ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ. Πριν από 34 χρόνια, στις 17/9/1984, ο Δ. Κελεσίδης υπέγραψε ένα συμφωνητικό με την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική για να εργασθεί ως συντονιστής ασφαλιστών, όπως περίπου ορίζει η Τράπεζα της Ελλάδος τον συντονιστή, αλλά η εταιρεία νομίμως εκπροσωπούμενη τότε από τον γενικό διευθυντή κ. Παύλο Νικολαΐδη τον αποκαλούσε στο συμφωνητικό ως ΕΡΓΟΛΗΠΤΗ – υπάλληλο. Τόσο η εταιρεία (έγραφε το συμφωνητικό) όσο και ο εργολήπτης Δ. Κελεσίδης απέβλεπαν στα αποτελέσματα του έργου και «ουχί εις τας απαιτουμένας διά την επίτευξίν του εργασίας». Τα υπηρεσιακά καθήκοντα του Δ. Κελεσίδη, «εργολήπτη» της ΕΘΝΙΚΗΣ, ήταν «η εξεύρεσις, επιλογή, εκπαίδευσις θεωρητική ή πρακτική, βάσει ειδικών προγραμμάτων, των παραγωγών ασφαλειών ζωής και η περαιτέρω διαρκής παρακολούθησις και ενημέρωσίς των εις τα σύγχρονους μεθόδους πωλήσεων». «Διά τα ανωτέρω τόσον η εταιρεία όσον και ο εργολήπτης αποβλέπουν εις τα αποτελέσματα του έργου και ουχί εις τας απαιτουμένας διά την επίτευξίν του εργασίας...».

Έγραφε πολλά το συμφωνητικό, που κάποιοι ελάχιστοι τότε συνάδελφοί του υπέγραψαν ομοίως. Πέρασαν τα χρόνια και το 30χρονο παλικάρι του 1984 που «έστυβε» πέτρες κι έβγαζαν νερό, ο πτυχιούχος ΑΣΟΕΕ, ο γνήσιος Πειραιώτης που άξια θα ήταν ένας από τα 2 και 3 και 4 παιδιά που τραγούδησε η Μελίνα, που πέρναγε στους δρόμους του πρώτου λιμανιού με στέκια του Ολυμπιακού και αναστέναζαν γνωστά και άγνωστα θηλυκά, που τους μίλαγε για ένα νέο επάγγελμα, να γίνουν ασφαλίστριες, ο φίλος Δημήτρης, ο περιζήτητος στις παρέες και εκδρομές, αφού όργωσε όλη τη Βόρειο Ελλάδα, από Αλεξανδρούπολη ως τη Λάρισα και τον Βόλο, στρατολογώντας, διδάσκοντας, δείχνοντας, εποπτεύοντας, επιλέγοντας, και ξανά στρατολογώντας, διδάσκοντας, δείχνοντας, εποπτεύοντας, επιλέγοντας και πάλι νέους για νέα προγράμματα, καθημερινά, ξανά και ξανά, ακουμπώντας και καταθέτοντας νέες συμβάσεις και νέες αιτήσεις και πάλι από την αρχή και πάλι από το τέλος επί 34 χρόνια σε εκατοντάδες γυναίκες και άνδρες, έφτασε σήμερα στα 64 χρόνια του και παρατηρεί τα ασφαλιστικά δρώμενα σκεφτικός. Άλλαξαν διοικήσεις (ου! Ένας σωρός!) και στελέχη, και πήραν σύνταξη πολλοί και άλλοι μπήκαν νέοι στο μισθολόγιο, ενώ αυτός ΕΚΕΙ μοιράζει κομμάτι- κομμάτι, χρόνο το χρόνο τη ζωή του ΥΠΕΡ ΤΡΙΤΩΝ συνεχώς, ασφαλιστών και πελατών. Μπήκε στην ΕΘΝΙΚΗ το 1981 – πριν από 37 χρόνια! Το 1983 ήταν Unit Manager. Δεν την πρόδωσε την εταιρεία ούτε τη δουλειά. Θετικός, δημιουργικός, πιστός στις εκάστοτε πολιτικές των υπευθύνων της, υπερηφανεύεται πως δεν έτρεξε για προμήθειες «κάτω από το τραπέζι» σε άλλες εταιρείες ή μεσίτες όπως έκαναν αρκετοί συνάδελφοί του.



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΙΔΙΩΤΙΚΟΝ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟΝ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ ΕΡΓΟΥ

Εν Αθήναις σήμερον την **17ην Σεπτεμβρίου 1984** οι υπογράφοντες:

(α) Α.Ε.Ε.Γ.Α. "Η ΕΘΝΙΚΗ" εδρεύουσα εν Αθήναις νομίμως εκπροσωπουμένη υπό του Γενικού Διευθυντού αυτής κ. Παύλου Νικολαΐδη, και

(Β) Ο κ. **Δημήτριος Κελεσίδης** κάτοικος **Αθηνών,**

συνεφώνησαν και συναπεδέχθησαν τα κάτωθι:

Η πρώτη των συμβαλλομένων καλουμένη εφεξής "Η ΕΤΑΙΡΙΑ" έχει προσλάβει τον δεύτερον τούτων καλούμενον εφεξής "ΕΡΓΟΛΗΠΤΗΝ" ως υπάλληλόν της με όρους και συμφωνίας προβλεπομένους εις την από σύμβασιν μισθώσεως εργασίας.

Ήδη δια του παρόντος Η ΕΤΑΙΡΙΑ αναθέτει εις τον "εργολήπτην" και ούτος αποδέχεται την εκτέλεσιν του κατωτέρω έργου, μη περιλαμβανομένου εις τα εκ της ως ανωτέρω συμβάσεως εργασίας του υπηρεσιακά του καθήκοντα, του οποίου αντικείμενον είναι η εξεύρεσις, επιλογή, εκπαίδευσις θεωρητική ή πρακτική, βάσει ειδικών προ

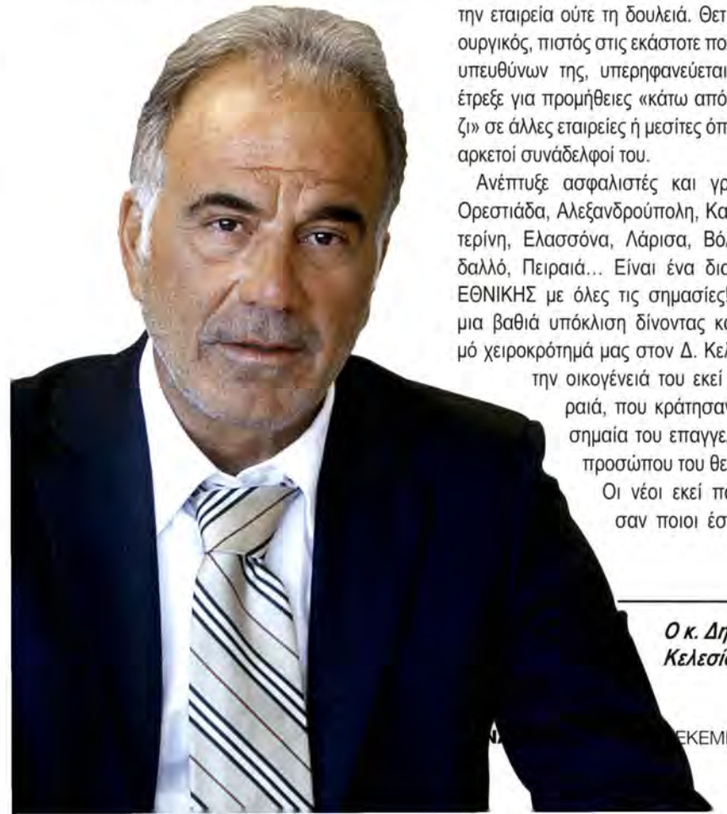
Οι νέοι εκεί πάνω ξέχασαν ποιοι έσπειραν το σπόρο και γεύονται σήμερα καρπούς! Και δεν του έδωσαν έναν έπαινο, ένα ευχαριστώ, ένα καλάθι ροδάκινα, ένα κουτί ακανέδες λουκούμια!

Ο Δ. Κελεσίδης έφερε, εκτός των άλλων, και τον Ολυμπιακό για ασφάλιση και παίκτες παγκόσμιας κλάσεως τότε που η ΕΘΝΙΚΗ δεν είχε υποδομές αντασφάλισης για τέτοιες ασφαλίσεις!

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προβάλλει τον Δ. Κελεσίδη και μέσω αυτού τιμά τους εκατοντάδες παλαίμαχους σε όλες τις εταιρείες! Ταυτόχρονα, παρακαλεί τους επικεφαλής εταιρειών να ψάξουν την ιστορία τους και στα συνέδριά τους να αναδείξουν αυτούς που σήκωσαν τις εταιρείες σε δύσκολα χρόνια, ώστε οι νέοι να έχουν είδωλα και ήρωες που άντεξαν στο χρόνο ως παραδείγματα μίμησης. Η συνέχεια οφείλει πολλά στο παρελθόν.

Δημήτρη Κελεσίδη, συγχαρητήρια! Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» ξεχωρίζει την προσφορά σου για καταγραφή στην Ιστορία!

Ε.Σ

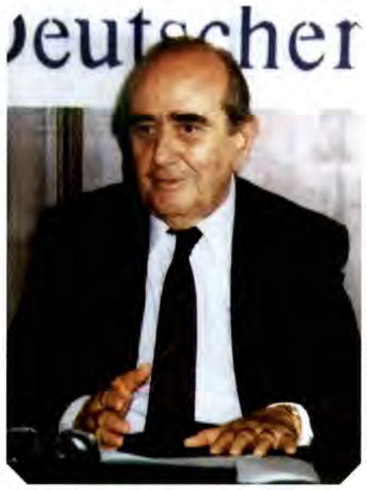


Ο κ. Δημήτρης Κελεσίδης

Οι άνθρωποι στην «ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ» διδάσκουν διαχρονικά. Με 39 χρόνια εμπειρίας (από το 1931) ο Νότης Λαπατάς ίδρυσε το 1970 την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ. Ασφαλιστής από 21 χρόνων, πολύπειρος στα 60 του χρόνια, πέρα από όλα τα άλλα εδίδασκε την πίστη του στον ασφαλιστικό θεσμό όπως έκαναν όλοι οι παλιοί, ο Αλ. Ταμπουράς, ο Ι. Παλαιολόγος, ο Ιερ. Δελένδας, ο Ι. Κυριακός, ο Φ. Μπράβος, ο Φ. Κωστόπουλος, ο Πλυτάς, ο Μακρυμίχαλος, ο Αθηναίος κ.ά. Ο γιος του Γιάννης Λαπατάς είναι ο συνεχιστής που ετοιμάζει και τον εγγονό Παναγιώτη Λαπατά να μπει με γνώσεις «μορφωμένος» στον ασφαλιστικό κλάδο. Παραθέτω ένα απόσπασμα ομιλίας του Νότη Λαπατά (που έφυγε από τη ζωή αφήνοντας ένα τεράστιο έργο), που μιλά για το αγαθό της ασφάλισης ζωής. Κρατήστε τα επιχειρήματα που δίδαξαν γενιές ασφαλιστών με επιτυχία διαχρονικά:

«Δεν υπάρχει, φίλοι μου, τίποτα στον κόσμο πιο έξυπνο, πιο ανθρώπινο και πιο πρακτικό, συγχρόνως δε και πιο ουσιαστικό, για τον μεσαίον άνθρωπο, από το να 'χει στο συρτάρι του, ένα κατάλληλο στα μέτρα του, ασφαλιστήριο Ζωής.

Είναι ουσιαστικό: Γιατί είναι πραγματικό, γρήγορο και αποτελεσματικό και δεν υπάρχει δύναμη να το αλλοιώσει ή να το εξασθενήσει. Καλείς τον ασφαλιστή, συ-



Ο ιδρυτής της «Ατλαντικής Ένωσης» κ. Παναγιώτης Λαπατάς

ζητάς μαζί του τους όρους, τα ασφαλιζόμενα ποσά και τα ασφάλιστρα, υπογράφεις την εντολήν και παίρνεις στην κατοχή σου το συμβόλαιό σου. Όλα αυτά μέσα σε ελάχιστο χρόνο. Από τη στιγμή δε εκείνη, έχει η οικογένειά σου κι εσύ μια περιουσία, που κανένα άλλο μέσο και είδος αποταμιεύσεως δεν μπορεί να σου εξασφαλίσει.

Είναι ανθρώπινο: Γιατί τίποτε άλλο δε σου δίνει τη δυνατότητα, αμέσως με την υπογραφή του ασφαλιστηρίου σου, με λίγα μονάχα χρήματα, που δεν θα τα ξοδέψεις, αλλά απλώς θα τα μεταφέρεις από το πορτοφόλι σου σε ένα επίσημο εγγυημένο συμβόλαιο που θα το φυλάς στο συρτάρι σου σαν πραγματική πλέον περιουσία, που δεν θα μπορείς όμως να την καταναλώσεις για οποιοδήποτε κέφι, και η οποία, εκτός των άλλων, εξασφαλίζει την οικογένειά σου και από κάτι έκτακτο πολύ σοβαρό ή και ανεπανόρθωτο.

Είναι έξυπνο: Γιατί δίνει τη δυνατότητα στους προνοητικούς που ασφαλίζονται -χωρίς να στερηθούν σπουδαία πράγματα, ίσως μονάχα να περιορίσουν ελάχιστες μικροσπατάλες- να κάνουν ένα συμβόλαιο, που με την πρόοδο της οικονομικής τους εξελίξεως να το αυξάνουν κατά καιρούς, για να το κάνουν πιο δυνατό, πιο προστατευτικό, ένα αληθινό μεγάλο περιουσιακό στοιχείο.

Είναι πρακτικό: Γιατί αποταμιεύεις χρήματα, χωρίς με την πρώτη, οποιαδήποτε ανάγκη σου, να μπορείς να τα πάρεις όπως συμβαίνει με την κατάθεση στην τράπεζα. Πέραν όλων των άλλων, με το συμβόλαιο Ζωής αυξάνεται, πρακτικά και θεωρητικά, αμέσως με την υπογραφή του, αν είσαι λόγου χάριν έμπορος, η πιστωτική σου επιφάνεια με ποσόν ίσο με εκείνο που γράφει το ασφαλιστήριο συμβόλαιό σου, ως ασφαλιζόμενο ποσό...». Ε.Σ.

Η Demi Moore και ο Michael Caine με το «Flawless» διδάσκουν και ασφαλιστές. Έτυχε ένα βράδυ να παρακολουθήσω το έργο «Flawless» (2007), μια ανεξιχνίαστη ληστεία με τον Michael Caine και την Demi Moore. Στο βάθος της υπόθεσης το μίσος και η εκδίκηση ενός απλού ανθρωπάκου, που καθάριζε και σφουγγάριζε επί 15 χρόνια το πάτωμα και τους διαδρόμους της μεγαλύτερης εταιρείας διαμαντιών στο Λονδίνο του 1960, εναντίον του μεγαλοασφαλιστή της εταιρείας.

Πριν χρόνια η γυναίκα του αρρώστησε από καρκίνο, ο νεότερος τότε ασφαλιστής που ανέβηκε «πατώντας» επί πτωμάτων για διάφορους τεχνικούς λόγους καθυστέ-

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

ρησε την ασφαλιστική κάλυψη, η γυναίκα πέθανε και ο άνδρας της ανάπηρος, κουτσαίνοντας, αποφάσισε βάσει σχεδίου προσωπικού να τον εκδικηθεί «ληστεύοντας», όχι για τα λεφτά, αλλά για να τον καταστρέψει οικονομικά, την ασφαλισμένη σε αυτόν εταιρεία διαμαντιών, που και αυτή «έπινε το αίμα» των μαύρων εργατών στην Αφρική και τα ορυχεία.

Στο κινηματογραφικό έργο ο Michael Caine συνεργάσθηκε με την καταπληκτική Demi Moore, που τα έβαλε με το αντρικό κατεστημένο των Managers για να ανέβει στην ιεραρχία, αλλά οι επικεφαλής είχαν αποφασίσει να την απολύσουν, και πάνω εκεί «πάτησε» να συνεργαστούν και να ενώσουν την «εκδίκησή» τους. Της ζήτησε να του δώσει τους κωδικούς ανοίγματος του θησαυροφυλακίου και άλλα μυστικά για να μπει στον χώρο των διαμαντιών.

Οι πραγματογνώμονες της ασφαλιστικής εταιρείας «τρελάθηκαν» που δεν έβρισκαν πώς εκλάπησαν τα διαμάντια, αφού δεν υπήρχε «παραβίαση». Η ληστεία δεν είχε κίνητρο το χρήμα. Κανένας δε φανταζόταν, ούτε η Laura Quinn (Demi Moore) του έργου, πώς έγινε η καταστροφή, μέχρι που η υπέροχη Laura τυχαία, όταν της έπεσαν 3-4 διαμαντάκια σε έναν νεροχύτη μπάνιου από ένα μαντιλάκι που της έκανε δώρο Ρώσος σε κάποια δεξίωση, ανακάλυψε τη φυγή των διαμαντιών μέσω των υδραυλικών σωληνώσεων προς τους υπονόμους... Αυτή ήταν η ανεξιχνίαστη ληστεία!

Στα παρασκήνια της υπόθεσης, η εταιρεία διαμαντιών και ο ασφαλιστής φοβούνταν τη δημοσιότητα, αλλά έψαχναν κάπου να στηριχθούν, ο ένας να πληρωθεί και ο άλλος να μην πληρώσει... «Σου δίναμε μεγάλα ασφάλιστρα για να ανταποδώσεις», του είπε ο μεγαλομέτοχος. «Θα σου τα πάρω και θα κατουρήσω και στον τάφο σου!», τον απειλούσε. Ο άλλος, με το πούρο στο στόμα, κρυψίνους και απαθής αντιδρούσε... Ο υπαλληλάκος με το σφουγγάρι χαμογελούσε εκδικούμενος και τους δύο.

Είναι σίγουρο ότι κάποιοι μοιάζουν με τους πρωταγωνιστές και κομπάρσους. Στα παρασκήνια των αποζημιώσεων ασφαλιστικών εταιρειών «παίζονται» πολλά σενάρια για να βρεθούν «όροι» και παράγραφοι και «ψιλά γράμματα» για να μην αποζημιωθούν κάποιοι άτυχοι... Γιατροί, νοσοκομεία, δικηγόροι, στελέχη, μικροϋπάλληλοι, ένα σωρό ψευδομάρτυρες είναι έτοιμοι να προσφέρουν «άνομες» υπηρεσίες σε βάρος συνανθρώπων. Επαναλαμβάνω: κάποιοι, όχι όλοι! Είναι πολλοί που χύνουν «μαύρο δάκρυ» για να αποζημιωθούν τρέχοντας στα δικαστήρια. Αυτό είναι και η αιτία που η ασφαλιστική αγορά είναι καθηλωμένη χαμηλά. Αλλά για όλους αυτούς έχω να πω ότι *«τά ὀψώνια τῆς ἁμαρτίας θάνατος»*!

Έχω πολλά παραδείγματα και προσωπικά. Ας προσέχουμε κάνοντας το καθήκον. Όσοι μπορείτε δείτε την ταινία: «Flawless» – 2007. Ε.Σ.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

NN

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

ERGO

MetLife

Οι πρωταγωνιστές του 2019

Το 2019 θα είναι μια κρίσιμη χρονιά για τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας, καθώς αναμένονται σοβαρές ανακατατάξεις μεριδίων αγοράς. Οι καιροί είναι ευμετάβλητοι και τα πράγματα αλλάζουν σχετικά γρήγορα. Εταιρείες πάνε και έρχονται, κάποιες σχεδιάζουν εξαγορές, άλλες συνεργασίες με τράπεζες, και η μάχη μερίδων αναμένεται να είναι πολύ σκληρή.

Στον πίνακα είναι η παραγωγή ασφαλίστρων των 10 πρώτων εταιρειών το 2017 και με βάση αυτά τα στοιχεία για το τρέχον έτος μπορεί να περιγράψει κάποιος το τι θα διακυβευθεί το 2019.

Η Εθνική Ασφαλιστική, με επικεφαλής το επιτυχημένο δίδυμο Σαρδελή-Κωνσταντά, παραμένει ο αδιαφιλονίκητος πρώτος της αγοράς με τα μέχρι στιγμής στοιχεία για το 2018 και αναμένεται ότι και το 2019 θα είναι ηγετική η παρουσία της εταιρείας, αφού άντεξε στα δύσκολα του τρέχοντος έτους.

Η Eurolife, με επικεφαλής τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, με τη συνεργασία με την Eurobank, αλλά και τα σχέδια για εξαγορές, προφανώς μπορεί να διατηρήσει τη δεύτερη θέση και γιατί όχι με μία εξαγορά να αμφισβητήσει και την πρωτιά της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Η NN Hellas, με διευθύνουσα σύμβουλο την κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, σε συνεργασία με την Πειραιώς και το δυνατό δίκτυο πωλήσεων, φιλοδοξεί να αυξήσει το μερίδιό της, έχοντας στόχο «να βγούμε τόσο πρώτοι ώστε ο επόμενος να αισθάνεται τέταρτος», όπως η ίδια αναφέρει.

Η Interamerican, με διευθύνοντα σύμβουλο τον Γιάννη Καντώρο, θα παραμείνει στην πρώτη πεντάδα, στην οποία θέλει να ανέλθει και η Ergo του Θεόδωρου Κοκκάλα, η οποία έχει πλέον ενσωματώσει την ΑΤΕ Ασφαλιστική, όμως η **Metlife,** με διευθύνοντα τον Κυριάκο Αποστολίδη, δεν παραδίδει τη θέση της. Για την πέμπτη θέση θα γίνει μεγάλη σύγκρουση, ενώ από κοντά έρχεται και η **Generali** του Πάνου Δημητρίου, χωρίς τράπεζες και direct πωλήσεις, μόνο με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές έχει κάνει τα τελευταία χρόνια τη διαφορά. **Η Ευρωπαϊκή Πίστη** του Χρήστου Γεωργακόπουλου, η **AXA** του Ερρίκου Μοάτσου και η **Allianz** με την κ. Φιλίππα Μιχάλη συμπληρώνουν τη δεκάδα, μένει όμως να δούμε ποια θέση θα έχει η κάθε μία, καθώς και οι τρεις βρίσκονται σε φάση ανάπτυξης. Λ.Κ.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ / INSURANCE COMPANIES RESULTS*

ΕΤΑΙΡΕΙΑ / COMPANY	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ / PREMIUM PRODUCTION				ΚΕΡΔΗ (ΖΗΜΙΕΣ) / PROFITS (LOSSES)			
	2017	2016	2015	2014	2017	2016	2015	2014
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ / ETHNIKI INSURANCE	623.00	611.0	640,9	748,8	69,0	43.1	98,1	75,9
EUROLIFE / ΖΩΗΣ EUROLIFE LIFE **	482,10	498,0	308,0	397,7	53,4	67,7	48,3	58,2
NN HELLAS	399,40	399,1	334,1	238,2	8,4	n/a	24,5	-0,4
INTERAMERICAN	364,40	345,9	341,0	360,7	30,8	5,5***	20.0	27,3
METLIFE	265,00	246,7	234,0	217,4	24,6	-6,2	12,1	-1,3
GENERALI HELLAS	200,0	183,8	168,2	162,4	6,2	5,1	9,0	8,7
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ / EUROPEAN RELIANCE	183,5	172,2	167,2	168,6	15,9	14,7	11,2	10,2
ERGO ΖΗΜΙΩΝ / ERGO NON-LIFE	178,40	145,9	139,8	137,3	26,6	17,5	25,2	27,2
ALLIANZ	158,90	190,9	195,9	195,8	2,7	3,6	12,1	9,7
AXA	155,00	148,0	153,4	166,9	13,1	13,6	18,3	17,1

Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής

Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

Ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης

Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος

Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου

Ο κ. Γιάννης Καντώρος

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

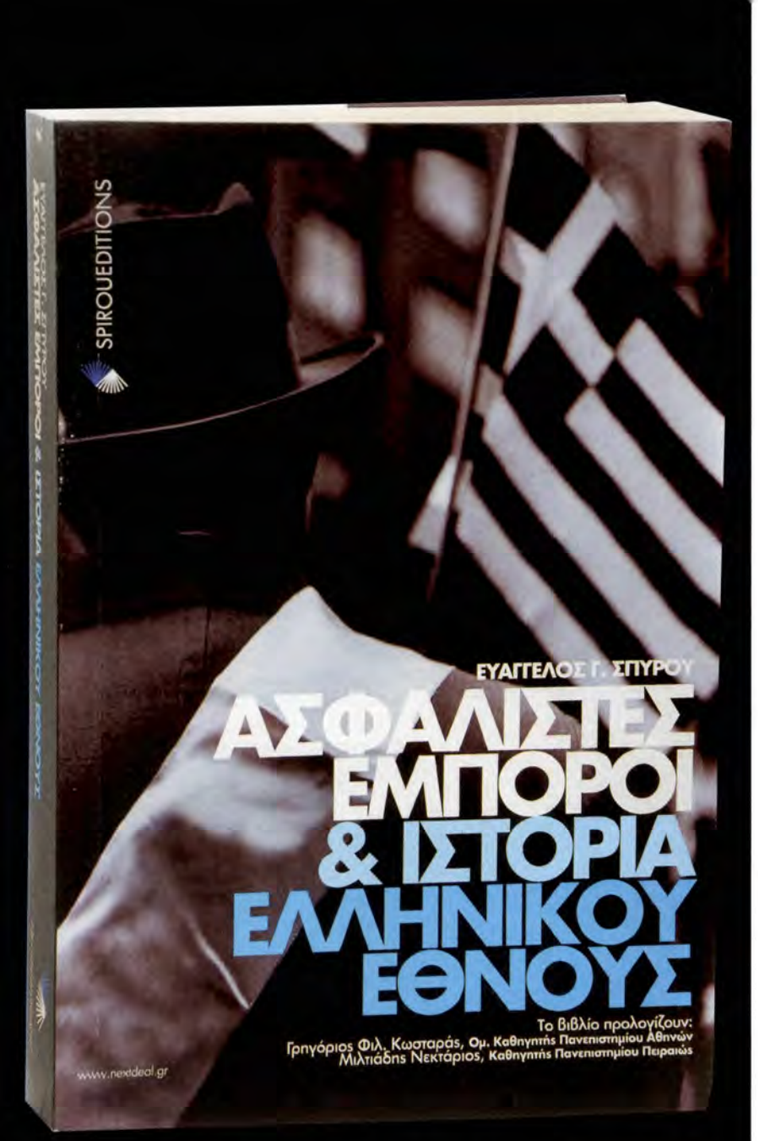
Η κ. Φιλίππα Μιχάλη

GENERALI

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Allianz



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύονται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγγροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Άνθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραής, Ρήγας Φεραίος, 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 Εταιρεία... 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

Ασφαλιστικές λύσεις για την Κατοικία από την AIG

Με την ασφάλεια κατοικίας AIG νιώθετε σίγουροι και ήσυχοι γι' αυτό που αποκτήσατε με τόση χαρά και κόπο. Δημιουργήσαμε για εσάς απλά και ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας που σας προσφέρουν ουσιαστική κάλυψη της περιουσίας σας, με ξεκάθαρες διαδικασίες και αξιοπιστία σε περίπτωση ζημιάς.

Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

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

AIG®

Παραλλαγή σε ένα βιβλίο

Ομιλία του ΓΙΩΡΓΟΥ ΣΕΦΕΡΗ*

ΑΠΟΘΗΚΕΣ ΩΦΕΛΙΜΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ χαρακτήρισε ο Κωστής Παλαμάς, ο μεγάλος ποιητής μας, τον ελληνικό Τύπο του περασμένου αιώνα στην Ελλάδα και η Αικατερίνη Κουμαριανού στις «ΕΠΟΧΕΣ» του Δεκεμβρίου 1964 (54 χρόνια πριν) συμπληρώνει ότι ήταν αποθήκες «γενικής παιδείας». Οι «ΕΠΟΧΕΣ» με διευθυντή τον Άγγελο Τερζάκη και συμβούλους-αρθρογράφους τον Γιώργο Σεφέρη, τον Κωνσταντίνο Θ. Δημαρά, τον Γιώργο Θεοτοκά, τον Κωστή Σκαλιόρα, τον Λέοντα Β. Καραπαναγιώτη και τον Χρήστο Δ. Λαμπράκη ήταν μηνιαία έκδοση πνευματικού προβληματισμού και γενικής παιδείας. Πολύ μεγάλοι πνευματικοί άνθρωποι έγραψαν άρθρα, κριτικές πολιτισμού και παρουσιάσεις βιβλίων.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» εν πολλοίς είναι μια ιερή αποθήκη ωφέλιμων γνώσεων και γενικής παιδείας με τα πολυάριθμα θέματά του και την ελληνική παιδεία, με τις αναφορές του στην Ιστορία μας, τον ελληνικό πολιτισμό, την παράδοση, τις χριστιανικές και ελληνικές καταγραφές σε πάμπολλες σελίδες του, αλλά και με την ιστορική καταγραφή ειδικότερα ασφαλιστικών γνώσεων και πεπραγμένων της ελληνικής και διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς.

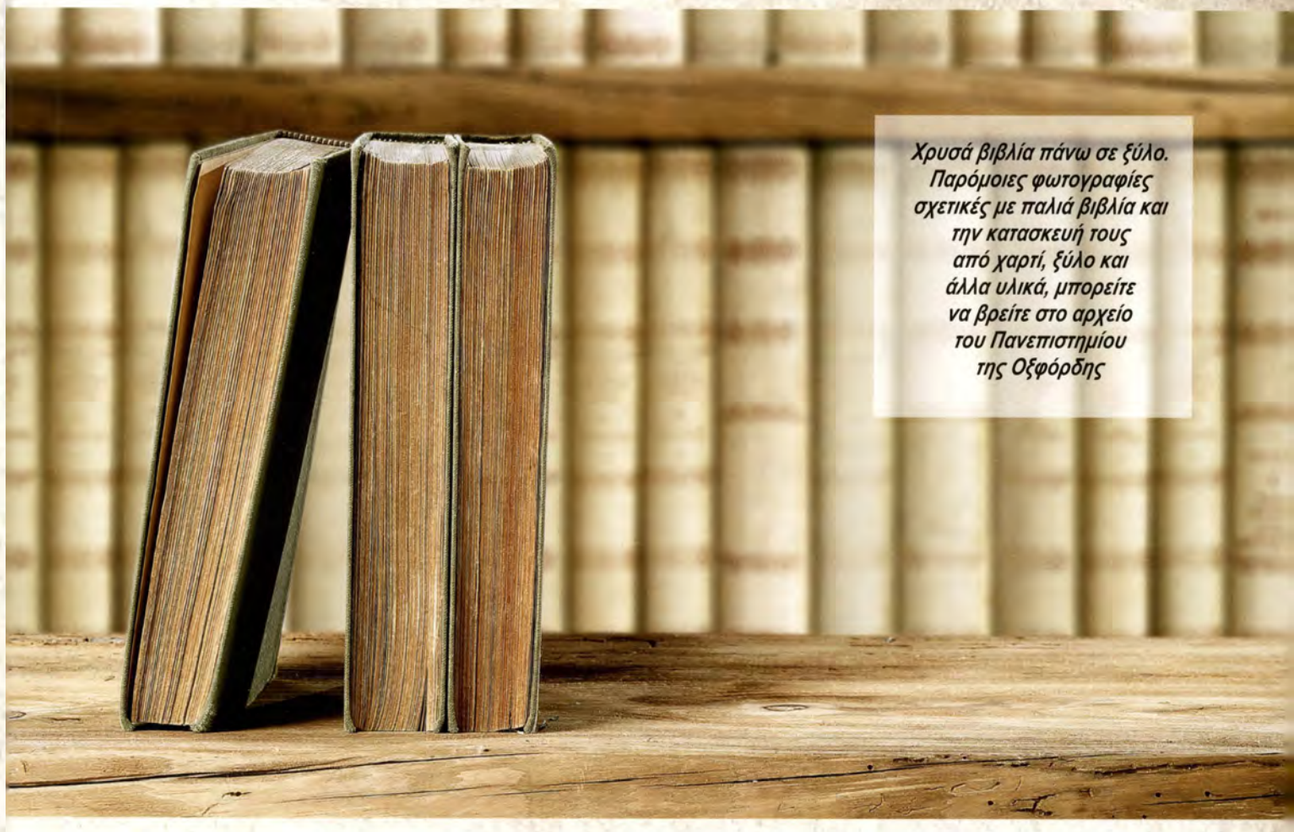
Όλα αυτά επειδή πιστεύουμε ότι οι ασφαλιστές οφείλουν να είναι προσωπικότητες με παιδεία και μόρφωση για να δικαιούνται να μπουν στα ελληνικά σπίτια. Ξεφυλλίζοντας σελίδες, τόμους και 30 χρόνια πίσω (από το 1989), οι ερευνητές εύκολα θα δικαιώσουν την αναφορά μας. Με την ευκαιρία αυτή παραθέτουμε την ελληνική μετάφραση ομιλίας του Γιώργου Σεφέρη, νομπελίστα ποιητή μας, που έκανε τον Σεπτέμβριο του 1964 στην Ένωση Παλαιοβιβλιοπωλών της Βαρκελώνης στην Ισπανία, θυμίζοντας και το βραβείο Νόμπελ Λογοτεχνίας που πήρε στις 10 Δεκεμβρίου 1963 στη Στοκχόλμη.

Θέμα του: ΠΑΡΑΛΛΑΓΕΣ ΠΑΝΩ ΣΤΟ ΒΙΒΛΙΟ. *Ε.Σ.*

ΣΤΟΚΧΟΛΜΗ,
10 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1963

Ο ποιητής Γιώργος Σεφέρης παραλαμβάνει το βραβείο Νόμπελ από τον βασιλιά Γουσταύο ΣΤ' Αδόλφο. Ο μεγάλος ποιητής του ελληνικού εικοστού αιώνα είναι ο πρώτος Έλληνας που τιμάται με Νόμπελ Λογοτεχνίας.
Ο ίδιος δηλώνει:
«Η Σουηδική Ακαδημία ηθέλησε να εκδηλώσει την αλληλεγγύην της προς τη σημερινή και ζωντανή Ελλάδα του πνεύματος».

ΝΑΙ
ΕΠΙΦΥΛΛΙΔΕΣ



Χρυσά βιβλία πάνω σε ξύλο. Παρόμοιες φωτογραφίες σχετικές με παλιά βιβλία και την κατασκευή τους από χαρτί, ξύλο και άλλα υλικά, μπορείτε να βρείτε στο αρχείο του Πανεπιστημίου της Οξφόρδης

Του ΓΙΩΡΓΟΥ ΣΕΦΕΡΗ*

Δύο, νομίζω, είναι οι λόγοι που με κάναν να δεχτώ την πολύ ευγενική σας πρόσκληση να έρθω στην Βαρκελώνη:

Ο πρώτος είναι πως οι περιστάσεις της ζωής μου με εμπόδισαν ως τώρα να γνωρίσω από κοντά την πατρίδα σας, όπως το ονειρευόμουν τόσα χρόνια. Μολονότι δεν έχω οικειότητα με την γλώσσα σας και ποτέ δεν μπόρεσα να διαβάσω ένα Ισπανικό ποίημα χωρίς την βοήθεια της μετάφρασης, πιστεύω πως μπορώ να πω ότι με άγγιξε το «δαιμόνιο» της Ισπανίας — όπως αγαπούσε να λέει ο Φεδερίκο Γκαρθία Λόρκα. Προσπαθώντας να θυμηθώ τα παλιά μου, θαρρώ πως βρίσκω την αρχή αυτού του αισθήματος στην αγάπη μου για τον μεγάλο ζωγράφο του Τολέδου, τον Κρητικό Δομήνικο Θεοτοκόπουλο. Πάντα αναρωτιόμουν γιατί ο άνθρωπος αυτός, που αφήνει νέος το νησί του για να πάει να ασκήσει την τέχνη του στην Ιταλία, βρίσκει επιτέλους στην Ισπανία ευνοϊκές συνθήκες για τις μεγάλες του δημιουργίες, και περνάει όλη την υπόλοιπη ζωή του στο Τολέδο. Τούτο το πρόβλημα είναι που πρέπει να γέννησε την έλξη που ασκεί επάνω μου η Ισπανία. Με έκανε να συλλογιστώ ομοιότητες και αναλογίες ανάμεσα στην πατρίδα σας και την δικιά μου· και αυτό είναι που δημιούργησε μέσα μου ένα αίσθημα οικειότητας με ό,τι είναι δικό σας. Μια μικρή φράση του Ιωάννη του Σταυρού μου έρχεται αυτή την στιγμή στον νου. Την επαναλαμβάνω στον εαυτό μου τριάντα τόσα χρόνια τώρα, γιατί με φωτίζει για την τέχνη μου καλύτερα από πολλούς χοντρούς τόμους: «Εκείνος που μαθαίνει τις πιο φίνες λεπτομέρειες μιας τέχνης, προχωρεί πάντα στα σκοτεινά και όχι με την αρχική του γνώση, γιατί αν δεν την άφηνε πίσω του, ποτέ δεν θα μπορούσε να ελευθερωθεί από αυτήν»** . Τούτη η προσήλωση στο συγκεκριμένο και, συνάμα, σε ό,τι μας ξεπερνάει, είναι εκείνο που αγαπώ σε αυτή την μικρή φράση και στην χώρα σας. Και αυτό δεν απέχει πολύ ούτε από τον Πλάτωνα ούτε από την Ελλάδα.

Ο δεύτερος λόγος για τον όποιο δέχτηκα με χαρά την πρόσκλησή σας να έρθω να πάρω μέρος σε τούτη την γιορτή του Βιβλίου, είναι ότι δεν νιώθω ολότελα ξένος στο επάγγελμά σας. Αν η μοίρα μου δεν το είχε αποφασίσει αλλιώς, θα μου άρεσε να ασκούσα την τέχνη του τυπογράφου. Επιδόθηκα σε αυτή στα χρόνια των πρώτων μου δημοσιεύσεων. Τον καιρό εκείνο, ήταν το μόνο ταλέντο που αναγνώριζα στον εαυτό μου. Όμως, αυτή είναι μια άλλη ιστορία· δεν θα ήθελα να αργήσω να σας μιλήσω για μερικές σκέψεις σχετικές με τα βιβλία, οι όποιες μου ήρθαν στον νου καθώς ετοιμαζόμουν να έρθω κοντά σας.

Ένας αρχαίος συγγραφέας επαινεί τον Πεισίστρατο επειδή ήταν ο πρώτος που έδειξε την Ιλιάδα και την Οδύσσεια στους Αθηναίους. Καθώς γνωρίζετε, ο Πεισίστρατος, στον 6ο αιώνα π.Χ., ήταν — σύμφωνα με την παράδοση — ο πρώτος που όρισε να καταγραφούν τα ομηρικά έπη. Ως τότε, οι άνθρωποι απλώς άκουγαν τα ποιήματα αυτά, αλλά δεν τα έβλεπαν, γιατί μεταδίδονταν από την φωνή των ραψωδών.

Ο έπαινος αυτός, που μπορεί σήμερα να

μας φαίνεται αφελής, σημειώνει ωστόσο ένα σταθμό στην ιστορία του ευρωπαϊκού πνεύματος: εκείνη την στιγμή αρχίζει η ποίηση να δείχνεται και όχι πια μόνο να ακούγεται· εκείνη την στιγμή αρχίζει η μακριά γενεαλογία του βιβλίου· μια εξέλιξη που, περνώντας από τις αλεξανδρινές βιβλιοθήκες, αναπτύσσεται σε πελώρια κλίμακα με την εφεύρεση της τυπογραφίας, για να καταλήξει στην εξάπλωση — που την διαπιστώνουμε σήμερα όχι χωρίς κάποια ανησυχία — της νεότερης βιομηχανίας του βιβλίου. Τέλος, από τότε είναι που δημιουργήθηκε μέσα μας αυτή η δεύτερη φύση: η φύση του αναγνώστη.

Ας εξετάσουμε μια στιγμή την διαφορά ανάμεσα στην ποίηση που ακούγεται και στην ποίηση που βλέπεται ή διαβάζεται. Μπορούμε να φανταστούμε πως η πρώτη αναπτυσσόταν πάνω σε μια γραμμή χαραγμένη από την φωνή του απαγγέλτη· η λέξη δεν πρόφταινε να μείνει πολλή ώρα παρούσα στην νόηση του ακροατή· έπρεπε να δώσει την θέση της στην επόμενη λέξη· εξάλλου παρασυρόταν από ένα ρυθμό αρκετά απλόν ώστε να είναι εύληπτος. Μπορεί κανείς να κάνει την ίδια παρατήρηση για τον στίχο που έχει την τάση να αποτελεί μίαν ενότητα σχεδόν ανεξάρτητη. Από την άλλη μεριά, ο ακροατής μιας τέτοιας ποίησης κυριεύεται πρώτα από ένα είδος γοητείας που τείνει να αποκοιμίσει το συλλογιστικό, ορθολογιστικό του πνεύμα. Κατόπι, όταν τελειώσει η απαγγελία, φροντίζει να θυμηθεί, και γι' αυτό τούτος ο στίχος χρησιμοποιεί μνημοτεχνικά μέσα. Στην αρχή, οι μούσες ήταν θυγατέρες της Μνημοσύνης.

Μου αρέσει να φαντάζομαι αυτόν τον μαγικό κύκλο από ανθρώπους ομαδικά υποταγμένους στην γοητεία ενός ραψωδού, και αγαπώ ιδιαίτερα την ανθρώπινη φωνή.

Η στάση του αναγνώστη είναι πολύ διαφορετική. Πρώτα - πρώτα, είναι ολομόναχος αντίκρυ στο ανοιχτό βιβλίο. Έχει μπροστά του μια σελίδα και την κοιτάζει σιωπηλά· μπορεί να την γυρίσει προς τα πίσω ή προς τα εμπρός· έχει την δυνατότητα να ξαναδεί τα όσα έχει κιόλα διαβάσει ή να κοιτάξει το τέλος του βιβλίου πριν από την αρχή. Μπορεί ακόμα να σταματήσει σε μια λέξη, να κοντοσταθεί σε μια φράση που δεν την έπιασε καλά με την πρώτη ματιά. Αν δούμε έναν αναγνώστη τριγυρισμένο από μια βιβλιοθήκη — και κάθε αναγνώστης περιβάλλεται από μια βιβλιοθήκη, είτε πραγματική είτε ιδεατή — μπορούμε εύκολα να φανταστούμε πως όλα αυτά τα βιβλία που έχει διαβάσει, συντελούν στην ανάγνωσή του· πως το σύνολο των γνώσεων που ολοένα συσσωρεύονται, προσφέρει στην πνευματική ακοή του ένα μεγάλο χώρο από αρμονικές· πως η γραμμή που η φωνή του απαγγέλτη χάραζε στην ακουστική ποίηση, παραλλάζει ή σπάει, και πάντως δεν είναι πια η ίδια. Η ανάγνωση δημιουργεί μια διαφορετική στάση, και τούτη η ανθρώπινη στάση, ως φαίνεται, δεν αναπτύχθηκε χωρίς να επηρεάσει τους ρυθμούς και την έκφραση της ποίησης. Δεν έχω σκοπό να υποστηρίξω πως οι μεταβολές στην εκδήλωση της ποίησης δεν οφείλονται και σε άλλους παράγοντες της ανθρώπινης συμπεριφοράς· ασφαλώς οφείλονται, και — πριν από όλα — στην αναπόδραστη ανάγκη που υποχρεώνει κάθε τέχνη να αναπτύσσεται, επί ποινή θανάτου. Εκείνο που προσπαθώ να εξηγήσω, είναι πως το γεγονός ότι ο αναγνώστης αντικατάστησε τον ακροατή των ποιημάτων, επίσης συντέλεσε στην μεταβολή της ψυχολογικής μας στάσης απέναντι στην ποίηση.

Θα περιοριστώ σε ένα σύντομο παράδειγμα: αρχικά, όταν άκουγαν τον ραψωδό να προφέρει, σε ένα στίχο του Ομήρου, τις λέξεις «ἐνί οἴνοπι πόντῳ», το πνεύμα του ακροατή το δεχόταν ακαριαία και πολύ φυσικά, και έμενε διαθέσιμο για τον επόμενο στίχο· Μα όταν διαβάστηκε, φαντάζομαι, για πρώτη φορά, στον Γκόνγκορα, ο στίχος όπου ο άνεμος «κάνει να γλιστρούν στην κοίτη των θαλασσινών νερών κουρτίνες από περουζέδες», ο αναγνώστης θα πρέπει να ένιωσε την ανάγκη να σταθεί για να νιώσει καλά και να παρακολουθήσει ως το τέλος τους αντίλαλους του λαμπρού αυτού στίχου.

Έτσι, με βάζει σε πειρασμό η παράξενη σκέψη πως αν δεν υπήρχε το τυπωμένο βιβλίο, η ποίηση του Γκόνγκορα δύσκολα θα είχε επιζήσει. Και ενισχύομαι σε τούτη την ιδέα μου όταν συλλογίζομαι πως ο τελευταίος μαθητής εκείνου του ποιητή σας, και ο καλύτερος που γνωρίζω, ο Στέφανος Μαλλαρμέ, αγαπούσε να λέει: «Όλα στον κόσμο υπάρχουν για να καταλήξουν σε ένα βιβλίο»· και πως η στερνή κατάληξη αυτής της μυστικής του βιβλίου είναι το τελευταίο ποίημα του διδασκάλου της rue de Rome, το «Un coup de dés», ένα ποίημα που δεν μπορεί πια διόλου να ακουστεί, αλλά μόνο να ιδωθεί. Αλήθεια, ο Μαλλαρμέ αποζήτησε για το ποίημα αυτό μίαν έκφραση καθαρά οπτική, με την χρήση των λευκών της σελίδας, με την διάταξη και το μέγεθος των τυπογραφικών στοιχείων. Να μια από τις οριακές καταλήξεις της ποίησης που βλέπεται, ύστερα από πεντακόσια χρόνια τυπογραφίας.

Παλαιοί Κώδικες ύψιστης πολιτισμικής σημασίας

ΝΑΙ
ΕΠΙΦΥΛΛΙΔΕΣ

Αυτή η μακριά ιστορία — που εδώ προσπάθησα να σας την διηγηθώ όσο πιο σύντομα μπορούσα — μου ήρθε στον νου καθώς συλλογιζόμουν πως θα έκανα την πρώτη μου επίσκεψη στην Καταλονία, καλεσμένος από τα βιβλία· από αυτά τα αντικείμενα που ξέρουν όλα να τα εκφράσουν με ένα μέσο απίστευτα απλό: με τον συνδυασμό 24 γραμμάτων πάνω σε ένα λευκό ορθογώνιο· από αυτά τα μικρά κουτιά που περιέχουν ό,τι έχει εκφραστεί· από αυτά τα κουτάκια που, όταν ανοίγουν, μπορούν να ελευθερώσουν δυνάμεις εξίσου ισχυρές και αντιφατικές όσο εκείνες της φύσης.

Στα χρόνια όπου ο Μαλλαρμέ διατύπωνε την μυστική του του βιβλίου, ένας άλλος Γάλλος συγγραφέας, που βρισκόταν τότε σχεδόν στο ξεκίνημά του, ο Ανδρέας Gide, φώναζε: «Ναθαναήλ! Πότε θα έχουμε κάψει όλα τα βιβλία!». Οι άνθρωποι είχαν αρχίσει κιόλας να νιώθουν πως είχαν διαβάσει πάρα πολλά, σε μια εποχή που ωστόσο θεωρείται ευτυχισμένη. Όμως, έξω από αυτό, το επιφώνημα εκείνο ήταν μια κατάφαση της ζωής στην δροσιά της· μια κατάφαση της προτεραιότητας της αίσθησης. «Κάθε γνώση που δεν είναι επακόλουθο μιας αίσθησης, μου είναι άχρηστη», συνεχίζει ο Gide. Είναι μια φωνή βγαλμένη από μια ψυχή στην νεότητά της, μια ψυχή που μοιάζει να εύχεται ό κόσμος να άρχιζε από αυτήν — όπως εκείνος ο αυτοκράτορας της Κίνας, που, θέλοντας να καταστρέψει όλο το παρελθόν, πρόσταζε και κάψαν όλα τα βιβλία που υπήρχαν πριν από αυτόν.

Από εκείνα τα χρόνια, η ανθρωπότητα γνώρισε καταστροφές και αναστατώσεις χωρίς προηγούμενο, που επηρεάζουν και την ψυχή της και τις αντιλήψεις της για τον εξωτερικό κόσμο, σε σημείο ώστε τα χρόνια των πατέρων μας να μας φαίνονται τώρα ειδυλλιακά.

Λίγες μέρες πριν φύγω από την Αθήνα για να έρθω εδώ, έτυχε να κουβεντιάσω με ένα νεαρό αστρονόμο. Μου έλεγε: οι ποιητές, οι συγγραφείς, όσοι θέλουν να εξετάσουν και να εκφράσουν τα ανθρώπινα, δεν γνωρίζουν πως προχωρούμε με μεγάλα βήματα προς μίαν έκρηξη· σε εκατό χρόνια, σε διακόσια, δεν έχει σημασία πότε. Μου εξηγούσε, γεμάτος ανησυχία, πως εδώ και τριάντα χρόνια η γνώση αυξάνει με πρωτάκουστο ρυθμό. Μου έδειχνε με το δάχτυλο την γραφική παράσταση αυτής της αύξησης: μια καμπύλη αρκετά απαλή επί αιώνες και, ξάφνου, το ένα κάθετο άλμα μετά το άλλο. Μνημονεύω τούτο το περιστατικό, γιατί ανάμεσα στις τόσες ανήσυχες φωνές που ακούγονται γύρω μας, η φωνή αυτού του ανθρώπου είχε μια σπάνια αυθεντικότητα. Κατόρθωνε να μου μεταδώσει το αίσθημα του κινδύνου που αντιπροσωπεύει η ξαφνική αύτη αύξηση των ανθρώπινων γνώσεων, και να με κάνει να δω τον κόσμο μας με την μορφή μιας απέραντης βιβλιοθήκης που μοίρα της είναι να εκραγεί και να εξαφανιστεί, όπως η έκρηξη ενός ηφαίστειου εξαφανίζει ένα ολόκληρο νησί. Πιθανότατα ήταν ένας παραλογισμός, όμως δεν μπορούσες να τον αποκλείσεις.

Η ανάγνωση δημιουργεί μια διαφορετική στάση, και τούτη η ανθρώπινη στάση, ως φαίνεται, δεν αναπτύχθηκε χωρίς να επηρεάσει τους ρυθμούς και την έκφραση της ποίησης

Αν — όπως τόσο συχνά ακούμε να το υποστηρίζουν — ο άνθρωπος είναι παράλογος, γιατί να μην είναι παράλογο και το βιβλίο που είναι καμωμένο κατ' εικόνα και ομοίωση του ανθρώπου; Και γιατί τάχα το σύνολο των βιβλιοθηκών που υπάρχουν στον κόσμο, γιατί τούτη η οικουμενική βιβλιοθήκη να μην είναι μια βιβλιοθήκη παραλογισμού, μια βιβλιοθήκη της Βαβέλ, σαν εκείνη που συνέλαβε ο Jorge Luis Borgès; «Οι ασεβείς ισχυρίζονται», μας λέει, «πως ο παραλογισμός είναι ο κανόνας της βιβλιοθήκης»· Όμως, ευσέβεια και ασέβεια είναι πράγματα που έχουν σχέση με μια πίστη. Και αν πιστεύουμε πως η ανθρωπότητα είναι άρρωστη και πως οι γνώσεις του ανθρώπου είναι τα συμπτώματα ή τα αίτια της αρρώστιας του — όπως ήταν τα μυθιστορήματα της ιπποσύνης για τον Δον Κιχώτη —, δεν μου φαίνεται απίθανο να φανταστούμε έναν ευσεβή ή έναν ασεβή, ένα παπά ή ένα μπαρμπέρη του ευγενικού ιππότη, να ετοιμάζονται σε μια γωνιά του κόσμου να καταστρέψουν όλα τα βιβλία της ανθρωπότητας, για να την γιατρέψουν από την αρρώστια της.

Δε λογάριαζα να τελειώσω αυτά τα λίγα λόγια, σε τόνο απαισιόδοξο. Ήθελα μόνο να πω τούτο: Τα βιβλία είναι πράγματα της φύσης μας· είναι εμείς, όσοι και αν είμαστε· είναι μια ανθρώπινη φύση, που μας προεκτείνει προς τις ρίζες μας, με την πείρα και την σοφία των περασμένων γενεών· και που την προεκτείνουμε προς το μέλλον, με τα οράματά μας. Αν βλέπουμε τα βιβλία να έχουν ρυτίδες, ας μη βιαζόμαστε: ίσως οι ρυτίδες αυτές να είναι οι δικές μας. Αν μας ενθουσιάζουν, ας χαρούμε που η ψυχή μας είναι το δοχείο αυτού του ενθουσιασμού. Θα έλεγα πως τα βιβλία είναι σαν τα αναρίθμητα κλειδιά ενός μεγάλου οργάνου του όποιου οι μουσικοί είμαστε εμείς. Εξαρτώνται από την μεγαλοφυία μας, από την τόλμη μας· εξαρτώνται επίσης από τα ελαττώματά μας. Αν είναι έτσι, αν πιστεύουμε στον άνθρωπο, αν πιστεύουμε στην ανθρωπότητα, με την ίδια αυτή πράξη πίστης θα πιστέψουμε και στην σημασία του βιβλίου. Γιατί στον κόσμο μας που προχωρεί ψηλαφητά, όλα εξαρτώνται από μια πράξη πίστης. Γι' αυτό, μου φαίνεται πως με τούτη την όμορφη εκδήλωσή σας για χάρη του βιβλίου, κάνετε και μια πράξη πίστης απέναντι στην ανθρωπότητα. ■

Μετάφραση: Γ.Π.Σ.

Σημειώσεις.

** Τον περασμένο Σεπτέμβριο (1964), ο κ. Σεφέρης δέχτηκε μια πρόσκληση της Ένωσης Παλαιοβιβλιοπωλών Βαρκελώνης, να μιλήσει στα εγκαίνια της εφετινής έκθεσής τους παλαιού βιβλίου. Η ελληνική μετάφραση της ομιλίας του, που δημοσιεύεται εδώ, έγινε από το ανέκδοτο γαλλικό κείμενο. (Σ.τ.Μ.)*

*** Μετάφραση Γ. Σεφέρη. Βλ. Δοκιμές, 1962, σελ. 131. (Σ.τ.Μ.)*

14 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς μιλάνε στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ

«Τι τέλος (διόδιο) πληρώσατε για να περάσετε σε καλύτερους δρόμους τον επόμενο χρόνο;» ήταν το θέμα που προανήγγειλε το Ασφαλιστικό ΝΑΙ για το τεύχος που κρατάτε στα χέρια σας και αποτέλεσε θέμα ρεπορτάζ στο οποίο κλήθηκαν να απαντήσουν ασφαλιστικές εταιρείες και ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, σε δύο περίπου ίδιου περιεχομένου ερωτήσεις. Κοινός τόπος των απαντήσεων ήταν η έμφαση που δίνουν όλοι στη γνώση και στη συνεχή εκπαίδευση, που είναι και τα εφόδιά τους για τη νέα χρονιά που έρχεται.

Ερωτήσεις για ασφαλιστικές εταιρείες και μεσίτες ασφαλίσεων.

- Ποιες είναι οι βασικές αρχές της εκπαιδευτικής πολιτικής της εταιρείας σας;
- Σε ποιους τομείς δίνεται ιδιαίτερο βάρος;

Ερωτήσεις για ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές

- Ποια είναι τα εκπαιδευτικά μαθήματα που παρακολουθήσατε πρόσφατα;
- Σε ποιους τομείς δόθηκε ιδιαίτερο βάρος;

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Γιάννης Μαυρίκης,

Προϊστάμενος Υποδ/νσης Εκπαίδευσης Δικτύων Πωλήσεων

Άρτια κατάρτιση για τις προκλήσεις της αγοράς

Όραμα της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι η προσφορά προστιθέμενης αξίας στους πελάτες, στους συνεργάτες και τους μετόχους της, με κύριο στόχο τη συνεχή ανάπτυξη, εξέλιξη και ποιοτική αναβάθμιση του δικτύου των συνεργατών, καθώς και των στελεχών της. Επιπλέον, η εταιρεία προγραμματίζει σειρά εκπαιδευτικών σεμιναρίων και διαδραστικών εκπαιδευτικών προγραμμάτων για όλες τις βαθμίδες του δικτύου, καθώς και των στελεχών που στοχεύουν στην άρτια τεχνική και διοικητική τους κατάρτιση, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν αποτελεσματικά στις νέες προκλήσεις της ασφαλιστικής αγοράς.

Η παρατεταμένη κρίση, η οποία άφησε το αποτύπωμά της και στον ασφαλιστικό κλάδο, άλλαξε σημαντικά τις ανάγκες των πελατών και δημιούργησε νέες τάσεις στην αγορά.

Η εξέλιξη αυτή επιβάλλει τη δημιουργία ευέλικτων εκπαιδευτικών προγραμμάτων που θα έχουν άμεση πρακτική εφαρμογή στην καθημερινότητα. Η εταιρεία μας σχεδιάζει και επιλέγει ολοκληρωμένα προγράμματα εκπαίδευσης που στοχεύουν:

1. Στην τεχνική κατάρτιση των στελεχών και του δικτύου ασφαλιστικών συμβούλων.
2. Στην εκπόνηση εξειδικευμένων σεμιναρίων επαγγελματικής ανάπτυξης ασφαλιστικών συμβούλων για όλες τις βαθμίδες.
3. Στη σύνδεση της εκπαίδευσης με την πρακτική και τις καθημερινές εργασιακές ανάγκες.
4. Σε εξειδικευμένα σεμινάρια προσφοράς ποιοτικών υπηρεσιών.
5. Στην ανάπτυξη δεξιοτήτων επικοινωνίας και προσέγγισης πελατών.
6. Στην ανάπτυξη διοικητικών δεξιοτήτων.

Ιδιαίτερο βάρος δίνεται στη βασική εκπαίδευση των νέων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, στην εκπαίδευση των συντονιστών όσον αφορά στις λειτουργίες του μάνατζμεντ, στην επανεκπαίδευση, στην εκπαίδευση στα προϊόντα Ζωής και Υγείας και στην ανάπτυξη των επιχειρηματικών και προσωπικών δεξιοτήτων, ενώ παράλληλα η εταιρεία έχει εκπονήσει πρόγραμμα εκπαίδευσης των διοικητικών στελεχών σε καίριους τομείς που αφορούν τόσο στην ασφαλιστική επιστήμη όσο και στις νέες πρακτικές διοίκησης και οργάνωσης.

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Βλάσης Γαδ,

Υπεύθυνος εκπαίδευσης Δικτύων Πωλήσεων

Αναπτύσσουμε επίλεκτο και εκπαιδευμένο δίκτυο συνεργατών

Για τη Eurolife ERB Ασφαλιστική αποτελεί στρατηγικό πεδίο δράσης η συνεχής υποστήριξη όλων

των συνεργατών, στην προσπάθειά τους να εμπλουτίζουν τις γνώσεις και τις δεξιότητές τους – αυτά είναι και τα σημαντικότερα εργαλεία για την εξέλιξή τους σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον.

Μέσα από διαδικασία αξιολόγησης εκπαιδευτικών αναγκών, πάντα με σεβασμό στη διαφορετικότητα του κάθε συνεργάτη, σχεδιάζουμε, προετοιμάζουμε και υλοποιούμε προγράμματα εκπαίδευσης που ανταποκρίνονται στα αιτήματα κάθε στελέχους της εταιρείας.

Με τη χρήση συμμετοχικών μεθόδων εκπαίδευσης, ώστε να εξασφαλίζεται η ενεργητική και συνεχής συμμετοχή των εκπαιδευομένων στη μαθησιακή διαδικασία, καλύπτουμε τους παρακάτω τομείς επιμόρφωσης:

- Προετοιμασία Επαγγελματικών Πιστοποιήσεων
- Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση
- Προϊοντική εκπαίδευση
- Ανάπτυξη Προσωπικών Δεξιοτήτων
- Ημερίδες υποστήριξης ασφαλιστικού γραφείου

Αξιοποιώντας τα πλεονεκτήματα της εκπαίδευσης μέσω διαδικτύου, έχουμε αναπτύξει τη δική μας ψηφιακή πλατφόρμα εκπαίδευσης, https://training.eurolife.gr, προσφέροντας μαθήματα e-learning και παρέχοντας τη δυνατότητα στα συνεργαζόμενα Δίκτυα Πωλήσεων, αλλά και στο διοικητικό προσωπικό, να εκπαιδευτούν σε χώρο και χρόνο που οι ίδιοι επιθυμούν.

Σε συνεργασία με ακαδημαϊκά ιδρύματα, όπως το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, εκπαιδευτικούς φορείς του κλάδου (ΕΙΑΣ) και καταξιωμένους εισηγητές, υλοποιούμε ημερίδες με θέματα γενικότερου ενδιαφέροντος. Ιδιαίτερη αναφορά αξίζει να γίνει στη συνεργασία μας με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Για έκτη χρονιά πραγματοποιήσαμε το mini MBA πρόγραμμα «Advanced Program in Management for Insurance Executives», ενώ, παράλληλα, υλοποιήσαμε ανοιχτές Ημερίδες «Management Issues for Insurance Executives» σε μεγάλες πόλεις της χώρας, δίνοντας τη δυνατότητα σε όλους τους συνεργάτες μας να τις παρακολουθήσουν.

Στόχος μας είναι να διατηρήσουμε και να αναπτύξουμε ένα επίλεκτο, καλά εκπαιδευμένο και σύγχρονο δίκτυο συνεργατών, εναρμονισμένο με τις απαιτήσεις της νομοθεσίας.

NN

Νίκος Μαγνησαλής,

Sales Training & Support Manager

Η ανάπτυξη άξονας της εκπαιδευτικής πολιτικής

Η εκπαιδευτική μας πολιτική βασίζεται στις αξίες μας «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε». Η NN Hellas έχει ως όραμα να αποτελέσει πρότυπη εταιρεία σε όλους τους τομείς και κυρίως στην εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της. Βασικό όχημα προς αυτή την κατεύθυνση είναι το ισχυρό και άρτια εκπαιδευμένο Δίκτυο Πωλήσεων των Ασφαλιστικών της Συμβούλων, καθώς και το Δίκτυο της Τράπεζας Πειραιώς.

Ο κεντρικός άξονας της εκπαιδευτικής πολιτικής της εταιρείας είναι η ανάπτυξη. Η ανάπτυξη των νέων συνεργατών και η εξέλιξή τους σε επιτυχημένους επαγγελματίες, η εκπαίδευση των ήδη επιτυχημένων επαγγελματιών με στόχο την εξέλιξή τους τόσο ως συνεργάτες όσο και στο management. Όλα αυτά φυσικά με απώτερο στόχο την ανάπτυξη των πωλήσεων.

- Στην NN Hellas εστιάζουμε σε τρεις τομείς:

1. Στην εξασφάλιση των προϋποθέ-

σεων για τη διαμεσολάβηση.
Για τους νέους συνεργάτες μεταφράζεται ως επιτυχία στις εξετάσεις Διαμεσολαβούντων της Τραπέζης της Ελλάδος, για τους υπόλοιπους είναι η επανεκπαίδευση που απαιτείται για την ανανέωση της άδειάς τους.

2. Στην ανάπτυξη των γνώσεων και των δεξιοτήτων των ανθρώπων των πωλήσεων, δίνοντας έμφαση στον τρόπο που επικοινωνούμε με τον πελάτη, καθώς η διαφανής και αμφίδρομη επικοινωνία αποτελεί βασική αρχή της εταιρείας μας.

3. Στην ανάπτυξη των πωλήσεων.

Αυτό επιτυγχάνεται με την παρουσίαση καινοτόμων και αποτελεσματικών ιδεών για νέες πωλήσεις, με τη δημιουργία εργαλείων πώλησης που υποστηρίζουν τους συνεργάτες μας στο έργο τους, καθώς και με την υποστήριξη προωθητικών ενεργειών των γραφείων πωλήσεων της εταιρείας.

Αυτό που δεν μπορεί εύκολα να περιγραφεί είναι το κλίμα που επικρατεί τα τελευταία δύο χρόνια στο Δίκτυο Πωλήσεων και υποστηρίζεται έμπρακτα από τη Διεύθυνση Εκπαίδευσης με «ξεχωριστές» πρωτοβουλίες, όπως τα σεμινάρια Υποψηφίων Unit Managers (100+ συμμετοχές), το Εργαλείο Στελέχωσης Artemis, την εφαρμογή για κινητά τηλέφωνα Smart Agent, τις Ημέρες Καριέρας (500+ συμμετοχές), καθώς και τα Advanced e-learnings.

Παράλληλα, η NN Hellas προσφέρει μία σειρά από σεμινάρια δεξιοτήτων, με θεματολογία όπως χειρισμός αντιρρήσεων, service, time management, managers development και personal branding.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Γιάννης Γιαννακόπουλος,

Επικεφαλής Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης των Δικτύων

Προγράμματα για τους ηγέτες που θα κάνουν τη διαφορά

Στην INTERAMERICAN αναγνωρίζουμε ότι η επιτυχία και η ανάπτυξη βασίζεται στην αποτελεσματική εκπαίδευση των ανθρώπων μας. Η εταιρεία μας πρωταγωνιστεί στο χώρο της εκπαίδευσης επί δεκαετίες, αναπτύσσοντας συνεργασίες με σημαντικούς εκπαιδευτικούς

φορείς τόσο από την Ελλάδα όσο και από το εξωτερικό. Ενδεικτικά να αναφέρω οργανισμούς από το εξωτερικό, τους οποίους εισήγαγε για πρώτη φορά στην Ελλάδα, όπως οι LIMRA, LOMA, GAMA, MDRT, PFS, BLED University, ACHMEA Academy και EURAPCO, οι οποίοι προσδίδουν στους συνεργάτες μας, εκτός από γνώσεις και καλές πρακτικές, κύρος και τα κατάλληλα ερεθίσματα για να βρεθούν ακόμη πιο ψηλά στις προτιμήσεις του Έλληνα καταναλωτή.

Επιπλέον, η INTERAMERICAN πρόσθεσε στο εταιρικό Δίκτυο Πωλήσεων εκπαιδευτικά προγράμματα Financial Planning και συμβουλευτικής πώλησης, με στόχο την παροχή υπηρεσιών οι οποίες να καλύπτουν τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη και να κτίζουν μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης μαζί τους.

Αξίζει να επισημάνω ότι η επαγγελματική κατάρτιση και ανάπτυξη των συνεργατών των Δικτύων Πωλήσεων αποτελεί ένα από τα συστατικά που υποστηρίζουν την υλοποίηση του στρατηγικού πλάνου της INTERAMERICAN.

Για το σκοπό αυτόν, η ομάδα της Διεύθυνσης Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Δικτύων Πωλήσεων της INTERAMERICAN υλοποιεί το νέο στρατηγικό της πλάνο της, που περιλαμβάνει νέα εκπαιδευτικά projects και υπηρεσίες με σημαντική προστιθέμενη αξία για τους ανθρώπους μας, τα οποία βασίζονται σε σύγχρονες πρακτικές στο χώρο της μάθησης. Ένα παράδειγμα τέτοιου εκπαιδευτικού έργου αποτελεί η Σχολή Management για τους managers και υποψήφιους managers του εταιρικού δικτύου μας.

Ενδεικτικά να αναφέρω ότι μέχρι το 2020 θα έχουν συμμετάσχει περισσότεροι από 150 managers και υποψήφιοι managers, σε τουλάχιστον 80 εργαστηριακές ημέρες, σε προγράμματα τα οποία σχεδιάστηκαν για τους ηγέτες που θα κάνουν τη διαφορά στην ασφαλιστική αγορά. Ο στρατηγικός

σχεδιασμός της εκπαίδευσης και ανάπτυξης των Δικτύων Πωλήσεων της INTERAMERICAN έχει τα εξής τρία χαρακτηριστικά:

- Ευθυγράμμιση της εκπαίδευσης και ανάπτυξης των Δικτύων Πωλήσεων με τους στόχους της εταιρείας.
- Συνεχής, δομημένη και αποτελεσματική εκπαίδευση.
- Σεβασμός του διαφορετικού τρόπου εργασίας του ασφαλιστικού συμβούλου.

MetLife 150 ΧΡΟΝΙΑ

Βαγγέλης Παπαδόπουλος,

Deputy Agency Director – Units

Δίνουμε στους ανθρώπους μας κίνητρα και ευκαιρίες

Στη MetLife θα έλεγα ότι όχι μόνο πληρώνουμε διόδια, αλλά -μέσω της εκπαίδευσης- κατασκευάζουμε και το δρόμο που οδηγεί στην επίτευξη διαρκώς υψηλότερων επιδόσεων. Η εκπαίδευση αποτελεί για εμάς στρατηγικό εργαλείο, με σκοπό την ενδυνάμωση του ανταγωνιστικού μας πλεονεκτήματος. Στόχος της πολιτικής μας στον συγκεκριμένο τομέα είναι να διασφαλίσουμε ότι η MetLife θα βρίσκεται πάντα ένα βήμα μπροστά, έχοντας στο επίκεντρο τη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη. Στο πλαίσιο αυτό, επενδύουμε συστηματικά στη διαρκή εκπαίδευση των στελεχών που αποτελούν τη δύναμη πωλήσεων της εταιρείας μας. Μέσα από ένα δομημένο σύστημα εκπαίδευσης, παρέχουμε σε όλους τη δυνατότητα, την παρακίνηση και τα εφόδια, ώστε να αναπτύξουν τις γνώσεις και τις δεξιότητές τους.

- Η εκπαιδευτική μας διαδικασία σχεδιάζεται με βάση το αντικείμενο και τους αντίστοιχους εκπαιδευτικούς στόχους. Η δομή του συστήματος καλύπτει τόσο τη διαδικασία της πώλησης και της εξυπηρέτησης του πελάτη όσο και της λειτουργίας του management.

Ξεκινά από τη βασική εκπαίδευση και συνεχίζει με την ανάπτυξη δεξιοτήτων, αξιοποιώντας ένα συνδυασμό εκπαιδευτικών μεθόδων και εργαλείων.

Έχουμε επενδύσει από νωρίς στη χρήση νέων τεχνολογιών, με τη δημιουργία πλατφόρμας e-learning, αλλά και στην αξιοποίηση και άλλων μεθόδων, όπως τα σεμινάρια και workshops, one to one meetings και on the job training στα Γραφεία Πωλήσεων.

Παράλληλα, δίνουμε ιδιαίτερη έμφαση στον τομέα της πιστοποίησης και επαναπιστοποίησης, προκειμένου να υποστηρίξουμε τα στελέχη μας σε όλο το φάσμα των επαγγελματικών τους δραστηριοτήτων που επιβάλλει η νομοθεσία.

Μέσα από αυτό το σύστημα, επιδιώκουμε να διασφαλίσουμε για όλους τους ανθρώπους μας ένα περιβάλλον κινήτρων και ευκαιριών, στο οποίο θα μπορούν να εξελίσσονται προσωπικά και επαγγελματικά.

ERGO

Κώστας Ακριβόπουλος,

Συνεργάτης σε θέματα εκπαίδευσης

Καλύπτουμε το σύνολο των εκπαιδευτικών αναγκών

Πιστή στην αρχή της για τον κεντρικό ρόλο που διαδραματίζει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής απέναντι στον πελάτη, η ERGO ενισχύει και υποστηρίζει το θεσμό της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, μέσω της συνεχούς και ολοκληρωμένης εκπαίδευσης των βασικών δικτύων προώθησης των προϊόντων και υπηρεσιών της. Στόχος της ERGO είναι η ολοκληρωμένη κάλυψη του συνόλου των εκπαιδευτικών αναγκών του Δικτύου Εταιρικών και Ανεξάρτητων Συνεργατών της για να αξιοποιήσουν δημιουργικά και παραγωγικά τις αναπτυξιακές ευκαιρίες της ασφαλιστικής αγοράς.

Επειδή η αποτελεσματική και ποιοτική εκπαίδευση οδηγεί τον εκπαιδευόμενο να κάνει τη σωστή δουλειά αποτελεσματικά και συνειδητά και όχι απλά τη δουλειά του σωστά, η λειτουργία της εκπαίδευσης σχετίζεται με την έννοια της παιδείας, της μόρφωσης και της επιμόρφωσης, διά μέσου της διατήρησης ενιαίας κουλτούρας υψηλής απόδοσης, σύμφωνης με τη γενική στρατηγική της εταιρείας.

«Η εκπαίδευση είναι η σχολή από όπου δεν αποφοιτά κανείς-Ηρόδοτος».

- Προτεραιότητα αποτελούν οι εκπαιδευτικές ανάγκες που απορρέουν από τις κανονιστικές απαιτήσεις για συνεχή επαγγελματική κατάρτιση και εξέλιξη, την ανάγκη ολοκληρωμένης γνώσης των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει η εταιρεία, της κατανόησης των σχετικών εταιρικών διαδικασιών, της ανάπτυξης προσωπικών δεξιοτήτων, αλλά και της ενδυνάμωσής τους με τα εφόδια και συστηματική αξιοποίηση της τεχνογνωσίας που είναι απαραίτητα για την προσαρμογή με ταχύτητα και ευελιξία στη νέα εποχή της ψηφιοποίησης (digitalization).

Τα σεμινάρια της ERGO απευθύνονται σε όλα τα επίπεδα των συνεργατών των Δικτύων Πωλήσεών της και πραγματοποιούνται με έναν πρωτοποριακό τρόπο, με εργαστήρια, αναλύσεις περιπτώσεων, στοχοθεσίας, tests προσομοίωσης, αλλά και προβολές εκπαιδευτικών ταινιών, ώστε πράγματι η εκπαίδευση της ERGO να είναι το (BTC) Best Training Center της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

«Η εκπαίδευση είναι η δύναμη που γιατρεύει την ψυχή-Πλάτων»

GENERALI

Κωνσταντίνος Χομόνδοζλης,

Διευθυντής Εκπαίδευσης

Στηρίζουμε έμπρακτα τον ασφαλιστή γιατί τον θέλουμε πρωταγωνιστή!

Για την Generali, η επένδυση σε σύγχρονες δομές εκπαίδευσης, ειδικά σχεδιασμένες για τις ανάγκες των Συνεργατών της Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, αποτελεί στρατηγική επιλογή, καθώς θεωρούμε τα ανθρωποκεντρικά δίκτυα ως το κυρίαρχο και αποτελεσματικότερο για την ελληνική αγορά κανάλι πωλήσεων.

Στόχος μας είναι να στηρίζουμε έμπρακτα το συμβουλευτικό τους ρόλο, ώστε να μπορέσουν να ανταποκριθούν στις ανάγκες των ασφαλισμένων και να πετύχουμε, από κοινού, τους αναπτυξιακούς μας στόχους.

Η γνώση και η συνεχής ανάπτυξη των δεξιοτήτων, αποτελούν πιστεύω το ουσιαστικότερο εργαλείο για το μέλλον, σε μια αγορά που μετασχηματίζεται συνεχώς, λόγω της ανάπτυξης της τεχνολογίας αλλά και των απαιτήσεων του σύγχρονου καταναλωτή.

Έχουμε διαμορφώσει, λοιπόν, ένα ευέλικτο και απόλυτα ανανεωμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα, ώστε να προσφέρει στους ασφαλιστές τα απαραίτητα εφόδια για την ανάπτυξη των ασφαλιστικών τους εργασιών. Το πρόγραμμα βασίζεται στους παρακάτω τέσσερις πυλώνες:

α) Στην εκπλήρωση των κανονιστικών υποχρεώσεων, οι οποίες καθίστανται όλο και πιο σημαντικές. Μέσα από πρακτικές κατευθύνσεις παρέχουμε κατανοητή και ουσιαστική γνώση στους συνεργάτες μας, προκειμένου να κατανοήσουν πλήρως το κανονιστικό πλαίσιο, επιδιώκοντας να μετατρέψουμε την υποχρέωση σε πλεονέκτημα.

β) Στην ψηφιακή εκπαίδευση και τον εκσυγχρονισμό των ασφαλιστικών εργασιών, όπου με την αξιοποίηση της τεχνολογίας και τη χρήση των κατάλληλων εργαλείων οι συνεργάτες αναβαθμίζουν συνεχώς το επαγγελματικό τους προφίλ.

γ) Στην ανάπτυξη των προσωπικών δεξιοτήτων με εξειδικευμένα σεμινάρια όπως coaching, crisis management, επικοινωνίας αλλά και σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων. Ιδιαίτερα μέσα από τον καινοτόμο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά θεσμό του Generali Academy, ο οποίος αγκαλιάστηκε από τους επαγγελματίες και έχει συμπληρώσει 12 ετή, επιτυχημένη πορεία.

δ) Στην εκπαίδευση σχετικά με τις ασφαλιστικές προϊοντικές λύσεις της Generali, μέσα από μία πελατοκεντρική προσέγγιση, ώστε να γνωρίζουν πώς απαντούν στις σύγχρονες ασφαλιστικές απαιτήσεις των καταναλωτών.

Κι επειδή το καλύτερο κριτήριο για την αξιολόγηση ενός εκπαιδευτικού προγράμματος είναι η συμμετοχή των ασφαλιστών, αξίζει να τονίσω ότι μέχρι τον Νοέμβριο του 2018 η Generali πραγματοποίησε περισσότερες από 350 εκπαιδευτικές συναντήσεις, πανελλαδικά, συγκεντρώνοντας πάνω από 11.500 συμμετοχές.

Σημαντική ήταν και η ανταπόκριση των ασφαλιστών στο καινοτόμο πρόγραμμα e-learning που καθιερώσαμε και το οποίο εμφανίζει αυξημένη συμμετοχή, που ξεπερνά το 50%.

Allianz

Νίκος Μπλάνας ,

Υπεύθυνος Εκπαίδευσης

Καινοτόμες υπηρεσίες εκπαίδευσης

Η ανάπτυξη και η εξέλιξη των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της αποτελεί μία από τις κορυφαίες δραστηριότητες της εκπαιδευτικής πολιτικής της Allianz.

Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αποτελούν την κινητήρια δύναμη της Allianz και βασική αιχμή των προσπαθειών για την ολόπλευρη εξέλιξή τους.

Άξονες της εκπαιδευτικής πολιτικής της Allianz αποτελούν:

- η παροχή συστηματικής και εξειδικευμένης γνώσης προσαρμοσμένης στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς,
- η δημιουργία συγκριτικού πλεονεκτήματος μέσα από την ανάπτυξη καινοτόμων διαδραστικών εργαλείων ψηφιακής εκπαίδευσης,
- η εφαρμογή ενός ολοκληρωμένου προγράμματος εκπαίδευσης που να βοηθά στην περαιτέρω ανάπτυξη και εξέλιξή τους.

Απόλυτη προτεραιότητα για την Allianz είναι η ενδυνάμωση και η εξέλιξη των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μέσα από την παροχή ουσιαστικών και καινοτόμων υπηρεσιών εκπαίδευσης, που στόχο έχουν οι συνεργάτες της Allianz να ξεχωρίζουν για την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών τους.

Η Allianz θέτει ως βασική προτεραιότητά της την εκπαίδευση των δικτύων πωλήσεων σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον.

Αποσκοπεί στην κατάρτιση και εξέλιξη των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών διά μέσου του ολοκληρωμένου προγράμματος εκπαίδευσης που παρέχει.

Δίνεται έμφαση στην ανάπτυξη δεξιοτήτων πωλήσεων με στόχευση στην ανάπτυξη διαμεσολαβητών, που να αναγνωρίζουν τις ανάγκες των πελατών και να μπορούν να προσφέρουν τα κατάλληλα ασφαλιστικά προϊόντα από την προϊοντική γκάμα της Allianz.

Επιπλέον, δίνεται έμφαση στην εξοικείωση των διαμεσολαβητών με τις νέες τεχνολογίες, μέσα από την αναβάθμιση της πλατφόρμας e-learning της Allianz σε μια ολοκληρωμένη ψηφιακή εκπαίδευση, με την εισαγωγή, εκτός των σεμιναρίων επαναπιστοποίησης, σεμιναρίων προϊόντων και διαδικασιών σε νέα φιλική προς τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή μορφή.

Η προσπάθεια αυτή μαζί με την ανάπτυξη καινοτόμων ψηφιακών εργαλείων διαδραστικής εκπαίδευσης θα βοηθήσει τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να είναι περισσότερο αποτελεσματικοί στην προσέγγιση των πελατών και στην πώληση των ασφαλιστικών προϊόντων της Allianz.

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

Πάνος Νικολάου,

Εμπορικός Διευθυντής

Στρατηγική επιλογή και επένδυση

Για την Υδρόγειο Ασφαλιστική, η οποία έχει επιλέξει να διαθέτει τα ασφαλιστικά της προϊόντα αποκλειστικά μέσω του δικτύου ανεξάρτητων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, η εκπαίδευση των συνεργατών της αποτελεί στρατηγική επιλογή και επένδυση.

Βασικό μας πιστεύω είναι ότι ο συνεργάτης μας, όπου και αν βρίσκεται, πρέπει να έχει πρόσβαση σε σύγχρονη, ποιοτική και πολύπλευρη εκπαίδευση, που του παρέχει ουσιαστικά εφόδια και ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, ώστε να δραστηριοποιείται επιτυχημένα στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον.

Οι βασικές αρχές της εκπαιδευτικής μας πολιτικής για τους συνεργάτες μας συνοψίζονται στο τρίπτυχο: γνώση του ασφαλιστικού περιβάλλοντος, ιδίως του θεσμικού, λόγω των πολλών απαιτήσεων που θεσπίστηκαν, εξειδικευμένη κατάρτιση στα προϊόντα της εταιρείας και ανάπτυξη σύγχρονων επαγγελματικών δεξιοτήτων, στοιχεία που τους βοηθούν αφενός μεν στη σύννομη άσκηση της δραστηριότητάς τους, αφετέρου στην ενίσχυση της παραγωγικότητάς τους, και –κυρίως– στη συνεχή εξέλιξη και αναβάθμιση

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

του ρόλου τους.

- Στην Υδρόγειο Ασφαλιστική εστιάζουμε σε τρεις τομείς:

1. Στην υποχρεωτική και απαραίτητη επανεκπαίδευση των συνεργατών μας στο πλαίσιο της ΠΕΕ 45/2014 της Τραπέζης της Ελλάδος, την οποία παρέχουμε δωρεάν μέσω e-learning σε συνεργασία με την SQLearn και το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

2. Στην ανάπτυξη εξειδικευμένης τεχνογνωσίας για τα ασφαλιστικά μας προϊόντα, μέσα από την οργάνωση σεμιναρίων σε όλη την Ελλάδα, με στόχο να παρέχουμε στους συνεργάτες μας τα εχέγγυα που τους επιτρέπουν να προσεγγίζουν στοχευμένα τις ανάγκες των πελατών, προτείνοντάς τους τις κατάλληλες γι' αυτούς λύσεις από τα προϊόντα της εταιρείας.

3. Την παροχή επίκαιρης γνώσης και ενημέρωσης γύρω από τις νέες τάσεις της αγοράς, τις τεχνολογικές και ευρύτερες εξελίξεις που αφορούν την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, καθώς και την ανάπτυξη και ενίσχυση σύγχρονων δεξιοτήτων, απαραίτητων για τους επιτυχημένους διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων.

συνεταιριστική ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σινίκη Μαρίνα,

Προϊσταμένη Εκπαίδευσης του Δικτύου Συνεργατών

Επενδύουμε στην επαναπιστοποίηση των συνεργατών

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι μια εταιρεία με απόλυτα κοινωνικό και ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα. Εστιάζουμε στον άνθρωπο και στην εξυπηρέτηση των αναγκών του, με βασικό στόχο να είμαστε δίπλα του σε κάθε του βήμα.

Σε αυτό το πλαίσιο κινείται και η εκπαιδευτική πολιτική της εταιρείας.

Διοργανώνουμε σεμινάρια που απευθύνονται σε μεγάλο αριθμό συνεργατών μας, σε μικρές ομάδες ή ακόμα και εξατομικευμένα (one to one), προσαρμοσμένα στις πραγματικές ανάγκες της κάθε κατηγορίας, και παρέχουμε γνώσεις στην ευρεία γκάμα των προϊόντων της Συνεταιριστικής.

Ταυτόχρονα από το 2015, βάσει της απόφασης της ΤτΕ (Αρ.45/21-11-2014), η Συνεταιριστική Ασφαλιστική επενδύει στην επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση γνώσεων των συνεργατών της πάνω στους τρεις τομείς εκπαίδευσης, παρέχοντας κάθε έτος διά ζώσης και e-learning σεμινάρια.

Κατά μέσο όρο επαναπιστοποιούμε περίπου 400 συνεργάτες μας ετησίως και έχουμε εκδώσει σχεδόν 4.000 πιστοποιητικά επιτυχούς παρακολούθησης.

Σαφέστατα επενδύουμε στο νευραλγικό κομμάτι της επαναπιστοποίησης των συνεργατών μας, αλλά πυρήνας της εκπαιδευτικής διαδικασίας και ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται στην ουσιαστική μεταφορά γνώσης πάνω σε νέα ή ανανεωμένα προϊόντα και καλύψεις, όρους, διαδικασίες ασφάλισης και αποζημίωσης, ηλεκτρονικές εφαρμογές, καθώς και στην επιμόρφωση που αφορά το συνεχώς μεταβαλλόμενο νομοθετικό πλαίσιο με το οποίο οφείλουμε όλοι να εναρμονιστούμε.

Μέριμνά μας είναι, μεταδίδοντας τη συνεταιριστική κουλτούρα που είναι η καρδιά της εταιρείας, να εφοδιάζουμε τους συνεργάτες μας με εργαλεία, τεχνογνωσία και στοχευμένη γνώση ώστε να είναι σε θέση να αφουγκραστούν, κατανοήσουν και καλύψουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη-καταναλωτή.

Ο τελικός στόχος αυτής της ενδιαφέρουσας διαδρομής είναι ο ικανοποιημένος και σωστά ασφαλισμένος πελάτης.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Ναταλία Γιαννιού,

Διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing

Εκπαίδευση εναρμονισμένη με τη φιλοσοφία της εταιρείας

Είναι πλέον φανερό ότι τα πάντα γύρω μας, κοινωνικά, οικονομικά, πολιτικά, εξελίσσονται & μεταλλάσσονται με τόσο γοργούς ρυθμούς, στους οποίους θα πρέπει όλοι μας να εναρμονιζόμαστε άμεσα μέσα σε ένα πολυεπίπεδο και πολυδιάστατο σύστημα.

Τα νέα δεδομένα επιβάλλεται να είναι όχι μόνον κατανοητά αλλά πολύ περισσότερο ερμηνεύσιμα χωρίς να δέχονται παραμορφώσεις.

Για το λόγο αυτόν, το Ετήσιο Εκπαιδευτικό Πλάνο της Interasco παρουσιάζεται από εξειδικευμένα στελέχη, ενώ βασική αρχή της εκπαιδευτικής μας πολιτικής είναι η ενημέρωση του δικτύου συνεργατών μας στα προϊόντα των κλάδων της εταιρείας μας, στις διαδικασίες μας, στον τρόπο διαχείρισης των αποζημιώσεων, με ενεργό διάλογο και συζήτηση με επιχειρήματα.

Πέρα όμως από τις προϊοντικές ενότητες, το εκπαιδευτικό μας πλάνο περιλαμβάνει και θεματολογίες άκρως ενδιαφέρουσες για τους συνεργάτες, όπως εξελίξεις στον επιχειρηματικό κόσμο που επηρεάζουν άμεσα τον ασφαλιστικό κλάδο, χρήση ψηφιακών μέσων, επιχειρηματικές δεξιότητες, δεξιότητες πωλήσεων, ενημέρωση σε θέματα εφαρμογής νέων νομοθετικών πλαισίων κ.λπ. Απώτερος στόχος μας είναι οι παρευρισκόμενοι να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους μέσα από σαφείς και ολοκληρωμένες απαντήσεις και ταυτόχρονα να κατανοήσουν το μέγεθος και την ευθύνη του έργου τους απέναντι στους ασφαλισμένους.

Με αυτά τα εφόδια θα μπορούν να απενίζουν με αισιοδοξία, ασφάλεια και θάρρος την επόμενη ημέρα.

Η Interasco δίνει ιδιαίτερο βάρος στην επίτευξη υψηλής ποιότητας παροχών και υπηρεσιών τόσο προς τους πελάτες όσο και ως προς τους συνεργάτες της. Για να το επιτύχει αυτό επενδύει στη συχνή εκπαίδευση και κατάρτιση του ανθρώπινου δυναμικού της, εναρμονισμένη πλήρως με τους στόχους και τη φιλοσοφία της εταιρείας.

Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι το άυλο κεφάλαιο μιας επιχείρησης είναι όλοι οι εργαζόμενοι, οι οποίοι συνδέονται άμεσα με την ανάπτυξή της.

Εκτός από τις γνώσεις & τις ικανότητες που φέρει μαζί του ο κάθε εργαζόμενος, θα πρέπει να αναπτυχθούν και οι δεξιότητες εκείνες που χρειάζεται η κάθε επιχείρηση, μέσα από μια οργανωμένη διαδικασία απόκτησης νέων γνώσεων, αντιλήψεων, ακόμη και συμπεριφοράς.

CROMAR
INSURANCE BROKERS LTD

Κώστας Κωσταρέλος,

Technical Manager

Συνεχής εκπαίδευση και διαρκής αναπροσαρμογή

Οι στόχοι και αρχές της εκπαιδευτικής πολιτικής που ακολουθεί η εταιρεία μας είναι συνυφασμένοι με τη δυναμική της, καθώς και την αναμενόμενη ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών της, όπως αυτή καθορίζεται πρωτίστως από τις απαιτήσεις και τα εξαιρετικά υψηλά και, ως γνωστόν, αδιαπραγμάτευτα πρότυπα του ονόματος Lloyd's, το οποίο εκπροσωπούμε.

Οι βασικότερες αρχές μας είναι αυτές της «συνεχούς εκπαίδευσης» και «διαρκούς αναπροσαρμογής».

Κρίνουμε ότι η εκπαιδευτική πολιτική οφείλει να είναι συνεχής και να αναπροσαρμόζεται συνεχώς, ώστε να είμαστε σε θέση να αντεπεξερχόμαστε στις υψηλές απαιτήσεις όχι μόνο των συνεργατών και ασφαλισμένων μας, αλλά και της έδρας και των συνδικάτων τα οποία εκπροσωπούμε.

Ακριβώς αυτή η καθημερινή επαφή συνιστά καθημερινή εκπαίδευση τόσο σε καθαρά πρακτικό επίπεδο (π.χ. βαθιά γνώση των ασφαλιστικών προϊόντων και υψηλή τεχνική κατάρτιση), αλλά και σε επίπεδο ποιότητας, επικοινωνίας και συνεργασίας.

Επιπρόσθετα, αποτελεί πάγιο στόχο της εταιρείας μας η τακτική επιμόρφωση σε εξειδικευμένους εξωτερικούς εκπαιδευτικούς φορείς, σε τεχνικά θέματα, θέματα εξυπηρέτησης πελατών, αλλά και θέματα που άπτονται της γενικότερης εργασιακής ψυχολογίας και ηθικής και στα οποία δίνουμε ιδιαίτερη σημασία.

Πιστεύουμε ότι η καλή εργασιακή ψυχολογία είναι ο πυλώνας πάνω στον οποίο στηρίζεται το όλο κτίσμα.

Ως εταιρεία δίνουμε εν γένει ιδιαίτερο βάρος στους τομείς της υψηλής ποιότητας προϊόντων και εξυπηρέτησης. Θεωρούμε ότι όλες οι συνιστώσες συγκλίνουν στην έννοια της ποιότητας σε όλα τα επίπεδα και σε αυτήν ακριβώς την έννοια επενδύουμε πρωτίστως και επίμονα όσον αφορά την εκπαίδευσή μας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δήμητρα Δρακούλη,

Διευθύντρια γραφείου πωλήσεων, Επιθεώρηση Φουφόπουλου

Συνεχώς στο κυνήγι της γνώσης και της αυτοβελτίωσης

Τα χρόνια που πέρασαν πλήρωσα με τα στελέχη μου ακριβό εισιτήριο για να αποδείξουμε την ποιότητα, την ποσότητα της δουλειάς μας στο χώρο και απόδειξη τούτου είναι το υγιές χαρτοφυλάκιο και οι συνεχείς βραβεύσεις στην πρώτη θέση της εταιρίας στην παραγωγή καθώς και στη διατηρησιμότητα του χαρτοφυλακίου.

Σημαντικό ρόλο στην καλή προετοιμασία για τον επόμενο χρόνο θα παίξει η εξειδίκευση προϊόντων και υπηρεσιών τα οποία πρέπει να διατίθενται από εξειδικευμένα στελέχη . Η εξειδίκευση μπορεί να δώσει απαντήσεις στον κατακερματισμό που έχουν υποστεί το διεθνές κοινωνικό status και οι ανάγκες κατά κατηγορία που παρουσιάζονται και δεν λύνονται με ένα συμβόλαιο πολυεργαλείο.

Ωστόσο δίνουμε μεγάλη σημασία στην υιοθέτηση της τεχνολογίας, γιατί σήμερα έχουμε ένα καταναλωτικό κοινό το οποίο αφομοιώνει εκατομμύρια εικόνες κατά τη διάρκεια της μέρας αλλά στο τέλος πρέπει να του έχει μείνει το σπουδαίο μήνυμα από εμάς για την κατοχύρωση των ανθρώπων και των υλικών αγαθών, ρίσκο που δεν αντιμετωπίζεται από την προσωπική αποταμίευση και εμείς το διασφαλίζουμε. Άρα τα τεχνολογικά μέσα επικοινωνίας πρέπει να τεθούν στη διάθεσή μας.

Η προσωπική μου προετοιμασία για ένα καλύτερο αύριο μ' έβαλε να σκεφτώ ότι μου χρειάστηκαν όλο το διάστημα του 2018, 4 σεμινάρια για την εξειδίκευση και κατανόηση θεμάτων που θα με απασχολήσουν έντονα

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

www.asfalistikonai.gr
Η online έκδοση για το περιοδικό του επαγγελματία ασφαλιστή!

τον επόμενο χρόνο λόγω της υφής των εργασιών που χρειάζεται το Υποκατάστημά μου. Ξεκίνησα από τη Limra για να συντονίσω συστηματικά, να εποπτεύσω και να καθοδηγήσω το ανθρώπινο δυναμικό του γραφείου μου. Ένα πολύ ενδιαφέρον σεμινάριο που παρακολούθησα και πήρα σημαντικές απαντήσεις είναι το Σεμινάριο της Σύγχρονης Συμπεριφοράς του Καταναλωτή με ανάλυση των αναγκών ανά κατηγορία και της ποσότητας των προϊόντων που μπορεί να πωληθούν.

Μεγάλο πρόβλημα στην ελληνική κοινωνία και στο χώρο μας είναι η μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητας του ανθρώπινου δυναμικού και των δομών.

Σ' αυτόν τον τομέα έδωσα αρκετές ώρες για να μελετήσω μοντέλα και διαδικασίες που να φέρνουν το συνεργάτη σε αύξηση της αποτελεσματικότητάς του και σε μεγιστοποίηση των αποτελεσμάτων του.

Και τέλος, επειδή όταν ασκείς management ανθρώπινου δυναμικού πρέπει πάντα να ξέρεις πώς να διαχειρίζεσαι τη λειτουργία να είναι όλοι αφοσιωμένοι και συσπειρωμένοι στον κοινό σκοπό, να επικρατεί θετική σκέψη και δράση, συνέχισα την επιμορφωτική διαδικασία στην προσωπική ανάλυσή μου και στον τρόπο διαχείρισης των σχέσεων μέσα στους κανόνες και στις ρυθμίσεις που θέτουν η αγορά και η εταιρία μας.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Βούλα Κουσκουμπεκάκη,

Unit Manager Interamerican

Έμφαση στη γνώση και στην εποχή του συμβούλου και όχι του πωλητή

«Η διδασκαλία είναι κάτι περισσότερο από το να διανέμεις τη γνώση, είναι να εμπνέεις την αλλαγή » λέει ο William Atthur Ward. Και βέβαια, στην INTERAMERICAN δεν θα μπορούσαμε να έχουμε διαφορετική άποψη. Εργάζομαι στην INTERAMERICAN από το 1999 και κατά τα τελευταία τρία χρόνια δραστηριοποιούμαι στον τομέα του management ως unit manager. Έχω κατακτήσει ορισμένες σημαντικές διακρίσεις, τόσο σε επίπεδο εταιρίας όσο και διεθνές (Top of the Table MDRT). Σε όλη αυτή την πορεία των 19 ετών, είχα την ευκαιρία -και τη βάση της προσωπικής εμπειρίας- ώστε να διαμορφώσω την πεποίθηση για το υψηλό επίπεδο της εκπαίδευσης που η εταιρεία παρέχει στους συνεργάτες, γεγονός που συμβάλλει αποτελεσματικά στην εξέλιξη και ανάπτυξη του συμβούλου ως επαγγελματία και ως ανθρώπου. Η εταιρεία δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στον ΠΕΛΑΤΗ, τη σωστή εξυπηρέτηση και την ολοκληρωμένη ενημέρωσή του μέσα στο συνεχώς μεταβαλλόμενο ασφαλιστικό περιβάλλον. Πρόσφατα (2/2018) παρακολούθησα ένα πενθήμερο εργαστήρι της LIMRA (PACESETTER με εισηγητή τον κ. Κυριάκου, το οποίο είχε ως κύριο θέμα την άρτια και αποτελεσματική οργάνωση ενός Γραφείου Πωλήσεων και τη σωστή στελέχωσή του.

Ταυτόχρονα, κατά τον τελευταίο χρόνο, συμμετέχω ενεργά στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα του Financial Planning που υλοποιείται σε συνεργασία με το ACHMEA ACADEMY, με εξαίρετους εισηγητές (Wilma de Bruijn, Joke Bijleveld, Ivo Valkenburg, Marcel van Leeuwen). Τα εργαστήρια εστιάζουν στις καλές πρακτικές εργασίας, στη συναισθηματική νοημοσύνη και στην επικοινωνία και παρακίνηση. Επίσης, η εκπαίδευση όσον αφορά στα προϊόντα, τις τεχνικές πωλήσεων, το ασφαλιστικό περιβάλλον και τη δυναμική του από το εκπαιδευτικό τμήμα της εταιρείας, υλοποιείται σε εβδομαδιαία βάση. Έμφαση, λοιπόν, στη γνώση και στην εποχή του συμβούλου και όχι του πωλητή!

Η INTERAMERICAN στον δρόμο της Βιώσιμης Ανάπτυξης

Η INTERAMERICAN πρωτοπορεί δημιουργικά στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά επί μισό αιώνα, ανοίγοντας συνεχώς νέους δρόμους. Ο Οργανισμός, με πυξίδα προσανατολισμού τον εκσυγχρονισμό και τη διεύρυνση της Ασφάλισης για καλύτερη ποιότητα ζωής και τη δημιουργία αξίας για τους πελάτες, τους μετόχους, τους εργαζομένους, τους συνεργάτες και την ευρύτερη κοινωνία, προσδοκά να συμβάλλει σταθερά στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας και την κοινωνική ευημερία.

Από τις Αξίες, στη Στρατηγική και την Υλοποίηση

5 ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΞΙΕΣ

5 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

5 ΜΕΓΕΘΗ* ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Επαναλαμβανόμενα Κέρδη προ φόρων
€ 27,9 εκατ.

Μεικτά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα
€ 347,2 εκατ.

Μερίδιο Ασφαλιστικής Αγοράς
9%

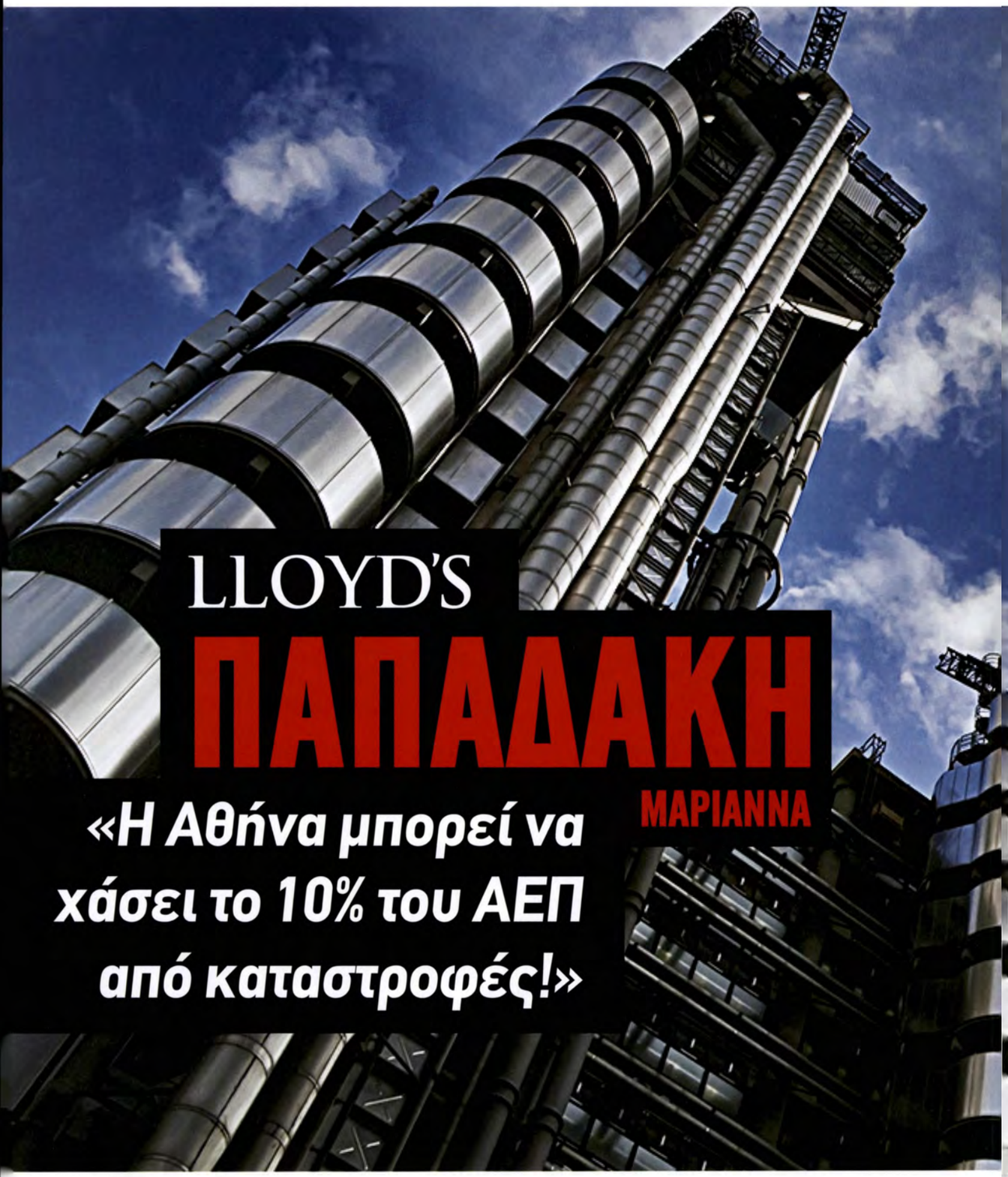
Άμεσες Αποζημιώσεις & Καταβολές
€ 213,8 εκατ.

Απόδοση Κοινωνικού Προϊόντος
€ 173,6 εκατ.

* Στοιχεία 2017

Δείτε την Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης 2016-2017 της INTERAMERICAN στο www.interamerican.gr

NAI
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



LLOYD'S ΠΑΠΑΔΑΚΗ

MARIANNA

«Η Αθήνα μπορεί να χάσει το 10% του ΑΕΠ από καταστροφές!»

Συνέντευξη στον ΚΩΣΤΗ Ε. ΣΠΥΡΟΥ

Τον καθοριστικό ρόλο που διαδραματίζει η αγορά του Lloyd's στην ταχύτερη ανάκαμψη και αποκατάσταση των επιχειρήσεων που επλήγησαν από τις καταστροφές επαναβεβαιώνει σε συνέντευξή της στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και τον Κωστή Σπύρου η κ. Μαριάννα Παπαδάκη, Country manager του Lloyd's για Ελλάδα και Κύπρο. Η αγορά του Lloyd's εργάστηκε σκληρά για να αποζημιώσει τους ασφαλισμένους της το συντομότερο δυνατόν, τονίζει η κ. Παπαδάκη, γνωστοποιώντας ότι καταβλήθηκαν συνολικά € 20,8 δισ. σε αντασφαλιστικές απαιτήσεις το 2017. Ερωτηθείσα για το ενδεχόμενο αύξησης των ασφαλίστρων στους κλάδους περιουσίας τονίζει ότι «θέλουμε κερδοφόρα χαρτοφυλάκια - δεν θα διεκδικήσουμε μερίδιο αγοράς εις βάρος του κέρδους».

Πώς θα κινηθεί η Διεθνής Αγορά Αντασφάλισης το 2019; Οδηγούμαστε σε αύξηση των ασφαλίστρων στους κλάδους περιουσίας;

Το Lloyd's επικεντρώνεται πάντοτε στο μέλλον και γνωρίζουμε ότι οι συνθήκες που επικρατούν στην αγορά αποτελούν μία πρόκληση. Εστιάζουμε σε ένα βιώσιμο και αποδοτικό Lloyd's για όλους τους εμπλεκόμενους φορείς και τους πελάτες μας. Στο πλαίσιο του προγράμματος εποπτείας με βάση τους κινδύνους, το Lloyd's αναλαμβάνει θετική δράση για να εξασφαλίσει ότι η αγορά θα προσφέρει μακροπρόθεσμα βιώσιμα κέρδη στην τρέχουσα, γεμάτη προκλήσεις αγορά. Θέλουμε κερδοφόρα χαρτοφυλάκια σε όλες τις γραμμές – δεν θα διεκδικήσουμε μερίδιο αγοράς εις βάρος του κέρδους. Αναμένουμε από τους ασφαλιστές μας να είναι πειθαρχημένοι, ώστε να επιτύχουν το κατάλληλο ασφάλιστρο για τον κίνδυνο που ασφαλίζουν, σε οποιαδήποτε κατηγορία επιχειρήσεων.

Πώς αποτιμώνται οι επιπτώσεις των φυσικών καταστροφών στα αποτελέσματα των ασφαλιστικών ομίλων;

Μετά από μία από τις πιο δαπανηρές χρονιές για φυσικές καταστροφές της τελευταίας δεκαετίας, το Lloyd's ανακοίνωσε για το σύνολο της αγοράς απώλεια ύψους 2,3 δισ. ευρώ για το 2017. Μετά από αρκετά, σχετικά ήπια, έτη όσον αφορά τις φυσικές καταστροφές, η συχνότητα και η κλίμακα των καταστροφών που έπληξαν την υφήλιο το δεύτερο μισό του 2017 οδήγησαν σε σημαντικές αξιώσεις, οι οποίες κόστισαν στην αγορά του Lloyd's €5,1 δισ., δηλαδή περισσότερο από το διπλάσιο του προηγούμενου έτους (2016: €2,5 δισ.). Η αγορά του Lloyd's εργάστηκε σκληρά για να πληρώσει τις αξιώσεις των ασφαλισμένων της το συντομότερο δυνατόν, καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Συνολικά €20,8 δισ. σε αντασφαλιστικές αξιώσεις καταβλήθηκαν από την αγορά του Lloyd's κατά το 2017, αποδεικνύοντας τον κρίσιμο ρόλο που διαδραματίζει η αγορά, βοηθώντας τις επιχειρήσεις, τις κοινότητες και τις χώρες να ανακάμψουν γρήγορα μετά από καταστροφές. Η αγορά του Lloyd's ανταποκρίθηκε σε αυτές τις ουσιαστικές δεσμεύσεις χωρίς σημαντική επίπτωση στους συνολικούς πόρους της, οι οποίοι παραμένουν ισχυροί στο ύψος των £29 δισ.

Μαριάννα Παπαδάκη, Country manager του Lloyd's για Ελλάδα, Κύπρο

και οι αξιολογήσεις μας από τους κορυφαίους οργανισμούς αξιολόγησης παραμένουν στο Α (εξαιρετικό) από την A.M. Best, A+ (ισχυρό) από την Standard & Poor's και AA- (πολύ ισχυρό) από τη Fitch. Η αγορά του Lloyd's επέστρεψε στα κέρδη τους πρώτους έξι μήνες του 2018, μετά την εμπειρία της σοβαρής καταστροφής του 2017.

Είμαστε προφανώς ενήμεροι για τις πρόσφατες καταστροφές από τις ανεμοθύελλες στις ΗΠΑ, γεγονός που συνεχίζουμε να παρακολουθούμε στενά. Οι σκέψεις μας είναι με όλους εκείνους που έχουν επηρεαστεί, τους διασώστες που καταφθάνουν πρώτοι και όλα τα στελέχη των σωμάτων έκτακτης ανάγκης, καθώς και τους κρατικούς και τοπικούς αξιωματούχους, οι οποίοι καταβάλλουν προσπάθεια για να διασφαλίσουν ότι όλοι οι κάτοικοι θα είναι ασφαλείς. Τα γεγονότα εξακολουθούν να εκτυλίσσονται και είναι πολύ νωρίς για να ποσοτικοποιηθεί η ασφαλιστική ζημία.

Υπάρχει διαφοροποίηση στην αντιμετώπιση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς από τους αντασφαλιστές μετά τις φυσικές καταστροφές στη Μάνδρα, στο Μάτι κ.λπ.;

Οι καταστροφές στη Μάνδρα και το Μάτι ήταν συγκλονιστικές και αποτελούν μια υπενθύμιση για το φοβερό κόστος και τους κινδύνους των φυσικών καταστροφών στην Ελλάδα. Ενώ το ανθρώπινο κόστος είναι καταστροφικό, η ασφάλιση μπορεί να συμβάλει στην αποκατάσταση της ζωής των ανθρώπων που επηρεάστηκαν και κατά συνέπεια να καταστήσει τις κοινότητες πιο ανθεκτικές. Δυστυχώς, όμως, η Ελλάδα παραμένει μια από τις πιο υποασφαλισμένες χώρες στην Ευρώπη.

Ο Lloyd's City Risk Index (www.lloyds.com/cri), που δημοσιεύθηκε νωρίτερα φέτος, δημιουργήθηκε σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο του Cambridge και αποτελεί μια μοναδική μελέτη, η οποία μετρά τον αντίκτυπο που έχουν 22 απειλές στην προβλεπόμενη οικονομική απόδοση 27 πόλεων. Στην Ελλάδα, ο Lloyd's City Risk Index αποκάλυψε ότι η Αθήνα -με ΑΕΠ 96,995 δισ. δολαρίων- κινδυνεύει να χάσει 1,48 δισ. δολάρια κατά μέσο όρο σε οικονομική απόδοση, εκ των οποίων 1,21 δισ. δολάρια σε ανθρωπογενείς κινδύνους και 270 εκατομμύρια δολάρια σε φυσικές καταστροφές.

Πλάνο από τις κυλιόμενες σκάλες στο αίθριο του Lloyd's

Ενώ η φύση της ελληνικής οικονομίας σημαίνει ότι οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι, όπως κυβερνοεπίθεση και κατάρρευση της αγοράς, έχουν τον μεγαλύτερο αντίκτυπο στο ΑΕΠ της Αθήνας, αυτό δεν απομακρύνεται από φυσικές γεωγραφικές απειλές για την πόλη, όπως είναι ο σεισμός και οι πλημμύρες, κίνδυνοι σχετικά υποασφαλισμένοι. Τα ακραία γεγονότα είναι σπάνια, αλλά εξαιρετικά δαπανηρά όταν συμβαίνουν, και ένας από τους σημαντικότερους τρόπους για την ενίσχυση της ανθεκτικότητας σε αυτούς τους κινδύνους είναι μέσω της λήψης μέτρων μείωσης του κινδύνου και μετάθεσής του.

Το Lloyd's έχει σημαντική εμπειρία στην προετοιμασία για καταστροφές και στην αντιμετώπισή τους, όπως οι τυφώνες Harvey, Irma και Maria, που έπληξαν την Καραϊβική και τις Ηνωμένες Πολιτείες το 2017, και πιο πρόσφατα ο τυφώνας Florence, τον Σεπτέμβριο του τρέχοντος έτους, δίνοντας τη δυνατότητα σε άτομα και επιχειρήσεις να ανακάμψουν γρήγορα.

> **Η αγορά του Lloyd's επέστρεψε στα κέρδη τους πρώτους έξι μήνες του 2018, μετά την εμπειρία της σοβαρής καταστροφής του 2017**

Πόσο αυξάνεται η ζήτηση κάλυψης για νέους κινδύνους, όπως π.χ. Cyberisk κ.λπ.;

Οι κίνδυνοι του κυβερνοχώρου (Cyberisk) παραμένουν από τους πιο κρίσιμους και ραγδαία εξελισσόμενους επιχειρηματικούς κινδύνους που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις το 2018. Η έρευνα του Lloyd's «Facing the Cyber Risk Challenge» έδειξε ότι οι κίνδυνοι του κυβερνοχώρου ανεβαίνουν ραγδαία στην ιεραρχία της ατζέντας των διοικητικών συμβουλίων, αλλά οι επιχειρήσεις εξακολουθούν να εφησυχάζουν, όσον αφορά τον τρόπο με τον οποίο η παραβίαση δεδομένων μπορεί να τις επηρεάσει και πώς να προετοιμαστούν γι' αυτό.

Το Lloyd's βρίσκεται στην πρώτη γραμμή των καινοτόμων προϊόντων γι' αυτόν τον συνεχώς μεταβαλλόμενο και ταχέως αναπτυσσόμενο κίνδυνο – ήμασταν οι πρωτοπόροι στην ασφάλιση των κινδύνων κυβερνοχώρου πάνω από μια δεκαετία νωρίτερα και σήμερα ασφαλίζουμε περίπου το ένα τρίτο της παγκόσμιας αγοράς, με τη συμμετοχή 74 συνδικάτων.

Περίπου το 80% των κινδύνων στον κυβερνοχώρο που είναι σήμερα ασφαλισμένοι στο Lloyd's εντοπίζονται στις ΗΠΑ. Η θέσπιση του Γενικού Κανονισμού για την Προστασία των Δεδομένων (GDPR) το 2018 καθιστά αυστηρότερες τις ρυθμίσεις που αφορούν τον κυβερνοχώρο σε ολόκληρη την Ευρώπη, ορίζοντας αυστηρά πρότυπα για τις επιχειρήσεις που ασχολούνται με τα δεδομένα των καταναλωτών. Αυτό περιλαμβάνει και την υποχρέωση να αναφέρουν τυχόν παραβίαση δεδομένων εντός 72 ωρών, με την απειλή προστίμου μέχρι 4% του ετήσιου παγκόσμιου κύκλου εργασιών ή €20 εκατ.

Οι κίνδυνοι του κυβερνοχώρου επισημάνθηκαν ως κίνδυνος για την Αθήνα στην Έρευνα Lloyd's City Risk και επιδιώκουμε να γνωστοποιήσουμε στον κόσμο τους κινδύνους και τα προϊόντα που διαθέτει το Lloyd's μέσω των τοπικών συνεργατών μας.

Πώς μπορεί το Brexit να επηρεάσει το ελληνικό χαρτοφυλάκιο του Lloyd's;

Το Lloyd's έχει συστήσει μια νέα ασφαλιστική εταιρεία με έδρα τις Βρυξέλλες (Lloyd's Insurance Company SA, γνωστή και ως Lloyd's Brussels), για την ασφάλιση κινδύνων ζημιών σε όλες τις χώρες του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ΕΟΧ), από την 1η Ιανουαρίου 2019. Η εταιρεία, αδειοδοτημένη και ρυθμιζόμενη από τη National Bank of Belgium (NBB) και πλήρως συμβατή με τη Solvency II, έχει υποβάλει αίτηση για αδειοδότηση ελεύθερης παροχής υπηρεσιών και ελευθερίας εγκατάστασης σε ολόκληρη την Ε.Ε., συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας. Οι αδειοδοτήσεις μας για ασφάλιση των ελληνικών κινδύνων θα αντικατοπτρίζουν τις αδειοδοτήσεις που έχουμε τώρα. Αυτά είναι καλά νέα για τους πελάτες μας, τους ανταποκριτές (coverholders) και τους μεσίτες μας στην Ελλάδα, οι οποίοι θα συνεχίσουν να επωφελούνται από την πρόσβασή τους στους εξειδικευμένους ασφαλιστές του Lloyd's, τις ισχυρές οικονομικές αξιολογήσεις μας και την εμπειρία μας στις υπηρεσίες διαχείρισης απαιτήσεων.

Η Lloyd's Brussels έχει λάβει τις ίδιες οικονομικές αξιολογήσεις, όπως το Lloyd's, από τους οργανισμούς αξιολόγησης AMBest (Α «Εξαιρετικό»), Standard & Poor's (A+ «ισχυρό») και Fitch (AA- «πολύ ισχυρό»).

Το μοντέλο επιτρέπει την εξωτερική ανάθεση της ασφάλισης, έτσι ώστε η ασφάλιση των κινδύνων του ΕΟΧ να μπορεί να πραγματοποιηθεί στο Lloyd's στο Λονδίνο, αλλά και μέσω του δικτύου των τοπικών ανταποκριτών μας.

> **Το Lloyd's έχει σημαντική εμπειρία στην προετοιμασία για καταστροφές και την αντιμετώπισή τους, δίνοντας τη δυνατότητα σε άτομα και επιχειρήσεις να ανακάμψουν γρήγορα**

Ποια είναι η τρέχουσα κατάσταση όσον αφορά το θέμα του Brexit;

Προτεραιότητα του Lloyd's, ύστερα από το αποτέλεσμα του δημοψηφίσματος για το Brexit στο Ηνωμένο Βασίλειο, ήταν πάντα να διασφαλίσει ότι ανεξαρτήτως του αποτελέσματος των διαπραγματεύσεων, η αγορά του Lloyd's θα ήταν σε θέση να συνεχίσει να συνεργάζεται με τους εταίρους της στον ΕΟΧ. Ο ΕΟΧ αποτελεί μια σημαντική αγορά για εμάς – περιλαμβάνει το 14% των ασφαλιστηρίων του Lloyd's και έχουμε 421 ανταποκριτές και 38 μεσίτες του Lloyd's, που είναι εγγεγραμμένοι στον ΕΟΧ, εκτός του Ηνωμένου Βασιλείου. Η ίδρυση της Lloyd's Brussels αποδεικνύει τη δέσμευσή μας προς τον ΕΟΧ και πιστεύουμε ότι θα μας δώσει την ευκαιρία να συνεχίσουμε να αναπτύσσουμε τις δραστηριότητές μας στην περιοχή. Η Lloyd's Brussels είναι εξουσιοδοτημένη να εγγράφει όλες τις δραστηριότητες στον ΕΟΧ από την 1η Ιανουαρίου του 2019.

Το Lloyd's εργάζεται για τη μεταφορά όλων των δραστηριοτήτων εντός του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ΕΟΧ) στη Lloyd's Brussels πριν από το τέλος του 2020, μέσω μεταφοράς χαρτοφυλακίου βάσει του Τμήματος VII του FSMA (Financial Services and Markets Act 2000). Σε περίπτωση που το Ηνωμένο Βασίλειο εγκαταλείψει την Ευρωπαϊκή Ένωση πριν από αυτή την ημερομηνία, χωρίς μεταβατική περίοδο ή περίοδο εφαρμογής, οι ασφαλιστές του Lloyd's θα συνεχίσουν να τηρούν τις συμβατικές δεσμεύσεις τους, συμπεριλαμβανομένης της αποζημίωσης των έγκυρων απαιτήσεων. Το Lloyd's αναμένει ότι αυτό θα έχει την υποστήριξη όλων των ευρωπαϊκών ρυθμιστικών αρχών, καθώς θα βρίσκεται στον πυρήνα της δίκαιης μεταχείρισης των πελατών. Σε αντίθετη περίπτωση, το Lloyd's θα κατευθύνει τους ασφαλιστές του ή θα λάβει άλλα ανάλογα μέτρα για να διασφαλίσει ότι οι συμβατικές δεσμεύσεις θα τηρηθούν πλήρως μέχρι την ολοκλήρωση της μεταφοράς. Η προσέγγιση του Lloyd's έχει την πλήρη υποστήριξη της Αρχής Χρηματοοικονομικής Συμπεριφοράς (Financial Conduct Authority) του Ηνωμένου Βασιλείου.

Προσπαθούμε επίσης να διασφαλίσουμε ότι οι αντασφαλιζόμενοι πελάτες μας στον ΕΟΧ θα συνεχίσουν να έχουν απρόσκοπτη πρόσβαση στην αγορά του Lloyd's. Μαζί με άλλους συνεργάτες μας στην αγορά του Λονδίνου, εξακολουθούμε να υποστηρίζουμε σθεναρά ότι μια απόφαση της Ε.Ε. περί ισοδυναμίας, όσον αφορά το πλαίσιο αντασφάλισης στο Ηνωμένο Βασίλειο, θα πρέπει να εξασφαλιστεί το συντομότερο δυνατόν και όχι αργότερα από το τέλος της μεταβατικής περιόδου. Αυτό θα επέτρεπε στις επιχειρήσεις του Ηνωμένου Βασιλείου να έχουν πλήρη πρόσβαση στις αντασφαλιστικές αγορές της Ε.Ε. στην ίδια βάση με τους αντασφαλιστές του ΕΟΧ. Η προσέγγιση αυτή ευθυγραμμίζεται με τις προτάσεις του πρόσφατου πληροφοριακού οδηγού (White Paper) της κυβέρνησης του Ηνωμένου Βασιλείου, σχετικά με τις μελλοντικές σχέσεις του Ηνωμένου Βασιλείου με την Ε.Ε. ■

Ο κ. Πάνος Δημητρίου, πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, στο βήμα της εκδήλωσης

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

ΕΝΩΣΗ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Πρόταση για αξιοπρεπείς συντάξεις!

Πεποίθηση της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος
είναι ότι το συνταξιοδοτικό σύστημα,
για να είναι μακροπρόθεσμα βιώσιμο και με αξιοπρεπείς παροχές,
θα πρέπει να είναι ένα σύστημα τριών πυλώνων.

Δομικές αλλαγές για διασφάλιση μακροχρόνιας βιωσιμότητας

Η Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος τόλμησε για μια ακόμη φορά, όπως και τον Δεκέμβριου του 2016, και απευθύνθηκε ανοιχτά στην κοινωνία καταθέτοντας μια πρόταση-πλατφόρμα για συζήτηση για το συνταξιοδοτικό, χωρίς «κραυγές», ούτε όμως και «ψιθυριστά», αλλά τεκμηριωμένα και μέχρι εκεί που πρέπει να «μιλούν» οι αναλογιστές, γιατί το συνταξιοδοτικό δεν παύει να είναι και κοινωνικό και πολιτικό (όχι μικροκομματικό) θέμα.

Με μια λιτή και ουσιαστική συνέντευξη Τύπου, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Ίδρυμα Θεοχαράκη, οι κατεξοχήν τεχνικά αρμόδιοι αναλογιστές παρουσίασαν μια πρόταση που αντιμετωπίζει τα υπαρκτά προβλήματα του ελληνικού Συνταξιοδοτικού Συστήματος.

Όπως διευκρίνισε ο πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, κ. Πάνος Δημητρίου, «ανοίγοντας» τη συνέντευξη, «πεποίθηση της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος είναι ότι το συνταξιοδοτικό σύστημα, για να είναι μακροπρόθεσμα βιώσιμο και με αξιοπρεπείς παροχές, θα πρέπει να είναι ένα σύστημα τριών πυλώνων». «Σαν Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος, αντιλαμβανόμενοι τα προβλήματα του συνταξιοδοτικού συστήματος, καταθέσαμε την πρόταση αυτή τόσο στην Πολιτεία όσο και τους κοινωνικούς φορείς. Πιστεύουμε ότι μετά από ένα εξαντλητικό και ουσιαστικό διάλογο όλων των ενδιαφερόμενων, θα πρέπει να αναληφθούν άμεσα πρωτοβουλίες εάν θέλουμε οι επόμενες γενιές να έχουν ένα αξιοπρεπές ασφαλιστικό σύστημα», κατέληξε ο κ. Δημητρίου.

Όπως τονίστηκε στη συνέντευξη Τύπου της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, η χώρα πρέπει να περάσει στη λύση του δεύτερου υποχρεωτικού πυλώνα ασφάλισης με κεφαλαιοποιητικό χαρακτήρα, μια λύση η οποία μπορεί να εξασφαλίσει και σημαντική μείωση των ελλειμμάτων του συνταξιοδοτικού συστήματος και ικανοποιητικές παροχές στους μελλοντικούς συνταξιούχους. Στη συνέχεια παρουσιάστηκε αναλυτικά η τοποθέτηση της Ένωσης, η οποία βασίστηκε στη μελέτη με τίτλο «Εναλλακτικές Προσεγγίσεις για τη Βελτίωση του Συνταξιοδοτικού Συστήματος». Τη μελέτη εκπόνησαν τα μέλη της ΕΑΕ, κ.κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος και Λευτέρης Ζαρκαδούλας, καθώς και ο κ. Γιώργος Συμεωνίδης, υποψήφιος διδάκτορας του Πανεπιστημίου Πειραιά και μέλος της Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής.

Οι συντάκτες της μελέτης επισήμαναν ότι στο πλαίσιο της λειτουργίας ενός συστήματος τριών πυλώνων, είναι δυνατόν να επιτευχθεί σε βάθος χρόνου σημαντική μείωση των ελλειμμάτων χρηματοδότησης που εμφανίζει το υφιστάμενο σύστημα επιβαρύνοντας τον Κρατικό Προϋπολογισμό και παράλληλα να διασφαλισθεί ένα αξιοπρεπές επίπεδο συντάξεων. Κλειδί για τη μακροχρόνια οικονομική ευστάθεια και την αποτελεσματικότητα του συστήματος είναι η θεμελίωση ενός δεύτερου υποχρεωτικού πυλώνα συνταξιοδοτικής ασφάλισης, ο οποίος θα λειτουργεί κεφαλαιοποιητικά.

Ο δεύτερος πυλώνας θα συμπληρώσει τον υφιστάμενο πρώτο πυλώνα, που θα εξακολουθήσει να αποτελεί τη βάση του συνταξιοδοτικού συστήματος και να λειτουργεί αναδιανεμητικά. Με την εισαγωγή του δεύτερου κεφαλαιοποιητικού πυλώνα προστίθεται ένας ακόμη παράγοντας χρηματοδότησης στο σύστημα, αυτός των εσόδων από επενδύσεις, στον οποίο μπορεί να βασισθεί σημαντικό μέρος της χρηματοδότησης των συντάξεων σε βάθος χρόνου. Επιπλέον, μειώνεται η εξάρτηση του συστήματος από τη δυσμενή εξέλιξη των δημογραφικών παραγόντων και αυξάνεται η οικονομική του ευστάθεια, όπως και η ανταποδοτικότητά του.

Το σύστημα συμπληρώνεται από έναν τρίτο πυλώνα προαιρετικής συμμετοχής, ο οποίος περιλαμβάνει τα ιδιωτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα. Στο πλαίσιο της εργασίας εκτιμήθηκε η σε βάθος χρόνου εξέλιξη των βασικών δεικτών οικονομικής ευστάθειας και επάρκειας παροχών που προέκυψαν από εναλλακτικά σενάρια για τα χαρακτηριστικά του πρώτου πυλώνα, την κατανομή των πόρων μεταξύ πρώτου και δεύτερου πυλώνα, όπως και του διαστήματος μετάβασης σε νέο σύστημα.

Ο πρώτος μαζί με τον δεύτερο πυλώνα ανάλογα με τα σενάρια που εξετάζει η μελέτη οδηγεί σε αναπλήρωση του μέσου μισθού του εργασιακού βίου από 59% έως 83%, σημείωσαν οι μελετητές. Επίσης, μειώνει σταδιακά σε βάθος χρόνου τα ελλείμματα σε επίπεδα του 3% και χαμηλότερα του ΑΕΠ. Στη συνέχεια διαβάστε τη μελέτη.

Ο κ. Πάνος Δημητρίου, ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος και ο κ. Γιώργος Συμεωνίδης

Κεντρικός στόχος της εργασίας είναι να εξετάσει εναλλακτικές προσεγγίσεις για τη δομή και τη χρηματοδότηση του συνταξιοδοτικού συστήματος της χώρας, οι οποίες θα μπορούσαν υπό προϋποθέσεις να περιορίσουν το πρόβλημα μακροχρόνιας βιωσιμότητας που αυτό αντιμετωπίζει.

Εξετάσθηκε μια δέσμη εναλλακτικών σεναρίων σε ό,τι αφορά την οικονομική τους ευστάθεια και την επάρκεια των παροχών τους σε βάθος χρόνου. Κοινό χαρακτηριστικό όλων των σεναρίων είναι η υπόθεση εισαγωγής ενός 2ου Πυλώνα συνταξιοδοτικής ασφάλισης, ο οποίος λειτουργεί κεφαλαιοποιητικά. Η επιλογή αυτή έγινε διότι, όπως πιστοποιείται και από τα αποτελέσματα που προέκυψαν, η εισαγωγή του 2ου Πυλώνα αποτελεί προϋπόθεση για την ελαχιστοποίηση των ελλειμμάτων του συνταξιοδοτικού συστήματος σε βάθος χρόνου.

Με τον κεφαλαιοποιητικό 2ο Πυλώνα εισάγεται ένας ακόμη παράγοντας χρηματοδότησης στο σύστημα, αυτός των εσόδων από επενδύσεις, στον οποίο μπορεί να βασισθεί μεγάλο μέρος της χρηματοδότησης των συντάξεων σε βάθος χρόνου. Ο 2ος Πυλώνας έχει πολύ χαμηλή εξάρτηση από τις δημογραφικές εξελίξεις, αυξάνοντας έτσι σημαντικά την ευστάθεια του συστήματος. Όντας απόλυτα ανταποδοτικός, ενισχύει τη διαφάνεια και τη δικαιοσύνη του συνταξιοδοτικού συστήματος.

Η εισαγωγή κεφαλαιοποιητικού Πυλώνα δεν θα μπορούσε να υλοποιηθεί χωρίς σημαντικές αλλαγές στη δομή και τη χρηματοδότηση του 1ου Πυλώνα. Προκειμένου να κατευθυνθούν πόροι προς την Επαγγελματική Ασφάλιση, είναι αναγκαίο να περιοριστούν οι εισφορές της βασικής κοινωνικής σύνταξης, κύριας και επικουρικής, οι οποίες είναι ήδη σήμερα υψηλές και επιδρούν αρνητικά στην προσπάθεια ανάκαμψης της αναιμικής εθνικής οικονομίας.

Απαιτείται επομένως επανασχεδιασμός του 1ου Πυλώνα ώστε η ανάγκη χρηματοδότησής του από εισφορές να περιορισθεί. Καθώς όμως ο ανασχεδιασμός οδηγεί με βεβαιότητα σε μείωση παροχών, είναι αναγκαίο να εξασφαλισθεί ταυτόχρονα ότι θα επιτευχθεί ένα αξιοπρεπές ποσοστό αναπλήρωσης του εισοδήματος των μελλοντικών γενεών συνταξιούχων, από το συνδυασμό των παροχών των δύο πυλώνων. Το ποσοστό αναπλήρωσης θα μπορεί να αυξηθεί περαιτέρω για όσους επιλέξουν τη συμμετοχή σε ιδιωτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, εφόσον φυσικά έχουν αυτή την οικονομική δυνατότητα.

Σενάρια που προβλήθηκαν

Η εργασία επικεντρώνεται στη διερεύνηση της δυνατότητας αναμόρφωσης του συνταξιοδοτικού συστήματος της χώρας ώστε:

Ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, μέλος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, και ο κ. Γιώργος Συμεωνίδης, υποψήφιος διδάκτορας του Πανεπιστημίου Πειραιά και μέλος της Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής.

Να μειωθεί σημαντικά το μακροπρόθεσμο αναλογιστικό έλλειμμα που παρουσιάζει ο 1ος Πυλώνας και να περιοριστεί σε βάθος χρόνου η ανάγκη χρηματοδότησης των ελλειμμάτων του από τον Κρατικό Προϋπολογισμό σε πολύ χαμηλά ποσοστά (χαμηλότερα του 4% του ΑΕΠ).

Να αναλάβει σημαντικό βάρος της χρηματοδότησης των συντάξεων ένας νέος πλήρως ανταποδοτικός κεφαλαιοποιητικός Πυλώνας.

Η συνολική παροχή από τους δύο πυλώνες στην κατάσταση ωριμότητας του συστήματος να οδηγεί σε ποσοστό αναπλήρωσης κατ' ελάχιστον μεταξύ 55% και 65%.

Το συνολικό ποσοστό εισφοράς στο σύστημα να μειωθεί από το σημερινό του επίπεδο και να μην υπερβαίνει το 21%.

Με αυτές τις βασικές προϋποθέσεις, μελετήθηκαν δύο εναλλακτικές προσεγγίσεις για τον 1ο Πυλώνα βασισμένες σε Νοητή Κεφαλαιοποίηση (NDC) και σε Εθνική Σύνταξη (σταθερό ποσό σύνταξης κοινό για όλους τους εργαζόμενους), με δύο διαφορετικές κατανομές της συνολικής εισφοράς μεταξύ 1ου και 2ου Πυλώνα.

Συνοπτικά, τα σενάρια που μελετήθηκαν φαίνονται στον πίνακα 1.

Τα Σενάρια 1 και 2, που υποθέτουν ένα σύστημα Νοητής Κεφαλαιοποίησης, βασίσθηκαν εξ ολοκλήρου στη μελέτη- πρόταση των Νεκτάριου – Τήνιου – Συμεωνίδη (ΝΤΣ) . Τα Σενάρια 3 και 4 βασίζονται σε ένα σταθερό ενιαίο ποσό σύνταξης 1ου Πυλώνα, πάνω στο οποίο προστίθεται ένα επιπλέον ποσό βασισμένο στα έτη προϋπηρεσίας κατά την έναρξη του νέου συστήματος, ώστε να μη θιγούν θεμελιωμένα δικαιώματα ασφαλισμένων και να επιτευχθεί υψηλότερο ποσοστό αναπλήρωσης. Τα Σενάρια 3 και 4 επηρεάζουν όλους τους ενεργούς ασφαλισμένους πριν και μετά το 1993, σε αντίθεση με τα Σενάρια 1 και 2 που επηρεάζουν μόνο τους ασφαλισμένους μετά το 1993.

Για όλα τα σενάρια έχει υποτεθεί υποχρεωτική ασφάλιση στον 2ο Πυλώνα προκειμένου να αυξηθεί το ποσό της τελικής σύνταξης με την προσθήκη ενός ανταποδοτικού τμήματος στη συνολική παροχή. Ο 2ος Πυλώνας λειτουργεί ως κεφαλαιοποιητικό σύστημα καθορισμένων εισφορών και βασίζεται στην ατομική κεφαλαιοποίηση.

Τα ποσοστά εισφοράς του 2ου Πυλώνα ακολουθούν το παρακάτω πλαίσιο:

Στο Σενάριο 1 (βασική εισφορά 10%) οι εισφορές στον 2ο Πυλώνα ανέρχονται στο 11% από το χρόνο 2018 και έπειτα.

Στο Σενάριο 2 (βασική εισφορά 15%) οι εισφορές στον 2ο Πυλώνα ανέρχονται στο 6% από το χρόνο 2018 και έπειτα.

Στο Σενάριο 3 οι εισφορές στον 2ο Πυλώνα αυξάνονται σταδιακά κατά 1% ετησίως από το 2018 και καταλήγουν στο 11% το 2028, παραμένοντας σταθερές για τα επόμενα χρόνια.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

ΣΕΝΑΡΙΟ	ΜΟΡΦΗ 1ου ΠΥΛΩΝΑ	ΤΕΛΙΚΗ ΕΙΣΦΟΡΑ 1ου ΠΥΛΩΝΑ	ΤΕΛΙΚΗ ΕΙΣΦΟΡΑ 2ου ΠΥΛΩΝΑ
1	NDC	10%	11%
2	NDC	15%	6%
3	Εθνική σύνταξη 400€	10%	11%
4	Εθνική σύνταξη 500€	15%	6%

Σημείωση: η Τελική Εισφορά είναι αυτή που ισχύει μετά την εκάστοτε μεταβατική περίοδο που έχει υποτεθεί για το κάθε σενάριο.

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

Στο Σενάριο 4 οι εισφορές στον 2ο Πυλώνα αυξάνονται σταδιακά κατά 1% ετησίως από το 2018 και καταλήγουν στο 6% το 2023, παραμένοντας σταθερές για τα επόμενα χρόνια.

Σημειώνεται ότι το άθροισμα των εισφορών του 1ου και του 2ου Πυλώνα για όλα τα σενάρια και για όλα τα χρόνια της προβολής ανέρχεται στο 21%.

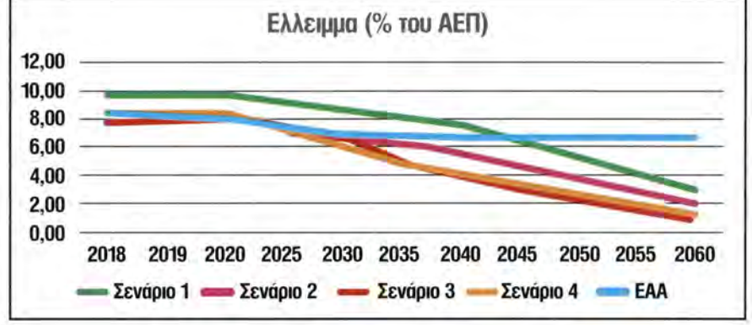
Σε όλες τις προβολές των παραπάνω σεναρίων χρησιμοποιήθηκε ένα συνεκτικό μοντέλο μακροοικονομικών υποθέσεων βασισμένο πάνω στις παραδοχές του βασικού σεναρίου το οποίο παρείχαν στο υπουργείο Οικονομικών η Eurostat (πληθυσμιακά δεδομένα) και η Ομάδα Εργασίας για τη Γήρανση (Ageing Working Group) της Επιτροπής Οικονομικών Υποθέσεων (EPC) της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Το ίδιο μοντέλο παραδοχών έχει χρησιμοποιηθεί στη μελέτη της Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής του έτους 2015 (έτος βάσης 2013). Σημειώνεται ότι οι υφιστάμενες και οι μελλοντικά καταβαλλόμενες συντάξεις, όπως και η Εθνική Σύνταξη, αναπροσαρμόζονται ετησίως με βάση τη μεταβολή του Δείκτη Τιμών Καταναλωτή που συμπεριλαμβάνεται στο μακροοικονομικό πακέτο παραδοχών.

Αποτελέσματα προβολών

Στο γράφημα 1.1 απεικονίζεται η εξέλιξη του ετήσιου ελλείμματος του συνολικού Συστήματος Ασφάλισης (σύνολο ταμείων κοινωνικής ασφάλισης) ως ποσοστό του ΑΕΠ για όλα τα εξεταζόμενα σενάρια. Όπως φαίνεται, στα Σενάρια 3 και 4 το έλλειμμα μειώνεται δραστικά για τα έτη από το 2030 και έπειτα, καταλήγοντας στο 1.26% και 1.40% του ΑΕΠ αντίστοιχα, σε σχέση με το 3.03%, 2.05% και 6.54% του ΑΕΠ για το Σενάριο 1 και 2 και τη μελέτη της ΕΑΑ αντίστοιχα. Τονίζεται ότι όλα τα Σενάρια εμφανίζουν μακροχρόνια αρκετά χαμηλότερα ελλείμματα σε σχέση με τη μελέτη της ΕΑΑ. Κατά συνέπεια, όλα τα Σενάρια που εξετάσθηκαν, οδηγούν τελικώς σε ένα πολύ περισσότερο ευσταθές και εύρωστο Σύστημα Ασφάλισης από το αναμενόμενο χωρίς μεταβολές.

Στο γράφημα 1.1 παρουσιάζεται το συνολικό ποσοστό αναπλήρωσης του Συστήματος. Το Σενάριο 1 φαίνεται να ξεχωρίζει από τα εξεταζόμενα σενάρια ξεκινώντας από ποσοστό αναπλήρωσης 87% κατά τον πρώτο χρόνο και καταλήγοντας στο 83%, ενώ ακολουθεί το Σενάριο 3 ξεκινώντας από το 64% και καταλήγοντας στο 72%.

ΓΡΑΦΗΜΑ 1.1



Το γεγονός αυτό οφείλεται ξεκάθαρα στο ότι ο αποδοτικότερος 2ος Πυλώνας λαμβάνει μεγαλύτερο μέρος των συνολικών εισφορών σε αυτά τα δύο Σενάρια. (Βλέπε Πίνακα 1.1).

Στο γράφημα 1.2 παρουσιάζεται το συνολικό ποσοστό αναπλήρωσης για όλα τα Σενάρια, καθώς και η εξέλιξη του ποσοστού αναπλήρωσης από τον 1ο και τον 2ο Πυλώνα στα χρόνια της προβολής.

Επίσης, απεικονίζεται η συμβολή του κάθε Πυλώνα στο συνολικό ποσοστό αναπλήρωσης για κάθε έτος προβολής, παρατηρώντας ότι σε όλα τα σενάρια ο 2ος Πυλώνας αποτελεί βασική παράμετρο για την αύξηση του ποσού της σύνταξης αλλά και του ποσοστού αναπλήρωσης με την πάροδο του χρόνου, ιδιαίτερα στα Σενάρια 1 και 3 όπου οι εισφορές στον 2ο Πυλώνα ανέρχονται στο 11%.

Βασικά συμπεράσματα

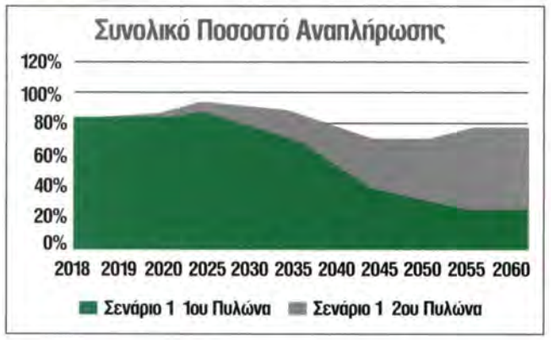
Η προβολή στο μέλλον των μεγεθών του Συνταξιοδοτικού Συστήματος γίνεται με βάση συγκεκριμένες παραδοχές για την εξέλιξη των δημογραφικών και οικονομικών παραμέτρων, οι οποίες όμως δεν είναι ανεξάρτητες από το Σύστημα αλλά βρίσκονται σε διαρκή αλληλεπίδραση με αυτό. Αυτός είναι ένας βασικός λόγος για τον οποίο κάθε τέτοια προβολή έχει περιορισμούς ως προς την ακρίβειά της και μπορεί, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά στις μακροχρόνιες προβλέψεις της, να αποκλίνει σημαντικά από την πραγματικότητα. Οι περιορισμοί αυτοί προφανώς ισχύουν και για τις προβλέψεις που έγιναν στο πλαίσιο της παρούσας εργασίας.

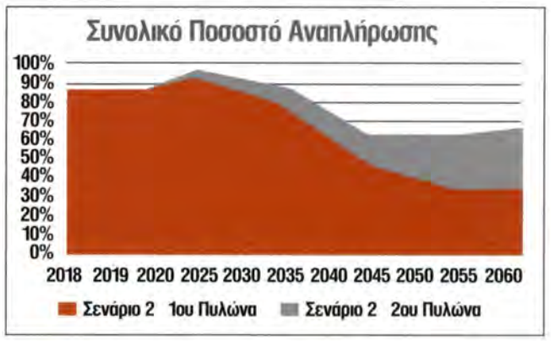
Πρέπει να σημειωθεί ότι προκειμένου να ληφθούν αποφάσεις για τη μεταρρύθμιση του Συνταξιοδοτικού Συστήματος, πρέπει να προηγηθεί μια πολύ εκτενέστερη ανάλυση από την παρούσα, η οποία θα προβάλλει τα μεγέθη του Συστήματος, λαμβάνοντας υπόψη όλες τις αλληλεπιδράσεις με τους συναφείς οι-

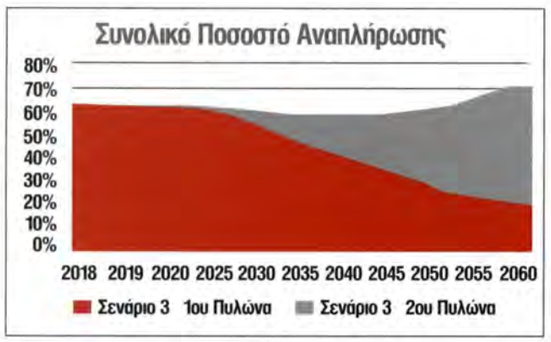
ΠΙΝΑΚΑΣ 1.1 Συνολικά ποσοστά αναπλήρωσης 1ου και 2ου Πυλώνα

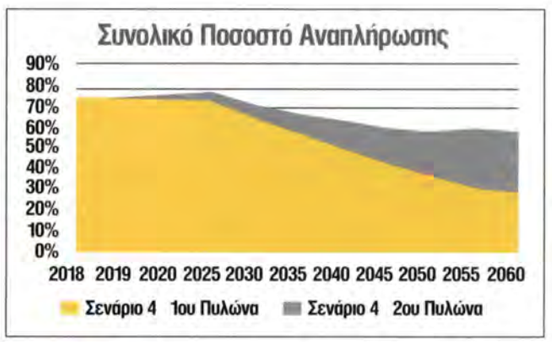
ΕΤΟΣ	ΣΕΝΑΡΙΟ 1	ΣΕΝΑΡΙΟ 2	ΣΕΝΑΡΙΟ 3	ΣΕΝΑΡΙΟ 4	ΕΑΑ
2018	87%	87%	64%	74%	87%
2020	89%	88%	64%	75%	88%
2030	94%	91%	60%	71%	87%
2040	84%	77%	61%	64%	81%
2050	75%	62%	64%	59%	77%
2060	83%	66%	72%	59%	74%

ΓΡΑΦΗΜΑ 1.2









κονομικούς και δημογραφικούς παράγοντες. Παρά το γεγονός αυτό, η παρούσα εργασία παρέχει χρήσιμα συμπεράσματα για την πιθανή επίδραση που θα είχαν εναλλακτικά σχέδια στην οικονομική ευστάθεια του Συνταξιοδοτικού Συστήματος αλλά και την επάρκεια των παροχών που αποδίδει.

Κατά πρώτον, φαίνεται ότι η δημιουργία ενός 2ου κεφαλαιοποιητικού Πυλώνα μπορεί, υπό προϋποθέσεις, να εξασφαλίσει συρρίκνωση των ελλειμμάτων του Συνταξιοδοτικού Συστήματος σε βάθος χρόνου. Αυτό μάλιστα γίνεται χωρίς να επηρεασθεί η επάρκεια των παροχών, αφού ο 2ος Πυλώνας μπορεί να αποδώσει σε βάθος χρόνου παροχές που οδηγούν σε πολύ υψηλά ποσοστά αναπλήρωσης.

Στον χρηματοδοτούμενο με το διανεμητικό σύστημα 1ο Πυλώνα, εναλλακτικά σχέδια παροχών με μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό ανταποδοτικότητας μπορούν να έχουν παρόμοια οικονομικά αποτελέσματα, ανάλογα με την επιλογή των επιμέρους παραμέτρων. Καταλήγουν επίσης σε παρόμοια ποσοστά αναπλήρωσης κατά μέσο όρο, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι δεν θα υπάρχουν επιμέρους διαφοροποιήσεις ανά εισοδηματική κατηγορία οι οποίες μπορεί να είναι σημαντικές.

Η περίοδος μετάβασης όπως και η μέθοδος μετάβασης (π.χ. από μία γενιά και έπειτα ή κοινή για όλες τις γενιές αλλά με σταδιακές μεταβολές στις εισφορές) έχουν, όπως είναι αναμενόμενο, πολύ μεγάλη επίδραση στο έλλειμμα και στην επάρκεια των παροχών για τα πρώτα χρόνια εφαρμογής.

Στο βαθμό που περιλαμβάνουν και σταδιακή μεταφορά εισφορών από τον 1ο στον 2ο Πυλώνα, εξακολουθούν να έχουν επίδραση -μικρότερη βέβαια- στο έλλειμμα και στο ποσοστό αναπλήρωσης ακόμη και σε βάθος 40 ετών.

Με δεδομένο ένα συνολικό ποσοστό εισφορών για 1ο και 2ο Πυλώνα, όταν αυξάνεται το μερίδιο του 1ου Πυλώνα γίνεται μεν δυνατή η στήριξη υψηλότερων παροχών βραχυχρόνια χωρίς αντίστοιχη αύξηση του ελλείμματος, μειώνονται δε πολύ σημαντικά οι παροχές που το Σύστημα αποδίδει μακροχρόνια σε κατάσταση ισορροπίας. Αυτό συμβαίνει διότι αφαιρούνται πόροι από τον γενικά αποδοτικότερο 2ο Πυλώνα.

Με δεδομένες τις δημογραφικές και οικονομικές συνθήκες, σε οποιοδήποτε σχεδιασμό ενός Συνταξιοδοτικού Συστήματος υπάρχει μία προφανής θεμελιώδης σχέση μεταξύ του ελλείμματος χρηματοδότησης και του ποσοστού αναπλήρωσης. Όταν ενισχύονται οι παροχές και αυξάνεται το ποσοστό αναπλήρωσης, μεγαλώνει ταυτόχρονα και το έλλειμμα χρηματοδότησης.

Η βασικότερη πρόκληση σε οποιαδήποτε μελλοντική μεταρρύθμιση είναι η εύρεση του κατάλληλου σημείου ισορροπίας μεταξύ χρηματοδότησης και επάρκειας παροχών, ώστε να διασφαλίζεται η μακροχρόνια βιωσιμότητα του Συστήματος, διατηρώντας ταυτόχρονα ένα επαρκές επίπεδο αναπλήρωσης. ■

Nextdeal.gr
διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!
SPIROUEDITIONS

Εισήλθαν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά ξαφνικά και διεκδίκησαν και πήραν ένα σημαντικό μερίδιο μέχρι και 11% στον κλάδο Αυτοκινήτου, προκαλώντας «ταραχή». Πρόκειται για τις ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ). Οι γνωστές ΕΠΥ λοιπόν ανέτρεψαν δεδομένα τα τελευταία χρόνια, άφησαν κόσμο ακάλυπτο, φέσωσαν το Επικουρικό Κεφάλαιο της Ελλάδος, έδωσαν όμως και δεκάδες εκατομμύρια αποζημιώσεις και «κράτησαν» σε ικανά επίπεδα τον ανταγωνισμό και τις προμήθειες των διαμεσολαβούντων. Κάποιοι που εκπροσωπούν ΕΠΥ θα πουν, και με το δίκιο τους, να μη γενικεύουμε και θα προσθέσουν ακόμη ότι και η «άλλη πλευρά», οι ασφαλιστικές εταιρείες που λειτουργούν με καθεστώς εγκατάστασης ιδίως ελληνικών συμφερόντων, ταλαιπώρησε επίσης πάρα πολύ τον Έλληνα ασφαλισμένο. Τελικά όλα είναι θέμα εποπτείας. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», επειδή πιστεύει στο διάλογο, δίνει το λόγο σε δύο εκπροσώπους εταιρειών ΕΠΥ να αναπτύξουν τις απόψεις τους για την αγορά και τις εταιρείες τους, ελπίζοντας ότι θα συμβάλει περαιτέρω στη βελτίωση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΛΕΥΘΕΡΗΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Μια άλλη προσέγγιση

ΤΑΚΗΣ ΚΑΠΑΝΤΑΗΣ

CEO - Expert Insurance

«Δεν είμαστε όλοι ίδιοι»

Η αναστολή λειτουργίας ορισμένων εταιρειών ΕΠΥ δυσφήμησε το θεσμό της Ελεύθερης Παροχής. Όμως οι γενικεύσεις είναι λάθος, τονίζει ο κ. Τάκης Καπάνταης, CEO - Expert Insurance, μιλώντας στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τις ΕΠΥ.

Τάκης Καπάνταης

Κύριε Καπάνταη, ποια τα σχέδιά σας για την ελληνική αγορά; Σε ποιους κλάδους δραστηριοποιείστε;

Τα γραφεία μας, EXPERT Μεσίτες και ΕΛΠΑ Μεσίτες, δραστηριοποιούνται σε όλους τους κλάδους στην ελληνική αγορά. Πελάτες μας είναι μεγάλες επιχειρήσεις, όπως ξενοδοχεία, αλευρόμυλοι, πολυεθνικές εμπορικές επιχειρήσεις, όμιλοι εταιρειών κ.λπ.

Παράλληλα, αντιπροσωπεύουμε δύο ασφαλιστικές εταιρείες, την AmTrust Europe Limited, ως έναν εκ των δύο εμπορικών αντιπροσώπων, και την GMI, ως αποκλειστικό αντιπρόσωπο. Τόσο με την AmTrust Europe Limited όσο και με την GMI δραστηριοποιούμεθα στον κλάδο Αυτοκινήτου.

Με την AmTrust έχουμε ήδη συμπληρώσει 5,5 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά, ενώ η GMI έχει μόλις συμπληρώσει 6 μήνες λειτουργίας.

Πρέπει να τονίσω ότι και οι δύο εταιρείες έχουν ενδιαφέρον να αναπτύξουν και άλλους κλάδους, η GMI θα προηγηθεί, ενώ η AmTrust θα καθυστερήσει γιατί προηγούνται οι διαδικασίες προσαρμογής στα νέα δεδομένα που προέκυψαν μετά το δημοψήφισμα για το Brexit, πιθανή μεταφορά στην AmTrust Ιρλανδίας κ.λπ. Με την GMI είμαστε στο στάδιο της δημιουργίας πακέτων για την κάλυψη Αστικής Ευθύνης, για την κάλυψη σπιτιών και καταστημάτων, για την κάλυψη ταξιδιωτικών ασφαλίσεων και σκαφών αναψυχής.

Πιστεύουμε ότι με τη νέα χρονιά θα εί-

μαστε σε θέση να προσφέρουμε σταδιακά και τα παραπάνω προϊόντα.

Πολλοί υποστηρίζουν ότι οι ΕΠΥ δημιουργούν προβλήματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, επικαλούμενοι και την αναστολή λειτουργίας ορισμένων εξ αυτών και το «φέσι» που έφαγε το Επικουρικό Κεφάλαιο. Πώς αντιμετωπίζετε αυτές τις απόψεις;

Κάθε ασφαλιστική εταιρεία που οδηγείται σε κλείσιμο δημιουργεί προβλήματα στην αγορά. Αυτό συμβαίνει είτε πρόκειται για ελληνική είτε πρόκειται για ξένη εταιρεία, είτε είναι εγκατεστημένη είτε λειτουργεί με Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών. Ας μην ξεχνάμε, δε, ότι η σημερινή κατάσταση του Επικουρικού, με τα τεράστια συσσωρευμένα ελλείμματα, οφείλεται κυρίως σε μια σειρά εγκατεστημένων εταιρειών που έκλεισαν τα τελευταία χρόνια. Πολύ μικρό, δε, μέρος αυτής της κατάστασης οφείλεται σε ΕΠΥ.

Επιτρέψτε μου να τονίσω εδώ ότι η αξιοπιστία της ασφαλιστικής εξαρτάται από την έκταση και την ποιότητα του ελέγχου που ασκεί ο αρμόδιος επόπτης, καθώς και από τα προσόντα της ομάδας που διοικεί την εταιρεία.

Πράγματι, υπήρξαν στην αγορά εταιρείες οι οποίες είτε πήραν εύκολα «διαβατήριο» από τη χώρα προέλευσης για να δουλέψουν με Ελεύθερη Παροχή στην Ελλάδα είτε εμπιστεύτηκαν τους λάθος ανθρώπους να τις αντιπροσωπεύσουν. Η αναστολή λειτουργίας ορισμένων εξ αυτών, όπως είπατε, επιβάρυνε το Επικουρικό και δυσφήμησε το θεσμό της Ελεύθερης Παροχής. Όμως οι γενικεύσεις είναι λάθος. Δεν δημιουργούν προβλήματα όλες οι ΕΠΥ.

Είμαι βέβαιος ότι αν ρωτήσετε ακόμη και αυτούς που είναι επικριτικοί για τις ΕΠΥ, θα εξαιρέσουν κάποιες από την κριτική τους αυτή. Οι AmTrust και GMI για τις οποίες μπορούμε να μιλήσουμε είναι απόλυτα αξιόπιστες, με υψηλότατο δείκτη φερεγγυότητας και αντασφαλιστές αξιολογημένους με Άριστα (A+), οι εταιρείες μας, δε, επανδρωμένες με έμπειρα στελέχη, έχουν σε μια πορεία 18 ετών επιδείξει τη δέουσα σοβαρότητα και αξιοπιστία.

Τελικά τι φέρνουν στην ελληνική αγορά οι ΕΠΥ;

Θα πρέπει να μιλήσουμε για δύο διαφορετικές περιόδους.

Την περίοδο 2009-2013 οι ΕΠΥ αύξησαν τον ανταγωνισμό, αφού λόγω του χαμηλού λειτουργικού τους κόστους προσέφεραν ιδιαίτερα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα προς όφελος τελικά του καταναλωτή.

Επιπλέον, διατήρησαν στο επάγγελμα μεγάλο αριθμό διαμεσολαβητών. Αν πάμε πίσω στο 2009-2010, θα θυμηθούμε ότι υπήρχε μια καθοδική τάση των προμηθειών, όλοι, δε, μιλούσαν για μονοψήφια ποσοστά προμηθειών, ειδικά στον κλάδο Αυτοκινήτων, κάτι που η παρουσία των ΕΠΥ απέτρεψε.

Η επιρροή λοιπόν των ΕΠΥ, και παρά το γεγονός ότι το μερίδιό τους στην αγορά δεν ξεπερνούσε το 5-6%, ήταν σημαντική τόσο στη διαμόρφωση των ασφαλίστρων όσο και στη διατήρηση των προμηθειών σε ικανοποιητικά επίπεδα.

Την περίοδο 2013 έως σήμερα, οι ΕΠΥ, ή τουλάχιστον οι περισσότερες από αυτές, λειτουργούν εξισορροπητικά. Την περίοδο αυτή ζήσαμε μια υπεραντίδραση, ας μου επιτραπεί ο όρος, κάποιων εγκατεστημένων εταιρειών, οι οποίες μείωσαν δραστικά τα τιμολόγιά τους, κάποιες, δε, έκαναν τα «ειδικά τιμολόγια» καθεστώς. Έτσι, ενώ κατηγορούσαν τις ΕΠΥ για «φθηνά ασφάλιστρα», κατέληξαν να προσφέρουν πολύ χαμηλότερα ασφάλιστρα, που είναι βέβαιο ότι αν παραμείνουν ως έχουν, θα οδηγήσουν με βεβαιότητα σε ζημίες.

> **Την περίοδο 2009-2013 οι ΕΠΥ αύξησαν τον ανταγωνισμό, αφού λόγω του χαμηλού λειτουργικού τους κόστους προσέφεραν ιδιαίτερα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα προς όφελος τελικά του καταναλωτή**

Επιπλέον, δόθηκαν σε μεγάλα γραφεία διαμεσολάβησης ιδιαίτερα υψηλές προμήθειες, με αποτέλεσμα οι μικρότεροι παραγωγοί να οδηγούνται εκόντες-άκοντες να συνεργαστούν με τα γραφεία αυτά. Το αποτέλεσμα είναι να ανεβαίνει το κόστος πρόσκτησης σε μεγάλα ύψη, γεγονός που οδηγεί σε ζημίες μια ώρα γρηγορότερα.

Σε αυτό το περιβάλλον η πλειοψηφία των ΕΠΥ επιδιώκει να διατηρήσει και να επαυξήσει τα δίκτυα πωλήσεων και τους πελάτες όχι μόνο μέσω των οικονομικών ανταλλαγμάτων, αλλά προσφέροντας καλύτερο προϊόν και καλύτερη εξυπηρέτηση.

Πιστεύετε ότι πρέπει να αλλάξει το καθεστώς ελέγχου αυτών των εταιρειών;

Η Ελεύθερη Παροχή δεν αφορά μόνο τις ασφάλειες, αλλά όλους τους τομείς της οικονομίας.

Οσοι είναι υπέρ της ελεύθερης αγοράς θα απαντήσουν ότι η ολοκλήρωση και η προσβασιμότητα στις ευρωπαϊκές αγορές θα πρέπει να προχωρήσουν ακόμη περισσότερο, και αυτό θα γίνει γιατί κανείς δεν μπορεί να σταματήσει την εξέλιξη.

Όμως πράγματι αυτό το άνοιγμα των συνόρων σε διαφορετικές κουλτούρες, συνήθειες και νομοθεσίες δημιουργεί κενά.

Για παράδειγμα, αναφέρω ότι κατά τη γνώμη μου για να δοθεί έγκριση σε μια ασφαλιστική να εργαστεί σε άλλη χώρα θα πρέπει προηγουμένως να έχει δοκιμαστεί επαρκώς στη χώρα προέλευσης και να διασφαλίζονται η ηθική και η επαγγελματική επάρκεια των τόσο των διοικούντων όσο και των αντιπροσώπων τους. Τονίζω, όμως, ξανά ότι αυτό αφορά ευρωπαϊκή νομοθεσία, όπου η γραφειοκρατία είναι μεγάλη και οι αλλαγές αργές.

Τα κενά αυτά θα πρέπει να καλυφθούν και είμαι βέβαιος ότι θα καλυφθούν σταδιακά, όμως θα πάρει χρόνο. ■

ΝΑΙ
ΘΕΜΑ

Κωνταντίνος Βακίδης

Η εποπτεία και οι πρακτικές που ακολουθούνται είναι οι ίδιες για όλους, επισημαίνει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Κωνσταντίνος Βακίδης, συνιδρυτής της Apeiron Insurance, που εκπροσωπεί στη χώρα μας την κρατική σλοβενική ασφαλιστική εταιρεία Triglav. Η γνώμη του κ. Βακίδη είναι ότι ο κάθε διαμεσολαβητής θα πρέπει να ελέγχει όχι μόνο τις εταιρείες που συνεργάζεται, αλλά και τους ανθρώπους που τις αντιπροσωπεύουν στην Ελλάδα.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΒΑΚΙΔΗΣ

Co-Founder Apeiron Insurance Project

«Η εποπτεία και οι πρακτικές που ακολουθούνται είναι οι ίδιες για όλους»

Κύριε Βακίδη, ποια τα σχέδιά σας για την ελληνική αγορά; Σε ποιους κλάδους δραστηριοποιείστε;

Η ελληνική αγορά έχει πολλές δυνατότητες και περιθώρια ανάπτυξης, αν σκεφτούμε ότι η διείσδυση της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα είναι στο 2,1%, με τον μέσο ευρωπαϊκό όρο να είναι πάνω από 5%. Αυτό από μόνο του είναι πολύ σημαντικό για οποιαδήποτε εταιρεία μπαίνει στην αγορά.

Σκοπός της Apeiron είναι με σταθερά βήματα να δημιουργήσει ένα ποιοτικό δίκτυο πωλήσεων, που να διανέμει καινοτόμα ασφαλιστικά προϊόντα αλλά και υπηρεσίες προερχόμενες από αναπτυγμένες αγορές, φυσικά προσαρμοσμένες στην ελληνική πραγματικότητα. Τα πρώτα μας βήματα έγιναν με τον κλάδο Αυτοκινήτου, όμως μέχρι το τέλος του χρόνου θα έχουμε παρουσιάσει τα πολύ ανταγωνιστικά μας πακέτα για τον κλάδο Περιουσίας. Ενώ με τη νέα χρονιά θα μπούμε δυναμικά και στους κλάδους Αστικής Ευθύνης και Σκαφών. Τέλος, θα ήθελα να τονίσω ότι ο σχεδιασμός μας περιλαμβάνει προϊόντα που δεν υπάρχουν στην ελληνική αγορά και πρόκειται να προκαλέσουν μεγάλο ενδιαφέρον στους συνεργάτες.

Πολλοί υποστηρίζουν ότι οι ΕΠΥ δημιουργούν προβλήματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, επικαλούμενοι και την αναστολή λειτουργίας ορισμένων εξ αυτών και το «φέσι» που έφαγε το Επικουρικό Κεφάλαιο. Πώς αντιμετωπίζετε αυτές τις απόψεις;

Απόψεις όπως αυτές βασίζονται σε εταιρείες που αν τις αναλύσουμε βρίσκουμε κάποια κοινά χαρακτηριστικά. Αρχικά, μικρές παραγωγές στη χώρα προέλευσης, μικρό χρονικό διάστημα λειτουργίας, κράτη με αρκετά ευνοϊκή φορολογία, αλλά και οριακό solvency ratio.

Η γνώμη μου είναι ότι ο κάθε διαμεσολαβητής θα πρέπει να ελέγχει όχι μόνο τις εταιρείες που συνεργάζεται, αλλά και τους ανθρώπους που τις αντιπροσωπεύουν στην Ελλάδα.

Η Apeiron εκπροσωπεί στην ελληνική αγορά την κρατική εταιρεία της Σλοβενίας, η οποία έχει 115 χρόνια λειτουργίας. Τα νούμερα της παραγωγής του ομίλου Triglav για το 2018 πρόκειται να ξεπεράσουν το 1,1 δισ. ευρώ, ενώ το ποσοστό φερεγγυότητας αγγίζει το 275. Με λίγα λόγια, είναι διπλάσια από τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα και ταυτόχρονα έχει τον μεγαλύτερο δείκτη φερεγγυότητας.

Η Triglav είναι μια εταιρεία που στηρίζεται σε γερές βάσεις με χρόνια εμπειρίας και με παρουσία σε έξι ακόμα χώρες. Είναι εισηγμένη εταιρεία στο χρηματιστήριο της Σλοβενίας και έχει πάνω από 5.000 υπαλλήλους. Όλα τα οικονομικά της στοιχεία είναι αναρτημένα και οποιοσδήποτε έχει πρόσβαση σε αυτά, ώστε να πειστεί.

Η αναστολή λειτουργίας, επομένως, δεν έχει να κάνει με τον τρόπο που η εταιρεία επιλέγει να λειτουργεί σε κάθε χώρα, αλλά με το solvency ratio της στο κράτος στο οποίο εδρεύει. Τέλος, το μεγάλο «φέσι» που έφαγε το Επικουρικό Κεφάλαιο γνωρίζουμε όλοι ότι προέρχεται από εταιρείες ελληνικών συμφερόντων.

Τελικά τι φέρνουν στην ελληνική αγορά οι ΕΠΥ;

Θα ήθελα να επισημάνω ότι η κάθε εταιρεία είναι διαφορετική. Δεν είναι όλες οι ελληνικές εταιρείες ίδιες, ούτε όλες οι πολυεθνικές και φυσικά ούτε οι εταιρείες που αποφασίζουν να δραστηριοποιηθούν σε μία χώρα υπό τη μορφή Ελεύθερής Παροχής Υπηρεσιών.

Η Triglav αποτελεί μια εξαιρετική περίπτωση, που μόνο να προσθέσει έχει στην αγορά μας. Είναι rated εταιρεία από τη Standard and Poor's και την AM best ως «A» stable. Στη χώρα της κατέχει το 40% της αγοράς, ενώ στις χώρες που δραστηριοποιείται το 20%. Ακόμα, παρέχει ανταφάλεια σε όλο τον κόσμο και η παραγωγή χαρτοφυλακίου της συγκεκριμένα στον κλάδο Περιουσίας ξεπερνά τα 250 εκατ. ευρώ, όταν η παραγωγή του κλάδου Περιουσίας σε ολόκληρη την Ελλάδα δεν ξεπερνά τα 300 εκατ. ευρώ.

Πώς μπορούμε, λοιπόν, να συγκρίνουμε τα παραπάνω δεδομένα με οποιαδήποτε εταιρεία που έχει έδρα ή υποκατάστημα στη χώρα μας;

Πιστεύετε ότι πρέπει να αλλάξει το καθεστώς ελέγχου αυτών των εταιρειών;

Η Triglav, όπως και οποιαδήποτε εταιρεία, ελέγχεται από την εποπτική αρχή της έδρας της και, από ό,τι πληροφορούμαι, οι εποπτικές αρχές της Ευρώπης είναι σε πολύ στενή επικοινωνία. Επομένως, θεωρώ ότι ο έλεγχος στον οποίο υπόκεινται οι εταιρείες είναι επαρκής και κοινός για όλα τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθώς για να λειτουργήσει μια εταιρεία θα πρέπει να καλύπτει και την Κεφαλαιακή Απαίτηση Φερεγγυότητας και την Ελάχιστη Κεφαλαιακή Απαίτηση.

Αν μου επιτρέπετε, η εμπειρία μου σε πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες μού έδειξε ότι η εποπτεία και οι πρακτικές που ακολουθούνται είναι οι ίδιες για όλους. ■

Η Triglav αποτελεί μια εξαιρετική περίπτωση, που μόνο να προσθέσει έχει στην αγορά μας. Είναι rated εταιρεία από τη Standard and Poor's και την AM best ως «A» stable. Στη χώρα της κατέχει το 40% της αγοράς, ενώ στις χώρες που δραστηριοποιείται το 20%

ΜΕΛΕΤΗ ΙΟΒΕ

Οι κ.κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Νίκος Βέττας και Svetoslav Danchev

Μια σειρά νέων δεικτών με σκοπό τον υπολογισμό και την παρακολούθηση του κόστους αποζημιώσεων που κατέβαλαν σε επίπεδο αγοράς οι ασφαλιστικές εταιρείες του κλάδου Υγείας για τα μακροχρόνια ατομικά νοσοκομειακά προγράμματα δημιούργησε το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (ΙΟΒΕ).

Πανάκριβα τα νοσοκομειακά ισόβιας διάρκειας!

Άνοδος παρατηρείται στη συχνότητα εμφάνισης ζημιάς στο σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αυτών των προγραμμάτων την περίοδο 2011-2014, ενώ το μέσο κόστος ζημιάς ενισχύθηκε από το 2014. Ως αποτέλεσμα, το καθαρό κόστος κάλυψης αυξήθηκε κατά 31,8% το διάστημα 2011-2017, ενώ ο Ενιαίος Δείκτης Υγείας (ΕΔΥ), ο οποίος λαμβάνει υπόψη και την ηλικιακή σύνθεση του χαρτοφυλακίου μακροχρόνιων νοσοκομειακών καλύψεων στην ελληνική αγορά, παρουσιάζει άνοδο 45,2% την ίδια περίοδο.

«Σήμερα το ΙΟΒΕ παρουσίασε ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο για την ασφαλιστική αγορά υγείας, μία σειρά δεικτών που στοχεύουν στον απολογιστικό υπολογισμό και την παρακολούθηση του κόστους των αποζημιώσεων των μακροχρόνιων ασφαλιστικών νοσοκομειακών προγραμμάτων σε επίπεδο ασφαλιστικής αγοράς», δήλωσε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, με αφορμή την παρουσίαση του ΙΟΒΕ. Όπως τόνισε, «οι δείκτες αυτοί θα προσφέρουν χρήσιμη πληροφόρηση για την ετήσια πορεία του κόστους των αποζημιώσεων της συγκεκριμένης κατηγορίας προγραμμάτων».

Σύμφωνα με τον κ. Σαρρηγεωργίου, ο τρόπος που θα χρησιμοποιηθεί το εργαλείο αυτό από κάθε ασφαλιστική επιχείρηση θα εξαρτηθεί από διάφορους παράγοντες, όπως η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της, τα χαρακτηριστικά του κάθε προγράμματός της, τα αποτελέσματα αυτού κ.λπ.». Σε κάθε περίπτωση, όμως, το εργαλείο αυτό θα ενισχύσει τη διαφάνεια στην ασφαλιστική αγορά υγείας, έναν τομέα ιδιαίτερα ευαίσθητο που βρίσκεται ψηλά στις ασφαλιστικές επιλογές των πολιτών, κατέληξε.

Η μελέτη εκπονήθηκε από τους Γιώργο Μανιάτη, Σοφία Σταυράκη και Svetoslav Danchev, υπό το συντονισμό του γενικού διευθυντή του ΙΟΒΕ, καθηγητή Νίκου Βέττα. Οι ερευνητές επιθυμούν να ευχαριστήσουν εκπροσώπους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και των εταιρειών-μελών της για τη συνεισφορά τους στη μελέτη με στοιχεία και πληροφορίες. Κάθε λάθος ή παράλειψη βαρύνει αποκλειστικά τους συγγραφείς. Σκοπός της παρούσας μελέτης είναι ο σχεδιασμός και ο υπολογισμός δεικτών παρακολούθησης του κόστους αποζημιώσεων των ατομικών νοσοκομειακών προγραμμάτων για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Οι εν λόγω δείκτες αφορούν κατ' αποκλειστικότητα τα προγράμματα εγγυημένης ανανεωσιμότητας (guaranteed renewable) και μετρούν τις ποσοστιαίες μεταβολές κατ' έτος της μέσης δαπάνης υγείας για το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς. Η μελέτη στηρίζεται στη συλλογή και την επεξεργασία στοιχείων από 14 ασφαλιστικές εταιρείες και αφορά τα έτη 2010 έως 2017.

Η διαδικασία υπολογισμού των ασφαλίστρων στα ασφαλιστικά προϊόντα είναι αρκετά σύνθετη και απαιτεί ειδικές γνώσεις στατιστικής και αναλογισμού. Ως αποτέλεσμα, συχνά μπορεί να μη γίνεται κατανοητή από τους ασφαλισμένους ή άλλα ενδιαφερόμενα μέρη η αναγκαιότητα αναπροσαρμογής των ασφαλίστρων λόγω μεταβολών στις συνθήκες κόστους που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα στα νοσοκομειακά προγράμματα των ασφαλίσεων υγείας, τα οποία έχουν μακροχρόνιο ή και ισόβιο χαρακτήρα και εγγυημένη ανανεωσιμότητα (guaranteed renewable). Τον Απρίλιο του 2017, το ΙΟΒΕ δημοσίευσε μελέτη με αντικείμενο την εξέταση της καταλληλότητας του Δείκτη Τιμών Υγείας (ΔΤΥ) της ΕΛ.ΣΤΑΤ., ως βάσης αναφοράς σχετικά με τις εξελίξεις των ασφαλίστρων και των αποζημιώσεων της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας. Από τη μελέτη προέκυψε ότι ο Δείκτης Τιμών Υγείας (ΔΤΥ) της ΕΛ.ΣΤΑΤ. δεν είναι κατάλληλος για να αντιπροσωπεύει την εξέλιξη των δαπανών της ιδιωτικής ασφάλισης. Με αυτό το δεδομένο, το ΙΟΒΕ ανέλαβε τη διαδικασία υπολογισμού δεικτών με τους οποίους θα παρακολουθούνται οι μεταβολές στο κόστος των νοσοκομειακών αποζημιώσεων που αντιμετωπίζουν συνολικά οι ασφαλιστικές εταιρείες. Η διαθεσιμότητα αυτών των δεικτών θα συμβάλει στην κατανόηση της εξέλιξης και των μεταβολών του κόστους υγείας που καταβάλλουν υπέρ των ασφαλισμένων τους οι ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα. Για τους σκοπούς της μελέτης συγκεντρώθηκαν στοιχεία από 14 ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες καλύπτουν σχεδόν το σύνολο της αγοράς νοσοκομειακών ασφαλιστικών προγραμμάτων εγγυημένης ανανεωσιμότητας (605.371 εγγραφές αποζημιώσεων και 4.395.328 εγγραφές με ανωνυμοποιημένη μορφή για τους ασφαλισμένους σε νοσοκομειακά προγράμματα εγγυημένης ανανεωσιμότητας των εταιρειών που συμμετείχαν στην έρευνα). Ακολουθήθηκε αυστηρή διαδικασία διασφάλισης του απορρήτου των εταιρειών και προστασίας των προσωπικών δεδομένων των ασφαλισμένων. Ο Ενιαίος Δείκτης Υγείας που αναπτύχθηκε στην παρούσα μελέτη απεικονίζει τη μεταβολή του Καθαρού Κόστους Κάλυψης από το ένα έτος στο επόμενο, για την περίοδο 2011-2017. Στηρίζεται στον υπολογισμό του καθαρού κόστους κάλυψης ανά ηλικία, το οποίο σταθμίζεται με βάση την Έκθεση στον Κίνδυνο ανά ηλικία. Λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι ένας σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει ιδιαίτερα τη μεταβολή του κόστους υγείας είναι η αύξηση της ηλικίας, ο Ενιαίος Δείκτης Υγείας υπολογίστηκε και με την αφαίρεση της επίδρασης της ηλικίας. Επιπλέον, εκτιμήθηκε διάστημα εμπιστοσύνης του δείκτη, το οποίο δείχνει με 95% πιθανότητα ποια θα ήταν η τιμή του δείκτη, λαμβάνοντας υπόψη τη στοχαστικότητα σε μεταβλητές που τον απαρτίζουν. Από την ανάλυση των στοιχείων προκύπτει ότι η συχνότητα εμφάνισης ζημιάς στο σύνολο του χαρτοφυλακίου κινήθηκε ανοδικά την περίοδο 2011-2014, ενώ έκτοτε παραμένει σταθερή. Από την άλλη, το μέσο κόστος ζημιάς ενισχύθηκε από το 2014, σημειώνοντας άνοδο της τάξης του 20% τη συγκεκριμένη περίοδο (2014-2017). Αύξηση παρουσίασε και το καθαρό κόστος κάλυψης, κατά 31,8%, το διάστημα 2011-2017. Ως αποτέλε-

Η ασφαλιστική αγορά παρούσα στην παρουσίαση της μελέτης του ΙΟΒΕ

σμα, ο Ενι αίος Δείκτης Υγείας (ΕΔΥ) διαγράφει την τελευταία 7ετία έντονα ανοδική πορεία (2011-2017: 45,2%), όταν ο Δείκτης Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. καταγράφει σωρευτική μείωση κατά 2,8% την ίδια περίοδο. Το 2017 η ετήσια άνοδος του ΕΔΥ άγγιξε το 2%. Συνεπώς, επιβεβαιώνεται και με πραγματικά στοιχεία το γεγονός ότι ο Δείκτης Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. δεν προσφέρει την κατάλληλη ένδειξη για την πραγματική εξέλιξη του κόστους κάλυψης των νοσοκομειακών προγραμμάτων εγγυημένης ανανεωσιμότητας που προσφέρονται στην ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα.

Όσον αφορά τη δομή της μελέτης, αρχικά παρουσιάζεται αναλυτικά η μεθοδολογική προσέγγιση. Στο επόμενο κεφάλαιο αναλύονται τα αποτελέσματα από την επεξεργασία των στοιχείων για το σύνολο της αγοράς, αλλά και με βάση δημογραφικές παραμέτρους, όπως η ηλικία του ασφαλισμένου. Αρχικά, παρουσιάζονται τα συνολικά μεγέθη που αφορούν την έκθεση κινδύνου, το πλήθος ζημιών και τα συνολικά ποσά αποζημιώσεων ανά έτος και ηλικία, ενώ ακολουθεί η συχνότητα εμφάνισης ζημιάς ανά έτος, ηλικία και φύλο. Στη συνέχεια, παρατίθενται τα αποτελέσματα αναφορικά με το μέσο κόστος ζημιάς και το μέσο καθαρό κόστος κάλυψης ανά έτος, σε επίπεδο αγοράς. Τέλος, παρουσιάζονται οι δείκτες μεταβολής του κόστους αποζημιώσεων των ατομικών νοσοκομειακών προγραμμάτων στο συνολικό χαρτοφυλάκιο και πραγματοποιούνται συγκρίσεις με το Δείκτη Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. Η μελέτη ολοκληρώνεται με τη σύνοψη των βασικών συμπερασμάτων.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται αναλυτικά τα αποτελέσματα της μελέτης.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ

Στη συγκεκριμένη ενότητα παρουσιάζονται οι τάσεις στα συνολικά μεγέθη του χαρτοφυλακίου, το οποίο περιλαμβάνει τα στοιχεία όλων των ασφαλιστικών εταιρειών που συμμετείχαν στη μελέτη. Τόσο η έκθεση κινδύνου όσο και το πλήθος ζημιών μειώνονται σημαντικά από έτος σε έτος, ενώ η μείωση των συνολικών ποσών αποζημιώσεων είναι συγκριτικά μικρότερη.

ΕΚΘΕΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

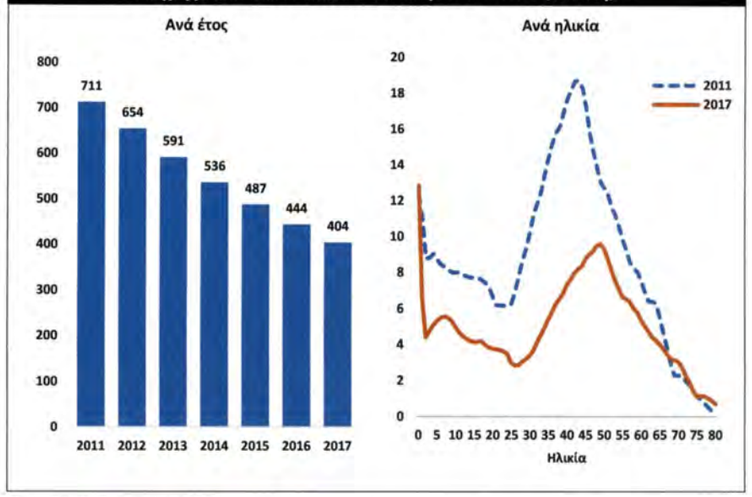
Η έκθεση κινδύνου υποχώρησε το 2017 σε 404 χιλ. καλύψεις, από 444 χιλ. το 2016 και 711 χιλ. το 2011. Με αυτό τον τρόπο, η σωρευτική μείωση σε σχέση με το 2011 υπολογίζεται σε 43,2% (Διάγραμμα 3.1).

Αναφορικά με την ηλικία, η έκθεση στον κίνδυνο είναι αυξημένη στο εύρος ηλικιών μεταξύ των 30 και των 50 ετών, με την υψηλότερη τιμή να καταγράφεται στην περιοχή των 43-48 ετών. Διαχρονικά, η μείωση της έκθεσης κινδύνου αφορά σε μεγαλύτερο βαθμό τις ηλικίες κάτω των 60 ετών, ενώ σε ορισμένες ηλικίες άνω των 67 ετών παρατηρείται σταθερότητα διαχρονικά ή ακόμα και αύξηση της έκθεσης στον κίνδυνο.

ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ

Το πλήθος ζημιών επίσης ακολουθεί έντονα πτωτική τάση. Το 2017 σημειώθηκαν 66,6 χιλ. περιστατικά, από 74,5 χιλ. το 2016 και 101 χιλ. το 2011. Η σωρευτική πτώση στο πλήθος ζημιών είναι μικρότερη σε σύγκριση με την έκθεση κινδύνου (34,1% μεταξύ 2011 και 2017), υποδηλώνοντας αύξηση της συχνότητας ζημιών. Αυξημένο πλήθος ζημιών καταγράφεται στις ηλικίες άνω των 30 και έως των 70 ετών, με τις υψηλότερες τιμές να εμφανίζονται στην περιοχή των 45 ετών. Η διαχρονική μείωση του πλήθους των ζημιών φαίνεται να προέρχεται κυρίως από τις ηλικίες 20-55, ενώ στις υπόλοιπες ηλικίες η τάση δεν είναι τόσο έντονη και μονοσήμαντη (Διάγραμμα 3.2).

Διάγραμμα 3.1: Εκθεση κινδύνου ανά έτος και ανά ηλικία (χιλιάδες)



Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΠΟΣΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ

Όπως αναμένεται βάσει των προηγούμενων ευρημάτων, τα συνολικά ποσά αποζημιώσεων είναι και αυτά αυξημένα στις ηλικίες άνω των 30 ετών. Έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, ωστόσο, το γεγονός ότι διατηρούνται σε υψηλά επίπεδα και στις μεγαλύτερες ηλικίες, παρά την αρκετά μικρότερη έκθεση στον κίνδυνο σε αυτές τις ηλικίες (Διάγραμμα 3.3).

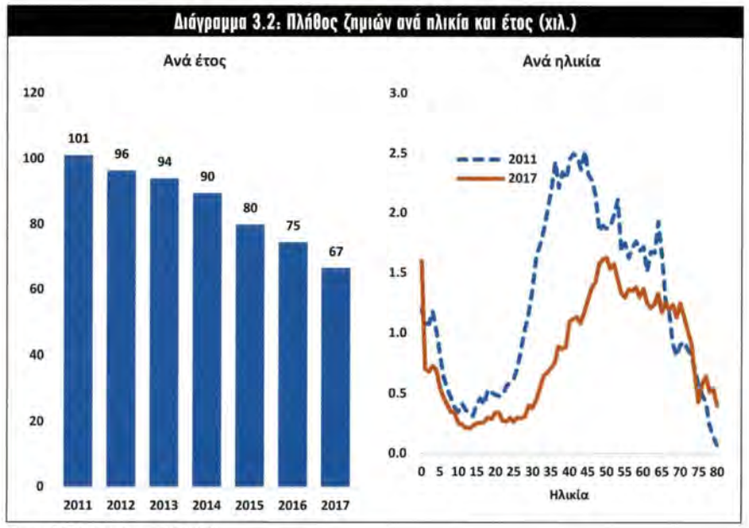
Διαχρονικά, η μείωση που εντοπίζεται στα συνολικά ποσά αποζημιώσεων είναι πιο ήπια σε σύγκριση με τη μείωση της έκθεσης στον κίνδυνο και τη μείωση του πλήθους ζημιών. Συσσωρευτικά, η εξασθένιση αγγίζει το 25,1% μεταξύ 2011 και 2017. Η μεγαλύτερη ετήσια πτώση καταγράφεται το 2012 (-9,7%) και το 2017 (-8,1%, Διάγραμμα 3.3).

ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ ΕΜΦΑΝΙΣΗΣ ΖΗΜΙΑΣ

Η συχνότητα εμφάνισης ζημιάς, η οποία προκύπτει διαιρώντας το πλήθος των ζημιών με την έκθεση στον κίνδυνο, φαίνεται να έχει σταθεροποιηθεί μετά την άνοδό της από 14,2% το 2011 σε 16,7% το 2014. Το 2017 παρουσιάζει μια ήπια υποχώρηση σε 16,5%, από 16,8% το 2016 (Διάγραμμα 3.4).

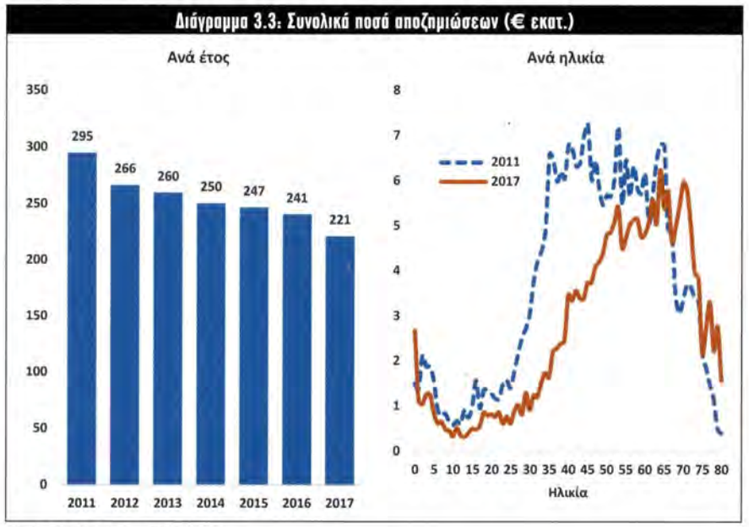
Η συχνότητα εμφάνισης ζημιάς αυξάνεται με την ηλικία, καταγράφοντας 2 ενδιάμεσες κορυφές, στην ηλικία των 2-4 ετών και των 31-35 ετών (Διάγραμμα 3.5). Η μικρότερη συχνότητα παρατηρείται στις ηλικίες 9-14 ετών (4,1%-6,5%), σημαντικά χαμηλότερη σε σχέση με τις μεγαλύτερες ηλικίες στο δείγμα (έως το 68% συχνότητα εμφάνισης ζημιάς στις ηλικίες των 79-80 χρόνων).

Διάγραμμα 3.2: Πλήθος ζημιών ανά ηλικία και έτος (χιλ.)



Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Διάγραμμα 3.3: Συνολικά ποσά αποζημιώσεων (€ εκατ.)

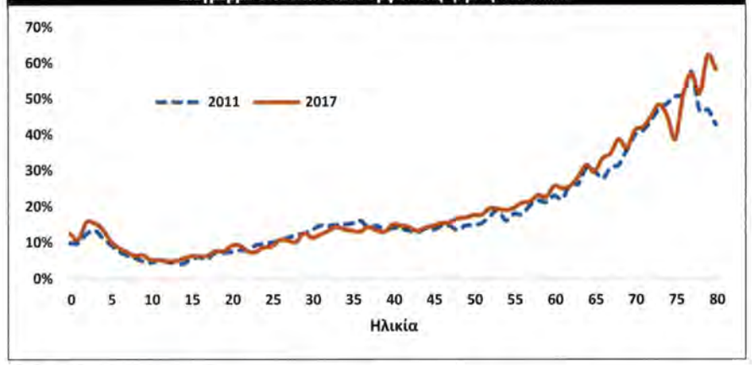


Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Διάγραμμα 3.4: Συχνότητα εμφάνισης ζημιάς ανά έτος

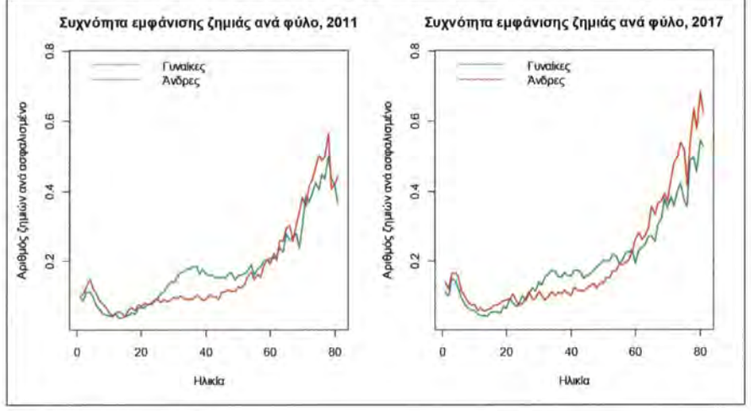
Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Διάγραμμα 3.5: Συχνότητα εμφάνισης ζημιάς ανά ηλικία



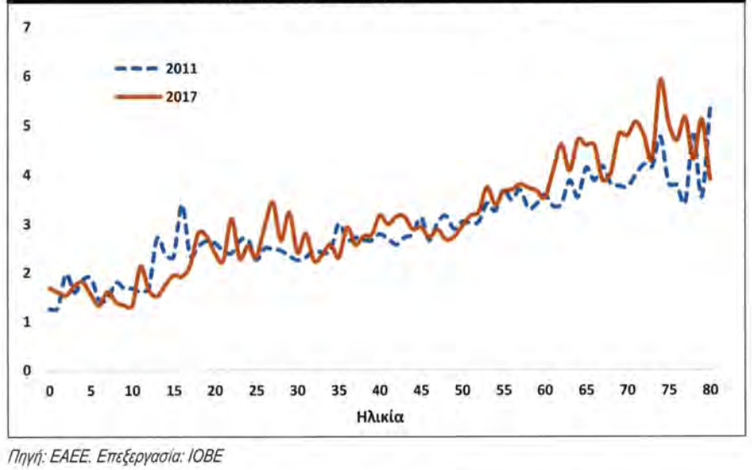
Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Διάγραμμα 3.6: Συχνότητα εμφάνισης ζημιάς ανά φύλο για τα έτη 2011 και 2017



Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Διάγραμμα 3.8: Μέσο κόστος ζημιάς ανά ηλικία (€ εκατ.)



Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Η πρώτη ενδιάμεση κορυφή (στις ηλικίες 2-4 ετών) συσχετίζεται με την τάση συχνότερης εμφάνισης περιστατικών υγείας στα μικρότερα παιδιά, ενώ η δεύτερη (στις ηλικίες 31-35 ετών) φαίνεται να προέρχεται από περιστατικά μητρότητας. Αυτό το συμπέρασμα προκύπτει από την εξέταση της συχνότητας εμφάνισης ζημιάς ανά φύλο ασφαλισμένων.

Ενδεικτικά για τα έτη 2011 και 2017 προκύπτει ότι η συχνότητα εμφάνισης ζημιάς στις γυναίκες είναι υψηλότερη στις ηλικίες από 25 έως 55 ετών, με μέγιστη διαφορά στις ηλικίες 30-35 ετών. Πάντως, η διαφορά στη συχνότητα εμφάνισης ζημιάς μεταξύ των φύλων φαίνεται να περιορίζεται διαχρονικά (Διάγραμμα 3.6).

ΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΖΗΜΙΑΣ

Το μέσο κόστος ζημιάς, το οποίο υπολογίζεται διαιρώντας τα συνολικά ποσά αποζημιώσεων με το πλήθος ζημιών, ανεβαίνει διαχρονικά από το 2015 και έπειτα. Έτσι το 2017 ανήλθε στις €3,3 χιλ., από €3,2 χιλ. το 2016, σημειώνοντας άνοδο της τάξης του 2,8%. Σε σχέση με την περίοδο 2012-2014, το μέσο κόστος ζημιάς έχει ανέλθει κατά 20% (από €2,8 χιλ., Διάγραμμα 3.7).

Διάγραμμα 3.7: Μέσο κόστος ζημιάς ανά έτος (€ χιλ.)

Το μέσο κόστος ζημιάς είναι υψηλότερο στις μεγαλύτερες ηλικίες. Το μικρότερο μέσο κόστος ζημιάς καταγράφεται στις ηλικίες έως των 10 ετών (€1,3 με €1,8 χιλ. το 2017). Στις ηλικίες από 10 ετών έως 18 ετών παρατηρείται απότομη αύξηση από ηλικία σε ηλικία, ενώ στο εύρος 20-50 ετών, η ηλικία φαίνεται να μην έχει ιδιαίτερα μεγάλη επίδραση στο μέσο κόστος ζημιάς. Μετά την ηλικία των 50 ετών, το μέσο κόστος ζημιάς επανέρχεται σε πορεία ανόδου, φτάνοντας μέχρι και τις €5,8 χιλ. σε ορισμένες ηλικίες άνω των 75 χρόνων (Διάγραμμα 3.8).

ΚΑΘΑΡΟ ΚΟΣΤΟΣ ΚΑΛΥΨΗΣ

Το καθαρό κόστος κάλυψης, το οποίο προκύπτει ως το γινόμενο της συχνότητας εμφάνισης και του μέσου κόστους ζημιάς, αυξάνεται διαχρονικά, από €415 το 2011 σε €547 το 2017 (+31,8%). Ωστόσο, η αύξηση αυτή φαίνεται να περιορίζεται το 2017 (0,9% σε σχέση με το 2016), από 7,1% το 2016 (Διάγραμμα 3.9).

ΔΕΙΚΤΕΣ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΥΓΕΙΑΣ

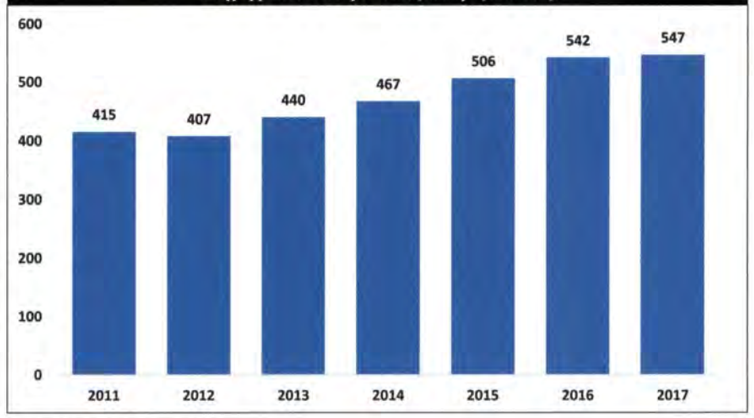
Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα αποτελέσματα σχετικά με τους δείκτες μεταβολής του κόστους υγείας. Για την καλύτερη κατανόηση των σωρευτικών μεταβολών του κόστους των νοσοκομειακών προγραμμάτων εγγυημένης ανανεωσιμότητας έχει χρησιμοποιηθεί ως βάση το έτος 2011, το οποίο λαμβάνει την τιμή των 100 μονάδων. Οι τιμές για τα υπόλοιπα έτη υπολογίζονται διαδοχικά με βάση τις μεταβολές των δεικτών, οι οποίες υπολογίζονται με βάση τις εξισώσεις (6)-(8) της ενότητας 2.4. Έτσι, λοιπόν, από το 2011 ο ενιαίος δείκτης υγείας (ΕΔΥ) έχει ανέλθει στο 145,2 το 2017.

Συνεπώς, ο δείκτης κόστους υγείας (ΕΔΥ) αυξήθηκε κατά 45,2% το 2017 σε σύγκριση με το 2011. Για σύγκριση, ο αντίστοιχος δείκτης υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. έχει καταγράψει μείωση την ίδια περίοδο, με την τιμή του το 2017 να είναι στις 97,3 μονάδες. Επομένως, η συσσωρευτική μεταβολή του κόστους υγείας με βάση το Δείκτη Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. υπολογίζεται σε -2,8% την περίοδο 2011-2017 (Διάγραμμα 3.10).

Συνεπώς, επιβεβαιώνεται και με πραγματικά στοιχεία το γεγονός ότι ο Δείκτης Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. δεν προσφέρει την κατάλληλη ένδειξη για την πραγματική εξέλιξη του κόστους κάλυψης των νοσοκομειακών προγραμμάτων εγγυημένης ανανεωσιμότητας που προσφέρονται στην ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα, όπως είχε διαπιστωθεί και στην προηγούμενη μελέτη του ΙΟΒΕ.

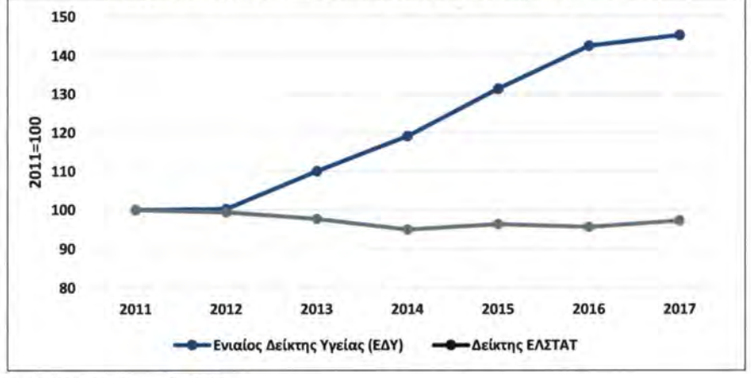
Η μεταβολή του ΕΔΥ έχει θετικό πρόσημο και κάποιες χρονιές ανέρχεται στην περιοχή των 10 ποσοστιαίων μονάδων αύξησης. Την ίδια περίοδο, οι μεταβολές του Δείκτη Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. είναι αρνητικές σχεδόν σε όλα τα έτη. Το 2017, οι δύο δείκτες ήλθαν κοντά, καθώς η μεταβολή του Ενιαίου Δείκτη Υγείας (ΕΔΥ) ανήλθε σε +1,9% (+1,7% η μεταβολή του Δείκτη Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ., Διάγραμμα 3.11).

Διάγραμμα 3.9: Καθαρό κόστος κάλιψης ανά έτος



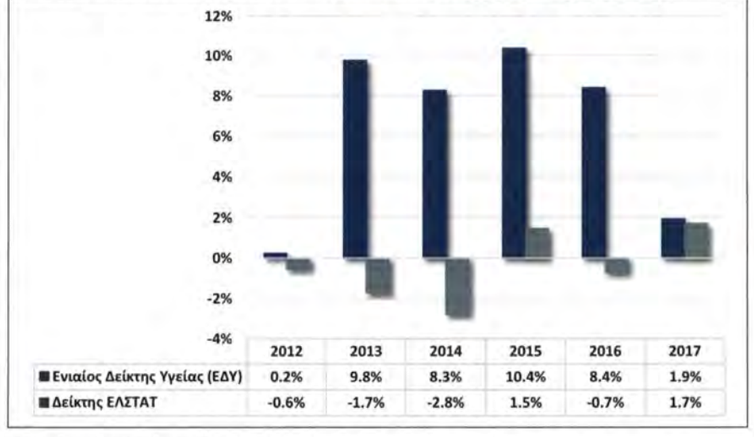
Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Διάγραμμα 3.10: Εξέλιξη Ενιαίου Δείκτη Υγείας (ΕΔΥ) και Δείκτη Υγειας ΕΛΣΤΑΤ



Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Διάγραμμα 3.11: Μεταβολή Ενιαίου Δείκτη Υγείας (ΕΔΥ) και Δείκτη Υγειας ΕΛΣΤΑΤ



	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ενιαίος Δείκτης Υγείας (ΕΔΥ)	0.2%	9.8%	8.3%	10.4%	8.4%	1.9%
Δείκτης ΕΛΣΤΑΤ	-0.6%	-1.7%	-2.8%	1.5%	-0.7%	1.7%

Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Οι τιμές του ΕΔΥ προήλθαν με βάση συγκεκριμένο σύνολο τιμών για τη συχνότητα εμφάνισης και το μέσο κόστος ζημιάς. Ωστόσο, το μέσο κόστος ζημιάς δεν επηρεάζεται μόνο από τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούσαν την εξεταζόμενη περίοδο, καθώς διαμορφώνεται και από το είδος των περιστατικών και επομένως εμπεριέχει εγγενή αβεβαιότητα (inherent uncertainty).

Λαμβάνοντας υπόψη αυτό το γεγονός, υπολογίστηκαν διαστήματα εμπιστοσύνης με τη διαδικασία που περιγράφεται στην ενότητα 2.5.

Έτσι προέκυψε ότι ο ΕΔΥ στο σύνολο του χαρτοφυλακίου διακυμαίνεται με 95% πιθανότητα εντός ενός εύρους 4,9 – 7,8 ποσοστιαίων μονάδων (Διάγραμμα 3.12). Το 2017 συγκεκριμένα, με τις οικονομικές συνθήκες που επικρατούσαν το 2016 και το 2017, θα μπορούσαμε να περιμένουμε με 95% βεβαιότητα ότι ο ΕΔΥ θα έπαιρνε τιμές στο εύρος από -1,2% έως το 5,4%, ανάλογα με την τυχαιότητα που παρουσιάζουν τα περιστατικά υγείας ως προς το μέσο κόστος ζημιάς ανά ηλικία.

Όπως είναι γνωστό, η αύξηση της ηλικίας συνιστά ένα πολύ σημαντικό παράγοντα διαμόρφωσης του κόστους υγείας. Υπό αυτό το πρίσμα, έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον να υπολογιστεί η μεταβολή του κόστους των νοσοκομειακών προγραμμάτων εγγυημένης ανανεωσιμότητας και χωρίς την επίδραση της ηλικίας.

Ο ΕΔΥ χωρίς την επίδραση της ηλικίας σημειώνει σωρευμένη άνοδο κατά 13,3% το 2017 σε σχέση με το 2011. Αντίστοιχα, το 95% διάστημα εμπιστοσύνης κινείται σε ένα εύρος 4,6 – 7,6 ποσοστιαίων μονάδων.

Συγκεκριμένα, ο ΕΔΥ χωρίς την επίδραση της ηλικίας διακυμάνθηκε με 95% πιθανότητα στο εύρος -5,1% με +1,2% (Διάγραμμα 3.13).

ΣΥΝΟΠΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα συνοπτικά αποτελέσματα όπως προέκυψαν από τα στοιχεία και την υλοποίηση του υποδείγματος (Πίνακας 3.1).

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

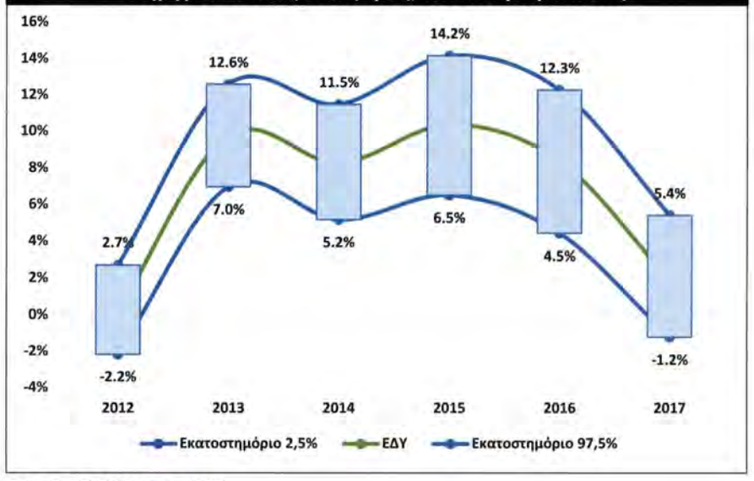
Η μελέτη του ΙΟΒΕ σχετικά με τον Δείκτη Τιμών Υγείας (ΔΤΥ) της ΕΛ.ΣΤΑΤ. και το κόστος της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας που δημοσιεύτηκε τον Απρίλιο του 2017 έδειξε ότι ο ΔΤΥ δεν είναι κατάλληλος για να αντιπροσωπεύει την εξέλιξη των δαπανών της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας. Ένας δείκτης κόστους υγείας στην ιδιωτική αγορά για υπηρεσίες υγείας θα έπρεπε να περιλαμβάνει όλους τους παράγοντες που αποτυπώνουν την πραγματική εξέλιξη του κόστους, όπως τις μεταβολές της συχνότητας νοσηλειών και του μέσου κόστους νοσηλείας. Σε αυτό το πλαίσιο, στην παρούσα μελέτη κατασκευάστηκαν δείκτες κόστους υγείας για τα οικεία προγράμματα εγγυημένης ανανεωσιμότητας (guaranteed renewable), με βάση αναλυτικά στοιχεία για την έκθεση στον κίνδυνο νοσηλείας και τις πληρωθείσες νοσοκομειακές αποζημιώσεις πραγματικών εξόδων (εξαιρουμένων, δηλαδή, των επιδομάτων) της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα. Για την κατασκευή των δεικτών, αξιοποιήθηκαν στοιχεία για 605 χιλ. περιστατικά νοσηλείας και 4,4 εκατ. καλύψεις από 14 ασφαλιστικές εταιρείες για την περίοδο 2011-2017.

Η ανάλυση των στοιχείων αναδεικνύει ότι η συχνότητα εμφάνισης ζημιάς στο σύνολο του χαρτοφυλακίου κινήθηκε ανοδικά την περίοδο 2011-2014, ενώ έκτοτε παραμένει σταθερή. Από την άλλη, το μέσο κόστος ζημιάς ενισχύεται από το 2014, σημειώνοντας άνοδο της τάξης του 20% τη συγκεκριμένη περίοδο (2014-2017). Αύξηση παρουσιάζει και το καθαρό κόστος κάλυψης, κατά 31,8%, το διάστημα 2011-2017.

Ως αποτέλεσμα, ο Ενιαίος Δείκτης Υγείας (ΕΔΥ) φαίνεται την τελευταία 7ετία να διαγράφει έντονα ανοδική πορεία (2011-2017: 45,2%), όταν ο Δείκτης Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. καταγράφει σωρευτική μείωση κατά 2,8% την ίδια περίοδο. Το 2017 η ετήσια άνοδος του ΕΔΥ άγγιξε το 2%.

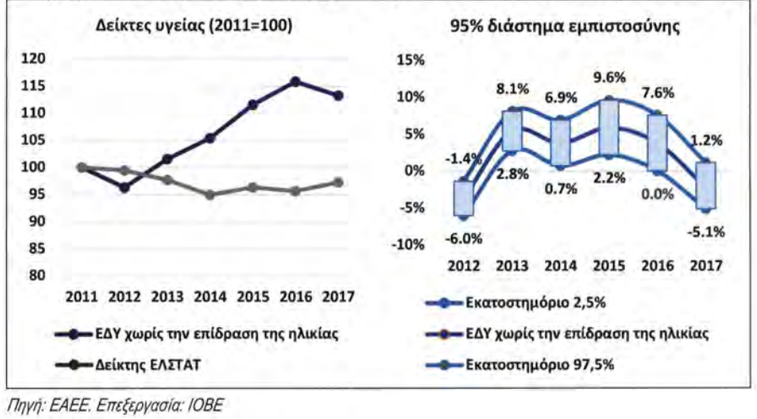
Συνεπώς, επιβεβαιώνεται και με πραγματικά στοιχεία το γεγονός ότι ο Δείκτης Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. δεν προσφέρει την κατάλληλη ένδειξη για την πραγματική εξέλιξη του κόστους κάλυψης των νοσοκομειακών προγραμμάτων εγγυημένης ανανεωσιμότητας που προσφέρονται στην ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα. ■

Διάγραμμα 3.12: Ενιαίος Δείκτης Υγείας, 95% διάστημα εμπιστοσύνης



Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Διάγραμμα 3.13: Ενιαίος Δείκτης Υγείας χωρίς την επίδραση της ηλικίας, με 95% διάστημα εμπιστοσύνης



Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Κατά 31,8% αυξήθηκε το κόστος κάλυψης σε επτά χρόνια, ενώ ο Δείκτης Τιμών Υγείας της ΕΛ.ΣΤΑΤ. καταγράφει σωρευτική μείωση κατά 2,8% την ίδια περίοδο

Πίνακας 3.1: Συνοπτικά αποτελέσματα για το συνολικό χαρτοφυλάκιο

ΔΕΙΚΤΗΣ	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Συνολικά μεγέθη							
Εκθεση κινδύνου	711.387	653.985	591.021	535.895	487.367	443.740	404.273
Πλήθος ζημιών	101.094	96.410	94.030	89.507	79.889	74.506	66.632
Συνολικά ποσά αποζημιώσεων (€ εκατ)	295	266	260	250	247	241	221
Διαρθρωτικοί δείκτες συνολικού χαρτοφυλακίου							
Μέσο κόστος ζημιάς (€)	2.920	2.764	2.764	2.797	3.089	3.229	3.318
Μέση συχνότητα εμφάνισης ζημιάς	14,2%	14,7%	15,9%	16,7%	16,4%	16,8%	16,5%
Μέσο καθαρό κόστος κάλυψης (€)	415	407	440	467	506	542	547
Δείκτες κόστους υγείας, ετήσια μεταβολή (%)							
Ενιαίος Δείκτης Υγείας (ΕΔΥ)		0,2%	9,8%	8,3%	10,4%	8,4%	1,9%
ΕΔΥ' (χωρίς την επίδραση ηλικίας)		-3,7%	5,4%	3,8%	5,9%	3,8%	-2,2%
Δείκτης Υγείας (ΕΛΣΤΑΤ)		-0,6%	-1,7%	-2,8%	1,5%	-0,7%	1,7%2
Δείκτες κόστους υγείας, σωρευτική μεταβολή από το 2011 (100=2011)							
ΕΔΥ	100,0	100,2	110,0	119,1	131,4	142,4	145,2
ΕΔΥ' (χωρίς την επίδραση ηλικίας)	100,0	96,3	101,5	105,4	111,6	115,9	113,3
Δείκτης Υγείας (ΕΛΣΤΑΤ)	100,0	99,4	97,7	94,9	96,3	95,6	97,3
Γενικός Δείκτης Τιμών Καταναλωτή	100,0	104,7	108,2	109,8	108,8	107,4	105,5

Πηγή: ΕΑΕΕ. Επεξεργασία: ΙΟΒΕ

Ασφαλιστικές εταιρείες που διαθέτουν εν ισχύι χαρτοφυλάκιο μακροχρόνιων ατομικών προγραμμάτων και συμμετείχαν στη μελέτη: • ALLIANZ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε. • ΑΧΑ Α.Α.Ε. • ERGO Α.Α.Ε.Ζ. (για το χαρτοφυλάκιο της εξαγορασθείσας ασφαλιστικής εταιρείας ΑΤΕ Α.Α.Ε.Ζ.) • EUROLIFE ERB Α.Ε.Α.Ζ. • GENERALI HELASS Α.Α.Ε. • GROUPAMA Α.Ε.Α.Ε. • METLIFE Α.Ε.Α.Ζ. • NN ΕΛΛΗΝΙΚΗ Α.Α.Ε.Ζ. • ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α. • «Η ΕΘΝΙΚΗ» Α.Ε.Ε.Γ.Α. • ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α. – ΑΣΦΑΛ. ΜΙΝΕΤΤΑ • ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α. • ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε. • ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝ. ΕΛΛ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ακλόνητη στην κορυφή!

Νέο τοπίο στην Εθνική Ασφαλιστική, μετά τους τίτλους τέλους που έπεσαν στις συζητήσεις μεταξύ Εθνικής Τράπεζας και της κινεζικής Gongbao για την πώληση της εταιρείας. Η επόμενη ημέρα βρίσκει την Εθνική Ασφαλιστική, τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας, ακόμη πιο δυνατή, όσο και αν αυτό ακούγεται κάπως περίεργο, παρά τις θύελλες που αντιμετωπίζει. Η Εθνική Ασφαλιστική, που από το φθινόπωρο του 2016 βρίσκεται σε διαδικασία πώλησης, τα δύο αυτά χρόνια βελτίωσε σημαντικά λειτουργίες και διαδικασίες και διατήρησε την ηγετική της θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με μερίδιο αγοράς 15,5% επί των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίστρων (συμπεριλαμβανομένων και των επενδυτικών προϊόντων) (το 2017). Παράλληλα, σύμφωνα με πληροφορίες του «ΝΑΙ», η εταιρεία δεν επηρεάστηκε αρνητικά αναφορικά με την παραγωγή ασφαλίστρων, σε σημαντικό βαθμό, ούτε το πρώτο εννεάμηνο του 2018, ένα πολύ κρίσιμο διάστημα κατά το οποίο ολοκληρώθηκαν ως αποτυχημένοι δύο διαγωνισμοί πώλησής της (Exin και Gongbao), όχι βέβαια με ευθύνη της ασφαλιστικής εταιρείας.

Ειδικότερα, η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας τρέχει το εννεάμηνο του 2018 με +4%, λίγο πάνω από το μέσο όρο της αγοράς που είναι +3,3% στο οκτάμηνο, ενώ τα κέρδη ξεπερνούν τα 50 εκατ. ευρώ χωρίς έκτακτα κέρδη από πωλήσεις στοιχείων ενεργητικού, όπως συνέβη το 2017 που περιλάμβαναν πάνω από 9 εκατ. ευρώ έκτακτα κέρδη από την πώληση δύο θυγατρικών εταιρειών της στη Βουλγαρία (UBB Metlife Insurance Company AD και UBB Insurance Broker AD).

Η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής με επικεφαλής τους κ.κ. Χριστόφορο Σαρδελή, πρόεδρο, και Σταύρο Κωνσταντά, αναπληρωτή διευθύνοντα σύμβουλο, χωρίς να έχει και κάποια ουσιαστική ενημέρωση για τα τεκταινόμενα σε μετοχικό επίπεδο και κυρίως κάποιο χρονοδιάγραμμα κινήσεων, κατάφερε τα δύο τελευταία χρόνια όχι μόνο να κρατήσει σταθερό το πηδάλιο μιας πολύ μεγάλης ασφαλιστικής εταιρείας, αλλά και να την οδηγήσει, λαμβανομένων υπόψη και των γενικότερων συνθηκών της ελληνικής οικονομίας, σε πιο ασφαλή λιμάνια.

Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Χριστόφορος Σαρδελής.

Ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Σταύρος Κωνσταντάς.

Η παραγωγική πορεία της Εθνικής αυτή την περίοδο δείχνει το πόσο ισχυρές δομές έχει το δίκτυό της, την αποτελεσματικότητά του αλλά κυρίως αποτυπώνει την εμπιστοσύνη και αξιοπιστία που απολαμβάνει μεταξύ των Ελλήνων πολιτών και ασφαλισμένων.

Συνεπώς, αν δεν συμβεί κάτι συνταρακτικό, η Εθνική Ασφαλιστική αναμένεται να κλείσει τη χρονιά με σημαντικά αυξημένη παραγωγή και πολύ ικανοποιητική κερδοφορία.

Παράλληλα, σε μετοχικό επίπεδο η διοίκηση της τράπεζας έχει λάβει προθεσμία μέχρι τέλους του 2019 να ολοκληρώσει το χρονοδιάγραμμα πώλησης της ασφαλιστικής. Έχοντας μπροστά της ικανό χρονικό διάστημα, η διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας καλείται να διασφαλίσει τους καλύτερους δυνατούς όρους για το επόμενο εγχείρημα πώλησης της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όπως εκτιμάται, σε κάθε περίπτωση θα γίνει νέος διαγωνισμός. Τα σενάρια είναι δύο. Η τράπεζα είτε θα προχωρήσει εκ νέου στην πώληση τουλάχιστον του 75% του μετοχικού κεφαλαίου της Εθνικής Ασφαλιστικής ή ενός μικρότερου ποσοστού (σ.σ.: μεταξύ 33,4% με 50,01%), με παράλληλη διάθεση των υπόλοιπων μετοχών, ως το 75%, από την τράπεζα σε ξένους επενδυτές μέσω δημόσιας τοποθέτησης.

Στη δεύτερη περίπτωση, ο βασικός επενδυτής θα επιλεγεί μέσω της διαγωνιστικής διαδικασίας και το placement υφιστάμενων μετοχών, με εισαγωγή των μετοχών σε οργανωμένη χρηματιστηριακή αγορά, θα διενεργηθεί με ελάχιστη τιμή ανά μετοχή αυτή που προσφέρει ο προτιμητέος βασικός επενδυτής. Υπενθυμίζεται ότι στις 17 Οκτωβρίου η διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας με ανακοίνωσή της έθεσε τέλος σε ένα σίριαλ αναφορικά με την προοπτική της πρότασης της Gongbao για την αγορά του 75% της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενώ απαντώντας η Gongbao χαρακτήρισε αβάσιμη την απόρριψη από την ΕΤΕ και ότι το Δ.Σ. της Εθνικής Τράπεζας αποφάσισε μονομερώς να σταματήσει κάθε συζήτηση. Για το θέμα τοποθετήθηκε και ο Σύλλογος Υπαλλήλων Εθνικής Ασφαλιστικής, που μιλάει για δικαίωση των προβλέψεων των εργαζομένων της εταιρείας. ■

Ο κ. Γιάννης Σηφάκης παραλαμβάνει το Βραβείο Salus Index 2018 από τον κ. Γρηγόρη Σαραφιανό, πρόεδρο της Πανελλήνιας Ένωσης Ιδιωτικών Κλινικών

Πρωτοπόρος στα προγράμματα υγείας για ιδιώτες και επιχειρήσεις

Για τρίτη συνεχή χρονιά, η Εθνική Ασφαλιστική εν τω μεταξύ ξεχώρισε στα βραβεία Salus Index για την ισχυρή της παρουσία στον ασφαλιστικό κλάδο. Η εφετινή διάκριση στα Salus Index Awards 2018 βασίστηκε σε δείγμα 20 ασφαλιστικών εταιρειών από όπου αποδείχθηκε ότι, χάρη στα πρωτοποριακά της προγράμματα υγείας για ιδιώτες και επιχειρήσεις, η Εθνική Ασφαλιστική παραμένει διαχρονικά πρώτη στον τομέα της Υγείας, επιτυγχάνοντας την υψηλότερη κερδοφορία του κλάδου.

Εκ μέρους της διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής, στην εκδήλωση του εκδοτικού οργανισμού New Times Publishing -που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο- παραβρέθηκε ο κ. Γιάννης Σηφάκης, διευθυντής Bancassurance, Marketing, Διαφήμισης και Λοιπών Συνεργασιών της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο οποίος και παρέλαβε το εφετινό βραβείο.

Ο ίδιος, αφού ευχαρίστησε τους διοργανωτές για την τιμή της βράβευσης, προσέθεσε: «Τη θέση της η Εθνική Ασφαλιστική την υποστηρίζει δυναμικά, όσο δύσκολες και αν είναι οι οικονομικές αλλά και οι κοινωνικές συγκυρίες στις οποίες έχει βρεθεί η χώρα μας, στηρίζοντας έμπρακτα τόσο την ελληνική οικονομία όσο και την κοινωνία. Πάρα τις δύσκολες οικονομικές συνθήκες που συνεχίζουμε να βιώνουμε ως χώρα και παρά τις λειτουργικές δυσχέρειες λόγω της διαδικασίας πώλησης, η Εθνική Ασφαλιστική για άλλη μια χρονιά έχει καταγράψει σημαντική αύξηση στο σύνολο της παραγωγής της, με τη συνολική παραγωγή για το α' 6μηνο το 2018 να ανέρχεται σε €317,5 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 3,6%, ενώ τα κέρδη προ φόρων για την ίδια περίοδο διαμορφώθηκαν σε €34,1 εκατ.».

«Στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια στροφή προς την ιδιωτική ασφάλιση, τόσο για την κάλυψη της πρωτοβάθμιας όσο και της δευτεροβάθμιας περίθαλψης, με το μεγαλύτερο μέρος των πελατών να επιλέγει προγράμματα υγείας που δεν απαιτούν χρόνια ή σταθερή δέσμευση. Οι βασικοί παράγοντες που παίζουν τον κυριότερο ρόλο στην επιλογή του ασφαλιστήριου προγράμματος είναι η σχέση παροχών που προσφέρει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, σε συνάρτηση με το κόστος. Οι πελάτες λοιπόν ζητούν προϊόντα υγείας υψηλών προδιαγραφών σε ανταγωνιστικές τιμές. Με οδηγό τις ανάγκες των ασφαλισμένων μας, η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει σειρά καινοτόμων προϊόντων υγείας, προσφέροντας πάντα υπηρεσίες υψηλής ποιότητας σε ανταγωνιστικές τιμές». Σύμφωνα με τον κ. Σηφάκη, στόχος της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι οι ασφαλισμένοι να αισθάνονται πάντα τη σιγουριά και την ποιοτική κάλυψη που μπορεί να προσφέρει η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας.

Τρεις λέξεις, μία απόλυτη πρόταση ασφάλισης

ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΑ
ΕΥΕΛΙΚΤΑ
ΑΠΛΑ

Allianz

Η διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος κα. Φιλίππα Μιχάλη

Συνάντηση εργασίας των διακεκριμένων συνεργατών με διοικητικά στελέχη της εταιρείας πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του ταξιδιού επιβράβευσης στην Κυανή Ακτή, των επιτυχόντων του διαγωνισμού πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της Allianz Ελλάδος. Εκεί, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Allianz είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για την πορεία της εταιρείας το 2018 και για τους στρατηγικούς στόχους που έχουν τεθεί για το τελευταίο τρίμηνο του χρόνου και το 2019.

Κεντρικός άξονας της συζήτησης ήταν η πελατοκεντρικότητα και οι ενέργειες τις οποίες υλοποιεί η εταιρεία με στόχο να παρέχει άριστη εξυπηρέτηση συνεργάτη και εμπειρία πελάτη, κοιτώντας στην ψηφιακή εποχή. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στο κομμάτι της εκπαίδευσης συνεργατών με παρουσιάσεις διαδραστικών εργαλείων που σκοπό έχουν να καλύψουν μέσα από e-learning και ψηφιακές εφαρμογές όλες τις εκπαιδευτικές ανάγκες σε επίπεδο προϊόντων και τεχνικών πωλήσεων. Απόλυτη προτεραιότητα για το 2019 είναι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που παρέχει η Allianz να ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των ασφαλισμένων της, οι οποίες μπορούν να συνοψιστούν σε μια σειρά 3 εννοιών: Εξατομικευμένα, Ευέλικτα και Απλά.

Η επίτευξη υψηλών στόχων και η αξιοποίηση σημαντικών κινήτρων, μέσα από τη συμμετοχή στους διαγωνισμούς πωλήσεων που η Allianz Ελλάδος σχεδιάζει για τους συνεργάτες της, όχι μόνο συνεισφέρουν στην αύξηση της παραγωγικής της δράσης, αλλά και εδραιώνουν την εταιρική της κουλτούρα, ενισχύοντας την ομαδικότητα και τους κοινούς στόχους και αξίες που συνδέουν τα μέλη της.

Το ταξίδι στην Κυανή Ακτή, σε έναν από τους πιο κοσμοπολίτικους προορισμούς στον κόσμο, ήταν η επιβράβευση για τους επιτυχόντες του διαγωνισμού πωλήσεων του Δικτύου Ανεξάρτητων Συνεργατών της Allianz Ελλάδος.

Η επιτυχία στον 8μηνης διάρκειας διαγωνισμό βασιζόταν σε κριτήρια παραγωγής από προϊόντα Προσωπικών και Επαγγελματικών Ασφαλίσεων αλλά και σε ποιοτικά κριτήρια, όπως η διατήρηση χαρτοφυλακίου.

Η δυναμική κινητοποίηση των συνεργατών επιβραβεύθηκε με ένα ταξίδι στη διάσημη Γαλλική Ριβιέρα. Από την πρωτεύουσά της, τη Νίκαια, διασχίζοντας το κοσμοπολίτικο Μονακό έως τις λαμπερές Κάννες και το Σεν-Τροπέ, οι συνεργάτες της Allianz Ελλάδος έζησαν μια ξεχωριστή εμπειρία στο πιο πολυτελές θέρετρο της Ευρώπης.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Συνταξιοδοτικές λύσεις

Σημαντικό ρόλο στη στρατηγική της Eurolife ERB για δυναμική ανάπτυξη αποτελεί, όπως υπογραμμίζεται, η συνεχής ενημέρωση και εκπαίδευση των συνεργατών της. Στο πλαίσιο αυτό και μέσα από την ευρύτερη συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, οι συνεργάτες της Eurolife ERB είχαν πρόσφατα την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ημερίδα με θέμα «Ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα – Ένας στρατηγικός σύμμαχος για κάθε επιτυχημένη επιχείρηση».

Είναι άλλωστε γεγονός ότι στο σημερινό οικονομικό περιβάλλον η πρόβλεψη για τη διατήρηση ενός αξιοπρεπούς επιπέδου διαβίωσης και μετά τη συνταξιοδότηση αποτελεί προτεραιότητα για κάθε εργαζόμενο. Καθώς λοιπόν είναι πολλές οι επιχειρήσεις που επιλέγουν πλέον να προσφέρουν στους εργαζομένους τους ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, στη συγκεκριμένη ημερίδα παρουσιάστηκαν και συζητήθηκαν οι τάσεις και οι προοπτικές που διαμορφώνουν συνεχώς τα δεδομένα και επηρεάζουν κάθε εργαζόμενο. Παράλληλα, οι εισηγητές αναφέρθηκαν στις ολοκληρωμένες λύσεις που προσφέρει στους πελάτες της η Eurolife ERB απαντώντας στις σύγχρονες προκλήσεις.

Περισσότεροι από 140 συνεργάτες της Eurolife ERB παρακολούθησαν τη συγκεκριμένη ημερίδα, η οποία διοργανώθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος «Advanced Program in Management for Insurance Executives 2018», που υλοποιείται για 7η χρονιά, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, με στόχο τη διαρκή ανάπτυξη και εξέλιξη των συνεργατών της Eurolife ERB στο σύγχρονο περιβάλλον.

Κατά τη διάρκεια της ημερίδας, ο επίκουρος καθηγητής του Τμήματος Στατιστικής & Ασφαλιστικής Επιστήμης στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς, δρ Πλάτων Τήνιος, ανέλυσε τις αλλαγές που επιτελούνται ήδη στον 1ο πυλώνα ασφάλισης και το δημόσιο συνταξιοδοτικό σύστημα, ενώ αναφέρθηκε και στις προοπτικές που δημιουργούνται σε μακροοικονομικό και μικρο-οικονομικό επίπεδο.

Στη συνέχεια, η κ. Μαρία Κωλέττα, Senior Director, επικεφαλής πωλήσεων Ιδιωτών Eurobank Asset Management ΑΕΔΑΚ, αναφέρθηκε στα νέα και καινοτόμα εργαλεία που προσφέρουν πλέον ευελιξία στο σχεδιασμό ενός επενδυτικού προφίλ.

Από την πλευρά της Eurolife ERB, ο κ. Βαγγέλης Χαρατσάρης, Group Insurance & Affinities Sales Executive, παρουσίασε τα χαρακτηριστικά των ομαδικών συνταξιοδοτικών λύσεων που προσφέρει η εταιρεία και τα στοιχεία που τις καθιστούν ιδιαίτερα ελκυστικές για επιχειρήσεις και εργαζόμενους.

Όπως τόνισε στην εισαγωγική του ομιλία ο κ. Λεωνίδας Σίδερης, διευθυντής Δικτύων Πωλήσεων, Ομαδικών και Affinities της Eurolife ERB, «διαθέτουμε μια μοναδική και πολύτιμη τεχνογνωσία την οποία συνεχώς εξελίσσουμε, γεγονός που μας επιτρέπει να σχεδιάζουμε και να διαχειριζόμαστε καινοτόμες και αποτελεσματικές λύσεις με ουσιαστικό όφελος για όλους. Παράλληλα, τα εξειδικευμένα επενδυτικά στελέχη της εταιρείας εστιάζουν στη δημιουργία εξατομικευμένων επιλογών που συνδυάζουν σύγχρονα επενδυτικά εργαλεία και προσφέρουν εγγυημένο επιτόκιο και διαχρονικά υψηλή απόδοση, καλύπτοντας τις ανάγκες κάθε επιχείρησης, πρόσθεσε ο κ. Σίδερης.

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP
A FAIRFAX Company

Στιγμιότυπο από την ημερίδα

Ο διευθύνων σύμβουλος της Interamerican, κ. Γιάννης Καντώρος

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Έμπρακτες πρωτοβουλίες για την κοινωνία

Ένα μακρόπνοο εταιρικό σχέδιο για την εκπαίδευση των παιδιών σχετικά με την οικονομία και τη διαχείριση του χρήματος αναπτύσσει η Interamerican, ενώ σε ένα άλλο πεδίο, αυτό της υγείας, η εταιρεία, που διαθέτει ήδη στην αγορά το πρωτοποριακό σύστημα υγείας «bewell», συμπληρώνει τον ευαίσθητο τομέα με την άμεση ιατρική βοήθεια. **Συγκεκριμένα, η Interamerican Βοήθειας διαχειρίστηκε ένα ακόμη σοβαρό** περιστατικό υγείας με τη διακομιδή εγκύου που παρουσίασε επιπλοκή, με ελικόπτερο από τη Λήμνο σε νοσοκομείο της Αθήνας, αναδεικνύοντας την αξία της παροχής Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας από την INTERAMERICAN Βοήθειας. Η επιτυχής αντιμετώπιση του προβλήματος προβάλλει την **ιδιαίτερη σημασία των συνεργασιών** για την αποτελεσματική παροχή υπηρεσιών υγείας και πιο συγκεκριμένα το μοντέλο που έχει αναπτύξει η εταιρεία, συνεργαζόμενη με την Τοπική Αυτοδιοίκηση για άμεσες αεροδιακομιδές με συνδρομή χορηγού, όπως εν προκειμένω. Όπως αναφέρεται, το πρόγραμμα καλύψεων από την INTERAMERICAN Βοήθειας στους κατοίκους της Λήμνου, σε λογική ελαχιστοποίησης του ασφαλιστικού κόστους για το χορηγό, υποστηρίζεται υπέρ της τοπικής κοινωνίας και σε συμφωνία με το δήμο από το Ίδρυμα Π. Μπούμπουρα. Το μοντέλο συνεργασίας είναι σε εφαρμογή και σε άλλα νησιά της Ελλάδος, που αντιμετωπίζουν συχνά την ανάγκη της άμεσης διακομιδής από αέρος ενός ασθενούς ή τραυματία, που βρίσκεται σε κρίσιμη κατάσταση.

Οι αριθμοί από το ιστορικό της Interamerican Βοήθειας είναι αποκαλυπτικοί: Από την ίδρυση της εταιρείας έως σήμερα -σε διάστημα 26 ετών- έχουν πραγματοποιηθεί περισσότερες από **3.500** διακομιδές με ελικόπτερο και υγειονομικό αεροπλάνο, κρίσιμες για την υγεία και τη ζωή των διακομισθέντων, από τις οποίες υπολογίζονται σε **3.000** περίπου αυτές από τη νησιωτική Ελλάδα, δηλαδή το **85%** επί του συνόλου. Με αφορμή το πιο πρόσφατο περιστατικό, είναι αξιοσημείωτο ότι μόνο από τη Λήμνο, από τον Νοέμβριο του 2017 -όταν ανακοινώθηκε η έναρξη παροχής υπηρεσιών της εταιρείας στους κατοίκους του νησιού-, έχουν πραγματοποιηθεί, ήδη, **9** αεροδιακομιδές, στοιχείο ενδεικτικό των τοπικών αναγκών. Φυσικά, η εν λόγω παροχή ενεργοποιείται μέσα από τις διαδικασίες του δημοσίου συστήματος Υγείας και συμπληρωματικά ως προς αυτό, σε περίπτωση που δεν μπορεί να ανταποκριθεί.

Η Άμεση Ιατρική Βοήθεια αποτελεί μια υψηλής κοινωνικής απόδοσης λειτουργία της εταιρείας, που συμπληρώνει ως προστιθέμενη αξία την ασφαλιστική δραστηριότητα και τις υπηρεσίες της Interamerican στον ευαίσθητο τομέα της υγείας. Είναι χαρακτηριστικό ότι στο νέο, πρωτοποριακό Σύστημα Υγείας «bewell», που η εταιρεία ξεκίνησε να διαθέτει στην αγορά πρόσφατα, η **Γραμμή Υγείας 1010** της Προσωπικής Βοήθειας έχει αναλάβει τον κομβικό ρόλο πρώτης υποδοχής προς διαχείριση κάθε ζητήματος που αφορά σε ασφαλισμένο, με ιατρικές συμβουλές, αντιμετώπιση επειγόντων περιστατικών, μεταφορά ασθενούς, ενημέρωση για τις καλύψεις και διαδικασίες, προέγκριση νοσηλείας και πληροφορίες για το δίκτυο υγείας της εταιρείας.

Όσον αφορά στο πακέτο των ειδικών συμφωνιών για παροχή Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας στα νησιά, ανεξάρτητα από το Σύστημα «bewell», η Γραμμή 1010 έχει ρόλο συντονιστικό για την επείγουσα αεροδιακομιδή. Παράλληλα, η Άμεση Ιατρική Βοήθεια της INTERAMERICAN αποτελεί «μοχλό» υπηρεσιών που παρέχονται από την εταιρεία χορηγικά-δωρεάν, για ανάγκες κοινωνικών ομάδων και εκδηλώσεων για την υγεία, τον αθλητισμό κ.ά., με γνώμονα την εταιρική υπευθυνότητα της Interamerican και τις πολυάριθμες σχετικές πρωτοβουλίες της. Είναι χαρακτηριστικό ότι η εταιρεία παρείχε ανάλογη χορηγική υποστήριξη υγειονομικών υπηρεσιών, κατά την τελευταία πενταετία, σε περισσότερες από **1.500** περιπτώσεις.

Για τον χρηματοοικονομικό αλφαβητισμό μαθητών

Παράλληλα η Interamerican, συνδέοντας τις πρωτοβουλίες της με τους 17 Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών και ειδικότερα με τους Στόχους για «Ποιοτική Εκπαίδευση» και «Αντιμετώπιση της Φτώχειας», ανακοίνωσε τη διεύρυνση του προγράμματός της με τη συνεργασία, για πρώτη φορά και για τη σχολική περίοδο 2018-2019, του οργανισμού «The Tipping Point». Η εταιρεία υποστηρίζει χορηγικά και με εθελοντές μέντορες δικά της στελέχη τη δράση με τίτλο «Χρηματοοικονομικός Αλφαβητισμός».

Με αυτή τη δράση, μαθητές της Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης από 5 επιλεγμένα Γυμνάσια και Λύκεια της χώρας θα έχουν την ευκαιρία να πληροφορηθούν και να κατανοήσουν την έννοια και την αξία του προγραμματισμού εσόδων - εξόδων, της αποταμίευσης και της συμβολής της ασφάλισης στην οικονομική ευημερία, κτίζοντας ασφαλιστική συνείδηση. Ταυτόχρονα, οι μαθητές θα γνωρίσουν τις επαγγελματικές δυνατότητες και ευκαιρίες που σχετίζονται με τον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς και τους τρόπους με τους οποίους η ψηφιακή τεχνολογία ενσωματώνεται στις ασφαλιστικές δραστηριότητες και τις αλλάζει. Μέσω προγραμματισμένων, διαδραστικών live video συνεδριών, που οργανώνει η «The Tipping Point» με τη συνεργασία των επιλεγμένων σχολείων, οι μαθητές θα συζητούν με έμπειρους επαγγελματίες προκειμένου να γνωρίσουν καλύτερα την οικονομία, το χρήμα και την ασφάλιση, και, κυρίως, να αποκτήσουν υγιή καταναλωτικά πρότυπα. Επισημαίνεται ότι στην ειδικά διαμορφωμένη δράση του χρηματοοικονομικού αλφαβητισμού για τα 5 Γυμνάσια και Λύκεια συμμετέχουν από την Interamerican, που υποστηρίζει χορηγικά το θεματικό πεδίο, 15 στελέχη και συνεργάτες της, που έχουν περάσει και από σχετική εκπαιδευτική προετοιμασία. Η εν λόγω πρωτοβουλία έρχεται να συμπληρώσει τη συνεργασία της με το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικού Αλφαβητισμού, του οποίου πρόεδρος είναι ο επιστημονικός συνεργάτης της εταιρείας Νίκος Φίλιππας, καθηγητής Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Πειραιώς. ■

Τα ιδιαίτερα γνωρίσματα του «bewell»

Πρόκειται για ένα σύγχρονο, εξαιρετικά ευέλικτο σύστημα, που βασίζεται σε τρεις πυλώνες για πληρέστερη ασφάλιση υγείας και καλύτερη ποιότητα ζωής, οι οποίοι είναι:

- Η εξατομικευμένη ασφάλιση προσιτού κόστους, μέσω πλήθους συνδυαστικών επιλογών (εκατοντάδων). Το συμβόλαιο διαμορφώνεται με συνεργασία εταιρείας και πελάτη και οι καλύψεις προσαρμόζονται στις πραγματικές ανάγκες και τις οικονομικές δυνατότητες του ασφαλιζομένου.
- Η πρόσβαση σε ποιοτικές υπηρεσίες μέσω ιδιόκτητων υποδομών και πλήθους συνεργασιών, που εξασφαλίζουν υψηλού επιπέδου ιατρικές, διαγνωστικές και νοσηλευτικές υπηρεσίες, ενώ υποστηρίζονται και με ολοκληρωμένη αντιμετώπιση περιστατικού.
- Η δυνατότητα διαμόρφωσης ενός υγιεινού τρόπου ζωής, βασισμένου στην πρόληψη (διατροφή, σωματική άσκηση, υγιεινή και ανάπτυξη γνώσεων για την υγεία).

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Το αποκλειστικό δίκτυο συνεργατών στο εμβληματικό ξενοδοχείο «Marriott Marquis»

Ταξίδι επιβράβευσης για το δίκτυο

Ένα ταξίδι επιβράβευσης στη Νέα Υόρκη ήταν το έπαθλο για τους κορυφαίους συνεργάτες του αποκλειστικού δικτύου της AXA, που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους, ενώ στο ταξίδι παρευρέθησαν μέλη της διοίκησης και της Διεύθυνσης Πωλήσεων της AXA. Οι καλύτεροι αποκλειστικοί συνεργάτες της εταιρείας είχαν στη διάθεσή τους 5 ημέρες για να γνωρίσουν την πόλη, να περπατήσουν στις πολύβουες αγορές, να περιπλανηθούν στα πιο σύγχρονα κτίρια και να ζήσουν πρωτόγνωρες εμπειρίες. Με βάση το «Marriott Marquis», το εμβληματικό ξενοδοχείο στην «καρδιά» της Times Square, το πρόγραμμα ξεκίνησε με την καθιερωμένη συνάντηση των συνεργατών του αποκλειστικού δικτύου με τα στελέχη της εταιρείας. Στο πλαίσιο του ταξιδιού επισκέφθηκαν μεταξύ άλλων το μνημείο για τους Δίδυμους Πύργους και παρακολούθησαν την κλασική παράσταση «Phantom of the Opera» στο θέατρο Broadway. Τις τελευταίες μέρες, οι συνεργάτες είχαν ελεύθερο χρόνο για να απολαύσουν κάθε γωνιά της εντυπωσιακής μητρόπολης, να περπατήσουν στους πολυσύχναστους δρόμους της 5ης Λεωφόρου και στο Central Park. Σε όλη τη διάρκεια του ταξιδιού, οι κορυφαίοι συνεργάτες δείπνησαν σε διακεκριμένα εστιατόρια της πόλης. ■

AXA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Οι καλύτεροι στο... «Μεγάλο Μήλο»

Το έπαθλο και για μεσίτες & πράκτορες

Ένα πενθήμερο ταξίδι στη Νέα Υόρκη ήταν το έπαθλο και για τους μεσίτες και πράκτορες της AXA, που πέτυχαν τις καλύτερες επιδόσεις. Έχοντας ως βάση τους το «Marriott Marquis», οι συνεργάτες της εταιρείας περιηγήθηκαν στους ουρανοξύστες του Manhattan, περπάτησαν στις πολύβουες αγορές και έζησαν πρωτόγνωρες εμπειρίες. Το πρώτο και μεγαλύτερο μέρος του ταξιδιού ήταν αφιερωμένο στην εξερεύνηση της πόλης και των συνοικιών γύρω από αυτήν, ενώ ξεχωριστή εμπειρία αποτέλεσε η παρακολούθηση αγώνα του US Open Cup 2018 στο Arthur Ashe Stadium, το μεγαλύτερο γήπεδο τένις στον κόσμο.

Στο πλαίσιο του ταξιδιού, πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη συνάντηση εργασίας των μεσιτών και πρακτόρων με τα στελέχη της εταιρείας. Καθ' όλη τη διάρκεια του ταξιδιού, οι κορυφαίοι συνεργάτες δείπνησαν σε διακεκριμένα εστιατόρια της πόλης όπως το «Carmine's», το «Le District», το «Morton's Steak-house», το «Tao Uptown» και το «Tony's di Napoli», όπου είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν υψηλής ποιότητας γαστρονομικά εδέσματα από διάσημους σεφ. Στο ταξίδι επιβράβευσης παρευρέθησαν μαζί με τους μεσίτες & πράκτορες μέλη της διοίκησης και της Διεύθυνσης Πωλήσεων της AXA. ■

Πράκτορες και μεσίτες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν υψηλής ποιότητας γαστρονομικά εδέσματα

Οκτώ σημαντικές συναντήσεις με το δίκτυο των συνεργατών από το εταιρικό και το ανεξάρτητο δίκτυο πωλήσεων πραγματοποίησε η διοίκηση της ERGO Ασφαλιστικής σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Ηράκλειο Κρήτης, με στόχο την ενημέρωση του δικτύου των συνεργατών για θέματα εταιρικών διαδικασιών και υπηρεσιών και την ανταλλαγή απόψεων σε μια σειρά από επίκαιρα ζητήματα που απασχολούν τον ασφαλιστικό κλάδο.

Στις συναντήσεις ο CEO της ERGO Ασφαλιστικής, κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, και τα στελέχη της διοίκησης, ο γενικός διευθυντής, κ. Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών, κ. Στάθης Τσαούσης, ο διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζημιών, κ. Στέφανος Στεφανίδης, ο διευθυντής Τομέα Ασφαλιστικών Λειτουργιών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, κ. Δημήτρης Σπανός, και ο εντεταλμένος σύμβουλος, κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ, είχαν μια ειλικρινή και ουσιαστική συζήτηση με τους συνεργάτες σε σημαντικά εταιρικά ζητήματα που τους απασχολούν και άκουσαν τις προτάσεις τους σε καίρια θέματα που σχετίζονται με το καθημερινό τους έργο.

Στην ομιλία του ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας αναφέρθηκε στη συγχώνευση στους Γενικούς Κλάδους που ολοκληρώθηκε με επιτυχία στο μεγαλύτερο μέρος της και επεσήμανε ότι η εταιρεία προχωρά στις αντίστοιχες ενέργειες για τους κλάδους Ζωής και Υγείας. Απώτερος στόχος, επεσήμανε ο κ. Κοκκάλας, είναι «να δημιουργήσουμε μια σύγχρονη εταιρεία Ζωής και Υγείας που θα κατανοεί και θα καλύπτει τις ανάγκες της ελληνικής οικογένειας».

Ο κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ επεσήμανε ότι η διοργάνωση των συναντήσεων αποσκοπεί στην ενημέρωση από την πλευρά της εταιρείας για τα επόμενα βήματά της, αλλά κυρίως στην καταγραφή των αναγκών των συνεργατών της με στόχο την καλύτερη και αποτελεσματικότερη εξυπηρέτησή τους.

Ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου έκανε έναν λεπτομερή απολογισμό των εταιρικών ενεργειών από την αρχή του έτους. Έμφαση έδωσε στις δεσμεύσεις που είχε αναλάβει η εταιρεία στις προηγούμενες συναντήσεις τους, οι οποίες υλοποιήθηκαν, ενώ παράλληλα ενημέρωσε αναλυτικά τους συνεργάτες για τις επόμενες πρωτοβουλίες και τα έργα που έχουν προγραμματιστεί μέχρι το τέλος του έτους.

Ο κ. Στάθης Τσαούσης, ο οποίος ήταν και συντονιστής των συναντήσεων, αφού ευχαρίστησε θερμά όλους τους συμμετέχοντες για την παρουσία τους, αναφέρθηκε στον ουσιαστικό ρόλο της εκπαίδευσης των συνεργατών, η οποία αποτελεί ικανή και αναγκαία συνθήκη για την απρόσκοπτη ανάπτυξη των εργασιών της εταιρείας. Παράλληλα, ο κ. Τσαούσης τόνισε την ουσιώδη συμβολή των συνεργατών στην ανάδειξη συγκεκριμένων ουσιαστικών ιδεών και απευθυνόμενος στους ίδιους δήλωσε ότι «οι προτάσεις σας αποτελούν για εμάς οδηγό βελτίωσης και διαρκούς αναβάθμισης και εκσυγχρονισμού των διαδικασιών και υπηρεσιών μας».

Στο πλαίσιο του εποικοδομητικού διαλόγου που αναπτύχθηκε κατά τις συναντήσεις της διοίκησης με τους συνεργάτες της εταιρείας, ακούστηκαν οι προβληματισμοί και οι σκέψεις των συνεργατών πάνω σε θέματα εταιρικών διαδικασιών και υπηρεσιών, καθώς και οι προτάσεις τους για τη βελτίωση και την αναβάθμιση των προϊόντων της και ανταλλάχθηκαν απόψεις σε μια σειρά από επίκαιρα ζητήματα που απασχολούν τον κλάδο μας.

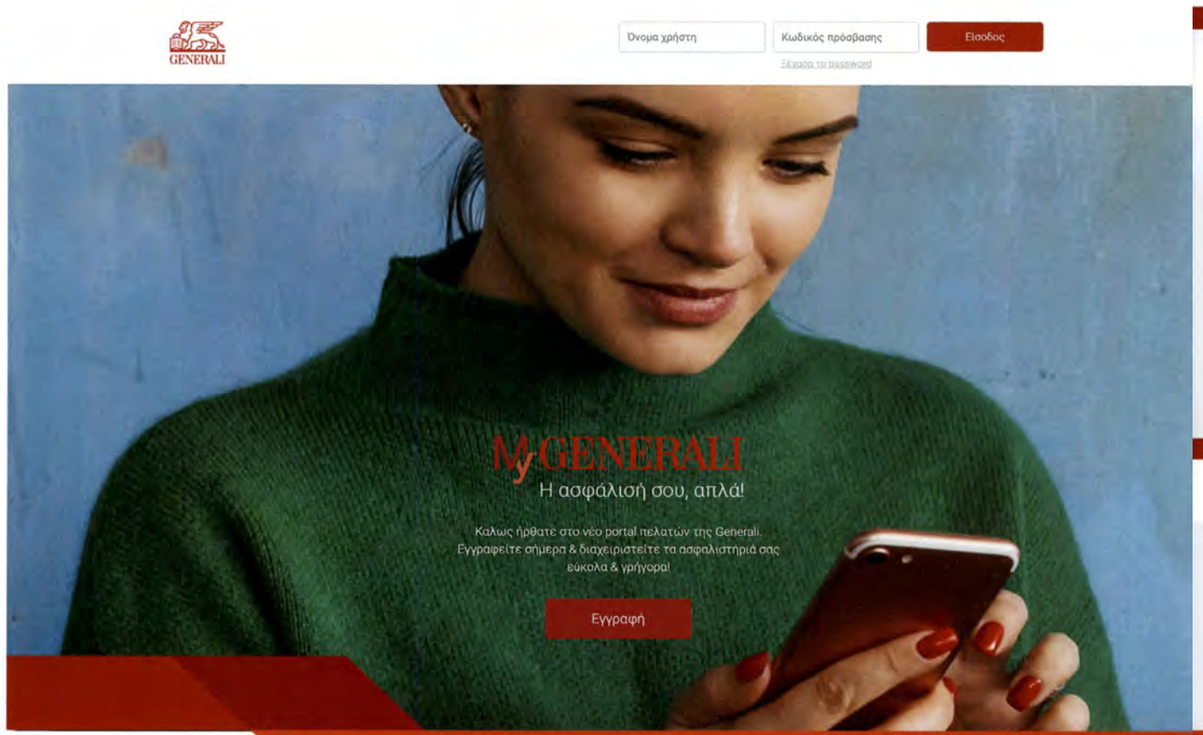
Η ERGO Ασφαλιστική αναγνωρίζει, όπως υπογραμμίζεται, ότι το έργο των συνεργατών της είναι καθοριστικό για τη διαρκή και σταθερή αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας. Γι' αυτό και οι συναντήσεις εργασίας με ανοιχτό και δημιουργικό διάλογο μαζί τους καταλαμβάνουν μόνιμη θέση στον ετήσιο εταιρικό προγραμματισμό της και εντάσσονται στο πλαίσιο της ευρύτερης ανθρωποκεντρικής φιλοσοφίας της και του στρατηγικού management που ασκεί. ■

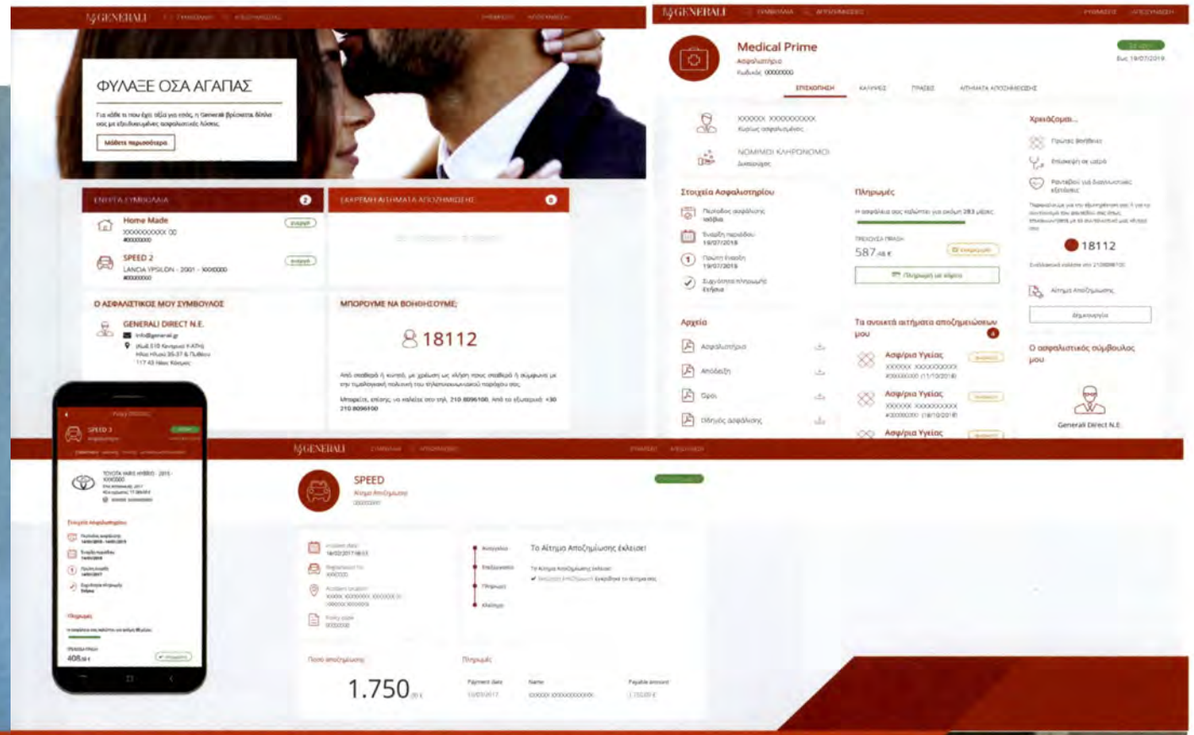
ERGO

Τείνει ευήκοον ους... στους συνεργάτες της

Ο κ. Στάθης Τσαούσης

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ





Ακόμη πιο έξυπνα, ακόμη πιο απλά δίπλα στον ασφαλισμένο της με το «My Generali»

Μια νέα αναβαθμισμένη εμπειρία εξυπηρέτησης επιφυλάσσει για τους ασφαλισμένους της η Generali Hellas με το νέο portal «My Generali». Το νέο portal, η νέα ψηφιακή υπηρεσία «My Generali», δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να παρακολουθεί άμεσα και εύκολα οποιαδήποτε πληροφορία αφορά στην ασφάλισή του και να εκτελεί μία σειρά εργασιών άμεσα και με ταχύτητα από όπου και αν βρίσκεται.

Έξυπνη ασφάλιση... on the go!

Για τον ασφαλισμένο που είναι σε συνεχή κίνηση και ζητάει πιο πολλά και πιο γρήγορα, η Generali έχει σχεδιάσει ένα νέο smart & simple εργαλείο, που ενεργοποιεί έναν κόσμο υπηρεσιών με ένα απλό «κλικ». Χάρη στο responsive design του, ο πελάτης έχει πρόσβαση σε όλες τις πληροφορίες που σχετίζονται με την ασφάλισή του από το tablet, το κινητό και την οθόνη του υπολογιστή του.

Οι πληροφορίες βρίσκονται οργανωμένες σε ευδιάκριτες κατηγορίες, ανά κλάδο ασφάλισης και χρονολογική σειρά, ώστε ο χρήστης να βρίσκει εύκολα τα στοιχεία που τον αφορούν. Το φιλικό περιβάλλον χρήστη και η βήμα προς βήμα καθοδήγηση καθιστούν την πλοήγηση στο «My Generali» μια ευχάριστη και απλή εμπειρία.

Ψηφιακή εξυπηρέτηση με ένα κλικ

Χαρακτηριστικό του νέου portal πελατών «My Generali» είναι η διαφάνεια, καθώς με τη δημιουργία ενός ατομικού λογαριασμού ο ασφαλισμένος αποκτάει πρόσβαση στο σύνολο των πληροφοριών που αφορούν στην ασφαλιστική του σχέση με την εταιρεία.

Το «My Generali» παρέχει μια σειρά πλεονεκτημάτων στον πελάτη όπως:

- Πρόσβαση ανά πάσα στιγμή στις πληροφορίες των συμβολαίων και στις καλύψεις που προσφέρει η ασφάλισή του.
- Δυνατότητα online πληρωμής σε ασφαλές περιβάλλον.
- Δυνατότητα εκτύπωσης και αποθήκευσης χρήσιμων εγγράφων, όπως είναι οι όροι συμβολαίων, οι οδηγοί ασφάλισης, το ιστορικό χρήσης της ασφάλισης, οι αποδείξεις πληρωμών κ.ά.
- Παρακολούθηση και ενημέρωση για την πορεία έγκρισης αιτημάτων/ζημιών, Claims Status Update, σε πραγματικό χρόνο.
- Δυνατότητα υποβολής/φόρτωσης εγγράφων και απαραίτητων δικαιολογητικών στην πλατφόρμα, εξοικονομώντας χρόνο και διασφαλίζοντας την ταχύτερη διευθέτηση εκκρεμοτήτων.
- Δυνατότητα αποστολής αιτημάτων αποζημίωσης ψηφιακά, καθώς και αιτημάτων προέγκρισης αλλά και αναγγελίας νοσηλείας online.

Όπως τονίζει η διευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας της Generali, Μαρία Λαμπροπούλου: «Η ψηφιακή αναμόρφωση που θέτει στο επίκεντρο τον πελάτη αποτελεί μία στρατηγική μας δέσμευση. Με την αναβάθμιση του portal πελατών "My Generali", η υπόσχεση αυτή γίνεται πράξη. Μέσω του portal, προσφέρουμε στους πελάτες μας μια αναβαθμισμένη εμπειρία διαχείρισης της ασφαλιστικής τους σχέσης με την εταιρεία. Με τρόπο απλό, άμεσο και εύκολο, ο πελάτης αποκτάει πρόσβαση σε όλες τις πληροφορίες της ασφάλισής του, ανά πάσα στιγμή, όπου κι αν βρίσκεται. Στην Generali κατανοούμε ότι η ασφάλιση είναι ένα σύνολο υπηρεσιών, που αγγίζουν κάθε πτυχή της ζωής των πελατών μας. Για το λόγο αυτόν, ενισχύουμε το έργο των συνεργατών μας, προσφέροντας στους ασφαλισμένους ψηφιακές λύσεις, με στόχο να κάνουμε την καθημερινότητά τους ευκολότερη. Η απόλυτη εμπειρία εξυπηρέτησης ξεκινά με ένα κλικ και φέρει τη σφραγίδα ενός παγκόσμιου ασφαλιστικού οργανισμού, που έχει την καινοτομία στο DNA του». ■

Η διευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας της Generali, Μαρία Λαμπροπούλου

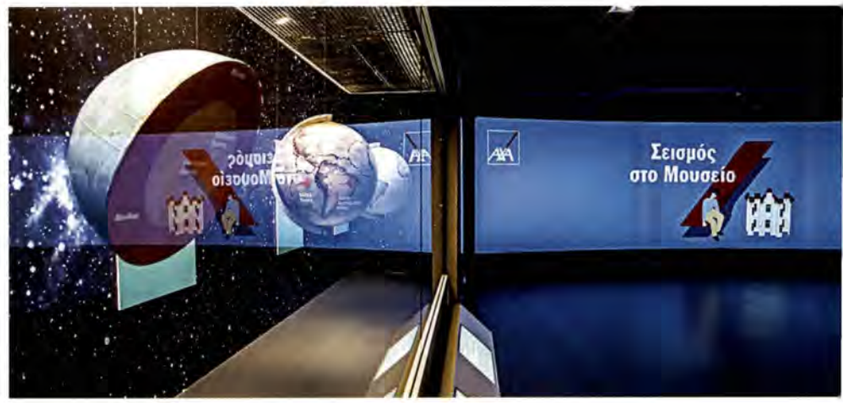
Ο κ. Χαράλαμπος Αναστασιάδης, διευθυντής Προϊόντων, Marketing και Επικοινωνίας και μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής, και η κ. Λένα Πλαΐτη, διευθύντρια Επικοινωνίας της ΑΧΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
αλλάζουμε / τα δεδομένα

Διακόσιοι είκοσι εκπαιδευτικοί από όλες τις βαθμίδες, κυρίως από την Αττική, αλλά και τη Χαλκίδα, τη Θήβα, την Κόρινθο και άλλες περιοχές της Ελλάδας, παρακολούθησαν την ημερίδα «Σεισμός στο Μουσείο» και ενημερώθηκαν για τα προγράμματα Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης που δημιουργήθηκαν με βάση την έκθεση. Το πρόγραμμα δημιούργησε το Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας σε συνεργασία με την ΑΧΑ και το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο (επιστημονικός υπεύθυνος καθηγητής ο κ. Γ. Γκαζέτας), μια πρωτοβουλία για την κατανόηση και πρόληψη του φυσικού φαινομένου του σεισμού. Οι εκπαιδευτικοί είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν σχετικά με τους σεισμούς, από την κατάλληλη προετοιμασία, την αντιμετώπιση έως την ψυχολογική στήριξη, να περιηγηθούν στην έκθεση, να «εξερευνήσουν» και να εξοικειωθούν με το φυσικό φαινόμενο. Το ταξίδι αυτής της μοναδικής εκπαιδευτικής εμπειρίας που συνδέει την τεχνολογία με την ενημέρωση και την πρόληψη έχει ήδη ξεκινήσει και θα διαρκέσει έως και τον Ιούνιο 2019. Η έκθεση είναι ανοιχτή στα σχολεία και το ευρύ κοινό και όσοι την επισκεφθούν θα έχουν τη δυνατότητα να μάθουν περισσότερα για το σεισμό μέσα από εικονική πραγματικότητα, βιωματικά εκθέματα, προσομοιωτή σεισμού, διαδραστικές εφαρμογές και εκπαιδευτικά βίντεο.

Στο χαιρετισμό της η κ. Νικολ Κυριακοπούλου, δρ Γεωλογίας, μέλος Δ.Σ. του Μουσείου Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας, δήλωσε ότι το Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας, έχοντας σαν στόχο την εκπαίδευση και ενημέρωση του κοινού σε θέματα που σχετίζονται με το φυσικό μας περιβάλλον, έρχεται να συμπληρώσει με την περιοδική αυτή έκθεση το έργο της Πολιτείας, σε ό,τι αφορά την πληροφόρηση των πολιτών και κυρίως των μαθητών, έτσι ώστε αυτοί να είναι προετοιμασμένοι σε περίπτωση σεισμού.

Στα «θρανία»... και οι δάσκαλοι για τους σεισμούς!



Η πρώτη ψηφιακή έκθεση για το σεισμό στην Ελλάδα από την ΑΧΑ και το Μουσείο Γουλανδρή, σε συνεργασία με το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο

Από την πλευρά του, ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ Ελλάδας, ανέφερε ότι «στην ΑΧΑ πιστεύουμε ότι ο ρόλος μιας σύγχρονης ασφαλιστικής επιχείρησης είναι ρόλος συμμάχου, συνοδοιπόρου του πολίτη. Οφείλουμε συνεπώς να ενημερώνουμε για τους κινδύνους, αλλά και να συμμετέχουμε στο κόστος της πρόληψης, προσδοκώντας σε ένα μελλοντικό χαμηλότερο κόστος αποκατάστασης. Στο πλαίσιο αυτού του ευρύτερου ρόλου και της κοινωνικής συνεισφοράς εντάσσεται και η παρούσα δράση της δημιουργίας μιας έκθεσης σεισμού», υπογράμμισε ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

«Προετοιμαζόμαστε για μία στιγμή, την οποία ίσως δεν θα ζήσουμε ποτέ. Αλλά και αν γίνει, δεν είμαστε καταδικασμένοι. Υπάρχει αιτιοκρατική σχέση ανάμεσα στη γεωλογία και στη διέγερση, στη διέγερση και στη συμπεριφορά των κατασκευών, ανάμεσα στην προετοιμασία και στις συνέπειες. Αυτά θέλουμε να δείξουμε και κάπως έτσι φτάσαμε στην έκθεση αυτή. Μια έκθεση που έχει δανειστεί στοιχεία από την Ιαπωνία και την California και που -θα τολμήσω να πω- κοιτάζει στα μάτια και ανταγωνίζεται αντίστοιχες εκθέσεις στις περιοχές αυτές», είπε, ο κ. Ράλλης Κουρκουλής, δρ Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, μέλος της Επιστημονικής Ομάδας του καθηγητή κυρίου Γεώργιου Γκαζέτα.

Οι ομιλητές και τα θέματα ήταν η δρ Βασιλική Κουσκουνά – Τσιμπιδάρου, αναπληρώτρια καθηγήτρια Σεισμολογίας ΕΚΠΑ, «Εκπαίδευση στο σεισμό: εμπειρία – προτάσεις – προοπτικές». Η δρ Ασημίνα Κούρου, προϊσταμένη του Τμήματος Εκπαίδευσης του ΟΑΣΠ, «Προετοιμάσου από τώρα – Διαχείριση του σεισμικού κινδύνου στο σχολείο». Ο αντιπύραρχος Αθανάσιος Μπαλάφας, αξιωματικός Πυροσβεστικού Σώματος, «Η αποστολή του Πυρ/κού Σώματος και των ομάδων έρευνας & διάσωσης στο συν-καταστροφικό περιβάλλον του σεισμού – Ο ρόλος του ενεργού πολίτη». Ο δρ Γεράσιμος Χουλιάρας, διευθυντής Ερευνών του Εθνικού Αστεροσκοπείου Αθηνών, «Τα σχολεία μελετούν τους σεισμούς». Ο δρ Δημήτριος Καραγιάννης, παιδοψυχίατρος, διευθυντής κέντρου «ΑΝΤΙΣΤΙΞΗ» και ΚΠΨΥ, «Ψυχικές δυνάμεις που αναδύονται μέσα από τις ρωγμές των σεισμών».

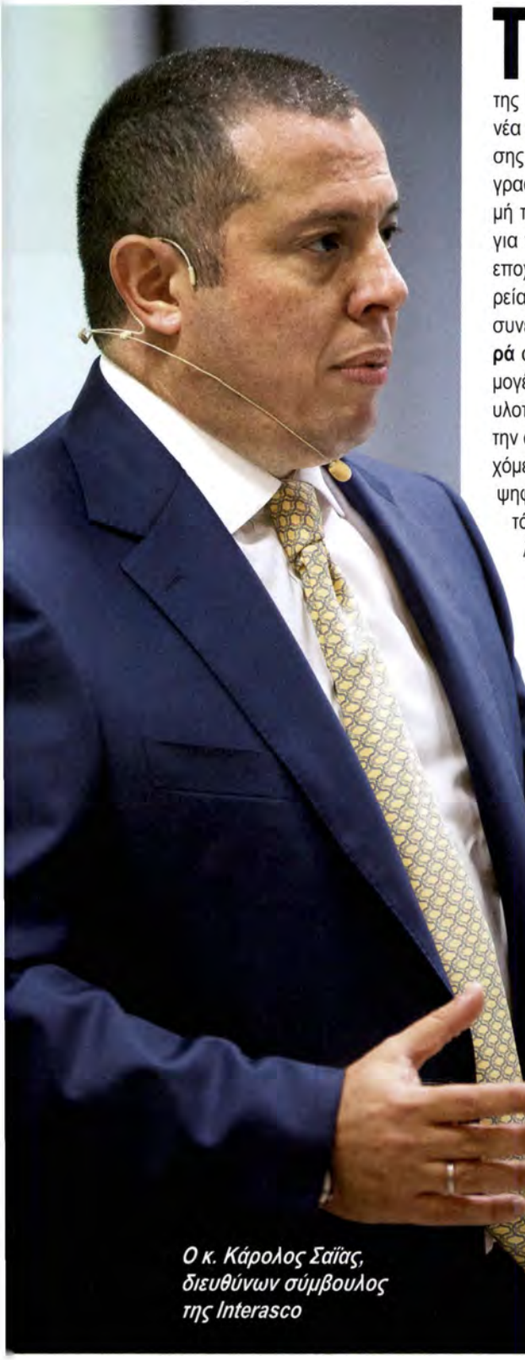
Άποψη της ημερίδας (αμφιθέατρο)

Τι είναι η έκθεση «Σεισμός στο Μουσείο»

Η ψηφιακή έκθεση «Σεισμός στο Μουσείο» αποτελεί μία πρωτότυπη, εκπαιδευτική πρωτοβουλία που επιτρέπει στους επισκέπτες να «περιηγηθούν» και να γνωρίσουν καλύτερα το φυσικό φαινόμενο μέσα από διαδραστικές εφαρμογές και καινοτόμες μεθόδους υψηλής τεχνολογίας. Μοναδικά μοντέλα υδρογείων που δίνουν πληροφορίες για τους σεισμούς, εκπαιδευτικά βίντεο που παρουσιάζουν σημαντικούς σεισμούς του ελλαδικού χώρου από το 1900 έως σήμερα, μετάδοση σεισμικών δονήσεων σε πραγματικό χρόνο είναι μερικά από τα εκθέματα. Η διαδραστική εμπειρία της έκθεσης συμπληρώνεται με τη «σεισμική τράπεζα» και την «καρέκλα εικονικής πραγματικότητας», αλλά και τις εφαρμογές «Σεισμός στην Πόλη» και «Γίνε Σεισμοειδικός», μέσα από τις οποίες το κοινό θα ενημερώνεται σχετικά με το πώς μπορεί να προστατεύεται όταν συμβαίνει σεισμός.

Περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την πρωτότυπη ψηφιακή έκθεση «Σεισμός στο Μουσείο» μπορείτε να βρείτε στο: axa.gr. ■

Νέα ψηφιακά εργαλεία στη φαρέτρα της



Τα οφέλη της ψηφιοποίησης απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι και οι συνεργαζόμενοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές της Interasco, που βαδίζει με επιτυχία στη νέα ψηφιακή εποχή, θέμα και της εκδήλωσης που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Ειδικότερα, με αφορμή την ολοκλήρωση ενός μεγάλου βήματος για την ένταξη της Interasco στην ψηφιακή εποχή, η διοίκηση της εταιρείας παρουσίασε στους συνεργάτες της μια **σειρά** από προηγμένες εφαρμογές και προνόμια, που υλοποιήθηκαν με στόχο την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών. Τα νέα αυτά οφέλη της ψηφιοποίησης της Interasco έχουν τη δυνατότητα να τα απολαύσουν τόσο οι ασφαλισμένοι της όσο και οι συνεργαζόμενοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές.

Ο κ. **Κάρολος Σαΐας,** διευθύνων σύμβουλος της Interasco, αφού ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες για την παρουσία τους, αλλά και για την ψήφο εμπιστοσύνης τους όλα αυτά τα χρόνια στην εταιρεία, προχώρησε σε μια σύντομη ανασκόπηση της προηγούμενης χρονιάς. Αναφέρθηκε στις δυσκολίες του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης και τόνισε ότι «κάθε ισχυρή ασφαλιστική εταιρεία πρέπει να διαθέτει σύγχρονα "εργαλεία" για τους πελάτες και τους συνεργάτες της, καθώς και να υιοθετεί νέες πρακτικές βελτίωσης, προκειμένου να τους στηρίζει ουσιαστικά».

Ο κ. Σαΐας επισήμανε την επιβεβλημένη ανάγκη για εκσυγχρονισμό του ασφαλιστικού κλάδου μέσω της ψηφιοποίησης και υπογράμμισε ότι η Interasco, με την υποστήριξη του Ομίλου Harel, είναι ήδη έτοιμη να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις, πάντα σε στενή συνεργασία με τα ελεύθερα δίκτυα.

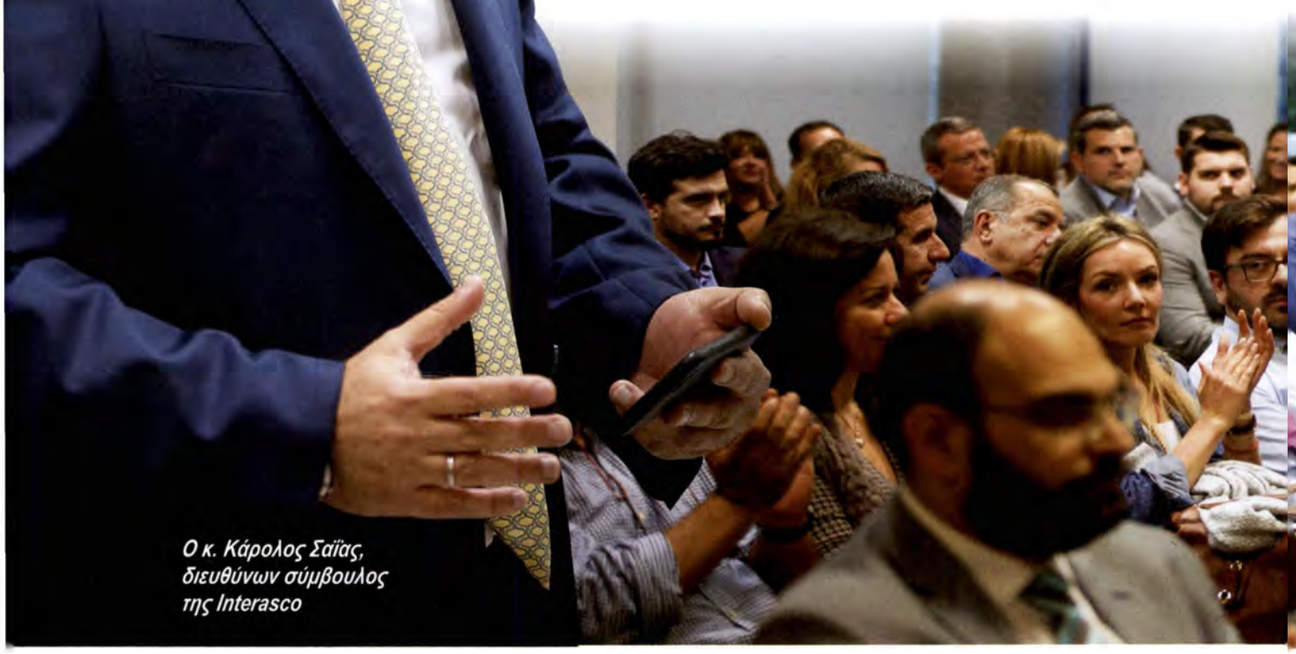
Η κ. **Ναταλία Γιαννιού,** διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing, τόνισε ότι η εταιρεία προχώρησε σε ουσιαστικές πρωτοβουλίες, που ανταποκρίνονται στα σημερινά δεδομένα. Στόχος της ψηφιακής στρατηγικής της Interasco είναι να διασφαλιστεί ο καλύτερος δυνατός τρόπος εξυπηρέτησης των συνεργατών, και κατ' επέκταση των πελατών της, και να καλυφθούν οι καθημερινές επαγγελματικές τους ανάγκες με σύγχρονα τεχνολογικά μέσα. Σύμφωνα με την κ. Ν. Γιαννιού, «τα νέα ψηφιακά εργαλεία δημιουργήθηκαν για να ενισχύσουν την άμεση επικοινωνία των πελατών, αλλά και της εταιρείας με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και να αναβαθμίσουν πολυεπίπεδα την εξυπηρέτηση όλων των εμπλεκόμενων μερών».

Η διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing προέτρεψε τους παρευρισκόμενους να εντάξουν στην καθημερινότητα τη δική τους και των πελατών τους την εφαρμογή **«My Interasco App»,** μέσω της αναβαθμισμένης ψηφιακής πλατφόρμας **«My Interasco»** **για Συνεργάτες.** Πρόκειται για μία εφαρμογή που δίνει στον πελάτη πρόσβαση σε όλες τις πληροφορίες που σχετίζονται με την ασφάλισή του από το tablet, το κινητό ή/και την οθόνη του υπολογιστή του.

Η **κ. Εύη Σκορδή**, επικεφαλής Marketing & Εξυπηρέτησης Πελατών παρουσίασε το νέο καινοτόμο **πρόγραμμα επιβράβευσης «Ευχαριστώ»,** το οποίο **ανταμείβει τους πελάτες για τη συνολική τους σχέση με την εταιρεία,** αλλά και για τον τρόπο που επιλέγουν να συναλλαγούν μαζί της. Το πρόγραμμα επιβράβευσης «Ευχαριστώ» εστιάζει σε τρεις βασικούς πυλώνες, την οικογένεια, το σπίτι και το αυτοκίνητο, ενώ για τη δημιουργία του συνέβαλαν αποτελεσματικά οι εταιρείες **Intelli Solutions** -η οποία δραστηριοποιείται στην παροχή υπηρεσιών πληροφορικής, με εξειδίκευση στον χρηματοοικονομικό και τηλεπικοινωνιακό τομέα, καθώς και η **Client IQ,** ηγέτιδα στον τομέα της παροχής εξελιγμένων εργαλείων διαχείρισης πελατολογίου και πιστότητας πελατών. ■

Η κ. Ναταλία Γιαννιού, διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing

Εύη Σκορδή, επικεφαλής Marketing & Εξυπηρέτησης Πελατών.



Ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Allianz

Σε ασφάλειες και συντάξεις επενδύουν τα ελληνικά νοικοκυριά!

Στο μικροσκόπιο βάζει τα περιουσιακά στοιχεία και χρέη των νοικοκυριών σε περισσότερες από 50 χώρες, μεταξύ των οποίων και την Ελλάδα, η Allianz Global Wealth Report στην «Παγκόσμια Έκθεση Πλούτου» για το 2017. Σύμφωνα με τα στοιχεία από την εποχή της κρίσης, τα ελληνικά νοικοκυριά δεν αποταμιεύουν: τα χρήματα αποσύρονται από τις τραπεζικές καταθέσεις και τα χρεόγραφα πωλούνται. Μόνο πέρυσι, ένα μικρό ποσό επενδύθηκε μέσω ασφαλειών και συντάξεων. Ειδικότερα, τα χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία των ελληνικών νοικοκυριών αυξήθηκαν με ένα υγιές 5,8% το 2017, μετά από δύο χρόνια αρνητικής ανάπτυξης. Ο κύριος μοχλός ανάπτυξης ήταν τα χρεόγραφα που αυξήθηκαν περισσότερο από 30%, αντικατοπτρίζοντας τις ανερχόμενες κεφαλαιαγορές. Ταυτόχρονα, τα ελληνικά νοικοκυριά συνέχισαν να μειώνουν το χρέος τους, οι υποχρεώσεις μειώθηκαν για έβδομη συνεχόμενη χρονιά (2017: -3,8%). Ως αποτέλεσμα, ο δείκτης χρέους των νοικοκυριών υποχώρησε στο 62,1%, απόλυτα ευθυγραμμισμένος με τον μέσο όρο της ευρωζώνης. Επίσης, τα καθαρά χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία σημείωσαν πολύ ισχυρή άνοδο 14% το 2017, μακράν το υψηλότερο ποσοστό ανάπτυξης στην Ευρώπη. Τα χρόνια των μεταρρυθμίσεων φαίνεται ότι αρχίζουν να αποδίδουν καρπούς. Ωστόσο, εξετάζοντας έναν πιο μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα, τα σημάδια της κρίσης είναι προφανή: τα τελευταία δέκα χρόνια, τα καθαρά χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία των ελληνικών νοικοκυριών μειώθηκαν κατά 29%. Η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα στην Ευρώπη που έπρεπε να αντιμετωπίσει τόσο μεγάλη καταστροφή πλούτου.

Μαζί με κατά κεφαλήν καθαρό χρηματοοικονομικό πλούτο 14.000 ευρώ, η Ελλάδα κατέχει την 28η θέση στον κατάλογο των πλουσιότερων χωρών (χρηματοοικονομικός πλούτος ανά κάτοικο). Στην αλλαγή της χιλιετίας, η Ελλάδα ήταν 21η στον κόσμο. Στην κορυφή της λίστας, η Ελβετία επανάκτησε την κορυφή που είχε χάσει την προηγούμενη χρονιά από τις ΗΠΑ. Γενικά, οι ευρωπαϊκές χώρες το 2017 τα πήγαν πολύ καλύτερα από ό,τι τα προηγούμενα χρόνια. Αυτό, ωστόσο, πρωτίστως και κυρίως δείχνει ένα ισχυρότερο ευρώ. Η παγκόσμια αλλαγή της επενδυτικής συμπεριφοράς δεν παρατηρείται στην Ελλάδα, για έναν απλό λόγο: Από την εποχή της κρίσης, τα ελληνικά νοικοκυριά δεν αποταμιεύουν: τα χρήματα αποσύρονται από τις τραπεζικές καταθέσεις και τα χρεόγραφα πωλούνται. Μόνο πέρυσι, ένα μικρό ποσό επενδύθηκε μέσω ασφαλειών και συντάξεων.

Ένας νέος δείκτης για την εθνική κατανομή του πλούτου

Για καθαρότερη εικόνα της εθνικής κατανομής πλούτου μέσα στο διεθνές πλαίσιο, η Allianz ορίζει έναν νέο δείκτη στην έκθεσή της, τον δείκτη Allianz Wealth Equity Indicator (AWEI). Μερικά από τα αποτελέσματα είναι εντυπωσιακά. Μαζί με τους «συνήθεις υπόπτους» ΗΠΑ, Νότια Αφρική, Ινδονησία και Ηνωμένο Βασίλειο, χώρες στις οποίες η κατανομή του πλούτου είναι έντονα στρεβλή, περιλαμβάνονται και χώρες όπως η Δανία, η Σουηδία και η Γερμανία. Από την άλλη πλευρά, στα κράτη όπου η κατανομή του πλούτου είναι σχετικά ισορροπημένη περιλαμβάνονται πολλές χώρες της Ανατολικής και της Δυτικής Ευρώπης, μερικές από τις οποίες είναι χώρες κρίσης του ευρώ, όπως η Ιταλία, η Ισπανία και η Ελλάδα.

Ακόμη κι αν τα τελευταία χρόνια κρίσης και λιτότητας έχουν οδηγήσει σε μεγαλύτερη ανισότητα στην Ελλάδα και την Ισπανία, εξακολουθούν να έχουν μια σχετικά σταθερή βάση για να επανέλθουν, καθώς τα περιουσιακά στοιχεία έχουν ευρεία κατανομή στον πληθυσμό – ιδιαίτερα όταν πρόκειται για ακίνητα περιουσιακά στοιχεία. Η Ελλάδα κατατάσσεται μεταξύ των χωρών με καλύτερες επιδόσεις σε αυτή την κατάταξη. Αυτό αποδεικνύει μία κληρονομιά ευρείας κατανομής του πλούτου στην κοινωνία, την οποία η κρίση δεν κατέστρεψε ακόμη.

Οι επενδύσεις σε χρεόγραφα επιστρέφουν

Το 2017 έγινε μία αξιοσημείωτη αλλαγή στην επενδυτική συμπεριφορά. Αφού οι αποταμιευτές αγνόησαν σε μεγάλο βαθμό μετοχές και επενδυτικά κεφάλαια στη μετά την κρίση εποχή, το 2017 σημειώθηκαν σημαντικές εισροές στην κατηγορία αυτή των περιουσιακών στοιχείων. Το μερίδιό της πέρυσι έφθασε στο ένα πέμπτο περίπου των νέων κεφαλαίων, μεγαλύτερο κι από εκείνο που είχε πριν από την κρίση. Στο πλαίσιο των ανερχόμενων χρηματιστηριακών αγορών, αυτό σήμαινε ότι τα χρεόγραφα απολάμβαναν τη μεγαλύτερη ανάπτυξη από όλες τις κατηγορίες περιουσιακών στοιχείων το 2017, που έφτασε συνολικά το 12,2% αντιπροσωπεύοντας πάνω από το 42% όλων των αποταμιεύσεων στο τέλος του 2017. Στη δεύτερη θέση ακολουθούν οι απαιτήσεις από ασφαλιστικές εταιρείες και συντάξεις, οι οποίες αντιπροσωπεύουν το 29% του χαρτοφυλακίου περιουσιακών στοιχείων και αυξήθηκαν πέρυσι κατά 5,2%.

Όσο οι επενδυτές ανακάλυπταν εκ νέου τις κεφαλαιαγορές, οι τραπεζικές καταθέσεις έχαναν την εύνοια των νοικοκυριών σε όλο τον κόσμο. Μόνο το 42% των νέων επενδύσεων πήγε σε τράπεζες, έναντι 63% το προηγούμενο έτος. Σε απόλυτους αριθμούς, αυτό σήμαινε πτώση μεγαλύτερη από 390 δισ. ευρώ. Ως εκ τούτου, ο ρυθμός αύξησης των καταθέσεων μειώθηκε κατά δύο ποσοστιαίες μονάδες σε 4,3% (μερίδιο χαρτοφυλακίου ενεργητικού σχεδόν 27%).

Η αύξηση του χρέους επιταχύνεται

Οι υποχρεώσεις για τα νοικοκυριά σε διεθνές επίπεδο αυξήθηκαν κατά 6% το 2017. Ο ρυθμός αύξησης ήταν επομένως ελαφρώς υψηλότερος από το 5,5% του προηγούμενου έτους. Και στην ευρωζώνη, ο ρυθμός αύξησης του χρέους επιταχύνθηκε, αν και εξακολουθεί να είναι πολύ μέτριος 2,6% (2016: 1,5%). Ωστόσο, χάρη στην ισχυρή οικονομική ανάπτυξη, η αναλογία του παγκόσμιου χρέους (υποχρεώσεις ως ποσοστό του ΑΕΠ) αυξήθηκε μόνο ελάχιστα στο 64,3% (ευρωζώνη: 62,9%). Οι μέσοι όροι αυτοί καλύπτουν τεράστιες διαφορές. Σε ορισμένες χώρες το χρέος και η δυναμική του έχουν φτάσει σε κρίσιμα επίπεδα. ■

Michael Heise
Επικεφαλής οικονομολόγος της Allianz

Εξαιρετική χρονιά για τους επενδυτές το 2017

«Το 2017 ήταν μία εξαιρετική χρονιά. Παρά τις αυξανόμενες πολιτικές εντάσεις, για τους επενδυτές ήταν μία σχεδόν τέλεια χρονιά. Η οικονομική ανάκαμψη που διαδέχτηκε την οικονομική κρίση κορυφώθηκε με μια ταυτόχρονη άνοδο σε όλο τον πλανήτη και οι χρηματοπιστωτικές αγορές είχαν ισχυρή απόδοση, ιδίως οι μετοχικές αγορές. Ως αποτέλεσμα, τα χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία των νοικοκυριών (καταθέσεις, ποσά που προέρχονται από ιδιωτική ή κοινωνική ασφάλιση, χρεόγραφα κ.ά.) αυξήθηκαν σημαντικά, κατά 7,7%. Το παγκόσμιο ακαθάριστο ενεργητικό ανήλθε σε 168 τρισ. ευρώ. Η χρονιά που πέρασε ήταν πολύ καλή για τους αποταμιευτές», δήλωσε ο Michael Heise, επικεφαλής οικονομολόγος της Allianz. «Αλλά ήταν καλή για όσο κράτησε, η μετά την κρίση εποχή τελείωσε για πάντα και τα σημάδια είναι ήδη ανησυχητικά. Η άνοδος των επιτοκίων, ο εμπορικός πόλεμος και η ολοένα και πιο λαϊκιστική πολιτική προκαλούν διακυμάνσεις και αναταράξεις. Ο πρώτος μήνας αυτής της χρονιάς έδωσε ήδη μια πικρή πρόγευση», τόνισε ο Michael Heise.

Ο κ. Michael Heise

ΙΑΣΩ General

Επιχειρηματική αριστεία

Το βραβείο επιχειρηματικής αριστείας Salus Index Awards 2018 απέσπασε το ΙΑΣΩ, το Νο1 μαιευτήριο και κορυφαίο υπερσύγχρονο γυναικολογικό κέντρο στην Ελλάδα, όπως τονίζεται. Βραβεύθηκε ως μία από τις υγιέστερα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις στον τομέα της υγείας, ενώ το ΙΑΣΩ βραβεύτηκε για το σημαντικό πρόγραμμα δράσεων σε θέματα εταιρικής υπευθυνότητας. Η ετήσια συνάντηση επιχειρηματικής αριστείας στον τομέα Υγεία – Φάρμακο – Ομορφιά Salus Index Awards 2018 διοργανώθηκε από τον εκδοτικό οργανισμό New Times Publishing και πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν εκπρόσωποι των φορέων του κλάδου της υγείας, πρόσωπα του πολιτικού και επιχειρηματικού κόσμου, καθώς επίσης και εκπρόσωποι των ΜΜΕ. Βραβεύτηκαν οι επιχειρήσεις οι οποίες εμφάνισαν τις υψηλότερες επιδόσεις στους τομείς της κερδοφορίας, των προσλήψεων για το διάστημα 2016-2017, τα σημαντικότερα ερευνητικά προγράμματα και σχέδια καινοτομίας, καθώς και επίσης τα σημαντικότερα επενδυτικά σχέδια το 2015-2016. Οι βραβεύσεις προέκυψαν μετά από πανελλαδική έρευνα που η New Times πραγματοποιεί κάθε χρόνο και η οποία στηρίζεται στα στοιχεία πάνω από 300 επιχειρήσεων.

Το βραβείο παρέλαβε η κ. Νάνσυ Χριστοπούλου, υπεύθυνη Εταιρικής Επικοινωνίας και CSR, Εμπορική Διεύθυνση ομίλου ΙΑΣΩ, από τον δημοσιογράφο και επικεφαλής της New Times Publishing κ. Σπύρο Κτενά.

e-εξυπηρέτηση για τους ασφαλισμένους

Έμφαση στην εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων και των συνεργατών της δίνει η Μινέττα Ασφαλιστική. Στο πλαίσιο αυτό προχώρησε στη δημιουργία της νέας ηλεκτρονικής εφαρμογής My Minetta, που παρέχει στους ασφαλισμένους γρήγορα και απλά πληροφορίες για τα συμβόλαιά τους, καθώς και πρόσβαση σε χρηστικές πληροφορίες και λειτουργίες. Συγκεκριμένα, όπως υπογραμμίζεται, κάθε ασφαλισμένος στην εταιρεία, δημιουργώντας τον προσωπικό του λογαριασμό στην ηλεκτρονική διεύθυνση my.minetta.gr, μπορεί να επωφεληθεί από δυνατότητες όπως άμεση πρόσβαση στα στοιχεία του ασφαλιστικού του διαμεσολαβητή, εκτύπωση αντιγράφου του συμβολαίου και πρόσβαση στα στοιχεία του λογαριασμού του. Επίσης, παρέχεται ενημέρωση σχετικά με την πορεία της αποζημίωσης σε περίπτωση ζημιάς (σύντομα διαθέσιμη), ενώ γίνεται σύνδεση απευθείας με το pay.minetta για γρήγορη και άμεση πληρωμή ασφαλιστρων και με δυνατότητα άτοκων δόσεων.

Εθελοντική αιμοδοσία

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε η εθελοντική αιμοδοσία που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της MINETTA, δράση που οργανώθηκε από την ομάδα Κοινωνικής Υπευθυνότητας της Εταιρείας, σε συνεργασία με την αιμοδοσία του Γενικού Νοσοκομείου Αθηνών «Γ. Γεννηματάς». Όπως επισημαίνεται, η ανταπόκριση των εργαζομένων, των συνεργατών αλλά και φίλων της εταιρείας υπήρξε ιδιαίτερα θετική, με αποτέλεσμα να συγκεντρωθούν πολλές μονάδες αίματος. Υπογραμμίζεται ότι η εταιρεία πραγματοποιεί αιμοδοσίες από το 2012, αντιλαμβανόμενη την ανυπολόγιστη προσφορά τους στο κοινωνικό σύνολο και την ουσιαστική βοήθεια που παρέχουν σε συνανθρώπους μας.

NP insurance
ΝΕΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ανώνυμος Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία
Συνειδής σε ό,τι πεί

Έμφαση στην εκπαίδευση

Με μεγάλη συμμετοχή και επιτυχία ολοκληρώθηκαν τα σεμινάρια επανεκπαίδευσης με θέμα: «Συναισθηματική Νοημοσύνη & Πρακτική της Διαπραγμάτευσης» από την NP Ασφαλιστική, που διεξήχθησαν στο Μαρούσι, στη Θεσσαλονίκη, στον Βόλο, στην Αλεξανδρούπολη, στα Γιάννενα, στην Πάτρα, στη Σπάρτη και τη Χαλκίδα, με την παρουσία άνω των 500 συνεργατών της εταιρείας. Όπως τονίζεται, η NP Ασφαλιστική δίνει ιδιαίτερη σημασία στο θεσμό της εκπαίδευσης, όχι μέσα από τη θεσμική υποχρέωση που επέβαλε η Τράπεζα της Ελλάδος στα σεμινάρια επανεκπαίδευσης, αλλά κυρίως από μία βαθύτατη υπευθυνότητα απέναντι στον επαγγελματία ασφαλιστή και συνεργάτη της εταιρείας.

Στο Costa Navarino τα στελέχη

Στο Costa Navarino πραγματοποιήθηκε το ταξίδι επιβράβευσης 60 στελεχών των καταστημάτων ΕΤΕ. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να αποδράσουν για λίγο από την απαιτητική καθημερινότητά τους, να απολαύσουν μια ομολογουμένως εξαιρετική περιοχή, αλλά και -σε σαφώς χαλαρότερους ρυθμούς- να ανταλλάξουν απόψεις και προβληματισμούς τόσο μεταξύ τους όσο και με τα στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής που τους συνόδευαν. Από τις ξεχωριστές στιγμές του τριημέρου ήταν η συμμετοχή στην ομαδική δραστηριότητα στο Golf Clinic και η βραδιά του εορταστικού δείπνου στο ιδιαίτερο Great Hall του Costa Navarino. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι δύο αυτές διοργανώσεις ήταν χορηγία της Affidea, του μεγαλύτερου παρόχου στον κλάδο των υπηρεσιών Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας στην Ευρώπη. Στο ταξίδι επιβράβευσης μεταξύ άλλων συμμετείχαν: από την Εθνική Τράπεζα, ο κ. Σκιαδιώτης Βασίλειος, βοηθός γενικός διευθυντής της Λιανικής Τραπεζικής, οι τρεις διευθυντές Δικτύου κ.κ. Δημήτριος Καλογερόπουλος, Χρήστος Ασημακόπουλος και Αναστασία Ναζίδου, οι δύο περιφερειακοί διευθυντές κ.κ. Λεονάρδος Κουντουργιώτης και Κων/νος Μελανάκης, και ο κ. Διονύσιος Νοδάρος, επικεφαλής Bancassurance. Από την Εθνική Ασφαλιστική, ο πρόεδρος του Δ.Σ. Χριστόφορος Σαρδελής, ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος Σταύρος Κωνσταντάς, ο γενικός διευθυντής Γεώργιος Ζαφείρης, ο διευθυντής Bancassurance Διαφήμισης Marketing & Λοιπών Συνεργασιών Γιάννης Σηφάκης και η διευθύντρια Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής & Υγείας Ελένη Αβρανά. Από τη AFFIDEA συμμετείχαν ο CEO Θεόδωρος Καρούτζος, ο σύμβουλος Διοίκησης Αθανάσιος Λοπατατζίδης και η διευθύντρια Ασφαλιστικών Εταιρειών και Δικτύου Affidea Μαρουσσώ Τρέσσου.

Στο βήμα ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος

affidea
Ευρωιατρική

Μέγας χορηγός του Ιωνικού Νίκαιας

Ενώνουν τις δυνάμεις τους η ομάδα καλαθοσφαίρισης και ο όμιλος διαγνωστικών εργαστηρίων και ανακοινώνουν τη μετονομασία της ομάδας σε «Ιωνικός Νίκαιας Affidea» για τη νέα σεζόν. Η Affidea, ο κορυφαίος φορέας παροχής υπηρεσιών Εξωνοσοκομειακής Φροντίδας στην Ευρώπη, με δραστηριότητα σε 16 χώρες και 245 ιατρικά κέντρα, θα συμπληρώνει το όνομα της ομάδας σε κάθε επίσημη αναφορά της και πάνω από όλα θα αποτελέσει τον μεγάλο χορηγό στη νέα «σελίδα» που ανοίγει πλέον η ομάδα μπάσκετ του Ιωνικού. Ο Θεόδωρος Καρούτζος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Affidea Ελλάδος, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι «η Affidea υπηρετεί με συνέπεια το ανθρωποκεντρικό της όραμα που καθορίζει κάθε της δραστηριότητα. Θα είμαστε δίπλα στον Ιωνικό και είναι τιμή μας που το όνομα της Affidea θα αναφέρεται δίπλα στο όνομα της ιστορικής αυτής ομάδας», υπογράμμισε ο κ. Καρούτζος.

Στα ιδιόκτητα γραφεία της

Η Mega Brokers, όπως λέει ο ιδρυτής της Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, ξεκίνησε το 1992 από την Αγία Βαρβάρα για να κατακτήσει την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το ιδιόκτητο κτίριο, έδρα των γραφείων της που εγκαινίασε αρχές Νοεμβρίου (Φαλήρου και Ζαν Μωρεάς), κοντά στο κέντρο της Αθήνας, δεν μπορεί παρά να είναι ένας σταθμός στην περαιτέρω ανάπτυξή της, καθώς, όπως είπε και ο ίδιος ο πρόεδρος Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, επικαλούμενος τον ποιητή, αυτός και οι συνεργάτες τους «έχουν όνειρα ευρύχωρα» και συνεχίζουν.

Η πορεία της Mega Brokers είναι η ίδια η πορεία της διαμεσολάβησης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το 1990 υπήρχαν μεν ιστορικά γραφεία (μεσιτικά ή πρακτορεία) στην Ελλάδα, όχι όμως μεγάλα σε μέγεθος. Όταν συνέκρινες την ελληνική αγορά με την ευρωπαϊκή, διαπίστωνες αυτό το έλλειμμα. «Έξω» είχαν ήδη δημιουργηθεί πολυεθνικοί μεσιτικοί όμιλοι, ενώ στην Ελλάδα δραστηριοποιούνταν κάποια «γραφειάκια» είτε παλαίμαχων γενναίων ασφαλιστών είτε και νεότερων που μόλις ξεκινούσαν. Σήμερα η ελληνική διαμεσολάβηση έχει αλλάξει. Πολλά «γραφεία» μεγάλωσαν και έγιναν ολόκληρες εταιρείες με δίκτυα, με υψηλούς τζίρους και πολλά έσοδα αλλά και κέρδη. Η Mega Brokers μετεξελίχθηκε από ένα γραφείο στην Αγία Βαρβάρα στη μεγαλύτερη ίσως μη τραπεζική μεσιτική εταιρεία. Όπως αντιγράφουμε από τον ισολογισμό της το 2017, είχε «καθαρά» έσοδα ύψους 10.730.756,62 ευρώ έναντι 10.231.338,51 ευρώ το 2016 και καθαρά κέρδη μετά φόρων 779.816,73 ευρώ έναντι 713.396,49 ευρώ το 2016.

-Η μεγέθυνση αυτή των μεσιτικών και πρακτορειακών εταιρειών με παράλληλη υποχώρηση του agency άλλαξε τα δεδομένα των δικτύων στη μικρή κατά τεκμήριο ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ο ρόλος της ανεξάρτητης -εκτός agency- διαμεσολάβησης αναβαθμίστηκε και ισχυροποιήθηκε -διαπραγματευτικά- απέναντι στις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες «επενδύουν» πολύ περισσότερο για την ανάπτυξή τους στα δίκτυα πρακτόρων και μεσιτών. Είναι όμως φυσικό κάθε τι που μεγαλώνει να διεκδικεί ζωτικό χώρο από κάποιους άλλους, να διεκδικεί όρους επιβίωσης και ανάπτυξης και να «πιέζει» συστήματα και «καταστάσεις». Ήταν και είναι τόσο έντονη η ανάπτυξη της διαμεσολάβησης -εκτός agency- που θέτει εκ νέου προς εξέταση και καθορισμό το ρόλο μεσιτών και πρακτόρων, θέματα που προφανώς θα λύσει και το νέο σχέδιο νομού που θα εισαγάγει την IDD στο ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο.

-Η Mega Brokers, όλα αυτά τα χρόνια υπό την ηγεσία του Γιάννη Χατζηθεοδοσίου, κινήθηκε μεθοδικά και διεύρυνε την παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Σήμερα αποτελεί ένα παράδειγμα μελέτης για την πορεία ανάπτυξης του συνόλου της ελληνικής διαμεσολάβησης. Παράλληλα, λόγω του μεγέθους της, προσφέρεται για τη διεξαγωγή συμπερασμάτων που αφορούν στο σύνολο του κλάδου. Αυτή είναι ίσως και η μεγαλύτερη αναγνώριση από τους τρίτους, αυτός είναι άλλωστε ο ρόλος του ηγέτη! Αυτή είναι επίσης και η ευθύνη της. Να συνεχίσει να κινείται με σύνεση, δημιουργικά προς όφελος των μετόχων της, των ανθρώπων της, των συνεργατών της αλλά και του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Σε κάθε περίπτωση, η ανάπτυξή της πλέον φαίνεται ότι δεν χωρά στη μικρή ελληνική ασφαλιστική αγορά. Και όπως το αναφέρει η ιδία στην εισαγωγική της σελίδα στο megabroker.gr, το οραμά της δεν μπορεί να είναι άλλο από το «να διευρύνουμε τη δυναμική μας παρουσία τόσο στην ελληνική όσο και στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά».

Στα εγκαίνια του κτιρίου της Mega Brokers παραβρέθηκαν, όπως ήταν αναμενόμενο, πλήθος συνεργατών της εταιρείας και εκπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιρειών (διευθύνοντες σύμβουλοι, διευθυντές πωλήσεων κ.λπ.). Όλοι μαζί ευχήθηκαν «Καλορίζικη» για τη νέα ιδιόκτητη έδρα της και πάντα «Megαλες» επιτυχίες. ■

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Mega Brokers, κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, κόβει την κορδέλα εγκαινιάζοντας τα νέα γραφεία

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

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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

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

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

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

20 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά

Ο κ. Γεράσιμος Τζέης, διευθύνων σύμβουλος της Atradius

Του ΚΩΣΤΗ Ε. ΣΠΥΡΟΥ

Σε μια ζεστή ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε το Cocktail Party που διοργάνωσε η Atradius για να γιορτάσει τα 20 χρόνια παρουσίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η κάμερα του nextdeal.gr παραβρέθηκε στην εκδήλωση και σας μεταφέρει εικόνες, καθώς και δηλώσεις στελεχών της εταιρείας σχετικά με την ασφάλιση πιστώσεων και την πορεία της Atradius.

«Τα τελευταία 5 χρόνια έχουμε τη χαρά να είμαστε market leader», δήλωσε στην κάμερα του nextdeal.gr ο εμπορικός διευθυντής της Atradius, κ. Γιάννης Γκιώνης, τονίζοντας πως η ασφάλιση πιστώσεων είναι μια αγορά η οποία αναπτύσσεται δυναμικά. «Βγαίνουμε από την κρίση και αυτό δίνει και μια νέα ώθηση στις πιστώσεις, γιατί πολλές εταιρείες είχαν γυρίσει σε άλλους όρους πληρωμής ή άλλους τύπους εγγυήσεων. Άρα λοιπόν θεωρούμε ότι είναι μια νέα περίοδος που θα υπάρχει έντονη εμπορική δραστηριότητα», τόνισε ο κ. Γκιώνης, υπογραμμίζοντας ταυτόχρονα πως η εταιρεία του θα κινηθεί με ακόμα πιο δυναμικό ρυθμό. Επιπλέον, υποστήριξε ότι πρέπει όλες οι ελληνικές επιχειρήσεις, όχι μόνο οι μεγάλες ή οι πολυεθνικές, να αποκτήσουν την ασφαλιστική συνείδηση και στον τομέα των πιστώσεων.

Η κ. Μαρία Παπαζαρκάδα, αναπληρώτρια γενική διευθύντρια της Atradius, δήλωσε από την πλευρά της ότι η Atradius παρέα με τους ασφαλισμένους της αντεπεξήλθαν σε όλες τις προκλήσεις και βγήκαν νικητές κατακτώντας κάθε κορυφή χέρι - χέρι. «Αντιμετωπίσαμε αρκετούς κινδύνους, αλλά και το δυναμισμό της αγοράς, και μπορέσαμε να προσαρμοστούμε με tailor-made προϊόντα στις καθημερινές απαιτήσεις και ανάγκες ενός κλάδου ο οποίος συνεχώς αλλάζει προκειμένου να προσαρμοστεί στα νέα οικονομικά και ευρωπαϊκά δεδομένα», είπε. Σύμφωνα με την κ. Παπαζαρκάδα, στόχος της εταιρείας είναι να κάνει στη συνείδηση των Ελλήνων την ασφάλιση των πιστώσεων ταυτόσημη με ανάπτυξη, με κερδοφορία, με ενημέρωση και με πρόοδο.

Μέσα στα 20 χρόνια παρουσίας της στην ελληνική αγορά, η Atradius ήταν πιστός σύμμαχος και δίπλα στον Έλληνα επιχειρηματία, υποστήριξε ο κ. Γεράσιμος Τζέης, διευθύνων σύμβουλος της Atradius. Όπως ανέφερε, η εταιρεία του έχει προσφέρει προϊόντα για να βοηθήσει τις ελληνικές επιχειρήσεις, το πολυτιμότερο εκ των οποίων ήταν και παραμένει η πρόληψη των επισφαλειών. «Με την τεχνογνωσία και τη διεθνή παρουσία της Atradius», επεσήμανε ο κ. Τζέης, «μπορούμε να συμβουλεύουμε με μεγάλη ακρίβεια τον Έλληνα επιχειρηματία, ώστε να αποφύγει τις κακοτοπιές». Τόνισε, επίσης, ότι η Atradius και οι αναλυτές της διαγνώσκουν σημάδια βελτίωσης στην ελληνική οικονομία.

Αριστερά: Ο κος Γιάννης Γκιώνης Εμπορικός Διευθυντής, η κα Μαρία Παπαζαρκάδα Αναπληρώτρια Γενική Διευθύντρια και ο κος Γεράσιμος Τζέης, Διευθύνων Σύμβουλος. Δεξιά: Οι κ.κ. Γεράσιμος Τζέης (δεξιά) και Κωστής Σπύρου.

Η Atradius παρέχει υπηρεσίες ασφάλισης εμπορικών πιστώσεων, είσπραξης απαιτήσεων και εγγυήσεις παγκοσμίως με παρουσία σε 50 χώρες. Αποτελεί μέρος του Ομίλου Grupo Catalana Occidente (GCO. MC), ενός κορυφαίου ισπανικού ομίλου στον τομέα των Ασφαλίσεων και της Παγκόσμιας Ασφάλισης Πιστώσεων. Το ελληνικό υποκατάστημα της Atradius παρέχει υπηρεσίες ασφάλισης εμπορικών πιστώσεων και είσπραξης επισφαλών απαιτήσεων. Στα χρόνια της παρουσίας της στην Ελλάδα, η Atradius έχει διαγράψει μια σταθερή και ανοδική πορεία, επιτυγχάνοντας να περιλαμβάνεται στις σταθερές επιλογές των Ελλήνων επιχειρηματιών και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Η Ασφάλιση Εμπορικών Πιστώσεων είναι ένα προϊόν που βοηθά στην προστασία της επιχείρησης από απώλειες που μπορεί να προκληθούν από την αδυναμία ενός πελάτη να πληρώσει. Έχει σχεδιαστεί ούτως ώστε να επιτρέψει στην επιχείρηση να συναλλάσσεται με αυτοπεποίθηση και αίσθημα ασφάλειας και ταυτόχρονα να διερευνά νέες αγορές και προϊόντα, γνωρίζοντας ότι είναι προστατευμένη έναντι των κινδύνων που ελλοχεύουν στις επί πιστώσει συναλλαγές. Συνάπτοντας συμβόλαιο Ασφάλισης Πιστώσεων με την Atradius, ο επιχειρηματίας λαμβάνει υποστήριξη από ομάδα επαγγελματιών, οι οποίοι βρίσκονται κοντά τόσο σε αυτόν όσο και στις επιχειρήσεις με τις οποίες συναλλάσσεται. Η τοπική ομάδα της Atradius έχει τη βάση της στην Ελλάδα και είναι εξοικειωμένη με το επιχειρηματικό περιβάλλον, τα ήθη, τις πρακτικές και τους νόμους που διέπουν την τοπική αγορά. Επιπλέον, η παγκόσμια εμβέλεια της Atradius και η διεθνής εμπειρία εκτείνονται σε αγορές όπου εδρεύουν οι υφιστάμενοι αλλά και οι εν δυνάμει πελάτες του επιχειρηματία. Αυτό επιτρέπει στην εταιρεία να προσφέρει στους πελάτες της τα οφέλη που απορρέουν από τη γνώση της αναφορικά με τις εμπορικές συναλλαγές σε παγκόσμιο επίπεδο, σε συνδυασμό με μια ομάδα στελεχών που συνεργάζεται στενά μαζί της, ανεξάρτητα από το πού αυτά βρίσκονται ανά τον κόσμο.

> **Στα χρόνια της παρουσίας της στην Ελλάδα, η Atradius έχει διαγράψει μια σταθερή και ανοδική πορεία, επιτυγχάνοντας να περιλαμβάνεται στις σταθερές επιλογές των Ελλήνων επιχειρηματιών και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.**

Οφέλη της Ασφάλισης Πιστώσεων της Atradius

Μέσω της Ασφάλισης Εμπορικών Πιστώσεων η Atradius μπορεί να παρέχει στην επιχείρηση:

- Αυξημένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση, μιας και μπορεί να παρέχει στην τράπεζα τις εγγυήσεις που απαιτούνται για την επέκταση της χρηματοδότησης.
- Υποστήριξη στη λήψη στρατηγικών αποφάσεων, μέσα από τη χαρτογράφηση ευκαιριών αλλά και πιθανών κινδύνων.
- Έναν πιο υγιή ισολογισμό, μέσω της μείωσης των προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις.
- Ένα δίχτυ ασφαλείας που παρέχει στις επιχειρήσεις περισσότερες ευκαιρίες για ανάπτυξη, καθώς δίνει τη δυνατότητα για δοκιμή νέων αγορών και προϊόντων, πάντοτε με ασφάλεια, δεδομένου ότι ο επιχειρηματίας γνωρίζει πως μπορεί να προστατευτεί έναντι επισφαλών απαιτήσεων. ■

Αναδημοσίευση από το NextDeal.gr

Διοικητικά στελέχη και ιατροί της Αθηναϊκής Mediclinic

Πρόληψη και καλύτερη υγεία

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

ΑΘΗΝΑΪΚΗ MEDICLINIC
ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ

Με νέες θεματικές αναφορές συνεχίζεται το πρόγραμμα ενημέρωσης των εργαζομένων και συνεργατών των πωλήσεων της Interamerican από την εταιρεία και την Αθηναϊκή Mediclinic. Πρόσφατα οργανώθηκε στο αμφιθέατρο των κεντρικών γραφείων της εταιρείας και στη σειρά των ενημερωτικών εκδηλώσεων παρουσίαση ειδικότερων θεμάτων για την αξία της πρόληψης στη φροντίδα της υγείας. Ειδικότερα, στην εκδήλωση αναπτύχθηκαν από επιστημονικούς συνεργάτες, με συντονιστή τον Αντώνη Γερονικολάου, γενικό διευθυντή της κλινικής, θέματα όπως «Η κλινική σημασία της ανεπάρκειας επιλεγμένων βιταμινών και ιχνοστοιχείων», από τον Κωνσταντίνο Χαλκιά, ειδικό παθολόγο, διευθυντή Παθολογικού Τμήματος της Αθηναϊκής Mediclinic- πρόεδρο Επιτροπής Λοιμώξεων, και τον Βασίλη Τζίλα, πνευμονολόγο, «Ο ρόλος της διατροφής και επιλεγμένων βιταμινών για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος». Η «Πρόληψη και έγκαιρη διάγνωση στον καρκίνο του μαστού», από την Αικατερίνη Μανίκα, χειρουργό εξειδικευμένη στη χειρουργική ογκολογία μαστού και την ογκοπλαστική χειρουργική μαστού, διευθύντρια του Κέντρου Μαστού της κλινικής, που ανέπτυξε τους παράγοντες κινδύνου, την πρωτογενή και δευτερογενή πρόληψη και τη σημαντικότητα της έγκαιρης διάγνωσης. Ακόμη η «Ρινορραγία και βράγχος φωνής», από τον Γεώργιο Βοΐλα, ωτορινολαρυγγολόγο, διευθυντή του ΩΡΛ Ενδοσκοπικού Τμήματος της κλινικής, που μίλησε για την αιτιολογία, τους προδιαθεσικούς παράγοντες και την αντιμετώπιση της ρινορραγίας, καθώς και της βραχνάδας σε διαγνωστικό και θεραπευτικό επίπεδο.

Η Interamerican, όπως επισημαίνεται, συνδέει τις πρωτοβουλίες της για πρόληψη και καλύτερη υγεία με τις προτεραιότητές της στην επιχειρησιακή στρατηγική ειδικότερα για την υγεία, τομέα όπου διακρίνεται ασφαλιστικά ως πρωτοπόρος στην αγορά, καθώς και ως η μοναδική ασφαλιστική εταιρεία με ιδιόκτητες μονάδες υγείας, την Αθηναϊκή Mediclinic στο κέντρο της Αθήνας και τα δύο πολυϊατρεία Medifirst στα νότια και τα βόρεια προάστια της πρωτεύουσας. Ειδικότερα, η Αθηναϊκή Mediclinic αποτελεί σημαντικό «μοχλό» στο δίκτυο υγείας της εταιρείας ως πύλη για πρωτοβάθμια φροντίδα (κλινικές και διαγνωστικές εξετάσεις), καθώς και για νοσηλεία μίας ημέρας με 14 Τμήματα σε λειτουργία. Τόσο η κλινική όσο και τα πολυϊατρεία αξιοποιούνται ιδιαίτερα για προνομιακές παροχές στο νέο, καινοτόμο σύστημα υγείας «bewell» της Interamerican.

«Έφυγε» ο Γιάννης Λαμπρόπουλος

Ο φίλος Γιάννης Λαμπρόπουλος, εξ Αγρινίου, έφυγε από κοντά μας. Η εξόδιος ακολουθία τελέστηκε το Σάββατο 13 Οκτωβρίου 2018 στον Ιερό Ναό Μεταμορφώσεως του Σωτήρος στον Άλιμο Αττικής. Ο Γιάννης Λαμπρόπουλος προσέφερε μεγάλο έργο στον ασφαλιστικό κλάδο και σε πολλές ασφαλιστικές εταιρείες, αναπτύσσοντας πολλούς στα δίκτυα πωλήσεων (Nordstern Colonia, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ κ.ά.).
«Αιωνία του η μνήμη»! Ο πατέρας του, Θεοδόσης, στα δύσκολα χρόνια της οικογενείας μου έδωσε μεροκάματο στον αδελφό μου και φαγητό στην οικογενειά μας. *Ε.Σ.*

MAGNET

Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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

www.ydrogios.gr

/ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

Στιγμιότυπο από το ταξίδι επιβράβευσης

Στο Εδιμβούργο οι συνεργάτες

Prime Insurance και Εδιμβούργο φέτος έγιναν το δίδυμο της επιτυχίας σε ένα τετραήμερο ταξίδι επιβράβευσης. Τα βήματα των 35 και πλέον συνεργατών τούς έφεραν ανάμεσα από επιβλητικά κτίρια, πλακόστρωτα σοκάκια και κρυφά αδιέξοδα, μυστικές pub και μαγαζιά με κασμίρια, ενώ τη βόλτα τους συνόδευε παντού ο ήχος της γκάιντας από κάποιον πλανόδιο μουσικό. Μια περιήγηση στο Εδιμβούργο δεν θα μπορούσε να μην περιλαμβάνει τον βασικό πρωταγωνιστή της χώρας ολόκληρης: το ουίσκι. Επισκέφθηκαν ένα από τα παλαιότερα αυθεντικά αποστακτήρια παραγωγής σκοτσέζικου single malt ουίσκι και μυήθηκαν τόσο στα μυστικά της διαδικασίας απόσταξης και παλαίωσης όσο και στα γευσιγνωστικά του σκοτσέζικου προϊόντος.

Στην πρωτεύουσα της γκάιντας και του κιλτ και με σύμμαχο τον ηλιόλουστο καιρό, οι επιτυχόντες του διαγωνισμού πωλήσεων της Prime Insurance πέρασαν όμορφα, ανανεώθηκαν και έθεσαν ακόμα υψηλότερους παραγωγικούς στόχους. Τους συνεργάτες της εταιρείας συνόδευσαν σε αυτό το ταξίδι ο γενικός διευθυντής της Prime Insurance Ελλάδος κ. Ανδρέας Ρούβας, ο εμπορικός διευθυντής κ. Μάριος Μήτρος, ο τεχνικός διευθυντής Γενικών Κλάδων κ. Στάθης Γκόργκας και ο αναπληρωτής οικονομικός διευθυντής κ. Μιχάλης Σταθάτος.

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Σχολή Management

Τους μελλοντικούς managers προετοιμάζει η Interamerican με τη νεοσύστατη σχολή Management INTERAMERICAN και όπως τονίζεται η Διεύθυνση Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης της εταιρείας, αναπτύσσει ένα μοναδικό περιβάλλον διαρκούς και συστηματικής βελτίωσης των δεξιοτήτων ηγεσίας, σε κάθε βαθμίδα management των γραφείων πωλήσεων.

Η σχολή καλύπτει την ανάγκη για κατάρτιση και ανάπτυξη ηγετών εστιασμένη στον πελάτη και το μέλλον, αναδεικνύοντας νέες διαστάσεις λειτουργίας του συστήματος agency, νέες γνώσεις και εργαλεία. Σε αυτό το πλαίσιο, έχει σχεδιαστεί ένα ολοκληρωμένο, μεγαλόπνοο πρόγραμμα, ενώ αναβαθμίζεται και η σχέση συνεργασίας της εταιρείας με τη LIMRA, προκειμένου να αξιοποιηθεί η υψηλή ασφαλιστική και εκπαιδευτική τεχνογνωσία του ευρωπαϊκού οργανισμού, με χρήση συγχρόνων μεθοδολογιών.

Ο κ. Γιάννης Γιαννακόπουλος

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

Αιτήσεις για τις περικοπές

Με αφορμή την κινητικότητα και το θόρυβο σχετικά με τη διεκδίκηση περικοπών από εργαζόμενους στον δημόσιο και ιδιωτικό τομέα, η Arag ανέθεσε σε επιτελείο συνεργατών δικηγόρων τη μελέτη του θέματος. Όπως σημειώνει η εταιρεία, η μελέτη κατέληξε στη διαπίστωση ότι στέρεο νομολογιακό έδαφος για άσκηση αγωγής σήμερα δεν υπάρχει, αφού πρόκειται για πρωτοβάθμιες αποφάσεις που υπόκεινται σε ένδικα μέσα.

Η διαπίστωση αυτή συμπλέει με τη γνώμη εγκρίτων καθηγητών νομικών, του προέδρου του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών, ψύχραιμων νομικών συμβούλων ανώτατων συνδικαλιστικών οργανώσεων (ΑΔΕΔΥ) κ.λπ. Κατόπιν αυτών, η εταιρεία εξέδωσε συνημμένη ανακοίνωση που είναι αναρτημένη στην ιστοσελίδα www.ARAG.gr και προετοιμάστηκε κατάλληλα ώστε να χορηγεί στους ασφαλισμένους της, ανά κατηγορία εργαζομένων κάθε τομέα εργασίας, την κατάλληλη αίτηση που διαμόρφωσαν οι συνεργάτες της δικηγόροι, ώστε εκείνοι να την υποβάλουν, όπου απαιτείται, προς ενδυνάμωση των συμφερόντων τους.

Ο κ. Πάνος Δημητρίου συνομιλεί με τους συμμετέχοντες

Στηρίζει τους νέους ανθρώπους

Πιο συμμετοχικά και διαδραστικά από κάθε άλλη φορά ήταν τα φετινά Business Days που φιλοξένησε η Generali στα κεντρικά της γραφεία στην Αθήνα. Η εταιρεία υποδέχθηκε πάνω από 30 φοιτητές και αποφοίτους ανώτατων πανεπιστημιακών ιδρυμάτων, οι οποίοι φιλοδοξούν να ξεκινήσουν δυναμικά την επαγγελματική τους καριέρα. Τους συμμετέχοντες συνόδευσε ο καθηγητής Ιορδάνης Λαδόπουλος, ο οποίος είναι εμπνευστής του Πανοράματος Επιχειρηματικότητας. Ένας θεσμός που, όπως τονίζεται, επιχειρεί να ανοίξει το διάλογο των νέων ταλέντων με το χώρο εργασίας, αλλά και να αποτελέσει ένα forum ιδεών και ανάπτυξης της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας. Κατά τη διάρκεια της επίσκεψής τους, οι νέοι είχαν την ευκαιρία να συνομιλήσουν αλλά και θέσουν ερωτήματα σε έμπειρα στελέχη της Generali. Τους φοιτητές καλωσόρισε ο CEO της Generali, κ. Παναγιώτης Δημητρίου, ο οποίος συνομίλησε μαζί τους σε φιλικό κλίμα και δέχθηκε ερωτήσεις για τον ασφαλιστικό κλάδο και το ρόλο της ασφάλισης. Ο κ. Βασιλόπουλος, Chief Technical Officer της εταιρείας, παρουσίασε ένα ενδιαφέρον casestudy ενός προϊόντος telematics, ενώ η HR Manager Μαρία Καμπανέλλου τόνισε ότι «στην Generali η στήριξη και η ανάπτυξη νέων ταλέντων αποτελούν στρατηγική μας προτεραιότητα». ■

BROKERS UNION
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Α.Ε.

Στην Αράχοβα οι αποκλειστικοί συνεργάτες

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε στην Αράχοβα η καθιερωμένη εξάμηνη συνάντηση των αποκλειστικών συνεργατών της Brokers Union. Όπως τονίζεται, η συνάντηση πραγματοποιήθηκε με τη χορηγία της Interasco, την οποία και τίμησαν με την παρουσία τους η κ. Ναταλία Γιαννιού, διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing, και η κ. Άννη Βασιλιάγκου, διευθύντρια Κλάδου Υγείας & Προσωπικών Ατυχημάτων. Οι συνεργάτες απόλαυσαν ένα ξεχωριστό και ιδιαίτερα εποικοδομητικό τριήμερο διότι τους δόθηκε η ευκαιρία να συζητήσουν μεταξύ τους και με τη διοίκηση, να ανταλλάξουν απόψεις και να ενημερωθούν για την πορεία της αγοράς. Επίσης, να ενημερωθούν για το στρατηγικό σχεδιασμό και νέους στόχους της Brokers Union και για το έτος 2019.

ΕΑΕΕ Ασφαλίζω σημαίνει φροντίζω

Με αφορμή την Ημέρα Ασφάλισης, πάντα στο πνεύμα της αποστολής της, η ΕΑΕΕ επιμελήθηκε μια νέα καμπάνια για την ανάδειξη της αξίας της ασφάλισης και του ασφαλιστικού κλάδου γενικότερα. Η καμπάνια είναι φρέσκια και διαφορετική, τόσο σε σύλληψη όσο και σε υλοποίηση. Ευαισθητοποιεί το κοινό με έξυπνη ματιά και χαριτωμένο χιούμορ. Κεντρικό concept της εκστρατείας είναι τα απρόβλεπτα γεγονότα, τα oops που δημιουργούν τις δικές τους ανατροπές στην πορεία της ζωής μας. Υπογραφή και κεντρικό μήνυμα είναι το moto της ΕΑΕΕ, «Ασφαλίζω σημαίνει φροντίζω». «Ας την αξιοποιήσουμε με το να μοιραστούμε το μήνυμά της με όλους», επισημαίνει η γενική διευθύντρια κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Έτρεξε για καλό σκοπό

Πάντα παρούσα σε πρωτοβουλίες για φιλανθρωπικούς σκοπούς, η Εθνική Ασφαλιστική έλαβε μέρος στη φετινή διοργάνωση «Τρέξε Χωρίς Τερματισμό» που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη. Στον αγώνα δρόμου για καλό σκοπό συμμετείχαν χιλιάδες δρομείς κυρίως από τη Θεσσαλονίκη και τη Βόρεια Ελλάδα. Στις επιμέρους ομαδικές κατηγορίες που συμμετείχαν στον υπερμαραθώνιο των 50 ωρών, η ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής πρώτευσε στην Β' κατηγορία (20-39 άτομα) καλύπτοντας μια απόσταση 668 χλμ. Συνολικά, από όλους τους συμμετέχοντες καλύφθηκαν 28.732 χλμ., με αποτέλεσμα να συγκεντρωθούν 14.366 ευρώ. Το συγκεκριμένο χρηματικό ποσό πρόκειται να διατεθεί για την ενίσχυση του τμήματος Επειγόντων Περιστατικών της παιδιατρικής πτέρυγας του «Ιπποκράτειου» Νοσοκομείου Θεσσαλονίκης, αλλά και του Δημοτικού Βρεφοκομείου «Άγιος Στυλιανός».

INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Στην Αθήνα η σύνοδος της Eurapco

Τη σύνοδο μιας ομάδας της κοινοπραξίας μεγάλων ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών Eurapco, στην οποία συμμετέχει, φιλοξένησε πρόσφατα η Interamerican. Κεντρικό θέμα των εργασιών ήταν ο πελάτης και η βελτιστοποίηση - ο εμπλουτισμός της εμπειρίας του από την εταιρεία που εμπιστεύεται.

Κατά το διήμερο workshop, συζητήθηκαν θέματα καινοτομίας και ψηφιακού, πελατοκεντρικού μετασχηματισμού των επιχειρήσεων, με γνώμονα τις καλύτερες υπηρεσίες και την υψηλότερη απόδοση αξίας προς τον πελάτη. Στα εργαστήρια αναπτύχθηκαν εισηγήσεις και συζητήσεις για Optimizing Multi-Channel Customer Experience, Measuring and Integrating Customer Feedback και Digital Transformation and New Technologies. Τον οργανωτικό συντονισμό των εργαστηρίων είχε το Customer Experience Team της Interamerican, ενώ συμμετείχαν 10 στελέχη από 7 μεγάλες ευρωπαϊκές εταιρείες. Το ιδιαίτερο ενδιαφέρον των συμμετασχόντων προκάλεσε η παρουσίαση του προσκεκλημένου προέδρου της e-trikala, Γιάννη Κωτούλα, που πρόβαλε το πρότυπο ψηφιακό ταξίδι του Δήμου Τρικάλων, την εμπειρία από τις εφαρμογές στο δύσκολο ελληνικό περιβάλλον και τις προοπτικές - τα σχέδια εφαρμογών για μια «έξυπνη» πόλη. Αποτέλεσε προϊόν της παρουσίασης η διαπίστωση ότι οι σύγχρονες εξελίξεις και ανάγκες, από τις μεταβολές που συνεπιφέρει η τέταρτη βιομηχανική επανάσταση, δημιουργούν πολλές κατ' αναλογία αντιστοιχίες στις δυαδικές σχέσεις αστικών κέντρων με πολίτες/δημότες και επιχειρήσεων με πελάτες. Τα στελέχη ξεναγήθηκαν, επίσης, στα τρία Contact Centers της Interamerican και της Anytime και γνώρισαν τον καινοτόμο τρόπο λειτουργίας της πρώτης direct ασφάλισης στην Ελλάδα.

Η νεοσύστατη Customer Experience Team της Interamerican έχει ως στόχο τη δημιουργία πιστών πελατών, ενισχύοντας τη μακροχρόνια σχέση τους με την εταιρεία, την αποτελεσματικότητα της αλληλεπίδρασης και τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας, σε κάθε σημείο και κάθε ευκαιρία επαφής μεταξύ εταιρείας και πελάτη. ■

Στιγμιότυπο από την επίσκεψη στο Θέατρο Ηρώδου του Αττικού και την Ακρόπολη

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ-ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΥΠΡΟΥ

Θεσμός το διαδραστικό συνέδριο

Στη Λάρνακα της Κύπρου πραγματοποιήθηκε το δεύτερο διαδραστικό συνέδριο της Υδρογείου Ασφαλιστικής και της Υδρογείου Ασφαλιστικής Κύπρου, μία σύμπραξη των δύο εταιρειών αφιερωμένη, όπως τονίζεται, στη νέα γενιά ασφαλιστών και τα θέματα που διαμορφώνουν το αύριο της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Για δεύτερη συνεχή χρονιά, το διαδραστικό συνέδριο έφερε κοντά κορυφαίους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές από τις αγορές της Ελλάδας και της Κύπρου και ειδικότερα νεότερους εκπροσώπους αυτών, επιτυγχάνοντας, μέσα από μία συμμετοχική διαδικασία, να αποτελέσει το βήμα των δικών τους απόψεων πάνω σε επίκαιρα ασφαλιστικά ζητήματα, καθώς και «εργαστήριο» νέων ιδεών και προτάσεων που οι δύο εταιρείες θα μετουσιώσουν σε δράσεις με αμφίδρομο όφελος.

Κατά την έναρξη του διήμερου συνεδρίου, το οποίο πραγματοποιήθηκε, οι διευθύνοντες σύμβουλοι της Υδρογείου Ασφαλιστικής και Υδρογείου Ασφαλιστικής Κύπρου, κ. Παύλος Κασκαρέλης και Δρ Νάκης Αντωνίου, αντίστοιχα, αναφέρθηκαν στα γόνιμα συμπεράσματα του πρώτου διαδραστικού συνεδρίου καθώς και τις δράσεις που υλοποιήθηκαν από τις εταιρείες ως αποτέλεσμα αυτών. Τα νέα δεδομένα που προκύπτουν από την εφαρμογή του Γενικού Κανονισμού Προστασίας Δεδομένων (GDPR) και την Οδηγία Διανομής Ασφαλιστικών Προϊόντων (IDD) και οι επιδράσεις τους στη λειτουργία και τη συνεργασία ασφαλιστικών εταιρειών και διαμεσολαβητών αποτέλεσαν το αντικείμενο δύο εξειδικευμένων παρουσιάσεων κατά την πρώτη ημέρα. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον συγκέντρωσε επίσης η τεχνολογική «ενότητα» του συνεδρίου, κατά την οποία παρουσιάσθηκαν από εξειδικευμένους ομιλητές και στη συνέχεια συζητήθηκαν από τους συμμετέχοντες δύο θέματα αιχμής: η σύγχρονη τηλεματική τεχνολογία και οι εφαρμογές της σε διάφορους κλάδους ασφάλισης, καθώς και η κυβερνοασφάλεια – οι διαδικτυακοί κίνδυνοι και τα σχετικά ασφαλιστικά προϊόντα. Η Υδρόγειος Ασφαλιστική Κύπρου ανακοίνωσε δύο νέες συνεργασίες με το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών και την Greek Flying Doctors, οι οποίες σκοπό έχουν να ενδυναμώσουν την παρουσία της εταιρείας στην ασφαλιστική αγορά της Κύπρου.

«Εσείς αποτελείτε το νέο αίμα, την ελπίδα και το μέλλον του ασφαλιστικού θεσμού, ο οποίος εξελίσσεται, εκσυγχρονίζεται και αλλάζει με ταχύτατους ρυθμούς, παραμένει ωστόσο στη βάση του βαθιά ανθρωποκεντρικός», επεσήμανε μεταξύ άλλων, απευθυνόμενος στους συμμετέχοντες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, ο πρόεδρος της Υδρογείου Ασφαλιστικής, κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης.

«Συνδυάζοντας την τεχνογνωσία των δύο αγορών μας, υλοποιήσαμε το 2ο διαδραστικό συνέδριο, ένα forum ανταλλαγής γνώσεων και ανάπτυξης συνεργειών με το πλέον δυναμικό κομμάτι των ασφαλιστικών μας διαμεσολαβητών, τη νέα γενιά», ανέφερε και ο Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Υδρογείου Ασφαλιστικής Κύπρου, δρ Νάκης Αντωνίου, μίλησε μεταξύ άλλων για μια πρωτοποριακή ιδέα, που έχει γίνει θεσμός και για τις δύο εταιρείες. «Το ζωτικό συστατικό σε κάθε ιστορία επιτυχίας είναι η σωστή επικοινωνία και η συνεργασία», είπε κατά το κλείσιμο του συνεδρίου ο κ. Λουκάς Κορομπίλης, γενικός διευθυντής της Υδρογείου Ασφαλιστικής. ■

Στιγμιότυπο από το συνέδριο της Υδρογείου Ασφαλιστικής και Υδρογείου Ασφαλιστικής Κύπρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ

Ανεβάζουμε... επίπεδο

Πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στη Λευκωσία το ασφαλιστικό συνέδριο 2018, το οποίο διοργανώνει το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου με την υποστήριξη και συμμετοχή όλων των ασφαλιστικών εταιρειών και στο οποίο συμμετείχαν περισσότεροι από 460 σύνεδροι από Κύπρο και εξωτερικό.

Το συνέδριο τελούσε υπό την αιγίδα του Προέδρου της Βουλής των Αντιπροσώπων κ. Δημήτρη Συλλούρη, ο οποίος στο χαιρετισμό του αναφέρθηκε, μεταξύ άλλων, στη σημαντική προσφορά του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά σε θέματα εκπαίδευσης, αλλά και ευρύτερα στη συνεισφορά του ασφαλιστικού κλάδου στην οικονομία του τόπου. Τέλος, διαβεβαίωσε ότι η Βουλή διά του θεσμικού της ρόλου είναι πρόθυμη να στηρίξει δράσεις της ασφαλιστικής κοινότητας, μέσω νομοθεσιών ή άλλων μέτρων.

Χαιρετισμούς επίσης απηύθυναν:

Η έφορος Ασφαλίσεων κ. Βικτώρια Νάταρ, ο πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου κ. Μανώλης Ιωαννίδης, ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου κ. Ανδρέας Στυλιανού, ο πρόεδρος του Συνδέσμου Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών κ. Κυριάκος Ανδρέου, ο πρόεδρος του Συνδέσμου Αναλογιστών Κύπρου κ. Στέφανος Χατζηστυλλής, η κ. Νάντια Σταυρογιάννη, πρόεδρος Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, η δρ Olga Kandinskaia, διευθύντρια Μεταπτυχιακού Προγράμματος MSc in Management with Specialization in Insurance του CIIM, και η δρ Katharina Höhn-πρόεδρος Eficert (European Financial Certification Organisation). Στο συνέδριο παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα των Ερευνών Αγοράς, ανοικτές συζητήσεις και εξειδικευμένα επίκαιρα θέματα, που απασχολούν τον ασφαλιστικό τομέα, με τη συμμετοχή διευθυντικών στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς και διακεκριμένων ομιλητών από Κύπρο και εξωτερικό.

Οι σύνεδροι είχαν την ευκαιρία να πληροφορηθούν για τα αποτελέσματα των Ερευνών Αγοράς 2018, τις οποίες παρουσίασε ο κ. Χρίστος Μιχαηλίδης, εκτελεστικός πρόεδρος Cypronetwork. Οι Έρευνες Αγοράς 2018 περιλαμβάνουν τις απόψεις του καταναλωτικού κοινού και των επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα σε σχέση με τον ασφαλιστικό τομέα. Επίσης, έρευνα διεξήχθη και μεταξύ των γενικών διευθυντών των ασφαλιστικών εταιρειών με σκοπό να διαφανούν οι ανησυχίες τους.

Από τα ευρήματα των ερευνών διεφάνη ότι η αξιοπιστία των ασφαλιστικών εταιρειών εξακολουθεί να ευρίσκεται σε ανοδική πορεία και ότι η εικόνα κάθε ασφαλιστικής εταιρείας επηρεάζεται από τη συμπεριφορά, τις γνώσεις και τις πρακτικές των δικτύων πωλήσεών τους.

Σημαντικό εύρημα αναφορικά με την εισαγωγή του ΓΕΣΥ ήταν το εξαιρετικά μεγάλο ποσοστό των καταναλωτών/ εταιρειών που δεν γνωρίζουν τι ακριβώς θα καλύπτει και πιο είναι το οικονομικό του κόστος. Επίσης, ένα εξίσου μεγάλο ποσοστό απάντησε ότι θα διατηρήσει το υφιστάμενο συμβόλαιό του.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων δήλωσε ότι είναι πολύ ικανοποιημένο με τα Σχέδια Υγείας που διατηρεί με ασφαλιστικές εταιρείες και θα ήθελε να τα συνεχίσει και μετά την εισαγωγή του ΓΕΣΥ.

Από αριστερά: Ο Πρόεδρος της Βουλής των Αντιπροσώπων κ. Δημήτρης Συλλούρης, έφορος Ασφαλίσεων κ. Βικτώρια Νάταρ , ο πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου κ. Μανώλης Ιωαννίδης, η πρόεδρος Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών Νάντια Σταυρογιάννη, ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου κ. Ανδρέας Στυλιανού

Γράφει η ψυχολόγος δρ ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

Ποιες πωλήσεις; Τώρα κάνει κρύο!

Το να είσαι ελεύθερος επαγγελματίας απαιτεί μεγάλη οργάνωση και πειθαρχία. Ειδικά όσοι εργάζονται στον τομέα των πωλήσεων γνωρίζουν πολύ καλά πως η επαγγελματική τους καθημερινότητα μοιάζει με πίστα του σκέιτ μπορντ! Έχει τα πάνω της και τα κάτω της, τις τούμπες στον αέρα με ανώμαλη προσγείωση και τις ανηφόρες, που αν έχεις χάσει την ταχύτητά σου, παίρνεις τη σανίδα στο χέρι και το κόβεις με τα πόδια!

Κάποιες από τις παραδοσιακές ατάκες των ανθρώπων που στρατολογούν ασφαλιστικούς συμβούλους είναι «Θα δουλεύεις όποτε θέλεις» ή «Εσύ θα ρυθμίζεις το πρόγραμμά σου». Αυτό δεν είναι ψέμα, είναι όμως ένα μέρος της αλήθειας. Η υπόλοιπη αλήθεια είναι πως χρειάζεται να δουλεύεις, γιατί αλλιώς δεν παράγεις και όταν δεν παράγεις, δεν τρως. Απλά!

Ο τομέας των πωλήσεων έχει κάποιες ιδιαιτερότητες που απαιτούν υπομονή, επιμονή, νοικοκυριό, πειθαρχία, ρυθμό και συνέπεια. Ο πωλητής χρειάζεται να οργανώσει το πελατολόγιό του, να κλείσει τα ραντεβού του, να αντέξει τις ακυρώσεις χωρίς να το βάζει κάτω, να ολοκληρώσει επιτυχώς την πώληση, να κάνει follow up της πώλησης, να ενισχύει τη σχέση με τον πελάτη του, να ενημερώνεται για τις εξελίξεις και τα νέα προϊόντα, να φροντίζει τον εαυτό του ώστε να είναι υγιής και ευπαρουσίαστος και να μεριμνά για την ψυχολογία του. Είναι σύνθετη και επίπονη δουλειά.

Μόνο ένα καλά προγραμματισμένο ρομπότ θα μπορούσε να κάνει με επιτυχία όλα τα παραπάνω. Όμως, κανένας πωλητής δεν είναι ρομπότ! Αυτό σημαίνει πως κάποιες φορές θα πηγαίνει καλά ο ένας τομέας και κάποιες άλλες θα πηγαίνει καλά ένας άλλος τομέας της δουλειάς. Με ποιον τρόπο, λοιπόν, μπορεί ένας πωλητής να πετύχει μια σχετική σταθερότητα και μια ισορροπία στην επαγγελματική του δραστηριότητα;

Όταν εξαρτάμε την ενεργειακή μας ανατροφοδότηση από τρίτους, όποιοι κι αν είναι αυτοί, τότε είμαστε στο έλεος των δικών τους αποθεμάτων για ενεργοποίηση. Είναι πιο ασφαλές να κοιτάξουμε τα δικά μας αποθέματα. Πού βρίσκεται ο εσωτερικός μας τροφοδότης;

Το ΝΑΙ κοντά στον Manager και τους ασφαλιστές του!

Θυμάμαι πριν από αρκετά χρόνια σε ένα σεμινάριο ασφαλιστικών συμβούλων, μια διακεκριμένη σύμβουλος είχε παρουσιάσει τον εαυτό της σαν «αλεύρι που φουσκώνει μόνο του»! Κάναμε μια άσκηση στην οποία ο καθένας έπρεπε να φανταστεί τον εαυτό του ως ένα προϊόν και να δημιουργήσει ένα διαφημιστικό σποτάκι. Είχαμε γελάσει πολύ με τη δημιουργικότητα και τη φαντασία με την οποία λειτούργησαν οι

συμμετέχοντες τότε. Το αλεύρι λοιπόν που φουσκώνει μόνο του μου έχει μείνει αξέχαστο και το χρησιμοποιώ έκτοτε ως παράδειγμα όταν θέλω να μιλήσω για τον εαυτό «τροφοδότη».

Οι περισσότεροι, όταν έχουμε ανάγκη από κινητοποίηση για να ενεργοποιηθούμε, ψάχνουμε αυτή την πηγή ενέργειας έξω από εμάς. Και είναι πολλές οι στιγμές που χρειαζόμαστε τροφοδότηση. Στη χώρα μας, για παράδειγμα, οι καιρικές συνθήκες παίζουν μεγάλο ρόλο. Το καλοκαίρι που υποφέρουμε από υψηλές θερμοκρασίες λέμε «Πού να δουλέψω με τέτοια ζέστη»! Το χειμώνα λέμε «Με τέτοιο κρύο, πού να τρέχω» ή «Πω πω, με τόση υγρασία δεν μπορώ να κουνηθώ»! Αλλά και ο καιρός αν βοηθάει, ο καθένας μας

Ο καθένας μας πρέπει να βρει τον δικό του προσωπικό τρόπο να φυλάει τα αποθεμάτα του. Ομως τα πιο σημαντικά αποθέματα ενέργειας είναι αυτά που φυλάμε στην καρδιά!

έχει τα πάνω του και τα κάτω του. Στις μέρες των εορτών, προστίθεται μία ακόμη αφορμή για να βγουν οι πωλητές – ασφαλιστές εκτός προγράμματος. Λένε «γιορτές είναι τώρα, άσε θα πάω μετά τις γιορτές». Αφορμή για αναβολή πώλησης βρίσκουν και οι πελάτες που λένε «έλα μετά τις γιορτές». Έτσι αποπροσανατολίζεται γενικώς η ζωή. Εξάλλου, στη ζωή μάς συμβαίνουν διάφορα δύσκολα, όπως αρρώστιες, απογοητεύσεις, οικονομικά προβλήματα, χωρισμοί κ.λπ. Τι γίνεται τότε; Πού και πώς θα γεμίσουμε το ρεζερβουάρ με καύσιμο για να πάμε παρακάτω; Ποιος θα μας ανεβάσει;

Όταν έχουμε τα κάτω μας, μας φταίνε και πράγματα που είναι άσχετα με τους λόγους που νιώθουμε ενεργειακά εξαντλημένοι. Το ρίχνουμε στον καιρό, στην κρίση που έχει φέρει εθνική κατάθλιψη και σε ό,τι βρούμε πρόχειρο, τέλος πάντων! Κάνουμε μια μικρή, πρόχειρη συλλογή από δικαιολογίες και χτυπάμε την πόρτα του μάνατζερ. Αυτός οφείλει να μας ανεβάσει!

Η αλήθεια είναι πως όταν εξαρτάμε την ενεργειακή μας ανατροφοδότηση από τρίτους, όποιοι κι αν είναι αυτοί, τότε είμαστε στο έλεος των δικών τους αποθεμάτων για ενεργοποίηση. Είναι πιο ασφαλές να κοιτάξουμε τα δικά μας αποθέματα. Πού θα τα βρούμε; Πού βρίσκεται ο εσωτερικός μας τροφοδότης;

Οι παλιοί λέγανε «αν βγάζεις δυο δραχμές, πρέπει να φυλάς κάτι για την κακιά την ώρα»! Το ίδιο πρέπει να κάνουμε και με τα ψυχικά μας αποθέματα. Όταν μαζεύαμε δραχμές στον κουμπαρά, ήταν εύκολο να τον κουνάμε κάθε τόσο και να θυμόμαστε από το κουδούνισμα των νομισμάτων πως ήμασταν σε καλό δρόμο. Κάτι αντίστοιχο χρειάζεται να κάνουμε και με τα ψυχικά μας αποθέματα. Πρέπει να κατασκευάσουμε έναν κουμπαρά ψυχικών αποθεμάτων.

Άλλοι επιλέγουν να φτιάχνουν excel στον υπολογιστή τους με νούμερα και ποσοστά. Άλλοι επιλέγουν να τοποθετούν φωτογραφίες των επιτευγμάτων τους (βραβεύσεις, ταξίδια, παιδιά) στο γραφείο τους, άλλοι κρεμάνε τα πτυχία τους στον τοίχο, άλλοι ποστάρουν τις επιτυχίες τους στο Instagram. Ο καθένας μας πρέπει να βρει τον δικό του προσωπικό τρόπο να φυλάει τα αποθεμάτά του.

Όμως προσοχή! Τα πιο σημαντικά αποθέματα ενέργειας είναι αυτά που φυλάμε στην καρδιά! Είναι τα αποτυπώματα που αφήνουν στην καρδιά μας τα καλά λόγια, οι ζεστές εγκάρδιες χειραψίες, οι ζεστές αγκαλιές, τα ειλικρινή χαμόγελα. Τέτοια αποθέματα είναι ανεξάντλητα και είναι τα μοναδικά στα οποία μπορούμε πραγματικά να βασιστούμε με βροχή και με χαλάζι, με καύσωνα και με παγωνιά, με κρίση και με ευημερία.

Φυλάξτε καλά στην καρδιά σας τα καλά λόγια που σας λένε, την εκτίμηση που σας εκφράζουν, τη στήριξη που σας προσφέρουν και ανταποδώστε! Μόνο όταν κυκλοφορεί η θετική ενέργεια ανάμεσά μας, μόνο τότε μπορούμε να είμαστε ασφαλείς και δημιουργικοί και με ζέστη και με κρύο! ■

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Ποιά είναι η Σμαρούλα Παντελή

Η **Σμαρούλη Παντελή** είναι ψυχολόγος με πολυετή εμπειρία στην εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων. Έχει συνεργαστεί με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, εκπαιδεύοντας ασφαλιστικούς συμβούλους, διευθυντές Πωλήσεων και διοικητικό προσωπικό σε θέματα ψυχολογίας, ηγεσίας, συναισθηματικής νοημοσύνης, ανάπτυξης ομαδικότητας και αποτελεσματικής επικοινωνίας. Εκτός από τον ασφαλιστικό κλάδο, έχει συνεργαστεί με πολλές εταιρείες και οργανισμούς προσφέροντας εκπαιδευτικό και συμβουλευτικό έργο. Έχει διδάξει για επτά έτη στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς στο τμήμα ΟΔΕ, σε επίπεδο προπτυχιακό και μεταπτυχιακό, το μάθημα «Ηγεσία και Συναισθηματική Νοημοσύνη».

Είναι συγγραφέας πολλών βιβλίων ψυχολογικής αυτοβοήθειας και παιδαγωγικών ιστοριών για παιδιά. Από τις εκδόσεις Κριτική κυκλοφορεί το βιβλίο της «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας: από τη θεωρία στην πράξη». Έχει αρθρογραφήσει στον ημερήσιο και περιοδικό Τύπο και για πολλά χρόνια συνεργάστηκε στενά με το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», και συνεχίζει! Έχει μια τακτική παρουσία στην τηλεόραση και το ραδιόφωνο.

Εργάζεται ιδιωτικά ως ψυχολόγος και διευθύνει ομάδες ψυχοθεραπείας και αυτογνωσίας. Είναι τακτικό μέλος της Εθνικής Αρχής ιατρικώς Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής.

Είναι κάτοχος μεταπτυχιακών τίτλων MSc και PhD στην Ψυχολογία από το Πανεπιστήμιο Surrey της Αγγλίας. Είναι διπλωματούχος ψυχοδραματιστής και κοινωνιοδραματιστής από πιστοποιημένα εκπαιδευτικά κέντρα της Αγγλίας.

Χριστούγεννα, ψυχική διάθεση και νέα ξεκινήματα στην προσωπική και την επαγγελματική ζωή

Γράφει ο ψυχολόγος
ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

Πρέπει να έχουμε χαρούμενες γιορτές;

Έχουμε πλησιάσει τα Χριστούγεννα. Οι δρόμοι και τα σπίτια στολίζονται και οι άνθρωποι ανταλλάσσουν ευχές. Κάθε τόσο ακούμε την ευχή «να περάσεις τέλεια!». Υπάρχουν όμως άνθρωποι που η ευχή αυτή τους δημιουργεί υπερβολικές προσδοκίες ή, μάλλον καλύτερα, τους δημιουργεί την υποχρέωση ή την απόλυτη προσδοκία πως **πρέπει** να περάσουν φανταστικά τις γιορτές.

Και αυτό πολύ συχνά δεν είναι η πραγματικότητα.

Προσωπικές δυσκολίες, πιεστικές οικονομικές υποχρεώσεις ή έλλειψη κοινωνικού κύκλου και φίλων μπορούν να συντελέσουν στο να περάσουμε τις γιορτές πιο μοναχικά ή πιο λιτά και απλά από όσο θα θέλαμε. Κανείς μας δεν ζει σε άλλον κόσμο, η ζωή απέχει για τους περισσότερους από εμάς από το να είναι τέλεια!

Αν όμως έχουμε δημιουργήσει προσδοκίες, θεωρώντας πως το να περάσουμε με κάποιον συγκεκριμένο τρόπο τις γιορτές δεν είναι απλώς κάτι που θέλουμε πολύ (και καλά κάνουμε!) αλλά κάτι το οποίο πρέπει οπωσδήποτε να συμβεί, τότε βλέποντας την πραγματικότητα να διαψεύδει αυτή την απαίτησή μας, θα αρχίσουμε να καταστροφολογούμε για το πόσο άσχημο και τραγικό είναι που δεν περνάμε καλά στις γιορτές, όπως θα έπρεπε, και είναι πιθανό να δημιουργήσουμε μέσα μας τη θλίψη.

Δεν είναι μόνο προσδοκίες όμως που δημιουργούμε θεωρώντας πως είναι αυτονόητο και μονόδρομος το να περάσουμε καταπληκτικά στις γιορτές. Είναι και μια διαστρεβλωμένη εικόνα της πραγματικότητας.

Οι ευχές που ανταλλάσσουμε είναι εγκάρδιες ευχές και δείχνουν την αγάπη μας και το νοιάξιμό μας για τους άλλους. Δεν δείχνουν την πραγματικότητα, στην οποία μάλιστα αν δεν ταιριάζουμε θα είμαστε παράταιροι.

Είτε όμως οι γιορτές για εμάς είναι μία αποκάλυψη ευτυχίας είτε μερικές συνηθισμένες μέρες είτε ακόμα και μερικές πιο μοναχικές και λιτές, αυτό δεν αλλάζει την πραγματικότητα. Και αυτή είναι πως ακόμα και όταν τα πράγματα δεν είναι όπως θα θέλαμε, μπορούμε να αποδεχτούμε αυτά τα οποία δεν μπορούμε να αλλάξουμε (ακόμα κι αν δεν μας αρέσει – και καλά κάνουμε) και να βάλουμε μπρος τις προσπάθειές μας για να αλλάξουμε αυτά που μπορούν να αλλάξουν.

Η περίοδος των εορτών μπορεί να είναι μια μικρή ανάπαυλα και να έρθουμε πιο κοντά με τους δικούς μας ανθρώπους, είναι όμως και μια καλή ευκαιρία για νέα ξεκινήματα με προϋποθέσεις που εμείς οι ίδιοι θα τις κάνουμε καλύτερες

Παρόμοιες σκέψεις και συναισθήματα μπορεί να μας δημιουργηθούν και σε σχέση με την επαγγελματική μας πορεία, καθώς οι εορταστικές περίοδοι είναι οι περίοδοι που οι στόχοι που βάλαμε την προηγούμενη χρονιά φτάνουν στο σημείο που θα αξιολογηθούν και όλα είναι υπέροχα αν έχουμε

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

κατακτήσει τους στόχους μας. Αν όμως δεν τους έχουμε κατακτήσει, τότε μπορεί να υπάρξει μια πικρή γεύση. Είναι σημαντικό να συνειδητοποιήσουμε ότι η όποια απογοήτευση είναι μεν ανθρώπινη, όμως θέλουμε να μη μείνουμε με την απογοήτευση και μόνο.

Η απογοήτευση είναι η ανθρώπινη πρώτη αντίδραση. Χρειάζεται αμέσως μετά, 1ον, να αξιολογήσουμε το τι δεν πήγε καλά και, 2ον, να εντοπίσουμε το τι συγκεκριμένα εμείς χρειαζόταν να κάνουμε διαφορετικά. Και, 3ον, το επόμενο βήμα θα είναι να κάνουμε το νέο μας πλάνο αναβαθμισμένο με όσα μάθαμε από τη χρονιά που πέρασε.

Ακόμα και τότε όμως κάτι θα λείπει. Χρειάζεται (4ον) να έχουμε ένα συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα για το πλάνο μας. Πλάνο χωρίς χρονοδιάγραμμα, συγκεκριμένους στόχους και προθεσμίες είναι σαν ένας πιλότος να βάζει στην τύχη μία ποσότητα καυσίμων στο αεροπλάνο του.

Ξέρεις πως δεν μπόρεσες να κάνεις τα ραντεβού που χρειαζόσουν γιατί δεν είχες αρκετά άτομα στη λίστα σου.

Το πλάνο σου χρειάζεται να απαντά στο «από πού θα αντλήσεις νέους υποψηφίους» και «πώς θα δημιουργήσεις κανάλια συστάσεων» ώστε να εμπλουτίζεις τη λίστα σου συνεχώς. Καλώς ή κακώς, η δράση είναι το καλύτερο φάρμακο.

Ο προγραμματισμός και η οργάνωση από μόνα τους δεν αρκούν. Και η περίοδος των εορτών μπορεί και χρειάζεται να είναι μια μικρή ανάπαυλα και μια ευκαιρία να έρθουμε πιο κοντά με κάποιους δικούς μας ανθρώπους, είναι όμως ταυτοχρόνως μια καλή ευκαιρία για νέα ξεκινήματα με προϋποθέσεις που εμείς οι ίδιοι θα τις κάνουμε καλύτερες.

Στις γιορτές ή σε όλον τον υπόλοιπο χρόνο λοιπόν, οι χαρές, οι απογοητεύσεις, οι διασκεδάσεις και οι πλήξεις, η παρέα και η μοναξιά μπορούν να υπάρχουν με τον ίδιο τρόπο. Και εμείς συνεχίζουμε και τις βιώνουμε, απολαμβάνοντας αυτό το προνόμιο που η ζωή μάς δίνει και βάζουμε ρότα για να τη βελτιώσουμε! ■

Ποιος είναι ο Βαγγέλης Βερτόπουλος

Ο **Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος** σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και εργάστηκε σε πολυεθνικές εταιρείες όπως η Friesland (ΝΟΥΝΟΥ) και η Johnson n' Johnson στους τομείς Sales, Sales Analysis, και Category Management. Στη συνέχεια σπούδασε ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο Βρετανικό ΟΥ και MSc στην Αθλητική Ψυχολογία στο Staffordshire University. Εκπαιδεύτηκε στην Ψυχοθεραπεία με Γνωσιακές και Συμπεριφορικές Προσεγγίσεις και στο Life & Executive Coaching. Σε συνέχεια της προσωπικής αθλητικής του πορείας και ενασχόλησης με την προπονητική, έχει διατελέσει Ομοσπονδιακός Προπονητής Ξιφασκίας, από το 2007 έως το 2011. Οι αθλητές του έχουν κατακτήσει πάνω από 30 πανελλήνιους τίτλους τα τελευταία 8 χρόνια.

Εργάζεται με στελέχη οργανισμών και επιχειρήσεων, ερασιτέχνες και επαγγελματίες αθλητές που διακρίνονται στην Ελλάδα και το εξωτερικό, εφήβους και άτομα που θέλουν να επεκτείνουν τις δυνατότητές τους και να τις αξιοποιήσουν.Αρθρογραφεί μόνιμα στο "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" και "NEXTDEAL.GR

Εκπαιδεύει εκπαιδευτές!
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Πώς μπορούμε να έχουμε χαρούμενες γιορτές;

Γράφει ο συγγραφεύς και πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου του Ινστιτούτου Χρημ/κών Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ.)
ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ

ΝΑΙ
ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Στη διάρκεια του χρόνου παρουσιάζονται ευκαιρίες για να εκφράσουμε στους συνανθρώπους μας τις ευχές μας κυρίως για υγεία και χαρά, κάνοντάς τους γνωστά τα φιλικά μας αισθήματα και τις θετικές προθέσεις μας. Οι ευχές αυτές διακρίνονται σε τυπικές και σε εγκάρδιες, σε κοινότοπες και πρωτότυπες. Μια τέτοια ευκαιρία είναι τα Χριστούγεννα και η Πρωτοχρονιά. Οι ευχές όμως αυτές, όσο ειλικρινείς και εγκάρδιες κι αν είναι, δεν επηρεάζουν τα μελλοντικά γεγονότα, πράγμα που το γνωρίζουν τόσο αυτοί που τις δίνουν όσο και αυτοί που τις λαμβάνουν.

Το μεγαλείο της ελληνικής ψυχής γίνεται καταφανές από την επινόηση από τα πανάρχαια χρόνια της ευχής ΧΑΙΡΕ ΚΑΙ ΕΥ ΠΟΙΕΙ, δηλαδή να χαίρεσαι και να περνάς καλά. Κύρια προϋπόθεση της χαράς είναι η καλή υγεία και η καλή τύχη. Σχετικά με την τύχη, η ευχή που καθιερώθηκε κυρίως από τον Φίλιππο, τον πατέρα του Μεγάλου Αλεξάνδρου, ήταν ΕΥΤΥΧΕΙΤΕ. Οι ευχές εκφράζουν επιθυμίες πραγματοποιήσιμες και μη, διότι δεν παύουν να είναι προθέσεις, ενώ η πραγματοποίησή τους γίνεται μόνο με πράξεις. Μπορούμε να ισχυριστούμε ότι συνδέονται λογικά διότι όταν κάποιος είναι υγιής και ευτυχής, είναι και χαρούμενος. Όταν ρωτήθηκε ο Σωκράτης αν είναι δυνατόν ένας άνθρωπος να είναι ευτυχισμένος, απάντησε: ...Ο ΔΡΩΝ ΚΑΤΑ ΛΟΓΟΝ ΔΡΑ ΚΑΤ' ΑΡΕΤΗΝ ΚΑΙ Ο ΕΝΑΡΕΤΟΣ ΕΥΤΥΧΗΣ... δηλαδή αυτός που οι πράξεις του χαρακτηρίζονται από λογική ενεργεί ενάρετα (σωστά) και αυτός που ενεργεί σωστά είναι κατά τεκμήριο ευτυχής.

Αλλά αν ανατρέξουμε και παλαιότερα, θα βρούμε μια ευχή που αναφέρεται στην «Οδύσσεια» που είναι ...ΟΥΛΕ ΤΕ ΚΑΙ ΜΕΓΑ ΧΑΙΡΕ ΘΕΟΙ ΔΕ ΤΟΙ ΟΛΒΙΑ ΔΟΙΕΝ (Όμηρος, Οδύσσεια Ω 402), δηλαδή να έχεις την υγειά σου και μεγάλες χαρές, μακάρι οι Θεοί να σου δίνουν ευτυχισμένες στιγμές. Όμως η χαρά έχει έναν μεγάλο και δυνατό εχθρό, το φόβο. Η χαρά και ο φόβος δεν είναι δυνατόν να συνυπάρξουν. Δυστυχώς, τις διαθέσεις μας τις επηρεάζουν φόβοι και φοβίες για πολλά και διάφορα γεγονότα που μας έχουν συμβεί ή που ενδέχεται να μας συμβούν.

“Οι ευχές εκφράζουν επιθυμίες πραγματοποιήσιμες και μη, διότι δεν παύουν να είναι προθέσεις, ενώ η πραγματοποίησή τους γίνεται μόνο με πράξεις”

Οι φό βοι μας πάλι διακρίνονται σε δικαιολογημένους και αδικαιολόγητους που είναι οι φοβίες. Οι φόβοι αυτοί αφορούν κυρίως στην υγεία των ανθρώπων που αγαπάμε και του εαυτού μας και στον τρόπο που ζούμε, δηλαδή στο εισόδημά μας. Το εισόδημά μας, όπως λέει σωστά η ασφαλιστική επιστήμη, προέρχεται από επενδύσεις. Οι επενδύσεις πάλι διακρίνονται σε επενδύσεις χρόνου και επενδύσεις κεφαλαίου. Επενδύσεις χρόνου ονομάζουμε τη δυνατότητά μας να εργαζόμαστε, η οποία είναι προσωποπαγής, δηλαδή συνδέεται με την υγεία μας και την οικονομική και πολιτική συγκυρία. Οι επενδύσεις κεφαλαίου πάλι συνδέονται κι αυτές με τις πολιτικοοικονομικές συνθήκες. Αυτό σημαίνει αβεβαιότητα και η αβεβαιότητα προκαλεί φόβο.

Δικαιολογημένα, λοιπόν, ο άνθρωπος διακατέχεται από έναν μικρό και έναν μεγάλο φόβο. Ο μικρός του φόβος είναι να μην πετύχει ή να πετύχει μερικώς τους εισοδηματικούς του στόχους. Ο μεγάλος του φόβος είναι να απαιτηθεί να αντιμετωπίσει την ασθένεια ή το ατύχημα σε οικογενειακό ή προσωπικό επίπεδο με επακόλουθο την αύξηση των δαπανών του ή να αντιμετωπίσει τη μείωση, σε μικρότερο ή και μεγαλύτερο βαθμό, του εισοδήματος και της περιουσίας του.

Τη λύση και εδώ την έδωσε η Αθηνά, η θεά της σοφίας, που ως ΠΡΟΝΑΙΑ ΑΘΗΝΑ ή ΑΘΗΝΑ ΠΡΟΝΟΙΑ, ως θεά της πρόνοιας και της πρόβλεψης, την τιμούσαν στους Δελφούς. Σήμερα η επιστήμη και η τεχνολογία παρέχουν σε όλους τη δυνατότητα της εξάλειψης του φόβου μέσω των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και των επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων. Εξάλειψη όμως του φόβου σημαίνει ότι μπορεί πλέον να θριαμβεύσει μετά λόγου γνώσεως η χαρά. Προϋπόθεση ωστόσο είναι η εφαρμογή των συμβουλών της ΤΡΙΤΟΓΕΝΕΙΑΣ ΑΘΗΝΑΣ, που δίνει τρεις συμβουλές στους ανθρώπους προκειμένου να τιμούν τη σοφία... ΤΟ ΟΡΘΩΣ ΒΟΥΛΕΥΕΣΘΑΙ... δηλαδή να σκέπτονται σωστά... ΤΟ ΛΕΓΕΙΝ ΑΝΑΜΑΡΤΗΤΩΣ... δηλαδή να λένε τα πρέποντα και κυρίως... ΤΟ ΠΡΑΤΤΕΙΝ Α ΔΕΙ... να πράπουν τα δέοντα.

Εύχομαι, λοιπόν, σε όλους τους συναδέλφους και στους πελάτες τους ΧΑΡΟΥΜΕΝΕΣ ΓΙΟΡΤΕΣ, τιμώντας τις συμβουλές της πολιούχου της πόλης όπου ζούμε. ■

ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ

Ποιος είναι ο Χρήστος Σταυρίδης

Ο **Χρήστος Σταυρίδης** είναι Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου του Ινστιτούτου Χρημ/κών Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ.).Ο κ. Σταυρίδης γεννήθηκε τον Ιανουάριο του 1946 στην Αθήνα. Ολοκλήρωσε τις γυμνασιακές του σπουδές στο Λεόντειο Λύκειο. Παράλληλα ολοκλήρωσε τις μουσικές του σπουδές στο Εθνικό Ωδείο και στην Ιταλία όπου σπούδασε σύνθεση και διεύθυνση συμφωνικής ορχήστρας. Οικονομικά σπούδασε στην Ανωτάτη Σχολή Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών με υποτροφία του Ι.Κ.Υ. Παράλληλα με τις σπουδές του ξεκίνησε και την ασφαλιστική του σταδιοδρομία το 1969 ως ασφαλιστικός σύμβουλος στο υποκατάστημα Μάρκογλου στην AMERICAN LIFE, όπου και διακρίθηκε διεθνώς ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος και Συντονιστής.Υπήρξε μεταξύ των πρωτεργατών στη δημιουργία του ΠΣΑΣ με αύξοντα αριθμό ταυτότητας 5.

Στη συνέχεια ανέλαβε τη θέση Διευθυντή Υποκαταστήματος της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ το οποίο κατέλαβε την 1η θέση σταθερά μεταξύ όλων των υποκ/των της εταιρείας. Το 1979 αποδέχθη πρόταση της AMERICAN LIFE να αναλάβει καθήκοντα Διευθυντού Υποκαταστημάτων για την Ελλάδα και την Κύπρο.

Το 1988 αποδέχθηκε πρόταση της INTERAMERICAN για την ανάληψη καθηκόντων Συμβούλου Πωλήσεων και Marketing. Ακολούθως του ανετέθη και η Γενική Διεύθυνση της εταιρείας CONTINENTAL.

Σήμερα έχει συνταξιοδοτηθεί και ασχολείται με το ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ (Ι.ΧΟ.Σ.) το οποίο είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός. Συμπληρωματικά ασχολείται με θέματα της Ελληνικής Γραμματείας που αφορούν στην Κλασική Ελλάδα και ειδικότερα στον τομέα της Μουσικής, των Μαθηματικών και της Φιλοσοφίας. Γνωρίζει Γαλλικά, Αγγλικά και Ιταλικά. Είναι έγγαμος από το 1968 και έχει 3 κόρες και δύο εγγόνια.

ΟΡΙΖΩΝ
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εξειδίκευση & Εμπειρία
στις ασφαλίσεις περιουσίας
από το 1964

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

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

52 χρόνια δίπλα σας | ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΕΡΕΓΓΥΑ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ

ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική Εταιρεία

www.orizonins.gr

Γράφει ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ

Mercedes A-Class μεν, με τεχνολογίες S-Class δε!

Φαίνεται πως η Mercedes το έβαλε σκοπό να κυριαρχήσει στα premium μικρομεσαία! Επιστρατεύει ένα νέο και δυναμικότερο look, αλλά το κυριότερο, τεχνολογίες της S-Class, λανσάροντας παράλληλα και νέες εφαρμογές τεχνητής νοημοσύνης.

Η A-Class για την Mercedes είναι ένα αυτοκίνητο με μακρά ιστορία, με την εμπορική του καριέρα να ξεκινάει το 1997, όπου ξεχώριζε με τα MPV χαρακτηριστικά του. Η 2η γενιά διακρινόταν με τις 3θυρες και 5θυρες εκδόσεις, ενώ το 2012 λανσαρίστηκε η 3η γενιά, μια εκ των δυνατότερων εμπορικά.

Αισίως φτάσαμε στην 4η γενιά όπου η Mercedes φαίνεται πως τα «έχει δώσει όλα» και έχει δημιουργήσει ένα αυτοκίνητο ξεχωριστό, τόσο εμφανισιακά όσο και με τις τεχνολογίες που ενσωματώνει.

Παρουσιαστικό γνώριμο, αλλά πολύ πιο δυναμικό!

Στο κομμάτι του design, οι σχεδιαστές της γερμανικής φίρμας εξέλιξαν κατά πολύ το προηγούμενο μοτίβο, προσδίδοντας στη νέα γενιά πιο έντονο δυναμισμό. Σήμα κατατεθέν της νέας A-Class, το χαμηλότερο ρύγχος με τους νέους πιο λεπτούς προβολείς με το LED περίγραμμα. Ο νέος σχεδιασμός πέρα από το να προσδώσει έναν πιο έντονο παρουσιαστικό κατάφερε να βελτιώσει και τον αεροδυναμικό συντελεστή. Τα ρέστα τους όμως έδωσαν και για το οπίσθιο τμήμα του αυτοκινήτου και ιδιαίτερα για τα πίσω φωτιστικά σώματα που θυμίζουν σταγόνα.

Οι διαστάσεις της νέας A-Class είναι μεγαλύτερες από το προηγούμενο μοντέλο (12 εκατοστά σε μήκος, 1,6 εκατοστά σε πλάτος και 0,6 εκ. σε ύψος), όπου με τη σειρά τους έχουν βελτιώσει και τους χώρους επιβατών.

Διαδραστικό εσωτερικό

Μπορείτε να το χαρακτηρίσετε και φερμένο από το μέλλον. Ό,τι σας βολεύει!

Εδώ οι σχεδιαστές, προγραμματιστές και όλοι οι τεχνικοί έδωσαν ρεσιτάλ και δημιούργησαν μια καμπίνα που χαίρεσαι να βρίσκεσαι, ενώ με τις εφαρμογές τεχνητής νοημοσύνης η καθημερινότητά σου βρίσκει άλλο νόημα! Ειδικά στην πλούσια έκδοση της δοκιμής μας με την κορυφαία εκδοχή του MBUX. Το νέο σύστημα πολυμέσων συνδυάζει δύο οθόνες και ουσιαστικά προσφέρει τον πιο έντονο βαθμό διαδραστικό-

ΠΑΚΕΤΟ ΚΑΛΥΨΗΣ	ΠΟΣΟ
Βασικό	Από 152,06 €
Κλοπής/Πυρός	Από 289,53 €
Μικτή	Από 534,00 €

τητας και συνδεσιμότητας στον οδηγό. Ειδικά το βράδυ δημιουργείται μια αρκετά space ατμόσφαιρα! Οπτικά το σύνολο θυμίζει πολύ την E-Class αλλά η διαφορά εδώ είναι στο μέγεθος, αφού η βάση έχει δύο μόνιτορ με διαγώνιο 7 ιντσών, σε πιο ακριβές επιλογές η μία οθόνη μπορεί να ανέβει στις 10,25 ίντσες, ενώ πιο πάνω μπορεί να διαλέξει κανείς δίδυμα τέτοια μόνιτορ. Μόλις ο οδηγός εξοικειωθεί με το menu και φέρει τα δεδομένα στα μέτρα του, φτιάχνει ακριβώς το τι θέλει να βλέπει.

Το μεγάλο νέο όμως είναι ο βοηθός σας (το νέο σύστημα φωνητικών εντολών το οποίο έχει τη δυνατότητα να μαθαίνει και να λειτουργεί πολύ φυσικά), ο οποίος αφυπνίζεται απλά με το να πεις «Hey Mercedes!». Εσείς απλά θα ζητήσετε αυτό που θέλετε, (τηλέφωνο, κλιματισμό, τι ώρα είναι και άλλα πολλά) και η βοηθός σας θα το κάνει. Πέρα από τις άφθονες δόσεις τεχνολογίας, αρκετά αναβαθμισμένη είναι και η ποιότητα της καμπίνας, όπως και η συναρμογή των υλικών.

Πολύ καλός ο diesel 1.500άρης

Η εντυπωσιακή A-Class της δοκιμής μας έπαιρνε κίνηση από τον γνωστό μας, αλλά πλήρως αναβαθμισμένο κινητήρα πετρελαίου, χωρητικότητας 1.461 κ.εκ. και απόδοσης 116 ίππων, με τη ροπή να αγγίζει τα 260 Nm. Πλέον κάνει χρήση υγρού AdBlue για καθαρότερα καυσαέρια, ενώ οι μηχανικοί έκαναν και μερικές αναβαθμίσεις στην τουρμπίνα για ακόμα καλύτερη απόκριση στο πάτημα του δεξιού πεντάλ.

Το μοτέρ είναι ελαστικό, τραβώντας δυνατά από χαμηλά, συνδυαστικά με το αναβαθμισμένο κιβώτιο επτά σχέσεων διπλού συμπλέκτη, δημιουργείται ένα αρκετά δυνατό δίδυμο, το οποίο μπορεί να σας ταξιδέψει όπου μπορείτε να φανταστείτε. Και σαφέστατα για όσους αρέσκονται σε ένα πιο σβέλτο ρυθμό οδήγησης, η νέα A-Class δεν πρόκειται να σας αρνηθεί τίποτε! Για την ιστορία, η διαδικασία του 0-100 χλμ/ώρα ολοκληρώνεται σε 10,5 δλ., με την τελική ταχύτητα να αγγίζει τα 202 χλμ/ώρα.

Στο δρόμο;

Εξαιρετικά! Η νέα A-Class είναι ένα ολοκληρωμένο premium μικρομεσαίο, καλοστημένο, τόσο για ταξίδια στην εθνική όσο και σε επαρχιακό δίκτυο.

Η ανάρτηση προσφέρει πολύ καλή ποιότητα κύλισης (Mercedes γαρ) αφήνοντας εκτός καμπίνας ανωμαλίες του οδοστρώματος, ενώ και σε συνθήκες πίεσης προσφέρει απλόχερα πρόσφυση, με τις κλίσεις του αμαξώματος να είναι περιορισμένες. Το σύστημα διεύθυνσης είναι κι αυτό αισθητά καλύτερο από το προηγούμενο, με σωστό βάρος και άρτια πληροφόρηση. Άξια αναφοράς και τα δυνατά και με σωστή αίσθηση φρένα, τα οποία ενισχύουν το αίσθημα ασφάλειας του οδηγού.

Δείχνει το μέλλον!

Η νέα A-Class με τις τεχνολογίες και τις βελτιώσεις που έχει δεχτεί, ανεβάζει κατά πολύ τον πήχη στα premium μικρομεσαία. Με τεχνολογίες που φέρουν αυτοκίνητα μεγαλύτερης κατηγορίας και σαφώς ακριβότερα, είναι σίγουρα ότι θα πάρει μερίδιο αγοράς και από αγοραστές που δεν βολιδοσκοπούσαν αρχικά τη φίρμα! ■

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

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
διδάσκει οργάνωση
και ανθρώπινες
συνήθειες
για καλή ζωή!

Το καλό ξεκίνημα ή το καλό τέλος δίνει μετάλλιο στον αθλητή;

Φύλαξε
όσα αγαπάς

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

GENERALI

The Smart & Simple Choice

generali.gr

GeneraliHellas
GeneraliGreece

132 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ 50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

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

AXA
Ασφάλιση Υγείας
Κάποιοι σε περιμένουν. Γύρνα κοντά τους και μη χάνεις ούτε λεπτό.
Ο μικρός Ανδρέας ήθελε η μαμά του να βγει από το νοσοκομείο για να είναι μαζί της όταν θα «έβγαζε» το πρώτο του δόντι. Έτσι κι έγινε! Η μαμά του επέστρεψε σπίτι έγκαιρα, χωρίς έγνοιες για τα διαδικαστικά και τα χρήματα που στοίχησε η νοσηλεία της.
Κατάφεραν να μοιραστούν αυτή τη στιγμή, χάρη στη γρήγορη και απλή διαδικασία αποζημίωσης από την AXA.
Γιατί στη ζωή κάποιες στιγμές είναι μοναδικές.
Περισσότερα στο axa.gr