

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 150 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2014 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

 **atradius**
managing risk, enabling trade
ΜΑΚΗΣ ΤΖΕΗΣ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΣΤΟΝ ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μεγάλο συνέδριο!

Ασφαλιστικές εταιρείες & τεχνολογία

**ΜΕΓΑΛΟ
ΑΦΙΕΡΩΜΑ**

ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ
 **INTERAMERICAN**
PART OF ACHMEA

38 ΣΕΛΙΔΩΝ



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



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 



ΟΧΙ ΣΤΟ
ΑΓΧΟΣ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΗΣΥΧΙΑ
ΟΧΙ ΣΤΗΝ
ΑΝΑΣΦΑΛΕΙΑ

Μόνο η No 1
ασφαλιστική
μπορεί να πει
ΟΧΙ σε αυτά
που προβληματίζουν
τον κόσμο μας.
Μόνο η Εθνική
Ασφαλιστική
μπορεί να
προχωράει
μπροστά
επειδή έχει
το ισχυρότερο
δίκτυο πωλήσεων
και ταυτόχρονα
την 1η θέση
στην αγορά και
στην καρδιά μας
για πάντα.

No

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...για πάντα

Νοιάζεται για σας

Αν χρειαστεί να νοσηλευτείτε, χίλιες σκέψεις περνάνε από το μυαλό σας.

**Πόσο θα μου στοιχίσει;
Θα μου φτάσουν τα λεφτά;**



Εμείς στην AXA
σχεδιάσαμε ολοκληρωμένα
προγράμματα Υγείας που
ανταποκρίνονται στις δικές σας
ανάγκες και οικονομικές
δυνατότητες.

**Μιλήστε σήμερα κιόλας,
με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.**



Ασφαλιστικός
Σύμβουλος



www.axa.gr



801 111 222 333



Μάθετε περισσότερα για την ασφάλισή σας
κάνοντας scan στο QR code.



αλλάζουμε / τα δεδομένα

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

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

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

www.asfalistikonai.gr

ΤΕΥΧΟΣ 150 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2014

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



ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

8 Γράμμα Εκδότη
Δημιουργήστε
μία εύφορη
αλώη για να
έχετε καλά
αποτελέσματα!



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

18

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

10



Τεχνολογία και Ασφαλιστικές Εταιρίες



70



ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

- 96 MetLife
- 98 AXA Ασφαλιστική
- 100 Interamerican
- 103 Συνεταιριστική Ασφαλιστική
- 104 International Life

- 106 Ορίζων ΑΕΓΑ
- 110 D.A.S Hellas
- 112 Matrix
- 114 ING

- 116 Cash Courier
- 118 GlashDrive
- 120 Prime Insurance

- 124 SAS
- 126 ΑΤΕ Ασφαλιστική
- 128 Ε.Ε.Μ.Κ./ΜQI

ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

- 92 Ιντερσαθόνικα
- 92 Υδρογείος

66



88



80



84

ΠΩΛΗΣΕΙΣ



94 Η Ελληνική εταιρία με ευρωπαϊκό προφίλ





Δημιουργήστε μία εύφορη αλωή για να έχετε καλά αποτελέσματα!

Αυτό που αξίζει ένα άτομο ή μία επιχείρηση θα μπορούσαμε να το πούμε συνοπτικά και με την έννοια κατά κάποιο τρόπο που χρησιμοποιεί ο Όμηρος στην Οδύσσεια και Ιλιάδα, την λέξη **αλωή**.

Η αλωή στην Ιλιάδα και Οδύσσεια του Ομήρου έχει τρεις σημασίες: Αλώνι, αμπέλι και κάθε γεωργημένος, περίφρακτος τόπος, κήπος οπωροφόρων δέντρων.

Η λέξη αλωή στο αμπέλι, αναφέρεται σε πολλές έννοιες που όλες μαζί κάνουν την έννοια αμπέλι που περιλαμβάνει την έκταση γης όπου καλλιεργείται το φυτό άμπελος η οινοφόρος, το κλήμα αλλή και το ίδιο το φυτό με τις συστάδες του, που καλλιεργείται σε πιο ποικίλα κλίματα, ιδίως όμως γύρω στις χώρες της Μεσογείου (Ελλάδα, Ιταλία, Ισπανία, Γαλλία, Κύπρος). Μια κατάταξη των αμπε-

λιών γίνεται με βάση το χρώμα των σταφυλιών (άσπρα, μαύρα, κόκκινα, ροζακή, ροδίτης, φράουλα, σαββατιανό, σουλιτανίνα, σταφίδα, μαυροδάφνη, κ.λπ.) αλλή και σε πρώιμα ή όψιμα, σε επιτραπέζια ή για οينوποσία, νωπά, αποξηραμένα. Διαφέρει και η στήριξή τους, σε έρποντα, δεμένα, σε κρεβατίνες, αναρριχώμενα, κ.λπ. Άλλη ονομασία παίρνουν σχετικά και με τον τόπο προέλευσης, το σχήμα τους ή άλλα χαρακτηριστικά (Καρυστινό, Κορινθιακή σταφίδα, πολίτικο, κέρινο, καρυδάτο, ροδίτης, κ.λπ.).

Εάν αναλογισθούμε όλες τις «στιγμές» ζωής, ενός αμπελιού θα μείνουμε έκπληκτοι για το πόσο πολλά γίνονται σε μία **αλωή-αμπέλι** και ανάλογα θα αποτιμήσουμε και την αξία του.

Για αμπέλι μεγάλο, όμορφο, χρυσό με δικάλεις α-

σημένιες κάνει λόγος ο Όμηρος (Σ 560-65).

Τα ίδια ισχύουν και για το αλώνι, που σημαίνει τον ομαλό κυκλικό χώρο όπου γίνεται το αλώνισμα των δημητριακών. Σημαίνει ακόμη τον χώρο που απλώνονται οι καρποί από σιτάρι, σταφίδες, φασόλια, φακές, σύκα, καλαμπόκι, κ.ά. Είναι ακόμα στο νου μου οι αναμνήσεις από το μικρό αλώνι μας στο χωριουδάκι που έζησα ως τα δέκα μου χρόνια στο Δίστρατο Άρτας, με τα καλαμπόκια και σιτάρια που αλωνίζαμε όλη η οικογένεια. Ο Ιούλιος ήταν ο Αλωνάρης και γύρω του ανεμοστροβιλίζονται, όπως τα άχυρα στον αέρα, λέξεις όπως αλωνιά, αλωνιάτικο, πέτρινο αλώνι, αλωνίζω, αλωνισμός, αλωνιστής, αλωνίστα, αλωνίστρα, δάρτια, ψάθινα καπέλα, δικράνια, δίψα, ιδρώτας, αγάνισμα, λίνχιασμα, θημωνιά.

Ο Μέγας πρόγονος Όμηρος, στην Ιλιάδα γράφει: «όπως αέρας τ' άχυρο μεσ' τα αγιασμένα αλώνια σαρώνει μεσ' το λίνχισμα, κι απ' τάχερο στο στάρι χωρίζει η ξανθή Δήμητρα στο φύσημα του ανέμου κι ασπρίζουν πια οι αχυριές, οι Αχαιοί τότε έτσι και από την σκόνη άσπρισαν που σήκωναν τα πόδια των αλόγων...» (ραψωδία Ε 499).

Τα αλώνια τα αποκαλεί **αλωάς**.

Και στην Ραψωδία Υ 496 γράφει «... και όπως τα πολυμέτωπα βόδια που κάποιος ζεύει να τρίβουν λευκό κριθάρι σε όμορφο αλώνι [...(εν αλωή)...]».

Όμορφες περιγραφές **αλωής** έχει ο μεγαλύτερος στον κόσμο επικός ποιητής Όμηρος και για τον κήπο οπωροφόρων δένδρων. Αφήστε όμορφα και γλυκά την φαντασία σας να περπατήσει σε ένα κήπο περι-



φραγμένο με κηπευτικά και οπωροφόρα δένδρα όπου ο ιδιοκτήτης με περισσή φροντίδα τα φύτεψε, τα κλάδεψε, τα πότισε, τα σκάλισε, τα αγάπησε, περιμένοντας καρπούς, όπως τα κόκκινα μήλα, τα κεράσια, τα ηδονικής γεύσης αχλάδια, τα μοσχομουριστά κυδώνια, τα σύκα, τα σταφύλια, τα δροσερά κόκκινα καρπούζια, τα μελιστάλλαχτα πεπόνια, τις ντομάτες του, τα φασολάκια του, το δυόσμο και μακεδονήσι, τα χαμομήλια του, τις νόστιμες φράουλες...

Τα φρόντισε από ξένα χέρια, έχτισε τοίχους με πέτρα ή φυσικούς γύρω-γύρω, τράβηξε αυλακάκια, ξερίζωσε ζιζάνια και αγριάδες, περίφραξε με πλεχτά σύρματα από ανεπιθύμητους κλέφτες, έβαλε φύλλακες...

Η Ναυσικά στην Ομήρου Οδύσσεια (Ζ 290-295) το πατρικό της κτήμα το αποκαλεί «ανθρώρ περιβόλι» (τεθλανία αλωή). Ωραίες περιγραφές για την αλωή=κήπο, περιβόλι, διάβασα και στην ραψωδία Ω 250-360, όπου ο μεγάλος Όμηρος περιγράφει το πώς ο Λαέρτης πατέρας, γνώρισε τον γιο του Οδυσσέα όταν επέστρεψε στην Ιθάκη. Στο στίχο

221 αναφέρει ότι είχε «κτμή πολυκαρπο» (πολυκάρπου αλωής...). Στον στίχο 225 μιλά για «...φράχτη, πέτρες μαζεύοντας να φτιάξουν για το κτήμα...» και στον στίχο 245 ο Οδυσσέας είπε στον πατέρα του Λαέρτη: «Τον κήπο βλέπω γέροντα, ξέρεις να τον φροντίζεις. Όλα καλά τα νοιάζεσαι. Δεν είναι δίκως έννοια ούτε δενδράκι, ούτε συκιά, ούτε ελιά και κτήμα, ούτε απιδιά, ούτε πρασιά αφρόντιστα στον κήπο...». Για τα πράσινα χωράφια μιλά ο Όμηρος και σε άλλες ραψωδίες: Ε90, Ι534, Σ57, Φ77, 346. Πράγματι ποιος δεν θα ήθελε να έχει μία εύφορη **αλωή**, πραγματικά η μεταφορικά;

Τα καλά αποτελέσματα σε μια εταιρεία ή ομάδα, έρχονται όταν η «αλωή» είναι νοικοκυρεμένη, οργανωμένη με τις απαιτήσεις που προδιαγράφουν οι εταιρείες, οι φτιαγμένες να αντέξουν στον χρόνο και είναι οι θεμελιώδεις ανθρώπινες αξίες που υπηρετούν τον άνθρωπο και την ανθρώπινη ζωή. Οι ηγεσίες τους έχουν όραμα, θεμελιώδη σκοπό και προστατεύουν το ανθρώπινο δυναμικό. Κυρίως δεν είναι «ξέφραγο αμπέλι» όπως λέει ο λαός μας.. Δείχνουν αγάπη και φροντίδα για όσους τις εμπιστεύονται.

Καλά αποτελέσματα φέρνουν στη ζωή τους (μικρή ή μεγάλη) και τα άτομα που «καλλιεργούν» στην «αλωή» τους αξίες και αρετές που αποκαλούνται από τον Απόστολο Παύλο καρποί του Αγίου Πνεύματος και είναι η καλοσύνη, η πραότης, η μακροθυμία, η αγαθωσύνη, η αγάπη, η χαρά, η ειρήνη, η χρηστότης, η πίστη και η εγκράτεια (Γαλ. Ε, 22-23).

Καλό καλοκαίρι!





Αύγουστε καλέ μου μήνα...

Ο Αύγουστος είναι ο όγδοος μήνας του έτους κατά το Ιουλιανό και το Γρηγοριανό ημερολόγιο και έχει 31 ημέρες. Στο αττικό ημερολόγιο ο Αύγουστος ήταν ο δεύτερος μήνας του έτους και ονομαζόταν Μεταγειτινίων διάρκειας 29 ημερών που αντιστοιχεί με το χρονικό διάστημα από 24 Ιουλίου έως τις 22 Αυγούστου. Ο Αύγουστος, κατά το παλαιό ρωμαϊκό ημερολόγιο, ήταν ο έκτος μήνας, γι' αυτό αρχικά στα Λατινικά ονομαζόταν Sextilis και είχε 31 ημέρες, ευθύς εξ αρχής από την εγκαθίδρυση του Ιουλιανού ημερολογίου το 45 π.Χ. (έτος 709 από κτίσεως Ρώμης). Το έτος 8 π.Χ. ο Αύγουστος Καίσαρας του έδωσε το όνομά του χωρίς την προσθήκη μίας ημέρας από τον Φεβρουάριο (όπως λανθασμένα αναγράφεται σε ορισμένες αναφορές). Λέγεται ότι ο Αύγουστος έβαλε τον μήνα σε αυτή την θέση, για να τιμήσει τον θάνατο της Κλεοπάτρας η οποία, όπως λέγεται, έθεσε τέλος στη ζωή της στις 12 Αυγούστου του 30 π.Χ. αν και ο ακριβής λόγος του θανάτου της καλύπτεται από μυστήριο. Κατά το Βυζαντινό ημερολόγιο που ακολουθεί ακόμη και σήμερα η Ορθόδοξη Εκκλησία, και το οποίο αρχίζει τον Σεπτέμβριο, ήταν ο τελευταίος μήνας του χρόνου κι έτσι η 31 Αυγούστου γιορταζόταν ως παραμονή της Πρωτοχρονιάς. Αστρονομικά, ο ήλιος βρίσκεται στην αρχή του μήνα στον αστερισμό του Καρκίνου (21 Ιουλίου έως 9 Αυγούστου) και στο τέλος στον αστερισμό του Λέοντα (10 Αυγούστου έως 15 Σεπτεμβρίου).

Ο Θρησκευτικός Αύγουστος

Ο Αύγουστος είναι φυσικά γνωστότερος για τον «δεκαπενταύγουστό» του, το πρώτο δεκαπενθήμερο του μήνα πριν από την εορτή της Κοιμήσεως της Θεοτόκου στις 15 Αυγούστου.

Η Κοίμηση της Θεοτόκου είναι μια Θεομνηστική εορτή των Χριστιανικών Εκκλησιών, η οποία εορτάζεται στις 15 Αυγούστου. Στην Ελλάδα γιορτάζεται με ιδιαίτερη λαμπρότητα σε πολλά μέρη της χώρας, ονομάζεται δε και «Πάσχα του καλοκαιριού». Είναι μια από τις επίσημες αργίες στην Ελλάδα. Κατά την παράδοση, όταν η Παναγία πληροφορήθηκε άνωθεν τον επικείμενο θάνατό της, προσευχήθηκε στο όρος των Ελαιών, ετοιμάστηκε και ανέφερε το γεγονός στους Αποστόλους. Επειδή κατά την ημέρα της κοιμήσεως δεν ήταν όλοι οι Απόστολοι στα Ιεροσόλυμα, μια νεφέλη τους άρπαξε και τους έφερε κοντά της. Την τοποθέτησαν στο μνήμα της Γεσθημανής. Μετά από τρεις μέρες ο τάφος ήταν άδειος. Η Παναγία μετατέθη τους ουρανούς.

Ανήμερα, όμως, στη γιορτή της, καθώς και στα εννιάμερά της στις 23 Αυγούστου, «γιορτές και πανηγύρια» παντού. Σύμφωνα με την λαογράφο Ελένη Ψυχογιού:

«Τα πανηγύρια της Παναγίας τελούνται παραδοσιακά στο απόγειο του καλοκαι-

ριού, όταν έχει ολοκληρωθεί ο παραγωγικός κύκλος, αφήνοντας στους ανθρώπους χρόνο σκέψης και προσόδους για να καταναλώσουν σε μια 'τελετουργική σπατάλη'... Πέρα από εκδηλώσεις πίστης, τα πανηγύρια αποτελούν συλλογικά πολυσύνθετα και ύψιστης σημασίας επικοινωνιακά γεγονότα, που λειτουργούν ως θεμέλια πολιτισμού για τις ανθρώπινες κοινωνίες ακόμα και στις μέρες μας, με όποια μορφή επιτελούνται κατά τόπους».

Οι εορτές της Παναγίας δεν είναι, φυσικά, οι μοναδικές του μήνα, αφού σπουδαία θέση στο χριστιανικό εορτολόγιο κατέχει και η 6 Αυγούστου όταν η Εκκλησία εορτάζει τη Μεταμόρφωση του Σωτήρος Χριστού, στις 27 Αυγούστου είναι η γιορτή Αγίου Φανουρίου και στις 29 Αυγούστου, εορτάζεται η αποτομή της κεφαλής του Τιμίου Προφήτου Προδρόμου και Βαπτιστού Ιωάννου.



Η «Κοίμηση της Θεοτόκου», νεανικό έργο του Δομήνικου Θεοτοκόπουλου, που κοσμεί την ομώνυμη εκκλησία στην Ερμούπολη της Σύρου.



Ο «Αύγουστος» του Γιάννη Τσαρούχη

Ο λαϊκός Αύγουστος

Οι λαϊκές ονομασίες του μήνα (όπως Συκολόγος, Τραπεζοφόρος και Διπλοχέστης) αναφέρονται κυρίως στην αφθονία των καρπών του: «Αύγουστε καλέ μου μήνα να 'σουν δυο φορές το χρόνο». Ενώ οι δώδεκα πρώτες ημέρες του Αυγούστου ονομάζονταν και «μερομήνια» γιατί έλεγαν ότι προλέγουν τον καιρό: «κάθε ημέρα κι ένας μήνας». Οι μέρες αυτές ήταν επίσης γνωστές και ως «δρίμες». Τις μέρες αυτές δεν έπρεπε να πάει κάποιος στη θάλασσα για μπάνιο, ούτε να πλύνει, ούτε να κόψει σταφύλια και σύκα. Τα ημερομήνια είναι μια πα-

Ο Αύγουστος (23 Σεπτεμβρίου 63 π.Χ. - 19 Αυγούστου 14 μ.Χ) πρώτος αυτοκράτορας της Ρώμης γεννημένος ως Γάιος Οκτάβιος Θουρίνος και γνωστός ως Γάιος Ιούλιος Καίσαρ Οκταβιανός

νάρχαια μέθοδος πρόβλεψης του καιρού για όλο τον ερχόμενο χρόνο. Η διαδικασία είναι απλή. Παρατηρούμε τον καιρό του Αυγούστου για 12 ημέρες, εκ των οποίων κάθε μια αντιπροσωπεύει τον καιρό των επόμενων μηνών. Δηλαδή, η πρώτη ημέρα θα μας πει για τον καιρό του Αυγούστου, η δεύτερη για του Σεπτεμβρίου, η τρίτη για του Οκτωβρίου κ.ο.κ.

Τα "ημερομήνια" αμφισβητούνται από την επίσημη μετεωρολογία, η οποία υποστηρίζει ότι μακροχρόνιες προβλέψεις δεν είναι δυνατόν να γίνουν. Έχει όμως πολυάριθμους υποστηρικτές ανάμεσα στους γεωργούς, τους κτηνοτρόφους και γενικά τους ανθρώπους που ζουν και εργάζονται στην ύπαιθρο.

Συχνά, ακόμη και επιστήμονες δείχνουν ενδιαφέρον για τα αποτελέσματα που βγάζουν τα "ημερομήνια"

Για το πότε ξεκινάμε να παρατηρούμε τις ημέρες, οι γνώμες διίστανται. Κάποιοι ξεκινούν να παρατηρούν τα ημερομήνια από την 1η Αυγούστου έως και την 12η Αυγούστου, ενώ άλλοι ξεκινούν με το παλιό ημερολόγιο, ήτοι από τις 14 Αυγούστου έως και τις 25 Αυγούστου.

Πως ερμηνεύονται: Όταν έχει αέρα, ο καιρός του αντίστοιχου μήνα θα είναι άστατος. Όταν υπάρχουν άσπρα σταθερά σύννεφα, ο καιρός του αντίστοιχου μήνα θα έχει βροχές. Όταν υπάρχουν άσπρα σύννεφα που τρέχουν ο καιρός του αντίστοιχου μήνα θα είναι χιονιάς. Όταν υπάρχουν σκούρα σύννεφα ο καιρός του αντίστοιχου μήνα θα είναι κρύος. Όταν ο ουρανός είναι καθαρός, ο καιρός του αντίστοιχου μήνα θα είναι καλός.

Παρ' όλα αυτά, όσο κι αν τον Ιούλιο «ο Αηλιάς κόβει στα φύλλα και η Αγιά Μαρίνα σύκα», ο ερχομός του Αυγούστου δεν μας αφήνει να ξεχάσουμε ότι «από Μάρτη καλοκαίρι, κι από Αύγουστο χειμώνας»!





Ο ιστορικός Αύγουστος

Ο τουρπιλισμός της «Ελλης» και το κίνημα στο Γουδί.

Δυο σημαντικά για την ελληνική ιστορία καταγράφονται 15 Αυγούστου.

Ειδικότερα στις 15 Αυγούστου το 1909 ξεσπά το κίνημα στο Γουδί ενώ στις 15 Αυγούστου 1940 άγνωστης εθνικότητας υποβρύχιο τουρπιλίζει το ελληνικό «ελαφρύ καταδρομικό» «Ελλη» έξω από το λιμάνι της Τήνου όπου και βυθίζεται.

Το κίνημα στο Γουδί

Από άρθρο της κυρίας Χριστίνας Κουλιούρη καθηγήτριας Νεότερης Ιστορίας στο Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου, στο Βήμα (28/12/2008).

...Η αρχή του 20ού αιώνα βρήκε την Ελλάδα με συσσωρευμένα προβλήματα και κυρίως, με μια διάχυτη αίσθηση αποτελμάτωσης. Το «εθνικό ζήτημα» ήταν βεβαίως κυρίαρχο. Συνδεόταν με την πορεία του Ανατολικού Ζητήματος και με τα αλυτρωτικά οράματα, αμείωτα, παρά την πρόσφατη ήττα στον ελληνο-τουρκικό πόλεμο του 1897, η οποία είχε βιωθεί ως «εθνική ταπείνωση». Κρητικό και Μακεδονικό αποτελούσαν τα κρίσιμα ζητήματα της εξωτε-

ρικής πολιτικής. Στο εσωτερικό, το ανερχόμενο κοινωνικό ζήτημα, σε συνδυασμό με την οικονομική κατάσταση (πτώχευση, σταφιδική κρίση, Διεθνής Οικονομικός Ελεγχος), επέτεινε ένα γενικευμένο κλίμα δυσφορίας, που κατευθυνόταν εναντίον των κομμάτων, του Στέμματος και της Αυλής. Η εκδήλωση του κινήματος των Νεοτούρκων το 1908, που υποσχόταν ισοπολιτεία και ισονομία στις εθνότητες της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας και το συνακόλουθο κλίμα εκσυγχρονισμού δημιουργούσαν αυτομάτως σύγκριση με το «τέλημα» που υπήρχε στην Ελλάδα. Ιδιαίτερα στις τάξεις του στρατού υπήρχε έντονη δυ-

σαρέσκεια για την κατάληψη επιτελικών θέσεων από τους πρίγκιπες και της γενικής διοίκησης από τον Διάδοχο, καθώς και για τη σκανδαλώδη ευνοιοκρατία και τον νεποτισμό. Η ψήφιση το 1908 νόμου που καταργούσε τις δυνατότητες προαγωγής των υπαξιωματικών στους ανώτερους βαθμούς δεν θα πρέπει να υποτιμηθεί ως ένα επιπλέον αίτιο που ώθησε ομάδες κατώτερων αξιωματικών σε συνωμοτική δράση.

Το πρωτόκολλο του Συνδέσμου

Πράγματι, ήδη από το 1908 εντοπίζονται συνωμοτικοί στρατιωτικοί πυρήνες που σε έναν βαθμό εξέφραζαν αντιδυναστικές στάσεις, ενώ ταυτόχρονα χαρακτηρίζονταν από κριτική ως και απόρριψη προς τα πολιτικά κόμματα. Ο πρώτος πυρήνας του Στρατιωτικού Συνδέσμου δημιουργήθηκε τον Οκτώβριο 1908 αποκλειστικά από ανθυπολοχαγούς. Το πρωτόκολλο του Συνδέσμου υπογράφηκε εν τέλει και από δύο υπολοχαγούς και έναν λοχαγό (συνολικά δέκα άτομα), αλλήλ η ύπαρξη της συγκεκριμένης συνωμοτικής δράσης έγινε γνωστή στην κυβέρνηση τον Ιούνιο 1909. Ο πρωθυπουργός Γεώργιος Θεοτόκης παραιτήθηκε στις 4 Ιουλίου για να αναλάβει ο Δημήτριος Ράλλης.

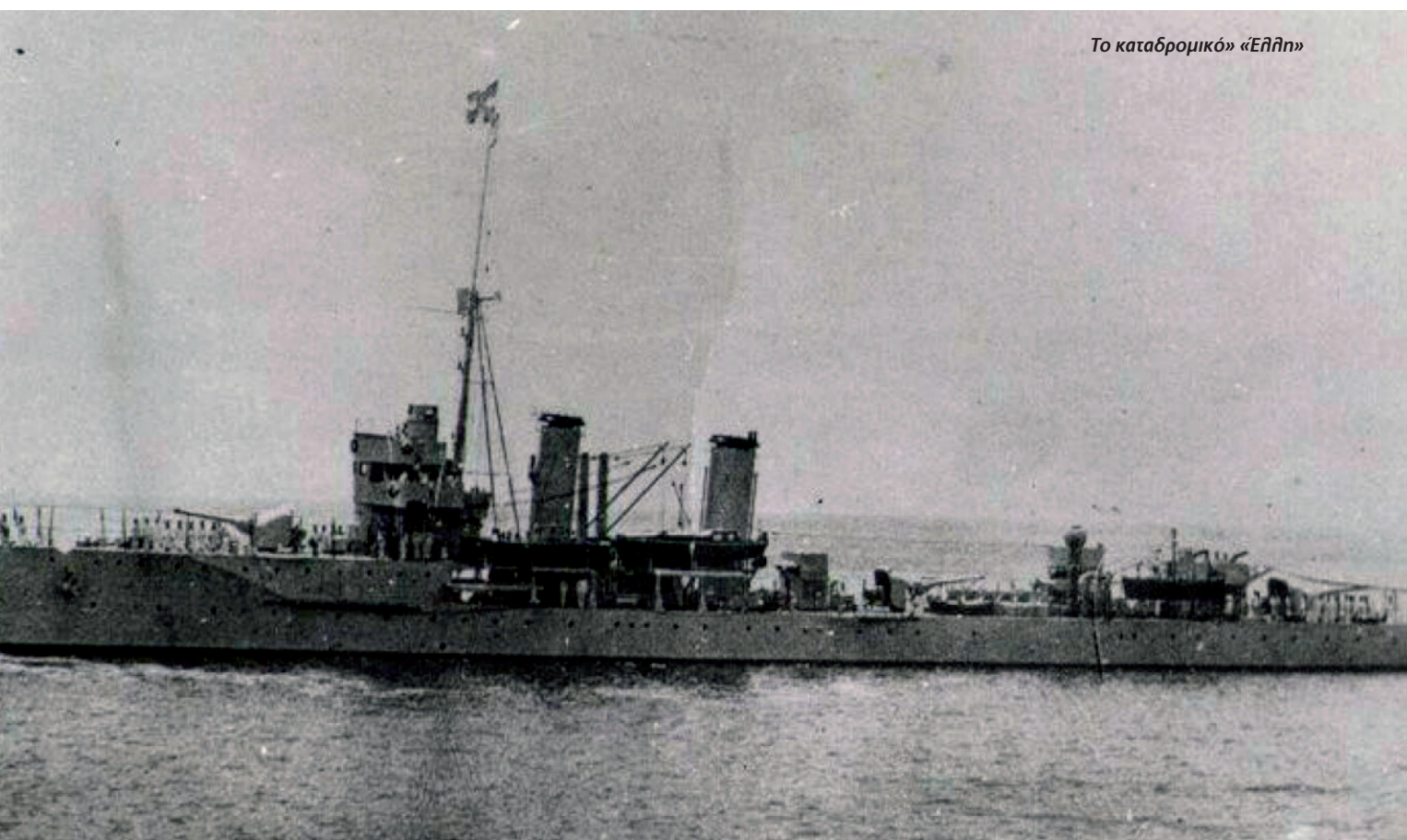
Η αποτυχία του νέου πρωθυπουργού να συλλήβει τους συνωμότες οδήγησε στην εκδήλωση του κινήματος τη νύχτα της 14ης προς τη 15η Αυγούστου 1909. Στους στρατώνες στο Γουδί συγκεντρώθηκαν 449 αξιωματικοί και 2.546 οπλίτες μαζί με χω-



Λαϊκή λιθογραφία του Σ. Χρηστίδη για την επιτυχία του κινήματος, κάτω ο αρχηγός του «Στρατιωτικού Συνδέσμου» Νικόλαος Ζορμπάς και αριστερά εφημερίδα της εποχής



ροφύλακες και πολίτες, καλώντας την κυβέρνηση να υιοθετήσει το πρόγραμμα του Συνδέσμου. Στην πραγματικότητα, το πρόγραμμα αυτό δεν διακρινόταν από επαναστατικά αιτήματα. Οι βασικές θέσεις του α-



Το καταδρομικό «Ελλη»



φορούσαν αλληλαγές στο στράτευμα, εξέφραζαν δηλαδή μάλλον επαγγελματικά συμφέροντα και εξοπλιστικά σχέδια, ενώ υπήρχε ένα γενικό ευχολόγιο για τις αλληλαγές που έπρεπε να γίνουν στην εκπαίδευση, τη δικαιοσύνη, την οικονομία και τη διοίκηση.

Το περιεχόμενο των αιτημάτων

Χωρίς να προτείνει συγκεκριμένα μέτρα, ο Σύνδεσμος εξέφραζε τον «πόθο» του όπως «ο σχεδόν πενόμενος Ελληνικός λαός ν' ανακουφισθή εκ των επαχθών φόρων, ους ήδη καταβάλλη και οίτινες ασπληχνως κατασπαταλώνται προς διατήρησιν πολυτελών και περιττών υπηρεσιών και υπαλληλήων, χάριν της απαισίας συναλληλαγής». Δηλώνονταν εξάλλου κατηγορηματικά ότι στόχος δεν ήταν το πολίτευμα και ο βασιλιάς, «ούτινος το πρόσωπον είναι ιερόν», ούτε η εγκαθίδρυση στρατιωτικής δικτατορίας. Και πράγματι εν τέλει δεν έγινε δικτατορία, παρ' όλο που η ιδέα εκφράστηκε κάποιες φορές μπροστά στο αδιέξοδο το οποίο προέκυψε από την πολιτική κρίση που επακολοούθησε.

Συνεπώς, ο Στρατιωτικός Σύνδεσμος εξέφραζε μάλλον συντεχνιακά και λαϊκιστικά αιτήματα, χωρίς να προτείνει συγκεκριμένες πολιτικές πράξεις και, προφανώς, χωρίς να έχει συγκεκριμένο σχέδιο και πρόγραμμα για τη διακυβέρνηση της χώρας. Το πραξικόπημα κέρδισε τη στήριξη των



Από πολιτική σε πολιτειακή κρίση

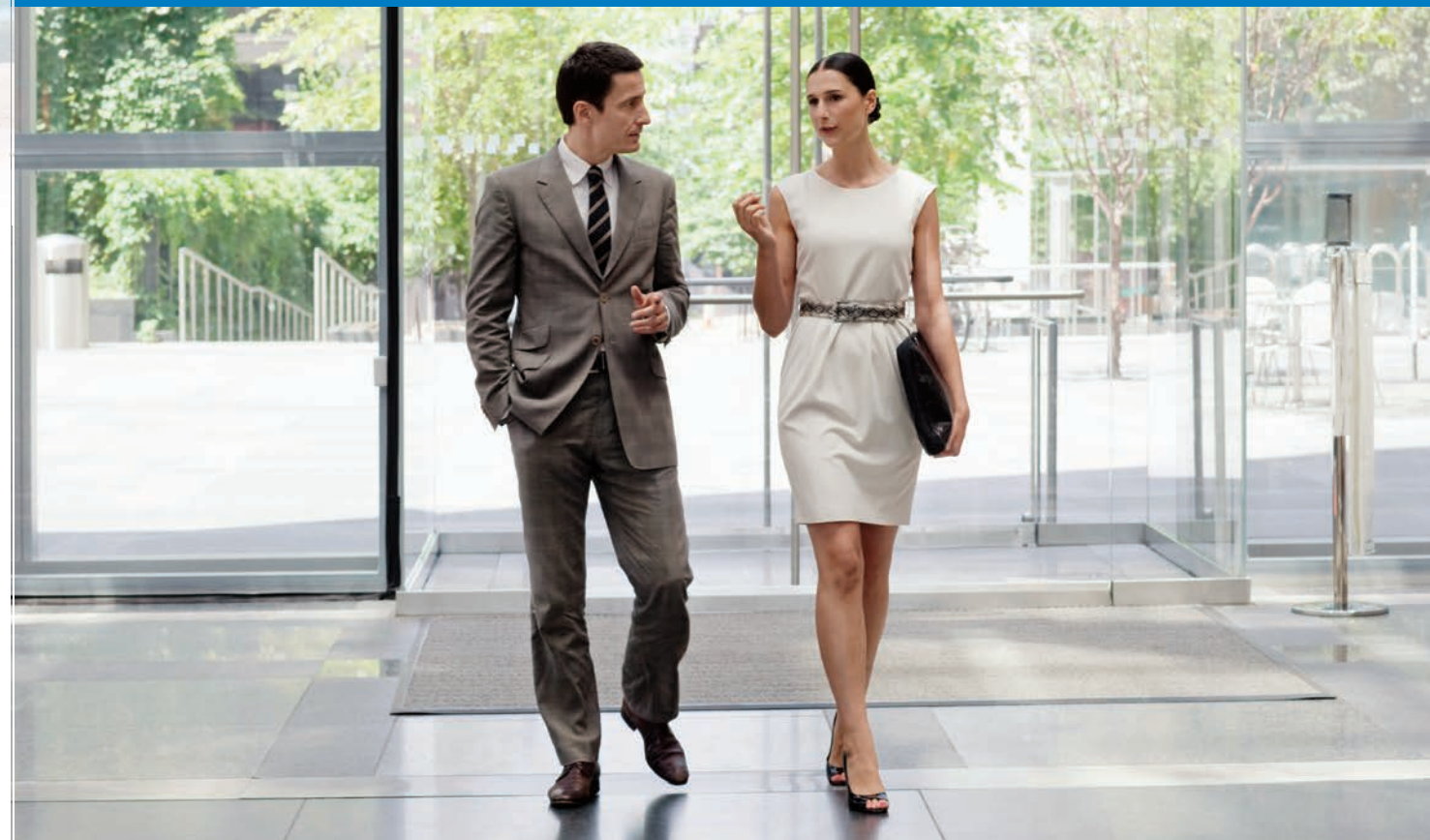
Την ικανοποίηση των αιτημάτων του Συνδέσμου είχε αναλάβει η κυβέρνηση του Κυριακούλη Μαυρομιχάλη, αρχηγού του τρίτου σε δύναμη κόμματος. Μέσα σε ελάχιστο χρόνο η Βουλή ψήφισε έναν εντυπωσιακά μεγάλο αριθμό νόμων (169 νομοσχέδια σε 82 ημέρες), με τους πραξικοπηματίες αξιωματικούς στα θεωρεία της. Η ιδιότητα αυτή διπλή εξουσία, αφενός των στρατιωτικών και αφετέρου των κοινοβουλευτικών θεσμών, ήταν εγγενώς αντιφατική και επομένως βραχύβια. Παρά την υποχωρητικότητα της Βουλής και της κυβέρνησης, η πολιτική κρίση γρήγορα μετασχηματιζόταν και σε πολιτειακή.

Λαϊκών και μικροαστικών στρωμάτων της πρωτεύουσας, τα οποία στις 14 Σεπτεμβρίου πραγματοποίησαν ένα ογκώδες συλλαλητήριο (70.000 σύμφωνα με την εφημερίδα Χρόνος) από το Πεδίον του Αρεως προς το παλάτι, ύστερα από επίμονες ενέργειες των αξιωματικών. Το συλλαλητήριο οργανώθηκε από τον Σύνδεσμο Συντεχνιών Ελλάδος (περίπου 50 οργανώσεις με 30.000 μέλη) και επιδόθηκε στον Γεώργιο Α' ψήφισμα το οποίο ενέκρινε το κίνημα του Συνδέσμου και είχε ως κεντρικό αίτημα τη μάλλον αφηρημένη «Ανόρθωση».

Μπροστά στο αδιέξοδο, ο Στρατιωτικός Σύνδεσμος στράφηκε προς έναν «μεσσία», τον Ελευθέριο Βενιζέλο, για να βγάλει τη χώρα από την κρίση. Ο Βενιζέλος είχε στηρίξει, με άρθρα του στην εφημερίδα Κήρυξ των Χανίων, την ανάγκη των μεταρρυθμίσεων που πρότεινε ο Σύνδεσμος, ενώ η σύγκρουσή του με τον ύπατο αρμοστή της Κρήτης πρίγκιπα Γεώργιο είχε δημιουργήσει συμπάθειες κυρίως στους κατώτερους αξιωματικούς. Εξάλλου, στο πρόσωπό του έβλεπαν έναν πολιτικό άφθαρτο και ανεξάρτητο από το «διεφθαρμένο» ελληνικό πολιτικό κατεστημένο.

Έχετε στόχο την κορυφή;

MetLife®



Είμαστε τόσο καλοί, όσο και οι άνθρωποί μας. Γι' αυτό στη MetLife φροντίζουμε να παρέχουμε στους ανθρώπους μας όλα τα εφόδια για να είναι οι κορυφαίοι επαγγελματίες στο χώρο τους.

Εάν και οι δικές σας προσδοκίες είναι υψηλές, τότε ήρθε η στιγμή να συνδέσετε την επαγγελματική σας σταδιοδρομία με τη MetLife.

Με δυναμική παρουσία 145 ετών στον ασφαλιστικό χώρο και μέγεθος που μετράει εκατομμύρια ασφαλισμένους σε όλον τον κόσμο, στη MetLife διαθέτουμε όλα τα εχέγγυα για να σας προσφέρουμε τη σιγουριά που χρειάζεστε.

Η οικονομική ευρωστία, η αξιοπιστία, η πρωτοπορία και ο επαγγελματισμός που χαρακτηρίζουν τη μακρόχρονη πορεία μας, αποτελούν πρόσφορο έδαφος για τη δική σας ασφαλή εξέλιξη και αναγνώριση.

MetLife®



Γιατί η ασφάλειά σας μετράει

Λεωφ. Κηφισίας 119, Τ.Κ. 15124, Μαρούσι, Αθήνα, τηλ.: 210 8787000, fax: 210 6123728,
email: contact@metlife.gr www.metlife.gr

ασφαλιστικό underwriting

Εγγυημένη σύνταξη από την Εθνική Ασφαλιστική



Ο κ. Γιώργος Ζαφείρης

Ένα νέο συνταξιοδοτικό προϊόν που απευθύνεται σε κάθε Έλληνα προωθεί στην αγορά η Εθνική Ασφαλιστική, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας. Πρόκειται για την «Εθνική Σύνταξη», ένα προϊόν που μπορεί να προσφέρει εγγυημένη σύνταξη μετά από 10 ή 15, ή 20 ή 25 χρόνια, ανάλογα με το πότε επιθυμεί ο ασφαλισμένος.

Η «Εθνική Σύνταξη» με εγγυημένο επιτόκιο 2,5%, έρχεται σε μία στιγμή που τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης αντιμετωπίζουν προβλήματα και δημιουργούν αβεβαιότητες στον Έλληνα ασφαλισμένο. Η Εθνική Ασφαλιστική με το νέο προϊόν προσφέρει στον καταναλωτή μία σίγουρη προοπτική καθώς το ποσό που θα λάβει στην λήξη ο ασφαλισμένος είναι εγγυημένο.

Η παρουσίαση του προϊόντος έγινε από τον κ. Γιώργο Ζαφείρη Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Με την «Εθνική Σύνταξη» η Εθνική Ασφαλιστική αποδεικνύει ότι βρίσκεται δίπλα στον κάθε Έλληνα και την κάθε Ελληνίδα, όπως είπε πρόσφατα και ο πρόεδρος της εταιρείας κ. Δημήτρης Δημόπουλος μιλώντας στο Συνέδριο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.



ΚΕΡΑΙΖΕΙ ΣΥΝΕΧΩΣ ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ!

Άνοιξε για τα καλά τα φτερά του το λιοντάρι της Generali, όπως δείχνει η πορεία της παραγωγής ασφαλιστρών της εταιρείας, το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους. Κατά το πρώτο εξάμηνο του 2014, η συνολική παραγωγή της Generali παρουσίασε αύξηση 7,5%, φτάνοντας τα € 92,7 εκατομμύρια. Συγκεκριμένα, στον κλάδο ζωής, η αύξηση παραγωγής είναι 10,8% και στις γενικές ασφαλίσσεις 5,8%, σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Για να υπάρξει ένα μέτρο σύγκρισης με την υπόλοιπη αγορά να αναφέρουμε ότι στο πρώτο τετράμηνο του έτους (Ιανουάριος-Απρίλιος) ενώ η ασφαλιστική αγορά σημείωνε νέα συρρίκνωση (η συνολική παραγωγή μειώθηκε κατά 3,6%), η Generali κινήθηκε κόντρα στο ρεύμα και παρουσίασε αύξηση παραγωγής κατά 6,9%. Οι άνθρωποι της εταιρείας, όπως πληροφορείται το nextdeal.gr παρακολουθούν ιδιαίτερα τα στοιχεία στους κλάδους υγείας, αυτοκινήτου και κατοικίας εκεί όπου πρόσφατα παρουσίασε νέα προϊόντα. Η εικόνα είναι ιδιαίτερα θετική καθώς στα συμβόλαια υγείας η άνοδος στις αιτήσεις αγγίζει το 23,66%, στα συμβόλαια αυτοκινήτου το 21,5% και οι αιτήσεις κατοικίας έχουν διπλασιαστεί σε σχέση με πέρυσι. Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, το μερίδιο αγοράς της Generali για το 2014, αναμένεται να ξεπεράσει το 4%, όταν στο τέλος του 2008, πριν δηλαδή αρχίσει η οικονομική κρίση, ήταν στο 2,7%. Παράλληλα, στη διάρκεια των τελευταίων έξι ετών, ο αριθμός του προσωπικού της εταιρείας αυξήθηκε κατά 14%, ενώ και ο αριθμός των συνεργατών της είχε σημαντική αύξηση. Η Generali και οι άνθρωποι της αποδεικνύουν ότι η ρήση «στις κρίσεις υπάρχουν και ευκαιρίες» δεν είναι «παρηγορητική» για όσους πηλτώνται αληθά αποτυπώνει μία πραγματικότητα. Η Generali είναι μία όαση δημιουργίας και ανάπτυξης σε ένα άνυδρο και υφειακό περιβάλλον.

Νέες αγορές δημιουργεί ο Γιώργος Κώτσαλος!

ΤΟ ΤΕΛΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ των προσπαθειών INTERAMERICAN είναι η βελτίωση της ζωής των πελατών της μέσω των ασφαλιστικών υπηρεσιών της, η επίλυση προβλημάτων πελατών, η ηγετική παρουσία και πρωτοπορία στο χώρο ιδιωτικής ασφάλισης, η καλή ισορροπία ανάμεσα στις ευθύνες πελατών, εταιρείας, υπαλλήλων, η συνεισφορά στην Ελληνική κοινωνία από τα οφέλη της περιουσίας της, η αφιέρωση χρόνου για ικανοποίηση του πελάτη, η αφιέρωση χρόνου για εταιρική κοινωνική ευθύνη και καινοτομία χωρίς ANTIFRAUDE ή ΜΙΜΗΣΗ (μεγάλη η θητεία του Γιάννη Ρούντου στην επικοινωνία με το κοινό).

Η INTERAMERICAN συνεχίζει έναν τρόπο δουλειάς όπου ποτέ δεν ικανοποιούνται οι άνθρωποι της και δεν λιμνάζουν, έχουν συνεχώς αγώνα αυτοβελτίωσης και πάντα σαν τους μάγους ψάχνουν το νέο αστέρι τους το καινούργιο υπέρ του πελάτη βάζοντας βοηθό τους εκτός των άλλων και την ΕΦΕΥΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ. Ένα δείγμα αυτών που υποστηρίζουμε είναι ο τρόπος ενεργειών του management INTERAMERICAN για το θέμα υδροπλάνων στην Ελλάδα.

Πριν ακόμα εξαπλωθεί και λειτουργήσει ο νέος τρόπος μεταφοράς με υδροπλάνα σε πολλά γεωγραφικά σημεία της Ελλάδας σε παραθαλάσσιες περιοχές και λιμένες ο Γ. Κώτσαλος οραματίστηκε, σχεδίασε και υλοποίησε ένα πρόγραμμα εισόδου σ' αυτό τον τομέα με διάφορες ασφαλιστικές προτάσεις.

Είναι ένα δείγμα ότι όπου υπάρχουν ιδέες υπάρχει και ασφαλιστική εργασία και ασφάλιστρα.

Η πρόοδος είναι θέμα ιδεολογίας και θεμελιώδης αξία γι' αυτούς που προετοιμάζουν το μέλλον τους.

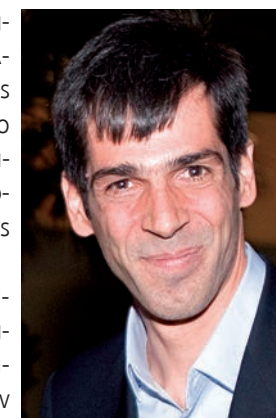
Ε.Σ. Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος



ΑΧΑ Ασφαλιστική: Σταθερότητα και αισιοδοξία

Έτοιμη να κυριαρχήσει στο ρινγκ του ανταγωνισμού στην ασφαλιστική αγορά η ΑΧΑ Ασφαλιστική. Ο νέος διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Ερρίκος Μοάτσος υποσχέθηκε στο αποκλειστικό δίκτυο της εταιρείας, σταθερή αναπτυξιακή πολιτική και εξέφρασε την αισιοδοξία του για το μέλλον της εταιρείας και της ασφαλιστικής αγοράς.

Έχουμε επιλέξει μία πολιτική, την πιστεύουμε, πιστεύουμε ότι είναι η καλύτερη και την ακολουθούμε με συνέπεια, τόνισε ο κ. Μοάτσος, μιλώντας στον Κωστή Σπύρου και στην κάμερα του nextdeal.gr



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Ο διευθυντής πωλήσεων Νίκος Σακελαρίου ξεκαθάρισε ότι το αποκλειστικό δίκτυο είναι πολύ σημαντικό για την ΑΧΑ. Το αποκλειστικό δίκτυο είναι στο DNA της ΑΧΑ παγκοσμίως, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Σακελαρίου. Μαζί με το δίκτυο αυτό θα προχωρήσουμε στη νέα ψηφιακή εποχή, προς όφελος των ιδίων της εταιρείας και των ασφαλισμένων, τόνισε.

Η παρουσία του πυγμάχου Μιχάλη Ζαμπίδη στο συνέδριο συμβολική και ουσιαστική. Η ΑΧΑ Ασφαλιστική είναι έτοιμη να νικήσει τη κρίση και να περάσει δυνατή σε μια νέα εποχή.



Προτάσεις Μιλτιάδη Νεκτάριου για τους ανασφάλιστους

ΣΤΟ FORUM για τα Οικονομικά και τις Πολιτικές Υγείας, που οργάνωσε η Εθνική Σχολή Δημόσιας Υγείας στη Θεσσαλονίκη στις 27-29 Ιουνίου, ο καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος πρότεινε την οργάνωση δυο ΣΔΙΤ μεταξύ του ΕΟΠΠΥ και της Ασφαλιστικής Αγοράς. Το πρώτο αφορά την οργάνωση της Ομαδικής Ασφάλισης των 1.500.000 ανέργων οι οποίοι είναι ανασφάλιστοι για υπηρεσίες υγείας. Το δεύτερο ΣΔΙΤ αφορά την οργάνωση ενός ασφαλιστικού σχήματος για την κάλυψη των ιδιωτικών δαπανών υγείας, οι οποίες βαρύνουν τους οικογενειακούς προϋπολογισμούς και είναι οι υψηλότερες στην Ευρώπη.

Στο πρώτο θέμα που αφορούσε στην Ασφαλιστική Κάλυψη Υγείας των Ανέργων Πολιτών, τα κύρια σημεία της πρότασης είναι τα εξής:

Το Δημόσιο αποφασίζει την μερική ή ολική επιδότηση του ασφαλιστρού για την κάλυψη των ανασφάλιστων πολιτών που είναι άνεργοι, με βάση: (α) το εισόδημα, (β) τους «Άλλους Πόρους».

Καθορίζεται το περιεχόμενο του Πακέτου Ασφαλιστικών Παροχών, για Α' βάθμιας και Β' βάθμιας υπηρεσίες υγείας.

Οι ανασφάλιστοι ταξινομούνται σε ορισμένες Ομάδες. Η ταξινόμηση σε Ομάδες γίνεται κατά: (α) κατά Γεωγραφική Περιφέρεια και (β) ηλικία.



Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος

Με την προτεινόμενη ταξινόμηση αντιμετωπίζεται και το θέμα των προϋπαρχουσών ασθενειών.

Τα παραπάνω θέματα εξετάζονται και οριστικοποιούνται από κοινή επιτροπή έργου του ΕΟΠΠΥ και της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Για να ελαχιστοποιηθεί το κόστος για τον κρατικό προϋπολογισμό, προτείνεται η δι-

ενέργεια ανοικτού διαγωνισμού στον οποίο θα μπορούν να συμμετάσχουν ασφαλιστικές εταιρίες και βέβαια ο ΕΟΠΠΥ.

Οι συμμετέχοντες στο διαγωνισμό μπορούν να υποβάλουν προσφορές για μια ή περισσότερες Περιφέρειες της χώρας.

Θα πρέπει να προβλέπεται η δυνατότητα ΣΔΙΤ ΕΟΠΠΥ και Ασφαλιστικής Αγοράς για συμμετοχή στον εν λόγω διαγωνισμό.

Δυννητική αγορά: άνω των 500 εκατ. ευρώ.

Η εν λόγω πρόταση συνάντησε την έντονη επιδοκιμασία των συνέδρων, οι οποίοι προχώρησαν και σε βελτιωτικές προτάσεις. Εκτιμήθηκε ότι με την υλοποίηση της συγκεκριμένης πρότασης θα προκύψουν τα παρακάτω σημαντικά οφέλη:

Ταχεία κάλυψη μεγάλης κοινωνικής ανάγκης μέσω μιας καινοτόμου και αποτελεσματικής διαδικασίας.

Ελαχιστοποίηση κόστους για τον Κρατικό Προϋπολογισμό.

Υψηλό επίπεδο υπηρεσιών για τους ασφαλισμένους.

Καταξίωση μηχανισμού ΣΔΙΤ και στον τομέα παροχής υπηρεσιών και διάχυση θετικών εντυπώσεων στην ευρύτερη κοινωνία.

Προοίμιο για την έναρξη ευρύτερης συνεργασίας του ΕΟΠΠΥ με την Ασφαλιστική Αγορά, για το «Πακέτο των Ιδιωτικών Δαπανών Υγείας».

Πλούσιο το κοινωνικό μέρισμα της Allianz

ΟΠΟΙΟΣ ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΤΑΙ συχνά το ηλεκτρονικό portal της Allianz καταλαβαίνει ότι βρίσκεται στο δικτυακό ιστότοπο ενός παγκοσμίου γιγάντη των ασφαλειών.

Η Allianz δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην επικοινωνία της, στο ρόλο της ως παγκόσμιου γιγάντη των ασφαλειών και στην ευθύνη που έχει ως η πρώτη των πρώτων για το πώς πρέπει να κινηθεί ο κόσμος.

Έχουν περάσει κάποια χρόνια από τότε που ο διευθύνων σύμβουλος και CEO της Allianz Ελλάδος Πέτρος Παπανικολάου, σε μία παρουσίαση των αποτελεσμάτων της Allianz Ελλάδος, παρουσίασε και ένα εντυπωσιακό video του Ομίλου Allianz που αναφερόταν στο πώς βλέπει τον κόσμο η Allianz, ένα κόσμο στον οποίο πρέπει να αναζητούνται πάντα ασφαλείς λύσεις!

Όλα αυτά τα χρόνια η Allianz έκανε πολλή για να είναι ο κόσμος πιο ασφαλής. Δραστηριοποιήθηκε έντονα τόσο στον ανεπτυγμένο όσο και στον υπό ανάπτυξη κόσμο.

Στον επενδυτικό και τον βιομηχανικό τομέα, ανέπτυξε τις ασφαλιστικές λύσεις για πολύ μεγάλα projects ενώ προώθησε και την micro insurance. Όλη αυτή η κινητικότητα καθιερώνει την Allianz ως παγκόσμιο γιγάντη, με προφανή τα οφέλη και για την Allianz Ελλάδος, η οποία διευρύνει συνεχώς την παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με καινοτόμα προϊόντα και πρωτοβουλίες, οι οποίες αποφέρουν οφέλη όχι μόνο προς την εταιρεία και τον ασφαλισμένο αλλιά και την κοινωνία συνολικά. Το κοινωνικό μέρισμα της Allianz ήταν πολύ πλούσιο το 2013. Ειδικότερα η Allianz Ελλάδος κατέβαλε σε αποζημιώσεις, λήξεις και εξαγορές συμβολαίων 112,3 εκατ. ευρώ. Σε συνεργάτες κατέβαλε 35,6 εκατ. ευρώ ενώ σε φόρους, ασφαλιστικές εισφορές, κ.λ.π. 10 εκατ. ευρώ και στους εργαζόμενους (σε μισθούς) 9,7 εκατ. ευρώ.



Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου

Κύριε διευθύνοντα σύμβουλε, εστίασε την προσοχή πρώτα σε σένα και μετά στον ανταγωνιστή!

ΠΟΛΛΟΙ ΗΓΕΤΕΣ εταιριών εστιάζουν την προσοχή τους κυρίως στο τι κάνουν οι ανταγωνιστές τους, πιστεύοντας ότι θα κυριαρχήσουν στην αγορά και θα έχουν τον τίτλο του πιο επιτυχημένου.

Αυτή η άποψη δεν είναι σωστή μακροπρόθεσμα. Έρευνες ειδικών απέδειξαν εξετάζοντας πολλές περιπτώσεις ότι οι μεγάλες εταιρίες που άντεξαν στο χρόνο πρόσεχαν πρώτα τον εαυτό τους και την αυτοβελτίωσή τους. Η επικράτηση επί των ανταγωνιστών ερχόταν ως συνέπεια της δια-

κούς βελτίωσής τους. Το σύνθημα «κάθε μέρα να γίνουμε καλύτεροι», ήταν αυτό που νικούσε τους ανταγωνιστές.

Η διαρκής αυτοβελτίωση οδηγεί στη νίκη και επικράτηση. Οι εταιρίες που στοχεύουν στη δημιουργία οργανισμού με αξίες, ποιότητα, θεμελιώδεις αξίες της ζωής, γίνονται θεσμοί στον κλάδο τους, τυχαίνουν γενικού θαυμασμού, αφήνουν ιστορία.

Το κυνήγι της αντιγραφής ή πολέμου του ανταγωνιστή δεν είναι πάντα η καλύτερη επιλογή για μια θέση στο αύριο!

Δείξτε την αισιοδοξία της ασφάλισης στη διαφήμιση

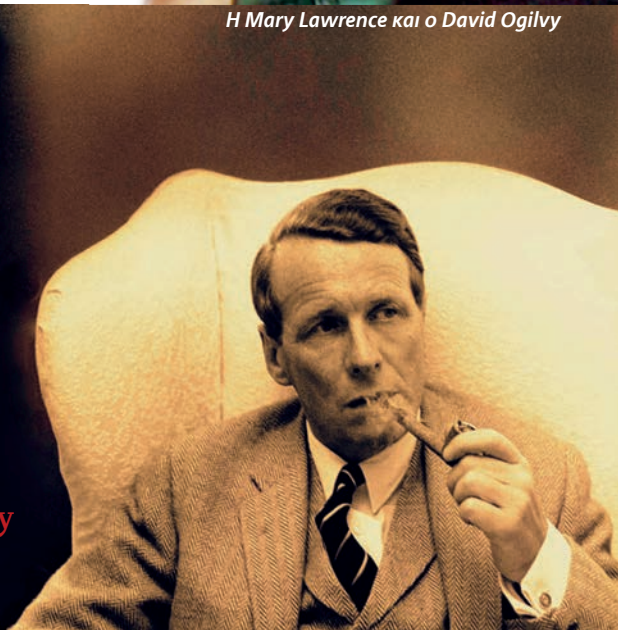
Δημόσιες Σχέσεις και κανόνες επιτυχημένης Διαφήμισης, λίγοι άνθρωποι στις ασφαλιστικές εταιρίες γνωρίζουν καλά. Δυστυχώς, πολλοί νέοι επικεφαλής στις ασφαλιστικές εταιρίες, ασχολούνται παρεμπιπτόντως με αυτό το θέμα. Συνήθως, οι διαφημίσεις προετοιμάζουν το έδαφος για τον πωλητή, προπωλώντας το προϊόν. Μια

σταση στο internet είναι όχι καλή για πολλούς. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ΔΕΝ φρόντισε το νέο της λογότυπο στο μέτρο που άξιζε, αφήνοντας το «άγνωστο», ακόμα και στο τι θέλει να πει... Κάποιοι κατηγορούν τους άλλους για «ψιλά γράμματα» που έχουν χειρότερα οι ίδιοι. Μερικοί λέ-



Η Mary Lawrence και ο David Ogilvy

**Ο καλύτερος
απ' όλους τους
τρόπους για να
νικήσεις την
P & G είναι βέβαια
να προωθήσεις ένα
καλύτερο προϊόν
David Ogilvy**



ματιά στις διαφημίσεις ασφαλιστικών εταιριών, δείχνει πώς βλέπουν τις εταιρίες οι ανταγωνιστές και πελάτες σήμερα. Εν πολλοίς, είναι παραμελημένη η κατάσταση. Είναι μερικοί, με χαμηλή εικόνα ζητιανιάς ενός ευτελούς ασφαλιστή, υπονοούμενα, ψέμματα, προσωρινά οφέλη. Λίγοι διαφημίζουν τις αξίες καλύτερων προϊόντων και μας θυ-

μιζουν τον μάγο της διαφήμισης, David Ogilvy, που έγραψε στους ανταγωνιστές της Procter & Gamble, ότι «ο καλύτερος απ' όλους τους τρόπους για να νικήσεις την P & G είναι βέβαια να προωθήσεις ένα καλύτερο προϊόν».

Δεν γνωρίζω πόσοι από τους διευθυνόντες συμβούλους και γενικούς διευθυντές αφιέρωσαν χρόνο να μάθουν για τους γίγαντες της διαφήμισης, Ogilvy, Burnett, Rubican, Lasker και τη μεγαλειώδη κυρία της Μάντισον Άβενιου, την Mary Lawrence, που μέσω διαφήμισης «έσωσε» εταιρίες σαν την TWA, τη Ford, την General Motors και άλλαξε τον τρόπο ζωής σε πόλεις όπως η Νέα Υόρκη!

Και όμως, έχουν τόσα να πουν! Η κατά-

νε συνεχώς ψέμματα, σήμερα που μπορείς να «δεις» τα πάντα. Ακόμα και σε διαφημίσεις εκδηλώσεων, βλέπουμε αριθμούς ατόμων σε προσέλευση, όταν οι φωτογραφίες και τα βίντεο δείχνουν άλλα... Είδαμε διαφημίσεις να διαφημίζουν καλύψεις που δεν καλύπτουν και είναι εξαιρέσεις... Βλάπτουν το θεσμό.

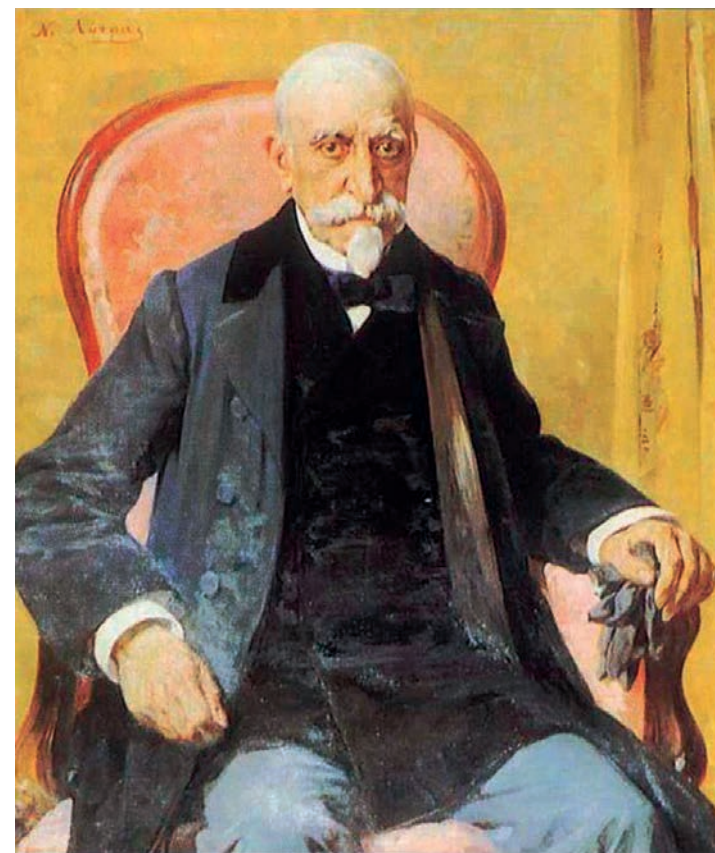
Διάβασα σε κάποιο βιβλίο για την διαφήμιση, ότι «ο μπακαλιάρος γεννάει δέκα χιλιάδες αυγά και η κότα ένα. Ο μπακαλιάρος δεν κακαρίζει ποτέ για να μας πει τι έκανε. Και έτσι, δεν ασχολούμαστε με τον μπακαλιάρo, αλλά με τον κότα που κακαρίζει μόλις κάνει ένα αυγό. Αυτό και μόνο φτάνει να καταλάβουμε τι αξίζει μια διαφήμιση!»

Τώρα που άλλαξαν όλα, για να κρατηθείτε ζωντανοί, δείτε το θέμα της διαφήμισης πιο ζεστά. Όλα τα ωφέλιμα στη ζωή, τα μάθαμε από την διαφήμιση πρώτα. Βρείτε κάτι καλό, αγαπήστε το, δείξτε το και διαφημίστε το. Εγκαταλείψτε το παλιό, το ψεύτικο, το λίγο, το μίζερο. Έχει ανάγκη ο κόσμος σας τα τόσα καλά που έτσι κι αλλιώς έχετε! Υπάρχουν και πρόσωπα και εταιρίες που νιώθουν και αυτοί «δύσκολα», με πολλή που «μαυρίζουν» το ουράνιο τόξο της ασφαλιστικής μας κοινωνίας. Έχουμε ανάγκη να ακούσουμε για το ΟΦΕΛΟΣ του καθενός και όχι μόνο για το τι είναι απροσώπως μια εταιρία... Βάψτε συναίσθημα, δείξτε την αξιοπρέπεια και αισιοδοξία της ασφάλισης ΚΑΙ στη διαφήμισή σας. Ε.Σ.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Παύλος Καλλιγάς 1814-2014 200 χρόνια!

Όταν ο Διοικητής της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, Παύλος Καλλιγάς, ετίθετο επικεφαλής της προσπάθειας των Ελληνικών Τραπεζών να δημιουργήσουν μια ασφαλιστική εταιρία ελληνική, με ασφαλείς βάσεις για τη θεμελίωση του ασφαλιστικού θεσμού και να περιορίσουν τη δράση των ξένων ασφαλιστικών εταιριών, μαζί με την εξαγωγή χρήματος, ο τρόπος λειτουργίας των ξένων, ήταν εκτός παντός ελέγχου. Ήδη, μεταξύ 1825 και 1890 είχαν κλείσει γύρω στις 65 ασφαλιστικές εταιρίες. Η αποτυχία είχε ρίζες, όπως σημειώνει ο Κ. Μακρής (Ιστορία Ιδιωτικής Ασφάλισης, 1996), στην έλλειψη



Ελαιογραφία του Νικηφόρου Λύτρα

μετοχικών κεφαλαίων και αποθεματικών, στην όχι καλή οργάνωση, στη μικρή εμπειρία των στελεχών και στον ανταγωνισμό ελληνικών και αλλοδαπών εταιριών.

Ο Παύλος Καλλιγάς είχε εμπειρία από τη θητεία του στο Δ.Σ. της εταιρίας «ΦΟΙΝΙΞ», την πρώτη ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία Πυρός μετά την «ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ», τότε νομικός σύμβουλος της ΕΤΕ. Οι ανάγκες της εποχής προσδιόριζαν τον σκοπό της ίδρυσης μιας νέας δυναμικής εταιρίας, με στόχο, όπως δήλωσε ο Υποδιοικητής της ΕΤΕ (επί διοικήσεως Π. Καλλιγά) Στέφανος Στρέιτ, την ίδρυση «εγχωρίου εταιρίας επί ασφαλών βάσεων που... ουσιαστικά να υπηρετεί το κοινό συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, ήν συνεπάγεται η ασφάλισης παρά αλλοδαπών εταιριών...».

Έτσι, γεννήθηκε η «ΕΘΝΙΚΗ», με επωνυμία που παρέπεμπε στον μεγαλομέτοχο και ταυτόχρονα προσδιόριζε τον ε-

θνικό ρόλο που έπρεπε να διαδραματίσει. Η ιδέα ήταν του Διοικητή Παύλου Καλλιγά και ο Υποδιοικητής Στέφανος Στρέιτ τέθηκε επικεφαλής να την υλοποιήσει! Γενέθλια ημέρα η 22α Ιουνίου 1891, έδρα η Αθήνα, πρακτορεία εντός-εκτός Ελλάδος, διάρκεια απεριόριστη και σκοπός η αναδοχή παντός είδους ασφαλειών και ανασφαλειών!

Έχουν περάσει ακριβώς 200 χρόνια από την γέννηση του σπουδαίου εκείνου ανδρός, του Παύλου Καλλιγά, που γεννήθηκε το 1814 στη Σμύρνη και η οικογένειά του μεταφέρθηκε στην Τεργέστη με το ξέσπασμα του 1821. Το 1825

σπούδασε στη Βενετία. Συνέχισε στο Μόναχο (νομικά, φιλοσοφία, ιστορία) και το Βερολίνο. Γύρισε στην Ελλάδα και διέπρεψε ως νομικός καθηγητής του Δικαίου. Ενεπλήκην στην πολιτική, έγινε μέτοχος της ΕΤΕ (1846), διορίσθηκε στον Άρειο Πάγο και μέλος Δ.Σ. της ΕΤΕ (1851). Διετέλεσε Υπουργός Δικαιοσύνης (1854), βουλευτής Αττικής (1862, 1879, 1881), υπουργός Εξωτερικών (1882). Το 1885, Υποδιοικητής ΕΤΕ και το 1890 Διοικητής.

Επί διοικήσεώς του ιδρύθηκε η ΕΘΝΙΚΗ. Μέγα στολίδι για την ΕΘΝΙΚΗ, αλλά και την ασφαλιστική αγορά, αξίζει να τιμηθεί με αδιάντα, αλλά και με καθιέρωση βραβείων στη μνήμη του, επί εξαιρέτων πράξεων ανθρώπων της ΕΘΝΙΚΗΣ, μετάλλια, έρευνες, συνέδρια κλπ.

Οι πρόγονοι της ΕΘΝΙΚΗΣ έχουν πολλή να διδάξουν, πολλούς στη μικρή μας ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Βεβαίως, και εδώ ισχύει το «μνήμη ανδρός, μίμηση ανδρός»!

Ε.Σ.

Ο **ΑΝΤΟΛΦ ΝΤΑΣΣΛΕΡ** (adidas) ήταν **20 χρονών** όταν έφτιαξε το πρώτο αθλητικό παπούτσι. Έχει σημασία η ηλικία στις επιχειρήσεις;

Το 1948, τα δύο αδέρφια Άντολφ και Ρούντολφ Ντάσσελνερ, που το 1924 είχαν ιδρύσει την εταιρία Gebruder Dassler OHG, κατασκευάστρια παπουτσιών για ποδόσφαιρο, τένις και τρέξιμο, χώρισαν και ο Ρούντολφ έφτιαξε την Puma ενώ ο Άντολφ μετονομάζει την εταιρία σε Adidas από τα αρχικά του Adi – Das, φτιάχνοντας ένα χρόνο μετά τα πρώτα ποδοσφαιρικά παπούτσια με ελαστικά καρφιά και με σήμα κατατεθέν τις τρεις λωρίδες.

Ο Άντι θεωρείται ως ο ιδρυτής της σύγχρονης αθλητικής βιομηχανίας. Στόχος του η Adidas να είναι η ΠΡΩΤΗ αθλητική μάρκα στον κόσμο, κάτι που το πέτυχε. Όταν ξεκίνησε ήταν 20 χρονών και πρωτοέφτιαξε παπούτσι για προπόνηση. Το 1959 όταν πέθανε άφησε κατοχυρωμένες 700 τουλάχιστον πατέντες – ιδέες!

Ενδιαφέρον έχει – για όσους τους ενδιαφέρει η πρόοδος στη ζωή των ανθρώπων – ότι πολλές μεγάλες εταιρίες ξεκίνησαν με ιδρυτές νέους στην ηλικία, που έψαχναν κάτι νέο και υλοποίηση – εφαρμογή μιας ιδέας που καλυτέρευε ό,τι υπήρχε ως τότε. Ίσως τα παρακάτω ονόματα να αποτελέσουν αφορμή για καλύτερη αντιμετώπιση νέων ανθρώπων που έχουν κάτι να προτείνουν και να ακουστούν από αυτούς που παίρνουν αποφάσεις!

Ο ιδρυτής της **Boeing, William E. Boeing**, ήταν ένας έμπορος ξυλείας, όταν σε **ηλικία 35 ετών** σκέφτηκε την ίδρυση εταιρίας γενικής μεταποίησης αεραθών και ειδών προς πώληση, εμπορευμάτων κάθε είδους και κυρίως αεροπλάνων...

Οι ιδρυτές της **Hewlett – Packard**,

Ο Άντολφ Ντάσσελνερ (adidas) ήταν 20 χρονών όταν έφτιαξε το πρώτο αθλητικό παπούτσι. Έχει σημασία η ηλικία στις επιχειρήσεις;

William Hewlett και David Packard ήταν **26 ετών** και οι δύο όταν ξεκίνησαν εταιρία μηχανολογικών εργασιών και μικροεπισκευών στο χώρο ηλεκτρονικών – ηλεκτρολογικών μηχανημάτων.

Ο ιδρυτής των **Marriott, Willard Marriott** ήταν **26 ετών** και η **Allie Marriott** **22 ετών**.

Ο ιδρυτής της **Merck, George Merck** ξεκίνησε **23 ετών** πωλώντας χημικά – φαρμακευτικά.

Ο ιδρυτής της **Pfizer, Charles Pfizer** **25 ετών** και ο συνέταιρός του **Charles Erhart** **28 ετών** ξεκίνησαν και αυτοί με χημικά – παρασιτοκτόνα.



Ο **Paul V. Calvin** ίδρυσε τη **Motorola** **33 ετών**.

Οι ιδρυτές της **Procter & Gamble, William Procter και James Gamble** ήταν **36 και 34 ετών**.

Ο ιδρυτής της **Colgate, William Colgate** ήταν **23 ετών**.

Ο ιδρυτής της **R. J. Reynolds, Richard**, **25 ετών**.

Ο ιδρυτής της **Sony, Masaru Ibuka** ήταν **37 ετών**.

Ο **Walt Disney** ήταν **21 ετών**.

Ο ιδρυτής της **Columbia Pictures, Harry Cohn** **29 ετών**.

Ο **Φακούντο Μπακάρντι**, της **BACARDI**, δεν είχε κλείσει **τα 25**.

Στα **30 της η Ρουθ Χάντλερ** ίδρυσε την **MATTEL** και από τα 20 της εφηύρε την κούκλα **Barbie**.

Στα **20 του χρόνια ο Ρινάλντο Πιάττσο** ίδρυσε εταιρία για κατασκευή πλινόων, λεωφορείων, υδροπλάνων αλλά ο πόλεμος τα κατέστρεψε αναγκάζοντας τον γιο του να φτιάξει ένα μηχανάκι – βέσπα.

Ο **Μαρσέλ Μπιχ** ίδρυσε την **Bic** στα **30 του**.

Η **COCO CHANEL** άλλαξε τη μόδα εργαζόμενη ως βοηθός ράφτη **στα 20 της** και στα 30 της λάνσαρε το **Chanel No 5**.

Το 1896, **33 χρόνων ο HENRI FORD** πειραματιζόταν να φτιάξει, αυτοκίνητο.

Ο **Σοϊκίρο HONDA** από το τέλος του σχολείου του σχεδίαζε αγωνιστικά αυτοκίνητα.

Ο **ΙΝΓΚΒΑΡ ΚΑΜΠΡΑΝΤ**, ιδρυτής του **IKEA**, **17 ετών** ξεκίνησε την ιδέα της επιχείρησης.

Ο **Jack Daniel** (έφτιαξε την πρώτη εγχειρισμένη οινόπνευματοποίηση της Αμερικής) από **13 χρόνων έφτιαχνε ουίσκι**.

Σε ηλικία **15 ετών**, ο



Τζον Γουόκερ, κληρονόμησε ένα μαγαζί που πουλούσε ποτά και συνέχισε μεγαλουργώντας το **Τζον Γουόκερ**.

Ο **Τζορτζ Ίσμαν**, **στα 20 του** εγκατέλειψε μια ασφαλιστική εταιρία που δούλευε και ξεκίνησε πειράματα σε φωτογραφικές μηχανές που τον οδήγησαν στην ίδρυση της **KODAK**.

Ο **Ρενέ Λακόστ** μεταξύ **25-30 ετών** έφτιαξε τα μπλουζάκια με το λογότυπο κροκοδειλάκι πάνω στο ρούχο (μόδα για πρώτη φορά το λογότυπο να φαίνεται!)

Στα **19 του χρόνια ο Γουίλσοντορφ Χανς**, ξεκίνησε τα πειράματα για

ρολόι χειρός (μέχρι τότε υπήρχαν μόνο τσέπης). Ήταν αυτός που μεταξύ 1905-1945 θα αποσπάσει 50.000 πιστοποιήσεις ευρεσιτεχνίας για τα καλύτερα ρολόγια με αποκορύφωμα το **ROLEX!**

Στα **21 του χρόνια ο Φ. Ρόις** ίδρυσε την **Royce** και μετά **ROLLS-ROYCE...**

Είναι χιλιάδες τα παραδείγματα ανθρώπων που είχαν ιδέες και άλλαξαν τον

κόσμο, όχι πάντα εύκολα και συνήθως με ειρωνείες, πολέμους και εμπόδια.

Καθώς βλέπω το όνομα Adidas αυτές τις μέρες στις διαφημίσεις του Παγκοσμίου Κυπέλλου θυμάμαι τους ευεργέτες εφευρέτες όπως ο Άντολφ Ντάσσελνερ που έφερε επανάσταση στον τομέα του και το μόνο που έχω να πω είναι ότι έχουμε ανάγκη τις ιδέες των νέων ανθρώπων.

Ας ενθαρρύνουμε τα νέα παιδιά, τους συναδέλφους, τους υπαλλήλους, τους συνέταιρους, τα παιδιά μας, τη νέα γενιά! Κρύβουν μέσα τους τη δημιουργία και θεικές δυνάμεις πρωτόγνωρες! Ε.Σ.



Εκσυγχρονιστικό πακέτο στην ασφάλιση αυτοκινήτου



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς
πρόεδρος του Επικουρικού
Κεφαλαίου και της Επιτροπής
του Κλάδου Αυτοκινήτου της
Ένωσης Ασφαλιστικών
Εταιρειών

Η ΝΕΑ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ που ισχύει από την 5η Μαΐου 2014 στην υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτου (νόμος 4261/2014, ΦΕΚ Α 107/5.-5.2014) αποτελεί ένα σημαντικό εκσυγχρονιστικό βήμα. Σε συνδυασμό με τις υπόλοιπες μεταρρυθμίσεις στο Επικουρικό Κεφάλαιο, στο καθεστώς ανασφάλιστων οχημάτων αλλά κυρίως στην ανάληψη του Κέντρου Πληροφοριών από το Επικουρικό Κεφάλαιο δημιουργείται μία νέα θεσμική βάση υγιούς ανάπτυξης του κλάδου, την οποία πρέπει να στηρίξει το σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς!

«Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου και της Επιτροπής του Κλάδου Αυτοκινήτου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, επισημαίνει συχνά πυκνά ότι τροποποιήθηκε ένας νόμος που ίσχυε τα τελευταία 40 χρόνια. Έπρεπε τονίζει να γίνει ένας εκσυγχρονισμός στη νομοθεσία η οποία είχε δημιουργήσει στρεβλώσεις στην αγορά.

Ποιοι ήταν αυτοί που έκαναν αυτή τη δουλειά δεν είναι εύκολο να βρεθεί όμως η διασταύρωση των στοιχείων δείχνει αυτό, 400.000 συμβόλαια σε βάρος 5.000.000 άλλων ασφαλισμένων.

Μία ακόμη στρέβλωση της αγοράς ήταν οι ακυρώσεις συμβολαίων που στην πράξη δεν αναγνωρίζονταν από τα δικαστήρια. Ενώ οι εταιρείες έστελναν τις ακυρώσεις με συστημένες επιστολές, δυστυχώς στο δικαστήριο δεν έστεκε καμία από τις ακυρώσεις.

Οι αντίδικοι δικηγόροι εμφανίζονταν στο δικαστήριο και αντέτειναν ότι ποτέ ο ασφαλισμένος δεν έλαβε την επιστολή.

Τέλος ο νόμος καλύπτει μία ακόμη δυσαρμονία. Έρχεται και καλύπτει το κενό που δεν μπορούσαν να καλύψουν οι πράξεις του διοικητή (30 και 31) σχετικά με τις Εταιρείες Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών (ΕΠΥ) σχετικά με το εισπρακτικό.

Τώρα όλοι οι ασφαλισμένοι πρώτα καταβάλλουν τα ασφαλιστρα και μετά παίρνουν το συμβόλαιο.

Να θυμίσουμε πάντως ορισμένα σημεία της νέας νομοθεσίας όπως τα καταγράφει σε ανακοίνωση της η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών

Ελλάδος (ΕΑΕΕ)

Πιο συγκεκριμένα, με το Ν. 4261/2014 (άρθρο 169) επέρχονται οι εξής σημαντικές αλλαγές:

- Η σύμβαση της υποχρεωτικής ασφάλισης του αυτοκινήτου σας καθίσταται ρητά σύμβαση ορισμένης διάρκειας, γεγονός που σημαίνει ότι η ασφάλισή σας ισχύει για όσο χρονικό διάστημα ορίζεται με ακρίβεια στο ασφαλιστήριό σας και επομένως ότι έχει συγκεκριμένη ημερομηνία και ώρα έναρξης και συγκεκριμένη ημερομηνία και ώρα λήξης.

- Ανανέωση της ασφαλιστικής σύμβασης ή σύναψη νέας ασφάλισης επιτρέπεται μόνον αφού προηγηθεί η καταβολή από τον ασφαλισμένο του αντίστοιχου ασφαλιστρου.

Για το λόγο αυτό, ο Νόμος απαγορεύει στις ασφαλιστικές εταιρείες να παραδίδουν ασφαλιστήρια συμβόλαια, εάν προηγουμένως δεν έχουν εισπράξει το ασφαλιστρο που αναλογεί στην παρεχόμενη κάλυψη.

- Το ασφαλιστήριό σας θα είναι από εδώ και στο εξής το έγγραφο με το οποίο θα αποδεικνύετε στα αστυνομικά όργανα τη σύναψη της ασφάλισής σας. Για το λόγο αυτό θα πρέπει να το έχετε πάντα στο όχημά σας.

Το γνωστό σε όλους μας αυτοκόλλητο σήμα ασφάλισης καταργήθηκε και δεν αποτελεί πλέον αποδεικτικό της ασφάλισής σας.

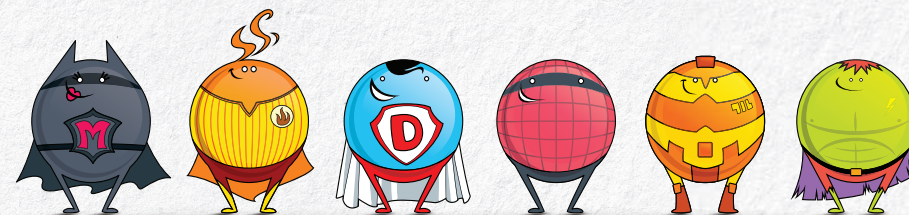
- Σε περίπτωση που έχετε καταβάλει το ασφαλιστρο, αλλά δεν έχετε ακόμα παραλάβει το ασφαλιστήριό σας, ο Νόμος προβλέπει ότι, μέχρι να παραλάβετε το ασφαλιστήριό σας, η σύναψη της ασφάλισής σας θα αποδεικνύεται για τις πέντε (5) πρώτες ημέρες της κάλυψής σας από την απόδειξη πληρωμής του οφειλόμενου ασφαλιστρου.

Επομένως, στην περίπτωση αυτή θα πρέπει να έχετε πάντα μαζί σας την απόδειξη πληρωμής του ασφαλιστρου σας καθώς και το έγγραφο της ασφαλιστικής εταιρείας σας που σχετίζεται με τη σύναψη της ασφάλισης του οχήματός σας έναντι του συγκεκριμένου ασφαλιστρου.

Ενδεικτικά το έγγραφο αυτό το οποίο πρέπει να συνοδεύει την απόδειξη της πληρωμής του ασφαλιστρου, μπορεί να είναι η ειδοποίηση πληρωμής.

Ακόμα και οι σούπερ ήρωες

ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΤΟΥΣ



Στήριξε τους
ΣΟΥΠΕΡΗΡΩΕΣ
ΤΗΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑΣ

Στην **Eurolife ERB Ασφαλιστική** πιστεύουμε ότι η ασφάλεια προστασίας της οικογένειας στους δύσκολους καιρούς που διανύουμε δεν είναι πλέον πολυτέλεια, για αυτό ενισχύσαμε την προϊοντική μας γκάμα με το **My Family First**. Ένα προϊόν για όσους θέλουν να προστατεύσουν την οικογένειά τους με μια «χαμηλού κόστους εκκίνησης» ασφάλιση ζωής.

Προστασία οικογένειας

Εξασφαλίζει οικονομικά την οικογένεια με ένα κεφάλαιο που καταβάλλεται εφάπαξ σε περίπτωση απώλειας ζωής από ασθένεια ή ατύχημα.

Επιλογές στα μέτρα των πελατών σας

Αγορά επιπλέον κεφαλαίου και αύξηση του ποσού που θα καταβληθεί στην οικογένεια έως και 3 φορές πάνω σε περίπτωση απώλειας ζωής από ατύχημα.

Χαμηλό ασφαλιστρο εκκίνησης

Εύκολη αντιμετώπιση του κόστους του προγράμματος. Επιλογή διάρκειας και ύψους κεφαλαίου ασφάλισης και καταβολή στην αρχή χαμηλού ασφαλιστρου που αυξάνεται σταδιακά κατά 5% κάθε χρόνο.

Πρόσθετες καλύψεις

Προτείνετε επιπλέον καλύψεις όπως, Ολική Μόνιμη Ανικανότητα, Premium Επίδομα Σοβαρών Ασθενειών+ κ.ά., για να εξασφαλίσετε μια πρόσθετη ασπίδα προστασίας για τους πελάτες σας.



Το My Family First συμμετέχει στο Πρόγραμμα Επιβράβευσης Επιστροφή των πιστωτικών καρτών της Eurobank. Αναλυτικές πληροφορίες θα βρείτε στο www.eurolife.gr/el/epistrofi

Ασφαλίσεις Ζωής από την Eurolife ERB Ασφαλιστική.
Δεν γίνεται να λείπουν από το χαρτοφυλάκιό σας!

Τεχνολογία και Ασφαλιστικές Εταιρίες

ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ
INTERAMERICAN
PART OF ACHMEA

Η τεχνολογία έχει γίνει εργαλείο της δουλειάς του σημερινού ασφαλιστή και σε αυτό το πλαίσιο οι εταιρίες εντάσσουν συνεχώς νέες εφαρμογές, ώστε να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ σε ένα πολυσέλιδο αφιέρωμα επιχειρεί να «διερευνήσει» τον ρόλο της τεχνολογίας στην προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων και γενικότερα στην ιδιωτική ασφάλιση. Απευθυνθήκαμε στις ασφαλιστικές εταιρίες που ανταποκρίθηκαν άμεσα δίνοντας απαντήσεις στα παρακάτω ερωτήματα που τους θέσαμε:

1 Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

2 Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

3 Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Γράφει ο
Αναπληρωτής
Γενικός Διευθυντής
κ. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΧΙΩΤΑΚΑΚΟΣ



Η τεχνολογία είναι το εργαλείο του διαμεσολαβούντα

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

Αναγνωρίζοντας τον διαμεσολαβούντα ως το βασικό άξονα της στρατηγικής μας για την πρόσκτηση, τη διατήρηση και την ικανοποίηση των πελατών, βοηθάμε την καθημερινότητα του μέσω της τεχνολογίας, καθιστώντας την έμπρακτα βασικό εργαλείο της δουλειάς του.

Σε αυτή την κατεύθυνση, εντάσσουμε συνεχώς νέες εφαρμογές στο ειδικό portal της Εταιρίας μας για την αποκλειστική εξυπηρέτηση των διαμεσολαβούντων, ώστε να καλύψουμε τις νέες ανάγκες τους ενώ παράλληλα ανασχεδιάζουμε και εξελίσσουμε συνεχώς τις υφιστάμενες εφαρμογές μας εντάσσοντάς τις σε μια ενιαία στρατηγική για τη βελτίωση της εξυπηρέτησης των συνεργατών μας.

Για παράδειγμα, έχουμε προ πολλού δώσει τη δυνατότητα στο συνεργάτη μας να απαλλαγεί από την ευθύνη της είσπραξης, υλοποιώντας στις εφαρμογές μας την υποστήριξη όλων των εναλλακτικών καναλιών πληρωμής -eBanking Τραπεζών, ATMs, εξόφληση μέσω ταχυπληρωμής- για την εξόφληση των ασφαλιστών από τους πελάτες του, ενώ ταυτόχρονα τον βοηθάμε -επίσης μέσω εφαρμογών- να επικαιροποιήσει έγκαιρα τα στοιχεία επικοινωνίας των υπό έκδοση αποδείξεων πληρωμής ώστε να ελαχιστοποιήσουμε τις λανθασμένες αποστολές και να αυξήσουμε το επίπεδο ικανοποίησής του ιδίου και των πελατών του.

Στο ίδιο κεφάλαιο, επεκτείνουμε και βελτιστοποιούμε με τη χρήση της τεχνολογίας

στις υπενθυμίσεις προς τους πελάτες των συνεργατών μας (εισάγοντας πρόσφατα και υπενθυμίσεις πληρωμής μέσω SMS) ώστε να αυξήσουμε την εισπραξιμότητα και τη διακράτηση των συμβολαίων.

Ως επιπλέον παράδειγμα για τη διευκόλυνση του συνεργάτη μέσω της τεχνολογίας, αναφέρω και την εφαρμογή παρακολούθησης της πορείας διακανονισμού των ζημιών αυτοκινήτου, που λειτουργεί και σε smartphones, η οποία τους επιτρέπει να δουν το ακριβές στάδιο διακανονισμού της ζημιάς, προκειμένου να ενημερώσουν σχετικά τους πελάτες. Η συγκεκριμένη εφαρμογή αντλεί στοιχεία από τις εφαρμογές workflow και document management, που χρησιμοποιούνται από τους διακανονιστές μας για την ταχύτερη διεκπεραίωση των ζημιών αυτοκινήτου, καταργώντας πλήρως τους έγχαρτους φακέλους του παρελθόντος (Paperless Office).

Ακόμα, για να “φθάσουν” τα ασφαλιστικά προϊόντα μας μέσω της τεχνολογίας στα Γραφεία των Διαμεσολαβούντων που επιλέγουν να χρησιμοποιούν εφαρμογές της αγοράς για την οργάνωσή τους, έχουμε αναπτύξει πλήρη γκάμα Webservices που επιτρέπουν την υποστήριξη βασικών λειτουργιών μας, όπως για παράδειγμα την έκδοση συμβολαίων αυτοκινήτων ή την τιμολόγηση των προϊόντων μας, από αυτές τις εφαρμογές. Έτσι οι συνεργάτες μας, δεν περιορίζονται στην αποκλειστική χρήση των εφαρμογών της Εταιρίας μας για την υποστήριξη της σχέσης τους με την Εθνική Ασφαλιστική αλλά μπορούν να έχουν πρόσβαση στις λειτουργίες της Εθνικής Ασφαλιστικής μέσω των εφαρμογών της επιλο-

γής τους που καλύπτουν και τις άλλες ανάγκες των Γραφείων τους. Στις εφαρμογές αυτές προγραμματίζεται άμεσα και η σύνδεσή με την εφαρμογή Διαχείρισης Παραγωγής Συνεργατών (Πληρώνω – Τυπώνω).

Φροντίζουμε βεβαίως και την υποστήριξη των διαμεσολαβητών που έχουν επιλέξει να δραστηριοποιούνται αποκλειστικά μέσω του Internet όπως για παράδειγμα των Insurance Aggregators, έχοντας παρουσία από νωρίς στα δικά τους ασφαλιστικά portals, επιτρέποντας μάλιστα την ολοκλήρωση της έκδοσης συμβολαίων της Εταιρίας μας online μέσω σύνδεσης με τη δικιά μας διαδικτυακή εφαρμογή.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Μέσω της ιντερνετικής εφαρμογής Webpay που υλοποιήσαμε πρόσφατα και λειτουργεί στο Εταιρικό μας portal (www.ethniki-asfalistiki.gr), οι ασφαλισμένοι μπορούν να εξοφλήσουν τα ασφάλιστρά τους online (μέσω πιστωτικών καρτών, internet banking ή paypal, είτε eBanking), λειτουργία που καθίσταται ιδιαίτερα σημαντική τώρα, καθώς ο νέος νόμος για το αυτοκίνητο απαιτεί την εξόφληση των ασφαλιστών πριν την έκδοση του συμβολαίου καταργώντας την αυτόματη ανανέωσή του.

Ανέφερα παραπάνω στην ερώτησή σας για τους συνεργάτες, τη δυνατότητα εξόφλησης των ασφαλιστών μέσω όλων των εναλλακτικών καναλιών είσπραξης, όπως eBanking, ATMs, ΕΛΤΑ, χρεωστικές και πιστωτικές κάρτες, καθώς και τη δυνατότητα



εξόφλησης τηλεφωνικά μέσω καρτών στο τηλεφωνικό μας κέντρο 18189. Σε αυτές τις περιπτώσεις πολύ σύντομα θα μπορούν οι ασφαλισμένοι μας να εξοφλούν τα συμβολαία τους με άμεση ενημέρωση των λογαριασμών της Εταιρίας, γεγονός πολύ σημαντικό στα πλαίσια του νέου νόμου για τις ασφαλίσεις οχημάτων.

Για τους καταναλωτές που επιλέγουν την απευθείας αγορά ασφαλιστικών προϊόντων, λειτουργεί για περισσότερο από ενάμιση χρόνο το ιντερνετικό μας κανάλι πώλησης Ethnikiprotect που επιτρέπει την online έκδοση συμβολαίων σε λίγα λεπτά. Ακόμα, η εταιρεία μας έχει παρουσία στα internet portals των Insurance Aggregators, δίνοντάς την ευκαιρία στους ενδιαφερόμενους/επισκέπτες να μας συ-

γκρίνουν head-to-head με τον ανταγωνισμό και επιτρέποντάς τους να προχωρήσουν σε on line έκδοση του συμβολαίου τους.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Παρότι με βάση το σχεδιασμό μας δώσαμε έμφαση στη συγκράτηση των επαναλαμβανόμενων λειτουργικών δαπανών μας συνολικά -άρα και αυτών που αφορούν την τεχνολογία-καταφέροντας να τις περιορίσουμε σημαντικά, οι κεφαλαιακές μας επενδύσεις την τελευταία τριετία κινήθηκαν σε ικανοποιητικό επίπεδο και αναλώθηκαν κυρίως στην ανάπτυξη εφαρμο-

γών και την υλοποίηση υποδομών. Για το επόμενο διάστημα έχουμε ήδη προγραμματίσει επενδύσεις σε σημαντικά έργα στρατηγικής, όπως η υλοποίηση λύσης για την υποστήριξη της Φερεγγυότητας 2, η υλοποίηση συστήματος για την ανίχνευση ζημιών με ένδειξη απάτης, ενώ είμαστε στο τελευταίο στάδιο έγκρισης για την έναρξη του έργου εγκατάστασης ενός Ολοκληρωμένου Πληροφοριακού Συστήματος, επένδυση ιδιαίτερα σημαντική, που θα αντικαταστήσει σταδιακά το σύνολο σχεδόν των κλαδικών και υποστηρικτικών μας εφαρμογών. Παράλληλα, προγραμματίζουμε να επενδύσουμε σε μια σειρά από “τακτικά” έργα όπως στην ανάπτυξη εκ νέου βασικών πυλώνων των legacy εφαρμογών μας, μέχρι την πλήρη αντικατάστασή τους.

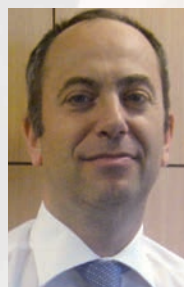


αλλάζουμε / τα δεδομένα

Γράφει

ο **ΝΙΚΟΣ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ**

Διευθυντής Δικτύων Διανομής,
Μέλος Εκτελεστικής Επιτροπής AXA



Προσφέρουμε στους ανθρώπους μας χρόνο για τις πωλήσεις

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

Σκοπός της AXA είναι να κάνει την καθημερινή εργασία στα δίκτυα διανομής της πιο άμεση και απλή, με διαρκώς χαμηλότερο λειτουργικό κόστος. Αυτό το επιτυγχάνουμε προσφέροντας πρόσβαση υψηλού επιπέδου στις υπηρεσίες μας από πολλαπλά συστήματα επικοινωνίας, είτε αυτά είναι ηλεκτρονικοί υπολογιστές και συμβατικά τηλέφωνα, είτε πολύ περισσότερο, smartphones και tablets.

Επιτυχία μας θεωρούμε το να δημιουργούμε συνεχώς συνθήκες που ενισχύουν και κεφαλαιοποιούν την προσπάθεια που κάνουν οι άνθρωποι στα δίκτυα διανομής της Εταιρείας μας.

Με την αξιοποίηση της τεχνολογίας απελευθερώνουμε τους ανθρώπους μας από χρονοβόρες διαδικασίες όπως η διαχείριση της καθημερινότητας και έτσι τους προσφέρουμε περισσότερο χρόνο που μπορεί να αξιοποιηθεί στη σημαντικότερη εργασία τους: την πώληση.

Για να αυξάνεται όμως συνεχώς η παραγωγικότητα, επιβάλλεται να υπάρχει σωστά καταγεγραμμένη, ακριβής και εύκολα προσβάσιμη πληροφορία. Αυτός είναι ένας ακόμα άξονας πάνω στον οποίο εργαζόμαστε καθώς θέλουμε με σταθερότητα να ενισχύουμε τα μερίδια αγοράς μας, επενδύοντας σε ήδη υπάρχοντες πελάτες αλλά και προσελκύοντας νέους.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για

να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Ως Εταιρεία είμαστε υποχρεωμένοι να κινούμαστε με ταχύτητα ανάλογη αυτής που ορίζει η κοινωνία και να απαντούμε άμεσα στις ανάγκες που έχουν οι πελάτες μας. Απευθυνόμαστε σε μια αγορά που απαιτεί γρήγορα αντανακλαστικά και άσπρη εξυπηρέτηση τόσο προς τους συνεργάτες όσο και προς τους πελάτες μας.

Η πρόθεση που έχουν οι πελάτες μας είναι να αναζητούν διαφορετικούς τρόπους επικοινωνίας με την Εταιρεία (multi-access) και μέσα από πολλαπλά κανάλια διανομής (multi-channel). Για το σκοπό αυτό αξιοποιούμε διαδικτυακές υπηρεσίες, κοινωνικά δίκτυα και εφαρμογές προσφέροντας τη δυνατότητα να απολαμβάνουν υπηρεσίες και επικοινωνία μαζί μας άμεσα και σε πραγματικό χρόνο.

Για να παραμένουμε όμως δυναμικά μέσα στους στόχους μας αυτούς, πρέπει να προσαρμόζουμε συνεχώς τον τρόπο σκέψης και την καθημερινή μας εργασία στα νέα δεδομένα. Αυτό σημαίνει πως η φιλοσοφία μας αλλάζει και θα συνεχίσει να αλλάζει προσφέροντας συνεχώς τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες στους πελάτες μας.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Οι επενδύσεις που έχουν γίνει είναι σημαντικές και για τα επόμενα χρόνια θα παραμείνουν σε ανάλογα υψηλό επίπεδο στοχεύοντας πάντα στην ενίσχυση της Εταιρείας μας

σε όλα τα επίπεδα. Μέσα από τις επενδύσεις στην καινοτομία και τη συνεχή τεχνολογική ισχυροποίηση παρατηρούμε σημαντικά οφέλη με εξαιρετική δυναμική για το μέλλον. Εμβαθύνουμε συνεχώς στην παγκόσμια αγορά της τεχνολογίας, ερευνούμε διεθνείς εξελίξεις στον ασφαλιστικό και σε άλλους κλάδους, σε μια συνεχή προσπάθεια να αφομοιώνουμε οτιδήποτε μπορούμε να κεφαλαιοποιήσουμε.

Επενδύουμε σημαντικούς πόρους σε σταθερές και τεχνολογικές υποδομές, διαδικτυακές υπηρεσίες, υποστήριξη προς πελάτες, αυτοματοποίηση των υποδομών μας και φυσικά, σε εκπαίδευση προς το προσωπικό μας σε θέματα τεχνικής φύσης για τη νέα εποχή. Θα διαπιστώσετε πως ακόμα και ενέργειες που σχετίζονται με την Εταιρική μας Υπευθυνότητα αξιοποιούν τα κανάλια της τεχνολογίας.

Θέλουμε να μπορούν οι πελάτες μας κάθε στιγμή να έρχονται σε επικοινωνία μαζί μας και οι άνθρωποί μας να βρίσκονται ένα βήμα μπροστά για να τους εξυπηρετούν άμεσα και αποτελεσματικά.

Πέρα όμως από τα χρήματα, επενδύουμε και στο χρόνο που με ενθουσιασμό προσφέρουν οι άνθρωποί μας, τη θετική τους διάθεση στην αλληλεγγύη που θα μας ξεχωρίσει από τον ανταγωνισμό, την καθημερινή μας προσπάθεια να είμαστε ένα βήμα μπροστά. Μια προσπάθεια που ήδη αποφέρει καρπούς στους τομείς της προσβασιμότητας της Εταιρείας από πολλαπλά κανάλια επικοινωνίας, την αύξηση της αξίας στην καθημερινή μας εργασία, την άμεση αλληλεπίδραση με τους συνεργάτες και τους πελάτες μας.

ERGO

Γράφει
ο **ΦΙΛΗΜΩΝ
ΤΟΛΙΚΑΣ**,
Διευθυντής
Πληροφορικής



Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

Η αναζήτηση του καλύτερου δεν σταματά ποτέ στην ERGO. Το εταιρικό μας Web Portal αποτελεί μια από τις απτές αποδείξεις αυτής της φιλοσοφίας. Έχοντας συμπληρώσει ήδη πέντε χρόνια λειτουργίας, το ERGO Portal έκανε πολλά σημαντικά βήματα μπροστά έχοντας πάντα ως κύριο στόχο να διευρύνει τους ορίζοντες της εξυπηρέτησης και της επαγγελματικής αυτονομίας των Συνεργατών της εταιρίας. Την τελευταία χρονιά η Διεύθυνση Πληροφορικής σε συνεργασία με τη Διεύθυνση Πωλήσεων και το τμήμα Marketing επανασκέδασαν το Portal στηριζόμενοι σε μια πιο σύγχρονη, ευέλικτη και αποδοτική μηχανογραφική πλατφόρμα, ενσωματώνοντας νέες και πολύ ουσιαστικές υποστηρικτικές λειτουργίες.

Κύρια προσθήκη στις δυνατότητες του Portal είναι η έναρξη λειτουργίας του ERGO Print, της ηλεκτρονικής δηλαδή διαχείρισης των ασφαλιστηρίων και της δυνατότητας εκτύπωσής τους από τα γραφεία των Συνεργατών. Το ERGO Print σχεδιάστηκε έτσι, ώστε να υποστηρίξει όλους τους κλάδους ασφάλισης μέσα από ένα πραγματικά φιλικό, γρήγορο και απλό περιβάλλον διαχείρισης. Η επέκταση αυτή των δυνατοτήτων του εταιρικού Portal αλλάζει τα δεδομένα για κάθε Συνεργάτη μας, καθώς προτείνεται ένα νέο πλαίσιο λειτουργίας στην ανάληψη του κινδύνου, στην εκτύπωση του ασφαλιστηρίου και στην απόδοση των ασφαλιστρών. Η ευελιξία, η ταχύτητα, ο βαθμός αυτονομίας και η αποτελεσματικότητα αυξάνονται θεαματικά. Με το ERGO Print ουσιαστικά κάθε ασφαλιστικό γραφείο, αξιοποιώντας την "just in

time" φιλοσοφία, μπορεί να βελτιώσει ριζικά τον βαθμό εξυπηρέτησης προς τους πελάτες του, δίνοντάς τους τη δυνατότητα χωρίς καμία αναμονή, γραφειοκρατικές διαδικασίες και ταλαιπωρία να αποκτήσουν γρήγορα και απλά, χωρίς άλλες διατυπώσεις, το ασφαλιστήριο που επιθυμούν.

Το ανανεωμένο Web Portal της ERGO με την πιστότητα και τις νέες και εξελιγμένες δυνατότητές του, κέρδισε αμέσως την προσοχή πολλών νέων χρηστών, οι οποίοι φθάνουν καθημερινά κατά μέσο όρο τους 3.000. Η Διεύθυνση Πληροφορικής έχει ήδη ολοκληρώσει και νέες, πολύ ουσιαστικές υποστηρικτικές λειτουργίες, οι οποίες σύντομα θα ενσωματωθούν στο Web Portal, ενώ κάποιες από αυτές θα είναι διαθέσιμες μέσω smartphones και tablets χρησιμοποιώντας αντίστοιχο application.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Η ίδια φιλοσοφία που διέπει τη χρήση της τεχνολογίας για τη βελτίωση του επιπέδου υπηρεσιών προς τους Συνεργάτες μας ισχύει και προς τους ασφαλισμένους μας. Απλώς η ERGO έχοντας πάγια επικεντρωμένο το ενδιαφέρον της στην ικανοποίηση των αναγκών και επιθυμιών των Πελατών και στη διαρκή βελτίωση των προϊόντων και των υπηρεσιών της προς αυτούς, στην έννοια Πελάτη ενσωματώνει τους Ασφαλισμένους της, τους Συνεργάτες και τους Δικαιούχους αποζημίωσης.

Η δημιουργία του νέου τμήματος "Φροντίδα Πελάτη" με χρήση επιπρόσθετων υποστηρικτικών τεχνολογικών εφαρμογών και

Απλές, ξεκάθαρες και γρήγορες διαδικασίες

σύγχρονου τηλεφωνικού κέντρου, καθώς και η αναβαθμισμένη εταιρική ιστοσελίδα με δυνατότητες τιμολόγησης και λήψης οικονομικής προσφοράς, αποτελούν δράσεις που αποδεικνύουν ότι η εταιρία συνεχίζει τις προσπάθειες προκειμένου να παρέχει υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες απαιτήσεις της εποχής, αξιοποιώντας τον άρτιο τεχνολογικό εξοπλισμό και το έμπειρο στελεχιακό δυναμικό της.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Πάγια δέσμευσή μας είναι η συνεχής προσπάθεια όλων μας να γινόμαστε καθημερινά καλύτεροι και να διατηρούμε τους δείκτες αποτελεσματικότητάς μας σε υψηλό επίπεδο, γι' αυτό και οι επενδύσεις μας σε εφαρμογές και τεχνολογικό εξοπλισμό συνεχώς αυξάνονται. Είμαστε από εκείνους που πιστεύουν ακράδαντα ότι η τεχνολογία μπορεί να συνδράμει δραστικά στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων, για αυτό και μόνο τα τελευταία χρόνια το ύψος των επενδύσεών μας στα συστήματα πληροφορικής έχει ξεπεράσει τα 3 εκατ. ευρώ.

Η στρατηγική και το πλάνο ενεργειών που υλοποιούμε τα τελευταία χρόνια στη Διεύθυνση Πληροφορικής ακολουθώντας το γενικότερο business plan της εταιρίας, εστιάζονται στο να προσφέρουμε απλές, ξεκάθαρες και γρήγορες διαδικασίες, περιορισμό του κόστους διαχείρισης των ζημιών και υψηλά επίπεδα σε θέματα ασφάλειας, με στόχο φυσικά την αύξηση της προστιθέμενης αξίας των υπηρεσιών μας και την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας.

Η ψηφιακή INTERAMERICAN: «αναμνήσεις από το Μέλλον»

Γράφει
ο **ΓΙΩΡΓΟΣ
ΜΑΥΡΕΛΗΣ**,
Γενικός Διευθυντής
Εργασιών του Ομίλου
INTERAMERICAN



“Η INTERAMERICAN έχει επιτύχει την ηλεκτρονική διαφοροποίηση της στην αγορά μας, με την πρωτοποριακή ανάπτυξη ψηφιακών συστημάτων και εφαρμογών σε όλο το φάσμα της οργάνωσης και των λειτουργιών της, υποστηρίζοντας έτσι πολύ πιο αποτελεσματικά τη βέλτιστη ποιότητα των υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους, αλλά και των προϊόντων συστημάτων και προγραμμάτων της σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους στους οποίους δραστηριοποιείται. Οι μεγάλες επενδύσεις της Εταιρείας κατά την τελευταία εξαετία στην Τεχνολογία με εφαρμογές, στελέχωση και ανάπτυξη δεξιοτήτων αποδίδουν σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και είναι κολκαυτικό να βλέπουμε να αντιγράφονται στην αγορά μας οι καινοτομίες της INTERAMERICAN, έστω μερικώς και αποσπασματικά”

επισημαίνει ο Γιώργος Μαυρέλης, Γενικός Διευθυντής Εργασιών του Ομίλου, τονίζοντας τη μεγάλη συμβολή της Τεχνολογίας στη βελτίωση των διαδικασιών και της ταχύτητας εξυπηρέτησης των πελατών – ένα μεγάλο έργο με 15 επιμέρους έργα σε ολοκλήρωση ή εξέλιξη διαρκείας.

Παράλληλα, έχουν ολοκληρωθεί ή εξελίσσονται μεγάλα έργα ψηφιακών εφαρμογών όπως το σύστημα OnE (ενιαίο πλατφόρμα κλάδων κατά ζημιών), το πρόγραμμα Data Warehouse, το σύστημα CRM, το ηλεκτρονικό γραφείο Συνεργατών Πωλήσεων (πλατφόρμα “askme”, e-mobile), ψηφιοποίηση των αρχείων εγγράφων και συμβολαίων με το “paperless company”, το αυτοματοποιημένο σύστημα underwriting “Genius” στους κλάδους Ζωής και Υγείας και βέβαια,

το διαρκώς εξελισσόμενο έργο υποστήριξης του Anytime online, που είναι μοναδικό ως επένδυση, οργάνωση και ανάπτυξη πωλήσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και δεν αντιγράφεται. Το δημιουργικό μέρος και τη λειτουργική ανταπόκριση η Εταιρεία την οφείλει στη δυναμική ομάδα στελεχών και εργαζομένων της IT & Services Διεύθυνσης, όπου επικεφαλής είναι ο Γενικός Διευθυντής Ξενοφών Λιαπάκης.

Δύο διακεκριμένες πρωτιές κατέκτησε στα φετινά Βραβεία BITE (Business IT Excellence Awards) η INTERAMERICAN, επαναλαμβάνοντας την περυσινή πολυνίκη παρουσία της –είχε κατακτήσει τέσσερα βραβεία και έναν έπαινο. Φέτος, η εταιρεία δεν επανέλαβε την υποψηφιότητα της στις περυσινές κατηγορίες, δημιουργώντας χώρο για άλλες υποψηφιότητες και επιλέγοντας να δώσει “στίγμα” προόδου σε διαφορετικούς τομείς, συγκεκριμένα στις λειτουργικές εφαρμογές, όπου κέρδισε με εξαιρετική επίδοση το πρώτο Βραβείο CRM & Ψηφιακού Marketing και στις επιχειρησιακές εφαρμογές, όπου με άριστη επίδοση κατέλαβε πρώτη στις Ειδικές Εφαρμογές για Συγκεκριμένους Κλάδους.

Όσον αφορά τα BITE Awards, σαφώς αποτυπώνουν τον χάρτη των πιο σημαντικών πρωτοβουλιών της ψηφιακής εποχής στο επηρεάζει, επιβραβεύοντας τις πιο επιτυχημένες και καινοτόμες πρακτικές και στρατηγικές αξιοποίησης των Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών, καθώς και τα έργα ηλε-

κτρονικής διακυβέρνησης που υποστηρίζει τα μεγάλα αιτήματα της διαφάνειας και εξυπηρέτησης. Κατά την εκδήλωση των BITE, χαιρετισμό απηύθυνε η υφυπουργός Διοικητικής Μεταρρύθμισης και Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης Εύη Χριστοφιλοπούλου, η οποία επέδωσε και το Βραβείο “CRM & Ψηφιακό Marketing” στον Μάρκο Φραγκουλόπουλο, Αναπλ. Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing INTERAMERICAN, ενώ ο καθηγητής Γιώργος Δουκίδης εξήγησε τη μεθοδολογία και τον τρόπο αξιολόγησης από την κριτική επιτροπή του θεσμού, ο οποίος οργανώνεται από το Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Επιχειρείν ELTRUN του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και το περιοδικό NetWeek. Το βραβείο των Ειδικών Εφαρμογών σε Συγκεκριμένους Κλάδους παρέλαβε για λογαριασμό της εταιρείας ο Γιώργος Μαυρέλης.

Στρατηγική προτεραιότητα για την εταιρεία η αξιοποίηση της τεχνολογίας

Η βράβευση της INTERAMERICAN δικαιώνει την έγκαιρη ανταπόκρισή της στις “αδιανόητες μέχρι σήμερα ταχύτητες που έχει προκαλέσει η τεχνολογική πρόοδος στις απαιτήσεις της κοινωνίας, τόσο σε θέματα διαχείρισης και διαφάνειας όσο και σε επίπεδο εξυπηρέτησης”, όπως έχει τονίσει ο Γιώργος Κώτσαλης, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου.

Πλήρης ευθυγράμμιση του IT με το Business

Προκειμένου να ευθυγραμμιστεί το IT με το Business, η INTERAMERICAN όρισε την

Business στρατηγική που βασίζεται σε:

- Απλοποίηση – Τυποποίηση διαδικασιών, συστημάτων
- Μετακίνηση διαδικασιών “Back to Front Office”
- Διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό μέσω της ποιότητας στην υπηρεσία
- Μείωση κόστους
- Επιχειρηματική αριστεία
- Lean διαδικασιών
- Αποτελεσματική διαχείριση ζημιών
- Στρατηγική πολυκαναλικής διανομής
- Διατήρηση του “Anytime” ως ηγέτη στη direct ασφάλιση
- Μείωση operational & audit ρίσκων.

Στη συνέχεια, ορίστηκε η στρατηγική του IT πάνω στους άξονες:

- Ολιστικό, ξεκάθαρο και ρεαλιστικό πλάνο υλοποίησης
- Δραστήρια μείωση της πολυπλοκότητας με στόχο το operational excellence
- Απλές και φιλικές εφαρμογές
- Διαδικασία που εγγυάται την IT-to-business ευθυγράμμιση με την εφαρμογή και υλοποίηση της Back-to-Front στρατηγικής
- Διαχείριση ρίσκων
- Υψηλά security standards
- Υιοθέτηση και εφαρμογή “eco friendly” φιλοσοφίας στο operations

Η πορεία κατά τα τελευταία χρόνια οδηγείται από αυτή την Στρατηγική, στοχεύοντας στη δημιουργία ενός νέου και σύγχρονου τεχνολογικού περιβάλλοντος.

Οι Κάρτες Υγείας

Οι κάρτες υγείας προστέθηκαν στα συμβόλαια Υγείας από τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες, με κύριο στόχο το prestige. Όμοιοι στο παρουσιαστικό με τις πιστωτικές, έδιναν κυρίως κύρος στον κάτοχο και πιστοποιούσαν στον γιατρό την ύπαρξη συμβολαίου και μόνο. Σήμερα στην INTERAMERICAN, επιδιώκεται αυτές οι κάρτες να έχουν και τη μεγαλύτερη δυνατή χρησιμότητα. Η τεχνολογία QR (Quick Response) που είναι ένα barcode δύο διαστάσεων μπορεί να χωρέσει πολλές πληροφορίες για τον κάτοχο, για το ασφαλι-

στικό πρόγραμμα αλλά και για τον γιατρό.

Με την χρήση ειδικών mobile εφαρμογών, οι πληροφορίες παρέχονται άμεσα στους χρήστες, είτε είναι πελάτες είτε είναι γιατροί. Το IT έχει την ευθύνη να βρίσκει τεχνολογίες που εξυπηρετούν και στη συνέχεια να τις υλοποιεί με βάση το επιχειρησιακό μοντέλο. Από τον Απρίλιο 2014 οι νέες κάρτες υγείας είναι πραγματικότητα.

Το Σύστημα «Genius»

Παραδοσιακά, μια αίτηση για συμβόλαιο Ζωής και Υγείας συνοδευόταν από ένα ερωτηματολόγιο επαγγέλματος, hobbies και ιατρικού ιστορικού προσαρμοσμένο στο κάθε προϊόν, αλλά περιορισμένο στα πλαίσια μιας κατά το δυνατόν κοινής αίτησης και πάντα συγκεκριμένο για όλους τους πελάτες.

Αυτό είχε ως αποτέλεσμα μόλις το 20% των αιτήσεων να καταλήγει σε συμβόλαιο χωρίς την έγκριση ειδικού underwriter.

Το Genius ήλθε να συμπληρώσει real time τις ερωτήσεις με βάση τις απαντήσεις του πελάτη, στηριζόμενο στους κανόνες που έχει δημιουργήσει εκ των προτέρων το underwriting για το προϊόν και στην τεχνολογία της SwissRe. Το κέρδος είναι ότι το 80% των αιτήσεων καταλήγει real time σε συμβόλαιο.

Δηλαδή, το σύστημα παίρνει αυτόματα την απόφαση που θα έπαιρνε ο ίδιος ο underwriter αν έβλεπε την αίτηση. Το σύστημα συγκρίνει τις απαντήσεις προκειμένου να βγάλει απόφαση υπολογίζοντας τυχόν ειδικούς όρους, επασφάλιστρα, το δε «δέντρο» των ερωτήσεων και απαντήσεων εκτυπώνεται μαζί με την αίτηση ασφάλισης και το συμβόλαιο και υπογράφονται από τον πελάτη.

Το σύστημα είναι σε παραγωγή και το feedback μέχρι σήμερα είναι εξαιρετικό. Ασφαλιστές και πράκτορες δηλώνουν ενθουσιασμένοι.

Η πλατφόρμα OnE

Τον Σεπτέμβριο του 2010, ξεκίνησε ένα πολύ απαιτητικό έργο, το project “OnE”

(“Operations and Excellence”). Σκοπός του έργου είναι να αντικαταστήσει όλα τα υφιστάμενα λειτουργικά συστήματα της Interamerican Ζημιών με ένα νέο, ενιαίο, εκσυγχρονισμένο πληροφοριακό σύστημα το οποίο καλύπτει με σύγχρονο τρόπο τις εταιρικές ανάγκες στους τομείς δημιουργίας προϊόντων, αντιστάθμισης, διαχείρισης χαρτοφυλακίου, διακανονισμού και πληρωμής ζημιών.

Βασικοί στόχοι του έργου είναι:

- Απλοποίηση των διαδικασιών και των προϊόντων για όλους τους κλάδους
- Τυποποίηση
- Ενσωμάτωση ηλεκτρονικών υπηρεσιών

Τεχνολογικά η πρόκληση ήταν μεγάλη και έγινε ακόμη μεγαλύτερη εφόσον την πιστοποίηση του κώδικα ανέλαβε η Software Improvement Group (SIG) για τομείς όπως volume, duplication, unit size, unit complexity, unit interfacing, module coupling, component balance component independence με αποτέλεσμα την πιστοποίηση 4 αστέρων από την TUVIT.

Εκτός από τα παραπάνω τεχνικά οφέλη, η αύξηση πωλήσεων, η μείωση κόστους και η διαφάνεια και έλεγχος των διαδικασιών είναι το κέρδος της Εταιρείας από το project.

Anytime online

Η Anytime Insurance Online ξεκίνησε το 2008 με 2.000 ασφαλιστήρια συμβόλαια και έχει φτάσει σήμερα να εξυπηρετεί περισσότερα από 200.000 συμβόλαια, διευρύνοντας ταυτόχρονα το προϊόν της φάσμα με προγράμματα ασφάλισης Υγείας και Κατοικίας. Είναι χαρακτηριστικό ότι έχει αποσπάσει το βραβείο ανάπτυξης νέων υπηρεσιών και αγορών στα Marketing Excellence Awards. Δύναμή της είναι η αμεσότητα στη σχέση Εταιρείας – ασφαλισμένου, τα απλοποιημένα ασφαλιστικά προγράμματα και η χρήση ποικίλων ψηφιακών εφαρμογών της τεχνολογίας, που ελαχιστοποιούν τους χρόνους στη διαδικασία ασφάλισης, από την αίτηση μέχρι την έκδοση και παράδοση συμβολαίου (διαδικασία 5 λεπτών).



Γράφει
ο ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΑΠΑΣΠΑΡΑΝΤΟΣ
IT Senior Manager

Καινοτόμο και εύχρηστο σύστημα One

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες; Η International Life είναι μια από τις πρώτες ασφαλιστικές εταιρίες που από το 2001 αξιοποιώντας τις δυνατότητες που προσφέρει η τεχνολογία, αναπτύσσει συνεχώς τα συστήματά της και εισάγει νέες διαδικασίες. Στο πλαίσιο αυτής της φιλοσοφίας, δημιούργησε το καινοτόμο και εύχρηστο σύστημα One το οποίο απλοποιεί, επιταχύνει και διευκολύνει την εργασία των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων δίνοντάς τους τη δυνατότητα να προσφέρουν άρτια εξυπηρέτηση στους πελάτες τους 24 ώρες το 24ωρο 7 ημέρες την εβδομάδα. Σημειώνεται ότι το one εντάσσει τις νέες απαιτήσεις των πράξεων διοικητή της τράπεζας της Ελλάδος και της ασφαλιστικής νομοθεσίας που σχετίζεται με την ασφάλιση αυτοκινήτου.

Το One αποτελεί απαραίτητο εργαλείο για τους συνεργάτες της εταιρείας, καθώς δίνει μια ολοκληρωμένη και συνοδική εικόνα του προφίλ τους, παρέχοντας με μια ματιά πληροφορίες παραγωγής, χαρτοφυλάκιου, προμηθειών, αμοιβών, δείκτες ζημιών και άλλων στατιστικών μεγεθών που τους βοηθούν στην παρακολούθηση της επίδοσής τους και στην ανάπτυξη των εισοδημάτων τους.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών; Σήμερα τόσο οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβούντες όσο και οι πελάτες απαιτούν υ-



ψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση και επιλέγουν εκείνη την ασφαλιστική εταιρεία που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες τους. Καθίσταται σαφές ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες του μέλλοντος είναι εκείνες που μέσα από τη σωστή αξιοποίηση της τεχνολογίας και τη μετατροπή της πληροφορίας σε γνώση θα προσφέρουν καινοτόμες υπηρεσίες στους πελάτες τους, ισάξιες εταιρειών όπως η google, η amazon και οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας.

Στο πλαίσιο αυτό, η International Life αξιοποιεί την τεχνολογία επενδύοντας στη δημιουργία υποδομών και συστημάτων διαχείρισης σχέσεων με συνεργάτες και πελάτες που παρέχουν υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση στους ασφαλισμένους της. Στόχος της εταιρείας είναι να αυξάνει συνεχώς τα ποσοστά πιστότητας και διατήρησης των πελατών της, ώστε να γίνει η εταιρεία πρώτης επιλογής στις αγορές που στοχεύει.

Επιπροσθέτως του συστήματος one, η εταιρεία επενδύει σε υλοποίηση συστήματος Customer Relationship Management (CRM) με στόχο την άριστη διαχείριση και εξυπηρέτηση των πελατών της, καθώς και σύστημα Enterprise Resource Planning

(ERP) στα πλαίσια της απλοποίησης των διαδικασιών της. Παράλληλα, η εταιρεία εντάσσει στις διαδικασίες της ειδικό εργαλείο Solvency II Reporting με στόχο την έγκαιρη προσαρμογή της στην εφαρμογή της οδηγίας, καθώς και εργαλείο Fraud Detection για την διαχείριση ενδεχόμενης απάτης στον κλάδο αυτοκινήτων. Τέλος αξίζει να αναφέρουμε την πλατφόρμα e-learning με την οποία οι συνεργάτες μας θα έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθήσουν εκπαιδευτικά σεμινάρια από απόσταση γεγονός που θα μας επιτρέψει να επιμορφώνουμε τους ανθρώπους μας με λιγότερο κόστος και σε λιγότερο χρόνο.

Στα πλαίσια της πελατοκεντρικής μας φιλοσοφίας, τα τελευταία 3 χρόνια έχουμε παρουσία και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (social media) και συγκεκριμένα στο facebook και το linkedin, όπως επίσης και στο youtube, θέτοντας στο επίκεντρο τους πελάτες μας. Τέλος υπενθυμίζουμε ότι ανανεώσαμε την εικόνα μας μέσα από νέο εταιρικό site (www.inlife.gr) που προβάλλει την καινοτομία και τη φιλικότητα των υπηρεσιών μας και έχει βασικό στόχο την υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση των συνεργατών και των πελατών μας.

Nextdeal.gr



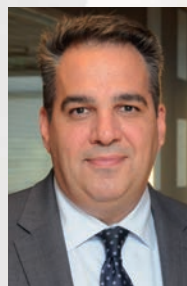
διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Τεχνολογία και Ασφαλιστικές Εταιρίες


GENERALI

Γράφει
ο **ΔΙΟΝΥΣΗΣ
ΜΟΣΧΟΝΑΣ**
Chief Information
Officer



Η τεχνολογία στην υπηρεσία του ασφαλιστή

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

Για την Generali η συνεχόμενη επένδυση στην τεχνολογία, με σκοπό την αναβάθμιση των υπηρεσιών της και την ουσιαστική διευκόλυνση του έργου των συνεργατών της, αποτελεί την πρώτη προτεραιότητα. Η Generali ποτέ δεν έκρυψε ότι στρατηγικός της στόχος είναι η ανάπτυξη της να στηρίζεται σε ένα δίκτυο επαγγελματιών διαμεσολαβούντων οι οποίοι θα μπορούν απρόσκοπτα να αναπτύσσουν την εργασία τους, τις ουσιαστικές σχέσεις με τους πελάτες τους χωρίς να εμποδίζονται από διάφορες, γραφειοκρατικού χαρακτήρα διαδικασίες.

Για τον λόγο αυτό η εταιρία δημιούργησε την ξεχωριστή πλατφόρμα GBOX, στην οποία κυριαρχούν εντυπωσιακές, πρωτοποριακές τεχνολογίες οι οποίες αλληλάζουν καθοριστικά τον τρόπο λειτουργίας αλλήλ και την αμφίδρομη επικοινωνία συνεργατών - εταιρίας.

Το GBOX της Generali αποτελείται από τρία δυναμικά συστήματα, τα IRIS, THESIS και BASIS, που εξασφαλίζουν τη γρήγορη και αποτελεσματική διαχείριση όλων των διαδικασιών που αφορούν στην καθημερινή εργασία του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, από το στάδιο της αρχικής προσφοράς μέχρι την τελική έκδοση του συμβολαίου. Μέσω της πλατφόρμας του GBOX, ο συνεργάτης της Generali μπορεί εύκολα και γρήγορα να παρακολουθεί και να ελέγχει όλες τις υποθέσεις και εκκρεμότητες του με την εταιρία, και να γνωρίζει ανά πάσα στιγμή, 24 ώρες το 24ωρο, την πλήρη και λεπτομερή εικόνα του συνολικού του χαρτοφυλακίου. Την πλατφόρμα του GBOX συμπληρώνει και ένα επιπλέον

ον βοηθητικό σύστημα ενημέρωσης αρχείων εργασίας, το CONNECT.

Όμως, η επένδυση της Generali σε νέες τεχνολογίες δεν περιορίζεται μόνο στις άμεσες ανάγκες των συνεργατών της. Επεκτείνεται απαραίτητως και στην εκπλήρωση των απαιτήσεων που προκύπτουν από τις πλέον πρόσφατες νομοθετικές εξελίξεις για την είσπραξη των ασφαλιστών και γενικότερα από τα όσα προβλέπονται οι πράξεις 30 για «Ρύθμιση Θεμάτων Διοικητικής και Λογιστικής Οργάνωσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων» και 31 για «Κανονισμό Συμπεριφοράς (Αντασφαλιστικών Διαμεσολαβητών» της Τράπεζας της Ελλάδος.

Συγκεκριμένα, η εταιρία έχει ήδη προχωρήσει στην δημιουργία ενός νέου, site, στο οποίο έχει αναπτύξει νέα συστήματα έκδοσης και τιμολόγησης ασφαλιστικών προϊόντων (print and pay, pay and print) με κύριο στόχο την περαιτέρω διευκόλυνση της εργασίας του συνεργάτη, καθώς καλύπτονται πλήρως οι διαδικασίες προσφοράς, έκδοσης και πληρωμής συμβολαίου. Επιπλέον, έχουμε προχωρήσει στη B2B σύνδεση των συστημάτων μας, μέσω web services, με επιλεγμένους συνεργάτες για την αυτοματοποιημένη τιμολόγηση και έκδοση συμβολαίων.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Η απλοποίηση των διαδικασιών είναι στόχος της Generali και στην σχέση της με τους ασφαλισμένους. Για τον σκοπό αυτό έχει υλοποιήσει την πρωτοποριακή εφαρμογή fastpay (fastpay.generaligr) μέσω της οποί-

ας ο ασφαλισμένος της Generali, από όπου και αν βρίσκεται μπορεί να καταβάλει τα ασφάλιστρα του συμβολαίου του.

Πρόκειται για ένα τεχνολογικό προϊόν, μία υπηρεσία είσπραξης, η οποία δεν καλύπτει μόνο τους ασφαλισμένους αλλήλ και τους συνεργάτες της Generali. Συγκεκριμένα το fastpay μπορεί να λειτουργήσει και για λογαριασμό του συνεργάτη, ο οποίος εάν επιθυμεί να απεμπλακεί από την χρονοβόρα διαδικασία της είσπραξης των ασφαλιστών των πελατών του, μπορεί να «μεταφέρει» αυτή την υποχρέωση στην Generali.

Μέσω της υπηρεσίας fastpay ο συνεργάτης της Generali έχει την δυνατότητα να ενημερώνει τακτικά τους πελάτες, ασφαλισμένους του για την πληρωμή του εκάστοτε συμβολαίου. Μπορεί να τους αποστέλλει ενημερωτικά emails ή sms, ακόμη και να τους κατευθύνει να πραγματοποιούν γρήγορα και εύκολα την πληρωμή και να έχουν άμεσα πρόσβαση στο συμβόλαιο τους.

Όμως, η αξιοποίηση της τεχνολογίας επεκτείνεται και σε άλλους τομείς εξυπηρέτησης του καταναλωτή. Ένα ακόμα χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η εφαρμογή "Generali Health Alert", μία καινοτόμα πρωτοβουλία που λύνει το πρόβλημα της πρόσβασης του ασθενούς στις υπηρεσίες υγείας. Πρόκειται για μια πρωτοποριακή εφαρμογή, που δημιουργήθηκε από την Generali, για να παρέχει σιγουριά και την απόλυτη αίσθηση της ασφάλειας στον κάτοχο ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου υγείας «Health Keeper».

Συγκεκριμένα, ο ασφαλισμένος μέσω της ειδικής ηλεκτρονικής εφαρμογής για smartphones «Generali Health Alert», έχει τη δυνατότητα να ενημερώνεται ανά πάσα στιγμή

για την διαθεσιμότητα ιατρών και διαγνωστικών κέντρων στην περιοχή του. Επιπλέον, μέσω της ίδιας εφαρμογής, έχει την δυνατότητα να αποστείλει κλήση για άμεση βοήθεια και να λάβει την απαιτούμενη ιατρική υποστήριξη, όπου και αν βρίσκεται.

Η Generali δεν επενδύει σε μεμονωμένες, αποσπασματικές τεχνολογικές εφαρμογές. Στοχεύει σε ουσιαστικές, ολοκληρωμένες και δυναμικές λύσεις που βελτιώνουν την συνολική της λειτουργία και το επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών της. Λύσεις που αλληλάζουν καθοριστικά την συνολική εμπειρία του συνεργάτη αλλήλ και του ασφαλισμένου με την εταιρία.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Η εταιρεία έχει επενδύσει σημαντικά κεφάλαια σε καινοτόμες τεχνολογίες και πρωτοποριακά συστήματα πληροφορικής με γνώμονα πάντα την απλοποίηση και βελτίωση των σχέσεων της με τους διαμεσολαβούντες που είναι οι πρώτοι πελάτες της.

Συστήματα που χαρακτηρίζονται πρωτοπορία όχι μόνο στην εγχώρια αγορά αλλήλ και διεθνώς, όπως π.χ. το σύστημα THESIS, που ανεδείχθη χρυσός νικητής στην κατηγορία Customer Facing των «2012 Global Awards for Excellence in Adaptive Case Management (ACM)» του οργανισμού Workflow Management Coalition (WfMC). Με το σύστημα Thesis η Generali διασφάλισε την μείωση του χρόνου έκδοσης ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου κατά 70%, ενώ ταυτόχρονα περιόρισε κατά 30% το κόστος έκδοσης ενός συμβολαίου.

Γενικότερα, η αξιοποίηση της τεχνολογίας από την Generali, πραγματοποιείται πάντα με γνώμονα την εξυπηρέτηση του ανθρώπινου δικτύου πωλήσεων στο οποίο στηρίζει την ανάπτυξη της. Η Generali δεν προσφεύγει στην τεχνολογία για να μειώσει σε βάθος χρόνου το ειδικό βάρος του ασφαλιστή / διαμεσολαβούντα στην ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών του. Αντιθέτως θέλει να βάλει την τε-



χνολογία στην απόλυτη υπηρεσία του συνεργάτη της. Και αυτό το αναγνωρίζουν οι διαμεσολαβητές. Απόδειξη ότι το 30% των συνεργατών της εταιρίας εμπιστεύονται και έχουν επιλέξει ήδη το σύστημα fastpay για την πληρωμή των ασφαλιστών από τους πελάτες τους.

Οι πρωτοβουλίες και επενδύσεις της εταιρίας στον τομέα της τεχνολογίας είναι πολυπληθείς. Θα μπορούσαμε να αναφερθούμε σε πολλά σημαντικά project όπως π.χ. στα Big Data solutions για την διαχείριση σημαντικού πλήθους πληροφοριών που αφορούν advanced customer segmentation και οδηγούν στην λήψη πιο αποτελεσματικών στρατηγικών αποφάσεων. Για παράδειγμα το Visual Analytics αποτελεί μια λύση που δίνει τη δυνατότητα στα στελέχη της εταιρείας να αναλύουν σημαντικούς όγκους δεδομένων και να έχουν άμεση πρόσβαση σε πλήθος στοιχείων, τα οποία μπορούν στη συνέχεια να τα επεξεργαστούν, χωρίς τη συμβολή του τμήματος IT. Μπορούν να εκτελούν τις όποιες αναλύσεις επιθυμούν και δημιουργούν tailor-made reports που αποτελούν ουσιαστικό εργαλείο στην δουλειά τους, επιτρέποντας τους να έχουν πλήρη εικόνα και να προχωρούν

στις αποφάσεις που απαιτούνται.

Επιπλέον, η Generali επενδύει στην τεχνολογία αναζητώντας απαντήσεις και σε ειδικά προβλήματα όπως π.χ. η ασφαλιστική απάτη, ειδικά στον κλάδο αυτοκινήτου (Motor Fraud). Η εταιρεία αναπτύσσει στον τομέα αυτό καινοτόμες τεχνολογικές λύσεις σε συνεργασία με τη SAS. Με τις επενδύσεις αυτές αποκτά νέα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, μειώνοντας το κόστος ασφάλισης του αυτοκινήτου, με προφανή τα οφέλη για τον τελικό καταναλωτή.

Αξίζει όμως να σημειωθεί, ότι η σημαντικότερη επένδυση που έχει κάνει η εταιρία τα τελευταία τρία χρόνια είναι η επένδυση σε ανθρώπινο δυναμικό, και συγκεκριμένα σε προγραμματιστές (specialized developers), οι οποίοι διαθέτουν τις ειδικές γνώσεις και το ταλέντο τους για την ανάπτυξη καινοτόμων εφαρμογών. Ο Όμιλος Generali, δεσμεύεται ότι θα συνεχίσει να επενδύει σε προηγμένες, ολοκληρωμένες τεχνολογικές εφαρμογές και λύσεις που θα τίθενται συνεχώς στη διάθεση των συνεργατών της αλλήλ και των ασφαλισμένων της με ένα και μόνο στόχο: την συνεχόμενη και ουσιαστική βελτίωση του επιπέδου των παρεχόμενων υπηρεσιών.

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Τεχνολογία και Ασφαλιστικές Εταιρίες

MetLife®

Γράφει

 ο ΜΕΛΕΤΗΣ ΦΟΥΣΚΑΡΗΣ Communications
& Branding Head Eastern & Southern Europe


e-service για τον ασφαλισμένο

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

- Η MetLife στα πλαίσια της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας της, έχει αναβαθμίσει την ευρύτερη τεχνολογική της υποδομή, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία που διαθέτει. Έχει εγκαινιάσει πρωτοποριακές ηλεκτρονικές υπηρεσίες που στόχο έχουν, τόσο τη διευκόλυνση των συνεργατών της στην επικοινωνία με τους υποψήφιους πελάτες, όσο και την καλύτερη διεκπεραίωση των συναλλαγών της με τους ασφαλισμένους της.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Στην MetLife μεριμνούμε διαρκώς για την συνεχή βελτίωση και περαιτέρω αναβάθμιση του επιπέδου των παρεχόμενων υπηρεσιών. Έχοντας ως στόχο να αποτελούμε την εταιρεία επιλογής, προσπαθούμε να βλέπουμε την Εταιρεία μας με τα μάτια των ασφαλισμένων μας. Για το λόγο αυτό, έχουμε εγκαινιάσει διάφορες ηλεκτρονικές υπηρεσίες για την καλύτερη διευκόλυνσή τους. Συγκεκριμένα, μέσω της υπηρεσίας e-Services, οι ασφαλισμένοι της Εταιρείας μπορούν να έχουν μια ολοκληρωμένη εικόνα των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους ανά πάσα στιγμή. Ειδικότερα, μπορούν να ενημερώνονται για τα συμβολαία τους στην MetLife, με βασικές πληροφορίες, όπως είναι το είδος ασφάλισης, η ημερομηνία οφειλής, το ασφαλιστικό κ.ά. Επίσης, έχουν πρόσβαση και δυνατότητα εκτύπωσης φορολογικών βεβαιώσεων προηγούμενων ετών, αποδείξεων πληρωμής και ειδοποιητηρίων. Μπορούν ακόμη να έχουν εικόνα του ιστορικού των πλη-

ρωμών των τελευταίων ετών, μπορούν να στείλουν ηλεκτρονικό αίτημα στο Γραφείο Πωλήσεων της MetLife που τους εξυπηρετεί, καθώς επίσης και να ενημερώνονται για τα τελευταία νέα της Εταιρείας.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η υπηρεσία e-Services, η οποία διευρύνει ακόμη περισσότερο το φάσμα των υπηρεσιών υψηλού επιπέδου που παρέχει η MetLife, προσφέρεται σε φιλικό προς το χρήστη διαδικτυακό περιβάλλον. Παράλληλα, οι ασφαλισμένοι που εγγράφονται στην υπηρεσία αυτή, λαμβάνουν ηλεκτρονικές ειδοποιήσεις στο κινητό τους τηλέφωνο, καθώς και στο email τους, σχετικά με τις ημερομηνίες οφειλής των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους.

Μέρος του e-Services είναι το e-Claims, μια νέα πρωτοποριακή εφαρμογή για την online καταχώρηση εξωνοσοκομειακών αποζημιώσεων από τους ομαδικούς πελάτες μας. Η καινοτομία της εφαρμογής αυτής έγκειται στο γεγονός ότι είναι εφικτή η καταχώρηση των απαραίτητων δικαιολογητικών της αποζημίωσης γρήγορα και εύκολα, σε ιδιαίτερα φιλικό διαδικτυακό περιβάλλον, οποιαδήποτε στιγμή και από οπουδήποτε υπάρχει διαθέσιμο δίκτυο internet. Μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας, καταβάλλεται αυτόματα το ποσό της αποζημίωσης στον λογαριασμό του ασφαλισμένου εντός 3 ημερών από την υποβολή.

Επίσης, έχουμε σχεδιάσει την εφαρμογή για smartphones, "abc mobile", η οποία διατίθεται δωρεάν και ενσωματώνει μια σειρά από ιδιαίτερα χρήσιμες λειτουργίες. Συγκεκριμένα, προσφέρει άμεση πληροφόρηση σχετικά με το δίκτυο των συνεργαζόμενων Νοσοκομείων, Κλινικών και Διαγνωστικών Κέντρων της MetLife. Ακόμη, το "abc mobile" παρέχει χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με τις διαδικασίες νοσηλείας ή για την διενέργεια διαγνωστικών

εξετάσεων. Παράλληλα, δίνει στους ασφαλισμένους της με τα αντίστοιχα προγράμματα την δυνατότητα να κλείσουν ραντεβού με ιατρό του δικτύου Advanced Benefit Club της Εταιρείας.

Ένα ιδιαίτερα χρηστικό χαρακτηριστικό της εφαρμογής είναι η καθημερινή ενημέρωσή της με τα εφημερεύοντα Νοσοκομεία και φαρμακεία, μια λειτουργία που συνοδεύεται από χάρτη και οδηγίες πρόσβασης. Αξίζει να σημειωθεί επίσης το τμήμα της εφαρμογής με συμβουλές και οδηγίες Πρώτων Βοηθειών, ενώ μια ακόμη λειτουργία δίνει τη δυνατότητα στον χρήστη να υπολογίσει το ποσό που πρέπει να αποταμιεύει για τα χρόνια της συνταξιοδότησης ή για τη δημιουργία ενός κεφαλαίου που θα χρησιμοποιηθεί για τις σπουδές και την επαγγελματική αποκατάσταση των παιδιών του.

Η MetLife εισήγαγε επίσης την εφαρμογή "The Wall", της οποίας η δομή είναι εμπνευσμένη από το Facebook. Μετά τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, η Ελλάδα είναι η πρώτη χώρα στον κόσμο που εγκαθιστά το "The Wall". Η συγκεκριμένη εφαρμογή δίνει τη δυνατότητα να εμφανίζεται σε μια οθόνη, εύκολα προσβάσιμη και με απλή παρουσίαση, η συνολική σχέση του πελάτη με την Εταιρεία μας από όλα τα Business Units και όλα τα μηχανογραφικά συστήματα.

Μέσω αυτής της εφαρμογής λαμβάνουμε πληροφορία 360 μοιρών για τον πελάτη, καθώς παρέχει τη δυνατότητα καθημερινής συγκέντρωσης στοιχείων από όλα τα σημεία επαφής του πελάτη και online κανονικοποίηση των δεδομένων. Η εφαρμογή αυτή βοηθά στην αύξηση παραγωγικότητας των εργαζομένων της αλυσίδας και μείωση του εκπαιδευτικού χρόνου, ενώ το πιο σημαντικό είναι η αύξηση της ικανοποίησης των πελατών.


 Ασφαλιστική

 Γράφει
ο ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΙΑΚΕΑΣ
Διευθυντής Πληροφορικής


Σύγχρονα εργαλεία και ευελιξία

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για τη βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

- Στη Eurolife ERB θεωρούμε τους συνεργάτες μας πολύτιμους, καθώς αποτελούν το πρώτο σημείο επαφής της εταιρείας μας με τον πελάτη. Γι' αυτό χτίζουμε δι-αύλους επικοινωνίας μαζί τους, ώστε να αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες τους και να τους παρέχουμε τα εργαλεία και τις λύσεις που διευκολύνουν το έργο τους. Στο πλαίσιο αυτό, τα τελευταία 4 χρόνια κινούμαστε σε δύο άξονες όσον αφορά στη χρήση τεχνολογίας: ο πρώτος είναι η παροχή ολοκληρωμένων και σύγχρονων εργαλείων και ο δεύτερος η ευελιξία όσον αφορά στην πρόσβαση σε αυτά.

• Έτσι, προχωρήσαμε στην ανάπτυξη της πλατφόρμας MySpot, ενός σύγχρονου εργαλείου που αποτελεί το σημείο επαφής του συνεργάτη με την εταιρεία. Το MySpot είναι το ηλεκτρονικό περιβάλλον που χρησιμοποιείται από το δίκτυο συνεργατών της Eurolife ERB και στο οποίο οι συνεργάτες μας βρίσκουν Reports, Βιβλιοθήκη εγγράφων, Εφαρμογές, Δείκτες Παραγωγικότητας καθώς και Νέα της Eurolife και της αγοράς. Επιπλέον έχει δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στη δυνατότητα ενοποιημένης πρόσβασης με ένα μόνο login μέσω tablets και κινητών χωρίς να απαιτείται η εγκατάσταση ειδικού λογισμικού.

• Όσον αφορά την ευελιξία πρόσβασης, φροντίσαμε ώστε η παροχή των παραπάνω λειτουργιών να γίνεται με τη μορφή web services, έτσι ώστε αυτές να είναι δυνατές να ενσωματωθούν στα συστήματα των συνεργατών μας και να μην είναι υπο-



χρεωμένοι να λειτουργούν στο περιβάλλον του MySpot.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Στη Eurolife ERB προχωράμε σταδιακά στην υλοποίηση έργων που αποτελούν μέρος ενός ευρύτερου σχεδιασμού. Έτσι προκειμένου να βελτιώσουμε το επίπεδο των υπηρεσιών προς τους πελάτες μας, επιλέξαμε κατ' αρχήν να υλοποιήσουμε ένα σύστημα e-statements για την άμεση και λειτουργική επικοινωνία μαζί τους. Στη συνέχεια αναπτύξαμε ένα σύστημα workflow που επιτρέπει την άμεση πληροφόρηση των συνεργατών και των ασφαλισμένων για την πορεία του αιτήματός τους για ασφάλιση στον κλάδο ζωής και επιταχύνει την ολοκλήρωση της διαδικασίας. Μετά την επιτυχημένη πιλοτική εφαρμογή του συστήματος την περασμένη χρονιά, θα επεκταθεί η υλοποίηση του καλύ-

πτοντας και άλλες διαδικασίες μέσα στο 2014.

Τα συστήματά μας σχεδιάζονται έτσι ώστε, διατηρώντας την ίδια τεχνολογική βάση, η εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου να μπορεί να γίνει είτε απευθείας από τη Eurolife ERB, είτε μέσω των συνεργατών μας, ανάλογα με το κανονιστικό πλαίσιο και τις επιλογές των ασφαλισμένων μας.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Τα 3 τελευταία χρόνια έχουμε επενδύσει σε λύσεις πληροφορικής 3.000.000€ ενώ για το 2015 έχουμε προγραμματίσει σημαντικές επενδύσεις που θα μας βοηθήσουν να υλοποιήσουμε λύσεις οι οποίες θα βελτιώσουν ακόμη περισσότερο την εμπειρία πελατών και συνεργατών, ενώ παράλληλα θα ακολουθούμε απόλυτα το συνεχώς διαμορφούμενο κανονιστικό πλαίσιο.



Γράφει

ο **ΣΠΥΡΟΣ ΛΑΘΟΥΡΗΣ**

Head of IT



Ακολουθούμε τις τεχνολογικές εξελίξεις

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες; Η MATRIX με γνώμονα την άμεση και άριστη ποιότητα στην εξυπηρέτηση των συνεργατών και πελατών της, ακολουθεί τις τεχνολογικές εξελίξεις εντάσσοντας στο δυναμικό της τεχνολογίες που θα της δώσουν τη δυνατότητα να βελτιώσει τις υπηρεσίες της.

Η συνεχής αναβάθμιση των μηχανογραφικών μας συστημάτων τα οποία σχεδιάζονται, υλοποιούνται και υποστηρίζονται in house, μας δίνουν την δυνατότητα για παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου καθώς μας παρέχουν μεγάλο όγκο πληροφορίας, απαραίτητης για την ανάπτυξη στοιχείων όλων των κλάδων της αγοράς και με απώτερο σκοπό την κάλυψη των αναγκών με τις κατάλληλες λύσεις.

Επιπλέον, με την χρήση υπηρεσιών Cloud και CRM δίνεται η δυνατότητα στα στελέχη της εταιρίας να επικεντρώνονται στην εξυπηρέτηση των συνεργατών μας, έχοντας στη διάθεσή τους user friendly εργαλεία τα οποία ελαχιστοποιούν τους χρόνους απόκρισης και διευκολύνουν τη διαχείριση δεδομένων.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Οι τομείς νέων τεχνολογιών στους οποίους έχει επενδύσει τα τελευταία χρόνια η MATRIX είναι :

α. η δημιουργία in house custom made εφαρμογής διαχείρισης αντασφαλιστικών και



ασφαλιστικών κινδύνων η οποία εξελίσσεται και προσαρμόζεται κάθε φορά ανάλογα με τις ανάγκες και συνθήκες της αγοράς.

β. οι υπηρεσίες Cloud και CRM οι οποίες βελτιστοποιούν την συνεργασία και αποδοτικότητα μεταξύ των γραφείων Αθήνας – Κύπρου – Λονδίνου και συνεπώς την αμεσότερη ανταπόκριση προς τους πελάτες και συνεργάτες της εταιρίας ενώ ταυτόχρονα παρέχουν κεντρική διαχείριση και πληροφόρηση με σκοπό την αναβάθμιση των υπηρεσιών.

γ. εξοπλισμός και υπηρεσίες για την διασφάλιση των δεδομένων με γνώμονα την

τριάδα C.I.A. (confidentiality, integrity, availability).

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Τα τελευταία 3 χρόνια η MATRIX έχει επενδύσει άνω των 400.000€ σε συστήματα πληροφορικής και 'εργαλεία' νέας τεχνολογίας με στόχο την παροχή αναβαθμισμένης ποιότητας υπηρεσιών αλληλ και των απαραίτητων λύσεων σε κάθε ανάγκη που προκύπτει στην ασφαλιστική αγορά.



Γράφει

ο **ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΚΑΣΤΡΙΤΣΗΣ**

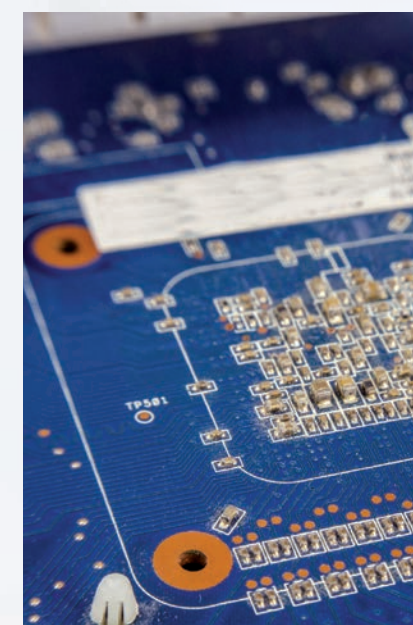
Διευθυντής
Μηχανογράφησης



Ολοκληρωμένη πλατφόρμα επικοινωνίας για τους διαμεσολαβούντες

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

Κατά την διάρκεια των τελευταίων ετών η εταιρία μας επενδύει σταθερά στην ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών για την ανάπτυξη εργαλείων που βελτιώνουν την καθημερινή σχέση μας με τους διαμεσολαβούντες. Κατανοώντας την ανάγκη τους για απλοποίηση και τυποποίηση των διαδικασιών, αυτονομία και αυξημένες δυνατότητες διαχείρισης, καθώς και άμεση και ολοκληρωμένη ενημέρωση για όλο το φάσμα των εργασιών τους, προχωρήσαμε στην υλοποίηση μιας ολοκληρωμένης πλατφόρμας επικοινωνίας για τους διαμεσολαβούντες συνεργάτες μας, η οποία εξελίσσεται διαρκώς. Με τον τρόπο αυτό θέλουμε να διατηρήσουμε τον διαμεσολαβούντα επικεντρωμένο στην κύρια εργασία του και να τον απαλλάξουμε από χρονοβόρες και γραφειοκρατικές διαδικασίες, μειώνοντας ταυτόχρονα και τα λειτουργικά του έξοδα. Παράλληλα, η ηλεκτρονική επικοινωνία έχει κυριαρχήσει στην καθημερινή μας επικοινωνία με το δίκτυο των συνεργατών, αυξάνοντας την ταχύτητα και βελτιώνοντας σε μεγάλο βαθμό το επίπεδο εξυπηρέτησής τους. Τέλος, είμαστε σε διαδικασία αναβάθμισης των τεχνολογικών υποδομών της εταιρίας μας αλληλ και των ενδοεταιρικών εφαρμογών, ώστε να βελτιώσουμε την ποιότητα, την ταχύτητα και την αποτελεσματικότητα των υπηρεσιών μας ως προς τους συνεργάτες μας αλληλ κατ' επέκταση



και τους πελάτες μας, προετοιμάζοντας ταυτόχρονα το περιβάλλον για την είσοδο στο Solvency II.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, πιστή στις αξίες της κοινωνικής οικονομίας και τον ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα της, αντιμετωπίζει τον κάθε πελάτη ξεχωριστά, προσφέροντας του προϊόντα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις πραγματικές του ανάγκες καθώς και άμεση εξυπηρέτηση στο κάθε πρόβλημα που θα του παρουσιαστεί.

Στη φιλοσοφία αυτή, χρησιμοποιούμε την τεχνολογία ως εργαλείο για να ενημερώνουμε και να εξυπηρετούμε τους πελάτες μας, προσφέροντας τους υπηρεσίες υψηλού επιπέδου. Έτσι, το 2013 αναβαθμίσαμε πλήρως το portal της εταιρίας μας, το οποίο αποτελεί πύλη επικοινωνίας με τον πελάτη, παρέχοντας του ολοκληρωμένη πληροφόρηση για όλο το εύρος των προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρίας, χρήσιμες συμβουλές και ενημέρωση για όλα τα νέα μας και τις σύγχρονες εξελίξεις στον τομέα της ασφάλισης. Ταυτόχρονα έχουμε εισέλθει δυναμικά στο χώρο των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, αξιοποιώντας το κανάλι αυτό στην επικοινωνία μας και την ενίσχυση των δεσμών μας με τους πελάτες. Επίσης, όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, αξιοποιούμε τις νέες τεχνολογίες για την μείωση του χρόνου εξυπηρέτησης και την αύξηση της ποιότητας των υπηρεσιών μας (διακανονισμός ζημιών, αιτήματα πελατών κλπ) αναβαθμίζοντας συνεχώς τόσο την πλατφόρμα των συνεργατών μας όσο και τις ενδοεταιρικές μας εφαρμογές.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας μας στο τομέα της πληροφορικής τα τελευταία τρία χρόνια ανέρχεται στο ποσό των 150.000,00 € .

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Τεχνολογία και Ασφαλιστικές Εταιρίες


 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ

Γράφει
ο **ΦΑΙΔΩΝΑΣ
ΠΑΛΛΗΣ**
Διευθυντής
Οργάνωσης &
Πληροφορικής



Αναπτύσσουμε νέα εργαλεία υποστήριξης των συνεργατών μας

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

Η τεχνολογία σήμερα με τις πλέον σύγχρονες μεθόδους που διαθέτει, μας δίνει την δυνατότητα να παρέχουμε στους διαμεσολαβούντες που συνεργαζόμαστε, πληθώρα εργαλείων υποστήριξης των εργασιών τους. Τέτοια εργαλεία μπορούν να τα χρησιμοποιούν μέσα από τις δικές μας εφαρμογές που τους διαθέτουμε προς χρήση αλληλά και μέσω των δικών τους εφαρμογών στις οποίες έχουν επενδύσει, αφού συνεργαζόμαστε με τα περισσότερα γραφεία λογισμικού που καλύπτουν τις ανάγκες ενός σύγχρονου ασφαλιστικού γραφείου.

Βασικός σκοπός μας είναι να καλύπτουμε τις ανάγκες πληροφόρησης και διαχείρισης των ασφαλιστών μας σε ότι αφορά το υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο που διαθέτουν στην εταιρία μας, με στόχο την εξασφάλιση σε αυτούς μεγαλύτερου διαθέσιμου χρόνου για την ανάπτυξη του πελατολόγιου τους αλληλά και την διεύρυνση των εργασιών τους σε προϊόντα πέραν των παραδοσιακών. Ας μην ξεχνάμε ότι η Ατλαντική Ένωση ήταν από τις πρώτες εταιρίες το 2002, που διέθεσε διαδικτυακή εφαρμογή διαχείρισης χαρτοφυλακίου στους συνεργάτες της, υποστηρίζοντας τις εργασίες τους, γεγονός που αποδεικνύει την επιθυμία μας από παλιά και την δέσμευσή μας για το μέλλον, ο συνεργάτης μας να απολαμβάνει πάντα την βέλτιστη υποστήριξη μας σε κάθε επίπεδο.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Η συνεχής αύξηση της διείσδυσης της χρήσης του διαδικτύου και της κινητής τηλεφωνίας, καθώς και η ανάπτυξη της πληροφορικής σε θέματα ασφάλειας, καθιστούν επιτακτική τη χρήση νέων μεθόδων ηλεκτρονικής επικοινωνίας με τους ασφαλισμένους εις βάρος παραδοσιακών καναλιών όπως γραπτής και τηλεφωνικής επικοινωνίας. Οι αποφάσεις της Τράπεζας της Ελλάδος, όπου καθιερώνεται η ηλεκτρονική επικοινωνία μεταξύ ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των ασφαλισμένων τους, καθώς και νέος νόμος που ψηφίστηκε για τον κλάδο οχημάτων, ήρθαν να βοηθήσουν τις προσπάθειες που κάναμε εδώ και καιρό, για να αυξήσουμε το ποσοστό αυτής της ηλεκτρονικής επικοινωνίας. Είναι ένας τομέας που χρησιμοποιώντας τα κατάλληλα εργαλεία (ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, SMS, μέσα κοινωνικής δικτύωσης, εταιρική ιστοσελίδα), οι ασφαλισμένοι θα μπορούν συναλλάσσονται ευκολότερα με μας, να ενημερώνονται καλύτερα για τις υπηρεσίες που τους προσφέρουμε καθώς και για τα νέα προϊόντα και υπηρεσίες μας. Ειδικά για τις υπηρεσίες ενημέρωσης, αυτές θα λειτουργούν επικουρικά, σε συνεργασία με τους ασφαλιστές μας, γιατί εξακολουθούμε να πιστεύουμε ότι αυτοί είναι που με τις εξειδικευμένες τους γνώσεις θα επιδιώκουν συνεχώς την εξασφάλιση του ασφαλισμένου με γνώμονα πάντα τις ανάγκες του.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Το ύψος των επενδύσεων μας την τελευταία τριετία ξεπέρασε τα 2 εκατ. Ευρώ προερχόμενα από ίδια κεφάλαια και αφορούσαν λογισμικό (software), εξοπλισμό (hardware), προσωπικό (προσλήψεις ή εκπαίδευση) και υπηρεσίες.

Οι επενδύσεις αυτές εστιάστηκαν κυρίως στην αναβάθμιση βασικών υποδομών και στην αυτοματοποίηση εργασιών/λειτουργιών της επιχείρησης με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας και την μείωση των λειτουργικών της εξόδων.

Επιπρόσθετα έπρεπε να υποστηριχθεί η προσαρμογή των διαδικασιών που προβλέπονται από την εταιρική διακυβέρνηση με βάση τις οδηγίες και τις αποφάσεις της Τράπεζας της Ελλάδος. Παράλληλα βρίσκονται σε εξέλιξη έργα όπως διαχείριση και αντιμετώπιση ασφαλιστικής απάτης, διαχείριση κινδύνων (solvency II), αναβάθμιση portal των διαμεσολαβούντων κ.α, που θα ολοκληρωθούν κατά το μεγαλύτερο μέρος τους μέσα στο τρέχον έτος. Για την επόμενη διετία το βάρος των επενδύσεων θα δοθεί στην ανάπτυξη νέων εργαλείων υποστήριξης των συνεργατών όπως μηχανισμούς Cross Selling του χαρτοφυλακίου τους και ανάπτυξη/διαχείριση νέων κυρίως μη παραδοσιακών ασφαλιστικών προϊόντων, με στόχο την βελτίωση των υπηρεσιών τους προς τους ασφαλισμένους μας.


 ING

Γράφει
ο **ΑΝΔΡΕΑΣ
ΚΡΕΜΑΣΤΙΩΤΗΣ**
Chief Information
Officer, ING Ελλάδος



Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

- Στην ING Ελλάδος, βασική αρχή της Διεύθυνσης Πληροφορικής, είναι το μήνυμα "It Supports the Business". Βάσει αυτής της αρχής υλοποιείται και η στρατηγική της Διεύθυνσης Πληροφορικής αναφορικά με τις υπηρεσίες πληροφορικής προς το σύνολο των Ασφαλιστικών Συμβούλων που συνεργάζονται με την εταιρία. Ένα ευρύ φάσμα εφαρμογών πληροφορικής καλύπτει τις πολυάριθμες και διαφορετικές ανάγκες του Δικτύου Πωλήσεων.

Πρόσφατα, υλοποιήθηκε ένα νέο Agent Portal, το οποίο συγκεντρώνει και ικανοποιεί την πλειονότητα των αιτημάτων εξυπηρέτησης των διαμεσολαβούντων και συνεχώς εμπλουτίζεται με νέα χαρακτηριστικά. Επιπρόσθετα, επικεντρώναμε στη συνεχή βελτίωση του IT Service Management και στην επικαιροποίηση του τεχνολογικού εξοπλισμού, ώστε η διαθεσιμότητα, ασφάλεια και αξιοπιστία των υπηρεσιών να είναι συνεχής και ποιοτική. Επιβεβαίωση των προσπαθειών αποτελεί η πρόσφατη βράβευση της εταιρίας σε δυο κατηγορίες, στα Business IT Excellence (BITE) Awards 2014: «IT Service Management» και «Ευθυγράμμιση με Επιχειρηματική Στρατηγική».

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για

Σημαντικό μέρος του budget δαπανάται για την πληροφορική

να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

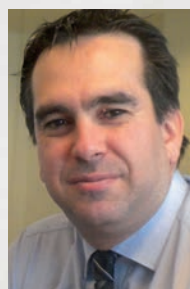
- Η διεθνής στρατηγική της εταιρίας έχει τρεις άξονες για το επίπεδο υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους της: «Νοιαζόμαστε», «Είμαστε ξεκάθαροι», «Δεσμευόμαστε». Σε αυτούς τους άξονες υλοποιείται και η στρατηγική πληροφορικής, αναφορικά με τις υπηρεσίες Πληροφορικής προς τους πελάτες μας. Ανάμεσα στα μεγάλα έργα που υλοποιήθηκαν το τελευταίο διάστημα ήταν η πλήρης αναθεώρηση της ασφάλειας πληροφορίας με κάλυψη 300 IT security controls, ώστε τα δεδομένα των πελατών να είναι ακόμα πιο ασφαλή. Επιπλέον, αναβαθμίστηκε πλήρως η τεχνολογική υποδομή, ώστε οι υπηρεσίες εξυπηρέτησης του πελάτη να είναι πάντα διαθέσιμες, γρήγορες ανταπόκρισης και αξιόπιστες. Νέα έργα, με επίκεντρο τον πελάτη, έρχονται να προστεθούν στην ήδη υπάρχουσα πλούσια υποδομή πληροφορικής, όπως είναι η δημιουργία νέου CRM, του νέου Customer Portal, καθώς και των Direct Services προς τους πελάτες μας.

Παράλληλα, σημαντικά επιτεύγματα αποτελούν ο ανασχεδιασμός και η ανανέωση του περιεχομένου της εταιρικής ιστοσελίδας ING.gr καθώς και η είσοδος και ενεργή παρουσία της ING στα Social Media, έργα που ολοκλήρωσε η Διεύθυνση Marketing της ING. Πιο συγκεκριμένα, το ING.gr απέκτησε μία σύγχρονη εικόνα με δυνατότητες πλοήγησης πιο φιλικές προς

τον χρήστη. Επιπλέον, στην αρχή του έτους δημιουργήθηκε νέα εταιρική σελίδα στο Facebook, facebook.com/INGGreece page. Το νέο αυτό διαδικτυακό κανάλι παρέχει χρήσιμες πληροφορίες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της ING, συμβουλές που προωθούν την φιλοσοφία Live Well και ενδιαφέρον περιεχόμενο, που ανανεώνεται καθημερινά. Η σελίδα εμπλουτίζεται διαρκώς μέσα από τη δημιουργία ειδικών apps, διαδραστικών ενεργειών και διαγωνισμών. Ο αριθμός των fans και τα ποσοστά δέσμευσης των χρηστών έχουν παρουσιάσει κατακόρυφη αύξηση και συνεχίζουν την ανοδική τους πορεία. Επιπλέον, οι πελάτες και συνεργάτες της ING ενημερώνονται περιοδικά για τα νέα, τις ενέργειες και τις εκδηλώσεις της εταιρίας μέσω sms campaigns καθώς και e-newsletters

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Η στρατηγική της Διεύθυνσης Πληροφορικής τα τελευταία δυο χρόνια, σε εναρμόνιση με την εταιρική στρατηγική της ING, περιελάμβανε συνολική αναθεώρηση της υπάρχουσας υποδομής σε όλους τους τομείς της τεχνολογίας πληροφορίας. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα σημαντικό μέρος του εταιρικού budget να δαπανάται στις υπηρεσίες Πληροφορικής, τόσο με νέες επενδύσεις όσο και με την συντήρηση της υπάρχουσας υποδομής.


Ασφαλής Δύναμη


Γράφουν, οι **ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ**,
 Διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνων και
 Αναλογιστικής και ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ**
ΠΑΣΧΑΛΗΣ, Διευθυντής Μηχανογράφησης



Λύση για την αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης

Ανάπτυξη Ολοκληρωμένων
Πλατφόρμας Διαχείρισης Δεδομένων

Τα δεδομένα που διατηρεί και διαχειρίζεται μια εταιρεία αποτελούν τα βασικά εφόδια για τη λήψη σημαντικών επιχειρηματικών αποφάσεων και τον στρατηγικό σχεδιασμό. Ιδιαίτερα, στον ασφαλιστικό κλάδο, τα δεδομένα θεωρούνται πολύτιμο περιουσιακό στοιχείο για τις εταιρείες και συνεισφέρουν σημαντικά σε τομείς όπως ο υπολογισμός των αποθεμάτων, η διαμόρφωση της τιμολογιακής πολιτικής, η εγκυρότητα και αξιοπιστία των αναφορών προς τις εποπτικές αρχές, κ.ά. Η Υδρογείος, από το 2012, αναπτύσσει και χρησιμοποιεί μία ολοκληρωμένη πλατφόρμα διαχείρισης δεδομένων, με βάση την παγκοσμίου κλάσης εξειδικευμένη εφαρμογή Dataflux Management της SAS, ηγέτιδας εταιρεία στο χώρο του λογισμικού και των υπηρεσιών Business Analytics.

Ήδη, μέσα στα πρώτα χρόνια εφαρμογής της, η λύση έχει βοηθήσει σημαντικά την εταιρεία να βελτιώσει την ποιότητα των δεδομένων της, συνεισφέροντας, μεταξύ άλλων, στην ενίσχυση της πελατοκεντρικής μας στρατηγικής (μέσα από την απόκτηση μία πλήρους – 360οι εικόνες του προφίλ των πελατών μας), την προετοιμασία μας για συμμόρφωση με το νέο πλαίσιο του Solvency II, την τροφοδότηση της λήψης καλύτερων και πιο εμπειριστατικών διοικητικών αποφάσεων, κ.ά.

**Ανίχνευση και Αντιμετώπιση της
Ασφαλιστικής Απάτης**

Η διαχείριση της ασφαλιστικής απάτης αποτελεί μία από τις σημαντικότερες προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο ασφαλιστικός

κλάδος σε παγκόσμιο επίπεδο. Η Υδρογείος έχει υιοθετήσει την ολοκληρωμένη λύση Fraud Framework for Insurance της SAS, με στόχο την προληπτική ανίχνευση και ενεργή αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης σε όλο το εύρος της επιχείρησης. Το έργο έχει αποδώσει στην εταιρεία σημαντικά ποιοτικά και ποσοτικά οφέλη, μεταξύ άλλων, τη βελτίωση των ερευνητικών διαδικασιών, την απόκτηση ολοκληρωμένης εικόνας για τον κίνδυνο της ασφαλιστικής απάτης, τη μείωση του χρόνου εντοπισμού υπόπτων απαιτήσεων, κ.ά. Τα στοιχεία αυτά σε συνδυασμό και με την σημαντική αναβάθμιση και τον εξορθολογισμό που επιτυγχάνεται συνολικά σε έναν από τους πλέον νευραλγικούς τομείς της εταιρείας, αυτόν της διαχείρισης των αποζημιώσεων, συντελούν σημαντικά και στην αριότερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων και συνεργατών μας.

Το έργο της αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης της Υδρογείας, βραβεύθηκε μάλιστα πρόσφατα ως μία από τις πλέον επιτυχημένες πρακτικές επιχειρηματικής αξιοποίησης της τεχνολογίας στον ετήσιο θεσμό των Business IT Excellence Awards (Άριστη Επίδοση) στην κατηγορία «Ειδικές Εφαρμογές για Συγκεκριμένους Κλάδους».

YdrogiosAnalytics

Τα συστήματα visual analytics αποτελούν το σημαντικότερο εργαλείο στα χέρια των ασφαλιστικών εταιρειών στην νέα εποχή όπου η πληροφορία αναδεικνύεται σε πολύτιμο άυλο κεφάλαιο. Εδώ και ένα περίπου χρόνο η Υδρογείος έχει υιοθετήσει πλήρως τη νέα αυτή προσέγγιση στρατηγικής αξιοποίησης της πληροφορίας, μέ-

σα από την ανάπτυξη της ολοκληρωμένης πλατφόρμας YdrogiosAnalytics. Η πλατφόρμα προσφέρει ένα ενιαίο, προηγμένο και εξαιρετικά εύχρηστο περιβάλλον που επιτρέπει στα στελέχη μας, όπου και αν βρίσκονται, να συγκεντρώνουν και να επεξεργάζονται άμεσα και εύκολα πληροφορίες από διάφορους τομείς της εταιρείας. Με τον τρόπο αυτό καθώς και μέσα από την εύληπτη και διαδραστική παρουσίαση των αποτελεσμάτων της ανάλυσης έχουμε πλέον τη δυνατότητα να εξάγουμε πραγματικά χρήσιμη γνώση μέσα από έναν μεγάλο όγκο πληροφοριών, κάνοντας τις ανάλογες διοικητικές παρεμβάσεις, με εφαρμογή σε πλήθος τομέων, από την χρηματοοικονομική διαχείριση και τη διαχείριση κινδύνων έως το σχεδιασμό νέων πιο στοχευμένων προϊόντων και υπηρεσιών για τους πελάτες μας, τη στόχευση κερδοφόρων συνεργατών, κ.ά. Η εφαρμογή δίνει πρόσβαση στην πληροφορία από παντού (PC, iPad, Tablet), ενώ είναι διαθέσιμη και στους συνεργάτες μας για την εξαγωγή χρησιμων στατιστικών στοιχείων που αφορούν το χαρτοφυλάκιό τους.

**YdrogiosOnLine – πλατφόρμα
διαχείρισης ασφαλιστικών
διαμεσοδηθητών**

Η Υδρογείος έχει εδώ και χρόνια αναπτύξει την ολοκληρωμένη ηλεκτρονική πλατφόρμα «YdrogiosOnLine», η οποία επιτρέπει στους συνεργάτες μας να διαχειρίζονται με ευκολία και αμεσότητα τις καθημερινές τους ασφαλιστικές εργασίες και συναλλαγές σε σχέση με την εταιρεία, εξασφαλίζοντας απλοποίηση στην εργασιακή τους καθημερινότητα. Η εφαρμογή παρέχει πλούσιες δυνατότητες για την οργάνωση, τον έλεγχο και την εκτύπωση των συμβολαίων του συνεργάτη, σε συνδυασμό με την είσπραξη και απόδοση των ασφαλιστρών (Agent Print), αλλά και δυνατότητες εκτέλεσης εργασιών, όπως έκδοση πράσινων καρτών, άμεση online επικοινωνίας με επιμέρους τμήματα της ε-



ταιρείας κ.ά. Η πλατφόρμα συνεχώς εμπλουτίζεται και αναβαθμίζεται με νέες δυνατότητες και χρήσιμα εργαλεία, όπως μεταξύ άλλων τη δυνατότητα αίτησης αλλαγής προσωπικών στοιχείων του πελάτη, την αίτηση αλλαγής διάρκειας των συμβολαίων, ενώ σύντομα θα προστεθεί και η δυνατότητα πληρωμής του συμβολαίου μέσω καταχώρησης της πιστωτικής κάρτας του πελάτη. Η πλατφόρμα αναπτύσσεται σε συνεργασία με την εταιρεία Infopad.

**Ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης
και ψηφιοποίησης εγγράφων**

Τα τελευταία χρόνια η Υδρογείος έχει επενδύσει σημαντικά στην ανάπτυξη ενός ολοκληρωμένου συστήματος διαχείρισης και ψηφιοποίησης εγγράφων, που περιλαμβάνει τον ηλεκτρονικό φάκελο ζημίας, την ηλεκτρονική πραγματογνωμοσύνη, την ψηφιοποίηση όλων των εισερχομένων και εξερχομένων εγγράφων κ.ά. Το έργο αυτό έχει συντελέσει, μεταξύ άλλων, στη σημαντική μείωση της γραφειοκρατίας και την βελτιστοποίηση των χρόνων και της ποιότητας της παρεχόμενης εξυπηρέτησης προς τους συνεργάτες και ασφαλισμένους.

**Ηλεκτρονικές υπηρεσίες προς
ασφαλισμένους**

Η Υδρογείος αξιοποιεί ευρέως τις νέες δυνατότητες που προσφέρει η τεχνολογία και το διαδίκτυο για την ενίσχυση των υπηρεσιών και της επικοινωνίας με τους πελάτες της, π.χ. αποστολή ειδοποιήσεων για την έκδοση ασφαλιστηρίου στο κινητό του πελάτη, δυνατότητα ηλεκτρονικής υποβολής παραπόνων μέσω της ιστοσελίδας της κ.ά. Μέσα στους αμέσως επόμενους μήνες θα είναι επίσης έτοιμη μία νέα εφαρμογή (App) μέσω της οποίας ο πελάτης ή ενδιαφερόμενος καταναλωτής θα μπορεί άμεσα και εύκολα να υπολογίζει τα ασφαλιστρα του αυτοκινήτου του (εισάγοντας ορισμένα μόλις στοιχεία, όπως χρήση, Τ.Κ, κυβικά, ηλικία, έτη οδήγησης) και στη συνέχεια να επιλέγει συνεργάτη της εταιρείας, μέσα από λίστα κοντινών συνεργατών που θα εμφανίζεται στη συσκευή του (η εφαρμογή θα είναι διαθέσιμη σε κινητά, tablets και pcs).

Η συνολική επένδυση που αφορά τα ανωτέρω αναφερόμενα έργα την τελευταία τριετία ξεπερνάει το ποσό του 1,5 εκ Ευρώ.

Ξεκάθαρη επιλογή, ολοκληρωμένη λύση



Συγκριτική Τιμολόγηση
Διαχείριση Προσφοράς

Συγκριτική Τιμολόγηση
Διαχείριση Προσφοράς
Αποστολή Αίτησης και Έκδοση
Συμβολαίου

Συγκριτική Τιμολόγηση
Διαχείριση Προσφοράς
Αποστολή Αίτησης και Έκδοση
Συμβολαίου
Διαχείριση Χαρτοφυλακίου

Συγκριτική Τιμολόγηση
Διαχείριση Προσφοράς
Αποστολή Αίτησης και Έκδοση
Συμβολαίου
Διαχείριση Χαρτοφυλακίου
Τυπών Πληρώνων

Ένας κωδικός, ένα password
όλοι οι συνεργάτες σας
άμεσα συνδεδεμένοι στην επιχείρησή σας ...

Επιλεγμένο ως web front end του πλέον
καταξιωμένου Back Office Insurance Works
από την κατασκευάστρια εταιρεία

BlueByte
Software



Το **Infodromio SOFTWARE** με την διαδικτυακή πλατφόρμα **HERMES** ανεβάζει ακόμα μια φορά τον πήχη στην εγχώρια αγορά ασφαλιστικού λογισμικού, ενοποιώντας όλες τις διαδικασίες που απαιτεί η καθημερινή ροή εργασιών των επιχειρήσεων και επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης σε μια μοναδική εφαρμογή. Ενσωματώνει την πιο ευέλικτη τεχνολογία για web front end εφαρμογές, όπως HTML5 και CSS3 ενώ την ασύγχρονη επικοινωνία με τα web services δίνουν πολύ υψηλή απόδοση και ταχύτητα στον τελικό χρήστη.

Σταύρος Βαλσάμης
Σχεδιασμός και Ανάπτυξη – Infodromio HERMES

Επέλεξαν την πλατφόρμα Infodromio HERMES...

meg
BROKERS
S.A.

Η συγκεντρωτική εικόνα και πληροφορία
εδραιώνει οφέλη μείωσης διαχειριστικού
κόστους τόσο για το συνεργάτη, όσο και
για την Εταιρία και ενισχύει την ανα-
πτυξιακή μας προσπάθεια
Γιάννης Χατζηθεοδοσίου

Promist
INSURANCE
& FINANCE S.A.

Θεωρούμε ότι υπάρχει όφελος χρόνου και
σωστή καταγραφή διαδικασιών κατά το
στάδιο προσφοράς πελάτη - ασφάλιση
οχήματος και επίσης η αμεσότητα πλη-
ροφόρησης στους συνεργάτες σχετικά με
το χαρτοφυλάκιό τους (κινήσεις - παραγωγή)
Ιωάννης Κανάτας

SAFE LINE
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ Α.Ε.

Η εφαρμογή αποτελεί πλέον σημαντικό
εργαλείο στις σημερινές απαιτητικές συ-
νήκες της δουλειάς μας. Έδωσε ώθηση τις
πωλήσεις μας και άλλαξε ουσιαστικά τον
τρόπο εξυπηρέτησης που προσφέρουμε
 στους συνεργάτες μας και κατ' επέκταση
 στους πελάτες μας.
Νίκος Κανδύλης

NTALIANH
ΕΠΕ
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Η πλατφόρμα έχει αποδειχθεί εξαιρετικά
χρήσιμη στην ελαχιστοποίηση του απαι-
τούμενου χρόνου για να δοθεί μια προ-
σφορά
Γιαννης Αθυρίδης

HELLENIC
Insurance Brokers S.A.

Η προστιθέμενη αξία που προσφέρει η
πλατφόρμα αυτή έχει να κάνει με την
αξιοπιστία την εγκυρότητα των δεδο-
μένων τη φιλική της λειτουργία και τέλος το
έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό της που
υποστηρίζει και βρίσκει πάντα κοντά
στον πελάτη κάθε στιγμή άμεσα και
αποτελεσματικά.
Γιώργος Παπακωνσταντίνου

ΔΙΚΛΙΣ
ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Μέσω της πλατφόρμας Hermes Infodromio
είμαστε σε θέση να εξυπηρετήσουμε τόσο
τους συνεργάτες του δικτύου μας όσο και
τα δικά μας γραφεία στην άμεση και
γρήγορη τιμολόγηση των προσφορών που
πρέπει να διεκπεριωνούνται καθημερινά.
Κερδίζουμε χρόνο και χαμένες εργασίες
και να ρίχνουμε όλο το βάρος της εργασίας
μας σε παραγωγικές διαδικασίες
Κυριάκος Φωτόπουλος

Skyline
Insurance

Η χρήση της πλατφόρμας μας έλυσε τα
χέρια στο γραφείο! Δεν μπορούμε να
φανταστούμε πως δουλεύαμε πριν χωρίς
αυτή!
Σταυρούλα Ρήγα

interACTION
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Η εφαρμογή είναι ένα απαραίτητο
εργαλείο στα χέρια μας τόσο στην
πολυτιμολόγηση ασφαλιστικών προϊόντων
όσο και στην διαχείριση της παραγωγής
μας. Προσδίδει κύρος και επαγγελματισμό
και απλοποιεί τις διαδικασίες για την
εξυπηρέτηση των συνεργατών και πελα-
τών μας
Νικόλαος Πετρακόπουλος

AON

Η χρήση της εφαρμογής από την Εταιρεία
μας και το δίκτυο συνεργατών της
λειτουργεί αποτελεσματικά καθώς παρέχει
την δυνατότητα της άμεσης και συνολικής
εικόνας των ασφαλιστικών προϊόντων του
κλάδου αυτοκινήτου, βελτιώνοντας συγ-
χρόνως το χρόνο και την ποιότητα των
παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες.
Γεώργιος Δαλιάνης

LIFE SOLUTIONS

Έχει βοηθήσει να μειωθεί ο χρόνος δια-
χείρισης να εξασφαλισθεί η εγκυρότητα
των συναλλαγών, αποδεικνυόμενη χρονικά
στη διαδικαστική ροή και κυρίως να δώσει
διέξοδο στους συνεργάτες οι οποίοι
διαθέτουν ένα γρήγορο και αξιόπιστο ερ-
γαλείο δουλειάς.
Σταύρος Σταυρόπουλος

Real
INSURANCE BROKERS S.A.

Η χρήση της εφαρμογής από την Εταιρεία
μας και το δίκτυο συνεργατών της
λειτουργεί αποτελεσματικά καθώς παρέχει
την δυνατότητα της άμεσης και συνολικής
εικόνας των ασφαλιστικών προϊόντων του
κλάδου αυτοκινήτου, βελτιώνοντας συγ-
χρόνως το χρόνο και την ποιότητα των
παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πε-
λάτες.
Γιάννης Τζώρτζης

Vester

Η πλατφόρμα βοηθάει και βοηθάει, στην
άμεση εξωστρέφεια των πωλήσεων αλλά
και τη γρήγορη απεικόνιση του αντα-
γωνισμού έτσι ώστε οι συνεργάτες μας να
είναι περισσότερο ευέλικτοι με του πελάτες
τους και άμεσα.
Βαγγέλης Κατσίκας

U.i.S.
INSURANCE SERVICES &
RE-INSURANCE BROKERS S.A.

Σε μία εποχή σημαντικών αλλαγών στον
ασφαλιστικό χώρο, η μηχανογραφική
υποστήριξη που μας παρέχει η PK Data με
την εφαρμογή Infodromio Hermes μας
βοήθησε στην ταχύτερη εξυπηρέτηση των
συνεργατών μας και στον περιορισμό του
κόστους εργασιών.
Ιωάννης Λάμπος

VICTORY
PROMISE

Εξοικονόμηση χρόνου αφού η κατα-
χώρηση δεδομένων για μια τιμολόγηση
γίνεται μία και μοναδική φορά.
Ακρίβεια στην τιμολόγηση με δεδομένο ότι
χρησιμοποιούνται τα συγκεκριμένα τιμο-
λόγια του εκάστοτε πράκτορα.
Ενοποιημένο και προδιαμορφωμένο κανά-
λι επικοινωνίας πράκτορα – εταιρείας - συ-
νεργάτη.
Συγγρός - Παπαηλίου

OVV

Ένα πολύτιμο εργαλείο στην καθημερινή
μας δουλειά.
Ιωάννης Σύννης

smart
insurance agency

Ταχύτητα και αξιόπιστη εξυπηρέτηση του
πελάτη και του ασφαλιστικού συμβούλου.
Μαρκουλάκης Κωνσταντίνος

Financial Insurance Group
Μεσίτες Ασφαλείων

Ασφάλειες
Κολτσίδα
& Συνεργάτες



ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΕΙΝΑΙ Η ΔΥΝΑΜΗ,
Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΜΕΣΟ



αποκλειστική διάθεση της πλατφόρμας Infodromio Hermes από την PK DATA software

Ελ. Βενιζέλου 300, 176 74, Καλλιθέα Τηλ: 210 9407200, Fax: 210 9423444 info@pkdata.gr | www.pkdata.gr





Γράφει
ο **ΓΙΩΡΓΟΣ ΧΟΥΔΑΛΑΚΗΣ**
Sales Manager

Η επένδυση σε τεχνολογία είναι μια αέναν διαδικασία

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

Η Atradius δίδοντας έμφαση στη χρήση καινοτόμων τεχνολογικών προϊόντων, αναπτύσσει σειρά ηλεκτρονικών υπηρεσιών που καθιστούν τη διαχείριση των Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων Πιστώσεων άμεση και εύκολη. Με αυτόν τον τρόπο τόσο ο Λήπτης της Ασφάλισης όσο και ο εξουσιοδοτημένος από αυτόν Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής δύνανται να έχουν πρόσβαση στην εικόνα του Ασφαλιστηρίου εστιάζοντας μεταξύ άλλων:

- στην υποβολή αιτημάτων και την ηλεκτρονική λήψη Αποφάσεων Πιστωτικών Ορίων
- στην υποβολή δηλώσεων μη Πληρωμής στην εξαγωγή ιστορικών στοιχείων αναφορικά με την εικόνα του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου (πιστωτικά όρια, απαιτήσεις, τιμολόγια κλπ)

Με αυτόν τον τρόπο, ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής παρέχει άμεσα και γρήγορα υπηρεσίες στο Λήπτη της Ασφάλισης όσον αφορά στη διαχείριση του συμβολαίου του, που αποτελούν προστιθέμενη αξία.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πως χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Ο όμιλος Atradius έχοντας μακροχρόνια εμπειρία στην εξυπηρέτηση μεγάλων εταιρειών βελτιώνει διαρκώς σε τεχνολογικό επίπεδο τις ηλεκτρονικές πλατφόρμες που προσφέρει στους πελάτες της. Στο



πλαίσιο αυτό πέραν του ηλεκτρονικού συστήματος διαχείρισης του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου (serv@net) που αναφέρθηκε παραπάνω, έχει παρουσιάσει ήδη το Collect @ Net, μέσω του οποίου ο χρήστης μπορεί σε πραγματικό χρόνο:

- να υποβάλει στη Νομική Υπηρεσία Atradius Collections την είσπραξη μιας απαίτησης
- να παρακολουθεί την εξέλιξη κάθε ανατεθείσας υπόθεσης
- να αντλεί χρήσιμα reports

Επιπλέον, η εταιρεία μας έχει ξεκινήσει πιλοτικά την παροχή δυνατότητας στους Ασφαλισμένους να έχουν πρόσβαση στην εικόνα των Οφειλετών τους (Buyer Rating), ώστε πέραν της απόφασης Πιστωτικού Ο-

ρίου που λαμβάνουν να αντιλούν και σημαντικά στοιχεία για την αξιολόγηση των αναλυτών της Atradius όσον αφορά στους Οφειλέτες τους.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Το υποκατάστημά μας στα πλαίσια του Ομίλου Atradius απολαμβάνει των βελτιώσεων και αλλαγών που γίνονται σε επίπεδο τεχνολογικής ανάπτυξης. Σταθερή προσήλωση του Ομίλου είναι η συνεχής αναβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρει. Στην κατεύθυνση αυτή η επένδυση σε τεχνολογία είναι μια αέναν διαδικασία.



Γράφει
ο **ΜΑΝΩΛΗΣ ΜΑΡΣΕΛΛΟΣ**
Γενικός Διευθυντής

Εργαλείο για τον σύγχρονο ασφαλιστή το insurancepro

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

Εμείς είμαστε μια εταιρία η οποία συνειδητά από ιδρύσεως της το 2006 επέλεξε την επένδυση στην τεχνολογία, για να διαφοροποιηθεί ως το βασικό ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα. Ένα πολύ μεγάλο μέρος των υπηρεσιών που παρέχουμε πλέον σε πολύ μεγάλη κλίμακα στους πελάτες μας, είναι αυτοματοποιημένο και θα συνεχίζουμε να επενδύουμε με στόχο την συνεχή βελτιστοποίηση της εμπειρίας του πελάτη.

Ειδικά με τις πράξεις 30&31 και για να ανταπεξέλθουμε στις καινούργιες ρυθμιστικές απαιτήσεις, δημιουργήσαμε μια σειρά από καινοτομίες που μας επέτρεψαν και να προσαρμοστούμε εύκολα και σε αρκετές περιπτώσεις να έχουμε και σημαντικά οφέλη και πλεονεκτήματα. Μετά από συζητήσεις με συναδέλφους, συνειδητοποιήσαμε ότι η πλατφόρμα που δημιουργήσαμε θα ήταν πρακτικά πολύ χρήσιμη για όλους τους διαμεσολαβητές και έτσι αποφασίσαμε να δώσουμε πρόσβαση σε επιλεγμένους συνεργάτες. Γι' αυτό το λόγο, δημιουργήσαμε το insurancepro, ένα πρόγραμμα σχεδιασμένο πάνω στις ανάγκες του σύγχρονου ασφαλιστή.

Το insurancepro είναι μία ολοκληρωμένη πλατφόρμα που παρέχει στον ασφαλιστή καινοτόμα εργαλεία, συνυφασμένα με υπηρεσίες ώστε να ολοκληρώσει τη διαδικασία ασφάλισης του πελάτη του σε λιγότερο από 10 λεπτά! Συμπεριλαμβανομένης της είσπραξης και της μετασυσμβατικής ενημέρωσης.

Ο σκοπός αυτής της πλατφόρμας λοιπόν, είναι η ανάπτυξη των πωλήσεων μας μέσα από μία δίκαιη και ξεκάθαρα θετική προοπτική για τον ίδιο τον συνεργάτη.

Ειδικότερα ο συνεργάτης, πετυχαίνει μείωση στα κόστη του και κερδίζει πολύτιμο χρόνο με αποτέλεσμα να βλέπει σημαντική αύξηση στα έσοδά του. Όλα αυτά, μέσω των αυτοματοποιημένων διαδικασιών που του παρέχουμε, με σκοπό τη διευκόλυνση και βελτιστοποίηση των εργασιών του.

Επομένως, η σημασία της τεχνολογίας είναι καθοριστική όχι μόνο για την απόδοσή μας αλλά και για τις αποτελεσματικές και ουσιαστικές σχέσεις με τους συνεργάτες μας.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πως χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Έχουμε επενδύσει στην ανάπτυξη καινοτόμων συστημάτων και εφαρμογών σε όλα τα στάδια λειτουργίας της επιχείρησης, αλλά κυρίως στην αυτοματοποίηση, τη μέτρηση, το testing και την συνεχόμενη βελτιστοποίηση των διαδικασιών μας και της εμπειρίας του πελάτη και του συνεργάτη.

Από την δυνατότητα που έχει ο πελάτης να τιμολογήσει το όχημά του και να πάρει προσφορά μέσα σε 1 λεπτό, έως και την αυτοματοποιημένη ενημέρωση του συστήματος πληροφοριών μας, ώστε να λάβει το συμβόλαιό του ηλεκτρονικά τα επόμενα 10 λεπτά.

Η ανάπτυξη και εφαρμογή πρωτοποριακών ψηφιακών συστημάτων βρίσκεται στον

πυρήνα του insurancemarket.gr γιατί πιστεύουμε ότι είναι άμεσα συνυφασμένη με το επίπεδο υπηρεσίας που θα λάβει ο καταναλωτής.

Κυρίως τώρα, με τις αλλαγές που έχουν επέλθει στην ασφαλιστική Νομοθεσία δεν μπορείς να επιτύχεις υψηλό επίπεδο υπηρεσιών σε μεγάλη κλίμακα χωρίς τεχνολογίες αιχμής. Πιστεύουμε δε, ότι επειδή πάντοτε η τεχνολογία ήταν προτεραιότητά μας, είμαστε σε θέση να προσαρμοστούμε στις αλλαγές γρήγορα και με επιτυχία.

Κατακτήσαμε την διαφοροποίησή μας στην αγορά και είμαστε αυτή τη στιγμή ο μεγαλύτερος online διαμεσολαβητής στην Ελλάδα.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Λόγω της σημασίας που δίνουμε στα συστήματα αυτά, έχουμε μεγάλη δική μας ομάδα από έμπειρους προγραμματιστές ώστε να μπορούμε να τα φτιάχνουμε στα μέτρα μας και ανάλογα με τις ανάγκες και τους στόχους μας.

Η μεγάλη πλειοψηφία των συστημάτων μας έχουν αναπτυχθεί εσωτερικά για τις δικές μας ανάγκες, είναι μοναδικά και τα βελτιώνουμε και τα εξελίσσουμε διαρκώς.

Τα τελευταία 3 χρόνια έχουμε επενδύσει πάνω από 500.000 ευρώ και έχουμε ήδη αρχίσει να αυξάνουμε την επένδυσή μας. Με βάση το business plan μας, υπολογίζουμε ότι από φέτος και για τα προσεχή 4 έτη, θα επενδύουμε σε συστήματα πληροφορικής 2.000.000 ευρώ.



Γράφει
η **ΤΣΑΚΙΡΗ ΙΦΙΓΕΝΕΙΑ**
Διευθύντρια Πωλήσεων



Η τεχνολογία της πληροφόρησης έχει γίνει στρατηγική αναγκαιότητα

Πώς αξιοποιείτε την τεχνολογία στην εταιρία σας για την βελτίωση των σχέσεων με τους διαμεσολαβούντες;

Οι τεχνολογικές εξελίξεις στον ασφαλιστικό κλάδο έχουν αλλάξει ολοκληρωτικά τον τρόπο εργασίας της MEGA με το δίκτυο των συνεργατών μας. Η τεχνολογία συμβάλει στην αυτοματοποίηση των διαδικασιών διασφαλίζοντας πως όλοι οι συνεργάτες μας απολαμβάνουν υψηλό επίπεδο υπηρεσιών, εξασφαλίζοντας αποδοτικότητα αλλά και μείωση του διαχειριστικού κόστους.

Με τη χρήση της δικής μας εφαρμογής (portal) έχει απλοποιηθεί η διαδικασία ανάληψης κινδύνων, έκδοσης ασφαλιστηρίων και παρακολούθησης των λογαριασμών των συνεργατών μας, καθώς διευκολύνει την πρόσβαση τους στα προγράμματα όλων των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών εταιριών σε πραγματικό χρόνο.

Σε ποιους τομείς επενδύετε και πώς χρησιμοποιείτε την τεχνολογία για να βελτιωθεί το επίπεδο υπηρεσιών των ασφαλισμένων-καταναλωτών;

Η ανάγκη να εναρμονιστούμε με τις νέες συνθήκες στον ασφαλιστικό κλάδο μας βρήκε καλὰ προετοιμασμένους, με μια ολοκληρωμένη πρόταση για τους συνεργάτες μας. Επενδύσαμε σε μια πλατφόρμα που επιτρέπει απομακρυσμένα στο συνεργάτη να συγκρίνει ασφαλιστικά προγράμματα και να εκδίδει ασφαλιστήρια συμβόλαια στο χώρο του.



Η MEGA επενδύει συνεχώς στη βελτίωση της έξυπνης αυτής εφαρμογής και επιδιώκει να δημιουργήσει ένα σύστημα που θα επιτρέπει την συνδυαστική επεξεργασία πληροφοριών που θα αντλούνται μέσα από πολλές διαφορετικές εφαρμογές.

Για τους συνεργάτες μας έχει απλουστευτεί με τη τεχνολογία, η συλλογή των απαιτούμενων πληροφοριών, ενώ ταυτόχρονα διατηρούν ηλεκτρονικό αρχείο άμεσα διαθέσιμο, ενώ για τους πελάτες –ασφαλισμένους, η ασφαλής ηλεκτρονική εξόφληση και η παραλαβή σε ηλεκτρονική μορφή του συμβολαίου τους είναι άμεση και ευέλικτη

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων

της εταιρίας σας σε συστήματα πληροφορικής τα 3 τελευταία χρόνια;

Στη MEGA η καινοτομία, η υψηλή τεχνολογία και η εκπαίδευση, αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για την αύξηση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας της.

Ο προϋπολογισμός της εταιρίας την τελευταία τριετία για την τεχνολογική υποστήριξη, τόσο σε hardware όσο και σε software έχει αυξηθεί σημαντικά, διασφαλίζοντας την εξαιρετική υποστήριξη των συνεργατών μας και την εύρυθμη λειτουργία της εταιρίας μας.

Η τεχνολογία της πληροφόρησης έχει γίνει στρατηγική αναγκαιότητα για εμάς.



Γράφει
ο **ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΑΤΣΑΪΔΩΝΗ**
Διευθύνων Σύμβουλος



Διαθέτουμε στην ασφαλιστική αγορά την πλατφόρμα infodromio Hermes

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ ζήτησε από τον κ. Παναγιώτη Κατσαϊδώνη Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρείας πληροφορικής PK Data Software, να πει τι υπηρεσίες προσφέρει η PK DATA και πως αυτές αξιοποιούνται από τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές της σημερινής αγοράς.

Κατ' αρχή να αναφέρω ότι η PKDATA ιδρύθηκε το 2007 και στον πυρήνα των δραστηριοτήτων της περιλαμβάνεται η δημιουργία πληροφοριακών συστημάτων και υπηρεσιών για επαγγελματίες και επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ασφαλιστικό χώρο.

Η καινοτομία, η άριστη γνώση της αγοράς εκ των έσω και η τεχνολογία αιχμής που χρησιμοποιούμε μας δίνει την δυνατότητα να δημιουργούμε λύσεις που βελτιώνουν τις υπάρχουσες υποδομές, και να προσφέρουμε τεχνολογικά εργαλεία που ενισχύουν την ταχύτητα μειώνουν τα λειτουργικά κόστη αλλά κυρίως παίζουν καθοριστικό ρόλο στη ποιότητα των υπηρεσιών των πελατών μας προς τον τελικό καταναλωτή - πελάτη τους.

Εμπιστεύονται τα προϊόντα μας σήμερα επιχειρήσεις διαμεσολάβησης όπως: η Mega Brokers, η ING, η ELYSEE, η AON, η Promist, η SAFELINE, η NTAΛΙΑΝΗ, η Δικηλς, και πολλές ακόμα...

Επίσης Ασφαλιστικές όπως η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η Αγροτική Ασφαλιστική και άλλες χρησιμοποιούν άμεσα ε-

φαρμογές μας για τα δίκτυα τους και συνεργαζόμαστε με το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστικών εταιριών της αγοράς συνδέοντας τα συστήματά τους με τις εφαρμογές μας.

Στο σημερινό περιβάλλον που οι ασφαλιστικές εταιρείες πλην ελαχίστων εξαιρέσεων προσπαθούν να καλύψουν το τεχνολογικό κενό τους και να εναρμονίσουν τα πληροφοριακά τους συστήματα με τις απαιτήσεις της νομοθεσίας, πράγμα που έχει άμεση επίδραση στα πληροφοριακά συστήματα των διαμεσολαβούντων εμείς διαθέτουμε στην αγορά την πλατφόρμα infodromio Hermes που αποτελεί μία ολοκληρωμένη λύση και ενσωματώνει όλες τις διαδικασίες που απαιτεί η νομοθεσία ενοποιώντας παράλληλα και όλες τις διαδικασίες της καθημερινής ροής εργασιών σε μία μοναδική εφαρμογή που συνδέεται με τα συστήματα των ασφαλιστικών εταιριών.

Η πλατφόρμα infodromio Hermes συνδέεται σήμερα άμεσα σχεδόν με το σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών της αγοράς, αποτελεί δε ένα ισχυρό εργαλείο εξωστρέφειας και ανάπτυξης της επιχείρησης καθώς ένας κωδικός και πρόσβαση στο internet είναι αρκούν ένα password και πρόσβαση στο internet είναι αρκετά για να έχει η επιχείρηση όλους τους συνεργάτες της συνδεδεμένους διαθέτοντας τους μια ολοκληρωμένη λύση για την καθημερινή ροή εργασιών τους.

Αναφέρομαι κυρίως για τις μεγάλες μεριστικές επιχειρήσεις που απαιτούν πλέον άμεση σύνδεση με τα συστήματα των ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες πλέον κατανοούν ότι η σύνδεση τους με τα πληροφοριακά συστήματα της αγοράς που υιοθετούν οι συνεργάτες τους είναι κεφαλαιώδους σημασίας.

Επίσης η PK Data Software έχει κάνει το επόμενο βήμα αναβαθμίζοντας τις υπηρεσίες της σε κινητές συσκευές Tablets και Smartphone's με πιο πρόσφατο παράδειγμα εκείνο της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής όπου όλοι οι συνεργάτες της μπορούν πια να τιμολογούν και να ολοκληρώνουν μια πώληση μέσα από τις κινητές τους συσκευές και τα «έξυπνα» τηλέφωνα.

Είναι πλέον παραδεκτό ότι ο ανταγωνισμός στον ασφαλιστικό χώρο ανεβαίνει διαρκώς με τάση να φθάσει σε ακόμη υψηλότερα επίπεδα και οι καταναλωτές όλο και περισσότερο θα επιλέγουν όχι πια με βάση το φθηνότερο αλλά το καλύτερης ποιότητας και εξυπηρέτησης ασφαλιστήριο.

Με γνώμονα τον άνθρωπο και την τεχνολογία ως μέσο όλοι εμείς στην η PK Data Software έχουμε ως στόχο μας την εκμετάλλευση των τεράστιων δυνατοτήτων της πληροφορικής για την ανάπτυξη και την αναβάθμιση της ασφαλιστικής αγοράς, ώστε να ανταπεξέλθει στις πραγματικά εντυπωσιακές αλλαγές που καλείται να αντιμετωπίσει.

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Τεχνολογία και Ασφαλιστικές Εταιρίες



ΝΕΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ
Vs ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ

Οι ασφαλιστές
τραγουδάνε
ακόμη!

Οι τεχνολογικές καινοτομίες εισβάλλουν στην παραδοσιακή διαδικασία διανομής ασφαλιστικών προϊόντων και μεταβάλλουν τις τυποποιημένες λειτουργίες διαμεσολήψης, διαπιστώνει η Swiss Re στη νέα της έκθεση sigma, με θέμα «Digital distribution in insurance: a quiet revolution». Φαίνεται πως η διανομή έχει διευρυνθεί πέρα από το δίπολο τμήμα πωλήσεων-πράκτορας/μεσίτης, σε μια μεγάλη ποικιλία άμεσων και έμμεσων καναλιών, τα οποία μεσολαμβάνουν μεταξύ ασφαλιστικών και παιδιών ή εν δυνάμει πελατών.

Οι διαμεσολαβητές, τα κανάλια και οι επιδόσεις

Ακόμα, βέβαια, στους παραδοσιακούς διαμεσολαβητές πιστώνεται πάνω από το 60% των πωλήσεων συμβολαίων, σύμφωνα με παλαιότερη παγκόσμια έρευνα του Institute for Business Value της IBM. Οι άμεσες πωλήσεις, μαζί κι αυτές των αντίστοιχων τμημάτων των ασφαλιστικών εταιρειών, αντιπροσωπεύουν λιγότερο από το 1/4 των ασφαλίσεων.

Οι εναλλακτικοί διαμεσολαβητές όμως παίζουν όλο και πιο σημαντικό ρόλο, όπως η τραπεζοασφάλιση σε χώρες της Ευρώπης, της Λατινικής Αμερικής και της Ασίας, ιδίως όσον αφορά τον κλάδο ζωής. Εναλλακτικά κανάλια διανομής έχουν προκύψει και χάρη στις στρατηγικές συμμαχίες των ασφαλιστών με εταιρείες άλλων τομέων, όπως επιχειρήσεις λιανικής, κοινής ωφέλειας, ταχυδρομεία και ομάδες συνάφειας (affinity groups).

Τα νεότερα κανάλια άμεσης πώλησης – το διαδίκτυο και οι κινητές συσκευές, που περιλαμβάνουν ακόμη τα τηλεφωνικά κέντρα, την αποστολή μηνυμάτων και τη διαδραστική τηλεόραση – προς το παρόν αντιστοιχούν σε αυξανόμενο πηλν μικρό μέρος της αγοράς, από άποψη συνεισφοράς ασφαλίσεων, και οι κάθε είδους διαμεσολαβητές φαίνεται πως εξακολουθούν να κυριαρχούν στις πωλήσεις. Ωστόσο, θεωρούν οι συντάκτες τις έκθεσης, οι στατιστικές δεν φανερώουν πλήρως την επίδραση που ήδη έχουν ασκήσει οι νέες τεχνολογίες στο σύνολο της διανομής.

Οι πελάτες τρέχουν, οι ασφαλιστές κυνηγούν τα big data

Το διαδίκτυο επηρεάζει πλέον ριζικά την αγοραστική συμπεριφορά των καταναλωτών, από την προκαταρκτική αναζήτηση πληροφοριών, συμβουλών, εξατομικευμένων προσφορών και άλλες δραστηριότητες που προηγούνται της πώλησης, μέχρι την έκδοση του συμβολαίου και την εξυπηρέτηση μετά την πώληση. Οι πελάτες έχουν πρόσβαση σε περισσό-

τερες πληροφορίες που τους επιτρέπουν να αξιολογήσουν οι ίδιοι την έκθεσή τους σε κινδύνους, και αυτονομούνται ως προς τον τρόπο με τον οποίο επιλέγουν να καλύψουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες.

Επιπλέον, η τεχνολογία των κινητών συσκευών και της τηλεματικής αλληλίζουν τόσο τον τόπο όσο και τον χρόνο των συναλλαγών μεταξύ ασφαλιστικής εταιρείας και πελάτη, επιτρέποντας τη διάδοση και ανάκτηση πληροφοριών οπουδήποτε κι οποτεδήποτε.

Για τις ασφαλιστικές, οι καινοτομίες στη διανομή διευκολύνουν επίσης την πρόσβαση σε μια πλούσια πηγή δεδομένων πελατών και

θανά οφέλη μιας τέτοιας επένδυσης είναι προς το παρόν αβέβαια. Θα μπορούσαν όμως να είναι και τεράστια, εξού και όποια εταιρεία χάσει... το τρένο θα βρεθεί σε μειονεκτική θέση έναντι των ανταγωνιστών της.

Όπως όλα δείχνουν, η νέα τεχνολογία τελικά θα επιτρέψει στους πελάτες να τακτοποιούν σχεδόν όλα τα ασφαλιστικά τους θέματα εξ αποστάσεως, μέσω ψηφιακών καναλιών. Αυτή η εξέλιξη της διανομής προφανώς θα συνεχιστεί σταδιακά, τουλάχιστον για την πλειονότητα των εταιρικών προϊόντων. Οι διάφορες χώρες αλληλ και ασφαλιστικοί κλάδοι βρίσκονται σε διαφορετικό στάδιο ψηφιακού μετασχηματισμού (digital transformation), και για τεχνι-



Οι εναλλακτικοί διαμεσολαβητές όμως παίζουν όλο και πιο σημαντικό ρόλο, όπως η τραπεζοασφάλιση σε χώρες της Ευρώπης, της Λατινικής Αμερικής και της Ασίας, ιδίως όσον αφορά τον κλάδο ζωής

προωθούν εξελίξεις στην προγνωστική ανάλυση – πρόκειται για τα λεγόμενα big data ή αλλιώς μεγάλα σύνολα δεδομένων, που δίνουν μια εικόνα για τους πελάτες και τους κινδύνους πλήρη και ξεκάθαρη όσο ποτέ άλλοτε.

Αυτές οι εξελίξεις έχουν τη δυνατότητα να αλληλίζουν δραστικά τον τρόπο με τον οποίο σχεδιάζεται, τιμολογείται και πωλείται η ασφάλιση. Ωστόσο, αν και πολλές ασφαλιστικές αρχίζουν να διερευνούν τις δυνατότητες των big data, οι σχετικές εφαρμογές βρίσκονται ως επί το πλείστον σε πρωτόλειο στάδιο και τα πι-

κούς, πολιτισμικούς και θεσμικούς λόγους δεν θα ακολουθήσουν τον ίδιο δρόμο ούτε τον ίδιο ρυθμό προσαρμογής.

Η γενική κατεύθυνση πάντως είναι σαφής: παγκοσμίως τα ψηφιακά κανάλια τελικά θα φτάσουν στο σημείο να χρησιμοποιούνται σε όλη τη διαδικασία διανομής, από τη συγκέντρωση πληροφοριών ως την ολοκλήρωση της αγοράς και την εξυπηρέτηση μετά την πώληση.

Μια αθόρυβη επανάσταση ξεκίνησε

Το παράδειγμα του βρετανικού κλάδου

αυτοκινήτου, όπου ηλεκτρονικές πωλήσεις πλέον κυριαρχούν, δείχνει πόσο γρήγορα μπορούν να αλληλίζουν οι αγοραστικές συνήθειες των καταναλωτών. Στο Ηνωμένο Βασίλειο η πρώτη εξολοκλήρου διαδικτυακή ασφάλεια αυτοκινήτου εμφανίστηκε το 2000 και σύντομα ακολούθησαν κι άλλες. Παρά τις συντηρητικές προβλέψεις, ως το 2012 αυτό το κανάλι είχε γίνει το δεύτερο σε αποτελεσματικότητα όσον αφορά τον αριθμό συμβολαίων (23%, με τους μεσίτες στο 32% και τρίτες τις ιστοσελίδες σύγκρισης τιμών με 21%) και τρίτο όσον αφορά τα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (20%, με τους μεσίτες στο 31% και τις ίδιες ιστοσελίδες στο 24%).

Η επιτυχία τους οφείλεται προφανώς και στην αυξημένη χρήση των ιστοσελίδων σύγκρισης τιμών από τους Βρετανούς οδηγούς. Εντυπωσιάζει πάντως το γεγονός ότι τα τρία κανάλια ηλεκτρονικής προώθησης (τηλέφωνο, διαδίκτυο και ιστοσελίδες σύγκρισης τιμών) αποτελούν σχεδόν τα 2/3 της αγοράς του βρετανικού κλάδου αυτοκινήτου, καθώς και το πόσο γρήγορα οι καταναλωτές εξοικειώθηκαν με την ηλεκτρονική επιλογή και αγορά συμβολαίου.

Το διαδίκτυο είναι η συνθετικότερη πηγή πληροφοριών και σε άλλα μέρη του κόσμου, ό-

πως για χρηματοπιστωτικά προϊόντα και υπηρεσίες στις αναπτυσσόμενες ασιατικές αγορές ή για τις ασφάλειες ζωής στη Λατινική Αμερική και στην Ευρώπη. Διεθνώς διαπιστώνεται αυξανόμενο ενδιαφέρον για τις ιστοσελίδες σύγκρισης τιμών· παρότι στις ΗΠΑ δεν είναι τόσο διαδεδομένες όσο στην Ευρώπη, πάνω από το 50% των πελατών σκοπεύουν να τις χρησιμοποιήσουν πριν διαλέξουν κάποιο ασφαλιστικό προϊόν. Οι έρευνες επίσης δείχνουν ότι οι νεότεροι καταναλωτές (κάτω των 44) είναι πολύ πιο πρόθυμοι να αγοράσουν ασφάλεια ζωής διά της ψηφιακής οδού σε σχέση με τους μεγαλύτερους, οι οποίοι προτιμούν την επαφή με τους ασφαλιστές αυτοπροσώπως.

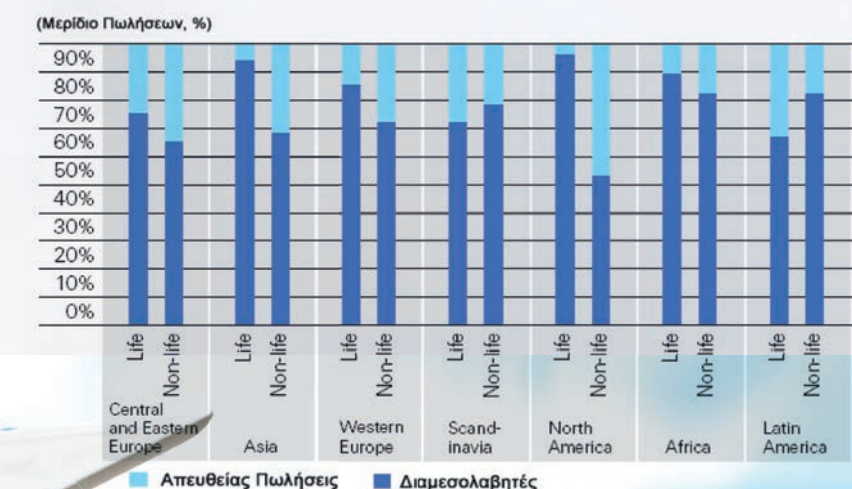
Σημαντικό ρόλο αναλαμβάνουν να παίζουν και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, στα οποία σήμερα συμμετέχει ενεργά 1 στις 5 αμερικανικές ασφαλιστικές. Τα εν λόγω μέσα αξιοποιεί ο γερμανικός οργανισμός Friendinsurence, που φέρνει σε επαφή ασφαλισμένους οι οποίοι θέ-

λουν να μοιραστούν το κόστος μικρών ζημιών. Αν μάλιστα οι συνολικές αξιώσεις μιας «παρέας» παραμείνουν χαμηλές, οι ασφαλιστικές εταιρείες τους επιστρέφουν έως το 50% των ασφαλίσεων!

Όσο για τις κινητές συσκευές, πρωταθλήτρια αναδεικνύεται η υποσαχάρια Αφρική, καθώς εκεί οι ασφαλιστικές εταιρείες προσφέρουν δωρεάν ή σε χαμηλό κόστος μικροασφαλιστικά προϊόντα, σε συνεργασία με εταιρείες κινητής τηλεφωνίας ή απλώς μέσω του δικτύου τους, ασφαλίζοντας εκατομμύρια ανθρώπους που ποτέ μέχρι σήμερα δεν είχαν κάλυψη για τη ζωή ή τη σοδειά τους.

Ολοένα περισσότεροι οδηγοί, επίσης, αξιοποιούν την τηλεματική τοποθετώντας στο αυτοκίνητό τους συσκευές που καταγράφουν την οδηγική συμπεριφορά, κερδίζοντας έτσι έκπτωση στα ασφάλιστρά τους. Σύμφωνα με έρευνα της ABI, ο αριθμός των εν λόγω οδηγών παγκοσμίως, από 1,85 εκατομμύρια το

Διαμεσολαβητές vs Απευθείας Πωλήσεων ανά περιοχή



2010, αναμένεται να εκτιναχθεί στα 89 εκατομμύρια το 2017!

Το στοίχημα της νέας εποχής – Ποιοι και πώς θα το κερδίσουν

Η έκθεση της Swiss Re ωστόσο επισημαίνει ότι ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν σημαίνει και το τέλος των διαμεσολαβητών. Η τεχνολογία έχει οδηγήσει σε νέους φορείς διαμεσολάβησης, όπως οι ιστοσελίδες σύγκρισης τιμών. Για τους παραδοσιακούς διαμεσολαβητές, πολλοί από τους οποίους φοβούνται ότι θα παραγκωνιστούν από τις άμεσες πωλήσεις, η ψηφιακή διανομή δεν σημαίνει απειλή και σύγκρουση μεταξύ των διαφορετικών καναλιών. Φαίνεται πως οι πελάτες θα συνεχίσουν να εκτιμούν την προσωπική επαφή με πράκτορες και μεσίτες, καθώς και τις συμβουλές τους, ειδικά όσον αφορά περίπλοκους κινδύνους, επιχειρηματικούς ή ζωής και υγείας. Η πρόκληση για τους διαμεσολαβητές και τις ασφαλιστικές εταιρείες είναι λοιπόν το να προσαρμόσουν το επιχειρησιακό τους μοντέλο στις ποικίλες ανάγκες και προτιμήσεις των πελατών τους, και ταυτόχρονα να διατηρήσουν υπό έλεγχο το κόστος ενσωμάτωσης και συντήρησης πολυπληθών καναλιών διανομής.

Οι αλλαγές στη διανομή στις οποίες οδηγεί η τεχνολογία αυξάνουν τη διαφάνεια, δίνουν περισσότερη δύναμη στους πελάτες και διευκολύνουν την πρόσβαση σε κάποιες αγορές, και όλα αυτά μπορεί με τη σειρά τους να οδηγήσουν σε περαιτέρω εμπορευματοποίηση των ασφαλιστικών προϊόντων. Σε έναν κόσμο ακόμη πιο ανταγω-



Το διαδίκτυο επηρεάζει πλέον ριζικά την αγοραστική συμπεριφορά των καταναλωτών, από την προκαταρκτική αναζήτηση πληροφοριών, συμβουλών, εξατομικευμένων προσφορών και άλλες δραστηριότητες που προηγούνται της πώλησης, μέχρι την έκδοση του συμβολαίου και την εξυπηρέτηση μετά την πώληση

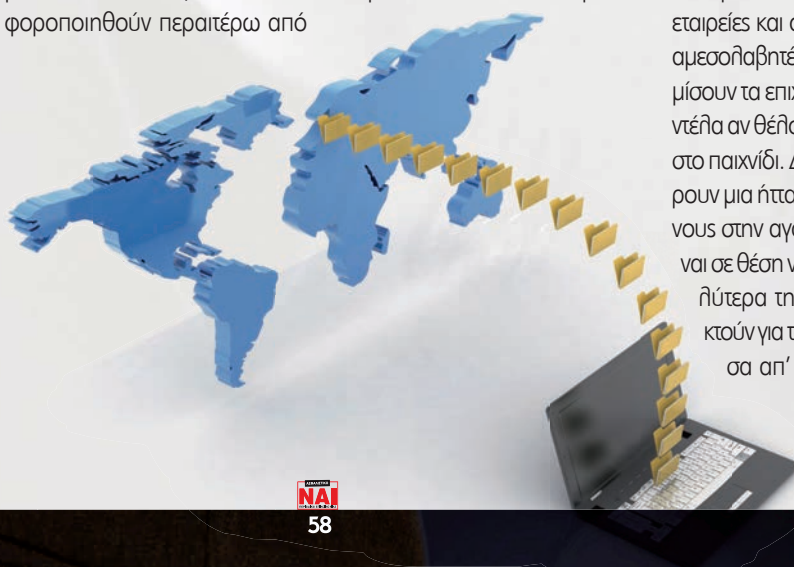
νιστικών τιμών, επιτυχημένοι ασφαλιστές θα είναι όσοι μπορούν να χτίσουν αξιόπιστα brands και καλή εταιρική φήμη για τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Εκείνοι που, ανταποκρινόμενοι στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στην αγορά, θα υιοθετήσουν μια πελατοκεντρική και ψηφιακή νοοτροπία, προσφέροντας μια ενιαία εμπειρία που θα συνδυάζει λειτουργικά φυσικά και ψηφιακά δίκτυα διανομής και σημεία επαφής (touchpoints). Επιπλέον, η τηλεματική και η μετάβαση σε μια πιο χρηστική ασφάλιση θα επιτρέψουν στις ασφαλιστικές να προσφέρουν εξατομικευμένη κάλυψη και τιμές που θα διαμορφώνονται κυρίως βάσει των κινδύνων, ώστε να διαφοροποιηθούν περαιτέρω από

τους ανταγωνιστές τους.

Η καινοτομία στη διανομή μπορεί να βοηθήσει ώστε να ικανοποιηθούν οι απαιτήσεις μερίδας των πελατών για στοχευμένη αλληλεπίδραση με τους ασφαλιστές τους. Μπορεί επίσης να κάνει την ασφάλιση προσιτή σε ανθρώπους με χαμηλά εισοδήματα, οι οποίοι σήμερα υποεξυπηρετούνται από τις ασφαλιστικές. Ωστόσο, η επιτυχής καινοτομία απαιτεί μια νοοτροπία που προωθεί τον πειραματισμό και αποδέχεται την αποτυχία στο στάδιο του σχεδιασμού. Το κλειδί είναι να αξιοποιηθεί η εικόνα που προκύπτει από τα δεδομένα και τις αναλύσεις προκειμένου όχι απλώς να βελτιωθεί η επιλογή κιν-

δύνου και η τιμολόγηση, αλλά και για να γίνουν πιο πελατοκεντρικά τα προϊόντα και οι υπηρεσίες των ασφαλιστών χάρη στην τεχνολογία. Η μετάβαση των εταιρειών στην ψηφιακή εποχή δεν θα είναι απαραίτητα εύκολη. Πέρα από τις λειτουργικές δυσκολίες της ανάμειξης παλαιών και νέων συστημάτων πληροφορικής, και της διαχείρισης του κόστους σε ένα περιβάλλον πολυπληθών καναλιών, θα χρειαστεί να υπερπηδήσουν και εμπόδια προκειμένου να διασφαλίσουν τα οφέλη των big data – κι αυτή η προσπάθεια συμπεριλαμβάνει το χρέος να προστατέψουν τα προσωπικά δεδομένα των πελατών τους.

Παρ' όλα αυτά, οι εδραιωμένες εταιρείες και οι παραδοσιακοί διαμεσολαβητές πρέπει να αναβαθμίσουν τα επιχειρησιακά τους μοντέλα αν θέλουν να παραμείνουν στο παιχνίδι. Διαφορετικά, ρισκάρουν μια ήττα από νεοεισερχόμενους στην αγορά οι οποίοι θα είναι σε θέση να αξιοποιήσουν καλύτερα την εικόνα που αποσπάζουν για τους πελάτες τους μέσα απ' τις ψηφιακές πλατφόρμες.



Ό,τι έχει τη δύναμη να σε στηρίξει, σου δίνει τη δύναμη να ζήσεις τη ζωή σου με ασφάλεια και αισιοδοξία.

**Έλα στην INTERAMERICAN.
Θα βρεις ένα Σύμμαχο Ζωής.**

Η INTERAMERICAN είναι δίπλα σου κάθε στιγμή με δύναμη και αξιοπιστία.

- Με υψηλή φερεγγυότητα και ισχυρά οικονομικά μεγέθη.
- Με αποζημιώσεις που ξεπερνούν το 1 εκατομμύριο ευρώ την ημέρα.
- Με μεγάλη εμπειρία από τη 42χρονη παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Με μοναδική ιδιόκτητη υποδομή στην Υγεία και στις Υπηρεσίες Βοήθειας, προσφέροντας εξαιρετικές υπηρεσίες σε 250.000 περιπτώσεις το χρόνο.
- Με την ευρωστία και την τεχνογνωσία του ισχυρού ευρωπαϊκού ασφαλιστικού Ομίλου EUREKO/ACHMEA, στον οποίο ανήκει.
- Με υψηλού επαγγελματισμού εργαζομένους και συνεργάτες.
- Με κοινωνική ευαισθησία και υπευθυνότητα.

Έλα κι εσύ στην INTERAMERICAN. Για να εξασφαλίσεις την οικογένειά σου, την υγεία σου, τη σύνταξή σου, το μέλλον των παιδιών σου. Για να προστατεύσεις την περιουσία σου και όσα πολύτιμα έχεις δημιουργήσει. Για να έχεις τη βοήθεια που χρειάζεσαι κάθε στιγμή.

Έλα στον κόσμο της ασφάλειας και της αισιοδοξίας!

☎ : 210 9462000 www.interamerican.gr

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη

Τεχνολογία και Ασφαλιστικές Εταιρίες

Πώς η τεχνολογία

αλλάζει την ασφαλιστική αγορά

Οι πτυχιούχοι και οι μαθητευόμενοι δεν διαθέτουν την εμπειρία της βιομηχανίας και τις γνώσεις όσων συνταξιοδοτούνται, ενώ οι επαγγελματίες ασφαλιστές συχνά δεν έχουν τις τεχνολογικές δεξιότητες που ολόένα και περισσότερο απαιτούνται για τον χειρισμό των νέων συστημάτων που οι ασφαλιστικές εταιρίες υιοθετούν

Η νέα έκθεση του College for America, με τίτλο «Six Insurance Jobs Affected by Growing Customer Centricity and New Technology», φανερώνει την επίδραση της τεχνολογίας στη ζήτηση, στην ανάπτυξη, στον μισθό και στα απαιτούμενα προσόντα για έξι λειτουργικούς ρόλους κλειδί στην ασφαλιστική βιομηχανία. Λόγω των αυξανόμενων απαιτήσεων των πελατών, των νέων τεχνολογιών και του διευρυνόμενου χάσματος στις ικανότητες του εργατικού δυναμικού, ασφαλιστικές εταιρίες και πρακτορεία πιέζονται για την εξέλιξη του επιχειρησιακού τους μοντέλου, ώστε να ανταποκριθούν στις νέες απαιτήσεις της βιομηχανίας. Τη στιγμή που ανοίγονται μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης, κάθε ειδικότητα της εν λόγω βιομηχανίας, από τους εκπροσώπους εξυπηρέτησης πελατών έως τους αναλογιστές, προβλέπεται να επηρεαστεί από τις αυξανόμενες δυνατότητες της τεχνολογίας. Οι ασφαλιστικές εκσυγχρονίζουν τα πληρο-

φορικά συστήματά τους υιοθετώντας αυτοματισμούς, υπηρεσίες αυτοεξυπηρέτησης και την ανταλλαγή πληροφοριών σε πραγματικό χρόνο, ώστε να ικανοποιήσουν τις προσδοκίες των πελατών. Τα big data, οι αναλυτικές προβλέψεις, οι διαδικτυακές συζητήσεις, ακόμα και το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο έχουν αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο οι επαγγελματίες της αγοράς εργάζονται σε καθημερινή βάση. Εξαιτίας αυτού, διαπιστώνει η έκθεση του πανεπιστημιακού ιδρύματος, όλοι οι εργαζόμενοι της ασφαλιστικής βιομηχανίας πρέπει να έχουν αντίληψη των τεχνολογικών θεμάτων και εφαρμογών, και να βελτιώσουν τις επικοινωνιακές τους ικανότητες, ώστε να εξυπηρετούν καλύτερα τους πελάτες τους με τη βοήθεια των νέων μέσων. Η τεχνολογική εξέλιξη έχει καταστήσει απαραίτητες τις ευέλικτες και ευρείες επιχειρηματικές δεξιότητες, που βρίσκουν εφαρμογή σε όλο το φάσμα της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Η ασφαλιστική βιομηχανία αναπτύσσεται, το χάσμα στο ανθρώπινο δυναμικό της διευρύνεται

Μια οικονομική ευκαιρία διαφαίνεται στην ασφαλιστική βιομηχανία: πρόσφατη έρευνα (Ward Group – Jacobsen Group, «Insurance Industry Labor Market Study – Q1 2014», Φεβρουάριος 2014) για τις αμερικανικές εταιρείες περιουσίας και ατυχημάτων, ζωής και υγείας διαπίστωσε ότι το 62% αυτών σχεδιάζουν να προσλάβουν επιπλέον προσωπικό το 2014. Σύμφωνα με άλλα στοιχεία από τις ΗΠΑ, μεταξύ 2012 και 2022 οι ασφαλιστικές προσέλαβαν 200.000 υπαλλήλους, τον δε Μάρτιο του 2014 το ποσοστό ανεργίας των ασφαλιστών (3,3%) ήταν το μισό σε σχέση με τον εθνικό μέσο όρο (6,7%). Για να επωφεληθούν όμως από την ανάπτυξη στον κλάδο, οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν να αντιμετωπίσουν ορισμένες προκλήσεις στον τομέα του ανθρώπινου δυναμικού. Η προσέλιψη ταλέντων είναι μια από αυτές: μόλις το 5% των σπουδαστών της γενιάς των millennials ενδιαφέρονται πολύ για μια καριέρα στην ασφαλιστική βιομηχανία. Και με τη γήρανση του υπάρχοντος προσωπικού της –πάνω από το 50% έχει περάσει την ηλικία των 45 ετών–, η ίδια βιομηχανία θα πρέπει να καλύψει ένα ολόένα μεγαλύτερο χάσμα γενεών. Επιπλέον, όπως συμβαίνει και σε άλλες βιομηχανίες, η ασφαλιστική μαστίζεται από δυσκολία στην εύρεση ικανού προσωπικού για τις θέσεις εργασίας που ανοίγουν. Οι πτυχιούχοι και οι μαθητευόμενοι δεν διαθέτουν την εμπειρία της βιομηχανίας και τις γνώσεις όσων συνταξιοδοτούνται, ενώ οι επαγγελματίες ασφαλιστές συχνά δεν έχουν τις τεχνολογικές δεξιότητες που ολόένα και περισσότερο απαιτούνται για τον χειρισμό των νέων συστημάτων που οι ασφαλιστικές εταιρείες υιοθετούν.

Οι κοινωνικές και καταναλωτικές απαιτήσεις πιέζουν για εξέλιξη ή διάλυση

Ο Ezekiel Emmanuel, ένας από τους αρχιτέκτονες του περίφημου Obamacare, γρά-



φει στο νέο του βιβλίο «Reinventing American Health Care» ότι «εξαιτίας της μεταρρύθμισης στη φροντίδα υγείας, νέοι παράγοντες θα πιέσουν τις ασφαλιστικές εταιρείες να εξελιχθούν ή να εξαφανιστούν. Οι πάροχοι υγείας [...] και τα νοσοκομεία θα αρχίσουν να ανταγωνίζονται μεταξύ τους για το τι προσφέρουν και για αποκλειστικά συμβόλαια με τους εργοδότες». Οι παρόχες υγείας αλληλίζουν το παιχνίδι όσον αφορά τον τρόπο που οι καταναλωτές αγοράζουν κάλυψη.

Τώρα οι πάροχοι θα ανταγωνίζονται για το ποιος προσφέρει «την καλύτερη ποιότητα, εξυπηρέτηση και τιμή». Ο καθηγη-

τής της οικονομικής σχολής του Πανεπιστημίου Στάνφορντ Robert Pearl, σε άρθρο του στο περιοδικό «Forbes», υποστηρίζει ότι αυτές οι παροχές «θα δημιουργήσουν περισσότερη διαφάνεια και θα κάνουν την εμπειρία επιλογής κάλυψης να μοιάζει με εκείνη της ηλεκτρονικής αγοράς αεροπορικών εισιτηρίων». Οι καταναλωτές θα γίνουν ισχυρότεροι χάρη στην τεχνολογία, στην πληροφόρηση και στη δυνατότητα επιλογής, σε μια διαδικασία που παραδοσιακά ήταν πέρα από τον έλεγχό τους.

Αυτή η πρόβλεψη για καταναλωτικοποίηση της ασφάλειας δεν περιορίζεται στη

φροντίδα υγείας. Η έρευνα «The Digital Insurer: Accenture 2013 Consumer-Driven Innovation Survey», που διενεργήθηκε το σε δείγμα 6.000 ασφαλισμένων από 11 χώρες, αποκαλύπτει ότι επιθυμούν: πιο εξατομικευμένες υπηρεσίες χαμηλό ρίσκο συνεργασία μέσω συνεχών συζητήσεων πρόσβαση στις πληροφορίες μέσω διαδικτύου, διά ζώσης επαφής, κινητών συσκευών και άλλων καναλιών συνεπής πληροφόρηση σε όλο το φάσμα αυτών των καναλιών.

Οι καταναλωτές θα αρχίσουν να συρρέουν στις ασφαλιστικές που μπορούν να τους δώσουν την πελατοκεντρική εμπειρία

Όλοι οι εργαζόμενοι της ασφαλιστικής βιομηχανίας πρέπει να έχουν αντίληψη των τεχνολογικών θεμάτων και εφαρμογών και να βελτιώσουν τις επικοινωνιακές τους ικανότητες, ώστε να εξυπηρετούν καλύτερα τους πελάτες τους με τη βοήθεια των νέων μέσων

στην οποία τους έχουν συνηθίσει άλλου είδους εταιρείες. Μια άλλη πρόσφατη έρευνα της Accenture, επί αμερικανικού εδάφους αυτή τη φορά, δείχνει ότι πάνω από το 90% 2.500 ασφαλισμένων καταναλωτών επιλέγουν εταιρεία κρίνοντας από: την ταχύτητα με την οποία λύνονται τα προβλήματά τους τη διαθεσιμότητα προϊόντων και υπηρεσιών που ανταποκρίνονται στις ιδιαίτερες ανάγκες τους την ανταγωνιστική τιμολόγηση προϊόντων και υπηρεσιών τη διαφάνεια τιμών και χρεώσεων την παροχή πληροφόρησης υψηλού επιπέδου για προτεινόμενα προϊόντα και υπηρεσίες την καταρτισμένη και πρόθυμη και τηλεφωνική υποστήριξη.

Για να προσελκύσουν και να διατηρήσουν τους πελάτες τους, λοιπόν, οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να στραφούν σε πελατοκεντρικά μοντέλα, τα οποία θα απαιτήσουν την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών και δεξιοτήτων.

Τα επιχειρηματικά μοντέλα εξελίσσονται και αλληλίζουν συστήματα και ρόλους

Οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν πλέον την ευχέρεια –αν όχι την υποχρέωση– να εκσυγχρονίσουν τα συστήματά τους και εισάγουν σε αυτά περισσότερη αυτοματοποίηση, λειτουργίες αυτοεξυπηρέτησης και πρόσβαση σε πληροφορίες σε πραγματικό χρόνο, προκειμένου να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των καταναλωτών.

Μπορούν επίσης να εντάξουν στα επιχειρηματικά τους συστήματα λειτουργίες

που θα τα καταστήσουν πιο πελατοκεντρικά, όπως:

εργαλεία διαχείρισης μιας δυναμικής σχέσης με τους καταναλωτές, που θα συνδυάζουν διάφορα κανάλια επικοινωνίας, όπως ηλεκτρονικά μηνύματα, διαδικτυακές συζητήσεις και τηλεφωνική επικοινωνία μέσω ηχογραφημένων μηνυμάτων κατηγοριοποίηση πελατών big data και στατιστικές προβλέψεις-αναλύσεις.

Με τις νέες τεχνολογίες αλλά και τις νέες απαιτήσεις των πελατών, οι σημερινοί εργαζόμενοι της ασφαλιστικής βιομηχανίας χρειάζεται να είναι τεχνολογικά εγγράμματοι και επιπλέον να έχουν καλύτερες επικοινωνιακές δεξιότητες και ικανότητες επίλυσης προβλημάτων.

Προσλήψεις, προαγωγές και εργασία στο νέο ασφαλιστικό τοπίο

Η έκθεση «Six Insurance Jobs Affected by Growing Customer Centricity and New Technology» του College for America αναλύει τις μεταβαλλόμενες ευθύνες έξι θέσεων κλειδί (εκπρόσωπος εξυπηρέτησης πελατών, αντιπρόσωπος πωλήσεων, επιχειρηματικός αναλυτής, πραγματογνώμονας κ.ά. στελέχη του τμήματος αποζημιώσεων, ασφαλιστής και αναλογιστής) και το πώς εντάσσεται η τεχνολογία στην καθημερινότητα της εργασίας τους, καθώς και την επίδραση που έχει στη ζήτηση και στις προοπτικές για τις ειδικότητές τους, στον μισθό και στα απαιτούμενα προσόντα τους.

Οι εν λόγω έξι ειδικότητες καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα σταδιοδρομίας στην ασφα-

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Τεχνολογία και Ασφαλιστικές Εταιρίες



λιστική βιομηχανία. Για παράδειγμα, κάποιος που δεν έχει πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης μπορεί να εργαστεί κάλλιστα ως εκπρόσωπος εξυπηρέτησης πελατών και στη συνέχεια να συνεχίσει τις σπουδές του και να προαχθεί σε άλλες θέσεις. Καθώς οι εργαζόμενοι αποκτούν περισσότερες γνώσεις και εμπειρία, η βιομηχανία τους προσφέρει απεριόριστες ευκαιρίες ανάπτυξης στα οικονομικά τμήματα ή σε εκείνα των πωλήσεων, του ανθρώπινου δυναμικού, της τεχνολογικής υποστήριξης.

Ενώ όλες αυτές οι θέσεις διαφέρουν μεταξύ τους στην εκπαίδευση, στις ευθύνες και στην τεχνολογική κατάρτιση που απαιτούν, μοιράζονται έναν αριθμό ικανοτήτων ή αναλυτικών εργασιακών δραστηριοτήτων (detailed work activities, DWAs), όπως αυτές αναφέρονται στη βάση δεδομένων O*NET του αμερικανικού Υπουργείου Εργασίας.

Οι DWAs προσδιορίζουν εργασιακά καθήκοντα που συναντώνται σε πολλά επαγγέλματα και παραμένουν σταθερά στον χρόνο. Χρησιμεύουν στην ανάλυση των προσλήψεων και των προαγωγών, καθώς και στην ανάπτυξη εκπαιδευτικών προ-

Εκπρόσωπος εξυπηρέτησης πελατών	Πωλητής	Επιχειρηματικός αναλυτής	Στέλεχος τμήματος αποζημιώσεων	Ασφαλιστής	Αναλογιστής
Επικοινωνία με άτομα εκτός του οργανισμού	•	•	•	•	•
Απόκτηση πληροφοριών	•	•	•	•	•
Λήψη αποφάσεων και επίλυση προβλημάτων	•	•	•	•	•
Διάδραση με ηλεκτρονικούς υπολογιστές	•	•	•	•	•
Διαχείριση πληροφοριών	•	•	•	•	•
Δημιουργία και διατήρηση διαπροσωπικών σχέσεων	•	•	•	•	•
Αξιολόγηση πληροφοριών για προσδιορισμό συμβατότητας με τα στάνταρ	•	•	•	•	•
Οργάνωση, σχεδιασμός και καθορισμός προτεραιοτήτων	•	•	•	•	•
Απόκτηση νέων γνώσεων – αξιοποίηση κατάλληλων γνώσεων	•	•	•	•	•

Για να προσελκύσουν και να διατηρήσουν τους πελάτες τους, οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να στραφούν σε πελατοκεντρικά μοντέλα, τα οποία θα απαιτήσουν την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών και δεξιοτήτων

γραμμάτων, γιατί υπερβαίνουν τις αλληλ-γές στα μοντέλα στελέχωσης βιομηχανιών ή επιμέρους εταιρειών.

Οι ερευνητές του College for America,

λοιπόν, αναγνώρισαν εννέα από αυτά τα καθήκοντα ως χαρακτηριστικά των περισσότερων από τις έξι θέσεις που προαναφέρθηκαν (βλ. ΠΙΝΑΚΑ).

Οι προβλέψεις που ακολουθούν είναι αποτέλεσμα της μεγάλης έρευνας που διεξήγαγε η ομάδα Στρατηγικών Ανθρώπινου Δυναμικού του College for America – ενός αναγνωρισμένου, μη κερδοσκοπικού κολεγίου που έχει ως κύρια αποστολή την περαιτέρω κατάρτιση στελεχών μέσω προσιτών και αξιοποιήσιμων στο σύγχρονο εργασιακό τοπίο πτυχιακών προγραμμάτων. Τα συμπεράσματα των ερευνών βασίστηκαν στα δεδομένα της αμερικανικής αγοράς εργασίας, σε πίνακες προσωπικού, καθώς και στα στοιχεία που τους έδωσαν ασφαλιστικές εταιρείες από όλη τη χώρα (σ.σ.: στην παρούσα ενότητα, η απαιτούμενη εκπαίδευση ορίζεται σύμφωνα με το ελληνικό εκπαιδευτικό σύστημα).

Εκπρόσωπος εξυπηρέτησης πελατών

Αναμενόμενη αύξηση ζήτησης προσωπικού (2012-2022): 8%

Εκπαίδευση: Απολυτήριο Λυκείου

Η επίδραση της τεχνολογίας: Τα τηλέφωνα δεν είναι πλέον ο μόνος τρόπος επικοινωνίας για τους εκπροσώπους εξυπηρέτησης πελατών, καθώς τα e-mails, οι διαδικτυακές συζητήσεις (chat) και τα social media έχουν έρθει στο προσκήνιο τα τελευταία χρόνια. Αυτό συνεπάγεται μεγαλύτερη ανάγκη για δεξιότητες γραπτής επικοινωνίας, καθώς και ενεργούς ακρόασης, ώστε να δημιουργείται μια αίσθηση συνδεσιμότητας μεταξύ του εκπροσώπου και του πελάτη. Όμως οι εκπρόσωποι εξυπηρέτησης τροφοδοτούνται διαρκώς και με τα λεγόμενα big data των πελατών, οπότε πρέπει να μάθουν πώς να χρησιμοποιούν τις σωστές πληροφορίες για να τους ενημερώνουν και να τους εξοικειώνουν με προϊόντα που πιθανώς τους ενδιαφέρουν.

Αντιπρόσωπος πωλήσεων

Αναμενόμενη αύξηση ζήτησης προσωπικού (2012-2022): 12%

Εκπαίδευση: ΙΕΚ/ΤΕΙ/ΑΕΙ

Η επίδραση της τεχνολογίας: Για τους αντιπρόσωπους πωλήσεων, η γνώση τους πώς να χρησιμοποιήσουν τις στατιστικές προβλέψεις και τα εργαλεία κατηγοριοποίησης των

Τι επιφυλάσσει το μέλλον στις έξι βασικές ειδικότητες

πελατών είναι σημαντική για να αναγνωρίσουν τόσο τους πιθανούς πελάτες όσο και το είδος των υπηρεσιών που θα χρειαστούν οι υπάρχοντες ή μελλοντικοί πελάτες τους.

Επιχειρηματικός αναλυτής

Αναμενόμενη αύξηση ζήτησης προσωπικού (2012-2022): 26,2%

Εκπαίδευση: ΙΕΚ/ΤΕΙ/ΑΕΙ

Η επίδραση της τεχνολογίας: Η τεχνολογία δεν επηρεάζει απλώς τον ρόλο του επιχειρηματικού αναλυτή, αλλά είναι η κινητήρια δύναμη για την αυξανόμενη ζήτηση της ειδικότητας τα επόμενα χρόνια. Επειδή ο ρόλος που παίζει ο αναλυτής στην αναβάθμιση από τα υφιστάμενα συστήματα σε νέες πλατφόρμες είναι σημαντικός, ο αριθμός των αντίστοιχων θέσεων στην ασφαλιστική βιομηχανία διαρκώς αυξάνεται.

Πραγματογνώμονας / άλλο στέλεχος του τμήματος αποζημιώσεων

Αναμενόμενη αύξηση ζήτησης προσωπικού (2012-2022): 6%

Εκπαίδευση: ΤΕΙ/ΑΕΙ

Η επίδραση της τεχνολογίας: Η μετάβαση των ασφαλιστικών πρακτορείων από τις γραπτές αξιώσεις στα ηλεκτρονικά συστήματα έδωσε στο προσωπικό του τμήματος αποζημιώσεων περισσότερη και ευκολότερη πρόσβαση στις πληροφορίες που χρειάζονται για να κάνουν τη δουλειά τους. Ωστόσο, πρέπει να ξέρουν πώς να πληρηγοθούν

σε βάσεις δεδομένων και συστήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών. Ταυτόχρονα, πολίτες ασφαλιστικές εταιρείες έχουν δώσει δύναμη στους πελάτες τους μέσω τεχνολογιών αιχμής. Ειδικά οι εφαρμογές για έξυπνα κινητά τηλέφωνα έχουν αλλιάξει τον τρόπο με τον οποίο οι πελάτες δηλώνουν ή υπολογίζουν ζημιές και γενικότερα αντιλούν πληροφορίες για τις αξιώσεις τους. Αυτό το μοντέλο αυτοεξυπηρέτησης έχει μειώσει εν μέρει τον φόρτο εργασίας του τμήματος αποζημιώσεων, ωστόσο η αμεσότητα των νέων τεχνολογιών έχει αυξήσει τις προσδοκίες των πελατών για γρήγορο διακανονισμό. Έτσι, το προσωπικό του εν λόγω τμήματος θα πρέπει να βασιστεί στα σύγχρονα συστήματα υπολογιστών για να κρατήσει τους πελάτες ικανοποιημένους.

Ασφαλιστής

Αναμενόμενη αύξηση ζήτησης προσωπικού (2012-2022): -7%

Εκπαίδευση: ΤΕΙ/ΑΕΙ

Η επίδραση της τεχνολογίας: Καθώς η αυτοματοποίηση επεκτείνεται σε όλη την ασφαλιστική βιομηχανία, ο αριθμός των ασφαλιστών προβλέπεται να μειωθεί, γιατί μέρος της εργασίας τους το επιτελούν πλέον ηλεκτρονικοί υπολογιστές. Μπορούν να εκπαιδευτούν σε κάποιο άλλο πόστο της εταιρείας ή και να συνεχίσουν ίσως τις σπουδές τους, ώστε να αλλιάξουν ειδικότητα αν η δική τους, όπως τουλάχιστον την ξέραμε μέχρι σήμερα, τελικά εκλείψει.

Αναλογιστής

Αναμενόμενη αύξηση ζήτησης προσωπικού (2012-2022): 22%

Εκπαίδευση: ΤΕΙ/ΑΕΙ/Μεταπτυχιακό Δίπλωμα

Η επίδραση της τεχνολογίας: Τα μεγάλα σύνολα δεδομένων και οι στατιστικές προβλέψεις βοηθούν τους αναλογιστές να βελτιώσουν την ακρίβεια της τιμολόγησης προϊόντων και της διαχείρισης κινδύνων. Θα χρειαστεί όμως να μάθουν να χρησιμοποιούν πιο περίπλοκους πίνακες δεδομένων.



Το Εγγυητικό δίκτυο προστασίας για τους ασφαλισμένους

Όργανο της αγοράς χαρακτηρίζει το Εγγυητικό Κεφάλαιο Ζωής ο κ. Νίκος Παυλόπουλος πρόεδρος της Διαχειριστικής Επιτροπής (στη φωτογραφία) σε συνέντευξη του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ. Χρηματοδοτείται από τους συμμετέχοντες της αγοράς, δηλαδή τους ασφαλισμένους και τις εταιρίες, ενώ η περιουσία που διαχειρίζεται «ανήκει» στους ασφαλισμένους, τονίζει ο κ. Παυλόπουλος. Γνωστοποιεί ότι στην περίπτωση της VDV Leben International ΑΕΑΖ έχει ήδη αποζημιωθεί το 82% των δικαιούχων αποζημίωσης, ενώ σε ό,τι αφορά την ΑΣΠΙΔΑ, το Εγγυητικό συμμετέχει δι' αντιπροσώπου του στην πρωτοβουλία του Υπουργείου Οικονομικών, για εξεύρεση «ηλύσης». Σημαντικό ρόλο θα μπορούσε ακόμα να έχει το Εγγυητικό αναλαμβάνοντας έναν διευρυμένο θεσμικό ρόλο στο πλαίσιο των διαδικασιών «προληπτικής δράσης», «early intervention», προσθέτει ο κ. Παυλόπουλος

Ποιος είναι ο σκοπός του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής ;

Γενικά ο θεσμός του μηχανισμού εγγύησης ασφαλίσεων (Insurance Guarantee Schemes) σκοπό έχει την επαρκή προστασία των καταναλωτών – ασφαλισμένων χωρίς να επιβαρυνθούν οι φορολογούμενοι σε περίπτωση κατάρρευσης μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Ο θεσμός δηλαδή έχει διττό ρόλο: αυξάνει τη προστασία των καταναλωτών-ασφαλισμένων και μειώνει την επιβάρυνση του «απλού» φορολογούμενου.

Το Εγγυητικό Κεφάλαιο Ζωής (Εγγυητικό), ως εγγυητικός μηχανισμός για τους κατόχους ασφαλιστηρίων συμβολαίων ζωής, ιδρύθηκε το 2010 με σκοπό την προστασία των συμφερόντων των ασφαλισμένων του κλάδου ζωής σε περίπτωση πτώχευσης ή ανάκλησης της άδειας λειτουργίας της ασφαλιστικής τους εταιρίας. Ήρθε να προστεθεί στους ήδη υπάρχοντες φορείς εξασφάλισης πελατών άλλων χρηματοοικονομικών κλάδων, όπως είναι το Επικουρικό Κεφάλαιο, το Ταμείο Εγγύησης Καταθέσεων και Επενδύσεων και το Συνεγγυητικό Κεφάλαιο.

Για την επίτευξη του σκοπού αυτού, ο νομοθέτης προβλέπει στο άρθρο 5 του ιδρυτικού νόμου του Εγγυητικού, του 3867/2010 τη διατήρηση και μεταβίβαση του συνόλου ή μέρους του χαρτοφυλακίου ζωής (εξαιρουμένων των καλύψεων υγείας) ασφαλιστικής εταιρίας, της οποίας ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας, σε άλλη ασφαλιστική ή σε άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Στο ενδεχόμενο που η μεταφορά χαρτοφυλακίου δεν επιτευχθεί, οι συμβάσεις καταγγέλλονται, οπότε επέρχεται η λύση τους και το Εγγυητικό καταβάλλει αποζημίωση στους δικαιούχους.

Αφορμή για την ίδρυση του Εγγυητικού ήταν βέβαια η ανάκληση της άδειας λειτουργίας εταιριών του ομίλου ΑΣΠΙΣ τον Σεπτέμβριο του 2009. Ειδικά για αυτή την περίπτωση, ο νομοθέτης επιφόρτισε το Εγγυητικό με έναν – όπως αποδείχθηκε στην πράξη όχι υλοποιήσιμο – ρόλο τον οποίο θα κληθεί να αναλάβει μετά το πέρας της εκκαθάρισης των εταιριών. Συγκεκριμένα, προβλέπεται ότι μετά το πέρας της εκκα-

θάρισης οι δικαιούχοι από ασφάλιση θα μπορούν να αναζητήσουν από το Εγγυητικό το 70% του ποσού που τους αναγνωρίστηκε από τα όργανα της εκκαθάρισης. Αυτό συνιστά περί τα 500 εκ. ευρώ, τα οποία θα πρέπει να συγκεντρωθούν από τα έσοδα του Εγγυητικού.

Ποια είναι η οικονομική κατάσταση του ;

Η οικονομική κατάσταση του Εγγυητικού κρίνεται ικανοποιητική, όμως ως μη ξενάμε ότι δεν πρόκειται για κερδοσκοπικό οργανισμό και η αξιολόγηση του έργου μας δεν γίνεται με αμιγώς χρηματοοικονομικά κριτήρια. Βασικό μέλημα μας είναι η σωστή διαχείριση των διαθεσίμων (εισφορές) που, όπως στη περίπτωση ασφαλιστικής επιχείρησης, ουσιαστικά «ανήκουν» στους ασφαλισμένους. Η Διαχειριστική Επιτροπή πέτυχε τα τελευταία τρία χρόνια, από την ίδρυση του Εγγυητικού δηλαδή, την ληλογισμένη κατανομή των διαθεσίμων

Το Εγγυητικό δεν κάνει εκκαθάριση, ούτε θα μπορούσε να παίξει το ρόλο του εκκαθαριστή. Πρόκειται για ένα θεσμό που λειτουργεί με αυτόνομες διαδικασίες, «απελευθερωμένο» από τις διαδικασίες ασφαλιστικής εκκαθάρισης που είναι χρονοβόρες

για αποζημιώσεις και έξοδα διαχείρισης, διατηρώντας συγχρόνως τα έξοδα λειτουργίας σε πολύ χαμηλά επίπεδα.

Τα έσοδα του Εγγυητικού προέρχονται κατά αποκλειστικότητα από τις τακτικές εισφορές που καταβάλλονται από τις ασφαλιστικές εταιρίες που ασκούν τον κλάδο ζωής και ανέρχονται στα 11 εκ. περίπου ετησίως. Κάθε ασφαλιστική εταιρία που δραστηριοποιείται στον κλάδο ζωής καταβάλλει, από την 1.1.2011, τακτική εισφορά στο Εγγυητικό, που υπολογίζεται βάσει των ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλισμένων. Πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η εισφορά αυτή βαρύνει κατά το ήμισυ τους ασφαλισμένους με συμβόλαιο ζωής. Με

τη «συνεισφορά» τους αυτή οι κάτοχοι ασφαλιστηρίων συμβολαίων διασφαλίζουν πλέον ότι, στην έσχατη περίπτωση της ανάκλησης της άδειας λειτουργίας της ασφαλιστικής τους επιχείρησης, θα μπορούν να καλύψουν μέρος ή σύνολο της οικονομικής τους ζημίας.

Επίσης, πρέπει να σημειωθεί ότι τα έως σήμερα συσσωρευμένα κεφάλαια του Εγγυητικού έχουν χρησιμοποιηθεί για τις αποζημιώσεις των ασφαλισμένων της VDV Leben International ΑΕΑΖ, η άδεια της οποίας ανακλήθηκε τον Ιανουάριο του 2011.

Με βάση τις οικονομικές καταστάσεις, οι οποίες εγκρίθηκαν στην ετήσια τακτική Συνέλευση των Μελών του Εγγυητικού για το 2014 που πραγματοποιήθηκε μόλις χτες (22.5.2014), τα αποτελέσματα του φορέα, με στοιχεία της 31.12.2013, εμφανίζουν πλεόνασμα €10,9 εκ.

Αναλυτικά οι οικονομικές μας καταστάσεις αναρτώνται στην ιστοσελίδα μας, www.pligf.gr.

Πώς λειτουργεί στην περίπτωση ανάκλησης της άδειας μιας ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής;

Σε περίπτωση ανάκλησης άδειας ασφαλιστικής εταιρίας το Εγγυητικό λειτουργώντας παράλληλα με τα όργανα της εκκαθάρισης, ενημερώνεται για το χαρτοφυλάκιο ζωής της εταιρίας και ξεκινάει τη διαδικασία εύρεσης αναδόχου. Το Εγγυητικό αφού αξιολογήσει την κάθε πρόταση του υποψηφίου αναδόχου, επιλέγει την καλύτερη προσφορά με γνώμονα το συμφέρον των ασφαλισμένων.

Στην περίπτωση που η διαδικασία εύρεσης αναδόχου αποβεί άκαρπη, ενεργοποιείται η διαδικασία αποζημίωσης των ασφα-

λισμένων (δικαιούχων αποζημίωσης). Το ύψος της αποζημίωσης αντιστοιχεί στην αξία εξαγοράς του συμβολαίου, ενώ στην περίπτωση που έχει επέλθει η ασφαλιστική περίπτωση (εκκρεμής ζημία, λήξη) λαμβάνεται υπόψη το συμφωνημένο ασφάλισμα ή πληρωτέα παροχή (βλ. άρθρο 7 του ν.3867/2010).

Με την ικανοποίηση των δικαιούχων αποζημίωσης από το Εγγυητικό, αυτό αποκτά αναγωγικό δικαίωμα από την παρουσία της εκκαθάρισης μέχρι του ύψους των καταβληθεισών αποζημιώσεων.

Το Εγγυητικό Κεφάλαιο ενεργοποιήθηκε στην περίπτωση της VDV LEBEN; Ενημερώστε μας τι έγινε με την υπόθεση. Αποζημιώθηκαν πλήρως όλοι οι ασφαλισμένοι. Η απόφαση τους ικανοποίησε ;

Το Εγγυητικό Κεφάλαιο Ζωής, με την ίδρυση του, κλήθηκε να διαχειριστεί την περίπτωση της εταιρίας VDV Leben International AEAZ. Η εν λόγω εταιρία, της οποίας η άδεια ανακλήθηκε τον Ιανουάριο 2011, ήταν μέλος τους Εγγυητικού, συνεπώς ακολουθήθηκαν τα προβλεπόμενα στο ν. 3867/2010. Έως τον Μάιο 2011 είχε ολοκληρωθεί η προσπάθεια για τη μεταβίβαση του χαρτοφυλακίου, η οποία δυστυχώς απέβη άκαρπη και έως σήμερα που μιλάμε, όπως σας ανέφερα και στην αρχή της κουβέντας μας, έχει αποζημιωθεί πλήρως το 85% περίπου των ασφαλισμένων. Όσον αφορά το κατά πόσον οι ασφαλισμένοι έμειναν ικανοποιημένοι, θα μπορούσα μόνο να αναφέρω ότι η διαδικασία αποζημίωσης λαμβάνει χώρα χωρίς προβλήματα έως σήμερα, αν και το 60% των ασφαλισμένων κατοικούν μόνιμα στη Γερμανία.

Κατά τα άλλα τα νούμερα μιλάνε από μόνα τους:

- σύνολο συμβολαίων που αποζημιώθηκαν 5.532
- συνολικό ποσό αποζημίωσης €29 εκ.
- μέσος όρος από την ημερομηνία αιτήσεως για αποζημίωση μέχρι καταβολή: Σε λιγότερο από 1 έτος ολοκληρώθηκε η «άκαρπη» προσπάθεια μεταβίβασης, ο υπο-



Τα έσοδα του Εγγυητικού προέρχονται κατά αποκλειστικότητα από τις τακτικές εισφορές που καταβάλλονται από τις ασφαλιστικές εταιρίες, που ασκούν τον κλάδο ζωής και ανέρχονται στα 11 εκ. περίπου ετησίως

λογισμός των απαιτήσεων προς αποζημίωση και η 1η καταβολή αυτών.

Και το σημαντικότερο, τα δικαστικά έξοδα ήταν ελάχιστα αφού δεν ασκήθηκαν αγωγές.

Γενικότερα ποια είναι η εικόνα, για την μέχρι τώρα λειτουργία του Εγγυητικού Κεφαλαίου;

Το Εγγυητικό, ειδικότερα η Διαχειριστική Επιτροπή η θητεία της οποίας έληξε το περασμένο Σεπτέμβριο στα λίγα χρόνια ύπαρξής της, ανταποκρίθηκε στις υποχρεώσεις της και στάθηκε στο ύψος των περιστάσεων. Όπως ανέφερα και παραπάνω, στην περίπτωση της VDV Leben International AEAZ το Εγγυητικό ανταποκρίθηκε άμεσα στις υποχρεώσεις του και κατάφερε μέσα σε 3 χρόνια να αποζημιώσει τους πιστοποιημένους δικαιούχους στο ακέραιο.

Επίσης, αυτό που λίγοι γνωρίζουν, είναι ότι το Εγγυητικό διαχειρίστηκε τις αποζημιώσεις που κατεβλήθησαν σε φορείς παροχής υπηρεσιών υγείας (νοσοκομεία και γιατροί), για απαιτήσεις τους από την Ασπίς Πρόνοια και την Commercial Value, συνολικού ύψους €4 εκ. Η αρμοδιότητα αυτή «ανατέθηκε» στο Εγγυητικό από το Υπουργείο Οικονομικών, γεγονός που καταδεικνύει την εμπιστοσύνη της Πολιτείας στον ιδιωτικό αυτόν θεσμό και τα όργανα του και το άριστα καταρτισμένο προσωπικό του.

Άρα η μέχρι τώρα λειτουργία του κρίνε-

ται θετική από την δική μας πλευρά.

Όμως πολλά μπορούν να γίνουν ακόμα και εξηνούμαι:

Το Εγγυητικό είναι ένα όργανο της αγοράς. Όπως σας εξήγησα προηγούμενως χρηματοδοτείται από τους συμμετέχοντες της αγοράς, δηλαδή τους ασφαλισμένους και τις εταιρίες, ενώ η περιουσία που διαχειρίζεται «ανήκει» στους ασφαλισμένους. Γίνεται εύκολα αντιληπτό ότι αποτελεί ένα δίκτυο προστασίας για τους ασφαλισμένους με ασφαλιστήρια ζωής, “the last resort”, για να χρησιμοποιήσουμε μοντέρνα termini. Πιστεύω ότι η προβολή του σκοπού του υπό αυτό το πρίσμα, ενισχύει την αξιοπιστία του θεσμού της ασφάλισης και γι’ αυτό θα πρέπει να συνεχίσουν οι εταιρίες να τον ενισχύουν, όχι οικονομικά αλλά αποδίδοντας του το ρόλο που πρέπει να παίξει στην αγορά. Εξωστρέφεια είναι η επικεφαλίδα εδώ. Δυστυχώς η κληρονομιά από την επιχειρηματική αποτυχία της ΑΣΠΙΔΑΣ είναι βαριά και λειτουργεί ως τροχοπέδη στη προσπάθεια αυτή. Πάντως το Εγγυητικό συμμετέχει δια αντιπροσώπου του στη πρωτοβουλία του Υπουργείου Οικονομικών, στις συζητήσεις δηλαδή των θεσμικών οργάνων για εξεύρεση «λύσης» και μπορώ να σας διαβεβαιώσω ότι το Εγγυητικό στο πλαίσιο των οικονομικών και λειτουργικών του δυνατοτήτων είναι έτοιμο να συμβάλει τα μέγιστα, υπό την προϋπόθεση ότι δε θα διακινδυνεύσει η βιωσιμότητα του και θα μπορεί να συνεχίσει να επιτελεί τον πρωταρχικό σκοπό του!

Επιτρέψτε μου εδώ μια διευκρίνιση: το Εγγυητικό δεν κάνει εκκαθάριση, όπως ενίοτε ακούω ή διαβάζω, ούτε θα μπορούσε να παίξει τον ρόλο του εκκαθαριστή. Πρόκειται για ένα θεσμό που λειτουργεί με αυτόνομες διαδικασίες, εάν θέλετε να πούμε έτσι, «απελευθερωμένο» από τις διαδικασίες ασφαλιστικής εκκαθάρισης που είναι χρονοβόρες. Το πλεονέκτημα αυτό εκμεταλλευόμαστε στο Εγγυητικό και το αποτέλεσμα είναι εντυπωσιακό στην VDV Leben International AEAZ επαναλαμβανώ: εντός 3 ετών έχει αποζημιωθεί το 82% των δικαιούχων αποζημίωσης, τη στιγμή που ο εκκαθαριστής δεν έχει καταφέρει να συντάξει ακόμα ούτε τον πίνακα δικαιού-

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Επιδιώκουμε ως όργανο της αγοράς τη στενή συνεργασία με την ΕΑΕΕ και τον Επόπτη μας, την Τράπεζα της Ελλάδος, καθώς η συνεργασία και η από κοινού επίτευξη των στόχων είναι το ζητούμενο

χων ασφαλισματος!

Σημαντικό ρόλο θα μπορούσε ακόμα να έχει το Εγγυητικό αναλαμβάνοντας έναν διευρυμένο θεσμικό ρόλο στο πλαίσιο των διαδικασιών «προληπτικής δράσης», «early intervention». Επιδιώκουμε ως όργανο της αγοράς τη στενή συνεργασία με την ΕΑΕΕ και τον Επόπτη μας, την Τράπεζα της Ελλάδος, καθώς η συνεργασία και η από κοινού επίτευξη των στόχων είναι το ζητούμενο. Αντιλαμβάνομαι ότι, υπό την καθοδήγηση και του Προέδρου της, η ασφαλιστική αγορά θα κερδίσει εύκολα το στοίχημα του Solvency II, πράγμα που το εύχομαι καθώς θα κάνει και τη δουλειά του Εγγυητικού σαφώς ευκολότερη! Σε αυτό το γόνιμο περιβάλλον είμαστε ανοιχτοί και σε κάθε συζήτηση που σχετίζεται με την ανάπτυξη του πυλώνα II (συνταξιοδοτικά προγράμματα και επαγγελματικά ταμεία) και αφορά το ρόλο που μπορεί να παίξει κάποιο εγγυητικό σχήμα.

Μεσοπρόθεσμα βέβαια είμαστε στη διαδικασία μετάβασης σε ένα περιβάλλον risk based. Σχεδιάζουμε την εφαρμογή μιας στρατηγικής risk management και προσπαθούμε να βελτιώσουμε το monitoring system ώστε να εξασφαλίσουμε ότι έχουμε τις κατάλληλες πληροφορίες την κατάλληλη στιγμή! Και αυτό διότι πιστεύουμε ότι η σωστή πληροφόρηση επιτρέπει την καλύτερη διαχείριση κόστους που μπορεί να οδηγήσει μέχρι και σε μείωση του ποσοστού των εισφορών. Γενικότερα πιστεύω ότι ο θεσμός μπορεί να λειτουργήσει υποστηρικτικά για την προώθηση της ιδέας της ασφάλισης.

Υπάρχουν ανάλογοι μηχανισμοί και στην υπόλοιπη Ευρωπαϊκή Ένωση; Και αν ναι, ποιοι είναι οι σκοποί τους.

Καταρχήν να επισημάνουμε ότι η σχετική κοινοτική οδηγία για τη λειτουργία εγ-

γυητικών σχημάτων στο κλάδο ζωής στα κράτη μέλη, βρίσκεται αυτή τη στιγμή ακόμη υπό επεξεργασία. Η Ελλάδα είναι από τις χώρες που πήρε τη σχετική πρωτοβουλία ίδρυσης εγγυητικού σχήματος και, εφόσον εξασφαλιστεί η βιωσιμότητα του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής, πιστεύω ότι μόνο θετική επίδραση μπορεί να έχει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Όσον αφορά την ύπαρξη φορέων αντίστοιχων με το Εγγυητικό Κεφάλαιο Ζωής, μπορώ να σας αναφέρω ενδεικτικά τον Protektor Lebensversicherungs AG στη Γερμανία, στη Γαλλία το FGAP (Fond de Garantie des Assurances de Personnes), στην Αγγλία το FSCS (Financial Services Compensation Scheme). Οι μηχανισμοί αυτοί δεν διαφέρουν μόνο όσον αφορά την προστασία και την επιθεξιμότητα των καλύψεων, αλλά και ως προς το πότε παρεμβαίνουν ή πώς πρόκειται να χρηματοδοτούνται για παράδειγμα. Για όποιον ενδιαφέρεται να ενημερωθεί για τους διάφορους αυτούς μηχανισμούς και τους τρόπους λειτουργίας τους, σας παραπέμπω στο «πρόγραμμα» του Οργανισμού ΣΕ και την έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής γνωστής ως «Λευκή Βίβλος».

Κλείνοντας, θα ήθελα να αναφέρω ότι στο πλαίσιο της εφαρμογής του Solvency II, η ύπαρξη και ο ενιαίος τρόπος λειτουργίας φορέων αντίστοιχων του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής, βρίσκεται στο επίκεντρο των συζητήσεων σε ευρωπαϊκό επίπεδο και είμαστε πολύ χαρούμενοι που η Ελλάδα μπορεί να συνεισφέρει ουσιαστικά στις ανω συζητήσεις, έχοντας την εμπειρία της λειτουργίας του Εγγυητικού Κεφαλαίου Ζωής.

Στόχος και δικός μας είναι το επόμενο διάστημα, με αφορμή και την εφαρμογή της οδηγίας Φερεγγυότητα II, να υπάρξει κοινός τόπος συζήτησης και ανταλλαγής εμπειριών με τους αντίστοιχους μηχανισμούς.



Ο κ. Δημήτρης Δημόπουλος

Η Εθνική Ασφαλιστική γεννά ασφάλειες



Ο κ. Αλέξανδρος Τουρκολιάς

Με μεγάλη επιτυχία και δυναμισμό ολοκληρώθηκε το συνέδριο πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, που έθεσε στόχο τα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή στις ασφαλίσεις ζωής μέσα στο 2014. Τη μεγάλη σημασία στις ορθές πρακτικές πωλήσεων ανάδειξε στο χαιρετισμό του στο Συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας κ. Αλέξανδρος Τουρκολιάς. Ο κ. Τουρκολιάς ζήτησε από τα στελέχη του παραγωγικού δικτύου της εταιρίας να βγουν με δυναμικό τρόπο στην αγορά, σεβόμενοι πάντα το τεράστιο συγκριτικό πλεονέκτημα της Εθνικής Ασφαλιστικής, το brand name της εταιρίας. "Γεννήστε ασφάλειες" με ορθή πρακτική ήταν το μήνυμα από τον διευθύνοντα σύμβουλο της ΕΤΕ, ο οποίος τόνισε τη μεγάλη εμπιστοσύνη του βασικού μετόχου στη διοίκηση της Εταιρίας, μία διοί-



Ο κ. Σπύρος Μαυρόγαθης



Ο κ. Φάνης Παναγιωτόπουλος



Ο κ. Γιώργος Ζαφείρης

κηση η οποία γνωρίζει “πού πατάει”. Ο ίδιος αναφέρθηκε στα σημαντικά αποτελέσματα που παρήγαγε η εταιρία σε κάθε επίπεδο και απευθυνόμενος στους 900 περίπου συμμετέχοντες κατέληξε: “έχετε τα όπλα για να πλησιάσετε τον πελάτη και να δημιουργήσετε μία νέα προσέγγιση στις ασφαλίσεις”. Εξαιρετικά ενισχυμένη μέσα από μια επώδυνη διαδικασία προσαρμογής εμφανίζεται η Εθνική Ασφαλιστική, με αρωγό το βασικό της μέτοχο, την Εθνική

Τράπεζα, δήλωσε ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Δημήτρης Δημόπουλος και κάλεσε το παραγωγικό δίκτυο της Εθνικής Α-

σφαλιστικής να συμβάλει δυναμικά από την πλευρά του στη διαδικασία που συντελείται και στόχο έχει την ανάκαμ-

“Έχετε τα όπλα να πλησιάσετε τον πελάτη και να δημιουργήσετε μία νέα προσέγγιση στις ασφαλίσεις”

Αλέξανδρος Τουρκολιάς



Από αριστερά,
Ξ.Ιντζιρτζή
Ι.Μπαζίνα
Μ.Λευθεριώτη



1



2



3



4



5

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ		
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
1	Παϊκόπουλος Γιώργος	(φωτ.1)

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
1	Τότολος Σπύρος	(φωτ.2) Γ.Φουφόπουλος
2	Μηρουμεριώτης Παναγιώτης	(φωτ.3)
3	Μηλιόρδος Δημήτρης	(φωτ.4) Γ.Φουφόπουλος

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ		ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1	Δρακούλη Δήμητρα	(φωτ.5) Γ.Φουφόπουλου

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ		ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1	Κουφοπούλου Γεωργία	(φωτ.6) Ιω.Μαυρομμάτι
2	Κοκκότη Κωνσταντίνα	(φωτ.7) Π.Μηρουμεριώτη
3	Αντωνόπουλος Δημήτρης	(φωτ.8) Π.Μηρουμεριώτη
4	Τσίρμπας Ηλίας	Δ.Μηλιόρδου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1	Ηλιάδης Σταύρος	(φωτ.9) Γ.Μαστρονικήτα
2	Κοΐλιας Βασίλης	(φωτ.10) Χρ.Αγγελόπουλου
3	Μαρκάτου Βασιλική	(φωτ.11) Γ.Φουφόπουλου
4	Παπαδαντωνάκου Κανέλλα	Γ.Φουφόπουλου
5	Πλατσης Ιάσωνας	Γ.Παϊκόπουλου
6	Κατριάδακη Ουρανία	Γ.Φουφόπουλου
7	Κουτσουβέλης Διονύσης	Γ.Κασκάνη
8	Αγγελάκου Ουρανία	Δ.Μηλιόρδου
9	Μουρελάτος Σπύρος	Χρ.Κούκλαρη
10	Γερογιάννης Δημήτρης	Γ.Ρήγα



6



7



8



9



10



11



13



14



15



16



17



18



19



20

ΝΑΙ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ

12

ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1	Αρμπουνιώτης Παναγιώτης (φωτ.12)
2	Γλεντής Παναγιώτης (φωτ.13)
3	Φουφόπουλος Γιώργος (φωτ.14)

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
1 Νικολάου Χρήστος (φωτ.15)	Π.Αρμπουνιώτης
2 Διαμαντόπουλος Θεόδωρος (φωτ.16)	Χρ.Χρυσολόγου
3 Κούκλαρης Χρήστος (φωτ.17)	Χρ.Χρυσολόγου
4 Καταγιάς Κωνσταντίνος	Π.Γλεντής
5 Τσάπαλος Γιάννης	Γ.Παϊκόπουλος

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ	ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1 Παπαδογεώργιος Νίκος (φωτ.18)	Χρ.Νικολάου
2 Θεοδωρακόπουλος Χρήστος (φωτ.19)	Κ.Καταγιά
3 Σακκάς Φώτης (φωτ.20)	Θ.Διαμαντόπουλου
4 Παρασίδης Γιώργος	Α.Χρυσού
5 Πολυδωρόπουλος Παναγιώτης	Θ.Διαμαντόπουλου

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ	ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1 Γιαννόπουλος Δημήτρης (φωτ.21)	Χρ.Κούκλαρη
2 Τσικούρας Δημήτρης (φωτ.22)	Κ.Καταγιά
3 Κασίμη Καλλιόπη (φωτ.23)	Π.Γλεντή
4 Πατρικίου Κατερίνα	Α.Χρυσού
5 Παυλόπουλος Δημήτρης	Θ.Διαμαντόπουλου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1 Μελάς Γιώργος	Χρ.Νικολάου
2 Βασιλείου Αλέξης (φωτ.24)	Χρ.Κούκλαρη
3 Σταρόπουλος Ευάγγελος (φωτ.25)	Σπ.Τότλου
4 Αιγινήτου Χαράλαμπος	Δ.Βαγενά
5 Καρύδη Όλγα	Μ.Αδαμάκη
6 Δερμιτζάκης Νίκος	Π.Κατσαϊδώνη
7 Ραυτόπουλος Παναγιώτης	Θ.Διαμαντόπουλου
8 Λουρίδας Αριστείδης	Κ.Καταγιά
9 Αγγελόπουλος Παναγιώτης	Αλ.Χριστόπουλου
10 Βάλαρη Αντωνία	Γ.Φουφόπουλου
11 Γεωργοπούλου Ελένη	Π.Γλεντή
12 Τυπάλδος Νίκος	Π.Αρμπουνιώτη
13 Μακρής Γιώργος	Γ.Μαστρονικήτα
14 Μπένος Θεόδωρος	Μ.Ξουρή
15 Σκούρος Νίκος	Ν.Ψυχogiού
16 Κούλιας Βασίλης	Χρ.Αγγελόπουλου
17 Θεοδωρής Φώτης	Π.Αρμπουνιώτη
18 Γιαννοπούλου Ροζάρτα	Α.Χρυσού
19 Γεωργίου Στέλλα	Α.Καραβά
20 Καζάνης Γιώργος	Β.Κελεσιδή

ψη της Εθνικής Οικονομίας. Όπως ο ίδιος είπε το Ελληνικό κράτος και η Εθνική Τράπεζα ακολουθούν σε όλη την σύγχρονη οικονομική ιστορία του τόπου βίους παράλληλους. Η Τράπεζα στην παρούσα φάση υλοποιεί σχεδιασμό για τη διάθεση 3 δισ. ευρώ στην αγορά χρηματοδοτώντας υγιείς και εξωστρεφείς επιχειρήσεις, αντεπεξερχόμενη με επιτυχία στα ιδιαίτερα δύσκολα χρόνια της κρίσης. Στόχος της Τράπεζας είναι η Εθνική Ασφαλιστική να διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στην κάλυψη των αναγκών που δημιουργούνται στην ασφαλιστική αγο-



21



22



23



24



25

ρά και στους καταναλωτές, συμβάλλοντας στην προαγωγή και ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Ο ίδιος αναφέρθηκε στην κομβική σημασία ανακεφαλαιοποίησης της εταιρίας και μάλιστα πριν την ανακεφαλαιοποίηση της Τράπεζας, τονίζοντας πως ο μέτοχος ήταν και θα παραμείνει στο πλευρό της Εταιρίας, στην προσπάθεια



26



27



28



29



30



31

της να αναπτύξει περαιτέρω τις εργασίες της.

Η Εθνική Ασφαλιστική κατάφερε να ελέγξει το κόστος ζημιών ιδιαίτερα στους κλάδους Ζωής και Αυτοκινήτου. Προχώρησε στην αποτελεσματική διαχείριση του χαρτοφυλακίου επενδύσεών της, στην ανάπτυξη και προώθηση νέων διαφοροποιημένων προϊόντων στην ενίσχυση των παραγωγικών της δικτύων.

Τη σημαντική κερδοφορία του 2012 ακολούθησε ιστορικό ρεκόρ κερδοφορίας το 2013. Τα προ φόρων κέρδη έφτασαν τα 111 εκατ. ευρώ με πα-

ραγωγή που διαμορφώνεται στα 631 εκατ. ευρώ και αποζημιώσεις 400 εκατ. ευρώ. Η Εθνική Ασφαλιστική σε μία χειμαζόμενη αγορά κατάφερε να διατηρήσει ένα μερίδιο αγοράς που αυξήθηκε στο 22,8% από 17%, όταν η παραγωγή ασφαλιστρών της συνολικής αγοράς στον κλάδο ζωής υποχώρησε κατά 15%.



32



33



34



35



36



37

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ ΚΑΘΑΡΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	
1	Φουφόπουλος Γιώργος (φωτ.26)
2	Χρυσολόγου Χρήστος (φωτ.27)
3	Γλεντής Παναγιώτης (φωτ.28)

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ
1 Μαυρομάτης Γιάννης (φωτ.29)	Γ.Φουφόπουλος
2 Αδαμόπουλος Γιάννης (φωτ.30)	Γ.Φουφόπουλος
3 Τότολος Σπύρος (φωτ.31)	Γ.Φουφόπουλος
4 Ρήγας Γιώργος	Γ.Κασκάνης
5 Μηλιόρδος Δημήτρης	Γ.Φουφόπουλος
6 Ξηρού Ανθή	
7 Κούκλαρης Χρήστος	Χρ.Χρυσολόγου
8 Κουσαρίνης Ζώης	Χρ.Χρυσολόγου
9 Μηρουμεριώτης Παναγιώτης	
10 Βαρελάς Κώστας	Γ.Κασκάνης

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ	ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1 Δρακούλη Δήμητρα (φωτ.32)	Γ.Φουφόπουλου
2 Θεοδωρακόπουλος Χρήστος (φωτ.33)	Κ.Καταγιά
3 Δημόπουλος Κώστας (φωτ.34)	Ιω.Γεωργιάδη
4 Τότλου Αναστασία	Σπ.Τότλου
5 Αδαμάκης Γιάννης	Μ.Αδαμάκη

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ	ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1 Κουφοπούλου Γεωργία (φωτ.35)	Ιω.Μαυρομάτη
2 Σκαλιδάκης Γιάννης (φωτ.36)	Ιω.Μαυρομάτη
3 Κοκκάτη Κωνσταντίνα (φωτ.37)	Π.Μηρουμεριώτη
4 Τσίρμπας Ηλίας	Δ.Μηλιόρδου
5 Αντωνόπουλος Δημήτριος	Π.Μηρουμεριώτη
6 Δουδέση Κατερίνα	Γ.Κασκάνη
7 Πελέκα Μαρία	Α.Ξηρού
8 Κουνέλης Γεώργιος	Ζ.Κουσαρίνη
9 Νταρακλήση Ελένη	Γ.Παϊκόπουλου
10 Κόλτσος Θανάσης	Γ.Αναστασίου

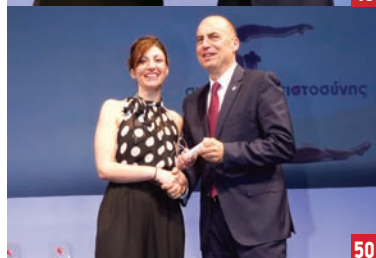
ΝΑΙ
74ΝΑΙ
75

«Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών αγοράζει ασφάλεια μέσω του ασφαλιστικού συμβούλου»

Σπύρος Μαυρόγαλος



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1	Σιμπούλου Μαρία (φωτ.38)	Γ.Φουφόπουλου
2	Μπελεγράτης Κωνσταντίνος (φωτ.39)	Ιω.Αδαμόπουλου
3	Κουτρογιάννου Ευσταθία (φωτ.40)	Ιω.Μαυρομμάτη
4	Γιοκαρυδάκης Στράτος (φωτ.41)	Ιω.Αδαμόπουλου
5	Κούσπας Μάριος (φωτ.42)	Ιω.Αδαμόπουλου
6	Αγγελάκου Ουρανία (φωτ.43)	Δ.Μηλιάρδου
7	Παπαδαντωνάκου Κανέλλα (φωτ.44)	Γ.Φουφόπουλου
8	Αναστασιάδης Νίκος (φωτ.45)	Δ.Μηλιάρδου
9	Γαλιατσάτου Ερασμία (φωτ.46)	Γ.Ρήγα
10	Λιγάτου Δέσποινα (φωτ.47)	Π.Χαλκοδαίμων
11	Ντεμετρίης Σταύρος	Μ.Αδαμάκη
12	Μαρκάτου Βασιλική	Γ.Φουφόπουλου
13	Σκούρα Χρυσούλα	Ν.Ψυχογιού
14	Κατριάδου Ουρανία	Γ.Φουφόπουλου
15	Ζερμπάλα Κατερίνα	Ιω.Μαυρομμάτη
16	Δημουλής Κωνσταντίνος	Ιω.Μητρηπίδη
17	Μουρελάτος Σπύρος	Χρ.Κούκλαρη
18	Άτση-Θανασούλη Μαρία	Α.Ξηρού
19	Καπερνάρης Γιάννης	Σπ.Τότολου
20	Πλαστής Ιάσωνας	Γ.Παϊκόπουλου
21	Παρασκευόπουλος Παρασκευάς	Χρ.Γκιλία
22	Κοίλιας Βασίλης	Χρ.Αγγελόπουλου
23	Κατσικονούρης Παναγιώτης	Ιω.Αδαμόπουλου
24	Λεπτακαρύδου Παρασκευή	Χρ.Χρυσολόγου
25	Λιολιός Νίκος	Κ.Λιάλιου
26	Αδαμοπούλου Αναστασία	Γ.Φουφόπουλου
27	Καργάκης Νίκος	Γ.Φουφόπουλου
28	Τουλούπα Ευφροσύνη	Ιω.Παπαγιάννη
29	Παπαστεργίου Νίκος	Σπ.Τότολου
30	Τσάβαλου Κατερίνα	Γ.Ρήγα
31	Κουτσουβέλης Διονύσης	Γ.Κασκάνη
32	Φράγκος Ρενάτο	Δ.Τζουγανάτου
33	Ολτεάνου Γκαμπριέλα	Π.Κασιράνη
34	Ανδρινόπουλος Γιώργος	Ιω.Πάλλη
35	Λάλος Ιωάννης	Ιω.Παπαγιάννη
36	Χουρμούζης Παρασκευάς	Σπ.Τότολου
37	Φουστερής Παναγιώτης	Ζ.Κοτσαρίνη
38	Κρητικός Πάυλος	Σπ.Τότολου
39	Λαζόπουλος Κωνσταντίνος	Ιω.Αδαμόπουλου
40	Αντωνοπούλου Ευθυμία	Ιω.Χρυσολόγου
41	Γκόλφη Μαρία	Γ.Φουφόπουλου
42	Λάμπρογλου Γεωργία	Δ.Κελεσιδη
43	Παπαγιαννοπούλου Μαρία	Δ.Ντόκου
44	Μωυσίδης Χρήστος	Γ.Κατσαρού
45	Βογιατζής Παντελής	Γ.Αναστασίου
46	Δελγιγιάννης Τηλέμαχος	Μ.Αδαμάκη
47	Κανελλόπουλος Σωτήρης	Ιω.Τσάπαλου
48	Μπούφης Πέτρος	Δ.Μηλιάρδου
49	Σβουράκης Παναγιώτης	Π.Κατσαϊδώνη
50	Φιλίππου Γεωργία	Ιω.Μαυρομμάτη
ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
1	Μορφωνιού Ευαγγελία (φωτ.48)	Ιω.Χρυσολόγου
2	Καρανικοπούλου Τριανταφυλλιά (φωτ.49)	Α.Ξηρού
3	Μούγιου Διονυσία (φωτ.50)	Γ.Φουφόπουλου
4	Καραστάθη Πελαγία	Ιω.Γερακιού
5	Χαρισόπουλος Νίκος	Ιω.Χρυσολόγου
6	Idershaj Irena	Π.Γλεντι



7	Κυρίλη Ιουλία	Γ.Ρήγα
8	Ξύδης Αναστάσιος	Ν.Ψυχογιού
9	Γκεζένης Στυλιανός	Δ.Τζουγανάτου
10	Μεντής Κώστας	Ιω.Μαυρομμάτη
11	Παπανικολάου Δημήτρης	Κ.Παπανικολάου
12	Βασιλείου Αλέξης	Χρ.Κούκλαρη
13	Τζίκα Ευθυμία	Γ.Φουφόπουλου
14	Σιμονιάν Καλούστ	Π.Κασιράνη
15	Ανεστοπούλου Ιωάννα	Μ.Αδαμάκη
16	Μόσχου-Παυλίδου Καλλιόπη	Κ.Ζωγράφου
17	Καρασούλου Αθηνά	Α.Χρυσού
18	Βασιλείου Ειρήνη	Γ.Παϊκόπουλου
19	Στραβοράδης Στάθης	Ιω.Πουλιάση
20	Ιατρίδης Νίκος	Δ.Αναστασίου



Η Επιθεώρηση Γιώργου Φουφόπουλου

Στην υψηλή κερδοφορία, στον υψηλό δείκτη φερεγγυότητας της εταιρίας, στη σημαντική αύξηση του μεριδίου της αγοράς στον Κλάδο Ζωής και την αύξηση στις Γενικές Ασφάλειες το πρώτο τρίμηνο του 2014, ως αποτέλεσμα των προσπαθειών του παραγωγικού δικτύου, αναφέρθηκε ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Μαυρόγαλος. Ιδιαίτερη σημασία απέδωσε ο κ. Μαυρόγαλος στη σχέση εμπιστοσύνης που η εταιρία χτίζει με το δίκτυό της και με τους πελάτες της, μία σχέση που οικοδομείται σε στέρεα θεμέλια. Η σχέση αυτή χτίζεται λόγω της τεχνογνωσίας του παραγωγικού δικτύου, της εμπειρίας του, της συνθετικής του ικανότητας να επιλέγει την καλύτερη δυνατή λύση για τον πελάτη.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας αναφέρθηκε στο διαχρονικό ρόλο του ασφαλιστικού συμβούλου, που σήμερα γίνεται πιο σημαντικός από ποτέ, κάτι το οποίο αποδεικνύουν τα ίδια τα μεγέθη. Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών αγοράζει ασφάλεια μέσω του ασφαλιστικού συμβούλου, παρά το γεγονός πως λαμβάνει πληροφόρηση από πολλά άλλα διαφορετικά κανάλια,

Τρία χρόνια με τον Συνήγορο του Πελάτη

Θετικός είναι ο απολογισμός για τον θεσμό του «Συνηγόρου του Πελάτη» της Εθνικής Ασφαλιστικής που συμπλήρωσε τρία χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Με την ευκαιρία της επετείου, ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Μαυρόγαλος επανέλαβε ότι η ικανοποίηση των προσδοκιών των ασφαλισμένων της με την προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών, αποτελεί προσωπική δέσμευση όλων των ανθρώπων της εταιρίας και εξέφρασε τη συνεχιζόμενη στήριξη της διοίκησης στις προσπάθειες εξεύρεσης φιλικής λύσης, σε όποιες διαφορές τυχόν ανακύπτουν με τους πελάτες της. Το Γραφείο του «Συνηγόρου του Πελάτη» προσφέρει τις υπηρεσίες του εντελώς δωρεάν, ενώ η εμπειρία και η κατάρτιση των στελεχών του εγγυώνται τη γρήγορη και αποτελεσματική εξέταση των υποθέσεων, δίνοντας την απαιτούμενη προσοχή στην ανθρώπινη διάσταση και τις ιδιαίτερες συνθήκες κάθε περίπτωσης.

Ενδεικτικά, μέσα στο 2013, 4 στις 5 υποθέσεις πήραν απάντηση σε λιγότερο από μία εβδομάδα, ενώ εξασφαλίστηκε θετική έκβαση σε μεγάλο ποσοστό των θεμάτων.

Αρχές λειτουργίας

Η λειτουργία του Γραφείου ακολουθεί τέσσερις απαράβατες αρχές (Ανεξαρτησία, Ουδετερότητα, Εχεμύθεια/Εμπιστευτικότητα και μη δεσμευτική Διαμεσολάβηση) και βασίζεται στον Κώδικα Δεοντολογίας της International Ombudsman Association (I.O.A.), της οποίας είναι ενεργό μέλος, συμμετέχοντας στην Επιτροπή Διεθνών Θεμάτων και αναλαμβάνοντας πρωτοβουλίες σε περιφερειακό επίπεδο για τη γνωστοποίηση και διάδοση του θεσμού.

Για να επιτελέσει την αποστολή του ο «Συνήγορος»:

- Επιδίδει την ενδυνάμωση της σχέσης εμπιστοσύνης μεταξύ του Πελάτη και της Ασφαλιστικής.
- Αναζητά λύσεις κοινής αποδοχής για την επίλυση των προβλημάτων, που ανακύπτουν κατά τη διάρκεια της συναλλακτικής σχέσης και
- Προτείνει μέτρα για την αντιμετώπιση των επαναλαμβανόμενων σημείων τριβής στην σχέση μεταξύ Πελάτη – Εταιρίας.

Η Εταιρία θέτει στην υπηρεσία των πελατών της μία σειρά διαδικασιών προκειμένου να επιλύσει μαζί τους φιλικά την οποιαδήποτε διαφορά ανακύψει διμερώς.

Βήμα 1ο: Ο ενδιαφερόμενος πρέπει να έχει επικοινωνήσει με τις υπηρεσίες της Εθνικής Ασφαλιστικής ή με τον ασφαλιστή του, που διαθέτουν εμπειρία και γνώση προκειμένου να τον βοηθήσουν στην επίλυση του προβλήματός του.

Βήμα 2ο: Ο ενδιαφερόμενος σε δεύτερη φάση πρέπει να απευθυνθεί στον Τομέα Διαχείρισης Αιτιάσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής που θα εξετάσει σε σύντομο χρονικό διάστημα την αιτίασή του.

Βήμα 3ο: Ο ενδιαφερόμενος καταλήγει στο «Συνηγόρο του Πελάτη», που αποτελεί το τελευταίο βήμα στην προσπάθεια φιλικής επίλυσης της διαφοράς.



Σμαράγδα Καρύδη - Θεωρήσι Αθερίδης

είπε χαρακτηριστικά ο κ. Μαυρόγαλος.

Η Εθνική Ασφαλιστική χτίζει τη σχέση αυτή βήμα-βήμα. Ενισχύει το δίκτυό της μέσα από τον ανανεωμένο κανονισμό πωλήσεων, με συνεχή εκπαίδευση των ασφαλιστών της με εργαλεία διαχείρισης. Στο πλαίσιο αυτό όπως ανακοίνωσε ο κ. Μαυρόγαλος, υλοποιείται ειδική εφαρμογή που θα φέρει τον ασφαλιστικό σύμβουλο πιο κοντά στον πελάτη.

Η εφαρμογή αυτή θα είναι διαθέσιμη σε ευρύ φάσμα συσκευών των ασφαλιστικών συμβούλων και του δικτύου. "Πάμε στο αύριο με σχέση εμπιστοσύνης" κατέληξε ο κ. Μαυρόγαλος στην ομιλία του.

Ειδική μνεία στο θέμα περαιτέρω ανάπτυξης και ενίσχυσης των σχέσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής με τις μεγάλες επιχειρήσεις έκανε ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Φάνης Παναγιωτόπουλος. Η εταιρία, που θέτει τον πελάτη στην μεγάλη της εικόνα, σχεδίασε και δημι-

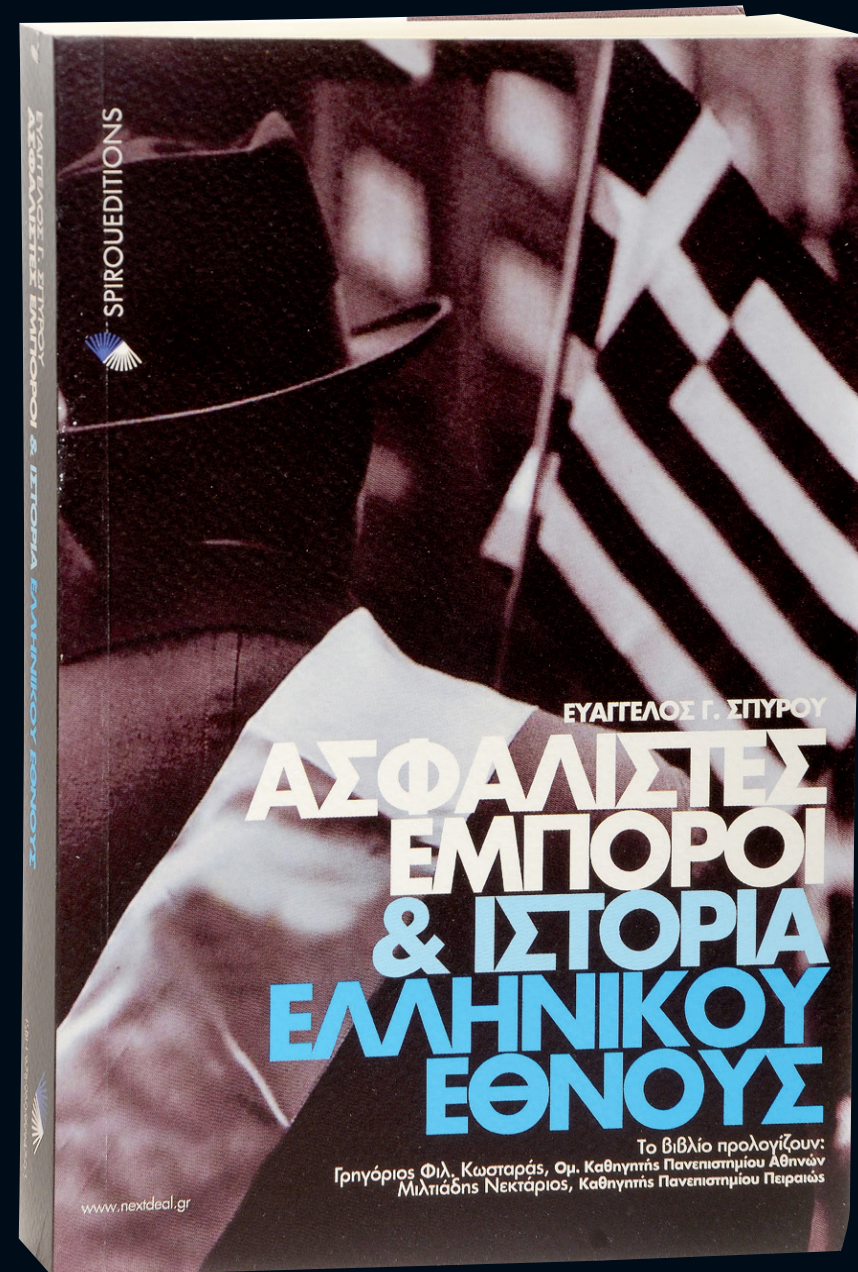
ούργησε ειδική μονάδα μεγάλων πελατών. Ο κ. Παναγιωτόπουλος αναφέρθηκε στα μεγάλα οικονομικά γεγονότα, στα οποία η Εθνική Ασφαλιστική μπόρεσε και αντεπεξήλθε με τη σημαντική βοήθεια της Εθνικής Τράπεζας, ξεπερνώντας όλες τις αρνητικές επιπτώσεις της κρίσης. Προέβλεψε πως η Εθνική Ασφαλιστική θα διαδραματίσει ρόλο κομβικό και τα επόμενα χρόνια στην Ασφαλιστική Αγορά και αναφέρθηκε στο γεγονός πως η εταιρία έχει τη δυνατότητα να διατηρήσει την Ελληνικότητά της και να προχωρήσει αυτόνομα ως η σημαντικότερη θυγατρική του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.

Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιώργος Ζαφείρης ανέλυσε τον αποτελεσματικό και ρεαλιστικό κανονισμό πωλήσεων της εταιρίας. Επικεντρώθηκε στη θεσμοθέτηση της Κεντρικής In House Εκπαίδευσης των ασφαλιστών ενώ ανακοίνωσε τη στελέχωση του τμήματος υποστήριξης πωλήσεων Sales Support. Ο κ. Ζα-

φείρης σημείωσε την ανάγκη των καιρών για ευελιξία και προσαρμογή των προϊόντων της στις σύγχρονες ανάγκες του πελατολογίου της, οι οποίες αλληλίζουν με βάση τα νέα δεδομένα.

Νέα προγράμματα στο αυτοκίνητο, νέο συνταξιοδοτικό με εγγυημένη σύμβαση, εξασφάλιση των εξαρτώμενων μελών μιας οικογένειας, νέο σύγχρονο πακέτο κατοικίας, αποτελούν μερικά από τα προσφερόμενα προϊόντα της Εταιρίας σε ανταγωνιστικές τιμές όπως επιτάσσουν οι δυσκολίες των καιρών. Ο κ. Ζαφείρης ανέλυσε τις νέες αμοιβές και τα κίνητρα για το παραγωγικό δίκτυο. Τον Σεπτέμβριο το ταξίδι του παραγωγικού δικτύου θα πραγματοποιηθεί στη Σεβίλλη, όπου η Εθνική Ασφαλιστική θα βρεθεί δίπλα στην Εθνική Ομάδα Μπάσκετ στο Παγκόσμιο Κύπελλο.

Για το 2015 το ταξίδι στόχος είναι το μακρινό Κέιπ Τάουν. Ο ίδιος έθεσε τον πήχη ψηλά. Στα 30 εκατ. ευρώ νέα παραγωγή για το 2014.



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύεται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγκροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Ανθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραΐς, Ρήγας Φεραίος, Άδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστί-ας, 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 Οδησού 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 Όρκο των Φιλικών καθώς και κατάλογο 42 Ηπειρωτών ευεργετών, όπως και πίνακες με 34 Ηπειρώτες φιλικούς. Και μια από τις μεγαλύτερες σχετικές βιβλιογραφίες που ίσως θα βοηθούσε να ξαναϊδρυθεί μια Νέα Φιλική Εταιρία... Είναι πολύ χρήσιμο λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...



2o ING Live Well event

Χρωματίστηκε πορτοκαλί το Σύνταγμα

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε και φέτος η μεγαλύτερη γιορτή για την υγεία: το 2ο ING Live Well event, με στόχο την προώθηση της άθλησης και του υγιεινού τρόπου ζωής. Το κέντρο της πόλης πλημμύρισε με χιλιάδες κόσμος, που βρέθηκε εκεί για να διανύσει μία συμβολική απόσταση 4 χιλιομέτρων περπατώντας, τρέχοντας ή κάνοντας ποδήλατο.

Η πηλατεία Συντάγματος γέμισε με χαμόγελα και ενθουσιασμό και όλη η διαδρομή γύρω από το κέντρο μετατράπηκε από τους συμμετέχοντες σε ένα απέραντο πορτοκαλί «ποτάμι». Η Μαρία Μπακοδήμου ήταν η παρουσιάστρια της εκδήλωσης και κράτησε το κέφι του κόσμου αμείωτο στη μεγάλη αυτή γιορτή για την υγεία, ενώ η Σόφη Πασαλή, με την ομάδα της, ανέβασε την ενέργεια και τον ενθουσιασμό των συμμετεχό-



Αριστερά, η Διευθύντρια Marketing της ING Karina Pereira με τον Πρεσβευτή Ακη Ζήκο. Πάνω, ο CEO της ING, Luis Miguel Gomez, η Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων Σοφία Ρασιδάτου, η Διευθύντρια Marketing Karina Pereira, ο Πρέσβης της Ολλανδίας Jan Versteeg, με τους Πρεσβευτές της ING για τους Φίλους του Παιδιού Δώρα Χρυσικού, Μαρία Πωλύζου, Εύη Μωραϊτίδου, Ακη Ζήκο, Έμυ Λιβανίου, Μάριο Αθανασίου. Κάτω, τα παιδιά του σωματείου «Φίλοι του Παιδιού» παραλαμβάνουν τις επιταγές της ING. Δεξιά, η Πρεσβευτής της ING Μαρία Πολύζου, Πρωταθλήτρια Μαραθωνίου





Αριστερά, από την ING η Διευθύντρια Marketing Karina Pereira με τον Κώστα Φραγκολιά και την Φανή Χαλκιά, πάνω, η Σόφη Πασχάλη με την ομάδα της, δεξιά, η Δώρα Χρυσικού με την Έμυ Λιβανίου

των πριν την εκκίνηση, προετοιμάζοντάς τους στους ρυθμούς της aerial yoga και της zumba. Το 2ο ING Live Well event είχε καλό σκοπό, αφού, μέσω της εκδήλωσης, η ING ενίσχυσε το σωματείο «Φίλοι του Παιδιού», που δραστηριοποιείται ενεργά για τη φροντίδα παιδιών που βρίσκονται σε ανάγκη. Εκπρόσωποι του δημοσιογραφικού, αθλητικού και καλλιτεχνικού χώρου έγιναν οι Πρεσβευτές της συνεισφοράς της ING στο σωματείο, αφού η εταιρία προσέφερε για κάθε έναν ξεχωριστά, ποσό ύψους 500 ευρώ στους Φίλους του Παιδιού.

Ειδικότερα, στο 2ο ING Live Well event συμμετείχαν οι Έμυ Λιβανίου (Δημοσιογρά-



φος), Ντίνος Σιωμόπουλος (Δημοσιογράφος), Άκης Ζήκος (πρώην Διεθνής ποδοσφαιριστής), Μάριος Αθανασίου (ηθοποιός), Κώστας Φραγκολιάς (ηθοποιός), Δώρα Χρυσικού (ηθοποιός), Άλξ Καβδός (παρουσιαστής), Εύη Μωραϊτίδου (αργυρή ολυμπιονίκης πόλο), και Μαρία Πολύζου (πρωταθλήτρια μαραθωνίου). Η προσφορά αυτή της ING σε εταιρικό επίπεδο, ήρθε



Αριστερά, ο Φώτης Σεργουλόπουλος, η Κατερίνα Μολφέτα από την ING και η Μαρία Μπακοδήμου. Στη μέση, οι Πρεσβευτές της ING για τους Φίλους του Παιδιού Άλξ Καβδός, Κώστας Φραγκολιάς, Μάριος Αθανασίου. Δεξιά, από την ING ο CEO Luis Miguel Gomez, η Διευθύντρια Marketing Karina Pereira με τους Πρεσβευτές της ING για τους Φίλους του Παιδιού Δώρα Χρυσικού, Εύη Μωραϊτίδου και Κώστα Φραγκολιά

να συμπληρώσει την εθελοντική πρωτοβουλία των ανθρώπων της ING, μέσω της οποίας, συγκέντρωσαν χρηματικό ποσό για τη στήριξη του σωματείου. Τέλος, η ING με κάθε check-in στην πλατφόρμα Foursquare, δώρισε 1 ευρώ υπέρ του σωματείου. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ING Luis Miguel Gomez με τη γενική διευθύντρια πωλήσεων κα Σοφία Ρατσιάτου, απένειμαν τιμητική πινακίδα στο μέλος του Δ.Σ. του ΟΠΑΝ-ΔΑ κ. Σπύρο Βαζούρα, ευχαριστώντας τον Οργανισμό για τη συνεργασία. «Είμαι πολύ ικανοποιημένος που βλέπω ότι ο κόσμος ανταποκρίθηκε στο κάλεσμά μας στη μεγάλη αυτή γιορτή για την υγεία και συμμετέχει με τόση χαρά, εύχομαι η φιλοσοφία Live Well να γίνει μέρος της ζωής όλων μας, τόνισε ο κ.

Οι Εθελοντές της ING που εργάστηκαν με πάθος για το 2ο ING Live Well event

Luis Miguel Gomez. Ευχαριστώντας την ING για την πρωτοβουλία η κ. Μαριλένα Μαμιδάκη πρόεδρος του φιλανθρωπικού σωματείου «Οι Φίλοι του Παιδιού», υπογράμμισε ότι το σωματείο στηρίζει το παιδί μέσα στο οικογενειακό του περιβάλλον και ειδικότερα, σε ετήσια βάση, βοηθά πάνω από 1.000 παιδιά, 400 οικογενειών». Η κ. Μαριλένα Μαμιδάκη

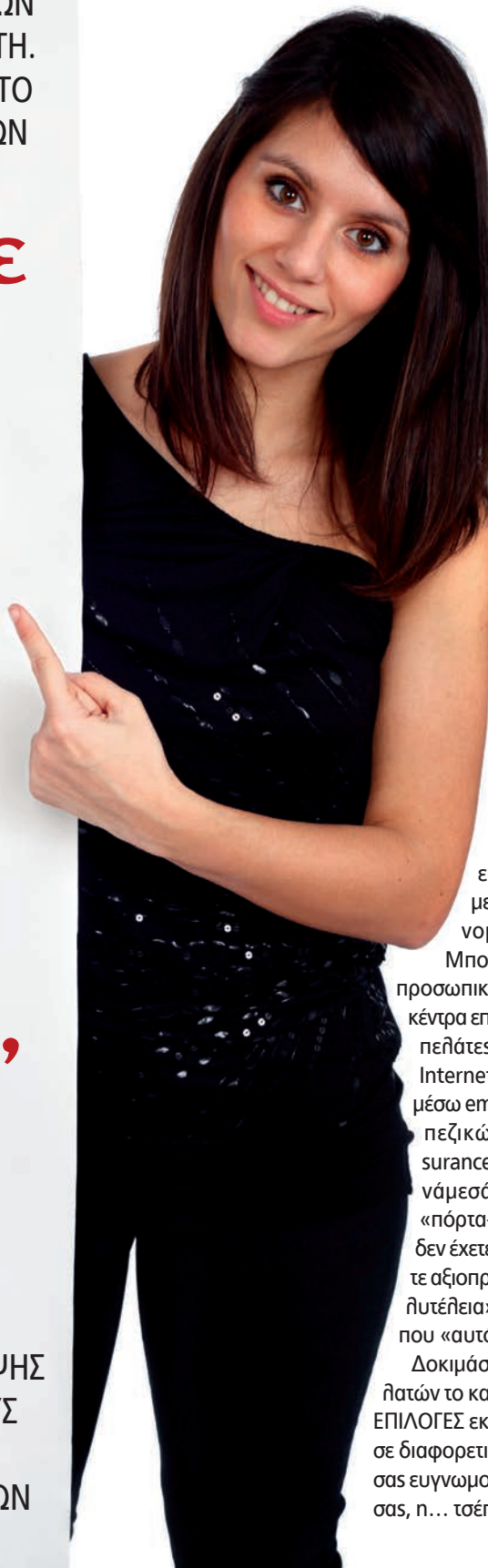
ευχαρίστησε όλους όσους έγιναν φίλοι των «Φίλων του Παιδιού». Η εκδήλωση έκλεισε με κλήρωση των 11 πιο μεγάλων δώρων, την οποία πραγματοποιήσαν τα παιδιά του σωματείου πάνω στη σκηνή. Τα υπόλοιπα δώρα κληρώθηκαν την Πέμπτη 26/06/2014 στα γραφεία της ING και τα ονόματα των τυχερών θα αναρτήθηκαν στο ING.gr.



Η ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ
ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ.
Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΟΥ ΕΞΑΡΤΑΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟ
ΑΠΟΘΕΜΑ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Δοκιμάστε να βρείτε πελάτες και μέσω DIRECT MAIL, αλλά και εν ψυχρώ, «πόρτα- πόρτα»

Ο ΚΥΡΙΟΤΕΡΟΣ ΛΟΓΟΣ ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΨΗΣ
ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ, ΕΙΝΑΙ Η ΕΛΛΕΙΨΗ
ΠΗΓΩΝ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ ΝΕΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ



Υπάρχουν πολλοί τρόποι εξεύρεσης υποψηφίων πελατών, για τους οποίους αφιερώσαμε πολλές σελίδες σε προηγούμενα τεύχη του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ». Σ' αυτό το τεύχος, κάνουμε μία αναφορά ΚΑΙ στην εξεύρεση πόρτα-πόρτα (door-to-door), αλλά και στην αποστολή επιστολών (Direct Mail). Για μας δεν υπάρχουν κανόνες στην εξεύρεση πελατών και προτιμήσεις του (α) ή (β) τρόπου. Κάθε τρόπος εξεύρεσης πελατών είναι καλός, όταν έχει αποτέλεσμα.

Δουλειά του ασφαλιστή είναι να ασφαλίσει κόσμο και εξ αυτής να αμείβεται για να ζει τον εαυτό του, την οικογένειά του και να δίνει κέρδη στην εταιρία του.

Από εδώ, από το «ΝΑΙ», ευχόμαστε να τοιμάτε καθημερινά στη συλλογή νέων ονομάτων για να επιβιώσετε. Μπορείτε να βρείτε πελάτες με προσωπική επαφή, με συστάσεις, με κέντρα επιρροής, από τους ίδιους τους πελάτες, με Target Marketing, με Internet, με το τηλέφωνο, με φαξ, μέσω email και Facebook, μέσω τραπεζικών συνεργασιών Bancassurance, με ένα σωρό τρόπους! Ανάμεσά τους και μέσω μεθόδου «πόρτα-πόρτα» και Direct Mail. Αν δεν έχετε πελάτες και χρήματα να ζείτε αξιοπρεπώς, δεν έχετε και την «πολυτέλεια» να θέλετε επιλογές του τύπου «αυτό μου αρέσει, το άλλο όχι».

Δοκιμάστε, το ταξίδι εξεύρεσης πελατών το καλοκαίρι έχει ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ εκεί που εργάζεσθε, αλλά και σε διαφορετικό τόπο! Κάντε πελάτες, θα σας ευγνωμονεί η εταιρία σας, οι πελάτες σας, η... τσέπη σας!!!

Ε. Σ.

Εξεύρεση υποψηφίων πελατών μέσω του Direct Mail (αποστολή επιστολών)

Το Direct Mail, εξ ορισμού, είναι μία μέθοδος εξεύρεσης πελατών, σχεδιασμένη να βοηθήσει τον ασφαλιστή να εξασφαλίσει υποψήφιους πελάτες, διά της οποίας, μεγάλος αριθμός τυποποιημένων επιστολών στέλνεται από τον ασφαλιστή ή το υποκατάστημα, σε υποψήφιους πελάτες. Είναι μία μέθοδος, η οποία έ-

χει χρησιμοποιηθεί και συνεχίζει να χρησιμοποιείται, εξασφαλίζοντας στον ασφαλιστή μια συνεχή ροή νέων υποψηφίων πελατών. Οπωσδήποτε υπάρχουν ορισμένοι περιορισμοί σε αυτή τη μέθοδο και χρειάζεται προσοχή όταν πρόκειται να χρησιμοποιηθεί επιλεκτικά.

Το Direct Mail δεν έχει σκοπό να αντικαταστήσει την προσωπική ε-

παφή. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνον σαν μέσο που θα σας ανοίξει κάποια πόρτα ή που θα διεγείρει την προσοχή του υποψήφιου πελάτη. Για να έχει επιτυχία το Direct Mail, θα πρέπει να ακολουθείται και από ένα τηλεφώνημα, ώστε να αξιολογήσετε τον υποψήφιο πελάτη σας καλύτερα.

Σιγουρευτείτε ότι το γράμμα αναφέρεται σε μία συγκεκριμένη ανάγκη του υποψήφιου πελάτη. Για παράδειγμα, μια οικογένεια απέκτησε παιδί.

Η επιστολή είναι ισχυρό όπλο στα χέρια του ασφαλιστή, όταν θα εξηγήσει στην οικογένεια τη νέα ανάγκη που

προέκυψε από τη γέννηση του παιδιού. **Παρακολουθήστε την πορεία όλων των επιστολών που στείλατε και όχι μόνον αυτών που σας απάντησαν.** Είναι μεγάλη η αξία της παρακολούθησης και αυτών των επιστολών που δεν απαντήθηκαν, γιατί αν δεν γίνει η παρακολούθηση (follow-up) αυτή είναι χάσιμο χρόνου.

Το Direct Mail πρέπει να χρησιμοποιείται συστηματικά και τακτικά. Σπασμωδική χρήση του Direct Mail παράγει σπασμωδικά αποτελέσματα. Πολλοί επιτυχημένοι ασφαλιστές στέλνουν από 25 έως 50 γράμματα την εβδομάδα και αυτό το κάνουν κάθε εβδομάδα.



Χρησιμοποιείτε το Direct Mail για να διατηρήσετε επαφή με τους ήδη πελάτες σας. Από στατιστικές έρευνες που έχουν γίνει, έχει αποδειχθεί ότι αρκετοί ασφαλισμένοι έχουν παράπονα από τον ασφαλιστή τους, γιατί μετά την παρά-

δοση του συμβολαίου, τον βλέπουν αραιά ή και καθόλου. Το Direct Mail μπορεί να υπενθυμίσει στους πελάτες σας την παρουσία και τις υπηρεσίες σας, ακόμα και όταν δεν έχετε την ευκαιρία για μία προσωπική επαφή.

Αν επιχειρήσετε τη μέθοδο του Direct Mail, κάντε το με σωστό τρόπο. Οργανώστε την αναζήτηση υποψηφίων πελατών, εκμεταλλευόμενοι το Direct Mail και χρησιμοποιείτε το συστηματικά και για μια μεγάλη χρονική περίοδο, τουλάχιστον έξι μηνών.

Εξεύρεση πελατών με την «ψυχρή» μέθοδο «πόρτα-πόρτα» (door-to-door)

Όπως και το Direct Mail, έτσι και η μέθοδος **«πόρτα-πόρτα» (door-to-door)**, είναι συμπληρωματικές μέθοδοι εξεύρεσης υποψηφίων πελατών, αλλά δεν είναι η βασική μέθοδος εξεύρεσης πελατών. Η μέθοδος αυτή παραδεχόμενη είναι λιγότερο αποτελεσματική μέθοδος εξεύρεσης υποψηφίων πελατών. Αποτελεί

ακο-

λουθείται συστηματικά. Όταν μιλάμε για τη μέθοδο «door-to-door», ο ασφαλιστής θα πρέπει να έχει στο νου του διάφορα μαγαζιά και γραφεία, τα οποία είναι ανοικτά για το ευρύτερο κοινό. Η μέθοδος «door-to-door» είναι σχεδόν αδύνατον να λειτουργήσει σε περιπτώσεις σπιτιών, ιδιαίτερα στη σημερινή ανασφαλή κοινωνία που ζούμε. Βασικό **μειονέκτημα** αυτής της μεθόδου είναι ότι πιθανόν να πρέπει να αξιολογηθεί ο υποψήφιος πελάτης με την πρώτη επαφή. Δεν υπάρχει προεπιλογή και εφόσον δεν υπάρχουν περισσότερες

πληροφορίες αξιολόγησης, όλοι οι υποψήφιοι πελάτες δεν διαφέρουν. **Πλεονέκτημα** αυτής της μεθόδου, είναι ότι ο ασφαλιστής έχει μία πρώτη επαφή με τον υποψήφιο πελάτη, την οποία επαφή έχει τη δυνατότητα να την αξιοποιήσει κάποια άλλη στιγμή και να προσεγγίσει τον πελάτη.



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

Στη Συνεταιριστική Ασφαλιστική σας μιλάμε απλά, για να έχετε την ασφάλεια που χρειάζεστε και σας αποζημιώνουμε άμεσα τη στιγμή που το χρειάζεστε!

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

Συνεταιριστική
Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Η

Περιουσία | Υγεία | Σύνταξη | Επιχείρηση

Είμαστε εσύ.

ΜΑΚΗΣ ΤΖΕΗΣ (διευθύνων σύμβουλος της Atradius Credit Insurance)



Η ασφάλιση πιστώσεων το καλύτερο εργαλείο ανάπτυξης!



Μόλις μία στις έξι ελληνικές επιχειρήσεις διαθέτει ασφάλιση πιστώσεων σύμφωνα με όσα μας αναφέρει σε συνέντευξη του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Μάκης Τζέης διευθύνων σύμβουλος της Atradius. Ο κ. Τζέης μας μιλά και αποκαλύπτει τα «μυστικά» και κυρίως τα οφέλη ενός πολύ εξειδικευμένου ασφαλιστικού κλάδου του κλάδου της ασφάλισης πιστώσεων και τονίζει ότι η ασφάλιση πιστώσεων είναι το καλύτερο χρηματοπιστωτικό εργαλείο για την ανάπτυξη.

Συνέντευξη
στον
**ΚΩΣΤΗ
ΣΠΥΡΟΥ**



Εμείς ασφαλίζουμε, προστατεύουμε τον προμηθευτή, τον ασφαλισμένο μας, έναντι του κινδύνου της μη πληρωμής από τους οφειλότες του. Που σημαίνει πιο απλά, ότι αν κάποιος πελάτης δεν πληρώσει τον προμηθευτή του, πληρώνουμε εμείς

Αρχίζοντας θα ήθελα να σας ρωτήσω, πόσο καιρό ασχολείστε με τις ασφάλειες;

- Οι ασφάλειες είναι το παιδί μου, οι ασφάλειες πιστώσεων είναι το μικρό μου παιδί. Ασχολούμαι από το 1998 που ξεκίνησα στην Ελλάδα. Αν εξαιρέσετε μισό χρόνο που δούλευα αμισθί στο Λονδίνο μετά το Μεταπτυχιακό μου, ως Αναλογιστής, δούλευα στο Ασφαλιστικό Τμήμα της Barclay's, αμισθί όμως, για την εμπειρία, μετά ασχολούμαι επί 16 χρόνια στις Ασφάλειες Πιστώσεων και ιδίως από το 1998 που ξεκίνησε και η εταιρία μας στην Ελλάδα.

Η εταιρία είναι η Atradius. Ποια όμως είναι η Atradius;

- Η ATRADIUS είναι η συγχώνευση δύο ιστορικών Ομίλων Πιστώσεων παγκοσμίως. Προέρχεται από τον ολλανδικό ασφαλιστικό όμιλο NCM, ο οποίος δραστηριοποιείτο από το 1925 και από τον γερμανικό όμιλο ασφάλειας πιστώσεων Berling, ο οποίος ξεκίνησε να κάνει ασφάλειες πιστώσεων το 1954. Άρα, η ATRADIUS είναι η σύζευξη των δύο αυτών, είναι η συνένωση των δύο αυτών ομίλων πιστώσεων, που σημαίνει ότι διαθέτει την εμπειρία περίπου 75 ετών, από το 1925 που ξεκίνησε. Είναι ένας από τους μεγαλύτερους Ομίλους Πιστώσεων παγκοσμίως, έχει μια ηγετική μορφή στις ασφάλειες πιστώσεων στην παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία, είναι παρούσα σε 48 χώρες, μέσω 160 γραφείων, έχει ένα προσωπικό από περίπου 5.500 άτομα, εκ των οποίων το 1/3 από αυτούς είναι underwriters. Που σημαίνει ότι δίνει ιδιαίτερη σημασία στη σωστή αξιολόγηση, ότι δίνει μεγάλη έμφαση και επένδυση στην έξυπνη αξιολόγηση του κινδύνου.

Κύριε Τζέη, με απλά λόγια τι είναι η ασφάλεια πιστώσεων;

- Η ασφάλιση των πιστώσεων, που είναι και το κύριο αντικείμενο της ATRADIUS, είναι η ασφάλιση του ρίσκου, είναι η εξασφάλιση του ρίσκου, έναντι της μη πληρωμής από τον οφειλέτη. Αυτό σημαίνει ότι εμείς ασφαλίζουμε, προστατεύουμε τον προμηθευτή, τον ασφαλισμένο μας, ένα-

ντι του κινδύνου της μη πληρωμής από τους οφειλότες του. Που σημαίνει πιο απλά, ότι αν κάποιος πελάτης δεν πληρώσει τον προμηθευτή του, πληρώνουμε εμείς.

Η Atradius όμως έχει και άλλες υπηρεσίες. Ποιες είναι αυτές;

- Σωστά. Οι ασφάλειες πιστώσεων είναι το κύριο προϊόν της ATRADIUS. Παράλληλα, κάνουμε αξιολόγηση του κινδύνου, που σημαίνει ότι παρακολουθούμε, κάνουμε συνεχές monitoring, των οφειλετών του ασφαλισμένου μας, άρα τον ειδοποιούμε για τον αν υπάρχει κάποια επίταση, επιδείνωση κινδύνου στο πελατολόγιό του. Επίσης, ένα άλλο προϊόν, μία άλλη υπηρεσία που παρέχουμε, εκτός από την ασφάλιση, είναι και η επανείσπραξη. Που σημαίνει ότι εάν τελικά γίνει μία ζημία, εάν υποστεί ο ασφαλισμένος μας μία ζημία, τότε εμείς, με το ευρύτατο δίκτυο νομικών που έχουμε στον κόσμο -η ATRADIUS διαθέτει και μία εταιρία νομικής διεκδίκησης, που λέγεται ATRADIUS COLLECTIONS, αντικείμενο της οποίας είναι να κάνει recoveries, να κάνει collections παγκοσμίως. Άρα, αν κάποιος υποστεί κάποια ζημία, τότε εμείς, εκπροσωπώντας τον προμηθευτή, τον ασφαλισμένο μας, θα επανεισπράξουμε την απαίτηση αυτή στο μέγιστο βαθμό. Χωρίς ο ασφαλισμένος να κάνει τίποτα. Με δικά μας κόστη και με δικά μας μέσα. Αυτό ισχύει -και είναι σημαντικό- και για τις ασφαλισμένες απαιτήσεις, αλλά και για τις ανασφάλιστες απαιτήσεις. Άρα, όποιος χάσει λεφτά σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου, μπορεί η ATRADIUS να επανεισπράξει τα χρήματα αυτά, ή τουλάχιστον να προσπαθήσει να επανεισπράξει τα χρήματα αυτά στον μέγιστο βαθμό.

Μπορείτε να μας αναφέρετε ένα παράδειγμα αποζημίωσης από την Atradius;

- Ναι. Λόγω της παγκοσμιοποίησης, ο κύκλος της οικονομίας έχει γίνει πολύ γρήγορος. Που σημαίνει ότι το καλό και το κακό εναλλάσσονται σε υψηλές ταχύτητες. Ένα αποτέλεσμα αυτής της παγκοσμιοποίησης, ένα αρνητικό αποτέλεσμα, είδαμε πρόσφατα, πριν περίπου ένα μήνα, στην Πολωνία, όπου ένας «καλός» οφειλέτης, «καλός» πελάτης, από αυτούς που όλοι λέμε ότι αυτός αποκλείεται να πάθει τίποτα, πτώχευσε μία Παρασκευή, απλά δήλωσε ότι πτώχευσε. Ούτε ένα δείγμα ότι κάτι δεν πάει καλά, ούτε μια λέξη ότι τα πράγματα επιδεινώνονται. Είχαμε λοιπόν μία ζημία πολύ μεγάλη, στον τομέα των ειδών σπιτιού, οικιακής χρήσης, η οποία δυστυχώς προέβλεπε στους ασφαλισμένους μας, στους πελάτες μας, μία ζημία περίπου 28 εκατ. Ευρώ. Αυτή η ζημία ήδη αποζημιώθηκε. Σε ένα μήνα αποζημιώθηκε. Μια πολύ γνωστή εταιρία στην Πολωνία, από τις μεγαλύτερες στο χώρο της, κάτι που δείχνει ότι δυστυχώς ή ευτυχώς, στις μέρες μας όλες οι επιχειρήσεις ενέχουν έστω και ένα μικρό στοιχείο κινδύνου, ένα μικρό ρίσκο.

Θα θέλατε να μας πείτε με τι μεγέθη επιχειρήσεων ασχολείστε;

- Καλύπτουμε επιχειρήσεις, προμηθευτές δηλαδή, με τα εξής κριτήρια. Ο τζίρος τους θα πρέπει να είναι πάνω από 2 εκατ. Ευρώ, περίπου 2 εκατ. Ευρώ, που σημαίνει ότι και μικρομεσαίες επιχειρήσεις μπορούν να γίνουν πελάτες και να ασφαλιστούν και να απολαύσουν τα benefits της ασφάλισης πιστώσεων. Άρα, το ζητούμενο είναι να έχουν ένα τζίρο πάνω από 2 εκατομμύρια, οι πιστώσεις τους, οι χρόνοι

που παρέχουν στους πελάτες τους να είναι μικρότεροι ή ίσοι των 6 ή μηνών, που σημαίνει να μιλάμε για βραχυπρόθεσμη ασφάλεια πιστώσεων και όχι για μακροπρόθεσμη, χρόνια, και διετίες και τριετίες. Θα πρέπει να μιλάμε για συνδιαλή-ηαγές προς ασφάλιση B to B και όχι B to C, άρα θα πρέπει ο οφειλέτης, το ρίσκο να είναι οντότητα εταιρική και όχι φυσικό πρόσωπο. Θα πρέπει επίσης, ένα άλλο κριτήριο είναι ο οφειλέτης να μην έχει σχέση εταιρική με τον προμηθευτή, για ευνόητους λόγους, ούτε να είναι δημοσίου χαρακτήρα.

Πόσο αναπτυγμένη είναι η ασφάλεια πιστώσεων στην Ελλάδα σήμερα;

- Δυστυχώς, δεν είναι αναπτυγμένη. Δυστυχώς, και ληπάμαι που το λέω, αλλή μετά από έξι χρόνια συνεχόμενης κρίσης και συνεχούς παρατεταμένης ύφεσης, στην οποία βρίσκεται η χώρα μας τα τελευταία έξι χρόνια, γιατί είναι η μοναδική χώρα, το μοναδικό παράδειγμα στην Ευρωζώνη που είμαστε έξι χρόνια σε συνεχόμενη κρίση, σε συνεχόμενη ύφεση, μετά από όλα αυτά τα δεινά που έχουμε τραβήξει σαν οικονομία, η ασφάλιση πιστώσεων είναι ακόμα σε πολύ χαμηλό ποσοστό. Πρόσφατα έγινε μία έρευνα, μέσω μίας Τράπεζας Πληροφοριών, της ICAP, και ανακαλύψαμε ότι από τις ασφαλισίμες επιχειρήσεων με τα κριτήρια που σας είπα πιο πριν, μόνο το 15% – 18% έχουν ασφαλίσει τις πιστώσεις τους. Που σημαίνει ότι το ποσοστό είναι πάρα πολύ μικρό, σε σχέση με αυτό το οποίο θα μπορούσε να είναι. Αυτό όμως συμβαδίζει και με τη γενικότερη ασφαλιστική συνείδηση που έχουν οι Έλληνες επιχειρηματίες, αλλή και οι Έλληνες. Αλλή αυτό όμως, σιγά-σιγά αλλιάζει. Είμαι αισιόδοξος ότι αλλιάζει σιγά-σιγά αυτό και ότι οι νέες γενιές και οι νέοι επιχειρηματίες, οι νέοι managers αξιολογούν με ευρύτερο πνεύμα την κατάσταση και καταλαβαίνουν ότι πρέπει να προστατευθούν.

Τι απαντάτε όμως σε αυτούς που δυσκολεύονται να κάνουν μία ασφάλιση πιστώσεων;



Ο Μάκης Τζένς με τον Κωστή Σπύρου

- Έχετε δίκιο ότι συνήθως ο ασφαλισμένος μας λέει ότι δεν μας ασφαλίσεις τον πελάτη τον οποίον θέλω, δηλαδή τον «κακό» πελάτη, αλλή όμως, όπως γνωρίζετε από την εμπειρία σας στον ασφαλιστικό χώρο, η ασφάλιση ασφαλίσει τον πιθανό και όχι τον σίγουρο κίνδυνο. Άρα για να το πω και με ένα παράδειγμα, δεν μπορεί κανείς να ασφαλίσει για φωτιά ένα σπίτι που καίγεται. Αυτό δεν γίνεται. Άρα, η έννοια είναι να προλάβουμε να ασφαλίσουμε έναν οφειλέτη, τον πελάτη του ασφαλισμένου μας, για έναν κίνδυνο που ΜΠΟΡΕΙ να επέλθει. Για έναν ενδεχόμενο κίνδυνο. Όχι για έναν κίνδυνο ο οποίος θα γίνει οπωσδήποτε. Και πολύ σημαντικό είναι, και δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι ο άγιος ασφαλιστής, η αξία του ασφαλιστή, είναι να αποτρέπει τη ζημία και όχι να την πληρώνει. Άρα, αυτό που πουλάμε είναι κυρίως προφύλαξη, πρόληψη και όχι καταστολή. Με το ευρύτατο δίκτυο πληροφόρησης που έχουμε ανά τον κόσμο, στις 46 χώρες που σας προείπα, έχουμε τη δυνατότητα εγκαίρως να αφουγκραζόμαστε εάν ένας οφειλέτης αρχίζει και παρουσιάζει δείγματα επίτασης κινδύνου. Αυτό θα το μάθουμε εγκαίρως ή το γρηγορότερο που μπορεί, που μπο-

ρούμε να το μάθουμε και θα ενημερώσουμε τον προμηθευτή του ώστε να σταματήσει να του πουλάει, ή να μειώσει τις πωλήσεις του. Αυτό θα είναι το επίτευγμά μας και όχι να αποζημιώσουμε μία ζημία.

Η κρίση στην Ελλάδα αυτά τα τελευταία έξι χρόνια, πώς επηρέασε τη δική σας αγορά;

- Με δύο τρόπους κυρίως. Αρχικά, μειώσαμε τις καλύψεις που είχαμε δώσει, έπρεπε να μειώσουμε τις καλύψεις που είχαμε δώσει για Έλληνες οφειλέτες προς προμηθευτές, είτε αυτοί ήταν Έλληνες ή μη προμηθευτές, αλλή για Έλληνες οφειλέτες, είχαμε μειώσει τις καλύψεις. Ήταν η πρώτη μας αντίδραση στην κρίση. Αυτό έγινε για να προστατεύσουμε τους πελάτες μας. Γιατί είχαμε δει το επερχόμενο τσουνάμι των ζημιών που ερχόταν στην Ελλάδα. Μην ξεχνάτε ότι το 2009, όταν η χώρα μας χτυπήθηκε από την κρίση, η Ευρώπη είχε ήδη μπει στην κρίση. Η Ελλάδα πέρασε στην οικονομική κρίση με χρονική στέρση. Η Ευρώπη και ο κόσμος είχε ήδη χτυπηθεί από την πρωτοφανή αυτή οικονομική κρίση, τη μεγαλύτερη στα τελευταία 100 χρόνια. Και εμείς, όντας παρόντες

σε όλες τις χώρες, είχαμε δει να έρχεται αυτό το φαινόμενο. Οπότε εγκαίρως είχαμε μειώσει τα πιστωτικά μας όρια, για να αποτρέψουμε τις ζημιές και να προστατέψουμε τους πελάτες μας. Πρέπει επίσης να σας πω ότι εκ των υστέρων, είναι σημαντικό να σας πω ότι ναι, μειώσαμε τα πιστωτικά μας όρια, και εκ των υστέρων κάναμε την άσκηση και είδαμε και εξετάσαμε, από τα πιστωτικά αυτά όρια που κόψαμε, πόσοι από αυτούς τους πελάτες επώχλευσαν. Άρα, δικαίως τα κόψαμε; Δικαίως τα μειώσαμε; Κάναμε αυτό που λέμε το after-math.

Και όντως, κατά 80% – 85% είχαμε δίκιο. Μετά από ένα χρόνο, αυτές οι εταιρίες για τις οποίες είχαμε μειώσει ή είχαμε κόψει τα πιστωτικά μας όρια, βγήκαν εκτός λειτουργίας.

Η δεύτερη αντίδραση αυτή την εξαετή ύφεση, είναι ότι η συνείδηση του επιχειρηματία έγινε πιο ώριμη υπέρ της ασφάλισης. Πλέον είδε τι σημαίνει εμπορικό ρίσκο. Όλοι καταλάβαμε τι σημαίνει εμπορικό ρίσκο και είναι πλέον πιο συνειδητοποιημένοι οι επιχειρηματίες. Είναι πιο έτοιμοι και πιο εξοικειωμένοι με την ιδέα του να προστατεύσουν τις πιστώσεις τους. Γιατί είναι σίγουρο, δυστυχώς, και το έχουμε δει όλοι, ότι οι εταιρίες δεν πτωχεύουν γιατί δεν έχουν κέρδη, ή έχουν μεγάλο δανεισμό ή έχουν μικρό τζίρο. Πτωχεύουν επειδή ξεμένουν από ρευστό. Και αυτό ακριβώς εξασφαλίζει η ασφάλιση των πιστώσεων. Τη ρευστότητα της επιχείρησης.

Μετά την κρίση η ασφάλιση πιστώσεων θα είναι χρήσιμη στον Έλληνα;

- Στην κρίση προστατεύσαμε τον Έλληνα επιχειρηματία. Αποζημιώσαμε πάρα πολλές ζημιές. Φανταστείτε ότι τα τελευταία τρία χρόνια μόνο, αποζημιώσαμε 15 εκατ. Ευρώ, σε Έλληνες επιχειρηματίες. Φαντάζεστε τι ρευστότητα έχουμε δώσει κι εμείς με τη σειρά μας για να συνεχίσουν τη λειτουργία τους αυτές οι επιχειρήσεις. Αποτρέψαμε πάρα πολλές αποζημιώσεις, και πως; Με το να διαγνώσουμε εγκαίρως το πρόβλημα και μαζί με τον επιχειρηματία, να αποτραβήχουμε ομαλά από το ρίσκο. Εκεί που

Στην κρίση προστατεύσαμε τον Έλληνα επιχειρηματία. Αποζημιώσαμε πάρα πολλές ζημιές. Φανταστείτε ότι τα τελευταία τρία χρόνια μόνο, αποζημιώσαμε 15 εκατ. ευρώ, σε Έλληνες επιχειρηματίες

δεν τα καταφέραμε, όπως σας είπα αποζημιώσαμε. Και έτσι βοηθήσαμε τον επιχειρηματία μέσα στην κρίση. Όταν παρέλθει αυτή η κρίση, είναι το πιο καλό και ώριμο σημείο για τον Έλληνα επιχειρηματία να ξεκινήσει να κάνει ή να επεκτείνει τις πιστώσεις του. Γιατί; Γιατί τώρα είναι το καλύτερο σημείο να αναπτυχθεί. Η ασφάλιση πιστώσεων είναι το καλύτερο χρηματοπιστωτικό εργαλείο για την ανάπτυξη. Και όταν σε χώρες που προέρχονται από μία σοβαρότατη κρίση, όπως η Ελλάδα, είναι πλέον ώρα για ανάπτυξη. Και πως θα κάνουμε αυτή την πολυπόθητη ανάπτυξη; Με το να ασφαλίσει κανείς τις πιστώσεις του, γίνεται πιο ανταγωνιστικός. Άρα, αν η αγορά πουλάει σε δύο μήνες, μπορεί ο ασφαλισμένος στις πιστώσεις του να πουλάει σε τρεις μήνες. Μπορεί να μην χρειάζεται κάποια securities, μπορεί να μην χρειάζεται επιταγές. Άρα μπορεί να αποκτήσει πλεονέκτημα ανταγωνιστικό έναντι των ανταγωνιστών του στην οικονομία. Και ειδικά για τους εξαγωγείς, με το δίκτυο που διαθέτουμε, μπορούμε να βοηθήσουμε τον Έλληνα να κάνει εξαγωγές σε σχεδόν όλες τις χώρες του κόσμου, χωρίς να φοβάται.

Ποιος χρειάζεται περισσότερο την ασφάλιση πιστώσεων ο εξαγωγέας ή ο επιχειρηματίας που δραστηριοποιείται μόνο στην εσωτερική αγορά;

- Είναι το ίδιο. Εξ ου και η τοποθέτηση των πιστωτικών μας ορίων. Να φανταστείτε ότι 50% των εσόδων μας τα παίρνουμε από τις συνδιαλήαγές στην Ελλάδα και το 50% εκτός. Τόσο ο Έλληνας επιχειρηματίας που πουλάει στην εγχώρια αγορά έχει ανάγκη των υπηρεσιών μας για να προστατευθεί από την ευμετάβλητη και ακόμα α-

σταθή ελληνική οικονομία που τείνει προς το καλύτερο, όσο και ο εξαγωγέας, που μπορεί να χρησιμοποιήσει το δίκτυό μας και να πουλήσει στο εξωτερικό. Γιατί και στο εξωτερικό όποιος πουλάει έχει κάποια benefits, όπως για παράδειγμα πληρώνεται πιο εύκολα, πληρώνεται πιο γρήγορα. Και για τους δύο είναι λοιπόν σημαντική η ασφάλιση των πιστώσεων. Ειδικά για το θέμα της χρηματοδότησης. Το θέμα της χρηματοδότησης είναι το πιο σημαντικό για τον Έλληνα επιχειρηματία σήμερα, γιατί δεν υπάρχει πλέον εύκολο και φτηνό χρήμα στην Ελλάδα. Οι Τράπεζες, δικαίως έως ένα σημείο, έχουν γίνει πιο φειδωλές, πιο αυστηρές για την χρηματοδότησή τους. Άρα, η ασφάλιση πιστώσεων, επειδή παρέχει χρηματοδότηση στον Έλληνα επιχειρηματία, είναι ένα εργαλείο για την πρόσβαση σε ευκολότερο και φθηνότερο χρήμα.

Κλείνοντας, θέλω να κάνω μία τελευταία ερώτηση. Πώς εκτιμάτε ότι θα είναι η ελληνική αγορά το 2020;

- Αν και τα μακροπρόθεσμα πλάνα των εταιρειών έχουν γίνει ορθένα και πιο βραχυπρόθεσμα, τοημώ να πω ότι το 2020 θα έχουμε περάσει σε ανάπτυξη, η αγορά θα έχει γίνει ακόμα πιο σοφή, γιατί από την κρίση μαθαίνουμε και θα έχει επέλθει μία εκκαθάριση της αγοράς, θα έχει επικρατήσει ένας υγιής ανταγωνισμός, υγιείς συνθήκες εμπορίου, και θεωρώ ότι θα έχουμε κάνει σίγουρα βήματα προς την βελτίωση της οικονομίας.

Σας ευχαριστώ.

- Και εγώ για την ευκαιρία που μου δώσατε να μιλήσουμε για την ασφάλιση πιστώσεων!

Νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ

ΤΟ ΝΕΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ πρόγραμμα ΙΣΟΒΙΑ ΥΓΕΙΑ προωθεί στην αγορά η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής, μητρική εταιρία του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ. Όπως τονίζεται, με ιδιαίτερα χαμηλό κόστος, συνδυάζει την ισόβια παροχή Νοσοκομειακών καλύψεων σε όλα τα δημόσια και ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα καθώς επίσης παρέχει την κάλυψη και εξωνοσοκομειακών παροχών (ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις) μέσω του συνεργαζόμενου πανελληνίου δικτύου ιατρών και διαγνωστικών κέντρων. Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του νέου προγράμματος είναι η 100% κάλυψη όλων των ασφαλισμένων, ανεξάρτητα από το εάν έχουν κύριο φορέα ασφάλισης ή όχι, δίχως απαλλογές, σε όποιο ιδιωτικό ή δημόσιο νοσηλευτήριο επιλέξει ο ασφαλισμένος. Οι ασφαλισμένοι με το νέο πρόγραμμα, θα έχουν επίσης τη δυνατότητα 24ωρης άμεσης δωρεάν τηλεφωνικής επικοινωνίας με το Κέντρο Ιατρικής Βοήθειας Interσαλόνικα και για πρώτη φορά στα ασφαλιστικά δεδομένα της χώρας μας, μέσω διαδικτύου θα έχουν τη δυνατότητα επικοινωνίας μέσω web εφαρμογής με εικόνα και ήχο με το Ιατρικό επιτελείο της εταιρίας.



Νέο εξειδικευμένο πολυασφαλιστήριο φαρμακοποιών

ΣΕ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥΣ οι οποίοι επιθυμούν να εξασφαλίσουν με ολοκληρωμένο αλληλ προσιτό τρόπο την ηρεμία και σιγουριά στην επαγγελματική και οικογενειακή τους ζωή απευθύνεται το νέο εξειδικευμένο Πολυασφαλιστήριο Φαρμακοποιών που δημιούργησε η Υδρόγειος Ασφαλιστική και είναι ήδη διαθέσιμο από το δίκτυο των συνεργαζόμενων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της εταιρίας σε όλη την Ελλάδα. Με ασφάλιστρα που κυμαίνονται από €100 – €120, το νέο πρόγραμμα παρέχει πολύπλευρη προστασία για τον ίδιο τον φαρμακοποιό, την επιχείρησή του και την οικογένειά του, μέσα από ένα συνδυασμό τριών σημαντικών καλύψεων, οι οποίες περιλαμβάνουν:

- Την Επαγγελματική Αστική Ευθύνη του φαρμακοποιού ή του βοηθητικού του προσωπικού για σωματικές βλάβες ή θάνατο τρίτων – πελατών του από αμέλεια, παράλειψη, λάθος συνταγή, εκτέλεση συνταγής ή άλλο λάθος κατά την παρασκευή και πώληση των φαρμάκων/φαρμακευτικών σκευασμάτων.
- Την Αστική Ευθύνη από τη λειτουργία του επαγγελματικού του χώρου - φαρμακείου, για ατυχήματα (σωματικές βλάβες, υλικές ζημιές) τρίτων εντός αυτού.
- Προσωπικό Ατύχημα Φαρμακοποιού: Καλύπτονται οι περιπτώσεις θανάτου και μόνιμης ολι-

κής ανικανότητας από ατύχημα του ασφαλισμένου, παρέχοντας κεφάλαιο €50.000, καθώς και η περίπτωση μόνιμης μερικής ανικανότητας από ατύχημα, παρέχοντας ποσό που αντιστοιχεί σε ποσοστό του ανωτέρω κεφαλαίου, ανάλογα με το βαθμό/σοβαρότητα της ανικανότητας (με βάση πίνακα ανικανότητων στο ασφαλιστήριο). Επίσης, καλύπτονται τα ιατροφαρμακευτικά έξοδα ατυχήματος έως του ποσού των €1.000. Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα ασφάλισης του φαρμακείου του ασφαλιζόμενου φαρμακοποιού στο ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης επιχείρησης MEGABusiness της Υδρόγειου, με ιδιαίτερα προνομιακό ασφάλιστρο. Το πρόγραμμα παρέχει διευρυμένη προστασία της επιχείρησης (κτιρίου και περιεχομένου) έναντι πλήθους κινδύνων ή τυχαίων γεγονότων που ενδέχεται να την απειλήσουν (φωτιά, έκρηξη, βραχυκύκλωμα, φυσικά φαινόμενα, πράξεις βίας, θραύσεις κρυστάλλινων, διαρροή νερών, κ.ά.) και παροχή οικονομικής υποστήριξης σε περίπτωση ολοκληρωτικής καταστροφής της. Ακόμη, αποζημιώνει σε αξία αντικατάστασης με καινούριο για κτίριο, βελτιώσεις, πάγιο εξοπλισμό, καθώς και σε τρέχουσα πραγματική αξία για το περιεχόμενο και περιλαμβάνει προστασία υπασφάλισης για την κάλυψη ζημιών σε νεοαποκτηθέντα αντικείμενα/εξοπλισμό.



Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

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



40 Χρόνια



GlassFit®

ΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΔΙΚΤΥΟ ΕΠΙΣΚΕΥΗΣ & ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Η Ελληνική εταιρία με ευρωπαϊκό προφίλ

Η Autoglassfit είναι μια αμιγώς ελληνική εταιρία με ευρωπαϊκό προφίλ και είναι το μοναδικό μέλος από την ελληνική αγορά που συμμετέχει στο Automotive Glass Europe, την ευρωπαϊκή ομοσπονδία εταιριών με δίκτυα επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων οχημάτων, με παρουσία σε 13 χώρες, 1.200 καταστήματα, 1.600 κινητές μονάδες και 7.000 εξειδικευμένους τεχνίτες, εξυπηρετώντας πάνω από 4.000 ζημιές την ημέρα.

Η Autoglassfit Α.Ε. εισάγει και εμπορεύεται κρυστάλλα οχημάτων με κύριους αποθηκευτικούς χώρους στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη. Έχοντας στο σύνολό της από τις μακροβιότερες παρουσίες στον τομέα επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων οχημάτων, σήμερα διαθέτει το μεγαλύτερο δίκτυο καταστημάτων στην Ελλάδα, με το νέο όνομα Glassfit®.

Σταδιακά, όλοι οι σταθμοί μεταλλάσσονται σε καταστήματα σύγχρονων προδιαγραφών με πελατοκεντρική προσέγγιση και διεθνή πρότυπα, αξιοποιώντας με τον καλύτερο τρόπο την πολυετή εμπειρία και γνώση των επισκευαστών & τοποθετητών κρυστάλλων.

Στους σταθμούς της Glassfit® καθημερινά επισκευάζονται και τοποθετούνται κρυστάλλα αυτοκινήτων, λεωφορείων, πούλμαν, φορτηγών, τρακτέρ, μηχανημάτων έργων, καθώς και τρένων, σκαφών και αεροπλάνων.

Οι σταθμοί διαθέτουν επίσης κινητές μονάδες (εξοπλισμένα αυτοκίνητα) τα οποία μπορούν να εξυπηρετήσουν ακόμα και τις πιο απομακρυσμένες γεωγραφικά περιοχές.

Οι τεχνίτες κρυστάλλων στα καταστήματα της Glassfit® σταδιακά πιστοποιούνται από την DEKRA Γερμανίας, τον διεθνή φορέα πιστοποιήσεων με ειδίκευση στην αυτοκινητοβιομηχανία. Τα κρυστάλλα που



Στιγμιότυπο από τη γενική συνέλευση στη Θεσσαλονίκη

Η διοικητική ομάδα της εταιρίας

Πρόεδρος: Α. Δουλιγέρης, **Αντιπρόεδρος:** Κ. Βαρδακασάνης,
Διευθύνων Σύμβουλος: Ν. Μπλάνας, **Γενικός Διευθυντής:** Ν. Γκουζέλιος,
Οικονομικός Διευθυντής: Ι. Ζιώγας, **Τεχνικός Διευθυντής:** Α. Πολυχρονίδης,
Προϊσταμένη Εξυπηρέτησης Ζημιών: Σ. Δερμετζή

χρησιμοποιούμε είναι γνήσια OEM (Original Equipment Manufacturer) από καταξιωμένα εργοστάσια του εξωτερικού. Συνοδεύονται πάντα με Πιστοποιητικό Γνησιότητας και παρέχεται γραπτή εγγύηση εργα-

σιών εφ' όρου ζωής. Καλώντας στα τηλέφωνα της εταιρίας, η ομάδα της Glassfit® αναλαμβάνει να αποκαταστήσει τις ζημιές σε κρυστάλλα οχημάτων, μόνο με μία επίσκεψη στο κοντινότερο κατάστημα του

δικτύου της και φροντίζει για όλα. Από τις γραφειοκρατικές διαδικασίες και την επικοινωνία με την ασφαλιστική εταιρία, μέχρι την επισκευή ή την αντικατάσταση των κρυστάλλων.

Εναλλακτικά, ο πελάτης μπορεί να συμπληρώσει τη σχετική ηλεκτρονική φόρμα στην ιστοσελίδα μας www.glassfit.gr και θα επιβεβαιώσει το ραντεβού τηλεφωνικά ή και ηλεκτρονικά.

Η ταχύτητα στην επισκευή παρμηνρίζ (υπό προϋποθέσεις), αλλά και η πληρότητα των αποθηκών της σε κρυστάλλα, εγγυώνται ότι η ζημιά θα αποκατασταθεί το συντομότερο δυνατόν.

Αν για κάποιο λόγο το αυτοκίνητο δεν μπορεί να μετακινηθεί, η εξειδικευμένη κινητή μονάδα της Glassfit® μπορεί να αποκαταστήσει τη ζημιά επί τόπου (αναλόγως καιρικών συνθηκών). Σημειώνεται ότι στην έκτακτη γενική συνέλευση της Autoglassfit Α.Ε., που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στη Θεσσαλονίκη, ο γενικός διευθυντής κ. Νικόλαος Γκουζέλιος παρουσίασε τη νέα ταυτότητα των καταστημάτων του δικτύου της Autoglassfit και το αναπτυξιακό πλάνο της εταιρίας για το 2ο εξάμηνο του 2014. Τα καταστήματα μετονομάζονται πλέον σε 'Glassfit' και ξεκινά σταδιακά η διαμόρφωσή τους, με βάση τα νέα πρότυπα. Η συνολική αναμόρφωσή τους θα ολοκληρωθεί σε 6 μήνες και θα πληρούν τα λειτουργικά πρότυπα της Automotive Glass Europe, της ευρωπαϊκής 'συμμαχίας' εταιριών, με δίκτυα καταστημάτων θραύσης κρυστάλλων, στην οποία η Autoglassfit είναι μέλος, το μοναδικό από την ελληνική αγορά.

Στην Γενική Συνέλευση των μετόχων αποφασίστηκε ακόμα και η μεταφορά της έδρας της εταιρίας από την Θεσσαλονίκη στην Αθήνα ώστε να βρίσκεται κοντά στην «καρδιά» της ασφαλιστικής αγοράς.

Σεμινάριο επισκευής παρμηνρίζ στην Θεσσαλονίκη

Η Autoglassfit οργάνωσε και πραγματοποιήσε εκπαιδευτικό σεμινάριο επισκευής παρμηνρίζ για τα μέλη του δικτύου των καταστημάτων της, στη Θεσσαλονίκη. Πάνω από 80 τεχνίτες από όλη την Ελλάδα εί-

Ποιος είναι ο κ. Νίκος Γκουζέλιος



Ο ΓΕΝΙΚΟΣ διευθυντής της Autoglassfit έχει σπουδάσει διοίκηση επιχειρήσεων, με μεταπτυχιακό τίτλο στο Marketing. Έχει εργαστεί ως διευθυντικό στέλεχος σε ελληνικές και πολυεθνικές εταιρίες όπως η Kosmocar, η Ford Motor Hellas, η Citibank, η Societe Generale, η AON και η Groupama Φοίνιξ, υπηρετώντας πάντα τον κλάδο του αυτοκινήτου. Μετείχε σε διάφορες επιτροπές της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Διετέλεσε μέλος της Επιτροπής Αυτοκινήτου, του Φιλικού Διακανονισμού, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Επικουρικού Κεφαλαίου και πρόεδρος της Υποεπιτροπής της ΕΑΕΕ για την ασφαλιστική απάτη.



χαν την ευκαιρία να εκπαιδευτούν στην επισκευή παρμηνρίζ σύμφωνα με τις προδιαγραφές που έχουν θεσπιστεί από την Automotive Glass Europe. Εισηγητής και εκπαιδευτής ήταν ο Kos Oscar Siegler, της Pro Glass Γερμανίας, που διαθέτει σύγχρονα κιτ επισκευής παρμηνρίζ στην ευρωπαϊκή αγορά.

Σημειώνεται ότι η Autoglassfit δίνει μεγάλη βαρύτητα στην επισκευή κρυστάλλων και με συνέπεια εκπαιδεύει τους τεχνικούς της, ώστε να ενημερώνονται άμεσα για τις όποιες τεχνολογικές βελτιώσεις στην επισκευή παρμηνρίζ.



Εκπαιδευτικά συνέδρια σε Ρόδο και Κρήτη



Ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου από τη συνέντευξη στην Κρήτη

ΤΗ ΡΟΔΟ ΕΙΧΑΝ την ευκαιρία να επισκεφθούν πρόσφατα οι κορυφαίοι συνεργάτες του παραγωγικού συστήματος, στελέχη και εργαζόμενοι της MetLife, στο πλαίσιο εκπαιδευτικού συνεδρίου, το οποίο τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Δ. Μαζαράκης, αντιπρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας στην Ελλάδα, ο κ. Γ. Ζερβουδάκης, Head of Face to Face Distribution Ελλάδας, ο κ. Κ. Δερβεντζής, Head of Agency και ο κ. Γ. Αναστόπουλος, Head of Direct Sales Force. Στις ομιλίες τους, τόσο ο κ. Δ. Μαζαράκης, όσο και ο κ. Γ. Ζερβουδάκης έδωσαν τις κατευθυντήριες γραμμές για την περαιτέρω ανάπτυξη και ενδυνάμωση των εργασιών της MetLife. Γνώμονα όλων των ενεργειών αποτελεί πάντοτε η πελατοκεντρική φιλοσοφία της εταιρείας που υπογραμμίζει τη δέσμευσή της να παρέχει υπηρεσίες κορυφαίου επιπέδου προς τους ασφαλισμένους της. Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα και στην Κρήτη το εκπαιδευτικό συνέδριο της MetLife, "EMEA Rising Stars", με τη συμμετοχή κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων από 17 χώρες της Περιφέρειας Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής (EMEA) συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας. Το Συνέδριο τίμησε με την παρουσία του ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου, Regional Head, Eastern & Southern Europe, καθώς και άλλα στελέχη της διοίκησης της MetLife σε επίπεδο περιφέρειας. Κατά την διάρκεια των εργασιών του συνεδρίου, οι 200 εκπρόσωποι του δυναμικού πωλήσεων της MetLife που συμμετείχαν είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν σχετικά με την αναπτυξιακή στρατηγική της εταιρείας σε όλη την Περιφέρεια της Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής καθώς και να ανταλλάξουν απόψεις σε θέματα πωλήσεων με έμφαση στις βέλτιστες πρακτικές.



Συγμιότυπο από την παρουσία της MetLife στα «Ποσειδώνια», όπου παρουσιάστηκε το πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης πληρωμάτων πλοίων, «Marine Value».



Οι συνεργάτες της MetLife στην Ρόδο

MetLife LifeChanger

ΜΕ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ επιτυχία και τη συμμετοχή μεγάλου αριθμού εθελοντών από το προσωπικό της, ολοκληρώθηκε το πρώτο στάδιο ενός νέου προγράμματος με την ονομασία MetLife LifeChanger, που υλοποιεί η εταιρεία στο πλαίσιο των ενεργειών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Το MetLife LifeChanger στοχεύει στην ενίσχυση της ενημέρωσης επάνω σε οικονομικά θέματα και απευθύνεται σε παιδιά και νέους που έχουν περιορισμένη πρόσβαση σε αυτού του είδους τη γνώση. Το πρόγραμμα αυτό έρχεται να βελτιώσει τον τρόπο ζωής τους μέσα από την μακροπρόθεσμη συμμετοχή τους σ' αυτό. Η υλοποίηση του προγράμματος γίνεται σε συνεργασία με το MetLife Foundation, το οποίο θα διαθέσει \$250.000 για την πρώτη χρονιά εφαρμογής του προγράμματος, στο οποίο συμμετέχουν αυτή τη στιγμή εκτός από την Ελλάδα, η Πορτογαλία, η Πολωνία και η Τουρκία. Μέχρι αυτή τη στιγμή, 100 περίπου εργαζόμενοι της MetLife έχουν αφιερώσει ένα σημαντικό κομμάτι του διαθέσιμου χρόνου τους για να εργασθούν ως εθελοντές σε σχολεία, μεταδίδοντας τη γνώση και την εμπειρία τους σε παιδιά ηλικίας από 5 έως 18 ετών. Στόχος της MetLife και του MetLife Foundation είναι η επέκταση του προγράμματος σε πολλές ακόμη χώρες της Περιφέρειας Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής. Με το MetLife LifeChanger, επιχειρούμε να δώσουμε στους νέους πρόσβαση σε γνώσεις και δεξιότητες σχετικά με την οικονομία και την επιχειρηματικότητα δημιουργώντας ταυτόχρονα εκείνα τα εφόδια και τα ερεθίσματα που θα τους βοηθήσουν να αλληλάξουν τη ζωή τους προς το καλύτερο, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Δημήτρης Μαζαράκης.



Η ομάδα εθελοντών της MetLife

ΕΠΑΝΟΡΘΩΣΗ

Στο προηγούμενο τεύχος του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», δεν περιλήφθηκαν στους βραβευθέντες του συνεδρίου της MetLife οι φωτογραφίες οκτώ ασφαλιστών της, τις οποίες δημοσιεύουμε στη συνέχεια.



- 43. ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ ΠΕΤΡΙΔΗΣ**
(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 44. ΔΑΝΑΗ ΠΙΠΕΡΙΔΟΥ**
(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 45. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΡΗΓΑΣ**
(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 46. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΤΑΚΟΣ**
(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 47. ΑΜΑΡ ΧΑΪΜ**
(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 48. ΣΤΑΥΡΟΣ ΜΠΑΝΤΗΣ**
(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 49. ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ**
(10 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 50. ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΒΑΛΛΙΟΣ**
(5 χρόνια με την Εταιρεία)
Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Πράσινη ασφαλιστική ονομασία παγκοσμίως

ΤΗΝ 45Η ΘΕΣΗ ανάμεσα σε όλες τις εταιρείες κατέλαβε η ΑΧΑ για θέματα περιβάλλοντος και οικολογίας, για να γίνει παρόμοια η πρώτη και μοναδική ασφαλιστική εταιρεία που έχει μπει στη λίστα παγκοσμίως. Σύμφωνα με τη μεθοδολογία της Interbrand που ανακοινώνει τη λίστα, οι «Καλύτερες Πράσινες Εταιρικές Επωνυμίες» καθορίζονται βάσει δύο κριτηρίων.

- Πόσο φιλικές για το περιβάλλον είναι οι πρακτικές τους
- Πόσο φιλικές προς το περιβάλλον τις θεωρεί το κοινό

Στην περίπτωση της ΑΧΑ, η Interbrand ξεχώρισε τα παρακάτω ισχυρά χαρακτηριστικά:

- **Το σημαντικό ρόλο που έχει η εταιρεία** σε θέματα κλιματικής αλλαγής, καθώς με τη δράση της βελτιώνει την ενημέρωση για θέματα κλιματικών κινδύνων σε τοπικό και παγκόσμιο επίπεδο, κυρίως μέσα από το Ταμείο Ερευνών της ΑΧΑ* και τον οργανισμό CARE, με τον οποίο βοηθά ευάλωτους πληθυσμούς να προετοιμαστούν καλύτερα για κλιματικούς κινδύνους.

- **Το σημαντικό ρόλο που έχουν οι άνθρωποι της ΑΧΑ**, υποσκελίζοντας τους περιβαλλοντικούς κινδύνους μέσα από την εθελοντική ομάδα ΑΧΑ Hearts in Action και τον εξειδικευμένο εθελοντισμό που στοχεύει στη διάχυση εμπειρίας, τη διαχείριση ρίσκου και την πρόληψη.

- **Τη μείωση στο περιβαλλοντικό αποτύπωμα** της ΑΧΑ και συγκεκριμένα:

- **Κατανάλωση ενέργειας:** μειώθηκε κατά 7% το 2012, σε σχέση με το 2011, ενώ επετεύχθη 16% μείωση από το 2008 έως το 2012.

• **Διαχείριση απορριμμάτων:** τα ανταλλακτικά των εκτυπωτών ανακυκλώνονται σε όλες τις χώρες, ενώ σε πολλές υπάρχουν πρωτοβουλίες ανακύκλωσης και άλλων υλικών (π.χ. μπαταριών). Το 2012, ανακυκλώθηκε 51% από τα δοχεία μελαινών των εκτυπωτών.

- **Κατανάλωση ενέργειας:** μειώθηκε κα-



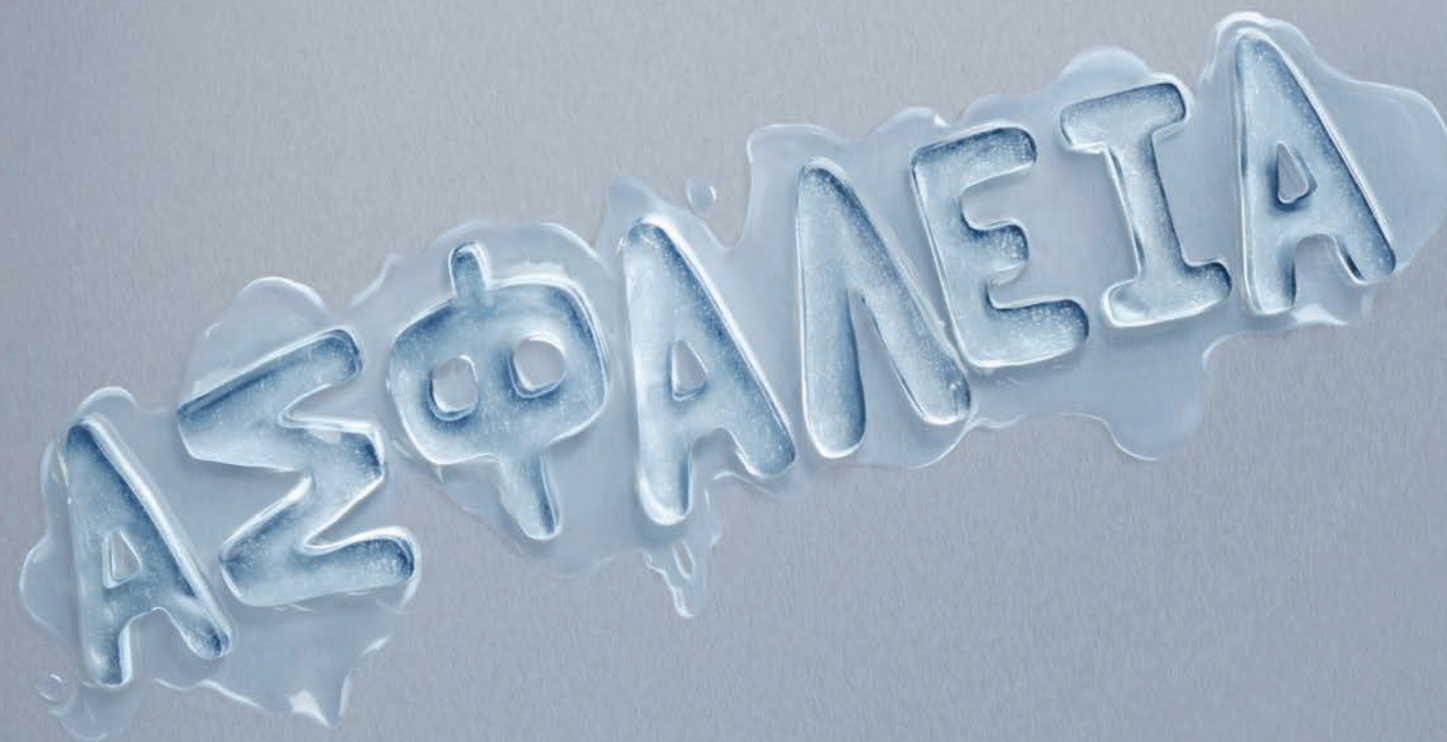
τά 2% μεταξύ του 2011 και του 2012, ενώ από το 2008 έως το 2012 η μείωση ήταν συνολικά 4%.

Αυτή τη χρονιά, η έκθεση για τις καλύτερες Πράσινες Εταιρικές Επωνυμίες εστιάζει στη δύναμη της συμμετοχής και την ανάληψη δράσης, ανέφερε ο Jez Frampton, διευθύνων σύμβουλος της Interbrand παγκοσμίως. Η συγκεκριμένη έρευνα προτείνει σε όλους τους συμμετέχοντες, επιχειρήσεις, καταναλωτές, εργαζόμενους, προμηθευτές, κυβερνήσεις και επενδυτές, να είναι δεσμευμένοι και πρόθυμοι να οδηγήσουν την Εταιρική Υπευθυνότητα και την

αειφορία στο επόμενο στάδιο. Αυτή τη χρονιά γιορτάζουμε τις 50 Καλύτερες Πράσινες Εταιρικές Επωνυμίες που πέτυχαν ή ξεπέρασαν αυτό το στόχο, πρόσθεσε ο Jez Frampton. Από την πλευρά της η Alice Steenland, διευθύντρια εταιρικής υπευθυνότητας στον Όμιλο ΑΧΑ, σημείωσε ότι είμαστε πολύ περήφανοι που αναγνωρίζουμε για τον τρόπο με τον οποίο εμπλέκουμε στην ΑΧΑ όλα τα Μέρη που μας απαρτίζουν, από τους Πανεπιστημιακούς και Μη Κερδοσκοπικούς Οργανισμούς μέχρι τους εργαζόμενους μας, στην προσπάθειά μας να μειώσουμε τους περιβαλλοντικούς και κλιματικούς κινδύνους. Οι κλιματικοί κίνδυνοι βρίσκονται στον πυρήνα του ενδιαφέροντος για τις ασφαλιστικές εταιρείες και η ΑΧΑ εργάζεται σκληρά στην ανάληψη δράσεων τόσο στο πλαίσιο των εργασιών της όσο και στην ενίσχυση της γνώσης για την κοινωνία συνολικά. Το γεγονός ότι αναγνωρίζουμε ως ηγέτες σε θέματα περιβάλλοντος αποτελεί απόδειξη πως τα μηνύματά μας

ακούγονται, ενώ είναι ένα σημαντικό επακόλουθο της Εβδομάδας Εταιρικής Υπευθυνότητας της Εταιρείας μας πριν λίγο καιρό, η οποία κινητοποίησε περισσότερους από 50.000 ανθρώπους μας γύρω από τα θέματα αυτά, ανέφερε η Alice Steenland.

- Το Ταμείο Ερευνών της ΑΧΑ είναι μια παγκόσμια φιланθρωπική επιστημονική πρωτοβουλία του Ομίλου για την προώθηση της γνώσης και της πρόληψης κινδύνων. Για το έτος 2013, η ΑΧΑ επένδυσε 12 € εκατομμύρια υποστηρίζοντας 38 ερευνητικά προγράμματα σε 15 χώρες, στις οποίες ανήκει και η Ελλάδα.



Κάποια πράγματα αξίζει να κρατάνε για πάντα.

Ασφάλεια. Για εμάς είναι αξία διαχρονική.

Για εμάς στην **Ασφάλεια Μινέττα** η ασφάλεια αλλά και η αξιοπιστία είναι και παραμένουν αξίες διαχρονικές. Ασφάλεια για όσα έχετε δημιουργήσει, για τα αγαπημένα σας πρόσωπα, για την υγεία σας, αλλά και για όσα θέλετε να δημιουργήσετε στο μέλλον. Γι αυτό 40 χρόνια τώρα σας προσφέρουμε αξιόπιστα ασφαλιστικά προγράμματα και είμαστε δίπλα σας, όταν μας χρειαστείτε, αποζημιώνοντας αμέσως.

40 χρόνια τώρα, ασφαλίζει ότι αξίζει



**ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΜΙΝΕΤΤΑ**

Επίσκεψη του προέδρου της Achmea στον Πρωθυπουργό Αντώνη Σαμαρά

ΤΟΝ ΠΡΩΘΥΠΟΥΡΓΟ κ. Αντώνη Σαμαρά επισκέφθηκε ο κ. Willem van Duin, πρόεδρος του ολλανδικού ομίλου εταιρειών Achmea. Ο κ. van Duin, ως Πρόεδρος παράλληλα της Ευρωπαϊκής κοινοπραξίας Eurarco, στην οποία συμμετέχουν μεγάλοι ασφαλιστικοί όμιλοι συνεργαζόμενοι στο επίπεδο της ανταλλαγής εμπειριών και τεχνογνωσίας κυρίως στον τομέα υγείας, επέδωσε στον πρωθυπουργό μια εμπειριστατωμένη μελέτη της Eurarco για τα δημόσια συστήματα ασφάλισης και τις μεταρρυθμιστικές κινήσεις προοπτικής στην υγεία που έχουν πραγματοποιηθεί στην Ευρώπη.

Κατά τη συνάντηση, ο κ. van Duin ενημέρωσε τον πρωθυπουργό για το μέγεθος της επένδυσης που έχει πραγματοποιήσει η Achmea μέσω της θυγατρικής της Interamerican στην Ελλάδα από το 2001 έως σήμερα, η οποία ξεπερνά τα 2 δισ. ευρώ και είναι μια από τις μεγαλύτερες επενδύσεις ιστορικά στη χώρα μας, υπογραμμίζοντας τη σταθερή υποστήριξη της τοπικής παρουσίας της Achmea και το ενδιαφέρον για περαιτέρω επενδύσεις.

Ο πρόεδρος του ολλανδικού ομίλου επισήμανε της ιδιαίτερα θετική εμπειρία της συνεργασίας που έχει η Achmea με το δημόσιο της Ολλανδίας στη σύνθεση του συ-



Επάνω, ο Πρόεδρος της Achmea κ. W. van Duin με τον Πρωθυπουργό Α. Σαμαρά, τον Γ. Κώτσαλο, Διευθύνοντα Σύμβουλο και τον Γ. Βελιώτη, Γενικό Διευθυντή Ζωής & Υγείας Interamerican. Δεξιά, ο κ. W. van Duin με τον κ. Γιώργο Κώτσαλο

στήματος υγείας, ως πάροχος ασφάλισης στις Κάτω Χώρες. Σημειώνεται ότι το ολλανδικό σύστημα αποτελεί ένα ολοκληρωμένο πρότυπο σύμπραξης δημοσίου και ιδιωτικού τομέα. Η Achmea είναι πανευρωπαϊκά ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός οργανισμός υγείας σε κύκλο εργασιών και πελατολόγιο.



Συνάντηση με τα στελέχη της Interamerican



Πλήρη ενημέρωση είχε ο κ. Willem van Duin από την ηγεσία και τα διοικητικά στελέχη της Interamerican, για την πορεία και την υλοποίηση του στρατηγικού σχεδιασμού της.

Σε σειρά εσωτερικών συναντήσεων και παρουσιάσεων πληροφορήθηκε για την εξέλιξη των σημαντικών έργων στο λειτουργικό-οργανωτικό και εμπορικό τομέα και δήλωσε ιδιαίτερα ικανοποιημένος από την προσήλωση στους εταιρικούς στόχους και την ευθυγράμμιση της Interamerican με την Achmea ως προς τις απαιτούμενες αλλαγές και τις κατευθύνσεις με στόχο την δημιουργία αξίας, προς όφελος των stakeholders και της εταιρείας.

“Smart” Νομική Προστασία

Η “έξυπνη κίνηση”
που παρέχει πρόσβαση
στη δικαιοσύνη για όλους!

Με το κύρος και την τεχνογνωσία που την χαρακτηρίζουν, η D.A.S. Hellas συνδύασε ιδανικά την αποτελεσματική Νομική Προστασία με τα χαμηλότερα δυνατόν έξοδα και δημιούργησε τη νέα, καινοτόμα σειρά προγραμμάτων SMART.

Ο κάθε πολίτης, ο οδηγός, ο οικογενειάρχης, ο επαγγελματίας, έχουν πλέον την δυνατότητα να υπερασπιστούν αποφασιστικά τα συμφεροντά τους και να διεκδικήσουν δυναμικά τα δικαιώματά τους χωρίς την τροχοπέδη του υψηλού κόστους.

Τα προγράμματα SMART αντανakλώντας τη διεθνή εμπειρία, την εξειδίκευση και την προσήλωση της D.A.S. Hellas στην ποιότητα, στηρίζουν τους ασφαλισμένους και τους παρέχουν “έξυπνη” προστασία με καλύψεις που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες συνθήκες και στις απαιτήσεις που αυτές προκαλούν.

D.A.S. Hellas A.E.
Ασφάλειες Γενικής Νομικής Προστασίας

Λ. Βουλιαγμένης 411, 163 46, Ηλιούπολη, Τηλ.: 210 9001300
Fax: 210 9215134, e-mail: athens@das.gr • www.das.gr



ΒΡΙΣΚΕΙΣ ΤΟ ΔΙΚΙΟ ΣΟΥ

Δύο πρωτιές στα βραβεία BITE

ΔΥΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΕΣ πρωτιές κατέκτησε στα φετινά Βραβεία BITE η Interamerican, επαναλαμβάνοντας την περυσινή πολυνική παρουσία της –είχε κατακτήσει τέσσερα βραβεία και έναν έπαινο. Φέτος, η εταιρεία, όπως τονίζει, δεν επανέλαβε την υποψηφιότητα της στις περυσινές κατηγορίες, δημιουργώντας χώρο για άλλες υποψηφιότητες και επιλέγοντας να δώσει “στίγμα” προόδου σε διαφορετικούς τομείς, συγκεκριμένα στις λειτουργικές εφαρμογές, όπου κέρδισε με εξαιρετική επίδοση το πρώτο Βραβείο CRM & Ψηφιακού Marketing και στις επιχειρησιακές εφαρμογές, όπου με άριστη επίδοση κατέταξε πρώτη στις ειδικές εφαρμογές για συγκεκριμένους κλάδους.

Τη μεγάλη συμβολή της τεχνολογίας στη βελτίωση των διαδικασιών και της ταχύτητας εξυπηρέτησης των πελατών, επισήμανε μεταξύ άλλων ο Γιώργος Μαυρέλης, γενικός διευθυντής εργασιών του ομίλου μεγάλες επενδύσεις της εταιρείας κατά την τελευταία εξετία στην τεχνολογία με εφαρμογές, στελέχωση και ανάπτυξη δεξιοτήτων αποδίδουν σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και είναι κολκατευτικό να βλέπουμε να αναγράφονται στην αγορά μας οι καινοτομίες της interamerican, προσθέτει ο κ.Μαυρέλης.

Παράλληλα, έχουν ολοκληρωθεί ή εξελίσσονται μεγάλα έργα ψηφιακών εφαρμογών όπως το σύστημα OnE, το πρόγραμμα Data Warehouse, το σύστημα CRM, το ηλεκτρονικό γραφείο συνεργατών πωλήσεων (πλητφόρμα “askme”, e-mobile), ψηφιοποίηση των αρχείων εγγράφων και συμβολαίων με το “paperless company”, το αυτοματοποιημένο σύστημα underwriting “Genius” στους κλάδους Ζωής και Υγείας και βέβαια, το διαρκώς εξελισσόμενο έργο υποστήριξης του Anytime online, που είναι μοναδικό ως επένδυση, οργάνωση και ανάπτυξη πωλήσεων στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και δεν αντιγράφεται.



Τα στελέχη της διεύθυνσης IT & Services Ξενοφών Λιαπάκης (γεν. διευθυντής), Νίκος Μαρουλιανάκης, Γιώργος Κώστας, Στράτος Χατζηπαυλής και Ντένυ Ζαμπέλη με τα βραβεία BITE



Το βραβείο CRM και Ψηφιακού Marketing παρέλαβε από την υφυπουργό Διοικητικής Μεταρρύθμισης και Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης Εύη Χριστοφιλοπούλου ο Μάρκος Φραγκουλόπουλος, αναπλ. γεν. διευθυντής πωλήσεων & marketing INTERAMERICAN



Το βραβείο Ειδικών Εφαρμογών σε συγκεκριμένους κλάδους επιδόθηκε στον Γιώργο Μαυρέλη, γεν. διευθυντής εργασιών INTERAMERICAN

Το δημιουργικό μέρος και τη λειτουργική ανταπόκριση η εταιρεία την οφείλει στη δυναμική ομάδα στελεχών και εργαζομένων της IT & Services διεύθυνσης, όπου επικεφαλής είναι ο γενικός διευθυντής Ξενοφών Λιαπάκης.

Όσον αφορά τα BITE Awards, σαφώς αποτυπώνουν τον χάρτη των πιο σημαντικών πρωτοβουλιών της ψηφιακής εποχής στο επιχειρείν, επιβραβεύοντας τις πιο επιτυχημένες και καινοτόμες πρακτικές και στρατηγικές αξιοποίησης των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών, καθώς και τα έργα ηλεκτρονικής διακυβέρνησης που υποστηρίζει τα μεγάλα αιτήματα της διαφάνειας και εξυπηρέτησης. Κατά την εκδήλωση των BITE, χαιρετισμό απηύθυνε

η υφυπουργός Διοικητικής Μεταρρύθμισης και Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης Εύη Χριστοφιλοπούλου, η οποία επέδωσε και το Βραβείο “CRM & Ψηφιακό Marketing” στον Μάρκο Φραγκουλόπουλο, Αναπλ. Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing INTERAMERICAN, ενώ ο καθηγητής Γιώργος Δουκίδης εξήγησε τη μεθοδολογία και τον τρόπο αξιολόγησης από την κριτική επιτροπή του θεσμού, ο οποίος οργανώνεται από το εργαστήριο ηλεκτρονικού Επιχειρείν ELTRUN του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και το περιοδικό NetWeek. Το βραβείο των Ειδικών Εφαρμογών σε συγκεκριμένους κλάδους παρέλαβε για λογαριασμό της εταιρείας ο Γιώργος Μαυρέλης.

Το νέο Δ.Σ

ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ ΘΩΜΑΣ

Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου

SAN PIETRO ENRICO

Αντιπρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου

PHILIPPE RICARD

Αντιπρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου

ΜΥΡΤΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Εντεταλμένος Σύμβουλος

ΖΟΡΜΠΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Μέλος και Γενικός Διευθυντής

AVESANI RENZO GIOVANNI

Μέλος

JEANTET THIERRY

Μέλος

ALAIN MONTARANT

Μέλος

WILLEMS MARTIN RENE ROSE

Μέλος

MAGNEE MARTINE YVONNE

Μέλος

ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΑΔΗΣ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Μέλος

ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

Μέλος

ΜΠΑΡΛΙΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

Μέλος

ΠΡΙΝΤΖΟΣ ΝΙΚΗΤΑΣ

Μέλος

ΞΕΝΙΤΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

Μέλος

ΓΚΟΥΤΣΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Μέλος

ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ ΣΟΦΙΑ

Μέλος

Κερδοφόρα ανάπτυξη



Ο κ. Θωμάς Ιωαννίδης

ΤΗΝ ΥΓΙΗ και κερδοφόρα ανάπτυξη της εταιρείας, παρά την οικονομική κρίση που πλήττει το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, επιβεβαίωσε η ετήσια τακτική γενική συνέλευση των μετόχων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, η οποία ανέκρινε ομόφωνα τις εκθέσεις του διοικητικού συμβουλίου για τα πεπραγμένα του 2013, και τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της οικονομικής χρήσεως 2013.

Παρουσιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας, ο γενικός διευθυντής της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτριος Ζορμπάς, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι, η χρήση 2013 έκλεισε με κέρδη ύψους 5,287 εκατ. ευρώ, έναντι ζημιών λόγω PSI, 7,125 εκατ. ευρώ το 2012 ενώ η παραγωγή ασφαλιστρών, ανήλθε στα 30,9 εκατ. ευρώ έναντι 35,6 εκατ. ευρώ στη προηγούμενη χρήση. Το σύνολο των τεχνικών αποθεμάτων επί της παραγωγής, ανήλθε στη χρήση 2013 στο 152,9% έναντι 141,57% το 2012 ενώ, ειδικά στον



Ο κ. Δημήτριος Ζορμπάς

κλάδο αυτοκινήτου στον κλάδο αυτοκινήτων έφθασε στο 210,26% έναντι 196,24% μία χρονιά νωρίτερα. Επίσης τα εποπτικά κεφάλαια ανήλθαν στα 21,8 εκ. και η κάλυψη περιθωρίου φερεγγυότητας είναι στο 182%.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, συνεχίζει την αειφόρο ανάπτυξη της και καταφέρνει να ξεπερνά κάθε χρόνο τις προσδοκίες των μετόχων της και των πελατών της, τόνισε μιλώντας στη γενική συνέλευση των μετόχων ο Πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της εταιρείας κ. Θωμάς Ιωαννίδης.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, μία εταιρία του χώρου της Κοινωνικής Οικονομίας, φροντίζει πάντα μέσα από τις δράσεις της, την λειτουργία της και τα προϊόντα της να επιστρέφει στην κοινωνία εμπράκτως, την εμπιστοσύνη που της έχουν δείξει όλα αυτά τα χρόνια οι πελάτες της, οι μέτοχοι και όλοι οι συνεργάτες της πρόσθεσε ο κ. Ιωαννίδης.



Ο κ. Γιάννης Μπράβος

Έμφαση στο δίκτυο

Αλλάζοντας Ζωές, ήταν το κεντρικό μήνυμα του συνεδρίου πρακτόρων και μεσιτών της International Life που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Divani Apollon Palace και Thalasso, στο Καβούρι, το οποίο παρουσίασαν και συντόνισαν ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής πρακτορείων και μεσιτών της International Life, κ. Γιώργος Κυριακάκης και η Senior Training Coordinator της εταιρείας, κ. Εβίτα Λαμπαδιάρη.



Ο κ. Φωκίων Μπράβος

Την έναρξη των εργασιών του συνεδρίου έκανε ο πρόεδρος του ομίλου, κ. Φωκίων Μπράβος, με μια ανασκόπηση της πορείας της International Life. Επίσης, ο κ. Μπράβος αναφέρθηκε στην επίδραση του Solvency II και τις νομοθετικές αλλαγές στην ασφαλιστική αγορά.

Τα σημαντικότερα οικονομικά μεγέθη, οι δείκτες ανάπτυξης και η εξέλιξη της εταιρείας, αποτέλεσαν τα βασικά σημεία της ομιλίας του διευθύνοντος συμβούλου κ. Γιάννη Μπράβου. Εν συνέχεια, ο κ. Γιάννης Μπράβος, περιέγραψε την εικόνα της International Life το 2020, η οποία θα συνδυάζει την ανθρωποκεντρική της κουλτούρα με υποδομές διεθνών προδιαγραφών.

Ο γενικός διευθυντής, κ. Γιάννης Φουρλής, εστίασε στις διεθνείς τάσεις στον ασφαλιστικό κλάδο και στην αναβάθμιση των υποδομών της International Life.

Επιπλέον, αναφέρθηκε στις οργανωτικές και λειτουργικές αλλαγές της εταιρείας και ανέλυσε τη δύναμη του cross selling ως βασικό εργαλείο διατήρησης της πελατειακής βάσης.

Στη συνέχεια, ο πρόεδρος της International Life A.E.A.Z. και Κα-

θηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς, κ. Μιητιάδης Νεκτάριος, ανέλυσε τη σπουδαιότητα και το ρόλο που διατηρεί ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής στο σημερινό συνεχώς εξελισσόμενο περιβάλλον της αγοράς.

Στον τομέα της υγείας, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής Accident & Health κ. Βέλης Παππάς, παρουσίασε το νέο νοσοκομειακό πρόγραμμα Εν Υγεία Elite και ακολούθησε σύντομος χαιρετισμός από τον γενικό εμπορικό διευθυντή του «Υγεία», κ. Αντώνη Βουκλαράη.

Στη συνέχεια ο Διευθυντής Πληροφορικής κ. Γιώργος Παπασαράντος παρουσίασε το One, το νέο πληροφοριακό σύστημα συνεργατών της International Life, το οποίο στοχεύει στην απλοποίηση της εργασίας και τη μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητάς.

Με την ολοκλήρωση του συνεδρίου, που παρακολούθησαν πάνω από 300 συνεργαζόμενοι πράκτορες και μεσίτες, ο κ. Γιάννης Μπράβος πραγματοποίησε μια σύνοψη των πεπραγμένων του συνεδρίου καταλήγοντας στο ότι η International Life στοχεύει να γίνει η εταιρεία πρώτης επιλογής στο δίκτυο Πρακτόρων και Μεσιτών.



Ο κ. Γιάννης Φουρλής



Ο κ. Μιητιάδης Νεκτάριος



Ο κ. Γ. Κυριακάκης

Επισκευή & Αντικατάσταση ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ



Φροντίδα
που “αντανακλά”
χαμόγελα

Ζημιά στο κρύσταλλο του αυτοκινήτου σας;

Όλα όσα θέλετε

γρήγορα και σίγουρα!

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

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

GLASSDRIVE®

Οι δικοί σας ειδικοί στα κρύσταλλα αυτοκινήτων

Είμαστε δίπλα σας κάθε φορά που μας χρειάζεστε!



800 11 777 999

από σταθερό χωρίς χρέωση

210 559 3976

2310 798 770

από κινητό

www.glassdrive.gr



Ο κ. Χρήστος Αχής
ο κ. Κων/νος Αχής
η κ. Γεωργία Αχή
ο κ. Γεώργιος Αχής και
ο κ. Παύλος Αχής



Σταθερά ανοδική, επιτυχημένη και κερδοφόρο πορεία

ΤΑ ΠΕΝΗΝΤΑ ΧΡΟΝΙΑ επιτυχούς παρουσίας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, γιόρτασε η Ορίζων ΑΕΓΑ, με δεξίωση που παρέθεσε στο Ναυτικό Όμιλο Ελλάδος. Σε αυτή τη σημαντική βραδιά για την Ορίζων Ασφαλιστική, παρευρέθησαν περισσότεροι των 300 προσκεκλημένων, μεταξύ των οποίων σημαντικοί πελάτες της εταιρίας, εκπρόσωποι της ασφαλιστικής αγοράς, εκπρόσωποι του επιχειρηματικού και οικονομικού χώρου, τα στελέχη και το διοικητικό προσωπικό της εταιρίας.

Τους προσκεκλημένους, υπεδέχθησαν και αντήλλαξαν απόψεις μαζί τους κατά την διάρκεια της δεξιώσεως ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Γεώργιος Αχής, ο δ/νων σύμβουλος κ. Θεόδωρος Αχής, ο εμπορικός διευθυντής κ. Χρήστος Κατσάκος, ο τεχνικός διευθυντής κ. Απόστολος Ναθαναήλ και ο διευθυντής Marketing κ. Χρήστος Αχής.

Στην ομιλία του ο δ/νων σύμβουλος της εταιρίας κ. Θεόδ. Αχής, έκανε μία αναδρομή και αναφέρθηκε στην πεντητάχρονη σταθερά ανοδική, επιτυχημένη και πάντοτε κερδοφόρο πορεία, της ιδρυθείσας από τον αείμνηστο Χρήστο Αχή Ορίζων Ασφαλιστικής.

Μεταξύ των άλλων, ο κ. Θεόδωρος Αχής, τόνισε την πάντοτε διακριτική παρουσία της εταιρίας, την συνετή διαχείριση και επενδυτική πολιτική, τις κατά καιρούς επωφελείς στρατηγικές συνεργασίες, τη διαχρονική και συνεχώς εξελισσόμενη τεχνογνωσία στη διαχείριση εμπορικών/βιομηχανικών κινδύνων, τη συνεργασία πάντοτε και αποκλειστικά με ισχυρούς ανασφαλιστικούς οργανισμούς, την άρτια δομημένη εταιρική διακυβέρνηση και το υψηλό επίπεδο του ανθρωπίνου δυναμικού της Εταιρίας.

Κλείνοντας, ο κ. Θεόδ. Αχής, τόνισε ότι η Ορίζων Ασφαλιστική, παρά τις δύσκολες συνθήκες οι οποίες επικρατούν στην ασφαλιστι-



Ο κος Θεόδωρος Αχής κατά την ολιγόλεπτη ομιλία του.



Ο κ. Θεόδωρος Αχής υποδέχεται τον εκλεκτό του φίλο κ. Θεοφάνη Παπανικήτα υπό το βλέμμα των κ.κ. Χρήστου και Παύλου Αχή



Από αριστερά οι κ.κ. Κωστής Σπύρου, Γιώργος Βερνίκος, Χρήστος Κατσάκος, Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Ευάγγελος Σπύρου.

κή αγορά, αύξησε σημαντικά το capacity αναλήψεως κινδύνων, με στόχο να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις καλύψεως εμπορικών/βιομηχανικών κινδύνων, προσαρμόζεται στις νέες συνθήκες της αγοράς, προσφέροντας ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προγράμματα retail καλύψεων, εκμεταλλεύεται τις δυνατότητες των σύγχρονων ηλεκτρονι-



Ο κ. Θεόδωρος Αχής με τον κ. Albert Barry



Οι κ.κ. Χρήστος Κατσάκος, Λεωνίδας Δημητριάδης – Ευγενίδης Πρόεδρος Ιδρύματος Ευγενίδα και Θεόδωρος Αχής, Διευθύνων Σύμβουλος ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.



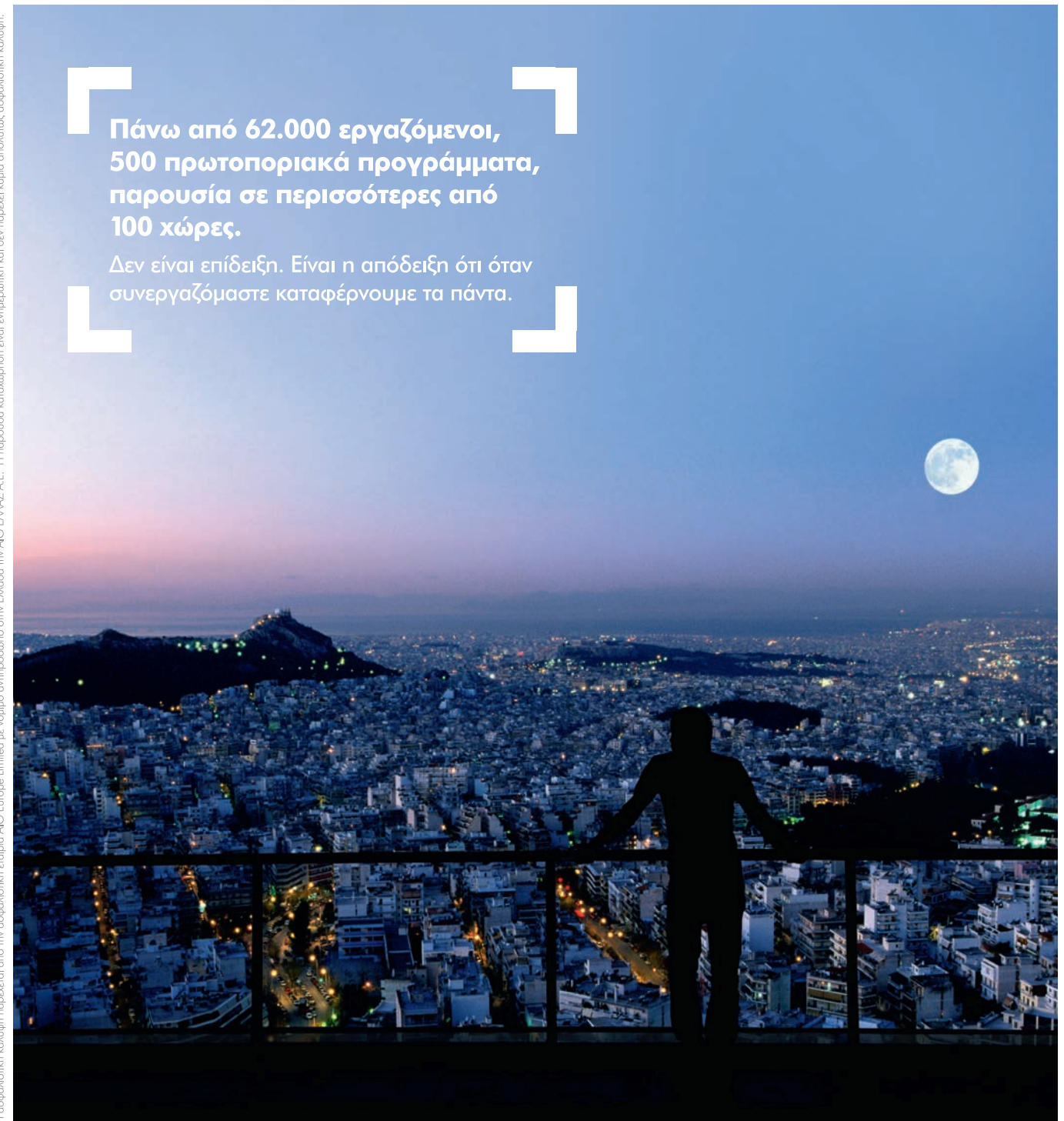
Οι κυρίες Μαρίνα Κοτοπούλου και Γεωργία Λουκάκη επί της υποδοχής των προσκεκλημένων

κών/ μηχανογραφικών εφαρμογών, διευρύνει τον κύκλο των διαμεσοαβούντων συνεργατών της κυρίως στην περιφέρεια, ενώ ανακοίνωσε την επαναδραστηριοποίηση του κλάδου ζωής, με πρόθεση την είσοδο της Εταιρίας και στον κλάδο υγείας, με τον σχεδιασμό και παροχή ανταγωνιστικών ασφαλιστικών προγραμμάτων.

Πάνω από 62.000 εργαζόμενοι,
500 πρωτοποριακά προγράμματα,
παρουσία σε περισσότερες από
100 χώρες.

Δεν είναι επίδειξη. Είναι η απόδειξη ότι όταν
συνεργαζόμαστε καταφέρνουμε τα πάντα.

Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe Limited με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG Ελλάς Α.Ε. Η παρούσα καταχώρηση είναι ενημερωτική και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη.



Στην AIG κάθε μας συνεργασία βασίζεται στη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία του οργανισμού μας και μας φέρνει ένα βήμα πιο κοντά στο να χτίσουμε το μέλλον που θέλουμε. Φερεγγυότητα και αξιοπιστία που αποδεικνύουμε έμπρακτα, προσφέροντας στους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μας καινοτόμα προϊόντα, άμεση αποζημίωση και όλα τα εργαλεία που κάνουν την κάθε τους μέρα πιο αποδοτική και εποικοδομητική. Έτσι καταφέραμε να φτάσουμε στην κορυφή στη διεθνή αγορά. Εκεί σκοπεύουμε να παραμείνουμε.

www.aig.com.gr



Bring on tomorrow

Δυναμικά μπροστά σε όλους τους τομείς

ΣΤΗ ΜΑΔΡΙΤΗ οργανώθηκε πρόσφατα το ανά διετία πραγματοποιούμενο παγκόσμιο συνέδριο του International Federation of Health Plans (IFHP), με την Interamerican να είναι η μοναδική από την Ελλάδα ασφαλιστική επιχείρηση - μέλος της διεθνούς ομοσπονδίας. Η Interamerican εκπροσωπήθηκε από τον Γιώργο Βελιώτη, γενικό διευθυντή ζωής και υγείας της εταιρείας και πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Επιτροπής Υγείας του Insurance Europe, ενώ θέμα της φετινής συνάντησης, που συγκέντρωσε στην ισπανική πρωτεύουσα προσωπικότητες των τομέων της ασφάλισης και της παροχής υπηρεσιών υγείας από όλο τον κόσμο, ήταν η χρήση των δεδομένων για την βελτίωση των υπηρεσιών υγείας. Από την πλευρά της Interamerican παρουσιάστηκε πρόταση για την δυνατότητα βιωσιμότητας ασφαλιστικών φορέων υγείας σε περιόδους κρίσης χωρίς να υποβαθμίζεται η ποιότητα και το εύρος των υπηρεσιών που αυτοί χρηματοδοτούν. Η πρόταση της εταιρείας, λόγω της συνεχιζόμενης παγκοσμίως ραγδαίας αύξησης του κόστους της υγείας που προβληματίζει όλους τους φορείς ασφάλισης και υπηρεσιών -ανεξάρτητα από το αν η χώρα στην οποία αναπτύσσουν δραστηριότητα αντιμετωπίζει οικονομική κρίση ή όχι- προκάλεσε το ιδιαίτερο ενδιαφέρον των συνέδρων.

Ο κ. Βελιώτης εστίασε στον έλεγχο του κόστους κατά τη διαχείριση των αναλαμβανόμενων κινδύνων σε συνδυασμό με τον όγκο εργασιών, καθώς και στην αποτελεσματική συνεργασία δημοσίου και ιδιωτικού τομέα για την ανταπόκριση στις προκλήσεις της εποχής. Σημειώνεται ότι η IFHP,



Γιώργος Βελιώτης, γενικός διευθυντής ζωής και υγείας Ομίλου INTERAMERICAN και πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Επιτροπής Υγείας του Insurance Europe.

που ιδρύθηκε το 1968 και αριθμεί 100 μέλη - εταιρείες από 25 χώρες με ηγετική θέση τοπικά στον τομέα ασφάλισης υγείας, στοχεύει στη συνεχή βελτίωση του επιπέδου υπηρεσιών που παρέχουν τα μέλη της μέσω των συνεργασιών και της ανταλλαγής εμπειρίας και τεχνογνωσίας μεταξύ τους. Εκτός της Interamerican στην ομοσπονδία συμμετέχει και η μητρική Achmea που διακρίνεται ως η κορυφαία εταιρεία ασφάλισης της υγείας στην Ολλανδία και την Ευρώπη.

Στο Συνέδριο του MDRT, στο Τορόντο

Την ίδια ώρα δυναμικά και φέτος ήταν η συμμετοχή της Interamerican στο συνέδριο του παγκόσμιου οργανισμού Million Dollars Round Table (MDRT), που διεξήχθη στο Τορόντο συγκεντρώνοντας τους

κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους από περισσότερες από 80 χώρες - συνολικά, συμμετείχαν 8.603 σύνεδροι. Η Interamerican εκπροσωπήθηκε από τους και τις ασφαλιστικούς συμβούλους, Π. Αντωνίου, Λ. Αποστολιώτη, Σ. Βελιωνά, Θ. Γουργούλη, Χ. Διακογιάννη, Κ. Καστανάκη, Κ. Λαζαρίδη, Μ. Νικολάου, Θ. Παρασάκη, Π. Σταμογιάννη, Π. Σύμπερα, Λ. Τουρνιτζί, Ι. Χατζάκη και Σ. Ψυχουντάκη.

Ο επικεφαλής της αποστολής Μ. Κούτης, διευθυντής πωλήσεων, αναφερόμενος στην εμπειρία επεσήμανε ότι η προστιθέμενη αξία στην επαγγελματική υπόσταση κάθε συνεργάτη που συμμετέχει στο συνέδριο του MDRT είναι υψηλή. Στο φετινό συνέδριο αναπτύχθηκαν θέματα για τον προγραμματισμό της ημέρας και το σχέδιο αποτελεσματικής εργασίας, τις ευκαιρίες και τη γνώση που κρύβονται πίσω από μια απόρριψη ή αποτυχία, την αναγκαι-

ότητα ενός περιεκτικού απολογισμού στο τέλος της ημέρας σε σχέση με την πρόσκτηση γνώσης, τις συναντήσεις και την επίτευξη στόχων. Πολλές ήταν οι ιδέες και προτάσεις προσωπικής ανάπτυξης, ενώ αναδείχθηκε η σημασία και ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου για την ποιότητα ζωής των ατόμων και των οικογενειών. Σημειώνεται ότι ο Λάμπρος Αποστολιώτης, του διοικητικού γραφείου πωλήσεων Αμαρουσίου, ορίστηκε ως ο νέος Country Chair για την Ελλάδα κατά τα δύο επόμενα χρόνια. Οι συνεργάτες που έλαβαν μέρος στο Συνέδριο του MDRT θα μεταλημπαδέυσουν τη γνώση που απέκτησαν και σε άλλους συναδέλφους τους σε εσωτερικές συναντήσεις που θα οργανώσει γι' αυτό τον λόγο η εταιρεία.



Από την διεθνή συνάντηση στρατηγικής

Συνάντηση του ομίλου Achmea στην Ελλάδα

Η INTERAMERICAN εντω μεταξύ φιλοξένησε πρόσφατα τη διεθνή συνάντηση στρατηγικής του ομίλου Achmea, όπου συμμετείχαν γενικοί εκτελεστικοί διευθυντές (CEO's), διευθυντές οικονομικών υπηρεσιών (CFO's) και άλλα κορυφαία στελέχη, συμπεριλαμβανομένων των R. Konterman, μέλους του διοικητικού συμβουλίου της Achmea και επικεφαλής των διεθνών δραστηριοτήτων του ομίλου και D. Sanderse, διευθύνοντος συμβούλου του τομέα διεθνών δραστηριοτήτων και προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Interamerican.

Η απόφαση να διοργανωθεί η συνάντηση στην Interamerican, αντανακλά όπως σημειώνεται, την επιτυχία της εταιρείας εντός του ομίλου Achmea και την επιτυχημένη ανάπτυξη με αλματώδη βήματα μιάς στρατηγικής πολυεθνικών διαύλων, που ενίσχυσε τη θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τα θέματα που εξετάστηκαν κατά την διάρκεια του διήμερου προγράμματος εργασιών αφορούσαν στην παγκόσμια οικονομία και στις συνεχιζόμενες διακυμάνσεις των αγορών, την προσαρμογή στις αλλαγές αυτές και την αντιμετώπιση των διαρκώς μεταβαλλομένων αναγκών των πελατών και των κοινοτήτων εντός των οποίων λειτουργεί η Achmea. Εξετάστηκαν, επίσης, η απλοποίηση της δομής του ομίλου, με εστίαση στην επιτάχυνση της

απαραίτητης εξοικονόμησης στοιχείων κόστους και με συνέχιση, παράλληλα, των επενδύσεων σε πρωτοβουλίες που στοχεύουν στους πελάτες, καθώς και στην τεχνολογική καινοτομία. Η Achmea, μητρική εταιρεία της Interamerican, είναι ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος στις Κάτω Χώρες με μερίδιο αγοράς άνω του 30% στον κλάδο Υγείας και 20,2 δισ. ευρώ σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, που αντιστοιχούν στο πενταπλάσιο του συνολικού όγκου της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Με δραστηριότητες σε 6 χώρες και με 19.000 εργαζόμενους, ευρίσκεται στην κατηγορία πιστοληπτικής κατάταξης A- (του οίκου αξιολόγησης Standard & Poor's), ενώ ο δείκτης φερεγγυότητάς της φθάνει στο 202% (2013). Ο πρωταρχικός στόχος της Achmea είναι να εξακολουθεί να παρέχει την βέλτιστη εξυπηρέτηση στους πελάτες, με ανταγωνιστική δομή κόστους και υπεύθυνες αποδόσεις.

Στόχος για όλες τις χώρες όπου δραστηριοποιείται ο όμιλος είναι να χρησιμοποιείται η αιχμή της τεχνολογίας - μια στρατηγική κατεύθυνση την οποία η Interamerican ακολουθεί πολύ καλά και στο πλαίσιο μάλιστα της οποίας η εταιρεία παρουσίασε σημαντικές βελτιώσεις πρακτικές κατά τη διάρκεια της συνάντησης στην Αθήνα για τη στρατηγική του ομίλου.

Άνοδος των ομαδικών ασφαλίσεων



Ο κ. Γιώργος Πιλωμαρίτης

Εντυπωσιακή αύξηση των εργασιών στις ομαδικές ασφαλίσεις σημειώνει το 2014 η Interamerican, έχοντας, όπως αναφέρει στο πρώτο πεντάμηνο φθάσει σε νέα παραγωγή στο 186% έναντι του αντίστοιχου χρονικού διαστήματος του 2013. Η εταιρεία αριθμεί περισσότερες από 700 επιχειρήσεις-πελάτες και καλύπτει με ομαδικές ασφαλίσεις πάνω από 100 χιλιάδες άτομα, ενώ έχει καταβάλει το 2013 18,5 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις ομαδικών συμβολαίων για 70 χιλιάδες περιστατικά. Φέτος, 25 νέες επιχειρήσεις εμπιστεύθηκαν για ομαδική ασφάλιση των εργαζομένων τους την Interamerican. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον κλάδο των ομαδικών ασφαλίσεων με εστίαση στην υγεία και στα συνταξιοδοτικά προγράμματα, από την ίδρυσή της. Επαγγελματισμός, φερεγγυότητα και τεχνογνωσία είναι τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν την εταιρία και συμβάλλουν στη δημιουργία σχέσεων μακράς διάρκειας της εταιρείας με τις επιχειρήσεις - πελάτες επισημαίνει ο Γιώργος Πιλωμαρίτης, διευθυντής ομαδικών ασφαλίσεων και corporate business.



Στρατηγική επιλογή η Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

ΓΙΑ ΤΗΝ «D.A.S Hellas», η ΕΚΕ αποτελεί στρατηγική επιλογή, καθώς πιστεύει ότι η επιτυχία της δεν οφείλεται μόνο στην βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων της, αλλά κυρίως στην εφαρμογή ενός σύγχρονου μοντέλου διοίκησης. Για τον λόγο αυτό αποφάσισε την υλοποίηση ενός πρωτοποριακού προγράμματος ΕΚΕ και θα εφαρμοστεί από το προσωπικό της εταιρείας με την καθοδήγηση των στελεχών της εταιρείας APSON που το εκπόνησε. Η καινοτομία του προγράμματος είναι ότι η προσέγγιση της ΕΚΕ έχει αφηγηρία το εσωτερικό περιβάλλον της «D.A.S Hellas».

Ο στόχος της δράσης είναι διττός. Εσωτερικά, επιτυγχάνεται σύμφωνη σχέση των στελεχών, βελτίωση του εσωτερικού κλίματος, ενδυνάμωση και πίστη στο όραμα της εταιρείας. Εξωτερικά,

επιτυγχάνεται η συνεργασία των εργαζομένων με τα φυσικά δίκτυα και όλους τους διαμεσολαβούντες, ώστε να συμβάλουν στην ισχυροποίηση του brand name και της ταυτότητας της εταιρείας, στον συναισθηματικό συσχετισμό μεταξύ πελατών και εταιρείας, στην προβολή της εταιρείας με προστιθέμενη κοινωνική αξία, στην απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και εν τέλει, στην αύξηση των πωλήσεων και του μεριδίου αγοράς. Σύμφωνα με την κ. Νάντια Σταυρογιάννη, διευθύνουσα σύμβουλο της «D.A.S. Hellas», στην προσπάθειά μας να απαντούμε συνεχώς στις εξελισσόμενες ανάγκες της Ελληνικής κοινωνίας, προχωρούμε στην εφαρμογή ενός καινοτόμου προγράμματος ΕΚΕ, προσθέτοντας μία σημαντική πρωτοβουλία στις εταιρικές μας δεσμεύσεις.

www.das.gr

Σε λειτουργία έχει θέσει η D.A.S. Hellas ένα νέο site το www.das.gr το οποίο παρέχει πληροφόρηση προς τρεις κατευθύνσεις που είναι: οι ασφαλισμένοι της εταιρείας, οι διαμεσολαβούντες συνεργάτες και τέλος ο κάθε πολίτης που ενδιαφέρεται να μάθει για τα ασφαλιστικά συμβόλαια της D.A.S. Hellas, αλλά και γενικότερα για την Νομική Προστασία. Στην ιστοσελίδα θα περιέχονται μεταξύ άλλων αναλυτική πληροφόρηση και εταιρικά νέα που αφορούν τα ασφαλιστικά προγράμματα, τις δραστηριότητες, και τις διεθνείς εξελίξεις που σχετίζονται με την Νομική Προστασία.

Πρωτιά με τα χρώματα της ΑΙΓΑΙΟΝ

ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ κατέκτησε το σκάφος με τα «χρώματα» της Αιγαίου Ασφαλιστική, στον 47ο Διεθνή Ιστιοπλοϊκό Αγώνα Άνδρου. Το σκάφος με χορηγό την Αιγαίο διακρίθηκε στην κατηγορία ORC International, χάρη στις προσπάθειες και την τεχνική ικανότητα της ομάδας Απήδαλος Naus, με επικεφαλής τον κ. Παύλο Κούρκουλο. Ο πρόεδρος της Αιγαίου κ. Νίκος Βεληλιάδης, δήλωσε ότι η πρωτιά του σκάφους που στήριξε η Αιγαίο, μας έφερε μεγάλη χαρά. Σημειολογικά αντιστοιχεί και στην πρωτιά που έχει η εταιρεία μας στις ναυτασφαλίσεις, στη γνώση για τις ασφάλειες σκαφών και μεγάλων πλοίων και στη διαρκή μέριμνα να προσφέρει στην ελληνική αγορά ό,τι πιο σίγουρο, ασφαλές και άρτιο υπάρχει στην παγκόσμια ασφάλιση, πρόσθεσε ο κ. Βεληλιάδης. Ο συγκεκριμένος ιστιοπλοϊκός αγώνας, είναι ένας από τους πιο ιστορικούς της χώρας μας, καθώς πραγματοποιείται κάθε χρόνο, από το 1967, στην Άνδρο, ένα νησί με πλούσια ναυτική παράδοση. Όπως τονίζεται η Αιγαίο Ασφαλιστική Α.Ε. ως εταιρεία που αναπτύσσεται με επιτυχία στις ασφαλίσσεις σκαφών και πρωτοστατεί στον κλάδο, στηρίζει τον αγώνα, αναγνωρίζει την συμβολή του στην διατήρηση της γνωστής παγκοσμίως σχέσης της Ελλάδας με την θάλασσα και την ναυτοσύνη, γι' αυτό και συμμετείχε στους επίσημους χορηγούς της διοργάνωσης. Από την πλευρά τους, αρκετές εφοπλιστικές οικογένειες της Άνδρου, εμπιστεύονται στην Αιγαίο την ασφάλιση των πλοίων τους.



Οι συνεργάτες της ERGO προσφέρουν σπουδαίο έργο!

Ποσοστό **93%** των πελατών μας δήλωσαν σε σχετική έρευνα* πολύ ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες, την άμεση ανταπόκριση και την αποτελεσματικότητα των συνεργατών μας.

Με βαθιά εκτίμηση και σεβασμό στο έργο τους, θα συνεχίσουμε να είμαστε δίπλα τους, προσφέροντάς τους προϊόντα και υπηρεσίες που διευκολύνουν την καθημερινότητά τους και μας κάνουν όλους καλύτερους.

* Focus Bari: Έρευνα «Ικανοποίησης Πελατών», Άνοιξη 2013.

ERGO

Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

Ισχυρά μεγέθη και έμφαση στη διεθνοποίηση

ΜΙΑ ΑΚΟΜΗ επιτυχημένη περίοδο έκλεισε ο όμιλος εταιρειών Matrix για το 2013, με παρουσία σε 4 χώρες, ενώ απασχολεί αυτή την στιγμή 68 στελέχη (Ελλάδα 48 άτομα, Κύπρος 8 άτομα, Ην. Βασίλειο 7 άτομα, Τουρκία 5 άτομα). Στη διάρκεια του τρέχοντος έτους ολοκληρώθηκαν οι διαδικασίες ίδρυσης θυγατρικής εταιρείας στην Τουρκία. Η Matrix A.E., που από τον Σεπτέμβριο του 2012 είναι Broker at Lloyd's, ολοκλήρωσε επιτυχώς τον τακτικό και φορολογικό έλεγχο τον οποίο διεξήγαγε η KPMG Ορκωτοί ελεγκτές για το έτος και την διαχειριστική χρήση 2013. Ο κύκλος εργασιών της Matrix A.E. διαμορφώθηκε στα €6,2 εκατ. για το 2013 (Κύκλος εργασιών Ομίλου €9,5 εκατ.) παρουσιάζοντας αύξηση 23% σε σχέση με το 2012. Το φορολογικό αποτέλεσμα της Matrix A.E. για το 2013 ανήλθε σε €1,4 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση κατά 7% (Κέρδη προ φόρων ΔΠΧΑ Ομίλου €2 εκατ.). Οι φόροι που αναλογούν και θα καταβληθούν στο Ελληνικό δημόσιο μέσα στο 2014, ανέρχονται στο ποσό των €368χιλ., ενώ τα ίδια κεφάλαια της Matrix A.E. για το 2013 ανήλθαν σε €1,2 εκατ. (Ι-

δια Κεφάλαια Ομίλου €3 εκατ.). Σημειώνεται ότι η εταιρεία παρουσιάζει μηδενικό εξωτερικό δανεισμό, ενώ τα ίδια Κεφάλαια της επαρκούν για την κάλυψη των αναγκών της. Εκφράζοντας την ικανοποίηση του ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers σημείωσε ότι μετά από μια περίοδο παρατεταμένης ύφεσης για την ελληνική οικονομία και ειδικότερα για τον κλάδο της μεσετιείας αντασφαλίσεων, τα οικονομικά μεγέθη της MATRIX αποδεικνύουν ότι η ελληνική επιχειρηματικότητα μπορεί να είναι εξόχως αποτελεσματική ακόμη και σε κλάδους με έντονο και διεθνή ανταγωνισμό.

Σημειώνεται ότι ο όμιλος Εταιρειών Matrix, κατά τα δύο τελευταία έτη, έχει ενεργή παρουσία σε 17 χώρες στην Ευρώπη, στην Ασία, στην Αφρική και στον Αραβικό Κόλπο. Συνεχίζοντας την υλοποίηση



Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου

της στρατηγικής απόφασης για διεθνοποίηση των εργασιών, η Διοίκηση προετοιμάζει τις επόμενες κινήσεις για την περαιτέρω επέκτασή της σε νέες αγορές και σε νέες γραμμές παραγωγής υψηλής εξειδίκευσης και τεχνογνωσίας. Σύμφωνα με τα στοιχεία α' εξαμήνου 2014 εξακολουθεί να παρουσιάζει ιδιαίτερως ικανοποιητικό ρυθμό ανάπτυξης παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες για το ευρύτερο επιχειρηματικό περιβάλλον.

	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ
ΟΜΙΛΟΣ MATRIX*	3.060.161	9.488.122	2.078.757

Το 85% των εργασιών του Ομίλου MATRIX προέρχεται από την ελληνική και κυπριακή αγορά, ενώ η MATRIX A.E. αποτελεί την ηγετική δύναμη του group, δημιουργώντας συνεχώς νέες θέσεις εργασίας και αναβαθμίζοντας το κύρος της ελληνικής ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής διαμεσοδιάβασης.

Σεμινάριο προσομοίωσης σε συνεργασία με την PartnerRe



Η νικήτρια ομάδα παρέλαβε τα βραβεία της «Resolve! Master», στο πλαίσιο εορταστικής εκδήλωσης. Από αριστερά Σπύρος Μπαρκούζος (Prime), Gerry Tighe (MATRIX), Πάνος Ιωάννου (Cosmos), Dominik Maier, Μιχάλης Τυλλής (Cosmos) και Christoph Kagi.

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε εν τω μεταξύ το πρότυπο σεμινάριο – προσομοίωση με θέμα: "Managing Insurance in Today's World", το οποίο διοργάνωσε η MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers, σε συνεργασία με την PartnerRe. Στόχος της εκπαιδευτικής αυτής διαδικασίας ήταν να ενισχύσει σε πρακτικό επίπεδο το γνωσιακό φάσμα των συμμετεχόντων ως προς τις αντασφαλιστικές εφαρμογές. Αυτό επιτεύχθηκε μέσω του ReSolve!, ενός διαδραστικού «παιχνιδιού» μνάτζμεντ που έχει αναπτύξει η PartnerRe και το οποίο αποτελεί προσομοίωση του κα-

θημερινού ασφαλιστικού επιχειρείν. Το ReSolve! έθεσε στους παίκτες ζητήματα στρατηγικής, ενώ στόχος της κάθε μίας από τις ομάδες «παικτών» ήταν να «διοικήσουν» με βάση τις πιο συμφέρουσες για την επιχείρηση αποφάσεις, που σχετίζονται με την διαχείριση κεφαλαίων και κινδύνων, με την ασφάλιση της κερδοφορίας, το Solvency II και τις αντασφαλιστικές καλύψεις.

Όπως σημειώνει η εταιρία, το σεμινάριο αποτελεί μία ακόμη πρωτοβουλία προστιθέμενης αξίας (Added Value) της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers.

ΠΟΡΤΑ ΧΑΛΑΚΙ ΣΑΛΟΝΙ ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΚΑΖΙ ΦΩΤΑ

Σπίτι και αυτοκίνητο έχουν πολλά κοινά.
Τώρα έχουν και κοινή ασφάλεια.

«ΔΙΠΛΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ» ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Ασφαλίστε **συνδυαστικά** αυτοκίνητο και κατοικία, με πολύ προνομιακές τιμές:

- Αυτοκίνητο από **140€ το εξάμηνο**
- Κατοικία από **5€ τον μήνα**

Καλέστε τώρα το 210 9379100, μπειτε στο www.ateinsurance.gr ή ρωτήστε τον ασφαλιστή σας.

Τα ασφαλιστρα αφορούν Ι.Χ. αυτοκίνητο 1200cc, 8 φορολογήσιμων ίππων, έτους κατασκευής 2008, περιοχή Αττικής. Η ασφάλιση κατοικίας αφορά διαμέρισμα 100 τ.μ., ασφαλιστικής αξίας 110.000€ και περιεχομένου 40.000€, κατασκευής μετά το 2010, για κάλυψη με το βασικό πρόγραμμα και χρήση κύριας κατοικίας.

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



Από την ING, ο CEO, Luis Miguel Gomez, η Maria Szolc, Team Leader IT User Security Administration, ο Ανδρέας Κρεμασιώτης, CIO, η Karina Pereira, Marketing Manager και ο Μενέλαος Μόσιαλος, Chief Human Resources Officer.



Ο Ανδρέας Κρεμασιώτης, CIO, μαζί με τα μέλη της ομάδας του IT της ING Ελλάδος.

Κορυφαία διάκριση στα BITE Awards

ΤΟ ΚΟΡΥΦΑΙΟ βραβείο απέσπασε η ING Ελλάδος στο διαγωνισμό Business IT Excellence (BITE) Awards 2014, στην ενότητα «Διοίκηση και Στρατηγική της Πληροφορίας».

Συγκεκριμένα, η ING κατάφερε να αποσπάσει δύο συνολικά σημαντικές τιμητικές διακρίσεις, στις ενότητες «Διοίκηση και Στρατηγική της Πληροφορίας» και «Σύνδεση IT με Επιχειρηματική Στρατηγική», λαμβάνοντας τα βραβεία «Άριστη Επίδοση» στην κατηγορία IT Service Management και «Εξαιρετικής Επίδοσης» στην κατηγορία Ευθυγράμμιση με Επιχειρηματική Στρατηγική. Όπως τονίζεται, η α-

νάδειξη της ING στις δύο αυτές κατηγορίες, προήλθε ύστερα από την αναθεώρηση και βελτίωση κατά το προηγούμενο έτος όλων των διαδικασιών του IT από τη Διεύθυνση Πληροφορικής, σύμφωνα με τις καλύτερες πρακτικές και τις κατευθύνσεις του ITIL (Information Technology Infrastructure Library), προκειμένου να προσφέρει ακόμα καλύτερες υπηρεσίες σύμφωνα με τα ποιοτικά κριτήρια της ING. Αποτέλεσμα ήταν να ενισχυθούν όλες οι λειτουργίες του IT, καθώς και να βελτιωθεί σημαντικά η συνεργασία με τους εσωτερικούς πελάτες. Η διάκριση αποτελεί μία ακόμη στη σειρά διακρίσεων της ING Ελλά-

δος, καθώς ήρθε σε συνέχεια της περσινής αντίστοιχης πρώτης θέσης στον διαγωνισμό, στον τομέα του Information Security, με ένα έργο που είχε στόχο τη μείωση του κινδύνου διαχείρισης της πληροφορίας στα πληροφοριακά συστήματα και τις εφαρμογές της εταιρίας. Κατά την τελετή τα βραβεία παρέλαβε ο κ. Ανδρέας Κρεμασιώτης, Chief Information Officer της ING Ελλάδος, ο οποίος τόνισε μεταξύ άλλων ότι η διάκριση που απέσπασε η ING Ελλάδος, αποδεικνύει έμπρακτα πως η εταιρεία μας βρίσκεται πλήρως ευθυγραμμισμένη με την καινοτόμο εξέλιξη της μητρικής εταιρείας του Ομίλου ING».



Φιλοξένησε φοιτητές από το Wharton School



Η ομάδα των φοιτητών στην Eurolife ERB

ΟΜΑΔΑ ΦΟΙΤΗΤΩΝ του Wharton School του Πανεπιστημίου της Πενσιλβάνια, φιλοξένησε στα γραφεία της η Eurolife ERB Ασφαλιστική, στο πλαίσιο σύντομου ταξιδιού του Πανεπιστημίου στη χώρα μας. Η επίσκεψη πραγματοποιήθηκε προκειμένου οι φοιτητές να έρθουν σε επαφή με επιτυχημένες ελληνικές επιχειρήσεις από διάφορους κλάδους της ελληνικής οικονομικής δραστηριότητας, να συνομιλήσουν με τους επικεφαλής και τα επιτελεία τους και να αντλήσουν γνώσεις, εμπειρίες και κατευθύνσεις για την επαγγελματική τους σταδιοδρομία. Είναι ιδιαίτερη τιμή για εμάς στη Eurolife ERB Ασφαλιστική, αλλά και προσωπικά για εμένα, να υποδεχόμαστε το Wharton School, ένα από τα πιο φημισμένα Business Schools του κόσμου, τόνισε ο πρόεδρος της Eurolife ERB Ασφαλιστικής κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, απόφοιτος ο ίδιος του Wharton School και Μέλος του Advisory Board του Πανεπιστημίου για την Ευρώπη, Μέση Ανατολή και Αφρική.



Όλα όσα θέλατε για την υγεία, είναι Orange.

Γνωρίστε σήμερα τα νέα προγράμματα ασφάλισης υγείας Orange Cross από την ING και επιλέξτε αυτό που καλύπτει τις δικές σας ανάγκες για την προστασία της υγείας σας.

Καλέστε σήμερα για να ενημερωθείτε για όλα τα προγράμματα που καλύπτουν μεταξύ άλλων:

- Νοσοκομειακή περίθαλψη
- Ιατρικές επισκέψεις
- Διαγνωστικές εξετάσεις
- Έξοδα αποθεραπείας
- Check up
- Επείγουσα μεταφορά

Βραβεύθηκε στα Business IT Excellence Awards

ΩΣ ΜΙΑ από τις επιχειρήσεις που διακρίνονται για τη βέλτιστη χρήση και επιχειρηματική αξιοποίηση της τεχνολογίας, βραβεύθηκε η Υδρόγειος Ασφαλιστική, στο πλαίσιο του θεσμού των Business IT Excellence Awards 2014. Όπως τονίζεται, η εταιρεία έλαβε την ανώτατη διάκριση («Άριστη Επίδοση») στην κατηγορία «ειδικές εφαρμογές για συγκεκριμένους κλάδους» για την επιτυχή και αποτελεσματική υλοποίηση της ολοκληρωμένης εφαρμογής διαχείρισης και αντιμετώπισης της ασφαλιστικής απάτης, την οποία

αναπτύσσει από τις αρχές του 2013 σε συνεργασία με τη SAS, ηγέτιδα εταιρεία λογισμικού και υπηρεσιών Business Analytics. Κατά την τελετή απονομής το βραβείο εκ μέρους της Υδρόγειου παρέλαβε ο κ. Θάνος Αγγελόπουλος, Διευθυντής Διαχείρισης Κινδύνων και Αναλογιστικής, με τον κ. Γιώργο Επιδέξιο, Project Manager and Fraud Solution Expert της SAS. Η αντιμετώπιση της ασφαλιστικής απάτης αποτελεί ένα μείζον ζήτημα για τον κλάδο μας και έναν μόνον από τους τομείς στους οποίους στρατηγικά εστι-



Η ομάδα της Υδρόγειου – SAS στα Business IT Excellence Awards 2014

άζει η Υδρόγειος μέσα από την επένδυση στην τεχνολογία. Στόχος μας είναι η αξιοποίηση καινοτόμων εφαρμογών και συστημάτων που δημιουργούν ουσιαστικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα για την εταιρεία, πά-

ντα με γνώμονα τις βέλτιστες υπηρεσίες προς τους ασφαλισμένους και συνεργάτες μας, δήλωσε σχετικά ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Υδρόγειου.

Cash
COURIER SERVICES

Η **CASH** Courier Services είναι μια νέα εταιρία που δημιουργήθηκε για την εξυπηρέτηση των σύγχρονων αναγκών των διαμεσολαβούντων ασφαλιστών. Πρόκειται για εταιρία διαχείρισης αλληλογραφίας και είσπραξης ασφαλιστηρίων συμβολαίων των γραφείων και όραμα της διοίκησης, όπως τονίζεται, είναι να προσφέρει τις εξαιρετικής ποιότητας υπηρεσίες της, πλήρως εκσυγχρονισμένες βάσει των επιταγών της εποχής.

Οι υπηρεσίες της Cash Courier

Διαθέτει έμπειρο προσωπικό, εκπαιδευμένο, που εγγυάται την είσπραξη των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, καθώς και τη διαχείριση και διεκπεραίωση της αλληλογραφίας μεταξύ των εταιριών. Διαθέτει επίσης άρτιο δίκτυο κάλυψης όλων των περιοχών του νομού Αττικής με δυνατότητα αποστολής αλληλογραφίας και είσπραξης σε

Εξυπηρετεί τους ασφαλιστές



όλη την Ελλάδα. Υπάρχει δυνατότητα αυθημερόν παράδοσης και πλήρης έλεγχος των αποστολών από τον πελάτη μέσω ηλεκτρονικής πλατφόρμας σε όλα τα στάδια της διαδικασίας. Στις υπηρεσίες περιλαμβάνεται ακόμη αναλυτική κατάσταση, παραδομένων και μη, αποστολών Online και μηνιαίο αναλυτικό πινάκιο χρέωσης των παραδοθέντων αποστολών με ανταγωνιστικές τιμές.

International Life
Για καλύτερη ζωή

Στην Alpha Trust η διαχείριση του εσωτερικού μεταβλητού κεφαλαίου

ΣΤΗΝ ALPHA TRUST αναθέτει η "International Life Εγγυημένο Κεφάλαιο" τη διαχείριση του εσωτερικού μεταβλητού κεφαλαίου

Το εσωτερικό μεταβλητό κεφάλαιο συνδέεται με ασφαλιστήρια συμβόλαια πελατών που έχουν επιλέξει ένα προϊόν το οποίο επενδύει σε μετοχές, ομόλογα και μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων των διεθνών κεφαλαιαγορών, με έμφαση σε αυτές της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Όπως τονίζεται, η συνεργασία με την Alpha Trust, οδηγεί σε μια επαγγελματική διαχείριση του εσωτερικού μεταβλητού κεφαλαίου της International Life και αναμένεται να ενισχύσει περαιτέρω την απόδοσή του, λειτούργώντας προς όφελος των ασφαλισμένων της.



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ

Baloise
Group
Ελβετία

Basler
Lebensversicherungs-AG
Γερμανία

Τριεθνής Ασφαλιστική Δύναμη

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

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

Σε ανοδική πορεία

ΤΗΝ ΑΝΟΔΙΚΗ πορεία και την ολοένα μεγαλύτερη αύξηση του μεριδίου της Glassdrive® στην αγορά αντικατάστασης και επισκευής κρυστάλλων αυτοκινήτου, ανακοίνωσε ο διευθύνων σύμβουλος της Saint-Gobain Autover Hellas κ. Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης, κατά την διάρκεια του 6ου ετήσιου συνεδρίου του δικτύου στη Θεσσαλονίκη. Όπως δήλωσε:



Στιγμιότυπο από το συνέδριο στη Θεσσαλονίκη

«Σ' ένα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον όπου η συνολική αγορά του αυτοκινήτου συνεχώς συρρικνώνεται από παράγοντες όπως: η μείωση των νέων αδειών, η κατάθεση πινακίδων και η ολοένα λιγότερη κυκλοφορία των οχημάτων, καταφέραμε να αυξήσουμε σημαντικά το μερίδιο αγοράς μας και να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη των Ασφαλιστικών Εταιριών αλλά και γενικότερα των πελατών μας. Με επίκεντρο της φιλοσοφίας μας τον άνθρωπο ως πελάτη και ως επαγγελματία, εμείς στην Glassdrive® στοχεύουμε στη συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών μας και στην εκπαίδευση των συνεργατών μας, ώστε να συνεχίσουμε να παρέχουμε υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών στην επισκευή και αντικατάσταση κρυστάλλων αυτοκινήτου.» Οι στόχοι της Glassdrive® για το 2014 είναι η περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου της και η ανάπτυξη των συνεργασιών της με τις ασφαλιστικές εταιρίες. Όπως τόνισε και ο κ. Κωνσταντίνος Δημητρουλάκης «Μας χαροποιεί ιδιαίτερα και μας δίνει δύναμη να γίνουμε ακόμη καλύτεροι, η εμπιστοσύνη που μας δείχνουν τόσο οι ασφαλιστικές εταιρίες, όσο και οι έμπειροι τεχνίτες και επιχειρηματίες οι οποίοι θέλουν να ενταχθούν στη οικογένεια της Glassdrive®. Σημειώνεται ότι η GLASSDRIVE® έως το τέλος Ιουλίου προσφέρει με κάθε αντικατάσταση ή/και επισκευή κρυστάλλου αυτοκινήτου, δωρεάν καύσιμα αξίας 10€. Η ενέργεια ισχύει για όλους τους ασφαλισμένους των ασφαλιστικών εταιριών με τις οποίες συνεργάζεται η GLASSDRIVE® και οι οποίοι έχουν την κάλυψη θραύση κρυστάλλων στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο τους.

Δράσεις κοινωνικής υπευθυνότητας

ΜΕΓΑΣ ΧΟΡΗΓΟΣ των αθλητικών εκδηλώσεων που πραγματοποιήθηκαν υπό την αιγίδα της Ελληνικής Ομοσπονδίας Μαχητικών Αθλημάτων, στο κλειστό γυμναστήριο Λάρισας, ήταν η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ, συνεχίζοντας τις δράσεις κοινωνικής υπευθυνότητας. Οι αγώνες που πραγματοποιήθηκαν υπό την παρουσία ιδιόκτητου αθροφύρου οχήματος του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, σημείωσαν μεγάλη επιτυχία και όλοι οι παρευρισκόμενοι αθλητές ξεπέρασαν τον εαυτό τους καθώς αγωνίζονταν υπό την ασφάλεια και το άγρυπνο βλέμμα του ιατρικού team της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ.



Ασφάλιση έργων τέχνης

Την AIGAION Ασφαλιστική εμπιστεύτηκε το Ινστιτούτο Πολιτισμού Έντευξης για την ασφάλιση της μεταφοράς και της έκθεσης 80 φωτογραφιών του διεθνούς φήμης φωτογράφου Κωνσταντίνου Μάνου, που ανήκουν στο Μουσείο Μπενάκη. Το φωτογραφικό υλικό θα παρουσιαστεί στο κοινό, στο πλαίσιο του Φεστιβάλ Φωτογραφίας Photometria, που θα πραγματοποιηθεί στην πόλη των Ιωαννίνων από τις 5 έως τις 30 Ιουνίου 2014. Επισημαίνεται ότι η AIGAION Ασφαλιστική διαθέτει ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης έργων τέχνης, που καλύπτουν συλλογές ιδιωτών και επαγγελματιών από κάθε πιθανό κίνδυνο.



Η ΠΡΩΤΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΑΣΦΑ-ΛΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΔΙΚΑ ΣΑΣ ΜΕΤΡΑ!

Η “AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ” παρέχει ολοκληρωμένα και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα για ιδιωτικά ή επαγγελματικά σκάφη αναψυχής και Mega Yachts, με έγκαιρη έκδοση προσφορών και ασφαλιστηρίων συμβολαίων, ταχύτατη αποπληρωμή ζημιών και ανταγωνιστικά ασφάλιστρα.

Τα προγράμματα της “AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ” περιλαμβάνουν καλύψεις για ίδιες ζημιές σε σκάφος και μηχανή από κάθε κίνδυνο, ασφάλιση πληρώματος και ενυπόθηκου ενδιαφέροντος, αστική ευθύνη έναντι τρίτων και νομική προστασία.

Γνωρίστε τώρα τα πλεονεκτήματα που σας προσφέρει η πρώτη εταιρία στις ασφαλίσσεις σκαφών αναψυχής!

**ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΣΤΟ: 210 91 19 910
Ή ΑΠΕΥΘΥΝΘΕΙΤΕ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΑΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟ**

Prime
INSURANCE

Προχωράμε... με πυξίδα την ιστορία μας

ΣΤΗΝ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ πορεία της Prime Insurance και τις ιστορικές καταβολές της αναφέρθηκε ο διευθύνων σύμβουλος της Prime Insurance, κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης κατά την διάρκεια των εργασιών του ετήσιου συνεδρίου της εταιρίας που πραγματοποιήθηκε στη Λευκωσία. Ο κ. Μιχαηλίδης, υπογράμμισε ακόμη το σημαντικότητα ρόλο που διαδραμάτισε η εταιρία κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης που επηρέασε τη χώρα, διοχετεύοντας ρευστότητα στους πελάτες της μέσω των συμβολαίων τους, ανέδειξε τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η εταιρεία σήμερα και αναφέρθηκε στη στρατηγική της. Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στην ανάπτυξη



Ο κ. Νίκος Κακλαμανάκης

του υποκαταστήματος της εταιρείας στην Ελλάδα, που αποτελεί έναν από τους κύριους άξονες της στρατηγικής της. Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, πρόεδρος του διοικητικού

συμβουλίου της Prime Insurance, απευθύνθηκε μέσω τηλεδιάσκεψης, μιλώντας για τους στόχους και την προοπτική της εταιρίας. Ευχαρίστησε όλους όσους έχουν συμβάλει στη μεγάλη ανάπτυξη της Prime Insurance και την πρόοδο που εμφανίζει καθημερινά. Η ομιλία του κ. Κοντομηνά, ήταν εγκάρδια, γεμίζοντας τους παρευρισκόμενους με αισιοδοξία και όραμα

για το μέλλον. Κορυφαία στιγμή του συνεδρίου ήταν αδιαμφισβήτητη η ομιλία του Νίκου Κακλαμανάκη. Ο χρυσός Ολυμπιονίκης μιλώντας για τις προσπάθειες και την επιμονή του αθλητή, που προσπερνώντας τις αμέτρητες δυσκολίες, καταφέρνει να φτάσει στο στόχο του και στη συνέχεια στην παγκόσμια αναγνώριση. Ο Νίκος Κακλαμανάκης προκάλεσε ρίγη συ-

γκίνησης σε ολόκληρη την αίθουσα δίνοντας το σύνθημα της Prime «Προχωράμε... Με πυξίδα την ιστορία μας!» Το συνέδριο τέλησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος της Βουλής των Αντιπροσώπων κ. Γιαννάκης Ομήρου και ο πρώην Υπουργός Οικονομικών κ. Μιχάλης Σαρρής, ο οποίος σε ομιλία του ανέδειξε τις ευκαιρίες που υπάρχουν σε συνθήκες οικονομικής ύφεσης.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Εκστρατεία

«Με οδηγό τον Διαβήτη»

Πιστή στη στρατηγική της για πρόληψη κινδύνων μέσα από την έρευνα και την εκπαίδευση, η AXA στήριξε ενεργά τον Μη Κερδοσκοπικό Οργανισμό «Με Οδηγό το Διαβήτη – Κάρτα Διαβήτη», στην υλοποίηση εκστρατείας ενημέρωσης και ευαισθητοποίησης για πρώτη φορά στην Ελλάδα σε 18 πόλεις, με σημαντικά αποτελέσματα. Στο πλαίσιο της εκστρατείας περισσότεροι από 18.000 συμπολίτες μας ενημερώθηκαν σχετικά με το διαβήτη, ενώ 188 εθελοντές από την AXA συμμετείχαν ενεργά.

Συμμετείχαμε ενεργά και με ενθουσιασμό στις δράσεις κάθε πόλης με 188 ε-



θελοντές μας τόσο από το αποκλειστικό δίκτυο πωλησέων μας όσο και από το προσωπικό μας» ανέφερε μεταξύ άλλων από πλευράς AXA η διευθύντρια επικοινωνίας κ. Λένα Πλαϊτή.

AXA- LinkedIn Συνεργασία

Συμφωνία με στόχο να ενισχύσει τις ομάδες ανθρώπινου δυναμικού, Marketing και πωλήσεων μέσα από καινοτόμα προγράμματα, εκπαίδευση και πρόσβαση σε υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, προχώρησαν η AXA και το LinkedIn το οποίο είναι η μεγαλύτερη πλατφόρμα δικτύωσης επαγγελματιών στον κόσμο. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, οι ομάδες από το ανθρώπινο δυναμικό της AXA θα συνεργαστούν με το LinkedIn για να προωθήσουν το όνομα της AXA ως εργοδότης εταιρείας και να αναπτύξουν την τεχνογνωσία τους στη χρήση ειδικών εργαλείων του LinkedIn. Τόσο η AXA όσο και το LinkedIn θα υποστηρίξουν σε άμεσο χρόνο προγράμματα που θα ενισχύουν τη γνώση των εργαζομένων τους για θέματα ανθρώπινου δυναμικού.

#6 λόγος για να λες «καλημέρα»:

Όταν είσαι ελεύθερος να επιλέγεις ακριβώς αυτό που σου ταιριάζει.



bonjour
CHOICE

Πρόγραμμα Νοσοκομειακής Περίθαλψης

- / 21 επιλογές κάλυψης Θέσης Νοσηλείας – Συμμετοχής εξόδων
- / Όριο Νοσοκομειακής Περίθαλψης έως 1.000.000€
- / Χειρουργικό Επίδομα / “One day Clinic”
- / Προνομιακές καλύψεις σε ανταγωνιστικό κόστος



ΗΜΕΡΙΔΑ ΕΕΑ- ΕΑΔΕ ΜΕ ΧΟΡΗΓΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΤΟ NEXTDEAL



Στο πάνελ Η κ. Εύα Βαρουχάκη, ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς, ο κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου, η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη και η κ. Ελένη Γρυπάρη

Νέο τοπίο στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση

ΜΕ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση για τους διαμεσολαβούντες, με θέμα: «Οι ανατροπές στην Ασφαλιστική Διαμεσολάβηση – Το νέο τοπίο με την εφαρμογή των Πράξεων 30 & 31 της ΤτΕ», που διοργάνωσαν το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών και η Ένωση Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος στο Ζάππειο, με χορηγό επικοινωνίας το Nextdeal. Ανοίγοντας τις εργασίες της ημερίδας ο εκδότης κ. Ευάγγελος Σπύρου ευχήθηκε αυτή η προσπάθεια να φέρει μεγαλύτερους προβληματισμούς για το αύριο, το οποίο εκτίμησε ότι θα είναι πάρα

πολύ καλύτερο. Ο πρόεδρος του ΕΕΑ κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου τόνισε ότι είναι δεδομένη η στήριξη του Επιμελητηρίου στους διαμεσολαβούντες, ενώ η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη τόνισε την ανάγκη συνεργασίας όλων για την εφαρμογή των νέων κανόνων. Ο Ταμίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κ. Φωκίων Μπράβος ανέφερε ότι διαμεσολαβητές και ιδιωτική ασφάλιση είναι συνώνυμες έννοιες και δεν μπορεί να πάνε χωριστά.

Ο εκδότης κ. Ευάγγελος Σπύρου



Παρούσα η ασφαλιστική αγορά στην εκδήλωση

Ξεπέρασε κάθε προσδοκία η συμμετοχή εκπροσώπων της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στην καθιερωμένη πλέον καλοκαιρινή εκδήλωση του ΣΕΣΑΕ, όπου 350 περίπου επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς – ο πρόεδρος και μέλη του Δ.Σ. της Ε.Α.Ε.Ε., στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών, ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, συνεργάτες, εκπρόσωποι του κλαδικού Τύπου – είχαν την ευκαιρία να



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος και η κ. Χαρά Ανέστη

συναντηθούν και να περάσουν μία όμορφη βραδιά σε χαλαρό και ευχάριστο κλίμα στο χώρο του Island. Επιπλέον, τη βραδιά αυτή – όπως και σε

κάθε δράση του - ο ΣΕΣΑΕ στήριξε ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες προσφέροντας τα εδέσματα που απέμειναν στο «Μπορούμε!».. Το «Μπορούμε!» είναι μια Αστική μη Κερδοσκοπική Εταιρεία που καταπολεμά τη σπατάλη του φαγητού που περισσεύει σε κάποιους και δρα υπέρ της αξιοποίησής του για κοινωνική σκopoή σε όλη την Ελλάδα.



One για την εξυπηρέτηση συνεργατών και πελατών

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ, ταχύτητα και υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση είναι τα κύρια χαρακτηριστικά του συστήματος One με το οποίο η International Life εξυπηρετεί σε πραγματικό χρόνο όλους τους συνεργάτες της 24 ώρες το 24ωρο 7 ημέρες την εβδομάδα. Το σύστημα One επιταχύνει και απλοποιεί τη ροή εργασιών των συνεργατών της εταιρείας παρέχοντάς τους τη δυνατότητα να προσφέρουν άμεση εξυπηρέτηση στους πελάτες τους με κυριότερα εργαλεία την άμεση τιμολόγηση, τη δημιουργία προσφοράς και την άμεση αποστολή της στον πελάτη, την έκδοση και αποστολή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, την παρακολούθηση της εξέλιξης των αιτημάτων τους (αιτήσεις, αποζημιώσεις) και τα στατιστικά στοιχεία χαρτοφυλακίου, προμηθειών και αμοιβών, loss ratio κλπ.



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι,
Τηλ: +30 210 6776111, Fax: +30 210 6776035,
www.interasco.gr, e-mail: info@interasco.gr

σίγουρα, γρήγορα...απλά!

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

...γιατί πάνω από 120 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Hagel που έχει 2 εκ. πελάτες, 1,5€ δις κύκλο εργασιών, 620.000.000€ ίδια κεφάλαια και 18,5€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατόι περισσότερο από ποτέ.

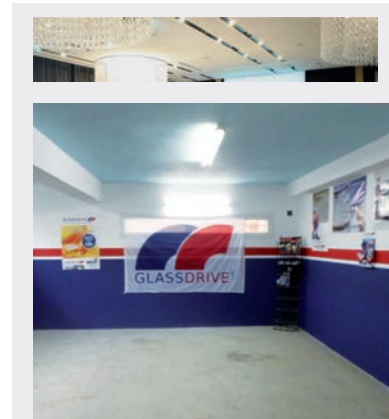
Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προοδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

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

Στηρίζει τους νέους

Η ΑΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος ήταν μεταξύ των επιχειρήσεων που βοήθησαν να ολοκληρωθεί το τριήμερο «Πανόραμα Επιχειρηματικότητας & Σταδιοδρομίας 2014» που γίνεται από τον καθηγητή της ΑΣΟΕΕ κ. Ι. ορδάνη Λαδόπουλο και παρακολούθησαν 3.000 επισκέπτες, νέοι και νέες ηλικίας 18 -30 ετών. Στο συνέδριο, καταξιωμένοι εισηγητές μοιράστηκαν τις εμπειρίες τους με τους συμμετέχοντες και ανέλυσαν τις τάσεις και ευκαιρίες που υπάρχουν για επιχειρηματικότητα και απασχόληση. Όπως τονίζεται, η ΑΤΕ Ασφαλιστική θα συνεχίσει να στηρίζει πρωτοβουλίες οι οποίες μπορούν να προχωρήσουν την κοινωνία μας βήματα μπροστά, παρέχοντας ταυτόχρονα την ευκαιρία σε κλάδους της οικονομίας, όπως ο ασφαλιστικός κλάδος, να απευθυνθούν σε νέους ανθρώπους, ενημερώνοντάς τους για τη σημασία και το ρόλο του θεσμού της ασφάλισης αλληλίας και τις προοπτικές που παρουσιάζει η ασφαλιστική βιομηχανία στη χώρα μας.



Νέος σταθμός στη Χίο

Ένα νέο μέλος στην «οικογένεια» της Glassdrive® υποδέχεται η εταιρία. Πρόκειται για τον κ. Νικόλαο Μαρκάκη στη Χίο. Ο κ. Μαρκάκης διατηρεί πρότυπη μονάδα φανοποιείου και κέντρο επισκευής & αντικατάστασης κρυστάλλινων αυτοκινήτου, συνολικής επιφάνειας 214 τ.μ. στην πόλη της Χίου. Στο σταθμό Glassdrive® του κ. Μαρκάκη οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα πλέον να απολαμβάνουν τις μοναδικές υπηρεσίες, όπως επισκευή και αντικατάσταση των κρυστάλλινων τους χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες, άμεση εξυπηρέτηση εντός 24 ωρών από την αναγγελία της ζημιάς, πιστοποίηση της γνησιότητας των κρυστάλλινων και εγγύηση εργασίας «εφ' όρου ζωής».

Prime
INSURANCE

Νέα διαφημιστική καμπάνια



ΣΤΟΝ ΑΕΡΑ είναι δύο νέα τηλεοπτικά σποτ της Prime Insurance. Όπως τονίζεται, η εταιρία θέλοντας να δώσει νέο, ανανεωμένο και φρέσκο πνεύμα στην καμπάνια της, προβάλει το γιλικό πρόσωπο του αγοριού ο οποίος μιλάει για τη γιαγιά του φίλου του που είναι...500 ετών! 500 είναι το άθροισμα των ετών της εμπειρίας των ανθρώπων που στελεχώνουν την Prime Insurance.

Των ανθρώπων που έφτιαξαν το ασφαλιστικό σύστημα στην Ελλάδα και προσπαθούν καθημερινά να βρίσκουν νέους τρόπους, να δημιουργούν καινοτόμα προϊόντα πάντα για με στόχο την ασφάλεια του πελάτη.



Τίποτα δεν είναι υπερβολικό όταν πρόκειται για την υγεία των πελατών της Prime Insurance.

Η Prime θέλοντας να προσφέρει στους πελάτες της την απόλυτη ασφάλεια παρέχει ακόμα και δεύτερη ιατρική γνωμάτευση από τα πιο εξειδικευμένα νοσοκομεία του εξωτερικού σε συνεργασία με τη MediGuide America.

Το ανθρωπάκι του σποτ δεν αρκείται στη μία ιατρική γνωμάτευση αλλά το πρόσωπό του φωτίζεται με χαμόγελο όταν δέχεται και τη δεύτερη! Γιατί στην Prime όταν μιλάμε για την υγεία των πελατών μας, μπορούμε να φτάσουμε πολύ μακριά.

Εκδήλωση για την διαχείριση των κινδύνων

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers, με την υποστήριξη της AIG και θέμα «Εξαγορές & Συγχωνεύσεις: διαχείριση των κινδύνων». Στο Ballroom της Μεγ. Βρετανίας, εισηγητές από την Ελλάδα και το εξωτερικό, ανέλυσαν σε βάθος όχι μόνον την εξειδικευμένη ασφαλιστική κάλυψη «Warranty & Indemnity Insurance», αλλά και τα όσα προβλέπονται από την νομοθεσία, τις νομικές πτυχές της διαδικασίας εξαγοράς, καθώς και τις πιθανές παραβάσεις εγγυήσεων. Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO της MATRIX τόνισε μεταξύ άλλων ότι οι εξειδικευμένες ασφαλιστικές καλύψεις αποτελούν ουσιώδες συστατικό του risk management και στο πλαίσιο αυτό, το προϊόν «W&I» που σχεδιάστηκε σε συνεργασία με την AIG συνδυάζει όλη την διεθνή εμπειρία του ασφαλιστικού κολοσσού με τις ανάγκες της τοπικής αγοράς.

Στην Αθήνα το συνέδριο



ΤΟ AUTOMOTIVE Glass Europe, ο πανευρωπαϊκός σύνδεσμος εταιριών με δίκτυα επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλινων οχημάτων, επέλεξε την Αθήνα για τη διεξαγωγή του εξαμηνιαίου συνεδρίου του. Την φιλοξενία του συνεδρίου ανέλαβε η Autoglassfit AE με το δίκτυο καταστημάτων GlassFit® το μοναδικό μέλος του συνδέσμου από την



Στιγμιότυπο από τις εργασίες του συνεδρίου

ελληνική αγορά. Σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών παρευρέθηκαν εκπρόσωποι από την Δανία, τη Γαλλία, τη Μ. Βρετανία, την Ιρλανδία, το Βέλγιο, την Ολλανδία, την Νορβηγία, την Ελβετία, τη Σλοβακία, την Πορτογαλία, την Ιταλία, την Πολωνία και βέβαια από την Ελλάδα, για να συζητήσουν τις εξελίξεις στην ευρωπαϊκή αγορά για τη θραύση κρυστάλλινων και να χαράξουν κοινή στρα-

τηγική για το μέλλον. Την Ελλάδα εκπροσώπησαν ο πρόεδρος της Autoglassfit A.E. κ. Απόστολος Δουλγέρης, ο αντιπρόεδρος κ. Κωνσταντίνος Βαρδακαστάνης και ο γενικός διευθυντής Κος Νικόλαος Γκουζέλιος. Τον συντονισμό του συνεδρίου είχε ο Κος Pim De Ridder, ο επικεφαλής του συνδέσμου με έδρα το Άμστερνταμ. Εκτός από τον τεχνικό τομέα ανα-

Με μια ματιά

• Συμπληρώθηκε ένας χρόνος από τότε που η International Life έθεσε σε πλήρη λειτουργία το σύστημα συνολικής διαχείρισης συμβολαίων στον κλάδο αυτοκινήτων «Τυπώνω - Πληρώνω». Η εφαρμογή του συστήματος αυτού, είναι πλήρως εναρμονισμένη με τη νέα νομοθεσία, η οποία απαιτεί την καταβολή ολόκληρου του ασφαλιστρού για την έναρξη ισχύος της ασφαλιστικής κάλυψης. Είναι σαφές ότι πριν από την καταβολή ολόκληρου του ποσού δεν επιτρέπεται η έκδοση και βεβαίως ούτε η παράδοση του ασφαλιστηρίου στον ασφαλισμένο.

Η ΟΡΙΖΩΝ Ασφαλιστική στο πλαίσιο της περαιτέρω ανάπτυξης του χαρτοφυλακίου της, αλλά με βασικό στόχο την παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών προχώρησε, όπως αναφέρει, σε νέες αντασφαλιστικές συνεργασίες, που της επιτρέπουν να έχει υψηλά όρια ανάληψης κινδύνων στον κλάδο περιουσίας, χωρίς κατηγοριοποίηση κινδύνων. Στηριζόμενη στην μακρά ειδίκευση και τεχνογνωσία της σε εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους, η Ορίζων Ασφαλιστική με ανανεωμένο ανθρώπινο δυναμικό, νέες σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές αλλά πάνω από όλα ποιοτικό και άμεσο service, σχεδιάζει το μέλλον με επίκεντρο της στρατηγικής της, την ανάπτυξη του κλάδου περιουσίας.

Συνέδριο πραγματογνώνων με τη σφραγίδα της E.E.M.C.//MQI

ΠΟΛΛΑ ΚΑΙ ΘΕΤΙΚΑ ήταν τα μηνύματα που εκφράστηκαν στο « 4ο Πανελλήνιο Επιστημονικό Συνέδριο Ασφαλιστικών Πραγματογνώνων Εκτιμητών Ζημιών Ασφαλίσεων και Ασφαλιστικών Προσώπων», με ιδιαίτερο χαρακτηριστικό το μήνυμα της κυρίας Μαργαρίτας Αντωνάκη «Όποιος θέλει να είναι επιτυχημένος θα πρέπει να κάνει περισσότερα απ' τα ελάχιστα», μήνυμα που έρχεται σε αρμονία με τον στόχο του συνεδρίου, δηλαδή την προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών μέσα από την τήρηση των διαδικασιών και μοντέλων ανάπτυξης και ποιότητας όπως το μοντέλο Coordinators MQI. Η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη μεταξύ άλλων εξέφρασε μια θετική και αισιόδοξη άποψη για την πορεία της αγοράς και για επιστροφή στην ανάκαμψη.

Χαιρέτησε το έργο των Επιτροπών της Επιστημονικής & Επαγγελματικής Ένωσης E.E.M.C.//MQI και δήλωσε ότι τόσο ο ίδιος όσο και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος θα είναι δίπλα τους, αρωγοί σε τέτοιες προσπάθειες που μόνο βελτιώνουν την ασφαλιστική αγορά. Το 4ο Πανελλήνιο Επιστημονικό Συνέδριο Ασφαλιστικών Πραγματογνώνων Εκτιμητών Ζημιών Ασφαλίσεων και Ασφαλιστικών Προσώπων, τίμησαν με την παρουσία τους οι είκοσι ομιλητές και ηλέον των 200 Συνέδρων που γέμισαν ασφυκτικά το συνεδριακό χώρο Coordinators Congress Center την αίθουσα καθ όλη των διάρκειας του συνεδρίου που διεξήχθη με χορηγό και υποστηρικτή τον Όμιλο Π. & Ε Καρναχωρίτη στις εγκαταστάσεις του Ομίλου Coordinators Group. Όμως, όπως τονίζεται, η επιτυχία του συνεδρίου δεν έχει να κάνει μόνο με τους αριθμούς αλλά με την ουσία, αφού για πρώτη φορά μέσα σε μια συνεδριακή ημερίδα αναπτύχθηκαν θέματα ζημιών και διακανονισμού, για τους περισσότερους κλάδους ιδιωτικής ασφάλισης δίνοντας έτσι μια καθολική εικόνα στον επαγγελματία, που θα πρέπει (όπως τόνισαν οι περισσότεροι ομιλητές) να στραφεί και στα υπόλοιπα προϊόντα κλάδων Ιδιωτικής Ασφάλισης, από όποια θέση και αν είναι, είτε αυτή του Διαμεσολαβητή, είτε αυτή του Πραγματογνώμονα κ.λ.π.



1. Άποψη Συνεδριακού κέντρου Coordinators Congress Centre, Αίθουσα Helen. 2. Φαράντου Μαρία, Νομικός Σύμβουλος Ε.Α.Ε.Ε. 3. Τζανής Γεώργιος, Δικηγόρος Πρόεδρος ΓΔΑ. 4. Αριστερά Καρναχωρίτης Βασίλειος, Ν. Εκπρόσωπος E.E.M.C.//MQI, Μεσίτης Ασφαλίσεων, Πρόεδρος Επιτροπής Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών & Εκπαίδευσης Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών. Μέση: Τζανής Γεώργιος, Δικηγόρος Πρόεδρος ΓΔΑ. Δεξιά: Καρναχωρίτης Παναγιώτης, Πρόεδρος Ομίλου Coordinators Group. 5. Κωσταρέλλος Κωνσταντίνος, Τεχνικός Διευθυντής Cromar Ε.Π.Ε.. 6. Χαλκίτης Στέφανος, Ναυπηγός. 7. Αντωνάκη Μαργαρίτα, Γενική Διευθύντρια Ε.Α.Ε.Ε. 8. Παναγιώτη Καρναχωρίτη, Σεργιανή Ποθητού, Αιμιλία Αλιφέρη, Αντωνάκη Μαργαρίτα, Φαράντου Μαρία, Καρναχωρίτης Βασίλειος, Καρναχωρίτης Δημήτριος, Σταματάκης Αριστόδημος. 9. Ξένος Αθανάσιος, Διευθυντής Ζημιών EFG Eurolife Ασφαλιστική & Ζέρβας Φώτιος, Διευθυντής Ζημιών MINETTA

Αυτό που κάνει το όλο εγχείρημα ξεχωριστό πριν 10 χρόνια κάτω από την ίδια ιδέα μιας κοινής ένωσης όλων των κλάδων με Επιστημονικό χαρακτήρα και ξεκί-

νησε η Επιστημονική & Επαγγελματική Ένωση E.E.M.C.//MQI Πιστοποιημένων Επαγγελματικών Προσώπων που ασχολούνται με όλους τους κλάδους και όλες τις υπηρεσίες με γνώμονα πάντα την Επιστήμη. Η E.E.M.C.//MQI μαζί με τους Πιστοποιημένους με το Σύστημα Ασφαλιστικής Ποιότητας MQI (Insurance Quality Models) ετοιμάζει ήδη νέες δράσεις που εμπλέκονται στην Ασφαλιστική Αγορά.



Ο κ. Παναγιώτης Καρναχωρίτης με την κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη



Ο κ. Γεώργιος Καραβίας

Ενδεικτικά οι Ομιλητές αναφέρθηκαν στα εξής :

Ο κ. **Καρναχωρίτης Παναγιώτης** Πρόεδρος του Ομίλου Coordinators Group έκανε χαιρετισμό και εξέφρασε την ευχαρίστησή του ως πρωτεργάτης της Επιστημονικής & Επαγγελματικής Ένωσης E.E.M.C.//MQI και την δημιουργία του χαρακτήρα του συστήματος Ποιότητας και Ανάπτυξης Coordinators MQI γιατί δικαιώθηκε απόλυτα ύστερα από 10 χρόνια σκληρής δουλειάς για το σύστημα Ποιότητας και Ανάπτυξης Coordinators MQI τόσο ο ίδιος όσο και τα χιλιάδες Μέλη που τηρούν το Σύστημα το οποίο καλύπτει πέρα από τα ελάχιστα που έρχεται σήμερα να ζητηθεί ο νόμος όλα τα ζητήματα που προκύπτουν, όπως των επανεκπαίδευση με το πιστοποιητικό ποιότητας E.C.I.Q, παρουσίασε δε και το πρωτόκολλο που κατατέθηκε πριν 10 χρόνια για το σύστημα Ποιότητας και Ανάπτυξης Coordinators MQI

Η κα **Μαρία Φαράντου** έκανε μια λεπτομερή και ουσιαστική ανάλυση για τις αλλαγές στην Νομοθεσία στον κλάδο του Αυτοκινήτου.

Ο κ. **Γεώργιος Καραβίας** Πρόεδρος του ΣΕΜΑ, μίλησε για την σημασία της Ποιότητας αλλά και την Αστική ευθύνη του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή.

Ο κ. **Γεώργιος Τζανής** Πρόεδρος του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης ανέπτυξε το Νέο Σύστημα Φιλικού Διακανονισμού.

Ο κ. **Δημήτριος Τσεκούρας** και ο κύριος Βασίλειος Μπάλλας μίλησαν για την σημασία της Νομικής Προστασίας.

Η κα **Ιωάννα Τοπάλογλου**, μέλος της Επιτροπής Ναυτασφαλίσεων της Επιστημονικής & Επαγγελματικής Ένωσης E.E.M.C.//MQI για την Ναυτική Ασφάλιση.

Ο κ. **Κωνσταντίνος Κωσταρέλλος** Τεχνικός Διευθυντής Cromar Ε.Π.Ε. μίλησε για τις Τεχνικές Ασφαλίσεις.

Ο κ. **Ξένος Αθανάσιος** Διευθυντής Ζημιών της EFG Eurolife Ασφαλιστικής και ο κύριος Φώτης Ζέρβας Διευθυντής Ζημιών της Μινέττα παρουσίασαν το επάγγελμα του πραγματογνώμονα από την σκοπιά των εταιριών και ανέλυσαν τις διαδικασίες και τις απαιτήσεις των ζημιών του αυτοκινήτου σήμερα.

Ο κ. **Καπασσακαλίδης Νικόλαος** Πράκτορας Ασφαλίσεων & Διακανονιστής Ζημιών Μεταφορών ως Μέλος της Επιστημονικής & Επαγγελματικής Ένωσης E.E.M.C.//MQI ανέλυσε ζημιές τις Ασφαλίσεις Μεταφορών και την διαχείριση Ζημιών που προκύπτουν από αυτές.

Ο κ. **Κασωτάκης Γρηγόριος** ως Μέλος της Επιστημονικής & Επαγγελματικής Ένωσης E.E.M.C.//MQI ανέλυσε ζημιές που προκύπτουν από σκάφη αναψυχής.

Ο κ. **Χαλκίτης Στέφανος** ιδιοκτήτης Ναυπηγείου, μίλησε για την εμπειρία της επίσκεψης των σπουδαστών της Coordinators στις εγκαταστάσεις του αλλά και για την λειτουργία ενός σύγχρονου Ναυπηγείου.

Το Συνέδριο έκλεισε με τις εξετάσεις Ασφαλιστικών Πραγματογνώνων που ολοκλήρωσαν το φετινό κύκλο σπουδών στο πρόγραμμα Ασφαλιστικών Πραγματογνώνων. Οι εξετάσεις σηματοδότησαν την έναρξη του νέου κύκλου σπουδών.

Ποια είναι
η Ένωση
E.E.M.C.//MQI



Τον Ιανουάριο του 2011 με απόφαση του Πρωτοδικείου Αθηνών επικυρώθηκε και καταχωρήθηκε το καταστατικό του επαγγελματικού και επιστημονικού σωματείου με την επωνυμία «Ένωση Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου Πιστοποιημένων Ασφαλιστικών & Χρηματοοικονομικών Προσώπων, Πραγματογνώνων, Μεστών Αστικών Συμβάσεων & συναφών επαγγελμάτων, Διαμεσολαβούντων & Υπαλλήλων Μελών MQI των επιχειρήσεων COORDINATORS GROUP.» Η Ένωση Πιστοποιημένων Διαμεσολαβούντων με MQI δίνει την δυνατότητα σε όλα τα μέλη της να δηλώσουν την επιθυμία τους για συμμετοχή στην διοικητική δομή της Ένωσης Μελών MQI προκειμένου να συμμετέχουν ενεργά ως μέλη διοικητικών επιτροπών, για την επίλυση και την προώθηση θεμάτων που αφορούν τα ασφαλιστικά και συναφή σε αυτά επαγγέλματα.

Συνεργασία στο MSc in Marketing

Η SAS ΚΑΙ ΤΟ ALBA φέρνουν τους φοιτητές κοντά στην αγορά εργασίας με εξειληγμένες τεχνολογίες marketing analytics. Ειδικότερα, το ALBA Graduate Business School at The American College of Greece ανακοίνωσε τη συνεργασία του με τη SAS, για τη διεξαγωγή ενός workshop διάρκειας δεκατεσσάρων ωρών με τίτλο "Marketing Analytics with SAS" για τους φοιτητές του προγράμματος MSc in Marketing. Το σεμινάριο

"Marketing Analytics with SAS", το οποίο έλαβε χώρα στα μέσα Ιουνίου, έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να βοηθήσει τους φοιτητές, όχι μόνο να καταλάβουν τη σημασία των αναλυτικών μεθόδων για τα σύγχρονα τμήματα μάρκετινγκ, αλλά πολύ περισσότερο να αποκτήσουν άμεση εμπειρία στη χρήση του SAS Enterprise Miner, κορυφαίου εργαλείου στο χώρο και ιδιαίτερα διαδεδομένου στον επιχειρησιακό κόσμο παγκοσμίως. Αξίζει να σημειωθεί ότι για

την καλύτερη κατανόηση των εννοιών η διδασκαλία των αναλυτικών μεθόδων έγινε μέσω case studies ενώ κάθε φοιτητής είχε αποκλειστική πρόσβαση σε προσωπικό υπολογιστή με το λογισμικό εγκατεστημένο. Το σεμινάριο αυτό αποτελεί την επέκταση συνεργασίας που ανακοίνωσε το ALBA στην αρχή του έτους στον τομέα των Executive Seminars και δείχνει ότι και οι δύο οργανισμοί μοιράζονται το ίδιο όραμα σχετικά

με την προώθηση της γνώσης. Συγχρόνως πιστεύουν ακράδαντα ότι ο συνδυασμός γνώσεων των εργαλείων και λύσεων της SAS με τις γνώσεις γύρω από το χώρο των αναλυτικών μεθόδων μπορούν να αυξήσουν σημαντικά τις προοπτικές των φοιτητών στην αγορά εργασίας τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό καθώς τόσο το ALBA χαιρεί αναγνώρισης αλλά και η γνώση εργαλείων SAS έχει μεγάλη ζήτηση στον επιχειρηματικό κόσμο.

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.
Εξειδίκευση & Αξιοπιστία

Χορηγός στο Ράλλυ Ακρόπολης



Οι κκ. Νίκος Μακρόπουλος, Αθανάσιος Παπαθανασίου, Θεόδωρος Χατζηγιάννης

Η καρδιά του 13ου Ιστορικού Ράλλυ Ακρόπολης έπεσε φέτος με τα χρώματα της εταιρίας Ευρώπη Ασφαλιστική, που υποστηρίζει για πρώτη φορά ως χορηγός τη διοργάνωση. Η εκκίνηση του αγώνα δόθηκε στις 5 Ιουνίου και η Ευρώπη Ασφαλιστική «συμμετείχε» στον αγώνα «ντύνοντας» με τα λογότυπά της ένα Triumph TR 250 του 1968, που διαγωνίστηκε με οδηγό τον κ. Αθανάσιο Παπαθανασίου, Γενικό Γραμματέα του Triumph Club και τακτικό μέλος της ΕΛΠΑ, ο οποίος έχει ήδη στο ενεργητικό του πολλές συμμετοχές σε Ράλλυ Ακρόπολης.

Συνοδογός ήταν ο κ. Θεόδωρος Χατζηγιάννης, συνεργάτης της εταιρίας Ευρώπη Ασφαλιστική. Να σημειωθεί ότι το λογότυπο της εταιρίας κόσμησε επίσης την αψίδα της εκκίνησης, τα μετάλλια και τα κύπελλα, ενώ ο Πρόεδρος της εταιρείας, κ. Νικόλαος Μακρόπουλος, έδωσε μια από τις εκκινήσεις του φετινού ράλλυ.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Εθελοντική αιμοδοσία

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα από την Alpha Ασφαλιστική, σε συνεργασία με την Τράπεζα Αίματος του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας, εθελοντική αιμοδοσία. Η εκδήλωση διοργανώθηκε στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης και της κοινωνικής προσφοράς της Alpha Ασφαλιστικής, με στόχο την περαιτέρω ευαισθητοποίηση και συμμετοχή του προσωπικού της σε κοινωνικά θέματα. Η αιμοδοσία, η οποία έγινε στα κεντρικά γραφεία της Εταιρίας, στέφθηκε με επιτυχία,

καθώς τα μέλη του προσωπικού και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι ανταποκρίθηκαν πρόθυμα, εκφράζοντας έμπρακτα το ενδιαφέρον και την αγάπη τους προς το συνάνθρωπο τους.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ:

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ,
ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO:

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ

Π. ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

ΠΑΝΝΗΣ Γ. ΜΠΟΥΚΟΥΒΑΛΑΣ

www.jmpc.gr

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

Ορέστης Σχοινάς

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

IRIS ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ Α.Ε.Β.Ε

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €,

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 - ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 105 57

ΑΦΜ: 999368058

ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ, ΤΗΛ.: 210-3229.394 -

FAX: 210-3257.074



ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗ-
ΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: info@asfalistikoiNai.gr

• WWW.ASFALISTIKONAI.GR

Διαβάστε στο επόμενο «ΝΑΙ»

Κάθε Οργανισμός πρέπει
να είναι έτοιμος να
εγκαταλείψει οτιδήποτε κάνει
προκειμένου να επιβιώσει

Peter Drucker, (1909-2005)

Αυστριακός γκουρού του management



Εσείς τι θα εγκαταλείψετε
για να αυξήσετε τις πωλήσεις σας;

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, Η ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΗ, ΟΛΙΚΗ, ΜΕΡΙΚΗ Ή ΠΕΡΙΛΗΠΤΙΚΗ
Ή ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΦΡΑΣΗ Ή ΔΙΑΣΚΕΥΗ / ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΕ ΟΠΟΙΟΝΔΗΠΟΤΕ ΤΡΟΠΟ, ΜΗ-
ΧΑΝΙΚΟ, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ, ΦΩΤΟΤΥΠΙΚΟ, ΗΧΟΓΡΑΦΗΣΗΣ Ή ΑΛΛΟΝ, ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΓΡΑΠΤΗ ΑΔΕΙΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ.
ΝΟΜΟΣ 2121/1993 ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΚΑΙΟΥ ΠΟΥ ΙΣΧΥΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.



Η SAS «καταλαβαίνει» τις ασφαλιστικές εταιρείες!

Οι ασφαλιστικοί οργανισμοί καλούνται να διαχειριστούν πολύπλοκα επιχειρηματικά θέματα, διευρυμένο ανταγωνισμό και τη συμμόρφωση με το νέο κανονιστικό πλαίσιο.

Τα Business Analytics της SAS, σας οπλίζουν με ισχυρά εργαλεία ώστε να επιλύσετε τα ιδιαίτερα ζητήματα του ασφαλιστικού κλάδου.

Οι εξειδικευμένες λύσεις μας βοηθούν τους ασφαλιστικούς οργανισμούς:

- » Στη συμμόρφωση με το νέο κανονιστικό πλαίσιο Solvency II
- » Στην καταπολέμηση της απάτης στις απαιτήσεις αποζημιώσεων και στον τομέα της υγείας
- » Στη γρήγορη εξερεύνηση και απεικόνιση όλων των σχετικών δεδομένων για την παραγωγή αξιόπιστων διαδραστικών αναφορών. Η γνώση πια είναι προσιτή σε όλους μέσω dashboards και δυνατοτήτων κινητής επιχειρηματικής ευφυΐας.

» Μάθετε περισσότερα:
www.sas.com/gr/insurance

sas
THE POWER TO KNOW.