

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 177 • ΜΑΡΤΙΟΣ-ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2019 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

30 σελίδες έρευνα ΝΑΙ
Πώς να στρατολογήσετε
νέους «ιππείς»
στις πωλήσεις!

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΤΙ ΕΓΡΑΦΕ ΤΟ ΤΟΥΡΚΙΚΟ ΦΙΡΜΑΝΙ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΑΝ Ο ΕΛΓΙΝ ΚΑΙ ΟΙ ΑΓΓΛΟΙ

Λέμε ΝΑΙ στην επιστροφή των Γλυπτών του Παρθενώνα!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

127
ΧΡΟΝΙΑ
ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

**CORPORATE
SUPERBRANDS
GREECE 2016**



Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.



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



**ΠΑΝΤΑ ΘΕΛΑΜΕ ΝΑ
ΚΑΝΟΥΜΕ ΕΚΕΙΝΟ ΤΟ
ROADTRIP. ΗΜΑΣΤΑΝ ΟΜΩΣ
ΣΥΝΕΧΩΣ ΜΕΣΑ ΣΤΑ ΒΙΒΛΙΑ.
ΤΩΡΑ, ΠΟΙΟΣ ΜΑΣ ΠΙΑΝΕΙ!**

**Τόλμησε σήμερα ό,τι αφήνεις
για αύριο. Είμαστε μαζί σου.**

Ασφάλιση Αυτοκινήτου Allianz

Με τα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου **All for 1**, ταξιδεύεις με ασφάλεια σε κάθε προορισμό έχοντας την ολοκληρωμένη προστασία και σιγουριά της Allianz.

Μάθε περισσότερα στο www.allianz.gr



#TolmiseSimera

Allianz 



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νοιάζεται για σας



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

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

www.intersalonica.gr

e-mail: company@intersalonica.gr

Μπροστά με όλη μας τη δύναμη

ΜΕ ΣΗΜΑΝΤΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Προετοιμάζουμε την επόμενη ημέρα του Ομίλου επενδύοντας:

> € 2 εκατ. το 2017

+ 103% σε σύγκριση με το 2016

Επενδύουμε σε:

- Νέες μεθοδολογίες
- Έργα υποδομής
- Ανθρώπινο δυναμικό
- Προϊόντα



ΜΕ ΗΓΕΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Ίδια Κεφάλαια Group - IFRS:

€ 651 εκατ.
(vs €400 εκατ. το 2016)

€ 81 εκατ.
Κέρδη προ φόρων

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

€ 252 εκατ.
Αποζημιώσεις*

€ 3,4 εκατ.
Εργοδοτικές Εισφορές
στην Ελλάδα

> 540.000
Πελάτες

€ 483 εκατ.
Ασφάλιστρα**

ΜΕ ΜΑΚΡΟΠΝΟΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Επένδυση

για τον ψηφιακό μετασχηματισμό

Ανάπτυξη

των συνταξιοδοτικών προϊόντων

Κερδοφόρα

σύνθεση του χαρτοφυλακίου

Διευρυμένο

δίκτυο συνεργατών

Προσέλκυση

νέων ταλέντων

Στήριξη

της ελληνικής κοινωνίας



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

Eurolife ERB
INSURANCE GROUP

A FAIRFAX Company

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

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

** Το ποσό αφορούν μόνο στις ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα & Ρουμανία

eurolife.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 177 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2019

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ε. ΣΠΥΡΟΥ – Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ

ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,

ΤΗΛ.: 210-3221.525, 210.3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € _ ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25€,

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100€, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5€

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197

IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 120/440459-90

IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



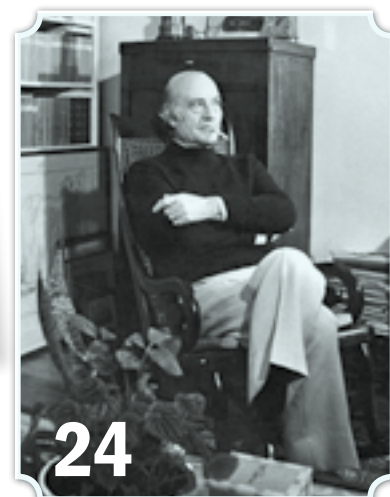
ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

- 10** Άρθρο Εκδότη
14 Συναισθηματικά-
24 Αφιέρωμα
Οδυσσέας Ελύτης
26 Ασφαλιστικό
Underwriting
42 «Άνοιξη, νέα γενιά
και στρατολόγηση
νέων συνεργατών!»



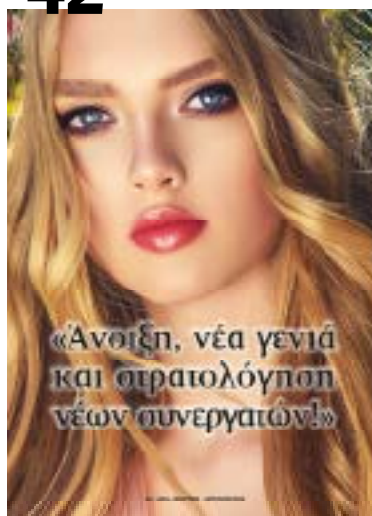
14



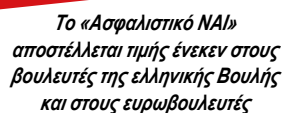
24

- 70** ΕΑΕΕ
Ετήσια Τακτική Συνέλευση
116 Κύπρος:
Πώς το bancassurance
επανήλθε στην ασφαλιστική αγορά
126 Πρόσωπα
Γιώργος Φουφόπουλος: Κορυφαίος
δεν γεννιέσαι, γίνεσαι!
128 Συνέντευξη
Συμεών Μακέδος: Η ασφάλιση ζωής
είναι πράξη αγάπης
132 Ειδήσεις
160 Αυτοκίνητο

42



126



facebook.com/
nextdealgr

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



7 «ΝΑΙ» / ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2019



*Για να μην χάνεις οπτικογράφημα *...*

** δημιουργήμα κινούμενων
εικόνων με ήχο,
βιντεοσκοπημένο
σε μαγνητική ή ψηφιακή
ταινία (ή άλλο μέσο)
BINTEO*



#Nextdeal





Ασφάλιση Υγείας

Κάποιοι σε περιμένουν. Γύρνα κοντά τους και μη χάνεις ούτε λεπτό.

Ο μικρός Ανδρέας ήθελε η μαμά του να βγει από το νοσοκομείο για να είναι μαζί της όταν θα «έβγαζε» το πρώτο του δόντι. Έτσι κι έγινε! Η μαμά του επέστρεψε σπίτι έγκαιρα, χωρίς έγνοιες για τα διαδικαστικά και τα χρήματα που στοίχισε η νοσηλεία της.

Κατάφεραν να μοιραστούν αυτή τη στιγμή, χάρη στη γρήγορη και απλή διαδικασία αποζημίωσης από την **AXA**.



**Γιατί στη ζωή
κάποιες στιγμές
είναι μοναδικές.**

Περισσότερα στο axa.gr

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



Τα «πιστεύω», οι αρχές, οι «ιδεολογίες» των εταιρειών και το Πάσχα των Ελλήνων

Για αρχές και θεμελιώδεις ιδεολογίες των εταιρειών μίλησαν αρκετοί ιδρυτές, μέτοχοι και χαρισματικοί ή μη ηγέτες και κυρίως αυτοί που δημιούργησαν εταιρείες που άντεξαν στο χρόνο πάνω από 50 και 100 χρόνια αλλάζοντας τη ζωή δεσκατομμυρίων ανθρώπων! Για πρώτη φορά σε μια εκδήλωση της ΝΝ προ 25ετίας και πλέον με συγκλόνισε το γεγονός ότι για πολλούς ανθρώπους η εταιρεία τους είναι πάνω από θρησκείες και εθνικές σημαίες, όταν πετάχθηκε ένας ασφαλιστής και ζήτησε από τον τότε διευθυνόνα σύμβουλο κ. Τάκη Καραλή, σαν τελευταία επιθυμία του, να τον τυλίξουν με τη σημαία της ΝΝ όταν πεθάνει! Μελετώντας την ιστορία, τις αρχές και ιδεολογίες των μεγάλων εταιρειών, παρατήρησα ότι υπάρχουν «πιστεύω» που εγγίζουν τη θρησκευτική προσήλωση και πίστη.

Το 1935 ο Robert W. Johnson, της Johnson & Johnson, μίλησε για φιλοσοφία της εταιρείας, που δεν είναι τα μερίσματα και οικονομικά κέρδη, αλλά «η πρόοδος της θεραπευτικής επιστήμης» και «η ανακούφιση του πόνου και της αρρώστιας». Το 1943 κωδικοποίησε την ιδεολογία και συνέταξε το «πιστεύω» της J & J που τυπώθηκε σε περγαμηνή με την ίδια γραμματοσειρά που χρησιμοποιήθηκε για τη Διακήρυξη της Ανεξαρτησίας των ΗΠΑ (πηγή: Built to Last, James Collins-Jerry Porras). Σε ιδεολογίες, θεμελιώδεις αξίες και πιστεύω πολλών πολυεθνικών εταιρειών αναφέρονται συγγραφείς και μέτοχοι, αρκετά συχνά. Έτσι, στη Sony η ανάδειξη ιαπωνικής ταυτότητας και εθνικής ιδεολογίας είναι βασική ιδεολογία, ενώ ο δ/νων σύμβουλος της IBM Thomas Watson περιέγραψε ότι στην IBM αρχές του 20ού αιώνα «επικρατούσε ατμόσφαιρα θρησκευτικής λατρείας» (Father, Son και Company-New York 1990). Ο πατέρας του ως δ/νων σύμβουλος δημιούργησε έναν οργανισμό με αφοσιωμένους ζηλωτές (κανόνες διαγωγής, σκού-



Ευαγγέλιο του 19ου αι. από την Ορθόδοξη Εκκλησία της Συρίας.

ρα κουστούμια, ενθάρρυνε το γάμο και την οικογένεια, απαγόρευε αλκοόλ και κάπνισμα κ.λπ.). Η IBM δημιούργησε «σχολείο» με την ιδεολογία της, στην είσοδο είχε το σύνθημά της «ΣΚΕΨΟΥ», έγραψαν τραγούδια IBM, είχε ύμνο, οι νέοι υπάλληλοι διδάσκονταν ιδεολογία IBM, εξέδωσε οδηγό με το προφίλ IBM κ.λπ. Όλα έμοιαζαν με εκπαίδευση στρατού ή θρησκευτικής οργάνωσης. Τα ίδια συνέβαιναν στη Walt Disney (υπήρχε υποχρέωση κάθε εργαζομένου να διδαχθεί τη φιλοσοφία Disney - κάνουμε τους ανθρώπους ευτυχισμένους), τις παραδόσεις, τη λειτουργία της, την οργάνωση και τον εσωτερικό κανονισμό κοινωνικοποίησης. Υπήρχε το Disney University... Στην Procter και Gamble οι νέοι ένωσαν ότι προσλαμβάνονται σε ίδρυμα, όχι σε εμπορική εταιρεία.

Παρατηρώντας προσεκτικά τις ιδεολογίες των μεγάλων οικονομικών κολοσσών του πλανήτη, βλέπουμε ότι τις διαπερνά μια στρατηγική προς τις ανθρώπινες αξίες και ότι η οικονομία ως λέξη είναι πιο κάτω στην ιεραρχία αξιών της ανθρωπότητας. Οι μέρες του Πάσχα των Ελλήνων και των χριστιανών έρχονται να προβληματίσουν, θέτοντας το ερώτημα γενικώς αλλά και σε κάθε άνθρωπο «ποιες είναι οι αξίες και ιδεολογίες σήμερα;». Οι πολυεθνικές εταιρείες έχουν ιδεολογίες υπεράνω λαών και πολλές είναι παρμένες από την αρχαία ελληνική φιλοσοφία (ισότητα - αξιοκρατία - δικαιοσύνη - ελευθερία) και άλλες από τον Χριστιανισμό κυρίως ή άλλες θρησκείες (αγάπη - αδελφοσύνη - φιλανθρωπία). Η πρώτη



Και οι πολυεθνικές έχουν τα «πιστεύω» τους.

ιδεολογία σε έθνη και στον κόσμο δεν ήταν πάντα η ίδια. Άλλες εποχές πρώτη ιδεολογία ήταν η ελευθερία, άλλες η ισότητα, άλλες η δικαιοσύνη, άλλες η αγάπη και αλληλεγγύη. Οι πολυεθνικές εταιρείες μιλάνε πως «θέλουμε κέρδη αλλά από έργα που ωφελούν την ανθρωπότητα» (Merck), «οι άνθρωποι είναι πηγή της δύναμής μας» (Ford), «τιμιότητα και ακεραιότητα» (General Electric), «υπάρχουμε για να συνεισφέρου-



Μέρες Πάσχα. Σε όλη την Ελλάδα τσουγκρίζουν κόκκινα αυγά και κάθε τόπος έχει τα δικά του έθιμα, με κουλούρια, ψήσιμο αρνιού, μαγειρίτσα και χορούς!

με» (Hewlett-Packard), «η εταιρεία υπάρχει για να υπηρετεί το κοινωνικό σύνολο (Motorola), «είμαστε να χαρίζουμε ευτυχία και να δοξάζουμε, καλλιεργούμε και διαδίδουμε τις υγιείς αμερικανικές αξίες» (Walt Disney) κ.λπ. Μας προβληματίζει τι υποστηρίζουν και ας έχουμε ερωτηματικά στο τι εφαρμόζουν!

Το Πάσχα, μία από τις μεγαλύτερες θρησκευτικές γιορτές της Χριστιανοσύνης, γίνεται σε ανάμνηση του θανάτου και της Ανάστασης του Χριστού. Αρχικά ήταν εβραϊκή γιορτή – ο όρος προέρχεται από το εβραϊκό Πεσάχ = διάβαση, που συνδεόταν με τη βιβλική αφήγηση απελευθέρωσης των Ισραηλιτών από την αιγυπτιακή αιχμαλωσία. Μετά τη Σταύρωση και την Ανάσταση του Χριστού η εορτή πέρασε και στον Χριστιανισμό. Πολλοί συνέδεσαν το Πάσχα και με το ρήμα πάσχω = παθαίνω, υποφέρω. Γεγονός είναι ότι και ο άνθρωπος και η ανθρωπότητα πάσχουν σήμερα παντού, και στην Ελλάδα, όπου η λύτρωση της Αναστάσεως δεν υπάρχει στα πιστεύω πολλών άθεων και της σημερινής κυβέρνησης του 2019, που όμως καθιερώθηκε μετά από μακρές δογματικές περιπέτειες και κατέληξε να εορτάζεται ως κινητή εορτή σύμφωνα με τη διατύπωση της Συνόδου της Νίκαιας (325) την Κυριακή που ακολουθεί τη μετά την εαρινή ισημερία (21 Μαρτίου) πανσέληνο. Αρκετοί όμως επιστήμονες, μεγάλοι δημιουργοί, φιλόσοφοι και καλλιτέχνες παγκοσμίως φήμης βρήκαν λύτρωση στις αγωνίες και τα ερωτηματικά τους, που διέπρεψαν και ήταν «κάτι» σε σχέση με μερικούς τού «τίποτα».

Ο Σταυρός και η Ανάσταση των Ορθοδόξων με τα μηνύματα των σχετικών ακολουθιών της Μεγάλης Εβδομάδας και της Κυριακής του Πάσχα, μαζί με τους πολλούς συμβολισμούς και τα έθιμα των Ελλήνων και της Ελλάδας, στην Ήπειρο, στην Κρήτη, στη Μακεδονία, στα Ιόνια Νησιά, στα νησιά του Αιγαίου, στη Θεσσαλία, στη Θράκη, στην Πελοπόννησο κ.λπ., εντός και εκτός Ελλάδος, έχουν αρκετά να διδάξουν τον σύγχρονο άνθρωπο που κυριολεκτικώς «πάσχει» ψάχνοντας ιδεολογίες, που στον κόσμο του χρήματος και των πολυεθνικών εταιρειών δεν βρίσκει, κάτι που άλλοι βρήκαν στις λέξεις «Χριστός Ανέστη»! Είναι αρκετοί αυτοί που χωρίς αντίρρηση δέχονται και εφαρμόζουν ιδεολογίες εμπορικών εταιρειών με «θρησκευτική ευλάβεια», ενώ δεν θέλουν να ακούσουν για θρησκευτικές ιδεολογίες, που σε σύγκριση με το κοινό-καταναλωτές των εταιρειών υπερτερούν κατά πολλά δισεκατομμύρια. Μας προβληματίζει θετικά και μας δίνει ελπίδες η πραγματικότητα του κόσμου της οικονομίας, που στεγνά υλικές πλευρές του εμπορίου μιλάνε για ιδεολογίες και αξίες και το Πάσχα με τα πνευματικά μηνύματά του μας οδηγεί να συνδέσουμε τις δύο όψεις της ανθρωπίνης επιβί-

ωσης και μεταφυσικής ιδεολογίας του. Τροφή σκέψεων ικανή να χορτάσει και τις ανησυχίες των ανθρώπων της ασφαλιστικής μας αγοράς.

Ευχόμενοι καλό Πάσχα στους φίλους αναγνώστες του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ», ελπίζουμε στις μέρες των εορτών να βρουν χρόνο να το «φιλοσοφήσουν» λίγο και να ψάξουν απαντήσεις στο γιατί δισεκατομμύρια άνθρωποι νιώθουν «αιχμάλωτοι και ψάχνουν μια διάβαση (Πάσχα) για κάπου καλύτερα και στο γιατί οι πολυεθνικές έχουν πρώτα «ιδεολογίες» και μέσω αυτών ψάχνουν κέρδη! Τι εννοούν όταν λένε καλό Πάσχα πολλοί συνάνθρωποί μας; Υπάρχει καλό Πάσχα για όλους;

Ψάξτε, αγαπητοί φίλοι, σε μεγαλοπρεπείς ναούς ή σε μικρά ασβεστωμένα εκκλησιδάκια της Ελλάδος να ακούσετε με τα αυτιά του σώματος και της ψυχής σας ένα τροπάριο, ικανοποιητική απάντηση, που οι ψάλτες ψέλνουν την Κυριακή του Πάσχα στη λειτουργία της Αναστάσεως.

«Ω θείας! Ω φίλης! Ω γλυκυτάτης σου φωνής! Μεθ' ημών απευδώς γαρ επηγγείλω έσεσθαι, μέχρι τερμάτων αιώνος Χριστέ· ην οι πιστοί, άγκυρα ελπίδος, κατέχοντες, αγαλλόμεθα!».

Απρίλιος 2019
Ευάγγελος Σπύρου





Οι ανάγκες σας, ο κόσμος όλος.

Οι δικές σας ανάγκες σημαίνουν τα πάντα για εσάς.

Γι' αυτό και είναι δική μας προτεραιότητα να τις προστατέψουμε!

Στην **Υδρόγειο Ασφαλιστική** φροντίζουμε πάνω από **45 χρόνια** ό,τι σας είναι πιο πολύτιμο.

Πάντα δίπλα σας, υπεύθυνα, ανθρώπινα και με συνέπεια.

2.000 Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές και **450.000 ευχαριστημένοι πελάτες**,
μας έκαναν μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες.

www.ydrogios.gr



Ασφαλής Δύναμη



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



ΠΡΩΤΗ ΣΤΑΘΕΡΑ ΣΕ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ & ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΖΩΗΣ

272% ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

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

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



ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ

10234

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

www.atlantiki.gr





*Παρθενώνας. Βόρεια κιονοστοιχία,
πριν την έναρξη των έργων αναστήλωσης.
Parthenon. North colonnade,
before the commencement of the restoration works.*

Οι περιπέτειες των Γλυπτών του Παρθενώνα

Με ένα σουλτανικό φερμάνι «παραδόθηκαν»
στον Λόρδο Έλγιν τα Γλυπτά!

The adventures of the Parthenon sculptures

With a Sultan's Firman, the Sculptures were "delivered" to Lord Elgin!

Το άρθρο αυτό δημιουργήθηκε μετά την τεράστια δημοσιότητα που δόθηκε από τα τουρκικά ΜΜΕ, σχετικά με το αν υπάρχει το σουλτανικό φερμάνι, με το οποίο παραχωρήθηκαν τα Γλυπτά του Παρθενώνα στον Λόρδο Έλγιν (1801-1804), ένα μείζον πολιτικό και πολιτισμικό θέμα.

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», με ψυχραιμία και βασιζόμενο στη διεθνή βιβλιογραφία, παραθέτει στο αναγνωστικό του κοινό τη νηφάλια και επιστημονικά τεκμηριωμένη θέση της διεθνούς κοινότητας για το θέμα αυτό, επισημαίνοντας ότι δεν μας πείθει η επίσημη άποψη της Τουρκίας, καθώς το επίμαχο φερμάνι έχει μεταφραστεί, το χρόνο που διαδραματίστηκε η βίαιη απόσπαση των Γλυπτών του Παρθενώνα από τον Λόρδο Έλγιν, στην ιταλική γλώσσα.

Ο Παρθενώνας, παρά τις ανά τους αιώνες περιπέτειες και καταστροφές κάθε είδους, δεν έπαψε να διατηρεί τη λάμψη του και να κινεί το παγκόσμιο ενδιαφέρον για τα αριστουργήματα γλυπτικής τέχνης και την επιθυμία συνένωσής του σε ένα γλυπτό σύνολο στο Νέο Μουσείο της Ακρόπολης.

Αυτό είναι το ζητούμενο, μιας και αποτελεί πλέον οικουμενικό αίτημα. Για εμάς τους Έλληνες είναι θέμα τιμής, θέμα συνείδησης, είναι μία πολιτισμική επιταγή. Καταξιωμένες προσωπικότητες, αλλά και φορείς, σε διεθνές επίπεδο, όπως η Μαριάννα Β. Βαρδινογιάννη, το Ίδρυμα Μελίνας Μερκούρη, έχουν ως στόχο την αναβάθμιση του θέματος στον μεγαλύτερο διεθνή οργανισμό για τον πολιτισμό, την UNESCO. Ακόμα, μεγάλες προσπάθειες για την επιστροφή των Γλυπτών του Παρθενώνα κάνει και ο ΟΜΙΛΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ UNESCO ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΚΑΙ ΝΗΣΩΝ, με τον πρόεδρο κ. Ιωάννη Μαρωνίτη, όπου εθελοντικά προσφέρει υπηρεσίες ως Διευθυντής Επικοινωνίας και ο εκδότης του «ΝΑΙ» Ε. Σπύρου.

Καθώς δε στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται ασφαλιστικές εταιρείες παγκοσμίου κύρους με αξιόλογα στελέχη που αποτελούν διεθνείς opinion makers, φρονούμε ότι το άρθρο αυτό θα παρέξει μία ευγενική και ξεκάθαρη ενημέρωση σε ανθρώπους που υπηρετούν την παγκόσμια ανθρωποκεντρική Ιδέα της Ασφάλειας.

Τhis article was written after the massive publicity given by the Turkish Media, about whether there exists a Sultan Firman or not, by which the Parthenon Sculptures were given to Lord Elgin (1801-1804), a major political and cultural issue.

Our magazine, ASFALISTIKO NAI, calmly and based on the international bibliography, cites its readership, the sober and scientifically documented position of the international community on this issue, signaling that Turkey's official view is not convincing enough, since the Firman in question has been translated, during the time that the violent detachment of the Parthenon Sculptures by Lord Elgin was taking place, in the Italian language.

In spite of the centuries-old adventures and disasters of all kinds, the Parthenon did not cease to maintain its splendid shine and to attract the world's interest because of the masterpieces of sculptural art and the desire all these to merge into a sculptural ensemble at the New Acropolis Museum.

This is what matters, since it is a universal request. For us, the Greeks, this is a matter of honor, a matter of consciousness, it is a cultural imperative. Renowned personalities and institutions, at international level, such as Mrs. Marianna V. Vardinogiannis and The Melina Mercouri Foundation, aim at the upgrading of the matter to the largest international organization for culture, UNESCO. In addition, a great effort for the return of the Parthenon Sculptures is made by the GROUP FOR THE UNESCO of PIRAEUS and ISLANDS and its President Mr. Ioannis Maronitis, where voluntarily offers his services, as a Communication Manager, Mr. E. Spyrou, publisher of ASFALISTIKO NAI.

Additionally, since global insurance companies are activating in Greece, with remarkable executives, who are regarded as international opinionmakers, we believe that this article will provide a gentle and crystal-clear information to people serving the global anthropocentric Concept of Insurance.

Το χρονικό της αφαίρεσης των Γλυπτών του Παρθενώνα από τον Λόρδο Έλγιν

Το ξεκίνημα του 19ου αιώνα υπήρξε οδυνηρό για τα μνημεία της Ακρόπολης των Αθηνών, εξαιτίας της αρχαιοθηρίας, η οποία έφτασε στο αποκορύφωμά της στις αρχές της πρώτης δεκαετίας του αιώνα. Κύριος εκφραστής της υπήρξε ο Λόρδος Έλγιν, ο οποίος τότε υπηρετούσε ως πρεσβευτής της Αγγλίας στην Οθωμανική Πύλη (1799-1803).

Ο Έλγιν, εκμεταλλευόμενος τη θέση του και τη μεγάλη επιρροή που ασκούσε η αγγλική πολιτική στην τουρκική κυβέρνηση, λόγω της στρατιωτικής βοήθειας που οι Άγγλοι είχαν προσφέρει στους Τούρκους στον πόλεμο εναντίον των Γάλλων του Ναπολέοντα στην Αίγυπτο, κατόρθωσε να αποσπάσει φερμάνι από τον Σουλτάνο, στις 6 Ιουλίου 1801, που του επέτρεψε την αφαίρεση αρχαιοτήτων από την Ακρόπολη. Με το φερμάνι αυτό ο Έλγιν ολοκλήρωσε το έργο που είχε αρχίσει τον Αύγουστο του 1800 με ειδικό συνεργείο, το οποίο έως τότε καταπιανόταν με απεικονίσεις, καταμετρήσεις και αρχιτεκτονικά σχέδια των μνημείων της Ακρόπολης.

Το φερμάνι, που είχε υπογραφεί από τον Καϊμακάν Πασά, παρείχε την άδεια στα μέλη του συνεργείου να στήνουν ικριώματα στον Παρθενώνα, να κατασκευάζουν εκμαγεία, να καταμετρούν τα κτίρια και να πραγματοποιούν ανασκαφές για την ανεύρεση και τον εντοπισμό αρχαιολογικών θησαυρών. Επίσης, δόθηκε εντολή της Υψηλής Πύλης να μην ενοχλούνται τα μέλη του συνεργείου από τον υπεύθυνο Διοδάρη (διοικητή) της Ακρόπολης, ούτε να εμποδιστούν να αφαιρέσουν και να πάρουν «μερικά κομμάτια πέτρας με επιγραφές και γλυττά», όπως χαρακτηριστικά η ιστορική έρευνα εντόπισε σε μετάφραση του τουρκικού φερμανιού στα ιταλικά («qualque pezzì di pietra con iscrizioni e figure»).

Το φερμάνι αυτό εκδόθηκε στην τουρκική γλώσσα και δεν έχει βρεθεί μέχρι σήμερα. Εντοπίστηκε μόνο μια μετάφρασή του στα ιταλικά, την οποία είχε κάνει ο διερμηνέας της αγγλικής πρεσβείας στην Κωνσταντινούπολη κατά την περίοδο που ήταν επικεφαλής ο Λόρδος Έλγιν.

Από αυτό το ιταλικό κείμενο έγινε η μετάφραση του φερμανιού στα αγγλικά, την οποία έδωσε ο Φίλιπ Χαντ (Philip Hunt) το 1801 στην Ειδική Εξεταστική Επιτροπή που είχε συστήσει η αγγλική Βουλή για την αγορά των «Ελγινείων», όταν ο ίδιος εκεί κλήθηκε ως μάρτυρας για να συνηγορήσει στην «αγορά» των Γλυπτών.

Για λόγους ιστορικούς παραθέτουμε εδώ τη μετάφραση του οθωμανικού φερμανιού στα ελληνικά, όπως αυτή δημοσιεύτηκε στο Ενημερωτικό Δελτίο των Εταιριών της Αρχαιολογικής Εταιρίας:



Λίθος Β XXVII.
Ένας αποβάτης
που κρατάει
με το αριστερό
χέρι ασπίδα.

Stone XXVII. An apobates
carries his shield in his left hand.

The Chronicle of the Parthenon Sculptures Removal, by Lord Elgin

The beginning of the 19th century was painful for the monuments of the Athens Acropolis, due to the illicit trade of antiquities, which reached its peak in the early years of the first decade. Its main representative was Lord Elgin, who back then served as England's Ambassador to the Ottoman Porte (1799-1803).

Elgin, taking advantage of his high position and the great influence of English policy on the Turkish government, thanks to the military help that the English had offered the Turks during the war against the Frenchmen of Napoleon in Egypt, managed to extract a Firman from the Sultan, on July 6 1801, which allowed him to remove antiquities from the Acropolis. With this Firman, Elgin managed to complete the work that had begun in August 1800, with the help of a special crew, which until then was occupied with depictions, measurements and architectural drawings of the Acropolis monuments.

The Firman, signed by Kaimakan Pasha, allowed the members of the crew to build scaffolds around the Parthenon, to create molds, to count the buildings and to carry out excavations, in order to find and locate archaeological treasures. The Sublime Porte also ordered the "Disdaris" (Commander) of the Acropolis, not to disturb the crew members, nor to prevent them from removing and taking "some pieces of stone with inscriptions and sculptures", as the historical research characteristically tracked down in a translation of the Turkish Firman in the Italian language ("qualquepezzidipietraconinscrizioni e figure").

This Firman was released in Turkish and has not been found to date. Only one of its translations in the Italian language was tracked, which was made by the English Embassy interpreter in Constantinople, during the time that Lord Elgin was in charge.

From this Italian text, we have the English translation, given by Philip Hunt, in 1801, to the Special Investigative Committee, set up by the English Parliament, for the purchase of "Elgin's Sculptures", when he was called there as a witness to advocate the "trade" of the detached antiquities.

For historical reasons, we cite herewith the translation of the Ottoman Firman in Greek, as this was published in the Archaeological Society's Partners Newsletter:

Ανατολικό αέτωμα. Κεφαλή αλόγου από το άρμα της Σελήνης.
East pediment. Head of horse, from Luna's Chariot.

Προς τον Καδή ή Προϊστάμενο Δικαστή και προς
τον Βοεβόδα ή Διοικητή της Αθήνας το 1801.

«Σε ειδοποιούμε ότι ο ειλικρινής Φίλος η Εξοχήτά του Λόρδος Έλγιν, Έκτακτος Πρεσβευτής από την Αγγλική Αυλή στην Πύλη της Ευτυχίας, μας έχει βεβαιώσει ότι είναι γνωστό πως οι περισσότερες Φράγκικες [χριστιανικές] Αυλές επιθυμούν να διαβάσουν και να μελετήσουν τα βιβλία, γλυπτά και άλλα επιστημονικά έργα των Αρχαίων Ελλήνων φιλοσόφων. Και ότι ειδικότερα, οι υπουργοί, φιλόσοφοι, επίσκοποι και άλλοι σημανοντες Άγγλοι ενδιαφέρονται για τα γλυπτά που έχουν μείνει από την εποχή των προαναφερθέντων Ελλήνων και τα οποία βρίσκονται στις ακτές του Αρχιπέλαγους και σε άλλες περιοχές. Και εξαιτίας αυτού του πράγματος έχουν στείλει από καιρού εις καιρόν ανθρώπους για να εξερευνήσουν και να εξετάσουν τα αρχαία κτίρια και τα περίεργα γλυπτά στην Πόλη των Αθηνών και τα παλαιά τείχη που σώζονται από τον καιρό των Ελλήνων, που βρίσκονται τώρα στο εσωτερικό μέρος του προαναφερθέντος τόπου. Όθεν αυτός [δηλ. ο πρεσβευτής] έχει προσλάβει πέντε Άγγλους ζωγράφους που μένουν τώρα στην Αθήνα, για να παρατηρήσουν και να εξετάσουν και επίσης να αντιγράψουν τα γλυπτά που υπάρχουν εκεί από την αρχαιότητα. Κι ακόμη μας έχει ζητήσει, ειδικά για αυτή τη φορά, να γραφεί και να διατάχθει ότι για όσον καιρό οι προαναφερθέντες ζωγράφοι θα μπαίνουν και θα βγαίνουν στο φρούριο αυτής της πόλης, που είναι ο τόπος της μελέτης, και θα τοποθετούν ικριώματα γύρω από τον αρχαίο Ναό των Ειδώλων που υπάρχει εκεί. Και θα κατασκευάζουν εκμαγεία των προαναφερθέντων κοσμημάτων και γλυπτών σε κόνιαμα ή γύψο. Και θα καταμετρούν τα λείψανα των άλλων ερειπωμένων οικοδομημάτων που βρίσκονται εκεί. Και θα σκάβουν, όταν το κρίνουν απαραίτητο, τα θεμέλια για να ανακαλύψουν επιγραφές που μπορεί να έχουν καλυφθεί από σκουπίδια. Να μην υπάρξει καμία διακοπή ούτε εμπόδιο στην εργασία τους από τον Δισδάρη ή οποιοδήποτε άλλο πρόσωπο. Κανείς να μην αναμειχθεί με τα ικριώματα ή τα εργαλεία που μπορεί να χρειαστούν στις εργασίες τους. Και πως όταν θελήσουν να πάρουν μαζί τους θραύσματα πέτρας που φέρουν παλιές επιγραφές ή γλυπτά, να μην υπάρξει καμία αντίρρηση.

To "Kadis" or Chief Judge and to the "Voevoda"
or Governor of Athens in 1801.

"We inform you that the Honorable Friend, His Excellency Lord Elgin, Ambassador Extraordinary of the English Court at the Porte of Happiness, has certified to us that it is known that most of the Frankish [Christian] Courts wish to read and study books, sculptures and other scientific works by Ancient Greek philosophers. And in particular, ministers, philosophers, bishops and other influential Englishmen are interested in the sculptures that have been left since the time of the aforementioned Greeks, which are located on the shores of the Archipelagos and other areas. And because of this, they have been sending people from time to time in order to explore and examine ancient buildings and strange sculptures in the City of Athens and the old walls that have survived since the time of the Greeks, now located in the interior site of the aforementioned place. Therefore he [i.e. the Ambassador] has hired five English painters who now live in Athens, to observe and examine and also copy the sculptures, existing there since antiquity. He has also asked us, especially for this time, to be written and ordered, that for as long as the aforementioned painters will come and go to the fortress of this city, which is the place of study, and will place scaffolds around the ancient Temple of the Idols that is there. And they will create moldings in mortar or plaster of the aforementioned jewels and sculptures. And they will count the remains of the other dilapidated buildings that are there. And they will dig, when deemed necessary, the foundations to discover inscriptions that may have been covered by rubbish. There should be no interruption or obstruction to their work by the "Disdaris" (commander) or any other person. No one should interfere with the scaffoldings or the tools they may need for their work. And in case they wish to take with them pieces of stone bearing old inscriptions or sculptures, there should be no objection.

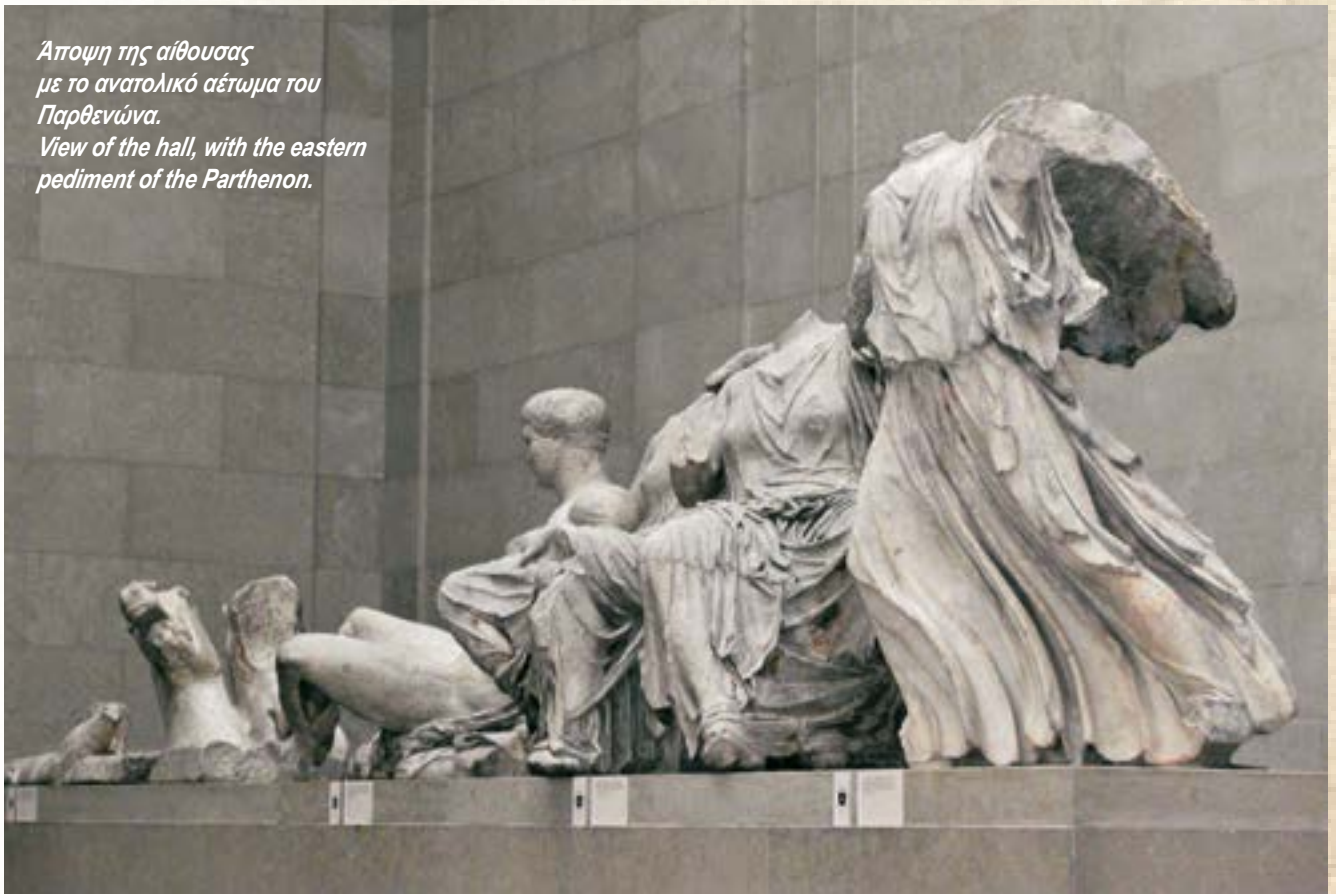
So, we drafted this letter addressed to you and

»Σου γράψαμε λοιπόν αυτό το γράμμα και το στείλαμε με τον κύριο Philip Hunt με το σκοπό μόλις αντιληφθείς τη σημασία του, πως εκφράζει δηλαδή τη σαφή επιθυμία και υπόσχεση του Μεγαλειότατου Σουλτάνου, προικισμένου με όλες τις εξέχουσες ιδιότητες, να ευνοήσει αιτήσεις όπως η προαναφερθείσα, σύμφωνα με όσα συνοδεύουν τη φιλία, την τιμιότητα, τη συμμαχία και την καλή θέληση που υπάρχει από πολύ παλιά μεταξύ της Υψηλής και πάντοτε κραταιάς Οθωμανικής Αυλής και αυτής της Αγγλίας και που αυξάνει εμφανώς και από τις δύο Αυλές. Ειδικά, καθώς δεν υπάρχει κίνδυνος αν τα προαναφερθέντα γλυπτά και κτίρια παρατηρηθούν και σχεδιαστούν. Αφού λοιπόν εκπληρωθούν τα όσα επιβάλλει η φιλοξενία και γίνουν δεκτοί με τον πρέποντα τρόπο οι προαναφερθέντες καλλιτέχνες σύμφωνα με τη σημαντική αίτηση του προαναφερθέντος πρεσβευτή και επειδή είναι υποχρέωση για μας να εξασφαλίσουμε ότι δεν θα βρουν κανένα εμπόδιο περπατώντας, παρατηρώντας ή μελετώντας τα γλυπτά και τα κτίρια που θέλουν να σχεδιάσουν και να αντιγράψουν. Και σε οποιαδήποτε από τις εργασίες τους, ίδρυση ικριώματος ή χρησιμοποίηση διαφόρων εργαλείων. Η επιθυμία μας είναι μόλις φτάσει το γράμμα αυτό να χρησιμοποιήσεις όλη σου την επιμέλεια για να ενεργήσεις σύμφωνα με τις επιδιώξεις του πρεσβευτή για όσον καιρό οι προαναφερθέντες καλλιτέχνες που μένουν σε αυτό το μέρος θα μπαίνουν και θα βγαίνουν στο φρούριο των Αθηνών που είναι ο τόπος της μελέτης. Ή θα στήνουν ικριώματα γύρω από τον αρχαίο Ναό των Ειδώλων ή θα κατασκευάζουν εκμαγεία ή γύψο των προαναφερθέντων κοσμημάτων και γλυπτών, ή θα καταμετρούν τα λείψανα άλλων κατεστραμμένων κτιρίων, ή θα σκάβουν, όταν το κρίνουν απαραίτητο, τα θεμέλια σε αναζήτηση επιγραφών μέσα στα μπάζα. Να μην ενοχληθούν από τον προαναφερθέντα Δισδάρη ή από άλλα άτομα, ούτε από σένα στον οποίο απευθύνεται αυτό το γράμμα. Και κανένας να μην αναμειχθεί με τα ικριώματα ή τα εργαλεία τους ούτε να τους εμποδίσει να πάρουν μερικά κομμάτια πέτρας με επιγραφές και γλυπτά (qualque pezzidi pietra). Να συμπεριφερθείτε, όπως έχετε διαταχθεί».

we sent it with Mr. Philip Hunt with the purpose, once you realize its meaning, that it expresses the clear desire and promise of the Majestic Sultan, gifted with all the prominent qualities, to favor applications such as the aforementioned, according to what accompanies the friendship, the honesty, the alliance and the goodwill existing since ancient times between the Sublime and always vigorous Ottoman Court and the Court of England and which is visibly increasing from both sides. Especially, since there is no danger if the aforementioned sculptures and buildings are being observed and designed.

After fulfilling the requirements of hospitality and properly admitting the above-mentioned artists, in accordance with the important request of the abovementioned Ambassador and because it is our duty to ensure that they will find no obstacle while the walk, observe or study the sculptures and buildings that they want to design and copy. And in any of their works, setting up scaffoldings or using various tools. Our desire is that as soon as you receive this letter, to use all your diligence and act in accordance with the Ambassador's pursuits, for as long as the aforementioned artists are staying in this place, will be able to enter and exit to the fortress of Athens, which is the place of study. Or they will set up scaffolds around the ancient Temple of the Idols, or they will create moldings or plaster of the aforementioned jewels and sculptures, or they will count the remains of other ruined buildings, or they will dig, when deemed necessary, the foundations, in search of inscriptions among the debris. They should not be disturbed by the aforementioned "Disdaris" or by other people, nor by you to whom this letter is addressed. And no one should interfere with their scaffolding or tools nor prevent them from taking some pieces of stone with inscriptions and sculptures (qualquepezzidipietra). Behave as you have been ordered".

Άποψη της αίθουσας
με το ανατολικό αέτωμα του
Παρθενώνα.
*View of the hall, with the eastern
pediment of the Parthenon.*



Ο Λόρδος Έλγιν, αξιοποιώντας τις γνωριμίες του με την Υψηλή Πύλη και προσφέροντας πλούσια δώρα στις τοπικές αρχές των Αθηνών, πέτυχε το φερμάνι να το αξιοποιήσει σύμφωνα με τα δικά του σχέδια, που δεν ήταν άλλα από τη σύληση αγαλμάτων και του γλυπτού διάκοσμου του Παρθενώνα.

Από το 1801 έως το 1804 τα συνεργεία του Έλγιν δρούσαν στην Ακρόπολη, προκαλώντας πρωτόγνωρες ζημιές στα Γλυπτά, αλλά και στο ίδιο το μνημείο, αποσπώντας και διαμελίζοντας ένα σημαντικό μέρος, περίπου το μισό, από τον σωζόμενο γλυπτό διάκοσμο του Παρθενώνα, μαζί με ορισμένα αρχιτεκτονικά μέλη, όπως ένα κιονόκρανο κι έναν σπόνδυλο από κίονα.

Δυστυχώς, η αρπαγή των θησαυρών του Παρθενώνα έγινε με τέτοιο τρόπο, μη επιστημονικό, με αποτέλεσμα την ολοκληρωτική καταστροφή πολλών αγαλμάτων, έτσι όπως αποσπάστηκαν από τα μνημεία, καθώς χρησιμοποιήθηκαν πρωτόγονοι τρόποι.

Από τους 97 σωζόμενους λίθους της ζωφόρου του Παρθενώνα, οι 56 βρίσκονται στο Λονδίνο και οι 40 στην Αθήνα. Από τις 64 σωζόμενες μετόπες, οι 48 βρίσκονται στην Αθήνα και οι 15 στο Λονδίνο. Από τις 28 σωζόμενες μορφές των αετωμάτων, οι 19 βρίσκονται στο Λονδίνο και οι 9 στην Αθήνα.

Η μεταφορά με πλοία αυτών των ανεκτίμητης αξίας αρχαιοτήτων στην Αγγλία αντιμετώπισε δυσκολίες, αφού γινόταν από λιμάνι σε λιμάνι. Το πρώτο πλοίο που χρησιμοποιήθηκε για τη μεταφορά ήταν το μπρίκι του Έλγιν «Mentor», που όμως βυθίστηκε στα Κύθηρα μαζί με το πολύτιμο φορτίο, 17 κιβώτια με γλυπτά. Ο θησαυ-



Νότια μετόπη 27. Ένας νέος Λαπίθης κατενώνιον σε έντονο διασκελισμό προς τα αριστερά έχει αρπάξει με το τεντωμένο αριστερό του χέρι έναν Κένταυρο από το κεφάλι.
Southern metope 27. A young Lapithis, frontally, in an intense stride to the left, has grabbed a Centaur from the head with his outstretched left hand.

ρός αυτός παρέμεινε δύο χρόνια στο βυθό της θάλασσας, ώσπου ανασύρθηκε από Καλύμνιους δύτες. Η φρεγάτα «Cambian», που μετέφερε κι αυτή κιβώτια με γλυπτά, ναυάγησε κοντά στη Γραμβούσα και χάθηκε διά παντός.

Στην Αγγλία έφτασαν, μέσω Μάλτας, 250 κιβώτια σε σύνολο, μετά από παρατεταμένη έκθεση στην υγρασία και το αλάτι της θάλασσας. Στο Λονδίνο μεταφέρθηκαν σε διάφορες αποθήκες, αφού ο Λόρδος Έλγιν είχε χάσει την περιουσία του, εξαιτίας των τεράστιων ποσών που δαπάνησε για τα συνεργεία του, τη μεταφορά των Γλυπτών και τις δωροδοκίες των Τούρκων αξιωματούχων, έτσι ώστε να του είναι αδύνατο να τα στεγάσει σε δικό του χώρο. Έτσι, ύστερα από την υποθήκευση της συλλογής του από το βρετανικό κράτος, αναγκάστηκε να πουλήσει τα Γλύπτα του Παρθενώνα στη βρετανική κυβέρνηση, η οποία και τα μετέφερε το 1816 στο Βρετανικό Μουσείο.

Ο Έλγιν συμφώνησε να πουλήσει όλον αυτόν το θησαυρό στο ποσό των 35.000 λιρών Αγγλίας, υποστηρίζοντας στη βρετανική κυβέρνηση ότι οι Έλληνες δεν έδειξαν δυσaráσκεια και ότι ο ελληνικός λαός δέχτηκε το έργο του με χαρά, για να εκταμιευτούν χρήματα, ενώ οι Τούρκοι παρέμειναν απαθείς και αδιάφοροι.

Το μέγεθος της καταστροφής, όμως, ήταν τεράστιο, αν λάβουμε υπόψη την άποψη του Άγγλου περιηγητή Έντουαρντ Ντόντγουελ (Eduard Dodwell), που υπήρξε αυτόπτης μάρτυρας στη σύληση



Βόρεια ζωφόρος.
Λίθος XLIV. Τρεις ιππείς αλληλοσπικαλυπτόμενοι.
Northern frieze. Stone XLIV. Three equestrian,
overlapping one another.

Lord Elgin, utilizing his acquaintances with the Sublime Porte and offering rich gifts to the local Authorities of Athens, succeeded to use the Sultan's firman according to his own plans, which were no more than the despoilment of statues, as well as of the sculptural decoration of the Parthenon.

From 1801 to 1804, Elgin's crews operated on the Acropolis, causing unprecedented damages to the sculptures, as well as to the monument itself, detaching and dividing a significant part, about half, of the surviving sculptural decoration of the Parthenon, along with some architectural parts, such as a capitol and a column's module.

Unfortunately, the rapture of the Parthenon treasures was conducted

in such a way, non-scientific, resulting in the complete destruction of many statues, as they were removed from the monuments, with the use of as primitive ways.

Out of the 97 surviving stones of the Parthenon frieze, 56 are in London and 40 in Athens. Out of the 64 surviving metopes, 48 are in Athens and 15 in London. Out of the 28 surviving figures of the pediments, 19 are in London and 9 in Athens.

The shipping of these invaluable antiquities to England has encountered difficulties as this was made from port to port. The first ship to be used for their transportation was Elgin's brigantine "Mentor", which was sunk at the island of Kythira, along with its precious cargo, 17 boxes of sculptures. This treasure remained for two years



Ανατολική ζωφόρος. Λίθος V. Ίρις, θεοί Ήρα και Ζεύς – Παράδοση του πέπλου της θεάς Αθηνάς – Θεοί Αθηνά, Ήφαιστος.
Eastern frieze. Stone V. Iris, gods Hera and Zeus – Handing over of goddess Athens's veil - Gods Athena, Hephaestus.

Νότια μετόπη 30. Μία σκηνή Κενταυρομαχίας:
Ένας Κένταυρος στραμμένος προς τα δεξιά με το επάνω μέρος
του κορμού, επιτίθεται σ' έναν ήδη μισογονατισμένο Λαπίθη.
Southern metope 30. A scene from the Centauromachy.
A Centaur, having his upper part of the torso turned to the
right, attacks an already half-kneeling Lapith.



των Γλυπτών του Παρθενώνα. Αναφέρει στο οδοιπορικό του τα εξής: «Είναι βέβαιο ότι οι καταστροφές που έγιναν στα μνημεία ήταν μεγαλύτερες απ' όσες είχε υποστεί το μνημείο σε ολόκληρο τον 18ο αι. με το πυροβολικό των Βενετών, αλλά και των Τούρκων».

Το ιστορικό της διεκδίκησης

Τα Γλυπτά αυτά αποθηκεύτηκαν στο Βρετανικό Μουσείο του Λονδίνου. Το 1936 τοποθετήθηκαν στην έκθεση Dunceen, που δημιουργήθηκε γι' αυτόν το σκοπό. Από το 1983, με πρωτοβουλία της τότε Υπουργού Πολιτισμού αείμνηστης Μελίνας Μερκούρη, η Ελλάδα καταβάλλει προσπάθειες να φέρει τα «Ελγίνεια», όπως ονομάστηκαν από τη διεκδίκηση, πίσω στην Αθήνα.

Η προσπάθεια των ελληνικών αρχών για την επιστροφή των Γλυπτών του Παρθενώνα στον τόπο καταγωγής και δημιουργίας τους υποστηρίζεται ενεργά από διεθνή, ομότιπλη επιτροπή. Η αναγκαιότητα της επιστροφής τους στην Ελλάδα επιβεβαιώνεται και από την επίσημη θέση της εκπροσώπου της UNESCO, με βάση την αρχή της διατήρησης της ακεραιότητας των μνημείων παγκόσμιας πολιτισμικής κληρονομιάς.

Κατά καιρούς έχουν δει τη δημοσιότητα διάφορες προτάσεις από έγκριτους, ουδέτερους παρατηρητές, με σκοπό την εξερεύνηση μιας λύσης στη διαφωνία Ελλάδας και Βρετανικού Μουσείου επί του ζητήματος της επιστροφής των κλεμμένων γλυπτών.

Σε ανακοίνωση που εξέδωσε το Βρετανικό Μουσείο τον Απρίλιο του 2007 αναφέρεται ότι δεν προτίθεται να παραχωρήσει την κυριότητα των Γλυπτών του Παρθενώνα σε ελληνικό μουσείο. Νεότερη ανακοίνωση του Βρετανικού Μουσείου (2009) ανέφερε πως, με την

at the bottom of the sea, until it was pulled by divers from the island of Calymnos. The frigate "Cambian", which also carried boxes of sculptures, wrecked near Gramvousa and was lost forever.

In England finally arrived, through Malta, 250 boxes after a prolonged exposure to moisture and sea salt. In London, they were transferred to various warehouses, since Lord Elgin had lost his fortune, due to the huge sums he had spent for his crews, the transfer of sculptures and the bribes of the Turkish officials, so that it was impossible for him to place them in privately owned are. So, after the mortgaging of his collection by the British State, he was forced to sell the Parthenon sculptures to the British Government, which in turn carried them, in 1816, to the British Museum.



Ανατολική ζωφόρος. Λίθος V. Ίρις, θεοί Ήρα και Ζεύς – Παράδοση του πέπλου της θεάς Αθηνάς –
Θεοί Αθηνά, Ήφαιστος (συνέχεια αναπαράστασης από την απέναντι σελίδα)
Eastern frieze. Stone V. Iris, gods Hera and Zeus – Handing over of goddess Athena's veil –
Gods Athena, Hephaestus (sequence of the scene from the previous page)



*Νότια ζωφόρος. Λίθος XV-XVI. Ιππείς.
Southern frieze. Stone XV-XVI. Equestrians.*

ευκαιρία των εγκαινίων του Νέου Μουσείου της Ακρόπολης, θα ήταν διατεθειμένο να παραχωρήσει για έκθεση και μόνο τα «Ελγίνεια», αρκεί η ελληνική κυβέρνηση να αναγνωρίσει το δικαίωμα ιδιοκτησίας τους στο Βρετανικό Μουσείο. Η ελληνική κυβέρνηση απέρριψε την πρόταση.

Έκτοτε, το θέμα βρίσκεται σε συνεχή επικαιρότητα, ενώ με το χρόνο πληθαίνουν οι φωνές, ακόμα και στο αγγλικό Κοινοβούλιο, για την επιστροφή των Γλυπτών. Σε όλες αυτές προσθέτουμε και τη φωνή του Ασφαλιστικού Ναι προτείνοντας να προστεθούν και όλων των αναγνωστών μας μαζί με τους φίλους από τις ξένες



*Ανατολικό αέτωμα. Ακέφαλες γυναικείες μορφές.
Eastern pediment. Headless female figures.*

Elgin agreed to sell all this treasure at the price of £ 35,000, claiming to the British Government that the Greeks did not show any dissatisfaction and that the Greek people accepted his work with joy, in order to disburse money, while the Turks remained impassive and indifferent.

The magnitude of the disaster, however, was enormous, taking into consideration the opinion of the English traveler Eduard Dodwell, who was an eyewitness to the despoilment of the Parthenon sculptures. He states in his travelogue: "It is certain that the destructions made in the monuments were larger than the monument had suffered throughout the 18th century, by the artillery of the Venetians, but also with the Turks".

The Background of the Claim

These sculptures were stored at the British Museum of London. In 1936 they were placed at the Duveen exhibition, created for this purpose. Since 1983, at the initiative of the late Greek Minister of Culture, Melina Merkouri, Greece has been trying to bring "Elgin's Sculptures", as they were called in the claim, back to Athens.

The effort of the Greek Authorities for the return the Parthenon Sculptures in the place of their origin and creation, is actively supported by an international, homonymous committee. The necessity of their return to Greece is also confirmed by the official position of the UNESCO representative, based on the principle of maintaining the integrity of world cultural heritage monuments.

From time to time, various proposals coming from reputable, neutral observers have seen the light of publicity, with a view to finding a solution to the dispute between Greece and the British Museum on the issue of the return of the stolen sculptures.

In the announcement issued by the British Museum in April 2007, it is stated that the Museum has no intention to grant the ownership of the Parthenon sculptures to a Greek museum. A more recent announcement of the British Museum (2009) stated that, on the occasion of the inauguration of the New Acropolis Museum, it would be willing to offer the "Elgin's Sculptures" and only these, to be exhibited, provided that the Greek Government recognizes the right to property at the British Museum. The Greek Government rejected the proposal.

Since then this crucial issue has been constantly on the rise and over time the voices, even inside the



*Ανατολική ζωφόρος. Λίθος ΙΙΙ. Ομάδα γυναικών με σκεύη για τη θυσία.
Eastern frieze. Stone III. A group of women, with utensils for sacrifice.*

πολυεθνικές που υπηρετούν στην Ελλάδα, τουλάχιστον όσων πιστεύουν στο δίκαιο αίτημα.

Οι ενδεικτικές εικόνες που παρουσιάζονται σε αυτό το άρθρο αποτελούν ορισμένα από τα πλέον εύγλωττα παραδείγματα των διαμελισμένων γλυπτών του Παρθενώνα, τα οποία σήμερα βρίσκονται διεσπαρμένα κυρίως μεταξύ του Βρετανικού Μουσείου στο Λονδίνο, του Λούβρου και του Νέου Μουσείου της Ακρόπολης στην Αθήνα.

Ακριβώς επειδή τα Γλυπτά που διασώζονται, υψίστης πολιτισμικής αξίας, βρίσκονται σε δύο χώρες που τις χωρίζει απόσταση 1.500 μιλίων, θεωρούμε ότι με την επανένωση των Γλυπτών του Παρθενώνα θα αναβιώσει το μνημείο ως κέντρο της παγκόσμιας Πολιτιστικής Κληρονομιάς.

Ευχή της κοινής γνώμης είναι να βρεθεί, επιτέλους, ένας τρόπος για την υλοποίηση της συνένωσης του μοναδικού αυτού γλυπτού συνόλου σε έναν χώρο, και μάλιστα κοντά στο μνημείο για το οποίο φιλοτεχνήθηκαν. Τις προϋποθέσεις πληροί επακριβώς το Νέο Μουσείο Ακρόπολης, που αποτελεί υπόδειγμα μουσικής έκφρασης και προβολής σε παγκόσμιο επίπεδο. ■

English Parliament, have grown for the return of sculptures. In all these, we add the voice of ASFALISTIKO NAI, proposing the addition of all our readers voices, along with these of friends from the foreign multinationals activating in Greece, at least of those who truly believe in this fair request.

The illustrative images presented in this article are some of the most eloquent examples of the divided Parthenon sculptures, which are today dispersed mainly between the British Museum in London, the Louvre and the new Acropolis Museum in Athens.

For that very reason, that is, the survived sculptures, of the highest cultural value, are located in two countries, separated by a distance of 1.500 miles, we believe that the reunion of the Parthenon sculptures will revive the monument as a center of the World Cultural Heritage.

It is a wish of the public opinion, to finally find a way of realizing the reunion of this unique sculptural ensemble in one space, and in fact close to the monument for which it was created. The New Acropolis Museum precisely meets the requirements, consisting a model of museum expression and projection, at a global level. ■

*Το άρθρο αυτό βασίστηκε στην αφιερωματική έκδοση:
ΤΑ ΓΛΥΠΤΑ ΤΟΥ ΠΑΡΘΕΝΩΝΑ, Ακρόπολη, Βρετανικό
Μουσείο, Λούβρο με συγγραφέα τη Δρ. Άλκηστη
Χωρέμη-Σπετσιέρη, αρχαιολόγο, και με την επιμέλεια του
Νίκου Κορν. Χατζηγεωργίου από τις Εκδόσεις ΕΦΕΣΟΣ-
ΜΙΛΗΤΟΣ, ως μία πρώτη συμβολή στον αγώνα για την
επανένωση των Γλυπτών στην κοιτίδα τους, την Αθήνα.*

*Φωτογραφίες : Σωκράτης Μαυρομμάτης
Βρετανικό Μουσείο
Μουσείο του Λούβρου*

*The present article was based on the tribute edition:
"THE PARTHENON SCULPTURES, Acropolis, British
Museum, The Louvre, written by Dr. Alkistis Horemis-
Spetsieri, archaeologist, under the supervision of Nikos
Hadjigeorgiou of the EPHESSOS-MILITOS Publications,
as a first contribution to the struggle for the reunification
of the sculptures in their cradle, Athens.*

*Photos: Socratis Mavrommatis
British Museum
Louvre Museum*

Οδυσσέας ΕΛΥΤΗΣ

2 Νοεμβρίου 1911 - 18 Μαρτίου 1996



Ανέκδοτη φωτογραφία
αποκλειστικά για το «ΝΑΙ».

Είκοσι τρία χρόνια πέρασαν κιόλας από τον θάνατο του μεγάλου μας ποιητή, Οδυσσέα Ελύτη. Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, πάντα προσηλωμένο στον πολιτισμό αυτού του τόπου, δημοσιεύει, για πρώτη φορά, ένα ποιητικό κείμενο της φιλόλογου Λένας Μανούσου, που γράφτηκε μια μέρα μετά τον θάνατό του και εστάλη στο περιοδικό μας, ως μία πολιτισμική κατάθεση στο έργο του ποιητή, που ύμνησε το φως, το κάλλος και την ανθρώπινη παρουσία στο αρχιπέλαγος, το Αιγαίο.

«Στον ποιητή»
 Δυτικά της Λύπης !!!
 Έφυγε ακόμα ένας οδοιπόρος
 της μοναχικής σκέψης, ένας
 περιπατητής του γαλαζίου ΟΝΕΙΡΟΥ
 και των αέναων οραμάτων.
 Βυθισμένος μέσα στο καθάριο
 πελαγίσιο στέρνο του άκουγε
 τους κτύπους της Αιγαιοπελαγίτικης
 καρδιάς του, να υφαίνουν τον
 ποιητικό του οίστρο και να γίνονται
 φάρος μέσα στον θολό και αδιόρατο
 σύγχρονο ορίζοντα...

Ο ποιητής έφυγε.
 Κάπου εκεί στα «δυτικά της
 ΛΥΠΗΣ» βρίσκεται η τελευταία πνευ-
 ματική του κατάθεση με
 έναν απόηχο που, σήμερα,
 προσιδιάζει στον σιωπηρό θρήνο
 του «φυγεμού» ΤΟΥ...
 Λουσμένος με το ΦΩΣ του
 Ελληνικού ΗΛΙΟΥ, φωτοστεφα-
 νωμένος με τη ΛΑΜΨΗ της
 Ελληνικής ΨΥΧΗΣ, ποτισμένος
 με το αίμα του Ελληνικού
 ιστορικού αγώνα,
 ταξίδεψε σ' όλη
 του την ζωή μέσα στο
 «Αιγαίο» της ελληνικής ζωής
 με τα κατάλευκα πανιά
 της δικής του μοναδικής
 ευαισθησίας. Τα «άνοιγε»
 και άρχιζε με τις φωτόλουστες
 ρίμες του το «εθνικό αφήγημα»
 που όσο πονεμένο κι αν ήταν
 το 'κανε τραγούδι, το 'κανε
 ειρηνικό «παιάνα» και
 το 'ριχνε με απλότητα
 θαυμαστή, μέσα στην καθημερινή
 πάλη αυτού του λαού.
 Λάτρεψε τούτον τον θαλασσινό
 ορίζοντα, που το μαϊστράλι του
 τον έφερνε μακριά, που η διαύγειά
 του τον ανέβαζε ψηλά, που
 οι λεμονανθοί του και τα γλαρο-
 πούλια του του έλεγαν τα
 μυστικά μιας βαθιάς μέσα
 στο ΧΡΟΝΟ πορείας.



ΛΕΝΑ ΜΑΝΟΥΣΟΥ

Η Λένα Μανούσου είναι απόφοιτος του Τμήματος Φιλολογίας, Αρχαιολογίας και Ιστορίας της Τέχνης της Φιλοσοφικής Σχολής του ΕΚΠΑ με μεταπτυχιακές σπουδές στην Προϊστορική Αρχαιολογία και τη Φιλοσοφία. Έχει συμμετάσχει σε ανασκαφές στο Ακρωτήρι της Θήρας με τον καθηγητή Χρ. Ντούμα, καθώς και στο Ιδαίο Άνδρο (Ψηλορείτης-Κρήτη) με τον αείμνηστο καθηγητή Γιάννη Σακελλαράκη. Δραστηριοποιείται στο χώρο της εκπαίδευσης ως ελεύθερη

Περπάτησε στα ματωμένα βουνά
 της Πίνδου και ζέστανε με
 το ποιητικό του «χνώτο» τις
 γενναίες εκείνες ψυχές, που
 έγραφαν μια νέα εποποιΐα
 εκεί πάνω στα ψηλώματα
 των ΙΔΕΩΝ, των ΟΡΑΜΑΤΩΝ
 και ΤΟΥ ΧΡΕΟΥΣ.
 «ΑΞΙΟΝ ΕΣΤΙ» το ονό-
 μασε το «ΣΤΕΦΑΝΙ» που
 έβαλε πάνω στην νεοελληνική
 ιστορική μνήμη και πέρασε
 τα σύνορα, ξεπέρασε το
 χρόνο και έγινε ΣΥΜΒΟΛΟ.

Ένας ακόμα Μεγάλος
 Δημιουργός,
 Ένας ακόμα Μοναχικός
 Αναζητητής
 Ένας ακόμα Μοναδικός
 Άνθρωπος,
 «βγήκε στον πηγαίο
 για την τελική του ΙΘΑΚΗ»,
 αφήνοντας στις γενιές των
 ανθρώπων ως ανεκτίμητα πολύτιμη
 παρακαταθήκη,
 τον πνευματικό του
 μόχθο, τα πνευματικά κύτταρα του
 για να γίνουν, όπως η
 σχεδία του ΟΔΥΣΣΕΑ,
 η αρχή του ΛΥΤΡΩΜΟΥ
 πνεύματος και ψυχής, ώστε να
 φθάσει κάποτε ο καθένας μας
 να αγναντέψει την δική του
 ΙΘΑΚΗ.
 Κατευόδιο, μεγάλε ποιητή.
 Ευαγγελίστηκες την πνευματική μας
 Άνοιξη.
 Με τις ποιητικές πνοές σου
 έφερες την Άνοιξη
 στις εσχατιές του πλανήτη
 και έγινες παγκόσμιος-διεθνής.
 Φεύγεις μέσα στην Άνοιξη
 και τα αιγαιοπελαγίτικα
 θαλασσοδρόμια θα σε φέρουν
 εκεί που έχει πάντα ΦΩΣ:
 στην αγήρατη δόξα,
 στην αλύγιστη μνήμη,
 στην αέναη διάρκεια!

Άξιον εστί και
 Άξιον έσται
 το έργο σου
 στους αιώνες.
 Το έργο σου έπεσε σαν
 σπόρος στην νεοελληνική ψυχή
 και έχοντας μέσα του τη
 δροσερή και πάντα ζωντανή πνοή
 σου, θα καρπίσει...
 μεγάλε ποιητή!!!
 Θα γίνει και πάλι, σαν χρεια-
 στεί, ιερό λάβαρο σε κάποια ψηλώ-
 ματα του νου και της καρδιάς.
 Φεύγεις, μένοντας μέσα μας
 μεγάλε ποιητή.
 Τα μάτια μας γίνονται «Αιγαίο»
 και αποτίουν την δική τους
 τιμή σε ΣΕΝΑ με δύο
 σταγόνες «αλμυρό νερό»
 Όλες οι αισθήσεις ακου-
 μπούν στο μεσίστιο!!!
 πελαγόδρομο «καράβι» που θα
 σε φέρει πέρα και πάνω
 από το «γήινο» τούτο
 αγαπημένο σου ΑΙΓΑΙΟ,
 εκεί στο ουράνιο και
 πάντα ακύμαντο και
 γαλήνιο «άπειρο».
 Έτσι σιωπηλά και ήρεμα
 ...ήρθε ο θάνατος,
 μα αρχίζει η ΖΩΗ!!!
 για σένα ποιητή
 ΗΛΙΕ
 ΗΛΙΑΤΟΡΑ.

Γράφτηκε 19-3-1996
 Για τον Οδυσσέα Ελύτη

Ο Οδυσσέας Ελύτης
 με την κ. Ιουλίτα Ηλιοπούλου.

επαγγελματίας. Το 2004 εμπνεύστηκε και υλοποίησε ένα πρόγραμμα κατοχυ-
 ρωμένο από το ΥΠΠΟ με τίτλο «ΑΡΧΑΙΩΝΙΚΕΣ ΠΕΡΙΑΓΩΓΕΣ, με του χρόνου,
 του χώρου και του λόγου το άγγιγμα», που στοχεύει στην προβολή και ανάδειξη
 των αείζων αρχαιολογικών μας χώρων και των μνημείων τους, σε μια προ-
 σπάθεια κοινωνικοποίησης της Αρχαιολογίας και της σημασίας της προσέγγι-
 σης της Φιλοσοφίας του αρχαίου κόσμου σήμερα.

α6 φ α 3 1 6 τ ι κ ό
UNDERWRITING



ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ
ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΥΤΟΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

APIO. 29. 1860 EN ACHEN, 18 Jours.

LITERATURE IN EXPERIMENTAL ECONOMICS

[illegible]

FLATOP AREA.

a) Es ist sehr geringe; b) durchschnittlich; c) durchschnittlich; d) sehr hoch.

ΣΥΛΛΟΓΗ

Beim Versuchen, das oben beschriebene, nichtverpahrte Exemplar
zu fälschen.

0 1 2 3 4 5

BALESTRE THE BALESTRE

[illegible]

5) "Importarea și distribuția energiei electrice" este în prezent în faza de studii de fezabilitate și de proiectare. Este vorba de construirea unei centrale electrice pe bază de hidroenergie, în apropierea localității Băilele Herculane, în județul Caraș-Severin. Proiectul este în curs de aprobare de către Guvernul României.

2) Η εκπαίδευση υποχρεώνει όλην τη διαδικασία της « εκπαίδευσης των εργαζομένων της δευτερογενούς παραγωγής ή μη κατασκευών ήτοι των του ανεργού ανταναγκασμού δια τους τρεις πρώτους...

3) Η έγκριση δόσεων από τις οποίες οι ασφαλισμένοι απαλλάσσονται βάσει της κατάσταση της υγείας τους.

[illegible]

Q B N N

A. P. ROYTSOLPHE

²Am. 157.

Καταστατικόν.

Τοιούτοι λαοὶ καὶ ἐκδηλωτικὰ φέρουσιν ἑκαστοὶ τὴν Παιδείαν. Ὡς οὖν ἐκείνη, ἀποτίθησι καὶ ἐν ἡμετέροις τοιαύτῃ (ἐκπαίδευσι καὶ ἐκδηλωτικῇ) τὴν Παιδείαν. Ἀποτίθησι Ἡ. Μανωλάκης, καὶ τοὺς ἑαυτοῦ ἐκείνην ἀποτίθησι οὗτοι ἄλλοι λαοὶ παρ' ἡμῶν, καὶ οὗτοι ἑαυτοῦ καὶ ἡμετέροις λαοῖς, ἔτι καὶ ἄλλοι. Ἡ. Ζαχαριάδης, Ἰωάννης Γρηγορίου καὶ Ἰωάννης Παπακωνσταντίνου, ἀποτίθησιν αὐτοὶ, ἀποτίθησι ἀποτίθησι τὴν Παιδείαν, ἀποτίθησιν αὐτὸς καὶ οὗτοι ἀποτίθησι ἄλλοις λαοῖς καὶ ἡμετέροις λαοῖς καὶ οὗτοι τὴν Παιδείαν. Ἰωάννης καὶ Ἡ. Κίτσης, Ἰωάννης Κουκούλης, Ἰωάννης καὶ Ἰωάννης, Ἀποστόλης, Διονύσιος Παπαγιάννης, Κωνσταντῆς καὶ Ἀποστόλης, Νικόλαος Ν. Κωνσταντῆς, Μιχαὴλ Γρηγορίου, Γεώργιος Κωνσταντῆς, Ἀποστόλης Κωνσταντῆς, Ἰωάννης Κωνσταντῆς, Ἀποστόλης Κωνσταντῆς, Γεώργιος καὶ Χριστόφορος, Κωνσταντῆς Ν. Κωνσταντῆς, Ἰωάννης Μανωλάκης, Παναγιώτης Μ. Κωνσταντῆς, Νικόλαος Κωνσταντῆς, Ἰωάννης καὶ Κωνσταντῆς.

ΕΓΚΡΙΝΕΤΑΙ η σύσταση
κινδυνασφαλιστικής εταιρίας
ΓΑΛΑΞΕΙΔΙΟΝ

Παραθέτουμε εδώ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ τη σελίδα του φύλλου 29 του έτους 1860 που δημοσιεύει το Διάταγμα του Βασιλέως Όθωνος «Περί συστάσεως ανώνυμου κινδυνασφαλιστικής εταιρίας εν Γαλαξειδίω». Οι εκδόσεις Σπύρου κατέχουν το πρωτότυπο και θα το δωρίσουν αναλόγως στο Γαλαξίδι που πρωτοστάτησε σε πολλά με τη ναυτική του δράση και που η ακμή του έπεσε μετά την καταστροφική δράση των Τούρκων το 1821. Ασφαλιστική παρουσία υπήρξε σε σχέση με τη ναυτική παρουσία όπως αποδεικνύει και η ίδρυση της κινδυνασφαλιστικής εταιρίας το 1860.

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και οι συνεργάτες του στο Δ.Σ. πολλά κέρδη που θα ανέβαζαν τη φήμη του θεσμού θα είχαν εάν στα σχέδιά τους προγραμματίζαν κάποιες επισκέψεις (εν σώματι) σε πόλεις που υπήρξαν προάγγελοι της σημερινής ασφαλιστικής αγοράς με εκδρομές, συνέδρια, ημερίδες κ.λπ. Εκτός του Γαλαξειδίου, το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει την Πάτρα, τη Σύρο, την Κεφαλλονιά, τη Ζάκυνθο, την Ιθάκη. Οι Έλληνες έδειξαν διαχρονικά την πίστη στο θεσμό των ασφαλειών, αλλά δυστυχώς κάποιοι ασφαλιστές δεν τον τίμησαν όσο έπρεπε.

Εφημερίς της Κυβερνήσεως 24/1860
(Πηγή: Ε. Σπύρου: Συλλεκτικά ασφαλιστήρια 1860-1960)

Κινητή τηλεφωνία, Δημήτρης Κοντομηνάς και ασφαλιστικές εταιρείες

Το ΣΥΝΕΧΕΣ ανακάτεμα της τράπουλας στην κινητή τηλεφωνία δείχνει ότι το σύγχρονο πελατειακό κοινό έχει αυξημένες απαιτήσεις και ότι δεν είναι ΣΤΑΘΕΡΟΣ ΣΤΟΧΟΣ αλλά κινούμενος που απαιτεί αλλαγές και καλή γνώση αντικειμένου. Οι νέες συνταγές επιτυχίας είναι επενδύσεις σε υποδομές νέας γενιάς και συνεχής παρακολούθηση της βελτιωμένης εμπειρίας και εκπαίδευσης του πελάτη ώστε να του προσφέρεται αυτό που επιθυμεί με καλύτερη τιμή και λιγότερη πολυπλοκότητα. Μια ματιά στα προϊόντα αλλά και τα μέσα συνεργασίας της κινητής τηλεφωνίας με συνδυασμό σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, με τηλεόραση, κινηματογράφο κ.λπ., μας πείθει ότι πάντα υπάρχουν πόρτες για διείσδυση σε νέες αγορές και βελτίωση μεγεθών. Οι εταιρείες κινητής τηλεφωνίας απευθύνονται έντονα στην αξιοποίηση των δικών τους πελατολόγιων με νέες υπηρεσίες, κάτι που οι ασφαλιστικές εταιρείες ΔΕΝ έπραξαν έγκαιρα, ΣΧΕΔΟΝ εγκαταλείποντας το πελατολόγιό τους στη χρήση του από νοσοκομεία, κλινικές, κινητή τηλεφωνία, τράπεζες, πλατφόρμες, οδικές, εταιρείες καυσίμων, ΟΤΕ, ΔΕΗ κ.λπ... Ο Δημ. Κοντομηνάς, αρχές του 1990 με τη STETHellas (πρόδρομος της WIND), οραματίστηκε αυτή την αλληλεπίδραση βάζοντας τους ασφαλιστές της INTERAMERICAN στο παιχνίδι. Πολλοί τον κατηγορήσαν για το τότε όνειρο που σήμερα είναι πραγματικότητα. Με προτροπή Κοντομηνά και ο Δούκας Παλαιολόγος (τότε Ελληνοβρετανική) μπήκε στο χώρο και πλούτισε αρκετά σύμφωνα με δημόσια δήλωσή του. Δυστυχώς ΑΝΑΤΡΑΠΗΚΕ η κατάσταση στις μέρες μας, με τις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας να κυριαρχούν παντού και να πλουτίζουν και τις ασφαλιστικές να συρρικνώνονται φοβούμενες ακόμα και την COSMOTE ασφάλιση, με δηλώσεις κάποιων να ρίχνουν λάδι στη φωτιά περί δήθεν κακού ανταγωνισμού κ.λπ. και όχι να ανοίξουν τα μάτια να δουν πού πάει η αγορά. Αλλά λείπουν οι οραματιστές, οι καλοί αναλυτές και οι ρεαλιστές της εποχής που βλέπουν στο μέλλον. Δυστυχώς, οι πολλοί έχουν όνειρα και σχέδια στο πώς να αρπάξουν ξένη παραγωγή, πώς θα κάνουν μεταγραφές συνεργατών για αποτελέσματα προσωρινής χρήσης πεντάμηνης διάρκειας και μετά... βλέπουμε! Και στις μεταγραφές, εκεί είναι η μεγάλη αποτυχία που μαζεύουν «ληγμένους» παίκτες, φανέλες

χωρίς κορμιά, φιγουρατζήδες που δεν βάζουν «γκολ»! Πόσο αξιολύπητοι είναι, στα μάτια όσων γνωρίζουν, κάποιοι που δίνουν κύπελλα και βραβεία παραγωγής σε άτομα με «βεβαρημένο» κακό επαγγελματικό παρελθόν! Πόση θλίψη προκαλούν κάποιοι που δίνουν την ιστορία της εταιρείας και των πατεράδων τους και των δασκάλων τους σε χέρια ανίκανα, μηδενικής προϋπάρχουσας επιτυχίας και κάποιου έργου! Και το χειρότερο σε αυτούς, ΠΡΟΔΩΣΑΝ το ασφαλιστικό επάγγελμα αποδεδειγμένα!

Η κινητικότητα στις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας ας προβληματίσει όσους θέλουν μια θέση στο αύριο. Και με αφορμή τη βράβευση ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ, ας ξεφυλλίσουμε τις ασφαλιστικές σελίδες στα κλασικά περιοδικά να δούμε ότι η INTERAMERICAN του Κοντομηνά ήρθε το 1970, βρήκε μια ασφαλιστική αγορά «στριμωγμένη» σε κάποια γραφεία δίπλα ή πάνω από υποκαταστήματα τραπεζών και την «έβγαλε» έξω σε χωριά και πόλεις σε όλη την Ελλάδα κοντά στους Έλληνες. Ενδιαφέρθηκε για την ασφάλειά του αλλά και για την τύχη του στο δρόμο (έφτιαξε ΟΔΙΚΗ) και για την ιατρική βοήθεια (ελικόπτερα-ασθενοφόρα) και για τις καταθέσεις και επενδύσεις του (τράπεζα-Αμοιβαία) και για το Νοσοκομείο του (Ευρωκλινική) και για την επικοινωνία του (ΤΕΤΕΤΕΤ) και για τη διασκέδασή του και για τις διακοπές του και για τη σύνταξή του κ.λπ. κ.λπ. κ.λπ. μέσω 35 εταιρειών! (Δυστυχώς πολλοί ασφαλιστές και δημοσιογράφοι ΑΔΙΚΗΣΑΝ την προσφορά του Κοντομηνά στην ασφαλιστική αγορά.)

Ελπίζουμε οι νέοι μας επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιρειών με έμπνευση του προέδρου τους στην ΕΑΕΕ να «βγάλουν» την ασφαλιστική μας αγορά από τις θέσεις «υποβιβασμού» και να την αναδείξουν στην ΠΡΩΤΗ κατηγορία πρωταθλητών της οικονομίας! Οι περιπτώσεις Ρονάλντο, Μέσι, Μπαρτσελόνα, Ρεάλ, Γιουβέντους είναι καλά παραδείγματα για φιλοσοφικές σκέψεις γύρω από το ρόλο των παικτών και των ομάδων αλλά και για την άνοδο και την πτώση τους!

Παίξτε μπάλα! Κύριε Σαρρηγεωργίου, κάνε σέντρα για νίκη! Βγάλτε τους ασφαλιστές μέσα στον κόσμο με νέες υπηρεσίες.

Ε.Σ.



Ο κ. Δ. Κοντομηνάς.



► ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΛΑ αυτά που δίνουν οι Έλληνες για «φακελάκι» υγείας!

Για φάρμακα, ιατρικές εξετάσεις και γιατρούς ΔΙΝΟΥΝ πολλά χρήματα οι Έλληνες, όπως μαρτυρούν επίσημα και ανεπίσημα στοιχεία. Άνθρωποι και στοιχεία της Ευρωπαϊκής Ένωσης δείχνουν ότι στο 35% βρίσκονταν πριν από 3 χρόνια οι πληρωμές για υγεία από την «τσέπη» των Ελλήνων. Σχεδόν το 30% αυτού του 35% είναι άτυπες πληρωμές «για παράκαμψη» στις λίστες αναμονής και καλύτερη φροντίδα. Οι συνολικές δαπάνες για υγεία αποτελούν το 8,4% του ΑΕΠ (στοιχεία 2015). Δυστυχώς οι Έλληνες, σύμφωνα με τον αναπληρωτή Υπουργό Υγείας Παύλο Πολάκη, δίνουν, παρά τα μέτρα και τις δηλώσεις, περίπου στο 70-80% των γιατρών «φακελάκι». Πολλοί δίνουν από τα έτοιμα ή δανείζονται για να νοσηλευτούν οι ίδιοι ή οι δικό τους άνθρωποι. Εκτός αυτών, πολλοί κουβάλανε και κάποια είδη και φάρ-



Οι κύριοι Χρ. Σαρδελής (Εθνική) και Ερ. Μοάτσος (ΑΧΑ)

μακα μαζί τους σε κλινικές και νοσοκομεία. Παράλληλα, ο χώρος ιδιωτικής ασφάλισης κάνει προσπάθειες να καλύψει συμπληρωματικά ή καθ' ολοκληρίαν το όλο θέμα. Δύο σημαντικά στελέχη της ιδιωτικής ασφάλισης, γνώστες των θεμάτων υγείας ως επικεφαλής μεγάλων εταιρειών, ο Χριστόφορος Σαρδελής, πρόεδρος στην Επιτροπή Ζωής στην ΕΑΕΕ και πρόεδρος στην ΕΘΝΙΚΗ, και ο Ερρίκος Μοάτσος, πρόεδρος Επιτροπής Περιουσίας στην ΕΑΕΕ και διευθύνων της ΑΧΑ, μέσω των συνεργατών των εταιρειών τους δί-

νουν ρηξικέλευθες λύσεις στο πληγωμένο σύστημα που επικρατεί στα δημόσια και τα ιδιωτικά νοσοκομεία, αλλά πολλοί κυβερνητικοί παράγοντες και άνθρωποι των πάσης φύσεως «εξουσιών» του δημόσιου βίου ΔΕΝ συνεργάζονται υπέρ των πολλών! Και οι δύο εταιρείες, ΕΘΝΙΚΗ και ΑΧΑ (και άλλες ακόμα), αλλάζουν δεδομένα, όπως λένε και στην ΑΧΑ!

► ΟΙ ΠΑΡΤΣΙΝΕΒΕΛΟΙ εφοπλιστές και οι ασφαλιστές

Με την ευκαιρία της εθνικής εορτής της 25ης Μαρτίου 1821 να θυμίσουμε ότι Έλληνες ναυτικοί πάντα αλλά και στην περίπτωση της υποδούλωσης των Ελλήνων στους Τούρκους έπαιξαν και παίζουν σπουδαίο ρόλο για την Ελλάδα. Ποτέ δεν ξέχασαν την υπόδουλη πατρίδα και πολλά προσέφεραν για την απελευθέρωσή της. Διαβάζοντας την Ιστορία θα βρούμε τον αποφασιστικό ρόλο των γενναίων νησιωτών της Ύδρας, των Ψαρών, της Χίου, των Σπέτσων, του Γαλαξειδίου, της Σύρου, της Οδησού, της Σμύρνης, της Κωνσταντινούπολης, των Πατρών, του Ναυπλίου, του Πειραιά, της Κεφαλονιάς. Ο χρυσοφόρος αέρας ανάπτυξης της ιστιοφόρου ναυτιλίας και του εμπορικού στόλου βοήθησαν πριν και μετά την Επανάσταση του 1821. Ταυτόχρονα, αναπτυσσόταν και η ασφαλιστική παρουσία με αποτέλεσμα να έχουμε ασφαλιστικές εταιρείες σε νησιά και λιμάνια της Ελλάδος. Μετά την Επανάσταση είχαμε ως το τέλος του 1880 28 εταιρείες στη Σύρο, 20 στην Πάτρα, 6 στην Αθήνα, 2 στον Πει-



ραιά, αλλά και στις Σπέτσες, στην Ύδρα, στο Γαλαξίδι, στην Ιθάκη, στην Κεφαλονιά, στη Ζάκυνθο. Οι Τούρκοι πολλές φορές πριν και κατά την Επανάσταση κατέστρεφαν πλοία. Ναυτασφάλεια δεν υπήρχε για αποζημίωση για εκ θαλάσσιων ατυχημάτων ζημιές. Η καταστροφή ήταν οριστική για τους πλοιοκτήτες. Οι Ύδραίοι επινόησαν τότε την ιδέα κάθε πλοίο να ανήκει σε πολλούς και μέχρις οχτώ, ώστε να ελαττώνεται η καταστροφή στον καθένα. Οι συνεταιριοί αυτοί ωνομάζοντο παρτσινέβελοι. Πολλοί εφοπλιστές ήταν παρτσινέβελοι σε πολλά πλοία. Το ίδιο σύστημα είχαν και στις Σπέτσες με τις συμπλοιοκτησίες και σεραμιγίες (χρηματικά κεφάλαια). Σήμερα ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης κινεί όλο το σύστημα ναυτιλίας και χωρίς αυτήν θα υπήρχε μαρασμός. Δυστυχώς όμως λίγοι ασφαλιστές ΔΙΑΔΙΔΟΥΝ αυτές τις ιδέες και ελάχιστοι τις υποστηρίζουν σε αρμόδια όργανα της κυβέρνησης, της αντιπολίτευσης και της Αυτοδιοίκησης. Αυτά είναι αποτέλεσμα της ΑΜΑΘΕΙΑΣ...

► Ο κ. Πάνος Δημητρίου και η Generali Hellas μαζί με τους ασφαλιστές κέρδισαν το στοίχημα!

Συνέχισε την έντονα ανοδική κίνηση των τελευταίων χρόνων και το 2018 η Generali Hellas, καταγράφοντας νέο ρεκόρ στα έσοδα από τις ασφαλιστικές εργασίες.

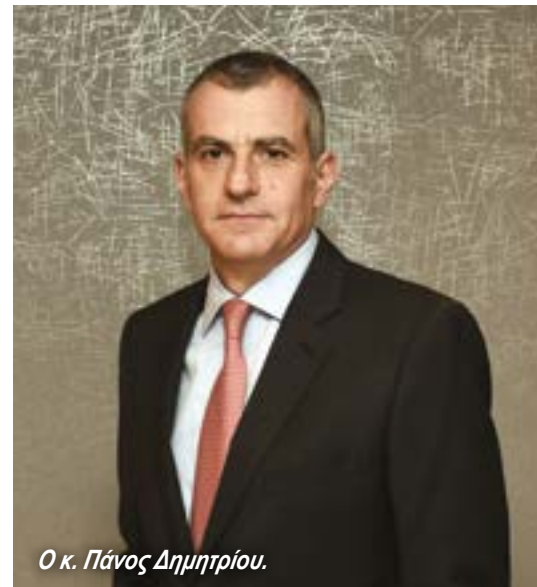
Η παραγωγή εγγεγραμμένων μικτών ασφαλιστρών της εταιρείας έφτασε τα 208 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας άνοδο 4% περίπου σε σύγκριση με το 2017, χρονιά κατά την οποία η εταιρεία έσπασε για πρώτη φορά το φράγμα των 200 εκατ. ευρώ και έκλεισε στα 200,2 εκατ. ευρώ. Τα παραγωγικά ρεκόρ της Generali έχουν μία ιδιαίτερη αξία γιατί προκύπτουν αποκλειστικά από το συνεργαζόμενο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, στην προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων, ενώ δεν ασκεί και ασφαλιστικές εργασίες μέσω του διαδικτύου.

Συνεπώς σε όσα έχει εξαγγείλει κατά καιρούς ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου, υλοποιεί μια στρατηγική ανάπτυξης της Generali στην Ελλάδα αποκλειστικά μέσω των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και με τα αποτελέσματά της ενισχύει την άποψη όσων υποστηρί-

ζουν ότι ο ασφαλιστής έχει μέλλον και μπορεί να οδηγήσει την κούρσα της ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου και μιας ασφαλιστικής εταιρείας.

Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές συνέβαλαν αποφασιστικά για να αναρριχηθεί η Generali στην έκτη θέση της συνολικής κατάταξης της ασφαλιστικής αγοράς το 2017 με βάση την παραγωγή ασφαλιστρών και τώρα στοχεύει στην πρώτη πεντάδα. Αξίζει να σημειωθεί ότι η παραγωγή της εταιρείας αυξήθηκε τα τελευταία χρόνια πάνω από 35% συνολικά, καθώς από τα 153 εκατ. ευρώ περίπου του 2009 έφτασε το 2018 στα 208 εκατ. ευρώ, ενώ διπλασίασε σχεδόν το μερίδιο αγοράς το οποίο φτάνει τώρα το 5,2%!

Ο Πάνος Δημητρίου, που ηγείται της επιτυχημένης διοικητικής ομάδας της Generali Hellas, κέρδισε στα δέκα παραγμένα χρόνια της κρίσης το στοίχημα της ανάπτυξης παρουσιάζοντας αυξημένη παραγωγή, πολύ καλή κερδοφορία και σοβαρές επενδύσεις στην τεχνολογία υπέρ των ασφαλιστών και ασφαλισμένων. Παράλληλα, και



Ο κ. Πάνος Δημητρίου.

αυτό ίσως είναι το πιο σημαντικό, προσέφερε σιγουριά, ηρεμία, εισόδημα και αξιοπρέπεια στους εργαζόμενους της Generali, σε μια περίοδο δύσκολη για όλους τους Έλληνες. Τέλος, ιδιαίτερη σημασία έχει η δήλωσή του κ. Δημητρίου σε συνέντευξή του στο euro2day.gr ότι η Generali Hellas βρίσκεται από την πλευρά των αγοραστών!



► ΟΙ ΛΑΓΟΚΕΦΑΛΟΙ και η Επιτροπή Διαμεσολάβησης της ΕΑΕΕ

Ο ευρωβουλευτής Νίκος Ανδρουλάκης (ΚΙΝ.ΑΛ.) με γραπτή ερώτησή του προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή τη Ε.Ε. αναφέρεται στις επιπτώσεις της εισβολής του ψαριού «λαγοκέφαλος» στη Μεσόγειο. Έχει έρθει από τον Ινδικό Ωκεανό, μέσω της Διώρυγας του Σουέζ, στη Μεσόγειο και έχει έντονη παρουσία στην Κρήτη (Ιεράπετρα, Σητεία, Ελούντα, Ηράκλειο και Κόκκινο Πύργο). Είναι ένα επικίνδυνο τοξικό ψάρι που επηρεάζει το οικοσύστημα περιορίζοντας περαιτέρω τα αλιευτικά αποθέματα της περιοχής και καταστρέφει τα δίκτυα των ψαράδων. Ο λαγοκέφαλος ανήκει στην κατηγορία Lagocerphians scleratus, είναι ένας λεσσεψιανός μετανάστης, πολύ επικίνδυνος για την υγεία του ανθρώπου επειδή περιέχει μια νευροτοξίνη που μπορεί να προκαλέσει ακόμα και θάνατο. Ο ευρωβουλευτής ερωτά εάν υπάρχει δυνατότητα χρηματοδότησης μέτρων για περιορισμό του πληθυσμού του ψαριού και για αποζημιώσεις των ψαράδων από τις επιθέσεις λαγοκέφαλων. Το θέμα αφορά και την ελληνική ασφαλιστική αγορά, ως κίνδυνος ασφαλισμός, αλλά ίσως να είναι πιο χρήσιμη η προσέγγισή του συμβολικά με έναν παραλληλισμό της εισόδου του σε άλλα νερά όπως και της εισό-

δου στο χώρο ασφαλιστικής διαμεσολάβησης διάφορων «ξένων» που καρπώνονται τα οφέλη των διαμεσολαβούντων επαγγελματιών. Πόσο προστατεύονται οι «ασφαλιστικοί πληθυσμοί» από την είσοδο «τρίτων» στο επάγγελμα; Η Επιτροπή Διαμεσολαβούντων στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μοιάζει να είναι ΑΠΟΥΣΑ από τη ραγδαίως εξελισσόμενη αγορά μας μετά και πριν την IDD. Ίσως να κινήθηκε παρασκηνίως, απλά δεν το γνωρίζουμε. Το ερώτημα είναι ποιο είναι το έργο της; Πώς προστατεύει τα συμφέροντα χιλιάδων οικογενειών; Ποιες είναι οι εισηγήσεις της; Ποιοι είναι και τι υποστηρίζουν σε σχέση με αυτά των συλλόγων και σωματείων και επιμελητηρίων της χώρας; Ξένοι και λεσσεψιανοί μετανάστες μπήκαν από πολλές πόρτες στο χώρο ασφαλειών; Έπρεπε; Ωφελήθηκαν ή θα ψάχνουμε χρηματοδοτήσεις για περιορισμό των «επιβλαβών λαγοκέφαλων» του ασφαλιστικού χώρου; Τελικά θα μπορούσαν οι θιγόμενοι να ζητήσουν αστικές ευθύνες; Ως τότε οι διαμεσολαβητές θα ανέχονται ΤΡΙΤΟΥΣ ΛΑΓΟΚΕΦΑΛΟΥΣ να κάνουν του κεφαλιού τους και εις βάρος τους;



► Ποιοι θα προσαρμόσουν τους απροσάρμοστους;

Οι έντονες αλλαγές που παρατηρούνται συνεχώς στις νέες τεχνολογίες, που σαν αλλεπάλληλα άγρια κύματα ανανεώνουν συνεχώς τα πάντα και τον ασφαλιστικό κλάδο, σε πολλούς ανθρώπους φέρνουν φόβο και εφιαλτικές καταστάσεις αγωνίας για το αύριο. Πολλοί νιώθουν πως η εταιρεία τους είναι στα παγωμένα νερά των ωκεανών και πως σύντομα θα βρεθούν στα νερά να κολυμπήσουν και όποιος σωθεί! Παράλληλα, ο ανταγωνισμός με φθόνο σπρώχνει στα βαθιά για πνίξιμο κάθε αντίπαλο. Ποιοι θα σωθούν; Η ανισότητα βασιλεύει και όλοι φωνάζουν «προσαρμοστείτε!». Ναι, λένε, αλλά πώς; Κάποιοι τα κατάφεραν, κάποιοι ψάχνουν εκ των υστέρων, άλλοι περιμένουν να τους σώσουν άλλοι, όπως πχ. στα ασφαλιστικά ταμεία και τον ΟΑΕΔ. Ποιοι όμως είναι «προσαρμοσμένοι» στις αλλαγές για να σώσουν τους απροσάρμοστους στη νέα εποχή; Στα πολύ γενικά, κάπου λίγο πάνω από το 50% (στα σίγουρα) είναι στα αφρισμένα κύματα «των αλλαγών» με άγνωστη διάρκεια επιβίωσης. Η σύγχυση κυριαρχεί και η παιδεία πάει... κουτσαίνοντας να προβάλει τις αλλαγές, που σε πολλούς τομείς όταν φτάνει... άργησε επειδή αλλάζουν πάλι! Σε αυτό το θέμα τι «προσαρμοστικότητα» έχει η ασφαλιστική μας αγορά; Τι κινδύνους προβλέπει να καλύψει, κυρί-



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη (ALLIANZ)

ως τι προϊόντα και υπηρεσίες έχει για καλύψεις υγείας και συντάξεων που να... προλαβαίνουν τις αλλαγές της τεχνολογίας; Τα σωματεία διαμεσολαβούντων και διοικητικών υπαλλήλων είναι παρόντα με προτάσεις στις νέες αλλαγές και εξελίξεις; Θα έχουν εργασία οι άνθρωποι του ασφαλιστικού κλάδου και πόσοι και ποιοι; Θα μπορούν οι διαμεσολαβούντες να σταματήσουν την ανασφάλεια τη δική τους και των πολλών συνανθρώπων που είναι (περίπου 60%) εκτός νέας τεχνολογίας και των επιπτώσεών της; Η ρομποτική ιατρική, οι τεχνητές καρδιές, τα προσθετικά όργανα, οι κατακτήσεις τεχνητής νοημοσύνης και

εφαρμογές, οι αλλαγές στους χώρους εργασίας και οι εξ αποστάσεως διαπραγματεύσεις, πωλήσεις και εξελίξεις είναι στη ζωή μας, αλλά πόσοι άνθρωποι στις επαρχιακές πόλεις και τα σπίτια μας μπορούν να έχουν πρόσβαση; Οι ευθύνες και αυτοματισμοί μπέρδισαν καταναλωτές, ασφαλιστικές εταιρείες και διαμεσολαβούντες. Πόσο εκπαιδευμένο κοινό έχει ο ασφαλιστικός κλάδος; Ελπίζουμε ότι η παρουσία της διευθύνουσας συμβούλου της ALLIANZ κ. Φιλίππας Μιχάλη στην προεδρία της Επιτροπής Ανθρώπινου Δυναμικού να είναι φιλοπρόοδη και δημιουργική προς τους ανθρώπους του ασφαλιστικού κλάδου και μέσω αυτών προς τον Έλληνα καταναλωτή ασφαλιστικών προϊόντων. Η υψηλού επιπέδου «καθημερινότητά» της στη μεγάλη παγκόσμια εταιρεία ALLIANZ θα της δώσει αρκετές αφορμές για μεταφορά των διεθνών εμπειριών και κατακτήσεων στην Ελλάδα μας και το ανθρώπινο δυναμικό που αναζητά απαντήσεις, ελπίδα για το αύριο, παιδεία στη ζωή και τεχνολογίες στην υπηρεσία των ανθρώπων και της νέας γενιάς! Η ελπιδοφόρα παρέμβασή της έχει εύκολες πρωτοβουλίες για τα θέματα αυτά στα σχολεία, στις κοινωνικές δράσεις της ΕΑΕΕ, στις εφαρμογές νεοφυών επιχειρήσεων που ασφαλιζονται και είναι διαθέσιμες για μηνύματα κ.λπ. Πρόεδρε κ. Σαρρηγεωργίου της ΕΑΕΕ, έχεις πολλά αστέρια στην ασφαλιστική μας αγορά, ανάδειξε τις ιδέες τους.

► Ανθεκτικά στα αντιβιοτικά ακόμα πιο πολλά βακτήρια

Ο Οργανισμός Δημόσιας Υγείας στην Αγγλία επισημαίνει ότι μειώνεται ακόμα πιο πολύ η αποτελεσματικότητα των αντιβιοτικών και όλο και πιο πολλά βακτήρια γίνονται ανθεκτικά στα αντιβιοτικά με αποτέλεσμα πολλές λοιμώξεις να αντιμετωπίζονται πιο δύσκολα. Στο μέλλον, λένε οι Άγγλοι, πάνω από 3.000.000 (3 εκατ.) συνηθισμένες χειρουργικές επεμβάσεις και θεραπείες θα θέτουν σε κίνδυνο ζωές ασθενών. Στο 2017, σύμφωνα με στοιχεία του Οργανισμού Δημόσιας Υγείας στην Αγγλία, 16.500 περιστατικά χειρουργημένων δεν αντιμετωπίστηκαν από τα αντιβιοτικά και αιτία ίσως είναι η αλόγιστη χρή-

ση τους. Οι σύγχρονες κοινωνίες αντιμετωπίζουν πολλά προβλήματα και το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προτείνει οι ασφαλιστές να μπουν επικεφαλής στην ενημέρωση των πολιτών, κάτι που τους αφορά άμεσα, αφού ένα μεγάλο μέρος αποζημιώσεων θα κατευθύνεται σε αποζημιώσεις κλάδου Υγείας. Ο πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας στην ΕΑΕΕ κ. Γιάννης Καντώρος για τη διετία 2019-2020 ως εισηγηθεί αρμοδίως σε συνεργασία με την κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, δ/ντρια Επιτροπής Δημοσίων Σχέσεων & Επικοινωνίας, να διατεθεί χρόνος και χρήμα με ημερίδες και διαφημίσεις προς αυτή την κατεύθυνση, που ταυτόχρονα «βγάζει» την ΕΑΕΕ από την εσωστρέφεια. Κύριε Σαρρηγεωργίου, πρόεδρε της ΕΑΕΕ, τολμήστε δημιουργική επαφή με τους καταναλωτές και την ελληνική κοινωνία! Τα θέματα υγείας είναι πολλά.



Ο κ. Γ. Καντώρος και η κυρία Μ. Πολιτοπούλου.

► **Οι ψευδάγγελοι** του συνδικαλισμού δεν μας τα είπαν καλά όλα αυτά που αφορούν τα ασφαλιστικά ταμεία και τη διαχείρισή τους. Ψευδάγγελοι είναι αυτοί που αναγγέλλουν ψευδή, που φέρνουν ψευδείς αγγελίες, απατηλές. Τη λέξη τη βρήκαμε στην «Ιλιάδα» του Ομήρου (ραψωδία Ο 159) όπου η Ήρα πρόσταξε την Ίριδα να πάει να πει στον Ποσειδώνα να φύγει από την Τροία που τους υποστήριζε. Τρέχα γρήγορα, της είπε, και ανάγγειλλέ του όλα αυτά, χωρίς κανένα ψέμα. «Πάντα τάδ' αγγελίαι, μη δε ψευδάγγελος είναι». Χωρίς κανένα ψέμα. Αυτό οι πάσης φύσεως συνδικαλιστές, γενικοί και κλαδικοί, ΔΕΝ το τήρησαν και έγιναν ψευδάγγελοι γύρω από το ασφαλιστικό θέμα, τη δημόσια και την ιδιωτική ασφάλιση. Έτσι δεν έμαθε ο πολύς κόσμος ότι 213 δισ. ευρώ κόστισε η κοινωνική ασφάλιση από το 2000 ως το 2015 (που πάει απ' το κακό στο χειρότερο), όπως γράφουν σε μελέτη ο καθηγητής της Παντείου Σάββας Ρομπόλης και ο Βασίλης Μπέτσης. Οι υπάρχουσες πολιτικές στοχεύουν στο να δίνουν όλο και λιγότερους πόρους στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης έως και το 2070. Οι συντάξεις θα διαμορφωθούν γύρω στα 800-900 ευρώ μικτά και το όριο φτώχειας γύρω στα 440 ευρώ. Το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης θα χρηματοδοτείται γύρω στο 50% από το κράτος (γύρω στα 30 δισ.). Τι πόρους θα έχει το κράτος; Ποιος ο ρόλος της συμπληρωματικής ασφάλισης; Ποιοι διαχειρίζονται αυτό το σύστημα σήμερα; Ποιοι πρέπει; Ποιοι αύριο; Πώς θα βγει αυτό το κράτος που φτωχαίνει συνεχώς την επιχειρηματικότητα; Πώς θα εξοφληθεί το χρέος της χώρας που το 2019 είναι 323 δισ.; Τέτοιες συζητήσεις ΔΕΝ υπάρχουν, ούτε προτάσεις, μόνο δημοσιοϋπαλληλίκι και κομματισμός. Ο ιδρώτας αυτών που εργάζονται δίνεται προς διαχείρι-



στη σε αυτούς που ΔΕΝ γνωρίζουν το αντικείμενο. Ως τότε όλα αυτά;

Ένα άλλο που δεν λένε οι ψευδάγγελοι συνδικαλιστές είναι ότι σχεδόν το 40% των ελεύθερων επαγγελματιών δεν έχουν ασφάλιση, αφού δεν πληρώνουν τρέχουσες εισφορές, και φυσικά οι ληξιπρόθεσμες, που και αυτές δεν μπορούν να πληρώσουν, είναι η αιτία. Στον νέο προϋπολογισμό ΕΦΚΑ τα έσοδα 2019 προβλέπονται λιγότερα (κάτω από 1 δισ.) ενώ δύο χρόνια πριν ήταν πάνω από 1,2 δισ... Και περισσότεροι δημοσιογραφο-συνδικαλιστές ΑΠΟΚΡΥΠΤΟΥΝ το πρόβλημα, ενώ ταυτόχρονα είναι ENANTION της συμπληρωματικής ιδιωτικής ασφάλισης. Βέβαια, βρίσκουν και τα κάνουν, αφού κανένα συνδικαλιστικό σωματείο των διαμεσολαβούντων δεν μάχεται δυναμικά μπροστά με συγκρούσεις διεκδικήσεων... Αφού είναι απασχολημένα στις ημερίδες για την IDD και τις εκτός πραγματικότητας εκπαιδευτικές ακαδημίες-ψυχολογικές εκδηλώσεις. Δεν μας είπαν ακόμα ότι, όπως δήλωσε ο ΣΕΒ, μεταξύ 2008-2018 χάθηκαν από την παραγωγή 1.083.000 εργαζόμενοι σε επαγγέλματα υψηλότερης προστιθέμενης αξίας. Έχει απογομνωθεί η παραγωγή από εξειδικευμένο προσωπικό και προστέθηκαν πωλητές και υπάλληλοι παροχής υπηρεσιών. Οι ειδικευμένοι τεχνίτες από 668.000 έμειναν 353.000, ενώ από τους 331.000 το 2008 έμειναν 257.000 το 2018. Έχουμε απογύμνωση παραγωγής και μείωση διευθυντικών στελεχών από τις 482.000 το 2008 στις 105.000! Τι να ασφαλίσουν οι ασφαλιστές και ποιοι να βρουν εισόδημα για τα ασφαλιστρα; Ακόμα και στις θυρίδες έβαλε χέρι η κυβέρνηση και προχώρησε στην εξαφάνιση μετρητών στις συναλλαγές. Όλα αυτά «βουλιάζουν» και την ιδιωτική ασφάλιση. Το έργο της ΕΑΕΕ είναι τεράστιο και απαιτεί τη συνεργασία όλων!

► **Ο κ. Κάρολος Σαΐας, της INTERASCO**, πρόεδρος της Επιτροπής Διαφάνειας και Πρόληψης στην ΕΑΕΕ, έχει το χρόνο, τη διάθεση και βούληση να είναι ένα χρήσιμο στέλεχος στην εταιρεία του, στην επιτροπή όπου προεδρεύει, στους Έλληνες καταναλωτές αλλά και κυρίως στα νέα παιδιά που χάνουν ζωές στα τροχαία με «άδικους» θανάτους εξαιτίας πολλών λαθών που η ΠΡΟΛΗΨΗ θα προλάβει! Ας τολμήσει λοιπόν ο κ. Σαΐας να ξεσκεπάσει τα νομοθετικά κενά, την όχι καλή συνεργασία της κυβέρνησης στα αρμόδια υπουργεία και Αστυνομία, όπου τα ποδήλατα, τα ηλεκτρικά πατίνια, τα μηχανάκια κάτω από 49 κυβικά είναι ανασφάλιστα και η ποιότητα στα κράνη και τις ζώνες ασφάλειας «θερίζουν ζωές»! Είναι δυνατόν να υπάρχουν ελλείψεις σε οργανωτικό υλικό (μηχανογράφηση κυρίως) σε ζητήματα που η ανασφάλιστη κυκλοφορία φέρνει θανάτους ανεξέλεγκτα και χωρίς αποζημιώσεις παθόντων ή μη τιμωρία ανεγκέφαλων πολιτών που κυκλοφορούν σε βάρος συνανθρώπων μας; ΤΟΛΜΗΣΕ, κ. Κάρολε Σαΐα, με κάθε τρόπο να πιεσθούν οι αρμόδιοι και οι καλοί χορηγοί (πρέπει να μάθουν το πρόβλημα) να κάνουν αυτό το χρήσιμο υπέρ συνανθρώπων έργο της πρόληψης! Κύριε πρόεδρε της ΕΑΕΕ, κ. Σαρρηγεωργίου, να οργανωθούμε! Το οφείλουμε στη νέα γενιά!



Ο κ. Κάρολος Σαΐας.

► **Ο ΘΕΟΣ ΜΑΣ ΕΥΛΟΓΗΣΕ** και η σύζυγός μου Μαρία, που τόσα και τόσα έκανε να με στηρίξει και στην έκδοση του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ», στη φετινή σχολική χρονιά (2018-2019) βγήκε στη σύνταξη. Η Νταγαδάκη-Σπύρου Μαρία του Εμμανουήλ εκ Χανίων Κρήτης σπούδασε στη σχολή Νηπιαγωγών Χανίων (1987), αλλά και στο εν Αθήναις Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών «σπουδάσασα περί την Παιδαγωγικήν Επιστήμην της Προσχολικής Ηλικίας» εκρίθη εις τους πτυχιούχους τμήματος Εκπαίδευσης και Αγωγής στην Προσχολική Ηλικία αξιωθείσα του βαθμού «Λίαν Καλώς» το έτος 2000. Εργάστηκε για πολλά χρόνια ως διευθύντρια του νηπιαγωγείου MANTAPINI, προσφέροντας πολυσχιδώς και ποικιλοτρόπως εντός-εκτός ως ιδιοκτήτρια του σχολείου με ίδρυση εφημερίδος «Παιδικός σταθμός για παιδί», με δρώμενα, με ομιλίες και ημερίδες με παρουσία στην τηλεόραση (MEGA-ANT1-ALPHA), με συνεργασίες θεατρικές και παρουσίες ηθοποιών όπως ο Φαίδων Γεωργίσης, ο Ευγένιος Σπαθάρης κ.ά., αλλά και διαλόγους με γονείς... Με απόφαση Υπουργείου Παιδείας (2004) προσλήφθηκε στη δημόσια εκπαίδευση και μετά από συνολική υπηρεσία στην Παιδεία 22 ετών, 9 μηνών και 14 ημερών εντάχθηκε στους συνταξιούχους. Πριν από την εκπαίδευση εργάστηκε και στον τουριστικό



Η κ. Μαρία Σπύρου στο Παρίσι σε κάποιο από τα πολλά ταξίδια της.

κλάδο με πτυχίο τουριστικών επαγγελματιών (ΤΕΙ Αθηνών) σε ονομαστά ξενοδοχεία σε Χανιά και Αθήνα (Πανόραμα Χανίων, King Minos Αθηνών, King Pallas, MERIDIEN NJV Αθηνών ιδιοκτησία Βαρδινογιάννη). Ταξίδεψε σε πάνω από 50 χώρες και σήμερα εθελοντικά προσφέρει στην Unesco Πειραιώς Νήσων ως διευθύντρια για το παιδί. Τα παιδιά μας Κωστής και Ελπίδα (που σπούδασαν σε Λονδίνο και Οξφόρδη) έχουν «αποθηκεύσει» από αυτήν σημαντική «Ελληνική

Παιδεία» και «Ελληνική Παράδοση», ιδίως με «κρητική αφετηρία» αλλά και παρότρυνση προς την ηπειρωτική ανατροφή και ήθη που ανακάλυψε με το γάμο μας. Ευχαριστούμε, Μαρία, καλή σύνταξη!

ΥΓ.: Τα νηπιαγωγάκια στο Νηπιαγωγείο Δροσιάς (εξαιτίας της οργανικής θέσεως στο 1ο Ν/Γ Δροσιάς όπου υπηρετούσες) κλαίνε ακόμα και περιμένουν να γυρίσεις για μάθημα. Ένα ήθελε να σε παντρευτεί όπως είπε! Να προσεύχεσαι για όλα!



► «ΠΑΡΚΑΡΙΣΜΕΝΑ» ΣΕ ΜΙΑ ΟΘΟΝΗ

«Υπάρχουν φορές που γυρίζω από το σχολείο και πάω κατευθείαν στο δωμάτιό μου. Γιατί; Μπαίνω σε ένα σπίτι ναρκοπέδιο. Φωνές, κακό. Μία οι γονείς μου μεταξύ τους, μία ο αδελφός μου με τον πατέρα μου. Θέλω την ησυχία μου, τη σιωπή μου, κλείνω με τις ώρες στο δωμάτιό μου. Βλέπω ταινίες, παίζω παιχνίδια, μιλάω με φίλους στο Facebook, ακούω μουσική. Βάζω τα ακουστικά μου και δημιουργώ τον μικρόκοσμό μου, εκεί που έχω την ησυχία μου, εκεί που ορίζω εγώ τη ζωή μου...». Πρόκειται για



απόσπασμα από τη μαρτυρία μιας έφηβης, της 15χρονης Εύας, όπως παρουσιάστηκε στη χθεσινή 8η Ημερίδα Ψηφιακής Παιδείας και Συνεχιζόμενης Εκπαίδευσης για την ορθή χρήση τεχνολογιών από τα παιδιά και τους εφήβους. Η ημερίδα διοργανώθηκε από τη Μονάδα Εφηβικής Υγείας (MEY) του Νοσοκομείου Παιδών «Π. & Α. Κυριακού» και τον Επιστημονικό Οργανισμό «Μαζί για την Εφηβική Υγεία».

Αποκαλυπτικά τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν στην ημερίδα και αφορούν έρευνα σε εφήβους ηλικίας 14-17 ετών: Το 20% έχει δεχθεί διαδικτυακό μπούλινγκ, το 13% εμφανίζει συμπτώματα εξάρτησης, το 20% έχει συνδεθεί στο Διαδίκτυο σε ιστοτόπους με εντελώς ακατάλληλο περιεχόμενο, ενώ το 60% επικοινωνεί στο Διαδίκτυο με άτομα που δεν τα γνωρίζει εκτός Ίντερνερ (πηγή «ΖΩΗ»).

Οι διακανονισμοί με τους διαμεσολαβούντες κρύβουν διευκολύνσεις, αλλά στάζουν και παρανομίες και αδικίες!

Καθημερινά με διάφορους τρόπους φθάνουν στο www.nextdeal.gr πληροφορίες σχετικές με τις δΟΣΟΛΗΨΙΕΣ των διαμεσολαβούντων με τις ασφαλιστικές εταιρείες τους. Χαμός! Δεν βγάζεις άκρη! Και δυστυχώς το μεγαλύτερο ποσοστό είναι σε βάρος των ασφαλιστικών πρώτης γραμμής (και κατ' επέκταση των καταναλωτών)! Είναι πιο έντονη από κάθε άλλη φορά η ανάγκη για έλεγχο από τη ΔΕΙΑ της ΤτΕ στην

περιοχή ευθύνης της, που περιλαμβάνει την εποπτεία των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και των σχέσεών τους με τις ασφαλιστικές εταιρείες. Ισχύει και το αντίστροφο όπου οι λίγοι «δασάρχες» εκβιάζουν εταιρείες μέσω τιμολογίων ανταγωνιστών τους... Η ανύπαρκτη επιτροπή διαμεσολάβησης ΑΓΝΟΕΙ την πραγματικότητα, αφού και κάποια μέλη της επιτροπής συμβάλλουν στο πρόβλημα.

Nextdeal



Η ERGO Ασφαλιστική ξεπέρασε τους στόχους της!

Για μια ακόμη χρονιά το «έργο» των ανθρώπων της ERGO Ασφαλιστικής ήταν πλούσιο, δημιουργικό και επιτυχημένο, καθώς είχε ως αποτέλεσμα η εταιρεία να κλείσει σε επίπεδα υψηλότερα από τους στόχους που είχαν τεθεί.

Το 2018, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε το nextdeal.gr, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών της ERGO Ασφαλιστικής ανήλθε στο ποσό των 238,856 εκατ. ευρώ έναντι στόχου 237 εκατ. ευρώ. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της αγοράς, η ERGO καταλαμβάνει την πρώτη θέση στη χώρα στην παραγωγή γενικών ασφαλίσεων, καθώς η παραγωγή της στους κλάδους Ζημιών ξεπέρασε τα 200 εκατ. ευρώ.

Το 2018 ήταν ένα έτος γεμάτο προκλήσεις για την ERGO, η οποία, εκτός του ότι είχε να αντιμετωπίσει τη γενικότερη στασιμότητα της αγοράς, είχε και ένα δύσκολο καθήκον να αφομοιώσει μια πολύ μεγάλη συγχώνευση. Δεν πρέπει να υποτιμάται το γεγονός ότι η νέα ERGO Ασφαλιστική προέκυψε στις αρχές του 2018, μετά τη συγχώνευση τριών εταιρειών, των «ERGO Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζημιών», «ΑΓΡΟΤΙΚΗ Ασφαλιστική Ανώνυμη Εταιρεία» και «ERGO Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής».

Για την ERGO το 2018 ήταν μια δύσκολη αλλά και επιτυχημένη χρονιά, καθώς οι δυσκολίες και οι προκλήσεις συνοδεύθηκαν από σημαντικά επιτεύγματα, όπως η ολοκλήρωση της απόλυτα επιτυχούς συγχώνευσης με την ΑΤΕ Ασφαλιστική και η επέκταση της αποκλειστικής συνεργασίας με την Τράπεζα Πειραιώς μέχρι και το έτος 2030, ανέφερε πρόσφατα σε έναν σύντομο

απολογισμό προς το προσωπικό της εταιρείας ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, διευθύνων σύμβουλος της ERGO.

Παράλληλα, το 2018 συνοδεύθηκε και από πρωτότυπες πρωτοβουλίες που ενισχύουν την ασφαλιστική συνείδηση, όπως είναι η σειρά ντοκιμαντέρ με τίτλο «Ένα Έργο, μια ιστορία», που κατάφερε να «κερδίσει» το τηλεοπτικό κοινό και να αποσπάσει πολύ θετικά σχόλια.

Με τη σειρά αυτή η ERGO ανέδειξε και επιβράβευσε το έργο 12 καθημερινών, αλλά ξεχωριστών ανθρώπων, οι οποίοι υπερβαίνοντας τα καθιερωμένα καταφέρνουν να κάνουν τη διαφορά στη ζωή συνανθρώπων μας με το έργο τους. Η επικοινωνιακή αυτή ενέργεια αποτελεί εξέλιξη της εταιρικής καμπάνιας «Ανθρώπων Έργα», και μέσα από αυτήν η υπόσχεση της εταιρείας «Έργο μας να διατηρήσουμε το έργο σου σταθερό» γίνεται πράξη σύμφωνα με τον κ. Στάθη Τσαούση, διευθυντή Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών και μέλος του Δ.Σ. της εταιρείας.

Το 2019 θα είναι για την ERGO Ασφαλιστική μια χρονιά επενδύσεων στη νέα ψηφιακή εποχή, μια χρονιά ενίσχυσης των δεσμών της με το πολύ μεγάλο δίκτυο ασφαλιστικών διαμεσολαβητών που στηρίζει την ανάπτυξή της. Θα είναι μια χρονιά που θα συνεχιστούν οι προσπάθειες όλων των ανθρώπων της εταιρείας με στόχο τη διατήρηση της κερδοφόρου ανάπτυξης και την περαιτέρω ενίσχυση της πελατοκεντρικότητας, προκειμένου να διατηρηθεί στις κορυφαίες θέσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Η ERGO Ασφαλιστική συνεργάζεται με περισσότερους από 2.800 καταξιωμένους

και ενεργούς ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, καθώς και με την Τράπεζα Πειραιώς, ενώ την εμπιστεύονται περισσότεροι από 900.000 Έλληνες πολίτες, σύμφωνα με τον κ. Δημήτρη Χατζηπαναγιώτου, γενικό διευθυντή και μέλος των Δ.Σ. των εταιρειών του ομίλου ERGO στην Ελλάδα. Παράλληλα, αποτελεί ένα επίλεκτο μέλος μιας εκ των ισχυρότερων ασφαλιστικών οικογενειών της Ευρώπης του γερμανικού ομίλου ERGO, ο οποίος με τη σειρά του είναι ο ασφαλιστικός βραχίονας της μεγαλύτερης ανασφαλιστικής εταιρείας του κόσμου, της MunichRe. Η ERGO Ασφαλιστική έχει μία και μόνη αποστολή, να προστατεύει των «ανθρώπων έργο» και το πράττει αυτό με συνέπεια όπως απέδειξε και στην περίπτωση της μεγαλύτερης ζημιάς που εκλήθη ποτέ να διαχειριστεί η ελληνική ασφαλιστική αγορά, αυτή της Sunlight (πάνω από 60 εκατ. ευρώ), στην οποία ήταν leader ασφαλιστής με 25% συμμετοχή!



Ο κ. Θεόδωρος
Κοκκάλας.

► Πολλές φορές γράψαμε

αλλά και στο παρόν τεύχος θα ξαναγράψουμε ότι η ΑΠΟΥΣΙΑ της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ από τα όργανα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος είναι ΜΕΙΟΝ για την εικόνα του θεσμού ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Είναι η εταιρεία με τον πρώτο στόλο αυτοκινήτων στη χώρα μας και με σημαντικά πρωτοπόρο έργο σε πολλούς τομείς, όπως η βοήθεια, η ιατρική φροντίδα, οι μεταφορές ασθενών και πασχόντων με τα ελικόπτερά της και ασθενοφόρα, ο ιδιόκτητος μεγάλος αριθμός φορτηγών μεταφοράς οδικής βοήθειας, η μεγάλη προσφορά μέσω της ΓΕΒ αγροτικών προϊόντων κ.λπ. Σε πολλά απεδείχθη ότι ο Μελάς Γιαννιώτης είχε δίκιο σε στρατηγικές επιλογές και απόψεις, στην πράξη και στα δικαστήρια. Στη νέα θητεία του προσωπικά, αυτοπροσώπως, ο πρόεδρος Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου ως



Οι κύριοι Κώστας Γιαννιώτης και Μελάς Γιαννιώτης.

ας της Μακεδονίας μας, είναι ΥΠΕΡ των εθνικών μας θεμάτων. Για το έργο INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ δείτε www.intersalonica.gr. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» καλεί και τον Κώστα Γιαννιώτη, αντιπρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο, να προσεγγίσει την ΕΑΕΕ με την πραότητα που τον διακρίνει και το αγαπητικό ήθος προς τους συνανθρώπους του.

κλείσει αυτόν τον κύκλο με τις λίγες διαφορές προτείνοντας στο Δ.Σ. της ΕΑΕΕ επανεξέταση και λύση του προβλήματος. Η ασφαλιστική αγορά ΔΕΝ έχει πολυτέλειες αποκλεισμών και μάλιστα μιας καθαρά ελληνικής φωνής έντονα ασυμβίβαστης για το ασφαλιστικό συμφέρον όλων, μιας ασφαλιστικής με μεγάλο έργο. Δεν είναι θέμα για τις υπηρεσίες ή τα προσόντα δευτερευόντων προσώπων, επιτροπών, κλάδων κ.λπ. Είναι ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ κορυφαίων οργάνων η ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ της πρώτης και μεγάλης εταιρείας



Γιατί οι άνθρωποι της INTERAMERICAN πρέπει να είναι υπερήφανοι!

Στα 354 εκατ. ευρώ ανήλθαν τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της INTERAMERICAN για το 2018, αυξημένα κατά 2% περίπου σε σύγκριση με τη χρήση 2017, σύμφωνα με στελέχη της εταιρείας που μίλησαν το nextdeal.gr.

Η INTERAMERICAN συνέχισε το 2018 την ανοδική της πορεία και αναμένεται να κάνει το ίδιο και το 2019, τιμώντας με τον καλύτερο τρόπο το Ιωβηλαίο από την ίδρυσή της, δηλαδή το 50ό έτος από τη ίδρυσή της που ήταν το 1969, όταν ο Δημήτρης Κοντομηνάς αποφάσισε να ιδρύσει την εταιρεία.

Η INTERAMERICAN δικαίως μπορεί να υπερηφανεύεται για δύο πράγματα. Το πρώτο είναι ότι έμαθε τον κόσμο τι σημαίνει ασφαλεία ζωής (κάντε μια INTERAMERICAN, έλεγε κάποτε)! Το δεύτερο, ότι αποτελεί το φυτώριο, το σχολείο, τη μήτρα δημιουργίας εκατοντάδων στελεχών μεγάλων, μεγαλύτερων, μεσαίων, μικρότερων, της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Όμως έχει και άλλους λόγους η INTERAMERICAN και οι άνθρωποί της για να αισθάνονται υπερήφανοι. Η INTERAMERICAN αποτελεί τη μοναδική ασφαλιστική εταιρεία η οποία διαθέτει ιδιόκτητες και σύγχρονες υποδομές στους τομείς Υγείας (Αθηναϊκή MEDICLINIC, Medifirst πολυϊατρείο), Βοήθειας (οχήματα οδικής βοήθειας, ασθενοφόρα κ.λπ.) και Αυτοκινήτου (CAR POINT - Πρότυπη Μονάδα Αποζημίωσης και Επισκευής Αυτοκινήτου).

Είναι επίσης η εταιρεία που απέδειξε ότι μπορεί το νερό να είναι δίπλα στη φωτιά, αφού αφενός επένδυσε σημαντικά ποσά στην τεχνολογία και σε νέα σύγχρονα κανάλια direct διανομής, ενώ παράλληλα επένδυσε και στο agency αλλά και το συνεργαζόμενο πρακτορειακό δίκτυο. Η επιτυχής λειτουργία αυτού του πολυκαναλικού συστήματος διανομής είναι δείγμα μιας μεγάλης εταιρείας!

Είναι η εταιρεία που καταβάλλει κάθε χρόνο εκατοντάδες εκατομμύρια ευρώ αποζημιώσεις στους 1.000.000 πελάτες της!

Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, αναφέρθηκε πρόσφατα στην ιδιαίτερη αξία που έχει για μια ιστορική εταιρεία το παρελθόν, ως βάση αναφοράς και εμπειρίας για βιώσιμη ανάπτυξη και προοπτική στο μέλλον. Όπως είπε μιλώντας πρόσφατα στη Θεσσαλονίκη, η INTERAMERICAN ακολουθεί ένα δρόμο μεγάλης προοπτικής, που βασίζεται στη διατήρηση σταθερής κερδοφορίας -η οποία ήταν ικανοποιητική και κατά το 2018- και αποδοτικών επενδύσεων σε δραστηριότητες αιχμής: στην υγεία, στην τεχνολογία, στην καινοτομία και τους ανθρώπινους πόρους. Ακόμη, τόνισε τη διευρυμένη λογική προσέγγισης των συγχρόνων αναγκών του πελάτη, με την εταιρεία να γίνεται μέρος της καθημερινότητάς του, ώστε ο ασφαλισμένος να έχει ποιτικότερη, ασφαλέστερη και μεγαλύτερη σε διάρκεια ζωή. «Διεθνώς, στις αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές αγορές δημιουργείται μια τάση προς ένα εμπλουτισμένο, σύνθετο μοντέλο, το οποίο συνδυάζει ασφάλιση και υπηρεσίες. Στην INTERAMERICAN, εργαζόμαστε ήδη πάνω σε αυτό το μοντέλο», υπογράμμισε ο κ. Καντώρος!



Ο κ. Γιάννης Καντώρος.

Eurolife ERB: Κορυφαίες επιδόσεις και μεγάλα σχέδια για το μέλλον

Το 2018 ήταν μια ιδιαίτερα αποδοτική χρονιά για τη Eurolife ERB, καθώς, υλοποιώντας τη μακροπρόθεσμη στρατηγική της, διατήρησε πρωταγωνιστική θέση στην αγορά και προχώρησε σε επενδύσεις που θέτουν τις βάσεις για τη σταθερή ανάπτυξή της και τα επόμενα χρόνια.

Ειδικότερα, το 2018 χαρακτηρίζεται, όπως πληροφορείται το nextdeal.gr, από το δυνατό τεχνικό αποτέλεσμα, την υψηλή κερδοφορία αλλά και την καινοτομία και την εξέλιξη, αποτελώντας μια χρονιά συστηματικής δημιουργίας σε πολλά και διαφορετικά επίπεδα.

Βαδίζοντας στο ίδιο τέμπο και τον νέο χρόνο, προτεραιότητα της εταιρείας για το 2019 είναι να επικεντρωθεί περαιτέρω στον ψηφιακό μετασχηματισμό της - μια περιοχή στην οποία ήδη επενδύει δυναμικά, με πρωτοπόρα έργα τεχνολογίας που διευκολύνουν το έργο και την καθημερινότητα των συνεργατών της.

Η εταιρεία, λένε τα στελέχη της, θα συνεχίσει να υποστηρίζει την καινοτομία και να υιοθετεί νέες τεχνολογικές πρακτικές, ώστε η εμπειρία που προσφέρει σε πελάτες και συνεργάτες να είναι ξεχωριστή και να δημιουργεί αξία.

Έτσι, το 2019, εκτός από τον ψηφιακό μετασχηματισμό της, η Eurolife ERB θα εστιάσει ακόμη περισσότερο στο δίκτυο πωλήσεων και συνεργατών, όπως και στην προώθηση νέων προϊόντων για υγεία, αποταμίευση, γενικές και ομαδικές ασφαλίσεις, ενώ έμφαση θα δώσει και στην εξέλιξη του ανθρώπινου δυναμικού της. Μέσα από το συγκροτημένο πλάνο ανάπτυξης, η εταιρεία φιλοδοξεί να ενισχύσει περαιτέρω την ηγετική της θέση στον κλάδο, αλλά και να αποτελέσει καταλύτη για την ανάπτυξη της αγοράς, επιστρέφοντας αξία στην ελληνική κοινωνία και την οικονομία.

Στη μεγάλη αυτή αναπτυξιακή πορεία, η Eurolife έχει την αμέριστη στήριξη της Fairfax, βασικού μετόχου της ασφαλιστικής, καθώς και του ίδιου του επικεφαλής της, Πρεμ Γουάτσα, ο οποίος πιστεύει στην ελληνική οικονομία και τις προοπτικές της. Πιστεύει επίσης πολύ στις ικανότητες του προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της Eurolife κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, ο οποίος ως πολύ καλός γνώστης και των χρηματοοικονομικών έχει συμβάλει τα μέγιστα στις πολύ υψηλές οικονομικές επιδόσεις της Eurolife.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου, ευγενής, ήρεμος και προσηνής, βαθύς γνώστης του πώς κινείται η οικονομία, όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά παγκόσμια, έχει καταφέρει να προσδώσει έναν άλλο αέρα ηγεσίας στη Eurolife, η οποία είναι αυτή τη στιγμή η δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας πίσω από την Εθνική Ασφαλιστική.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου δεν κρύβει ότι έχει ακόμη πιο φιλόδοξα σχέδια για τη Eurolife, καθώς συχνά δηλώνει στους συνομιλητές του ότι η εταιρεία είναι εδώ, παρακολουθεί τα πάντα και είναι έτοιμη να κάνει την κίνηση που πρέπει, υπονοώντας μία μεγάλη εξαγορά!



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Εγκαίνια του πάρκου των Ελλήνων στη Μαριούπολη

Στα 1778 μ.Χ., ιδρύθηκε στη βόρεια Αζοφική θάλασσα από Έλληνες, που κατέφυγαν εκεί την εποχή των Ρωσοτουρκικών Πολέμων, η πόλη Μαριούπολη, προς τιμήν της Παναγίας. Άλλωστε οι Έλληνες, κυρίως Ίωνες, θεωρούνται ο αρχαιότερος λαός που κατοίκησε στα εδάφη αυτά, τέλη 7ου με αρχές 6ου π.Χ. αιώνα, πολύ πριν από τους Τατάρους και τα σλαβικά φύλα.

Μετά από 27 αιώνες η περιοχή της Μαριούπολης είναι το κέντρο του Ελληνισμού της Ουκρανίας, της χώρας όπου υπάρχουν σημαντικές κοινότητες των Ελλήνων.

Στις 4 Οκτωβρίου 2018 περισσότεροι από 5.000 κάτοικοι κατέκλυσαν την 9.500 τ.μ. πανέμορφη πλατεία. Με ενθουσιασμό και συγκίνηση, ανεμίζοντας τις ελληνο-ουκρανικές σημαίες, έγιναν τα εγκαίνια της πρώτης ελληνικής πλατείας, στη συμπλήρωση 240 χρόνων από την ίδρυση της πόλης Μαριούπολης. Η έμπνευση και η ανάληψη του κόστους ανήκουν στο Ίδρυμα Μπούμπουρα. Ο πρόεδρος του Παντελής Μπούμπουρας δέχθηκε τα συγχαρητήρια τόσο του Έλληνα πρέσβη όσο και του δήμαρχου της πόλης για την προσφορά του.

Στην αντιφώνησή του ο Έλληνας ομογενής είπε:

«Οι πρόγονοί μας έχουν στην Ουκρανία τεράστια ιστορία. Από αυτόν τον τόπο πέρασαν πολύ σπουδαίοι άνθρωποι, που, ενώ δεν επισκέφτηκαν ποτέ την Ελλάδα, είχαν ως ορόσημο την ελληνική καταγωγή τους και βοήθησαν να χτιστούν μεγάλα κτίρια και πανεπιστήμια. Ένας εξ αυτών υπήρξε ο Μαρασλής. Εγώ ήρθα τυχαία (ως κατασκευαστής) στην Ουκρανία το 1997... Προσωπικά θεώρησα υποχρέωσή μου να δημιουργήσω την ελληνική πλατεία... Θέλω να αφήσω έργο, για να φανώ αντάξιος των σπουδαίων Ελλήνων που έζησαν σ' αυτόν τον τόπο».

Συγχαίρουμε τον αντάξιο των προγόνων του Έλληνα και ευχόμαστε να συνεχίσει το πολύπλευρο έργο του, της χρηματοδότησης γευμάτων, χορήγησης φαρμάκων και δώρων σε σχολεία και νοσοκομεία, και κυρίως τη στήριξη δασκάλων να πηγαίνουν στα γύρω ελληνόφωνα χωριά, διδάσκοντας την ελληνική γλώσσα και στηρίζοντας τις οικογένειες.

Πηγή: «Η Δράση μας», τεύχος 564, Δεκέμβριος 2018



ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

► Ο ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ πολλά προσέφερε στον κλάδο ιδιωτικής ασφάλισης και επαναλαμβάνουμε ότι και μόνο το επιχείρημα των διαμεσολαβούντων «κάντε ασφάλεια υγείας, μπορείτε να πάτε στα καλύτερα νοσοκομεία, ακόμα και στο Ιατρικό» έδωσε και παραγωγή και ανάπτυξη και ΔΙΕΞΟΔΟ σε χιλιάδες ασθενείς. Με αυτό το επιχείρημα προτείναμε και τη βράβευση του ιδρυτή και προέδρου κ. Γιώργου Αποστολόπουλου. Λίγο πριν κλείσει ο χρόνος 2018 λάβαμε και μια επιστολή ιστορικής σημασίας για τον κλάδο, γι' αυτό και τη δημοσιεύουμε ευχαρίστως.

► Είχε ξεκινήσει agency το 1971, στην οδό Σταδίου 10, ο Κώστας Κουβελιώτης που έφυγε από κοντά μας 73 χρόνων, γεννημένος στη Μεσσηνία το 1946. Από την ALICO μεταπήδησε στην INTERAMERICAN το 1969. Το 1974 είχε μεταφερθεί στην πλατεία Βικτωρίας και εν συνεχεία στην οδό Φερρών 2. Τέλος '78-αρχές '79 είχε 35 συνεργάτες (23 full time) και από αυτούς 14 με επίδοση ILU*, και 15 στη Λέσχη Διακεκριμένων Ασφαλιστών, αποτέλεσμα της καλής εκπαίδευσης. Για μια πενταετία ήταν το πρώτο υποκατάστημα συνεχώς (το 1978 στην α' θέση ανέβηκε ο Θ. Θωμόπουλος). Κουβελιώτης και Θωμόπουλος ήταν οι οδηγοί του τρένου INTERAMERICAN που καθόριζαν με τι ταχύτητα θα τρέχει. Ανάμεσα στους πρώτους συνεργάτες του ο Παν. Θλιβέρης, ο Αντ. Κατσαράς, ο Βασ. Κέκης, ο Γ. Κокκός, η Τιτίκα Γεωργιάδου, ο Γ. Μέξας, ο Π. Ορφανός, ο Κ. Ρέλλιας, ο Δ. Στάικος, αρχαιότερος από όλους ο Ι. Κορωνάιος, ο Βλασ. Χατζηγεωργίου, ο Γ. Δραγκιώτης, ο Π. Βαλασάκος, ο Στεργίου, ο Σουβατζόγλου, ο Σ. Κουβελιώτης, ο Ηλ. Κοντογιάννης (P/T από 1973), ο Θ. Τριανταφυλλίδης και άλλοι που με τη σειρά τους έγραψαν μεγάλες ιστορίες αποδόσεων. Εκατοντάδες κύπελλα προσέφερε ο Δ. Κοντομηνάς στο έρ-



γο Κ. Κουβελιώτη που πριν από το θάνατό του αρχές του χρόνου, 28.01.2019, είχε συμπληρώσει 52 χρόνια προσφοράς στον κλάδο (ξεκίνησε στην ALICO το 1967). Λίγο καιρό πριν αποβιώσει μου έστειλε ένα μεγάλο φάκελο με διάφορα που εξέφραζαν πικρία και με φωτογραφίες πολλές από βραβεύσεις, αλλά και αποδεικτικά που κάποιοι δεν ελάμβαναν υπ' όψιν και ένα γράμμα του Δ. Στάικου που επιβεβαίωνε το πόσα πρόσφερε και τις συνεχείς πρωτιές του το 1973, το 1974, το 1975, το 1976, το 1977, το 1980, το 1981 και πώς στρατολόγησε τον Δραγκιώτη, τον Η. Κοντογιάννη κ.ά., έργο που φυσικά... αγνοούσαν οι νεότεροι... αλλά η ιστορία κατέγραψε! Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» αναφωνεί αιωνία η μνήμη ΚΩΣΤΑ ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗ, που και στην ALICO και στην INTERAMERICAN προσέφερε σημαντικό έργο! Η INTERAMERICAN του οφείλει και μια αφιέρωση σε κάποιο έργο της, μια πρωτοβουλία, μια φωτογραφία, μια αίθουσα!

Ο Κώστας Κουβελιώτης με το φίλο του ως το τέλος (επί 46 χρόνια) εκδότη του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ» κ. Ευ. Σπύρου πρόσφατα σε εγκαίνια αρχιτεκτονικού γραφείου.

► Ο Απόστολος Δεληνικόπουλος,

ιατρός, απεβίωσε το 2018 σε ηλικία 85 ετών. Γεννήθηκε στον Αλμυρό Βόλου το 1923. Η ζωή του όλη ήταν μια προσφορά αγάπης στο συνάνθρωπο. Τον γνώρισα τέλος 1967-αρχές του 1968 ως πρωτοετής φοιτητής Παντείου Πανεπιστημίου όταν έμεινα στο φοιτητικό οικολογείο του Μ. Βασιλείου, όπου προσέφερε δωρεάν ιατρικές υπηρεσίες μετά την υπηρεσία του ως διευθυντή ιατρού στο Υγειονομικό Κέντρο Αττικής στους Αμπελοκήπους, Αλεξάνδρας και Βασ. Σοφίας. Άλλοι έχουν να πουν τι άκουσαν γι' αυτόν, εγώ έχω να μαρτυρήσω και για όσα έβλεπα και όσα άκουσα και καρπώθηκα προσωπικά. Στο Ιπποκράτειο Νοσοκομείο είχα εισαχθεί για εγχείρηση αμυγδαλών με ενέργειές του. Νέος φοιτητής, φτωχός, δειλός, άπειρος από Αθήνα και ξενιτιά, βρέθηκε σ' ένα κρεβάτι, μόνος, χωρίς γνωστούς και συγγενείς. Μετά την εγχείρηση ήρθε ο γιατρός Δεληνικόπουλος να με δει. «Καλά τα πήγες», μου είπε. «Θα σε φροντίσουν οι αδερφές και μέχρι να ξανάρθω πάρε και αυτά τα χρήματα μη χρειαστείς κάτι». Είχε σε ένα φακελάκι 300 δρχ. και μου το έδωσε. «Κάποιοι καλοί φίλοι μου τα έδωσαν να βοηθάω», είπε και έφυγε! Στα επόμε-



Συγχαρητήρια στον Απόστολο Δεληνικόπουλο!

να χρόνια έμαθα, άκουσα και είδα πολλές φορές να υπηρετεί τη φιλανθρωπία ο «γιατρός» που δεν σταμάταγε στο υλικό μέρος, αλλά προχωρούσε στην «πνευματική» φιλανθρωπία με γνώσιο και ταπεινό τρόπο!

Έδινε ενθάρρυνση, ενίσχυση, συμβουλές με συνετό τρόπο σε κλίμα αληθινής ιεραποστολής! Το πρόσωπό του έλαμπε από χάρη Θεού και οι λέξεις του μετρημένες, απλές, αγαπητικές, αγιογραφικές, θεόπνευστες, γεμάτες ισότητα, ταπεινωση, φιλικότητα, πραότητα, αν-

θρώπου του Θεού που ζούσε εν πνεύματι... «Εβάσταξεν τα βάρη των άλλων» και έδειχνε ότι πάνω του οι καρποί του πνεύματος περίσσευαν προς Δόξα Θεού! Σπούδασε την Ιατρική, υπηρέτησε την πατρίδα ως έφεδρος αξιωματικός, υπήρξε ιδρυτικό μέλος του Συλλόγου «Ο Μέγας Βασίλειος», παρέμεινε για χρόνια ο γιατρός των χιλιάδων φοιτητών. Εντός και εκτός οικολογείου υπήρξε ολόψυχος αρωγός σε συλλόγους και, όπως έγραψε ο Αναστ. Γριτσόπουλος, «εσκόρπισε, έδωσε τοις πένησιν, η δικαιοσύνη αυτού μένει εις τον αιώνα»!

«Έτρεμε» το χέρι μου καθώς έγραφα για τον γιατρό Δεληνικόπουλο, που δεν ζήτησε τη δόξα των ανθρώπων αλλά τον «στέφανον» του Θεού. Πολλοί θα τον ευγνωμονούν που βρέθηκε στο δρόμο τους. Πράγματι είναι πολλοί, και ας μην τους ξέρουν όλοι αυτοί που αγίασαν τη γη μας με την παρουσία τους, όπως ο «γιατρός» που διήλθε τη θλιβερή κοιλάδα, τον μάταιον τούτο κόσμο μας, «ευεργετών και ιώμενος πάντας» κατά το πρότυπο του μεγάλου ιατρού ψυχών και σωμάτων, και που τους γνωρίζει ο Θεός και τους αποδίδει τον τίτλο των «ανθρώπων του Θεού».

Ας πρεσβεύει και για μας που λέμε τώρα το «αιωνία του η μνήμη»!

► **Σήμερα (Ιαν. 2019)** ο παγκόσμιος πληθυσμός των κοτόπουλων υπολογίζεται στα 22-23 δισεκατομμύρια. Είναι μεγαλύτερος από κάθε άλλο σπονδυλωτό ζώο στην ξηρά. Κάπου 60 δισεκατομμύρια κοτόπουλα σφάζονται κάθε χρόνο, έναντι ενάμισι δισεκατομμυρίου χοίρων που το κρέας τους τρώγεται περισσότερο από τους ανθρώπους. Υπολογίζουν ότι τα κοτόπουλα θα τους ξεπεράσουν. Όπως γράφει το «ΒΗΜΑ» (Κυριακή 16-12-2018), τα κοτόπουλα εξημερώθηκαν πριν 8.000 χρόνια, αλλά στο διάβα των χρόνων έχουν υποστεί σημαντικές βιολογικές αλλοιώσεις. Τα σημερινά κοτόπουλα είναι συνήθως 5 φορές βαρύτερα από εκείνα του 1957, ενώ το κόκαλο στο μπουτί του σύγχρονου είναι με τριπλάσιο πλάτος και μήκος σε σχέση με πριν 10.000 χρόνια. Αυτά γράφτηκαν από ερευνητές του Πανεπιστημίου Λέστερ στο «Royal Society Open Science». Τα κόκαλά τους που καταλήγουν στις χωματερές και θα απολιθωθούν θα είναι ένα περίεργο εύρημα στις μελλοντικές γενιές που θα τα βρίσκουν ανάμεσα σε γυάλινα μπουκάλια, πλαστικά και τενεκεδάκια, σημείωσαν οι ερευνητές.

Η ανθρώπινη ιστορία έχει πολλά περίεργα που δίνουν αφορμή για πολλές σκέψεις και προβληματισμούς. Άλλωστε,

δεν ήταν περίεργο θέμα και η εμφάνιση αυτοκινήτων στις αρχές του 1900; Το πρώτο τροχαίο στην Ελλάδα έγινε το 1907 όταν κυκλοφορούσαν μόνο 7 αυτοκίνητα! Σήμερα κυκλοφορούν παγκοσμίως πάνω από ένα δισεκατομμύριο αυτοκίνητα και εκατομμύρια τεχνικοί και εργάτες εργάζονται στον κλάδο που επηρεάζει τα πάντα. Άραγε

θα βρεθούν ερευνητές να μετρήσουν σε αριθμό τα δισεκατομμύρια ζημιών που φθάνουν στις ασφαλιστικές εταιρείες και θάβουν στις χωματερές της λήθης δισεκατομμύρια «σκελετούς» προβλημάτων που θα κατέστρεφαν υπάρξεις και ομάδες και οικογένειες; Αναδείχθηκε ο ρόλος των ασφαλιστών;



► **Με νοσταλγία θυμάμαι** μια ομιλία μου στο Β' συνέδριο διακεκριμένων ασφαλιστών INTERAMERICAN πριν από 40 και πλέον χρόνια στο GERAKINA BEACH της Χαλκιδικής (1978). Ήταν πολλοί αυτοί που μαζί δώσαμε μάχες τότε για να χτιστεί το όνομα INTERAMERICAN και τον Δ. Κοντομηνά που πρώτος για τις ασφαλιστικές εταιρείες έκανε μεγάλα συνέδρια και σεμινάρια σε όλη την Ελλάδα. Η Βόρειος Ελλάδα είχε πολλές τιμητικές εκδηλώσεις, όπως η επιλογή να κάνει συνέδρια σε Θεσσαλονίκη και Χαλκιδική. Ο Δ. Κοντομηνάς τιμούσε έμπρακτα με την παρουσία του και με τη φιλία του τους ανθρώπους του που τον στήριζαν με το έργο τους. Ξεφυλλίζοντας την ιστορία και το IN (INTERAMERICAN NEWS) βρήκα ότι ΔΕΝ ήταν τα χρήματα που δημιουργούσαν ιστορία και έργο, αλλά το μεράκι ανθρώπων που ενθαρρύνονταν συνεχώς και ποικιλοτρόπως. Έτσι για την ιστορία



και στη μνήμη πολλών που έφυγαν από τη ζωή, αλλά και για «εκδίκηση» προς αυτούς που τους ξεχασαν και κάποιους αδικησαν και «κυνήγησαν» (αλλά ζουν από τον ιδρώτα τους με κουρσάρες και πολυτελή ζωή), αραδιάζω κάποια ονόματα στην τύχη περιοχής Μακεδονίας-Βορεί-

ου Ελλάδος που ξεχέρωσαν άγωνα χωράφια ασφάλισης. Σε σεμινάριο Βορείου Ελλάδος, Νοέμβριο του 1979, διαβάζω ονόματα και πόλεις: Μπακαλίδης Γιώργος (Ορεστιάς), Μυκωνιάτης Εμ. (Καστοριά), Ρίζος Πασχάλης (Σέρρες), Τριακόσιος Ι. (Καβάλα), Φρατζής Δ. (Σκύδρα Εδέσσης), Χατζηκρανιώτης Δ. (Θεσ/νίκη), Λούπος Γ. και Αν. (Θεσ/νίκη), Μαρμαρίδης Χ. (Θεσ/νίκη), Ματάνας Γ. (Αλεξ/λη), Παπαναστασίου Γ. (Θεσ/νίκη), Λασκαρίδης Λ. (Θεσ/νίκη), Ζέρβας Χ. (Κατερίνη), Γούλας (Ξάνθη), Πιτούλια (Πτολεμαΐς), Σγουρός (Θεσ/νίκη), Βαρυπάτης (Δράμα), Ζαϊτίδης (Ξάνθη) κ.λπ. κ.λπ. Δυστυχώς οι ασφαλιστικές εταιρείες των Αθηνών «αποτραβήχτηκαν» από την περιοχή Θράκης και Μακεδονίας μετά τη Θεσ/νίκη. Απλώς συνεργάζονται με ανεξαρτήτως έργου δυναμικό υπεράνω όλων σε αυτές τις περιοχές. Δυναμικό πολυποίκιλο «παρών» δίνει μόνο η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.



Ο Πρόεδρος της Βουλής κ. Βούτσης μπροστά από το χώρο ιστορικής μνήμης.

► **Ο κ. Γερούλανος και ο κ. Μπακογιάννης** ως πρωταγωνιστές για το Δήμο Αθήνας, μαζί με όλους τους υποψηφίους τους και τους άλλους διεκδικητές αρχηγούς και συμβούλους, όπως και οι περιφερειάρχες κ. Π. Τατούλης και Σγουρός, ΟΦΕΙΛΟΥΝ προεκλογικά να δεσμευθούν με το τι θα πράξουν για αξιοποίηση, ανάδειξη και διατήρηση της μεγάλης ΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΗΣ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ της οδού ΚΟΡΑΗ 4, του χώρου ΙΣΤΟΡΙΚΗΣ ΜΝΗΜΗΣ 1941-1944. Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» με πολλές ενέργειες του εκδότη Ευ. Σπύρου στήριξε την ΑΝΑΔΕΙΞΗ του και τη μετατροπή του σε Μνημείο-Μουσείο Παγκόσμιας Κληρονομιάς (δείτε τεύχος 174 και στο nextdeal.gr «Εκδήλωση στο Χώρο Ιστορικής Μνήμης ΚΟΡΑΗ 4 παρουσία του Προέδρου της Βουλής» 12/10/2018). Ο κ. Σαρδελής Χριστόφο-

ρος, ως πρόεδρος Δ.Σ. Εθνικής Ασφαλιστικής, το έχει ως ΠΡΩΤΗ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ. Αναμένουμε θετικές εξελίξεις, ευχόμενοι το ταχύτερον και πριν από τις εκλογές!



■ **Συγκίνηση**, υπερηφάνεια και ευθύνες γέμισαν την καρδιά μου όταν έλαβα αυτές τις δύο επιστολές που δημοσιεύω. Η μία από την Ουρανία Α. Λανάρα, από το Αργίριο, καθηγήτρια στα πρώτα γυμνασιακά μου χρόνια που υπήρξε ανάμεσα στους ευεργέτες της ζωής μου, αφού μου έδωσε «υλικό» για γερά πνευματικά θεμέλια τότε που δειλά άνοιγα τα φτερά μου να πετάξω (συνεχιστής της για μένα ήταν ο μεγάλος καθηγητής και φιλόσοφος Γρηγόρης Κωσταράς). Η αγάπη της για την Ελλάδα και τον Χριστό ήταν τόσης δύναμης, που πολλαπλασίασε τις πέντε αισθήσεις της υπέρ των μαθητών της και τα μάτια της τα έκανε και «χέρια» στήριξης (έφτανε η ματιά της να σε στηρίξει όπως τα μικρά δενδράκια), και το «άκου να δεις» είχε πολλαπλή σημασία και ακοής και όρασης, και το «γεύσου και ιδέ» στον κατηχητικό της ρόλο περιελάμβανε δύο αισθήσεις σε μια κίνηση, και ο βίος της όλος αφιερώθηκε για την άλλη πολιτεία του Θεού και όχι εδώ τη μένουσα ορατή. Πολλές πνευματικές φωτιές ξεκίνησαν απ' τους δαυλούς των χριστιανικών σκέψεών της. Άλλα χείλη εθνομηδενιστών είναι «μουγκά» για να περιγράψουν το έργο της που ουράνιες γραφίδες κατέγραψαν.

ΟΥΡΑΝΙΑ Α. ΛΑΝΑΡΑ
1. ΓΕΝΙΚΟΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ Μ.Ε.
ΦΙΛΟΣΟΦΟΣ
ΓΡΕΒΑ 51 - ΤΗΛ. 20410 21562
Τ.Κ. 301 00 - ΑΓΡΙΝΙΟ

Αγαπητή μου,
11 Ιανουαρίου 2019.
Χαιρετώ και
ελπίζω να είσαι καλά.
Θέλω να σου πω ότι είμαι πολύ περήφανος για
την ζωή σου και την αγάπη σου για την Ελλάδα.
Είναι ένα έργο που, ίσως άσχετο, ίσως δύσκολο και
πονημένο, το έκανες με τόση καρδιά και τόση
αγάπη, που όλη η ζωή σου είναι αφιερωμένη στο
έργο σου.

Απολαύω πολύ να σε βλέπω και να σου μιλάω.
Είσαι η καρδιά μου, η ψυχή μου, η ζωή μου.
Είσαι η αγάπη μου, η δύναμη μου, η ελπίδα μου.
Είσαι η ζωή μου, η αγάπη μου, η δύναμη μου.
Είσαι η ζωή μου, η αγάπη μου, η δύναμη μου.
Είσαι η ζωή μου, η αγάπη μου, η δύναμη μου.
Είσαι η ζωή μου, η αγάπη μου, η δύναμη μου.
Είσαι η ζωή μου, η αγάπη μου, η δύναμη μου.
Είσαι η ζωή μου, η αγάπη μου, η δύναμη μου.



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΝΟΜΟΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
ΔΗΜΟΣ ΠΕΝΤΕΛΗΣ
ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΗΜΑΡΧΟΥ
Καλαμπόκη 2^η - 151 27 Μελίσσια
Τηλ. 2132050002 - Fax 2132050039

Μελίσσια, 4 Ιανουαρίου 2019

ΠΡΟΣ:
Τον κ. Ευάγγελο Γ. Στεργίου
Εκδότη-Δημοσιογράφο

Κύριε Στεργίου, εκλεκτέ δημότε,

επιτρέψτε μου να σας ευχαριστήσω για την επιστολή του ιστορικού, σημασίας, βιβλίου «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία από το 19ο έως τον 20ο αιώνα» που συμβάλλει στην ανακάλυψη της αλήθειας ασφαλιστικής ιστορίας αλλά και στην αξία της ασφαλιστικής.

Η ποιότητα των εκδόσεών σας, που ελκύουν στον κόσμο των ασφαλιστών και χρηματοοικονομικών, αποδεικνύει την εξαιρετική δουλειά που κάνετε όλα αυτά τα χρόνια.

Αποτελεί τιμή για την πόλη μας που ένας τόσο επιτυχημένος και βραβευμένος Εκδότης-Δημοσιογράφος που υπηρετεί με ύψιστο πάθος, αφοσίωση και πεποίθηση όλα αυτά τα χρόνια το λειτουργήμα του, είναι δημότης της.

Σας εύχομαι ολόκληρα Χρόνια Πολλά. Καλή Χρονιά με υγεία, άσκηση και επιτυχίες στους στόχους σας.

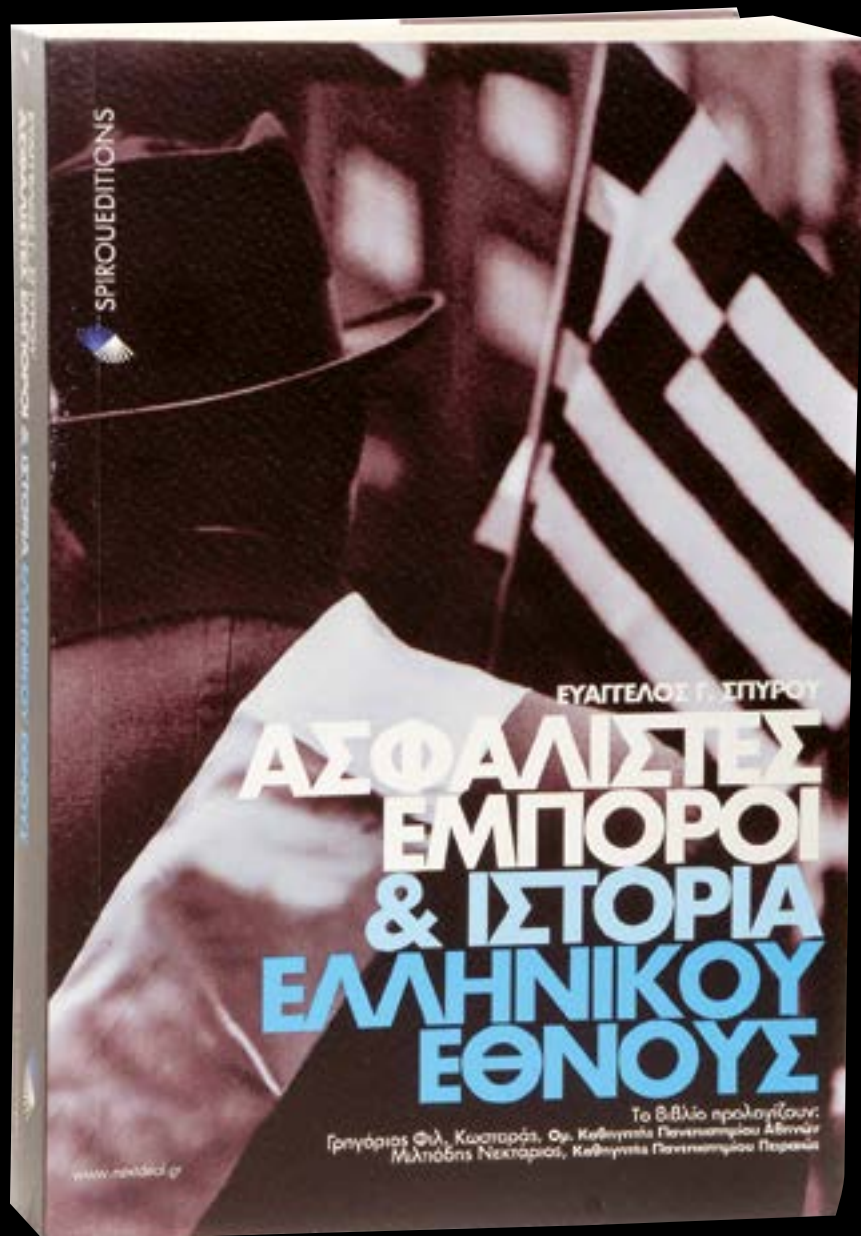
Με ιδιαίτερη εκτίμηση

Δημήτριος Στεργίου - Καψάλης

Η άλλη επιστολή είναι του αγαπητού δημάρχου της πόλης του Δήμου Πεντέλης κ. Δημητρίου Στεργίου - Καψάλη, του δημιουργικού και χαλκέντερου υπερασπιστή της Αυτοδιοίκησης, που για χρόνια υπηρετεί νυχθημερόν υπέρ τρίτων! Οι γονείς του μεγάλωσαν στις ρίζες της Πεντέλης ζώντας νομαδική σαρακατσάνικη ζωή, όπως και ο δήμαρχος που έμαθε γράμματα σε σχολείο-παράγκα, φοίτησε στη Σχολή Ευελπίδων, υπηρέτησε 30 χρόνια στις Ένοπλες Δυνάμεις, αποφοίτησε το Όπλο Θεωρακισμένων, υπήρξε στρατιωτικός ακόλουθος στη Βουλγαρία, φοίτησε στην Εθνική Σχολή Ιππασίας στη Γαλλία όπου υπηρέτησε και στην προεδρική φρουρά Γαλλίας, υπήρξε αθλητής και προπονητής ιππασίας, σύμβουλος ΣΕΓΑΣ, εξήλθε του στρατού ως ταξίαρχος. Διετέλεσε δήμαρχος για πέντε συνεχόμενες θητείες (το 2006 εξελέγη με ποσοστό 81,3%) και ξανακατεβαίνει υποψήφιος με τη ΔΗΜΟΤΙΚΗ ΣΥΜΜΑΧΙΑ. Φιλοσοφία και αρχές του βρείτε στο www.stergiou-kapsalis.gr. Διαβάστε τις επιστολές τους. Τους ευχαριστώ.

Το... βιβλίο!





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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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

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

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

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες



A close-up portrait of a woman with long, wavy blonde hair and striking blue eyes. She is looking directly at the camera with a slight smile. Her lips are painted with a vibrant red lipstick. The background is softly blurred, showing hints of green foliage.

**«Άνοιξη, νέα γενιά
και στρατολόγηση
νέων συνεργατών!»**



Έρευνα του «ΝΑΙ» για να προλάβετε την ανάπτυξη και να «σώσετε» την επιβίωσή σας!

Επιμέλεια:
Λάμπρος
Καραγεώργος



*Γιατί οι ασφαλιστικές εταιρείες αδυνατούν να καρποφορήσουν
νέα βλαστάρια και «ερημώνονται» σαν τα χέρσα χωράφια;*

Η άνοιξη μπήκε για τα καλά αλλά στις ασφαλίσσεις φαίνεται να καθυστερεί λίγο να... μυρίσει! Το νέο αίμα που θα αναζωογονήσει όλο το σύστημα πωλήσεων δεν είναι αρκετό. Από την άποψη αυτή η έρευνα του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» που παρουσιάζεται στο παρόν τεύχος είναι αποκαλυπτική, γιατί αναδεικνύει την «τρύπα» που κινδυνεύει να πέσει η ασφαλιστική αγορά, η οποία δεν είναι άλλη από τη «δημογραφική της γήρανση».

Οι νέοι δύσκολα μπορούν να βρουν το δρόμο, που τώρα μάλλον έχει γίνει μονοπάτι, για να γίνουν ασφαλιστές. Και τούτο γιατί το agency, αυτό το «καταραμένο», «ακριβό», «κοστοβόρο» σύστημα που έβγαζε ασφαλιστές, έχει πλέον εγκαταλειφθεί από τις περισσότερες εταιρείες.

Πώς θα δημιουργηθεί λοιπόν ο νέος ασφαλιστικός στρατός όταν όλοι περιμένουν τον δημιουργήσει κάποιος άλλος; Είναι σαν να περιμένουν όλα τα κράτη να «πολεμήσουν» αξιοποιώντας στρατό από τη λεγεώνα των ξένων.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε σε όλες σχεδόν τις εταιρείες ζητώντας τις απόψεις τους για το θέμα της στρατολόγησης και ανάπτυξης νέων συνεργατών. Οι ερωτήσεις που τέθηκαν με στόχο να δοθεί η δυνατότητα στους συμμετέχοντες να τοποθετηθούν ακολουθούν στο τέλος.

Λόγω της ιδιομορφίας του θέματος, καθώς ορισμένες εταιρείες δεν αναπτύσσουν Agency ενώ άλλες το διατηρούν και το αναπτύσσουν, οι απαντήσεις

ορισμένων στελεχών μπορεί να μην ακολουθούν πλήρως τη σειρά των ερωτήσεων, ωστόσο δεν αλλοιώνεται σε καμία περίπτωση η θέση τους επί του θέματος της ανάπτυξης νέων ασφαλιστών.

Οι ερωτήσεις είναι εξής:

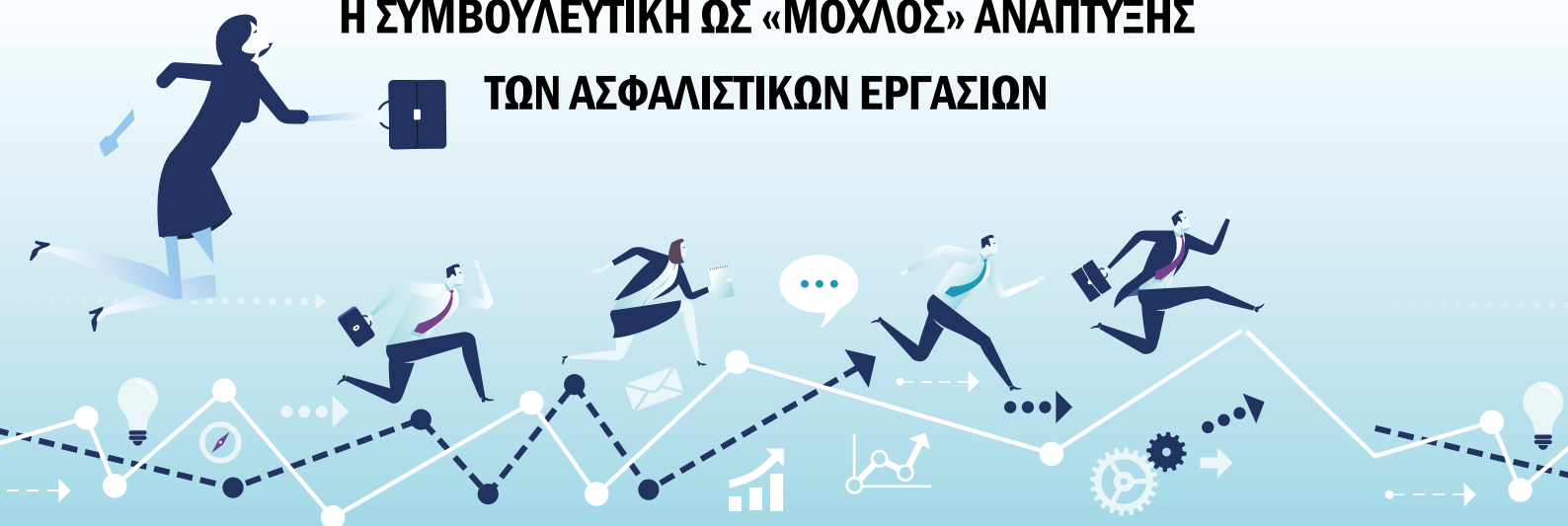
- Πόσοι νέοι συνεργάτες στρατολογήθηκαν από την εταιρεία σας το 2018 και πόσοι παρέμειναν στη δύναμη των πωλήσεών σας; Πόσοι πήραν πιστοποιητικό από την ΤΤΕ, πόσοι έβγαλαν κωδικό, πόσοι ήταν active-ενεργοί;
- Ποιοι είναι οι στόχοι σας για το 2019 στην ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων;
- Υπάρχει ενδιαφέρον από τους νέους ανθρώπους για την απασχόλησή τους στο ασφαλιστικό επάγγελμα;
- Ποια πιστεύετε ότι είναι τα προβλήματα που κρατούν τους νέους και τις νέες μακριά από το επάγγελμα του ασφαλιστή;
- Το καθεστώς της εποπτείας και οι φορολογικές υποχρεώσεις βοηθούν την ανάπτυξη νέων συνεργατών ή θα πρέπει να αλλάξει;
- Τα επαγγελματικά σωματεία και η ΕΑΕΕ έκαναν κάτι πάνω σε αυτό το ζήτημα ή είναι θεατές με ευχολόγια;
- Τι μέτρα λαμβάνετε στην εταιρεία σας προκειμένου να ενισχύσετε το δίκτυο πωλήσεών σας με νέους συνεργάτες;
- Η φιλοσοφία σας στο θέμα στρατολόγησης ποια είναι; Μπορούν να επιβιώσουν οι εταιρείες χωρίς νέο αίμα;



Νίκος Δ. Σωφρονάς,
γενικός διευθυντής Ελληνικού Ινστιτούτου
Ασφαλιστικών Σπουδών.

Σύγχρονη στελέχωση δικτύων πωλήσεων

Η ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΩΣ «ΜΟΧΛΟΣ» ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ



1. Το «Σταυρόλεξο» και οι «Φόβοι» της Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Εργασιών

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών, η ελληνική οικονομία αντιμετώπισε συνθήκες έντονης ύφεσης, οι οποίες εκφράστηκαν σε φαινόμενο εσωτερικής υποτίμησης, ανεργίας και υποαπασχόλησης, υποχώρησης του Εγχώριου Προϊόντος, μείωσης του κατά κεφαλήν εισοδήματος και συρρίκνωσης της αγοραστικής δύναμης μεγάλων πληθυσμιακών ομάδων της χώρας μας.

Οι προαναφερόμενες συνθήκες και οι παρενέργειές τους αναπόφευκτα επέδρασαν δυσμενώς στις επιδόσεις του συνόλου, σχεδόν, των κλάδων οικονομικής δραστηριότητας και είχαν αρνητικό «αποτύπωμα» στον κύκλο εργασιών τους.

Σε αυτό το πλαίσιο παρατεταμένης ύφεσης της ευρύτερης οικονομικής δραστηριότητας, η ασφαλιστική αγορά μας ομοίως επηρεάστηκε δυσμενώς και ο ρυθμός ανάπτυξης των εργασιών της γνώρισε αρνητικό πρόσημο, κατά τη σειρά των τελευταίων ετών.

Παρά ταύτα, σε αυτό το δυσχερές περιβάλλον, τόσο οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις όσο και οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές εστιάστηκαν σε πρωτοβουλίες και ανέπτυξαν καινοτομίες, οι οποίες ενίσχυσαν την οργάνωση και τη δομή της εργασίας τους, καθώς και την ποιότητα της σχέσης τους με το ασφαλιστικό μας κοινό.

Ειδικότερα, αξιοποιήθηκαν σύγχρονες τεχνολογίες άμεσης, εύκολης και προσίτης πρόσβασης του πελατειακού κοινού στα ασφαλιστικά προϊόντα, ενώ οι ίδιες τεχνολογίες επιτρέπουν πλέον την καλύτερη εφικτή ενημέρωση του κοινού επί των ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, των πλεονεκτημάτων και των ωφελειών τους, κατά τρόπο συγκριτικό και συστηματικό.

Οι εν λόγω τεχνολογίες και η ισχυρή είσοδός τους στην ασφαλιστική αγορά μας, τόσο στις πρακτικές των ασφαλιστικών επιχειρήσεων όσο και στις πρακτικές εργασίες των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, συνάδει απολύτως με τις επιταγές των καιρών μας και τις απαιτήσεις της 4ης Βιομηχανικής Επανάστασης, της Ψηφιακής.

Οι εξελίξεις αυτές μόνο καλό φέρουν στην αγορά μας και, ευρύτερα, στην οικονομία μας, αφού μειώνουν το χρόνο γραφειοκρατικής διαχείρισης των συναλλαγών, πολλαπλασιάζουν την ταχύτητα υλοποίησής τους και διευκολύνουν την πρόσβαση του καταναλωτικού κοινού στις πηγές συγκριτικής και συστηματικής ενημέρωσής τους.

Όμως, οι τεχνολογίες από μόνες τους, ενώ προσθέτουν στο οικονομικό αποτέλεσμα, δεν μεγιστοποιούν τις δυνατότητες ανά-

πτυξης και, ειδικότερα, τις δυνατότητες και τις ευκαιρίες ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών. Τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι άυλα αγαθά, δεν έχουν «γεύση» ή «χρώμα» και, κυρίως, δεν εντάσσονται στις καθημερινές καταναλωτικές μας συνήθειες. Εάν εξαιρέσουμε σχετικά μικρό αριθμό, πραγματικά απλών και αυτεξήγητων ασφαλιστικών προϊόντων, η πώληση της μεγάλης «περιχτής» των ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών προϋποθέτει αναλυτική συμβουλευτική, από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, υπέρ των πελατών τους, ώστε να αναδεικνύονται τα οφέλη και τα πλεονεκτήματα των εν λόγω προϊόντων και υπηρεσιών, καθώς και η συμβατότητά τους με τις ανάγκες, τις επιθυμίες και τις προσδοκίες των πελατών.

Σε κάθε περίπτωση, επομένως, η άρτια στελέχωση των σύγχρονων δικτύων πωλήσεων αποτελεί αναγκαίο παράγοντα ουσιαστικής ανάπτυξης των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, ενώ συμβάλλει καταλυτικά στη διατηρησιμότητά τους και στην «αειφορία» τους.

2. Η σημαντικότητα της συμβουλευτικής και οι απαιτήσεις του θεσμικού πλαισίου

Είναι ευρέως γνωστές οι αλλαγές οι οποίες έχουν επέλθει στο θεσμικό πλαίσιο διανομής των ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, ως αποτέλεσμα της πρόσφατης ενσωμάτωσης της Οδηγίας IDD στην εθνική μας νομοθεσία. Κύριο συστατικό στοιχείο του νέου θεσμικού πλαισίου αποτελεί η παροχή τεκμηριωμένων συμβουλευτικών υπηρεσιών από την ασφαλιστική επιχείρηση και τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή προς τον πελάτη τους. Βεβαίως, διά της μέριμνας αυτής, το θεσμικό πλαίσιο επιδιώκει τη βέλτιστη εφικτή συσχέτιση των ασφαλιστικών προϊόντων, των ωφελειών και των πλεονεκτημάτων τους, με τις πραγματικές ανάγκες, τις επιθυμίες και τις προσδοκίες του ασφαλιστικού κοινού.

Στην πραγματικότητα, το «βάρος» σωστών συμβουλευτικών υπηρεσιών προς το πελατειακό τους κοινό, αλλά και την αξία που η συμβουλευτική μπορεί να εγγυηθεί, αναλαμβάνουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, οι οποίοι καλούνται να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες του νέου αυτού θεσμικού πλαισίου, ώστε να αναδείξουν ακόμη πιο πολύ τον κοινωνικό τους ρόλο, αλλά και τα οφέλη που η σωστή επιτέλεση του ρόλου τους προσφέρει στο κοινωνικό σύνολο και, ειδικότερα, στο ασφαλιστικό κοινό.



Προκειμένου να επιτελέσουν αποδοτικά τον σημαντικότερο κοινωνικό ρόλο τους, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές καλούνται να αναδείξουν την εκπαίδευση και τη διαρκή μετεκπαίδευσή τους σε κύριο μέλημα και καθημερινό ενδιαφέρον τους. Οι έννοιες της εκπαίδευσης και της μετεκπαίδευσης τους δεν περιορίζονται στις γνώσεις τους επί των ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, αλλά εκτείνονται σε πολυσχιδή και απαιτητικά θέματα, που αφορούν στην οικονομία και τις επιδράσεις της στην

καθημερινότητα των πελατών τους και στον προσδιορισμό του μέ-

ασφαλιστική επιστήμη και τεχνική, στην οικονομία, στην κοινωνία και στις τεχνολογίες, σε τρόπο που να μπορεί να ανταποκριθεί πλήρως στις απαιτήσεις του πελατειακού του κοινού και, κυρίως, να μπορεί να προλαμβάνει δυσμενείς εξελίξεις στη ζωή του, να τις αποτρέπει και να προσφέρει εύστοχες λύσεις διά της αξιοποίησης τεκμηριωμένης συμβουλευτικής, σε συνδυασμό με τα οφέλη και τα πλεονεκτήματα κατάλληλων ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών.

Σε αυτήν την έννοια, η άρτια συμβουλευτική ικανότητα αναδεικνύεται σε ισχυρότατο «εφόδιο» του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, που τον καταξιώνει στη συνείδηση του πελατειακού του κοινού και τον καθιστά επαρκέστατο λύτη προβλημάτων και ανησυχιών, που η οικονομική κρίση και οι παρενέργειές της σωρεύουν στο νου, στην

ως κύριο «εφαλτήριο» της προόδου του και να αφομοιώσει την πελατοκεντρική αντίληψη των πωλήσεών του, ως το στοιχείο που θα τον καταξιώσει ακόμη περισσότερο και ακόμη πιο θετικά στη συνείδηση και τις επιλογές του ασφαλιστικού μας κοινού.

3. Σύγχρονες Αρχές Στελέχωσης Δικτύων Πωλήσεων

Καθώς έχουμε αναφερθεί στον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, ως σημαντικότερο παράγοντα ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών, είναι προφανής η ανάγκη εφαρμογής σύγχρονων μεθόδων στελέχωσης των ανθρώπινων ή φυσικών δικτύων πωλήσεων, προκειμένου η αγορά μας να μεγιστοποιήσει την απόδοση των συστημάτων διανομής ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών, προς όφελος του κοινωνικού συνόλου και του ασφαλιστικού κοινού.

Σε αυτήν την έννοια, οι επόμενες ενότητες διατρέχουν τις διαδικασίες στελέχωσης δικτύων πωλήσεων, αναφερόμενες διεξοδικά στα στάδια προσέλκυσης, αξιολόγησης και επιλογής νέων ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, αλλά και ένταξής τους στη «ζωή» του Γραφείου Πωλήσεων, στην κουλτούρα της ασφαλιστικής επιχείρησης και στις απαιτήσεις του επαγγέλματος και της αγοράς.

Ακολουθως, εξετάζονται α) μέθοδοι προσέλκυσης και επιλογής νέων συνεργατών,

β) περιγραφές θέσεων εργασίας ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και γ) πρακτικά θέματα εφαρμογής μοντέλων προσέλκυσης, αξιολόγησης και επιλογής.

3.1 Ορισμός και Έννοια της Στελέχωσης

Στελέχωση θεωρείται η λειτουργία προσέλκυσης, αξιολόγησης, επιλογής και υποστήριξης νέων συνεργατών, ώστε αυτοί να αποδειχθούν βιώσιμοι, λειτουργικοί και αποδοτικοί, στο σύνολο των απαιτήσεων της εργασίας τους. Σ' αυτή την έννοια, αντιλαμβανόμαστε πως η στελέχωση είναι πολυσχιδής λειτουργία που εμπεριέχει επιμέρους σημαντικές υπολειτουργίες, όπως αυτές της προσέλκυσης νέων συνεργατών, της αξιολόγησής τους, της επιλογής τους, της ομαλής εργασιακής ένταξής τους και της υποστήριξής τους, προκειμένου να διασφαλισθούν οι κατάλληλοι όροι και οι προ-

λοντός τους, στις νέες τεχνολογίες και στις δυνατότητες αξιοποίησής τους προς όφελος της συστηματικής προσέγγισης και της έγκαιρης ενημέρωσης του ασφαλιστικού κοινού, στην εξέλιξη της αγοραστικής συμπεριφοράς των πελατών μας, ως αποτέλεσμα πλειάδας παραγόντων που επηρεάζουν τη ζωή και την καθημερινότητά τους κ.ο.κ.

Επομένως, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής του παρόντος και του μέλλοντος καλείται να ενισχύει διαρκώς το εκπαιδευτικό του «κεφάλαιο», να εμπλουτίζει την τεχνογνωσία του με στοιχεία εξελίξεων στην

πραγματικότητα της ζωής και στις ισορροπίες της κοινωνίας μας.

Συμπερασματικά, ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής αναδεικνύεται, εν μέσω των παρενεργειών της οικονομικής κρίσης, σε εκείνον τον παράγοντα της ασφαλιστικής αγοράς μας, που μπορεί να αναπτύξει τις εργασίες της προς όφελος του κοινωνικού συνόλου, αρκεί να εκσυγχρονίσει ακόμη πιο πολύ το εργασιακό του μοντέλο, να αξιοποιήσει τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, ώστε να προβάλλει την τεχνογνωσία του και τις συμβουλευτικές του δυνατότητες, να προσέξει τη διαρκή εκπαίδευσή του



υποθέσεις βιωσιμότητάς τους και εξελίξής τους στην ευρύτερη ασφαλιστική αγορά εργασίας.

Οι επαρκείς χειρισμοί του Manager, στο σύνολο των διαστάσεων της στελέχωσης, οδηγούν στη σωστή οργάνωση των ανθρώπινων πόρων του Γραφείου Πωλήσεων, με συνεργάτες ικανούς να ανταποκριθούν στην ιδιότητα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή, στον διαρκή εμπλουτισμό του έμψυχου δυναμικού πωλήσεων, στην ανανέωση του ανθρώπινου δυναμικού του, στη δυνατότητα ανάδειξης νέων στελεχών διοίκησης πωλήσεων και ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων και στη διασφάλιση των κατάλληλων προϋποθέ-

νοποίησης τους νέους συνεργάτες, αφετέρου.

Αυτό σημαίνει ότι ο Manager χρειάζεται να βλέπει τις λειτουργίες αυτές ως καθημερινή του έγνοια και όχι αποσπασματικά ή περιστασιακά. Χρειάζεται, ακόμη, ο Manager να διαμορφώνει «πυξίδες» κίνησής του στην αγορά εργασίας, ώστε να προσελκύει και να επιλέγει νέους συνεργάτες, ικανούς να ανταποκριθούν στις προσδοκίες του και να προσαρμοστούν στις απαιτήσεις του Δικτύου ή Γραφείου Πωλήσεων.

Επίσης, ο Manager ενδείκνυται να πολλαπλασιάζει διαρκώς τις αναπτυξιακές «μηχανές» στελέχωσης που διαθέτει, αναθέτοντας ανάλογα καθήκοντα υπόδειξης

αλλά και ως επιπλέον «χειρών» βοήθειας στο έργο διοίκησης ενός σύγχρονου Δικτύου ή Γραφείου Πωλήσεων.

Τέλος, οι προσπάθειες στελέχωσης χρειάζεται να αξιολογούνται με κριτήριο το κόστος, σε χρόνο και χρήμα, έναντι των αποτελεσμάτων τους. Τα σχετικά μοντέλα πρέπει να διαφοροποιούνται, όπου η προηγούμενη σχέση δεν παρουσιάζει καλή ισορροπία.

3.3 Καθορισμός Εργασιακών Απαιτήσεων

Προ της έναρξης των διαδικασιών στελέχωσης Δικτύων ή Γραφείων Πωλήσεων, είναι σημαντικό να καθορισθούν οι απαι-



σεων επίτευξης των ευρύτερων ποσοτικών και ποιοτικών στόχων πωλήσεων, τόσο της ασφαλιστικής επιχείρησης όσο και του γραφείου πωλήσεών της.

3.2 Ο Manager και η Οργάνωση της στελέχωσης των Δικτύων ή Γραφείων Πωλήσεων

Οι λειτουργίες της στελέχωσης του Δικτύου ή Γραφείου Πωλήσεων διέπονται από ανάγκες συστηματικής εφαρμογής τους, κατάλληλης οργάνωσης των σχετικών προϋποθέσεων και ελκυστικής «σκηνοθεσίας» τους, έτσι ώστε να οδηγούν σε αποτελεσματικότητα έργου, αφενός, και σε «κλίμα» άμιλλας και ικα-

και προσέλκυσης νέων συνεργατών σε έμπειρα στελέχη του Δικτύου ή Γραφείου Πωλήσεων, έτσι ώστε, μαζί, να πολλαπλασιάζουν τις νέες ροές ανθρωπίνων πόρων και τα αποτελέσματά τους.

Προς αυτή την κατεύθυνση κινούμενος, μπορεί να αναθέτει τέτοια καθήκοντα σε έμπειρους ασφαλιστικούς πράκτορες του Γραφείου Πωλήσεων, «προάγοντάς» τους σε Mentors ή Ομαδάρχες. Ακόμη, βασικό συστατικό επιτυχίας του αποτελεί η δυνατότητα ανάδειξης Unit Managers, εντός του Γραφείου Πωλήσεων, ως επιπρόσθετων αναπτυξιακών «μηχανών» στελέχωσης,

τήσεις και οι προσδοκίες του εγχειρήματος, επί παραδείγματι τα καθήκοντα της θέσης εργασίας και ο ιδανικός τύπος δυναμικών συνεργατών που ο Manager επιδιώκει να προσεγγίσει και να προσελκύσει.

Οι γνώσεις και δεξιότητες που χρειάζεται να διαθέτει ο δυναμικός συνεργάτης θα τεθούν στο πλαίσιο της περιγραφής της θέσης εργασίας ή στο πλαίσιο της καταγραφής των ικανοτήτων που οδηγούν σε επιτυχία.

Η περιγραφή της θέσης εργασίας δεν ακολουθεί, κατ' ανάγκη, κάποιο προκαθορισμένο μοντέλο, αλλά, συνήθως, παρέχει τις ακόλουθες πληροφορίες:

1. Καθήκοντα και υποχρεώσεις του συνεργάτη
2. Εξουσιοδοτήσεις και αρμοδιότητες
3. Περιγραφή εργασίας και πλαίσιο κίνησης
4. Στόχοι προς επίτευξη
5. Γραμμή αναφοράς

Η ύπαρξη περιγραφής θέσης εργασίας δεν αποτελεί Νομική Υποχρέωση της εταιρίας ή του Γραφείου Πωλήσεων, αλλά θεωρείται πολύ καλή πρακτική, αφού προσφέρει «πυξίδα» κίνησης στον νέο συνεργάτη και του επιτρέπει να αναδείξει τις ικανότητές του.

Απαιτούμενα προσόντα και πλέον ουσιαστικά αποτελούν (α) η θετική προσωπικότητα του δυνητικού συνεργάτη, (β) ο δυναμισμός του χαρακτήρα και οι φιλοδοξίες του, (γ) η τόλμη, το θάρρος, η επιμονή, η υπομονή και η αντοχή του και (δ) η αναλυτικότητα της σκέψης του και η ευχέρεια της επικοινωνίας που διαθέτει.

Η εταιρεία και το Γραφείο Πωλήσεων συχνά χρειάζεται να προσελκύσουν ανθρώπινο δυναμικό, είτε για να ενισχύσουν το αποτέλεσμά τους είτε για να στελεχώσουν θέσεις αποχωρησάντων προηγούμενων συνεργατών τους. Σε κάθε περίπτωση, η αύξηση του ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων είναι κρίσιμο

κών πρακτόρων, είναι σημαντική λειτουργία που απαιτεί χρόνο, στόχους και σχέδιο υλοποίησης. Επομένως, πρέπει να στρατολογεί τους σωστούς συνεργάτες, οι οποίοι προέχει να πληρούν τις ενδειγμένες προϋποθέσεις. Ο Manager αντιλαμβάνεται, επίσης, ότι η στελέχωση δεν αποτελεί μονόπρακτο έργο αλλά, αντίθετα, είναι διαδικασία πολλών σταδίων που καλύπτουν το «δρόμο» από τα σημεία προσέλκυσης, αξιολόγησης και επιλογής νέων συνεργατών έως το σημείο της εκπαιδευτικής, της καθοδηγητικής, της ψυχολογικής και της οικονομικής υποστήριξής τους.

3.5 Πηγές και Μέθοδοι στελέχωσης

Όταν τα χαρακτηριστικά του ιδανικού υποψηφίου έχουν διασαφηνιστεί, επόμενο βήμα αποτελεί η εξεύρεσή του. Δεν υπάρχει μοναδικός τρόπος προσέγγισης αυτού του θέματος που μπορούμε να προτείνουμε. Έτσι, οι ακόλουθες μέθοδοι μπορούν να αξιοποιηθούν:

- Έντυπες ή ηλεκτρονικές αγγελίες προσέλκυσης
- Αξιοποίηση δυνατοτήτων των μέσων κοινωνικής δικτύωσης
- Διαμόρφωση σχέσεων με Γραφεία Ευρέσεως Εργασίας
- Συστάσεις από το διοικητικό προσωπικό και τους συνεργάτες του Γραφείου Πωλήσεων
- Συστάσεις από τους πελάτες του Γραφείου Πωλήσεων
- Οργάνωση ημερίδων επαγγελματικού προσανατολισμού
- Αξιοποίηση κέντρων επιρροής και Γραφείων Διασύνδεσης Πανεπιστημίων και Κολεγίων.

Κάθε μέθοδος έχει τα δικά της ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, τα πλεονεκτήματα και τους περιορισμούς της. Επομένως, ο Manager είναι καλό να αξιοποιεί τις προαναφερόμενες μεθόδους προσέλκυσης νέων συνεργατών στο σύνολό τους, διαρκώς, χωρίς χρονικά «κενά», και κατά τρόπο συστηματικό, αφού η στελέχωση του δικτύου πωλήσεων υπό την ευθύνη του αποτελεί πρώτιστο εργασιακό μέλημά του.

3.4 Προσόντα δυνητικών Ασφαλιστικών Πρακτόρων

Αυτά χωρίζονται σε επιθυμητά και απαιτούμενα. Σήμερα, μεταξύ των επιθυμητών προσόντων, εμπεριέχονται (α) το πανεπιστημιακό πτυχίο, κατά προτίμηση οικονομικής κατεύθυνσης σπουδών, (β) η ενεργός ηλικία μεταξύ 25 και 40 ετών, (γ) η εξοικείωση σε περιβάλλον ηλεκτρονικών υπολογιστών και νέων τεχνολογιών, (δ) η χρηστική γνώση της αγγλικής γλώσσας και (ε) πιθανή εμπειρία πωλήσεων.

στοιχείο για την επίτευξη των επιχειρησιακών τους στόχων. Καθώς παρατηρείται αναπόφευκτη χρονική καθυστέρηση ανάμεσα στην απόφαση αύξησης του ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων και στην ένταξη νέων συνεργατών στο εργασιακό περιβάλλον, αντιλαμβανόμαστε ότι η λειτουργία της στελέχωσης προέχει να είναι τακτική, συνεπής και συστηματική. Ο Manager γνωρίζει, καθώς έχει εφαρμόσει αυτή τη διαδικασία, ότι η προσέλκυση νέων ασφαλιστι-



3.6 Παρουσίαση Καριέρας

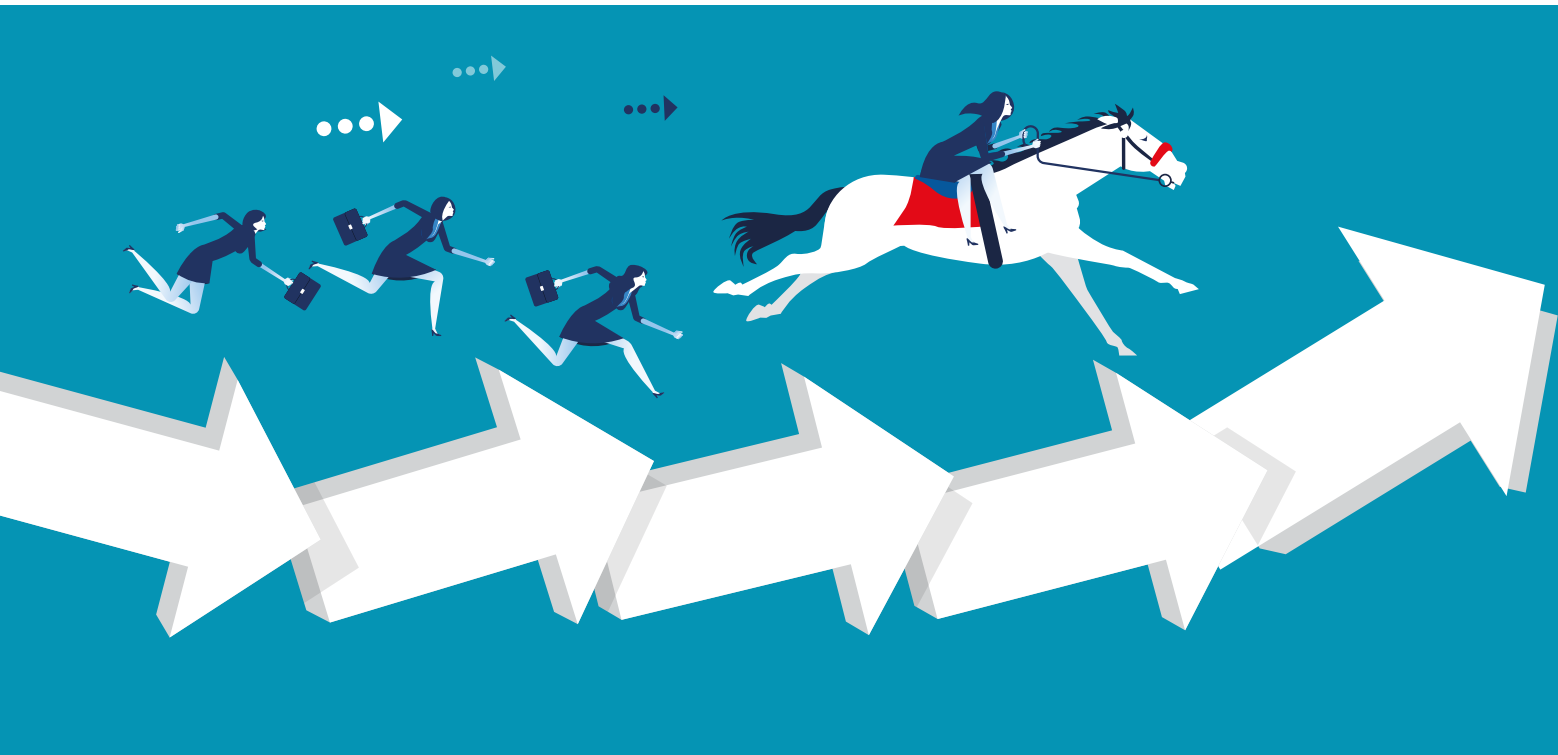
Ακολουθώντας, θα αναφερθούμε στις λεπτομέρειες αξιολόγησης και επιλογής νέων συνεργατών, αφού τα σημεία αυτά αποτελούν σημαντικές «βάσεις» ενός αποτελεσματικού συστήματος στελέχωσης σύγχρονων δικτύων ή Γραφείων Πωλήσεων. Σε συγκεκριμένα χρονικά σημεία αυτών των διαδικασιών, ο Manager έχει το κρίσιμο έργο της ελκυστικής παρουσίασης της καριέρας του ασφαλιστικού πράκτορα στον ενδιαφερόμενο δυνητικό συνεργάτη.

Η αποτελεσματική παρουσίαση της καριέρας προϋποθέτει σχεδιασμό, «ζωντάνια», άγγιγμα της ψυχής του δυνητικού συνεργάτη και ικανοποίηση των φιλοδοξιών

- Κοινωνική αναγνώριση και ζήτηση των υπηρεσιών της
- Πλαίσιο υποστήριξης, διά ηθικών ανταμοιβών, αμοιβών και κινήτρων παραγωγικότητας, εκπαίδευσης και μετεκπαίδευσης
- Περιγραφή των προοπτικών εξέλιξης, σε τομείς Financial Planning, Sales Management και Sales Force Management.

Η παρουσίαση της καριέρας του ασφαλιστικού πράκτορα και οι προοπτικές εξέλιξης είναι καλό να συνδέονται με την αξιοποίηση ευκαιριών προόδου, σήμερα δυσεύρετων στις συνθήκες υψηλής ανεργίας και υποαπασχόλησης που χαρα-

μένως, σήμερα περισσότερο από ποτέ, είναι αναγκαίες οι συμβουλευτικές υπηρεσίες των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μας. Μάλιστα, οι εν λόγω υπηρεσίες είναι υπέρτατης σημασίας, όταν αφορούν σε κρίσιμους τομείς της ζωής και του μέλλοντος των συμπολιτών μας, ενδεικτικά της συνταξιοδοτικής τους προοπτικής, της υγείας τους και των επενδυτικών τους επιλογών, που απαιτούν μαθηματικούς υπολογισμούς και υψηλή ασφαλιστική τεχνογνωσία. Αυτά τα σημεία καταδεικνύουν, ακριβώς, τον σπουδαίο κοινωνικό ρόλο των «τεχνοκρατών» ασφαλιστικών διαμεσολαβητών του παρόντος και του μέλλοντος, που ταυτοχρόνως εμφανί-



του. Σε αυτό το πλαίσιο, προτού παρουσιασθεί η καριέρα, ο Manager πρέπει να έχει γνωρίσει την προσωπικότητα, το χαρακτήρα, τα προσόντα, τις φιλοδοξίες και τα κίνητρα εργασίας του δυνητικού συνεργάτη του, έτσι ώστε να εκπέμψει τα μηνύματά του στην κατάλληλη «συχνότητα».

Συνήθως, η παρουσίαση καριέρας συμπεριλαμβάνει ενθουσιώδη αναφορά των εξής σημείων:

- Οικονομικές προοπτικές της ιδιότητας του ασφαλιστικού πράκτορα

κτηρίζουν την οικονομία της χώρας μας. Μάλιστα, αυτές οι ευκαιρίες προόδου αποτελούν ουσιαστική συμβολή της αγοράς μας στις προσπάθειες νέων ανθρώπων να κατανοηθούν στην αγορά εργασίας, με καλές προοπτικές επαγγελματικής εξέλιξης και κοινωνικής καταξίωσής τους.

4. Συμπεράσματα

Οι συμπολίτες μας δεν διαθέτουν, κατά κανόνα, ασφαλιστική εξειδίκευση και επιστημονική οικονομική κατάρτιση. Επο-

ζουν ανθρώπινο «πρόσωπο», κοινωνική ευαισθησία και πελατοκεντρική προσέγγιση των εργασιών τους.

Τα στοιχεία αυτά είναι εκείνα που πρωτίστως αναζητούνται στη στελέχωση σύγχρονων δικτύων πωλήσεων και, μαζί, είναι εκείνα επί των οποίων προέχει να στηριχθεί η εξαιρετικά ενθαρρυντική μελλοντική προοπτική τους, προς όφελος της προόδου της ασφαλιστικής αγοράς μας, της προστασίας του κοινωνικού συνόλου και του ασφαλιστικού μας κοινού, ειδικότερα. ■

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στην Εθνική Ασφαλιστική η στρατολόγηση είναι πρώτη προτεραιότητα

ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΤΑΤΣΗΣ, Διευθυντής Πωλήσεων Δικτύων

► Το 2018 η στρατολόγηση ανήλθε σε 320 υποψήφιους νέους συνεργάτες. Σημειώστε ότι εξαιτίας της καθυστέρησης της ψήφισης του νόμου που αφορούσε στην κοινοτική οδηγία IDD, δεν πραγματοποιήθηκαν εξετάσεις από την Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ) ως το τέλος του έτους και αναπόφευκτα επιβραδύνθηκε ο ρυθμός στρατολόγησης εκ μέρους των Γραφείων μας.

- Πιστοποίηση έλαβαν 180 υποψήφιοι, και οι οποίοι άνοιξαν κωδικό συνεργασίας μαζί μας και εντάχθηκαν στην παραγωγική δραστηριότητα.

- Ο στόχος της Διεύθυνσης Πωλήσεων είναι η περαιτέρω στελέχωση και η ενδυνάμωση όλων των Γραφείων Πωλήσεων με νέους συνεργάτες, με βασικό μοχλό την πολύτιμη εμπειρία των συντονιστών των γραφείων μας. Ο ρεαλιστικός στόχος που έχει τεθεί για το σύνολο του έτους είναι κάθε Συντονιστής Ομάδας (Unit Manager) να έχει επιτύχει την αύξηση του δυναμικού της προσωπικής του ομάδας τουλάχιστον κατά 5 νέους συνεργάτες. Επιπροσθέτως, με νέα κίνητρα για ανάπτυξη νέων στελεχών, όπως η επιπλέον οικονομική στήριξη για δύο έτη.

- Υπάρχει ενδιαφέρον από τους νέους ανθρώπους για το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου, αλλά όχι στο βαθμό που θα επιθυμούσαμε. Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του, όπως η συνεχής επιμόρφωση που παρέχεται, η κοινωνική του διάσταση, αλλά και η δυνατότητα μεγάλης

οικονομικής εξέλιξης αποτελούν ουσιαστικούς παράγοντες που προσελκύουν νέους ανθρώπους στο επάγγελμα.

- Τα κύρια προβλήματα εντοπίζονται αφενός σε παλαιά στερεότυπα, που ακόμη και σήμερα δεν έχουν πλήρως εξαλειφθεί, αλλά και σε αδυναμία μέρους των ανθρώπων της αγοράς να προσεγγίσουν τη νεότερη γενιά με τους όρους που αυτή μπορεί να ακούσει και να παρακινηθεί.

- Το καθεστώς της εποπτείας κατά τα τελευταία χρόνια έχει προσδώσει θεσμική και επαγγελματική θωράκιση στο επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου, μέσα και από την ταυτόχρονη διασφάλιση των δικαιωμάτων του πελάτη-ασφαλισμένου. Οι φορολογικές υποχρεώσεις οπωσδήποτε αποτελούν ένα σημαντικό εμπόδιο και οποιαδήποτε ελάφρυνση του φορολογικού βάρους μπορεί να λειτουργήσει θετικά. Επίσης, το νέο θεσμικό πλαίσιο αναβαθμίζει το ρόλο της διαμεσολάβησης και δίνει έμ-

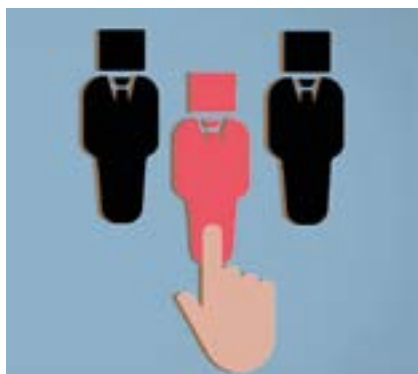
φαση στη συμβουλευτική.

- Οι θεσμικοί φορείς του κλάδου κάνουν ήδη κάνουν μεγάλες προσπάθειες προς την κατεύθυνση της ανάδειξης και αναβάθμισης του ασφαλιστικού επαγγέλματος.

- Στην Εθνική, αναδεικνύουμε τη στρατολόγηση ως προτεραιότητα ίσης βαρύτητας με την επίτευξη των ποσοτικών στόχων παραγωγής. Μέσα από τη συνεχή επανεκπαίδευση των συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων πάνω σε θέματα στρατολόγησης και επιλογής και τη συνεργασία με διεθνείς οργανισμούς, όπως η LIMRA.

Πέρα από τα πιο πάνω, αναγνωρίζουμε και την ιδιαίτερη οικονομική στήριξη που ο νέος συνεργάτης έχει ανάγκη στα πρώτα επαγγελματικά του βήματα κοντά μας, και έτσι μέσω ενός νέου σύγχρονου και ανταπτυξιακού Κανονισμού Εξέλιξης και Αμοιβών που σχεδιάσαμε για το 2019 στεκόμαστε αρωγοί του. Επιπροσθέτως, η εταιρεία μας, μέσω της Διεύθυνσης Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing και Δημοσίων Σχέσεων, συμμετέχει σε εκδηλώσεις των Πανεπιστημιακών Ιδρυμάτων της χώρας, απευθυνόμενη σε τελειόφοιτους φοιτητές των σχολών, που επιθυμούν να ενταχθούν στην ασφαλιστική αγορά.

- Η Εθνική Ασφαλιστική είναι σταθερά προσανατολισμένη στην ανάπτυξη και ενδυνάμωση του θεσμού του Agency System. Η διαχρονική φιλοσοφία του Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων, είναι η ανάπτυξη -ποσοτική και ποιοτική- μέσω της απαραίτητης στρατολόγησης νέων συνεργατών.





Απόλυτη εμπιστοσύνη στο Agency

ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΣΩΤΗΡΑΚΟΣ, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, NN HELLAS



► Η NN Hellas στελέχωσε το Δίκτυό της με 160 νέους συνεργάτες το 2018 και πρέπει να σημειώσω ότι από όλες τις χώρες όπου δραστηριοποιείται η NN έχουμε το υψηλότερο ποσοστό διατήρησης, καθώς παρέμεινε γύρω στο 80% των νέων συνεργατών. Είναι αφύσικα υψηλό ποσοστό, αλλά είναι απίστευτα καλές οι αμοιβές και στους νέους. Οι αμοιβές των πρώτων τριών ετών, γιατί εμείς στηρίζουμε οικονομικά τους νέους για 3 χρόνια όχι με έναντι δάνεια και χρηματοδοτήσεις, αλλά με ουσιαστικές αμοιβές, προμήθειες και bonus επί της παραγωγής τους, μπορούν να φτάσουν μέχρι και 70% και 80% της νέας παραγωγής τους! Επίσης, θα πρέπει να συμπληρώσω και το εξής. Επειδή, μετά την τριετία ο «νέος» συνεργάτης φεύγει από την ομάδα αυτή και υπάρχει η περίπτωση να μειωθεί το εισόδημά του μέχρι να γίνει Senior ή Executive, έχουμε προβλέψει ένα «bonus συνέχειας», για να συνδέσουμε τις αμοιβές του νέου Insurance Agent με τον Senior, του επιτυχημένου, έμπειρου συνεργάτη δηλαδή.

Έτσι λαμβάνει όχι απλά ικανοποιητικό μισθό, αλλά κάτι πολύ παραπάνω! Κανονικότατο. Έχουμε πολλούς συνεργάτες που ήταν part time Insurance Agents και όταν υπολόγισαν τις αμοιβές και τις προοπτικές του επαγγέλματος άφησαν την άλλη τους δουλειά και έγιναν full time.

- Ο στόχος μας είναι 20 το 20. Δηλαδή 20 νέοι Unit Managers μέχρι το τέλος του 2020. Εμείς πλέον δεν στοχεύουμε μόνο σε

Insurance Agents αλλά σε Unit Managers και Agency Managers. Τρεις νέοι δυνατόι Agency Managers πέρσι και φέτος, θέλουμε να δημιουργήσουμε άλλον ένα ή άλλους δύο μέχρι το τέλος του 2019. Επιθυμούμε να βγουν επίσης minimum 20 Unit Managers μέχρι τέλος του 2020, που θα ενισχύσουν το μεσαίο management, στο οποίο πάντοτε υστερούσαν οι εταιρείες. Προκειμένου να στηρίξουμε αυτή τη στρατηγική φτιάξαμε με τη Διεύθυνση Εκπαίδευσης, μια Σχολή υποψηφίων, τους Future Unit Stars, όπου εκπαιδεύσαμε παραπάνω από 100 υποψηφίους. Θέλουμε να προσθέσουμε στους έμπειρους άλλους 20 νέους μαζί με τους παλιούς, να τραβήξουν και τους νέους προς τα πάνω! Όσον αφορά στα Γραφεία, είμαστε σε διαδικασία ανοίγματος νέων που έχουν προβλεφθεί και στο budget μας. Το παραπάνω δεν αναιρεί τις κρίσεις των υπαρχόντων Managers, αλλά και την από κοινού προσπάθεια εξεύρεσης παραγωγικών λύσεων. Εμείς θέλουμε να βγάλουμε καινούργιους Διευθυντές, καινούργιους Unit, καινούργιους Insurance Agents. Δεν χαλαρώνουμε!

- Παρατηρούμε μια γενικότερη διαφοροποίηση στην κατάταξη των πιο επιθυμητών επαγγελματιών και ο κλάδος μας έχει βγει κερδισμένος, υποβοηθούμενος και από τις εξετάσεις της Αστικής Ευθύνης, το Κανονιστικό Πλαίσιο και κυρίως από τους διαχρονικά σοβαρούς επαγγελματίες. Βλέπουμε ότι υπάρχει ενδιαφέρον, πολύ μεγαλύτερο

και πολύ πιο ουσιαστικό από πάρα πολλές άλλες χρονιές του παρελθόντος, βλέπουμε ειλικρινές ενδιαφέρον. Για να μείνουν όμως χρειάζεται να υπάρχει σωστό management, micro management. Χρειάζεται να είσαι κοντά στον νέο συνεργάτη να του δείξεις τον τρόπο πώλησης, όχι θεωρητικά αλλά πρακτικά. Έχουμε τους Managers, πάμε να φτιάξουμε και καινούργιους για να βοηθήσουμε τους νέους συνεργάτες. Επίσης, βλέπουμε και στροφή από επιτυχημένους άλλων επαγγελματιών να προσεγγίζουν τον δικό μας το χώρο, και μάλιστα επειδή μας προσεγγίζουν και πολλοί που είναι και επιχειρηματίες, τους φαίνεται πολύ περίεργο στην αρχή ότι το νέο τους επάγγελμα δεν απαιτεί κεφάλαιο, πάγια, έξοδα, ενώ έχει αμοιβές, έχει bonus, σε πάει σε συνέδρια, ταξίδια κ.λπ. Υπάρχει λοιπόν προοπτική ανάπτυξης νέων συνεργατών. Μάλιστα στην εταιρεία μας πέρσι λόγω της εισόδου νέων συνεργατών και Managers καταφέραμε να ρίξουμε τον μέσο όρο ηλικίας, και νομίζω ότι και φέτος θα επιτύχουμε το ίδιο.

- Αναμφίβολα το πιο μεγάλο πρόβλημα είναι το φορολογικό. Η υψηλή φορολογία αποτελεί σίγουρα αντικίνητρο. Είναι ένα θέμα που πρέπει να μελετηθεί. Στο επάγγελμά μας, που δεν φοροδιαφεύγει, πρέπει να τεθεί τουλάχιστον ένα λογικό μέγιστο ποσοστό συμμετοχής στα συνολικά εισοδήματα.

- Έχουμε τις αμοιβές, τα bonus, πιο χαμηλά όρια για τα ταξίδια και τα συνέδρια,

γιατί θέλουμε να έρχονται στα ταξίδια, να συμμετέχουν, να ενσωματώνονται πιο γρήγορα στο πνεύμα και στο ανταγωνιστικό κλίμα της εταιρείας. Επίσης, έχουμε φτιάξει μια ομάδα Future Stars όπως τους λέμε, τους καλύτερους κάθε τρίμηνο, οι οποίοι έρχονται στα κεντρικά και παρακολουθούν ειδικά σεμινάρια από εξωτερικούς συνεργάτες. Θέλουμε τους νέους να τους κρατάμε κοντά στην εταιρεία, δίνοντας παράλληλα έμφαση στους Managers και στην εκπαίδευσή τους, προκειμένου να μπορέσουν να βοηθήσουν όσο το δυνατόν περισσότερο τους νέους να μείνουν.

- Απαντώντας ο κ. Σωτηράκος σε μια ιδιαίτερη ερώτηση για το Agency, αναφέρει ότι «νομίζω, δεν σταματάς ποτέ έναν ανταγωνιστή σου όταν τον βλέπεις να κάνει λάθος. Η συλλογιστική, κατά τη γνώμη μου, του αποχωρώ από το Agency έχει αποδειχθεί σε πάρα πολλές χώρες λάθος και το δείχνουν τα αποτελέσματα που έχει το Agency και στην Αμερική και στην Ευρώπη. Τα Agencies ποτέ δεν έχασαν την πραγματική τους δύναμη και ποτέ δεν βρέθηκε δίκτυο που να μπορέσει να τα ξεπεράσει, ιδίως στον κλάδο Ζωής και Υγείας. Όχι ένα Agency ζημιόγONO, αλλά ένα πλούσιο Agency που να πληρώνει τα σωστά προϊόντα και τη σωστή παραγωγή καλύτερα από οποιονδήποτε άλλο. Αν πληρώνει σωστό προϊόν, σωστή παραγωγή, σωστή κάλυψη στην ανάγκη του πελάτη, τότε δεν υπάρχει σύστημα που μπορεί να το αντικαταστήσει. Δεν λέω ότι τα άλλα δίκτυα δεν θα πάνε καλά, λέω ότι όσοι έχουν απομακρυνθεί από το Agency στρατηγικά έχουν κάνει λάθος εκ του αποτελέσματος, δεν έχουν πάρει τη σωστή απόφαση και τους είναι σχεδόν αδύνατον να δημιουργήσουν νέους συνεργάτες».

Τέλος, τονίζει ότι η κατεύθυνση του Ομίλου είναι Agency και Bancassurance σε όλες τις χώρες της Ευρώπης, αλλά με κανόνες. Το ένα δίκτυο δεν μπορεί να παίρνει συμβόλαιο από το άλλο δίκτυο και υπάρχουν διαδικασίες και άνθρωποι που τα ρυθμίζουν αυτά και τα παρακολουθούν. «Μακάρι να καταφέραμε να περάσουμε από την ειρηνική συνύπαρξη στις συνέργειες».

► Το 2018, αν και υπήρξε σημαντική καθυστέρηση με τις εξετάσεις πιστοποίησης, αυξήσαμε τη δύναμή μας κατά 25% και όσοι ξεκίνησαν μαζί μας το 2018 παραμένουν ενεργά στη δύναμή μας. Το εξαιρετικό αποτέλεσμα οφείλεται στο πλάνο δράσης που έχουμε εφαρμόσει με στόχο την είσοδο και την επιτυχημένη παραμονή των νέων επαγγελματιών στον οργανισμό της AXA. Είμαστε πολύ υπερήφανοι, διότι το 100% των συνεργατών μας που έδωσε εξετάσεις τόσο το 2018 όσο και στις πρόσφατες του 2019 πήρε το πιστοποιητικό και ξεκίνησε την επαγγελματική του πορεία. Όπως ανέφερα παραπάνω, η διαδικασία στελέχωσης περιλαμβάνει πολύ δομημένα βήματα ώστε να εξασφαλίζουμε ότι οι συνεργάτες μας παραμένουν ενεργοί μετά την τυπική έναρξη της εργασίας τους. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι από τη συγκεκριμένη ομάδα όλοι παραμένουν ενεργοί, και το 2018 οι νέοι συνεργάτες μας συμμετείχαν σε ποσοστό 10% επί της νέας παραγωγής μας.

-Αποτελεί πάγια θέση μας ότι το αποκλειστικό δίκτυο είναι η επέκταση της εταιρείας στην αγορά και ως εκ τούτου είναι αναγκαίο να εμφορείται από τις ίδιες αρχές, αξίες και συμπεριφορές, ενώ παράλληλα πρέπει να στηρίζεται και να προετοιμάζεται για τις συνεχείς προκλήσεις και αλλαγές που αντιμετωπίζει. Στο πλαίσιο αυτό, οι στόχοι που τίθενται είναι παραγωγικοί και ποιοτικοί (δραστηριότητα, ψηφιοποίηση, εκπαίδευση, πελατοκεντρική και όχι προϊόντική προσέγγιση, κόστος πρόσκτησης εργασιών).

Για το 2019 στοχεύουμε σε αύξηση 15% τόσο στη Ζωή και την Υγεία όσο και στις Γενικές, αύξηση στο ποσοστό των ψηφιακών πελατών κατά 50%, ανάπτυξη των διασταυρούμενων πωλήσεων και εφαρμογή νέου πλάνου εκπαίδευσης για όλο το δίκτυο.

Στην AXA όλα τα γραφεία πωλήσεων είχαν πολύ καλά αποτελέσματα, που κυμαίνονται από 80% έως 120% του στόχου τους. Επομένως, όχι μόνο δεν υπάρχουν γραφεία μηδενικής απόδοσης, αλλά, αντίθετα, είχαμε εξαιρετικές αποδόσεις.

Σε ό,τι αφορά το σχόλιο περί διαγραφής διευθυντών, θα ήθελα να σημειώσω ότι, ανεξάρτητα με τα αποτελέσματα, η διαγραφή ανθρώπων μας βρίσκει κάθετα αντίθετους. Τους συνεργάτες τους στηρίζεις, τους βοηθάς, τους εκπαιδεύεις και χαράζεις μαζί τους την επόμενη μέρα με γνώμονα το κοινό (και τονίζω τη λέξη) καλό.

Στην AXA έχουμε ξεκάθαρη θέση γι' αυτό: Αξιοποιούμε και σεβόμαστε κάθε συνεργάτη μας αναδεικνύοντας τις ισχυρές του δεξιότητες και βελτιώνοντας τις αδυναμίες του με στόχο να γινόμαστε όλοι μας καλύτεροι επαγγελματίες προς όφελος των πελατών μας.

-Δυστυχώς το ενδιαφέρον είναι πολύ μικρότερο από αυτό που θα αναμενόταν, ειδικά για μία εργασία που δεν έχει όριο στην προσωπική ανάπτυξη, στην κοινωνική αποδοχή και την οικονομική ανταμοιβή.

- Θα μπορούσα να αναφέρω πολλούς λόγους: Τη χαμηλή εκτίμηση του επαγγέλματος στους νέους, τον τρόπο προσέγγισης και παρουσίασης του επαγγελματικού μέλλοντος σε νέους ανθρώπους, την οικονομική ανασφάλεια, ειδικά στην αρχή της εργασίας.

Όλοι μας μιλάμε και κινούμαστε στους ρυθμούς μιας ψηφιακής επανάστασης, επενδύουμε σε υποδομές, αναζητάμε νέες ειδικότητες για το διοικητικό προσωπικό, αναγνωρίζουμε νέες ευκαιρίες στην ανάπτυξη των εργασιών μας, αλλά όλα τα παραπάνω για να λειτουργήσουν απαιτούν διαμεσολαβητές με ανάλογα προσόντα και απαιτήσεις.

Είναι επομένως σημαντικό να μάθουμε τι ελκύει ένα νέο άνθρωπο στο επάγγελμα που θα διαλέξει. Οι νέοι είναι πιο καταρτισμένοι, έχουν πλήθος ερεθισμάτων και πληροφοριών, αναζητούν προκλήσεις και καταξίωση και δεν φοβούνται να αλλάξουν επαγγελματικό χώρο αν κάτι δεν τους αρέσει. Χρειαζόμαστε ένα διαφορετικό μοντέλο προσέλκυσης, εκπαίδευσης και ανάπτυξης με έμφαση στα νέα δεδομένα. Ένα μοντέλο με επικέντρωση όχι μόνο στην πώληση, αλλά στην τεχνική γνώση και στην καριέρα του διαμεσολαβητή.

Παράλληλα, είναι η στιγμή να γίνουμε πιο εξωστρεφείς αναδεικνύοντας το ρόλο μας και την αξία της δουλειάς μας, αλλάζοντας την αντίληψη που έχει ο μέσος καταναλωτής για τον διαμεσολαβητή, και να τολμήσουμε να επιλέξουμε διαφορετικές προσωπικότητες που θα μπορούν να επικοινωνήσουν καλύτερα με τους καταναλωτές του αύριο.

Επιπλέον, είναι η στιγμή να γίνουμε πιο γενναίοι σε ό,τι αφορά το αποκλειστικό δίκτυο.

Η μετάβαση στη νέα εποχή απαιτεί αλλαγή νοοτροπίας. Η αλλαγή νοοτροπίας θέλει χρόνο και είναι δύσκολη. Απαιτείται επένδυση σε νέα λογική εκπαίδευσης, δημιουργία ψηφιακής



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Έχουμε καθαρή στρατηγική για το αποκλειστικό δίκτυο



ΝΙΚΟΣ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ, Διευθυντής Πωλήσεων και Εξυπηρέτησης Πελατών & Δικτύων Διανομής

υποδομής, επαναπροσδιορισμό της κατανομής των εξόδων και επικέντρωση στις νέες τάσεις των καταναλωτών.

Το πλέον κρίσιμο είναι η κατάρτιση και εκπαίδευση των managers ώστε να μπορούν να προσεγγίσουν τη νέα γενιά με βάση τα ενδιαφέροντα και τις προτεραιότητές της.

-Το καθεστώς της εποπτείας και ο νέος Νόμος 4583 θεωρώ ότι αποτελούν θετικό στοιχείο και αναβαθμίζουν το θεσμό. Δεν με ενοχλεί καθόλου η υποχρέωση εξετάσεων και πίεσης για γνώση και τήρηση τυπικών προσόντων ούτε οι ρυθμίσεις διαφάνειας απέναντι στον καταναλωτή. Άλλωστε, εφόσον θεωρούμε ότι είμαστε συνοδοιπόροι του πελάτη και τον συμβουλεύουμε για τη ζωή, την υγεία, την περιουσία του, τις επενδύσεις του, δεν μπορούμε να δυσανασχετούμε για την εποπτεία σε ό,τι αφορά την είσοδο και παραμονή στο επάγγελμα, καθώς και τη διαδικασία ενημέρωσής του. Σε ό,τι αφορά τις φορολογικές υποχρεώσεις, είναι αναγκαίο να υπάρξει ορθολογική αντιμετώπιση από την Πολιτεία, τόσο σε ό,τι αφορά τους νεοεισερχόμενους στο επάγγελμα όσο και για τους παλαιότερους.

- Θεωρώ υπερβολικό και άδικο να χαρακτηρίσουμε ως θεατές τόσο τα σωματεία όσο και την ΕΑΕΕ.

Η αναβάθμιση του επαγγέλματος αποτελεί διαχρονική ανάγκη, με άμεσα οφέλη για τον πελάτη, τη διαμεσολάβηση και κατ' επέκταση τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Πιστεύω ότι, ίσως λίγο πιο αργά από όσο θα θέλαμε, αντιλαμβανόμαστε όλοι ότι είμαστε πάνω στην ίδια βάρκα και έχουμε κοινό προορισμό και καταλαβαίνουμε ότι πρέπει να βάλουμε το «εγώ» κάτω από το «εμείς».

Είναι προφανές ότι δεν βρισκόμαστε στην ιδεατή κατάσταση, αλλά επιτρέψτε μου να επιμείνω ότι το σύνολο των θεσμικών λειτουργιών ωρίμα και αντιλαμβάνεται ότι όσα μας ενώνουν είναι περισσότερα από όσα μας χωρίζουν.

-Έχουμε πολύ καθαρή στρατηγική σε ό,τι αφορά το αποκλειστικό δίκτυο.

Η επένδυση σε αυτό για σειρά ετών, και μέσα από τον κανονισμό πωλήσεων, αποτελεί χειροπιαστή απόδειξη της στρατηγικής μας επιλογής. Παράλληλα, σας θυμίζω ότι η ενδυνάμωση του δικτύου αποτέλεσε κύρια θεματολογία τόσο κατά το περσινό μας συνέδριο όσο και

κατά το workshop στο εταιρικό ταξίδι του αποκλειστικού δικτύου στη Νέα Υόρκη. Άρα, αναπτυξιακά κίνητρα, μοντέλα ένταξης, υποστήριξη, εκπαίδευση, σε συνδυασμό με τις αξίες της κορυφαίας ασφαλιστικής εταιρείας, αποτελούν συνταγή επιτυχίας, την οποία και διαρκώς επιδιώκουμε να βελτιώνουμε.

Επίσης, λαμβάνοντας υπόψη ότι ο καλύτερος τρόπος που θα κάνει ειδικά έναν νέο άνθρωπο να ενταχθεί στο δυναμικό της AXA είναι η ταύτισή του με επαγγελματικά πρότυπα επιτυχημένων συνεργατών του αποκλειστικού μας δικτύου σε επίπεδο αποτελεσμάτων και συμπεριφορών, φροντίζουμε για τη συνεχή ανάπτυξη και βελτίωση του υφιστάμενου δικτύου μας.

- Η ανανέωση κάθε δικτύου πωλήσεων είναι προϋπόθεση για την ανάπτυξη και την επιβίωση της εταιρείας. Επομένως, η ενίσχυση με νέους ανθρώπους, ηλικιακά και από πλευράς αντίληψης, καθίσταται αναγκαία, ειδικά όταν οι αλλαγές στις συνήθειες των καταναλωτών και πελατών μας αλλάζει γρήγορα και σε πολλά επίπεδα.

Η φιλοσοφία μας είναι πολύ συγκεκριμένη. Κατ' αρχάς δεν αναφερόμαστε σε στρατολόγηση. Αναφερόμαστε σε στελέχωση. Μπορεί να ακούγεται ως λεπτομέρεια, αλλά δεν είναι. Δεν εντάσσουμε νεοσύλλεκτους σε στρατιωτική μονάδα. Αναζητάμε και εντάσσουμε στελέχη σε μία επιχείρηση.

Επικεντρωνόμαστε τόσο σε νέους που δεν έχουν προηγούμενη εργασιακή εμπειρία όσο και σε πιο έμπειρα στελέχη της αγοράς μας, που θεωρούν ότι έχει έρθει η κατάλληλη στιγμή για ένα επόμενο βήμα.

Το διακύβευμα όμως είναι μεγάλο. Το ζητούμενο δεν είναι μόνο η αριθμητική αύξηση όπως πριν από 10 ή 20 χρόνια, αλλά ο συνδυασμός της αύξησης αυτής μέσα σε ένα πλήρως διαφοροποιημένο περιβάλλον αναγκών πελατών, νομικού πλαισίου, τεχνολογικών υποδομών κ.ο.κ.

Μπορούμε λοιπόν να ανανεώσουμε αλλά και να μετασχηματίσουμε ένα παραδοσιακό κανάλι σε ένα σύγχρονο μοντέλο διαμεσολάβησης; Η απάντηση είναι πως ναι, εμείς στην AXA μπορούμε. ΝΑΙ, γιατί κύριο μέλημά μας είναι η αξιοποίηση των μοναδικών πλεονεκτημάτων που διέπουν το αποκλειστικό δίκτυο με το συγκερασμό όλων όσων έρχεται και πρεσβεύει η νέα γενιά. Ψηφιοποίηση, ταχύτητα, απλοποίηση, αναγνώριση, τόσο σε πελάτη όσο και σε συνεργάτη.



Τρεις άξονες ανάπτυξης για τον ασφαλιστή

ΝΙΚΟΣ ΧΟΥΛΙΑΠΑΣ, Διευθυντής Πωλήσεων, Eurolife ERB

▶ Η Eurolife ERB αφουγκράζεται τις ανάγκες των συνεργατών της, γι' αυτό και επενδύει σε προγράμματα για την ανάπτυξή τους. Τα προγράμματα αυτά κινούνται σε τρεις άξονες. Ο πρώτος αφορά την on-the-job υποστήριξη των ασφαλιστών τους, τόσο με τα ανταγωνιστικά προϊόντα Eurolife ERB όσο και με την ομάδα Επιχειρηματικών Συνεργατών για εξ αποστάσεως εξυπηρέτησή τους. Ειδικότερα, η Eurolife ERB προσφέρει στους συνεργάτες της εναλλακτικές μεθόδους πρόσκτησης νέου πελατολογίου, όπως τα AFFINITIES & τα ΟΜΑΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΥΓΕΙΑΣ & ΣΥΝΤΑΞΗΣ, έξυπνα και στοχευμένα προγράμματα προσέγγισης συγκεκριμένων target groups, όπως το WALK TO WIN, διευρυμένη γκάμα προϊόντων, όπως το EXTRA HOSPITAL CARE, και σχεδιασμό προγραμμάτων διασταυρούμενων πωλήσεων (X/SELL), παρέχοντάς τους συνολική υποστήριξη.

Ο δεύτερος άξονας είναι η συνεχής εκπαίδευση και ανάπτυξη δεξιοτήτων για τους ασφαλιστές των συνεργατών μας. Στον άξονα αυτόν έχουμε λανσάρει το portal «Eurolife Partners», μέσω του οποίου κάποιος μπορεί με ευκολία να ολοκληρώσει με τον πλέον ασφαλή και σύγχρονο τρόπο μία παρουσίαση-πώληση. Παράλληλα, έχουμε αναπτύξει την πλατφόρμα εκπαίδευσης «Training Eurolife» και συνεργαζόμαστε με το Πανεπιστήμιο Πειραιά για τη διοργάνωση του Advanced Program in Management for Insurance Executives και για εξειδικευμένα επιμορφωτικά σεμινάρια και ημερίδες.

Ο τρίτος άξονας αφορά τη συμμετοχή της Eurolife ERB στην προσπάθεια μονάδων πωλήσεων για στελέχωση με νέους επαγγελματίες, είτε απευθείας είτε μέσω εκπαιδευτικών φορέων, δημόσιων ή ιδιωτικών. Το μυστικό για να συνεργάζεσαι με τα καλύτερα γραφεία παραγωγής δεν είναι άλλο από το να λειτουργείς με κατανόηση και υπευθυνότητα απέναντι στους επαγγελματίες που τα στελεχώνουν.

Για το λόγο αυτόν, αφουγκραζόμαστε συνεχώς τις ανάγκες τους, αλλάζουμε τα σημεία που χρήζουν βελτίωσης, και όλα αυτά μέσω συνεχούς επικοινωνίας και ερευνών ικανοποίησης των συνεργατών μας. Πιστεύω ότι το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου έχει αναπτυχθεί τις τελευταίες δύο δεκαετίες στη χώρα μας, ξεφεύγοντας

από τους παλαιότερους γραφικούς χαρακτηρισμούς που το ήθελαν να είναι «το επάγγελμα των πολυλογάδων και πιεστικών πωλητών». Όσοι είμαστε πολλά χρόνια στην ασφαλιστική αγορά, διαπιστώνουμε ότι υπάρχουν πλέον πολλοί σοβαροί επαγγελματίες οι οποίοι είναι καταξιωμένοι, με πολύτιμες ασφαλιστικές γνώσεις, στηρίζουν και φροντίζουν τους πελάτες τους, είναι οικονομικά επιτυχημένοι και αποτελούν παράδειγμα προς μίμηση για πολλούς νέους που θέλουν να ασχοληθούν με το επάγγελμα. Ωστόσο, το εκπαιδευτικό μας σύστημα δεν προετοιμάζει τους νέους για εργασίες μη εγυνημένου εισοδήματος - το αντίθετο μάλλον.

Στην ελληνική κοινωνία τόσο το επιχειρείν όσο και η καριέρα σε ένα ελεύθερο επάγγελμα δεν αποτελούν προτεραιότητα και πρότυπο «εργασιακής ασφάλειας». Κατά τη γνώμη μου, το ασφαλιστικό επάγγελμα δικαιούται μεγαλύτερη αναγνώριση διότι προσφέρει στην κοινωνική και οικονομική συνοχή, μπορεί να εξασφαλίσει οικονομική ανεξαρτησία, πλούσιες εμπειρίες και προσωπική ικανοποίηση σε όσους το επιλέγουν για κύρια επαγγελματική απασχόληση. Ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ένας από τους μεγαλύτερους εργοδότες της χώρας και σίγουρα ένας νέος μπορεί να βρει πολλές ευκαιρίες καριέρας, ανεξαρτήτως του background του.

- Ένα μεγάλο αντικίνητρο είναι το φορολογικό καθεστώς που ισχύει για τα ασφαλιστικά συμβόλαια. Η κατάργηση του θεσμού του δόκιμου ασφαλιστή και η προκατάληψη που υπάρχει ακόμη για το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου αποτρέπουν την ενασχόληση νέων επαγγελματιών με τον κλάδο. Καθώς, όμως, έχουν περιοριστεί σημαντικά οι ευκαιρίες εργασίες με έμμισθη σχέση, το επάγγελμα του ασφαλιστή έχει αρχίσει να αποκτά ενδιαφέρον. Επίσης, υπάρχει πλέον ένα κανονιστικό πλαίσιο (SOLVENCY, IDD, GDPR) που προσδίδει μεγαλύτερο κύρος, περισσότερη αξιοπιστία και περιορίζει την ανασφάλεια των νέων που θέλουν να ασχοληθούν με αυτό. Όλα αυτά είναι μια μεγάλη πρόκληση γενικότερα. Όλοι οι οργανισμοί και οι φορείς μπορούν να αναπτύξουν δράσεις που μακροπρόθεσμα θα οδηγήσουν το επάγγελμα σε καλύτερες θέσεις προτίμησης μεταξύ των νέων που αναζητούν τη δική τους επαγγελματική σταδιοδρομία.



Agency σημαίνει συνεχής στελέχωση με νέους επαγγελματίες

ΜΑΝΩΛΗΣ ΚΟΥΤΗΣ, Διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου



► Σημαντικό συστατικό της επιτυχίας του Δικτύου Πωλήσεων της INTERAMERICAN είναι και ο εμπλουτισμός του κάθε χρόνο με νέους συνεργάτες. Έτσι και το 2018 το Δίκτυό μας στελεχώθηκε με 240 νέους συνεργάτες, εκ των οποίων 208 συνεχίζουν εστιασμένοι να εκπληρώσουν τα επαγγελματικές προσδοκίες τους.

- Στη στόχευσή μας είναι ξεκάθαρα η επένδυση στη νέα γενιά επαγγελματιών οι οποίοι θα στελεχώσουν τα Γραφεία Πωλήσεών μας, που μαζί με τους υφιστάμενους έμπειρους και επιτυχημένους συνεργάτες μας θα συνεισφέρουν στην υλοποίηση του επιχειρηματικού μας πλάνου. Αλλά κυρίως θα υλοποιήσουν τις δικές τους φιλοδοξίες και τα επαγγελματικά τους όνειρα.

- Το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου μετεξελισσεται τόσο λόγω του θεσμικού πλαισίου, το οποίο θέτει σαφείς κανόνες και κατευθύνσεις, όσο και λόγω του πιο επαγγελματικού προφίλ συνεργατών, το οποίο επιζητούν οι ασφαλιστικές εταιρείες στην πλειονότητά τους. Αυτό απεικονίζεται στην INTERAMERICAN στο πλήθος των νέων συνεργατών οι οποίοι εντάχθηκαν στο δυναμικό μας (240 το 2018).

Συνεπώς παρατηρούμε ότι οι νέοι άνθρωποι βλέπουν ότι είναι ένα επάγγελμα το οποίο μπορεί να ικανοποιήσει πολυεπίπεδα τις επαγγελματικές τους επιδιώξεις. Μας κάνει επίσης εντύπωση πως πολλές φορές μέσα από το πελατολόγιό μας, άνθρωποι που έχουν δει στην πράξη τα οφέ-

λη της ιδιωτικής ασφάλισης εκδηλώνουν το ενδιαφέρον τους να ασχοληθούν με το ασφαλιστικό επάγγελμα.

- Καθώς βρισκόμαστε εν μέσω αλλαγών και εξελίξεων στην κοινωνία μας, δεν είναι ακόμα σαφές και ξεκάθαρο στην κοινωνία το πόσο σπουδαίο είναι το επάγγελμα και το πόσο σημαντικός είναι ο ρόλος που διαδραματίζουν οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές για την εύρυθμη λειτουργία της οικονομίας και της αγοράς μας.

Επίσης, άλλο ζήτημα που προβληματίζει έντονα τους νέους είναι το υψηλό φορολογικό καθεστώς.

- Σίγουρα κάθε αλλαγή στο εποπτικό καθεστώς χρειάζεται ένα διάστημα προσαρμογής, ωστόσο είναι θετικό να υπάρχει ξεκάθαρο πλαίσιο εργασίας. Επομένως, θεωρούμε ότι βοηθά στην ανάπτυξη νέων συνεργατών καθώς προσδίδει κύρος στο επάγγελμα.

Όσον αφορά στο φορολογικό πλαίσιο, σίγουρα οι αρμόδιοι φορείς θα πρέπει να επανεξετάσουν κάποια δεδομένα, καθώς υπάρχουν έντονοι προβληματισμοί από την πλευρά των διαμεσολαβητών.

- Δίνεται πολύ μεγάλη έμφαση αρχικά στην επιλογή των συνεργατών βάσει κριτηρίων και στη συνέχεια στην εκπαίδευσή τους με τις βέλτιστες πρακτικές.

Αξίζει να αναφερθεί η υποστήριξη η οποία παρέχεται στους νέους με σύγχρονα εργαλεία πωλήσεων και υποστήριξής τους. Καθώς επίσης υπάρχει και ένα ειδικό καθεστώς πλουσιοπάροχων

αμοιβών για την οικονομική ενίσχυσή τους από τον πρώτο μήνα τους στη δουλειά και δίνοντας έμφαση στα 2 πρώτα δύσκολα έτη της σταδιοδρομίας τους.

Μέχρι δηλαδή να αποκτήσουν τις ικανότητες και τις δεξιότητες που θα τους εκτοξεύσουν οικονομικά και επαγγελματικά.

- Agency σημαίνει συνεχής στελέχωση με νέους επαγγελματίες. Έτσι δημιουργήθηκαν, εξελίχθηκαν και μεγαλούργησαν τα Γραφεία Πωλήσεων διαχρονικά. Καμία εταιρεία δεν μπορεί να επιβιώσει χωρίς συνεχή ανανέωση και εμπλουτισμό του δυναμικού πωλήσεών της.

Το εκπληκτικό είναι ότι ο εμπλουτισμός αυτός ταυτόχρονα ανανεώνει και φρεσκάρει και τους παλαιότερους και πιο έμπειρους συνεργάτες μας, οι οποίοι βλέπουν ότι σε κάθε Γραφείο μας το μέγιστο των ασφαλιστικών συμβούλων συνεχώς εμπλουτίζεται και αναβαθμίζεται για όλους μας!

Αυτή είναι η φιλοσοφία μας και για αυτό σταθερά τα τελευταία χρόνια ως εταιρεία επενδύουμε σε νέους ανθρώπους αλλά και στην εξέλιξη των γνώσεων των Agency Managers και των Unit Managers, ώστε να υιοθετούν τις πιο σύγχρονες μεθόδους στελέχωσης και εκπαίδευσης.

Ενδεικτικά να αναφέρουμε τη νεοσύστατη Σχολή Management Interamerican και τη συνεργασία με διεθνώς αναγνωρισμένους εκπαιδευτικούς οργανισμούς όπως η LIMRA.



ERGO

Ο στόχος προσέλκυσης συνεργατών αυξάνεται

ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΠΟΥΤΖΑΣ,
Διευθυντής Πωλήσεων Εταιρικού Δικτύου

► Μετά την εξαγορά της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, η ERGO βρίσκεται σε φάση αναδιοργάνωσης. Το 2017 ξεκίνησε η μετάπτωση των Γενικών Κλάδων, που ολοκληρώθηκε με επιτυχία το 2018, οπότε και ξεκίνησε η μετάπτωση του κλάδου Ζωής, η οποία αφορά σε μεγάλο ποσοστό το δίκτυο αποκλειστικής συνεργασίας της εταιρείας. Το κέντρο βάρους των προσπαθειών μας επικεντρώθηκε στην επιτυχή ολοκλήρωση του έργου αυτού. Παρ' όλα αυτά, το 2018 στρατολογήθηκαν 30 νέοι συνεργάτες, οι οποίοι είναι ενεργοί στο εταιρικό μας δίκτυο.

-Από τους 30 παραπάνω νέους συνεργάτες, όλοι ολοκλήρωσαν επιτυχώς τη διαδικασία των εξετάσεων της ΤτΕ, προχώρησαν στη διαδικασία εγγραφής τους στο οικείο επαγγελματικό επιμελητήριο, σήμερα έχουν όλοι κωδικό συνεργασίας και ανήκουν πλέον στο εταιρικό δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας μας.

-Στόχος μας για το 2019 είναι η στρατολόγηση, εκπαίδευση και πιστοποίηση 50 νέων συνεργατών σε πανελλαδική εμβέλεια και να είναι όλοι ενεργοί στο δίκτυο. Όσο θα βελτιώνονται οι εσωτερικές μας διαδικασίες, ο στόχος προσέλκυσης νέων συνεργατών θα αυξάνεται, προκειμένου να οδηγήσει στην πλήρη ανανέωση του δικτύου. Υπάρχουν συντονιστές που έχουν ιδιαίτερη έφεση και ταλέντο στην εύρεση νέων ανθρώπων και εκείνοι που καταβάλλουν προσπάθεια, η οποία δεν αποδίδει πάντοτε. Παράγοντες που επηρεάζουν την αποτελεσματικότητα αυτής της διαδικασίας έχουν να κάνουν με οικονομικά, γεωγραφικά, πληθυσμιακά και άλλα κριτήρια. Υποστηρίζουμε τους διευθυντές που δεν έχουν την ανα-

μενόμενη αποτελεσματικότητα, παρέχοντάς τους εκπαίδευση και παρακίνηση, σε συνδυασμό με προωθητικές ενέργειες και καμπάνιες στις τοπικές αγορές όπου δραστηριοποιούνται. Τέλος, η μηδενική απόδοση κρίνεται από τον Κανονισμό Πωλήσεων, του οποίου η στρατολόγηση αποτελεί κριτήριο αξιολόγησης.

-Μια ασφαλιστική αγορά που δεν έχει καταφέρει να αυξήσει το μερίδιό της σε σχέση με το ΑΕΠ τα τελευταία 30 χρόνια είναι εύλογο να μη φαίνεται ιδιαίτερα ελκυστική στους νέους ανθρώπους, για την πραγματοποίηση των ονείρων τους ως διαμεσολαβούντων προσώπων.

-Οι νέοι άνθρωποι σήμερα που κατέχουν τίτλους σπουδών, μεταπτυχιακά κ.λπ. ονειρεύονται καριέρα με σταθερές αποδοχές και προοπτικές ανάπτυξης για το μέλλον τους. Πριν από 30 χρόνια το ίδιο ακριβώς ονειρεύονταν, με τη μόνη διαφορά ότι την καριέρα αυτή την οραματίζονταν στο Δημόσιο. Μόνο μια πολύ μικρή μειοψηφία θα προσπαθούσε να δοκιμάσει τις προκλήσεις του ελεύθερου επαγγέλματος και μάλιστα σε ένα χώρο όπου το προϊόν είναι άυλο. Αυτό συνέβαινε τότε, το ίδιο ακριβώς συμβαίνει και σήμερα. Κάποιοι από αυτούς θα απογοητευθούν και θα αποχωρήσουν, κάποιοι νέοι θα εισέλθουν στο επάγγελμα και ούτω καθεξής. Ο χώρος των πωλήσεων ασφαλιστικών υπηρεσιών είναι απαιτητικός και οι άνθρωποι που προοδεύουν διαθέτουν ιδιαίτερα χαρίσματα, όπως όραμα, επιμονή, αισιοδοξία, αγάπη για τον πελάτη τους. Δυστυχώς, στα πρώτα τους βήματα θα πρέπει να διαθέτουν και τους πόρους για τις ασφαλιστικές και φορολογικές υποχρεώσεις τους, πριν από την

ένταξή τους στην παραγωγική διαδικασία.

-Όλοι γνωρίζουμε ότι τα τελευταία χρόνια οι ελεύθεροι επαγγελματίες έχουν πιεστεί αρκετά τόσο φορολογικά όσο και ασφαλιστικά. Ειδικά οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές αντιμετωπίστηκαν αυστηρά όσον αφορά τις φορολογικές υποχρεώσεις τους συγκρινόμενοι μάλιστα με άλλες κατηγορίες ελεύθερων επαγγελματιών. Η αντιμετώπιση αυτή οδήγησε σε αδιέξοδο πολλούς αξιόλογους επαγγελματίες, που είτε με δυσκολία παραμένουν στο επάγγελμα είτε αποχώρησαν τελείως από αυτό. Θεωρώ ότι θα πρέπει να επανέλθει η παρακράτηση του 20% των αμοιβών στην πηγή, όπως συνέβαινε πριν από το 2011, καθώς επίσης και να επαναφερθεί το καθεστώς του δόκιμου ασφαλιστικού πράκτορα για 6 έως 12 μήνες.

-Όσο είμαι σε θέση να γνωρίζω, τα τελευταία χρόνια κατεβλήθηκαν προσπάθειες και πρωτοβουλίες από τα θεσμικά όργανα για την ενημέρωση των επαγγελματιών-μελών τους, όσο και με την υποβολή προτάσεων για τη βελτίωση των συνθηκών που αντιμετωπίζει σήμερα ο επαγγελματίας της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Τα τελευταία χρόνια σε αυτό το ρόλο συμμετείχαν αξιόλογοι νέοι άνθρωποι, οι οποίοι, κατά την άποψή μου, έχουν θετική συμβολή στην αναβάθμιση του ρόλου και του επαγγέλματος που εκπροσωπούν. Υπάρχουν ακόμη πολλά να γίνουν.

-Η ERGO προβλέπει στον κανονισμό πωλήσεων του εταιρικού Δικτύου σειρά προνομίων για νέους συνεργάτες, όχι μόνο για την προσέλκυσή τους αλλά, πρωτίστως, για τη διατήρηση και την παραμονή τους στο επάγγελμα και την εταιρεία. Τα προνόμια αυτά αφορούν στην οικονομική και ηθική υποστήριξη τους για τους πρώτους 15 μήνες συνεργασίας τους με την εταιρεία, χρονικό διάστημα που θεωρείται το πλέον κρίσιμο για την προσαρμογή και την παραμονή τους. Γενικότερα, διαδικασίες όπως προετοιμασία, εκπαίδευση, πιστοποίηση, παρακίνηση, εποπτεία, επαναπιστοποίηση, επιβράβευση είναι απαραίτητες για την επιτυχή διαδρομή ενός νέου ανθρώπου σε ένα απαιτητικό περιβάλλον και σήμερα αυτά παρέχονται με ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα.

-Η στρατολόγηση αποτελεί τη διαδικασία αναζωογόνησης των κυττάρων ενός ζωντανού οργανισμού, προκειμένου αυτός να ανανεωθεί. Χωρίς την παραπάνω διαδικασία, ο οργανισμός αυτός είναι καταδικασμένος σε πρόωγη γήρανση και μοιραία στο θάνατο.



Δημιουργούμε καθημερινά ένα ισχυρό δίκτυο πωλήσεων

ΝΕΚΤΑΡΙΑ ΜΠΕΣΣΑ, Διευθύντρια Διοικητικού και Ανάπτυξης



► Ενδεχομένως η λέξη στρατολόγηση δεν ταιριάζει τόσο στο δικό μας δίκτυο, δεδομένου ότι προάγουμε την ελευθερία της επιλογής στον επαγγελματία ασφαλιστή, με υπεύθυνη καθοδήγηση όταν απαιτείται και απόλυτη υποστήριξη στον τομέα της τεχνολογίας. Στόχος μας είναι να αναδείξουμε την αναγκαιότητα της ασφάλισης και μέσα από το δίκτυό μας να παρέχουμε ασφαλιστικά προϊόντα υψηλών προδιαγραφών. Ο δείκτης διατηρησιμότητας του δικτύου μας είναι από τους υψηλότερους της αγοράς, αγγίζοντας το 94%, ενώ σχεδόν διπλασιάστηκε ο αριθμός των νέων συνεργατών συγκριτικά με το προηγούμενο έτος.

- Εξαιρετικές ήταν οι επιδόσεις που σημείωσαν οι συνεργάτες της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής που συμμετείχαν στις εξετάσεις επαναπιστοποίησης για το έτος 2018. Η δραστηριοποίηση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στην ασφαλιστική αγορά απαιτεί επάρκεια γνώσεων και επαγγελματική προώθηση του εκάστοτε ασφαλιστικού προγράμματος στους πελάτες τους. Απαραίτητη προϋπόθεση για την τήρηση των ποιοτικών στόχων που έχει θέσει η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι η συνεχής και αδιάκοπη εκπαίδευση των συνεργατών της, συμβάλλοντας στην αναβάθμιση του επαγγέλματος του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στην ελληνική αγορά. Συγκεκριμένα, για το 2018 το ποσοστό επι-

τυχίας του εκπαιδευτικού κέντρου της εταιρείας ανέβηκε στο 89%, με 1.050 άτομα να επιτυγχάνουν στις εξετάσεις, επιβεβαιώνοντας το υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης.

- Στόχος για το 2019 είναι να συνεχίσουμε να λειτουργούμε υπεύθυνα, δημιουργώντας μία νέα ασφαλιστική κουλτούρα, επιστρέφοντας στους ασφαλισμένους μας προϊόντα ανώτερης αξίας, σχεδιασμένα για τις προσωπικές τους ανάγκες. Με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των υφιστάμενων πόρων και την παράλληλη ανάπτυξη της τεχνολογίας, καταφέρνουμε να παρέχουμε σύγχρονες υπηρεσίες στους συνεργάτες και στους πελάτες μας.

Δημιουργούμε καθημερινά ένα ισχυρό δίκτυο πωλήσεων σε κάθε σημείο της Ελλάδος και αξιοποιούμε τους ανθρώπους μας με απόλυτο σεβασμό. Είμαστε μία εταιρεία της Κοινωνικής Οικονομίας και αυτό δημιουργεί έναν ιστό αξιών ήθους, διαφάνειας, δημοκρατικού τρόπου αποφάσεων και αμοιβαίας εμπιστοσύνης με όλους τους ανθρώπους που συναλλασσόμαστε.

-Το ενδιαφέρον για την ασφαλιστική βιομηχανία είναι ικανοποιητικό, ωστόσο το επάγγελμα του πωλητή συγκεκριμένα δημιουργεί μία συστολή στους νέους ανθρώπους. Η αλήθεια είναι πως είναι ένα επάγγελμα σκληρό και πρέπει κάποιος να έχει ιδιαίτερες δεξιότητες για

να το υπηρετήσει σωστά και τελικά να πετύχει. Είναι ένας αγώνας δρόμου καθημερινός χωρίς περιόδους ανάπαυσης.

Μην ξεχνάμε ότι ένας σύγχρονος πωλητής δεν περιορίζεται μόνο στις πωλήσεις ενός προϊόντος -εξάλλου στις μέρες μας αυτός ο τρόπος δεν είναι πλέον αποτελεσματικός-, αλλά επιπλέον πρέπει να είναι χρηματοοικονομικός σύμβουλος, νομικός και ταυτόχρονα «μαθητής» που μελετά κάθε χρόνο για να επαναπιστοποιεί τις γνώσεις του! Στην Ελλάδα είναι ελάχιστες οι περιπτώσεις επαγγελματιών που πιστοποιούνται σε τόσο αυστηρό πλαίσιο, μέσα στις οποίες βρίσκεται κι εκείνη του ασφαλιστή. Όπως αντιλαμβάνεστε, για να συγκεντρώσει ένας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής όλες τις παραπάνω ιδιότητες, πρέπει να καταβάλει μεγάλη προσπάθεια.

- Η ανασφάλεια και η μεγάλη προσπάθεια που απαιτείται να καταβάλουν για να εξασφαλίσουν το εισόδημά τους είναι σίγουρα μία αρχική τους σκέψη. Ωστόσο, εκτιμώ πως αν είχε προβληθεί αναλόγως η αξία της ασφάλισης στην Ελλάδα και το σπουδαίο έργο του ασφαλιστή συγκεκριμένα, δεν θα καταλήγαμε να «γερνάει» η αγορά μας κάθε χρόνο. Είναι επιτακτική ανάγκη η προσέλκυση νέων ανθρώπων σε μία αγορά που αναμφίβολα αποτελεί βασικό πυλώνα στην οικονομία της χώρας! Η συνεισφορά του κλάδου ιδιωτικής ασφάλισης είναι αυ-

ταπόδεικτη, την ώρα που συμπληρώνει το κράτος σε θέματα ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης και σύνταξης. Η ασφαλιστική αγορά αποτελεί σημαντικό μοχλό ανάπτυξης, όπως συμβαίνει άλλωστε σε όλες τις ανεπτυγμένες χώρες.

- Κανείς νομίζω δεν είναι σε θέση να κρίνει αν πρέπει να αλλάξει το καθεστώς, δεδομένου ότι είναι πολυπαραγοντικό το θέμα και δεν απαντάται με ευκολία. Το βέβαιο είναι ότι κάθε αλλαγή δημιουργεί ένα βαθμό δυσκολίας και τα πρώτα έτη θα χρειαστεί να εντείνουμε τις προσπάθειές μας προκειμένου να έχουμε μία ήπια μετάβαση σε κάθε νέο καθεστώς που εφαρμόζεται. Το ίδιο ισχύει και για τους νέους συνεργάτες, οι οποίοι φιλοδοξούν να κάνουν καριέρα στην αγορά μας. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά εξάλλου χαρακτηρίστηκε κεφαλαιακά θωρακισμένη για το 2018, γεγονός που οφείλεται στη σκληρή δουλειά προηγούμενων ετών των ασφαλιστικών εταιρειών και στην άρτια προσαρμογή τους στο Solvency II. Επομένως, οποιαδήποτε αλλαγή κι αν επέλθει από την Εποπτική μας

Αρχή, στο τέλος της ημέρας εκτιμούμε ότι είναι υπέρ της αγοράς μας και των ασφαλισμένων μας!

- Ο ρόλος κάποιων οργάνων είναι θεσμικός, αλλά υπάρχει μεγάλη κινητικότητα και ενδιαφέρον στην επίλυση πολλών θεμάτων που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά και συχνά αποτελούν το μοχλό πίεσης προς την Πολιτεία για να υπερασπιστούν τα μέλη τους. Η δράση τόσο ορισμένων επαγγελματικών σωματείων όσο και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος είναι πραγματικά έντονη. Πιο συγκεκριμένα, επειδή τυγχάνει να έχω διατελέσει μέλος αρκετών επιτροπών της ΕΑΕΕ, ομολογώ από προσωπική πείρα ότι τόσο οι άνθρωποι της Ένωσης όσο και τα όργανά της διαχειρίζονται καθημερινά σπουδαίες υποθέσεις με επιστημονική προσέγγιση και με μεγάλη αποτελεσματικότητα.

- Τους στηρίζουμε σε κάθε τους βήμα. Καθημερινά ενισχύουμε και εμπλουτίζουμε το «ψηφιακό γραφείο» των συνεργατών μας, προκειμένου να τους διευκολύνουμε στη δραστηριότητά τους με τους

πελάτες τους, προσφέρουμε 24/7 online εκπαίδευση των συνεργατών μας τόσο σε θέματα πιστοποίησης όσο και σε ανεξάρτητες ασφαλιστικές ενότητες, ενώ παράλληλα πραγματοποιούνται διά ζώσης εκπαιδεύσεις σε όλο το δίκτυό μας. Αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες τους και τους στηρίζουμε σε κάθε νέο τους εγχείρημα, αλληλεπιδρούμε μαζί τους και τους ανταμείβουμε δίκαια!

- Μέλημα της εταιρείας μας είναι η ανάπτυξη νέων συνεργασιών και η ενδυνάμωσή τους σε καθημερινή βάση. Για τις εταιρείες είναι απαραίτητη προϋπόθεση το «νέο αίμα», δεδομένου ότι πρέπει να επιδιώκουν συνεχώς και αδιαλείπτως την ανάπτυξη των εργασιών τους, μεγαλώνοντας δυναμικά το δίκτυό τους. Δυστυχώς, ο μέσος όρος ηλικίας των ασφαλιστών μεγαλώνει συνεχώς! Εμείς από τη δική μας πλευρά φροντίζουμε να κάνουμε το καλύτερο δυνατό για να γίνει πιο ελκυστικό το επάγγελμα του διαμεσολαβητή στη νέα γενιά επαγγελματιών, που διαθέτει φιλοδοξίες αλλά και υψηλή εκπαίδευση.





interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι full time job

ΕΙΡΗΝΗ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ,
Υποδιευθύντρια Πωλήσεων



► Στην Interasco προχωρήσαμε σε μια σειρά ενεργειών με στόχο την παρακίνηση και ενεργοποίηση συνεργασιών που έχουν ατονήσει για διάφορους λόγους. Καταγράψαμε τα προφίλ των συγκεκριμένων συνεργατών, εξετάσαμε την πλήρη εικόνα τους (αμοιβές, έναρξη συνεργασίας, ιεραρχία, παραγωγική πορεία τελευταίων ετών). Στόχος της μελέτης και κατηγοριοποίησης του δικτύου μας είναι να επαναπροσδιορίσουμε τις προοπτικές και τα δεδομένα της συνεργασίας μας, να θέσουμε νέες βάσεις και ακολούθως να προβούμε σε ενέργειες ανάπτυξης και υποστήριξης τους με συγκεκριμένο πλάνο δράσης για την επίτευξη των κοινών μας στόχων.

-Τα τελευταία χρόνια έχει μειωθεί σημαντικά το ενδιαφέρον από τους νέους που βγαίνουν στην αγορά εργασίας για να ακολουθήσουν το ασφαλιστικό επάγγελμα. Ακόμα κι εκείνοι που ενδιαφέρονται και ξεκινούν, στη συνέχεια αλλάζουν επαγγελματική πορεία. Ο καιρός που κάποιος μπορούσε να παραμείνει στο ίδιο επάγγελμα σε όλη του τη ζωή έχει παρέλθει ανεπιστρεπτή, αφού σήμερα οι εξελίξεις είναι τέτοιες που αναγκάζουν τους νέους να αλλάζουν επαγγελματική πορεία με πολύ μεγάλη συχνότητα. Οι νέοι στις μέρες μας προσπαθούν να λαμβάνουν τα κατάλληλα εφόδια για τη δραστηριοποίησή τους σε διαφορετικούς τομείς -με άλλα λόγια να μην εξειδικεύονται σε μεγάλο βαθμό-, αλλά και να είναι σε θέση να εργαστούν ως ανεξάρτητοι επαγγελματίες.

Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι full time job και δεν μπορεί να αποτελεί συμπληρωματική εργασία. Απαιτεί εξειδίκευση, συνεχή ανάπτυξη δεξιοτήτων μέσω της διά βίου εκπαίδευσης, οργάνωση, μεθοδικότητα, ανάλυση ρίσκου και σωστή διαχείριση των ευκαιριών. Η λέξη «ευκαιρίες» είναι εδώ η λέξη-κλειδί. Ευκαιρίες που θα έρθουν αλλά και ευκαιρίες που οι ίδιοι θα δημιουργήσουν. Ο φόβος της πρώτης αποτυχίας αποτρέπει τον νέο ασφαλιστή να συνεχίσει και τον ωθεί να εγκαταλείψει το επάγγελμα.

- Ένα από τα βασικά προβλήματα που συναντά ένας υποψήφιος ασφαλιστικός σύμβουλος είναι ότι πρέπει να ασκήσει το ασφαλιστικό επάγγελμα σε ρυθμούς ζωής περιορισμένους και δύσκολους. Είναι ένα

επάγγελμα που ευδοκimeί σε χώρους όπου η οικονομική ζωή έχει προοδεύσει κι όπου παράλληλα έχει εξελιχθεί η τεχνολογία.

Οι κυβερνητικές πολιτικές των αναπτυσσόμενων χωρών βασίζονται και βοηθούν αμέριστα, με διάφορα μέσα και προγράμματα, τη διαφώτιση του κοινού, την ανάπτυξη, διάδοση και εμπέδωση της «ασφαλιστικής συνείδησης», που δυστυχώς στη χώρα μας είναι πενιχρή. Όταν η ασφαλιστική συνείδηση «φυτευτεί» στο μυαλό του μέσου πολίτη, αυτομάτως το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου θα γίνει πιο ελκυστικό για τη νέα γενιά.

Η επιτυχία του ασφαλιστικού επαγγέλματος έγκειται στη δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης. Και αυτό απαιτεί -σε πολλές περιπτώσεις- προσωπική επαφή των νέων ασφαλιστών με τους οικονομικούς παράγοντες της χώρας. Βασικός σκοπός της επαφής αυτής είναι η ενημέρωσή τους απευθείας από τους ίδιους τους φορείς του ασφαλιστικού επαγγέλματος, και η προλείανση του εδάφους για μια στενότερη συνεργασία.

Από τα φυτώρια λοιπόν της νέας γενιάς (τα σχολεία, τις Τεχνικές και Εμπορικές Σχολές, τα Πανεπιστήμια και τα Πολυτεχνεία) πρέπει να αρχίσει η ενημέρωση και ο προσηλυτισμός. Επιπλέον, δεν πρέπει να ξεχνάμε και τα κίνητρα. Οι Ασφαλιστικές Ενώσεις να προκηρύσσουν διαγωνισμούς εκθέσεων ιδεών κ.λπ., μεταξύ των νέων, με θέμα την ασφάλιση και έπαθλα χρηματικά βραβεία ή ταξίδια σε άλλες χώ-

ρες που το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι διαδεδομένο. Αλλά για να πεισθούν οι νέοι χρειάζεται να υπάρξουν απτά δείγματα της κοινωνικής συνείδησης του ασφαλιστικού κόσμου. Να πραγματοποιήσουν οι αρμόδιοι φορείς χειρονομίες με έκδηλο κοινωνικό χαρακτήρα. Οι ασφαλιστικές εταιρείες να διαθέσουν σημαντικά ποσά από τα κέρδη τους για να επιχορηγήσουν ιατρικές έρευνες για την καταπολέμηση του καρκίνου ή καρδιακών παθήσεων, ή να συνεργαστούν με τις αρμόδιες κρατικές αρχές ηθικά και υλικά για την περιστολή των αυτοκινητικών ατυχημάτων, ή την καθιέρωση ειδικών μέτρων ασφαλείας σε μεγάλα οικοδομικά έργα κ.λπ.

Κλείνοντας, θα πρέπει ίσως να προσθέσω και κάτι ακόμη: Συχνά, και στον Τύπο και στην αγορά και αλλού, εκφράζονται κρίσεις όχι απόλυτα ευνοϊκές και εποικοδομητικές για το ασφαλιστικό επάγγελμα. Κανείς φυσικά δεν διαμφισβητεί τη σκοπιμότητα και τα αγαθά αποτελέσματα μιας καλόπιστης κριτικής. Στις περιπτώσεις όμως μιας λανθασμένης ερμηνείας ή αντίληψης ή μιας υστερόβουλης κριτικής που στερείται ουσιαστικού περιεχομένου, είναι απαραίτητη μία άμεση, ορθή και συγκροτημένη απάντηση. Είναι βασικό, δε, σε τέτοιες περιπτώσεις η απάντηση να προέρχεται όχι από την κρινόμενη α' ή β' εταιρεία, αλλά από την ίδια την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, σαν συνολική αντίδραση σε μια εσφαλμένη και άδικη επίκριση. Αρκεί, όπως είπαμε, η απάντηση να έχει έρεισμα και να είναι ειλικρινής.



Αναδεικνύουμε τις επαγγελματικές ευκαιρίες που δίνει το ασφαλιστικό επάγγελμα

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΟΝΤΟΓΕΩΡΓΟΣ, Διευθυντής Πωλήσεων

► Το 2018 στρατολογήθηκαν περίπου 100 νέοι συνεργάτες και παρέμειναν στην εταιρεία 55. Η στρατολόγηση είναι μια δύσκολη τεχνική, αφού ο νέος συνεργάτης, παρακινούμενος από το profile της εταιρείας, πρέπει να εκπαιδευθεί στα προγράμματα ασφάλισης και από εκείνα να επιλέξει όσα ταιριάζουν στον πωλησιακό του χαρακτήρα αλλά και στα χαρακτηριστικά του πελατολογίου του. Οι παραμείνοντες είναι εκείνοι που συνάντησαν αυτό που ζητούσαν και βρήκε η αρχική τους απόφαση το δρόμο της με μεγαλύτερη ορμή και αποφασιστικότητα.

-Πιστοποιητικό από την ΤtE είχαν όλοι, έβγαλαν κωδικό 55 οι οποίοι είναι και ενεργοί. Οι ενεργοί συνεργάτες μπήκαν στην επόμενη φάση που είναι το να γίνουν όλο και περισσότερο αποτελεσματικοί. Στη φάση αυτή σπουδαίο ρόλο παίζει η ποιότητα της σχέσης που αναπτύσσεται σταδιακά με την εταιρεία, σε συνδυασμό με τον οικονομικό αντίκτυπο της προσπάθειάς τους.

-Οι στόχοι μας είναι να παραμείνουν δυναμικά τα δύο υποκαταστήματά μας, στη Θεσσαλονίκη για τη Β. Ελλάδα και στην Πάτρα για τη Δυτική Ελλάδα και Κρήτη. Στη σκέψη μας δεν είναι αποδόμηση, αλλά αντίθετως η ενίσχυση και η ανάπτυξή τους σε ανθρώπινο δυναμικό και τεχνικές υποδομές.

-Το ενδιαφέρον των νέων ανθρώπων είναι περιορισμένο. Εδώ παίζουν ρόλο η γνώμη που έχει ο κόσμος για την ιδιωτική ασφάλιση, η έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης, η απουσία του αγαθού της ασφάλισης ως προφύλαξη και βοήθεια στα δύ-

σκολα από τη σχολική εκπαίδευση κ.λπ.

-Θεωρώ πως είναι η ανασφάλεια για τη βιωσιμότητα του επαγγέλματος. Ενώ πως η αμφιβολία αν θα τα βγάλουν πέρα, αν θα έχουν την ικανότητα της διείσδυσης σε άτομα ή ομάδες και γενικότερα η καταλληλότητα αν κάνουν για πωλήσεις σε ένα περιβάλλον ανταγωνιστικό, είναι βασικές σκέψεις που λειτουργούν κατ' αρχάς αποτρεπτικά. Θα πρέπει να αγαπάς πολύ το επάγγελμα, να έχεις την κατάλληλη συγκρότηση, τεχνική εκπαίδευση και χάρισμα επικοινωνίας για να το επιχειρήσεις, ιδιαίτερα σήμερα, σε μια εποχή δηλαδή που οι online ασφαλίσεις αυξάνονται.

- Οι φορολογικές υποχρεώσεις είναι πολλές και πρέπει να αναθεωρηθούν διότι η ύπαρξή τους είναι μεγάλο βάρος. Το ίδιο ισχύει για κάθε ατομική ή μικρομεσαία επιχείρηση. Το καθεστώς της εποπτείας μπορεί να γίνει αυστηρότερο, όμως αποτελεί παράγοντα εξυγίανσης του κλάδου και παράγοντα επαγγελματικής κατοχύρωσής του.

- Ο λόγος ύπαρξης της ΕΑΕΕ είναι νομίμως άλλος, όμως επικουρικός στέκεται στο ζήτημα. Τα επαγγελματικά όμως σωματεία της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης έχουν πολλή δουλειά μπροστά τους. Η αλήθεια είναι πως η συσπείρωση των ενδιαφερομένων γύρω από τους επίσημους θεσμικούς φορείς προσφέρει και πληροφόρηση και εκπαίδευση και γνώση, αλλά και ιδέες για την εποχή που διανύουμε.

- Σε γενικές γραμμές είναι η ανάδειξη του profile της εταιρείας μας και των πλεονεκτη-

μάτων απέναντι στον ανταγωνισμό. Οι εταιρικές αρχές και αξίες, αλλά και οι δράσεις κοινωνικής ευθύνης είναι επίσης σημεία ανάδειξης, αφού επηρεάζουν τη διαμόρφωση γνώμης. Οι νέοι συνεργάτες με βάση τα παραπάνω αποκτούν μαζί με την επερχόμενη εμπειρία και προσωπικό κριτήριο. Στόχος όλων των δράσεών μας είναι η δημιουργία σχέσης εμπιστοσύνης σε βάθος χρόνου και αδιάπρακτης συνεργασίας αμοιβαίου σεβασμού και κοινού οφέλους.

- Η φιλοσοφία μας είναι να αναδείξουμε τις επαγγελματικές ευκαιρίες που δίνει το ασφαλιστικό επάγγελμα. Οι ιδιαιτερότητες, τα χαρακτηριστικά και οι συνταγές επιτυχίας αυτού του εγχειρήματος είναι και αυτά μέρος της φιλοσοφίας μας. Κυρίως όμως είναι να μιλάς με παραδείγματα επιτυχίας και συνέπειας από τον ιδιαίτερο χώρο του δικού σου κλάδου. Και επειδή τα χαρακτηριστικά αλλάζουν κατά εποχές, όσο μεγαλύτερη εμπειρία μεταφέρεις τόσο περισσότερο πειστικός γίνεσαι. Οι εταιρείες έχουν να απαντήσουν ανάλογα με τη φιλοσοφία τους στο δίλημμα άμεσες ηλεκτρονικές πωλήσεις ή μέσω συνεργατών; Μήπως και τα δύο; Ανάλογα με την απάντηση προκύπτει και η στρατηγική της ανάπτυξης εργασιών. Για εμάς τα υφιστάμενα δίκτυα συνεργατών είναι θεμέλιος λίθος και φροντίζουμε για τη διατήρησή και τον εμπλουτισμό τους με νέους κάθε φορά συνεργάτες μας, αφού η εμπειρία του παλιού πρέπει κάθε φορά να ανανεώνεται από τη δυναμική και τη ζωτικότητα του νέου συνεργάτη.



Θέλουμε μια **νέα γενιά** ασφαλιστών

ΤΑΚΗΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ, Πρόεδρος Διευθυντικού Συμβουλίου



► Το θέμα που θίγεται είναι το πιο σημαντικό, κατά την άποψή μου, πρόβλημα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Όλες οι προσπάθειες, που γίνονται για τα υπόλοιπα θέματα, είναι φυσικά προς τη σωστή κατεύθυνση και επικροτούνται, αλλά εάν δεν λυθεί, ή τουλάχιστον βελτιωθεί σημαντικά, η εικόνα των νεοεισερχόμενων στο χώρο μας, πολύ φοβάμαι ότι σε λίγα χρόνια η αγορά μας θα έχει κανονισμούς, θα έχει σωστά προϊόντα, αλλά δεν θα έχει ανθρώπους να τα προωθήσουν! Τώρα εάν απαντούσα μονολεκτικά στο ερώτημά σας, η απάντηση θα ήταν... ΟΧΙ!

Εάν εννοούμε ότι το ενδιαφέρον εκδηλώνεται με τα βιογραφικά σημειώματα που φθάνουν κάθε ημέρα στο γραφείο σου ζητώντας να τους προσφέρεις εργασία σαν ασφαλιστικός σύμβουλος ή ότι τα γραφεία των headhandlers έχουν κατακλυσθεί από βιογραφικά σημειώματα ανθρώπων που ενδιαφέρονται να εργασθούν σαν ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, προφανώς το ενδιαφέρον είναι μηδενικό έως αρνητικό!

Δεν νομίζω ότι υπάρχει άνθρωπος που παροικεί τη δική μας Ιερουσαλήμ που να πιστεύει το αντίθετο.

Εάν τώρα εννοούμε πόσο ενδιαφέρον δείχνουν οι νέοι άνθρωποι να ακούσουν την πρόταση ενός στρατολόγου-manager μιας εταιρείας, θα έλεγα ότι είναι... λίγο.

Εάν θα αξιολογούσαμε το ενδιαφέρον, μετά την πρόταση, θα έλεγα ότι το λίγο γίνεται ελάχιστο.

Άλλωστε όλοι οι στρατολογούντες έχουν εκπαιδευτεί να παρουσιάζουν τις θετικές διαφορές που έχει η εταιρεία τους έναντι των άλλων.

Πολύ απλά έχουν εκπαιδευτεί ή «εκπαιδευτεί» να στρατολογούν μόνο υπάρχοντες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.

Ευτυχώς υπάρχουν και ελάχιστες φωτεινές εξαιρέσεις!

Το γιατί;

Γιατί το επάγγελμα, παρά τις προσπάθειες ή «προσπάθειες» εξορθολογισμού και εξυγίανσης που έγιναν μέχρι σήμερα, δεν κατάφερε να γίνει θελκτικό.

Τι φταίει;

Όλοι έχουμε τη συμμετοχή μας σε αυτό.

Εταιρείες, στελέχη και Πολιτεία.

Οι εταιρείες γιατί δεν στήριξαν όπως και όσο θα έπρεπε, με ελάχιστες εξαιρέσεις.

Δεν δημιούργησαν ένα ασφαλές περιβάλλον, στο οποίο ένας νέος και φυσικά μορφωμένος άνθρωπος να νιώθει ότι μπορεί να αξιοποιήσει τις σπουδές του, τις ικανότητές του, αλλά και τις γνώσεις του εργαζόμενος ως ασφαλιστικός σύμβουλος.

Χαρακτηριστική η φράση... «Ο ασφαλιστής ξυπνάει κάθε ημέρα άνεργος», πόσω μάλλον όταν δεν έχεις προλάβει να δημιουργήσεις αξιοπρεπές χαρτοφυλάκιο.

Τα στελέχη (των Πωλήσεων), πάλι, έκαναν αυτό που τους έμοιαζε σωστό και αποτελεσματικό στη στρατολόγηση, εκπαίδευση και υποστήριξη των ασφαλιστικών τους συμβούλων.

(Ποιος εκπαιδεύει τον Εκπαιδευτή...)

Από την άλλη πλευρά, όλα τα «events» γίνονταν μόνο για τους παραγωγικότερους, έστω και τους πρόσκαιρα.

Και εάν όλα αυτά ήταν μη θελκτικά για την προηγούμενη ή τις προηγούμενες γενιές, φαντασθείτε πώς φαίνονται στη νέα γενιά που έχει επενδύσει, πολύ περισσότερο, σε χρόνο μόρφωσης.

Η Πολιτεία, πάλι, έκανε ό,τι μπορούσε...

Συμπερασματικά

Νέοι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές γίνονται συνήθως μόνο όσοι έχουν να αναλάβουν χαρτοφυλάκια της οικογένειας ή τρίτων, κατά την εκτίμησή μου. Αυτό σημαίνει ότι σε λίγα ή περισσότερα χρόνια ο αριθμός των δραστηριοποιούμενων στο χώρο θα έχει μειωθεί καταλυτικά.

Οι παλαιότεροι δυσκολεύονται να αντεπεξέλθουν σε ΕΦΚΑ, εφορία, IDD, GDPR κ.λπ.

Νέοι πολύ δύσκολα προσεγγίζουν το χώρο.

Ίσως πρέπει να φθάσουμε τελικά στο... τέλος εποχής για να αρχίσει η επόμενη ημέρα για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές;

Με λιγότερα λάθη, αλλά, προπαντός, με καλύτερη υποστήριξη και με διάθεση επένδυσης από εταιρείες*, Πολιτεία και φορείς. Πεδίον δόξης λαμπρόν, λοιπόν, για τους προαναφερόμενους.

* (Δεν εξαιρώ τις Εταιρείες Διαμεσολάβησης. Το αντίθετο!)

Ποια είναι η Σμαρούλα Παντελή



Η **Σμαρούλη Παντελή** είναι ψυχολόγος με πολυετή εμπειρία στην εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων. Έχει συνεργαστεί με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, εκπαιδεύοντας ασφαλιστικούς συμβούλους, διευθυντές Πωλήσεων και διοικητικό προσωπικό σε θέματα ψυχολογίας, ηγεσίας, συναισθηματικής νοημοσύνης, ανάπτυξης ομαδικότητας και αποτελεσματικής επικοινωνίας. Εκτός από τον ασφαλιστικό κλάδο, έχει συνεργαστεί με πολλές εταιρείες και οργανισμούς προσφέροντας εκπαιδευτικό και συμβουλευτικό έργο. Έχει διδάξει για επτά έτη στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς στο τμήμα ΟΔΕ, σε επίπεδο προπτυχιακό και μεταπτυχιακό, το μάθημα «Ηγεσία και Συναισθηματική Νοημοσύνη». Είναι συγγραφέας πολλών βιβλίων ψυχολογικής αυτοβοήθειας και παιδαγωγικών ιστοριών για παιδιά. Από τις εκδόσεις Κριτική κυκλοφορεί το βιβλίο της «Τα μυστικά της ομαδικής επιτυχίας: από τη θεωρία στην πράξη». Έχει αρθρογραφήσει στον ημερήσιο και περιοδικό Τύπο και για πολλά χρόνια συνεργάστηκε στενά με το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», και συνεχίζει! Έχει μια τακτική παρουσία στην τηλεόραση και το ραδιόφωνο. Εργάζεται ιδιωτικά ως ψυχολόγος και διευθύνει ομάδες ψυχοθεραπείας και αυτογνωσίας. Είναι τακτικό μέλος της Εθνικής Αρχής Ιατρικώς Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής. Είναι κάτοχος μεταπτυχιακών τίτλων MSc και PhD στην Ψυχολογία από το Πανεπιστήμιο Surrey της Αγγλίας. Είναι διπλωματούχος ψυχοδραματιστής και κοινωνιοδραματιστής από πιστοποιημένα εκπαιδευτικά κέντρα της Αγγλίας.

Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΗΣ ΕΝΘΑΡΡΥΝΣΗΣ

*σπουδαίο εργαλείο ανατροφοδότησης
για διευθυντές αλλά και ασφαλιστές*

Γράφει η ψυχολόγος δρ ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

Το «**Μπράβο**» δεν είναι μόνο ντεμοντέ, είναι κυρίως αναποτελεσματικό! Ο έπαινος μπορεί να φέρνει μια αίσθηση ικανοποίησης και περηφάνιας στον αποδέκτη, αλλά αυτό είναι εντελώς προσωρινό και εθιστικό. Αυτός που εισπράττει το «Μπράβο» έχει ανάγκη περισσότερο απ' αυτό το μεθυστικό σχόλιο κάτι που δεν είναι καλό, όσο παράδοξο και αν ακούγεται.



Παραδοσιακά, οι γονείς, οι δάσκαλοι και οι διευθυντές επαινούσαν τα «καλά παιδιά» και είτε αγνοούσαν είτε επέπλητταν τα «κακά παιδιά». Πάνω σε αυτό το παραδοσιακό μοντέλο λειτούργησε και το διαδεδομένο σύστημα ενίσχυσης των ασφαλιστών. Βραβεία που στήνονται σε βάθρα για να τα παραλάβουν οι καλύτεροι και να ζηλεύουν οι μετριοτέροι, έπαινοι στις εβδομαδιαίες συγκεντρώσεις για να φουσκώνουν από υπερηφάνεια οι παραλήπτες και να διδάσκονται οι υπόλοιποι, ακόμη και προσωπικά στοιχήματα off the record μεταξύ διευθυντή και ασφαλιστή, για να φουσκώνει η παραγωγή!



Δεν είμαστε εναντίον της αριστείας και βεβαίως υποστηρίζουμε το γεγονός ότι οι άνθρωποι που προσπαθήσαν και εργάστηκαν με συνέπεια πρέπει να αναγνωρίζονται. Το θέμα είναι με ποιον τρόπο θα γίνεται αυτό ώστε να μη μετατρέπουμε τους ενήλικους επαγγελματίες σε μωρά παιδιά που θα πρέπει συνεχώς να κρατάμε κάτι στο χέρι για να τα κεράσουμε προκειμένου να είναι συνεργάσιμα και υπάκουα!

Προσπαθώντας να ενισχύσουμε τους ασφαλιστές μας κυρίως μέσα από εσωτερικούς διαγωνισμούς και φωναχτά «Μπράβο» που θα ηχούν στην εβδομαδιαία συγκέντρωση, δεν κάνουμε κάτι άλλο από το να τους καθλώνουμε σε μια εξαρτητική σχέση, όπου εκείνοι θα είναι τα μικρά παιδιά κι εμείς οι «καλοί» γονείς! Οι ασφαλιστές δεν πρέπει να αντιμετωπίζονται σαν παιδάκια στα οποία θα δείχνουμε ένα γλειφιτζούρι για να τρέχουν γρήγορα, ούτε σαν μαθητούδια που θα πρέπει διαρκώς να τους κολλάμε αυτοκολλητάκια για να συνεχίσουν να κάνουν τα μαθήματά τους! Πολλοί διευθυντές μπαίνουν άθελά τους στο ρόλο του γονιού και του υπηρέ-

τη πολλές φορές, νομίζοντας πως αν τρέχεις πίσω από τον ασφαλιστή σου και τον επαινείς τότε θα γίνεται η δουλειά.

Μια τέτοια πρακτική έχει πολύ σοβαρές παρενέργειες τόσο για τον ασφαλιστή όσο και για τον διευθυντή. Στον μεν ασφαλιστή δημιουργεί μια εξάρτηση. Αν δεν του λένε συνέχεια «Μπράβο», αν δεν τον επαινούν κάθε τόσο, αν δεν του κάνουν τα γλυκά μάτια, δεν ενεργοποιείται. Στον δε διευθυντή δημιουργεί τρομερό στρες. Πρέπει συνέχεια να τρέχει πίσω από τους ασφαλιστές του, πράγμα που δεν του αφήνει ζωτικό χρόνο για να ασχοληθεί με την ανάπτυξη του γραφείου και άλλα σημαντικά διευθυντικά καθήκοντα.

Τι προτείνουμε!

Προτείνουμε τη χρήση της γλώσσας της ενθάρρυνσης. Πρόκειται για μία ξένη γλώσσα! Λέμε ξένη γιατί είναι σπάνιο να αποτελεί για κάποιον τη μητρική του γλώσσα, μια και οι περισσότεροι γονείς μεγαλώνουν τα παιδιά τους με «ΜΠΑΒΟ», «ΜΗ» και «ΠΡΕΠΕΙ»! Οπότε, οι περισσότεροι από μας δεν μιλάμε τη γλώσσα της

ενθάρρυνσης απλά και μόνο επειδή δεν την έχουμε διδαχτεί!

Τα χαρακτηριστικά της γλώσσας της ενθάρρυνσης

1. Το μήνυμα δίνεται πάντοτε σε πρώτο πρόσωπο. Δηλαδή μιλάω σε πρώτο ενικό πρόσωπο όταν απευθύνομαι σε κάποιον που θέλω να ενθαρρύνω.

Παραδείγματα προτάσεων:

- Παρατηρώ ότι...
- Χαίρομαι που...
- Το βρίσκω υπέροχο που...
- Με βοηθάς όταν...

2. Η πρόταση που απευθύνω στον άνθρωπο που θέλω να ενθαρρύνω περιλαμβάνει την περιγραφή κάποιας δικής του δράσης.

Παραδείγματα:

- Παρατηρώ ότι κάθε φορά που έρχεσαι στο γραφείο από το πρωί συγκεντρώνεσαι καλύτερα.
- Χαίρομαι που σε βλέπω να τα καταφέρνεις τόσο γρήγορα.
- Το βρίσκω υπέροχο που βοηθάς τους νέους συναδέλφους.

- Με βοηθάς όταν είσαι στην ώρα σου και δεν καθυστερείς στις εβδομαδιαίες συγκεντρώσεις.

3. Ένα ενθαρρυντικό μήνυμα περιλαμβάνει μια πληροφορία για το άτομο στο οποίο απευθύνεται, η οποία μπορεί να το βοηθήσει να συνεχίσει μια συμπεριφορά.

Παραδείγματα:

- Παρατηρώ ότι κάθε φορά που έρχεσαι στο γραφείο από το πρωί συγκεντρώνεσαι καλύτερα και αυτό σε βοηθάει να σχεδιάζεις καλύτερα τη στρατηγική σου.

- Χαίρομαι που σε βλέπω να τα καταφέρνεις τόσο γρήγορα γιατί αυτό θα σου δώσει μεγάλη ώθηση για να φέρεις σπουδαία αποτελέσματα.

- Το βρίσκω υπέροχο που βοηθάς τους νέους συναδέλφους και δημιουργείς ένα ζεστό κλίμα μέσα στο γραφείο.

- Με βοηθάς όταν είσαι στην ώρα σου και δεν καθυστερείς στις εβδομαδιαίες συγκεντρώσεις γιατί έτσι σέβεσαι την ομάδα.

4. Ένα ενθαρρυντικό μήνυμα περιλαμβάνει μια πληροφορία για τον τρόπο με τον οποίο μας επηρεάζει θετικά η συμπεριφορά του ατόμου το οποίο ενθαρρύνουμε.

Παραδείγματα:

- Παρατηρώ ότι κάθε φορά που έρχεσαι στο γραφείο από το πρωί συγκεντρώνεσαι καλύτερα και αυτό σε βοηθάει να σχεδιάζεις καλύτερα τη στρα-

τηγική σου και γίνεσαι παράδειγμα για όλους μας.

- Χαίρομαι που σε βλέπω να τα καταφέρνεις τόσο γρήγορα γιατί αυτό θα σου δώσει μεγάλη ώθηση για να φέρεις σπουδαία αποτελέσματα και αυτό με κάνει να νιώθω περήφανος για σένα.

- Το βρίσκω υπέροχο που βοηθάς τους νέους συναδέλφους και δημιουργείς ένα ζεστό κλίμα μέσα στο γραφείο, κάτι που κάνει καλό σε όλους μας. Σ' ευχαριστώ!

- Με βοηθάς όταν είσαι στην ώρα σου και δεν καθυστερείς στις εβδομαδιαίες συγκεντρώσεις γιατί έτσι σέβεσαι την ομάδα και με στηρίζεις. Σ' ευχαριστώ.

Τέτοια μηνύματα ειπωμένα με αγάπη, απαλλαγμένα από κριτική, ζεσταίνουν τις καρδιές και ενεργοποιούν τους ανθρώπους προς την κατεύθυνση της δημιουργίας. Το άτομο που εισπράττει ένα ενθαρρυντικό μήνυμα αισθάνεται να πατάει πιο γερά στα πόδια του και έχει την επιθυμία να επαναλάβει τη θετική του συμπεριφορά.

Τα ενθαρρυντικά μηνύματα, σε αντίθεση με τα επαινετικά λόγια, δεν δημιουργούν εξάρτηση. Δεν χρειάζεται δηλαδή κάποιος να είναι με ένα «ΜΠΡΑΒΟ» στο χέρι για να γίνεται η δουλειά.

Τα ενθαρρυντικά μηνύματα διαπαιδαγωγούν και δυναμώνουν τους ανθρώπους.

ΠΡΟΣΟΧΗ!

Μην πέσετε στην παγίδα να ενθαρρύνετε κάποιον προσπαθώντας ταυτόχρονα να του πείτε τι κάνει λάθος! Αποφύγετε τη λέξη «αλλά» στις ενθαρρυντικές σας απευθύνσεις.

Η γλώσσα της ενθάρρυνσης ως εργαλείο για τον ασφαλιστή

Ο ενθαρρυντικός λόγος δεν βοηθά μόνο τον διευθυντή- εκπαιδευτή. Μπορεί να λειτουργήσει και ως εργαλείο για καλύτερη και αποτελεσματικότερη επικοινωνία στα χέρια του ασφαλιστή.

Παραδείγματα:

- Χαίρομαι που μου κάνετε αυτές τις ερωτήσεις γιατί με βοηθάτε να προσεγγίσω τις απορίες σας και να έχουμε μια καθαρή συνεννόηση.

- Οι ερωτήσεις σας δηλώνουν ότι παρακολουθείτε αυτά που σας παρουσιάζω και επομένως δημιουργούμε μαζί αυτό που θα καλύψει τις ανάγκες σας.

- Σας ευχαριστώ για το χρόνο που έχετε διαθέσει γιατί αυτό θα μας βοηθήσει να αναλύσουμε σωστά τις ανάγκες σας.

- Σας ευχαριστώ για το σεβασμό που δείχνετε στη δουλειά μου. Αυτό με κάνει να συγκεντρώνομαι καλύτερα και να προσεγγίζω τις ανάγκες σας.

Επίλογος

Οι περισσότεροι από μας έχουμε φοιτήσει σε ελληνικά σχολεία όπου η γλώσσα της ενθάρρυνσης είναι σχεδόν ανύπαρκτη. Το παραδοσιακό απαρχειωμένο εκπαιδευτικό μας σύστημα έχει οξύνει την κριτική μας σκέψη αλλά δεν μας έχει διδάξει με ποιον τρόπο να δίνουμε θετικά μηνύματα χωρίς αυτά να θεωρούνται «γλείψιμο». Αντί αυτού, στους περισσότερους από μας έχει περάσει η γραμμή πως το να αραδιάζεις στον απέναντι τα στραβά του αποτελεί αρετή. Η αλήθεια όμως βρίσκεται στο ότι κάθε κακή κριτική που ασκούμε στον απέναντι βάζει άλλο ένα τούβλο στον τοίχο που υψώνουμε ανάμεσά μας, εμποδίζοντας τη συνεργασία και την ομαδικότητα.

Ξεκινήστε ένα πείραμα. Για 10 μέρες αποφασίστε να δίνετε μόνο ενθαρρυντικά μηνύματα και παρατηρήστε τις αλλαγές στη διάθεση των συνεργατών σας και στην παραγωγικότητά τους. Καλή επιτυχία!





CyberEdge®, μια πλήρης ασφαλιστική λύση διαχείρισης κινδύνου

Ο καλύτερος τρόπος για να προστατευτείτε από κυβερνοεπιθέσεις είναι η αποτροπή τους. Ωστόσο, μερικές φορές αυτό δεν είναι εφικτό. Σε περίπτωση που παραβιαστούν τα συστήματά σας το CyberEdge θα σας βοηθήσει να διαχειριστείτε και να ελέγξετε τις συνέπειες και να συνεχίσετε απρόσκοπτα τη λειτουργία σας. Μάθετε περισσότερα στο www.aig.com.gr/cyberedge ή επικοινωνήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.



Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι
Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189
Info.GR@aig.com

Σημαντική Σημείωση: Το περιγραφόμενο ασφαλιστικό προϊόν παρέχεται από την ασφαλιστική εταιρία AIG Europe S.A. με νόμιμο αντιπρόσωπο στην Ελλάδα την AIG Ελλάς Α.Ε. Η παρούσα διαφημιστική καταχώρηση διατίθεται αποκλειστικά και μόνο για ενημερωτικούς σκοπούς και δεν παρέχει καμία απολύτως ασφαλιστική κάλυψη. Η ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται σύμφωνα με τους όρους και τις προϋποθέσεις της εκάστοτε ασφαλιστικής σύμβασης.

Ποιος είναι ο Βαγγέλης Βερτόπουλος



Ο Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και εργάστηκε σε πολυεθνικές εταιρείες όπως η Friesland (NOYNOY) και η Johnson n' Johnson στους τομείς Sales, Sales Analysis, και Category Management.

Στη συνέχεια σπούδασε Ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο Βρετανικό ΟΥ και MSc στην Αθλητική Ψυχολογία στο Staffordshire University. Εκπαιδεύτηκε στην Ψυχοθεραπεία με Γνωσιακές και Συμπεριφορικές Προσεγγίσεις και στο Life & Executive Coaching. Σε συνέχεια της προσωπικής αθλητικής του πορείας και ενασχόλησης με την προπονητική, έχει διατελέσει Ομοσπονδιακός Προπονητής Ξιφασκίας, από το 2007 έως το 2011. Οι αθλητές του έχουν κατακτήσει πάνω από 30 πανελλήνιους τίτλους τα τελευταία 8 χρόνια.

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

Πώς θα παρακινήσω αποτελεσματικά τους συνεργάτες μου

Αν είστε σε θέση ευθύνης και διοικείτε μια ομάδα, τότε σίγουρα ένας μόνιμος πονοκέφαλος για εσάς είναι το πώς θα κάνετε τους συνεργάτες σας να αναλάβουν δράση και να είναι παραγωγικοί. Είτε διευθύνετε ασφαλιστικούς συμβούλους είτε είστε προπονητής μιας αθλητικής ομάδας, έχετε στόχους, όνειρα και φιλοδοξίες και ενώ εσείς έχετε πίστη μέσα σας για τις δυνατότητές σας και την πραγμάτωση των στόχων σας, οι συνεργάτες σας και τα μέλη της ομάδας σας αδρανούν, παραιτούνται, εγκαταλείπουν. Πώς μπορούμε τελικά να παρακινήσουμε αποτελεσματικά τους συνεργάτες μας; Στην κατεύθυνση αυτή υπάρχουν μερικές βασικές αρχές, τις οποίες παραθέτω χωρίς σειρά προτεραιότητας.



Αρχή 0: Κανείς δεν μπορεί να παρακινήσει κανέναν άλλον εκτός από τον εαυτό του

Συνεπώς η δουλειά μας είναι να βοηθήσουμε τα άτομα της ομάδας μας να παρακινήσουν τον εαυτό τους, βρίσκοντας τα δικά τους «γιατί». Οι δικοί μας στόχοι αρκούν ίσως για να παρακινήσουν εμάς. Για τους συνεργάτες μας θα χρειαστεί να μιλήσουμε στη δική τους γλώσσα.

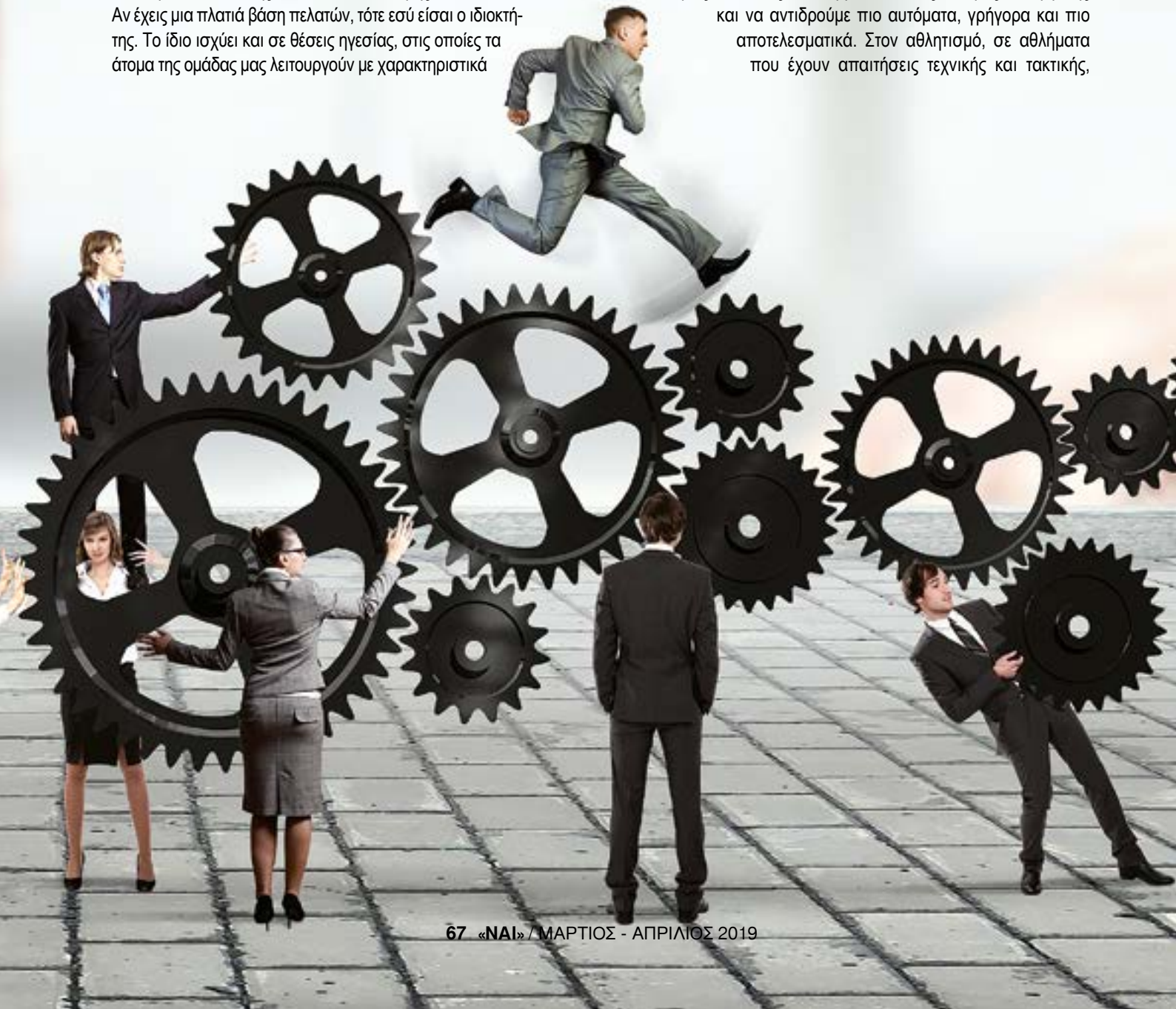
Αρχή 1: Αγάπα τους όλους, αλλά μην περιμένεις κανέναν!

Οι συνεργάτες σας έχουν τους δικούς τους λόγους, τους δικούς τους στόχους και φιλοδοξίες και τον δικό τους ρυθμό. Δώστε τους την έμπνευση, δείξτε τους πίστη και ενθάρρυνση, όμως ταυτόχρονα μη σταματάτε να έχετε νέες επιλογές και στρατολογήσεις. Αν έχεις έναν καλό αθλητή, τότε αυτός είναι ο ιδιοκτήτης του business σου και αυτός ορίζει τη μοίρα σου. Αν έχεις πολλούς καλούς αθλητές, τότε εσύ είσαι ο ιδιοκτήτης και εσύ ορίζεις τη μοίρα σου. Αν έχεις έναν δυνατό πελάτη, τότε ο πελάτης σου είναι ο ιδιοκτήτης του business σου. Αν έχεις μια πλατιά βάση πελατών, τότε εσύ είσαι ο ιδιοκτήτης. Το ίδιο ισχύει και σε θέσεις ηγεσίας, στις οποίες τα άτομα της ομάδας μας λειτουργούν με χαρακτηριστικά

ελεύθερου επαγγελματία. Δεν σταματάω να στρατολογώ και έτσι θα βρω τους συνεργάτες που ψάχνω, ενώ παράλληλα δίνω και το παράδειγμα στους συνεργάτες μου πως δεν σταματώ με τίποτα να προχωρώ μπροστά. Η νοοτροπία δεν είναι πως «επειδή εσείς δεν είστε αρκετά καλοί, σας αγνώω και βρίσκω άλλους συνεργάτες». Αντιθέτως, το μήνυμα που θέλουμε να μεταδώσουμε είναι πως «είμαι στο πλευρό σου και με το δικό μου παράδειγμα σου δείχνω τον τρόπο με τον οποίο να είσαι εσύ ο κύριος της δικής σου δουλειάς». Έτσι, οι συνεργάτες μας θα βλέπουν στην ηγεσία τους πως δεν σταματά να αναπτύσσεται και αυτό το μοντέλο θα αναπαράγουν και οι ίδιοι.

Αρχή 2: Μείνε στο πιλοτήριο μαζί του μέχρι να μάθει να απογειώνεται μόνος του

Οι συνεργάτες μας χρειάζονται εφόδια και τα εφόδια αυτά είναι 1) η μεθοδολογία για το πώς θα κάνουν τη δουλειά τους και 2) η εμπειρία, η οποία μας κάνει πιο αποτελεσματικούς σε ό,τι κάνουμε, γιατί μας επιτρέπει να αντιλαμβανόμαστε περισσότερες πληροφορίες από όσες αντιλαμβάνεται ένας άπειρος συνεργάτης και να αντιδρούμε πιο αυτόματα, γρήγορα και πιο αποτελεσματικά. Στον αθλητισμό, σε αθλήματα που έχουν απαιτήσεις τεχνικής και τακτικής,



πολύ συχνά νεαροί αθλητές έχουν πολύ καλύτερα χαρακτηριστικά δύναμης και ταχύτητας, όμως χάνουν από αθλητές μεγαλύτερης ηλικίας οι οποίοι λόγω της εμπειρίας τους «διαβάζουν» καλύτερα το παιχνίδι, προβλέποντας και αντιδρώντας γρηγορότερα στις ενέργειες του αντιπάλου τους.

Μην περιμένουμε λοιπόν τον νέο συνεργάτη μας να μαζέψει εμπειρία μόνος του. Αυτό θα είναι σαν να αφήσουμε το παιδί μας ανεμβολίαστο. Και, ως γνωστόν, κάποιες παιδικές ασθένειες μπορούν να αποβούν μοιραίες αν το παιδί δεν έχει εμβολιαστεί. Σε έναν νέο ασφαλιστικό σύμβουλο, οι παιδικές ασθένειες είναι η απογοήτευση που μπορεί να έρθει από τη δυσκολία εύρεσης υποψηφίων, κλεισίματος ραντεβού και συμφωνιών και αυτές μπορούν να υποτροπιάσουν επειδή ο νέος

Λάθος! Στην αρχή εγώ θα κάνω τη δουλειά για τον συνεργάτη μου. Η δουλειά μου είναι να τον ενθαρρύνω, να τον εμπνεύσω, να τον διδάξω και να τον εκπαιδεύσω και να τον κάνω να γευτεί την επιτυχία και να οραματιστεί το τι μπορεί να κάνει η δουλειά αυτή για τον ίδιο. Αν είσαι προπονητής, το πρώτο μετάλλιο του αθλητή σου θα το κερδίσεις εσύ για αυτόν. Αν είσαι manager ασφαλιστικών συμβούλων, τα πρώτα χρήματα του συνεργάτη σου θα του τα κερδίσεις εσύ επίσης. Αποδέξου το και δούλεψε μαζί του σε αυτή την κατεύθυνση. Είναι η πιο καλή χρήση της επένδυσης χρόνου και κόστους που ήδη έχεις κάνει για να τον στρατολογήσεις και να τον εκπαιδεύσεις, για να πάει χαμένη επειδή θα έχει νιώσει αβοήθητος αντιμετωπίζοντας νέες για εκείνον καταστάσεις.

συνεργάτης μας δεν έχει την εμπειρία ώστε να ερμηνεύσει τις αποτυχίες αυτές ως αυτό που είναι, δηλαδή τα φυσιολογικά στατιστικά και η φυσιολογική πορεία ενός ξεκινήματος σε αυτόν το χώρο. Χρειάζεται, λοιπόν, να τον βοηθήσουμε με ενέσεις από τη δική μας εμπειρία ώστε να μάθει να απογειώνεται μόνος του και μόνο όταν έχει αποκτήσει την αυτοπεποίθηση ο ίδιος, τότε να τον αφήσουμε να πετάξει με μεγαλύτερη αυτονομία. Υπάρχει συγκεκριμένη μεθοδολογία για αυτή τη διαδικασία την οποία αξίζει να τη μάθουμε.

Αρχή 3: Βγάλε του χρήματα όσο τον εξοπλίζεις

Συχνά σκεφτόμαστε για τον νέο μας συνεργάτη πως «ε, δεν θα τα κάνω όλα για αυτόν! Να κάνει και εκείνος τη δουλειά!».

Αρχή 4: Θα το ήθελες, αλλά δυστυχώς δεν είναι υπάλληλός σου

Η ζωή μας θα ήταν πολύ πιο εύκολη αν οι συνεργάτες μας έδιναν τον καλύτερο εαυτό τους και έκαναν όσα εμείς θέλουμε να κάνουν και τους λέμε. Όμως, δυστυχώς, οι επαγγελματίες των πωλήσεων στον ασφαλιστικό κλάδο δεν είναι υπάλληλοι των managers. Επιπλέον, έχουν συγκεκριμένο προφίλ και συνήθως έρχονται στο χώρο για συγκεκριμένους λόγους, που τις περισσότερες φορές απέχουν πολύ από τους στόχους του manager (αν και εσείς όταν ξεκινήσατε μπορεί να είχατε ακριβώς το ίδιο σκεπτικό).

Το να προσπαθούμε να κάνουμε τους συνεργάτες μας να δούλεψουν σύμφωνα με τους δικούς μας στόχους, χωρίς να έχου-

με φροντίζει πρώτα να τους «πουλήσουμε» το όνειρο και να ταϊσουμε τη δική τους -όχι τη δική μας!- φιλοδοξία, είναι σαν να θέλουμε να τρέξει το παλιό μας αυτοκίνητο γρήγορα και ανθεκτικά, χωρίς πρώτα να του έχουμε αναβαθμίσει τη μηχανή και αλλάξει δίσκο. Θα ανεβάζει στροφές χωρίς να προχωρά και κάποια στιγμή θα μας αφήσει. Οι συνεργάτες μας επίσης.

Συνεπώς, οι συνεργάτες μας χρειάζονται ενθάρρυνση και μάλιστα σε μεγάλες δόσεις. Πολλές φορές μπερδεύουμε την ενθάρρυνση με τις διαταγές. Όμως η υπερβολική ένταση και οι διαταγές απωθούν προσωπικότητες που είναι πιο ανεξάρτητες και μάλιστα ίσως να επέλεξαν τις πωλήσεις ακριβώς για αυτή την ανεξαρτησία ανάμεσα σε άλλους λόγους. Δεν μπορείς να διατάξεις κάποιον να κλείσει μια πώληση. Χρειάζεται να τον ενθαρρύν-

χρειάζεται να αναλυθούν σε στόχους διαδικασίας, δηλαδή στα πράγματα που χρειάζεται να κάνει ο συνεργάτης μας ώστε τελικά να έρθει το νούμερο του στόχου. Βάζω στόχο να έχω παραγωγή Χ και για να γίνει αυτό θέλω να έχω κλείσει Ζ αριθμό ραντεβού, να έχω κάνει Φ τηλεφωνα, να έχω πάρει Σ νέες συστάσεις, να βελτιώσω τις δεξιότητές μου στο τηλέφωνο, στο κλείσιμο κ.τ.λ. Ο συνεργάτης μας νιώθει καλύτερα με στόχους που έχουν να κάνουν με τη διαδικασία γιατί το να κάνει 100 τηλεφωνα είναι στον έλεγχό του, όμως το να κάνει 10 νέα συμβόλαια αυτό δεν είναι άμεσα στον έλεγχό του και του δημιουργεί άγχος. Συνεπώς, χρειάζεται να μάθουμε να βάζουμε στόχους διαδικασίας εκτός από στόχους αποτελέσματος, και αυτό αφορά και τους δικούς μας αλλά και της ομάδας μας.

νεις, να του δείξεις ότι πιστεύεις σε αυτόν, να τον καθοδηγήσεις τεχνικά και να τον εμπνεύσεις ώστε να του τονώσεις την πίστη.

Αρχή 5: Θέσε του στόχους διαδικασίας και προσωπικής βελτίωσης

Είναι πολύ εύκολο να θέτουμε ποσοτικούς στόχους πωλήσεων. Όμως από μόνοι τους δεν αρκούν και μάλιστα συχνά αποκαρδιώνουν τους συνεργάτες μας. Οι ποσοτικοί στόχοι ακούγονται συχνά σαν να λέμε σε έναν μπασκετμπολίστα «θέλω να βάλεις 30 πόντους σε αυτό το παιχνίδι». Το σημαντικό είναι να του στρέψουμε την προσοχή σε αυτά που θα τον βοηθήσουν να βάλει τους πόντους, δηλαδή πώς να είναι τοποθετημένος, από πού να επιδιώκει να σουτάρει και πώς να κινείται στο γήπεδο. Έτσι και στους συνεργάτες μας, δεν αρκούν οι ποσοτικοί στόχοι, αλλά αυτοί

Συνοψίζοντας

Οι αρχές καλό είναι να μην είναι τόσες πολλές ώστε τελικά να μην μπορούμε να τις συγκρατήσουμε! Συνεπώς, αν θέλουμε να συνοψίσουμε όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, για να μπορέσουμε να βγάλουμε τον καλύτερο εαυτό από τους συνεργάτες μας χρειάζεται να είμαστε προπονητές και όχι φανατικοί οπαδοί, σταθεροί και συνεπείς συνεργάτες και όχι αυταρχικά αφεντικά, να ενθαρρύνουμε, να μεταγγίζουμε από τη δική μας εμπειρία ώστε να τους βοηθήσουμε να περάσουν τις παιδικές ασθένειες και να καθοδηγούμε την προσπάθειά τους με στόχους που να εστιάζουν στη διαδικασία και όχι μόνο στο αποτέλεσμα. Και η νοοτροπία αυτή ίσως να είναι από τις πιο καλές επενδύσεις που θα έχουμε κάνει! ■

ΕΤΗΣΙΑ ΤΑΚΤΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΕΑΕΕ

Προχωράμε στο μέλλον με ασφάλεια



ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΛΙΑΚΟΣ, ΥΦΥΠΟΥΡΓΟΣ ΠΑΡΑ ΤΩ ΠΡΩΘΥΠΟΥΡΓΩ Υπάρχουν προτάσεις για τον δεύτερο πυλώνα που μπορούν να συζητηθούν

Στις δυνατότητες συνεργασίας δημόσιου και ιδιωτικού τομέα στον δεύτερο πυλώνα ασφάλισης που αφορά στα επαγγελματικά ταμεία αναφέρθηκε ο κ. Δημήτριος Λιάκος, υφυπουργός παρά τω πρωθυπουργώ. Ο κ. Λιάκος σημείωσε ότι επιχειρείται να διαμορφωθούν οι κατάλληλες συνθήκες, προκειμένου να λειτουργεί συμπληρωματικά και αποτελεσματικά δημόσιος και ιδιωτικός τομέας με ένα αυστηρό ρυθμιστικό πλαίσιο, διότι η κακοδιαχείριση μπορεί να δημιουργήσει κινδύνους. Ο ίδιος συνέχισε ότι με τις κυβερνητικές πρωτοβουλίες για τον ασφαλιστικό κλάδο έχουν γίνει αρκετά βήματα κατ' αρχάς για την ασφαλιστική συνείδηση όσο και για την εύρυθμη λειτουργία της αγοράς (π.χ. ηλεκτρονική διασταύρωση ανασφάλιστων, κατάλογος αποζημιωθέντων της «Ασπίς», δομική μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος με ενοποίηση Ταμείων και ψηφιοποίηση αρχείων κ.λπ.). Υπάρχουν προτάσεις για τον δεύτερο πυλώνα που μπορούν να συζητηθούν για την επέκταση των επαγγελματικών ταμείων, ώστε υπό συγκεκριμένες συνθήκες να υπάρξουν πολλαπλασιαστικά οφέλη, μια νέα πηγή εσόδων για αξιοποίηση, και για το θέμα υπάρχει σημαντική διεθνής εμπειρία, όπως είπε ο κ. Λιάκος.



Για τον τρίτο πυλώνα σχετικά με την ιδιωτική ασφάλιση είπε ότι δημιουργούνται συνεχώς νέα δεδομένα, ενώ για την ασφαλιστική κάλυψη των κινδύνων σημείωσε ότι σίγουρα θα πρέπει να λειτουργούμε προληπτικά τόσο για τους σεισμούς όσο και για τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής.

Το ρόλο που μπορεί να παίξει η ασφαλιστική αγορά στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας ανέδειξε η ανοιχτή εκδήλωση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με μήνυμα: «Στο μέλλον με ασφάλεια». Μιλώντας από το βήμα της συνέλευσης, ο επανεκλεγείς πρόεδρος της κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου είπε χαρακτηριστικά ότι «πρέπει ως αγορά να δουλέψουμε με την Πολιτεία μαζί σαν συνεργάτες και όχι, όπως δυστυχώς κάποιες φορές μας βλέπει, σαν ανταγωνιστές - ώστε να μπουν οι βάσεις στις συντάξεις, στην υγεία, στην περιουσία, πάνω στις οποίες θα στηριχθεί η ανάπτυξη». Στο κάλεσμα αυτό ανταποκρίθηκε αμέσως ο πρόεδρος της Νέας Δημοκρατίας και αρχηγός της αξιωματικής αντιπολίτευσης κ. Κυριάκος Μητσοτάκης, ο οποίος αναφέρθηκε αναλυτικά στο σύστημα τριών πυλώνων και στο ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης. Ωστόσο, υπέρ της ενίσχυσης του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης τάχθηκε και ο υφυπουργός παρά τω πρωθυπουργώ, Δημήτρης Λιάκος, ο οποίος διέβλεψε θετικές προοπτικές για τον κλάδο και νέες δυνατότητες περαιτέρω συμπράξεων δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, ένα θέμα στο οποίο τοποθετήθηκε θετικά με τον τεχνοκρατικό του λόγο και ο διοικητής της Τραπεζής της Ελλάδος, κ. Γιάννης Στουρνάρας.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, με την ευκαιρία της 112ης Ετήσιας Τακτικής Συνέλευσης της ΕΑΕΕ, και την

παρακολούθησαν πάνω από 500 προσκεκλημένοι, εκπρόσωποι της πολιτικής, κοινωνικής και οικονομικής ζωής της χώρας, της Τραπεζής της Ελλάδος, των ΜΜΕ και του ασφαλιστικού τύπου, των φορέων της ασφαλιστικής αγοράς, του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και άλλων θεσμικών φορέων. Η εκδήλωση έκλεισε με την ανακοίνωση δύο σημαντικών πρωτοβουλιών κοινωνικής ευθύνης της ΕΑΕΕ.

Ως συνεισφορά στο Δήμο Μάνδρας, ο οποίος επλήγη από καταστροφικές πλημμύρες το 2017, η ΕΑΕΕ εκ μέρους των εταιρειών-μελών της παρέδωσε ένα πλήρως εξοπλισμένο ασθενοφόρο τελευταίας τεχνολογίας στο Δήμο Μάνδρας- Ειδυλλίας. Επιπλέον, η ΕΑΕΕ χορήγησε δύο συσκευές υποστήριξης αναπνοής και ζωής στα Κέντρα Υγείας Νέας Μάκρης και Ραφήνας, περιοχές που επλήγησαν από τις καταστροφικές πυρκαγιές του καλοκαιριού του 2018. Η ανακοίνωση και παράδοση των δωρεών έγινε από τον κ. Χριστόφορο Σαρδελή, γ.γ. της ΕΑΕΕ, στη Δήμαρχο Μάνδρας-Ειδυλλίας, κ. Ιωάννα Κρικεοπούλη, και τους εκπροσώπους των Κέντρων Υγείας Νέας Μάκρης και Ραφήνας αντίστοιχα. Το συντονισμό της εκδήλωσης έκανε η κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ.

Στη συνέχεια, το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει τα σημαντικότερα σημεία από τις τοποθετήσεις των κ.κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου, Κυριάκου Μητσοτάκη, Δημήτρη Λιάκου και Γιάννη Στουρνάρα.

ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΜΗΤΣΟΤΑΚΗΣ, ΠΡΟΕΔΡΟΣ Ν.Δ.

Βιώσιμο ασφαλιστικό σύστημα τριών πυλώνων με συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα



Τη δέσμευσή του ότι θα καταργήσει το νόμο Κατρούγκαλου και θα τον αντικαταστήσει με ένα βιώσιμο ασφαλιστικό σύστημα τριών πυλώνων με συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα επανέλαβε ο πρόεδρος της Ν.Δ., Κυριάκος Μητσοτάκης, μιλώντας από το βήμα της συνέλευσης. «Η πρόταση της Ν.Δ. για το ασφαλιστικό σύστημα βασίζεται στην αρχή της καθολικότητας, ασφάλιση σε όλους, αλλά και στην αρχή της ανταποδοτικότητας, καθώς ο καθένας θα πρέπει να απολαμβάνει τους καρπούς των κόπων του, ενώ θα εξασφαλίζεται και η αλληλεγγύη των γενεών, υπογράμμισε ο κ. Μητσοτάκης, τονίζοντας ότι το σύστημα είναι μικτό και βασίζεται σε τρεις πυλώνες:

*** Ο πρώτος είναι υποχρεωτικός**, διανεμητικός και δημόσιος με την εθνική σύνταξη -που θα καθορίζεται από τις αντοχές της οικονομίας- και με την ανταποδοτική σύνταξη σε συνάρτηση με τις καταβληθείσες εισφορές. Δεν μπορεί κάποιος να δουλεύει για δέκα επιπλέον χρόνια δίχως αντίκρισμα. Ασφάλεια για όλους αλλά και δικαιοσύνη για όλους.

*** Ο δεύτερος πυλώνας είναι υποχρεωτικός**, αλλά ξεκινώντας με τους νέους εργαζόμενους θα πρέπει να είναι κεφαλαιοποιητικός και θα παρέχεται από δημόσιους αλλά και από ιδιωτικούς πιστοποιημένους παρόχους υπό την εποπτεία της ΤτΕ. Το σύστημα που περιγράφουμε δίνει ευελιξία σε όλους. Οι νέοι που τώρα δεν πιστεύουν ότι θα πάρουν σύνταξη και καταφεύγουν στην ανασφάλιστη εργασία θα αποκτήσουν την αίσθηση της ιδιοκτησίας του ατομικού τους κουμπαρά.

*** Ο τρίτος πυλώνας είναι προαιρετικός**, είναι ιδιωτικός και στοχεύει να εξασφαλίσει πρόσθετα εισοδήματα μετά το πέρας του εργασιακού βίου. Οι εισφορές σε αυτόν τον πυλώνα θα πρέπει να είναι αφορολόγητες.

Ο κ. Μητσοτάκης ανέφερε ότι σήμερα σχεδόν όλοι συμφωνούν με το ανακεφαλαιοποιητικό σύστημα, ενώ αναγνώρισε ότι θα υπάρχει ένα κόστος μετάβασης το οποίο θα αναλάβει να καλύψει το κράτος μετά από συζήτηση, ωστόσο τα οφέλη από την αποταμιευτική του διάσταση για την οικονομία θα είναι σημαντικά.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΤΟΥΡΝΑΡΑΣ, ΔΙΟΙΚΗΤΗΣ ΤΗΣ ΤΤΕ

Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να έχει ρόλο στα επαγγελματικά ταμεία

Η επικείμενη ευρωπαϊκή οδηγία για τα επαγγελματικά ταμεία (IORP II) προσφέρει μια πρώτης τάξεως εκσυγχρονιστική ευκαιρία για να διασφαλιστεί ότι τα επαγγελματικά ταμεία θα λειτουργούν σωστά και θα εκπληρώνουν το σκοπό τους ως θεματοφύλακες των υποσχέσεων του εργοδότη προς τους εργαζόμενους, παρά ως ταμεία εναλλακτικά της κοινωνικής ασφάλισης, τόνισε στο πλαίσιο της εκδήλωσης ο κ. Γιάννης Στουρνάρας. Πρόσθεσε ακόμη ότι ο τρίτος πυλώνας ενός συστήματος ασφάλισης μετά τη συνταξιοδότηση αφορά τα προσωπικά συνταξιοδοτικά προϊόντα. Ο Κανονισμός που μόλις πριν από λίγες ημέρες υιοθετήθηκε είναι άμεσα εφαρμοστέος στην Ελλάδα, όπως και στην υπόλοιπη Ευρωπαϊκή Ένωση. «Με βάση τον Κανονισμό αυτόν, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα έχουν πλέον τη δυνατότητα να αναλάβουν ένα νέο ρόλο στο σύστημα ασφάλισης της Ελλάδας μέσω της σχεδίασης και διάθεσης Πανευρωπαϊκών Προσωπικών Συνταξιοδοτικών Προϊόντων (pan-European Personal Pension Product – PEPP). Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν την ευκαιρία να προβάλουν την εμπειρία τους σε συνταξιοδοτικά προγράμματα και να συμβάλουν, προς όφελος του καταναλωτή, στην επικράτηση του θεσμού και στη συνεπακόλουθη αύξηση της αποταμίευσης στην Ελλάδα. Η



αναγκάζει την Τραπέζης της Ελλάδας για την εγγραφή ενός συνταξιοδοτικού προγράμματος ως PEPP θα αποτελέσει εγγύηση της υψηλής ποιότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών και θα πιέσει την ασφαλιστική αγορά προς περαιτέρω ενίσχυση των δομών της και της ποιότητας των υπηρεσιών της», υπογράμμισε ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδας.

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ, ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΕΑΕΕ

Να δουλέψουμε μαζί με την Πολιτεία σαν συνεργάτες και όχι σαν αντίπαλοι

Στην τοποθέτησή του ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, αναφέρθηκε στο ρόλο της ασφαλιστικής αγοράς ως μοχλού ανάπτυξης της οικονομίας. Τόνισε πως η ασφαλιστική αγορά είναι ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής, με €14 δισ. μακροπρόθεσμου χαρακτήρα επενδύσεις, και μεγάλος εργοδότης με πάνω από 30.000 θέσεις εργασίας. Πληρώνει €2,5-3 δισ. το χρόνο σε αποζημιώσεις και καταβάλλει στο κράτος περίπου €500 εκατ. ετησίως. Είναι μία αγορά αξιόπιστη με €4 δισ. τζίρο και €3,7 δισ. κεφάλαια, δηλαδή σχέση ένα προς ένα. «Πρέπει ως αγορά να δουλέψουμε με την Πολιτεία μαζί σαν συνεργάτες και όχι, όπως δυστυχώς κάποιες φορές μας βλέπει, σαν ανταγωνιστές - ώστε να μπουν οι βάσεις στις συντάξεις, στην υγεία, στην περιουσία πάνω στις οποίες θα στηριχθεί η ανάπτυξη», τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Σαρρηγεωργίου. Για την ενίσχυση του ρόλου και της προσφοράς της ιδιωτικής ασφάλισης στην κοινωνία, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ εστίασε σε τρεις άξονες δράσης:



- **Στις συντάξεις**, δίνοντας βιώσιμη λύση στο πρόβλημα μέσω ενός πραγματικού συστήματος 3 πυλώνων, το οποίο, πέραν του 1ου πυλώνα, της κοινωνικής ασφάλισης δηλαδή που λειτουργεί διανεμητικά, θα δίνει ουσιαστική βαρύτητα στον 2ο (επαγγελματική ασφάλιση) και στον 3ο πυλώ-

να (ιδιωτική ασφάλιση), οι οποίοι, λειτουργώντας κεφαλαιοποιητικά, θα συγκεντρώνουν κεφάλαια που θα αναπτύξουν την οικονομία και θα βελτιώσουν τη διαφάνεια του συστήματος.

- **Στην υγεία**, όπου μέσω καλύτερου συντονισμού μεταξύ δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, οι πολίτες θα μπορούν να λαμβάνουν καλύτερες παροχές σε σχέση με τα χρήματα που πληρώνουν.

- **Στις φυσικές καταστροφές**, διασφαλίζοντας τις περιουσίες των πολιτών μέσω ενός συστήματος καθολικής ασφάλισης κατοικιών, που θα ξεκινά από το σεισμό και θα επεκτείνεται σταδιακά και σε άλλους καταστροφικούς κινδύνους. Τα θέματα είναι περίπλοκα και μακροπρόθεσμα και οι συνθήκες όχι πάντα ευνοϊκές. Εμείς συνεχίζουμε και ενθύνουμε το έργο και τις προσπάθειές μας και βρισκόμαστε πάντα κοντά στον Έλληνα πολίτη, εξασφαλίζοντάς τον απέναντι σε κάθε δυσκολία, υπογράμμισε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.



Όλοι γνωρίζουν την αξία της **Ασφάλειας**

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

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

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

 Syneteristiki Ins. Co

 **συνεταιριστική**
Η Ασφάλειά σου!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ
ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ



euresa



UnipolSai
ASSICURAZIONE

Ξεπέρασαν τα 350 εκατ. ευρώ οι αποζημιώσεις της ασφαλιστικής αγοράς

**Από το 1993 έως
το 2018 δηλώθηκαν
στις ασφαλιστικές
εταιρείες 24.106
ζημιές σύμφωνα με
τα στοιχεία της ΕΑΕΕ**

βανομένων φαινομένων ανεμοστρόβιλου και πλημμύρας), δασικές πυρκαγιές, σεισμός και ταραχές. Τα περιστατικά που καταγράφηκαν κατανέμονται στην Αττική (10) κυρίως, αλλά και στην υπόλοιπη Ελλάδα (10) και από ένα στις Ζάκυνθο, Θεσσαλονίκη, Θράκη, Κεφαλονιά, Κρήτη, Κω, Λευκάδα και Ρόδο. Από τις παραπάνω αιτίες ζημιές, προκλήθηκαν 24.106 δηλωθείσες ζημιές με ποσό συνολικής απαίτησης 358,8 εκατ. ευρώ.

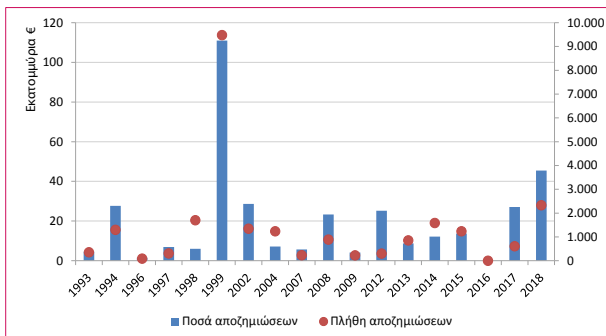
Όπως προκύπτει από τα στοιχεία, τα περιστατικά έντονων βροχοπτώσεων που προκαλούν καταστροφές στην Ελλάδα εμφανίζονται αρκετά συχνά τα τελευταία χρόνια. Στη μελέτη έχει περιληφθεί και η καταγραφή δύο περιστατικών πολιτικών ταραχών, ως ιδιαίτερα μεγάλης αξίας από πλευράς ποσού απαίτησης για αποζημίωση από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Πάνω από 350 εκατ. ευρώ ήταν οι αποζημιώσεις για φυσικές καταστροφές την τελευταία εικοσιπενταετία στην Ελλάδα, σύμφωνα με τη μελέτη που πραγματοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για το πλήθος δηλωθεισών ζημιών και το ποσό απαίτησης για συγκεκριμένα περιστατικά καταστροφών μεγάλης έκτασης και έντασης κατά τη χρονική περίοδο 1993-2018.

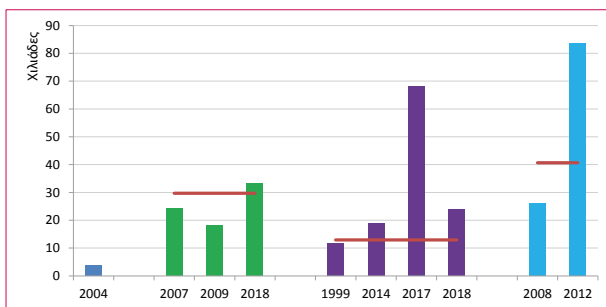
Ειδικότερα, συνολικά, οι αιτίες που προκάλεσαν τις ζημιές στις καταγραφές της ΕΑΕΕ μεταξύ των ετών 1993-2018 είναι πέντε: χιονοπτώσεις, βροχοπτώσεις (συμπεριλαμβανομένων φαινομένων ανεμοστρόβιλου και πλημμύρας), δασικές πυρκαγιές, σεισμός και ταραχές.

Υπογραμμίζεται ακόμη ότι η παρούσα μελέτη συγκεντρώνει τα αποτελέσματα των ερευνών της ΕΑΕΕ που έγιναν μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων-μελών τη χρονική περίοδο 1993-2018 αναφορικά με το πλήθος δηλωθεισών ζημιών και το ποσό απαίτησης καταστροφών μεγάλης έκτασης και έντασης. Επιχειρεί την ταξινόμηση των περιστατικών ανά αιτία, έτος και τόπο συμβάντος, πάντα με την επιφύλαξη ότι η μελέτη αφορά τα γεγονότα που καταγράφηκαν από την ΕΑΕΕ και όχι το σύνολο των γεγονότων που έχουν συμβεί στην Ελλάδα κατά την εν λόγω χρονική περίοδο.



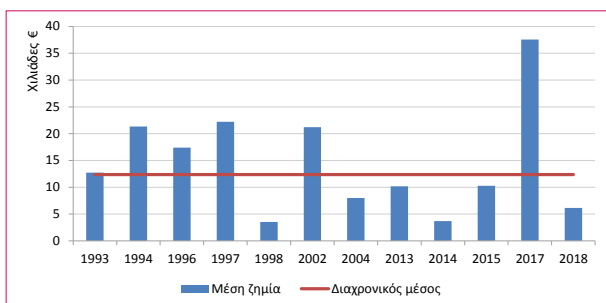


Γράφημα 5: Μέση ζημία από άλλα αίτια



Σημείωση: Χιονοπτώσεις, Δασικές πυρκαγιές, Σεισμός, Ταραχές και οι αντίστοιχες διαχρονικές ιεσές τιμές

Γράφημα 3: Μέση ζημία από βροχοπτώσεις



Αιτία ζημιάς	Πλήθος ζημιών	Ποσό απαίτησης (εκατ. €)	Μέση ζημία (χιλ. €)
Χιονοπτώσεις	646	2,4	3,7
Βροχοπτώσεις	10.412	128,6	12,4
Δασικές πυρκαγιές	1.542	45,8	29,7
Σεισμός	10.313	133,5	12,9
Ταραχές	1.193	48,5	40,7
Σύνολο	24.106	358,8	14,9

Ερρίκος Μοάτσος: Σημαντικός ο ρόλος της ασφαλιστικής αγοράς



Με αφορμή τα αποτελέσματα της έρευνας, ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, μέλος Δ.Σ. και πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας της ΕΑΕΕ, δήλωσε: «Ο ρόλος της ασφαλιστικής αγοράς στην κάλυψη των οικονομικών απωλειών που προκύπτουν από καταστροφικά γεγονότα είναι διαχρονικά εξαιρετικά σημαντικός. Σε κάθε συμβάν ο μηχανισμός των ασφαλιστικών εταιρειών ενεργοποιείται άμεσα με

στόχο την όσο το δυνατόν ταχύτερη αποκατάσταση των ζημιών των ασφαλισμένων μας. Τα φυσικά φαινόμενα στην Ελλάδα αλλά και παγκοσμίως φαίνεται να αυξάνονται σε συχνότητα και ένταση τα τελευταία χρόνια. Ως κοινωνία και ως κράτος οφείλουμε να είμαστε προετοιμασμένοι για την αντιμετώπιση και αποκατάσταση των ζημιών που προκύπτουν, οι οποίες είναι συχνά μεγάλες και δύσκολα μπορούν να καλυφθούν από τους ίδιους τους πολίτες. Η ασφαλιστική αγορά, ξεκινώντας από το σεισμό, επεξεργάζεται συγκεκριμένες προτάσεις προς συζήτηση με την Πολιτεία, προς όφελος όλων των μερών και κυρίως των πολιτών».



Τρία «κλειδιά» στη συζήτηση για συντάξεις και εισφορές



Της **Μαίρης
Λαμπαδίτη**

Τι πρέπει να γνωρίζει ο ασφαλιστής για τη μερική απασχόληση

Ενα από τα θέματα που προκαλεί ανησυχία στους νέους ασφαλισμένους, οι οποίοι εξετάζουν το ενδεχόμενο συμπληρωματικού αποταμιευτικού προγράμματος, είναι η εκτόξευση της μερικής απασχόλησης. Η επέκταση των ελαστικών μορφών απασχόλησης, δηλαδή λιγότερες ώρες απασχόλησης, μικρότεροι μισθοί, θα οδηγήσει στο μέλλον σε χαμηλότερες κύριες και επικουρικές συντάξεις. Για να πιάσει το «σφυγμό» του ενδιαφερόμενου ο ασφαλιστής και να ανοίξει συζήτηση για τις ανησυχίες του, καλό είναι να έχει υπόψη του τα εξής στοιχεία:

1. Μερική απασχόληση. Σήμερα, σύμφωνα με το σύστημα Εργάνη, στο σύνολο των εργαζομένων, οι 422.150 εργαζόμενοι απασχολούνται με μερική ή εκ περιτροπής απασχόληση. Σε αυτούς προστίθενται 216.150 εργαζόμενοι, οι οποίοι απασχολούνται μεν με πλήρη απασχόληση, αλλά οι αμοιβές τους περιορίζονται στη ζώνη των 501-600 ευρώ. Έτσι συνολικά 638.300 εργαζόμενοι σε σύνολο 1,9 εκατ. έχουν απολαβές κοντά στο όριο της φτώχειας.

Μάλιστα, η αύξηση του κατώτατου μισθού στα 650 ευρώ, σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, θα αυξήσει στα «χαρτιά» τη μερική απασχόληση, καθώς αρκετοί μικρομεσαίοι εργοδότες θα μετατρέψουν τεχνηέντως την πλήρη σε μερική απασχόληση για να αποφύγουν το επιπλέον κόστος. Στην πραγματικότητα, ο εργαζόμενος θα απασχολείται τις διπλάσιες ώρες, αλλά θα αναγκαστεί να αποδεχθεί την ελαστική εργασία για να μην απολυθεί. Έτσι, μετά την αύξηση του κατώτατου μισθού, ο εργαζόμενος για τρεις ώρες απασχόλησης την ημέρα θα αμείβεται με 243,75 ευρώ από 219,78 ευρώ, για τέσσερις ώρες, που είναι και το συνηθέστερο (π.χ. στα σούπερ μάρκετ), θα λαμβάνει 325 από 293 ευρώ, για πέντε ώρες θα παίρνει 406,25 ευρώ από 366,30 και για έξι ώρες θα παίρνει 487,50 από 439,56 ευρώ.

2. Επικουρικές-φιλοδωρήματα. Ο νέος μαθηματικός τύπος Κατρούγκαλου βγάζει χαμηλές επικουρικές συντάξεις κυρίως στον ιδιωτικό τομέα, ενώ και στους άλλους κλάδους η μέση επικουρική θα κυμαίνεται από 145 έως 157 ευρώ.

Οι συμπιεσμένες συντάξεις δεν οφείλονται μόνο στον νέο τρό-



πο υπολογισμού, αλλά και στον χαμηλότερο μέσο όρο των μηνιαίων μισθών από το 2002 έως το 2014, καθώς και στην κατάργηση των οικογενειακών επιδομάτων. Στους αρνητικούς παράγοντες συγκαταλέγεται και η μερική απασχόληση που κυριαρχεί στην αγορά εργασίας.

Για να ανέβει η επικουρική του ιδιωτικού τομέα σε ικανοποιητικά επίπεδα της τάξης των 300 ευρώ, θα πρέπει ο εργαζόμενος να καλύψει 35 έτη ασφάλισης με σχετικά υψηλές αποδοχές άνω των 1.800 ευρώ μηνιαίως.

Σύμφωνα με το ενιαίο δίκτυο συνταξιούχων, οι επικουρικές ήδη μειώθηκαν έως και 80%, ενώ μελέτη του καθηγητή Σάββα Ρομπόλη προβλέπει ότι η μέση επικουρική σύνταξη το 2021 θα ανέρχεται σε 144 ευρώ μικτά.

Για τους ασφαλισμένους που υπέβαλαν αίτηση συνταξιοδότησης από τις 15/5/2016 και μετά, το ποσό της επικουρικής σύνταξης υπολογίζεται λαμβάνοντας υπόψη δύο μέρη. Το πρώτο μέρος λαμβάνει υπόψη το χρόνο ασφάλισης μέχρι τις 31/12/2014 και το δεύτερο μέρος λαμβάνει υπόψη το χρόνο ασφάλισης από την 1η/1/2015 και μετά. Στο πρώτο μέρος εφαρμόζεται νέος συντελεστής αναπλήρωσης, ο οποίος καθορίστηκε στο 0,45% για κάθε έτος ασφάλισης.

Παράλληλα, το δεύτερο μέρος της επικουρικής σύνταξης υπολογίζεται με βάση ατομικούς λογαριασμούς και σύστημα νοητής κεφαλαιοποίησης. Έτσι όσο μεγαλύτερος είναι ο χρόνος ασφάλισης με βάση το σύστημα νοητής κεφαλαιοποίησης τόσο μικρότερο θα

είναι το συνολικό τελικό ποσό της επικουρικής σύνταξης που θα λάβουν οι ασφαλισμένοι.

3. Μικρότερες εισφορές σημαίνει μικρότερες συντάξεις. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες που ασφύκτιούσαν τα δύο προηγούμενα χρόνια μπορεί να πάρουν μια ανάσα από τις εκπτώσεις στις εισφορές, αλλά όταν «κάνουν ταμείο» κατά τη συνταξιοδότησή τους, θα βρεθούν προ δυσάρεστων εκπλήξεων. Η ελάφρυνση των ασφαλιστικών τους εισφορών αναμένεται να μετατραπεί σε μπουίμερανγκ, καθώς οι συντάξεις που θα λάβουν θα είναι ακόμα χαμηλότερες και από αυτές που προβλέπει ο νόμος Κατρούγκαλου.

Το υπουργείο τους δίνει τη δυνατότητα να καταβάλλουν υψηλότερο ασφάλιστρο για να περιμένουν μεγαλύτερη σύνταξη. Ωστόσο, ειδικοί της ασφάλισης θεωρούν ότι η καταβολή υψηλότερου ασφάλιστρου δεν είναι συμφέρουσα κίνηση, καθώς η ανταποδοτικότητα του συστήματος διαρκώς φθίνει και όσοι δώσουν επιπλέον χρήματα στη δημόσια ασφάλιση δεν θα τα πάρουν ποτέ πίσω.

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία, η ανταποδοτικότητα του ασφαλιστικού συστήματος (συντάξεις προς εισφορές) για όλους τους ασφαλισμένους από 150% που ήταν το 2011 έπεσε στο 121% το 2014, στο 101% το 2016 και αναμένεται να μειωθεί περαιτέρω στο 89% το 2019. ■

Ισχυρή θέση με υψηλά παραγωγικά αποτελέσματα

Τη σταθερή κερδοφορία της Εθνικής Ασφαλιστικής αποτυπώνουν τα παραγωγικά αποτελέσματα για το 2018, διασφαλίζοντας, όπως τονίζεται, την ηγετική της θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ειδικότερα, άλλη μία έμπρακτη απόδειξη της ισχυρής θέσης της, αλλά και του σημαντικού ρόλου που διαδραματίζει στην ελληνική κοινωνία, αποτελεί και το ύψος των αποζημιώσεων που καταβλήθηκαν από την εταιρεία στον κλάδο Αυτοκινήτου και ξεπέρασαν το ποσό των 46 εκατ.

ευρώ το 2018. Επισημαίνεται ότι η Εθνική Ασφαλιστική διαθέτει τέσσερα ολοκληρωμένα πακέτα ασφάλισης οχήματος Full [Auto] (V1, V2, V3, V4) που προσφέρουν ιδανικό συνδυασμό καλύψεων και τιμής. Η φιλοσοφία των προγραμμάτων ασφάλισης Full [Auto] συμπυκνώνεται στα παρακάτω σημεία, τα οποία αφορούν όλα τα στάδια ασφάλισης, από την επιλογή του προγράμματος μέχρι τις διαδικασίες αποζημίωσης και εξυπηρέτησης του πελάτη. Τα πακέτα Full [Auto] προσφέρουν ουσιαστικά προνόμια στον ασφαλισμένο οδηγό, όπως:

- **Εκτεταμένη κάλυψη Αστικής Ευθύνης**, με ενσωματωμένη Αστική Ευθύνη Πυρός του οχήματος, με το ίδιο ασφαλισμένο κεφάλαιο.
- **Εγγύηση ασφαλιστρού**, με 2 ζημιές ανά έτος.
- **Νομική Προστασία**, που καλύπτει αμοιβή δικηγόρου και δικαστικά έξοδα και όχι μόνο νομικές συμβουλές.
- **2 πακέτα** επιλογής Προσωπικού Ατυχήματος Οδηγού.
- **Προαιρετική κάλυψη Θραύσης Κρυστάλλων**, με κεφάλαιο από τα μεγαλύτερα της αγοράς και χωρίς απαλλαγή.
- **Αντικατάσταση οχήματος** σε περίπτωση κλοπής.
- **Κάλυψη** μερικής κλοπής και αξεσουάρ.
- **Κάλυψη ζημιών** από ανασφάλιστο όχημα χωρίς ο ασφαλισμένος της Εθνικής Ασφαλιστικής να εμπλακεί σε διευθέτηση της ζημιάς με τον άλλο οδηγό.
- **Κάλυψη ιδίων ζημιών** από ατύχημα με κάλυψη ζημιών και από κακόβουλες πράξεις τρίτων.
- **Κάλυψη φυσικών φαινομένων**, συμπεριλαμβανομένης της χαλαζόπτωσης.
- **Προνομιακές παροχές υγείας**, στην ανανέωση του ασφαλιστηρίου, για τον κάτοχο του ασφαλιστηρίου και την οικογένειά του με στόχο την προληπτική φροντίδα της υγείας τους.



Ο κ. Σταύρος Κωνσταντίνος

- **Εκπτώσεις στα ασφάλιστρα** σε οικογένειες που ασφαλίζουν περισσότερα του ενός οχήματα, στους πιστούς πελάτες που διατηρούν και άλλο ατομικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο στην Εθνική Ασφαλιστική, καθώς και στους προσεκτικούς οδηγούς.
- **Ευρύ δίκτυο Συνεργαζόμενων Συνεργείων** όπου ο ασφαλισμένος μας απολαμβάνει σημαντικά οφέλη (π.χ. δωρεάν τεχνικός έλεγχος 15 σημείων, δωρεάν εσωτερικός και εξωτερικός καθαρισμός κ.λπ.).

Επιπλέον, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα εξόφλησης των ασφαλιστρών εύκολα και γρήγορα, επιλέγοντας τον τρόπο πληρωμής που ταιριάζει στις δικές του προσωπικές ανάγκες, όπως π.χ. μέσω πάγιας εντολής χρέωσης του τραπεζικού του λογαριασμού με οποιαδήποτε τράπεζα συνεργάζεται ή πάγιας εντολής χρέωσης της πιστωτικής του κάρτας, Internet Banking, Phone Banking και online εξόφλησης μέσα από την υπηρεσία ΕΘΝΙΚΗ WEBPAY.



2 εκδηλώσεις με υποσχέσεις για δυναμική πορεία

Με μεγάλη συμμετοχή και σε ιδιαίτερα εορταστικό κλίμα πραγματοποιήθηκαν εν τω μεταξύ οι εκδηλώσεις κοπής πίτας για το διοικητικό προσωπικό και το παραγωγικό δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής, σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Στο πλαίσιο των εκδηλώσεων, ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Σταύρος Κωνσταντάς, απευθυνόμενος στο σύνολο των προσκεκλημένων, προχώρησε στην αποτίμηση της χρονιάς που πέρασε, επισημαίνοντας ότι, παρά τις δυσκολίες που υπήρξαν, το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού ανταποκρίθηκε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στην πρόσκληση της διοίκησης για ενδυνάμωση της θέσης της εταιρείας, ενώ το συνεργαζόμενο παραγωγικό δίκτυο (agency και πρακτορειακό) έδειξε έμπρακτα την εμπιστοσύνη του, καταγράφοντας για άλλη μια χρονιά υψηλά παραγωγικά αποτελέσματα. Όπως τονίζεται, μέσα σε μία ζεστή και χαλαρή ατμόσφαιρα οι προσκεκλημένοι των εκδηλώσεων αντάλλαξαν ευχές και συμμετείχαν σε κληρώσεις με διάφορα δώρα για αρκετούς τυχερούς, ενώ οι εκδηλώσεις ολοκληρώθηκαν με την υπόσχεση όλων να συνεχίσουν τη δυναμική τους πορεία και κατά τη νέα χρονιά.





Eurolife ERB

Ασφαλιστική

Ανάπτυξη με «όχημα» το δίκτυο

Αναβαθμίζει και βελτιώνει συνεχώς η Eurolife ERB τις σχέσεις εμπιστοσύνης με το δίκτυο συνεργατών της και στο πλαίσιο αυτό πραγματοποίησε συναντήσεις σε Θεσσαλονίκη και Λάρισα με την παρουσία στελεχών της ανώτατης διοίκησης της εταιρείας. Στις συναντήσεις αυτές, οι συνεργάτες ενημερώθηκαν για την πορεία που είχε η εταιρεία τη χρονιά που πέρασε, καθώς και για τα πλάνα, τα σχέδια και τις δραστηριότητες που σχεδιάζει μέσα στο 2019.

Κατά τη διάρκεια των δύο συναντήσεων, η Eurolife ERB παρουσίασε τα ανοδικά στοιχεία του 2018 σε όλους τους κλάδους ασφάλισης. Η ανάπτυξη αυτή οφείλεται σε μεγάλο βαθμό και στην επιτυχημένη συνεργασία της εταιρείας με το δίκτυο συνεργατών της.

Στόχος της για τη νέα χρονιά είναι η εξαιρετική αυτή πορεία να συνεχιστεί με ρεαλιστικές προτεραιότητες, κοινές πρωτοβουλίες, με στόχευση και σε σταυροειδείς πωλήσεις. Στο τέλος κάθε συνάντησης έγινε εκτενής ανταλλαγή απόψεων για θέματα που αφορούν γενικότερα την ασφαλιστική αγορά, αλλά και την ενίσχυση της συνεργασίας της εταιρείας με τα δίκτυα πωλήσεων της κάθε περιοχής. Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB, ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες της εταιρείας, σημειώνοντας ότι «το 2018 ήταν μια χρονιά απαιτητική, αλλά δημιουργική για τον κλάδο και το επάγγελμά μας. Ως ηγετική εταιρεία στην ασφαλιστική αγορά, έχουμε την αξιοπιστία, το κύρος, αλλά

και τους καλύτερους συνεργάτες – αυτά είναι τα απαραίτητα συστατικά για την επιτυχία μιας εταιρείας που βρίσκεται σταθερά στην κορυφή και λαμβάνει τις αποφάσεις της στην Ελλάδα. Πιστεύουμε πολύ σε εσάς, γι' αυτό και θα συνεχίσουμε να επενδύουμε στην εξέλιξή σας. Είμαστε δίπλα σας, κάνουμε μαζί βήματα μπροστά,

ολικά 5.917 συμμετέχοντες, εκ των οποίων το 30% προήλθε από περιοχές εκτός Αθήνας. Η Eurolife ERB δεσμεύθηκε να συνεχίσει στην κατεύθυνση αυτή και τους επόμενους μήνες, διοργανώνοντας περισσότερες εκπαιδεύσεις για την επιμόρφωση των συνεργατών εκτός Αττικής.

Ο κ. Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της Eurolife ERB, σημείωσε ότι «το 2018 ήταν μια εξαιρετική χρονιά για εμάς και για το δίκτυο συνεργατών μας. Αναπτυχθήκαμε μαζί, αναβαθμίσαμε τις υπηρεσίες μας και όλα αυτά μέσα σε ένα κοινό πλαίσιο συνεργασίας, εμπιστοσύνης και φερεγγυότητας. Η συμβολή του δικτύου μας είναι καταλυτική και καθοριστική σε όλες τις κατηγορίες, γι' αυτό και η Eurolife ERB δεσμεύεται να επενδύσει σε ακόμα περισσότερες πρωτοβουλίες για τους συνεργάτες της. Θα συνεχίσουμε να υποστηρίζουμε το έργο σας, τόσο με εκπαιδεύσεις και σεμινάρια όσο και με νέα προϊόντα και υπηρεσίες».

Οι συναντήσεις αυτές είναι ιδιαίτερης σημασίας για τη Eurolife ERB. Η κοινή πορεία με τους συ-



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

εργάτες της στηρίζεται στην ακεραιότητα και την ειλικρινή ανταλλαγή απόψεων, δύο συστατικά απαραίτητα για την επιτυχία. Στο πλαίσιο αυτό, οι συνεργάτες μοιράζονται με την εταιρεία τις δικές τους γνώμες, απόψεις και προτάσεις, ενώ η Eurolife ERB δεσμεύεται να τους ακούει και να μετασχηματίζει τις δραστηριότητές της, ώστε να εξυπηρετεί παραγωγικά και αποτελεσματικά την καθημερινότητά τους. ■

Επίσης, καθώς η εκπαίδευση συνεργατών είναι μια από τις βασικές προτεραιότητές της, η εταιρεία αναφέρθηκε στα αντίστοιχα στατιστικά στοιχεία για το 2018. Συνολικά, λοιπόν, η Eurolife ERB διοργάνωσε 198 ημερίδες ενημέρωσης & εκπαίδευσης σε 29 διαφορετικές ενότητες.

Τις ημερίδες αυτές παρακολούθησαν συ-

νεργάτες της στηρίζεται στην ακεραιότητα και την ειλικρινή ανταλλαγή απόψεων, δύο συστατικά απαραίτητα για την επιτυχία. Στο πλαίσιο αυτό, οι συνεργάτες μοιράζονται με την εταιρεία τις δικές τους γνώμες, απόψεις και προτάσεις, ενώ η Eurolife ERB δεσμεύεται να τους ακούει και να μετασχηματίζει τις δραστηριότητές της, ώστε να εξυπηρετεί παραγωγικά και αποτελεσματικά την καθημερινότητά τους. ■



Οι νικητές του Διαγωνισμού Πωλήσεων.

ΒΡΑΒΕΥΣΕ ΤΟΥΣ ΝΙΚΗΤΕΣ ΤΟΥ 8ου ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Τους νικητές του Διαγωνισμού Πωλήσεων 2018 βράβευσε εν τω μεταξύ η Eurolife ERB, στο πλαίσιο εκδήλωσης. Στην τελετή συμμετείχαν επίλεκτοι συνεργάτες της εταιρείας, καθώς και στελέχη της ανώτατης διοίκησής της. Πρόκειται για την 8η συνεχόμενη τελετή επιβράβευσης, με έπαθλο τη χρήση εταιρικού αυτοκινήτου Eurolife. Νικητές αναδείχθηκαν οι συνεργάτες εκείνοι που κατάφεραν να πρωταγωνιστήσουν στις Ασφαλίσεις Ζωής και σε Γενικές Ασφαλίσεις, τη χρονιά που πέρασε.

«Οι συνεργάτες μας είναι οι πιο δυνατοί μας σύμμαχοι», σημείωσε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. «Ως εταιρεία, πιστεύουμε πολύ στην αξία της επιβράβευσης, καθώς έρχεται ως αναγνώριση της πολύ σκληρής δουλειάς σας. Θα ήθελα να εκφράσω τα συγχαρητήριά μου, όχι μόνο στους νικητές του Διαγωνισμού Πωλήσεων, αλλά σε όλους μας τους συνεργάτες. Με την υποστήριξη και το έργο σας, συμβάλλετε καθημερινά στην ανάπτυξη της Eurolife ERB και σας ευχαριστώ θερμά για όλα όσα προσφέρετε. Εμείς είμαστε πάντα στο πλευρό σας και θα συνεχίσουμε να επιβραβεύουμε κάθε σας προσπάθεια», υπογράμμισε ο πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της Eurolife ERB.

Από την πλευρά του, ο κ. Νίκος Δελένδας ανέφερε σχετικά: «Μια ηγετική εταιρεία, εκτός από ξεκάθαρο όραμα και συγκεκριμένη αποστολή, οφείλει να έχει και τους καλύτερους συνεργάτες, προκειμένου να εξελίσσεται συνεχώς. Ο Διαγωνισμός Πωλήσεων της Eurolife ERB έχει γίνει, πλέον, ένας ετήσιος θεσμός, τον οποίο και θα συνεχίσουμε να υποστηρίζουμε. Είμαι αισιόδοξος για όσα καταφέρνουμε μαζί και σίγουρος ότι και ο 9ος Διαγωνισμός Πωλήσεων, που βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη, θα φέρει εξαιρετικά αποτελέσματα. Και μάλιστα, ο νέος αυτός διαγωνισμός θα επιβραβεύσει τους δεύτερους κάθε κατηγορίας με μία BMW Σειρά 1».

Κατά την τελετή απονομής, δόθηκαν συνολικά 11 βραβεία: μία Mercedes A Class στον πρώτο νικητή κάθε μίας από τις τρεις κατηγορίες και οκτώ Toyota AYGO σε εκείνους που διακρίθηκαν στις

υπόλοιπες θέσεις. Τα βραβεία παρέδωσε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, συγχαίροντας τους συνεργάτες για την καθοριστική συμβολή τους στη συνολική ανάπτυξη της Eurolife ERB.

Οι νικητές του Διαγωνισμού Πωλήσεων 2018, οι οποίοι παρέλαβαν και τα αυτοκίνητά τους, είναι:

Γενικός Διαγωνισμός Ασφαλίσεων Ζωής

1. VICTORY PROMISE A.E.
2. 3P LIFE INSURANCE ADVISORS
3. ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.
4. ΨΙΜΑΡΑΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΠΕ (ΠΑΡΟΝ)
5. ΓΙΑΝΝΟΥΔΑΚΟΣ ΔΗΜ. & ΣΙΑ Ε.Ε. (DELTA & BROKERS)

Διαγωνισμός Γενικών Ασφαλίσεων

1. ΑΦΟΙ Γ. ΚΟΛΤΣΙΔΑ Ο.Ε.
2. MONEY MARKET A.E.
3. Κ. & Χ. ΚΑΡΥΠΙΔΗ Ο.Ε.
4. 3P INSURANCE BROKERS I.K.E.
5. FORTIS A.E.

Διαγωνισμός Ασφαλίσεων Ζωής εκτός Αθηνών

1. ΠΑΠΑΔΑΚΗ – ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ Μ.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, η Eurolife ERB παρουσίασε έναν απολογισμό του 2018, δίνοντας έμφαση στα σημαντικά milestones που κατέκτησε και τα θεμέλια πάνω στα οποία θα βασιστεί για το 2019. Στη συνέχεια, στελέχη της εταιρείας ανέπτυξαν τα πλάνα και τα σχέδια της Eurolife ERB για τη νέα χρονιά, με την υπόσχεση ότι θα προσφέρει και φέτος στο δίκτυο συνεργατών της ακόμα πιο εξελιγμένες υπηρεσίες και προϊόντα.

Το 2019 έχει ξεκινήσει δυναμικά για τη Eurolife ERB, η οποία είναι έτοιμη για νέες πρωτοβουλίες και δραστηριότητες που σκοπό έχουν να εξυπηρετήσουν παραγωγικά και αποτελεσματικά το έργο των συνεργατών της.

Nextdeal.gr



**διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!**



SPIROUEDITIONS



Σημαντική διάκριση για την NN Hellas. Ως η «Καλύτερη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα» διακρίθηκε για πέμπτη φορά από το περιοδικό «World Finance» στα Global Insurance Awards, αναγνωρίζοντας τις προσπάθειες της εταιρείας να βρίσκεται συνεχώς δίπλα στους Έλληνες ασφαλισμένους της. Σε δηλώσεις της η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas, σημείωσε ότι «φέτος είναι η πέμπτη συνεχής χρονιά που απονέμεται στην εταιρεία το βραβείο “Καλύτερη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα”». Η διάκριση αυτή επισφραγίζει τη δέσμευσή μας να παρέχουμε συστηματικά τόσο καινοτόμα ασφαλιστικά προγράμματα όσο και άριστη εξυπηρέτηση, έχοντας πάντα σαν οδηγό τις αξίες μας Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», υπογράμμισε η κ. Πολιτοπούλου. Στην τοποθέτησή της εν τω μεταξύ στο Delphi Economic Forum, στο οποίο η NN Hellas ήταν χορηγός, η κυρία Μαριάννα Πολιτοπούλου επικεντρώθηκε στις προκλήσεις που κλήθηκε να αντιμετωπίσει η NN Hellas κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης, αλλά και στον ψηφιακό μετασχηματισμό και τον σημαντικό ρόλο που διαδραμάτισε στην επιτυχία η εμπιστοσύνη που έδειξε το δίκτυο συνεργατών στην εταιρεία. Ακόμη, μίλησε για την έμφαση που δίνει η NN Hellas στην ανάπτυξη της επιχειρηματικής κουλτούρας στην Ελλάδα μέσα από το πρόγραμμα Κοινωνικής Υπευθυνότητας που υλοποιεί. Κατά τη διάρκεια της συζήτησης, η κυρία Πολιτοπούλου ανέφερε μεταξύ άλλων: «Πρόσφατα πραγματοποιήσαμε μαζί με την Ολλανδική Πρεσβεία και το Orange Grove έναν πολύ ωραίο

**“ Η διάκριση αυτή
επισφραγίζει τη δέσμευσή
μας να παρέχουμε
συστηματικά τόσο καινοτόμα
ασφαλιστικά προγράμματα
όσο και άριστη εξυπηρέτηση,
έχοντας πάντα σαν οδηγό
τις αξίες μας ”**

διαγωνισμό για start-ups σε healthtech. Ασχολούμαστε όχι μόνο με start-up εταιρείες, αλλά και με την ανάπτυξη της επιχειρηματικής νοοτροπίας σε σχολικές ηλικίες, μέσω του Junior Achievement - μιας καταπληκτικής διεθνούς πρωτοβουλίας. Κατά τη γνώμη μου, οι ενέργειες αυτές αποτελούν προσφορά στην κοινωνία, όπου χρειάζεται να αναπτυχθεί η κατεύθυνση “βοήθεια από τον ένα στον άλλον”, κυρίως στην Ελλάδα. Ομαδικά μπορούμε να λειτουργήσουμε καλύτερα. Πιστεύω ότι η δουλειά, η οποία γίνεται στη βάση και ειδικά στις νεότερες ηλικίες, είναι ακόμα πιο σημαντική από την υποστήριξη με κεφάλαια ή τη συνεργασία με start-ups», σημείωσε η κ. Πολιτοπούλου.

Είναι η καλύτερη!

Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου



Ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος, εγκαινιάζει τα νέα γραφεία της εταιρείας στην πλατεία Ελευθερίας στη Θεσσαλονίκη.

INTERAMERICAN Στηρίζει την επιχειρηματικότητα στη Βόρεια Ελλάδα

Ουσιαστικό περιεχόμενο στην ετήσια εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη έδωσε η INTERAMERICAN των 50 ετών, τιμώντας εταιρείες που ξεχωρίζουν. Όπως σημειώνει χαρακτηριστικά η INTERAMERICAN, η αναγκαιότητα της ανάπτυξης περνά μέσα από την αναγνώριση και ανάδειξη τόσο των υποδειγματικά επιτυχημένων επιχειρήσεων με «μεγάλη ιστορία» όσο και νεοφυών επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, που βασίζονται στην καινοτομία και τη συνεργασία.

Γιάννης Καντώρος «Η ανάπτυξη περνά μέσα από μεγάλες αλλαγές»

Κατά το δείπνο που παρέθεσε η εταιρεία σε εκπροσώπους βορειοελλαδικών επιχειρήσεων, συνεργάτες των δικτύων πωλήσεων Agency και Brokers, καθώς και φίλους της εταιρείας και με αφορ-

μή τον εορτασμό, φέτος, της 50ετίας της εταιρείας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος, αναφέρθηκε στην ιδιαίτερη αξία που έχει για μια ιστορική εταιρεία το παρελθόν, ως βάση αναφοράς και εμπειρίας για βιώσιμη ανάπτυξη και προοπτική στο μέλλον.

Ο επικεφαλής της INTERAMERICAN επεσήμανε τις ταχύτατα συντελούμενες μεταβολές -διεθνώς και στη χώρα μας- στο οικονομικό και το κοινωνικό περιβάλλον και τις ανατρεπτικές αλλαγές που φέρνει η ψηφιακή τεχνολογία στη ζωή και το επιχειρείν. Όπως τόνισε χαρακτηριστικά, η έγκαιρη προσαρμογή είναι μονόδρομος για επιχειρήσεις και κράτος, δεδομένου ότι οι συνεχείς περικοπές δεν αποτελούν λύση βιωσιμότητας, ενώ υπογράμμισε την ανάγκη για δημιουργικές, δυναμικές αλλαγές και για συνεργασία ιδιωτικού και δημοσίου τομέα στα κρίσιμα μεγάλα ζητήματα. Ειδικότερα, «για τα θέματα ασφαλιστικού



Οι εκπρόσωποι των επιχειρήσεων της Βορ. Ελλάδος, που τίμησε η εταιρεία: Γιώργος Αβραμίδης, οικονομικός διευθυντής της ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ Α.Ε., Χριστίνα Σπύρου, της γαλακτοκομικής συνεταιριστικής επιχείρησης «8 ΓΥΝΑΙΚΕΣ», και Μαρκέλλα Ψυμάρνου, γενική διευθύντρια της VIVADO Α.Ε., με τον Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο της INTERAMERICAN.

Δεξιά. Διοικητικά στελέχη της INTERAMERICAN, κατά την εκδήλωση εγκαίνιων των νέων γραφείων της στη Θεσσαλονίκη.

Κάτω. Στιγμιότυπο από την εκδήλωση της INTERAMERICAN για τους φίλους της στη Βόρ. Ελλάδα.



ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Στο πλαίσιο των εκδηλώσεων της INTERAMERICAN στη Θεσσαλονίκη, πραγματοποιήθηκαν και τα εγκαίνια των νέων γραφείων της εταιρείας, στην πλατεία Ελευθερίας. Η διοίκηση της εταιρείας με επικεφαλής τον Γιάννη Καντώρο, διευθύνοντα σύμβουλο, και τον Τάσο Ηλιακόπουλο, γενικό διευθυντή Πωλήσεων και Marketing, οι συνεργάτες πωλήσεων και οι εργαζόμενοι με την παρουσία τους σήμαναν την επίσημη έναρξη των εργασιών σε ένα σύγχρονο, λειτουργικό και φιλόξενο για τους πελάτες χώρο, στον οποίο στεγάζονται οι διοικητικές υπηρεσίες και το διοικητικό γραφείο πωλήσεων Θεσσαλονίκης.

ενδιαφέροντος όπως είναι οι συντάξεις, η υγεία και οι κίνδυνοι από φυσικές καταστροφές, η αναγκαιότητα συνεργασίας και αλλαγών προβάλλει επιτακτικά ως η μοναδική διέξοδος», παρήρθε ο κ. Καντώρος.

Αναφερόμενος στην INTERAMERICAN, ο διευθύνων σύμβουλος είπε ότι η εταιρεία ακολουθεί ένα δρόμο μεγάλης προοπτικής, που βασίζεται στη διατήρηση σταθερής κερδοφορίας -η οποία ήταν ικανοποιητική και κατά το 2018- και αποδοτικών επενδύσεων σε δραστηριότητες αιχμής: στην υγεία, στην τεχνολογία, στην καινοτομία και τους ανθρώπινους πόρους. Ακόμη, τόνισε τη διευρυμένη λογική προσέγγισης των συγχρόνων αναγκών του πελάτη, με την εταιρεία να γίνεται μέρος της καθημερινότητάς του, ώστε ο ασφαλισμένος να έχει ποιοτικότερη, ασφαλέστερη και μεγαλύτερη σε διάρκεια ζωή. «Διεθνώς, στις αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές αγορές δημιουργείται μια τάση προς ένα εμπλουτισμένο,

σύνθετο μοντέλο, το οποίο συνδυάζει ασφάλιση και υπηρεσίες. Στην INTERAMERICAN, εργαζόμαστε ήδη πάνω σε αυτό το μοντέλο», επεσήμανε.

Κατά την εκδήλωση, η INTERAMERICAN τίμησε και φέτος βορειοελλαδικές εταιρείες που συγκεντρώνουν μοναδικά χαρακτηριστικά και παρουσιάζουν επιτεύγματα, αποτελώντας πρότυπα επιχειρηματικότητας. Ως πρότυπο οικογενειακής επιχείρησης με μακρά συνέχεια-παράδοση και δημιουργία αξίας για την εθνική οικονομία τιμήθηκε η Οινοποιία ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ Α.Ε. Για τις καινοτόμες τεχνολογικές υπηρεσίες τηλεϊατρικής και την υποστήριξη της πρόληψης στον τομέα της υγείας τιμήθηκε η VIVADO Α.Ε., ενώ ως πρότυπο συνεργασίας, κοινωνικής επιχειρηματικότητας και προϊόντικής ποιότητας στον πρωτογενή τομέα, η συνεταιριστική επιχείρηση γάλακτος «8 ΓΥΝΑΙΚΕΣ» από το Γυναικόκαστρο Κιλκίς.



ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ 1,12 δισ. ευρώ την τελευταία 5ετία



Την ίδια ώρα, αύξηση κατά 11% παρουσίασαν οι πληρωθείσες υποχρεώσεις της INTERAMERICAN σε πελάτες και δικαιούχους κατά το 2018, φθάνοντας στα 237,3 εκατ. ευρώ έναντι 213,8 εκατ. κατά το 2017. Αντιστοίχως, κατά 11,9% αυξημένες ήταν και οι περιπτώσεις που η εταιρεία διαχειρίστηκε πέρυσι, οι οποίες ανήλθαν στις 418.056 έναντι 373.760 κατά το 2017. Σε βάθος πενταετίας, η INTERAMERICAN έχει καταβάλει 1,12 δισ. ευρώ, ενώ κατά το 2018 αθροιστικά το πλήθος των περιπτώσεων πληρωμής ή παροχής υπηρεσίας στον τομέα βοήθειας (οδικής και άμεσης ιατρικής) από την INTERAMERICAN, καθημερινά κατά μέσο όρο, έφθανε στους 2.460 πελάτες και δικαιούχους, αφού εξυπηρετήθηκαν συνολικά 897.912 περιπτώσεις.

Ενδεικτικός της σχέσης εμπιστοσύνης εταιρείας-πελατών είναι ο εξαιρετικά υψηλός -και για τα διεθνή standards- δείκτης NPS (Net Promoter Score), που ανήλθε πέρυσι στο 63 καταγράφοντας εντυπωσιακή αύξηση από το 2014 (δείκτης 48) όταν η INTERAMERICAN ξεκίνησε να τον παρακολουθεί συστηματικά. Ο δείκτης NPS παρέχει συνθετικά την εικόνα ικανοποίησης, διατηρησιμότητας-προτίμησης (πίστης) και διάθεσης για σύσταση της εταιρείας σε τρίτους. Εξάλλου, η έρευνα ικανοποίησης των πελατών για το 2018 έδωσε αποτέλεσμα 86% πελατών που δήλωσαν ικανοποιημένοι από την INTERAMERICAN και 91% για το brand της Anytime στην ασφάλιση αυτοκινήτου.

«Οι έγκαιρες και αντικειμενικές αποζημιώσεις αποτελούν την αιχμή εκπλήρωσης της ασφαλιστικής αποστολής της εταιρείας, που έχει προχωρήσει ολοκληρωτικά σε απλοποίηση και τυποποίηση διαδικασιών, με μοχλό την ψηφιοποίηση και τα συστήματα - τις μεθοδολογίες που εφαρμόζει. Ωστόσο, ο στόχος μας δεν περιορίζεται στην οικονομική και μόνο ικανοποίηση των πελατών. Προσεγγίζουμε σφαιρικά την καθημερινότητά τους, θέλοντας να παρέχουμε δυνατότητες, προϊόντα και υπηρεσίες πέρα από την ασφαλιστική κάλυψη, ώστε να έχουν μια πιο ποιοτική, ασφαλή, στερεή και μεγαλύτερη σε διάρκεια ζωή», τόνισε ο κ. Γιάννης Καντώρος. Ο επικεφαλής της εταιρείας επισημαίνει ότι ο ψηφιακός μετασχηματισμός, ως στρατηγική προτεραιότητα της INTERAMERICAN, παρέχει δυνατότητα συνεχούς βελτίωσης της σχέσης της με τους ασφαλισμένους, όπως επίσης και η εξατομικευμένη διερεύνηση και κάλυψη των αναγκών τους μέσω ευέλικτων συστημάτων ασφάλισης, όπως είναι το πρωτοποριακό «bewell» για την Υγεία.

Αναλυτικά, η INTERAMERICAN στον κλάδο ασφαλίσων Ζωής πέρυσι κατέβαλε για θανάτους, λήξεις συμβολαίων, συντάξεις, μόνιμες και πρόσκαιρες ανικανότητες, καθώς και εξαγορές, συνολικά 64,5 εκατ. ευρώ σε 19.552 περιπτώσεις. Είναι χαρακτηριστικό ότι μόνο σε λήξεις και συντάξεις, η εταιρεία κατά το 2018 πλήρωσε 31,4 εκατ. Στον τομέα Υγείας, εξάλλου, που αποτελεί «κορμό» των επιχειρησια-

κών δραστηριοτήτων με ηγετική παρουσία στην ασφαλιστική αγορά, οι αποζημιώσεις για πρωτοβάθμια φροντίδα, χειρουργικές επεμβάσεις, νοσηλεία και επιδόματα ανήλθαν στα 58,8 εκατ. ευρώ, αυξημένες κατά 12,6% σε σχέση με το 2017 και σε σύνολο 222.380 περιπτώσεων.

Αυξημένες κατά 13,6% ήταν και οι αποζημιώσεις στους κλάδους Ζημιών, που έφθασαν κατά το περασμένο έτος στα 85,2 εκατ. ευρώ. Αποζημιώθηκαν 64.701 δικαιούχοι συνολικά για περιουσία (κατοικία, επιχείρηση, αυτοκίνητο), αστική ευθύνη, νομική προστασία και άλλες καλύψεις κινδύνων. Το μεγαλύτερο μερίδιο αποζημιώσεων αντιστοιχεί στον κλάδο Οχημάτων, ύψους 61,5 εκατ. ευρώ, όπου η μέση αποζημίωση -με συνεχή βελτίωση στην καθετοποιημένη διαχείριση των ζημιών- ήταν 1.085 ευρώ. Επισημαίνεται ότι στην αύξηση των αποζημιώσεων 2018 για ζημιές περιουσίας συνέβαλε και η καταστροφική πυρκαγιά του περυσινού καλοκαιριού στην Ανατολική Αττική, με καταβολές έως το κλείσιμο του έτους 2,9 εκατ. και με το συνολικό κόστος από ασφαλιστήρια πυρός και αυτοκινήτου να ανέρχεται στα 4,8 εκατ. ευρώ.

Τέλος, στις ομαδικές ασφαλίσσεις, όπου σημειώνεται προοδευτικά σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών, η εταιρεία κατά το 2018 κατέβαλε 28,8 εκατ. ευρώ σε 111.423 περιπτώσεις ασφαλισμένων με ομαδικά συμβόλαια Ζωής - Υγείας και Ζημιών, Υγείας τύπου Medisystem και συνταξιοδοτικά. ■

Η INTERAMERICAN στον δρόμο της Βιώσιμης Ανάπτυξης

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

Από τις Αξίες, στη Στρατηγική και την Υλοποίηση

5 ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΞΙΕΣ



5 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ



5 ΜΕΓΕΘΗ* ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΩΣΙΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Επαναλαμβανόμενα
Κέρδη προ φόρων
€ 27,9 εκατ.

Μεικτά Εγγεγραμμένα
Ασφάλιστρα
€ 347,2 εκατ.

Μερίδιο
Ασφαλιστικής Αγοράς
9%

Άμεσες
Αποζημιώσεις & Καταβολές
€ 213,8 εκατ.

Απόδοση
Κοινωνικού Προϊόντος
€ 173,6 εκατ.

* Στοιχεία 2017

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



MetLife



**Η κάλυψη ξεκινά
άμεσα σε περίπτωση
ατυχήματος και σε ένα
μήνα σε περίπτωση
ασθένειας, ενώ φθάνει
μέχρι και το 100%
των νοσοκομειακών
εξόδων στην Ελλάδα.
Επιπλέον, η κάλυψη του
γονέα ισχύει αυτόματα
και για νέο μέλος της
οικογένειας, από τον
πρώτο έως τον έκτο
μήνα της ζωής του**



Η MetLife παρέχει αξιόπιστες και ολοκληρωμένες λύσεις ασφάλισης, με προγράμματα προστασίας της υγείας για όλη την οικογένεια, που σχεδιάζονται ώστε να εξασφαλίζουν φροντίδα, ασφάλεια και αποτελεσματική υποστήριξη στη δύσκολη στιγμή. Το ABC Health Care της MetLife είναι ένα πρόγραμμα κάλυψης εξόδων νοσοκομειακής περίθαλψης σε κορυφαία νοσοκομεία, εντός και εκτός Ελλάδος, με κόστος που προσαρμόζεται στις οικονομικές δυνατότητες του ασφαλισμένου.

Τα χαρακτηριστικά του προγράμματος καλύπτουν αποτελεσματικά κάθε ανάγκη δευτεροβάθμιας περίθαλψης, προσφέροντας υψηλό κεφάλαιο κάλυψης μέχρι και 500.000 ευρώ το χρόνο, καθώς και τη δυνατότητα επιλογής θέσης νοσηλείας σε μονόκλινο, δίκλινο ή τρίκλινο δωμάτιο, ώστε το πρόγραμμα να είναι οικονομικά προσιτό, ανάλογα με το εισόδημα του ασφαλισμένου.

Επιπλέον, αξιοποιώντας όλους τους διαθέσιμους πόρους κάλυψης των ασφαλισμένων, το ABC Health Care προβλέπει τη δυνατότητα μέχρι και μηδενικής συμμετοχής στα έξοδα νοσηλείας, σε περίπτωση που μεσολαβεί άλλος ασφαλιστικός φορέας, αλλά και δυνατότητα επιλογής όσον αφορά το ύψος της συμμετοχής, με αντίστοιχη προσαρμογή του κόστους των ασφαλίσεων.

Η κάλυψη ξεκινά άμεσα σε περίπτωση ατυχήματος και σε ένα μήνα σε περίπτωση ασθένειας, ενώ φθάνει μέχρι και το 100% των νοσοκομειακών εξόδων στην Ελλάδα. Επιπλέον, η κάλυψη του γονέα ισχύει αυτόματα και για νέο μέλος της οικογένειας, από τον πρώτο έως τον έκτο μήνα της ζωής του.

Πέραν των εξόδων νοσηλείας, το πρόγραμμα καλύπτει και τα έξοδα βραχείας νοσηλείας (one day clinic), ενώ παρέχει τη δυνατότητα άμεσης δεύτερης ιατρικής γνωμάτευσης από αναγνωρισμένα νοσοκομεία του εξωτερικού, μέσω του δικτύου της World Care και της συνεργασίας με νοσοκομειακά ιδρύματα όπως τα Mayo Clinic, Boston Children's Hospital, Jefferson University Hospitals, Northwestern Medicine, Massachusetts General Hospital κ.ά. Επίσης, αν ο ασφαλισμένος το επιλέξει, καταβάλλοντας τα

Φροντίδα υγείας, με τη σιγουριά της MetLife

Κάθε νέα χρονιά ξεκινά με την ευχή για υγεία, για τον εαυτό μας και για αυτούς που αγαπάμε. Η υγεία αποτελεί πράγματι το ύψιστο αγαθό και η προστασία της παραμένει θεμελιώδης προτεραιότητα.

αντίστοιχα ασφάλιστρα, το ABC Health Care παρέχει επίδομα ύψους έως 40.000 ευρώ σε περίπτωση εμφάνισης καρκίνου.

Το ABC Health Care εξασφαλίζει, τέλος, πρόσβαση στις υπηρεσίες του Advanced Benefit Club, του δυναμικού και συνεχώς αναπτυσσόμενου δικτύου της MetLife, το οποίο περιλαμβάνει τα περισσότερα νοσοκομεία στην Αττική και την περιφέρεια, διαγνωστικά κέντρα στην Αττική και την υπόλοιπη Ελλάδα, καθώς και πάνω από 2.000 ιατρούς σε όλη την επικράτεια. Οι προνομιακές υπηρεσίες περιλαμβάνουν δυνατότητα απευθείας αποζημίωσης της νοσηλείας, ειδικές τιμές για προληπτικούς ελέγχους, δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις και ιατρικές επισκέψεις σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού, καθώς και προνομιακές τιμές σε ένα ευρύ πανελλαδικό δίκτυο ιατρών και διαγνωστικών κέντρων.

Με μια εποχή όπου η αβεβαιότητα κυριαρχεί, η MetLife συνεχίζει να είναι συνεπής στη δέσμευσή της για λύσεις που ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες των ασφαλισμένων. Με το πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης ABC Health Care της MetLife, ένα από τα πιο σύγχρονα και εύελικτα προγράμματα της ελληνικής αγοράς, παρέχει την καλύτερη εγγύηση οικονομικής προστασίας, ασφάλειας και σιγουριάς, απέναντι σε οποιοδήποτε θέμα υγείας, εάν και όποτε αυτό προκύψει. ■



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΑΛΥΨΗΣ ΕΞΟΔΩΝ

ABC HEALTH CARE





*Θεόδωρος Κοκκάλας,
CEO ERGO Ελλάδας.*



*Andree Moschner,
μέλος του Δ.Σ. του Ομίλου ERGO.*

ERGO

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

30

Χρόνια Έργο

Τα τριάντα χρόνια ενεργούς παρουσίας και ουσιαστικής προσφοράς στην ελληνική αγορά γιόρτασε στο Μέγαρο Μουσικής η ERGO, σε μια εξαιρετικής οργάνωσης εκδήλωση προς τιμήν των συνεργατών της, ενώπιον 1.500 και πλέον προσκεκλημένων της. Στην εκδήλωση παρέστησαν εκπρόσωποι του ομίλου ERGO, θεσμικών φορέων της ασφαλιστικής αγοράς και της Τράπεζας Πειραιώς, στρατηγικού συνεργάτη της ERGO, καθώς και στελέχη της εταιρείας.



Ο κ. Γαβριηλίδης Ευστάθιος.



Ομαδική Φωτογραφία Κατηγορίας Βραβείου Υψηλού Χαρτοφυλακίου Εταιρικού Δικτύου Πωλήσεων.

“Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας τόνισε:
«Πάγια δέσμευσή μας είναι ό,τι
κάνουμε να δημιουργεί αξία στους
πελάτες μας, στους συνεργάτες μας,
στους εργαζόμενους της εταιρείας
μας, στους μετόχους μας και σε τελική
ανάλυση στην κοινωνία».



*Βράβευση Μάριου Γκολέμη,
Έργο Ψυχής.*



Σεργιάννης Σπυρίδων.



*ATHENS INSURANCE BROKERS S.A.
Παραλαμβάνει η κ. Αλφίερη Μαργαρίτα.*

Β Ρ Α Β Ε Υ Σ Ε Ι Σ



ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΜΠΡΟΚΕΡΣ Α.Ε.
Παραλαμβάνει ο κ. Κωστής Μιχάλης.



GENESIS A.E.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΩΝ.
Παραλαμβάνει η κ. Δάλλα Αικατερίνη.

Η εκδήλωση, με κεντρικό μήνυμα «30 χρόνια Έργο» ξεκίνησε με ένα επετειακό video αφιερωμένο στην ίδρυση και την ιδιαίτερα αναπτυξιακή πορεία της ERGO στην Ελλάδα, με αναφορά στους εκάστοτε επικεφαλής της, που με το έργο τους συνέβαλαν στη διαμόρφωση της σημερινής ERGO.

Στη συνέχεια, ο κ. Andree Moschner, μέλος του Δ.Σ. του ομίλου ERGO και επικείμενος πρόεδρος του Δ.Σ. της ERGO Ελλάδος, εξέφρασε την ικανοποίησή του για την επιτυχημένη πορεία της ERGO στην Ελλάδα, αναγνώρισε ότι είναι μια από τις σημαντικότερες εταιρείες του ομίλου και συνεχάρη τη διοίκηση, τους συνεργάτες και τους εργαζομένους της εταιρείας για τα εντυπωσιακά επιτεύγματά τους. Ειδικότερα ανέφερε ότι «η ERGO Ελλάδας τη χρονιά που πέρασε κατάφερε να ολοκληρώσει με επιτυχία την ενσωμάτωση της ΑΤΕ Ασφαλιστικής, να ανανεώσει τη συνεργασία της με την Τράπεζα Πειραιώς μέχρι το 2030, αλλά κυρίως να μετατρέψει την κρίση σε ευκαιρία επιτυγχάνοντας εξαιρετικά παραγωγικά

αποτελέσματα. Η ERGO Ελλάδας έχει να επιδείξει μια κερδοφόρα αναπτυξιακή πορεία ανεξάρτητα από τις οικονομικές συνθήκες της αγοράς, οι οποίες δεν ήταν και οι πιο εύκολες. Κατόρθωσε να αναδειχθεί ηγέτιδα δύναμη στους κλάδους κατά Ζημιών, διατηρώντας παράλληλα σημαντικό μερίδιο στους κλάδους Ζωής και Υγείας, και αυτό είναι αποτέλεσμα σκληρής και συστηματικής ομαδικής δουλειάς και αποτελεσματικής καθοδήγησης και διαχείρισης από την ηγετική ομάδα».

Ακολούθως, ο CEO της ERGO στην Ελλάδα κ. Θεόδωρος Κοκκάλας σε μια σύντομη αναφορά του στο παρελθόν και στις δυσκολίες που χρειάστηκε να αντιμετωπισθούν στην 30χρονη πορεία της εταιρείας τόνισε: «Πολλά από αυτά που έπρεπε να κάνουμε, ανησυχούσαμε ότι δεν μπορούν να γίνουν. Τελικά, όμως τα καταφέραμε μαθαίνοντας κυρίως από τα λάθη μας, χωρίς όμως να ξεχνάμε και τις σημαντικές επιτυχίες μας σε όλη αυτή την περίοδο. Διαμορφώσαμε μία εταιρεία με τις καλύτερες προοπτικές στην ελ-



**NAK KATSIBERIS
INS.BROKERS A.E..**
Παραλαμβάνει
ο κ. Κατσιμπέρης
Νίκος.

*Βράβευση
Πρωταγωνιστών
Ένα Έργο, μια ιστορία.*



Β Ρ Α Β Ε Υ Σ Ε Ι Σ



**DEAL INSURANCE
& REAL ESTATE.**
Παραλαμβάνει
ο κ. Θαλασσινάκης
Γιάννης.

ληνική ασφαλιστική αγορά, ανεξαρτήτως των δυσκολιών της ελληνικής οικονομίας. Πάγια δέσμευσή μας είναι ό,τι κάνουμε να δημιουργεί αξία στους πελάτες μας, στους συνεργάτες μας, στους εργαζόμενους της εταιρείας μας, στους μετόχους μας και σε τελική ανάλυση στην κοινωνία».

Η εκδήλωση συνεχίστηκε με τη βράβευση των πρωταγωνιστών της σειράς των τηλεοπτικών επεισοδίων με τον τίτλο «Ένα Έργο, μια ιστορία», μιας πρωτοβουλίας της ERGO που κέρδισε τις εντυπώσεις στο χώρο της επικοινωνίας, άγγιξε τις καρδιές των τηλεθεατών και άλλαξε θεαματικά την αντίληψη του κοινού για το πώς μπορεί να σκέφτεται και να λειτουργεί μια ασφαλιστική εταιρεία. Η ERGO, διά του κ. Κοκκάλα, ευχαρίστησε και τίμη-

σε τους πρωταγωνιστές της σειράς αυτής για τη συγκίνηση και την έμπνευση που μας χάρισαν μέσα από το έργο τους, ενώ βράβευσε και τον Μάριο Γκολέμη, ασφαλιστικό διαμεσολαβητή και συνεργάτη της ERGO, έναν άνθρωπο με ξεχωριστό έργο, ένα Έργο Ψυχής, αφού, αν και με κινητικά προβλήματα, είναι μέλος της ERGO Running Team και μετέχει τα τελευταία χρόνια μαζί με τους συνοδούς του στην κλασική διαδρομή του Μαραθώνιου Δρόμου με σύνθημα «Μια Αστραπή η Ζωή, μα προλαβαίνουμε».

Τέλος, το πρώτο μέρος της εκδήλωσης ολοκληρώθηκε με τη βράβευση των κορυφαίων συνεργατών όλων των δικτύων πωλήσεων της ERGO, που διακρίθηκαν το περασμένο έτος για τις επιδόσεις τους,



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΟΦΟΥ Α.Ε.
Παραλαμβάνουν οι κ.κ. Σοφός Χρήστος
& Στεφανής Σπύρος.



Η κ. Ζωγραφάκη Παναγιώτα.



**ΑΝΑΞ ΜΕΣΤΕΙΕΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.**
Παραλαμβάνει
ο κ. Μάστακας
Γιώργος.

Ο κ. Οικονομόπουλος
Φώτης.



ενώ απονεμήθηκε και τιμητική διάκριση στην Τράπεζα Πειραιώς, για την ιδιαίτερα επιτυχή συνεργασία της.

Στο καλλιτεχνικό μέρος της εκδήλωσης τις εντυπώσεις έκλεψε η διακεκριμένη ερμηνεύτρια Φωτεινή Δάρρα, η οποία με τη συνοδεία της 30μελούς συμφωνικής ορχήστρας «Καμεράτα Ορχήστρα των Φίλων της Μουσικής» ερμήνευσε μεγάλες ελληνικές και διεθνείς επιτυχίες και με τη μελωδική ερμηνεία της, την εκφραστικότητα της και την υπέροχη σκηνική της παρουσία γοήτευσε τους προσκεκλημένους, που έμειναν με τις καλύτερες εντυπώσεις, αλλά και με τη βεβαιότητα ότι στην επόμενη 30ετία η προσφορά της ERGO στην ελληνική αγορά θα είναι ακόμη περισσότερο σημαντική και ουσιαστική. ■



Ο κ. Τζανέτος Δημήτριος.

MARSH Ε.Π.Ε. - ΜΕΣΤΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ.
Παραλαμβάνει ο κ. Τσιφτσής Στέργιος.



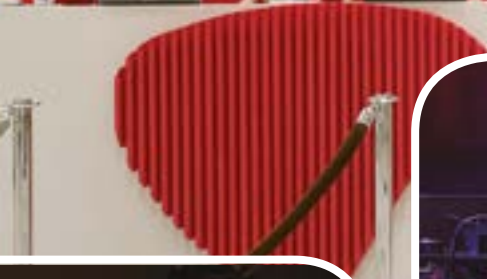
ΜΑΛΑΜΑ Χ. & ΣΙΑ Ε.Ε.
"ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΑΛΑΜΑ".
Παραλαμβάνει η κ. Μάλαμα Χαρά.

**BROKERS UNION
ΜΕΣΤΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.**
Παραλαμβάνει
ο κ. Καλαμπαλίκης Φώτης.





Οι κ.κ. Τσορμπατσίδης Νικόλαος, Θεόδωρος Κοκκάλας, Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου.



Οι κ.κ. Andree Moschner,
μέλος του Δ.Σ. του Ομίλου ERGO,
και Θεόδωρος Κοκκάλας,
CEO ERGO Ελλάδας.





30 χρόνια
Παρουσίας & Προσφοράς
στην Ελλάδα

ERGO

Πρωτοπορεί και επενδύει στο δίκτυο!

G. Leonhard



Π. Δημητρίου



*Τ. Παπαλαζάρου,
Μ. Λαμπροπούλου,
Θ. Μπανταβής*

Γ. Ζερβουδάκης

Η στήριξη της Generali προς το δίκτυο διαμεσολαβητών επαναβεβαιώθηκε στις ετήσιες εκδηλώσεις, που οργάνωσε προς τιμήν τους η εταιρεία στο «Makedonia Palace» της Θεσσαλονίκης και στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών. Η διοίκηση μάλιστα δεσμεύτηκε στους εκατοντάδες συνεργάτες της που συμμετείχαν στις εκδηλώσεις για νέα τεχνολογικά εργαλεία, καινοτομίες και προϊόντα

που θα τεθούν στην υπηρεσία του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή μέσα στη χρονιά, καλύπτοντας και τις πιο υψηλές απαιτήσεις. Να σημειωθεί ότι στις δύο πολυπληθείς συγκεντρώσεις κυριάρχησε η αισιοδοξία, που πήγαζε από τα πολύ καλά αποτελέσματα του προηγούμενου χρόνου αλλά και τη μακροχρόνια σχέση που διατηρεί η Generali με τους συνεργάτες της.



*Κ. Βουτσαλάς,
Μ. Βουτσαλά,
Σ. Στυλιανίδης*



Τ. Βασιλόπουλος



*Χ. Σεμιζόγλου,
Ν. Σκαρκαλάς,
Γ. Νίκου,
Π. Μαυροπούλου*



*Β. Ταφλανίδου,
Π. Δημητρίου,
Π. Σισμανίδης*

Φωτογραφίες: FyD PRODUCTIONS



*Κ. Σουρίκας,
Τ. Κυρλάκη*



*Α. Παπαηλίου,
Σ. Παπαδόπουλος,
Μ. Καμπουράκη*



*Ε. Κουτσοβασίλη,
Π. Γιαμπίλη*

Καλωσορίζοντας τους προσκεκλημένους ο διευθυντής Πωλήσεων της εταιρείας κ. Γιώργος Ζερβουδάκης επεσήμανε για ακόμη μία φορά τη στήριξή της στο δίκτυο διαμεσολαβητών και υπογράμμισε ότι «η Generali θέλει να συνδιαμορφώσει με εσάς ένα δυναμικό και ισχυρό «οικοσύστημα», το οποίο θα σας δώσει τη δυνατότητα να ξεδιπλώσετε τα ταλέντα σας και να παράγετε πλούτο, διασφαλίζοντας τόσο το δικό σας μέλλον όσο και των πελατών».

Συνεχίζοντας μια παράδοση τεσσάρων ετών, που καθιέρωσε η Generali, τη σκυτάλη πήρε ένας ακόμη παγκοσμίως αναγνωρισμένος ομιλητής και futurist, ο κ. Gerd Leonhard, ο οποίος ανέπτυξε το θέ-

μα «Humanity vs Technology - Ανθρωπότητα έναντι Τεχνολογίας». Ο κ. Leonhard παρουσίασε στο κοινό τις «εντάσεις» που δημιουργεί η τεχνολογία σε κοινωνικό και οικονομικό επίπεδο. Έδωσε την πραγματική διάσταση της επιρροής της, προτρέποντας το ακροατήριο να κατευνάσει τις όποιες φοβίες αναφορικά με το μέλλον και να αξιοποιήσει όσο μπορεί την ψηφιακή επανάσταση, γνωρίζοντας πρωτίστως ότι ο άνθρωπος θα είναι πάντα πάνω από την τεχνολογία, καθώς, όπως τόνισε: «Όσο ο κόσμος γίνεται πιο ψηφιακός, είναι η ανθρωπιά που θα κερδίζει πάντα τους πελάτες. Η τεχνολογία προσφέρει την τεχνική, αλλά ο άνθρωπος έχει τη βούληση. Η βούληση αυτή σε συνδυασμό με τις ανθρω-

πινες αξίες θα ορίσουν το πλαίσιο εφαρμογής της τεχνολογίας, που εντέλει θα διαμορφώσει το μέλλον».

Ακολούθησε στη συνέχεια ο διευθύνων σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου, ο οποίος σε αδρές γραμμές αναφέρθηκε στην εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς, τις προοπτικές της και κυρίως τη στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας. Ο κ. Δημητρίου εντόπισε τις προκλήσεις που θα κληθεί να διαχειρισθεί στο μέλλον η ασφαλιστική αγορά, όπως είναι η κλιματική αλλαγή, τα χαμηλά επιτόκια, η υπογεννητικότητα, το Brexit και οι τάσεις προστατευτισμού. Εκτίμησε ότι σοβαρές αναταράξεις θα επιφέρουν και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά οι νέες εποπτικοί χαρακτήρα πρω-



*Α. Πετράκη,
Β. Σπυρόπουλος,
Α. Ματσούλη*

*Κ. Σακελλαρίου,
Κ. Χομόνδοζλης,
Κ. Μπρούμα*



*Α. Καρανικόλας,
Π. Λιβάς*



*Μ. Σκλαβούνου,
Μ. Τζωρτζωρίς*

*Ε. Αδάμη,
Μ. Μιχαηλίδης*



*Ν. Ρώσσιος,
Σ. Αρβανίτη*



*Κ. Μαμόπουλος,
Η. Ρήγας*



τοβουλίες, όπως είναι η υιοθέτηση από το 2021 του Διεθνούς Λογιστικού Προτύπου 17 (IFRS 17). Εστίασε στη συνέχεια στον σημαντικό ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή υπογραμμίζοντας ότι «οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές είναι αυτοί που μπορούν να μεταδώσουν στους Έλληνες πολίτες το μήνυμα της αξίας της ασφάλισης, με τον πιο ξεκάθαρο τρόπο».

Παράλληλα, ο κ. Δημητρίου εξήγγειλε την πρόθεση της διοίκησης να συνεχίσει με αμείωτη ένταση να πρωτοπορεί, επενδύοντας σε νέες καινοτομίες και ψηφιακές εφαρμογές που θα χτίζουν μία στενή σχέση της Generali, αλλά, κυρίως, του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή με τον πολίτη και τις ανάγκες του. «Η αγορά είναι εκεί,



*Π. Σιάντσης,
Τ. Ούρδας*

*Λ. Μαυρωβουνιώτη,
Γ. Αραμπατζής*



*Κ. Δαμιανίδης,
Μ. Γεωργαλά,
Σ. Στυλιανίδης,
Τ. Βασιλόπουλος,
Κ. Καρακάρας*



*Θ. Σίκαλος,
Ε. Σίκαλου,
Κ. Σίκαλος,
Σ. Αλεκοζίδης*



*Κ. Κεχρή,
Π. Δημητρίου,
Χ. Παντελιάς,
Μ. Παντελιάς*



*Κ. Χομόνδοζλης,
Γ. Κατσαδούρης*

*Σ. Σταυρόπουλος,
Δ. Γαβαλάκης*



*Λ. Τσιτουρίδης,
Ε. Στρατή,
Μ. Καλιαρέκος*



και περιμένει. Ο κόσμος θέλει να ασφαλιστεί. Οι ευκαιρίες θα έρθουν και τότε οι καταναλωτές θα θέλουν να δουν απέναντί τους ανθρώπους που θα τους προσφέρουν τη συμβουλευτική και τις λύσεις που έχουν ανάγκη. Για να σας στηρίξουμε σε αυτό το έργο, θέλουμε να κάνουμε την τεχνολογία κτήμα σας. Καθημερινά εργαζόμαστε σκληρά προς αυτή την κατεύθυνση κι έχουμε πολλά να δώσουμε ακόμα, γιατί θέλουμε να κάνουμε τη διαφορά. Αυτό είναι κάτι που εγώ προσωπικά υπηρετώ ως σκοπό!», δήλωσε ο κ. Δημητρίου.

Ο κ. Δημητρίου αναφέρθηκε επίσης στα πολύ ικανοποιητικά και κερδοφόρα αποτελέσματα της Generali, επισημαίνοντας ιδιαίτερα ότι η παραγωγή ασφαλιστρών ξεπέρασε

τα 208 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 4% περίπου σε σύγκριση με το 2017, χάρη στις πολύ σημαντικές προσπάθειες της διαμεσολάβησης και των εργαζόμενων της εταιρείας.

Στην εξαιρετική πορεία της Generali και στη Βόρεια Ελλάδα και στη στήριξη της διαμεσολάβησης αναφέρθηκε και ο διευθυντής Βορείου Ελλάδος κ. Στυλιανός Στυλιανίδης, στην εκδήλωση της Θεσσαλονίκης: «Είμαστε εδώ με θετικό απολογισμό για το 2018, καθώς χάρη στην ποιότητα των ανθρώπων μας και την άριστη συνεργασία με τους συνεργάτες ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές καταφέραμε πολύ καλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Παρακολουθούμε τις εξελίξεις και ανενίζουμε το 2019 με αισιοδοξία, καθώς χάρη στο κύρος της εταιρείας, τη

στратηγική επένδυσή της στα ανθρωποκεντρικά δίκτυα και την ποιότητα των υπηρεσιών της είμαστε σίγουροι ότι θα πετύχουμε ακόμη μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς».

Η εκδήλωση της Generali επεφύλασσε και μία έκπληξη αυτή τη χρονιά, καθώς η διοίκηση της εταιρείας προσκάλεσε τους καλεσμένους της σε έναν «ανοιχτό διάλογο», δίνοντας στους παρευρισκόμενους την ευκαιρία να θέσουν τα δικά τους ερωτήματα στους κ.κ. Γιώργο Ζερβουδάκη, διευθυντή Πωλήσεων, Τάκη Βασιλόπουλο, Chief Technical Manager, και Πάνο Δημητρίου, διευθύνοντα σύμβουλο. Με τη συμβολή της δημοσιογράφου Μαρίας Αναστασοπούλου που συντόνισε την κουβέντα, δόθηκε η δυνατότητα στα στελέχη της



*Α. Γερομουσταλάκης,
Γ. Λούβαρης*

*Δ. Παπαδοπούλου,
Π. Καββάδας,
Α. Καββάδα*



*Δ. Φαραντούρης,
Κ. Μιχαηλίδου,
Γ. Κουτρούλης*





*Μ. Παπατζανάκης,
Σ. Παπατζανάκης,
Τ. Παπαλαζάρου*



*Κ. Κοντοκώστας,
Χ. Πούτας,
Μ. Περίσση*



*Ι. Αλεκοζίδης,
Μ. Αράπογλου*

Generali να παρουσιάσουν πληρέστερα τη φιλοσοφία και τη στρατηγική της εταιρείας.

Όπως τόνισε ο κ. Τάκης Βασιλόπουλος: «Η δική μας προσέγγιση διαφέρει, γιατί δεν μένουμε στην παραδοσιακή ιδέα της ασφάλισης ως μια υπόσχεση που μπορεί να καλεστούμε να εκπληρώσουμε σε μια δύσκολη στιγμή στο μέλλον. Δική μας προσδοκία είναι να βρισκόμαστε κοντά στους συνεργάτες και πελάτες μας, σταθερά, διαχρονικά, σε όλες τις διαφορετικές φάσεις της ζωής τους. Θέλουμε να χτίσουμε σχέσεις ουσιαστικές και μακροχρόνιες, ως Lifetime Partners. Να συμπορευόμαστε μαζί με τους πελάτες μας για μια ζωή. Σε αυτό το ταξίδι, θέλουμε να έχουμε δίπλα μας τους συνεργάτες μας».

Τέλος, απαντώντας σε ερωτήσεις του κοινού αναφορικά με το πώς η Generali σκοπεύει να αναβαθμίσει την προϊοντική της γκάμα και να γίνει ακόμη πιο ανταγωνιστική, οι εκπρόσωποι της εταιρείας ανακοίνωσαν ότι ο επόμενο διάστημα η Generali σχεδιάζει νέα προϊόντα και υπηρεσίες, που θα καλύπτουν τις πιο σύγχρονες ανάγκες. Επίσης, η εταιρεία θα συνεχίσει να αναβαθμίζει την εμπειρία εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων, επενδύοντας σε λύσεις AI στον τομέα της εξυπηρέτησης. Η βραδιά έκλεισε σε κλίμα αισιοδοξίας, επιβεβαιώνοντας τη σχέση εμπιστοσύνης της Generali με τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές και την ένωση των δυνάμεων για ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη στο μέλλον. ■



*Α. Νταμπίζα,
Σ. Στυλιανίδης,
Τ. Ανθόπουλος,
Α. Δούναβη,
Ε. Μαριβίδου*



*Κ. Πέτκογλου,
Θ. Γκινούδης,
Ι. Καμαριώτης*



*Α. Νταμπίζα,
Δ. Τασόπουλος*

*Σ. Πολυμέρης,
Κ. Πολυμέρη,
Γ. Ζάππας*





ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ο σεισμός μάς αφορά όλους!

Στην πρώτη γραμμή της πρόληψης και της εκπαίδευσης βρίσκεται ξανά η AXA, λανσάροντας νέα καμπάνια στο πλαίσιο της ψηφιακής διαδραστικής έκθεσης «Σεισμός στο Μουσείο», που φιλοξενείται στο Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας στην Κηφισιά. Με κεντρικό μήνυμα «Ο σεισμός έρχεται εκεί που δεν τον περιμένεις!», το σποτ μάς προσκαλεί με χιουμοριστικό τρόπο να επισκεφθούμε την έκθεση και να ενημερωθούμε γι' αυτό το φυσικό φαινόμενο με μεγάλη παρουσία στη χώρα μας.

Στη νέα ταινία της η AXA παρουσιάζει μια σειρά από καθημερινές στιγμές δύο ανθρώπων και πώς αυτές επηρεάζονται από έναν απρόσμενο και απρόβλεπτο επισκέπτη. Έναν επισκέπτη που έρχεται να ταρακουνήσει μικρούς και μεγάλους. Στόχος της νέας καμπάνιας και της έκθεσης, όπως επισημαίνεται, είναι η ευαισθητοποίηση και εκπαίδευση του κοινού

γύρω από το σεισμό και όλα όσα μπορούμε να κάνουμε για να προετοιμαστούμε και να διαχειριστούμε καλύτερα αυτόν τον απρόσμενο επισκέπτη. Η έκθεση αποτελεί τον ιδανικό προορισμό για γονείς και παιδιά, καθώς, πέρα από την επιμόρφωση, εξάπτει τη φαντασία και το μυαλό του επισκέπτη μέσα από την εκπαίδευση και την τεχνολογία.

Ο σεισμός είναι ένα φαινόμενο που μας αφορά όλους λόγω της μεγάλης συχνότητας με την οποία εμφανίζεται στη χώρα μας και η σωστή προετοιμασία, η οποία ξεκινάει από την ενημέρωση και την εκπαίδευση για την προφύλαξη μας, αλλά και την ασφάλιση της περιουσίας μας, για τον περιορισμό των οικονομικών συνεπειών που μπορεί να προκύψουν, είναι ευθύνη όλων μας, τόνισε ο κ. Μπάμπης Αναστασιάδης, διευθυντής Προϊόντων, Marketing και Επικοινωνίας, μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της AXA Ελλά-

δας. «Με τη νέα καμπάνια μας για την προώθηση της πρωτότυπης ψηφιακής έκθεσης “Σεισμός στο Μουσείο” προσκαλούμε τους συμπολίτες μας να επισκεφθούν την έκθεση και να γνωρίσουν καλύτερα αυτό το φυσικό φαινόμενο», πρόσθεσε ο κ. Αναστασιάδης.

«Κάθε πρωτοβουλία μας συνδέεται με την κοινωνικά υπεύθυνη αποστολή μας να βοηθάμε τους συνανθρώπους μας να ζουν καλύτερα», δήλωσε η κ. Λένα Πλαϊτή, διευθύντρια Επικοινωνίας της AXA Ελλάδας. «Τα τελευταία 7 χρόνια εκπαιδεύουμε παιδιά, γονείς και εκπαιδευτικούς σε θέματα πρόληψης και προστασίας, με στόχο να τα εντάξουν στην καθημερινή συμπεριφορά τους.

Κατανοώντας την αναγκαιότητα εκπαίδευσης για το φυσικό φαινόμενο του σεισμού, ενώσαμε τις δυνάμεις μας με το Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας και την επιστημονική ομάδα του κ.

Γ. Γκαζέτα από το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο και σχεδιάσαμε μία έκθεση βασισμένη αφενός σε σύγχρονα ψηφιακά μέσα, αφετέρου στην εκπαιδευτική προσέγγιση της δράσης. Με την καμπάνια μας “Ο σεισμός έρχεται εκεί που δεν το περιμένεις” προσκαλούμε τους συμπολίτες μας να κατανοήσουν αυτό το φαινόμενο και να σχεδιάσουν από σήμερα την προστασία τους σε περίπτωση εκδήλωσής του», ανέφερε ακόμη η κ. Λένα Πλαϊτή.





Για να κλείσετε θέση στην έκθεση, επισκεφθείτε το eventora.gr/SeismosStoMouseio
 Ωράριο λειτουργίας έκθεσης: κάθε Σάββατο και Κυριακή 10:00-14:30. Καθημερινά η έκθεση είναι διαθέσιμη για μαθητές Πρωτοβάθμιας και Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης, κατόπιν επικοινωνίας με το Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας.
 Κόστος εισιτηρίου: 6 ευρώ για ενήλικες και 4 ευρώ για παιδιά. Επίσης μπορείτε να δείτε το video της καμπάνιας στο: <https://www.youtube.com/watch?v=S-Yd6q8YHA4>

ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΨΗΦΙΑΚΗ ΕΚΘΕΣΗ

Πρόκειται για μια μοναδική έκθεση που δημιούργησαν το Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας και η ΑΧΑ. Σκοπός της είναι οι επισκέπτες να «εξερευνήσουν» το σεισμό, να ενημερωθούν για το πώς μπορούν να προστατευτούν και να εξοικειωθούν με αυτό το φυσικό φαινόμενο, που είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τη χώρα μας, καθώς χαρακτηρίζεται από έντονη σεισμική δραστηριότητα. Η ψηφιακή έκθεση «Σεισμός στο Μουσείο» αποτελεί μια πρωτότυπη, εκπαιδευτική πρωτοβουλία, που επιτρέπει στους επισκέπτες να «περιηγηθούν» και να γνωρίσουν καλύτερα αυτό το φυσικό φαινόμενο μέσα από διαδραστικές εφαρμογές και καινοτόμες μεθόδους υψηλής τεχνολογίας. Μοναδικά μοντέλα υδρογείων, που δίνουν πληροφορίες για τους σεισμούς, εκπαιδευτικά βίντεο, που παρουσιάζουν σημαντικούς σεισμούς του ελλαδικού χώρου από το 1900 έως σήμερα, live μετάδοση σεισμικών δονήσεων σε πραγματικό χρόνο είναι μερικά από τα εκθέματα. Η διαδραστική εμπειρία της έκθεσης συμπληρώνεται με τη «σεισμική τράπεζα» και την «καρέκλα εικονικής πραγματικότητας», αλλά και τις εφαρμογές «Σεισμός στην Πόλη» και «Γίνε Σεισμοειδικός», μέσα από τις οποίες το κοινό θα ενημερώνεται σχετικά με το πώς μπορεί να προστατευτεί όταν συμβαίνει σεισμός.

Η έκθεση «Σεισμός στο Μουσείο» θα φιλοξενηθεί στο χώρο του Μουσείου Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας έως τον Ιούνιο 2019.



**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Ποια είναι τα τρία χρυσά ΦΛΟΥΡΙΑ;



Τρεις γενιές οικογένειας Λαπατά. 3 χρυσά φλουριά ... Νότης Λαπατάς ο ιδρυτής, Ιωάννης Λαπατάς, σημερινός δ/νων σύμβουλος, και Νότης Λαπατάς ο νεότερος.

Με συμμετοχή όλων των εργαζομένων, καθώς και των μελών της διοίκησης, μέσα σε έντονα εορταστικό κλίμα, συγκινησιακά φορτισμένο λόγω και της επετείου των 50 χρόνων από την ίδρυση της εταιρείας, πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας στο συνεδριακό της χώρο, στην αίθουσα «Νότης Λαπατάς», ενώ ευχάριστη παρένθεση αποτέλεσαν τα τρία φλουριά που περιείχε η πίτα, τα οποία αντιστοιχούσαν σε ιδιαίτερης αξίας δώρα. Την εκδήλωση άνοιξε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Ιωάννης Λαπατάς, ο οποίος καλωσόρισε τους παρευρισκόμενους και, αφού τους ευχαρίστησε για τη συμμετοχή τους στα πολύ καλά αποτελέσματα της εταιρείας, ευχήθηκε σε όλους υγεία, ευτυχία και επαγγελματική δημιουργία. Αναφέρθηκε στους κινδύνους, αλλά και τις ευκαιρίες της αγοράς και παρότρυνε όλους να φροντίζουν για την προσωπική τους ανάπτυξη, να βελτιώνουν συνεχώς τις γνώσεις και τις δεξιότητές τους και στην προσπάθεια αυτή τόσο η εταιρεία όσο και ο ίδιος προσωπικά θα είναι, όπου χρειάζεται, δίπλα τους. Άλλωστε, όπως χαρακτηριστικά δήλωσε, οι άνθρωποί της είναι εκείνοι στους οποίους οφείλεται η καλή και ξεστή, γεμάτη ανθρωπιά, εικόνα της προς τους πελάτες και συνεργάτες.

Στη διάρκεια της ομιλίας του τόνισε ότι η Ατλαντική Ένωση είναι πρώτη σταθερά σε φερεγγυότητα και αξιοπιστία ασφαλιστική εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής, με Δείκτη Φερεγγυότητας 272%, καταφέροντας να συνδυάζει τη μακρόχρονη ιστορία και εμπειρία της με ολοκληρωμένα και πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα, καθώς και με τη συνεχή τεχνολογική εξέλιξή της. Ακολούθησε πλούσιος μπουφές και ο υπόλοιπος χρόνος της εκδήλωσης ήταν αφιερωμένος στις χορευτικές ικανότητες όσων ήθελαν να συμμετέχουν ή σε χαλαρές συζητήσεις στον ευχάριστο ανοιχτό χώρο του roof garden. Όλοι ενδόμυχα ή φωναχτά υποσχέθηκαν ότι το 2019 θα είναι για τους ίδιους και την εταιρεία ένας ακόμα χρόνος ανοδικής πορείας και νέων κατακτήσεων. ■



*Ο κ. Ιωάννης Λαπατάς ανάμεσα
σε εργαζόμενους, σε χαλαρή διάθεση
και συζήτηση.*





Επεκτείνεται & ενισχύεται

Ενισχύεται η παρουσία της Interasco στη Βόρεια Ελλάδα, όπως γνωστοποίησε από τη Θεσσαλονίκη ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, που πραγματοποιήθηκε σε ιδιαίτερα θερμό κλίμα.

Στο χαιρετισμό του ο κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Interasco, εμφανίστηκε αισιόδοξος για την πορεία ανάπτυξης της εταιρείας και υπογράμμισε ότι η Interasco έχει ήδη αξιοποιήσει και θα συνεχίσει να αξιοποιεί τις ευκαιρίες που της δίνει η τεχνολογία, πάντα με συνέπεια και υπευθυνότητα προκειμένου να προσφέρει υπηρεσίες υψηλού επιπέδου στους πελάτες και στους συνεργάτες της.

Ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco, διαδεχόμενος στο βήμα τον κ. Κων/νο Κοτσιλίνη, αναφέρθηκε στις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική βιομηχανία στην Ελλάδα εστιάζοντας στην τεχνολογία και στο κανονιστικό πλαίσιο και τόνισε την ανάγκη της άμεσης προσαρμογής των ασφαλιστικών εταιρειών στις νέες συνθήκες.

Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε, «ως εταιρεία έχουμε λάβει τη στρατηγική

απόφαση να επενδύουμε στην έρευνα και την ανάπτυξη, πάντα με την υποστήριξη του ομίλου Harel, ώστε να δημιουργούμε τα κατάλληλα εργαλεία για συνεργάτες και πελάτες».

Κλείνοντας, επισήμανε ότι η εταιρεία θα ενισχύσει την παρουσία της στη Β. Ελλάδα και στο πλαίσιο αυτό έχει ήδη προχωρήσει σε βελτιώσεις προγραμμάτων, τιμολογίων και διεύρυνση του δικτύου συνεργατών.

Η κ. Ναταλία Γιαννιού, διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing της εταιρείας, αφού ευχαρίστησε τους παρευρισκόμενους για την αποδοχή και την υποστήριξή τους στην απόφαση της εταιρείας να επεκτείνει τις δραστηριότητές της εκτός Αθηνών, ιδρύοντας το πρώτο της υποκατάστημα πριν από δύο χρόνια στη γενέτειρά της, τη Θεσσαλονίκη, εξέφρασε τη συγκίνησή της για την αναπάντεχη ανταπόκρισή τους.

«Δέσμευσή μας η διαρκής εξέλιξη και βελτίωση σε όλους τους τομείς, έτσι



Ο κ. Κάρολος Σαΐας.



Η κ. Ναταλία Γιαννιού.





ώστε η Interasco να αποτελέσει την ανθρώπινη εταιρεία που θα στηρίζει με όλα τα σύγχρονα μέσα, πλήρως εναρμονισμένη με όλες τις εξελίξεις στην τεχνολογία, τον ελεύθερο διαμεσολαβητή, τον αναντικατάστατο σύμβουλο των ασφαλιστικών αναγκών του πελάτη», σημείωσε η κ. Γιαννιού.

Οι ομιλίες ολοκληρώθηκαν με τον κ. Παύλο Τριανταφύλλου, διευθυντή υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης, ο οποίος αναφέρθηκε στη λειτουργία του υποκαταστήματος τα δύο τελευταία χρόνια και επισήμανε τα εξαιρετικά παραγωγικά αποτελέσματα που προκύπτουν από τη δημιουργία και την ενίσχυση της σχέσης εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες.

Στη συνέχεια, για το 2019, όπως δήλωσε: «Θα εστιάσουμε στη διεύρυνση των συνεργασιών μας, αναπτύσσοντας, εκτός από την υποχρεωτική ασφάλιση του κλάδου Αυτοκινήτων, και τους κλάδους Υγείας, Περιουσίας & Αστικής Ευθύνης που παίζουν και θα παίξουν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη της αγοράς μας».

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο καθηγητής κ. Γεώργιος Δουκίδης, μέλος της Επιτροπής Ελέγχου της Interasco ΑΕΓΑ, ο κ. Δημήτριος Γαλάνης, νομικός σύμβουλος και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, πάνω από 150 συνεργάτες της από τη Βόρεια Ελλάδα, εκπρόσωποι του ασφαλιστικού Τύπου, καθώς και στελέχη της εταιρείας. ■



Ο κ. Κωνσταντίνος Κοτσιλίνης και ο κ. Κάρολος Σαΐας.



σίγουρα, γρήγορα ... απλά!



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
152 23 Χαλάνδρι - Αττικής
Τ: +30 210-6793100 F: +30 210-6776035

Επισκεφθείτε:

www.interasco.gr

 my interasco |  ευχαριστώ

Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

...γιατί πάνω από 128 χρόνια συνεργαζόμαστε με συνέπεια, έντιμα και αρμονικά με όλους τους συνεργάτες μας.

...γιατί σήμερα σαν μέλος του ομίλου Harel που έχει 3 εκ. πελάτες, 5,6€ δις κύκλο εργασιών, 1,4€ δις ίδια κεφάλαια και 54,4€ δις επενδυμένα κεφάλαια είμαστε δυνατοί 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!**

Ισχυρό κοινωνικό «αποτύπωμα»

ΜΙΝΕΤΤΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
κοινωνικό
αποτύπωμα
2017

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
ΜΙΝΕΤΤΑ

Δεσμεύσεις στους πελάτες, στους εργαζομένους και τους συνεργάτες της, αλλά και γενικότερα απέναντι στο κοινωνικό σύνολο, ότι θα εξακολουθεί να επιχειρεί με γνώμονα τις αξίες και τις αρχές της και πάντα με σεβασμό στον άνθρωπο, στο περιβάλλον και τον πολιτισμό, παρέχει η Μινέττα Ασφαλιστική στο πλαίσιο της δημοσίευσης του Κοινωνικού Απολογισμού για το 2017



Στόχος της εταιρείας είναι η ενημέρωση όλων των ενδιαφερόμενων μερών και του ευρύτερου κοινωνικού συνόλου για τις δραστηριότητες, αλλά και την εφαρμογή πρακτικών που συμβάλλουν τόσο στη βιώσιμη ανάπτυξη της όσο και στην προσφορά της στην κοινωνία. Η Κοινωνική Υπευθυνότητα αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της επιχειρηματικής κουλτούρας της εταιρείας, η οποία παραμένει συνεπής στις αρχές και αξίες που τη διέπουν από την αρχή της λειτουργίας της και έχει πορευτεί με κοινωνική ευαισθησία και σεβασμό προς τους πελάτες της, αλλά και το ευρύτερο κοινό, εδώ και σχεδόν 50 χρόνια. Παράλληλα, εμπλουτίζεται διαρκώς και αναδιαμορφώνεται μέσα από τις συλλογικές δράσεις των εργαζομένων, τον εθελοντισμό και το σχεδιασμό της στρατηγικής της εταιρείας, σημειώνεται σχετικά.

Και όπως σημειώνει η εταιρεία στις σελίδες του Κοινωνικού Απολογισμού, «η εταιρεία μας Ασφάλεια MINETTA έχει καταφέρει, εδώ και σχεδόν 50 χρόνια, να παρέχει σημαντική προστιθέμενη αξία με τα προϊόντα της μέσα σε ένα άκρως αντα-

γωνιστικό περιβάλλον. Η κοινωνική ευαισθησία, ο σεβασμός προς τον πελάτη και η διαρκής βελτίωση αποτελούν τους γνώμονες της επιχειρηματικής μας δραστηριότητας με τους οποίους πορευόμαστε στο πέρασμα των χρόνων. Η εφαρμογή σύγχρονων συστημάτων διοίκησης, ο ορθολογικός σχεδιασμός των διαδικασιών που εφαρμόζουμε, η μέτρηση της απόδοσης,

Για το 2017 οι δράσεις της εταιρείας βασίστηκαν κυρίως σε 6 πυλώνες:

- Ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες
- Παιδί
- Εθελοντισμός εργαζομένων
- Οδηγική Συμπεριφορά
- Πολιτισμός
- Αθλητισμός

η διαδικασία της στοχοθεσίας όπως και η έμφαση στη διαρκή βελτίωση των λειτουργιών μας αποτελούν τα εργαλεία με το οποία διασφαλίζουμε τη δυναμική πορεία μας για το μέλλον στην ασφαλιστική αγορά. Η Κοινωνική Υπευθυνότητα είναι μέρος της Κοινωνικής Ταυτότητας της Εταιρείας μας που διαρκώς εμπλουτίζεται και αναδιαμορφώνεται μέσα από τις συλλογικές δράσεις των εργαζομένων μας, τον εθελοντισμό που εφαρμόζεται με εξαιρετική επιτυχία και το σχεδιασμό της Στρατηγικής μας. Προκειμένου να ανταποκριθούμε στις προκλήσεις της ασφαλιστικής αγοράς που γίνονται όλο και πιο έντονες, επενδύουμε συστηματικά στον Άνθρωπο όπως και στην Τεχνολογία. Στόχος μας παραμένει να είμαστε μία ασφαλιστική εταιρεία ελληνικών συμφερόντων, με ηγετική θέση στην αγορά, σαφή ανθρωποκεντρικό προσανατολισμό, οικονομική ευρωστία, που παρέχει εξαιρετικής ποιότητας ασφαλιστικές υπηρεσίες μέσα από ένα άρτια οργανωμένο δίκτυο συνεργατών με το οποίο μοιραζόμαστε την ίδια Κουλτούρα Ποιότητας και τις ίδιες Αξίες».

Πάντα δίπλα στον Έλληνα αγρότη

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, έχοντας πλήρη επίγνωση των δυσκολιών που αντιμετωπίζει ο πρωτογενής τομέας, παρουσίασε το ασφαλιστικό πρόγραμμα «Φροντίδα του Αγρότη», με σκοπό την κάλυψη των αγροτών από Προσωπικό Ατύχημα με ένα ιδιαίτερα προνομιακό τιμολόγιο



*Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας
κ. Δημήτρης Ζορμπάς*

Ειδικά σχεδιασμένα ασφαλιστικά προϊόντα για τον Έλληνα αγρότη, καλύπτοντας τις ιδιαίτερες και πολύ αυξημένες ανάγκες του για ασφάλεια, προωθεί η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, η εταιρεία που προέρχεται από τον αγροτικό τομέα και δραστηριοποιείται στον πυρήνα του χώρου της κοινωνικής οικονομίας. Στο πλαίσιο αυτό, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, έχοντας πλήρη επίγνωση των δυσκολιών που αντιμετωπίζει ο πρωτογενής τομέας, παρουσίασε το ασφαλιστικό πρόγραμμα «Φροντίδα του Αγρότη», με σκοπό την κάλυψη των αγροτών από Προσωπικό Ατύχημα με ένα ιδιαίτερα προνομιακό τιμολόγιο.



Το πρόγραμμα, μεταξύ άλλων παροχών, όπως κάλυψη ολικής ή μερικής ανικανότητας από ατύχημα και ιατροφαρμακευτικών εξόδων από ατύχημα, παρέχει επίδομα νοσοκομειακής περίθαλψης από την 1η ημέρα νοσηλείας και για 90 ημέρες, για κάθε ατύχημα, με το ποσό να διπλασιάζεται για όσες ημέρες τυχόν χρειαστεί νοσηλεία σε ΜΕΘ. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, όπως σημειώνει, αποδεικνύει για μία ακόμη φορά ότι στέκεται πάντα στο πλευρό των αγροτών. Με αυτόν τον τρόπο, συμβάλλει στη στήριξη ενός κλάδου καθοριστικού για την Ελλάδα, την οικονομία της και την κοινωνία, τιμώντας το συνεταιριστικό ιδεώδες, που αποτελεί τον θεμελιώδη λόγο της ύπαρξής της.

Πιστή στις αρχές της κοινωνικής οικονομίας, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, όπως υπογραμμίζει σε όλους τους τόνους ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτρης Ζορμπάς, έχει σαν κυρίαρχο κριτήριο στη δραστηριότητά της την κεφαλαιακή της επάρκεια, η οποία αποδεικνύεται από τον υψηλότατο δείκτη φερεγγυότητας (222,55% το 2017) που διαθέτει και την κατατάσσει ανάμεσα στις καλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες της Ελλάδος.

Επισημαίνεται ότι η Συνεταιριστική Ιδρύθηκε το 1979 από τους αγρότες, όταν οι παραδοσιακές ασφαλιστικές εταιρείες δεν μπορούσαν να καλύψουν πλήρως τις ανάγκες τους. Ο στόχος της ίδρυσης μιας συνεταιριστικής ασφαλιστικής εταιρείας ήταν η δημιουργία εξειδικευμένων προγραμμάτων που θα κάλυπτε ατομικά τις ανάγκες των αγροτών.

Ο Αλέξανδρος Μπαλτατζής, ο ιδρυτής της Συνεταιριστικής

Ασφαλιστικής, οραματίστηκε αυτήν την ιδιότυπη για τα ελληνικά δεδομένα επιχείρηση, η οποία χαρακτηρίστηκε ως «διαμάντι του συνεταιριστικού κινήματος».

Το 1994 η Συνεταιριστική έγινε η εταιρεία όλων των μορφών συνεταιρισμού-κοινωνικής οικονομίας της χώρας μας. Παράλληλα, εισήλθαν στο μετοχικό της κεφάλαιο κορυφαίες συνεταιριστικές επιχειρήσεις της Ευρώπης. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική μετρά σήμερα 40 χρόνια ιστορίας, με το 50,55% του μετοχικού κεφαλαίου της να ανήκει σε ελληνικές συνεταιριστικές ενώσεις και τράπεζες και το υπόλοιπο 49,45% σε κορυφαίες ευρωπαϊκές συνεταιριστικές οργανώσεις οι οποίες ενίσχυσαν ακόμη περισσότερο τη συνεταιριστική οικογένεια. Εταιρείες όπως Unipol (Ιταλία), Macif (Γαλλία) και P&V (Βέλγιο) προσφέρουν μέχρι και σήμερα την τεχνογνωσία τους και την υποστήριξή τους σε κάθε στρατηγικό βήμα της Συνεται-



ριστικής. Πρόκειται για τη μοναδική αμιγώς συνεταιριστική ασφαλιστική στην Ελλάδα, που διέπεται από τις συνεταιριστικές αρχές. Σήμερα η Συνεταιριστική είναι μία σύγχρονη εταιρεία, που διαθέτει εξειδικευμένα στελέχη και ένα μεγάλο εύρος ασφαλιστικών, επενδυτικών και αποταμιευτικών προϊόντων για να καλύψει τον ασφαλισμένο σε κάθε ανάγκη της καθημερινότητάς του.

Επισημαίνεται ότι το κοινωνικό DNA της Συνεταιριστικής, που διέπει όλες τις αρχές της εταιρείας, αποτυπώνεται εμπράκτως στην τιμολογιακή της πολιτική, στη δίκαιη διαχείριση των αποζημιώσεων και στην εξυπηρέτηση πελατών, εξασφαλίζοντας κερδοφορία και αειφόρο ανάπτυξη. ■

Κύπρος: Πώς το bancassurance επανήλθε στην ασφαλιστική αγορά

Όλο το παρασκήνιο της αναπομπής του νόμου και της κατάργησης της επίμαχης τροπολογίας

Γράφει ο ανταποκριτής μας
στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ



Σε «θρίλερ» εξελίχθηκε η εισαγωγή στην κυπριακή νομοθεσία της ευρωπαϊκής οδηγίας για την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών και τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων από ασφαλιστικές επιχειρήσεις ή έμμεσους ασφαλιστικούς διανομείς. Ο νόμος είχε ψηφιστεί στα μέσα Φεβρουαρίου με την προσθήκη τροπολογίας των κομμάτων της αντιπολίτευσης ΑΚΕΛ, ΕΔΕΚ και Συμμαχίας Πολιτών (η κυβέρνηση δεν διαθέτει κοινοβουλευτική πλειοψηφία), η οποία εξαφάνιζε από την κυπριακή αγορά το bancassurance. Το νομοσχέδιο δεν δημοσιεύτηκε, με τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας, Νίκο Αναστασιάδη, να ασκεί δικαίωμα αναπομπής του νόμου, δηλαδή επιστροφής του στη Βουλή, προκειμένου να διορθωθεί η νομοθεσία. Ως λόγος της αναπομπής αναφέρεται η ασυμβατότητα του αναπεμπόμενου νόμου με το Σύνταγμα της Δημοκρατίας και την κοινοτική νομοθεσία. Τελικά, μετά από έντονο παρασκήνιο η Βουλή αποδέχτηκε την αναπομπή του Προέδρου της Δημοκρατίας και η επίμαχη τροπολογία απαλείφθηκε από το κείμενο του νόμου.

Πηγές της ασφαλιστικής και τραπεζικής αγοράς τονίζουν στο «ΝΑΙ» ότι η τροπολογία είχε ατέλειες, έπασχε συνταγματικά, ενώ ήταν αντίθετη και με το κοινοτικό κεκτημένο.

Αυτοί είναι και οι λόγοι για τους οποίους ο επόπτης της κυπριακής ασφαλιστικής βιομηχανίας, η έφορος Ασφαλιστικών Εταιρειών, είχε ταχθεί κατά της τροπολογίας. Μάλιστα, κατά τη νομοθετική επεξεργασία του νομοσχεδίου είχε προσκομίσει και γνωμάτευση της ΕΙΟΡΑ, της Ευρωπαϊκής Αρχής Ασφαλίσεων και Επαγγελματικών Συντάξεων, η οποία επίσης τασσόταν κατά του εξορισμού της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης από τα γκισέ των τραπεζών.

Αν και με μια πρώτη ανάγνωση η επίμαχη τροπολογία είχε ως στόχο να προστατεύσει τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, στην πράξη απειλούσε υφιστάμενες θέσεις διαμεσολαβητών στις τράπεζες.

Παρόλο που η υπόθεση έληξε χωρίς να προκληθεί αναστάτωση,

οι τράπεζες προετοιμάστηκαν και για το ενδεχόμενο η τροπολογία να παραμείνει. Το εναλλακτικό πλάνο προέβλεπε τη σύσταση αυτόνομων εταιρειών ασφαλιστικής διαμεσολάβησης από τις τράπεζες, κάτι που θα τους έδινε το δικαίωμα να ασφαλίζουν τα πάντα, πέραν των προϊόντων που σχετίζονται με τις τραπεζικές εργασίες τους (περιορισμός που ισχύει με το υφιστάμενο σύστημα).

Το ιστορικό

Η τροπολογία των ΑΚΕΛ, ΕΔΕΚ και Συμμαχίας Πολιτών ανέτρεπε τον υφιστάμενο τρόπο με τον οποίο οι τράπεζες διανέμουν τα λεγόμενα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα. Οι βουλευτές που υποστήριξαν την τροπολογία αναφέρουν ότι δεν μπορεί να παραχωρούνται πλεονεκτήματα και δεσπόζουσα θέση στις τράπεζες και σε αυτή την περίπτωση.

Η τροπολογία προέβλεπε ότι οι Συνδεδεμένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι και οι Εταιρείες Συνδεδεμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων θα συνεχίσουν να ασκούν τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων στη βάση της υφιστάμενης εγγραφής τους στο Μητρώο Συνδεδεμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων και στο Μητρώο Εταιρειών Συνδεδεμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων, αντίστοιχα, αλλά μόνο για περίοδο μέχρι τη λήξη της εγγραφής αυτής.

Σήμερα στις τράπεζες υπάρχουν υπάλληλοι που κατέχουν άδεια για την πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, οι οποίοι είναι καταχωρισμένοι στα ανωτέρω μητρώα. Με τη λήξη της ισχύος της εγγραφής τους, τα πρόσωπα αυτά οφείλουν, εφόσον επιθυμούν να συνεχίσουν να ασκούν τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, να εγγραφούν σε ένα από τα άλλα μητρώα, στη βάση των προνοιών του νόμου.

Η τροπολογία προέβλεπε ότι τα υφιστάμενα μητρώα θα καταργηθούν αμέσως μετά τη λήξη της εγγραφής σε αυτά και του τελευταίου συνδεδεμένου ασφαλιστικού συμβούλου και εταιρείας συνδεδεμένων ασφαλιστικών συμβούλων, αντίστοιχα, γεγονός το



Ο Πρόεδρος της Κυπριακής Δημοκρατίας κ. Νίκος Αναστασιάδης έκανε χρήση του δικαιώματος της αναπομπής του νόμου, με το σκεπτικό ότι «καθιστά τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, από εταιρείες συνδεδεμένων ασφαλιστικών συμβούλων, πιο δύσκολη ή -κατά περίπτωση- αδύνατη, σε παράβαση του Συντάγματος της Δημοκρατίας ή/και της υπό εναρμόνιση Οδηγίας 2016/97/ΕΕ...»

οποίο θα επέλθει κατά το μέγιστο εντός χρονικού ορίζοντα τριών ετών, καθότι οι εγγραφές στα μητρώα έχουν τριετή διάρκεια.

Η αναπομπή

Στο έγγραφο της αναπομπής του νόμου η κυβέρνηση τονίζει ότι η τροπολογία «καθιστά τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, από εταιρείες συνδεδεμένων ασφαλιστικών συμβούλων, πιο δύσκολη ή -κατά περίπτωση- αδύνατη, σε παράβαση του Συντάγματος της Δημοκρατίας ή/και της υπό εναρμόνιση Οδηγίας 2016/97/ΕΕ (...) Η προαναφερόμενη στέρηση του δικαιώματος διανομής ασφαλιστικών προϊόντων σε πιστωτικά ιδρύματα και εταιρείες επενδύσεων καταστρατηγεί το Άρθρο 25 του Συντάγματος της Δημοκρατίας, αφού το κείμενο το αναπεμπόμενου Νόμου και η σχετική κοινοβουλευτική έκθεση δεν παραθέτουν επαρκή ή βάσιμη τεκμηρίωση περί τούτου (...) Περαιτέρω, η στέρηση από τα πιστωτικά ιδρύματα και τις επιχειρήσεις επενδύσεων του δικαιώματος διανομής ασφαλιστικών προϊόντων, άνευ επαρκούς ή βάσιμης τεκμηρίωσης που να καταδεικνύει ότι αυτές οι οντότητες διαφοροποιούνται εύλογα και αντικειμενικά από τις λοιπές οντότητες που συνεχίζουν να έχουν αυτό το δικαίωμα, συνιστά αυθαίρετη διάκριση που καταστρατηγεί την Αρχή της Ισότητας η οποία προβλέπεται στο Άρθρο 28 του Συντάγματος της Δημοκρατίας».

Αξίζει να σημειωθεί ότι το προοίμιο της Οδηγίας (ΕΕ) 2016/97 αναφέρει ότι «τα ασφαλιστικά προϊόντα μπορούν να διανέμονται από διάφορες κατηγορίες φυσικών ή νομικών προσώπων, όπως πράκτορες, μεσίτες και φορείς παροχής τραπεζασφαλιστικών υπηρεσιών, ασφαλιστικές επιχειρήσεις, πρακτορεία ταξιδιών και εταιρείες ενοικίασης αυτοκινήτων. Για την ίση μεταχείριση των φορέ-

ων και την προστασία των καταναλωτών απαιτείται η κάλυψη όλων αυτών των προσώπων με την παρούσα Οδηγία». Η κυβέρνηση προειδοποιεί τη Βουλή ότι αν δεν διαγράψει το επίμαχο άρθρο τότε -στο βαθμό που αυτό το άρθρο συγκρούεται με την Οδηγία (ΕΕ) 2016/97- η έφορος Ασφαλίσεων οφείλει να το αφήσει ανεφάρμοστο, με αποτέλεσμα να συνεχίσει να εγγράφει πιστωτικά ιδρύματα στο Μητρώο Εταιρειών Συνδεδεμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων ώστε αυτά να συνεχίσουν να δικαιούνται να διανέμουν ασφαλιστικά προϊόντα ως συνδεδεμένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι. Σε ό,τι αφορά το τελευταίο, να σημειωθεί ότι το Δικαστήριο της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχει κρίνει ότι τόσο τα εθνικά δικαστήρια όσο και η εθνική Διοίκηση οφείλει να αφήνει ανεφάρμοστη κάθε εθνική νομοθετική διάταξη που είναι ασύμβατη με το Δίκαιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η νομοθεσία

Στόχος της νέας νομοθεσίας για τη διαμεσολάβηση είναι να εξασφαλίσει το ίδιο επίπεδο προστασίας των ασφαλισμένων σε όλα τα κράτη-μέλη, ανεξάρτητα αν αγοράζουν το ασφαλιστικό προϊόν απευθείας από μία ασφαλιστική επιχείρηση ή έμμεσα από ασφαλιστικό διανομέα.

Περαιτέρω, στόχος είναι η βελτίωση της ποιότητας των πληροφοριών που παρέχονται στους πελάτες από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και τους διανομείς και η θέσπιση βελτιωμένων κανόνων δεοντολογίας για όλους τους διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων.

Τέλος, η ευρωπαϊκή οδηγία εισάγει την έννοια του διανομέα, στον οποίο περιλαμβάνονται οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, καθώς και οι υπάλληλοι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, που είναι νομικά πρόσωπα. ■



HYBRID INSURANCE
& CONSULTANCY SERVICES Ltd

Η ΑΛΛΑΓΗ ΤΟΥ ΚΛΙΜΑΤΟΣ ΠΟΥ ΠΑΡΑΤΗΡΕΙΤΑΙ ΤΙΣ ΤΕΛΕΥΤΑΙΕΣ ΔΕΚΑΕΤΙΕΣ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΑΠΕΙΛΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ, ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΓΕΝΙΚΟΤΕΡΑ

Εργαλεία αντιστάθμισης κινδύνων έναντι ακραίων και δυσμενών καιρικών συνθηκών



Ο κ. Δημήτρης
Σπανός



Οι επιπτώσεις της παρατηρούνται ήδη και προβλέπεται ότι θα γίνουν ακόμη εντονότερες. Ακραία καιρικά φαινόμενα, όπως καύσωνες, ξηρασίες και πλημμύρες, αναμένεται να γίνουν πιο συχνά και πιο έντονα.

- Ακραία καιρικά φαινόμενα 4 φορές πιο συχνά σε σχέση με το 1970
- Περίπου 400 ακραία καιρικά φαινόμενα ανά έτος¹
- Συνήθη φαινόμενα καταιγίδες, ξηρασία, δασικές πυρκαγιές
- Από τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής περίπου το 80% των κλάδων της οικονομίας αναμένεται να επηρεαστεί.

Γεωργία

Μειωμένη απόδοση ή αλλοίωση ποιότητας των παραγομένων λόγω ξηρασίας, παγετού ή υπερβολικής βροχόπτωσης

Τρόφιμα & Ποτά

Χαμηλότερες πωλήσεις χυμών/ αναψυκτικών λόγω κρύου, βροχοπτώσεων κατά τη διάρκεια του καλοκαιριού

Κατασκευές

Διακοπή έργου λόγω ψύχους

Λιανεμπόριο

Μείωση πωλήσεων σε εποχικά ρούχα λόγω δυσμενών καιρικών φαινομένων

Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας

Μείωση της παραγωγής λόγω δυσμενών καιρικών φαινομένων

Φυσικό αέριο - Ηλεκτρισμός

Χαμηλή ζήτηση λόγω ήπιου χειμώνα

Τουρισμός & Αναψυχή

Μείωση επισκεπτών και κατανάλωσης σε θεματικά πάρκα εξαιτίας δυσμενών καιρικών συνθηκών

Μεταφορές

Αύξηση του κόστους των αεροπορικών εταιρειών λόγω ψύχους και χιονιού

Έως σήμερα ο ασφαλισμένος κατανοούσε τον τρόπο λειτουργίας ενός «παραδοσιακού» ασφαλιστηρίου. Δηλαδή, πληρώνει ένα ασφάλιστρο για έναν συμφωνημένο κίνδυνο με την υπόσχεση ότι όταν ο κίνδυνος επέλθει και υπάρξει φυσική ζημία, να αποζημιωθεί για την αξία ή για την αντικατάσταση αυτού.

Η ανάπτυξη της τεχνολογίας είχε ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων, όπως η «Παραμετρική Ασφάλιση» (Parametric Insurance or Index Based), όπου δεν απαιτείται φυσική ζημία, αλλά η ικανοποίηση των «συνθηκών».

Αν και ακούγεται πολύπλοκο, στην πράξη όμως δεν είναι.

¹ The Economist, 2017, NOAA



Τι ακριβώς είναι, όμως;

Εξατομικευμένη ασφάλιση για την αντι-στάθμιση κινδύνων εξαιτίας δυσμενών καιρικών φαινομένων και φυσικών καταστροφών όπου εκτίθεται ο ασφαλισμένος.

Αποζημιώνει όταν ικανοποιηθούν δύο συνθήκες, π.χ. η ταχύτητα του ανέμου και η απόσταση από την ασφαλισμένη περιοχή.

Ας δούμε ένα παράδειγμα με έκθεση κινδύνου σε όψιμο παγετό:

Καλλιέργεια: Οπωροφόρα – πρώιμη καλλιέργεια

Περίοδος: Φεβρουάριος – Απρίλιος

Ο πελάτης ορίζει την περιοχή κινδύνου περιμετρικά των κύριων επιχειρήσεων του (π.χ. 5 ή 10 χλμ.)

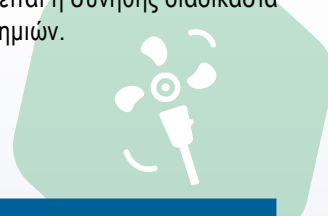
Η διάρκεια του παγετού και ο βαθμός της χαμηλής θερμοκρασίας εκτιμάται ότι θα υπερβούν τα επίπεδα του κινδύνου.

Αν ο παγετός συμβεί εντός της προσυμφωνημένης περιοχής («box») και είναι ίση ή μεγαλύτερη σε διάρκεια ή ένταση που έχει επιλεχθεί, τότε ο πελάτης θα λάβει ασφαλιστική αποζημίωση, ανεξάρτητα

αν έχει υποστεί φυσική ζημία ή οικονομική απώλεια λόγω διακοπής εργασιών.

Κατά τη διάρκεια του παγετού, ο Φορέας παρακολουθεί σε πραγματικό χρόνο.

Από τη στιγμή που «χτυπήσουν» στο σύστημα τις προσυμφωνημένες συνθήκες, ενεργοποιείται η κάλυψη και ο πελάτης θα λάβει εντός λίγων ημερών την προσυμφωνημένη αξία. Δεν απαιτείται καθορισμός του ύψους της ζημίας από εμπειρογνώμονα, ούτε ακολουθείται η συνήθης διαδικασία διαχείρισης ζημιών.



Ποιες είναι οι βασικότερες διαφορές μεταξύ Συμβατικής και Παραμετρικής Ασφάλισης;

ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ	ΠΑΡΑΜΕΤΡΙΚΗ
Απαιτείται περισσότερος χρόνος για το διακανονισμό της αποζημίωσης	Αυτόματη διεκπεραίωση εντός ολίγων ημερών
Υψηλά κόστη διαχείρισης	Λιγότερο δαπανηρή (δεν εμπεριέχει κόστος διαχείρισης ζημίας)
Το ύψος της αποζημίωσης ενδέχεται να επηρεαστεί από τον ασφαλιστή	Η αποζημίωση είναι συνάρτηση ανεξάρτητων καιρικών παραμέτρων
Δεν ανταποκρίνεται πλήρως στις ανάγκες του πελάτη	Εξατομίκευση
Κάποιοι τύποι ασφάλισης δεν διατίθενται στην περιοχή, π.χ. ασφάλιση κατά παντός κινδύνου και απώλειας κερδών	Η κάλυψη είναι παγκόσμια

Όπως είναι κατανοητό, η χρήση της τεχνολογίας είναι το κρίσιμο στάδιο της Παραμετρικής Ασφάλισης:

- Τα δεδομένα συλλέγονται από μετεωρολογικούς ή δορυφορικούς σταθμούς
- Σχεδιασμός εξατομικευμένου δείκτη μετά από ανάλυση των δεδομένων της δραστηριότητας του πελάτη και των πιθανών οικονομικών επιπτώσεων
- Online παρακολούθηση δεδομένων και άμεση αποζημίωση όταν οι παράμετροι που έχουν τεθεί ικανοποιηθούν

Η διαδικασία ασφάλισης είναι απλή:

Χρειάζονται μόνο:

- Η επωνυμία και η ακριβής γεωγραφική θέση, καθώς και ο πίνακας αξιών των προς ασφάλιση περιοχών.
- Τα επιθυμητά όρια ασφάλισης, καθώς και γενική επεξήγηση του σκοπού, π.χ. για τη μείωση γενικών απαλλαγών σε άλλα ασφαλιστήρια ή για τη μείωση κερδών λόγω ακραίων φαινομένων.
- Οι συνθήκες κινδύνου (π.χ. μείωση της αγροτικής παραγωγής λόγω υψηλής ή μειωμένης βροχόπτωσης ή μείωση παραγωγής φωτοβολταϊκού λόγω έλλειψης ηλιοφάνειας).
- Ιστορικό ζημιών

Όσον αφορά τον αγροτικό κλάδο και ειδικότερα στην ασφάλιση κινδύνων έναντι καιρικών φαινομένων, η λύση προέρχεται με όποιους περιορισμούς από το κράτος μέσω του ΕΛΓΑ, αλλά και συμπληρωματικών καλύψεων που παρέχονται από ιδιωτικές ασφαλιστικές. Πλέον, προστίθεται ένα ακόμη «εργαλείο», που σκοπό έχει τη μέγιστη δυνατή μείωση των οικονομικών επιπτώσεων ως συνέπεια ακραίων καιρικών φαινομένων.

Στην Ελλάδα διατίθεται άμεσα από την DAES London Market Insurance Brokers (www.daes.gr), σε συνεργασία με την Hybrid Insurance Ltd – Μεσίτες Ασφαλίσεων (www.hybrid-insurance.gr).

Το πρωτοποριακό προϊόν της Παραμετρικής Ασφάλισης παρέχεται σε παγκόσμιο επίπεδο από την Brokerslink (<https://www.brokerslink.com/>), μέλος της οποίας είναι η DAES London Market Insurance Brokers (www.daes.gr)

Σταύρος Καχριμάνης

Μεσίτης Ασφαλίσεων

DAES London Market Insurance Brokers

Δημήτρης Σπανός

Μεσίτης Ασφαλίσεων

Hybrid Insurance Ltd



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Euroins Ελλάδος, κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης.

Υλοποιήθηκε η δέσμευση της Euroins Ελλάδος ότι σύντομα θα δραστηριοποιείται στη χώρα μέσω υποκαταστήματος και όχι πια ως ΕΠΥ και ήδη από την 1η Φεβρουαρίου η εταιρεία ξεκίνησε επίσημα τη λειτουργία της. Όπως επισημαίνεται, η εταιρεία παραμένει σταθερή τόσο στις αξίες και τη φιλοσοφία της όσο και στα πρόσωπα που την οδήγησαν στην επιτυχία. Με τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή στην πρώτη γραμμή, την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη σε πρωταγωνιστική θέση και τον κ. Κωνσταντίνο Μάκαρη στο ρόλο του διευθυντή υποκαταστήματος, η Euroins Ελλάδος εγκαινιάζει την αρχή μιας νέας περιόδου ανάπτυξης και αειφορίας. Κεντρικός στόχος της εταιρείας παραμένει η περαιτέρω ανάπτυξή της μέσω εξαγορών.

Γνωρίστε την Euroins Insurance Group

Πρόκειται για τον μεγαλύτερο ανεξάρτητο ασφαλιστικό όμιλο στην Κεντρική και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη, επικεντρώ-

νοντας τις δραστηριότητές του στη Ρουμανία, στη Βουλγαρία, στην Ελλάδα και τα Σκόπια, έχοντας επιτυχώς επεκταθεί σε αγορές όπως η Ισπανία, η Ιταλία και η Ουκρανία. Επιπλέον, η εταιρεία κατέχει σημαντική θέση σε χώρες όπως η Σερ-

βία, όπως επίσης στην Τσέχικη Δημοκρατία, στη Σλοβακία και την Πολωνία (μέσω της άμεσης πρόσβασης, βασισμένης στην ελευθερία της ενιαίας αγοράς της Ευρωπαϊκής Ένωσης). Η Euroins Insurance Group είναι μέλος του ομίλου Eurohold.





Αναβαθμίζει την παρουσία της στην Ελλάδα με τον ασφαλιστή στην πρώτη γραμμή

Η Euroins έχει αποκτήσει τις θυγατρικές του γερμανικού ομίλου Talanx στη Βουλγαρία και την Ουκρανία, τις δραστηριότητες της ολλανδικής ασφαλιστικής εταιρείας Achmea στη Βουλγαρία, καθώς και τις δραστηριότητες του αυστραλιανού ομίλου QBE στη Ρουμανία και τη Βουλγαρία τα τελευταία δύο χρόνια. Η Euroins Insurance Group είναι μια εταιρεία συμμετοχών που περιλαμβάνει επενδύσεις της εταιρείας Eurohold, στον ασφαλιστικό τομέα στην περιοχή των Βαλκανίων. Η EIG πληροί τις αυστηρές κανονιστικές απαιτήσεις και επιτρέπει στην εταιρεία να αναπτύσσεται σταθερά και να

αυξάνει το μερίδιο αγοράς της. Ενοποιεί τις ακόλουθες θυγατρικές εταιρείες:

- Euroins Βουλγαρίας 77,22%
- Euroins Ρουμανίας 89,09%
- Euroins Σκοπίων 91,39%
- Euroins Life 100%

Η Euroins επικεντρώνεται στην παροχή ενός πλήρους φάσματος ασφαλιστικών προϊόντων, που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα κινδύνων, για να εξασφαλίσει την παροχή μιας ολοκληρωμένης ασφαλιστικής υπηρεσίας στους πελάτες της.

Το χαρτοφυλάκιό της περιλαμβάνει πάνω από 40 ασφαλιστικά προϊόντα που κα-

λύπτουν 18 κλάδους ασφάλισης από τους 18 συνολικά επιτρεπόμενους σε εταιρείες γενικών ασφαλίσεων, σύμφωνα με το Παράρτημα 1, Τμήμα II του Κώδικα Ασφαλίσεων. Μερικά από τα προϊόντα είναι τα εξής: Ασφάλιση Αυτοκινήτων – Ασφάλιση Περιουσίας – Καλλιέργειες και Κτηνοτροφία – Ναυταςφάλεια – Ταξιδιωτική Ασφάλιση – Χρηματοοικονομικοί Κίνδυνοι κ.λπ.

Ως αποτέλεσμα των προσπαθειών μιας αφοσιωμένης ομάδας στελεχών και προσωπικού, που απασχολούνται στην Euroins από την ίδρυσή της, η εταιρεία κατάφερε να εδραιωθεί ως μια από τις κορυφαίες εταιρείες στην αγορά των γενικών ασφαλίσεων στη Βουλγαρία.

Η εταιρεία έχει αναπτύξει το δίκτυο πωλήσεων της, το οποίο έχει εξαπλωθεί σε όλη την επικράτεια της χώρας με σημαντική εκπροσώπηση στα βασικά περιφερειακά και διοικητικά κέντρα. Διαθέτει γραφεία σε 87 πόλεις και συνεργάζεται με περισσότερους από 4.000 εργαζομένους, μεσίτες και ασφαλιστικούς πράκτορες.

Το 2014 ανακηρύχθηκε ως «Η πιο δυναμικά αναπτυσσόμενη ασφαλιστική εταιρεία» για το 2013 στα βραβεία «Καλύτερος Ασφαλιστής της Χρονιάς», που διοργανώνονται από το Πανεπιστήμιο VUZF, από το Σύνδεσμο Ασφαλιστών Βουλγαρίας, από το Ίδρυμα «Καθ. Dr. Veleslav Gavriiski» και από το Σύλλογο Επικουρικών Συντάξεων Βουλγαρίας. ■





ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑ

my υγεία πολύτιμο εργαλείο για ασθενείς και γιατρούς

Η εφαρμογή διασφαλίζει απόλυτα την προστασία των προσωπικών δεδομένων και δεδομένων υγείας του ασθενούς. Δυνατότητα πρόσβασης έχει μόνο ο ασθενής με τους κωδικούς που λαμβάνει, καθώς και οι εξουσιοδοτημένοι από τον ασθενή χρήστες

Προσωπικό Φάκελο Υγείας (Personal Health Record) «my υγεία» για τον ασθενή σε ηλεκτρονική μορφή δημιουργεί ο όμιλος ΥΓΕΙΑ, με στόχο την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών υγείας και την κάλυψη των αναγκών των ασθενών. Το «my υγεία» είναι μια δομημένη συλλογή και αποθήκευση όλων των ιατρικών δεδομένων του ασθενούς σε ψηφιακή μορφή, μέσω του οποίου ο ασθενής μπορεί εύκολα και γρήγορα να έχει πρόσβαση και να επικοινωνήσει, όποτε ο ίδιος επιθυμεί, τις πληροφορίες που σχετίζονται με την υγεία του, σε ένα ασφαλές και εμπιστευτικό περιβάλλον και με σεβασμό στα ευαίσθητα προσωπικά δεδομένα του.

Η πρόσβαση του ασθενούς στο ιατρικό ιστορικό είναι άμεση και εύκολη, ενώ παράλληλα δίνεται η δυνατότητα να συγκρίνει παλαιότερες εξετάσεις ή δεδομένα με νεότερα, γεγονός πολύ σημαντικό για την ορθότερη διαχείριση και αγωγή της υγείας του. Τα ιατρικά δεδομένα του ασθενούς μεταφέρονται εύκολα, ενημερώνονται συνεχώς και η φύλαξή τους είναι ασφαλής, προκειμένου ο ίδιος ανά πάσα στιγμή να έχει πρόσβαση στον ιατρικό του φάκελο. Παράλληλα, ο ασθενής απαλλάσσεται

από την ανάγκη να μεταφέρει συνέχεια πακέτα εξετάσεων, να τα αρχειοθετεί και επιπλέον απαλλάσσεται από τον κίνδυνο να χαθούν ή να αλλοιωθούν τα στοιχεία από τη χρήση ή τη φθορά του χρόνου. Επίσης, δεν απαιτείται η φυσική του



παραουσία για την παραλαβή αποτελεσμάτων εξετάσεων, γλιτώνοντας έτσι χρόνο και ταλαιπωρία, καθώς ο ιατρικός του φάκελος είναι πάντα διαθέσιμος σε «private cloud» που διασφαλίζει την πρόσβαση στο φάκελο μόνο από τον ασθενή.

Το σύστημα είναι βασισμένο σε διεθνή πρότυπα και είναι πάντοτε ενημερωμένο σε όλο το φάσμα των ελληνικών και διεθνών ια-

τρικών κωδικοποιήσεων. Τα δεδομένα αποτελούν ιδιοκτησία του ασθενούς και τηρούνται με μέγιστη ασφάλεια από τον όμιλο ΥΓΕΙΑ, που είναι υπεύθυνος για την αποθήκευση και φύλαξη των πληροφοριών.

Όπως τονίζει ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου ΥΓΕΙΑ κ. Ανδρέας Καρταπάνης, «το «my υγεία» αποτελεί ένα πολύτιμο εργαλείο τόσο για τους ασθενείς, καθώς μπορούν πλέον οι ίδιοι να παρακολουθούν τις πληροφορίες που αφορούν στην υγεία τους με μεγαλύτερη ευκολία, όσο και για τους ιατρούς τους, καθώς η επικοινωνία μεταξύ τους βελτιώνεται σημαντικά».

Η διαδικασία εγγραφής στο «my υγεία» είναι απλή και σύντομη. Αρκεί να επισκεφτείτε το ΥΓΕΙΑ με την αστυνομική σας ταυτότητα ή διαβατήριό για να συμπληρώσετε τη σχετική αίτηση εγγραφής. ■



ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Πρωτοπόρος και στην τεχνολογία

Πιστός στη δέσμευσή του να βρίσκεται στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων επενδύοντας διαρκώς σε νέες τεχνολογίες αιχμής, ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών προχώρησε στην προμήθεια του Ρομποτικού Συστήματος FocalOne® HIFU (High-intensity Focused Ultrasound) και αποτελεί, πλέον, το μοναδικό κέντρο στη Νοτιοανατολική Ευρώπη που διαθέτει αυτήν την τεχνολογία. «Η προμήθεια του FocalOne έχει καταστήσει το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών ως το μοναδικό κέντρο σε ολόκληρη τη Νοτιοανατολική Ευρώπη, που προσφέρει τις πλέον εξελιγμένες θεραπείες στην αντιμετώπιση του καρκίνου του προστάτη», τόνισε μεταξύ άλλων, με αφορμή την προμήθεια του **Ρομποτικού Συστήματος FocalOne® HIFU (High-intensity Focused Ultrasound)**, ο κ. Γεώργιος Κυριάκου, MD, PhD, FEBU, ουρολόγος, διδακτικό μέλος IRCAD/EITS Ιατρικής Σχολής Στρασβούργου, διευθυντής κέντρου Ελάχιστα Επεμβατικής Ουρολογίας, Ιατρικό Κέντρο Αθηνών.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η FocalOne ρομποτικά υποβοηθούμενη ογκεκτομή του προστάτη αντιμετωπίζει τον καρκίνο του προστάτη με υψηλής συχνότητας εστιακό υπερηχογράφο που συγκεντρώνει τα κύματα των υπερήχων στην υπάρχουσα εστία, δημιουργώντας μία ακριβή και μη αναστρέψιμη νέκρωση πήξης του στοχευμένου ιστού, διατηρώντας, παράλληλα, τον περιβάλλοντα ιστό. Δηλαδή, **μέσα από το ορθό**, εκπέμπονται υψηλής συχνότητας υπέρηχοι στην εστία του καρκίνου, οι οποίοι ανεβάζουν τη θερμοκρασία στον όγκο στους 85 βαθμούς Κελσίου, νεκρώνοντας τον.

Το FocalOne® είναι η πρώτη ιατρική συσκευή που έχει σχεδιαστεί ειδικά για την εστιακή

θεραπεία του καρκίνου του προστάτη, η οποία επιτρέπει την επίτευξη υψηλού θεραπευτικού αποτελέσματος, χωρίς χειρουργική επέμβαση, με βέλτιστη αποτελεσματικότητα, ελάχιστες παρενέργειες και απεικόνιση επικύρωσης, μετά το τέλος της θεραπείας. Κάνοντας χρήση των τελευταίων εξελίξεων της τεχνολογίας HIFU και του λογισμικού σύντηξης απεικόνισης με ακρίβεια και απεικόνιση της βλάβης με μαγνητική και υπέρηχους, είναι σε θέση να αντεπεξέλθει στις αυξανόμενες ιδιαιτερότητες της εστιακής θεραπείας του προστατικού καρκίνου. Στα πλεονεκτήματα αυτής της μεθόδου περιλαμβάνεται, μεταξύ άλλων, η απουσία τομών, ουλών και κινδύνου αιμορραγίας, ο δε ασθενής επανέρχεται στον συνηθισμένο τρόπο ζωής του σε μία-δύο ημέρες.

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι το FocalOne δεν υποκαθιστά τη ρομποτική χειρουργική, αποτελεί, όμως, μία ιδανική θεραπεία διάσωσης του μη επιθετικού προστατικού

καρκίνου. Απευθύνεται σε ασθενείς πιο προχωρημένης ηλικίας, σε ασθενείς που δεν μπορούν να υποβληθούν σε διαδικασία νάρκωσης, αλλά και σε ασθενείς που έχουν ακτινοβοληθεί και παρουσιάζουν υποτροπή του καρκίνου, παρέχοντας, παράλληλα, τη δυνατότητα επανάληψης της θεραπείας. Πραγματοποιείται, δε, ανεξάρτητα από την εφαρμογή άλλων μεθόδων θεραπείας (χημειοθεραπεία) ή σε συνδυασμό με αυτές.

Τα ρομποτικά τμήματα του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών αποτελούν διεθνή κέντρα αναφοράς και αριστείας και συνεργάζονται με πανεπιστημιακά ιδρύματα στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Οι εκπαιδευμένοι ιατροί του Ομίλου έχουν υποστηρίξει πολλές επιστημονικές ομάδες ως επίσημοι εκπαιδευτές ρομποτικής, σε Ελλάδα, Κύπρο, Ρουμανία, Σερβία, Γαλλία, Λετονία, Ταϊλάνδη και Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ συμμετέχουν και σε επίσημα σεμινάρια μέσω Διαδικτύου.

Παράλληλα, οι ιατροί των ρομποτικών τμημάτων αποτελούν επιστημονικά μέλη κορυφαίων εκπαιδευτικών οργανισμών σε όλον τον κόσμο, όπως είναι η Ουρολογική Σχολή του IRCAD (Research Institute against Digestive Cancer) του Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου του Στρασβούργου, η οποία θεωρείται το καλύτερο ρομποτικό-λαπαροσκοπικό ουρολογικό «σχολείο», του κέντρου αναφοράς και εκπαίδευσης ORSI Academy Belgium (Robotic Training Center and Pediatric Robotic Training Center), αλλά και των συνεδρίων της Νοτιοανατολικής Ευρώπης (International Workshop in Robotic Surgery for Southeastern Europe) και των πανευρωπαϊκών συνεδρίων της Ευρωπαϊκής Ουρολογικής Εταιρείας (EAU – HOT Robotic Courses).

Το
Ρομποτικό
Σύστημα
FocalOne®
HIFU





Ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος,
διευθύνων σύμβουλος.



«Πεντάστερη» και η Affidea Θεσσαλονίκης

Σημαντικότατη διάκριση έλαβε το διαγνωστικό κέντρο της Affidea στη Θεσσαλονίκη από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Ακτινολογίας, ενώ με ανάλογη διάκριση τιμήθηκε πρόσφατα και το διαγνωστικό κέντρο στο Ηράκλειο Κρήτης. Όπως υπογραμμίζεται, τιμήθηκε με 5 αστέρια επιβράβευσης -που είναι τα περισσότερα- για τη συμβολή της στην ασφάλεια των ασθενών ως προς τη δόση ακτινοβολίας και από πλευράς ακτινοπροστασίας, παραμένοντας για άλλα τρία χρόνια στη λίστα «EuroSafe Wall of Stars». Πιο συγκεκριμένα, η Affidea Θεσσαλονίκης κατάφερε να ανανεώσει τα 5 αστέρια της για την υψηλή ποιότητα των ιατρικών υπηρεσιών της αλλά και για την ασφάλεια των ασθενών της, ενώ ταυτόχρονα κατατάσσεται στη λίστα «Wall of Stars» μαζί με την «αφρόκρεμα» των καλύτερων νοσοκομείων της Ευρώπης.

Το «EuroSafe Imaging Stars» είναι μια πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Ακτινολογικής Εταιρείας (European Society of Radiology), η οποία στοχεύει στη δημιουργία ενός δικτύου ιατρικών μονάδων απεικόνισης υψηλής ποιότητας, με εφαρμογή αυστηρών μέτρων ακτινοπροστασίας.

«Αυτή είναι μια σπουδαία διάκριση για το κέντρο μας και αποτελεί μια απόδειξη για τον τρόπο με τον οποίο η Affidea προσφέρει άριστη προστασία από την ακτινοβολία και την ασφάλεια των ασθενών», τόνισε ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος, διευθύνων σύμβουλος της Affidea Ελλάδος, σημειώνοντας ότι «η αποστολή μας στην Affidea είναι να κάνουμε την υγειονομική περίθαλψη καλύτερη για όλους. Οι ασθενείς αποτελούν προτεραιότητα για εμάς και προσπαθούμε πάντοτε να παρέχουμε πιο ακριβείς διαγνώσεις, με τα υψηλότερα πρότυπα ασφαλείας. Μέσω της κλίμακας του δικτύου μας, των ψηφιακών δυνατοτήτων μας, της τεχνολογίας αιχμής και της δέσμευσής μας για την κλινική

αριστεία, η Affidea εξακολουθεί να αποτελεί τον προτιμώμενο φορέα παροχής υπηρεσιών Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας στην Ελλάδα», υπογράμμισε ο κ. Καρούτζος. Παράλληλα, με αποκλειστικές δηλώσεις στο NextDeal, ο Θεόδωρος Καρούτζος χαρακτήρισε μέγιστη τη σημασία της βράβευσης. Από την πλευρά του ο επιστημονικός διευθυντής της Affidea Ελλάδος, Δημήτριος Δαραβίγκας, ανέφερε ότι «είναι μεγάλη ικανοποίηση για όλους εμάς στην Affidea που ένα ακόμη κέντρο του ομίλου μας τιμήθηκε με 5 αστέρια από το θεσμό Eurosafe Imaging - Wall of Stars. Τα τελευταία τέσσερα χρόνια στο διαγνωστικό κέντρο της Θεσσαλονίκης εφαρμόζουμε καθημερινά το πρόγραμμα Dose Excellence, το οποίο μας επιτρέπει να ελέγχουμε τη δόση ακτινοβολίας σε κάθε εξέταση αξονικής τομογραφίας και να την περιορίζουμε όσο αυτό είναι δυνατό». «Στόχος μας είναι να πραγματοποιούμε εξετάσεις αξονικής τομογραφίας, λαμβάνοντας εικόνες υψηλής διαγνωστικής ακρίβειας και αξίας, με τη λιγότερη δυνατή ακτινική επιβάρυνση για τον εξεταζόμενο, πρόσθεσε ο κ. Δαραβίγκας.

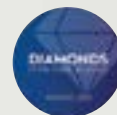
Νέος μαγνητικός τομογράφος προηγμένης τεχνολογίας

Να σημειωθεί ότι η Affidea, στο πλαίσιο των παρεχόμενων υπηρεσιών της και της συνεχούς ανανέωσης του τεχνολογικού εξοπλισμού, εγκατέστησε στο διαγνωστικό κέντρο στη Θεσσαλονίκη τον νέο μαγνητικό τομογράφο τελευταίας γενιάς της General Electric Health Care, SIGNA™ EXPLORER. Με το DNA του πρωτοπόρου των μαγνητικών τομογράφων, ο SIGNA Explorer ανεβάζει τον πήχυ στην τεχνολογία των μαγνητών με χαρακτηριστικά όπως το καινοτόμο Silent Scan και την ξεχωριστή τεχνολογία διόρθωσης τρισδιάστατης κίνησης (3D motion correction). ■



affidea

—πάνω από όλα είναι η υγεία



ΟΜΙΛΟΣ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ

ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ | ΑΝΑΛΥΣΗ | ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Η **Affidea** σήμερα αποτελεί τον κορυφαίο ιδιωτικό φορέα παροχής ιατρικών υπηρεσιών **πρωτοβάθμιας περίθαλψης** στην Ευρώπη. Δραστηριοποιείται σε 16 χώρες μέσα από ένα δίκτυο 245 μονάδων και 7700 επαγγελματιών υγείας.

Στην Ελλάδα λειτουργεί από το 2005 με στόχο την παροχή ολοκληρωμένων πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας υψηλής ποιότητας για όλους. Στην προσπάθειά της για συνεχή αναβάθμιση των υπηρεσιών της, δημιούργησε ένα εκτεταμένο Πανελλαδικό Δίκτυο Διαγνωστικών Κέντρων σε πρότυπους ιατρικούς χώρους με τα υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας και το πλέον σύγχρονο σύστημα τηλεϊατρικής. Η αρτιότητα του εξοπλισμού τεχνολογίας αιχμής, η επιβεβαιωμένη αξιοπιστία και η διεθνής αναγνώριση των αποτελεσμάτων της καταδεικνύονται από τις διακρίσεις και τις στρατηγικές συνεργασίες της στο χώρο της υγείας. Τα κέντρα της είναι πιστοποιημένα κατά το διεθνές πρότυπο **ISO 9001** και τα βιοπαθολογικά εργαστήρια διαπιστευμένα από το Εθνικό Σύστημα Διαπίστευσης (Ε.Σ.Υ.Δ.) κατά το **ISO 15189**.



affidea.gr
info.gr@affidea.com

www.facebook.com/AffideaGreece www.linkedin.com/AffideaGreece www.youtube.com/AffideaGreece

Επιμέλεια: ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ

Γιώργος Φουφόπουλος: Κορυφαίος δεν γεννιέσαι γίνεσαι!

Τη στρατηγική της επιθεώρησής του, που παραμένει στην κορυφαία θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής για 15 συνεχή χρόνια, παρουσίασε ο ιδρυτής της Γιώργος Φουφόπουλος σε ειδική εκδήλωση, με σύνθημα «We lead insurance to Meta-Level» και θέμα το «Digital Insure Humanity», όπου ο άνθρωπος και η τεχνολογία θα συμπορεύονται. Ήταν μια ακόμα λαμπρή εκδήλωση επιβράβευσης της Αριστείας, όπου ο επιθεωρητής Γιώργος Φουφόπουλος παρουσίασε τον πλούσιο απολογισμό της εταιρείας και περιέγραψε τους φιλόδοξους στόχους του για την επόμενη ημέρα, ενώπιον των συνεργατών του και διοικητικών στελεχών της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Σε κλίμα έντονης συγκίνησης ο Γιώργος Φουφόπουλος εξήρε τη συλλογική προσπάθεια: «Μαζί συσπειρωμένοι και δυνατοί είμαστε ισχυρότεροι, γιατί η ομαδικότητά μας είναι αυτό που μας κάνει να διαφέρουμε. Έχετε τα γονίδια και ρέει στο δικό σας DNA το DNA της Εθνικής Ασφαλιστικής, που δεν είναι τίποτα άλλο από τον κώδικα επιτυχίας της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας στην αγορά...

Η δημιουργική μας πορεία είναι ένα βέβαιο γεγονός που μας χαρίζει καταξίωση, εξέλιξη και ευημερία. Κατακτήσαμε την κορυφή και παραμένουμε πρώτοι νικητές στο παιχνίδι της διάρκειας και της αριστείας. Ωστόσο, κορυφαίος δεν γεννιέσαι. Γίνεσαι. Η επιτυχία δεν είναι ο προορισμός. Η επιτυχία είναι το ταξίδι. Είναι ο τρόπος να οδηγάς κορυφαία. Να κρατάς το τιμόνι σταθερά. Με πίστη. Να στρίβεις σωστά. Να αλλάζεις λωρίδα, αλλά να ορίζεις εσύ τον προορισμό αναζητώντας το όραμά σου. Γι' αυτό στηρίζουμε το ταξίδι μας αυτό στους ασφαλιστικούς μας συμ-

Επιθεωρητής
Εθνικής
Ασφαλιστικής
κ.Γιώργος
Φουφόπουλος





*Το ζεύγος
Γ. Φουφόπουλου.*

βούλους, στα διευθυντικά στελέχη και σ' όλο το προσωπικό υποστήριξης...» Ο κ. Φουφόπουλος υπογράμμισε ακόμη ότι «ονειρευόμαστε να καταρρίψουμε κάθε προηγούμενο ρεκόρ, να ανέβουμε και φέτος στο πρώτο σκαλί των διακρίσεων και σε ποιότητα και σε παραγωγή. Εμείς δημιουργούμε τις εξελίξεις. Εμείς καθορίζουμε την πορεία. Κάθε νέα χρονιά αποτελεί για εμάς πρόκληση και συνάμα εφελκυστήριο προόδου και αναγέννησης. Και φέτος στρέφουμε το βλέμμα ψηλά σε νέες απάτητες κορυφογραμμές και προκλήσεις».

Μιλώντας στην κάμερα του nextdeal.gr, ο κορυφαίος επιθεωρητής δήλωσε μεταξύ άλλων ότι «είναι πάρα πολύ σημαντικό και τιμητικό να είσαι η ατμοσφαιρική ενός χώρου και να τον καθοδηγείς στις εξελίξεις. Είναι τιμή για εμάς και θα το προσπαθούμε κάθε χρόνο» και συμπλήρωσε ότι «το 2019 είναι χρονιά μετασχηματισμού καθώς θα μπούμε στη χρησιμοποίηση των ηλεκτρονικών μέσων και των μέσων εκείνων που υποβοηθούν την ταχύτερη διεκπεραίωση και εξυπηρέτηση των πελατών και στο χαμήλωμα του κόστους παραγωγής των συμβολαίων και διάθεσής τους. Πιστεύω ότι και εδώ θα τα καταφέρουμε και θα είμαστε πρώτοι στην κερδοφορία, πρώτοι στη διατηρησιμότητα και πρώτοι στην παραγωγή νέων προϊόντων».

Σημειώνεται ότι την εκδήλωση χαιρέτισαν ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, αναπλ. γενικός δ/ντής της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο κ. Γιώργος Μακρής, Αναπληρωτής, γενικός διευθυντής, ο δ/ντής Δικτύων Πωλήσεων κ. Μιχάλης Τάσης, ο κ. Σωτήρης Σοφόπουλος, δ/ντής Υποστήριξης Πωλήσεων, και ο κ. Γιάννης Σηφάκης, δ/ντής Εταιρικής Επικοινωνίας, Marketing & Δημοσίων Σχέσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Οι 7 βασικοί στόχοι

Ο κ. Φουφόπουλος προσδιόρισε τους 7 βασικούς στόχους που θα οδηγήσουν την Επιθεώρηση στη μέγιστη απόδοση, με τα πιο κερδοφόρα αποτελέσματα για το 2019:

- ▶ **Αύξηση επικοινωνίας με τους ήδη υπάρχοντες 100.000 πελάτες και ζητώντας τους την ενεργή στήριξη του έργου μας.**
- ▶ **Εξέλιξη όλων των συνεργατών σε νέες βαθμίδες και τριπλασιασμός στην παραγωγικότητά τους.**
- ▶ **Εκπαίδευση και εξειδίκευση σε όλες τις κατηγορίες προϊόντων και δημιουργία νέων αγορών.**
- ▶ **Δημιουργία τμήματος εξυπηρέτησης μεγάλων πελατών ανάλογα με το χώρο (ναυτιλία, τουρισμός, βιομηχανία, εμπόριο).**
- ▶ **Ανάπτυξη σχέσεων με όλους τους συλλόγους Απόδημου Ελληνισμού για online εξυπηρέτησή τους για τα θέματά τους στην Ελλάδα.**
- ▶ **Διάθεση προϊόντων μας στον τομέα του τουρισμού, των υποδομών, της λειτουργίας και των τουριστών.**
- ▶ **Και το πιο φιλόδοξο απ' όλα... Θέλουμε ο κάθε ένας συνεργάτης να φέρει και να υποστηρίξει άλλον έναν και ο κάθε πελάτης να μας συστήσει άλλον έναν πελάτη.**

Η Επιθεώρηση Φουφόπουλου σε αριθμούς

- ▶ **18 έδρες γραφείων σε όλη την επικράτεια.**
- ▶ **6 διευθυντές γραφείων, 5 υποδιευθυντές και 31 unit μάνατζερ.**
- ▶ **20 νέοι συνεργάτες.**
- ▶ **300 ασφαλιστικοί σύμβουλοι.**
- ▶ **51 εκατομμύρια χαρτοφυλάκιο.**
- ▶ **95.000 πελάτες.**
- ▶ **50.000 ραντεβού πώλησης με υποψήφιους πελάτες.**
- ▶ **7.700 νέα συμβόλαια στον κλάδο υγείας με συνολικά ασφάλιστρα 7 εκατομμύρια.**
- ▶ **Διατήρηση ενός μεγάλου πλήθους πελατών στους γενικούς κλάδους με ασφάλιστρα 4 εκατομμύρια.**
- ▶ **90,61% διατηρησιμότητα τριετίας.**
- ▶ **16.809 νέοι πελάτες στο χαρτοφυλάκιο.**
- ▶ **Υποστήριξη 3.000 δωρεάν ασφαλιστηρίων νεογέννητων.**



*Ο κ. Μιχάλης
Τάσης.*



ΣΥΜΕΩΝ ΜΑΚΕΔΟΣ

Η ασφάλιση ζωής είναι πράξη αγάπης

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος μοιάζει με τον ιεραπόστολο, σύμφωνα με τον Συμεών Μακέδο, ο οποίος έχει αναδειχθεί ως Star Agent -ύψιστος τίτλος για ασφαλιστικό σύμβουλο- στη MetLife. Μιλώντας στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και στον Κωστή Σπύ-



Συνέντευξη στον
ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ

ρου, ο κ. Μακέδος τονίζει ότι η ασφάλιση ζωής είναι πάνω απ' όλα μια πράξη αγάπης. Χαρακτηρίζει την ασφαλιστική βιομηχανία και εκτιμά ότι η αγορά ωριμάζει αναζητώντας έναν νέου τύπου επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο.

Δραστηριοποιείστε στο Νομό Καβάλας και ευρύτερα σε όλη την περιοχή της Μακεδονίας με τη MetLife. Πώς ξεκίνησε η ενασχόλησή σας με το χώρο των ασφαλίσεων;

Γεννήθηκα και μεγάλωσα στην Καβάλα. Δραστηριοποιούμαι στην ασφαλιστική αγορά εδώ και 23 χρόνια, ενώ την τελευταία δεκαετία έχω διευρύνει τη δραστηριότητά μου σε όλους θα έλεγα τους όμορους της Καβάλας νομούς. Θεωρώ, δε, ότι η πρόσβαση σε ένα αστικό κέντρο -όπως για παράδειγμα η Θεσσαλονίκη- είναι σημαντική για όσους θέλουν να κάνουν «πρωταθλητισμό» στο χώρο μας.

Αποφάσισα να γίνω ασφαλιστικός σύμβουλος σε ηλικία 25 ετών. Το σπουδαιότερο ρόλο σε αυτή την απόφαση έπαιξε το γεγονός ότι η συγκεκριμένη δουλειά έχει κοινά γνωρίσματα τόσο με το χαρακτήρα μου όσο και με το αντικείμενο των σπουδών μου, που είναι η θεολογική επιστήμη – είμαι απόφοιτος της Θεολογικής Σχολής του ΑΠΘ. Ανθρωποκεντρικότητα, αγάπη, προσφορά: αυτά τα στοιχεία αποτελούν, πιστεύω, την πεμπτουσία των υπηρεσιών που παρέχουμε. Η ασφάλιση ζωής είναι πάνω απ' όλα μια πράξη αγάπης. Για όσους γνωρίζουν, άλλωστε, υπάρχει στη Γραφή η παραβολή των ταλάντων.

Αισθάνομαι την υποχρέωση και απέναντι στον Θεό να δίνω κάθε μέρα τον καλύτερο εαυτό μου, να αναπτύσσω το όποιο ταλέντο μου και να το «επιστρέφω» στους συνανθρώπους μου και την κοινωνία, με υπεύθυνες και χρήσιμες υπηρεσίες. Αυτό πιστεύω ότι οφείλει να παρακινεί τον καθένα μας, ώστε να προσπαθεί για το καλύτερο στον τομέα που έχει επιλέξει.

Εμείς όμως, ως ασφαλιστικοί σύμβουλοι, έχουμε ένα σπουδαίο επιπλέον κίνητρο. Κι αυτό είναι η ίδια η φύση της δουλειάς μας, η οποία αφορά την ασφάλεια ζωής: ένα ύψιστο αγαθό, το οποίο εμείς προσφέρουμε. Εμείς αναλαμβάνουμε την ευθύνη να είμαστε ενεργά παρόντες στη ζωή των ασφαλισμένων μας, τη στιγμή ακριβώς που θα μας χρειαστούν. Για μένα, λοιπόν, η ασφάλιση είναι αγάπη.

Εκτιμάτε ότι η περιφέρεια, και δη ο Νομός Καβάλας,

χρειάζεται ειδικά ασφαλιστικά προϊόντα; Για ποια προϊόντα υπάρχει μεγαλύτερη ζήτηση αυτή την εποχή;

Σίγουρα παρατηρείται αυξημένο ενδιαφέρον για τα συμβόλαια υγείας, κυρίως για νοσοκομειακές καλύψεις και για προγράμματα προστασίας απέναντι σε σοβαρές παθήσεις. Όχι μόνο στην Καβάλα, αλλά σε όλη την Ελλάδα.

Αυτό είναι ένα δεδομένο στο οποίο καθημερινά προσπαθώ να ανταποκριθώ. Αλλά, ιδιαίτερη για εμένα πρόκληση αλλά και ευκαιρία, και καθημερινό μου μέλημα, αποτελεί η εκ νέου ανάδειξη της αποταμιευτικής κουλτούρας του Έλληνα. Στη χώρα μας, οι άνθρωποι διαχρονικά αποταμίευαν χρήματα όταν τους περισσεύαν και το έκαναν με διαφορετικούς τρόπους με βάση τις παραδοσιακές σταθερές, όπως τη γη «η οποία δεν χάνει ποτέ την αξία της», τον χρυσό, τα κρατικά ομόλογα ή την κλασική τραπεζική αποταμίευση κ.α. Τα τελευταία χρόνια η κρίση οδήγησε τους ανθρώπους στην επιστροφή σε ακραίες λύσεις, όπως ο «κουμπαράς» κάτω από τα στρώματα, και άλλες ευφυείς κρύπτες, που μπορεί να σκεφτεί ο πολίτης για να προστατέψει τις οικονομίες του.

Σήμερα, η συστηματική και έγκαιρη αποταμίευση, με μακροχρόνιο ορίζοντα, είναι σημαντική για την κάλυψη μελλοντικών αναγκών, όπως είναι οι σπουδές των παιδιών,

αλλά και η διασφάλιση ενός ικανοποιητικού εισοδήματος μετά τη σύνταξη

Η ασφαλιστική αγορά αποτελεί έναν αξιόπιστο πυλώνα αποταμίευσης, τον οποίο επιλέγουν όλο και περισσότεροι πολίτες, όπως φαίνεται από όλες σχεδόν τις σχετικές έρευνες. Η αξιοπιστία του έχει ενισχυθεί ακόμη περισσότερο τα τελευταία χρόνια, με τη θέσπιση ενός ενιαίου, ιδιαίτερα αυστηρού πλαισίου εποπτείας, του Solvency II, το οποίο διασφαλίζει τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών. Ήδη, εκατοντάδες εκατομμύρια πολίτες στην Ευρώπη συμπληρώνουν τις συντάξεις και τα εφάπαξ τους από τις ασφαλιστικές εταιρείες, ώστε να έχουν το εισόδημα που επιθυμούν προκειμένου να πραγματοποιήσουν τα σχέδια τους.

Υπάρχει ενδιαφέρον από τα νέα παιδιά στην περιοχή να ασχοληθούν επαγγελματικά με την ασφαλιστική βιομηχανία;

Η προσέλκυση νέων, ικανών ανθρώπων στο χώρο παρουσιάζει θα έλεγα δυσκολίες, όχι μόνο στην περιοχή μας, αλλά και ευρύτερα. Κατά τη γνώμη μου, αυτό συμβαίνει γιατί η ασφαλιστική αγορά, καθώς ωριμάζει, αναζητά έναν νέο τύπο ασφαλιστικών συμβούλων, με υψηλή κατάρτιση, ικανότητες και επαγγελματισμό. Ταυτόχρονα, υπάρχει στη χώρα μας και μια κουλτούρα που παραδοσιακά ευνοεί τη μισθωτή εργασία ως επιλο-



Οι κ.κ. Γ. Αναστόπουλος, Head of Face to Face DSF, Σ. Μακέδος και Κ. Αποστολίδης, CEO Metlife.

γή σταδιοδρομίας. Αυτό, όμως, σταδιακά αρχίζει να αλλάζει μετά την κρίση και προς αυτή την κατεύθυνση προσπαθούμε να συμβάλουμε ως εταιρία.

Είστε μέλος στο Million Dollar Round Table, στον IARFC και ισόβιο μέλος στη LIMRA. Πώς «κατακτήθηκαν» αυτές οι διακρίσεις και πώς συμβάλλουν στην επαγγελματική ενδυνάμωση του ασφαλιστή;

Η φιλοδοξία να πετύχω στη δουλειά μου με συνδότευε από τα πρώτα επαγγελματικά μου βήματα. Ήταν το κίνητρο για να θέτω συνεχώς υψηλότερους στόχους και να βάζω διαρκώς στοίχημα με τον εαυτό μου, προκειμένου να βελτιωθώ και να επιδιώξω καλύτερες επιδόσεις. Το μεγαλύτερο στοίχημα, για μένα, είναι η αποφυγή της στασιμότητας. Είναι η αφύπνιση των κρυμμένων δυνατοτήτων που όλοι διαθέτουμε και που, αν τις αξιοποιήσουμε, μπορούμε να πετύχουμε πολλά. Η προσωπική βελτίωση είναι το μόνιμο στοίχημα που οφείλουμε να βάζουμε με τον εαυτό μας, προκειμένου να διακριθούμε στη δουλειά μας και να επισπράξουμε συγκινήσεις που δεν θα μπορούσαμε καν να ονειρευτούμε. Οι διακρίσεις αυτές συμβάλλουν, με τη σειρά τους, στο να πετυχαίνουμε ακόμη καλύτερα αποτελέσματα στην παραγωγή μας και να εξασφαλίζουμε μια «γεμάτη» ζωή, με σημαντικές οικονομικές απολαβές και επαγγελματική αναγνώριση.

Παράλληλα έχετε «αποσπάσει» και άλλες σημαντικές διακρίσεις. Μιλήστε μας και για αυτές.

Στην εταιρεία μου, τη MetLife, έχω την τιμή να φέρω τον τίτλο του STAR AGENT -που αποτελεί τον ύψιστο παραγωγικό τίτλο της εταιρείας στην Ελλάδα- και να συμμετέχω ανελλιπώς σε



όλους τους διαγωνισμούς που διοργανώνει διεθνώς. Ωστόσο, ανάμεσα σε όλες τις βραβεύσεις και τις διακρίσεις, θεωρώ ότι η πιο σημαντική ίσως στιγμή της καριέρας μου ήταν το βραβείο ήθους «Γ. Σκαλίνγκος», το οποίο μου απένειμαν οι συνάδελφοί μου στη MetLife το 2015. Η αναγνώριση από τους συνοδοιπόρους και «συναγωνιστές» μου σε αυτή τη δουλειά ήταν για μένα ύψιστη τιμή.

Γενικότερα, εκτιμάτε ότι η διά βίου εκπαίδευση θα βοηθήσει περαιτέρω το αγαθό της ιδιωτικής ασφάλισης;

Η διά βίου εκπαίδευση είναι αναμφισβήτητα χρήσιμη σε όλους τους τομείς

Στους νέους -και όχι μόνο- συναδέλφους, θα ήθελα μέσα απ' τα βάθη της καρδιάς μου να τονίσω ότι είμαστε τυχεροί που κάνουμε αυτή τη δουλειά. Μια δουλειά που μας κρατά ζωντανούς, ανταμείβει τις προσπάθειές μας, μας παρέχει εκπαίδευση, αναγνώριση και προοπτική.

δραστηριότητας ενός ατόμου. Αυτό ισχύει κατεξοχήν στη δουλειά μας, στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης. Είναι απαραίτητο για όλους μας να ανανεώνουμε, να αναβαθμίζουμε και να επικαιροποιούμε τις γνώσεις και τις δεξιότητές μας. Άλλωστε, η προσαρμοστικότητα, η ευελιξία και η θετική στάση απέναντι στην αλλαγή είναι βασικά στοιχεία που πρέπει να διαθέτει κανείς στο ψυχικό του οπλοστάσιο.

Η MetLife επενδύει στρατηγικά στον τομέα της εκπαίδευσης, αξιοποιώντας τα εξελιγμένα εργαλεία που διαθέτει ένας παγκόσμιος οργανισμός: e-learning, σεμινάρια, workshops, one to one meetings κ.λπ. Έχει ένα δομημένο σύστημα εκπαίδευσης που μας παρέχει τις ευκαιρίες, αλλά και τα εφόδια να μαθαίνουμε συνεχώς, να γινόμαστε καλύτεροι στη δουλειά μας και βεβαίως να βελτιώνουμε την εμπειρία των πελατών μας.

Πραγματοποιήσατε πρόσφατα στη Θεσσαλονίκη μια εκδήλωση, διαφορετική από τις άλλες, την οποία παρακολούθησα και εγώ ως δημοσιογράφος, αλλά και υψηλόβαθμα στελέχη της MetLife. Γιατί αισθανθήκατε την ανάγκη να πείτε

δημόσια «ευχαριστώ» προς τους πελάτες σας;

Στους απαιτητικούς καιρούς που ζούμε, έχει μεγάλη σημασία να βρίσκουμε τρόπους να καινοτομούμε, να διαφοροποιούμαστε και να εξελισσόμαστε στη δουλειά μας. Με αυτό το σκεπτικό, αισθάνθηκα την ανάγκη να παραθέσω αυτή τη δεξίωση προς τιμήν των πελατών μου -των ανθρώπων μου, όπως προτιμώ να τους αποκαλώ-, προκειμένου να ανταποδώσω, έστω και το ελάχιστο, την τιμή που πρώτοι οι ίδιοι μου δείχνουν με την εμπιστοσύνη τους όλα αυτά τα χρόνια. Με το να με επιλέγουν ως σύμβουλο και συνεργάτη τους, με το να προσπαθούμε μαζί να βρίσκουμε νέα μονοπάτια για δημιουργήσουμε αξία, ακολουθώντας πάντα το δρόμο της αρετής, της έντιμης προσπάθειας και της ανθρωπιάς.

Είναι πραγματικά μοναδικό να ξεκινάς μια επαγγελματική συνεργασία και στην πορεία αυτή να εμπλουτίζεται από όλα αυτά τα ωραία συναισθήματα που χαρακτηρίζουν μια φιλία: εμπιστοσύνη, οικειότητα, αλληλοκατανόηση, αλtruισμός, αγάπη. Οφείλω, λοιπόν, σε κάθε έναν ξεχωριστά από τους πελάτες μου ένα εκ βαθέων ευχαριστώ για το δώρο της αγάπης και της πίστης που μου έχουν προσφέρει. Τους οφείλω, επίσης, την υπόσχεση ότι θα συνεχίσω να προσπαθώ, ώστε να είμαι αντάξιος της εμπιστοσύνης τους.

Σε αυτούς αφιέρωσα τη βραδιά εκείνη, για τη διαδρομή που βαδίζουμε όλα αυτά τα χρόνια, αλλά και για αυτά που

θα ακολουθήσουν. Σε αυτούς αφιέρωσα την υψηλή διάκριση που έλαβα μέσα στο 2018 και ελπίζω ότι, με τη βοήθεια του Θεού, θα μπορέσουμε να μοιραστούμε κι άλλες τέτοιες στιγμές στο μέλλον.

Πώς βλέπετε το μέλλον της ασφάλισης στη χώρα μας και ποιο είναι το μήνυμα που θα θέλατε να στείλετε μέσω του περιοδικού «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στους ασφαλιστές της Αθήνας, αλλά και στα νέα παιδιά που «μαστιίζονται» από την ανεργία;

Κατά τη γνώμη μου, οι δυνατότητες ανάπτυξης του κλάδου στη χώρα μας είναι σημαντικές, αλλά αφορούν κυρίως τους άριστους επαγγελματίες. Για το λόγο αυτόν, είναι σημαντικό να φροντίζουμε καθημερινά για τη βελτίωση των επαγγελματικών μας δεξιοτήτων, αλλά και για την πιστή εφαρμογή μιας συγκεκριμένης στρατηγικής με μεθοδολογίας στην πώληση, ώστε να βελτιώνουμε συνεχώς τις επιδόσεις μας. Με αυτές τις προϋποθέσεις, μπορούμε να αξιοποιήσουμε νέες ευκαιρίες ανάπτυξης, να εξασφαλίσουμε υψηλές οικονομικές απολαβές, αλλά και σημαντικές διακρίσεις, ευκαιρίες για συμμετοχή σε μεγάλους οργανισμούς όπως το MDRT, ευκαιρίες για επαφές και γνωριμίες κ.λπ. Όλα αυτά μας δίνουν τη

δυνατότητα να αναβαθμίζουμε συνεχώς τη θέση μας και να προοδεύουμε επαγγελματικά, όντας παράλληλα χρήσιμοι στην κοινωνία. ■

Στους νέους -και όχι μόνο- συναδέλφους, θα ήθελα μέσα απ' τα βάθη της καρδιάς μου να τονίσω ότι είμαστε τυχεροί που κάνουμε αυτή τη δουλειά. Μια δουλειά που μας κρατά ζωντανούς, ανταμείβει τις προσπάθειές μας, μας παρέχει εκπαίδευση, αναγνώριση και προοπτική. Μια δουλειά που μας προσφέρει τη σιγουριά ότι δεν θα μείνουμε ποτέ άνεργοι. Εάν μπορούσα να μοιραστώ κάτι τελευταίο με όλους τους συναδέλφους, είναι μια συμβουλή που σε μένα έχει φανεί ιδιαίτερα χρήσιμη:

**Μάθε να ακούς
Η ευκαιρία
μπορεί να χτυπήσει
την πόρτα σου
πολύ σιγά**



Οι κ.κ. Κ. Σπύρου, Nextdeal.gr,
Σ. Μακέδος και Κ. Αποστολίδης,
CEO Metlife.



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση του Σ. Μακέδου προς τιμήν των πελατών του στη Θεσσαλονίκη.

Στην πρώτη γραμμή οι ασφαλισμένοι της



Ο κ. Γιώργος Μινέττας, αντιπρόεδρος και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας.

Αποζημιώσεις 27 εκατ. ευρώ για το 2018 κατέβαλε η Μινέττα Ασφαλιστική, υπογραμμίζοντας την πρώτη της προτεραιότητα για άμεση και δίκαιη αποζημίωση για τους ασφαλισμένους της. Στο σύνολο των αποζημιώσεων συμπεριλαμβάνονται, μεταξύ των άλλων, και οι περιπτώσεις αποζημιώσεων που δόθηκαν στους κατόχους οχημάτων που επλήγησαν στην καταστροφική πυρκαγιά στο Μάτι, κάποιες εκ των οποίων δόθηκαν μέσω του επιδόματος ολοσχερούς καταστροφής, κάλυψη που συμπεριλαμβάνεται δωρεάν στο βασικό ασφαλιστήριο της MINETTA. Η εταιρεία πέτυχε, επίσης, σημαντική αύξηση στην παραγωγή της (άνω του 10%), η οποία συνοδεύτηκε από αντίστοιχη αύξηση του πλήθους των συμβολαίων. Σημειώνεται ότι για ένα ακόμα έτος, τόσο οι ασφαλισμένοι στην εταιρεία όσο και οι συνεργαζόμενοι διameσολαβητές απέδειξαν έμπρακτα την εμπιστοσύνη τους σε αυτήν, καθώς το ποσοστό διατηρησιμότητας ήταν ιδιαίτερα υψηλό και άγγιξε το 90%. Η Μινέττα Ασφαλιστική συνεχίζει για πέμπτη δεκαετία τη δραστηριοποίησή της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, προσφέροντας ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα, προσαρμοσμένα στις ανάγκες των ασφαλισμένων και με σταθερή προσήλωση στη διαρκή βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών της.

Επανεξελέγη πρόεδρος του Συστήματος Φιλικού Διακανονισμού για τη διετία 2019-2020 ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς. Η νέα Διαχειριστική Επιτροπή μετά τις σχετικές αρχαιρεσίες εξέλεξε τον κ. Δ. Ζορμπά και πάλι ως πρόεδρο, ανανεώνοντας την επιτυχημένη του θητεία για δύο ακόμα χρόνια. Μετά τη συγκρότηση σε σώμα η σύνθεση της νέας Διαχειριστικής Επιτροπής έχει ως εξής: Πρόεδρος: Δημήτρης Ζορμπάς, Γενικός Γραμματέας: Γιώργος Παπαντωνόπουλος, Ταμίας: Ιωάννα Ηλιοπούλου, Μέλη: Φώτης Ζέρβας, Παναγιώτης Μαρκόπουλος, Ανδρέας Σούλης, Γιώργος Σπαντιδάκης, Τεχνικός Σύμβουλος: Σωτήρης Ματσιούλας.



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς.

Σύστημα Φιλικού Διακανονισμού Νέα θητεία για τον Δημήτρη Ζορμπά

Επανεξελέγη πρόεδρος του Συστήματος Φιλικού Διακανονισμού για τη διετία 2019-2020 ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς. Η νέα Διαχειριστική Επιτροπή μετά τις σχετικές αρχαιρεσίες εξέλεξε τον κ. Δ. Ζορμπά και πάλι ως πρόεδρο, ανανεώνοντας την επιτυχημένη του θητεία για δύο ακόμα χρόνια.

Μετά τη συγκρότηση σε σώμα η σύνθεση της νέας Διαχειριστικής Επιτροπής έχει ως εξής: Πρόεδρος: Δημήτρης Ζορμπάς, Γενικός Γραμματέας: Γιώργος Παπαντωνόπουλος, Ταμίας: Ιωάννα Ηλιοπούλου, Μέλη: Φώτης Ζέρβας, Παναγιώτης Μαρκόπουλος, Ανδρέας Σούλης, Γιώργος Σπαντιδάκης, Τεχνικός Σύμβουλος: Σωτήρης Ματσιούλας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Οι κορυφαίοι της Επιθεώρησης Κελεσίδη

Στη Γυάλινη Αίθουσα του Συνεδριακού Κέντρου, πραγματοποιήθηκε η συγκέντρωση της Επιθεώρησης Κελεσίδη, καθώς και η βράβευση των καλύτερων του έτους 2018. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, ο διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιχάλης Τάτσης απένειμε τα βραβεία στους κορυφαίους της Επιθεώρησης. Όπως τονίζεται, όλοι οι άνθρωποι της Επιθεώρησης υποσχέθηκαν ότι το 2019 θα είναι, «έχοντας ξεπεράσει τα προβλήματα, ειδικά της υγείας», συνεπείς στους προσωπικούς τους στόχους αλλά και της εταιρείας.

Οι καλύτεροι

Κλάδος Ζωής και Υγείας: 1ος Διονύσης Βοζίκης, 2η Μαρία Σκοπελίτου, 3η Μαρία Βαρβαλούκα, 4η Διαμάντω Κοκόλη, 5η Γεωργία Λαμπρόγλου, 6ος Αντώνης Γιαννησιάνης, 7η Μαρία Πολιτάκη. Γενικοί Κλάδοι: 1ος & 10ος στην εταιρεία Γιώργος Καζάνης



Στιγμιότυπο από τις βραβεύσεις.



Η προστασία σας
είναι νομική μας υπόθεση



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

www.ARAG.gr

Αθήνα: 210 74 90 800 - Θεσσαλονίκη: 2310 520 720 - Πάτρα: 2610 275 211
e-mail: info@arag.gr | thessaloniki@arag.gr | patra@arag.gr



Ο κ. Δημήτρης Βασιλειάδης.

Επικεφαλής πωλήσεων της MetLife για την Ελλάδα αναλαμβάνει από την 1η Ιουλίου ο κ. Δημήτρης Βασιλειάδης, συνεχίζοντας την επιτυχημένη του πορεία. Ο Δημήτρης Βασιλειάδης, που κατέχει ως τώρα τη θέση του διοικητικού διευθυντή της MetLife Ελλάδος και Κύπρου, θα έχει πλέον την ευθύνη για τη διαχείριση και την ανάπτυξη όλων των καναλιών διανομής της εταιρείας, αναφερόμενος στον γενικό διευθυντή Ελλάδας και Κύπρου της MetLife, κ. Κυριάκο Αποστολίδη.

Ο κ. Βασιλειάδης εντάχθηκε στο δυναμικό της MetLife Ελλάδος το 2004 ως στέλεχος του αναλογιστικού τμήματος, του οποίου ανέλα-

Δυναμικό ξεκίνημα για τις πωλήσεις

βε τη διεύθυνση τρία χρόνια αργότερα. Το 2012 ανέλαβε τα καθήκοντα του Financial Controller στην οικονομική διεύθυνση της εταιρείας, συμβάλλοντας σημαντικά στην εύρυθμη λειτουργία και στην επίτευξη των στόχων της. Χάρη στις επιχειρησιακές του γνώσεις, στις δεξιότητες διαχείρισης και τη στρατηγική του εστίαση, το 2014 ανέλαβε τη θέση του Head of Operations.

«Η δυναμική ανάπτυξη των πωλήσεων αποτελεί βασικό πυλώνα της στρατηγικής μας, συνεχίζουμε να επενδύουμε στην περαιτέρω ενίσχυση των εσωτερικών δομών μας, με κινητήριο μοχλό τους ανθρώπους μας, την ατομική τους ανάπτυξη και εξέλιξη μέσα στην εταιρεία μας, την αξιοποίηση του ταλέντου τους», τόνισε ο γενικός διευθυντής Ελλάδας και Κύπρου της MetLife, κ. Κυριάκος Αποστολίδης. «Ο Δημήτρης Βασιλειάδης, ένα στέλεχος με υψηλή τεχνογνωσία, επαγγελματικό ήθος και αποτελεσματικότητα, μπορεί να ηγηθεί αυτής της προσπάθειας. Είμαστε βέβαιοι ότι οι ικανότητες και η εμπειρία του θα συμβάλουν αποφασιστικά στην περαιτέρω ανάπτυξή μας. Του ευχόμα-

στε καλή επιτυχία στα νέα του καθήκοντα», πρόσθεσε ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης.

Από την πλευρά του, ο κ. Δημήτρης Βασιλειάδης, αναφερόμενος στον νέο του ρόλο, σχολίασε ότι «η ανάληψη ενός τέτοιου ρόλου στρατηγικής σημασίας για την περαιτέρω ανάπτυξη της MetLife αποτελεί για μένα μια μεγάλη πρόκληση και μία μεγάλη ευθύνη. Η υψηλή ανταγωνιστικότητα των προϊόντων της, η αξιοποίηση καινοτόμων ψηφιακών εργαλείων και κυρίως μια σύγχρονη ανθρωποκεντρική προσέγγιση, εστιασμένη στις ανάγκες των ασφαλισμένων μας και των συνεργατών μας, θα αποτελέσουν τα εφόδια για την περαιτέρω ενίσχυση της παραγωγής και των δικτύων πωλήσεων της εταιρείας στα επόμενα χρόνια. Σε αυτόν το στόχο σκοπεύω να συμβάλω με όλες μου τις δυνάμεις», υπογραμμίζει ο κ. Βασιλειάδης.

Ο Δημήτρης Βασιλειάδης είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου στην Αναλογιστική Επιστήμη από το Πανεπιστήμιο Heriot – Watt του Εδιμβούργου, καθώς και πτυχίου στη Στατιστική και Ασφαλιστική Επιστήμη από το Πανεπιστήμιο Πειραιά. Είναι, επίσης, μέλος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος από το 2008 και μέλος του Δ.Σ. από το 2017.



MetLife

Υπεύθυνη Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας η Θάλεια Αγγελίδη

Ένα στέλεχος με πολυετή πείρα στην αγορά, η κ. Θάλεια Αγγελίδη, ανέλαβε καθήκοντα υπεύθυνης Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας της MetLife Ελλάδος. Η κ. Αγγελίδη διαθέτει περισσότερα από 18 χρόνια εμπειρίας στο χώρο του μάρκετινγκ και της επικοινωνίας. Στο πλαίσιο του διπλού ρόλου της, η κ. Αγγελίδη θα αναφέρεται άμεσα στον υπεύθυνο Μάρκετινγκ του EMEA και έμμεσα στον υπεύθυνο Επικοινωνίας της Ευρώπης της MetLife και στον γενικό διευθυντή Ελλάδος και Κύπρου.

Η Θάλεια Αγγελίδη έχει σπουδάσει Μάρκετινγκ στο Deree College και Διοίκηση Επιχειρήσεων στο ALBA Graduate Business School.

Ο γενικός διευθυντής Ελλάδος και Κύπρου της MetLife, κ. Κυριάκος Αποστολίδης, τόνισε ότι «τόσο η αποτελεσματική εταιρική επικοινωνία με τους πελάτες μας

και με την αγορά όσο και η διαρκής ενίσχυση των λειτουργιών Marketing αποτελούν βασικά συστατικά της στρατηγικής μας.

Είμαι βέβαιος ότι η Θάλεια, με την εμπειρία και τις ικανότητές της, θα συμβάλει ουσιαστικά στην επίτευξη των στόχων μας και στους δύο αυτούς τομείς», καλωσορίζοντας εκ μέρους όλων την κ. Αγγελίδη στην ομάδα της MetLife.

«Με μεγάλη χαρά εντάσσομαι στο δυναμικό της MetLife, μιας εταιρείας η οποία αποτελεί σημείο αναφοράς στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης παγκοσμίως, αλλά και στην Ελλάδα. Είμαι ευτυχής που μου δίνεται η ευκαιρία να συνεισφέρω με τις δικές μου δυνάμεις στην επίτευξη των στρατηγικών της στόχων και στην περαιτέρω ενίσχυση της ηγετικής θέσης της στην αγορά», δήλωσε η κ. Αγγελίδη.



Εξαγορά-ορόσημο στην ασφαλιστική διαμεσολάβηση

**Αποτελεί μία εξέλιξη που διευρύνει
τις δυνατότητές μας να παρέχουμε
τόσο στους υφιστάμενους και
μελλοντικούς πελάτες μας όσο και
στους μεγαλύτερους επιχειρηματικούς
πελάτες της μεγαλύτερης ελληνικής
τράπεζας εξαιρετικές υπηρεσίες,
παγκόσμιας εμβέλειας**



Ο κ. Δημήτρης
Τσεσμετζόγλου.

Το πιο σημαντικό ορόσημο στην ιστορία της Matrix μέχρι σήμερα χαρακτήρισε ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO του ομίλου MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers, την εξαγορά της «ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΜΕΣΙΤΕΣ Α.Ε.», θυγατρικής εταιρείας ασφαλιστικής διαμεσολάβησης της μεγαλύτερης ελληνικής τράπεζας, σε συνέχεια της από 31.12.2018 συμφωνίας αγοραπωλησίας μετοχών. Συγκεκριμένα, τα τελικά τεχνικά βήματα της εξαγοράς, η οποία πραγματοποιήθηκε με την ως άνω συμφωνία, ολοκληρώθηκαν παράλληλα με τη στρατηγική συμμαχία με τον όμιλο Howden Broking Group, έναν από τους μεγαλύτερους σε κύκλο εργασιών διεθνείς ομίλους ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

«Η εξαγορά της "ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΜΕΣΙΤΕΣ" θωρακίζεται περαιτέρω από τη στρατηγική συμμαχία με τον όμιλο Howden», υπογράμμισε ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου. «Παράλληλα, αποτελεί μία εξέλιξη που διευρύνει τις δυνατότητές μας να παρέχουμε τόσο στους υφιστάμενους και μελλοντικούς πελάτες μας όσο και στους μεγαλύτερους επιχειρηματικούς πελάτες της μεγαλύτερης ελληνικής τράπεζας εξαιρετικές υπηρεσίες, παγκόσμιας εμβέλειας, πάντα με τα ποιοτικά κριτήρια και τις υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, που αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της φιλοσοφίας του ομίλου MATRIX. Πρόκειται για το πιο σημαντικό ορόσημο στην ιστορία της MATRIX μέχρι σήμερα και είμαστε ικανοποιημένοι που με ενι-

σχυμένη οικονομική ισχύ και άμεση διεθνή πρόσβαση μπορούμε να εγγυηθούμε προς πάσα κατεύθυνση ακόμη πιο εκτεταμένο, πιο ανταγωνιστικό και ολοκληρωμένο φάσμα λύσεων, προϊόντων και υπηρεσιών ασφάλισης και αντασφάλισης», σημείωσε ο κ. Τσεσμετζόγλου.

Από την πλευρά του, ο CEO του ομίλου Howden Broking Group κ. José Manuel González ανέφερε: «Είμαστε ιδιαίτερα ευτυχείς για τη στρατηγική συμμαχία με τη MATRIX, μια ηγετική δύναμη αντασφάλισης στην ελληνική και την κυπριακή αγορά, ειδικά σε αυτήν την κομβική περίοδο για την ανάπτυξη της εξέλιξης. Η συνεργασία αυτή θα χαρακτηριστεί από το συνδυασμό της δυναμικής της MATRIX στις τοπικές αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται σε συνδυασμό με τη διεθνή εμβέλεια της Howden. Είμαστε βέβαιοι ότι το αποτέλεσμα αυτής της συμμαχίας θα είναι άκρως επωφελές για το σύνολο του πελατολογίου της MATRIX». Οικονομικός και νομικός σύμβουλος της MATRIX ήταν η Canaccord Genuity και η Field Fisher αντίστοιχα, ενώ η Norton Rose Fulbright ήταν ο νομικός σύμβουλος του ομίλου Hyperion. Σημειώνεται μάλιστα ότι η MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers at Lloyd's κατέχει ηγετική θέση στις αγορές της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και παρουσία σε πέντε χώρες. ■



υδρογείος Ενίσχυσε το δείκτη φερεγγυότητας

Ασφαλής Δύναμη

Με την καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση υποδέχθηκε τη νέα χρονιά η Υδρογείος Ασφαλιστική. Η Υδρογείος Ασφαλιστική έχει λόγους να γιορτάζει με τους ανθρώπους της μια χρονιά σημαντικών επιτευγμάτων, ανέφερε στο καλωσόρισμά του ο κ. Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, συνεχίζοντας: «Για άλλη μια χρονιά, το 2018, η εταιρεία μας σημείωσε κερδοφορία που θα ξεπεράσει τα 6,5 εκατ. ευρώ. Ενίσχυσε τα οικονομικά της μεγέθη και αύξησε ακόμη περισσότερο, κατά 23 μονάδες, το δείκτη φερεγγυότητάς της. Επιπλέον, με τις δικές σας προσπάθειες και τον υψηλό επαγγελματισμό σας συμβάλατε ώστε η εταιρεία να καταγράψει ένα από τα υψηλότερα ποσοστά ανάπτυξης στην ασφαλιστική αγορά -14,3% αύξηση στα μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα- αλλά και, όπως πάντα, υψηλότερα ποσοστά ικανοποίησης από ασφαλισμένους και συνεργάτες μας σε όλη την Ελλάδα». Ο κ. Π. Κασκαρέλης αναφέρθηκε επίσης στη νέα γενιά της Διεύθυνσης Πωλήσεων, η οποία ανέπτυξε αξιόλογη παραγωγική δραστηριότητα, και το 2019 θα ενισχύσει με δυναμισμό την προώθηση των προϊόντων και των υπηρεσιών της εταιρείας.

Εγκάρδιες ευχές απηύθυνε στη συνέχεια ο κ. Αναστάσιος Κα-



Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης (στο κέντρο), ο Παύλος Κασκαρέλης (δεξιά) και ο κ. Νάκης Αντωνίου.

σκαρέλης, πρόεδρος Δ.Σ. της Υδρογείου Ασφαλιστικής, τονίζοντας ότι το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί την «ψυχή της εταιρείας και τη βάση πάνω στην οποία εδράζεται το πιο διακριτό στοιχείο στην 45χρονη πορεία της – ο ανθρωποκεντρικός της χαρακτήρας». Στην εκδήλωση, το «παρών» έδωσε όλη η ανώτατη διοίκηση της εταιρείας, μεταξύ αυτών ο κ. Λουκάς Κορομπίλης, γενικός διευθυντής, ο κ. Χρήστος Χατζηευθυμίου, αναπληρωτής γενικός διευθυντής και διευθυντής Βορείου Ελλάδος, καθώς και ο δρ Νάκης Αντωνίου, διευθύνων σύμβουλος, Υδρογείος Κύπρου.

Με κορυφαίες εταιρείες η αντασφαλιστική κάλυψη και το 2019

Με κορυφαίες αντασφαλιστικές εταιρείες θα συνεργαστεί και το 2019 η Μινέττα Ασφαλιστική.

Συγκεκριμένα, έχει εξασφαλίσει αντασφαλιστική κάλυψη από τις: SCOR, AMLIN, QBE, TOKIO MILLENNIUM, MAPFRE, KOREAN, DEVK, COVEA, NACIONAL RE, TRIGLAV, SAVA, GIC και CCR.

Όπως τονίζεται, η Μινέττα Ασφαλιστική ενισχύει



συνεχώς την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητά της, ώστε να ισχυροποιήσει περαιτέρω το αίσθημα ασφάλειας που προσφέρει επί σειρά ετών στους πελάτες της. Παράλληλα, με αυτόν τον τρόπο αυξάνει την ικανοποίηση των συνεργατών και των ασφαλισμένων της, εξασφαλίζοντας μεταξύ άλλων ταχύτατες αποζημιώσεις.



Με σιγουριά και όραμα καλύπτουμε τις ανάγκες της ζωής

*Στη ζωή, υπάρχει πάντα ένας διαφορετικός,
καλύτερος τρόπος να κάνουμε τα πάντα*



ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ



assurer tous les avens

CNP ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.

Λεωφόρος Συγγρού 162-166, ΤΚ: 17671 Καλλιθέα

τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414

email: cnpzais@cnpgreece.com

www.cnpzais.com

Βραβεύτηκε
από το Ολυμπιακό Μουσείο

Στη φωτογραφία διακρίνονται, από αριστερά προς τα δεξιά, οι ολυμπιονίκες Φωτεινή Βαβάτση, Χριστίνα Γιαζιτζίδου, Βούλα Κοζομπόλη, Πόπη Ουζούνη, ο διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής Δημήτρης Αναστασίου, η ολυμπιονίκης Αναστασία Κελεσίδου, η διευθύντρια του Ολυμπιακού Μουσείου Κυριακή Ουδατζή και οι ολυμπιονίκες Πολύμνια Σαρέγκου και Ιωάννα Μπούζιου. Καθιστοί μπροστά είναι οι ολυμπιονίκες Κλεάνθης Μπάργκας και Παρασκευή Πατουλίδου.

Μια ακόμη διάκριση για την Εθνική Ασφαλιστική, η οποία αυτή τη φορά βραβεύτηκε για τη συνεχή και έμπρακτη υποστήριξή της στο έργο που επιτελεί το Ολυμπιακό Μουσείο.

Η βράβευση έλαβε χώρα στη Θεσσαλονίκη στο πλαίσιο εκδήλωσης που διοργάνωσε το Ολυμπιακό Μουσείο προκειμένου να τιμήσει τα νέα μέλη της ολυμπιακής οικογένειας, αλλά και όλους όσους συμβάλλουν ενεργά στο όραμα του Ολυμπισμού. Επισημαίνεται ότι η Εθνική Ασφαλιστική είναι μέγας χορηγός του Ολυμπιακού Μουσείου, επιχορηγώντας σταθερά τα ασφάλιστρα Πυρός και Αστικής Ευθύνης.

Νέος γενικός διευθυντής
ο Γ. Γεωργακόπουλος

Τη θέση του γενικού διευθυντή της CNP Ζωής στην Ελλάδα ανέλαβε ο κ. Γιώργος Γεωργακόπουλος, στέλεχος με πολυετή εμπειρία στο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας, όπως ανακοίνωσε ο όμιλος CNP Cyprus Insurance Holdings.

Ο κ. Γεωργακόπουλος είναι πτυχιούχος του τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιά. Έχει διανύσει μια καταξιωμένη επαγγελματική πορεία 28 ετών και είναι κύριο στέλεχος της εταιρείας, από την έναρξη λειτουργίας της το 2002, συμβάλλοντας καθοριστικά στην επίτευξη των στόχων της από τον επιτελικό ρόλο του διευθυντή Ασφαλιστικών Εργασιών.

Καλωσορίζοντας τον κ. Γεωργακόπουλο στα νέα του καθήκοντα, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου CNP Cyprus Insurance Holdings κ. Τάκης Φειδίας, τόνισε πως με την επαγγελματική αφοσίωση, την εμπειρία και την τεχνογνωσία που διαθέτει, θα προσδώσει νέα ώθηση στην επίτευξη των αναπτυξιακών στόχων του ομίλου και ειδικότερα της CNP Ζωής, στην απαιτητική ελληνική ασφαλιστική αγορά.

ΣΕΣΑΕ: Νέος πρόεδρος ο Ιωάννης Βασιλάτος



Ο κ. Ιωάννης Βασιλάτος.

Σε σώμα με πρόεδρο τον κ. Ιωάννη Βασιλάτο συγκροτήθηκε το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών για τη διετία 2017-2018, που προέκυψε από τις εκλογές που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια της Γενικής Συνέλευσης του Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών της 12ης Φεβρουαρίου 2019. Στις εργασίες της συμμετείχαν περισσότερα από 120 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς.

Η σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου, όπως προέκυψε μετά από ομόφωνη απόφαση: Πρόεδρος ο κ. Ιωάννης Βασιλάτος Αντιπρόεδρος ο κ. Ερρίκος Μοάτσος

Γεν. Γραμματέας ο κ. Ευστάθιος Τσαούσης, Ταμίας ο κ. Λυκούργος Πέτροβας, Διοικητικοί σύμβουλοι η κ. Νεκταρία Μπέσσα και οι κ.κ. Παναγιώτης Βαγιακάκος, Στέλιος Βουγιουκλίδης, Μανώλης Κούτης και Μιχάλης Τάσης. Στο πλαίσιο της λειτουργίας του Συνδέσμου συγκροτούνται οι επιτροπές: Επιτροπή Βέλτιστων Πρακτικών, με επικεφαλής τους κ.κ. Π. Βαγιακάκο και Μ. Τάση. Επιτροπή Εκδηλώσεων, με επικεφαλής τον κ. Λυκούργο Πέτροβα και την κ. Νεκταρία Μπέσσα. Επιτροπή Τεχνολογιών & Επικοινωνίας, με επικεφαλής τον κ. Εμμανουήλ Κούτη και τον κ. Στέλιο Βουγιουκλίδη. Οι Επιτροπές αυτές θα στελεχωθούν με μέλη του ΣΕΣΑΕ.

INTERAMERICAN **Ιδρύεται το ταμείο επαγγελματικής ασφάλισης**

Την ιδρυτική πράξη του Ταμείου Επαγγελματικής Ασφάλισης Συνεργατών της INTERAMERICAN υπέγραψαν τα πρώτα μέλη του ταμείου και αναμένονται η υπουργική απόφαση της ίδρυσης και η δημοσίευση στο ΦΕΚ. Όπως έγινε γνωστό ήδη, οι συμμετοχές -κυρίως, συντονιστές, unit managers και ασφαλιστικοί σύμβουλοι, αλλά και αρκετοί συνεργαζόμενοι πράκτορες και μεσίτες- ξεπερνούν τις 600, ενώ συνεχίζεται η υποδοχή νέων αιτήσεων. Το TEA των συνεργατών της INTERAMERICAN γίνεται το 15ο στο σύνολο των ομοειδών Επαγγελματικών Ταμείων προαιρετικής ασφάλισης στην Ελλάδα.

«Μια μοναδική έως σήμερα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά πρωτοβουλία του τομέα Πωλήσεων για τους συνεργάτες της εταιρείας ολοκληρώθηκε και τους παρέχει μια εξαιρετική δυνατότητα για αποταμίευση και πρόβλεψη για τους οικονομικούς πόρους τους, όταν αποφασίσουν να κλείσουν τον επαγγελματικό κύκλο τους, ώστε να συμπληρώσουν τη σύνταξή τους», τόνισε ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της INTERAMERICAN. «Με τη δημιουργία του TEA των συνεργατών, υπογραμμίζουμε την αντίληψή μας για την ευρύτερη υποστήριξη του δυναμικού του εταιρικού Δικτύου Agency, καθώς και των συνεργαζόμενων Brokers, που ξεπερνά τα όρια της ασφαλιστικής δραστηριότητάς τους, προσεγγίζοντας ανάγκες βιοτικού επιπέδου», πρόσθεσε ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος.



Ο Τάσος Ηλιακόπουλος, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing, ο Μανώλης Κούτης, διευθυντής Πωλήσεων, και οι Βαγγέλης Θωμόπουλος και Ανδρέας Παναγιώτου, του τομέα διαχείρισης των δύο Επαγγελματικών Ταμείων της INTERAMERICAN, με συνεργάτες-μέλη του νέου Ταμείου, κατά την υπογραφή της ιδρυτικής πράξης.

ΕΑΕΕ: Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο και οι νέοι πρόεδροι των επιτροπών

Το νέο διοικητικό συμβούλιο εξέλεξε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για τη διετία 2019-2020. Πρόεδρος: Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Αντιπρόεδρος: Παναγιώτης Δημητρίου. Γενικός Γραμματέας: Χριστόφορος Σαρδελής. Ταμίας: Δημήτρης Ζορμπάς. Μέλη: Κυριάκος Αποστολίδης, Παναγιώτης Βαγιακάκος, Γεώργιος Ζάχος, Giuseppe Zorgno, Μάνος Κάλλης, Γιάννης Καντώρας, Αναστάσιος Κασκαρέλης, Χρήστος Κάτσιος, Θεόδωρος Κοκκάλας, Ιωάννης Λαπατάς, Γεώργιος Μινέττας, Φιλίππα Μιχάλη, Ερρίκος Μοάτσος, Μαριάννα Πολιτοπούλου, Κάρολος Σαΐας. Τις επιτροπές και τους προέδρους τους για τη διετία 2019-2020 όρισε το συμβούλιο της ΕΑΕΕ σε πρόσφατη συνεδρίαση. Έργο των Επιτροπών αποτελεί η επεξεργασία, μελέτη και διαχείριση κάθε ασφαλιστικού ζητήματος που εμπίπτει στον τομέα της αρμοδιότητάς τους. Οι νέες Επιτροπές της ΕΑΕΕ και οι πρόεδροί τους είναι οι εξής: Ανθρώπινου Δυναμικού κ. Φιλίππα Μιχάλη. Αστικής Ευθύνης & Επαγγελματικών Ευθυνών κ. Giuseppe Zorgno. Αυτοκινήτων κ. Δημήτριος Ζορμπάς. Δημοσίων Σχέσεων & Επικοινωνίας κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου. Διαμεσολάβησης κ. Χρήστος Κάτσιος. Διαφάνειας & Πρόληψης κ. Κάρολος Σαΐας. Ζωής & Συντάξεων κ. Χριστόφορος Σαρδελής. Νομικής Προστασίας κ. Μάνος Κάλλης. Περιουσίας, Αντασφαλίσεων & Μεταφορών κ. Ερρίκος Μοάτσος. Υγείας κ. Ιωάννης Καντώρας. Φορολογικών & Νομικών Θεμάτων κ. Παναγιώτης Βαγιακάκος. Solvency II, Risk & Οικονομικών Θεμάτων κ. Παναγιώτης Δημητρίου.

Εξετάσεις υγείας σε προνομιακές τιμές



Προληπτικές εξετάσεις υγείας σε ιδιαίτερα προνομιακές τιμές παρέχει στους ασφαλισμένους της η MINETTA Ασφαλιστική με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Υγείας. Συγκεκριμένα, έως και τις 5/4, παρέχεται σε όλους τους ασφαλισμένους, που κατοικούν στις περιοχές που ακολουθούν, η δυνατότητα να πραγματοποιήσουν έως δύο διαγνωστικές εξετάσεις (ψηφιακή μαστογραφία, PSA, Υπέρηχος NOK κ.ά.), ανάλογα με την ηλικία, το φύλο ή την κατάσταση της υγείας τους σε διαγνωστικά κέντρα της περιοχής τους και σε ιδιαίτερα προνομιακή τιμή, καλώντας στο συντονιστικό κέντρο (215558888). Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στον ασφαλιστικό σας διαμεσολαβητή. Η παροχή αφορά τους ασφαλισμένους στην εταιρεία, στις παρακάτω περιοχές: Ιωάννινα, Σπάρτη, Καλαμάτα, Άργος (πραγματοποίηση εξετάσεων στο Ναύπλιο), Σέρρες, Καβάλα και Αλεξανδρούπολη. Όπως τονίζεται, η MINETTA θα συνεχίσει να πραγματοποιεί ενέργειες προς όφελος των ασφαλισμένων της, γιατί για τη MINETTA η ασφάλιση δεν είναι μια απλή συναλλαγή, είναι ανθρώπινη σχέση.

ΕΔΙΠΤ: Προσφέρει στον Τύπο και την κοινωνία

Ογδόντα χρόνια δημιουργικής παρουσίας και προσφοράς συμπληρώνει φέτος η Ένωση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου (ιδρύθηκε το 1939) και στα ιδιόκτητα γραφεία της πραγματοποίησε την καθιερωμένη εκδήλωση κοπής της βασιλόπιτας. Τους παρευρισκομένους καλωσόρισε η γενική γραμματέας της Ένωσης κ. Πέννη Καλύβα, ενώ για τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν ο Περιοδικός και Περιφερειακός Τύπος στην εποχή της οικονομικής κρίσης, ειδικά μετά την άδικη επιβολή του 2% επί του ετήσιου κύκλου εργασιών όλων των εκδοτικών επιχειρήσεων υπέρ του ΕΔΟΕΑΠ, μίλησε ο πρόεδρος της Ένωσης κ. Μιχάλης Σαββάκης.

Την πίτα ευλόγησε ο Πρωτοπρεσβύτερος π. Γεώργιος, ως εκπρόσωπος του Αρχιεπισκόπου Αθηνών και Πάσης Ελλάδος κ. Ιερωνύμου, και την έκοψε η αντιπρόεδρος της Ακαδημίας Αθηνών και π. Πρόεδρος της Βουλής των Ελλήνων κ. Άννα Ψαρούδα- Μπενάκη, η οποία είναι και επίτιμο μέλος της ΕΔΙΠΤ.

Χαιρετισμό απηύθυναν εκπροσωπώντας την κυβέρνηση ο γενικός γραμματέας Ενήμερωσης και Επικοινωνίας κ. Χρήστος Σίμος, τον ΣΥΡΙΖΑ ο βουλευτής κ. Γεώργιος Παπαηλιού, τη Νέα Δημοκρατία η βουλευτής κ. Σο-



Το Δ.Σ. της ΕΔΙΠΤ Γεώργιος-Κωνσταντίνος Σπύρου, Αντιπρόεδρος ΕΔΙΠΤ. Μιχάλης Σαββάκης, Πρόεδρος ΕΔΙΠΤ. Δημήτριος Σπυράκης, Έφορος ΕΔΙΠΤ. Πέννη Καλύβα, Γενική Γραμματέας ΕΔΙΠΤ. Κωνσταντίνος Σελλούντος, Ταμίας ΕΔΙΠΤ. Ευάγγελος Παπαλιός, Σύμβουλος Δημοσίων Σχέσεων ΕΔΙΠΤ.

φία Βούλτεψη, το Κίνημα Αλλαγής ο βουλευτής κ. Γεώργιος Καρράς, τους Ανεξάρτητους Έλληνες ο βουλευτής κ. Γεώργιος Κατσίκης, το ΚΚΕ ο βουλευτής κ. Μανώλης Συντυχάκης και τον Δήμο Αθηναίων ο αντιδήμαρχος Αθηναίων Γιώργος Μπρούλιας. Ακό-

μα, την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι των Ενόπλων Δυνάμεων, πρόεδροι αδελφών δημοσιογραφικών οργανώσεων και αρκετές προσωπικότητες της πολιτικής, επιχειρηματικής και πνευματικής ζωής του τόπου.



Ο κ. Δ. Σπυράκης, ο συνταγματάρχης Ιωάννης Χειμαριός, ο κ. Μ. Σαββάκης και ο κ. Χρήστος Σίμος.



Ο κ. Γιώργος Μπρούλιας, ο κ. Μανώλης Συντυχάκης, η κ. Σοφία Βούλτεψη, ο κ. Ευάγγελος Σπύρου.

MetLife ΑΕΔΑΚ: Βραβεύσεις για τα αμοιβαία

Με 4 συνολικά βραβεύσεις, εκ των οποίων μία πρωτιά, διακρίθηκε η MetLife ΑΕΔΑΚ στα Fund Managers Awards 2018, επιβεβαιώνοντας για μια ακόμη χρονιά, όπως επισημαίνεται, τη διαχειριστι-

κή επάρκεια και την αξιοπιστία της. Τα βραβεία διοργανώθηκαν από την Πανελλήνια Ένωση Μεριδιούχων Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Ομολογιούχων (ΠΕΜΑΚΟ) στο πλαίσιο του Money Show.



The Insurers Company!!!

14, Amfitheas Av. & Agion Anargiron Str.,
P.C.: 175 64, Palaio Faliro | Athens | Greece

TEL: (0030) 210-9764307
e-mail: info@glig.gr | website: www.glig.gr



Οι ιδιόκτητες υποδομές της INTERAMERICAN για υπηρεσίες υγείας: τα δύο πολυϊατρεία Medifirst και η κλινική Αθηναϊκή Mediclinic.



Ασφάλισε το Delphi Economic Forum

Στη Mega Brokers εμπιστεύτηκε την ασφάλειά του το 4ο Delphi Economic Forum, αναθέτοντας στην εταιρεία την ασφαλιστική κάλυψη της εκδήλωσης. «Η Mega Brokers», τονίζει ο γενικός διευθυντής της κ. Τάσος Χατζηθεοδοσίου, «ανταποκρίθηκε άμεσα στις απαιτήσεις ασφάλισης της μεγάλης αυτής συνάντησης της πολιτικής, των τεχνοκρατών, της επιστήμης, που έχει παγκόσμιες συμμετοχές και εμβέλεια. Είναι τιμή για τη Mega Brokers να αναλαμβάνει την ασφάλιση τέτοιας εκδήλωσης», συνεχίζει ο κ. Τ. Χατζηθεοδοσίου, «με παγκόσμια αναγνώριση, στην οποία παρίστανται οι πρωθυπουργός της χώρας, ο πρόεδρος της αξιωματικής αντιπρόεδρος, πολιτικοί και πολιτειακοί παράγοντες, αξιωματούχοι και υπουργοί ξένων χωρών, ακαδημαϊκοί, υψηλόβαθμα στελέχη της Ε.Ε. εκπρόσωποι θεσμικών φορέων, τεχνοκράτες, τραπεζίτες και σύνεδροι από διαφορετικές ηπείρους».

Φροντίδα και πρόληψη INTERAMERICAN

Στην πρωτοβάθμια φροντίδα και πρόληψη εστιάζει η INTERAMERICAN και σε αυτό το πλαίσιο η εταιρεία επενδύει και στην ανάπτυξη των ιδιόκτητων υποδομών για υπηρεσίες υγείας, που υποστηρίζουν την καθετοποιημένη αντιμετώπιση των αναγκών υγείας των ασφαλισμένων της. Ειδικότερα για την πρωτοβάθμια υγεία, το νέο πολυϊατρείο Medifirst στο Μαρούσι διαθέτει όλες τις υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας, ενώ λειτουργεί και Τμήμα Μαστού υψηλού επιπέδου, καθώς επίσης υπερσύγχρονο σύστημα μέτρησης Οστικής Πυκνότητας. Ακόμη, στο νέο Medifirst έχει εγκατασταθεί από τον Μάιο 2018 μαγνητικός τομογράφος τελευταίας τε-

χνολογίας, που κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2018 εξυπηρέτησε 704 διαγνώσεις.

Η INTERAMERICAN εξετάζει την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου των πολυϊατρείων της, παραμετροποιώντας τη χρήση και τις ανάγκες των πελατών της σε συγκεκριμένες περιοχές στην Αττική και την περιφέρεια. Τα δύο Medifirst, με την Αθηναϊκή Mediclinic και τις ιδιόκτητες υποδομές άμεσης ιατρικής (προσωπικής) βοήθειας αποτελούν μοχλό για τη βέλτιστη απόδοση του νέου, πρωτοποριακού συστήματος υγείας «bellow» της εταιρείας, με κομβικό ρόλο της Γραμμής Υγείας 1010 για την είσοδο των περιστατικών.

Αξιοποιεί τις πιο σύγχρονες τεχνολογίες

Νέα υπηρεσία πληροφόρησης ζημιών, μέσα από τη πλατφόρμα των συνεργατών «My Interasco», έχει θέσει σε ισχύ η Interasco. Πρόκειται για ένα νέο, σύγχρονο ψηφιακό εργαλείο, για τη δημιουργία του οποίου αξιοποιήθηκαν οι πιο σύγχρονες τεχνολογίες, εφαρμόστηκαν τα πιο υψηλά στάνταρ/πρωτότυπα ασφαλείας και ακολουθήθηκε πρωτότυπη μεθοδολογία. Βασικός στόχος της νέας αυτής υπηρεσίας είναι η περαιτέρω αναβάθμιση των υπηρεσιών και της εμπειρίας εξυπηρέτησης των συνεργατών. Συνολικά, η «My Interasco» ηλεκτρονική εφαρμογή μετατρέπεται σε ένα «e-office» για τον επαγγελματία διαμεσολαβητή, ενώ η επικοινωνία συνεργάτη – εταιρείας γίνεται πιο διαφανής, διαδραστική και άμεση. Πέρα από τη νέα αυτή ηλεκτρονική υπηρεσία, η Διεύθυνση Αποζημιώσεων, για την ακόμα καλύτερη και τα-

χύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών της, δημιουργεί δύο νέες ηλεκτρονικές διευθύνσεις, σε αντικατάσταση της ενιαίας claims@interasco.gr: Για τον κλάδο Αυτοκινήτου: Motorclaims@interasco.gr
Για όλους τους κλάδους Ασφάλισης εκτός Αυτοκινήτου & Υγείας: Nonmotorclaims@interasco.gr





ΓΕΝΙΚΗ
ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ

Πάντα εκεί που
είσαι κι εσύ

Όλες οι διαδρομές
είναι όμορφες, αρκεί να
γίνονται με ασφάλεια

Οι πελάτες μας, θέλουν και πρέπει να αισθάνονται ασφαλείς. Εμείς, στη ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ, την κορυφαία εταιρία στον κλάδο των ασφαλίσεων λεωφορείων, είμαστε πάντα δίπλα τους, καθημερινά. Με 24ωρη υποστήριξη. Με προϊόντα και υπηρεσίες που εξασφαλίζουν ηρεμία και σιγουριά στους επαγγελματίες και τους πελάτες τους. Για να απολαμβάνουν όλοι την ομορφιά κάθε διαδρομής, κάθε φορά.



ΑΘΗΝΑ

Βουλής 7, Σύνταγμα, 10562
T 210 3217801 | F 210 3217109
athens@genpan.gr

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Μ. Αντύπα 42, Πυλαία, 57001
T 2310 474422 | F 2310 473683
thessaloniki@genpan.gr

www.genikipanelladiki.gr

Μεγάλος Χορηγός του 3ου No Finish Line



Ο κ. Γιάννης Σηφάκης.

Για μια ακόμη χρονιά η Εθνική Ασφαλιστική θα είναι ο Μεγάλος Χορηγός του 3ου No Finish Line, σκοπός του οποίου φέτος είναι να σταθεί αρωγός στις εκπαιδευτικές ανάγκες για πάνω από 30.000 παιδιά που έχει υπό τη σκέπη της η Ένωση «Μαζί για το Παιδί».

Το No Finish Line αποτελεί έναν κορυφαίο και διεθνούς εμβέλειας υπερμαραθώνιο διαρκείας 90 ωρών, φιλανθρωπικού χαρακτήρα, από τον οποίο, όπως τονίζεται, δεν θα μπορούσε να λείπει η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας. Ως ενεργό μέλος του κοι-

νωνικού συνόλου, η Εθνική Ασφαλιστική αναλαμβάνει συνεχώς δράσεις και πρωτοβουλίες που - μεταξύ άλλων - εστιάζουν στη στήριξη των ευπαθών ομάδων του πληθυσμού. «Από την αρχή είμαστε σταθερά δίπλα στο No Finish Line και θα είμαστε και φέτος για 3η χρονιά, όχι μόνο ως χορηγοί, αλλά και μεγάλη ομάδα για να βοηθήσουμε να φτάσουμε τα 100.000 χιλιόμετρα», τόνισε μεταξύ άλλων κατά την παρουσίαση της εφετινής διοργάνωσης ο διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας Marketing & Δημοσίων Σχέσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Ιωάννης Σηφάκης. Σημειώνεται ότι πρεσβευτές του No Finish Line της Αθήνας είναι για μία ακόμη χρονιά οι ολυμπιονίκες Κατερίνα Στεφανίδη και Νικόλας Κακλαμανάκης, ο ηθοποιός και σεναριογράφος Γιώργος Καπουτζίδης, ενώ πρέσβειρα της Ένωσης «Μαζί για το Παιδί» είναι η Δούκισσα Νομικού.



Από αριστερά προς τα δεξιά διακρίνονται οι Γιάννης Νικολάου, Γιώργος Καπουτζίδης, Κατερίνα Στεφανίδη, Δούκισσα Νομικού, Αλεξάνδρα Μαρτίνου, Άσπα και ο Γιάννης Σηφάκης.

Ενίσχυσε την εμπορική διεύθυνση

Διευθυντής Πωλήσεων μη Αποκλειστικού Δικτύου της Allianz Ελλάδος ανέλαβε ο κ. Διογένης Μπαχτιάρογλου. Ο κ. Μπαχτιάρογλου διαθέτει πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο τόσο στις Γενικές Ασφαλίσεις όσο και στις Ασφαλίσεις Ζωής, έχοντας εργαστεί σε ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες. Στα πρώτα χρόνια της επαγγελματικής του σταδιοδρομίας έλαβε σημαντικές διακρίσεις ως Unit Manager και διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων. Η δημιουργία της νέας αυτής θέσης ενισχύει την εμπορική διεύθυνση της Allianz και στηρίζει τα πλάνα της για περαιτέρω ανάπτυξη στην ελληνική αγορά, τονίζει η εταιρεία στην ανακοίνωσή της.

NP Ασφαλιστική: Συνέπεια στις αποζημιώσεις

Η NP Ασφαλιστική για μία ακόμη χρονιά αποδείχθηκε απολύτως συνεπής προς τους ασφαλισμένους της και προς τρίτους ζημιωθέντες, καταβάλλοντας αποζημιώσεις ύψους 12 εκατ. ευρώ, άμεσα και ταχύτατα. Ταυτόχρονα, ως αποτέλεσμα της άριστης εσωτερικής της οργάνωσης και της υψηλής τεχνογνωσίας που διαθέτει η εταιρεία, ο δείκτης ζημιών της (lossratio) διαμορφώθηκε στο 43%, ποσοστό που είναι εξαιρετικά χαμηλό ανάμεσα σε όλες τις εταιρείες Γενικών Ασφαλίσεων, όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και σε ευρωπαϊκό επίπεδο, και το οποίο εξηγεί σε μεγάλο βαθμό τα υψηλά τεχνικά αποτελέσματα και την υψηλή κερδοφορία του οργανισμού. Αξιοσημείωτο είναι επίσης ότι η NP Ασφαλιστική πληρώνει μέσα σε ταχύτατο χρονικό διάστημα και είναι μέσα στις πρώτες εταιρείες του ΣΑΠ (Συστήματος Άμεσης Πληρωμής) της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ως προς το χρόνο πληρωμής των δικαιούχων αποζημίωσης.

NP

insurance

Διεύθυνση Παυλίδη: Πρωτιά με σημαντική αύξηση παραγωγής



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Στην πόλη της Δράμας πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση της Περιφερειακής Διεύθυνσης του κ. Τάσου Παυλίδη. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους στελέχη από την Εκτελεστική Επιτροπή της AXA Ελλάδας και συνεργάτες των γραφείων της Δράμας, της Θεσσαλονίκης, της Καβάλας, των Σερρών, της Ξάνθης, των Ιωαννίνων, του Βόλου και της Λέσβου. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης παρουσιάστηκε απολογισμός του παραγωγικού έτους που πέρασε και δόθηκαν συγχαρητήρια στους συνεργάτες για τις εξαιρετικές επιδόσεις τους. Παράλληλα, έγινε αναφορά τόσο στους υψηλούς στόχους του 2019 όσο και στα νέα βελτιωμένα προϊόντα και υπηρεσίες της AXA, τα οποία θα ακολουθούν τη στρατηγική κατεύθυνση του ομίλου με βασικό πυρήνα την καινοτομία. Αξίζει να σημειωθεί πως η Διεύθυνση του κ. Παυλίδη κατατάχθηκε για ακόμα μια χρονιά 1η ανάμεσα στις υπόλοιπες της εταιρείας, πετυχαίνοντας σημαντική αύξηση της παραγωγής σε μια ιδιαίτερα απαιτητική χρονιά. Οι άμεσοι συνεργάτες δεσμεύτηκαν από πλευράς τους για την επίτευξη των υψηλών παραγωγικών στόχων του 2019 με γνώμονα την ανάπτυξη των χαρτοφυλακίων. Ο διευθύνων σύμβουλος της AXA, κ. Ερρίκος Μοάτσος, αναφέρθηκε στην πλήρη υποστήριξη της Εταιρείας στο Αποκλειστικό Δίκτυο Συνεργατών, ενώ ο διευθυντής Πωλήσεων και Εξυπηρέτησης Πελατών και Συνεργατών, κ. Νίκος Σακελλαρίου, ανέπτυξε τους στρατηγικούς άξονες της εταιρείας αναφορικά με τις πωλήσεις. Τέλος, ο διευθυντής Πωλήσεων του Αποκλειστικού Δικτύου, κ. Βασίλης Αντύπας, ανέλυσε το πλάνο ανάπτυξης του δικτύου για το 2019, σε επίπεδο προσέλκυσης νέων συνεργατών και επίτευξης παραγωγικών στόχων.



MetLife

Πρωτοβουλίες για τις γυναίκες

Η MetLife, μία εταιρεία με ιστορία 150 χρόνων, που έχει την καινοτομία ως βασικό συστατικό της φιλοσοφίας της, προσκλήθηκε να συμμετάσχει στην πρωτοβουλία «Women's Global Innovation Coalition for Change (GICC)» των Ηνωμένων Εθνών. Πρόκειται για μια παγκόσμια συνεργασία μεταξύ των Ηνωμένων Εθνών και σημαντικών εκπροσώπων εταιρειών, φορέων και ΜΚΟ, με στόχο να μειωθούν τα εμπόδια εκείνα που περιορίζουν τις γυναίκες να ασχοληθούν με την καινοτομία, την τεχνολογία και την επιχειρηματικότητα. Ταυτόχρονα, η MetLife στηρίζει για 5η συνεχή χρονιά την Παγκόσμια Ημέρα της Γυναίκας και, μέσα από τη συνεργασία της με τον οργανισμό International Women's Day, συμμετέχει, ως βασικός συνεργάτης, με την καμπάνια #Transformthefuture. Παράλληλα, μέσω της Παγκόσμιας Πρωτοβουλίας Γυναικών (Global Women Initiative), η MetLife σχεδιάζει ένα ευρύ φάσμα προγραμμάτων και διοχετεύει πόρους για την αύξηση της εκπροσώπησης των γυναικών σε ηγετικούς ρόλους. Την ίδια φιλοσοφία ακολουθεί η MetLife και στην Ελλάδα. «Στη MetLife όλοι εργαζόμενοι και εργαζόμενες μας αναδεικνύουν το ταλέντο τους και αναπτύσσονται με κριτήριο την αξία τους και τις δυνατότητές τους και όχι με βάση το φύλο τους. Αυτό αποδεικνύεται με τον καλύτερο τρόπο και στη MetLife Ελλάδα, αφού το 65% του δυναμικού μας είναι γυναίκες εκ των οποίων το 33% είναι ανώτερα στελέχη», υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης, γενικός διευθυντής MetLife Ελλάδος και Κύπρου.

MINETTA App το νέο Mobile Application

Το MINETTA App, ένα νέο Mobile Application, που παρέχει στο χρήστη ένα σύνολο χρήσιμων λειτουργιών, δημιούργησε η MINETTA Ασφαλιστική. Μέσω του MINETTA App ο ασφαλισμένος μπορεί -μεταξύ άλλων- να συνδεθεί άμεσα στο Myminetta, έχοντας πρόσβαση στα στοιχεία του ασφαλιστικού του διαμεσολαβητή, καθώς και εικόνα των συμβολαίων του. Επιπλέον, να προχωρήσει σε αποστολή φωτογραφιών ή βίντεο, μέσω φορητών συσκευών (smartphones, tablets) για προασφαλιστικό έλεγχο, επιταχύνοντας με αυτόν τον τρόπο τις διαδικασίες για τη σύναψη ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Ο ασφαλισμένος μπορεί επίσης να συνδεθεί στο pay.minetta.gr πληρώνοντας το συμβολαίο του ακόμα και σε άτοκες δόσεις, να εντοπίσει το πλησιέστερο, συνεργαζόμενο με τη MINETTA συνεργείο στην κάθε περιοχή και να ενημερωθεί για τα οφέλη που του παρέχει η εταιρεία μέσω της Κάρτας Προνομίων MINETTA.





Διαφορετικότητα σημαίνει σεβασμός

Οι προσπάθειες για ένταξη και αποδοχή της διαφορετικότητας στο χώρο εργασίας αποτελούν βασική προτεραιότητα του ομίλου Generali και με το μήνυμα «Όλοι είμαστε διαφορετικοί, όλοι είμαστε ίσοι», πραγματοποιήθηκε η ετήσια συνάντηση «Meet The CEO» της εταιρείας. Περισσότεροι από 30 εργαζόμενοι, όλων των βαθμίδων, τμημάτων και ηλικιών, ανταποκρίθηκαν σε σχετική πρόσκληση του CEO κ. Πάνου Δημητρίου, με αφορμή τον εορτασμό της Παγκόσμιας Ημέρας της Γυναίκας για να συζητήσουν το θέμα της Διαφορετικότητας & Συμμετοχικότητας – Diversity & Inclusion. Ο κ. Δημητρίου παρουσίασε στοιχεία του ομίλου, που καταδεικνύουν τη σημαντική συνεισφορά της διαφορετικότητας στο εργασιακό περιβάλλον. Όπως τόνισε ο κ. Δημητρίου, «διαφορετικότητα σημαίνει σεβασμός. Οι αντιθέσεις των ανθρώπων είναι αφετηρία γόνιμου διαλόγου και πολύτιμη πηγή νέων ιδεών καθώς επι-

τρέπουν τη δημιουργική συνεισφορά όλων μας. Μόνο οι εταιρείες που αγκαλιάζουν αυτή την ποικιλομορφία μπορούν να συνεχίσουν να υπάρχουν και να εξελίσσονται, και στην Generali οι πολιτικές D&I αποτελούν θεμελιώδη λίθο της εταιρικής μας φιλοσοφίας».

Οι προσπάθειες για ένταξη και αποδοχή της διαφορετικότητας στο χώρο εργασίας αποτελούν βασική προτεραιότητα του ομίλου Generali, ο οποίος εργάζεται προς την κατεύθυνση της επίτευξης των παρακάτω βασικών στόχων:

- Καλλιέργεια κουλτούρας που θα αγκαλιάζει τη διαφορετικότητα και θα ενθαρρύνει τα άτομα να μοιραστούν τις προσωπικές και συλλογικές τους εμπειρίες.
- Προαγωγή νέων δεξιοτήτων μέσα από τη συνεργασία και το διαμοιρασμό γνώσης.
- Ανάπτυξη εργαλείων και διαδικασιών, ώστε το εργασιακό περιβάλλον να αποτελέσει κοιτίδα ανάπτυξης των ανθρώπων.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Επένδυση σε τεχνολογία και καινοτομία

Το νέο παγκόσμιο κέντρο για την καινοτομία, τα δεδομένα και τις αναδυόμενες τεχνολογίες εγκαινιάσε η AXA στο 17ο Διαμέρισμα του Παρισιού, αποδεικνύοντας τη στρατηγική της επικέντρωση στην τεχνολογία και την καινοτομία. Πρόκειται για το «Java», το παγκόσμιο κέντρο καινοτομίας της AXA, το οποίο αποτελεί έναν agile χώρο τεχνολογίας, σχεδιασμένο με σεβασμό προς το περιβάλλον. Στόχος του είναι να προωθήσει νέες μεθόδους εργασίας και να φιλοξενήσει όλα τα νεοσύστατα τμήματα καινοτομίας και τεχνολογίας του ομίλου.

Από το 2015 η AXA ενισχύει τις προσπάθειές της για καινοτομία μέσα από ένα ολοκληρωμένο παγκόσμιο οικοσύστημα, για το οποίο έχει ήδη επενδύσει πάνω από 1 δισ. ευρώ. Η 1η Ιανουαρίου σηματοδότησε έναν σημαντικό σταθμό σε αυτή την παγκόσμια στρατηγική του ομίλου, καθώς συστήθηκε επίσημα η AXA Next, μία νέα εταιρεία, αφιερωμένη στην καινοτομία και τη δημιουργία νέων υπηρεσιών και επιχειρηματικών μοντέλων, για την ενδυνάμωση της ασφαλιστικής κάλυψης. Κύριοι τομείς δραστηριότητας της AXA Next είναι η Υγεία, η Platform Economy, η επιχειρηματική συνέχεια των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και η κινητικότητα (mobility).



Στιγμιότυπο από τη συνάντηση.

INTERAMERICAN 10 χρόνια δίπλα στην ActionAid

Την τελευταία δεκαετία η INTERAMERICAN υποστηρίζει σταθερά το πρόγραμμα «Αναδοχής Παιδιού» της ActionAid σε όλο τον κόσμο και έχει ανανεώσει τη σχέση για το 2019 με συνολικά 92 αναδοχές. Από το 2009 έως σήμερα, η εταιρεία έχει αναλάβει 928 ετήσιες αναδοχές παιδιών, η αξία των οποίων ανέρχεται στα 244.992 ευρώ. Στο πρόγραμμα συμμετέχουν όλοι οι διοικητικοί τομείς, καθώς και γραφεία του δικτύου πωλήσεων, ενισχύοντας την εταιρική κουλτούρα κοινωνικής υπευθυνότητας. Είναι χαρακτηριστικό ότι

η INTERAMERICAN ευαισθητοποιεί σχετικά τους εργαζομένους της οργανώνοντας, σε συνεργασία με τον οργανισμό, διαδραστικές εκδηλώσεις ιδιαίτερης εμπειρίας για τα ανθρώπινα δικαιώματα. Σημειώνεται ότι στελέχη της εταιρείας έχουν συμμετάσχει σε αποστολές της ActionAid στην Αφρική, παρέχοντας εθελοντικό έργο. Παράλληλα, με τις αναδοχές παιδιών, η εταιρεία έχει συνδεθεί με το «Επίκεντρο», σημείο αναφοράς της ActionAid Hellas στον Κολωνό, παρέχοντας ασφάλιση στις εγκαταστάσεις του.

Διεθνής διάκριση για 35 συντονιστές

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Ο κ. Μανώλης Κυριάκου,
Senior Regional Executive
LIMRA & LOMA, Senior LIMRA
Consultant & Instructor.

Μια ξεχωριστή διάκριση ήρθε από τον μεγάλο, έγκυρο οργανισμό μελετών και εκπαίδευσης LIMRA για το εταιρικό δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Οι πρώτοι επαγγελματικοί τίτλοι Chartered Insurance Agency Manager (CIAM) της LIMRA απονεμήθηκαν σε 35 συντονιστές του εταιρικού δικτύου πωλήσεων. Πρόκειται για διεθνή διάκριση, που απονέμεται σε managers ασφαλιστικών γραφείων που ολοκληρώνουν με επιτυχία το σχετικό Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα CIAM, διάρκειας 25 ημερών, αποτελούμενο από 7 εργαστήρια, έχουν λάβει τα επιμέρους πιστοποιητικά, αξιολογούνται θετικά σε σχετική διατριβή και ικανοποιούν όλα τα κριτήρια του προγράμματος.

Η απονομή έγινε στο πλαίσιο ειδικής εκδήλωσης, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Μουσείο Μπενάκη.

Αξίζει να σημειωθεί ότι βασικός άξονας της στρατηγικής της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι η διαρκής εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού της. Έτσι, τα τελευταία χρόνια έχει προχωρήσει και σε σημαντικές επενδύσεις στην κατεύθυνση υποστήριξης και αναβάθμισης του ρόλου του μάντζερ, μέσω του προγράμματος CIAM της LIMRA. Ένα πρόγραμμα που οδηγεί στην εμπέδωση των σχετικών επαγγελματικών πρακτικών, συμβάλλοντας στην αποδοτικότερη λειτουργία του Δικτύου Συνεργατών και στην αύξηση της αποτελεσματικότητας και της παραγωγικότητας.



Εξαγοράζει την DAS

Ο όμιλος ARAG συνεχίζει να αναπτύσσει τη διεθνή δραστηριότητά του στον τομέα της Νομικής Προστασίας και ετοιμάζεται να δραστηριοποιηθεί στη Δημοκρατία της Ιρλανδίας.

Για το σκοπό αυτόν, η οικογενειακή επιχείρηση με έδρα το Ντίσελντορφ συμφώνησε να εξαγοράσει τις ιρλανδικές επιχειρηματικές δραστηριότητες της DAS Legal Expenses Insurance Company Limited στη Δημοκρατία της Ιρλανδίας, η οποία ανήκει στον όμιλο ERGO. Όπως τονίζεται, η ARAG και ο όμιλος DASUK συμφώνησαν για τη μεταφορά και διατήρηση των υπαλλήλων.

Η DAS προσέφερε προϊόντα νομικής ασφάλισης για ιδιώτες και εμπορικές επιχειρήσεις στη Δημοκρατία της Ιρλανδίας για περισσότερα από 20 χρόνια. Με μερίδιο αγοράς περίπου 60% και ακαθάριστο εισόδημα από ασφάλιστρα περίπου 6 εκατομμυρίων ευρώ το 2018, η εταιρεία υπήρξε ο κορυφαίος πάροχος Νομικής Προστασίας στην αγορά της Δημοκρατίας της Ιρλανδίας.



Στιγμιότυπο από τα εγκαίνια.

Στρατηγική επένδυση στη Θεσσαλονίκη

Παρουσία φίλων και συνεργατών πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος της Ορίζων στη Θεσσαλονίκη. Επικεφαλής του υποκαταστήματος είναι ο κ. Αλέξανδρος Μπόζας, περιφερειακός διευθυντής Βορείου & Κεντρικής Ελλάδος και μέλος του διοικητικού συμβουλίου, καταξιωμένο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς με μακρόχρονη εμπειρία τόσο σε διευθυντικές διοικητικές θέσεις όσο και στη διαμεσολάβηση. Τη διοικητική υποστήριξη του υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης έχει αναλάβει η κ. Γκίσση Ελένη.

Στη συνάντηση αυτή παρευρέθησαν εκ μέρους της εταιρείας οι κύριοι: Αχής Θεόδωρος, μέλος Δ.Σ., Αχής Χρήστος, εκτελεστικός σύμβουλος διοίκησης, Αχής Κωνσταντίνος, τεχνικός διευθυντής, Αχής Παύλος, υπεύθυνος Διαχείρισης Κινδύνων, Τσακατούρας Γεώργιος, διευθυντής Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης.

Ταξίδι στο Βερολίνο

Τα νέα κίνητρα πωλήσεων για το 2019 της Ορίζων Ασφαλιστικής ανακοίνωσε η εταιρεία. Με την εμπορική της πολιτική και νέο βελτιωμένο Κανονισμό Πωλήσεων, δίνει τη δυνατότητα σε όλους τους συνεργάτες της να διατηρήσουν και να αυξήσουν τις εργασίες τους, ενώ στα κίνητρα προστίθεται και ο νέος διαγωνισμός πωλήσεων με έπαθλο ταξίδι στο Βερολίνο. Ο διαγωνισμός έχει διάρκεια 10 μήνες (1/1/2019 έως 31/10/2019), αφορά σε όλους τους κλάδους και τα κριτήρια επιτυχίας είναι τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά. Συγκεκριμένα επιβραβεύονται η αύξηση παραγωγής, η διατήρηση του χαρτοφυλακίου, καθώς και το καλό αποτέλεσμα του κλάδου Αυτοκινήτου.



Πέντε χρόνια επιτυχημένης πορείας



Σημειότυπο από την εκδήλωση.

Την ετήσια εκδήλωση βραβείσεων των διακεκριμένων συνεργατών της, σε συνδυασμό με την κοπή πίτας, πραγματοποίησε η PF My Life Partners. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν όλοι οι συνεργάτες, φίλοι καθώς και υψηλόβαθμα στελέχη εταιρειών, ο κ. Κάρολος Σαΐας, CEO της Interasco, ο κ. Σακελαρίου Νικόλαος, διευθυντής Πωλήσεων της AXA, η κ. Κουφάκη Μαρία, διευθύντρια Διεύθυνσης Υποστήριξης Πωλήσεων της Eurolife, ο κ. Ζερβουδάκης Παναγιώτης, διευθυντής Πωλήσεων της Generali, ο Κ. Τσαούσης Στάθης, διευθυντής Εμπορικών Λειτουργιών της Ergo, η κ. Μαράκη Σωτηρία, εμπορική διευθύντρια της AIG, ο Κ. Χατζηδημητρίου Μάγκνους, Manager ανεξάρτητου δικτύου πωλήσεων της Metlife, και πολλά άλλα στελέχη εταιρειών.

Η βραδιά ήταν προς τιμήν των συνεργατών της MLP-Family, στους οποίους αφιερώθηκε και το μότο της βραδιάς «Οι συνεργάτες μας το κλειδί της επιτυ-

χίας μας». Ο διευθύνων σύμβουλος Περικλής Φαραός μεταξύ άλλων έκανε μια ανασκόπηση της περασμένης χρονιάς, μοιράστηκε τους νέους στόχους για το 2019, με ιδιαίτερη αναφορά στην ανάπτυξη νέων γραφείων. Επιπλέον, ο κ. Φαραός ανακοίνωσε πως το 2019 θα είναι χρονιά-σταθμός για την MLP συμπληρώνοντας 5 χρόνια στην ελεύθερη αγορά, καθώς επίσης πως αυτή τη χρονιά θα επενδύσει εξ ολοκλήρου στην εικόνα και την ψηφιακή επικοινωνία, τα οποία θεωρεί πως θα βοηθήσουν στη συνεχή επιτυχία της MLP. Ορόσημο της βραδιάς αποτέλεσαν οι βραβεύσεις των επιτυχόντων συνεργατών για το έτος 2018, καθώς και η παρουσία του φίλου και συνεργάτη κ. Ernesto Di Giorgio, διευθυντή Πωλήσεων Bancassurance της AXA, ο οποίος αποτέλεσε συνδετικό κρίκο ανάμεσα στην MLP και την AXA και επετεύχθη έτσι μια πρωτοποριακή συμφωνία και συνεργασία ανάμεσά τους.

INTERAMERICAN Υποστήριξη στα Hackathons Υγείας

Με χορηγική υποστήριξη της INTERAMERICAN και συμμετοχή στελεχών της ως μεντόρων-κριτών, οργανώθηκαν δύο σημαντικά εργαστήρια εφευρετικότητας και καινοτομίας στον τομέα της υγείας: το Hacking Health Athens Hackathon και το MIT Hacking Medicine Athens Hackathon, στο κέντρο Ανάπτυξης Επιχειρηματικότητας του Εμπορικού & Βιομηχανικού Επιμελητηρίου της Αθήνας. Κατά το πρώτο Hackathon, από τις ομάδες που σχηματίστηκαν, αναζητήθηκαν καινοτομικές λύσεις για τη βελτίωση του Ατομικού Ιατρικού Φακέλου Υγείας μέσω ψηφιακών εφαρμογών, ενώ κατά το δεύτερο Hackathon, θεματικές προκλήσεις για την αναζήτηση λύσεων ήταν η επαρκής γνώση (εγγραμματοσύνη) στην υγεία και τα νέα πρότυπα επικοινωνίας για την υγεία.



Τα στελέχη της INTERAMERICAN Β. Τουλιάς και Γ. Βασαλάκης, με τα μέλη της ομάδας «Cardio Minitor», στο MIT Hacking Medicine Athens Hackathon.

Σύλλογος Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ν. Λάρισας: Έτοιμος για νέες δράσεις

Σε φιλικό και συναδελφικό κλίμα ο Σύλλογος Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ν. Λάρισας υποδέχτηκε τα μέλη του στο Επιμελητήριο Λάρισας με την ευκαιρία της ετήσιας Γενικής Συνέλευσης και κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας, σε μια βραδιά όπου όλοι μεταξύ τους αντάλλαξαν απόψεις και ιδέες για τα ζητήματα που αφορούν την ασφαλιστική αγορά.

Τονίστηκε η καθοριστική συμβολή του επαγγελματία-συμβούλου ασφαλιστή, ο οποίος με τη γνώση και εμπειρία του και κυ-

ρίως με τη φυσική παρουσία του βρίσκεται πάντα στο πλευρό του ασφαλισμένου σε κάθε δύσκολη στιγμή, επιλύοντας οποιοδήποτε πρόβλημα προκύψει. Αναλύθηκαν επίσης οι προσεχείς δράσεις του συλλόγου, όπως η σημαντική ενημερωτική εκδήλωση σχετικά με τη νέα νομοθεσία (IDD), και συμφωνήθηκαν πολλές νέες δράσεις.

Σημαντική ήταν η έλευση νέων συναδέλφων, οι οποίοι έγιναν κι αυτοί μέλη του συλλόγου.

Προετοιμάζει τη νέα γενιά Agency Managers

Τη νέα γενιά των Agency Managers του εταιρικού δικτύου προετοιμάζει η INTERAMERICAN. Εκπαιδεύονται στην πρωτοποριακή Σχολή Management που δημιούργησε η εταιρεία, όπου υλοποιούνται προγράμματα για τρία επίπεδα: Συντονιστών, Unit Managers και Team Managers. Πρόσφατα, οργανώθηκε το πρώτο πρόγραμμα για Team Managers με συμμετοχή 28 συνεργατών στο εργαστήριο «Fast Track to Management», που πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με τη LIMRA. Στόχος του προγράμματος ήταν να προετοιμαστούν οι Team Managers για τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες του ρόλου του Unit



Οι Team Managers που συμμετείχαν στο εργαστήριο «Fast Track to Management» της Σχολής Management.

Manager, που θα κληθούν να αξιοποιήσουν.

Η θεματολογία του εργαστηρίου αφορούσε στον κομβικό ρόλο του Manager σε ένα γραφείο πωλήσεων, στις δεξιότητες που πρέπει να αναπτυχθούν, στην ανάπτυξη στρατηγικής για τη δημιουργία ομάδας και στην υποστήριξη και εκπαίδευση των συνεργατών ασφαλιστικών συμβούλων, κυρίως στα πρώτα βήματά τους.

Όπως επισημαίνει ο κ. Γιάννης Γιαννακόπουλος, επικεφαλής Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Συνεργατών της INTERAMERICAN, μέχρι το τέλος του έτους θα υλοποιηθεί ακόμη ένα ανάλογο, πολυήμερο πρόγραμμα.

Αριστεία με κορυφαίους δείκτες ποιότητας



Ως «Center of Excellence» επαναπαιστοποιήθηκε πρόσφατα το Κέντρο Χειρουργικής Θυρεοειδούς και Παραθυρεοειδών Αδένων της Ευρωκλινικής Αθηνών, με επι-

κεφαλής τον εξειδικευμένο χειρουργό δρ. Ευάγγελο Καρβούνη. Η διάκριση αφορά το υψηλό επίπεδο ιατρικών υπηρεσιών που προσφέρει, την εξειδίκευση και εμπειρία των επιστημόνων ιατρών και τη συμμόρφωση της κλινικής προς τα κριτήρια του Ιδιωτικού Πρωτοκόλλου ΒΡ02, σημειώνοντας εξαιρετικά υψηλά επίπεδα στις κλίμακες αξιολόγησης και ποιοτικού ελέγχου που πραγματοποίησαν οι ειδικοί ελεγκτές του ανεξάρτητου φορέα πιστοποίησης TÜV Austria Hellas. Αξιοσημείωτο είναι, όπως τονίζεται, οι δείκτες ποιότητας του κέντρου που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια του 2018. Συγκεκριμένα, στο σύνολο των περιστατικών η μέση διάρκεια νοσηλείας ήταν λιγότερο από μία ημέρα (22 ώρες), δεν πραγματοποιήθηκε καμία απολύτως μετάγγιση αίματος, στο 96% των ασθενών δεν τοποθετήθηκε σωλήνας παροχέτευσης, στο 99% των ασθενών δεν υπήρξε ανάγκη συνταγογράφησης παυσίπονων κατά το εξιτήριο, ενώ καταγράφηκε μόνο μία επανεισαγωγή ασθενούς για χορήγηση ασβεστίου. Στις ολικές θυρεοειδεκτομές το μήκος της τομής είναι μεταξύ 2-2,5 εκ., ενώ, ταυτόχρονα, στο 100% των επεμβάσεων πραγματοποιήθηκε πλαστική τεχνική αποκατάστασης της τομής, χωρίς ράμματα για αφαίρεση.

Σημειώνεται ότι το κέντρο, το οποίο είναι το πρώτο πιστοποιημένο Center of Excellence στην Ελλάδα, αποτελεί σήμερα ένα κέντρο αναφοράς τόσο σε παευρωπαϊκό όσο και σε διεθνές επίπεδο.

Ο κ. Αντώνης Βουκλαράς, διευθύνων σύμβουλος της Ευρωκλινικής Αθηνών.



Στην Εθνική Κύπρου ο Γιώργος Ζαφείρης

Μετά από πέντε χρόνια δημιουργικής συνεργασίας και συμβολής στα παραγωγικά αποτελέσματα των δικτύων πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο γενικός διευθυντής κ. Γιώργος Ζαφείρης τοποθετείται, μετά από απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου, στη θέση του αντιπρόεδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου. Με την ευκαιρία της αποχώρησης του κ. Γιώργου Ζαφείρη, τα μέλη του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής εξέφρασαν τις ευχαριστίες τους για τη σημαντική συνεισφορά του στην αναδιοργάνωση και ανάπτυξη των εργασιών της εταιρείας και ευχήθηκαν κάθε επιτυχία στα νέα καθήκοντα.



Δράσεις για τη νέα γενιά

«Συζητώντας με τους νέους για Επαγγελματικές Ευκαιρίες και Επιχειρηματικότητα» ήταν το θέμα του 10ου Leadership Forum 2019, που διοργάνωσαν η Επιτροπή Ηγεσίας του Ελληνο-αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου και η NN Hellas. Περισσότεροι από 180 νέοι, 17 έως 25 ετών, προερχόμενοι από διάφορα εκπαιδευτικά ιδρύματα Δευτεροβάθμιας και Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης, ενημερώθηκαν από ανώτατα διευθυντικά στελέχη και επιχειρηματίες για τις εξελίξεις στην αγορά εργασίας, τις προκλήσεις του επιχειρείν και τις ευκαιρίες καριέρας. Για εμάς στην NN Hellas η νέα γενιά βρίσκεται στο επίκεντρο των ενεργειών μας, υλοποιώντας δράσεις για επαγγελματικό προσανατολισμό και νεοφυή επιχειρηματικότητα, δηλαδή μεταξύ άλλων η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος & διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas. Η εκδήλωση άνοιξε με χαιρετισμούς από τον κύριο Σίμο Αναστασόπουλο, πρόεδρο του Ελληνο-αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου, τον κύριο Αρτέμη Μυρόπουλο, πρόεδρο της Επιτροπής Ηγεσίας του Ελληνο-αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου & διευθύνοντα σύμβουλο της Linkage Greece, και την κυρία Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρο & διευθύνουσα σύμβουλο της NN Hellas.



Ο κ. Σίμος Αναστασόπουλος, ο κ. Αρτέμης Μυρόπουλος και η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου.



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στρατηγική συμφωνία με τον Όμιλο Hellenic Healthcare

Σε συμφωνία με τον όμιλο Hellenic Healthcare προχώρησε η Εθνική Ασφαλιστική για την κάλυψη των ασφαλισμένων της στα νοσοκομεία του ομίλου. Μετά τις πρόσφατες εξαγορές, το δίκτυο του Hellenic Healthcare Group περιλαμβάνει πλέον τα Νοσοκομεία Υγεία, Metropolitan, Μητέρα, Metropolitan General και Λητώ, έχοντας τη δυνατότητα παροχής των πλέον εξειδικευμένων και σύγχρονων ιατρικών υπηρεσιών τόσο σε επίπεδο Γενικής Ιατρικής όσο και στην Παιδιατρική και τη Μαιευτική-Γυναικολογία. Όπως τονίζεται, η νέα συμφωνία αποτελεί τομή στο χώρο της υγείας στη χώρα και θα δώσει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους της Εθνικής Ασφαλιστικής να κάνουν χρήση των υψηλότερου επιπέδου ιατρικών υπηρεσιών του ομίλου. Με τον τρόπο αυτό, η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα συνδυάζει τις δυνάμεις της με τον μεγαλύτερο όμιλο παροχής ιατρικών υπηρεσιών προς όφελος των ασφαλισμένων της, που θα απολαμβάνουν τις υπηρεσίες του συνόλου των νοσοκομείων και μαιευτηρίων του ομίλου με όρους που περιλαμβάνουν επιτάχυνση των διαδικασιών εξυπηρέτησής τους και άλλα προνόμια.

INTERAMERICAN

Οργανώνει το πρώτο «Open Innovation Initiative»

Εξελίσσει η INTERAMERICAN το πρόγραμμα εταιρικής καινοτομίας «Imagine» και σε συνεργασία με το Κέντρο Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας (ACEin) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, οργανώνει το πρώτο «Open Innovation Initiative», με στόχο να γίνουν οι καινοτόμες ιδέες πράξη. Κάθε ενδιαφερόμενος μπορεί να καταθέσει την ιδέα του σε συγκεκριμένους τομείς στρατηγικού ενδιαφέροντος της εταιρείας και να έχει, στη συνέχεια, την ευκαιρία να σχεδιάσει και να αναπτύξει καινοτόμες υπηρεσίες και προϊόντα για τον ασφαλιστικό κλάδο. Η συμμετοχή στο πρόγραμμα είναι ανοιχτή για ομάδες που αποτελούνται από 2 μέχρι 5 άτομα. Οι αιτήσεις συμμετοχής υποβάλλονται μέχρι τις 3 Μαΐου στο σύνδεσμο <https://www.imagineprogram.gr/ypovoli-symmetoxis/>, ενώ πληροφορίες παρέχονται στον σύνδεσμο <https://www.imagineprogram.gr/>.



Καλλιεργώντας σχέσεις εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες της



Ο κ. Γιάννης Κανάτας.

Παρουσία συνεργατών του δικτύου και στελεχών ασφαλιστικών εταιρειών, πραγματοποιήθηκε η ετήσια εκδήλωση της PROMIST. Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, κ. Γιάννης Κανάτας, άνοιξε την εκδήλωση με την ομιλία του. Έγινε σημαντική αναφορά στους στόχους που έχει θέσει η PROMIST A.E. για την επόμενη τριετία αλλά και στις ενέργειες που θα προβεί με σκοπό την ανάπτυξη εργασιών και την υποστήριξη των συνεργατών του δικτύου της. Προέτρεψε τους συνεργάτες να ασχοληθούν περισσότερο με τους κλάδους Ζωής – Υγείας και Λοιπούς Γενικούς, αναδεικνύοντας την ανάπτυξη που παρουσιάζει η αγορά τα τελευταία χρόνια, αλλά και την προοπτική που διαφαίνεται για τα επόμενα έτη στους παραπάνω κλάδους. Ακολούθησαν ομιλίες των κ.κ. Δημητρίου Χατζηπαναγιώτου, γενικού δι-

ευθυντή και μέλους του Δ.Σ. ERGO, Στυλιανού Στυλιανίδη, διευθυντή Βορείου Ελλάδος GENERALI, Σωτηρίας Μαράκη, εμπορικής διευθύντριας AIG, Στέφανου Μαλαχιά, εμπορικού διευθυντή ALLIANZ, καθώς και βραβεύσεις των συνεργατών. Η εκδήλωση έκλεισε με την τιμητική διάκριση του κ. Δημήτριου Χατζηπαναγιώτου για τα 30 χρόνια συνεργασίας με τον κ. Γιάννη Κανάτα & την PROMISTAE, με στιγμές συγκίνησης και αναφοράς των σημαντικών σταθμών της συνεργασίας τους.

Η PROMISTAE, όπως ανέφερε στο κεντρικό μήνυμά της, θα συνεχίσει να απεννύει το μέλλον με όραμα καλλιεργώντας σχέσεις εμπιστοσύνης με τους συνεργάτες της με σκοπό το αμοιβαίο όφελος, προσφέροντας στους πελάτες της εξαιρετικής ποιότητας υπηρεσίες.



Η Anytime στηρίζει την καινοτομία



Ο Πάνος Κούβαλης, διευθυντής direct business Anytime, με την ομάδα Heart-Beat που κέρδισε το 1ο βραβείο.

Η Anytime, η direct ασφάλιση της INTERAMERICAN, υποστήριξε και φέτος τον διήμερο μααραθώνιο καινοτομίας Crowdhackathon Insurance 3. Στο Crowdhackathon Insurance 3 συμμετείχαν 10 ομάδες, οι οποίες σε δύο ημέρες υλοποίησαν και παρουσίασαν καινοτόμες εφαρμογές στον τομέα της ασφάλισης, με στόχο να προωθήσουν τον ψηφιακό μετασχηματισμό στις ασφαλιστικές υπηρεσίες. Διακρίθηκαν και βραβεύθηκαν οι 5 ομάδες.

Η Ομάδα Heart-Beat, που κέρδισε το 1ο βραβείο (2.000 ευρώ), παρουσίασε μια εφαρμογή για ιατρούς και έκτακτες ανάγκες, στη λογική του «taxi beat». Η ιδέα με δύο λόγια: Ο πελάτης στέλνει distress call με ένα κουμπί και συνδέεται με τον κοντινότερο ιατρό για άμεση επέμβαση. Την επιταγή παρέδωσε στη νικήτρια ομάδα ο Πάνος Κούβαλης, διευθυντής direct business Anytime. Το brand Anytime αποτελεί την πρωτοποριακή «αιχμή του δόρατος» της INTERAMERICAN στις απευθείας πωλήσεις, με ηγετική θέση στην ασφαλιστική αγορά, ενώ από το 2016 δραστηριοποιείται με επιτυχία και στην Κύπρο.

INTERAMERICAN Διακρίσεις στα Responsible Business Awards

Το υψηλό επίπεδο υπευθυνότητας της INTERAMERICAN, από τις πρακτικές μέχρι τη λογοδοσία, αναγνωρίστηκε για μια ακόμη φορά με δύο βραβεύσεις στο θεσμό των Hellenic Responsible Business Awards. Κατά την εκδήλωση, που οργανώθηκε από το περιοδικό Marketing Week και τη Boussias Communications, η εταιρεία έτυχε δύο διακρίσεων:

- για την πρακτική του Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού, στην κατηγορία «Ιδιωτικές Επιχειρήσεις: Εκπαίδευση/Υποτροφίες», με βραβείο silver,
- για την Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης, στην κατηγορία «Αριστεία στην Επικοινωνία: καλύτερη Έντυπη Έκδοση/Απολογισμός Εταιρικής Υπευθυνότητας», με βραβείο bronze.

Η αξιολόγηση των υποψηφιοτήτων σε κάθε κατηγορία πραγματοποιήθηκε μέσω του online συστήματος αξιολόγησης από τα μέλη της κριτικής επιτροπής και οι διακρίσεις αναδείχθηκαν από τον μέσο όρο βαθμολογίας που συγκέντρωσε η κάθε υποψηφιότητα. Εκ μέρους της INTERAMERICAN, τα βραβεία παρέλαβαν ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής, και η Χρύσα Ελευθερίου, προϊσταμένη των Εταιρικών Σχέσεων και

Κοινωνικής Υπευθυνότητας, ενώ παρευρέθησαν ο καθηγητής Νίκος Φίλιππας, πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικού Αλφαριθμητισμού, η Αμαλία Κωνσταντακοπούλου και ο Γιώργος Νικολετάκης από την «The Tipping Point», καθώς και η Μαρία Χριστοφιλάκου από την εταιρεία «The Nomad», που επιμελήθηκε σχεδιαστικά την Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης.



Λογισμικό πρόγραμμα Financial Planning

Το λογισμικό πρόγραμμα Financial Planning HFPA παρουσίασε σε ειδική εκδήλωση αποκλειστικά για Ελλάδα και Κύπρο η Ένωση Financial Planners Ελλάδος (HFPA) στην προσπάθειά της να συμβάλει στην ενημέρωση και εξέλιξη των επαγγελματιών του χρηματοοικονομικού – ασφαλιστικού χώρου. Το figloadvisor είναι ένα ολοκληρωμένο λογισμικό πρόγραμμα του οποίου η ελληνική έκδοση παρέχεται αποκλειστικά στην Ελλάδα και

στην Κύπρο για την HFPA. Δημιουργεί μία εξατομικευμένη μελέτη η οποία αποτυπώνει την τρέχουσα οικονομική θέση του πελάτη, εντοπίζει τις ανάγκες του με σκοπό την επίτευξη των στόχων και των επιθυμιών του. Έτσι ο πελάτης προστατεύεται από οικονομικούς κινδύνους που ενδέχεται να εκτρέψουν τον προγραμματισμό του. Το λογισμικό αυτό αποτελεί το σύγχρονο εργαλείο του επαγγελματία financial planner που συμβάλλει στη δια-



Υψηλοί παραγωγικοί στόχοι

Με ασφάλιστρα 26.054.588 ευρώ και σύνθεση παραγωγής 60/40, έκλεισε την οικονομική χρήση 2018 η Brokers Union. Όπως τονίζεται, η εταιρεία, βάσει του επιχειρηματικού της σχεδίου και των συνεργασιών που επιτυγχάνει, προσβλέπει σε παραγωγικό στόχο άνω των 30 εκατ. ευρώ και σε σύνθεση παραγωγής 50/50.

Μεταξύ άλλων, η διοίκηση της εταιρείας επενδύει σε προγράμματα και εφαρμογές, που επιτρέπουν στους συνεργάτες της να διαθέτουν το χρόνο τους αποκλειστικά στις πωλήσεις, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη μηχανογραφικών προγραμμάτων για τη μείωση του λειτουργικού κόστους των γραφείων τους, καθώς και στη βελτιστοποίηση του επιπέδου εξυπηρέτησής τους. Μετά την εφαρμογή του GDPR και της IDD, η εταιρεία έχει αναπτύξει μηχανογραφικό πρόγραμμα, έτσι ώστε να εκδίδονται αυτόματα οι απαραίτητες, πλέον τρεις, προσφορές ασφάλισης. Στον Κλάδο Ζωής & Υγείας, η εταιρεία έχει δημιουργήσει ειδικό τμήμα εκπαίδευσης των συνεργατών και υποστήριξης των πωλήσεων, ενώ, υπό προϋποθέσεις, εξειδικευμένα στελέχη της εταιρείας μπορεί να συνοδεύσουν το συνεργάτη σε ενημερωτική συνάντηση με τον πελάτη του.

φοροποίησή του και αναβαθμίζει το ρόλο και το εισόδημά του. Την εκδήλωση προλόγισε ο πρόεδρος της HFPA κ. Κώστας Τριανταφύλλου, ο αντιπρόεδρος κ. Λουκάς Τουρντζής μίλησε για την πορεία που οδήγησε στην απόκτηση του λογισμικού και στη συνέχεια το παρουσίασαν οι εκπρόσωποι της figlo, κ.κ. P. Dussel, N. Brouwer, καθώς και ο κ. M. van Leeuwen, financial planner, που χρησιμοποιεί το λογισμικό για τουλάχιστον δύο δεκαετίες.

Εθνική Ασφαλιστική: Μεγάλος ευεργέτης για τα Χωριά SOS

Σε μεγάλο ευεργέτη των Παιδικών Χωριών SOS Ελλάδος ανακηρύχθηκε η Εθνική Ασφαλιστική με την απονομή τιμητικής πλακέτας, ως ένδειξη ελάχιστης τιμής και ευγνωμοσύνης για την αμέριστη αγάπη και ευαισθησία της εταιρείας προς τα παιδιά. Επί 17 συνεχή χρόνια, η Εθνική Ασφαλιστική στηρίζει έμπρακτα τα Παιδικά Χωριά SOS, προσφέροντας -μεταξύ άλλων- δωρεάν ασφάλιση όλων των ακινήτων του διεθνούς μη κερδοσκοπικού οργανισμού σε όλη την Ελλάδα. Η τιμητική πλακέτα απονεμήθηκε στα γραφεία της Εθνικής Ασφαλιστικής από τον γενικό γραμματέα και τον γενικό διευθυντή των Παιδικών Χωριών SOS, κ.κ. Κωνσταντίνο Σουρίκα και Γιώργο Πρωτόπαπα, στον πρόεδρο και στον διευθύνοντα σύμβουλο της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ.κ. Χριστόφορο Σαρδελή και Σταύρο Κωνσταντά. Ιδιαίτερη τιμή για την Εθνική Ασφαλιστική χαρακτήρισε την πλακέτα ο κ. Σαρδελής.



Οι κ.κ. Γιώργος Πρωτόπαπας, Κωνσταντίνος Σουρίκας, Χριστόφορος Σαρδελής και Σταύρος Κωνσταντάς με την τιμητική πλακέτα.



Sunlight: Ποσό-ρεκόρ πλήρωσαν οι ασφαλιστικές για την πυρκαγιά

Ποσό ύψους 66 εκατ. ευρώ για τις υλικές και αποθετικές ζημιές που προκάλεσε η πυρκαγιά στο εργοστάσιο της Ξάνθης καταβλήθηκε στην εταιρεία παραγωγής βιομηχανικών μπαταριών Sunlight. Πρόκειται για το μεγαλύτερο ποσό αποζημίωσης που έχει καταβληθεί έως σήμερα στην Ελλάδα, το οποίο θα συμβάλει στην ταχεία ανακατασκευή του εργοστασίου.

Με αφορμή την απόφαση, η εταιρεία Sunlight εκφράζει τις ευχαριστίες της σε όλα τα μέλη του συνασφαλιστικού σχήματος και συγκεκριμένα στη leader εταιρεία Ergo με ποσοστό συμμετοχής 25%, η οποία διηύθυνε την όλη διαχείριση της ζημιάς, καθώς και στις υπόλοιπες εταιρείες του συνασφαλιστικού σχήματος. Συγκεκριμένα, την Ευρώπη Ασφαλιστική με ποσοστό συμμετοχής 20%, την INTERAMERICAN με ποσοστό συμμετοχής 19%, την Generali με ποσοστό συμμετοχής 15%, τη EurolifeERB με ποσοστό συμμετοχής 9%, την Interasco με ποσοστό συμμετοχής 4%, την Ορίζων με ποσοστό συμμετοχής 4% και την Ευρωπαϊκή Πίστη με ποσοστό συμμετοχής 4%, καθώς και τον μεσίτη ασφαλίσεων Aon - σύμβουλο, για την άποψη συνεργασία, την αμέριστη συμπαράσταση και την ουσιαστική στήριξη που παρέιχαν στην εταιρεία σε μία αρκετά δύσκολη συγκυρία.

INTERAMERICAN

@nytime
BY INTERAMERICAN

Πρωτοβουλίες για την οδική ασφάλεια

Πρωτοβουλίες αναλαμβάνουν INTERAMERICAN και Anytime με στόχο την ενημέρωση/εκπαίδευση των πολιτών για τη βελτίωση της συμπεριφοράς κατά την οδήγηση και την αντιμετώπιση της παραβατικότητας, καθώς επίσης για την έρευνα σε σχετικά δεδομένα και την αξιοποίηση της προηγμένης ψηφιακής τεχνολογίας και καινοτομίας.

Η συνεργασία, που ξεκίνησε το 2017, έχει αποδώσει από τον Δεκέμβριο του 2018 έως σήμερα, σειρά ενημερωτικής αρθρογραφίας για τη συμπεριφορά των οδηγών και τα μέτρα πρόληψης -προστασίας από τροχαία ατυχήματα, με σημαντικό αριθμό unique page views (www.nrso.ntua.gr). Σύμφωνα, εν τω μεταξύ, με τα στοιχεία του Παρατηρητηρίου Οδικής Ασφάλειας του ΕΜΠ (NTUA Road Safety Observatory), που επεξεργάζεται δεδομένα της ΕΛ.ΣΤΑΤ., κατά το 2018 οι θάνατοι από τροχαία ατυχήματα στην Ελλάδα παρουσίασαν σημαντική μείωση, για δεύτερη διαδοχική χρονιά, κατά 5,6% σε σύγκριση με το 2017. Την τελευταία δεκαετία, η χώρα μας παρουσιάζει τη μεγαλύτερη βελτίωση στην οδική ασφάλεια εντός των χωρών της Ε.Ε. με μείωση των θανάτων κατά 56% και των σοβαρών τραυματισμών κατά 60%.

ΖΑΡΟΣ Α.Ε.: Ασφάλισε το προσωπικό της στην INTERAMERICAN

Την INTERAMERICAN εμπιστεύτηκε η εταιρεία εμφιάλωσης μεταλλικού νερού ΖΑΡΟΣ για την παροχή ομαδικής ασφάλισης στο προσωπικό της. Το ασφαλιστικό πρόγραμμα καλύπτει όλους τους εργαζομένους με παροχές ασφάλισης ζωής, ασφάλιση για ανικανότητες και για υγεία, με πλήρη νοσοκομειακή και πρωτοβάθμια περίθαλψη. Επισημαίνεται ότι η INTERAMERICAN πρωτοστατεί κατά τα τελευταία χρόνια και στις ομαδικές ασφαλίσεις, παρουσιάζοντας αλματώδη ανάπτυξη. Το 2018 τα ομαδικά προγράμματα ζωής, υγείας και σύνταξης παρουσίασαν αύξηση 27% σε εγγεγραμμένα ασφαλιστρα.

Δυναμικά με νέα καινοτόμα προϊόντα

Παρουσία πλήθους συνεργατών της υπηρεσίας πωλήσεων αλλά και των συνεργαζόμενων δικηγόρων της περιοχής των Αθηνών έκοψε η ARAG Ελλάδα την πίτα της. Όπως επισημαίνεται, την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους επίσης εκλεκτά στελέχη συνεργαζόμενων ασφαλιστικών εταιρειών, θεσμικά στελέχη, ο κλαδικός Τύπος και εκπρόσωποι πολυπληθών ομάδων ασφάλισης που τιμούν με την εμπιστοσύνη τους την εταιρεία.

Με το βλέμμα στην Ακρόπολη στον μοντέρνο χώρο του Hard Rock Café, σε ένα ζεστό και γιορτινό κλίμα, ο κ. Δημήτρης Τσεκούρας, νόμιμος εκπρόσωπος και γενικός διευθυντής της Arag, καλωσόρισε το 2019 αναφερόμενος παράλληλα στις προκλήσεις της χρονιάς που πέρασε με την εφαρμογή

των ιδιαίτερα πολύπλοκων νομοθετικών ρυθμίσεων που επηρεάζουν το κλάδο.

Πέραν της αναφοράς του στις κανονιστικές απαιτήσεις και τις οικονομικές ιδιαιτερότητες της χώρας και του κλάδου, ο κ. Τσεκούρας επεσήμανε τη σημασία της τεχνολογίας στην εξέλιξη της ασφάλισης Νομικής Προστασίας και τόνισε την επιτακτική πλέον ανάγκη της κάλυψης των κυβερνοκινδύνων τόσο για τις

επιχειρήσεις όσο και για τους ιδιώτες. Με αφορμή την προβολή του βραβευμένου βίντεο «Το παντοπωλείο» για ένα ασφαλέστερο Διαδίκτυο, ακολούθησε κλήρωση πέντε συμβολαίων της ARAG για NP Χρήστη Διαδικτύου.

Ο κλάδος της Νομικής Προστασίας και η ARAG μπαίνουν δυναμικά στο 2019, με νέα, καινοτόμα προϊόντα που επιλύουν τα καθημερινά προβλήματα των καταναλωτών και ενισχύουν το εισόδημα των συνεργατών της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Διεκδικήσεις αναδρομικών για τους ασφαλισμένους

Σχεδόν 2.000 άτομα έχουν προσφύγει στα δικαστήρια μέσω της ARAG – Νομική Προστασία το τελευταίο δίμηνο για αναδρομικά, Δώρα και επιδόματα του Δημοσίου. Σημειώνεται ότι η ARAG από τα τέλη σχεδόν του 2018 με επίσημη ανακοίνωσή της είχε πάρει θέση στα τότε διαδραματιζόμενα και με τις απαραίτητες υποδείξεις και χειρισμούς προς τους ασφαλισμένους της είχε δρομολογήσει τις εξελίξεις. Στην ανακοίνωση τονίζεται ότι για την ARAG το ζήτημα ήταν και θα είναι πρωτεύον, αφού μεγάλη μερίδα των ενδιαφερομένων είχαν εμπιστευτεί μέσω ασφάλισης Νομικής Προστασίας την παραφύλαξη των συμφερόντων τους στην εταιρεία. Κάνοντας λοιπόν έναν πρώτο απολογισμό της κατάστασης, διαπιστώθηκε πως είτε ατομικά είτε συλλογικά η ARAG έχει κινήσει τη σχετική διαδικασία για σχεδόν 2.000 ασφαλισμένους της.



Οι γυναίκες δημιουργούν



Ο κ. Νίκος Ζάχος.

Για τη γυναίκα στη δημόσια σφαίρα τοποθετήθηκε ο διευθυντής Οικονομικών και Διοικητικών Υπηρεσιών της NP Ασφαλιστική, κ. Νίκος Ζάχος, σε ημερίδα που διοργάνωσαν η δήμαρχος Ιστιαίας, κ. Λίνα Ευσταθίου-Σπανού, και η οργάνωση Women Act στην Αιδηψό. Βασικό θέμα της ημερίδας ήταν η παρουσία της γυναίκας σε θέματα επιχειρηματικότητας, ισότητας των δύο φύλων και παρουσίας στην Τοπική Αυτοδιοίκηση και στην οποία κεντρική ομιλήτρια ήταν η επιτετραμμένη της Πρεσβείας ΗΠΑ στην Ελλάδα, κ. Kate Marie Byrnes.

Ο κ. Νίκος Ζάχος αναφέρθηκε στην ομιλία του στο ρόλο της γυναίκας στο σύγχρονο επιχειρείν, όχι θεωρητικά αλλά στην πράξη και μέσα από την καθημερινότητα της NP Ασφαλιστικής. Παράλληλα, ο κ. Ζάχος ανέφερε τη σημαντική παρουσία γυναικών και νέων στην NP Ασφαλιστική.



ΠΣΑΣ: Νέα πρόεδρος η Θεοδώρα Γουργούλη

Συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Δ.Σ. του Πανελληνίου

Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων μετά τη διεξαγωγή των εκλογών. Ομόφωνα αποφασίστηκε η επικράτηση εξωστρέφειας, διαφάνειας και προσέγγισης όλο και περισσότερων μελών στο Σύνδεσμο. Το νέο Δ.Σ. είναι το εξής: Πρόεδρος: Γουργούλη Θεοδώρα-Σωτηρία, Γενικός Γραμματέας: Στασινόπουλος Ιωάννης, Ταμίας: Μουτάφης Θεόδωρος, Α' Αντιπρόεδρος: Νικολάου Μαρία, Μέλη: Παναγιώτης Λελεδάκης, Κάρολος Μαρκουίζος, Ελένη Βάσιου.


Eurolife ERB

Ασφαλιστική

Διαρκής εκπαίδευση για τους συνεργάτες



Ο κ. Νίκος Δελένδρας.

Την έναρξη του 8ου ακαδημαϊκού κύκλου του προγράμματος «Advanced Program in Management for Insurance Executives» για το 2019, το οποίο υλοποιείται σε συνεργασία με το τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, ανακοίνωσε η Eurolife ERB.

Όπως υπογραμμίζεται, το «Advanced Program in Management for Insurance Executives» αποτελεί μέρος της συνολικής στρατηγικής της Eurolife ERB για διαρκή εκπαίδευση και εξέλιξη των στελεχών και των συνεργατών της και αποτελείται από δύο ενότητες, το βασικό πρόγραμμα και τον κύκλο επιμορφωτικών ημερίδων. Όλοι οι συμμετέχοντες που θα έχουν επιτύχει στα τεστ γνώσεων θα λάβουν Πιστοποιητικό Επάρκειας, σε ειδική τελετή αποφοίτησης στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Επιπροσθέτως, η Eurolife ERB έχει προγραμματίσει κύκλο επιμορφωτικών ημερίδων, εντός και εκτός Αθήνας, δίνοντας τη δυνατότητα σε ακόμη περισσότερους συνεργάτες της να παρακολουθήσουν τα προγράμματα εκπαίδευσης και κατάρτισής της, οι οποίοι και θα λάβουν αντίστοιχη βεβαίωση συμμετοχής από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Πρόκειται για μια μοναδική πρωτοβουλία που διαφοροποιεί τη Eurolife ERB από την υπόλοιπη ασφαλιστική αγορά, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Νίκος Δελένδρας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Εκπαίδευσης στη Eurolife ERB.



Ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Παναγιώτης Δήμου.

Ενισχύει τις πωλήσεις

Νέος διευθυντής Πωλήσεων της Eurolife ERB ανέλαβε ο κ. Παναγιώτης Δήμου. Όπως τονίζεται, από τη θέση αυτή, ο Παναγιώτης Δήμου θα συμμετάσχει ενεργά στην ανάπτυξη της Eurolife ERB, σχεδιάζοντας και υλοποιώντας δράσεις για την ενίσχυση των σχέσεων της εταιρείας με τα δίκτυα πωλήσεων. Ο Παναγιώτης Δήμου διαθέτει πολυετή και σημαντική εμπειρία στον ασφαλιστικό χώρο. Κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής του πορείας,

έχει αναλάβει ποικίλες θέσεις ευθύνης, ενώ τα πέντε τελευταία χρόνια κατείχε τη θέση του διευθυντή Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων των Ανεξάρτητων Δικτύων σε πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία. Ο κ. Δήμου, με την τεχνογνωσία και την κατάρτισή του, θα συμβάλει ουσιαστικά στην επίτευξη των στόχων της Eurolife ERB, τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Νίκος Δελένδρας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης της εταιρείας, ενώ από την πλευρά του ο κ. Παναγιώτης Δήμου σημείωσε ότι θα συμμετάσχει στην εξέλιξη της Eurolife ERB και στην επίτευξη των στόχων της.


ERGO

Μέγας χορηγός του Ημιμαραθωνίου

Μέγας χορηγός του 8ου Ημιμαραθωνίου της Αθήνας, που διοργανώνει ο ΣΕΓΑΣ σε συνεργασία με τον Δήμο Αθήνας και την Περιφέρεια Αττικής, ήταν για άλλη μια χρονιά η ERGO Ασφαλιστική. Την εκκίνηση έδωσαν ο πρόεδρος του ΣΕΓΑΣ κ. Κώστας Παναγόπουλος, ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών και μέλος του Δ.Σ. της ERGO κ. Στάθης Τσαούσης και εκπρόσωποι της Περιφέρειας Αττικής, του Δήμου της Αθήνας και των αρμόδιων υπουργείων. Όπως επεσήμανε μεταξύ άλλων κατά την απονομή των μεταλλίων στους πρώτους ο διευθυντής Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών και μέλος του Δ.Σ. κ. Στάθης Τσαούσης, η ERGO Ασφαλιστική έχει δεσμευθεί να στηρίζει κάθε έργο με αξία και ο Ημιμαραθώνιος της Αθήνας είναι ένα σπουδαίο έργο, που προβάλλει τις αξίες του αθλητισμού και του ευ αγωνίζεσθαι.

CNP Ζωής: Σε νέα γραφεία στη Λεωφόρο Συγγρού

Σε νέα σύγχρονα γραφεία μεταφέρθηκε η CNP Ζωής. Η πορεία δυναμικής ανάπτυξης της CNP Ζωής στην ελληνική ασφαλιστική αγορά ενισχύεται από ένα σύγχρονο εργασιακό περιβάλλον που ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις ανάγκες των ανθρώπων της εταιρείας, των συνεργατών και των πελατών της, σημειώνει σχετικά η εταιρεία. Η διεύθυνση των νέων γραφείων είναι: Λεωφόρος Συγγρού 162-166 (Κτίριο 1), Καλλιθέα, Τ.Κ.: 17671. Τα στοιχεία επικοινωνίας (τηλέφωνα, φαξ, e-mails) παραμένουν τα ίδια.

INTERAMERICAN Στο συνέδριο της Insuurope

Στο πλαίσιο της συνεργασίας της με την Insuurope, που διαθέτει ένα από τα μεγαλύτερα πολυεθνικά δίκτυα παροχής υπηρεσιών για employee benefits, η INTERAMERICAN συμμετείχε και φέτος στο συνέδριο πωλήσεων των μελών του μεγάλου δικτύου της, που πραγματοποιήθηκε στις Βρυξέλες και οργανώθηκε σε συνεργασία με την AG Insurance του Βελγίου. Να σημειωθεί ότι ο τομέας των ομαδικών ασφαλίσεων της INTERAMERICAN το 2018 παρουσίασε αύξηση 27% έναντι του 2017 στα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και 110 νέα συμβόλαια. Το χαρτοφυλάκιο αριθμεί 1.050 επιχειρήσεις με 110.000 ασφαλισμένους.



Από αριστερά: Στέλλα Δήμου, στέλεχος πωλήσεων ομαδικών ασφαλίσεων της INTERAMERICAN, Morten Unneberg, διευθύνων σύμβουλος της Insuurope, Γιώργος Πλωμαρίτης, διευθυντής ομαδικών ασφαλίσεων και corporate business της INTERAMERICAN, Kris Vanmuster, regional director Southern EMEA and CEE.

«Η Πνευματική Πορεία του Γένους με όχημα το χειρόγραφο και το έντυπο βιβλίο»

Το έργο του Κωνσταντίνου Σπ. Στάικου «Η Πνευματική Πορεία του Γένους με όχημα το χειρόγραφο και το έντυπο βιβλίο» απέδωσε, κατά τον περασμένο Δεκέμβριο, τον Β' τόμο (16ος αιώνας - μέσα 17ου αιώνα). Ο Β' τόμος, που υλοποιήθηκε με την αποκλειστική χορηγική υποστήριξη της INTERAMERICAN -η εταιρεία είναι δεσμευμένη για την υποστήριξη του έργου μέχρι την ολοκλήρωσή του-, παρουσιάστηκε από τον συγγραφέα και τον Θεοδόση Π. Τάσιο, ομότιμο καθηγητή του ΕΜΠ, στα γραφεία της ΕΣΗΕΑ. Χαιρετισμό απηύθυναν οι Μαρία Αντωνιάδου, πρόεδρος της ΕΣΗΕΑ, και Μάρκος Φραγκουλόπουλος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της INTERAMERICAN.



Ένα βιβλίο για την IDD από τον καθηγητή Ιωάννη Ρόκα

Κυκλοφορεί από τις Εκδόσεις Σάκκουλα Α.Ε. το νέο βιβλίο του καθηγητή Ιωάννη Ρόκα με τίτλο: «Η ασφαλιστική διαμεσολάβηση - Η διανομή ασφαλιστικών προϊόντων μετά την εφαρμογή της Οδηγίας IDD». Το έργο αποτελεί το προϊόν της επεξεργασίας του συνόλου του νέου ενωσιακού και ελληνικού θεσμικού πλαισίου της διανομής. Οι κριτικές παρατηρήσεις και τα σχόλια που ενσωματώνονται στις εκατοντάδες των υποσημειώσεων που περιέχει, σε συνδυασμό με την παράλληλη παράθεση του νέου νόμου 4583/2018 και του αντίστοιχου κειμένου της IDD, έχουν σκοπό να προσφέρουν διευκρινίσεις όπου αυτό κρίνεται αναγκαίο, να συστηματοποιήσουν διατάξεις και συνολικά να καταστήσουν περισσότερο κατανοητό τον νέο νόμο. Στο έργο περιλαμβάνονται ακόμη το κείμενο της Οδηγίας IDD, των Κανονισμών IBIPs, POG, PID, PRIIPS και KID για την εφαρμογή της και αλφαβητικά ευρετήρια.



ΑΧΑ -ΜΗΤΕΡΑ Ενώνουν τις δυνάμεις τους

Εμπλουτίζει η ΑΧΑ το εύρος των επιλογών στα ειδικά συμβεβλημένα νοσηλευτήρια μέσω της προσθήκης του νοσοκομείου ΜΗΤΕΡΑ. Πρόκειται για μια ιδιαίτερα σημαντική ενίσχυση των Ειδικών Συμβεβλημένων Νοσηλευτηρίων, η οποία αφορά τους κατόχους του προγράμματος ασφάλισης υγείας Medisun2 και Alpha Global Medical Care. Με την προσθήκη αυτή παρέχονται ακόμα περισσότερες επιλογές και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στους ασφαλισμένους που εμπιστεύονται την ΑΧΑ για την υγεία τους. Συγκεκριμένα, μέσω αυτής της συνεργασίας, η εταιρεία παρέχει στους πελάτες της ειδικά προνόμια τόσο ως προς την πρωτοβάθμια παροχή υπηρεσιών υγείας όσο και στη δευτεροβάθμια, και τους δίνει τη δυνατότητα να κάνουν χρήση των πρωτοποριακών υπηρεσιών του ΜΗΤΕΡΑ με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους.



Σε υψηλά επίπεδα η κεφαλαιακή δύναμη

Συνολικά έσοδα ύψους 130,6 δισ. ευρώ σημείωσε το 2018 ο όμιλος Allianz, αυξημένα κατά 3,5% σε σχέση με το 2017, όπου κυμάνθηκαν στα 126,1 δισ. ευρώ. Τα λειτουργικά κέρδη άγγιξαν τα 11,5 δισ. ευρώ (11,1 δισ. ευρώ το 2017) παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 3,7%. Μάλιστα, το συγκεκριμένο ποσό βρίσκεται στο ανώτατο όριο του αναγγελθέντος στόχου του ομίλου, ο οποίος κυμαινόταν από 10,6 μέχρι 11,6 δισ. ευρώ και είναι και ο υψηλότερος στην ιστορία της εταιρείας. Η αύξηση των λειτουργικών κερδών οφείλεται κατά κύριο λόγο στον κλάδο Περιουσίας και Ατυχημάτων, ο οποίος σημείωσε σημαντική αύξηση λειτουργικών κερδών κατά 13,3%. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο βελτιωμένο ratio των εξόδων, στις λιγότερες απαιτήσεις από φυσικές καταστροφές και στην αύξηση των ασφαλιστρών. Τα καθαρά κέρδη που αναλογούν στους μετόχους αυξήθηκαν κατά 9,7% στα 7,5 δισ. ευρώ (6,8 δισ. ευρώ το 2017). Τα βασικά κέρδη ανά μετοχή (EPS) αυξήθηκαν κατά 14,4% στα 17,43 ευρώ για το έτος 2018 (15,24 ευρώ το 2017). Η λειτουργική απόδοση των ιδίων κεφαλαίων (RoE) ανήλθε στο 13,2% (11,8% το 2017). Ο δείκτης κεφαλαιοποίησης του Solvency II ανήλθε σε 229% στο τέλος του 2018, αμετάβλητος σε σύγκριση με το τέλος του 2017. Το Δ.Σ. θα προτείνει μέρισμα 9 ευρώ ανά μετοχή για το 2018, αυξημένο κατά 12,5% σε σχέση με το 2017.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

αλλάζουμε / τα δεδομένα

Ισχυρές επιδόσεις

Αύξηση εσόδων κατά 4% σε σύγκριση με το περασμένο έτος, στα 102,9 δισ. ευρώ, παρουσίασε ο όμιλος AXA το 2018. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, τα λειτουργικά κέρδη αυξήθηκαν το 2018 κατά 6% στα 6,2 δισ. ευρώ, τα λειτουργικά κέρδη ανά μετοχή αυξήθηκαν κατά 3% στα 2,48 ευρώ, ενώ το προτεινόμενο μέρισμα ανά μετοχή ανέρχεται στο 1,34 ευρώ, αυξημένο κατά 6% από το 2017. Για ακόμα μια φορά η AXA πέτυχε ένα έτος ισχυρών επιδόσεων με μια αύξηση της τάξης του 6% στα λειτουργικά της κέρδη, η οποία είναι η μεγαλύτερη που έχει επιτευχθεί μέχρι σήμερα, παρά τη μείωση συμμετοχής της στην AXA Equitable Holdings, Inc. και ένα ασυνήθους σφοδρότητας από απόψεως φυσικών καταστροφών τέταρτο τρίμηνο του έτους, τόνισε ο Thomas Buberl, διευθύνων σύμβουλος του ομίλου AXA.

«Το 2018 αποτέλεσε ένα καθοριστικό έτος στην πορεία της AXA προς το μετασχηματισμό, δημιουργώντας τη #1 ασφαλιστική εταιρεία σε εμπορικούς κινδύνους, με την εξαγορά του XL Group και την ολοκλήρωση της αρχικής προσφοράς νέων μετοχών με δημόσια εγγραφή (IPO) για την εισαγωγή της AXA Equitable Holdings, Inc. στο χρηματιστήριο», τόνισε μεταξύ άλλων ο Thomas Buberl.



GENERALI

Ξεπεράστηκαν οι στόχοι

Ισχυρά καθαρά κέρδη στα €2,3 δισ. (+9,4%), λειτουργικά κέρδη στα €4,9 δισ. (+3%), και προτεινόμενο μέρισμα αυξημένο κατά 5,9% στα €0,90 ανά μετοχή ανακοίνωσε ο όμιλος Generali. Ξεπεράστηκαν όλοι οι στόχοι του τριετούς σχεδίου 2015-2018 που έθεσε ο όμιλος Generali ολοκληρώνοντας με επιτυχία όπως τονίζει ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Philippe Donnet τον επιχειρηματικό της μετασχηματισμό. «Με τα αποτελέσματα που παρουσιάστηκαν η Assicurazioni Generali ολοκλήρωσε το τριετές στρατηγικό της σχέδιο 2015-18 υπερβαίνοντας όλους τους στόχους και ολοκληρώνει επιτυχώς τον επιχειρηματικό της μετασχηματισμό», δήλωσε ο

Philippe Donnet, δίνοντας εύσημα σε όλους τους αφοσιωμένους εργαζόμενους της Generali, σε 50 χώρες σε όλο τον κόσμο, καθώς και στο Δίκτυο Διανομής μας και σε όλους τους Συνεργάτες του Ομίλου. Από την 1η Ιανουαρίου, ολόκληρος ο Όμιλος δεσμεύεται να εφαρμόσει το νέο στρατηγικό πλάνο «Generali 2021», «στόχος του οποίου είναι να δημιουργήσει αυξανόμενη αξία για τους μετόχους μας, επενδύοντας σε κερδοφόρα ανάπτυξη, καινοτομία και στον ψηφιακό μετασχηματισμό του Οργανισμού μας. Φιλοδοξία μας είναι να αποτελέσουμε εταίρους ζωής- life-timepartners για τους πελάτες μας», υπογράμμισε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου.

Ασφαλείς διαδρομές με το ERGO Drive&Win

Στη διάθεση των ασφαλισμένων θέτει η Ergo Ασφαλιστική τη νέα καινοτόμο εφαρμογή ERGO Drive&Win. Η εφαρμογή είναι δημιούργημα της OSeven, μίας πρωτοπόρου ελληνικής τεχνολογικής εταιρείας που εξειδικεύεται σε λύσεις τηλεματικής και αναλύσεις οδηγικής συμπεριφοράς. Είναι διαθέσιμη για Android και iOS smartphones μέσω των υπηρεσιών Google Play και App Store αντίστοιχα, απευθύνεται σε όλους τους κατόχους και οδηγούς επιβατικού ιδιωτικού χρήσης αυτοκινήτου και μέσα από ένα σύγχρονο και φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον, τους επιτρέπει να βελτιώνουν την οδηγική τους συμπεριφορά και παράλληλα να αποκομίζουν σημαντικά οφέλη.

Η εφαρμογή ERGO Drive&Win βαθμολογεί την οδηγική συμπεριφορά του χρήστη, βοηθώντας και παρακινώντας τον να βελτιώνει διαρκώς το προφίλ της οδήγησής του. Με τη νέα εφαρμογή της ERGO, ο οδηγός ενημερώνεται στο τέλος κάθε διαδρομής για την οδηγική του συμπεριφορά, όπως είναι για παράδειγμα η απότομη επιτάχυνση και επιβράδυνση του αυτοκινήτου, η χρήση κινητού τηλεφώνου εν ώρα οδήγησης, αλλά και η υπέρβαση των ορίων ταχύτητας, λαμβάνοντας μια βαθμολογία από 0 έως 100. Με τον τρόπο αυτό, μπορεί να αντιληφθεί άμεσα τα αδύνατα

σημεία στον τρόπο οδήγησής του και να τα βελτιώσει στην αμέσως επόμενη διαδρομή. Επιπλέον, ο οδηγός μπορεί ακόμη να δει αν θέλει πώς διαμορφώνεται η οδηγική του συμπεριφορά διαχρονικά, αλλά και να τη συγκρίνει με αυτήν άλλων οδηγών.

Ο χρήστης της εφαρμογής όχι μόνο γίνεται καλύτερος οδηγός με οικολογική συνείδηση, αλλά κερδίζει και αρκετές παροχές από την εταιρεία. Το ERGO Drive&Win μεταφράζει την ασφαλή οδήγηση σε ERGO Stars, τα οποία εξαργυρώνονται σε εκπτώσεις έως και 20% στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης αυτοκινήτου, είτε κατά τη σύναψη νέου ασφαλιστηρίου συμβολαίου αυτοκινήτου είτε κατά την ανανέωση των υφιστάμενων ασφαλιστηρίων αυτοκινήτου των ασφαλισμένων μας, καθώς και σε ERGO Safe Miles, τα οποία μετατρέπονται σε δωρεές για την προστασία του περιβάλλοντος. Επίσης, η εφαρμογή επιτρέπει τη συμμετοχή όλων των χρηστών σε διαγωνισμούς και προγράμματα επιβράβευσης τα οποία πρόκειται να διοργανώσει η ERGO Ασφαλιστική. Αποστολή της ERGO είναι να ηγηθεί και της τεχνολογικής ανάπτυξης και να προσαρμοστεί στα δεδομένα της νέας ψηφιακής εποχής», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθυντής Τομέα Εταιρικών Λειτουργιών της ERGO Ασφαλιστική κ. Αλέξανδρος Σερμπέτης.



Επικουρικό Κεφάλαιο: Σημαντική αύξηση αποζημιώσεων



Ο κ. Γιώργος Βαλαής.

Σημαντική αύξηση των αποζημιώσεων του Επικουρικού Κεφαλαίου Αυτοκινήτων καταγράφεται το 2018 σε σύγκριση με το 2017. Πιο συγκεκριμένα, το 2018 καταβλήθηκαν αποζημιώσεις ύψους €103.670.239, έναντι €65.008.450 του 2017 (αύξηση 59,4%), σύμφωνα με τον απολογισμό δράσεων για το 2018. Παράλληλα, μέσα στο 2018 διευθετήθηκαν οριστικά 6.082 εκκρεμείς υποθέσεις, έναντι 4.936 το 2017 (αύξηση 23,2%), επίδοση που, κατά κύριο λόγο, θα πρέπει να αποδοθεί στη σύσταση μιας εξειδικευμένης ομάδας για το διακανονισμό απαιτήσεων και την πιο αποτελεσματική διαχείριση των πληρωμών. Όσον αφορά τις αποζημιώσεις του λογαριασμού «ανασφάλιστα οχήματα», σημειώθηκε αύξηση της τάξεως 58% κατά το έτος 2018 σε σύγκριση με το 2017, ενώ αντιθέτως μειώθηκε ο αριθμός των αναγγελθεισών ζημιών. Ειδικότερα, το 2018 κατεβλήθησαν αποζημιώσεις ύψους 26,31 εκατ. ευρώ, ενώ το 2017 οι αποζημιώσεις ανήλθαν στα 11,16 εκατ. ευρώ. Όσον αφορά τον αριθμό των αναγγελθεισών ζημιών, το 2018, οι ζημιές από ανασφάλιστα ανήλθαν σε 1.791, έναντι 2.270 το 2017, σημειώνοντας μείωση 21,1%, εξέλιξη που αποτυπώνει τη σημαντική μείωση του αριθμού των ανασφάλιστων οχημάτων. Σχολιάζοντας τη συνολική δραστηριότητα του ΕΚ κατά την προηγούμενη χρήση, ο πρόεδρος της Διαχειριστικής Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου, κ. Γιώργος Βαλαής, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι για 2019 συνεχίζουμε την πολιτική εσωτερικής αναδιοργάνωσης και βελτίωσης, και ταυτόχρονα εξετάζουμε εναλλακτικές λύσεις που θα μας βοηθήσουν να καταστήσουμε πιο αποτελεσματικό στη διαχείριση και τον περιορισμό των ζημιών, χωρίς να χάσουμε το πνεύμα ανθρωπιάς και αλληλεγγύης κάτω από το οποίο πρέπει να ενεργούμε.

Βαβυλουσάκης και Συνεργάτες: Επαναπιστοποίηση κατά ISO 9001:2015 ONEcert

Η εταιρία Βαβυλουσάκης & Συνεργάτες Risk Managers, Re-Engineers ήταν από τις πρώτες που εισήγαγε στην ασφαλιστική αγορά από τις αρχές του 2000 την πιστοποίηση ποιότητας στη λειτουργία της και στις καθετοποιημένες υπηρεσίες που παρέχει. Για το 2019 ολοκληρώθηκαν οι διαδικασίες επαναπιστοποίησης σύμφωνα με το πρότυπο ISO 9001:2015 ONEcert.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη





Το Volvo XC40 αποτυπώνει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τη νέα εποχή της premium σουηδικής μάρκας, η οποία πλέον απευθύνεται και σε ένα πιο νεανικό κοινό. Διαθέτει την απαραίτητη εμφάνιση, ενώ πέρα από εξαιρετική οδική συμπεριφορά έχει πλήθος συστημάτων ασφαλείας, ώστε η έννοια της ασφαλιστικής αποζημίωσης να είναι κάτι άγνωστο στους κατόχους XC40

Η επιτομή της ασφάλειας σε τέσσερις τροχούς!

Είναι γεγονός πως η Volvo δεν είχε παρουσία στην κατηγορία των compact SUV εδώ και πολλά χρόνια! Όμως το αποφάσισε κι όπως δείχνουν τα δείγματα γραφής της, το κατάφερε και μάλιστα με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Μπορεί η έκδοση που δοκιμάζουμε να είναι η βασική, όμως είναι και η πλέον συμφέρουσα, έχοντας όλα τα εχέγγυα για να αποτελέσει και την best seller επιλογή του XC40, με τον καινούργιο 1.500άρη κινητήρα βενζίνης των 156 ίππων!

Η τελευταία λέξη στην ασφάλεια εν κινήσει!

Ανάμεσα στα προηγμένα χαρακτηριστικά ασφαλείας του XC40 ξεχωρίζουν τα συστήματα αποφυγής εμπρόσθιων συγκρούσεων City Safety τελευταίας γενιάς, αποφυγής εκτροπής από το δρόμο Run-Off Road Mitigation και αποφυγής συγκρούσεων με οχήματα που κινούνται στο αντίθετο ρεύμα Oncoming Lane Mitigation, τα οποία σε κρίσιμες συνθήκες λειτουργούν ως «ηλεκτρονικός συνοδηγός» προσφέροντας πολύτιμη βοήθεια στον οδηγό. Στον προαιρετικό εξοπλισμό του Volvo XC40 διατίθεται μεταξύ άλλων το Adaptive Cruise Control με σύστημα ημι-αυτόνομης οδήγησης Pilot Assist, για πρώτη φορά στην κατηγορία, καθώς και το Intelli Safe Surround, το οποίο συνδυάζει σύστημα επιτήρησης τυφλών σημείων BLIS (Blind Spot Information System), Rear Collision Warning και Cross Traffic Alert, για πρώτη φορά με αυτόματο φρενάρισμα.

Είναι SUV και το δείχνει!

Το σουηδικό compact SUV το 2018 έχει ανακηρυχθεί ως το «Ευρωπαϊκό Αυτοκίνητο του 2018», έχοντας δυνατούς αντιπάλους απέναντί του, όπως το Audi Q3, την BMW X1, αλλά και τη Mercedes GLA. Το XC40 διαθέτει μια εμφατική εμφάνιση, με τετράγωνη λογική στο σχεδιασμό, η οποία τονίζεται χάρη

στις έντονες ακμές του αμαξώματος, ενώ σχεδιαστικό highlight είναι το σχεδόν κάθετο πίσω τμήμα, αλλά και τα τύπου μπουμερανγκ φώτα της Volvo. Ο SUV χαρακτήρας συμπληρώνεται και από την αξιοπρεπέστατη απόσταση από το έδαφος που αγγίζει τα 211 χλστ.!

Καμπίνα ποιότητας!

Οι επιβάτες απολαμβάνουν ένα εξαιρετικό εσωτερικό, ευρύχωρο, ποιοτικό και τεχνολογικά προηγμένο, όπως ακριβώς περιμένεις από ένα αυτοκίνητο της κατηγορίας και που φέρει το σήμα Volvo. Η οθόνη αφής στο κέντρο της κονσόλας θυμίζει tablet και κεντρίζει το ενδιαφέρον, αλλά αυτοί που είναι λάτρεις της ποιότητας θα εντυπωσιαστούν με τη στιβαρή κατασκευή του όλου συνόλου και την άρτια συναρμογή του.

Για τα του tablet τώρα, από εκεί ο οδηγός ελέγχει τις περισσότερες παραμέτρους του XC40, όπως ο κλιματισμός, το ηχοσύστημα, το κινητό του τηλέφωνο, τις παραμέτρους ασφαλείας του αυτοκινήτου κι άλλα! Θα χρειαστεί να «παίξετε» λίγο μαζί





Test Volvo XC40 T3

του για να μάθετε τι κάνει, αλλά μόλις γίνει αυτό, θα το λατρεύετε, μιας και απογειώνει την εργονομία, αφού όλοι οι περιττοί διακόπτες έχουν εξαφανιστεί. Ικανοποιητικοί είναι οι χώροι για μικροαντικείμενα στις εμπρός θέσεις, με χωρίσματα και «διαμερίσματα», ενώ επαρκής χώρος υπάρχει και στις πόρτες.

Ικανοποιεί και με το παραπάνω ο turbo 1.500άρης με τους 156 ίππους

Το μυώδες premium μοντέλο κινείται από έναν κινητήρα που έχει εξελιχθεί από την ίδια τη Volvo και είναι... 3κύλινδρος! Η ισχύς του αγγίζει τους 156 ίππους και η ροπή τα 265 Nm, τα οποία είναι διαθέσιμα από τις μόλις 1.850 σ.α.λ. Στο διά ταύτα, το μοτέρ αποδεικνύεται λίρα εκατό, μιας και προσφέρει αξιοπρεπέστατες επιδόσεις, ραφιναρισμένη λειτουργία ακόμα και στο ρελαντί, ενώ γίνεται εθιστικός στο «άσε-πάτα» μόνο και μόνο που ακούς το ξεφύσημα του turbo.

Εξαιρετικό όμως είναι και το εξάρι χειροκίνητο κιβώτιο, το οποίο έχει καλή αίσθηση κι ακριβές κούμπωμα, με την κλιμάκωσή του να εστιάζει στην επίτευξη μιας λογικής κατανάλωσης. Βέβαια, για να την πετύχετε θέλει αρκετή προσοχή, μιας και το γκάζι είναι γλυκό και εύκολα μπορεί να ξεφύγει προς τα πάνω. Για αυτόν το λόγο και ειδικά όταν κινείστε μέσα στην πόλη να επιλέγετε τη λειτουργία Eco, η οποία αμβλύνει λίγο την οξύτητα της λειτουργίας του συνόλου.

Θα επιλέγετε πάντα τη μακρύτερη διαδρομή!

Αν μου έλεγαν πριν από μερικά χρόνια ότι από το διαθέσιμο εβδομαδιαίο στόλο δοκιμών θα επέλεγα για καθημερινή χρήση ένα μοντέλο της Volvo, μάλλον θα τους κοιτούσα με απορία. Κι όμως, το XC40 είναι ένα μοντέλο το οποίο δεν θα σας αρνηθεί τίποτε και τα κάνει όλα. Ιδανικό για καθημερινή χρήση, ενισχύοντας στο έπακρον το lifestyle του χρήστη, χωρίς να δυσανασχετεί στα στε-

**Πακέτο κάλυψης
Βασικό
Κλοπής/Πυρός
Μικτή**

**Ποσό
Από 134,68 ευρώ
Από 297,21 ευρώ
Από 587,27 ευρώ**

νά της πόλης μιας και με το τιμόνι που κόβει αρκετά, οι ελιγμοί γίνονται παιχνιδάκι.

Γενικότερα, δεν θα μετακινήστε από το σημείο Α στο σημείο Β επιλέγοντας τη συντομότερη διαδρομή• θα κοιτάτε να βρείτε αυτή που θα σας πάρει περισσότερη ώρα για να απολαύσετε και περισσότερο το Volvo!

Η εθνική είναι βούτυρο στο ψωμί του, με τον κινητήρα να ανεβάζει χιλιόμετρα ταχύτητα στο κοντέρ και τα χιλιόμετρα να «καταπίνονται» άνετα. Η ηχομόνωση και η ποιότητα κύλισης είναι εξαιρετικές, απομονώνοντας τον οδηγό από το περιβάλλον. Αν θελήσετε να... στρίψετε το XC40, δεν θα σας αρνηθεί, αλλά θα σας δηλώσει ότι δεν φτιάχτηκε για τέτοιου είδους χρήση. Η ανάρτηση είναι μαλακά ρυθμισμένη, ενώ εξίσου ελαφρύ είναι και το τιμόνι. Στη ρύθμιση Dynamic βέβαια θα «σφίξει» ελαφρώς, αλλά μην περιμένετε ότι θα μετατραπεί σε GTi. Στο διά ταύτα οι κλίσεις του αμαξώματος δεν θα τρομάζουν και αν το παρακάνετε το διακριτικό ESP θα επιβάλει την τάξη. Τα φρένα προσφέρουν πολύ καλή αίσθηση, όντας δυνατά και ανθεκτικά.

Εξαιρετικό σε όλα του!

Ο ερχομός του Volvo XC40 αναμένεται να φέρει αλλαγές στα μερίδια αγοράς της κατηγορίας. Το σουηδικό μοντέλο προσφέρει ό,τι θέλει ο μέσος οδηγός της εν λόγω κατηγορίας, με το συνολικό πακέτο να χαρακτηρίζεται μοντέρνο, ελκυστικό, άνετο και τεχνολογικά προηγμένο. Τα πάει καλά σε κάθε είδους διαδρομή, ενώ ο 1.500άρης και 3κύλινδρος κινητήρας παραμένει αόρατος από τα μάτια της εφορίας, χαρακτηριστικό που από μόνο του αποτελεί λόγο αγοράς. Σε όλα αυτά προσθέστε και την κορυφαία ενεργητική ασφάλεια χάρη στον πλούσιο εξοπλισμό που ενσωματώνει το XC40 και μάλιστα από τη βασική του έκδοση.



ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

ΠΩΣ ΝΑ ΑΝΑΝΕΩΣΕΤΕ ΤΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΣΑΣ!

ΠΟΣΟ «ΝΕΟΙ»
είναι οι άνθρωποι
σας στις πωλήσεις
και το διοικητικό
προσωπικό; Έχετε
καλοκαίρι;

ΣΕ ΤΙ ΕΠΟΧΗ ΖΕΙ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΑΣ!

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ!

Γραφτείτε
συνδρομητές τώρα!
Πληροφορίες:
Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα
Τηλέφωνο: 210 3229394
FAX: 210 3257074
e-mail: info@nextdeal.gr

Για το προσωπικό σου
καταφύγιο



HOME Made ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

Το σπίτι σας, εκεί όπου ξεκινάει κάθε σας μέρα! Ο χώρος που αγκαλιάζει με θαλπωρή τις οικογενειακές σας στιγμές κι όπου δικαιούστε να νιώθετε απόλυτα ασφαλείς. Το Home Made της Generali, με τις πιο πλήρεις καλύψεις, τόσο για το κτίριο όσο και για το περιεχόμενο, προαιρετικές παροχές, ώστε να προσαρμόζεται στις δικές σας ανάγκες αλλά και επιβραβεύσεις, δημιουργήθηκε για την απόλυτη φύλαξη της οικίας σας. Γιατί κανένα μέρος στον κόσμο δεν είναι σαν το σπίτι σας.



The Smart & Simple Choice

generali.gr

Πάντα φτάνεις πιο μακριά,
όταν έχεις κάποιον
να σε στηρίζει.



Στηρίζουμε τους αθλητές
της Ελληνικής Ολυμπιακής Ομάδας.

Γιατί είναι σημαντικό για αυτούς, αλλά είναι και σημαντικό για όλους μας.

☎ 801 100 200 300

🌐 www.nnhellas.gr

ΧΡΥΣΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ

You matter