30 ΧΡΟΝΙΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ

ΤΕΥΧΟΣ 184 • ΜΑΪΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 2020 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

Η παραγωγή ασφαλίστρων όλων των ασφαλιστικών εταιρειών το 2019!
Ποιες είναι οι δέκα πρώτες;

ΘΟΥΚΥΔΙΔΗΣ:
Ιστορικά στοιχεία για την πανδημία των Αθηνών (430 π.Χ.) που έμοιαζε με τον κορωνοϊό!

L'ARGUS de l'assurance
Τι έγραφε το γαλλικό «L'Argus de l'assurance» για την Εθνική Ασφαλιστική το 1891!

ΜΙΛΟΥΝ ΣΤΟ ΝΑΙ
ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΜΑΛΑΧΙΑΣ Allianz
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΗΜΟΥ EUROLIFE FPM
ΣΤΑΘΗΣ ΓΚΟΡΓΚΑΣ ΟΛΙΝ εταιριστική
ΑΝΤΩΝΗΣ ΚΑΡΑΒΑΣΙΛΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΣΙΟΔΡΑΣ:
Με μόνο εφόδιο την ειλικρίνεια!

9 772623 436009 06>
ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΠΑΝΤΑ ΗΘΕΛΑ ΝΑ ΞΕΠΕΡΝΑΩ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΜΟΥ, ΑΛΛΑ ΤΟ ΑΝΕΒΑΛΛΑ ΣΥΝΕΧΩΣ. ΣΗΜΕΡΑ, ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΑΛΛΗ ΜΕΡΑ.

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

Ασφάλιση Υγείας Allianz

Συνέχισε να βάζεις υψηλούς στόχους έχοντας την ολοκληρωμένη προστασία και σιγουριά των προγραμμάτων νοσοκομειακής περίθαλψης **My Health**, εξωνοσοκομειακής φροντίδας **My Primary Care** και ιατρικής βοήθειας **Med24**.

Μάθε περισσότερα στο **www.allianz.gr**

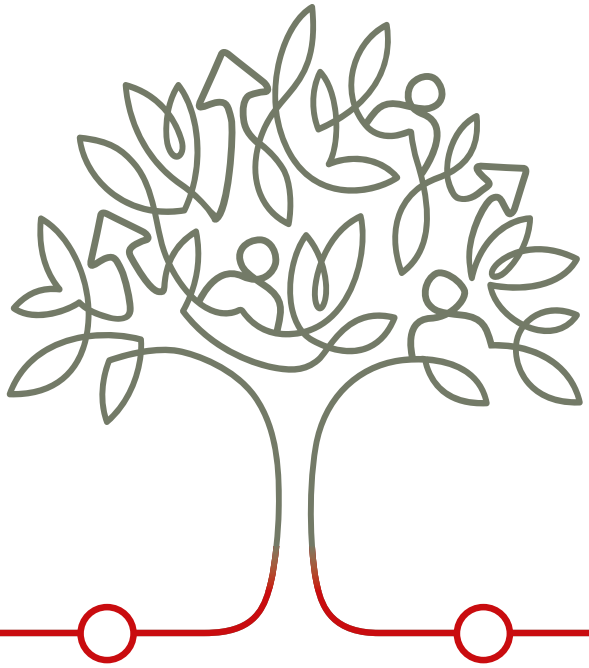
#TolmiseSimera

Allianz

INTERAMERICAN

Κοινωνική & Οικονομική Επίδραση

Το Ίχνος μας στον δρόμο προς τη Βιώσιμη Ανάπτυξη



Συνολική συνεισφορά στο ΑΕΠ

€352 εκατ.
προστιθέμενη αξία

που αντιστοιχεί στο

0,19%
του ΑΕΠ της Χώρας

Συνολική συνεισφορά σε Φόρους

€114 εκατ.
άμεσοι φόροι, ΦΚΕ, έμμεσοι φόροι

που αντιστοιχούν στο

0,15%
των φορολογικών εσόδων του Κράτους

Συνολική συνεισφορά στην Απασχόληση

4.655
συνολικές θέσεις εργασίας

που αντιστοιχούν στο

0,12%
της συνολικής απασχόλησης στην Ελλάδα

Πράξεις συνεισφοράς για την Κοινωνία

Πράξεις Ζωής

€360.000
οικονομική συνεισφορά για κοινωνικές δράσεις

που αντιστοιχούν στο

1,64%
των κερδών προ φόρων της Εταιρείας

Όλα τα αποδιδόμενα μεγέθη αφορούν στο έτος 2018

Nextdeal.gr

*Για να μην χάνεις οπτικογράφημα *...*

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

ΒΙΝΤΕΟ

SUBSCRIBE

#Nextdeal

YouTube

ΠΑΝΤΑ ΕΝΑ ΒΗΜΑ ΜΠΡΟΣΤΑ...

iatriko.gr

CRI ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΤΑΙΡΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

2019-2020 SILVER

CORPORATE RESPONSIBILITY INDEX

SILVER ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΣΤΟ ΔΕΙΚΤΗ CR INDEX 2019-2020

ΥΠΗΡΕΤΟΥΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ, ΛΕΙΤΟΥΡΓΩΝΤΑΣ ΥΠΕΥΘΥΝΑ & ΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ, ΕΔΩ ΚΑΙ 36 ΧΡΟΝΙΑ

Για τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών, η επιχειρηματική αριστεία, περνάει αδιαπραγμάτευτα, μέσα από την εταιρική υπευθυνότητα. Κάθε χρόνο υλοποιούμε, ένα πολυεπίπεδο σχέδιο δράσης Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, με βασικούς **άξονες υλοποίησης την Κοινωνία, τους Εργαζόμενους, την Ποιότητα των υπηρεσιών μας και το Περιβάλλον**. Η διάκριση **«Silver»**, στο πλαίσιο της διαδικασίας αξιολόγησης των ελληνικών εταιρειών που συμμετείχαν στον **CR Index 2019** αποτελεί τη δέσμευση μας να συνεχίσουμε, σε αυτό το πλαίσιο, ώστε να **βρισκόμαστε πάντα ένα βήμα μπροστά... και στα δύσκολα**.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 184 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2020

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

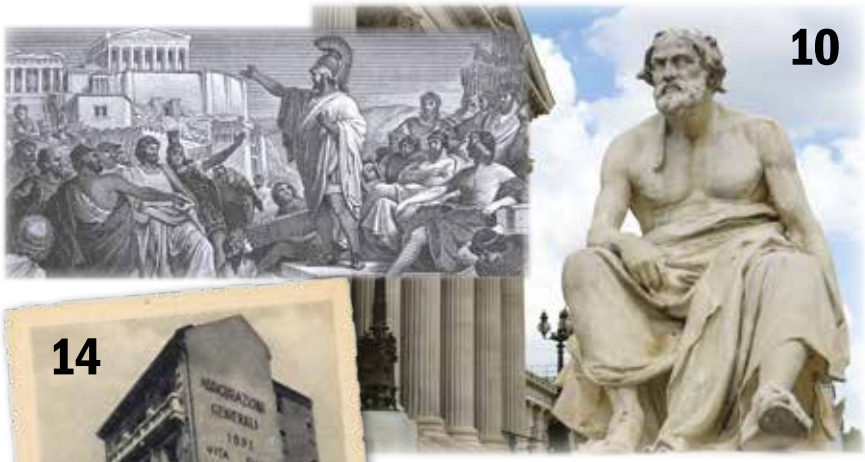
Ε. ΣΠΥΡΟΥ – Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
ΓΡΑΦΕΙΑ: ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ
ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,
ΤΗΛ.: 210-3221.525,210.3229.394,
FAX: 210-3257.074
E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR
WWW.ASFALISTIKONAI.GR

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

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 Άρθρο Εκδότη
14 Συναισθηματικά
32 Ασφαλιστικό Underwriting
38 ΑΡΘΡΟ
Ἡ Κίνα, ὁ κορωνοϊός, ὁ Γκέιτς καί τό ἐμβόλιο
42 ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
Αλλαγές στην εκπαίδευση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών
50 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
Στέφανος Μαλαχιάς
Chief Commercial Officer
Allianz Ελλάδας
60 ΜΕΛΕΤΗ ALLIANZ
Στην τελευταία θέση η Ελλάδα, μεταξύ 70 χωρών, σύμφωνα με έρευνα για το δημογραφικό
66 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
Παναγιώτης Δήμου
Διευθυντής Πωλήσεων
Eurolife FFH
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ
70 Σμαρούλα Παντελή
Βάλε τον πήχη χαμηλά και χτίσε σχέσεις εμπιστοσύνης
72 Βαγγέλης Βερτόπουλος
Αποτυχία: Ο καλύτερος φίλος της επιτυχίας



34 L'ARGUS de l'assurance

Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου.

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

twitter.com/nextdeal_gr

facebook.com/nextdeal.gr

ΕΚΔΟΤΕΣ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
ΙΩΑΝΝΑ ΡΟΥΜΠΕΪΔΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ, ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ, ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACEPHOTOGRAPHY.GR
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΝΟΜΗ: ΓΙΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ, ΝΕΝΑ ΜΑΝΤΑ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr
ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)
ΙΝΤΕΡΝΕΤ: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

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

54

122

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

98

Δρ Γεώργιος Αποστολόπουλος με τα παιδιά του, Βασίλη και Χρήστο.

117

Ο κ. Πάνος Δημητρίου.

76 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
Στάθης Γκόργκας
Εμπορικός διευθυντής Δικτύου Συνεταιρισμών και Ιδιωτών Συνεταιριστική Ασφαλιστική
80 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
Αντώνης Καραβασίλης
Διευθυντής Κλάδων Ζωής & Υγείας MINETTA Ασφαλιστική
108 Τα νέα των φαρμακευτικών εταιρειών
146 ΜΕΛΕΤΗ ΕΑΕΕ
Ασφάλιση Πληρωμάτων Πλοίων
150 ΚΥΠΡΟΣ
Ασφαλιστικές Εταιρείες
Τι δείχνουν οι εκθέσεις φερεγγυότητας
160 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ / ΥΓΕΙΑ

54 EUROLIFE FF
58 AXA
64 ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
84 ΥΓΕΙΑ
90 METROPOLITAN
94 ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΩΝ
96 ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ
98 ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
110 ERGO
111 ALLIANZ
112 NN HELLAS
114 INTERAMERICAN
117 GENERALI
121 EUROLIFE FFH
124 AIG
126 METLIFE
129 INTERASCO
130 TALANX
131 ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
132 ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ
132 CNP ΖΩΗΣ
134 ARAG
136 AON
138 CARGLASS
142 EUROINS
148 MATRIX

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

50 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

273,80% ΔΕΙΚΤΗΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

ΓΙΑ 3η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ ΑΝΑΔΕΙΧΘΗΚΕ ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ & ΖΩΗΣ, ΒΑΣΕΙ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΠΟΠΤΙΚΗΣ ΑΡΧΗΣ & ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΧΩΡΙΣ ΜΕΤΡΑ ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΗΣ

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

www.atlantiki.gr

24h

ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΕΚΤΑΚΤΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ
10234

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

«Ούτε γαρ ιατροί ήρκουν το πρώτον θεραπεύοντες αγνοία, αλλ' αυτοί μάλιστα έθνησκον όσω και μάλιστα προσήεσαν, ούτε άλλη ανθρωπεία τέχνη ουδεμία...»

(Θουκυδίδης, Ιστορία)

«Γιατί, ούτε οι γιατροί μπορούσαν να προσφέρουν πολλά εξαιτίας της άγνοιας της φύσης της αρρώστιας, καθώς την αντιμετώπισαν για πρώτη φορά -ίσα ίσα, η θνησιμότητα ανάμεσά τους ήταν και η μεγαλύτερη, καθόσον αυτοί κυρίως έρχονταν σε επαφή με τους αρρώστους-, ούτε και καμιά άλλη ανθρώπινη τέχνη μπορούσε να προσφέρει κάποια βοήθεια».

Αυτά έγραφε μεταξύ άλλων ο Θουκυδίδης το 430 π.Χ. Όταν, τις μέρες που ήρθε ο κορωνοϊός στην Αθήνα και κλειστήκαμε στα σπίτια μας, πήρα να διαβάσω για τον λοιμό (πανδημία) που εμφανίστηκε στην Αθήνα την εποχή του Περικλέους, όπως την περιγράφει ο ιστορικός Θουκυδίδης στο βιβλίο β' του Πελοποννησιακού Πολέμου, μεταξύ Σπαρτιατών και Αθηναίων, συγκλονίστηκα και από την περιγραφή, αλλά και από την ομοιότητα εκείνης της εποχής με τη σημερινή της πανδημίας!

Όσα γράφει ο Θουκυδίδης θυμίζουν τα δελτία ειδήσεων του 2020 και τις ανακοινώσεις του καθηγητή Τσιόδρα.

Η πανδημία (λοιμός) εμφανίστηκε στην Αθήνα το 430 π.Χ., όταν συμπληρώθηκε ο πρώτος χρόνος του Πολέμου Πελοποννησίων, με επικεφαλής τον βασιλιά Αρχίδαμο, και Αθηναίων, με επικεφαλής των Περικλή, ο οποίος πριν από λίγο είχε εκφωνήσει τον περίφημο Επιτάφιο Λόγο του Περικλή περί Δημοκρατίας, με αφορμή την ταφή των πρώτων νεκρών του πολέμου.

Διάλεξα από τις Εκδόσεις Ζήτρος (Πλάτωνος 2, 54631, Θεσσαλονίκη) και μετάφραση κειμένου Αθ. Ι. Γιαγκόπουλου-Θ.Π. Τσιόγκα:

«Δεν είχαν περάσει ακόμη πολλές μέρες, αφότου ήρθαν οι Πελοποννήσιοι στην Αττική, και άρχισε να εμφανίζεται για πρώτη φορά η νόσος μεταξύ των Αθηναίων. Λένε ότι προηγουμένως είχε ενσκήψει σε πολλά μέρη και στη Λήμνο και σε άλλες περιοχές˙ πουθενά όμως δεν αναφέρεται να έχει γίνει τόσο μεγάλη εξάπλωση της επιδημίας και τόσο μεγάλη απώλεια ανθρώπινων ζωών. Γιατί ούτε οι γιατροί μπορούσαν να προσφέρουν πολλά εξαιτίας της άγνοιας της φύσης της αρρώστιας, καθώς την αντιμετώπιζαν για πρώτη φορά -ίσα ίσα η θνησιμότητα ανάμεσά τους ήταν και η μεγαλύτερη, καθόσον αυτοί κυρίως έρχονταν σε επαφή με τους αρρώστους- ούτε και καμία άλλη ανθρώπινη τέχνη μπορούσε να προσφέρει κάποια βοήθεια. Και όσες ικεσίες έκαναν σε ναούς και προσφυγές στα μαντεία και τα παρόμοια, ήταν όλα ανώφελα˙ τελικά, καταβεβλημένοι από το κακό, τα παράτησαν και αυτά.

Η αρρώστια άρχισε, όπως λένε, από την Αιθιοπία, πέρα από την Αίγυπτο, και στη συνέχεια κατέβηκε στην

Αίγυπτο και στη Λιβύη και ξαπλώθηκε στο μεγαλύτερο μέρος της χώρας του Μ. Βασιλιά. Στην πόλη της Αθήνας ενέσκηψε ξαφνικά και προσέβαλε πρώτα τους κατοίκους του Πειραιά˙ γι' αυτό και έλεγαν οι κάτοικοι εκεί ότι οι Πελοποννήσιοι είχαν ρίξει δηλητήριο στις δεξαμενές τους˙ γιατί δεν υπήρχαν ακόμη εκεί βρύσες. Στη συνέχεια εξαπλώθηκε και στην άνω πόλη και από τότε η θνησιμότητα έλαβε μεγάλες διαστάσεις. Ο καθένας, είτε γιατρός είτε άσχετος με την ιατρική, μπορεί, κατά την άποψή του, να μιλήσει από τι είναι πιθανό να προκλήθηκε και να παραθέσει τις αιτίες μιας τόσο μεγάλης μεταβολής, ικανές κατά τη γνώμη του να μπορούν να αλλάξουν τις κανονικές συνθήκες. Εγώ όμως, που και ο ίδιος αρρώστησα και είδα με τα μάτια μου άλλους να υποφέρουν, θα αναφέρω ποια ήταν η πραγματική πορεία της νόσου και θα περιγράψω τα συμπτώματα που αν τα εξετάσει κανείς, θα μπορέσει με πολύ καλές γνώσεις εκ των προτέρων να κάνει τη διάγνωσή της, σε περίπτωση που κάποτε ενδέχεται να ενσκήψει και πάλι.

Η χρονιά εκείνη, κατά κοινή ομολογία, έτυχε να είναι τελείως απαλλαγμένη από άλλες αρρώστιες, αλλά, αν κάποιος ήταν ήδη άρρωστος από άλλη ασθένεια, όλες κατέληγαν στο λοιμό. Στις άλλες περιπτώσεις χωρίς κανένα λόγο αλλά ξαφνικά, ενώ οι άνθρωποι ήταν υγιείς, ανέβαζαν στην αρχή μεγάλη θερμοκρασία στο κεφάλι, εκδήλωναν κοκκινίλα και φλόγωση στα μάτια˙ τα εσωτερικά μέρη του στόματος, τόσο ο φάρυγγας όσο και η γλώσσα, γίνονταν αμέσως κατακόκκινα και απέπνεαν αφύσικη και δυσώδη οσμή. Μετά από αυτά ακολουθούσε φτάρνισμα και βραχνάδα και ύστερα από λίγο η αδιαθεσία κατέβαινε στο στήθος με ισχυρό βήχα. Και κάθε φορά που κατέληγε στο στομάχι, το ανακάτευε και ακολουθούσαν έμετοι χολής όλων των ειδών, όσους έχουν κατονομάσει οι γιατροί, συνοδευόμενοι και αυτοί από μεγάλη ταλαιπωρία. Στους περισσότερους ερχόταν αναγούλα χωρίς έμετο, που προκαλούσε ισχυρούς σπασμούς, οι οποίοι άλλοτε υποχωρούσαν αμέσως, άλλοτε ύστερα από πολλήν ώρα. Το σώμα εξωτερικά, όταν κανείς το άγγιζε, δεν ήταν πολύ ζεστό, ούτε ωχρό, αλλά ελαφρά κοκκινωπό, πελιδνό, ανοιγμένο σε μικρές φλύκταινες και έλκη. Εσωτερικά, όμως, είχε τόση λαύρα, που οι άρρωστοι δεν ανέχονταν να ρίξουν επάνω τους ούτε και τα πιο λεπτά ρούχα και σεντόνια ούτε και τίποτε άλλο, αλλά ήθελαν να είναι γυμνοί, και με πολύ μεγάλη ευχαρίστηση θα έπεφταν σε κρύο νερό. Πράγματι, πολλοί από αυτούς που είχαν μείνει χωρίς φροντίδα, έπεφταν μέσα στις δεξαμενές, γιατί βασανίζονταν από ακατάπαυστη δίψα, αφού το ίδιο αποτέλεσμα είχε είτε έπιναν λίγο είτε πολύ. Η ανησυχία και η αϋπνία τους βασάνιζε μέρα-νύχτα. Όσο η αρρώστια βρισκόταν σε έξαρση, ο άρρωστος δεν καταβαλλόταν σωματικά, αλλά κατά περίεργο τρόπο άντεχαν στην ταλαιπωρία, ώστε οι περισσότεροι, όταν πέθαιναν την ένατη ή έβδομη ημέρα από εσωτερικό πυρετό, διατηρούσαν ακόμη κάποιες δυνάμεις˙ ή, αν ξεπερνούσαν την κρίση, καθώς η αρρώστια κατέβαινε στην κοιλιά, προκαλώντας εκεί οξύ έλκος, και η ακατάπαυστη διάρροια που επακολουθούσε, στο τελικό αυτό στάδιο οι περισσότεροι πέθαιναν από εξάντληση εξαιτίας της διάρροιας. Γιατί το κακό, που αρχικά είχε τη ρίζα του στο κεφάλι, άρχιζε από πάνω και περνούσε όλο το σώμα, και αν κάποιος γλίτωνε από τα χειρότερα, το λιγότερο που είχε να πάθει ήταν να τον χτυπήσει στα άκρα, αφήνοντας τα σημάδια του. Χτυπούσε δηλαδή στα γεννητικά όργανα και στα δάχτυλα των χεριών και των ποδιών˙ πολλοί γλίτωναν χάνοντας μόνο αυτά, αν και μερικοί έχαναν και τα μάτια τους. Άλλοι

Η διάσημη ιστορική ομιλία του Περικλή (Επιτάφιος του Περικλέους) στο τέλος του πρώτου έτους του Πελοποννησιακού Πολέμου, με αφορμή την ταφή των πρώτων νεκρών του πολέμου.

πάλι, μετά την ανάρρωση, καταλαμβάνονταν από αμνησία για όλα χωρίς εξαίρεση, με αποτέλεσμα να μην αναγνωρίζουν ούτε τον εαυτό τους ούτε τους δικούς τους. Πράγματι, το είδος της αρρώστιας υπερβαίνει κάθε δυνατότητα περιγραφής. Η σφοδρότητα με την οποία γενικά πρόσβαλλε τον καθένα ήταν μεγαλύτερη από αυτήν που θα μπορούσε να αντέξει ανθρώπινος οργανισμός, και ότι η αρρώστια αυτή ήταν κάτι διαφορετικό από τις συνήθεις, φάνηκε ολοκάθαρα από το εξής: τα όρνια και τα τετράποδα ζώα που τρώνε ανθρώπινα πτώματα, που πολλά κείτονταν άταφα, ή δεν τα πλησίαζαν ή, αν δοκίμαζαν, ψοφούσαν. Και να η απόδειξη˙ τα όρνια αυτού του είδους εξαφανίστηκαν εντελώς και δεν τα έβλεπε κανείς ούτε αλλού πουθενά ούτε γύρω από πτώματα. Τα σκυλιά, εξάλλου, επειδή ζουν μαζί με τους ανθρώπους, έδιναν καλύτερη ευκαιρία αντίληψης του αποτελέσματος.

Τέτοια λοιπόν ήταν σε γενικές γραμμές η φύση της αρρώστιας, μολονότι έχω παραλείψει να αναφέρω πολλά από ασυνήθη συμπτώματα, πώς δηλαδή τύχαινε να προσβάλλει τον καθένα με τρόπο διαφορετικό τον έναν από τον άλλον. Εκείνο τον καιρό καμιά άλλη αρρώστια από τις συνήθεις δεν παρενοχλούσε τους ανθρώπους, αλλά, αν εμφανιζόταν καμία, κατέληγε στο λοιμό. Πέθαιναν άλλοι από έλλειψη φροντίδας, άλλοι πάλι μολονότι είχαν πολύ μεγάλη περιποίηση. Και δεν βρέθηκε κανένα, μπορώ να πω, φάρμακο, που, αν τους το έδιναν, θα μπορούσε να φέρει κάποιο αποτέλεσμα, αφού αυτό που ωφελούσε τον έναν έβλαπτε τον άλλον. Κανένας οργανισμός, είτε ισχυρός είτε αδύνατος, όπως αποδείχτηκε στην πορεία, δεν ήταν από μόνος του ικανός να αντιπαλαίσει προς την αρρώστια αυτή, αλλά τους εξόντωνε όλους ανεξαιρέτως, ακόμη και εκείνους που υποβάλλονταν σε κάθε είδους ιατρική φροντίδα. Το πιο φοβερό της όλης αρρώστιας ήταν η απόγνωση, μόλις κάποιος συνειδητοποιούσε ότι είχε προσβληθεί από τη νόσο -γιατί, μη έχοντας οι άνθρωποι ψυχικά αποθέματα, απελπίζονταν αμέσως, πράγμα που συντελούσε πολύ περισσότερο στο να αφεθούν στην τύχη, και δεν άντεχαν- και το γεγονός ότι φροντίζοντας ο ένας τον άλλον μολύνονταν και πέθαιναν σαν τα πρόβατα˙ και αυτό ακριβώς ήταν που προκαλούσε τις περισσότερες απώλειες. Γιατί είτε απέφευγαν να πλησιάζουν ο ένας τον άλλον από το φόβο της μόλυνσης και πέθαιναν αβοήθητοι -γι' αυτό πολλά σπίτια έμειναν άδεια από έλλειψη ανθρώπου που θα τους φρόντιζε- είτε τους επισκέπτονταν και πέθαιναν, ιδιαίτερα εκείνοι που έκαναν κάπως τον γενναίο. Γιατί γι' αυτούς ήταν θέμα τιμής να επισκέπτονται τους φίλους τους και δεν λογάριαζαν τον εαυτό τους, αφού και οι συγγενείς, νικημένοι τελικά από το μεγάλο κακό, δεν είχαν το κουράγιο ούτε να τους κλάψουν. Ωστόσο, όσοι είχαν αναρρώσει, ένιωθαν περισσότερο οίκτο για τον ετοιμοθάνατο και τον άρρωστο, γιατί γνώριζαν από πριν περί τίνος πρόκειται, και οι ίδιοι δεν φοβούνταν πια, επειδή η αρρώστια δεν χτυπούσε δύο φορές το ίδιο άτομο, τουλάχιστον σε σημείο ώστε τη δεύτερη φορά να επιφέρει το μοιραίο. Όλοι οι άλλοι τους μακάριζαν και οι ίδιοι μέσα στη μεγάλη χαρά της στιγμής έτρεφαν μια μάταιη ελπίδα ότι και στο μέλλον δεν θα πέθαιναν πια ούτε από άλλη αρρώστια.

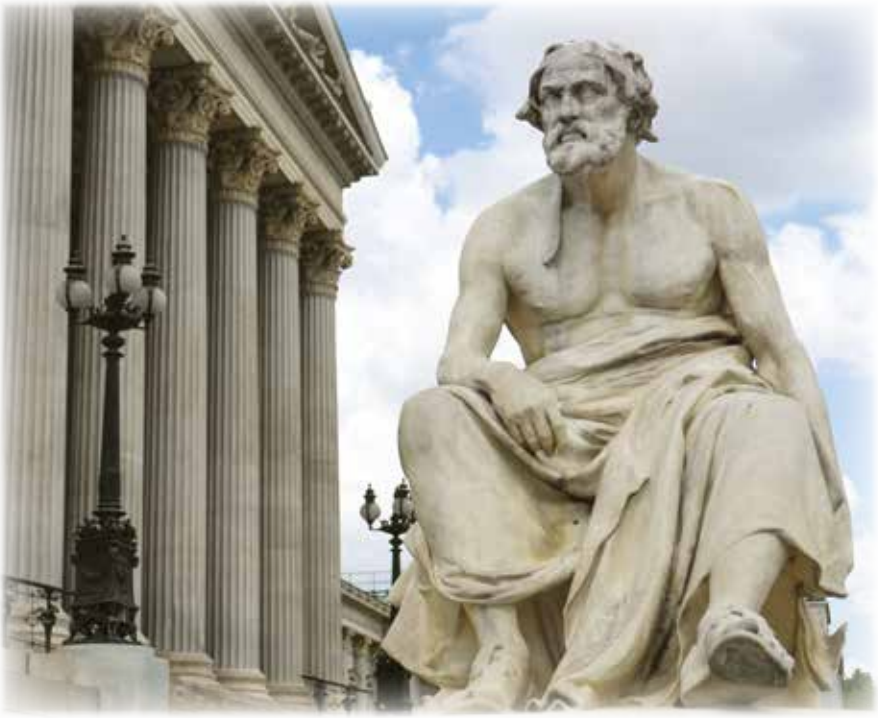
Εκτός από τη συμφορά που τους είχε βρει, εκείνο που τους ταλαιπώρησε περισσότερο ήταν η συγκέντρωση του πληθυσμού από την ύπαιθρο μέσα στην πόλη˙ ιδιαίτερα μάλιστα ταλαιπώρησε όσους είχαν έρθει από έξω. Γιατί, καθώς δεν υπήρχαν διαθέσιμα σπίτια και αναγκάζονταν να ζουν σε καλύβες αποπνικτικές στην κάψα του καλοκαιριού, οι θάνατοι επέρχονταν μέσα σε πλήρη αταξία. Ανθρώπινα κουφάρια κείτονταν το ένα πάνω στο άλλο, όπως ήταν όταν οι άνθρωποι πέθαιναν, και μισοπεθαμένοι κυλιόντουσαν στους δρόμους και κοντά σε όλες τις βρύσες από την επιθυμία για νερό. Εξάλλου, και οι ιεροί χώροι στους οποίους είχαν καταλύσει, ήταν γεμάτοι από νεκρούς, αφού οι άνθρωποι πέθαιναν εκεί μέσα. Το κακό είχε λάβει τέτοιες διαστάσεις, ώστε οι άνθρωποι, μη ξέροντας τι θα απογίνουν, αδιαφορούσαν αδιακρίτως για ιερά και όσια. Τα σχετικά με τις ταφές έθιμα που τηρούσαν ως τότε είχαν διαταραχθεί όλα και ο καθένας έθαβε τους δικούς του όπως μπορούσε. Πολλοί μάλιστα, επειδή προηγουμένως είχαν πεθάνει πολλοί δικοί τους ο ένας μετά τον άλλον και δεν διέθεταν τα απαραίτητα για την ταφή, κατέφυγαν σε τρόπους ταφής που ηθικά τους μείωναν˙ έβαζαν δηλαδή πάνω σε ξένες πυρές τον δικό τους νεκρό, προλαβαίνοντας εκείνους που τις είχαν ετοιμάσει, και έβαζαν κρυφά φωτιά˙ άλλοι πάλι, την ώρα που καιγόταν άλλος νεκρός, έριχναν πάνω σ' αυτόν όποιον κουβαλούσαν και έφευγαν.

Ο λοιμός έδωσε στην πόλη την πρώτη αφορμή παρανομίας σε μεγαλύτερο βαθμό και από άλλη άποψη. Κάποιοι, δηλαδή, όσα προηγουμένως δεν εκδήλωναν τις προθέσεις τους να κάνουν για προσωπική ευχαρίστηση, τώρα το αποτολμούσαν πιο εύκολα, γιατί έβλεπαν ότι ήταν γρήγορη η αλλαγή της τύχης τόσο αυτών που ήταν πλούσιοι και πέθαιναν ξαφνικά όσο και εκείνων που προηγουμένως δεν είχαν τίποτε και σε μια στιγμή αποκτούσαν τις περιουσίες των άλλων. Γι' αυτό, έκριναν ότι δικαιούνταν να απολαύσουν γρήγορα ό,τι θα τους οδηγούσε στην ευχαρίστηση, γιατί θεωρούσαν εξίσου εφήμερα τόσο τη ζωή όσο και τα χρήματα. Κανένας δεν ήταν πρόθυμος να υποστεί και άλλες ταλαιπωρίες για ό,τι θεωρούσε έντιμο, γιατί πίστευε ότι ήταν αμφίβολο αν θα επιζούσε πριν το κατορθώσει. Αντίθετα, ό,τι ήταν προς στιγμήν ευχάριστο και οτιδήποτε, καλό ή άσχημο, οδηγούσε σ' αυτό, κατάντησε να θεωρείται ωραίο και χρήσιμο. Κανένας

νόμος θεών ή ανθρώπων δεν στεκόταν εμπόδιο˙ γιατί από τη μια έκριναν ότι σεβασμός και ασέβεια ήταν το ίδιο πράγμα, αφού έβλεπαν ότι όλοι χάνονταν με τον ίδιο τρόπο, από την άλλη κανείς δεν πίστευε ότι θα ζούσε ως την ημέρα της δίκης και ότι θα τιμωρούνταν για τα κακουργήματά του˙ αντίθετα, πίστευαν ότι η τιμωρία που τους είχε ήδη επιβληθεί και κρεμόταν πάνω από το κεφάλι τους ήταν πολύ μεγαλύτερη και ότι, πριν πέσει επάνω τους, ήταν φυσικό να απολαύσουν κάτι από τη ζωή.

Σε τέτοια λοιπόν συμφορά είχαν πέσει οι Αθηναίοι και ταλαιπωρούνταν, αφού μέσα στην πόλη οι άνθρωποι πέθαιναν και η γη τους έξω ερημωνόταν. Μέσα στη δυστυχία τους θυμήθηκαν, όπως ήταν φυσικό, και τον ακόλουθο στίχο, που οι γεροντότεροι έλεγαν ότι είχε απαγγελθεί πολύ καιρό πριν: "Θα έρθει Δωρικός πόλεμος και λοιμός μαζί μ' αυτόν".

Δημιουργήθηκε λοιπόν διαφωνία μεταξύ των ανθρώπων ότι στον στίχο αυτόν δεν είχε αναφερθεί από τους παλαιότερους η λέξη λοιμός, επιδημία, αλλά λιμός, πείνα˙ υπό τις παρούσες όμως συνθήκες επικράτησε φυσικά η γνώμη ότι είχε αναφερθεί η λέξη λοιμός˙ γιατί οι άνθρωποι προσάρμοζαν τις αναμνήσεις προς τα παθήματά τους. Αν, όμως, τους βρει κάποτε ένας άλλος Δωρικός πόλεμος μετά τον σημερινό και συμβεί να επέλθει λιμός, πείνα, θα απαγγέλλουν, φαντάζομαι, πιθανόν έτσι, δηλαδή "λιμός αμ' αυτώ". Θυμήθηκαν επίσης, όσοι το γνώριζαν, και τον χρησμό που είχε δοθεί στους Λακεδαιμονίους, όταν, σε ερώτησή τους προς τον θεό αν έπρεπε να πολεμήσουν με όλες τους τις δυνάμεις, θα νικήσουν και ότι θα τους βοηθήσει και ο ίδιος. Όσον αφορά λοιπόν τον παλαιό χρησμό, κατέληγαν στο συμπέρασμα ότι τα γεγονότα συμφωνούσαν με αυτόν˙ και η αρρώστια, άλλωστε, ενέσκηψε αμέσως μετά την εισβολή των Πελοποννησίων. Στην Πελοπόννησο βέβαια δεν επεκτάθηκε σε βαθμό που αξίζει να αναφερθεί. Θέρισε όμως κυρίως τον πληθυσμό της Αθήνας και στη συνέχεια τα πιο πυκνοκατοικημένα μέρη. Αυτά ήταν τα όσα συνέβησαν την περίοδο της επιδημίας».



Άγαλμα του Έλληνα ιστορικού Θουκυδίδη μπροστά από το αυστριακό Κοινοβούλιο στη Βιέννη.

Επανεμφάνιση του λοιμού στην Αθήνα

Τον επόμενο χειμώνα ο λοιμός χτύπησε για δεύτερη φορά τους Αθηναίους, αν και δεν είχε εκλείψει ποτέ εντελώς, αλλά απλώς είχε παρουσιάσει κάποιαν ύφεση. Αυτή τη φορά διήρκεσε σχεδόν ένα χρόνο, ενώ την πρώτη δύο ολόκληρα χρόνια, με αποτέλεσμα τίποτε άλλο να μην ταλαιπωρήσει τόσο τους Αθηναίους τουλάχιστον και να μη μειώσει τη στρατιωτική τους ισχύ όσο η αρρώστια αυτή. Πράγματι, από τους μάχιμους άνδρες πέθαναν σχεδόν τέσσερις χιλιάδες τετρακόσιοι οπλίτες και τριακόσιοι ιππείς, ενώ από τον πολύ λαό ο αριθμός των νεκρών είναι ανεξακρίβωτος. Συνέπεσε να γίνουν και πολλοί σεισμοί σε Αθήνα, Εύβοια και Βοιωτία, ιδιαίτερα στον Βοιωτικό Ορχομενό».

Ο Θουκυδίδης γεννήθηκε το 460 π.Χ., με ρίζες βασιλικής οικογένειας στη Θράκη, από πατέρα που είχε το όνομα Όλορος, ίδιο με του βασιλιά της Θράκης, την κόρη του οποίου, Ηγησιπύλη, είχε νυμφευθεί ο Μιλτιάδης, ο νικητής του Μαραθώνα. Η Ηγησιπύλη λέγεται ότι ήταν το όνομα της μητέρας του. Το όνομά του ελληνικό και ο ίδιος Αθηναίος πολίτης από τον Δήμο Αλίμου. Του ανατέθηκε η διοίκηση ναυτικής μοίρας Βορείου Αιγαίου και όταν απέτυχε να σώσει την Αμφίπολη, τιμωρήθηκε με εξορία. Αρρώστησε στον λοιμό και περιέγραψε τα συμπτώματα. Τον επηρέασαν οι σοφιστές, οι δημοκρατικοί, τα βιβλία Ιατρικής του Ιπποκράτη και ο Δημόκριτος. Ταξίδεψε στα μέρη για τα οποία περιέγραψε ιστορικά γεγονότα. Προσέφερε γνώση, πολιτική πείρα και ιστορία.

Οι σύγχρονοι Έλληνες έχουν πολλά να μάθουν από την Ιστορία του Θουκυδίδη.

Μάιος 2020,
Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκδότης «ΝΑΙ»

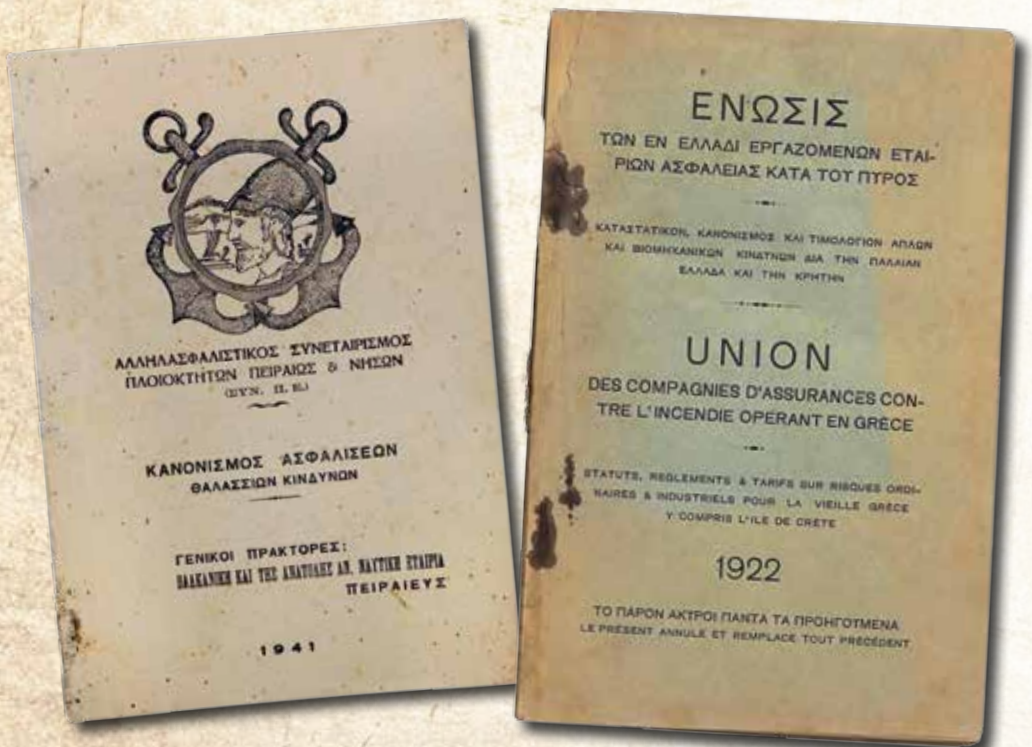
Γράφει ο **Ευάγγελος Σπύρου**
Εκδότης του **«Ασφαλιστικού ΝΑΙ»**

Παγκοσμια, Ελληνικη Ιστορια και Ασφαλιστικος Κοσμος στα Χρονια 1860-1960

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» διδάσκει Ιστορία δίνοντας με σεβασμό τον έπαινο στον παγκόσμιο και Έλληνα ασφαλιστή

World, Greek History & Insurance World in the Years 1860-1960

The "ASFALISTIKO NAI" teaches History by respectfully giving praise to the global and Greek insurer



Αλληλασφαλιστικός Συνεταιρισμός Πλοιοκτητών Πειραιώς και Νήσων – Γενικοί πράκτορες: Βαλκανική και της Ανατολής Αν. Ναυτική Εταιρεία - Καταστατικόν, Κανονισμός ασφαλίσεων θαλάσσιων κινδύνων, 1941

Interassurance Partnership of Ship-owners of Piraeus and Islands – General Agents: Balkan and Oriental Marine Company – Articles of Association, Marine Risks Insurance Regulations, 1941

ΕΝΩΣΙΣ των εν Ελλάδι εργαζομένων Εταιριών Ασφάλειας κατά πυρός – Καταστατικόν, κανονισμός και τιμολόγια απλών και βιομηχανικών κινδύνων διά την παλαιάν Ελλάδα και την Κρήτη, 1922.

Compound of workers in Greek Insurance Companies against fire - Articles of Association, regulation and simple and industrial risk tariffs for Greece and Crete.

Α΄ Περίοδος 1860-1900 — 1st Period 1860-1900

ΣΤΟ ΠΡΩΤΟ ΜΕΡΟΣ ΟΙ ΑΝΑΓΝΩΣΤΕΣ ΜΑΣ ΚΑΙ ερευνητές θα έρθουν σε γνωριμία με συμβόλαια και ιστορικά έγγραφα μιας περιόδου 1860-1900, τότε που η ΕΛΛΑΣ έβαζε τα θεμέλια της νεότερης ιστορίας της μετά την απελευθέρωση από τους Τούρκους που ερχότανε σιγά-σιγά για περιοχές της. Το 1821 κηρύσσεται η επανάσταση στην Πελοπόννησο και η Α΄ Εθνοσυνέλευση λαμβάνει χώρα το 1822 στην Επίδαυρο. Έρχεται ο Καποδίστριας το 1828 ως Α΄ Κυβερνήτης. Πρωτόκολλο Λονδίνου, Ανεξαρτησία Ελλάδας, ίδρυση Ελληνικού Κράτους και σύνορα μέχρι Αμβρακικό Κόλπο και Παγασητικό, δηλαδή ως τη Θεσσαλία και Άρτα. 1833 έρχεται ο Όθων. 1834 πρωτεύουσα είναι η Αθήνα. Ίδρυση πανεπιστημίου το 1837. Αρχίζουν εξεγέρσεις κατά των Τούρκων σε Ήπειρο – Θεσσαλία το 1854. Τα Ιόνια νησιά ενώνονται με Ελλάδα το 1864. Επανάσταση στην Κρήτη το 1866. Ο Χαρ. Τρικούπης κάνει κυβέρνηση 1875. Το 1881 κυριεύονται εδάφη σε Ήπειρο – Θεσσαλία. Ανοίγεται από τον Χαρ. Τρικούπη η Διώρυγα Κορίνθου 1893 και το 1896 αναβιώνουν οι Ολυμπιακοί Αγώνες. Το 1897 γίνεται επανάσταση στην Κρήτη, ξεκινά Ελληνοτουρκικός

Η ΕΘΝΙΚΗ

IN THE FIRST PART, OUR READERS AND RESEARCHERS will learn about contracts and historical documents from the period 1860-1900, when Hellas was laying the foundation of its modern history after the gradual liberation of its lands from the Turks.

In 1821, the revolution was proclaimed in the Peloponnese and the first National Assembly was held in Epidaurus in 1822. In 1828, Kapodistrias became the first governor of the Hellenic state. The London Protocol proclaimed the Independence of Greece and the founding of the Greek State, whose borders were extended to the Amvrakikos and Pagasitikos Gulfs, that is up to Thessaly and Arta. In 1833, King Otto arrived. In 1834, Athens became the capital of Greece. In 1837, the University was established. In 1854, the early uprisings against the Turks began in Epirus and Thessaly. In 1864, the Ionian Islands became part of Greece. In 1866, the Revolution broke out in Crete. In 1875, Charilaos Trikoupis formed a government. In 1881, lands were conquered in Epirus and Thessaly. In 1893, the Corinth Canal was inaugurated by Trikoupis and in 1896 the Olympic Games were revived. The revolution in Crete began in 1897, the

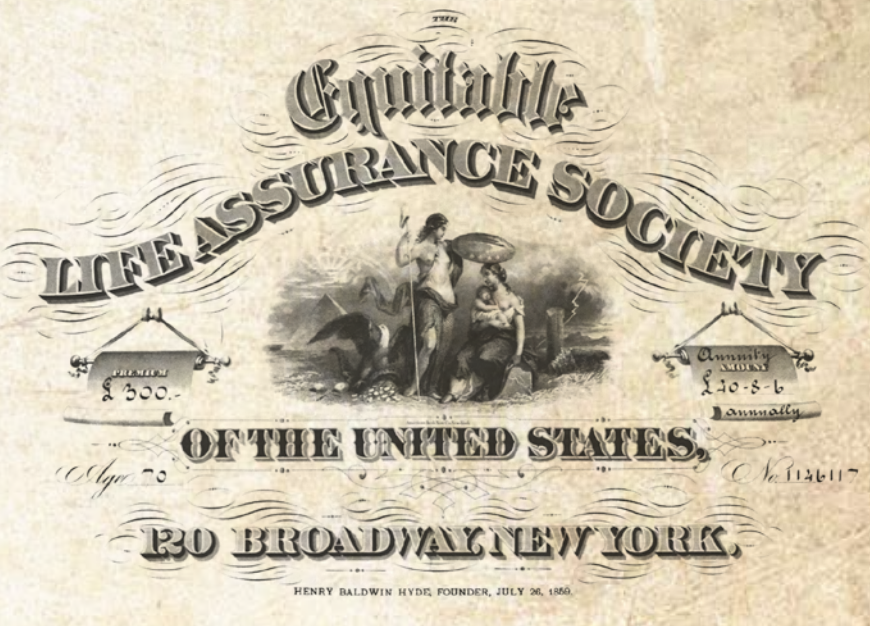
πόλεμος, η Ελλάδα παίρνει δάνειο και αρχίζει ο Διεθνής οικονομικός έλεγχος. Το 1898 ο Γεώργιος τοποθετείται αρμοστής Κρήτης. Η Ελλάδα είναι τραυματισμένη και… μισή! Πέντε βασιλιάδες και τριάντα περίπου κυβερνήτες και πρωθυπουργοί θα τεθούν επικεφαλής του νεοσύστατου κράτους που άλλαζε τη Βασιλεία με τη Δημοκρατία με άτομα δοτά ή εκλεγμένα από τον λαό, που υποστήριζε ξένα συνήθως συμφέροντα μέσω κομμάτων που ονομαζότανε ρωσσικά, αγγλικά, γαλλικά και οι ξένες δυνάμεις επέβαλλαν την πολιτική τους με πρώτους τους Βαυαρούς υπό τους Άρμανσμπεργκ, Μάουερ και Χέυντεκ και τον ανήλικο πρίγκιπα της Βαυαρίας Όθωνα. Ο Γεώργιος, Δανός πρίγκιπας, εκλέχθηκε βασιλιάς το 1863.

Σε αυτήν την εποχή η φιλοπρόοδος Ελλάς παράλληλα αναπτύσσει την οικονομία της και τον ασφαλιστικό κλάδο. Έλληνες είχαν αναπτύξει τον ασφαλιστικό κλάδο και πριν το 1821 στις ελληνικές παροικίες της Τεργέστης, Οδησσό, Κωνσταντινούπολη, Σμύρνη. Χίοι πρόσφυγες ιδρύουν στη νήσο Σύρο τις πρώτες εταιρείες ασφάλισης μετά το 1821 εμποροναυτιλιακών δραστηριοτήτων γύρω στο 1825. Μέχρι το 1860 στον κατάλογο ασφαλιστικών εταιρειών υπάρχουν 23 ελληνικές εταιρείες σε Σύρο, Πάτρα, Αθήνα, Τεργέστη, Πειραιά… Το 1839 ιδρύθηκε με ΒΔ στις 15/6/1939 και με έδρα την Τεργέστη από τον Έλληνα Άγγελο Γιαννικέζη η ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ, η πρώτη πυρασφαλιστική στην Ελλάδα, και δημοσιεύθηκε στο ΦΕΚ της 11.4.1841. Λειτούργησε ως πρακτορείο της ελληνικής εταιρείας στην Τεργέστη, από τον Κ. Έσλιν και Σία έως το 1851 και εν συνεχεία από 18.6.1851 θεωρήθηκε ξένη (ιταλική), όπως γράφει ο Ελευθέριος Σκιαδάς στις σημειώσεις του Βιβλίου «Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ» (1998). Δεύτερη πυρασφαλιστική ήταν ο ΦΟΙΝΙΞ (1857). Το 1890, η οικογένεια Σαΐα, συγγενείς του κυρίου Καρόλου Σαΐα, Διευθύνοντα

Greco-Turkish war broke out, Greece received a loan, which was when international financial control began. In 1898, the Danish Prince George became Commissioner of Crete.

Five kings and about thirty governors and prime ministers over time were to head the newly constituted state, which changed from a kingdom to a republic, with individuals assigned or elected by the people, who usually supported foreign interests, through political parties (called Russian, English or French) imposed by foreign powers to promote their policies, first the Bavarians, under Armansberg, Mauer and Heideck and the young Prince Otto of Bavaria, a minor. Prince George of Denmark was elected to the throne by the Greek National Assembly in 1863.

During this period, progressive Greece was at the same time developing its economy and its insurance industry. Long before 1821, Greeks had developed the insurance industry in the Greek communities of Trieste, Odessa, Istanbul, and Izmir. After 1821, refugees from the island of Chios founded the first insurance companies on Syros and initiated commercial shipping activities around 1825. By 1860, the list of insurance companies included 23 Greek firms in Syros, Patras, Athens, Trieste and Piraeus. With the Royal License of 15/6/1939, ADRIATIKI, the first fire-insurance company, was established by the Greek Angelos Gianikessis, based in Trieste, published in the Government Gazette of 11.4.1841. The company operated as an agency of the Greek company in Trieste, under K. Eslin & Co until 1851 and subsequently, from 18/6/1851 on. It was regarded as a foreign (Italian) company, as mentioned by Eleftherios Skiadas in the notes to his book "THE ETHNIKI INSURANCE COMPANY" (1998). The second fire-insurance company was PHOENIX (1857). From 1825 to 1900, 69 insurance companies were established: 33 on Syros island, 20 in Patras, 7 in



Συμβούλου της Interasco, ξεκινά τις ασφαλιστικές εργασίες στην Ελλάδα.

Από το 1825 έως το 1900 ιδρύθηκαν 69 ασφαλιστικές εταιρείες, 33 στη νήσο Σύρο, 20 στην Πάτρα, 7 στην Αθήνα, 2 στον Πειραιά και από 1 σε Ύδρα (1866), Γαλαξίδι (1860), Κεφαλλονιά (1869), Ζάκυνθο (1864), Ιθάκη (1866). Ενδιαφέρουσα είναι η επαφή με πρωτότυπα έγγραφα αυτής της περιόδου 1860-1900. Ενδιαφέροντα όσα γράφονται στα περί συστάσεως ή ανανεώσεως ιδρυτικά καταστατικά με όλα τα ονόματα μετόχων και όρους λειτουργίας εταιρειών που αναπαύονται στα συρτάρια της αιωνιότητας όπως «Ο ΜΙΑΟΥΛΗΣ» (1860), «Ο ΑΡΓΟΝΑΥΤΗΣ» (1860), «Η ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ» (1860), «ΤΟ ΓΑΛΑΞΕΙΔΙΟΝ» (1860), «Η ΑΧΑΪΑ» (1860) «ΑΜΑΛΙΑ» (1861), «Η ΑΝΑΤΟΛΗ» (1861), «Ο ΠΟΣΕΙΔΩΝ» (1881).

Ξεχωριστή συγκίνηση προκαλεί η θέα απόδειξης είσπραξης ασφαλίστρων πρακτορείου Σμύρνης το 1879 της εταιρείας ROYAL COMPAGNIE D'ASSURANCE και πυρασφαλιστηρίου εξαιρετικής ποιότητας καλλιγραφημένου. Θα βρείτε ακόμα σε αυτήν την ενότητα πυρασφαλιστήρια για την οικία του Υπουργού Εσωτερικών στην εταιρεία ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΕΝ ΤΕΡΓΕΣΤΗ (1899), της DACIA Βουκουρεστίου (1876), της PHOENIX FIRE OFFICE και έναν ενδιαφέροντα τηλεφωνικό οδηγό του 1897 για την Αθήνα με μία μόνο… ασφαλιστική εταιρεία!

Σε αυτήν την περίοδο 1860-1900 ξεκινούσε η ιστορία της BAYER (1863) με πρώτο αντικείμενο βαφές και το 1883 χημικά και φαρμακευτικά είδη (ασπιρίνη 1897) που είχαν άμεσες και έμμεσες επιπτώσεις στις ασφάλειες ζωής. Το 1884 ο Piaggio ξεκινούσε κατασκευές πλοίων, τρένων, αεροπλάνων. Το 1886 ξεκινά ο μύθος της Coca-Cola. Το 1896 ο «τρελός» Henry, ο Ford, εφευρίσκει ένα αξιόπιστο όχημα. Ο King Gillette ένα πρωί του 1895 οραματίζεται το νέο ξυραφάκι. Τον Νοέμβριο του 1898 ο Frank Seiberling διαλέγει το όνομα Goodyear στη νέα βιομηχανία ελαστικών για να τιμήσει τον Charles Goodyear που ανακάλυψε τον βουλκανισμό (ενδυνάμωση

Athens, 2 in Piraeus, 1 on Hydra (1866), 1 in Galaxidi (1860), 1 on Cephalonia (1869), 1 on Zakynthos (1864) and 1 on Ithaca (1866).

Of particular interest is the contact with original documents from the period between 1860-1900. Likewise interesting is the reference in the founding statutes to establishments or renewals, containing the names of all shareholders and operating conditions of companies, lying in the drawers of eternity, such as "MIAOULIS" (1860), "THE ARGONAUT" (1860), "THE PELOPONNESE" (1860), "GALAXIDION" (1860), "ACHAIA" (1860), "AMALIA" (1861), "ANATOLI" (1861), "POSEIDON" (1881).

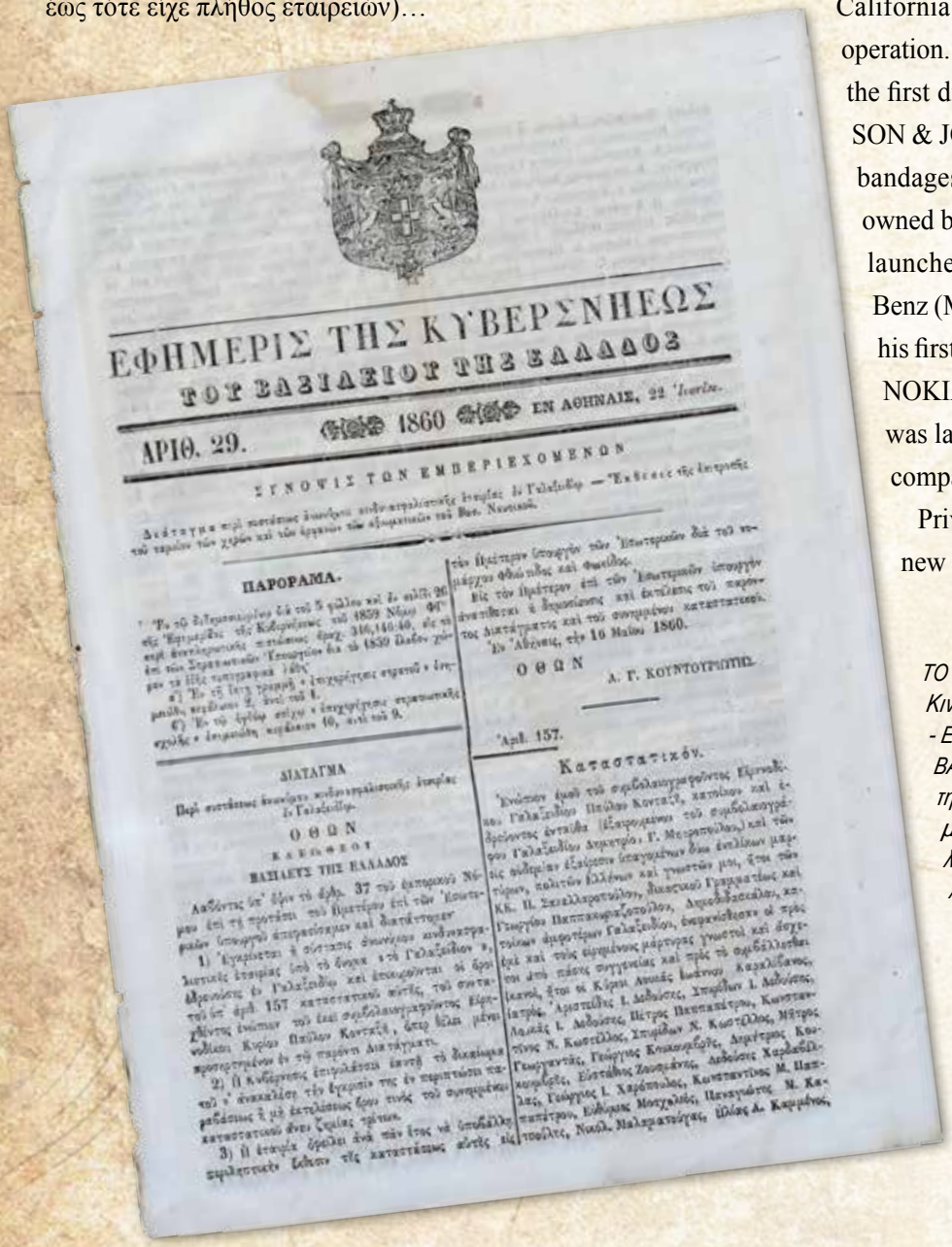
Special emotions are created when viewing a premium receipt issued in Izmir in 1879 by an agency of the ROYAL COMPAGNIE D'ASSURANCE, and a fire insurance policy, with high-quality calligraphy. In this section, you can also find fire insurance policies for the house of the Minister of Foreign Affairs, issued by GENERAL INSURANCE IN TRIESTE (1899), of DACIA in Bucharest (1876), of PHOENIX FIRE OFFICE and an interesting Athens phonebook of 1897, containing only one insurance company. In 1890, the Saias family, relatives of Mr. Carolos Saias, CEO of Interasco, started insurance operations in Greece.

It was during this period 1860-1900 that the history of BAYER (1863) began, first selling dye products and after 1883, chemical and pharmaceutical products (Aspirin,

ελαστικού) με σήμα τον φτεροπόδαρο Ερμή, τον αγγελιαφόρο των θεών της Ελλάδος στον Όλυμπο… Αυτή την χρονιά ο Βαυαρός Levi Strauss που έφτιαχνε παντελόνια για χρυσοχόους πλασάρει τη φίρμα Levi Strauss και στην Καλιφόρνια. Εργασίες ξεκινά η HEINEKEN, το 1863. Το 1866 η Jack Daniels έγινε η πρώτη οινοπνευματοποιία στην Αμερική. Το 1886 ιδρύεται η Johnson & Johnson φτιάχνοντας γάζες και έμπλαστρα. Το 1873 η KNORR του Γερμανού Carl Heinrich Knorr ξεκινά συσκευασίες τροφίμων. Ο Karl Benz (MERCEDES-BENZ) το 1894 έφτιαξε το πρώτο του αμάξι… το 1865 ξεκινά η ιστορία της ΝΟΚΙΑ (το 1992 ξεκίνησε την κινητή τηλεφωνία, έως τότε είχε πλήθος εταιρειών)…

1897), which had both a direct and indirect impact on life insurance. In 1884, Piaggio began building ships, trains and airplanes. In 1886, the Coca-Cola legend was born. In 1896, “crazy” Henry Ford, invented a reliable vehicle. One morning in 1895, King Gillette envisioned the new razor. In November 1898, Frank Seiberling named the new tire industry “Goodyear”, in honor of Charles Goodyear, who discovered vulcanization (rubber reinforcement), and established the trademark Mercury, the wing-footed messenger of the Ancient Greek gods. In the same year, the Bavarian Levi Strauss, who tailored trousers for goldsmiths, launched the Levi Strauss brand in California. In 1863, HEINEKEN went into operation. In 1866, JACK DANIELS became the first distillery in the US. In 1886 JOHNSON & JOHNSON was established, making bandages and plasters. In 1873, KNORR, owned by the German Carl Heinrich Knorr, launched packaged food. In 1894, Karl Benz (MERCEDES-BENZ) manufactured his first automobile. In 1865, the history of NOKIA began; in 1992 mobile telephony was launched, and even then it had many companies…

Private Insurance was always close to new inventions and changes.



ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΣΝΗΕΩΣ
ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΑΣΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΑΡΙΘ. 29. 1860 ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ, 22 Ἰουνίου.

ΣΥΝΟΨΙΣ ΤΩΝ ΕΜΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΠΑΡΟΡΑΜΑ.

ΔΙΑΤΑΓΜΑ

ΟΘΩΝ

ΒΑΣΙΛΕΥΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ἀριθ. 157.

Καταστατικόν.

ΤΟ ΓΑΛΑΞΕΙΔΙΟΝ Ανώνυμη Κινδυνασφαλιστική Εταιρεία (εν Γαλαξειδίω) - ΕΦΗΜΕΡΙΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Περί συστάσεως της Εταιρείας (Περιέχει το Καταστατικό με όλα τα ονόματα των μετόχων και λεπτομερείς όρους διαχείρισης και λειτουργίας), 1860.

GALAXEIDION Risk Insurance Company (in Galaxeidi) – GOVERNMENTAL GAZETTE OF THE KINGDOM OF GREECE, concerning renewal and reconstitution of the company (including the Articles of Association, with all the shareholders names and conditions of management and operation, in detail), 1860.

Β' Περίοδος 1900-1930 — *2nd Period 1900-1930*

Στο Β΄ μερος αυτου του βιβλιου οι αναγνωστες και ερευνητές θα βρουν ενδιαφέροντα στοιχεία ασφαλίσεων και συνεργασιών των Ελλήνων με τις ξένες ασφαλιστικές εταιρείες που αρχίζουν να επεκτείνονται λόγω και των αλλαγών με νέες εφευρέσεις και άνθηση της οικονομίας και της βιομηχανικής επανάστασης. Γίνεται η πρώτη επιτυχής πτήση αεροπλάνου και τα πρώτα αυτοκίνητα τρέχουν στους δρόμους το 1903. Ford και άλλοι 88 ανταγωνιστές μόνο στην Αμερική.

Στις αρχές του 1920 τα μισά αυτοκίνητα παγκοσμίως ήταν Ford! Παράλληλα επηρεαζόταν και η ασφαλιστική βιομηχανία! Το 1913 ξεκινά η BMW με άλλες κατασκευές. Το πρώτο αυτοκίνητο το κάνει το 1928! Το 1902 η MERCEDES με το «αστέρι» ως σήμα ξεκινά να κατακτήσει στεριά, αέρα και θάλασσα, με τα πρώτα αυτοκίνητα το 1910 να έχουν λογότυπο το αστέρι χωρίς κύκλο, το οποίο μπήκε το 1916. Ιδρυτές της MERCEDES ήταν ο Karl Benz και ο Gottlieb Daimler. Ο Benz έφτιαξε το πρώτο αμάξι το 1894 με 4 τροχούς. Ο Daimler έφτιαξε μια άμαξα με 4 τροχούς το 1886.

Από το 1895 έχει γεννηθεί ο κινηματογράφος. Αυτήν την εποχή στην Αμερική ο George Eastman κάνει πειράματα για ανακαλύψεις εφαρμογών στη φωτογραφία, μετά την αποχώρησή του το 1874 από μία ασφαλιστική εταιρεία. Έφερε επανάσταση στο χώρο της φωτογραφίας και

In the second part of this book, readers and researchers will find interesting information about insurance and the collaboration of the Greeks with foreign insurance companies, which began to expand owing to the changes brought by new inventions, to the growth of the economy and to the industrial revolution. The first successful airplane flight took place (1903), and the first automobiles were driving along the roads from 1903 on. Ford had 88 competitors in the USA alone.

In the early 1920s, half the cars in the world were Fords. At the same time, the insurance industry was also affected. In 1913, BMW began with other products. It built its first automobile in 1928. In 1902, MERCEDES, with the star as its trademark, began the process of conquering land, air and sea; its first automobile in 1910 bore the star alone, without the circle, which was added in 1916. The founders of MERCEDES were Karl Benz and Gottlieb Daimler. Benz built the first 4-wheel vehicle in 1894. Daimler built a 4-wheel carriage in 1886. In 1895, the cinema was born. At that time, George Eastman was experimenting in the USA with the application of discoveries in photography. In 1874, after leaving his job at an insurance company, he revolutionized the field, and in 1900 had a distribution network for KODAK, the company he established,

το 1900 είχε δίκτυο διανομής της εταιρείας KODAK που ίδρυσε σε όλον τον κόσμο.

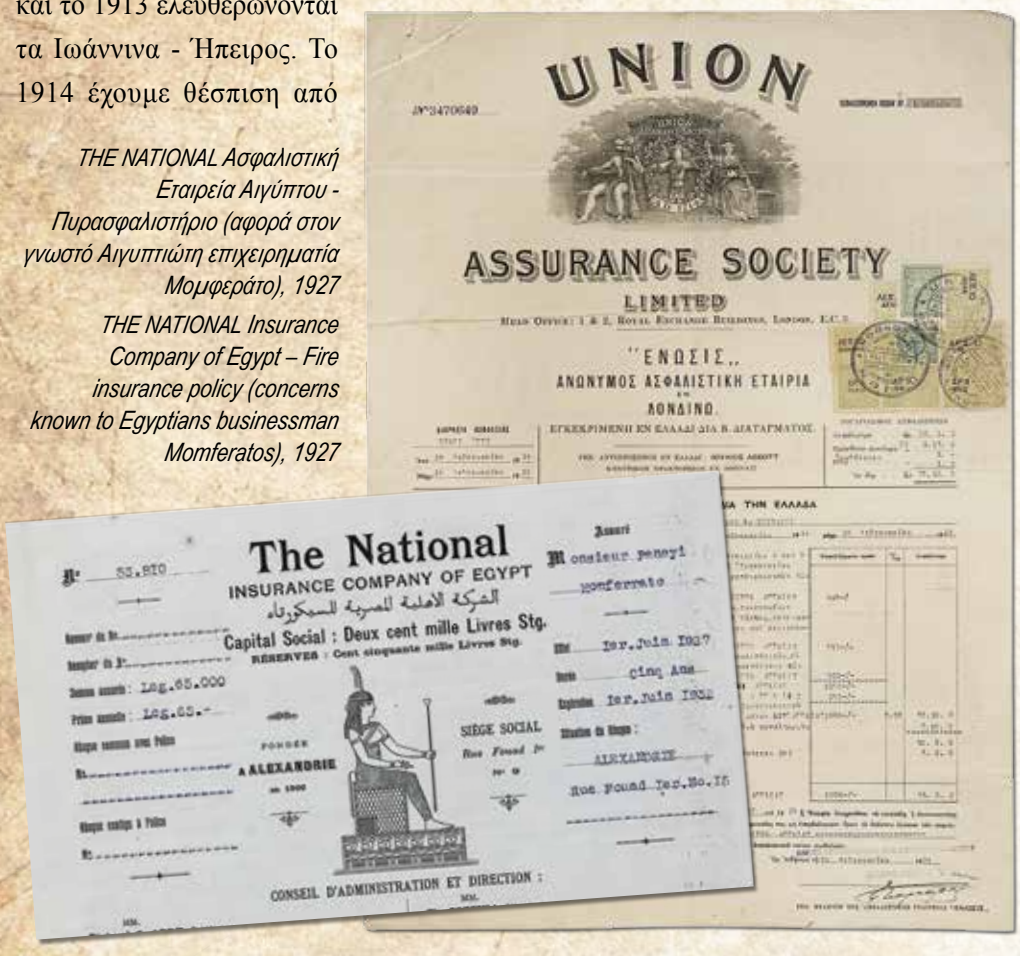
Το 1914 ξέσπασε ο Α' Παγκόσμιος Πόλεμος, το 1917-1918 ο εμφύλιος στη Ρωσία με επικράτηση του Λένιν και δημιουργία της ΕΣΣΔ με Στάλιν, η πενικιλίνη ανακαλύπτεται από Φλέμινγκ, το 1928 ο Disney δημιούργησε τον Mickey Mouse.

Στην Ελλάδα το 1907 ιδρύεται η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και την ίδια χρονιά συνέβη το πρώτο θανατηφόρο τροχαίο στην Ελλάδα. Κυκλοφορούσαν μόνο 7 αυτοκίνητα! Την ίδια χρονιά δολοφονείται ο αγροτοσοσιαλιστής συνδικαλιστής Μαρίνος Αντύπας που επηρέασε τις κοινωνικές ασφαλίσεις. Το 1908 η Ένωση εν Ελλάδι ασφαλιστικών επιχειρήσεων προσχωρεί στο Fire Office's Committee (Foreign) Λονδίνου.

Το 1911 κυριαρχεί ο Ελ. Βενιζέλος και δημοσιεύεται ο Νόμος 1911 που θεσμοθετεί την ευθύνη του κύριου/οδηγού αυτοκινήτου έναντι του παθόντος. Το 1912 ενώνεται η Κρήτη με την Ελλάδα, ελευθερώνεται η Θεσσαλονίκη και το 1913 ελευθερώνονται τα Ιωάννινα - Ήπειρος. Το 1914 έχουμε θέσπιση από

all over the world. In 1914, World War I broke out; in 1917-1918 was the civil war in Russia, with the victory of Lenin and the establishment of the USSR under Stalin. Penicillin was discovered by Fleming and in 1928, Disney created Mickey Mouse.

In 1907, the Hellenic Association of Insurance Companies was founded and the first fatal road accident in Greece occurred, when there were only seven automobiles on the road. In the same year, the socialist farmer and trade unionist Marinos Antypas was murdered, an event that affected social insurance. In 1908 the Union of insurance companies in Greece joined the Fire Office's Committee (Foreign) in London. In 1911, Eleftherios Venizelos was Prime Minister and Law 1911 was published that established the liability of the car's owner/driver to the victim. In 1912 Crete became part of Greece, Thessaloniki was liberated and in 1913 Ioannina and Epirus also joined the Greek State. In 1914, the Union established a common pricelist for industrial risks, expanded to Crete and integrated relations between the government and the National Bank. In 1917, Law 1023/17 was passed regarding private insurance companies. In 1918, the General Confederation of Greek Workers (GSEE) was founded, as was the Socialist Labour party, and in 1919, the Hellenic



THE NATIONAL Ασφαλιστική Εταιρεία Αιγύπτου - Πυρασφαλιστήριο (αφορά στον γνωστό Αιγυπτιώτη επιχειρηματία Μομφεράτο), 1927

THE NATIONAL Insurance Company of Egypt – Fire insurance policy (concerns known to Egyptians businessman Momferatos), 1927

UNION ASSURANCE SOCIETY LIMITED – 5ετές πυρασφαλιστήριο εργοστασίου στον Πειραιά σε λίρες Αγγλίας, 1924.

UNION ASSURANCE SOCIETY LIMITED – 5-year Fire Insurance policy concerning a factory in Piraeus in English Sterlings, 1924.

την Ένωση κοινού τιμολογίου βιομηχανικών κινδύνων, επέκταση και σε Κρήτη, ένταση στις σχέσεις κυβέρνησης και Εθνικής Τράπεζας.

Το 1917 θεσπίστηκε ο νόμος 1023/17 περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως. Το 1918 ιδρύθηκε η Γενική Συνομοσπονδία Εργατών Ελλάδος (ΓΣΕΕ) και το σοσιαλιστικό εργατικό κόμμα και το 1919 ιδρύεται ο «Ελληνικός Νηογνώμονας». Το 1921 η American Express Bank είναι η πρώτη ξένη τράπεζα στην Ελλάδα και είναι σε ισχύ ο Νόμος 2190/20 περί ανώνυμων εταιρειών. Το 1922 ενοποίηση τιμολογίων ασφάλισης με Ήπειρο και άφιξη στην Ελλάδα Μικρασιατών ασφαλιστών. Την ίδια χρονιά γίνεται η Μικρασιατική Καταστροφή, το 1923 υπογράφεται η συνθήκη της Λωζάννης με ανταλλαγή πληθυσμών και κύματα προσφύγων. Το 1923 επίσης, έχουμε θεσμοθέτηση ασφάλισης ενεχυρούχων δανειστών. Το 1926 είναι τα εγκαίνια της 1ης Διεθνούς Έκθεσης Θεσσαλονίκης, η άσκηση κλάδου κεφαλαιοποίησης και το Ν.Δ 13.11.1926 με το οποίο η ασφάλιση ασκείται μόνο από ανώνυμες εταιρείες. Το 1927 εκδίδεται το ασφαλιστικό περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΙΣ και ισχύει το ενιαίο τιμολόγιο και στα νησιά Χίος, Σάμος, Μυτιλήνη. Το 1928 ιδρύθηκαν η Τράπεζα της Ελλάδος και η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών. Το 1929 η Ένωση αναγνωρίστηκε ως σωματείο από το Πρωτοδικείο Αθηνών. Προτάσεις στη Βουλή για δημιουργία μονοπωλιακού κρατικού Ιδρύματος Ασφαλειών και ίδρυση Αγροτικής Τράπεζας. Το 1930 εορτάστηκαν τα 25 χρόνια της Ένωσης στο Cecil Κηφισιάς, τα γρα-

ALLIANZ Ανώνυμη Αλλοδαπή Ασφαλιστική Εταιρία – Πυρασφαλιστήριο ισόγειου πρατηρίου μετάξης και κατοικίας άνωθεν του καταστήματος στον Βόλο, 1927. (Σήμερα η Allianz εργάζεται στην Ελλάδα και πρωταγωνιστεί στην Παγκόσμια Αγορά.)

ALLIANZ Foreign Societe Anonyme Insurance Company – Fire Insurance Contract concerning a ground floor silk shop station, as well as the residence above the store, in Volos, 1927. (Today Allianz operates in Greece, also playing a leading part in the World Market.)

Shipping Register was established. In 1921, the American Express Bank was the first foreign bank to operate in Greece, while Law 2190/20 concerning limited companies (sociétés anonymes), was already in force. In 1922, there was a consolidation of insurance pricelists with Epirus, and insurers from Asia Minor arrived in Greece. In the same year, the Asia Minor Disaster took place. In 1923, the Treaty of Lausanne was signed, resulting in population exchanges and waves of refugees. Also in 1923, insurance of pledgee creditors was established. In 1926, the First International Exhibition was held in Thessaloniki. The capitalization sector began its practice, and the Legislative Decree of 13.11.1926 was passed, according to which, insurance could be practiced only by limited companies. In 1927, the magazine INSURANCE REVIEW was published for the first time and a uniform tariff was applied on the islands of Chios, Samos and Mytilene. In 1928, the Bank of Greece was established, as was the Hellenic Bank Association. In 1929, the Association was acknowledged as a union by the Athens First Instance Court. Various proposals were submitted to the Parliament regarding the establishment of a monopoly state Social Security institution and the Agricultural Bank was founded. In 1930, the Association celebrated its 25 years at Cecil Street in Kifissia, while its offices were located at 3 Korai Street and the Life Insurance League was established.

«Ο εκδότης κ. Ευάγγελος Σπύρου, κρατώντας στο χέρι του την απόδειξη ασφάλισης Ζωής του Ελευθέριου Βενιζέλου».

"The publisher Mr. Evangelos Spyrou, holding in his hand the receipt of Life insurance of Eleftherios Venizelos".

Η πρόσκληση από τα εγκαίνια της έκθεσης των ασφαλιστήριων συμβολαίων, που πραγματοποιήθηκαν στις 11 Νοεμβρίου 2015, οι άνθρωποι των εκδόσεων Σπύρου και της Εθνικής Ασφαλιστικής με επικεφαλής τον κ. Α. Σαρηγεωργίου, πρόεδρο της ΕΑΕΕ, που επιμελήθηκαν την έκθεση στο Χώρο Τέχνης «ΣΤΟΑrt ΚΟΡΑΗ», και οι επισκέπτες.

The invitation for the opening of the Insurance Contracts Exhibition, held on November 11, 2015. The exhibition at "Art Place" was under the care of Spirou Publishing House and Ethniki Insurance.

φεία της Ένωσης βρίσκονται στην οδό Κοραή 3 και ιδρύεται ο Σύνδεσμος Ασφαλειών Ζωής.

Ιδιαίτερης σημασίας είναι η μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης που έγινε το Σάββατο της 18ης Αυγούστου του 1917 στις 3.00 μ.μ. και ξεκίνησε από ένα φτωχικό σπίτι της πόλης και συγκεκριμένα στην οδό Ολυμπιάδος στη συνοικία Μεβλανέ, μεταξύ του κέντρου και της άνω πόλης. Η πυρκαγιά έκαψε τη Θεσσαλονίκη και η ασφαλιστική αγορά με τις ελληνικές και ξένες ασφαλιστικές εταιρείες ανοικοδομούν το κέντρο της πόλεως με τις αποζημιώσεις τους. Διήρκεσε τρεις μέρες. Άφησε 72.000 αστέγους επί συνόλου 160.000 κατοίκων, 250 οικοδομικά τετραγωνικά κατεστραμμένα, 9.500 κτίρια ιδιωτικά - δημόσια. Στην εν γένει αποζημίωση σημαντικό ρόλο έπαιξε ο ασφαλιστικός πράκτορας Νικ. Μάνος, ιδρυτικό στέλεχος του συνδικάτου εργαζομέ-

Of particular importance was the great fire in Thessaloniki, which broke out on Saturday, 18 August 1917 at 15.00 in a humble house on Olimpiados street, in the Mevlane district, between the center and the upper town. The fire burned a large section of Thessaloniki, while the insurance market, with its local and foreign insurance companies, undertook to rebuild the city center, with their compensations. The fire raged for three days. It left 72,000 people homeless, out of the city's total of 160.000 inhabitants at that time; 250 blocks were completely destroyed as were 9.500 buildings, private and public. A significant role in the compensation was generally played by the insurance broker Nikolas Manos, a founding member of Thessaloniki's Workers' Union. The fire had taken place in a war zone under a state of war. ETHNIKI In-

νων στις εταιρείες Θεσσαλονίκης. Η πυρκαγιά είχε γίνει σε εμπόλεμη ζώνη και εμπόλεμη κατάσταση. Η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική κατέβαλλε τότε σε πελάτες 1.200.000 δρχ.! Ήταν η μοναδική ελληνική εταιρεία. Στη Θεσσαλονίκη κυριαρχούν 47 ασφαλιστικές εταιρείες αλλά 15 αναλαμβάνουν την πληρωμή αποζημιώσεων 96.350.000 δρχ. Από τις 15 οι τέσσερις ξένες αναχώρησαν χωρίς να πληρώσουν. Η North British & Merchantile, που ασφάλιζε μεγάλο μέρος εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων της Βορείου Ελλάδος εκείνη την εποχή, αποζημίωσε το ποσό του 1,2 εκατομμυρίου χρυσών λιρών (30 εκατ. δραχμές) σε ασφαλισμένους, αναφορικά με τις ζημιές που προέκυψαν από την πυρκαγιά. Νόμιμοι εκπρόσωποι της North British & Merchantile στη Βόρειο Ελλάδα ήταν οι οικογένειες Ισαάκ & Καρόλου Σαία & η οικογένεια Μορπούργο. Ο Ισαάκ Σαΐας και ο Κάρολος Σαΐας ήταν προπάππος και παππούς αντίστοιχα του σημερινού Διευθύνοντος Συμβούλου της Interasco Α.Ε.Γ.Α. Η Sun πλήρωσε 12 εκατ., η Generali 10 εκατ. δρχ. και η Northrn 6.25 εκατ. δρχ. κ.λπ.

Η συνεργασία παρέμεινε ως καλό παράδειγμα στα συν της ασφαλιστικής αγοράς! Την ίδια εποχή υπήρχε σε εξέλιξη και το πρόβλημα των πολέμων συμμαχιών Αγγλίας – Γαλλίας εναντίον Γερμανών που επηρέαζαν τους συμμάχους. Στην τραυματισμένη Ευρώπη και τις αδύνατες σχέσεις με τη γερμανική αντασφαλιστική αγορά των Ελλήνων βρέθηκαν λύσεις και συνεργασίες με αγγλικές, ελβετικές και γαλλικές αντασφαλιστικές και ασφαλιστικές εταιρείες χωρίς να σταματήσει η ασφαλιστική εργασία.

ΓΕΝΙΚΟΝ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

ΑΓΓΛΙΚΗ ΠΥΡΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ "Ο ΗΛΙΟΣ,,

Ο ΗΛΙΟΣ Αγγλική Πυρασφαλιστική Εταιρεία – Πυρασφαλιστήριο υπογείου, ισογείου και 2 πατωμάτων από το γενικό πρακτορείο Θεσσαλονίκης, 1928

THE SUN British Fire Insurance Company – Fire insurance policy for the basement, ground floor and two floors, by the General Agency of Thessaloniki, 1928

surance Company paid its clients at that time 1,200,000 drachmas. It was the only Greek Company. In Thessaloniki there were 47 main insurance companies, just 15 of which offered compensations totalling 96,350,000 drachmas. Of these 15 companies, four foreign ones left the city without paying. North British & Merchantile, which had insured most of the trade and industrial risks of Northern Greece at that time, paid compensation in the amount of 1.2 million gold pounds t (30 millions drachmas) o those insured to cover the damage caused by the fire. The legal representatives of North British & Merchantile in Northern Greece were the families of Isaac and Carolos Saia, and the Morpourgo family. Isaac and Carolos Saias were the great grandfather and grandfather respectively, of the current CEO of Interasco Insurance Company. Sun paid 12 million drachmas, Generalli 10 million drachmas, Northern 6.25 million drachmas, etc.

This collaboration remained a fine example of the advantages of the insurance market. During the same period, the war between the English-French alliance and the Germans was evolving and influencing the allies. In traumatized Europe and in the weak relations existing between the Greeks and the German Reinsurance market, a solution was found in the collaboration with British, Swiss and French reinsurance and insurance companies without hindering insurance work.

In the pages of our book, you will find historic contracts, such as that of the company

Στις σελίδες του βιβλίου μας θα βρείτε ιστορικά συμβόλαια όπως της εταιρείας Η ΑΜΟΙΒΑΙΑ, πρώτης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας του 20ού αιώνα (ιδρύθηκε το 1902), με στοιχεία σύστασης και λειτουργίας μαζί με εισηγητική έκθεση Υπουργού. Ενδιαφέρον έχουν συμβόλαια ζωής και προικοδοτήσεως της εταιρείας ΑΝΑΤΟΛΗ (1908) εις χρυσόν, τίτλοι μετοχών της εταιρείας ΠΡΩΤΗ (1918), πυρασφαλιστήρια της ALLIANZ (1927), ασφαλιστήρια της PRUDENTIAL για εμπορεύματα καπνών ιδιοκτησίας ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, πυρασφαλιστήριο στα ελληνικά και τουρκικά της L' UNION στη Σμύρνη, ασφαλιστήριο αυτοκινήτου της ΚΑΛΕΔΟΝΙΑΝ Εδιμβούργου (1929), της GENERALI (1928), της EQUITABLE (1902), της GUARDIAN (1905), θαλασσασφαλιστήριο της INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA (1905), της LA NATIONALE πυρασφαλιστήριο του 1910 στην Κωνσταντινούπολη, θαλασσασφαλιστήριο με ατμόπλοιο «ΧΙΟΣ» (1918), Ασφαλιστήριο Έλληνα στην Αφρική (1920), Ασφάλεια μεταφορών της LA BALOISE για διάφορα λιμάνια (1923-1925), ασφάλιση πλοίου «ΝΑΥΚΡΑΤΟΥΣΑ» για Χανιά (1925), ασφαλιστήριο της ΜΑΡΙΤΑΪΜ (Αγγλία 1926) για μεταφορά γαιανθράκων από ΙΓΝΑΖΙ (Μαύρη Θάλασσα) σε Πειραιά και πολλά πυρασφαλιστήρια σε Δράμα, Θεσσαλονίκη, Αθήνα, Κωνσταντινούπολη, Χαλκίδα, Ηράκλειο, Σμύρνη κ.ά. Οι σχέσεις και δημιουργικές συνεργασίες είναι φανερές και σημαντικές! Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος προτείνουμε να τις αναδείξει με εκδόσεις και συνεργασίες με τους ερευνητές και τα Πανεπιστήμια μέσω χορηγιών!

Άλλωστε και ως σωματείο ιδρύθηκε αυτήν εποχή. Το 1902 στην Πάτρα άρχισε άτυπα να λειτουργεί ένας σύνδεσμος ξένων ασφαλιστικών εταιρειών πυρός που το 1906 μεταφέρεται στην Αθήνα και το 1907 συγκροτείται σε σώμα «Ένωσις εν Ελλάδι εργαζομένων εταιρειών ασφάλειας και του πυρός». Μέλη της η Αδριατική, η Allianz, η Generali, η Sun Fire Office, η Commercial Union, η La Baloise, η Royal Exchange, η Φοίνιξ, η Guardian, η North British & Merchantile, ο Γαλλικός Φοίνιξ. Πρώτος πρόεδρος ο Γ. Βικέλας της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής.

AMIVEA, the first Greek insurance company in the 20th century (founded in 1902), containing information about its establishment and operation, together with a foreword by the Minister. Also interesting are the life insurance and endowment policies issued by the company ANATOLI (1908) in gold and the titles of shares in the company PROTI (1918), fire insurance policies of ALLIANZ (1927), insurance policies of PRUDENTIAL for tobacco products, owned by the Ethniki Trapeza (NATIONAL BANK), a fire insurance policy in both Greek and Turkish of L' UNION in Izmir, automobile insurance policies of CALEDONIAN Edinburg (1929), GENERALI (1928), EQUITABLE (1902), and GUARDIAN (1905), a shipping policy of the INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA (1905), a LA NATIONALE fire insurance policy dated to 1910 in Istanbul, a marine insurance policy for the steamship "CHIOS" (1918), the insurance policy of a Greek in Africa (1920), a transportation insurance policy of LA BALOISE for various ports (1923-1925), insurance of the ship "NAFKRATOUSA" Chania (1925), an insurance policy of MARITIME (England, 1926), for the transportation of coal from the Black Sea to Piraeus, as well as many other fire insurance policies issed in Drama, Thessaloniki, Athens, Istanbul, Chalkis, Heraklion, Izmir etc. The relationships and creative partnerships are obvious and significant. We propose that the Hellenic Association of Insurance Companies promote them in publications and collaborations with researchers and universities through sponsorships. The Association also functioned as a union during that period. In 1902, a group of foreign fire insurance companies started operating informally in Patras, then moved to Athens in 1906 and a year later became the Union of Insurance and Fire Insurance Companies operating in Greece. Members of the Union were: Adriatic, Allianz, Generalli, Sun Fire Office, Commercial Union, La Baloise, Royal Exchange, Phoenix, Guardian, North British & Merchantile and Phoenix of France. The first President of the Union was G. Vikelas of ETHNIKI Insurance.

Γ' Περίοδος 1931-1960 — 3rd Period 1931-1960

Το 1931 υπηρχαν στην Ελλαδα 122 ασφαλιστικες εταιρείες και ελληνικές ήταν μόνο 12! Δύο χρόνια πριν ο Κωνσταντίνος Καραμανλής, μετέπειτα Πρόεδρος της Ελληνικής Δημοκρατίας, εργάστηκε ως πράκτωρ στην Generali (1928-1929).

Στην Γ' περίοδο οι εξελίξεις στην Ευρώπη με την άνοδο των Χίτλερ-Μουσολίνι και τον Β' Παγκόσμιο πόλεμο επηρεάζουν τα πάντα και στην ασφαλιστική Ελλάδα όπως σε όλες τις μορφές δημόσιου βίου του Έλληνα.

Στην Ελλάδα το 1930, ο Γενικός Διευθυντής της ασφαλιστικής εταιρείας «ΕΘΝΙΚΗ ΖΩΗ ΚΑΙ ΚΑΛΗ ΠΙΣΤΗ» εισηγείται στον ιδιοκτήτη της Τράπεζας Αθηνών Τζον Ηλιάσκο την ίδρυση ασφαλιστικής εταιρείας χωρίς πράκτορες! Το ρόλο τους θα αναλάμβαναν διευθυντές ή υπάλληλοι των υποκαταστημάτων της Τράπεζας Αθηνών. Θα γινόταν έτσι φθηνότερη η ασφάλεια και ταυτόχρονα θα έπαιρναν προμήθεια οι υπάλληλοι. Ο Ηλιάσκος δέχτηκε και έτσι ιδρύθηκε η εταιρεία «ΑΣΤΗΡ» που κατέκτησε την πρώτη θέση στον κλάδο Ζωής και το 1956 η ΕΘΝΙΚΗ Τράπεζα απορρόφησε και την Τράπεζα και την Ασφαλιστική. Ήταν ένας πρόδρομος του σημερινού Bancassurance. Το 1932 η κυβέρνηση Βενιζέλου θεσμοθετεί το ΙΚΑ. Το 1933 ιδρύεται ο «Σύνδεσμος των εν Ελλάδι Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιρειών» και κατατίθεται νομοσχέδιο περί Ταμείου Ασφαλίσεως Ασφαλιστικών Υπαλλήλων. Στη Θεσσαλο-

In 1931, there were 122 insurance companies in Greece, only 12 of which were Greek. Two years earlier, Constantine Karamanlis, later President of the Hellenic Republic, worked as an agent at Generali (1928-1929).

During this third period, developments in Europe – the rise of Hitler and Mussolini and the outbreak of World War II – influenced everything in Greece, including the insurance industry, as well as all other forms of Greek civic life.

In 1930, the General Manager of «ETHNIKI, LIFE AND GOOD CREDIT» Insurance Company, suggested to the owner of the Bank of Athens, John Iliaskos, the establishment of an insurance company without agents! Their role would be undertaken by the directors or the employees of the branches of the Bank of Athens. This would turn insurance much cheaper and at the same time, the employees would receive commission. Mr. Iliaskos accepted the proposal and thus was the company «ASTIR» was founded, which mounted to the first place in Life sector, while in 1956 the National Bank of Greece absorbed both the Bank and the Insurance Company. It was a forerunner of today's Bancassurance. In 1932, the Venizelos Government established the Social Security Institution IKA in Greece. A year later, the Association of Insurance Companies' Representatives in Greece was founded and a draft law was filed,

νίκη ιδρύεται Σύνδεσμος Πρακτόρων Πυρασφαλειών. Το 1934 η Ένωση εκδίδει το πρώτο μητρώο αυτοκινήτων που κυκλοφορούν στην Ελλάδα. Το 1936, το Μετοχικό Ταμείο Στρατού ασχολείται με ασφαλιστικές εργασίες συνεργαζόμενο με την εταιρεία ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ. Μεταξύ 1930 και 1937 η εταιρεία ΕΛΛΗΝΙΚΑΙ ΚΤΗΝΑΣΦΑΛΕΙΑΙ, που ιδρύθηκε το 1928 και είχε μετονομαστεί το 1930 σε ΦΟΙΝΙΞ, επιβιώνει μόνο με ασφάλειες αυτοκινήτου. Το 1937 ο ΦΟΙΝΙΞ υπογράφει επανασύσταση με ιδρυτές τρεις τράπεζες. Το 1938 ιδρύεται η «Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος» και το 1939 το «Αντασφαλιστικό Ίδρυμα Ελλάδος» από το Μετοχικό Ταμείο Στρατού. Το διάστημα 1940-1944 ελήφθησαν πρωτοβουλίες ασφαλιστών για ενίσχυση απόρων όπως έρανοι κ.λπ. Το 1945 πραγματοποιήθηκε επίσκεψη Βρετανών ασφαλιστικών παραγόντων στην Ελλάδα. Το 1950 η Ένωση συμμετέχει στη Διεθνή Ασφαλιστική Ένωση στο Παρίσι και τα γραφεία της είναι πλέον στην οδό Πανεπιστημίου 36Α , ενώ το 1952 μεταφέρονται στην οδό Σίνα 10. Το 1953 η Ένωση αποτελεί μέλος της CEA. Το 1957 πραγματοποιείται η Γενική Συνέλευση Επιτροπής Ασφαλίσεων στην Αθήνα και το 1959 συγχωνεύονται όλα τα ασφαλιστικά σωματεία εργαζομένων και δημιουργείται η «Ένωση εν Ελλάδι Εργαζομένων σε Ασφαλιστικές Εταιρείες». Τα γραφεία της Ένωσης μεταφέρονται στην οδό Δραγατσανίου 6. Τέλος, το 1960, η Ένωση οργανώνει το Μητρώο Αυτοκινήτων. Λίγο πριν τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο στην Ελλάδα εργάζονταν περί τις 100 ασφαλιστικές εταιρείες. Μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο λειτουργούσαν 54 ελληνικές, 86 αλλοδαπές.

Η ΒΙΚΤΩΡΙΑ ΤΟΥ ΒΕΡΟΛΙΝΟΥ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΝ ΑΡΙΘΜ. 1277114
Η ΒΙΚΤΩΡΙΑ ΤΟΥ ΒΕΡΟΛΙΝΟΥ

Η ΒΙΚΤΩΡΙΑ ΤΟΥ ΒΕΡΟΛΙΝΟΥ Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλειών – 20ετές ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής, 1940.

VICTORIA OF BERLIN General Insurance Company – 20-year life insurance policy, 1940.

concerning the Insurance Fund for Insurance Employees. An Association of Fire Insurance Agents was established in Thessaloniki. In 1934, the Association issued the first Register of Circulating Automobile in Greece. In 1936, the Army Share Fund also began issuing insurance in cooperation with the company NATIONAL INSURANCE FOUNDATION. Between 1930 and 1937, the company HELLENIC ANIMAL INSURANCES, established in 1928 and renamed, in 1930, into PHOENIX, achieved to survive, with car insurances only. In 1937, PHOENIX signed a reconstitution agreement, with three Banks as founders. In 1938, the Union of Professional Insurers in Greece was established, as was the Reinsurance Institute of Greece a year later (by the ASF). Between 1940 and 1944, some initiatives were taken by insurers to support deprived citizens, such as fundraisers etc. In 1945, British insurance officials visited Greece. In 1950, the Association joined the International Insurance Union in Paris, and moved its headquarters to 36A Panepistimiou St., from which it moved in 1952 to 10 Sina Street. In 1953, the Association became a member of CEA. In 1957, the General Assembly of the Insurance Committee was held in Athens and in 1959, the employees of all insurance companies joined together and created the "Union of Insurance Company Employees in Greece". The Union's headquarters later moved to 6 Dragatsaniou St. Finally, the Union organized the Automobile Register. Shortly before World War II, about 100 insurance companies were operating in Greece; after the War, there were 54 Greek and 86 foreign insurance companies.

Επισημαίνω για τους ιστορικούς, ότι μέσα στην Κατοχή υπό γερμανοϊταλικό ζυγό ιδρύθηκαν 37 ασφαλιστικές εταιρείες και πέντε αντασφαλιστικές που πιθανόν να έχει ενδιαφέρον στο ποιοι μέτοχοι δραστηριοποιήθηκαν και τι οικονομικές σχέσεις είχαν με τον κατακτητή τότε και αργότερα. Σύντομα το 1945 λειτούργησαν 54 ελληνικές εταιρείες, 86 αλλοδαπές και 3 μεσίτες LLOYD'S του Λονδίνου (πηγή: Κ. Μακρή «Η ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα», 1996).

Γεγονός είναι ότι πολλές ασφαλιστικές εταιρείες στάθηκαν και στους Έλληνες που η πείνα και Κατοχή τούς «πέθαινε»… Συγκινητικά έμειναν στην ιστορία τα συσσίτια της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, στης οποίας τα κεντρικά γραφεία εγκαταστάθηκαν Αρχές εχθρικής Γερμανικής Κατοχής και τα υπόγεια μετατράπηκαν σε χώρους κρατητηρίων και βασανιστηρίων.

Ο χώρος στην οδό Κοραή ανακηρύχθηκε Ιστορικό Διατηρητέο Κτήριο – «Χώρος Ιστορικής Μνήμης 1941-1944» τον Ιανουάριο 1991, από το Κεντρικό Συμβούλιο Νεώτερων Μνημείων του Υπουργείου Πολιτισμού (με πρόταση Μίκη Θεοδωράκη, υφυπουργού Πολιτισμού). Είναι ο μοναδικός παρόμοιος ιστορικός χώρος παγκοσμίως. Ο σημερινός πρόεδρος Δ.Σ . ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, Χριστόφορος Σαρδελής, συνεχίζει την προσπάθεια προκατόχων του για ανάδειξή του.

Στο βιβλίο μας θα βρείτε και ντοκουμέντα της προσπάθειας (εξώφυλλα συνεταιριστικών εταιρειών κ.λπ.) που έγινε διείσδυσης του κράτους στη δεκαετία 1930-1940 στο χώρο ιδιωτικής ασφάλισης, όπου δημιουργούνται προβλήματα εάν δεν ακολουθούνται κανόνες επιστήμης της ιδιωτικής ασφάλισης. Οι ρόλοι είναι διακριτοί και όσοι τους υπερβαίνουν δημιουργούν ζημιές. Το φαινόμενο παρατηρήθηκε σε πολλές χώρες και στην Ελλάδα.

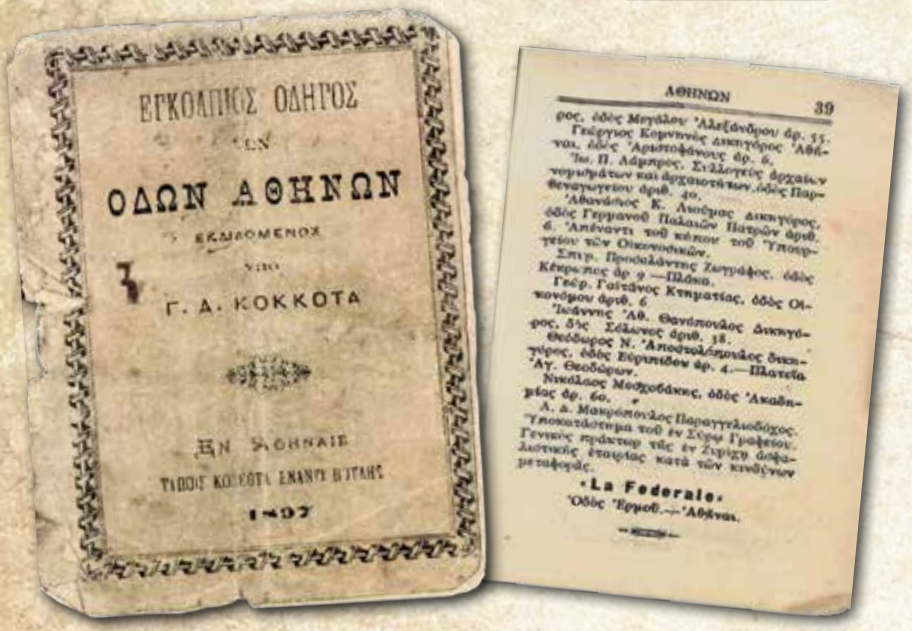
Το 1939 με ελληνικό νόμο ιδρύθηκε το «Αντασφαλιστικό Ίδρυμα Ελλάδος Ν.Π.Δ.Δ.» (που καταργήθηκε 2 χρόνια μετά). Ο Δικτάτωρ Μεταξάς πίστευε ότι με την υποχρεωτική εκχώρηση εργασιών στο ίδρυμα θα σταματούσε η διαφυγή ασφαλίστρων στο εξωτερικό. Τα κέρδη θα πήγαιναν στις Ένοπλες Δυνάμεις. Αυτή η άποψη είχε ξεκινήσει με το ΝΑΤ και όλα τα κλαδικά Ταμεία, τα γεωργικά, ο Οργανισμός Σταφίδας (ΑΣΟ), η Αγροτική Τράπεζα κ.λπ.,

I would like to point out, for the benefit of historians that, during the German-Italian Occupation, 37 insurance and 5 reinsurance companies were established. It might be of interest to know who the shareholders were and what their financial relations were with the Occupation forces, then and later. In 1945, 54 Greek companies went into operation, as did 86 foreign firms and 3 brokers from LLOYD'S of London (source: K. Makris, "The history of private insurance in Greece", 1996). The fact is that many insurance companies stood by the Greeks who were starving during the Occupation... The free meals provided by ETHNIKI Insurance will be always remembered with emotion. Its headquarters were requisitioned by the German Occupation authorities and its basements became prisons and torture chambers.

The building on Korai Street was declared a listed Historic Building – "Area of Historical Memory 1941-1944', in January 1991, by the Central Council of Modern Monuments of the Ministry of Culture (upon a proposal by composer Mikis Theodorakis, then Deputy Minister of

ΕΘΝΙΚΟΝ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ – Απόδειξη είσπραξης ασφαλίστρων, 1939.

NATIONAL HELLENIC INSTITUTE OF INSURANCES – Premium receipt, 1939.



Κατάλογος οδών Αθηνών και διαφόρων διευθύνσεων Τραπεζών, Ξενοδοχείων, Δημοσίων Καταστημάτων, Υπουργείων, Πρεσβειών, Συμβολαιογραφείων κ.ά., 50σέλιδο μικρού σχήματος (13x9 εκ.), ιδιοκτησίας Ανδρέα Ζαχαριουδάκη εκ Χανίων, Δημοδιδασκάλου. (Μας το παρέδωσε το ζεύγος Ηλία Πορτοκαλάκη και Ελένης Πορτοκαλάκη – μητέρα, το γένος Ζαχαριουδάκη. Στον κατάλογο υπάρχει μόνο ένα Πρακτορείο Ασφαλειών στη σελίδα 39, της «La Federale», υποκαταστήματος νήσου Σύρου.)

List of Athens Street and various addresses of Banks, Hotels, Public Stores, Ministries, Embassies, Notaries etc., a 50-piece small (13x9cm) booklet, property of Andreas Zacharioudakis of Chania, schoolmaster. (It was delivered to us by the couple Elias Portokalakis and Eleni Portokalakis – her mother nèe Zacharioudakis. On the list there is only one Insurance Agency on page 39 of the company «La Federale», a branch of island of Syros.)

το ΙΚΑ. Όμως, οι κανόνες ιδιωτικής ασφάλισης απαιτούν άλλες προδιαγραφές, για αυτό και δεν επιβίωσαν.

Όμως με τις παρεμβάσεις αυτές υποκαταστάθηκε η ελεύθερη επαγγελματική πρωτοβουλία των φορέων Ιδιωτικής Ασφάλισης. Αυτή την εποχή ιδρύθηκαν ο «Ασφαλιστικός Οργανισμός Κινδύνων Πολέμου» για κάλυψη πληρωμάτων εμπορικού στόλου, σκαφών και φορτίων και η «Κρατική Ασφάλεια».

Παραθέτουμε για ερευνητές τετράδιο του ΚΤΑΧ (Κεντρικού Ταμείου Ασφάλειας κατά Χαλάζης και Παγετών) (1930), καταστατικό συνεταιρισμού πλοιοκτητών (1941), ανακοίνωση Ασφαλιστικού Οργανισμού Κινδύνων Πολέμου Εργατών Θαλάσσης, βεβαίωση πλοιάρχου για απώλεια πλοίου στον Σηκουάνα, βιβλίο κτηνασφαλιστικών συνεταιρισμών (1932), αγροτικές ασφαλίσεις (1932) κ.ά.

Η ΑΣΠΙΔΑ έγινε το 1944. Στην ΑΣΠΙΔΑ εφοίτευσαν πολλές προσωπικότητες όπως ο Μ. Χατζηανδρέου, ο Γ. Δασκαλάκης, ο Δ. Κοντομηνάς, ο Π. Ψωμιάδης, ο J. Gourash, ο Α. Ταμπουράς κ.ά. Άδεια λειτουργίας ζητήθηκε το 1943 που

Culture). It's the only historical site of its kind in the world. Today, Mr. Christoforos Sardelis, CEO of ETHNIKI Asfalistiki, continues his predecessor's effort to promote Stoart Korai.

In our book, you will find documentation of the state's effort (cover pages of cooperative companies, etc.) to penetrate the private insurance field in the 1930s and 1940s, where various problems arose when the regulations of private insurance were not followed. The rules are distinct and those who violate them generate losses. The phenomenon was observed in many countries including Greece.

In 1939, the Hellenic Reinsurance Institute was established under Greek public law (and was abolished two years later). The dictator ioannis Metaxas believed that the mandatory assignment of work to this Institute would stop insurance revenues from going abroad. The profits were to go to the armed forces. This view had begun with the Navy Pension Fund and all sectoral funds, agricultural, the Currant Organization, the Agricultural Bank, the Social Insurance Institution IKA, etc. But private insurance regulations required different specifications, which is why they did not survive.

But, through these interventions, the free professional initiative of private insurance agents was replaced. During this period, the War Risks Insurance Organization was established to cover merchant fleet crews, vessels and cargos, together with State Insurance.

Here we cite, for researchers, a notebook of the Central Insurance Hail and Frost Fund (KTAX, 1930), the articles of association of a ship-owners' cooperative (1941), an announcement by the Marine Workers Insurance Organization against War Risks, a captain's certification of the loss of a ship in the Seine river, books of animal insurance cooperatives (1932), and rural insurance (1932) etc.

αρνήθηκε ο υπουργός Τσιρονίκος. Εχθρός της ίδρυσης, όπως διεδίδετο, ήταν ο Κωστής Ηλιάσκος της εταιρείας ΑΣΤΗΡ. Ιδρυτικοί μέτοχοι το ΜΤΣ και οι ασφαλιστικές εταιρείες της εποχής ΕΘΝΙΚΗ, ΙΟΝΙΚΗ, ΕΛΛΗΝΙΚΗ και ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Συνήψε το πρώτο ομαδικό ασφαλιστήριο ζωής στην Ελλάδα για τους μερισματούχους του ΜΤΣ. Το 1956 συγχωνεύεται με την ΠΑΤΡΙΣ. Το 1957 ασφάλισε την Ολυμπιακή Αεροπορία που μόλις είχε ιδρυθεί. Το 1967 συνεργάστηκε με την Insurance Company of North America που ίδρυσαν το 1971 την INTERAMERICAN (πρώτο όνομα International Life). Το 1969 κυκλοφόρησε το πρώτο αστρασφαλιστήριο. Το 1974 συνεργάζεται με την Transamerica Accidental. Το 1989 μέτοχος στην ΑΣΠΙΔΑ γίνεται η ολλανδική AEGON. Το 1992 ιδρύθηκε η ASPIS BANK. Το 1999 αγοράζει την GOTHAER HELLAS, τη NORDSTERN COLONIA HELLAS και την COMMERCIAL UNION, το 2000 τη SCOPE LIFE, το 2001 τη Δ. Αθηναίος. Το 2002 επεκτείνεται στη Γερμανία και τη Σουηδία και το 2006 στην Κύπρο. Το 2009 η κρατική εποπτεία αφαίρεσε την άδεια λειτουργίας.

Στην περίοδο 1931-1960 εμφανίζεται και ο θεσμός ασφάλισης ευθύνης από αυτοκίνητα. Το 1961 κυρώθηκε και η υποχρεωτική ασφάλιση αλλά εμφανίσθηκε από το 1976... Ενδιαφέρον έχει και το γεγονός ότι μέσα στην περίοδο Γερμανικής Κατοχής και πολέμου, πολλοί ασφάλιζαν περιουσίες, τα σπίτια τους και τη ζωή τους. Συμβόλαια TITAN (1943), ΒΙΚΤΩΡΙΑ ΒΕΡΟΛΙΝΟΥ

ASPIDA was started in 1944.In the company many personalities such as M. Chatziandreou, G. Daskalakis, D. Kontominas, P. Psomiadis, J. Gourash, A. Tabouras and others were involved in ASPIDA. An operating license was requested in 1943, when Minister Tsironikos refused. An enemy of the founding, as it was said, was Kostis Iliakos of ASTIR. Founding shareholders were the MTC and the insurance companies of the era NATIONAL, IONIAN, GREEK and EMPORIKI. He concluded the first group life insurance policy in Greece for the shareholders of the MTF. In 1956 he merged with Patris. In 1957 he insured the Olympic Airways that had just been established. In 1967 he collaborated with the Insurance Company of North America, which founded INTERAMERICAN (first name International Life) in 1971. In 1969 the first astropolicy was released. In 1974 collaborated with Transamerica Accidental. In 1989, Dutch AEGON entered the shareholding structure of ASPIDA. In 1992, ASPIS BANK was established. In 1999, ASPIDA bought GOTHAER HELLAS, NORDSTERN COLONIA

Κ.Τ.Α.Χ. Κεντρικόν Ταμείον Ασφάλειας κατά της χαλάζης και παγετών – Τετράδιο εποχής.
ICF Insurance Central Fund against hail and frost – Notebook of that period.

L' UNION DE PARIS – επιγραφή της εταιρείας.
L' UNION DE PARIS – sign post of the company.

THE PRUDENTIAL ASSURANCE COMPANY Ltd LONDON – Πινακίδα της ασφαλιστικής εταιρείας.
THE PRUDENTIAL ASSURANCE COMPANY Ltd LONDON – Sign Post of the Company.

ASSICURAZIONI GENERALI – Καρτ-ποστάλ που απεικονίζουν τα γραφεία της εταιρείας σε διάφορες πόλεις του κόσμου, πριν το 1931. (Άραγε υπάρχουν σήμερα; Η Generali Ιταλίας ας αξιοποιήσει τις φωτογραφίες.)

ASSICURAZIONI GENERALI – Postcard depicting the company's offices in various cities of the world, 1931.

(1940), ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ (1940), EAGLE STAR (1941) κ.λπ.

Το 1934, ξεκινά η βέσπα Piaggio, το 1945 ιδρύεται η BIC (στιλό), το 1950 δημιουργείται η DINERS, το 1948 ο Σοϊκίρο Χόντα φτιάχνει την πρώτη μοτοσικλέτα με όνομα «Honda Dream», το 1943 ο Ίνγκβαρ Κάμπραντ, 17 ετών, ξεκίνησε την επιχείρηση ΙΚΕΑ, το 1933 ο Ρενέ Λακόστ πρώτη φορά στην ιστορία της μόδας απεικονίζει το λογότυπο πάνω στο ρούχο όχι κρυμμένο, το 1932 αρχίζει η ιστορία της LEGO στη Δανία, το 1957 το περιοδικό Readers Digest γράφει ότι το κάπνισμα προκαλεί καρκίνο πνευμόνων, κάτι που από το 1942 υποστήριζε σε άρθρα, το 1954 ανοίγει κατάστημα Μακ Ντόναλντ με βασικό συνέταιρο τον Ρέι Κροκ που πούλαγε ένα μίξερ σε εστιατόρια και συνεταιρί-

Η πηγή αυτού του άρθρου είναι το βιβλίο «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια».

The source of this article is the book "Collective Insurance Policies".

HELLAS and COMMERCIAL UNION, in 2000 SCOPE LIFE, in 2001 D. Athinaios. In 2002, was expanding to Germany and Sweden and 2006 to Cyprus. In 2009, state supervision removed its operating license.

During the period between 1931 and 1960, the institution of liability insurance for automobiles appeared. In 1961, compulsory insurance was ratified but was not implemented until 1976. It is interesting that, during the war and the German Occupation, many people insured their properties, homes and life through the Insurance policies of TITAN (1943), VICTORIA OF BERLIN (1940), ADRIATIC (1940), EAGLE STAR (1941), etc.

In 1934 the Piaggio scooter was launched. In 1945 the BIC (ballpoint pens) company was established. In 1950 DINERS was founded. In 1948 Soikiro Honda manufactured his first motorcycle and named it Honda Dream. In 1943, Ingvar Kabrand, at the age of 17, established IKEA. To 1933, René Lacoste, for the first time in the history of fashion, made his logo visible on a garment. In 1932 the history of LEGO began in Denmark. In 1957, Readers Digest reported that smoking causes lung cancer, a fact that this magazine had claimed as early as 1942. In 1954, the first McDonalds opened with Rey Cork as a key partner, who sold

σθηκε με τα αδέρφια Μακ Ντόναλντ που ήθελαν να γίνουν ηθοποιοί, αλλά απέτυχαν και άνοιξαν εστιατόριο με χοτ ντογκ σε στιλ drive-thru, πρώτοι σε ιδέα. Η επιτυχία των εστιατορίων έκανε και τους τρεις να πουλάνε χάμπουργκερ, τηγανητές πατάτες και coca cola! Ο κόσμος της ασφάλισης έπαιξε βασικό ρόλο σε όλους τους πρωτοπόρους!...

* Για συγγραφικούς σκοπούς, οι συγγραφείς μπορούν να απευθυνθούν στις εκδόσεις Σπύρου για τυχόν πληροφορίες των εντύπων ή εγγράφων αυτής της έκδοσης.

blenders to restaurants and collaborated with the McDonalds brothers, who had wanted to become actors but failed, so they opened a drive-through hot-dog stand, the first of its kind. Their success made all three of them purveyors of hamburgers, French fries and Coca-Cola! The world of insurance always played a key role for all pioneers! ΝΑΙ

* For authoring purposes, the authors may contact Spirou Editions, for any information on the forms or the documents of this publication.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ γεννήθηκε στο Δίστρατο Άρτας το 1948 και μεγάλωσε στο Αγρίνιο. Πτυχιούχος Νομικής Πανεπιστημίου Αθηνών και Παντείου Σχολής Πολιτικών Επιστημών.

Εργάσθηκε από 10 ετών σε περίπου 14 χειρωνακτικές εργασίες παράλληλα με τις σπουδές του. Σήμερα είναι εκδότης και δημοσιογράφος. Διετέλεσε μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου και μέλος του Δ.Σ. του Ενιαίου Ταμείου Ασφαλίσεως Προσωπικού Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης με την υπ' αριθμ. Φ10070/30062/2256/2.2.2009 απόφαση, αρ. Φύλλου 85/3 Μαρτίου 2009 της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως.

Εκδίδει το περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», την εφημερίδα «NEXTDEAL», την εφημερίδα «ΠΑΙΔΙΚΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ ΓΙΑ ΓΟΝΕΙΣ», υπεύθυνος στο www.NEXTDEAL.gr και βασικός πρωτεργάτης της τηλεοπτικής εκπομπής «ΩΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ». Διηύθυνε το νηπιακό κέντρο «ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ» .

Ταξίδεψε σε πάνω από 60 χώρες σε Ευρώπη, Ασία, Αμερική, Αφρική. Έγραψε άρθρα σε πολλά περιοδικά και εφημερίδες. Από το 1973 έως το 1990 εργάστηκε στην INTERAMERICAN σε όλες τις εργασίες πωλήσεων ως ασφαλιστής, εκπαιδευτής, ομιλητής και manager ασφαλιστών. Βραβεύτηκε για τις επιδόσεις του πολλαπλές φορές. Τιμήθηκε από το Σύλλογο Ελλήνων Λογοτεχνών και πολλούς συλλόγους. Βραβεύτηκε από το Ίδρυμα Προαγωγής Δημοσιογραφίας Αθανασίου Μπότση με την παρουσία του Προέδρου της Δημοκρατίας κ. Κάρολου Παπούλια, από την INTERAMERICAN, τον Όμιλο Unesco Πειραιώς-Νήσων και άλλα. Εξέδωσε τα βιβλία «ΚΟΣΜΑΣ Ο ΑΙΤΩΛΟΣ» (1996), «ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΜΕ ΙΣΤΟΡΙΑ ΚΑΙ ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΑΞΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ 19ο ΕΩΣ ΤΟΝ 20ο ΑΙΩΝΑ» (2017), «ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ & ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ» και άλλα. Υπηρέτησε ως έφεδρος Αξιωματικός Φροντιστής Πυροβολικού. Διετέλεσε μέλος και πρόεδρος σε πολλά σωματεία και συλλόγους πολιτιστικούς και επαγγελματικούς.

Είναι επίτιμος Δημότης Δήμου Μαραθώνα μετά τη δωρεά του ανδριάντα Μιλτιάδη που στήθηκε στην είσοδο του Τύμβου Μαραθώνα.

Παντρεύτηκε τη Μαρία Νταγαδάκη από τα Χανιά και απέκτησαν δύο παιδιά, τον Γεώργιο-Κωνσταντίνο και την Ελπίδα.

CURRICULUM

EVANGELOS G. SPYROU was born in Distrato, Arta, in 1948 and grew up in Agrinio. He is a graduate of the Law Faculty of the Athens University, as well as of "Panteion" School of Political Sciences.

He worked, starting from the age of 10, in about 14 manual jobs, in parallel with his studies. Today he is a publisher and journalist. He was a member of the Board of the Union of Journalists and Owners of Periodical Press, as well as member of the Board of the Unified Insurance Fund for Media Employees, according to the decision Φ10070 / 30062/2256 / 2.2.2009, Governmental Gazette No 85/3 March 2009.

He publishes the magazine "ASFALISTIKO NAI", the newspapers "NEXTDEAL" and "KINDERGARTEN FOR PARENTS". He is responsible of the site www.NEXTDEAL.gr and founding member of the TV show "THE HOUR OF INSURANCE". He was the Director of the kindergarten "MANTARINI".

He was awarded more than once for his performances. He was honored by the Association of Greek Writers and many other Associations. He was awarded by the Athanasios Botsis Foundation for Journalism Promotion, in the presence of the President of the Hellenic Republic, Mr. Carolos Papoulias, by INTERAMERICAN, by the Unesco Piraeus-Islands Group, and others.

He has published the books "KOSMAS O AITOLOS" (1996), "COLLECTIVE INSURANCE CONTRACTS, OF HISTORICAL AND ARTISTIC VALUE, FROM THE 19th TO THE 20th CENTURY" (2017) and "INSURANCE TRADERS AND HISTORY OF THE GREEK NATION", and others.

He served his country, as a Reserve Artillery Officer.

He was Member and Chairman of many Associations, as well as Cultural and Professional Associations.

He is an honorary citizen of the Municipality of Marathon, after he has donated the statue of Miltiadis, placed at the entrance of the Marathon Tomb.

He is married to Marina Dagadaki, from Chania – Crete, and they have two children, Georgios-Konstantinos and Elpida.

Επιμέλεια:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΣΙΟΔΡΑΣ:

Με μόνο εφόδιο την ειλικρίνεια

Ο Σωτήρης Τσιόδρας ήταν αναμφίβολα το πρόσωπο που σημάδεψε με την παρουσία του και εν πολλοίς καθόρισε, θα λέγαμε, και την πορεία της πανδημίας στην Ελλάδα εκείνο το κρίσιμο πρώτο διάστημα εμφάνισης του ιού. Η ελληνική κυβέρνηση βρήκε στον διακεκριμένο καθηγητή Λοιμωξιολογίας τον πιο κατάλληλο άνθρωπο για να εμπνεύσει στον μέσο Έλληνα πολίτη αυτές τις αναγκαίες αρχές που θα έπρεπε να υπηρετεί για να καταφέρει να θέσει εμπόδια στην εξάπλωση του ιού: υπομονή, εγκράτεια, σεμνότητα, σκληρή προσπάθεια, ειλικρίνεια, εμπιστοσύνη, αλληλεγγύη. Η σεμνή προσωπικότητα και χριστιανική παιδεία του καθηγητή ήταν και μια αφανής ψηφοφορία για το τι πρότυπα έχει ανάγκη η Ελλάδα τού σήμερα. Για αυτή την πλευρά του καθηγητή Τσιόδρα πολύ λίγο έκαναν αναφορά τα ΜΜΕ, τα οποία γεύτηκαν τους καρπούς της, αλλά εσιώπησαν. Η υπουργός Παιδείας ας υπενθυμίσει την παρουσία Τσιόδρα στην κυβέρνηση, η οποία εν πολλοίς ωφελήθηκε με τη θετική στάση του καθηγητή, την αισιοδοξία και την ενθάρρυνση σε ένα λαό που υπέφερε πολλά και από την οικονομική κρίση και από τον κορωνοϊό. Στην κρίσιμη υλιστική εποχή μας, οι καρποί του πνεύματος νίκησαν την υλική υπεροχή κάποιων κρατών με την επάρκεια τεχνολογίας τους, που δεν μπόρεσε να κάνει τίποτα και ανήμπορη έστελνε τους ηλικιωμένους στο θάνατο σε αρκετές χώρες, σε αντίθεση με το σεβασμό που έδειχνε ο Τσιόδρας στους ηλικιωμένους μητέρες και πατέρες μας!

Ο Σωτήρης Τσιόδρας, με τη σεμνότητα που μπήκε στις ζωές μας, με την ίδια ακριβώς εικόνα αποχώρησε και μας χάρισε και μια μεστή νοημάτων αποχαιρετιστήρια ομιλία.

Με μόνο εφόδιο την ειλικρίνεια είπε, και νομίζουμε ότι έτσι πρέπει να κινούνται και οι ασφαλιστές. Η ειλικρίνεια είναι το πιο ουσιαστικό εφόδιο. Πολύ χρήσιμα τα τεχνολογικά εργαλεία, αλλά η ειλικρίνεια είναι ακόμη πιο χρήσιμη. Έτσι άλλωστε δένουν οι ανθρώπινες σχέσεις με την ειλικρίνεια και την εμπιστοσύνη που έρχεται στη συνέχεια. Και ο ασφαλιστής πρέπει να εκπέμπει και τα δύο.

Ας διαβάσουμε στη συνέχεια ένα μέρος της αποχαιρετιστήριας ομιλίας του κ. Τσιόδρα:

«…Από την 1η Φεβρουαρίου που ο υπουργός Υγείας Βασίλης Κικίλιας μου έκανε την τιμή και με όρισε εκπρόσωπο του υπουργείου για τον νέο κορωνοϊό, ξεκίνησα μαζί με το επιστημονικό μου έργο και την ενημέρωση της ελληνικής κοινωνίας για τις εξελίξεις που αφορούν την πανδημία.

Όπως με έμαθαν οι δάσκαλοί μου και εμένα, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, παρέμεινα μαθητής περισσότερο παρά καθηγητής, σε μια κατάσταση με συνεχείς αβεβαιότητες, τις οποίες κατά καιρούς σας παρουσίασα. Κάποιοι μίλησαν για αντιφάσεις, χωρίς να παρακολουθούν τις διεθνείς επιστημονικές εξελίξεις, χωρίς να γνωρίζουν τα πραγματικά δεδομένα, χωρίς να χρησιμοποιήσουν επιστημονικά επιχειρήματα.

Προσπάθησα να μην εμπλακώ σε τέτοιο διάλογο, δεν ήθελα να δώσω αφορμές για αναπαραγωγή του μη επιστημονικού λόγου. Σε μοναδικές στιγμές Ιστορίας, ίσως τη δυσκολότερη στιγμή μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, πολύ εύκολα μπόρεσαν και αναμίχθηκαν το ψέμα με την αλήθεια, για να αναπαραχθεί το ψέμα ως αλήθεια, το παρανοϊκό να παρουσιαστεί ως λογικό. Τέτοιες συμπεριφορές δεν βοήθησαν, ούτε βοηθούν ούτε και θα βοηθήσουν βέβαια στο μέλλον. Ο σύγχρονος κόσμος κλήθηκε ενωμένος να αντιμετωπίσει την απειλή με δύσκολους όρους, σε μία χρονική συνέχεια που η επιστημονική ιστορία που αφορά τον νέο ιό μετατράπηκε πολύ γρήγορα και σε παγκόσμιο επίπεδο σε πολιτική ιστορία, στην προσπάθεια επανόδου των κοινωνιών στην κανονικότητα. Σε αυτήν την περίοδο βρήκε πρόσφορο έδαφος η έννοια του κοινωνικού τέλους του απαγορευτικού, έναντι του επιστημονικού και με κανόνες. Η Επιστήμη όμως παραμένει πιστή στους κανόνες και θα συνεχίσει να βρίσκεται κοντά στην Πολιτεία και τους πολίτες, όταν αυτό της ζητείται.

Με μόνο εφόδιο την ειλικρίνεια και την προσπάθεια να αναλύσω επιστημονικά τα δεδομένα, και με τη βοήθεια μιας Επιτροπής 26 Εμπειρογνωμόνων, στην οποία συμμετέχω υπό τον γενικό γραμματέα Δημόσιας Υγείας, τον κύριο Πρεζεράκο, καθώς και τη στήριξη και τη συμβολή της ηγεσίας του υπουργείου Υγείας, τους υπουργούς κύριο Κικίλια και κύριο Κοντοζαμάνη, καθώς βέβαια και την ανεκτίμητη βοήθεια από την Πολιτική Προστασία και τον υπουργό κύριο Χαρδαλιά, προσπάθησα επί 4 μήνες να δίνω χρήσιμες πληροφορίες, να απαντώ στα ερωτήματα που έθεταν οι συμπολίτες μας μέσω των δημοσιογράφων και, κάποιες φορές, να εμψυχώνω από τη δικιά μου πλευρά μια κοινωνία που αγωνιούσε.

Επανέλαβα πολλές φορές αυτό που είναι το μοναδικό δεδομένο στην Επιστήμη: η αβεβαιότητα, η εντιμότητα του να πει κανείς "δεν γνωρίζω".

Όλον αυτό τον καιρό δεν αισθάνθηκα κάτι διαφορετικό από όλους σας, απλά ένας άνθρωπος απευθυνόμενος σε συνανθρώπους του. Ένας άνθρωπος με αδυναμίες, ένας άνθρωπος που φυσικά και δεν πρέπει να προβάλλεται σαν πρότυπο. Αναπάντεχα και απροσδόκητα βρέθηκα κοντά σας, τόσο κοντά σας, μέσω του τηλεοπτικού φακού και εν μέσω απαγορευτικού, και αισθάνθηκα κοντά σας και ας μην επικοινωνούσαμε με φυσικό τρόπο. Η επικοινωνία μεταξύ των ανθρώπων είναι πνευματικό εφόδιο και μια παρηγοριά στον μυστικό πόλεμο με το άγνωστο, με τον ίδιο τον χειρότερο εχθρό μας, που τον αγκαλιάσαμε με έναν παράξενο τρόπο, που τον "τιμούσαμε" αναφέροντας ενοχλητικά νούμερα και στατιστικές. Στην πατρίδα μας, παρά τις απώλειες, επιτρέψτε μου να πω και να επαναλάβω, δεν είχε τον τελευταίο λόγο και για αυτό δεν του κάνω τη χάρη να αναφερθώ ξανά σε αυτόν. Η ζωή θα συνεχίσει να νικά.

Η πιο δύσκολη περίοδος ήταν αυτή του απαγορευτικού, του lockdown. Μια γενναία και επιβεβλημένη εισήγηση των επιστημόνων και απόφαση της Πολιτείας, αλλά αφού τηρήθηκε, αποτέλεσε και απόφαση όλων μας:

Των απλών ανθρώπων που έμεναν σπίτι για να προστατεύσουν τους γονείς, τους παππούδες, τις γιαγιάδες μας, τους ηλικιωμένους, τις ευπαθείς ομάδες.

Των γονιών που έμειναν σπίτι με τα παιδιά τους, αγωνιώντας για το εργασιακό τους μέλλον.

Των συμπολιτών μας που δεν έμειναν σπίτι, γιατί έπρεπε να εργαστούν όλο αυτό το διάστημα για όλους μας.

Των αφανών ηρώων στα νοσοκομεία και στην κοινότητα.

Αντέξαμε όλοι μαζί. Σε αυτή την πρώτη φάση περιορίσαμε τη μετάδοση του ιού. Συγχαρητήρια σε όλους σας.

Τέσσερις μήνες μετά, επιστρέφουμε σταδιακά στην κανονικότητα. Η Επιστήμη κάνει παγκοσμίως ό,τι μπορεί σε έναν εξαντλητικό αγώνα δρόμου για να βρει αποτελεσματικές θεραπείες και, όσο γρηγορότερα γίνεται, ασφαλές και αποτελεσματικό εμβόλιο.

Σε αυτόν τον αγώνα δρόμου φυσικά και ως επιστήμονας και ως επιστήμονες και μέλη της Επιτροπής, θα παραμείνω και θα παραμείνουμε κοντά σας.

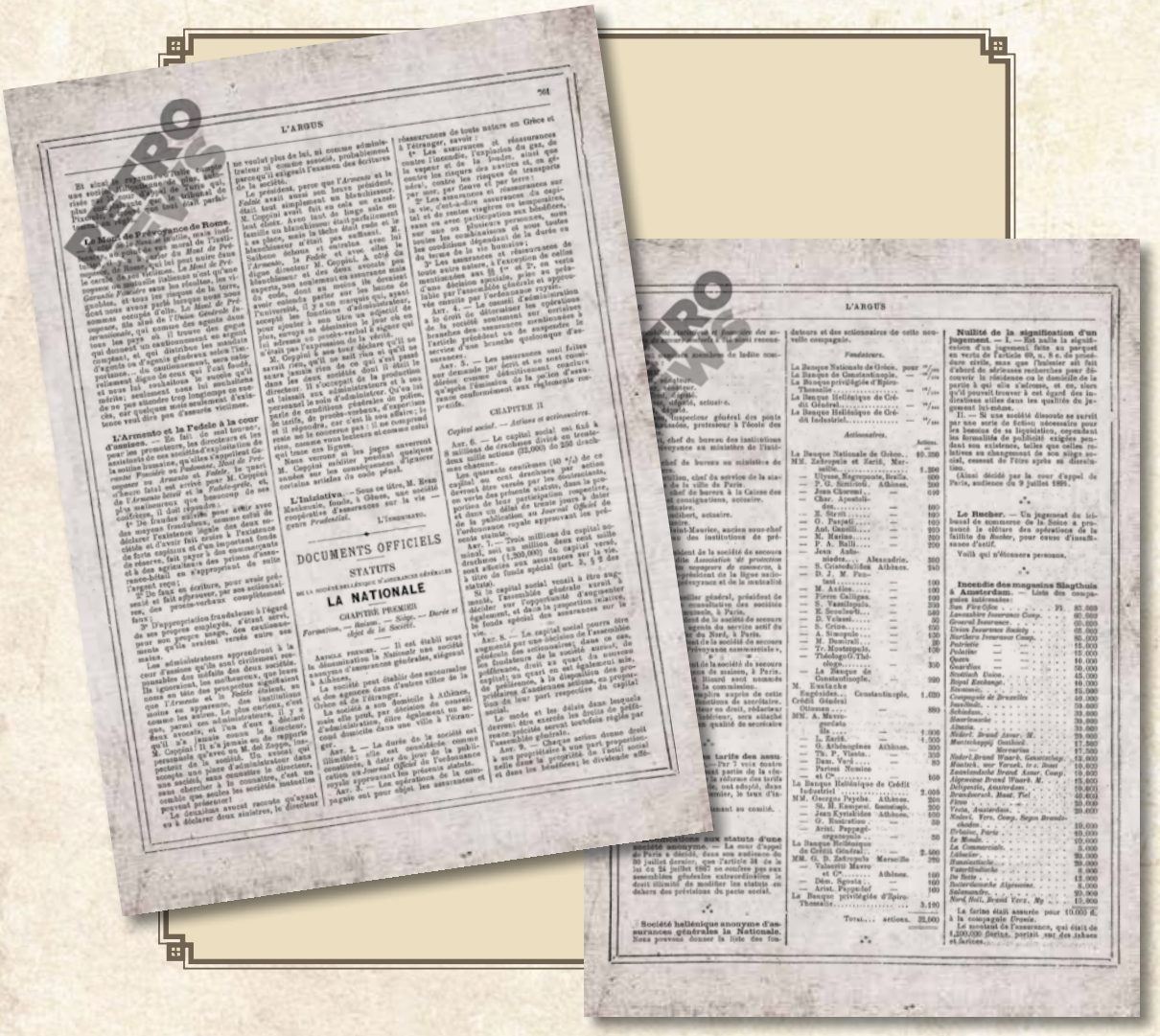
...Θα ήθελα να τελειώσω αυτή την ενημέρωση με ένα απόσπασμα από τον Οδυσσέα Ελύτη.

Μπορώ να γίνω ευτυχισμένος με τα πιο απλά πράγματα
και με τα πιο μικρά…
Και με τα καθημερινότερα των καθημερινών.
Μου φτάνει που οι εβδομάδες έχουν Κυριακές.
Μου φτάνει που μ' αγαπάνε τέσσερις άνθρωποι.
Πολύ…
Μου φτάνει που αγαπάω τέσσερις ανθρώπους.
Πολύ…
Που δεν φοβάμαι να θυμάμαι.
Που δε με νοιάζει να με θυμούνται.
Που μπορώ και κλαίω ακόμα.
Και που τραγουδάω… μερικές φορές…
Που υπάρχουν μουσικές που με συναρπάζουν.
Και ευωδιές που με γοητεύουν…

Σας ευχαριστώ για όλα».

L'ARGUS de l'assurance

Ένα μοναδικό ιστορικό ντοκουμέντο για την Εθνική Ασφαλιστική, η οποία ιδρύθηκε τέτοιες ημέρες το 1891 (22 Ιουνίου), παρουσιάζει σήμερα το «ΝΑΙ»



L'ARGUS

DOCUMENTS OFFICIELS

STATUTS

LA NATIONALE

CHAPITRE PREMIER

L'ARGUS

Ο κ. Καραβασίλης μας έστειλε ένα κείμενο που αφορά δημοσιεύματα του γαλλικού ασφαλιστικού περιοδικού «L'Argus de l'Assurance» του Νοεμβρίου του 1891, που αναφέρονται στην ίδρυση της Εθνικής Ασφαλιστικής, στο καταστατικό της και τους πρώτους μετόχους. Σήμερα, που πολύς θόρυβος γίνεται για την πώλησή της, το μοναδικό αυτό ντοκουμέντο αποκτά μια νέα επικαιρότητα. Να τι μας έγραψε ο κ. Καραβασίλης:

«Για να βοηθήσουν τον κόσμο να υπομείνει τον αναγκαστικό εγκλεισμό που επέφερε η πανδημία, πολλές δημόσιες βιβλιοθήκες, μουσεία και οργανισμοί, ανά την υφήλιο, προσφέρουν ελεύθερη πρόσβαση στον πλούτο του αρχειακού τους υλικού. Έτσι, η Εθνική Βιβλιοθήκη της Γαλλίας άνοιξε διάπλατα τις πύλες της και, εκτός από την προσφορά άπειρων βιβλίων, θέτει στη διάθεση του κοινού το ψηφιοποιημένο αρχείο του γαλλικού Τύπου, από το 1631 (!) έως το 1950.

Περιδιαβάζοντας σ' αυτόν τον ανεξάντλητο πλούτο πληροφοριών -και επαγγελματικής διαστροφής υποβοηθούσης- έπεσα τυχαία σε ένα δημοσίευμα του ασφαλιστικού περιοδικού "L'Argus de l'Assurance" (σημειώστε ότι εκδίδεται ανελλιπώς έως σήμερα και θεωρείται το εγκυρότερο του γαλλικού ασφαλιστικού Τύπου), στο τεύχος 607 της 11ης/10/1891. Εκεί αναγγέλλεται η έναρξη λειτουργίας στην Ελλάδα μιας νέας ασφαλιστικής εταιρείας, της Εθνικής Ασφαλιστικής. Διαβάζουμε:

Μια νέα ελληνική ασφαλιστική εταιρεία, τη δημιουργία της οποίας αναγγείλαμε προσφάτως, ξεκίνησε τις εργασίες της στην Αθήνα την 1η Οκτωβρίου. Το κεφάλαιό της, καταβεβλημένο κατά 40%, ανέρχεται σε οκτώ εκατομμύρια δραχμές. Η εταιρεία θα ασκήσει όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, εκτός του κλάδου χαλάζης. Θα ασκήσει ακόμη και τον κλάδο μεταφορών, παρά τα εξαιρετικά δυσμενή αποτελέσματά του στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. "Εθνική Ασφαλιστική" είναι η ονομασία που υιοθετήθηκε για τη νέα εταιρεία.

Στη συνέχεια, στο τεύχος 613 της 22ας/11/1891, δημοσιεύονται τα ονόματα όλων των μετόχων με τον αριθμό των μετοχών που κατέχει καθένας. Αναγνωρίζει κανείς μεγάλα επιχειρηματικά ονόματα, ορισμένα εκ των οποίων θα εξακολουθήσουν να πρωταγωνιστούν στην ελληνική ασφαλιστική -και όχι μόνο- αγορά. Σταχυολογώ: Στρέιτ, Σημηριώτης, Ράλλης, Πασπάτης, Καλλιγάς, Σκουλούδης κ.ά. Εντύπωση κάνει η σημαντική συμμετοχή Ελλήνων της ομογένειας: Ζαφειρόπουλος (Μασσαλία), Νεγρεπόντης (Βραΐλα), Αντωνιάδης (Αλεξάνδρεια), Ευγενίδης (Κωνσταντινούπολη)... Ήταν ακόμη η εποχή που τα όρια του ελληνικού κράτους ήταν μεν συρρικνωμένα, ωστόσο η επιχειρηματική δύναμη του Ελληνισμού απλωνόταν σε ολόκληρη τη Μεσόγειο, την Κεντρική Ευρώπη και τον Εύξεινο Πόντο. Αξίζει ιδιαίτερης προσοχής και μελέτης η συμβολή της ομογένειας στην ανάπτυξη, εκτός των άλλων, του ασφαλιστικού θεσμού.

Τέλος, στα τεύχη 614 (29/11/1891) και 615 (6/12/1891) δημοσιεύεται ολόκληρο το Καταστατικό της Εθνικής Ασφαλιστικής. Για την ιστορία, το πρώτο Δ.Σ. απαρτίζουν οι: Ε. Στρέιτ και Π. Σημηριώτης (υποδιοικητές της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος), Γ. Αθηνογένης (διευθυντής του εν Αθήναις Υποκαταστήματος της Τραπέζης Κων/πόλεως), Α. Σιμόπουλος (αντιπρόεδρος της Προνομιούχου Τραπέζης Ηπείρου-Θεσσαλίας), Δ. Σγούτας (διαχειριστής της Ελληνικής Τραπέζης Γενικών Πιστώσεων), Χ. Αποστολίδης (διευθυντής της Τραπέζης Βιομηχανικών Πιστώσεων Ελλάδος), Θ. Βλαστός, Ιωάννης Χωρέμης και Πέτρος Καλλιγάς».

Αντώνης Καραβασίλης,
Διευθυντής Κλάδου Ζωής στις Ασφάλειες ΜΙΝΕΤΤΑ-Συλλέκτης, Ερευνητής.

Μήπως η ασφαλιστική αγορά να χαράξει ρότα προς τη ναυτιλία;

ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΗΣΙΑ ΕΚΘΕΣΗ της Ελληνικής Επιτροπής Ναυτιλιακής Συνεργασίας του Λονδίνου (GSCC), ο εμπορικός στόλος ελληνικών συμφερόντων τον Μάρτιο του 2020 αριθμούσε 3.938 πλοία μεταφορικής ικανότητας 340,82 εκατ. dwt και 199,69 εκατ. gt. Έναν χρόνο νωρίτερα αριθμούσε 49 πλοία περισσότερα, αλλά 1,27 εκατ. dwt και 1,52 εκατ. gt λιγότερα.

Ένα άλλο ενδιαφέρον ποιοτικό στοιχείο είναι ότι ο μέσος όρος ηλικίας των ελληνικών συμφερόντων πλοίων παραμένει κατά 2,4 έτη μικρότερος από τον παγκόσμιο μέσο όρο.

Ειδικότερα, ο μέσος όρος ηλικίας των ελληνόκτητων πλοίων φτάνει τα 11,7 έτη, έναντι 14,1 του παγκόσμιου μέσου όρου. Σε όρους χωρητικότητας, πάντως, ο παγκόσμιος στόλος έχει μέσο όρο τα 9,9 έτη, γεγονός που δείχνει ότι όλο και περισσότερα νέα μεγάλα πλοία πέφτουν στη θάλασσα κάθε χρόνο. Οριακά αυξήθηκε και ο μέσος όρος του υπό ελληνική σημαία στόλου, στα 13,7 χρόνια όσον αφορά την ηλικία των πλοίων και στα 9,97 όσον αφορά τη χωρητικότητα σε dwt.

Μέχρι εδώ όλα καλά, καθώς η ναυτιλίας μας είναι ένας κλάδος που πρωταγωνιστεί διεθνώς, αφού τα ελληνόκτητα πλοία αποτελούν περίπου το 20% του παγκοσμίου στόλου και καταλαμβάνουν μακρά την πρώτη θέση, μπροστά από δύο οικονομικούς και όχι μόνο γίγαντες, την Ιαπωνία και την Κίνα (ακολουθούν δεύτερη και τρίτη θέση).

Αν πάμε όμως στα ασφαλιστικά εκεί, όπως είναι γνωστό δεν εκφράζεται αυτή η υπεροπλία του ελληνόκτητου στόλου. Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία του International Union of Marine Insurance (IUMI), που περιλαμβάνουν και τα μεγέθη ασφάλισης hull & machinery αλλά και φορτίων, η ελληνική ναυτασφαλιστική αγορά έφτασε το 2016 στα 39,15 εκατ. δολ., εκ των οποίων τα 24,066 εκατ. δολ. αφορούν τις ασφαλίσεις φορτίων, τα 9,872 εκατ. δολ. αφορούν τις ασφαλίσεις Hull και τα 5,215 εκατ. δολ. τις ασφαλίσεις Marine Liability.

Με δεδομένο ότι ο ελληνόκτητος στόλος αποτελεί περίπου το 20% του tonnage του παγκόσμιου στόλου, εγχώριες ασφαλιστικές εταιρείες θα μπορούσαν να διεκδικήσουν δυνητικά τουλάχιστον το 20% της διεθνούς παραγωγής ασφάλισης Hull, δηλαδή περί τα 1,8 δισ. δολ., χωρίς να υπολογίζουμε τις άλλες ασφαλίσεις (cargo, αστικής ευθύνης κ.λπ.).

Ωστόσο, σύμφωνα με κύκλους της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, οι εγχώριες ασφαλιστικές εταιρείες δεν έχουν καταφέρει στον συγκεκριμένο τομέα να συμπορευτούν με τους εφοπλιστές μας.

Το παιχνίδι έχει κερδηθεί ιστορικά από τη ναυτασφαλιστική αγορά του Λονδίνου, της Νορβηγίας, της Νέας Υόρκης, της Σιγκαπούρης κ.λπ. Υπολογίζεται ότι τα ετήσια ναυτασφάλιστρα που δυνητικά «χάνονται» από την ελληνική αγορά είναι της τάξεως των περίπου 1-2 δισ. δολαρίων.

Μήπως η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος θα πρέπει να στρέψει το ενδιαφέρον της και προς αυτή την κατεύθυνση; Είναι κατανοητές και οι δυσκολίες, όμως οι ασφαλιστές θα πρέπει να πλησιάσουν ακόμη περισσότερο την ελληνική ναυτιλία. Ολοι να κερδίσουν έχουν από μία τέτοια προσέγγιση. Άλλωστε, δουλειές γίνονται αναφορικά με τις ασφαλίσεις πληρωμάτων, ενώ ορισμένοι ναυτιλιακοί όμιλοι όπως π.χ. και ο Όμιλος Τσάκου έχουν «στήσει» ή σχεδιάζουν τη λειτουργία επαγγελματικών ταμείων.

Συνεχίζει να εκπλήσσει η Generali με τις πρωτοβουλίες της

Ο κ. Πάνος Δημητρίου.

Ο Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, δεν αρκείται στο «ζην» αλλά ψάχνει πάντα το «ευ ζην» για τα στελέχη, τους συνεργάτες και τους ασφαλισμένους. Τελευταία πρωτοβουλία το νέο μανιφέστο με τίτλο «Generali Caring Ecosystem» που παρουσίασε σε πελάτες και συνεργάτες της η εταιρεία, εγκαινιάζοντας μία νέα εποχή φροντίδας και προστασίας. Βασισμένο στον στρατηγικό της στόχο να αποτελεί τον Διά Βίου Εταίρο όσων την εμπιστεύονται, η Generali σχεδίασε ένα μοντέλο ασφάλισης 360, όπου ασφαλιστικά προγράμματα, έξυπνα εργαλεία εξυπηρέτησης, ψηφιακές εφαρμογές και υπηρεσίες, που εκτείνονται πέρα από το χώρο της ασφάλισης, αλληλοεπιδρούν, παρέχοντας μία συνολική λύση που απαντά σε κάθε σύγχρονη ανάγκη. Το νέο ολιστικό μοντέλο λειτουργίας της Generali αξιοποιεί την τεχνολογία για να ενσωματώσει λύσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών και των συνεργατών της υπό μία ενιαία αξία, τη φροντίδα. Παράδειγμα προς μίμηση και για άλλες εταιρείες.

Ποιες είναι οι πολυεθνικές στην Ελλάδα; Πολλή συζήτηση γίνεται τελευταία γύρω από τον ορισμό τού ποια χαρακτηρίζεται ως πολυεθνική εταιρεία. Ο ορισμός δεν είναι πάντως σαφής, αλλά οι περισσότεροι δέχονται ότι πολυεθνική τυπικά είναι μία εταιρεία που έχει τουλάχιστον το 25% του τζίρου της εκτός της χώρας της σε άλλη μία ή περισσότερες χώρες. Από την άλλη, ουσιαστικά πολυεθνική είναι μία εταιρεία με παρουσία σε πολλές άλλες χώρες εκτός της χώρας έδρας της.

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά λειτουργούν θεωρητικά πολλές πολυεθνικές. Στο επόμενο τεύχος θα σας έχουμε μια παρουσίαση με όλες τις πολυεθνικές και στοιχεία για την παραγωγή ασφαλίστρων που έχει κάθε μία από αυτές εκτός της χώρας έδρας της για να δούμε ποιες είναι περισσότερες πολυεθνικές και ποιες λιγότερο.

Οι προσφορές ενίοτε αδικούν τους παλαιούς πελάτες. Πολλές φορές ασφαλιστικές εταιρείες διαφημίζουν προσφορές για νέα συμβόλαια, κυρίως στον κλάδο Αυτοκινήτου –του οποίου ειρήσθω εν παρόδω κάποια στιγμή το χαρτοφυλάκιο θα μηδενίσει έτσι όπως πάει-, χωρίς όμως να λαμβάνουν υπόψη τους τους παλαιότερους πελάτες τους.

Θέλοντας να διεισδύουν σε νέες αγορές και πελάτες προσφέρουν 10%, 20% έκπτωση για νέα συμβόλαια με ΔΥΟ ΑΔΙΚΗΜΕΝΟΥΣ.

Τους παλαιούς πελάτες τους που δεν απολαμβάνουν καμία έκπτωση.

Και τους ασφαλιστές συνεργάτες τους που βλέπουν τα εισοδήματά τους να μειώνονται, αφού η μείωση του ασφαλίστρου μειώνει και την προμήθεια.

Λίγη προσοχή δεν θα έβλαπτε, και οι παλαιοί πελάτες έχουν ψυχή...

Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

ΑΧΑ Ασφαλιστική

Μπορεί λόγω της πανδημίας στο σύνολό της η οικονομία, αλλά και ο τουρισμός ιδιαίτερα, να αντιμετωπίζει σοβαρά προβλήματα, όμως η ΑΧΑ Ασφαλιστική και ο κ. Ερρίκος Μοάτσος δεν ξεχνούν τον ξενοδοχειακό κλάδο, στο οποίο έχουν «επενδύσει» πολλά τα προηγούμενα χρόνια. Η ΑΧΑ έχει πολύ έντονη παρουσία στα τεκταινόμενα του ασφαλιστικού κλάδου. Είναι βασικός χορηγός του Ξενοδοχειακού Επιμελητηρίου Ελλάδος και γενικότερα δίνει το «παρών» συχνά με στελέχη της σε εκδηλώσεις του χώρου. Πραγματικά εξωστρεφής η στρατηγική που υλοποιεί στον συγκεκριμένο τομέα ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

Ἡ Κίνα, ὁ **κορωνοϊός**, ὁ **Γκέιτς** καί τό ἐμβόλιο

Γράφει ο
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΕΤΡΟΥΛΕΑΣ

«... ὁ ἄνθρωπος τῆς ἀποκρυπτογράφησης τοῦ γονιδιώματος καί τῶν βιοτεχνολογικῶν θαυμάτων, τῆς τεχνητῆς γονιμοποίησης, τῆς τεχνητῆς νοημοσύνης, τῆς ρομποτικῆς καί τῆς νανοτεχνολογίας, τῶν ἀσύλληπτων ἐπιτευγμάτων, τῆς "κατάκτησης" τοῦ σύμπαντος, ὁ ψεύτικος γίγαντας τῆς γνώσης καί δυνάμεως, πλήρως ταπεινωμένος, ἀπόλυτα ἰσοπεδωμένος, κυνηγάει ἕναν νανοϊό πού ἔχει ἀναστατώσει τήν οἰκουμένη καί ἔχει παραλύσει τά πάντα καί ἀδυνατεῖ νά τόν ἀντιμετωπίσει».

Μητροπολίτης Μεσ. & Λαυρεωτικῆς κ. Νικόλαος.

Ἡ Κίνα, μέ πληθυσμό 1.400.000.000, εἶναι ἡ αὐστηρότερα ἐπιτηρούμενη με ἠλεκτρονικά μέσα χώρα τοῦ κόσμου. Κανένα ἄλλο καθεστώς δεν ἔχει ἀξιοποιήσει τήν τεχνητή νοημοσύνη για τήν παρακολούθηση τῶν πολιτῶν στό βαθμό πού το ἔχει κάνει ἡ Κίνα.

Κάμερες ὑψηλῆς ἀνάλυσης σέ κάθε γωνία, ψηφιακή ἀναγνώριση προσώπου στά καταστήματα, στό μετρό, στούς δημόσιους χώρους, προγράμματα ψηφιακῆς παρακολούθησης, αὐτόματη ἀνάλυση μεγάλων δεδομένων (bigdata) κ.ο.κ.

Καί ἀπ᾽ τά στοιχεῖα πού συλλέγονται τό καθεστώς βαθμολογεῖ τούς πολίτες. Πολίτες με μη ἀποδεκτή κοινωνική συμπεριφορά παίρνουν χαμηλό «βαθμό κοινωνικῆς ἀξιοπιστίας», μέ συνέπεια να στεροῦνται κοινωνικῶν προνομίων, ὅπως ἐπιδότηση ἐνοικίου, χρήση γρήγορων μέσων μεταφορᾶς γιά τίς μετακινήσεις τους, ἀπεριόριστη πρόσβαση στό διαδίκτυο, δάνεια ἀπό τίς τράπεζες κ.ο.κ.

Συγχρόνως τό καθεστώς ἀναπτύσσει ἀλγορίθμους πρόβλεψης τῆς κοινωνικῆς συμπεριφορᾶς, προσπαθῶντας νά χειραγωγήσει τούς πολίτες.[1]

Ἡ ἐμφάνιση τοῦ νέου κορωνοϊοῦ ἔδωσε στήν κυβέρνηση εὔλογη ἀφορμή για να ἐντατικοποιήσει τήν παρακολούθηση τῶν πολιτῶν.

Εἴδαμε κατά τήν διάρκεια τῆς κρίσης drones να πετοῦν πάνω ἀπό ἀνυποψίαστους πολίτες καί νά τούς δίνουν ἐντολή να ἐπιστρέψουν ἀμέσως στά σπίτια τους.

Διαβάσαμε για εἰδικές κάμερες πού μετροῦν ἐξ ἀποστάσεως τή θερμοκρασία τῶν πολιτῶν με ἀκρίβεια 0,3 βαθμῶν.

Καί ἐάν οἱ μάσκες πού ἀναγκάστηκαν να φοροῦν οἱ πολίτες ἔθεσαν σέ δοκιμασία τό πλέον ἀποτελεσματικό μέσο παρακολούθησης τῶν πολιτῶν, τήν ψηφιακή ἀναγνώριση προσώπου, οἱ ἑταιρεῖες ἀνέπτυξαν βελτιωμένους ἀλγορίθμους, πού ἀναγνωρίζουν τούς πολίτες ἀκόμη καί ὅταν φοροῦν μάσκα.

Ἀκούσαμε περιπτώσεις πολιτῶν σέ κατ᾽ οἶκον καραντίνα, πού ἐντοπίσθηκαν ἀπό τό κινητό τους μόλις ἀποφάσισαν να βγοῦν γιά λίγο ἔξω.

Πληροφορηθήκαμε ὅτι τά συστήματα παρακολούθησης στά τρένα ἤξεραν γιά κάθε ἐπιβάτη, ποιοί κάθονταν τρεῖς σειρές μπροστά του καί τρεῖς σειρές πίσω του, ὥστε να τόν θέσουν σέ καραντίνα ἐάν κάποιος ἀπ᾽ τούς συνταξιδιῶτες του εἶχε μολυνθεῖ με τον ἰό κ.ο.κ.

Παρ᾽ ὅλα αὐτά, ὁ ἰός διέφυγε ἀνενόχλητος για να ἐπισκεφτεῖ καί ἄλλες χῶρες...!

Τί εἶναι ἕνας ἰός;

Εἶναι ἡ ἁπλούστερη δυνατή μορφή ζωῆς, ἐάν αὐτό μπορεῖ να ἀποκληθεῖ ζωή. Μια ὀργανική μορφή μέ γενετικό ὑλικό ἀλλά χωρίς κυτταρική δομή, οὔτε μεταβολισμό, ἡ ὁποία χρειάζεται ἕνα κύτταρο - ξενιστή γιά νά δημιουργήσει νέα προϊόντα καί νά ἀναπαραχθεῖ.

Ὁ ἁπλούστερος λοιπόν ζωικός ὀργανισμός τόλμησε καί τά ἔβαλε με τήν πολυπληθέστερη χώρα τοῦ κόσμου, τήν ὁπλισμένη μέ τήν ἀρτιότερη ἠλεκτρονική τεχνολογία παρακολούθησης στόν κόσμο, καί ἔσπειρε πανικό! Καί στήν συνέχεια ἔφερε σέ ἀπόγνωση τά πιό προηγμένα κράτη τοῦ κόσμου.

Γιά νά ἐπιβεβαιωθεῖ καί σ' αὐτήν τήν περίπτωση ὅτι «τό μωρόν τοῦ Θεοῦ σοφώτερον τῶν ἀνθρώπων ἐστί, καί τό ἀσθενές τοῦ Θεοῦ ἰσχυρότερον τῶν ἀνθρώπων ἐστί» (Α΄ Κορ. α΄ 25).

Καί τήν ὥρα πού οἱ κοινωνίες προσπαθοῦν νά ἀνασάνουν καί νά ἐπιστρέψουν στήν κανονικότητα ὁ ἰός καραδοκεῖ καί ἀπειλεῖ νά ἐπανέλθει ἐκ νέου, ἴσως καί δριμύτερος.

Καί τώρα ποῖος θα μᾶς σώσει;

Ἡ σταδιοδρομία τοῦ Μπιλ Γκέιτς ὑπῆρξε ἐντυπωσιακή. Στά 13 του ξεκινά νά προγραμματίζει, στά 17 ἱδρύει μέ φίλους του ἑταιρεία ὑπολογιστῶν, στά 20 ἱδρύει μαζί μέ τόν Πώλ Ἄλεν τήν Microsoft. Τό 1987 σέ ἡλικία 31 ἐτῶν ἀναδεικνύεται ὁ νεαρότερος δισεκατομμυριοῦχος τῶν ΗΠΑ καί ἀπό τό 1997 ἕως τό 2007 κατέχει τήν θέση τοῦ πλουσιότερου ἀνθρώπου στόν κόσμο. Τόν Ἀπρίλιο τοῦ 2020 εἶναι στήν δεύτερη θέση μέ καθαρή ἀξία τῆς περιουσίας του 102 δισ. δολάρια.

Ἀπό τό 2008 θά ἀποχωρήσει σταδιακά ἀπό τίς διοικητικές του θέσεις στήν Microsoft (διατηρῶντας τά οἰκονομικά του δικαιώματα) γιά νά ἀφοσιωθεῖ στό ἵδρυμα «Μπίλ καί Μελίντα Γκέιτς». Μέχρι τό 2018 το ἵδρυμα θά δαπανήσει σέ «φιλανθρωπίες» 50 δισ/ρια δολάρια, θά ἀναδειχθεῖ ἔτσι τό μεγαλύτερο «φιλανθρωπικό» ἵδρυμα στόν κόσμο. Μία ἀπ' τίς κεντρικές ἐπιδιώξεις τοῦ ἱδρύματος εἶναι ἡ μείωση τοῦ ρυθμοῦ αὔξησης τοῦ πληθυσμοῦ τῆς γῆς.

Ὁ Μπίλ Γκέιτς σήμερα εἶναι περισσότερο γνωστός ὡς ὁ ἐπιφανέστερος ἐκπρόσωπος μιᾶς νέας γενιάς πλουσίων δωρητῶν, οἱ ὁποῖοι ἐπεκτείνουν τήν γενναιοδωρία τους πολύ πέρα ἀπό τά σύνορα τῆς πατρίδας τους. Βεβαίως αὐτοῦ τοῦ εἴδους ἡ φιλανθρωπία δεν εἶναι ὅπως ἡ φιλανθρωπία πού γνωρίζουμε. Εἶναι μᾶλλον ἐπένδυση(!) σέ φιλανθρωπικούς σκοπούς καί μάλιστα μέ γεωπολιτικά κριτήρια. Οἱ περισσότεροι ἀπ' τούς 1.500 ἐργαζόμενους στό φιλανθρωπικό ἵδρυμα τοῦ Γκέιτς προέρχονται ἀπό τον ἐπιχειρηματικό κλάδο προωθῶντας τά συμφέροντα πολυεθνικῶν ἑταιρειῶν εἰς βάρος τῆς κοινωνικῆς καί οἰκονομικῆς δικαίοσύνης τῶν εὐεργετούμενων φτωχῶν κρατῶν. Το ἀποτέλεσμα εἶναι νά ἑδραιώνεται ὁ ρόλος τῶν ἑταιρειῶν αὐτῶν στίς ἀναπτυσσόμενες χῶρες, ἑταιρειῶν πού εὐθύνονται σέ μεγάλο βαθμό γιά τήν φτώχεια καί κοινωνική ἀδικία στον ὑποβαθμισμένο νότο.[2,3] Ἡ περιουσία τοῦ Γκέιτς, κυρίου δωρητοῦ τοῦ ὁμώνυμου ἱδρύματός του, διπλασιάσθηκε στό διάστημα 2010-2020![4]

Ἀπό τό 2010 το ἵδρυμα «Μπίλ καί Μελίντα Γκέιτς» δίνει προτεραιότητα στόν μαζικό ἐμβολιασμό τῶν χωρῶν τοῦ τρίτου κόσμου. Ἄν καί αὐτό φαίνεται νά ἀντίκειται στόν πυρήνα τῆς αποστολῆς τοῦ Ἱδρύματος, πού εἶναι ἡ ἐλάττωση τοῦ ρυθμοῦ τῆς αύξησης τοῦ πληθυσμού τῆς γῆς (ὁ Γκέιτς κατά καιρούς χρηματοδοτεῖ μεθόδους ἀντισύλληψης καί ὑποστηρίζει τίς ἀμβλώσεις), σύμφωνα μέ μελέτη, πού τήν ἐπικαλεῖται συχνά ὁ Γκέιτς, ὅσο αὐξάνει ἡ ποιότητα ζωῆς καί ὑγείας σέ ἕνα κράτος τόσο μειώνεται ὁ ρυθμός τῶν γεννήσεων.

Ὅμως ὁ Γκέιτς δέν περιορίζεται μόνο στόν

Ἀστυνομικοί μέ ἔξυπνα γυαλιά ἀναγνώρισης προσώπου ἔξω ἀπό σιδηροδρομικό σταθμό τῆς κεντρικῆς Κίνας.

ἐμβολιασμό τοῦ πληθυσμοῦ. Τά τελευταῖα χρόνια ἔχει προχωρήσει στόν συνδυασμό τῶν ἐμβολίων μέ ψηφιακή ταυτοποίηση τῶν ἐμβολιαζομένων, ὅπως π.χ. ἕνα τσίπ πού φοριέται από βρέφη σάν κολιέ καί το ὁποῖο μποροῦν νά σαρώσουν οἱ ἁρμόδιοι χρησιμοποιῶντας ἕνα κινητό τηλέφωνο. Ὁ Γκέιτς ἐξάλλου εἶναι πίσω ἀπό το πολυσυζητημένο πρόγραμμα Aadhaar συλλογῆς βιομετρικῶν δεδομένων καί ἀπόδοσης δωδεκαψήφιου κωδικοῦ σέ κάθε ἕναν ἀπό τούς πάνω ἀπό ἕνα δισεκατομμύριο Ἰνδούς καί τήν σταδιακή μετάβαση τῆς Ἰνδίας σέ ἀχρήματη κοινωνία.

Στό τέλος του 2019 ὁ Bill Gates χρηματοδότησε ἔρευνα στό MIT μέ στόχο τήν αναζήτηση τρόπων συνδυασμοῦ τοῦ ἐμβολιασμοῦ μέ ψηφιακή ἀποτύπωση στό σῶμα τοῦ ἐμβολιαζομένου τῶν στοιχείων τοῦ εμβολιασμού.

Το ἀποτέλεσμα ἦταν ἡ ἀνάπτυξη νέας μεθόδου ἐμβολιασμοῦ μέ διάταξη ἀπό διαλυτές μικρο-βελόνες πού ἀπελευθερώνουν στό δέρμα πέρα ἀπό τό ἐμβόλιο μοτίβα νανο-σωματιδίων («κβαντικῶν κουκκίδων» ὅπως ὀνομάζονται), πού φθορίζουν.[5] Ὁ κύριος ερευνητής McHugh περιγράφει τίς «κβαντικές κουκκίδες» πού ἐμφυτεύονται στό δέρμα σάν ἀόρατο τατουάζ γραμμωτοῦ κώδικα.

Με αὐτόν τόν τρόπο θά μποροῦν οἱ ἁρμόδιοι νά κάνουν σάρωση μέ τό κινητό στήν περιοχή τοῦ ἐμβολιασμοῦ, γιά νά δοῦν ποῖα ἐμβόλια ἔχουν χορηγηθεῖ σέ ἕνα ἄτομο.

Τώρα μεγάλοι κατασκευαστές εμβολίων, στήν προσπάθειά τους νά παραγάγουν τό ἐμβόλιο τοῦ κορωνοϊοῦ, ἔχουν στραφεῖ σ' αὐτήν τήν νέα μέθοδο χορήγησης εμβολίων, μέ ἔμπλαστρο πού μέ ἐλαφρά πίεση στό δέρμα ἐναποθέτει τίς μικρο-βελόνες μέ τό ἐμβόλιο. Ὅσο γιά τό «τατουάζ κβαντικῶν κουκκίδων», αὐτό βρίσκεται στό στάδιο κλινικῶν δοκιμῶν.

Μέ αὐτά τά δεδομένα ἡ ἀπάντηση τοῦ Μπίλ Γκέιτς σέ σχετική ἐκπομπή, «τελικά θά ἔχουμε κάποια ψηφιακά πιστοποιητικά νά δείχνουν ποῖος ἔχει αναρρώσει ἤ ἔχει ἐλεγχθεῖ πρόσφατα ἤ ὅταν θά ἔχουμε ἕνα ἐμβόλιο, ποῖος τό ἔχει λάβει», προκάλεσε ἰδιαίτερες ἀνησυχίες.

Ἄς σημειωθεῖ ὅτι ο Γκέιτς χρηματοδοτεῖ ἔρευνες γιά τήν παραγωγή ἐμβολίου γιά τόν κορωνοϊό· ἔχει δέ προεξοφλήσει τήν ἐντός 18 μηνῶν (ἴσως καί μέχρι τοῦ τέλους τοῦ 2020) δημιουργία ἐμβολίου, καί ὅτι ἡ ἐπιστροφή στήν κανονικότητα θά εἶναι ἐφικτή, μόνο ὅταν ἐμβολιαστοῦν ὅλοι οἱ κάτοικοι τῆς γῆς.

Προκαλεῖ ἐντύπωση τό γεγονός ὅτι ἕνας ἐπιτυχημένος μέν ἐπιχειρηματίας, τοῦ ὁποίου ὅμως ἡ ειδικότητα εἶναι στούς ἠλεκτρονικούς ὑπολογιστές, ἐπηρεάζει σέ παγκόσμιο ἐπίπεδο τέτοιους σημαντικούς τομεῖς, ὅπως εἶναι ἡ ὑγεία, ἀλλά καί ἡ γεωργία σέ παράλληλες δραστηριότητές του.

Καί πώς νά ἐμπιστευτεῖ κανείς ἕνα ἐμβόλιο τό ὁποῖο ἀναπτύχθηκε σέ μόλις 18 μῆνες.[6] Οἱ ἐπιστήμονες ἐπί χρόνια ἀγωνίζονται νά δημιουργήσουν ἐμβόλιο γιά τό SARS καί ἀκόμη δέν τά ἔχουν καταφέρει. Παρεμπιπτόντως, οἱ μεγάλες φαρμακευτικές ἑταιρεῖες ἔχουν ἤδη φροντίσει νά προστατευθοῦν νομικά γιά τυχόν παρενέργειες τοῦ ἐμβολίου.

Καί τώρα ποῖος θα μᾶς σώσει ἀπό τούς δισεκατομμυριούχους σωτῆρες τῆς ἀνθρωπότητος;

1. *"The Digital Dictators. How Technology Strengthens Autocracy"*. By Andrea Kendall-Taylor, Erica Frantz, and Joseph Wright February 6, 2020. https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2020-02-06/digital-dictators?utm_medium=social&utm_source=facebook_posts&utm_campaign=fb_daily_soc
2. "Gated Development. Is the Gates Foundation always a force for good?" Researched & written by Mark Curtis, www.curtisresearch.org.
3. "Who Really Benefits From Global Giving of Billionaires Like Bill Gates?" https://www.ecowatch.com/who-really-benefits-from-global-giving-of-billionaires-like-bill-gates-1882156218.html.
4. "Bill Gates and the Population Control Grid & The "Better than cash Alliance" - The Corbett Report. https://www.youtube.com/watch?v=P4U6Lq4EBMo
5. "Biocompatible near-infrared quantum dots delivered to the skin by microneedle patches record vaccination" McHugh et al., Sci. Transl. Med. 11, eaay7162 (2019) 18 December 2019. Βλ. επίσης «Ψηφιακή καταγραφή του ιατρικού ιστορικού κάτω από το δέρμα».
6. Ὁ γέροντας Εὐθύμιος ἀπό τό Ἅγιον Ὄρος, μέ ἕνα πολύ σημαντικό μήνυμα, προειδοποίησε γιά τούς πιθανούς κινδύνους τοῦ ἐμβολίου: «Κύριε σῶσον λαόν ἀπεγνωσμένον» https://enromiosini.gr/arthrografia/%CE%BA%CF%8D%CF%81%CE%B9%CE%B5-%CF%83%E1%BF%B6%CF%83%CE%BF%CE%BD-%CE%BB%CE%B1%CF%8C%CE%BD-%E1%BC%80%CF%80%CE%B5%CE%B3%CE%BD%CF%89%CF%83%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%BF%CE%BD/

Ο ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΕΤΡΟΥΛΕΑΣ εἶναι δρ Φυσικός. Ὑπήρξε μεταδιδακτορικός συνεργάτης τοῦ Παν/μίου τοῦ Berkeley στήν Καλιφόρνια καί ἀπό τό 1979 ἕως τό 2013 ἐρευνητής στό ΕΚΕΦΕ «Δημόκριτος». Ἔχει περί τίς ἑκατό δημοσιεύσεις σέ διεθνῆ περιοδικά καί πολλές συμμετοχές σέ διεθνῆ συνέδρια. Ἀπό τό 2005 ἀρθρογραφεῖ κυρίως στό περιοδικό «Ἡ Δράση μας» σέ θέματα σχέσων ἐπιστήμης-θρησκείας.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Αλλαγές στην εκπαίδευση **των ασφαλιστικών** διαμεσολαβητών

Τους νέους κανόνες επαγγελματικής εκπαίδευσης για τη διανομή ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων ορίζει η Τράπεζα της Ελλάδος στην Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής ΠΕΕ/169/29.04.2020. Σύμφωνα με την Πράξη, ορίζονται οι υποχρεώσεις επαγγελματικής εκπαίδευσης των διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων, τονίζοντας ότι για την εγγραφή στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 του ν. 4583/2018 όσων αποκτούν πιστοποιητικό γνώσεων βάσει της ΠΕΕ 153/2/2019 ή εμπίπτουν στις διατάξεις του άρθρου 8 αυτής, απαιτείται και η προσκόμιση πιστοποιητικών επαγγελματικής εκπαίδευσης της παρ. 3 του άρθρου 4 της παρούσας για εκπαίδευση που έλαβε χώρα κατά το έτος της εγγραφής τους ή το προηγούμενο αυτής.

Περιλαμβάνονται επίσης οι υποχρεώσεις των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων, σημειώνοντας πως πρέπει να υιοθετούν τις διαδικασίες, ώστε να διασφαλίζεται ότι τα πρόσωπα με τα οποία συνεργάζονται για τη διανομή των προϊόντων τους διαθέτουν διαρκώς τις αναγκαίες γνώσεις για την αποτελεσματική παροχή των υπηρεσιών προς τους πελάτες τους.

Ορίζονται ακόμη οι τομείς επαγγελματικής εκπαίδευσης και τα πιστοποιητικά επαγγελματικής εκπαίδευσης. Όπως επισημαίνεται, η επαγγελματική εκπαίδευση για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων πρέπει κατ' ελάχιστον να πληροί τις απαιτήσεις επαγγελματικών γνώσεων και ικανοτήτων, ενώ σε ό,τι αφορά στην αξιολόγηση των σεμιναρίων επαγγελματικής εκπαίδευσης, υπογραμμίζεται ότι εξετάζονται, μεταξύ άλλων, η συνάφεια του αντικειμένου με τις εκπαιδευτικές ανάγκες, η κατάρτιση και εμπειρία των συντακτών-επιμελητών της ύλης και των εισηγητών, οι εσωτερικές διαδικασίες και η υλικοτεχνική υποδομή που διαθέτουν οι ενδιαφερόμενοι για τη διοργάνωση σεμιναρίων. Τέλος προσδιορίζονται οι οργανωτικές υποχρεώσεις των διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων. Αναλυτικά, η Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής της ΤτΕ αναφέρει τα εξής:

«ΘΕΜΑ 1:
Επαγγελματική εκπαίδευση
για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών
και αντασφαλιστικών προϊόντων

Η ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ
ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,
αφού έλαβε υπόψη:

α) τα άρθρα 2, 28 και 55Α του Καταστατικού της Τράπεζας της Ελλάδος,

β) τον ν. 4583/2018 "Κατάργηση των διατάξεων περί μείωσης των συντάξεων, ενσωμάτωση στην Ελληνική Νομοθεσία της Οδηγίας 2016/97/ΕΕ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου

της 20ής Ιανουαρίου 2016 σχετικά με τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων και άλλες διατάξεις" (ΦΕΚ Α' 212), ιδίως τα άρθρα 20 και 23 και το Παράρτημα XIII αυτού,

γ) την Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής 45/21.11.2014 "Επανεκπαίδευση και επαναπιστοποίηση γνώσεων των (αντ)ασφαλιστικών διαμεσολαβητών" (ΦΕΚ Β' 3350),

δ) την Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής της Τράπεζας της Ελλάδος 153/2/8.1.2019 "Πιστοποίηση επαγγελματικών γνώσεων για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων" (ΦΕΚ Β' 27),

ε) ότι από τις διατάξεις της παρούσας δεν προκύπτει δαπάνη σε βάρος του κρατικού προϋπολογισμού,

ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΙ:

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΑΡΘΡΟ 1
Ορισμοί και πεδίο εφαρμογής

1. Η υποχρέωση επαγγελματικής εκπαίδευσης της παρ. 3 του άρθρου 20 του ν. 4583/2018 καλύπτεται μέσω παρακολούθησης σεμιναρίων επαγγελματικής εκπαίδευσης για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων (εφεξής «Σεμινάρια»), τα οποία διεξάγονται υπό τις προϋποθέσεις του άρθρου 5 της παρούσας.

2. Η παρούσα έχει εφαρμογή στα πρόσωπα της παρ. 1 του άρθρου 20 του ν. 4583/2018.

ΑΡΘΡΟ 2
Υποχρέωση επαγγελματικής εκπαίδευσης των διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων

1. Τα πρόσωπα της παρ. 1 του άρθρου 20 του ν. 4583/2018 υποχρεούνται να διατηρούν επαρκές επίπεδο επαγγελματικής ικανότητας και απόδοσης με την παρακολούθηση Σεμιναρίων.

2. Το κατά την παρ. 3 του άρθρου 20 του ν. 4583/2018 ελάχιστο όριο επαγγελματικής εκπαίδευσης κατ' έτος επιτυγχάνεται με την παρακολούθηση Σεμιναρίων σε αμφότερους τους τομείς της παρ. 1 του άρθρου 4 της παρούσας, τηρουμένης της παρ. 2 του ιδίου άρθρου.

3. Η υποχρέωση παρακολούθησης Σεμιναρίων για τους κατόχους πιστοποιητικού γνώσεων βάσει της ΠΕΕ 153/2/2019, οι οποίοι είναι εγγεγραμμένοι στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 του ν. 4583/2018, αρχίζει από το επόμενο της πιστοποίησής τους ημερολογιακό έτος.

4. Για την εγγραφή στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 του ν. 4583/2018 όσων αποκτούν πιστοποιητικό γνώσεων βάσει της ΠΕΕ 153/2/2019 ή εμπίπτουν στις διατάξεις του άρθρου 8 αυτής, απαιτείται και η προσκόμιση πιστοποιητικών επαγγελματικής εκπαίδευσης της παρ. 3 του άρθρου 4 της παρούσας για εκπαίδευση που έλαβε χώρα κατά το έτος της εγγραφής τους ή το προηγούμενο αυτής.

5. Η διάταξη της προηγούμενης παραγράφου εφαρμόζεται αναλόγως και σε όσους έχουν, μέχρι τις 31.12.2018, αποκτήσει πιστοποιητικό επαγγελματικών γνώσεων ή πληρούσαν τις προϋποθέσεις του άρθρου 8 της ΠΕΕ 153/2/2019 κατά την ημερομηνία αυτή, αλλά εγγράφονται στο ειδικό μητρώο μεταγενέστερα.

ΑΡΘΡΟ 3
Υποχρέωση των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών επιχειρήσεων

Οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις υιοθετούν κατάλληλη πολιτική και εν γένει διαδικασίες, σε τρόπο ώστε να διασφαλίζεται ότι τα πρόσωπα με τα οποία συνεργάζονται για τη διανομή των προϊόντων τους διαθέτουν διαρκώς τις αναγκαίες γνώσεις για την αποτελεσματική παροχή των υπηρεσιών προς τους πελάτες τους.

ΑΡΘΡΟ 4
Τομείς επαγγελματικής εκπαίδευσης - Πιστοποιητικά επαγγελματικής εκπαίδευσης

1. Η επαγγελματική εκπαίδευση για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων πρέπει κατ' ελάχιστον να πληροί τις απαιτήσεις επαγγελματικών γνώσεων και ικανοτήτων του Παραρτήματος XIII του ν. 4583/2018, ταξινομημένη σε δύο διακριτούς τομείς, ως εξής:

(α) Τομέας Α: Προϊόντα.

Ενδεικτικά, περιλαμβάνονται:

- χαρακτηριστικά του εκάστοτε ασφαλιστικού προϊόντος, ανάλυση και επεξήγηση του είδους, του ύψους, των όρων και προϋποθέσεων των προσφερόμενων ασφαλιστικών καλύψεων, προϋποθέσεις σύναψης της σύμβασης, διαδικασία αίτησης ασφάλισης, ρόλος του διανομέα στη διαδικασία underwriting, έκδοση ασφαλιστηρίου συμβολαίου, έναρξη/λήξη/καταγγελία της σύμβασης και σχετική διαδικασία,
- χρηματοοικονομικές γνώσεις που απαιτούνται για τη διανομή επενδυτικών προϊόντων που βασίζονται σε ασφάλιση, πλεονεκτήματα/μειονεκτήματα των διαθέσιμων επενδυτικών επιλογών, χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι που αναλαμβάνουν οι ασφαλισμένοι, ασφαλιστική αγορά και αγορά των προϊόντων αποταμίευσης και η αλληλεπίδρασή τους με τους λοιπούς φορείς του χρηματοπιστωτικού τομέα,
- επεξήγηση των πληροφοριών που παρέχουν οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις σχετικά με τη διαδικασία έγκρι-

σης προϊόντων (παρ. 3 του άρθρου 35 του ν. 4583/2018), διαδικασία για την παρακολούθηση της εφαρμογής τους, διαδικασία λήψης ανατροφοδότησης για την τυχόν αναθεώρηση των προϊόντων,

■ κριτήρια αξιολόγησης και ιεράρχησης των αναγκών του ενδιαφερόμενου καταναλωτή σε σχέση με το προτεινόμενο προϊόν, αξιολόγηση καταλληλότητας, αξιολόγηση συμβατότητας (κριτήρια, έντυπα, διαδικασία), προειδοποιήσεις,

■ ανάλυση των κάθε είδους υποχρεώσεων, βαρών και κινδύνων που συνεπάγεται για τον ενδιαφερόμενο καταναλωτή η σύναψη της προσφερόμενης σύμβασης, περιγραφή του κινδύνου, κόστος του προϊόντος, εξαιρέσεις από την κάλυψη, αναμονές, εκπιπτόμενα ποσά, καταβολή/(προ)είσπραξη ασφαλίστρου, συνέπειες πρόωρης εξαγοράς, τυχόν προθεσμίες σε βάρος του ασφαλισμένου, παραγραφές αξιώσεων,

■ επεξήγηση των εντύπων που εκδίδουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις και χρησιμοποιούνται προσυμβατικά, όπως εκάστοτε προβλέπονται, όλως ενδεικτικώς του ν. 4364/2016, του ν. 4583/2018 και του Κανονισμού (ΕΕ) 1286/2014 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου "σχετικά με τα έγγραφα βασικών πληροφοριών που αφορούν συσκευασμένα επενδυτικά προϊόντα για ιδιώτες επενδυτές και επενδυτικά προϊόντα βασιζόμενα σε ασφάλιση (PRIIP)",

■ αναγγελία ζημίας (διαδικασία, απαιτούμενα δικαιολογητικά, προθεσμίες κ.λπ.), αξιοποίηση των εντύπων στη διαδικασία της πώλησης σύμφωνα με τους κανόνες δεοντολογίας και ενημέρωσης,

■ ακολουθητέα διαδικασία αναγγελίας ζημιάς, προθεσμίες, δικαιολογητικά, τυχόν προεγκρίσεις, σημεία επικοινωνίας του ασφαλισμένου και της επιχείρησης,

■ όροι και προϋποθέσεις αντασφαλιστικής κάλυψης.

(β) Τομέας Β: Θεσμικά θέματα της ασφαλιστικής αγοράς.

Ενδεικτικά, περιλαμβάνονται:

■ επελθούσες ή επικείμενες αλλαγές στο εθνικό και ενωσιακό νομικό πλαίσιο της ιδιωτικής ασφάλισης,

■ λειτουργία της σύμβασης ασφάλισης και εκατέρωθεν υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών (διάρκεια, λήξη, τροποποίηση κ.λπ.),

■ η εφαρμοστέα νομοθεσία για τις συμβάσεις ασφάλισης, για τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων, για την προστασία του καταναλωτή, για την προστασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, για τη νομιμοποίηση εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες, για τη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων, καθώς η σχετική φορολογική, κοινωνική και εργατική εφαρμοστέα νομοθεσία,

■ υποχρεώσεις προσυμβατικής ενημέρωσης του καταναλωτή,

■ πρότυπα επαγγελματικής δεοντολογίας και συμπεριφοράς,

■ υποχρεώσεις των εντολοδόχων είσπραξης ασφαλίστρου,

■ εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου/δικαιούχου ασφαλίσματος σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιστικού κινδύνου και διαχείριση των ζημιών,

■ διαδικασία υποβολής αιτιάσεων και καταγγελιών, αρμόδιοι φορείς,
■ οργανωτικές υποχρεώσεις και κανονιστική συμμόρφωση των διανομέων, καθ' όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής του ασφαλιστικού προϊόντος,
■ πρόληψη και διαχείριση περιπτώσεων σύγκρουσης συμφερόντων,
■ πρόληψη της επαγγελματικής αστικής ευθύνης,
■ ρόλος και αρμοδιότητες των αρμόδιων εποπτικών αρχών σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο.

2. Κάθε Σεμινάριο ολοκληρώνεται με δοκιμασία (τεστ) κατανόησης, η διάρκεια της οποίας δεν συνυπολογίζεται στη συνολική διδακτική διάρκεια του Σεμιναρίου.

3. Στους εκπαιδευθέντες οι οποίοι ολοκλήρωσαν επιτυχώς τη δοκιμασία (τεστ) κατανόησης χορηγούνται πιστοποιητικά επαγγελματικής εκπαίδευσης, τα οποία περιλαμβάνουν:
(i) τον κωδικό αριθμό έγκρισης του Σεμιναρίου κατόπιν της αξιολόγησης του άρθρου 5 της παρούσας, και σαφή μνεία ότι το Σεμινάριο είναι κατάλληλο για την επαγγελματική εκπαίδευση για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων,
(ii) τον τομέα επαγγελματικής εκπαίδευσης από τους αναφερόμενους στην παρ. 1 του άρθρου αυτού, στον οποίο εντάσσεται το Σεμινάριο,
(iii) τον τίτλο του Σεμιναρίου, και
(iv) τον ακριβή χρόνο διάρκειας (διδακτικές ώρες) του Σεμιναρίου.

ΑΡΘΡΟ 5
Αξιολόγηση των σεμιναρίων επαγγελματικής εκπαίδευσης

1. Κατά την αξιολόγηση των σεμιναρίων, εξετάζονται, μεταξύ άλλων, η συνάφεια του αντικειμένου με τις εκπαιδευτικές ανάγκες, η κατάρτιση και εμπειρία των συντακτών-επιμελητών της ύλης και των εισηγητών, οι εσωτερικές διαδικασίες και η υλικοτεχνική υποδομή που διαθέτουν οι ενδιαφερόμενοι για τη διοργάνωση σεμιναρίων.

2. Το αργότερο μέχρι τις 30 Σεπτεμβρίου εκάστου έτους, υποβάλλονται στην Τράπεζα της Ελλάδος για αξιολόγηση τα σεμινάρια τα οποία προορίζονται για την επαγγελματική εκπαίδευση των διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων κατά το επόμενο ημερολογιακό έτος.

3. Για κάθε υποβαλλόμενο προς αξιολόγηση σεμινάριο καταβάλλεται τέλος αξιολόγησης που ανέρχεται συνολικά σε τρεις χιλιάδες ευρώ (€3.000). Δεν υπόκεινται σε τέλος αξιολόγησης σεμινάρια που ανανεώνονται, κατόπιν αιτήματος, μέχρι τις 30 Σεπτεμβρίου εκάστου έτους, με σκοπό την επαγγελματική εκπαίδευση διανομέων που δεν τα έχουν παρακολουθήσει προηγουμένως.

4. Ο φάκελος του υποβαλλόμενου προς αξιολόγηση σεμιναρίου περιλαμβάνει τις κάτωθι κατ' ελάχιστον πληροφορίες:
(α) σκοπός και εκπαιδευτικοί στόχοι του σεμιναρίου,
(β) συνοπτική παρουσίαση της ύλης του σεμιναρίου και τυχόν βιβλιογραφία,
(γ) βιογραφικό σημείωμα κάθε συντελεστή του σεμιναρίου (υπεύθυνου σεμιναρίου/συντάκτη ή/και επιμελητή ύλης/εισηγητή),
(δ) διδακτικές ώρες του σεμιναρίου,
(ε) παρουσίαση της δοκιμασίας (τεστ) κατανόησης (μέθοδος, χρόνος, ποσοστό επιτυχίας),
(στ) παρουσίαση των εσωτερικών διαδικασιών του ενδιαφερομένου που παρέχουν εχέγγυα της καλής διεξαγωγής του σεμιναρίου και του αδιάβλητου της δοκιμασίας (τεστ) κατανόησης,
(ζ) παρουσίαση της υλικοτεχνικής υποδομής που διαθέτει ο ενδιαφερόμενος για τη διενέργεια του σεμιναρίου.

Η Τράπεζα της Ελλάδος δύναται να ζητήσει εγγράφως περαιτέρω πληροφορίες αναγκαίες για την ολοκλήρωση της αξιολόγησης.

5. Εφόσον το υποβληθέν σεμινάριο αξιολογηθεί ως κατάλληλο για την επαγγελματική εκπαίδευση για τη δραστηριότητα διανομής ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων, το χορηγούμενο πιστοποιητικό επαγγελματικής εκπαίδευσης της παρ. 3 του άρθρου 4 της παρούσας υποβάλλεται στο αρμόδιο Επαγγελματικό Επιμελητήριο, ως νόμιμο δικαιολογητικό για τη διατήρηση της εγγραφής του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή στο ειδικό μητρώο του άρθρου 19 του ν. 4583/2018 σύμφωνα με το άρθρο 23 του ιδίου νόμου, είτε ως προϋπόθεση για τη συνέχιση της νόμιμης άσκησης της δραστηριότητας διανομής από τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές επιχειρήσεις.

6. Η αξιολόγηση των σεμιναρίων γίνεται με απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος ύστερα από εισήγηση της καθ' ύλην αρμόδιας υπηρεσιακής μονάδας.

7. Η υπηρεσιακή μονάδα της προηγούμενης παραγράφου είναι αρμόδια για τη διαρκή παρακολούθηση της διεξαγωγής των σεμιναρίων, προκειμένου να διακριβώνεται η τήρηση των προδιαγραφών βάσει των οποίων είχε γίνει η αξιολόγησή τους. Η κατά το προηγούμενο εδάφιο παρακολούθηση λαμβάνει χώρα οποτεδήποτε, παρεχομένης κάθε είδους διευκόλυνσης εκ μέρους οποιουδήποτε εμπλεκόμενου.

8. Όταν διαπιστώνεται παράβαση νόμου ή απόκλιση από τους εγκεκριμένους όρους του σεμιναρίου, μπορεί να αποφασιστεί επανάληψή του, εν μέρει ή συνολικά. Για παραλείψεις ή πλημμέλειες που επιδέχονται συμπλήρωση ή διόρθωση, μπορεί, αντί επανάληψης του σεμιναρίου, να επιβάλλεται στον υπεύθυνο διεξαγωγής του σεμιναρίου η συμπλήρωση ή διόρθωση των παραλείψεων ή πλημμελειών με πρόσφορο τρόπο.

ΑΡΘΡΟ 6
Οργανωτικές υποχρεώσεις διανομέων ασφαλιστικών προϊόντων

1. Οι διανομείς ασφαλιστικών προϊόντων τηρούν υποχρεωτικά επικαιροποιημένο ατομικό αρχείο για ένα έκαστο των εκπαιδευθέντων προσώπων.

2. Το κατά την προηγούμενη παράγραφο αρχείο περιλαμβάνει κατ' ελάχιστον:
(α) νομιμότυπο αντίγραφο του πιστοποιητικού επαγγελματικών γνώσεων που απονεμήθηκε κατ' εφαρμογήν των διατάξεων της ΠΕΕ 153/2/2019 ή προϊσχυουσών διατάξεων ή του ισοδύναμου αυτού,
(β) νομιμότυπα αντίγραφα των πιστοποιητικών που απονεμήθηκαν βάσει της παρούσας ή προϊσχυουσών διατάξεων, και
(γ) νόμιμα αποδεικτικά για τον ακριβή χρόνο έναρξης και παύσης εκ μέρους των εκπαιδευθέντων προσώπων της ασκούμενης υπό τις κατά περίπτωση προϋποθέσεις των άρθρων 19, 20 και 23 του ν. 4583/2018 της δραστηριότητας διανομής των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών προϊόντων.

3. Το αρχείο του άρθρου αυτού τηρείται για πέντε (5) τουλάχιστον χρόνια από την ημερομηνία που έπαψαν να συντρέχουν για το πιστοποιημένο πρόσωπο τα προβλεπόμενα κατά περίπτωση στα άρθρα 19, 20 και 23 του ν. 4583/2018.

4. Ειδικά τα πιστωτικά ιδρύματα δύνανται να τηρούν ξεχωριστό αρχείο ανά κατάστημα.

ΑΡΘΡΟ 7

Η Διεύθυνση Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης εξουσιοδοτείται να διευκρινίζει κάθε αναγκαία λεπτομέρεια για την εφαρμογή της παρούσας.

ΑΡΘΡΟ 8
Καταργούμενες διατάξεις

Από την έναρξη ισχύος της παρούσας καταργείται η Πράξη Εκτελεστικής Επιτροπής 45/21.11.2014 (ΦΕΚ Β' 3350), εκτός της παρ. 1 του άρθρου 5 αυτής που καταργείται από την έναρξη ισχύος της διάταξης της παρ. 1 του άρθρου 4 της παρούσας.

ΑΡΘΡΟ 9

1. Η ισχύς της παρούσας αρχίζει από τη δημοσίευσή της στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, εκτός της παρ. 1 του άρθρου 4, η ισχύς της οποίας αρχίζει την 1.1.2021.

2. Η παρούσα να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

«Ιός» ανακατατάξεων **θα χτυπήσει** την ασφαλιστική αγορά

Του
Λάμπρου Καραγεώργου

Ανακατατάξεις στην ασφαλιστική αγορά αναμένεται να επιφέρει η πανδημία COVID-19, καθώς το περιβάλλον δυσκολεύει και για τον ασφαλιστικό κλάδο. Σύμφωνα με τους αναλυτές, οι επιπτώσεις της πανδημίας, ανάλογα βέβαια και τη χρονική διάρκειά της, θα είναι πολλαπλές για τον ασφαλιστικό κλάδο, καθώς τον επηρεάζει τόσο στην παραγωγή ασφαλίστρων όσο και στον επενδυτικό τομέα.

Πολλοί είναι αυτοί που εκτιμούν ότι η πανδημία σε συνδυασμό με τις γενικότερα τάσεις συγκέντρωσης της παραγωγής και το «ξαναμοίρασμα» των αγορών σε ευρωπαϊκό επίπεδο θα επιφέρει αλλαγές και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με κάποιες ασφαλιστικές εταιρείες να κερδίζουν έδαφος σε βάρος των ανταγωνιστών τους, ενώ ανοικτό είναι το θέμα των εξαγορών και συγχωνεύσεων μόλις κοπάσουν λίγο τα πρώτα κύματα της πανδημίας και αρχίσει να φαίνεται φως στην άκρη του τούνελ.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει στη συνέχεια τα παραγωγικά αποτελέσματα για το 2019 των ασφαλιστικών εταιρειών, στο σύνολο της παραγωγής, αλλά και τα αποτελέσματα των δέκα πρώτων στη Ζωή και τις Γενικές Ασφαλίσεις, όπως και τους δέκα μεγαλύτερους ομίλους. Η εικόνα σε σχέση με το 2018 δεν έχει μεταβληθεί ιδιαίτερα, ωστόσο ανοικτό είναι τι θα συμβεί τη φετινή χρονιά, που είναι αναμφίβολα πολύ κρίσιμη. Σημειώνεται ότι το 2019 ήταν μια χρονιά που έκλεισε θετικά για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς μετά από αρκετά χρόνια παρατηρήθηκε αύξηση στην παραγωγή ασφαλίστρων κατά περίπου 9%, ξεπερνώντας τα €4 δισ. συνολικά. Όμως το θετικό κλίμα που διαμόρφωσε η προηγούμενη χρονιά και συνεχίστηκε και στις αρχές του 2020 στη συνέχεια ανετράπη από την εξάπλωση της επιδημίας κορωνοϊού (Coronavirus, COVID-19).

Σε επίπεδο ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος που αφορούν μόνο τα στοιχεία των εταιρειών-μελών της, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ανέρχεται για τη χρήση 2019 σε €4.073,0 εκατ. (2018: €3.918,9 εκατ.), εκ των οποίων €2.096,8 εκατ. αφορούν σε γενικές ασφαλίσεις και €1.976,2 εκατ. σε ασφαλίσεις ζωής. Σε σχέση με το 2018, η παραγωγή ασφαλίστρων στη χρήση 2019 παρουσιάζεται αυξημένη κατά 8,7% περίπου (2018: 1,8%), ενώ ειδικότερα οι γενικές ασφαλίσεις αυξήθηκαν κατά 2,0% (2018: 3,9%) και οι ασφαλίσεις ζωής κατά 16,9% (2018: -0,5%). Από τους κλάδους ασφάλισης κατά ζημιών, οι κλάδοι ασφάλισης πλην αστικής ευθύνης αυτοκινήτου καταγράφουν αύξηση της τάξης του +4,7% σε σχέση με το 2018, ενώ ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτων καταγράφει μείωση της τάξης του -2,5%. Από τους κλάδους ασφάλισης ζωής, ο κλάδος ασφαλίσεων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις και η διαχείριση συλλογικών συνταξιοδοτικών κεφαλαίων παρουσίασαν αύξηση κατά 15,1% και 31,8% αντίστοιχα, ενώ οι παραδοσιακές ασφαλίσεις ζωής κατέγραψαν αύξηση κατά 15,1%.

ΟΙ ΔΕΚΑ ΠΡΩΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ (2019)		
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	572,6	436,0
NN HELLAS	466,5	421,6
EUROLIFE AEAZ	430,7	366,9
METLIFE	293,8	263,4
INTERAMERICAN ΖΩΗΣ	157,0	152
GENERALI	103,8	93,0
ALPHA LIFE	98,5	55,6
ALLIANZ	67,6	63,8
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	64,1	49,8
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	52,8	53,5
*ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ		

ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΟΜΙΛΟΙ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 2019 (εκατ. ευρώ)		
	2019	**2018**
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	781,0	642,0
EUROLIFE AEAZ	502,1	428,7
NN HELLAS	466,5	421,6
INTERAMERICAN	385,9	372,7
METLIFE	293,8	263,4
ERGO	239,5	238,9
GENERALI	217,8	208,0
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	212,4	191,0
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	169,1	160,4
ALLIANZ	156,8	164,2
*ΠΗΓΗ: ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ -ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ		

ΟΙ ΔΕΚΑ ΠΡΩΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΗΜΙΩΝ (2019)		
ΕΤΑΙΡΕΙΑ	**2019**	**2018**
ERGO	231,0	228,2
INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	196,0	189,0
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	195,89	195,97
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	148,3	141,2
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ	122,87	120,14
GROUPAMA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	116,7	111,7
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	116,3	106,9
GENERALI	113,9	115,0
ALLIANZ	89,10	100,4
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	86,2	76,74
*ΣΕ ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ		

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ: ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 2019* (ΕΚΑΤ. ΕΥΡΩ)		
ΕΤΑΙΡΕΙΑ	**2019**	**2018**
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	781,00	642
NN HELLAS	466,5	421,6
EUROLIFE AEAZ	430,7	366,9
METLIFE	293,8	263,4
ERGO	239,5	238,9
GENERALI	217,8	208
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	212,39	191
INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	196,00	189
ΑΧΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	169,1	160,428
INTERAMERICAN ΖΩΗΣ	157,00	152
ALLIANZ	156,80	164,2
GROUPAMA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	151,444	139,4
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ	122,87	120,14
ALPHA LIFE	98,5	55,6
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	86,2	76,74
EUROLIFE ΑΕΓΑ	71,4	61,818
INTERLIFE	68,609	63,06
MINETTA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	60,7	61,0
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	40,71	39,392
NP INSURANCE	36,23	30,953
INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ	32,9	31,7
INTERASCO	29,87	28,39
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	25,33	26,196
DYNAMIS INSURANCE	17,426	17,273
CREDIT AGRICOLE	10,79	12,056
ΕΥΡΩΠΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	10,029	9,562
ORIZON ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	9,975	8,911
PERSONAL INSURANCE	9,92	9,97
ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ	8,18	7,7
Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ	6,844	7,118
DAS HELLAS	5,087	7,031
CNP ΖΩΗΣ	4,016	4,035
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ	2,559	2,13
*ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕ ΕΔΡΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ		

«Επίθεση» σε όλα τα μέτωπα σχεδιάζει η Allianz, με πρώτο αυτό των νέων προϊόντων, όπου ένας ανασχεδιασμός βρίσκεται σε εξέλιξη, όπως αποκαλύπτει στη συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο Chief Commercial Officer της Allianz Ελλάδας, Στέφανος Μαλαχιάς. Παράλληλα, η εταιρεία λανσάρει νέο app στην αγορά ασφάλισης υγείας και ανανεώνει το portal των συνεργατών της, οι οποίοι, όπως τονίζει, παρέμειναν δυνατοί και στήριξαν τους παραγωγικούς στόχους της εταιρείας και εν μέσω αυτής της δύσκολης περιόδου.

-Πώς κινήθηκε η Allianz Ελλάδος ώστε να στηρίξει τους συνεργάτες της την περίοδο του lockdown;

-Η προστασία των ανθρώπων μας ήταν η απόλυτη προτεραιότητα της Allianz στο διάστημα αυτό. Ως εκ τούτου, ευθυγραμμιστήκαμε απόλυτα με τις οδηγίες των Αρχών, παίρνοντας σε πολλές περιπτώσεις και επιπλέον μέτρα προκειμένου να προστατεύσουμε τους πελάτες, τους συνεργάτες και τους εργαζομένους μας. Η λειτουργία της εταιρείας υπό αυτές τις ιδιαίτερες συνθήκες συνεχίστηκε απρόσκοπτα με τις ενέργειες που πραγματοποιήσαμε για τη στήριξη των συνεργατών μας, με τους οποίους ως Διοίκηση είχαμε τακτική ενημέρωση και επικοινωνία. Λάβαμε προληπτικά μέτρα προστασίας, πριν ακόμα ανακοινωθεί το lockdown, ολοκληρώνοντας και την άμεση ψηφιοποίηση όλων των διαδικασιών μας για αποτελεσματική και ασφαλή εξυπηρέτηση. Παράλληλα, παρείχαμε συνεχή εκπαίδευση αξιοποιώντας τις σύγχρονες τεχνολογίες. Συγκεκριμένα, πραγματοποιήσαμε 37 webinars στα οποία συμμετείχαν πάνω από 1.200 συνεργάτες. Βασική μας επιδίωξη παραμένει η παροχή εκπαίδευσης υψηλών προδιαγραφών στους συνεργάτες, μας εστιασμένης στις νέες και διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες των καταναλωτών. Τέλος, συνεχίσαμε παρά τις δύσκολες συνθήκες να εργαζόμαστε για την αναβάθμιση των ψηφιακών εργαλείων

Allianz

Επίθεση με νέα προϊόντα και καινοτομίες

Μιλάει στο **«Ασφαλιστικό ΝΑΙ»** ο **ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΜΑΛΑΧΙΑΣ,** Chief Commercial Officer

Συνέντευξη στον
Λάμπρο Καραγεώργο

που τους παρέχουμε. Συγκεκριμένα, ανανεώνουμε ριζικά το Portal των συνεργατών, το οποίο θα είναι σύντομα διαθέσιμο, ενώ πρόκειται να λανσάρουμε κι ένα καινοτόμο για την ελληνική αγορά app που θα αναβαθμίσει την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας στην Υγεία.

- Ποια είναι η εικόνα του παραγωγικού δικτύου πωλήσεων αυτή τη δύσκολη περίοδο; Πώς πήγαν οι πωλήσεις σας; Επίσης, πώς κινείται το νέο αποταμιευτικό επενδυτικό προϊόν Target4Life;

-Οι συνεργάτες μας λειτούργησαν εξαιρετικά υπό αυτές τις ιδιαίτερες συνθήκες και προσαρμόστηκαν στα νέα δεδομένα που δημιουργήθηκαν. Παρέμειναν δυνατοί και στήριξαν τους παραγωγικούς στόχους της εταιρείας και εν μέσω αυτής της δύσκολης περιόδου. Τους το αναγνωρίζουμε, και ως Allianz Ελλάδος τους ευχαριστούμε δημόσια για την προσπάθειά τους. Όσον αφορά στο δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας, θα σας απαντήσω ότι μέχρι σήμερα κινούμαστε εντός των προβλέψεών μας για την επίδραση της πανδημίας στην παραγωγή μας, ωστόσο ακόμα είναι νωρίς για να έχουμε σαφή εικόνα για την πορεία μας σε όλο το έτος. Πιο συγκεκριμένα, στους πρώτους 5 μήνες του 2020 παραμένουμε σταθεροί στο σύνολο της παραγωγής μας σε σύγκριση με την ίδια περίοδο του 2019, ενώ διατηρούμε τη θετική μας πορεία στους κλάδους που έχουμε στοχεύσει στρατηγικά, επιτυγχάνοντας αύξηση 11,7% στην Υγεία και 58,2% στους Εμπορικούς και Βιομηχανικούς Κινδύνους. Όσον αφορά στο Target4Life, παρά το γεγονός ότι πρόκειται για ένα νέο προϊόν που το λανσάρισμά του στην αγορά έγινε πολύ κοντά χρονικά στο ξέσπασμα της πανδημίας του COVID-19, σημειώνει εξαιρετικά θετικά αποτελέσματα, έχοντας ήδη πιάσει το στόχο όλου του έτους στο πρώτο εξάμηνο. Το

Target4Life αποτελεί την αφετηρία της πολύ καλής συνεργασίας μας με την εταιρεία του ομίλου μας, Allianz Global Life, την οποία στοχεύουμε να διευρύνουμε μέσα στα επόμενα χρόνια.

- Ποια μέτρα λαμβάνει η Allianz για να ενισχύσει περαιτέρω τους δεσμούς της με τους συνεργάτες της;

-Ιδιαίτερα σημαντική θέση στη στρατηγική μας έχουν όλες οι απαραίτητες ενέργειες που θα βελτιώσουν την εμπειρία των συνεργατών πωλήσεων με την Allianz και θα δώσουν μεγαλύτερη δυναμική στην ήδη συνεκτική ομάδα που έχουμε δημιουργήσει. Οι ενέργειες αυτές κινούνται σε 4 βασικούς άξονες. Αρχικά, συνεχίζουμε να σχεδιάζουμε μαζί με την ομάδα πωλήσεων ένα πλαίσιο κοινών στόχων κι επιβραβεύουμε τα μέλη της ομάδας μας που τους πετυχαίνουν ενισχύοντας έτσι την παραγωγικότητά τους και τις αξίες που τους συνδέουν. Επιπλέον, έχουμε επενδύσει σημαντικά στην αναβάθμιση της εκπαίδευσης των συνεργατών μας με την παροχή καινοτόμων ψηφιακών εφαρμογών εκπαίδευσης, ενώ συνεργαζόμαστε με ανώτατους εκπαιδευτικούς οργανισμούς για την παροχή πιστοποιημένων προγραμμάτων υψηλού κύρους. Αναβαθμίζουμε την γκάμα των ψηφιακών εργαλείων που τους παρέχουμε, ανανεώνοντας τα ήδη υπάρχοντα όπως το Portal της Allianz για τους συνεργάτες της και εμπλουτίζοντάς τη με νέες εφαρμογές εξυπηρέτησης των πελατών τους. Τέλος, ανασχεδιάζουμε τις διαδικασίες εξυπηρέτησης των πελατών και, ξεκινώντας από την αποζημίωση, εντάσσουμε την αυτοματοποιημένη ενημέρωση του συνεργάτη στα σημεία επαφής του πελάτη με την Allianz.

- Μπορείτε να αναφερθείτε στους παραγωγικούς και προϊοντικούς στόχους για το σύνολο του έτους;

-Παρά τις απρόβλεπτες εξελίξεις που αντιμετωπίζουμε, παραμένουμε συνεπείς στην εμπορική μας στρατηγική και πιστεύουμε σε αυτήν. Στους Εμπορικούς & Βιομηχανικούς Κινδύνους αξιοποιούμε την τεχνογνωσία και την εμβέλεια του ομίλου μας και μαζί εργαζόμαστε για να ενισχύσουμε το αποτύπωμά μας στον κλάδο αυτόν, με νέες υπηρεσίες και συνέργειες με εξειδικευμένους συνεργάτες. Στον κλάδο Αυτοκινήτου έχουμε στόχο να προσφέρουμε σύντομα μία ολοκληρωμένη και ανταγωνιστική πρόταση στους ασφαλισμένους μας. Για το λόγο αυτόν βρίσκεται σε εξέλιξη ένα έργο ανασχεδιασμού των προγραμμάτων μας που αναμένουμε να ολοκληρωθεί μέσα στο 2020. Στην Υγεία, που αποτελεί βασικό όχημα της ανάπτυξής μας, αναβαθμίζουμε τη διαδικασία της αποζημίωσης και μέσα από ένα καινοτόμο app πολύ σύντομα θα παρέχουμε μία απλή, γρήγορη και απόλυτα ψηφιακή εμπειρία στους πελάτες μας. Στη δραστηριότητα Ζωής, επίκεντρο της προϊοντικής στρατηγικής μας, παραμένουν τα Unit-Linked. Η πρόσφατη προσθήκη του Target4Life στην γκάμα των προγραμμάτων μας και η μέχρι σήμερα θετική του πορεία ενισχύουν το στόχο μας για ανάπτυξη προϊόντων Unit-Linked νέας γενιάς που παρέχουν πρόσβαση στις παγκόσμιες αγορές και εξατομικευμένη επενδυτική στρατηγική. Τέλος, σημαντική θέση στη στρατηγική μας κατέχει και ο κλάδος των Ομαδικών, όπου διατηρούμε σημαντικό ρυθμό ανάπτυξης. Με βελτιωτικές παρεμβάσεις αναβαθμίζουμε τις υπηρεσίες μας προς τους πελάτες μας στις ομαδικές ασφαλίσεις και προσβλέπουμε σε νέες συνεργασίες.

> **Στους πρώτους 5 μήνες του 2020 παραμένουμε σταθεροί στο σύνολο της παραγωγής μας σε σύγκριση με την ίδια περίοδο του 2019, ενώ επιτυγχάνουμε αύξηση 11,7% στην Υγεία και 58,2% στους Εμπορικούς και Βιομηχανικούς Κινδύνους**

- Ορισμένοι υποστηρίζουν ότι η τηλεργασία και η ανάπτυξη του Διαδικτύου θα «μειώσουν» περαιτέρω το ρόλο της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων. Ποια είναι η άποψη της Allianz για το ρόλο των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στο μέλλον;

-Αναμφίβολα, αυτό το διάστημα επήλθαν αλλαγές στον τρόπο που λειτουργεί το σύνολο των επιχειρήσεων, όχι μόνο στον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά σε όλους τους κλάδους της οικονομίας και όχι μόνο στην ελληνική, αλλά και στην παγκόσμια οικονομική πραγματικότητα. Ως Allianz στηρίζουμε τους διαμεσολαβητές και θα συμμετέχουμε στη διαμόρφωση του ρόλου τους στο μέλλον. Αναγνωρίζουμε τη σπουδαιότητα του ανθρώπινου παράγοντα και πιστεύουμε ότι θα ενισχυθούν ο συμβουλευτικός τους ρόλος και η ουσιαστική επικοινωνία με τους πελάτες τους για την κάλυψη των αναγκών τους.

Τα ψηφιακά εργαλεία θα τους βοηθήσουν να εξοικονομούν χρόνο από τη διαχείριση των συμβολαίων των πελατών και θα τους παρέχουν τη δυνατότητα για πιο ουσιαστική επικοινωνία με τους πελάτες τους ώστε να κατανοούν καλύτερα τις ανάγκες τους και να τους προτείνουν λύσεις προσαρμοσμένες στα δικά τους δεδομένα. Με τη συνεχή εκπαίδευση με σύγχρονα μέσα, στην οποία έχουμε επενδύσει τα τελευταία χρόνια, τους προετοιμάζουμε για την επόμενη ημέρα και τις τεχνολογικές εξελίξεις που θα υπάρξουν αναπόφευκτα στον κλάδο, δημιουργώντας ένα προφίλ ασφαλιστικού διαμεσολαβητή με κύρος και γνώσεις που προσφέρει άμεση εξυπηρέτηση και εξατομικευμένες λύσεις στους ασφαλισμένους.

Βιογραφικό

Ο Στέφανος Μαλαχιάς διαθέτει πολυετή εμπειρία, με περισσότερα από 20 χρόνια, στους κλάδους των τηλεπικοινωνιών, τεχνολογίας και ασφαλειών/asset management, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, έχοντας αναλάβει με επιτυχία θέσεις αυξημένης ευθύνης στον ευρύτερο εμπορικό τομέα σε εταιρείες όπως Nokia UK, Vodafone Ελλάδας, Hellas Online, Telefonica Spain. Από την 1η Μαρτίου 2018 εντάχθηκε στο δυναμικό της Allianz Ελλάδας ως Chief Commercial Officer, έχοντας συνολική ευθύνη των Πωλήσεων και όλων των καναλιών διανομής, του Marketing και της Εξυπηρέτησης Πελατών.

Με νέα ταυτότητα και υψηλές επιδόσεις

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου.

Ένα νέο κεφάλαιο στην ιστορία της ξεκινά η Eurolife ERB, εταιρεία με ηγετική θέση και πρωταγωνιστικό ρόλο στον ελληνικό ασφαλιστικό κλάδο όπως τονίζεται. Με τη δύναμη και την αξιοπιστία που της δίνει η Fairfax Financial Holdings Limited, αλλάζει το όνομα και το λογότυπό της και συστήνεται ξανά ως Eurolife FFH. Και όπως τονίζει χαρακτηριστικά ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Eurolife FFH, «δίνουμε αξία στα σημαντικά και εξελισσόμαστε, βλέποντας όλα όσα μπορούν να καταφέρουν οι πελάτες και οι συνεργάτες μας».

Το 2019 ήταν για τον Όμιλο Eurolife FFH ένα ιδιαίτερα παραγωγικό έτος, με θετική οικονομική αποτίμηση. Οι σημαντικές του επιδόσεις, σε συνδυασμό με μια σειρά από νέες πρωτοβουλίες και έργα, θέτουν τα θεμέλια για μια σθεναρή αντιμετώπιση των προκλήσεων της τρέχουσας χρονιάς. Για τον Όμιλο Eurolife FFH αξία έχει να βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων που εμπιστεύονται τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του, πελάτες και συνεργάτες, με στόχο να τους ενδυναμώνει να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά.

Αξία έχει η συνέπεια στην ανάπτυξη

Ακολουθώντας με συνέπεια το στρατηγικό πλάνο για την ανάπτυξή του, ο όμιλος σημείωσε το 2019 €34,2 εκατ. λειτουργικά κέρδη προ φόρων, ποσό αυξημένο κατά 60% σε σχέση με το αντίστοιχο του 2018, και €134,74 εκατ. συνολικά κέρδη προ φόρων, διατηρώντας για ακόμα μία χρονιά την ηγετική του θέση σε κερδοφορία στον ασφαλιστικό κλάδο.

Όπως επισημαίνεται, ο Όμιλος Eurolife FFH έδωσε προτεραιότητα το 2019 σε επενδύσεις για την ανάπτυξη και εφαρμογή νέων ψηφιακών εργαλείων και υποδομών, καθώς και σε συνεχή αναπροσαρμογή και αναβάθμιση των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών του. Το αποτέλεσμα των ενεργειών αυτών αποτυπώνεται στην υψηλή παραγωγή, με εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ύψους €508 εκατ.[i] (αύξηση 17% σε σχέση με το 2018), και στη σημαντική αύξηση του δείκτη Ισοδύναμων Ετησιοποιημένων Ασφαλίστρων (APE), ύψους 15%.

Το 2019 χαρακτηρίστηκε, επίσης, από αύξηση στο σύνολο ενεργητικού, το οποίο ανήλθε στα €3,3 δισ., ενώ τα ίδια κεφάλαια άγγιξαν τα €720 εκατ. Σε υψηλά επίπεδα κινήθηκαν και τα μερίδια αγοράς (11% σε επίπεδο Group) και συγκεκριμένα 19% στις Ασφάλειες Ζωής και 3,4% στις Γενικές Ασφάλειες[ii]. Με σταθερή και διαχρονική οικονομική ευρωστία, ο όμιλος κατέβαλε το 2019 €280 εκατ. συνολικά σε αποζημιώσεις, οι οποίες αφορούσαν αθροιστικά ασφαλιστικές αποζημιώσεις ζωής και γενικών ασφαλίσεων, καθώς και πληρωμές ασφαλισμάτων λήξης και αξιών εξαγοράς ασφαλιστηρίων ζωής δημιουργίας κεφαλαίου, σε Ελλάδα και Ρουμανία.

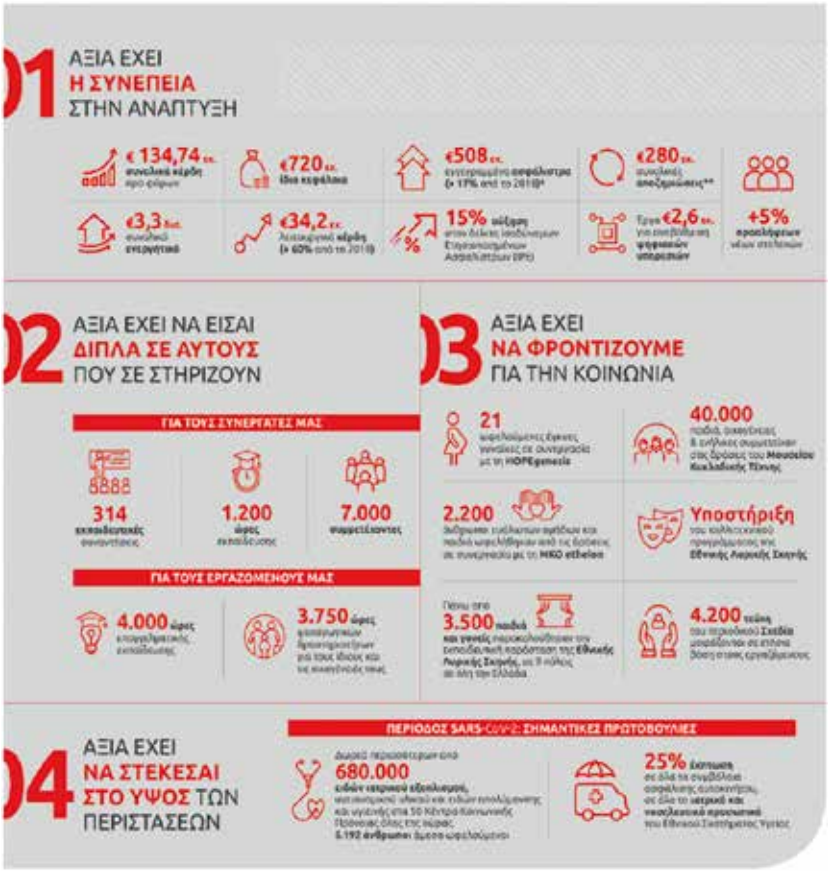
Αξία έχει να είσαι δίπλα σε αυτούς που σε στηρίζουν

Με στόχο να βρίσκεται συνεχώς στο πλευρό των πελατών και των συνεργατών του, ο Όμιλος Eurolife FFH επενδύει συστηματικά σε εργαλεία και εφαρμογές που διευκολύνουν την καθημερινότητά τους. Με έργα που άγγιξαν τα €2,6 εκατ. για το 2019, προχώρησε στην υλοποίηση και αναβάθμιση μιας σειράς ψηφιακών υπηρεσιών:

- Πρόσθεσε νέες δυνατότητες στο Eurolife Partners, το ήδη ευέλικτο και αποτελεσματικό portal για τους συνεργάτες του.
- Έθεσε σε λειτουργία ένα καινοτόμο σύστημα Customer Relationship Management (CRM), σε συνεργασία με την κορυφαία εταιρεία τεχνολογίας Salesforce.
- Λάνσαρε το Eurolife Connect, ένα online εργαλείο μέσω του οποίου οι πελάτες του έχουν πλήρη εικόνα των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους.

Η ανάπτυξη και η εξέλιξη του δικτύου συνεργατών του είναι βασική προτεραιότητα για τον Όμιλο Eurolife FFH, γι' αυτό και δίνει ιδιαίτερη αξία σε δραστηριότητες για την εκπαίδευση και την κατάρτισή του. Συνολικά, μέσα στο 2019, πραγματοποιήθηκαν 314 εκπαιδευτικές συναντήσεις, με περισσότερες από 1.200 ώρες εκπαίδευσης, για όλα τα συνεργαζόμενα δίκτυα, και περισσότερους από 7.000 συμμετέχοντες.

Το πιο σημαντικό κεφάλαιο του ομίλου, το οποίο έχει κεντρικό ρόλο στην πορεία του εντός της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, είναι οι ίδιοι οι άνθρωποί του. Κατά τη διάρκεια της περσινής χρονιάς, το ανθρώπινο δυναμικό του



ενισχύθηκε περαιτέρω κατά 5% έναντι του 2018, με προσλήψεις νέων ταλαντούχων στελεχών από διαφορετικούς κλάδους και ειδικότητες, ενώ οι εκπαιδευτικές δραστηριότητες για την κατάρτιση των ανθρώπων του οργανισμού ξεπέρασαν τις 4.000 ώρες.

Παράλληλα, ανακοίνωσε ένα πανελλαδικής εμβέλειας πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, μέσω του οποίου κάνει πραγματικότητα τη δέσμευσή του να επιστρέφει μέρος της κερδοφορίας του στην κοινωνία κάθε χρόνο. Στο πλαίσιο αυτό, συνεργάζεται με κορυφαίους οργανισμούς της χώρας για την από κοινού υλοποίηση ουσιαστικών δράσεων ευαισθητοποίησης, υποστήριξης και εκπαίδευσης.

Αξία έχει να φροντίζουμε για την κοινωνία

Μέσα σε χρονικό διάστημα μόλις επτά μηνών από την ανακοίνωση του προγράμματος ΕΚΕ, ο ασφαλιστικός όμιλος Eurolife FFH ανέπτυξε δράσεις σε περισσότερες από 15 περιοχές της χώρας:

■ 21 ωφελούμενες έγκυοι γυναίκες στην Πάτμο και τους Δελφούς, με 12 γεννήσεις ήδη, σε συνεργασία με τη HOPEgenesis

■ Περισσότεροι από 40.000 παιδιά, ενήλικες και γονείς «ταξίδεψαν» στον κυκλαδικό πολιτισμό, μέσα από κοινές δράσεις με το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης.

■ Υποστήριξη του καλλιτεχνικού προγράμματος της Εθνικής Λυρικής Σκηνής για τη σεζόν 2019-2020, το οποίο έχουν ήδη παρακολουθήσει δεκάδες χιλιάδες άτομα, ενώ πάνω από 3.500 παιδιά και ενήλικες παρακολούθησαν την εκπαιδευτική παράσταση όπερας κουκλοθέατρου, σε 9 πόλεις της Βόρειας Ελλάδας.

■ Περισσότεροι από 2.200 άνθρωποι ευάλωτων ομάδων και παιδιά υποστηρίχθηκαν μέσω εθελοντικών δραστηριοτήτων σε συνεργασία με τη ΜΚΟ ethelon.

■ Συνεργασία με το περιοδικό δρόμου «Σχεδία», αγοράζοντας 4.200 τεύχη σε ετήσια βάση για όλους τους εργαζομένους, δράση με την οποία υποστηρίζονται οι ωφελούμενοι του περιοδικού.

Οι υψηλές επιδόσεις του Ομίλου Eurolife FFH έρχονται να επιβεβαιώσουν το υγιές επιχειρηματικό μοντέλο ανάπτυξης που εφαρμόζεται με συνέπεια, αλλά και την εμπιστοσύνη που δείχνουν τόσο οι πελάτες όσο και οι συνεργάτες. Στο πλαίσιο αυτό, ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος, δήλωσε σχετικά: «Η αναπτυξιακή πορεία μας επιβεβαιώνεται από τα πολύ ενθαρρυντικά αποτελέσματα του 2019. Ήταν μια χρονιά σημαντικών επενδύσεων και κομβικών στρατηγικών επιλογών που εδραίωσαν την αξιοπιστία μας, την οποία χτίζουμε με συνέπεια και όραμα, τόσο με τους πελάτες όσο και με τους συνεργάτες μας. Ταυτόχρονα, αναπτύξαμε πολλές δράσεις για την κοινωνία και τους ανθρώπους, μέσα από το πρόγραμμά μας εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, υποστηρίζοντας το έργο κορυφαίων οργανισμών της χώρας. Στόχος μας είναι να συνεχίσουμε και φέτος με την ίδια δυναμική. Το 2020 είναι μια χρονιά ανανέωσης για εμάς, καθώς έχουμε, πλέον, λανσάρει τη νέα μας εταιρική ταυτότητα και μια πιο φρέσκια, αισιόδοξη και σύγχρονη εικόνα. Μέσα σε μια παγκόσμια συγκυρία που θέτει νέα δεδομένα, επιδίωξή μας είναι να γινόμαστε καλύτεροι, ώστε να ανταποκρινόμαστε με ακόμα μεγαλύτερη φροντίδα στις ανάγκες των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται».

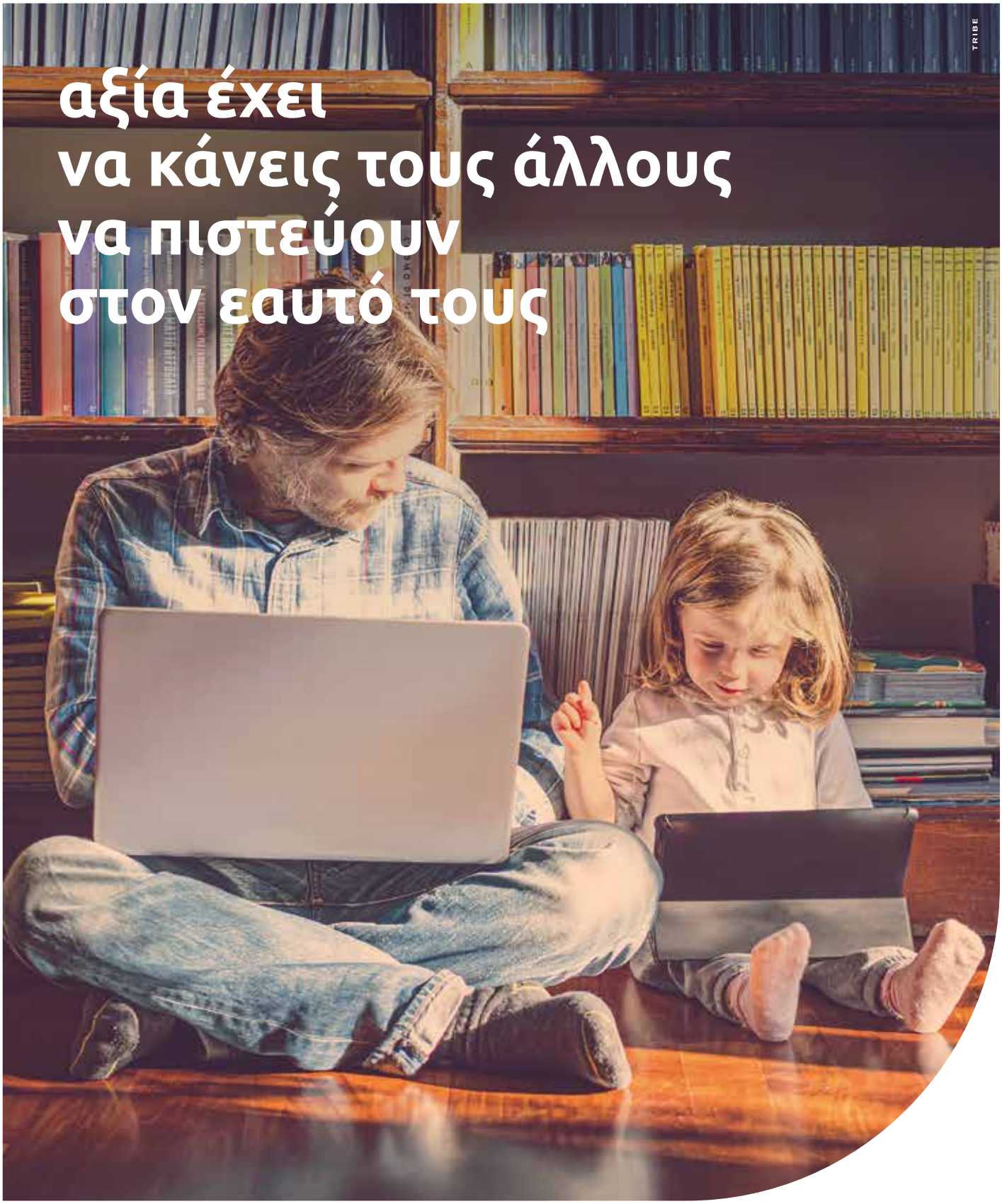
Αξία έχει να στέκεσαι στο ύψος των περιστάσεων

Ο Όμιλος Eurolife FFH, έχοντας πλήρη συναίσθηση των εξελίξεων στην Ελλάδα λόγω του COVID-19, προχώρησε από την πρώτη στιγμή σε συγκεκριμένες ενέργειες, με αποδέκτες τους πελάτες, τους συνεργάτες, τους εργαζομένους και την κοινωνία.

Με κριτήριο την ασφάλεια του προσωπικού του, εφάρμοσε με αμεσότητα σύστημα εργασίας από το σπίτι, διασφαλίζοντας την απρόσκοπτη λειτουργία του. Παράλληλα, έθεσε τα ψηφιακά εργαλεία του ως τα κύρια μέσα επικοινωνίας και συναλλαγής με τους πελάτες και τους συνεργάτες του, διευκολύνοντας την εξυπηρέτησή τους.

Σε συνεργασία με το ΜΚΣ Δεσμός και το υπουργείο Εργασίας & Κοινωνικών Υποθέσεων, προχώρησε σε δωρεά υγειονομικού υλικού, ιατρικού εξοπλισμού και ειδών απολύμανσης και υγιεινής στις 50 δομές των Κέντρων Κοινωνικής Πρόνοιας, σε όλη την Ελλάδα.

Ταυτόχρονα, ανακοίνωσε ότι προσφέρει σε όλο το ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό του Εθνικού Συστήματος Υγείας τρεις μήνες δωρεάν σε όλα τα συμβόλαια ασφάλισης αυτοκινήτου, για ένα έτος συνεχούς ασφάλισης, ενώ ένα αντίστοιχο πλάνο εκπτώσεων στα συμβόλαια αυτοκινήτου ενεργοποιήθηκε και για υφιστάμενους και νέους πελάτες.



Πίσω από ό,τι έχει αξία για σένα
βλέπουμε όλα όσα μπορείς να καταφέρεις.

Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

AXA
Έμπρακτη στήριξη
360°
σε ασφαλισμένους

Με ένα σφαιρικό πλάνο ενεργειών, η ΑΧΑ στηρίζει έμπρακτα εργαζομένους, πελάτες, ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό, τομείς της οικονομίας που βάλλονται και ευπαθείς ομάδες. Οι πρωτοφανείς συνθήκες αποκλεισμού που δημιούργησε η παγκόσμια υγειονομική κρίση απαίτησαν άμεση δράση από το σύνολο της κοινωνίας και του επιχειρηματικού κόσμου. Αφετηρία των ενεργειών της ΑΧΑ ήταν η προστασία των ανθρώπων της μέσα από:

Την έγκαιρη προστασία τους χάρη στο μοντέλο τηλεργασίας που είχε καθιερώσει από το 2018 και στις ασκήσεις επιχειρησιακής συνέχειας που είχε εκπονήσει τα τελευταία χρόνια.

Τη συστηματική διαδικτυακή επικοινωνία μαζί τους για να τους βοηθά να αισθάνονται δημιουργικοί και ασφαλείς.

Τη δημιουργία ειδικών webinars για ψυχική και σωματική ευεξία.

Την παροχή ψυχολογικής υποστήριξης και την ένταξη όλου του προσωπικού στην υπηρεσία MyAXA Doctor.

Οδηγίες τηλεργασίας για Managers, καθώς και προγράμματα ανάπτυξης μέσω LinkedIn.

Φυσικό ακόλουθο αυτής της ετοιμότητας ήταν η απρόσκοπτη λειτουργία της εταιρείας και η παροχή στήριξης προς τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες της, χωρίς την παραμικρή διαφοροποίηση στην ποιότητα των υπηρεσιών της. Επικοινωνώντας άμεσα μαζί τους τους ενημέρωσε για τις πρωτοποριακές ψηφιακές υπηρεσίες προστασίας υγείας και περιουσίας που έχουν στη διάθεσή τους, καθώς και για τις δυνατότητες αλληλεπίδρασης με το σύνολο του οργανισμού, από απόσταση και με ασφάλεια. Σήμερα, η ΑΧΑ, έχοντας πλήρη συναίσθηση του επιχειρηματικού και κοινωνικού της ρόλου, προχωρά ένα βήμα πιο μπροστά. Επιστρέφοντας στην κοινωνία την εμπιστοσύνη που έχει εισπράξει, υλοποιεί μια σειρά ενεργειών αρωγής προς όλες τις ομάδες που πλήττονται στην παρούσα δύσκολη συγκυρία.

Στο πλαίσιο αυτό:

Παρέχει δωρεάν την υπηρεσία της MyAXA Doctor σε 100.000 ασφαλισμένους της.

Μέσα στις ιδιαίτερες συνθήκες της πανδημίας που απαιτούν ασφαλείς και εξ αποστάσεως επαφές, η ΑΧΑ, με αίσθημα ευθύνης απέναντι στους 100.000 ασφαλισμένους που την εμπιστεύονται για την προστασία της υγείας τους, προσφέρει δωρεάν, για αυτό το κρίσιμο διάστημα, πρόσβαση στην υπηρεσία MyAXA Doctor, με τη βοήθεια της οποίας μπορούν να λαμβάνουν -με βιντεοκλήση ή τηλεφωνικά- ιατρική καθοδήγηση, καθώς και ενημέρωση σχετικά με θέματα πρόληψης και προαγωγής της υγείας τους.

Στηρίζει την οικονομία και ειδικότερα τον τομέα του τουρισμού.

Συνδράμοντας στην ανάκαμψη της τουριστικής δραστηριότητας που υφίσταται μεγάλο πλήγμα και λαμβάνοντας υπόψη ότι ο τομέας του τουρισμού αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους οικονομικούς πυλώνες της χώρας, η ΑΧΑ δεσμεύεται να πραγματοποιήσει όλα τα ταξίδια πωλήσεων της εταιρείας για τα επόμενα τρία (3) χρόνια αποκλειστικά στην Ελλάδα.

Στηρίζει το ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό της χώρας.

Η ΑΧΑ βρίσκεται δίπλα στο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό που δίνει καθημερινό αγώνα για την αντιμετώπιση της πανδημίας. Αναγνωρίζοντας τις αυξημένες ανάγκες για ιατρικά αναλώσιμα, παρέχει 20.000 μάσκες ειδικού τύπου στο Εθνικό Σύστημα Υγείας.

Συμμετέχει ενεργά στην πρωτοβουλία του Ομίλου ΑΧΑ για την οικονομική ενίσχυση 1.200 Μονάδων Εντατικής Θεραπείας, εκ των οποίων 11 βρίσκονται στην Ελλάδα.

Ως μέλος ενός διεθνούς ομίλου με φιλάλληλη στάση απέναντι στην κοινωνία, η ΑΧΑ Ελλάδας συνεισφέρει σε αυτή την παγκόσμια προσπάθεια με την ενεργοποίηση των εθελοντών της. Κάθε συμμετοχή μεταφράζεται σε αντίστοιχη οικονομική συνδρομή και βοηθά στην κάλυψη των αναγκών που προκύπτουν από την επιβάρυνση των Μονάδων Εντατικής Θεραπείας λόγω της πανδημίας.

Βοηθά έμπρακτα τις ευάλωτες ομάδες.

Αναγνωρίζοντας την ξαφνική επιδείνωση των συνθηκών επιβίωσης ενός σημαντικού αριθμού συνανθρώπων μας, η εθελοντική ομάδα της ΑΧΑ προσφέρει σίτιση σε άπορες οικογένειες και αστέγους, σε συνεργασία με τις οργανώσεις Μπορούμε και Emphasis.

Επιστρέφει στους ασφαλισμένους αυτοκινήτου την αξία που προκύπτει από τη μειωμένη κίνηση οχημάτων.

Η ΑΧΑ παρέχει έκπτωση 5% σε όλα τα ασφαλιστήρια αυτοκινήτου, ως επιστροφή αξίας που προκύπτει από τη μειωμένη κίνηση οχημάτων. Επιπλέον, υπενθυμίζει τη δυνατότητα χρήσης του ειδικά σχεδιασμένου προγράμματος επιβράβευσης «Οδηγώ λίγο - Πληρώνω λίγο», που προσφέρει έκπτωση έως και 20% στα ασφάλιστρα αυτοκινήτου σε περίπτωση περιορισμένης ετήσιας χρήσης του οχήματος. Μιλώντας για τον τρόπο με τον οποίο η ΑΧΑ Ασφαλιστική λειτουργεί ως οργανισμός σε αυτή την κρίσιμη περίοδο, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Ερρίκος Μοάτσος, δήλωσε: «Στην ΑΧΑ αντιμετωπίζουμε τις δυσκολίες ως μία ενωμένη ομάδα. Η ασφάλεια των ανθρώπων και των ασφαλισμένων μας ήταν πάντοτε η πρώτη σκέψη μας. Η πολυεπίπεδη στήριξη όλων εκείνων που επηρεάζονται άμεσα από την κρίση ήταν μία φυσική συνέχεια της συλλογικής προσπάθειάς μας για την ανθρώπινη προστασία. Αυτή η πανδημία συνέδεσε τις ζωές μας περισσότερο από όσο μπορούσαμε ποτέ να φανταστούμε».

Allianz

Στην **τελευταία θέση η Ελλάδα**, μεταξύ 70 χωρών, σε **έρευνα της Allianz** για το δημογραφικό πρόβλημα!

Την επάρκεια και τη βιωσιμότητα των συνταξιοδοτικών συστημάτων 70 χωρών εξετάζει η τελευταία έκθεση της Allianz με τίτλο «Allianz Global Pension». Οι οικονομολόγοι, με επικεφαλής τη Michaela Grimm, εξέτασαν τις χώρες σε τρία θέματα, με βάση 30 παραμέτρους: οικονομικά και δημογραφικά σημεία εκκίνησης, βιωσιμότητα και επάρκεια. Για κάθε παράμετρο, αξιολόγησαν τις χώρες σε κλίμακα από το 1 έως το 7, με το 1 να αποτελεί την καλύτερη επίδοση. Προσθέτοντας τους πόντους, κάθε χώρα κέρδισε μια θέση στη γενική κατάταξη του Allianz Pension Index (API).

Στην κορυφή της γενικής κατάταξης βρίσκονται η Σουηδία, το Βέλγιο και η Δανία, ακολουθούμενη από τη Νέα Ζηλανδία και τις Ηνωμένες Πολιτείες. Η Ελλάδα φιγουράρει στην 58η θέση με 4,42 βαθμούς συνολικά.

Ειδικότερα, η χώρα μας βρίσκεται στην τελευταία θέση μαζί με την Ιταλία και την Πορτογαλία με βάση το δείκτη «οικονομικά και δημογραφικά σημεία εκκίνησης». Σύμφωνα με την έκθεση, η Ελλάδα, η Ιταλία, η Γαλλία και η Πορτογαλία είναι οι τέσσερις χώρες που ξοδεύουν το υψηλότερο μερίδιο του ΑΕΠ για συντάξεις (πάνω από 10%), ενώ συγκαταλέγονται και μεταξύ των δέκα χωρών με τα πιο υψηλά δημοσιονομικά ελλείμματα. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι πολλές αναδυόμενες χώρες στην Αφρική και την Ασία κατατάχθηκαν υψηλά λόγω του νέου πληθυσμού τους και των χαμηλών δημόσιων ελλειμμάτων και χρεών, σε σύγκριση με ευρωπαϊκές χώρες όπως η Ιταλία και η Πορτογαλία που βρέθηκαν αρκετά χαμηλά. «Και αυτή είναι η κατάσταση πριν από τον κορωνοϊό και το τσουνάμι του νέου χρέους», επισημαίνει η κ. Michaela Grimm. «Μετά την τρέχουσα κρίση θα πρέπει οπωσδήποτε να διπλασιάσουμε τις προσπάθειές μας για τη μεταρρύθμιση των συνταξιοδοτικών μας συστημάτων, καθώς το οικονομικό περιθώριο έχει χαθεί για πάντα», τονίζει.

Η παράμετρος «αειφορία» μετράει τον τρόπο με τον οποίο τα συστήματα αντέδρασαν στις δημογραφικές αλλαγές. Οι χώρες που άλλαξαν τις ηλικίες συνταξιοδότησής προσαρμόζοντάς τις στο υψηλότερο προσδόκιμο ζωής (όπως οι Κάτω Χώρες) είχαν καλύτερη απόδοση. Η Ελλάδα βρέθηκε στην 52η θέση.

Η παράμετρος «επάρκεια» έκρινε τις χώρες σχετικά με το πόσο υψηλές είναι οι συντάξεις τους. Η Ελλάδα βρέθηκε στην 39η θέση.

Όπως επισημαίνουν οι οικονομολόγοι της Allianz, η συνταξιοδοτική μεταρρύθμιση δεν αποτελεί πλέον προτεραιότητα για τις κυβερνήσεις παγκοσμίως, οι οποίες εστιάζουν πιο πολύ σε θέματα που αφορούν την κλιματική αλλαγή και την πανδημία COVID-19. Βεβαίως και η δημογραφική μετατόπιση δεν είναι ένα φαινόμενο με άμεσες συνέπειες, όπως είναι η περιβαλλοντική υποβάθμιση ή μια πανδημία ή μια κοινωνικοοικονομική σύγκρουση, ωστόσο οι οικονομολόγοι προειδοποιούν ότι αν αγνοήσουμε το δημογραφικό πρόβλημα και ξεσπάσει συνταξιοδοτική κρίση, η οποία θα επηρεάσει γενεές και θα πλήξει την ισότητα, θα έχουμε άλλο ένα εμπόδιο στη δημιουργία ανθεκτικών κοινωνιών χωρίς αποκλεισμούς.

Η εικόνα που υπάρχει για το μέλλον είναι απογοητευτική, καθώς μέχρι το 2050 περισσότερα από 1,5 δισεκατομμύριο άτομα θα είναι σε ηλικία συνταξιοδότησης, δηλαδή οι διπλάσιοι άνθρωποι σε σχέση με το παρόν. Το πρώτο τεστ θα ξεκινήσει τα επόμενα χρόνια, όταν η γενιά των baby boomers θα αρχίσει να συνταξιοδοτείται, θέτοντας τα συνταξιοδοτικά συστήματα υπό σοβαρή πίεση.

Καθώς ο μέσος όρος ζωής αυξάνεται και οι γεννήσεις μειώνονται, το μερίδιο των ατόμων ηλικίας 65 ετών και άνω στον παγκόσμιο πληθυσμό θα αυξηθεί από 9% που είναι τώρα σε 16% έως το 2050. Σχεδόν σε όλες οι περιοχές θα σημειωθεί μια δημογραφική μετατόπιση. Η Ευρώπη, η ήπειρος με τον γηραιότερο πληθυσμό, θα παραμείνει έτσι ακόμη και μετά από τρεις δεκαετίες. Στην πραγματικότητα, το 28% του ευρωπαϊκού πληθυσμού θα είναι 65 ετών και άνω μέχρι τότε.

Τι κάνει λοιπόν ένα συνταξιοδοτικό σύστημα ισχυρό; Σύμφωνα με τους οικονομολόγους της Allianz, η επάρκεια δεν είναι αρκετή. Ένα καλό συνταξιοδοτικό σύστημα πρέπει επίσης να είναι βιώσιμο. ΝΑΙ

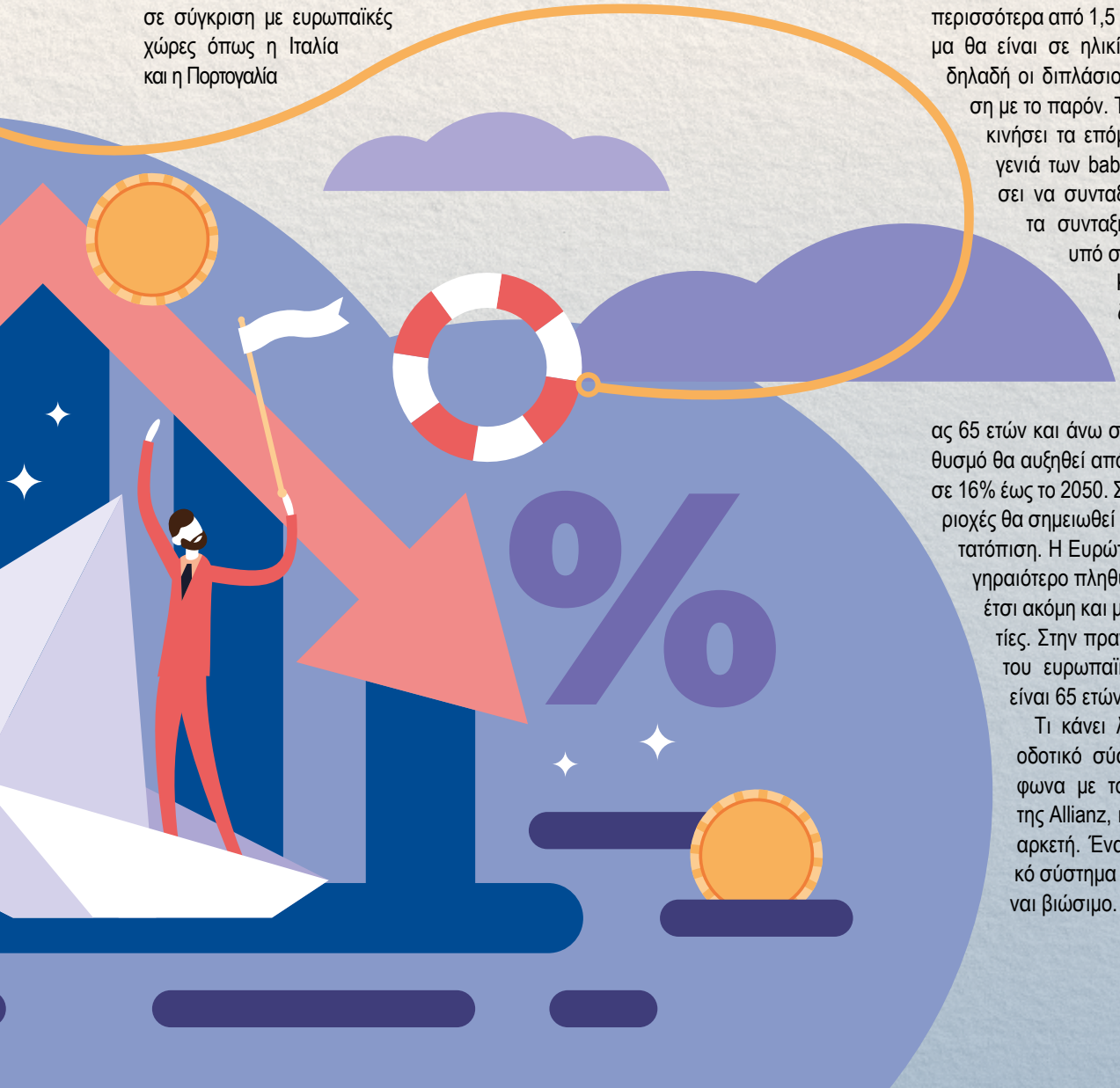
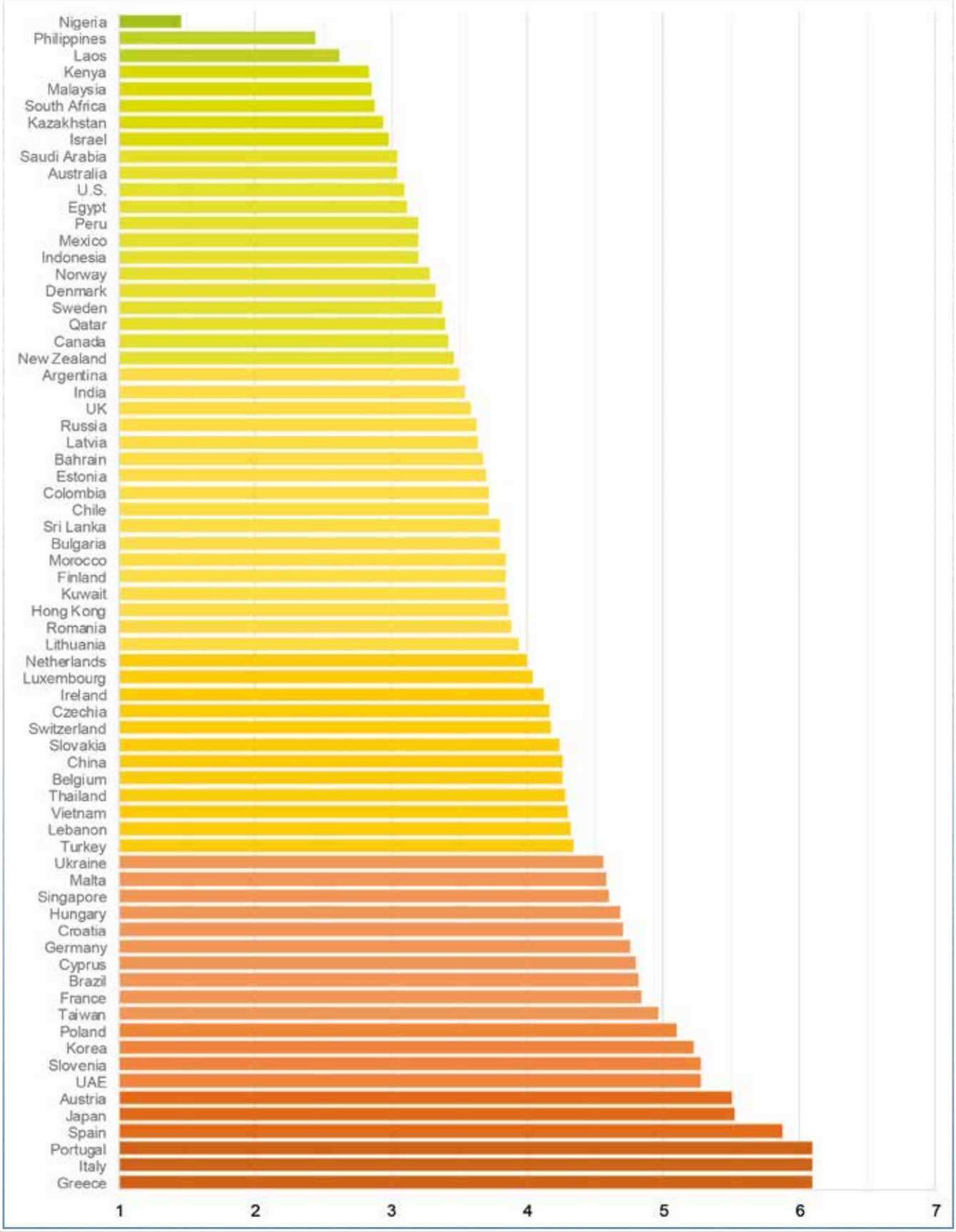
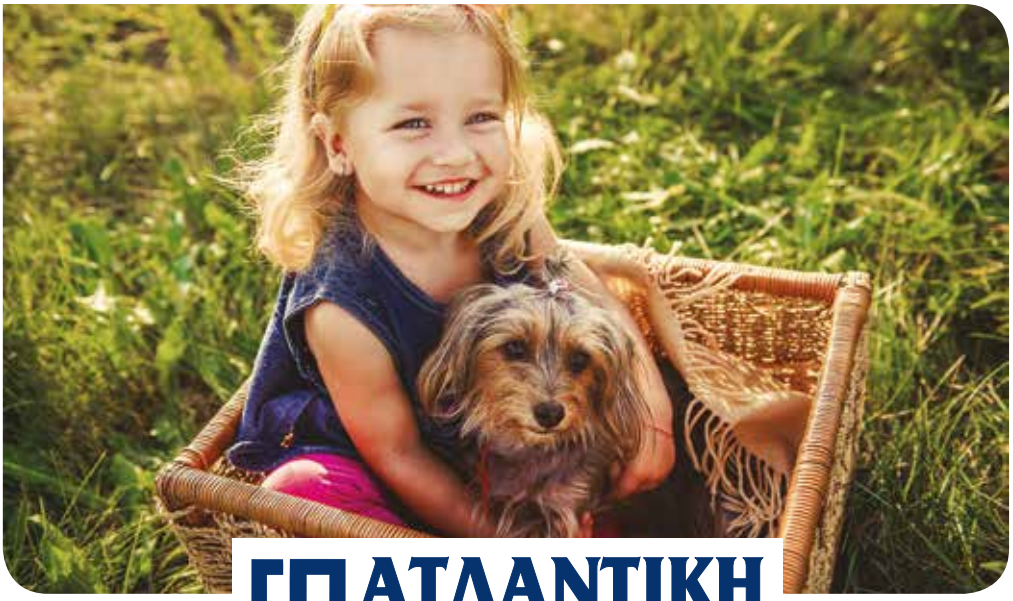


Figure 1: The 2020 ranking

	API 2020		API 2020 Financial and Demographic Starting Point		API 2020 Sustainabiltiy		API 2020 Adequacy	
Weight:			20%		40%		40%	
COUNTRY	Rank	Sum	Rank	Sum	Rank	Result	Rank	Result
Sweden	1	2.91	18	3.38	6	2.96	13	2.62
Belgium	2	2.92	46	4.26	3	2.85	8	2.31
Denmark	3	2.96	17	3.32	13	3.24	11	2.51
New Zealand	4	3.00	21	3.46	27	3.83	1	1.94
United States	5	3.04	11	3.10	14	3.29	16	2.77
Australia	6	3.13	10	3.04	16	3.34	22	2.96
Netherlands	7	3.13	39	4.00	30	3.87	2	1.95
Norway	8	3.16	16	3.28	29	3.86	10	2.39
Bulgaria	9	3.16	32	3.80	2	2.67	36	3.33
Canada	10	3.24	20	3.42	26	3.80	12	2.59
China	11	3.25	46	4.26	5	2.94	26	3.06
Czech Republic	12	3.26	42	4.16	4	2.86	34	3.22
Latvia	13	3.27	26	3.64	17	3.36	23	2.99
Ireland	14	3.31	41	4.12	9	3.14	27	3.08
Luxembourg	15	3.35	40	4.04	39	4.10	7	2.27
United Kingdom	16	3.36	24	3.58	23	3.57	25	3.03
Slovak Republic	17	3.36	44	4.24	11	3.18	28	3.09
Italy	18	3.39	70	6.10	10	3.17	6	2.25
Taiwan	19	3.43	60	4.96	15	3.33	15	2.77
Kazakhstan	20	3.48	7	2.94	33	3.88	37	3.36
Finland	21	3.49	34	3.84	35	4.02	17	2.79
Israel	22	3.51	8	2.98	53	4.49	18	2.80
Switzerland	23	3.52	43	4.18	63	4.67	4	2.05
Japan	24	3.52	66	5.52	38	4.10	3	1.96
Estonia	25	3.53	28	3.70	42	4.16	19	2.81
Germany	26	3.56	56	4.76	21	3.52	24	3.01
Lithuania	27	3.57	38	3.94	12	3.22	42	3.74
Indonesia	28	3.59	15	3.20	1	2.48	60	4.89
Korea	29	3.59	62	5.22	8	3.12	35	3.25
Singapore	30	3.61	53	4.60	62	4.66	5	2.08
Peru	31	3.72	15	3.20	34	3.98	41	3.71
Malta	32	3.74	52	4.58	40	4.12	21	2.93
Russia	33	3.78	25	3.62	22	3.56	49	4.09
Austria	34	3.84	65	5.50	51	4.45	10	2.39
Mexico	35	3.84	15	3.20	7	3.12	58	4.89
Egypt	36	3.88	12	3.12	20	3.48	54	4.66
Philippines	37	3.91	2	2.44	25	3.71	57	4.85
India	38	3.91	23	3.54	31	3.87	51	4.15
Hong Kong SAR	39	3.92	36	3.86	46	4.35	38	3.52
Colombia	41	3.93	30	3.72	41	4.13	43	3.84
South Africa	41	3.93	6	2.88	24	3.59	55	4.80
Turkey	42	3.95	50	4.34	19	3.40	52	4.30
Brazil	43	3.98	58	4.82	45	4.34	32	3.20
Spain	44	3.98	67	5.88	47	4.39	14	2.63
Hungary	45	4.05	54	4.68	59	4.59	31	3.19
Croatia	46	4.05	55	4.70	38	4.10	40	3.69
Slovenia	47	4.07	63	5.28	50	4.43	29	3.12
Cyprus	48	4.08	57	4.80	61	4.64	30	3.16
Portugal	49	4.12	70	6.10	49	4.40	20	2.85
Romania	50	4.12	37	3.88	48	4.40	44	3.98
France	51	4.16	59	4.84	64	4.76	34	3.22
Thailand	52	4.18	47	4.28	44	4.33	45	3.99
Chile	53	4.22	30	3.72	60	4.61	47	4.09
Poland	54	4.27	61	5.10	36	4.05	46	4.08
Kenya	55	4.33	4	2.84	43	4.25	61	5.15
Ukraine	56	4.36	51	4.56	55	4.52	49	4.09
Vietnam	57	4.37	48	4.30	32	3.87	60	4.89
Greece	58	4.43	70	6.10	52	4.47	39	3.56
Argentina	59	4.46	22	3.50	58	4.58	56	4.82
Morocco	60	4.47	34	3.84	18	3.36	67	5.88
Malaysia	61	4.52	5	2.86	70	5.72	51	4.15
Kuwait	62	4.59	35	3.84	67	4.96	53	4.59
Laos	63	4.63	3	2.62	28	3.85	69	6.41
Nigeria	64	4.63	1	1.46	57	4.58	68	6.27
Bahrain	65	4.70	27	3.68	56	4.55	62	5.37
Qatar	66	4.78	19	3.40	66	4.87	63	5.38
Saudi Arabia	67	5.03	10	3.04	68	5.32	65	5.74
Sri Lanka	68	5.18	32	3.80	69	5.61	64	5.46
United Arab Emirates	69	5.29	64	5.28	65	4.77	66	5.83
Lebanon	70	5.45	49	4.32	54	4.50	70	6.97

Figure 7: API 2020 - Ranking financial and demographic starting point





ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης
Ιδιοκτήτη Κατοικίδιου Ζώου

Η συντροφιά του αγαπημένου κατοικίδιου είναι αποδεδειγμένα από ψυχολογικής πλευράς πολύτιμη. Η σχέση που αναπτύσσεται μεταξύ ανθρώπων και ζώων συντροφιάς θεωρείται από τις πιο ισχυρές και γι' αυτό όσοι έχουν οικόσιτα ζωάκια δικαιολογημένα τα θεωρούν μέλη της οικογενείας τους.

Η αμφίδρομη σχέση προστασίας και στοργής επηρεάζει όλες τις ηλικίες, από μικρά παιδιά μέχρι και άτομα τρίτης ηλικίας.

Όμως η συνύπαρξη αυτή εγκυμονεί και κάποιους κινδύνους, όπως για παράδειγμα όταν κάποιος ή κάτι ενοχλήσει το κατοικίδιο και προκαλέσει την αντίδρασή του. Το νομοθετικό πλαίσιο που ρυθμίζει τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα ιδιοκτητών κατοικιδίων ζώων περιλαμβάνεται στις διατάξεις του Ν. 4039/2012 και στο άρθρο 46 του Ν. 4235/2014.

Για την αποφυγή δυσάρεστων εμπλοκών με οικονομικές συνέπειες, η Ατλαντική Ένωση, με την πάνω από 50 χρόνια παρουσία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, την ισχυρή οικονομική της θέση και την τεχνογνωσία της στη δημιουργία σύγχρονων και ελκυστικών ασφαλιστικών προγραμμάτων, δημιούργησε τρία εξειδικευμένα προγράμματα.

Με τα προγράμματα αυτά μπορούν να ασφαλιστούν οι ιδιοκτήτες-κάτοχοι κατοικιδίων ζώων που είναι εμβολιασμένα και διαθέτουν βιβλιάριο υγείας, ενώ οι παροχές που περιλαμβάνουν αφορούν σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές που το κατοικίδιο θα προξενήσει σε τρίτους (δηλαδή άτομα που δεν έχουν επαγγελματική ή συγγενική σχέση με τον ασφαλισμένο), όταν η ζημιά αυτή γίνει όχι μέσω κάποιας εντολής, αλλά ακούσια.

Τα όρια των καλύψεων ανάλογα με την επιλογή ασφαλιστικού προγράμματος είναι τα εξής:

- Σωματικές Βλάβες (ασφαλισμένο κεφάλαιο μέχρι €5.000, €30.000 ή €50.000). Σε περίπτωση ομαδικού ατυχήματος τα ανωτέρω όρια διπλασιάζονται.
- Υλικές Ζημιές (ασφαλισμένο κεφάλαιο μέχρι €2.000, €10.000 ή €15.000).

- Ανώτατο όριο ευθύνης της εταιρείας για όλη τη διάρκεια ισχύος της ασφάλισης (μέχρι €20.000, €100.000 ή €200.000).
- Απαλλαγή ανά απαίτηση (€100, €200 ή €300).

Τα προγράμματα αυτά διατίθενται σε πολύ ανταγωνιστικές τιμές που ξεκινούν από €0,05 ανά ημέρα. Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο τηλεφωνικό κέντρο της Ατλαντικής Ένωσης 210 7454000 ή επισκεφθείτε την ιστοσελίδα της www.atlantiki.gr.

Μεγαλώνουμε μαζί, καλύπτοντας τις δικές σου ανάγκες

MetLife

Προχωράμε μαζί στη Ζωή

*Αποκλειστική συνέντευξη στον **Κωνσταντίνο Σπύρου***

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΗΜΟΥ

«Είμαστε δίπλα στον ασφαλιστή!»

Πιστεύω ότι ο ασφαλιστής τού σήμερα αυτό που ζητάει πρωταρχικά από μια εταιρεία είναι να αισθανθεί ότι στηρίζει και εμπιστεύεται τα ανθρωποκεντρικά δίκτυα, έχει τα εργαλεία και την υποδομή να τα υποστηρίζει, έχει πληθώρα προϊόντων για όλα τα προφίλ πελατών και είναι δίπλα τους διαχρονικά. Τα παραπάνω τονίζει σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθυντής Πωλήσεων της Eurolife FFH, κ. Παναγιώτης Δήμου, συμπληρώνοντας ότι η εταιρεία του παρέχει όλες τις προϋποθέσεις και τα εχέγγυα που χρειάζεται ένας επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής για να την εμπιστευτεί και να πορευτεί μαζί της τα επόμενα χρόνια.

Κύριε Δήμου, εδώ και ενάμιση χρόνο είστε στη θέση του διευθυντή Πωλήσεων ενός μεγάλου ομίλου. Θα θέλαμε έναν πρώτο απολογισμό για την πορεία των πωλήσεων και ποιοι είναι οι στόχοι σας μέχρι το κλείσιμο του έτους.

Θα ήθελα να ξεκινήσω αναφέροντας κάτι που έχει ιδιαίτερη σημασία για εμένα. Από την πρώτη μου ημέρα στη Eurolife FFH, όλοι οι συνάδελφοι με καλωσόρισαν με χαμόγελο και ζεστασιά, επιτρέποντάς μου να αισθανθώ αμέσως ότι ανήκω σε αυτήν την επαγγελματική οικογένεια εδώ και πολλά χρόνια. Είναι σπουδαίο να γνωρίζεις ότι οι συνεργάτες σου είναι άνθρωποι που σε στηρίζουν και βρίσκονται στο πλευρό σου σε αυτό το νέο ξεκίνημα.

Είμαι ιδιαίτερα χαρούμενος για την επιλογή μου να ενταχθώ στη Eurolife FFH, μια εταιρεία τόσο οργανωμένη και δομημένη σε όλα τα επίπεδα. Άλλωστε, δεν είναι τυχαία η θέση που κατέχει εδώ και χρόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά (1η σε κερδοφορία και 2η σε συνολικό χαρτοφυλάκιο).

Σε ό,τι αφορά την πορεία των πωλήσεων για το 2019, ήταν για άλλη μια χρονιά θετική με εξαιρετικά αποτελέσματα, τόσο σε ποσοτικό επίπεδο, με διψήφια αύξηση τζίρου, όσο και σε επίπεδο ποιοτικών δεικτών. Ένα από τα πιο σημαντικά στοιχεία αυτής της αύξησης είναι ότι προήλθε από όλα τα lines of business της Eurolife FFH και αυτό αποδεικνύει τη σημασία που έχουν η ευελιξία και η πληθώρα προϊόντων για μια ασφαλιστική εταιρεία. Μόνο έτσι είναι σε θέση να ανταποκρίνεται σε όλα τα προφίλ των πελατών της αγοράς, είτε αφορά ασφάλειες ζωής και υγείας είτε αφορά γενικές ασφαλίσεις.

Το ξεκίνημα του 2020 ήταν δυναμικό και το πρώτο δίμηνο κάναμε ένα εξαιρετικά παραγωγικό «μπάσιμο» (μου αρέσει να χρησιμοποιώ όρους από το μπάσκετ), με αποτέλεσμα οι πωλήσεις να τρέξουν με διψήφια αύξηση και πάλι.

Όπως όλοι γνωρίζουμε και βιώσαμε, το διάστημα Μαρτίου-Απριλίου μας βρήκε αντιμέτωπους με μια κατάσταση πρωτόγνωρη, η οποία ήταν αναμενόμενο να επηρεάσει τη χώρα μας και τον ασφαλιστικό κλάδο.

Σε αυτήν όμως τη συγκυρία, τα ανθρωποκεντρικά δίκτυα στάθηκαν επάξια στο ύψος των περιστάσεων και έδειξαν για άλλη μια φορά την προστιθέμενη αξία που δίνουν καθημερινά στους πελάτες τους, προσπαθώντας να τους στηρίξουν στον μέγιστο βαθμό.

Ο στόχος μας για το κλείσιμο του 2020 είναι να επανέλθουμε στους αρχικούς ρυθμούς ανάπτυξης (κάτι που, σταδιακά, έχει ήδη αρχίσει να γίνεται), με απώτερο σκοπό να κάνουμε το καλύτερο δυνατό κλείσιμο, πάντα με γνώμονα και τις συγκυρίες που βιώνουμε.

Ποιες δράσεις υλοποιήσατε στην κατεύθυνση της ενίσχυσης των σχέσεων της εταιρείας με τα δίκτυα πωλήσεων, ποια είναι η στρατηγική σας και ποιο είναι το εύρος του δικτύου πανελλαδικά;

Η στρατηγική που έχουμε ως εταιρεία και ακολουθούμε διαχρονικά είναι η διατήρηση και η περαιτέρω ανάπτυξη των δικτύων μας σε όλη την επικράτεια, πάνω σε υγιείς βάσεις. Η εταιρεία έχει επενδύσει σημαντικά πάνω σε αυτό και τα αποτελέσματα τη δικαιώνουν.

Αυτή η στρατηγική αποτυπώνεται σε πολλαπλούς άξονες, με την ενίσχυση των προϊόντων και υπηρεσιών μας, την πολύπλευρη εκπαίδευση και τη χρήση της τεχνολογίας προς όφελος του συνεργάτη και του πελάτη.

Σε ό,τι αφορά το εύρος του δικτύου πανελλαδικά, η εταιρεία έχει πλήρως αναπτυχθεί γεωγραφικά σε όλη την περιφέρεια και η προσπάθειά μας επικεντρώνεται σε καλύτερη χαρτογράφηση κάποιων περιοχών για μεγαλύτερη ανάπτυξη των εργασιών μας. Επίσης, στόχος μας είναι να καταφέρνουμε κάθε χρόνο να έχουμε περισσότερους παραγωγικά συνεργάτες, μεγαλώνοντας πάνω σε καλύτερες βάσεις. Αυτό είναι κάτι που μπορούμε να το καταφέρουμε, επενδύοντας στοχευμένα και επιλεκτικά.

Σχεδιάζετε νέα προϊόντα προσαρμοσμένα και στα νέα οικονομικά δεδομένα των ασφαλισμένων, καθώς σύμφωνα με τις προβλέψεις αναμένεται βαθιά ύφεση της οικονομίας;

Γνωρίζουμε πολύ καλά ότι αν μια εταιρεία θέλει να είναι πάντα μέσα στα δρώμενα και να κάνει «πρωταθλητισμό», οφείλει να προσαρμόζεται άμεσα στις συνθήκες της αγοράς με σκοπό να δημιουργεί νέα προϊόντα και διαδικασίες που να συνάδουν με την εποχή και τις ανάγκες όχι μόνο των πελατών, αλλά και των συνεργατών της.

Σε ό,τι αφορά τη δημιουργία νέων προϊόντων, πρόσφατα ανακοινώσαμε το λανσάρισμα των δύο ατομικών προγραμμάτων υγείας με μεγάλο εκπιπτόμενο ποσό (6.000 € & 10.000 €), τα οποία δίνουν λύσεις ως συμπληρωματικά συμβόλαια ομαδικών ασφαλίσεων - και όχι μόνο. Μέχρι στιγμής, η αποδοχή του δικτύου των συνεργατών μας είναι καθολική. Πρόκειται για δύο προγράμματα που τα έχουν αγκαλιάσει με μεγάλο ενθουσιασμό και είμαι σίγουρος ότι τα αποτελέσματα που θα έχουμε το επόμενο διάστημα θα είναι εξαιρετικά. Είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι η τιμολογιακή πολιτική των συγκεκριμένων προγραμμάτων είναι άκρως ανταγωνιστική. Επίσης, έχουμε δημιουργήσει νέα πακέτα εξωνοσοκομειακής περίθαλψης με πρωτοποριακές καλύψεις και με εξαιρετικά προσιτά ασφάλιστρα, τα οποία μπορούν να πουληθούν πολύ εύκολα (χωρίς underwriting) και μπορούν να καλύψουν ένα μεγάλο εύρος πελατών της αγοράς.

Τέλος, είμαστε σε μια φάση γενικότερης δημιουργίας νέων προϊόντων και επανασχεδίασης των υφιστάμενων, τόσο σε ό,τι αφορά τις Γενικές Ασφαλίσεις όσο και στον κλάδο Ζωής. Μέσα στο επόμενο χρονικό διάστημα θα προχωρήσουμε στις αντίστοιχες ανακοινώσεις.

Λόγω των συνθηκών, πραγματοποιήσατε με μεγάλη επιτυχία μια digital εκπαιδευτική ημερίδα για το δίκτυο συνεργατών σας, καθώς και ανάλογες εκπαιδευτικές δράσεις το τελευταίο διάστημα. Πώς θα επενδύσει στην επιμόρφωση των συνεργατών της το επόμενο διάστημα η Eurolife FFH;

Από την πρώτη στιγμή που ελήφθησαν τα μέτρα από τον κρατικό μηχανισμό για την εξάπλωση του κορωνοϊού, όχι μόνο δεν μειώσαμε την επικοινωνία μας με τους συνεργάτες, αλλά την αυξήσαμε σε πολλαπλάσιους ρυθμούς και ένταση, με σκοπό να είμαστε συνεχώς δίπλα τους, δίνοντας αξία στη δουλειά τους και υποστη-

ρίζοντάς τους τόσο σε επίπεδο εκπαίδευσης όσο και σε θέματα που αφορούν την καθημερινότητά τους.

Αρκεί να σας αναφέρω ότι το διάστημα Μαρτίου, Απριλίου και Μαΐου υλοποιήθηκαν πολλαπλές απομακρυσμένες εκπαιδεύσεις συνεργατών. Με τη μέθοδο της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης σε εικονική αίθουσα (webinar) είχαμε 797 συμμετοχές συνεργατών, ενώ με τη μέθοδο e-learning 408 συμμετοχές.

Η απήχηση των εκπαιδευτικών αυτών ημερίδων ήταν ιδιαίτερα μεγάλη και το feedback που έχουμε από τους συνεργάτες μας είναι ότι τις βρήκαν πραγματικά χρήσιμες.

Τέλος, η συγκεκριμένη digital εκπαιδευτική ημερίδα που αναφέρετε και έγινε σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς αφορούσε ένα ιδιαίτερα επίκαιρο θέμα. Η επιτυχία της θέτει ένα ακόμα σημαντικό milestone, καθώς την παρακολούθησαν 250 συνεργάτες. Απώτερος σκοπός όλων των παραπάνω είναι να είμαστε καθημερινά δίπλα σε κάθε συνεργάτη που μας εμπιστεύεται, ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια της τρέχουσας συγκυρίας, και με οποιονδήποτε τρόπο να υποστηρίζουμε το δύσκολο έργο του.

Τέλος, από τη στιγμή που διαπιστώσαμε με τον καλύτερο τρόπο την αποτελεσματικότητα αυτών των εκπαιδεύσεων εξ αποστάσεως, αλλά και με κριτήριο την αβεβαιότητα που υπάρχει για το χρονικό ορίζοντα επιστροφής σε μια κανονικότητα εντελώς διαφορετική από αυτήν που γνωρίζαμε, στόχος μας είναι να επενδύσουμε σημαντικά στην επιμόρφωση των συνεργατών μας, με ακόμη καλύτερη οργάνωση για πληρέστερη και μεθοδικότερη εκπαίδευση με τα πιο σύγχρονα εργαλεία εκμάθησης. Θα πρέπει να θυμόμαστε ότι η ψηφιακή τεχνολογία στην εκπαίδευση είναι εδώ για να παραμείνει και θα πρέπει να αφιερώνουμε χρόνο και προσπάθεια για να διερευνήσουμε τους καλύτερους τρόπους αξιοποίησής της.

Πώς αξιοποίησε η εταιρεία σας την τεχνολογία την περίοδο της καραντίνας;

Η Eurolife FFH λειτούργησε υποδειγματικά σε ό,τι αφορά την αξιοποίηση της τεχνολογίας, η οποία είναι μονόδρομος για την επόμενη ημέρα.

Γνωρίζαμε πολύ καλά ότι μέσα από την περίοδο του lockdown και τον περιορισμό της κυκλοφορίας, θα αυξάνονταν κατακόρυφα οι ηλεκτρονικές συναλλαγές μεταξύ συνεργατών, πελατών και εταιρείας (ηλεκτρονική καταχώριση νέων συμβολαίων, ηλεκτρονική υπογραφή και εξόφληση υφιστάμενων συμβολαίων μέσω της ηλεκτρονικής μας πλατφόρμας). Για το λόγο αυτόν ανταποκριθήκαμε με τον καλύτερο τρόπο, αναβαθμίζοντας συνεχώς τις δυνατότητες των εφαρμογών μας.

Αφιερώσαμε αρκετό χρόνο εκπαίδευσης αυτό το διάστημα με τους συνεργάτες μας, ώστε να τους δείξουμε τις δυνατότητες που υπάρχουν μέσα από την ηλεκτρονική μας πλατφόρμα. Σκοπός μας δεν ήταν άλλος από το να εξοικειωθούν μαζί της και να αισθανθούν πιο σίγουροι με τη χρήση αυτής της τεχνολογίας.

Είμαστε μια εταιρεία με «ανήσυχο πνεύμα» που δεν συμβιβάζεται εύκολα. Θέλουμε συνεχώς να εξελισσόμαστε και να είμαστε συνυφασμένοι με την πρωτοπορία και την καινοτομία.

Έχουμε μάθει να «ακούμε» και να εντοπίζουμε σημεία προς βελτίωση και μέσα από αυτή τη συγκυρία που βιώσαμε, είδαμε τις ανάγκες που προέκυψαν και διαπιστώσαμε σε ποια σημεία θα πρέπει να εστιάσουμε περισσότερο· σημεία που χρήζουν μεγαλύτερης επικέντρωσης και θα δουλέψουμε πάνω σε αυτά άμεσα και με αποφασιστικότητα, ώστε να δώσουμε ακόμα περισσότερα εργαλεία στους συνεργάτες μας.

Πιστεύετε ότι η χρήση της τεχνολογίας στον ασφαλιστικό κλάδο μπορεί να είναι το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα;

Πιστεύω ότι η χρήση της τεχνολογίας στον ασφαλιστικό κλάδο είναι μια σύγχρονη και επιβεβλημένη απαίτηση των καιρών, η οποία συνεπάγεται τη διαρκώς αυξανόμενη χρήση των νέων τεχνολογιών. Οι σύγχρονοι καταναλωτές πλέον αναζητούν εξατομικευμένες υπηρεσίες και καινοτόμα προϊόντα, τα οποία είναι προσαρμοσμένα στις δικές τους ανάγκες. Αν εστιάσουμε την προσοχή μας ιδιαίτερα στη νέα γενιά πελατών, θα δούμε ότι δραστηριοποιούνται έντονα στα κοινωνικά δίκτυα και αποτελούν μια ομάδα η οποία πρέπει να προσεγγιστεί με διαφορετικό τρόπο.

Το πιο σημαντικό από όλα είναι ότι ο ασφαλιστικός

διαμεσολαβητής πρέπει να δει τη συγκεκριμένη εξέλιξη ως κάτι θετικό και να το αγκαλιάσει. Αν χρησιμοποιήσει την τεχνολογία προς όφελός του, θα είναι σε θέση να ενισχύσει περαιτέρω τη σχέση με τους πελάτες του.

Το σίγουρο είναι ότι τα πάντα αλλάζουν γύρω μας και σε αυτή την εξέλιξη ο ασφαλιστικός κλάδος δεν πρέπει να μείνει πίσω. Αντιθέτως, είναι επιβεβλημένη η ανάγκη να προχωρήσει με γρηγορότερους ρυθμούς.

Η εταιρεία μας έχει δώσει πολύ μεγάλη έμφαση στην επόμενη ημέρα της ψηφιοποίησης και της digital εποχής, με σκοπό τη διαρκή εξέλιξή της, ώστε να δίνει συνεχώς σύγχρονα εργαλεία δουλειάς. Αυτή η διαδικασία θα είναι συνεχής, γιατί καθημερινά οι ανάγκες θα μεταβάλλονται με μεγάλες ταχύτητες.

Η Eurolife FFH πάνω σε αυτόν τον τομέα έχει μάθει να οδηγεί τις εξελίξεις και όχι να τις παρακολουθεί.

Τι πιστεύετε ότι αναζητά ο ασφαλιστής τού σήμερα και ποια είναι η συμβουλή που θα δίνατε στον ασφαλιστικό σύμβουλο που θέλει να συνεργαστεί με τον Όμιλο Eurolife FFH;

Πριν αναφερθώ στον ασφαλιστή τού σήμερα, αισθάνομαι την ανάγκη να κάνω μια μικρή αναφορά για τη δουλειά του ασφαλιστή γενικότερα, έτσι όπως τουλάχιστον το βλέπω εγώ μέσα από τα δικά μου μάτια, στα 20 χρόνια που βρίσκομαι σε αυτόν το χώρο.

Πιστεύω ότι ο ρόλος του ασφαλιστή δεν είναι μόνο επαγγελματικός, αλλά και κοινωνικός. Οι υπηρεσίες που προσφέρει είναι αναντικατάστατες και οι σχέσεις που χτίζει με τον πελάτη είναι διαχρονικές και κάνει τα πάντα για να τον βοηθήσει να αισθανθεί ασφάλεια και σιγουριά.

Έχει αίσθημα ευθύνης απέναντι στους πελάτες του και γνωρίζει ότι η δουλειά του δεν σταματάει μόλις πουλήσει ένα προϊόν. Ξέρει καλά ότι θα πρέπει συνεχώς να βρίσκεται στο πλευρό του πελάτη του, καθώς έχει μεγάλη διαφορά να είναι ένας πελάτης εξασφαλισμένος από το να είναι απλώς ασφαλισμένος.

Για αυτούς τους επαγγελματίες δεν υπάρχουν ωράρια, αργίες, προσωπικές στιγμές και τόσα πολλά άλλα, τα οποία δεν μπορούν να αποτυπωθούν και να μεταφραστούν σε χρηματική αξία.

Τέλος, μην ξεχνάμε ότι έχουν συμβεί τόσα πολλά στο παρελθόν που έχουν κάνει τον καταναλωτή επιφυλακτικό απέναντι σε αυτό το λειτούργημα. Στον συγκεκριμένο χώρο, η ειλικρίνεια είναι έννοια ταυτόσημη με τον επαγγελματισμό.

Πιστεύω ότι ο ασφαλιστής τού σήμερα αυτό που ζητάει πρωταρχικά από μια εταιρεία είναι να αισθανθεί ότι στηρίζει και εμπιστεύεται τα ανθρωποκεντρικά δίκτυα, έχει τα εργαλεία και την υποδομή να τα υποστηρίζει, έχει πληθώρα προϊόντων για όλα τα προφίλ πελατών και είναι δίπλα τους διαχρονικά.

Η Eurolife FFH παρέχει όλες τις προϋποθέσεις και τα εχέγγυα που χρειάζεται ένας επαγγελματίας ασφαλιστικός διαμεσολαβητής για να την εμπιστευτεί και να πορευτεί μαζί της τα επόμενα χρόνια.

Αυτό που θέλω να πω στον ασφαλιστή τού σήμερα που επιθυμεί να συνεργαστεί με τη Eurolife FFH είναι ότι θα είμαστε συνεχώς δίπλα του, χτίζοντας σχέσεις εμπιστοσύνης, αφοσίωσης και αμοιβαίας κατανόησης, όπως ακριβώς αρμόζει σε μια μεγάλη σύγχρονη εταιρεία.

«Θέλουμε συνεχώς να εξελισσόμαστε και να είμαστε συνυφασμένοι με την πρωτοπορία και την καινοτομία.»

Γνωρίζουμε ότι στο παρελθόν είχατε ασχοληθεί επαγγελματικά με τον αθλητισμό και είχατε διατελέσει μέλος της Εθνικής Ομάδας των Εφήβων στο Μπάσκετ. Πιστεύετε ότι η ενασχόλησή σας με τον αθλητισμό σε αυτό το επίπεδο σας βοήθησε στη μετέπειτα εξέλιξη της καριέρας σας;

Όντως έτσι είναι. Έχω υπάρξει μέλος εθνικών ομάδων σε διεθνείς αγώνες και με διεθνείς διακρίσεις (Διεθνή Τουρνουά, Βαλκανικό, Μεσογειακό, Πανεπιστημιάδα). Ιδιαίτερα στο Βαλκανικό Πρωτάθλημα καταλάβαμε τη δεύτερη θέση, η οποία μου έδωσε την ευκαιρία να εισαχθώ στη Γυμναστική Ακαδημία, από την οποία αποφοίτησα.

Πιστεύω ότι όποιος έχει ασχοληθεί γενικότερα με τον αθλητισμό έχει πάρει αρκετά και σημαντικά εφόδια που τον βοηθούν στη μετέπειτα πορεία του, τόσο την προσωπική του όσο και την επαγγελματική.

Μέσα από τον αθλητισμό απέκτησα αγωνιστικότητα, ομαδικότητα, αυτοκυριαρχία, θάρρος, θέληση, αποφασιστικότητα και την τόλμη να αντιμετωπίσω κάθε αντίπαλο και κατ' επέκταση την ίδια τη ζωή. Αυτές οι αξίες και τα μαθήματα που πήρα με έχουν βοηθήσει σημαντικά στη ζωή μου.

Η άθληση είχε καταλυτικό ρόλο στο να ωριμάσω ως άνθρωπος και με βοήθησε στην ανάπτυξη ψυχικών ικανοτήτων, μιας και με ωθούσε συνεχώς σε ολοένα και υψηλότερους στόχους. Χρειάστηκε να αναπτύξω την απαραίτητη επιμονή και υπομονή, ώστε να βρίσκω τον τρόπο να τους πετυχαίνω πάντα, χωρίς να εγκαταλείπω. ΝΑΙ

Ποιος είναι ο Παναγιώτης Δήμου

Ο Παναγιώτης Δήμου είναι διευθυντής Πωλήσεων στη Eurolife FFH. Από τη θέση του αυτή, ρόλος του είναι να σχεδιάζει και να υλοποιεί δραστηριότητες για την ανάπτυξη και την ενίσχυση των σχέσεων της εταιρείας με τα δίκτυα συνεργατών πωλήσεων. Διαθέτει πολυετή εμπειρία στην ασφαλιστική αγορά, έχοντας αναλάβει σημαντικές θέσεις ως διευθυντικό στέλεχος σε μεγάλες πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Έχει ασχοληθεί ενεργά με τον αθλητισμό και είχε διατελέσει μέλος εθνικών ομάδων με διεθνείς διακρίσεις στην καλαθοσφαίριση.

ΒΑΛΕ ΤΟΝ ΠΗΧΗ ΧΑΜΗΛΑ ΚΑΙ ΧΤΙΣΕ ΣΧΕΣΕΙΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ!

Γράφει η ψυχολόγος
Δρ Σμαρούλα Παντελή

Από τότε που θυμάμαι τον εαυτό μου ακούω «βάλε τον πήχη ψηλά, κάνε την υπέρβαση, προσπάθησε, βάλε τα δυνατά σου!».

Είναι αλήθεια πως όλα τα σπουδαία πράγματα που καταφέρνουμε χρειάζονται μια δυνατή επένδυση δυνάμεων. Ποιος θα έμπαινε στο παν/μιο χωρίς να διαβάσει πολύ, ποιος θα έπαιρνε βραβεία χωρίς να δουλέψει πολύ, ποιος θα μεγάλωνε παιδιά χωρίς να ξενυχτήσει πολύ; Είναι δύσκολο να πετύχουμε και να διακριθούμε χωρίς να προσπαθήσουμε, χωρίς να κουραστούμε και ενίοτε χωρίς να υπερβούμε τον εαυτό μας. Ωστόσο, όπως μια μηχανή δεν μπορεί να δουλεύει διαρκώς σε ψηλές στροφές, έτσι και η ύπαρξή μας δεν μπορεί να βρίσκεται σε διαρκή ένταση και σε φουλ δραστηριότητα. Γι' αυτό χρειαζόμαστε έναν καλό ύπνο, χαρούμενες διακοπές, αργίες και γιορτές!

Πού μπαίνει λοιπόν το όριο; Πότε γκαζώνουμε και πότε βάζουμε τη μηχανή μας στο ρελαντί; Πόσο ψηλά πρέπει να βάλουμε τον πήχη και για πόσο καιρό; Ποια είναι τα κριτήρια που θα καθορίσουν τον τρόπο με τον οποίο θα βάλουμε αυτό το όριο;

Ο πρόσφατος εγκλεισμός λόγω της πανδημίας μάς έφερε μπροστά σε νέα δεδομένα και μας ανάγκασε να αλλάξουμε. Χρειάστηκε να αλλάξουμε το ρυθμό μας, τις προτεραιότητές μας, τα θέλω μας, τις συνήθειές μας, τα πλάνα μας, τις προσδοκίες μας, τις απαιτήσεις μας, τις σχέσεις μας και, στην τελική, το νόημα που δίνουμε σε πολλά πράγματα. Ανατράπηκε η ζωή μας με τρόπους που δεν θα μπορούσαμε να είχαμε φανταστεί! Και τώρα, επανεκκίνηση! Σιγά ρε παιδιά, ένα λε-

πτό, δεν είναι τόσο απλό! Οι εταιρείες πιέζουν για παραγωγή. Οι μάνατζερ πιέζουν για παραγωγή. Τα έξοδα του σπιτιού πιέζουν για παραγωγή. Η πανδημία πιέζει για παραγωγή με την απειλή ότι μπορεί να ξανακλειστούμε! Ο καύσωνας πιέζει για ξάπλα, κι ο εαυτός μας πιέζει για να απολαύσουμε το καλοκαίρι. Δύσκολα τα πράγματα!

Το φοβισμένο μικρό παιδί μέσα μας υπόσχεται στην εταιρεία και στον μάνατζερ παραγωγή και το επαναστατημένο παιδί μέσα μας δεν λέει να συγκεντρωθεί και να εστιάσει σε ένα καθημερινό πρόγραμμα. Το προϊόν που παράγεται από αυτόν τον εσωτερικό πόλεμο είναι άγχος. Ενα άγχος που δεν μας επιτρέπει να φάμε σωστά, να κοιμηθούμε καλά, να ξυπνήσουμε με κέφι και θέληση για δράση. Ως εκ τούτου, η αυτοεκτίμησή μας καταβαραθρώνεται αφού μας κυνηγάει η σκιά της παραγωγής που έχουμε υποσχεθεί, αλλά δεν βλέπουμε να έρχεται!

Ποια είναι λοιπόν η λύση;

Ας θυμηθούμε τον κανόνα της αυτοεκτίμησης που λέει πως πρόκειται για ένα κλάσμα όπου ο ονομαστής συμβολίζει αυτά που καταφέρνουμε και ο παρονομαστής αυτά που έχουμε υποσχεθεί ότι θα καταφέρουμε. Αν λοιπόν έχουμε υποσχεθεί πολλά και καταφέρνουμε λίγα, η αυτοεκτίμησή μας πέφτει, ενώ αν έχουμε υποσχεθεί λίγα και καταφέρνουμε πολλά, η αυτοεκτίμησή μας ανεβαίνει και αυτό μας δίνει ώθηση.

Αυτά που καταφέρνουμε
Αυτοεκτίμηση = ----------
Αυτά που έχουμε υποσχεθεί

Κάποιοι πιστεύουν πως το να βάζουμε τον πήχη χαμηλά δεν μας κινητοποιεί. Μήπως πρέπει να αποσυνδέσουμε τον πήχη από το κίνητρο; Δηλαδή, μήπως το κίνητρο είναι αυτό που θα καθορίσει το ύψος του πήχη και όχι το ύψος του πήχη να αποτελεί το κίνητρο;

Οσο πιο ειλικρινείς είμαστε με τον εαυτό μας τόσο πιο ξεκάθαρο είναι για μας το κίνητρο. Αν γνωρίζουμε πραγματικά τις ανάγκες μας και συναισθανόμαστε την κατάσταση στην οποία βρίσκεται η ενεργητικότητά μας, τότε είμαστε σε θέση να βάλουμε τον πήχη εκεί που μπορούμε να κάνουμε ένα επιτυχές άλμα.

Πρέπει να πετύχουμε. Το οφείλουμε στον εαυτό μας πάνω απ' όλα. Βάζοντας τον πήχη λίγο χαμηλότερα από εκεί που μπορούμε να πηδήξουμε, χτίζουμε μια σχέση εμπιστοσύνης με τον εαυτό μας και κατά συνέπεια με τον μάνατζέρ μας, την εταιρεία μας, τους ανθρώπους με τους οποίους συμπορευόμαστε.

Φροντίστε να τονώσετε την ενεργητικότητά σας με σωστή διατροφή, ήπια άσκηση, καλό ύπνο, λιγότερο αλκοόλ και συνειδητοποίηση των κινήτρων σας. Αναρωτηθείτε τι πραγματικά σας κινητοποιεί και βάλτε τον πήχη στο ύψος των δυνατοτήτων σας χωρίς να προδίδετε τον εαυτό σας και τους γύρω σας.

Καλή δύναμη!

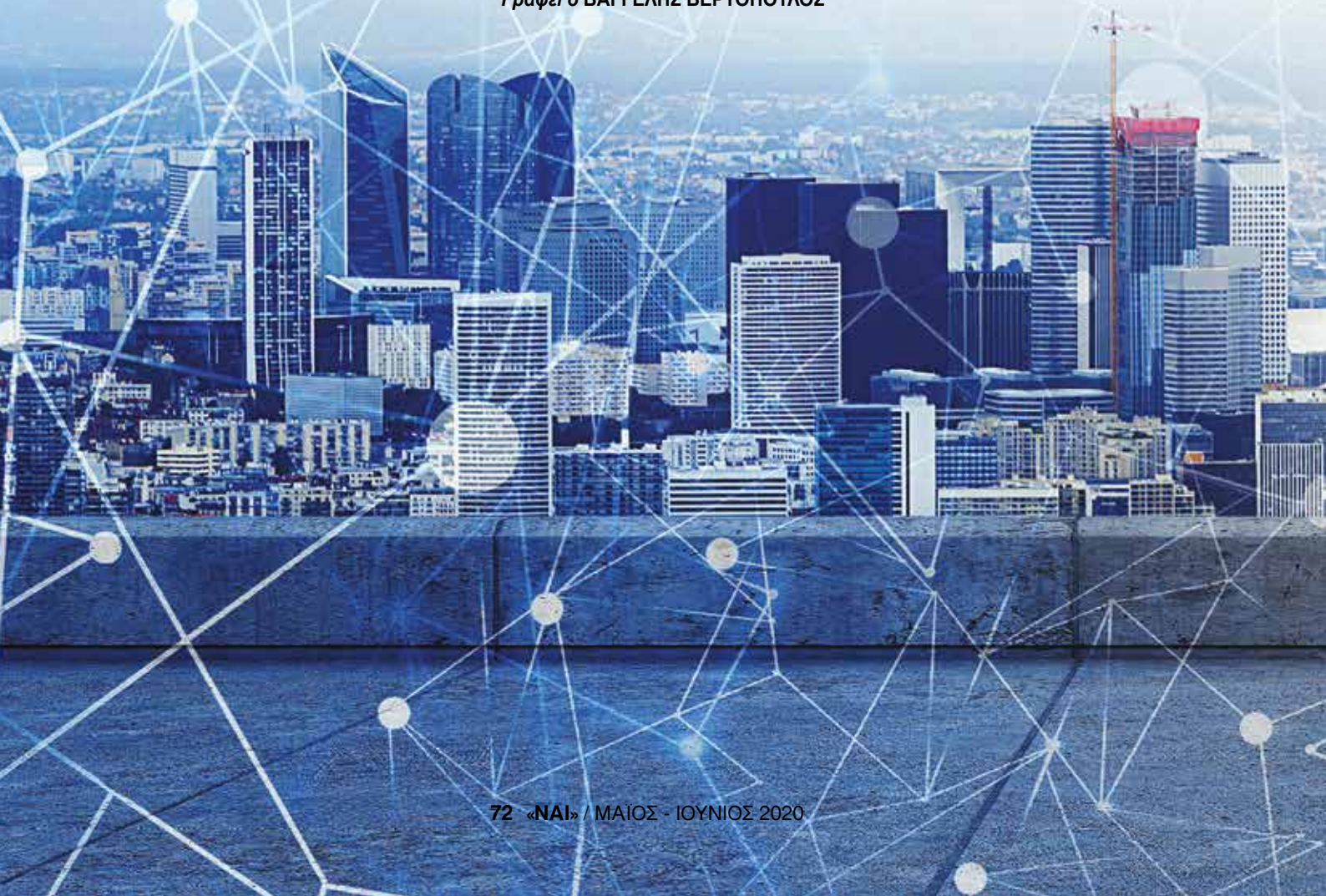
Ποια είναι η Σμαρούλα Παντελή

Η Σμαρούλα Παντελή είναι ψυχολόγος-ψυχοθεραπεύτρια, συγγραφέας, συντονίστρια και εμψυχώτρια του αυθόρμητου θεάτρου Playback. Εργάζεται στην Αθήνα και δίνει διαλέξεις και σεμινάρια αυτογνωσίας σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό. Μπορείτε να επισκεφθείτε τον ιστότοπό της www.smaroula.gr, το email είναι το info@smaroula.gr και να συνδεθείτε με τη σελίδα της στο facebook Δρ Σμαρούλα Παντελή, ψυχολόγος.

ΚΑΙ ΑΝ ΒΑΛΑΤΕ ΨΗΛΑ ΤΟΝ ΠΗΧΗ ΚΑΙ ΑΠΟΤΥΧΑΤΕ;

ΑΠΟΤΥΧΙΑ: Ο ΚΑΛΥΤΕΡΟΣ ΦΙΛΟΣ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Γράφει ο **ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ**



Παρότι ακούγεται αντιφατικό, η αποτυχία είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την επιτυχία. Κάθε ιστορία ανθρώπου που θαυμάζουμε και κάθε ιστορία ανθρώπου που έχει καταφέρει να επιτύχει τους στόχους του είναι μία πορεία που μέχρι την τελική επιτυχία είναι στρωμένη με μικρές ή μεγάλες αποτυχίες και απογοητεύσεις. Μετά από μια αποτυχία είναι λογικό να νιώσουμε απογοήτευση, είναι όμως σημαντικό να διαγνώσουμε σωστά τα αίτιά της και να πάρουμε τα οφέλη που έχει να μας δώσει.

Σε έναν ιδεατό κόσμο η ζωή μας θα ήταν κινηματογραφική και σπαρμένη με εύκολες επιτυχίες και χαρές. Μαντέψτε, ο κόσμος μας ενώ συνεχίζει να είναι πανέμορφος απέχει πολύ από το να είναι ιδεατός.

Κατ' αρχάς είναι σημαντικό να βγάλουμε τα σωστά συμπεράσματα μετά από μια αποτυχία και όχι παραπλανητικά. Σε τι έχουμε αποτύχει; Όταν αποτύχουμε σε έναν στόχο που θέσαμε, τότε η αποτυχία μας μπορεί να σημαίνει:

■ Ότι ο στόχος που θέσαμε δεν ήταν εφικτός ή ρεαλιστικός. Συνεπώς, χρειάζεται να μάθουμε πώς να βάζουμε πιο ρεαλιστικούς και εφικτούς στόχους. Είναι πολύ διαφορετικό να βγάλουμε το συμπέρασμα πως εμείς είμαστε ανεπαρκείς, ενώ η πραγματικότητα είναι πως βάλαμε πολύ ψηλά τον πήχη. Ένας αθλητής του άλματος επί κοντώ μπορεί να θέσει τον πήχη σε ένα μη ρεαλιστικό ύψος για τις ικανότητες που έχει μία δεδομένη στιγμή. Αν δεν περάσει τον πήχη, αυτό δεν σημαίνει πως είναι ο ίδιος ένας ανεπαρκής αθλητής.

■ Ότι δεν προσπαθήσαμε αρκετά. Λόγω αναβλητικότητας ή άγχους ή άλλων συναισθηματικών παραγόντων, ενδέχεται να μη δώσαμε τον καλύτερο εαυτό μας. Ή απογοητευτήκαμε λόγω απρόβλεπτων συνθηκών. Η πανδημία του κορωνοϊού προκάλεσε μεγάλες αλλαγές και δυσκολίες, αλλά ακόμα και εφησυχασμό σε ομάδες που ενώ δεν επηρεάστηκαν εισοδηματικά, έλαβαν την οικονομική ενίσχυση που

έδωσε το κράτος, με αποτέλεσμα να χάσουν την εστίαση στη δική τους προσπάθεια. Αυτό όμως δεν σημαίνει πως είμαστε καταδικαστέοι, αλλά μας δείχνει την κατεύθυνση για να δουλέψουμε ώστε να αντιμετωπίσουμε τις δυσκολίες αυτές. Η συνεργασία με κάποιον ειδικό μπορεί να μας βοηθήσει σε αυτό.

■ Ότι δεν προσπαθήσαμε με τον σωστό τρόπο. Συνεπώς το συμπέρασμα είναι πως χρειάζεται να μάθουμε δεξιότητες οργάνωσης του χρόνου μας, κατάστρωσης ενός πλάνου και μεθοδολογίας για την πραγμάτωση των στόχων μας. Και σε αυτή την περίπτωση, η αποτυχία μας δείχνει πως απλώς έχουμε να βελτιωθούμε σε συγκεκριμένους τομείς, αλλά όχι πως εμείς είμαστε (και θα συνεχίσουμε να είμαστε) ανεπαρκείς.

■ Πως ήμασταν άτυχοι! Μπορεί να είναι μία σκληρή πραγματικότητα αλλά ο κόσμος μας δεν φαίνεται να λειτουργεί με νόμους δικαιοσύνης ή να ανταμείβει τη σκληρή δουλειά. Και αυτό είναι κάτι που κάποιες φορές θα συμβάλει σε μια ματαίωση του στόχου μας και καλά θα κάνουμε να το αποδεχτούμε και να υπολογίζουμε το ρίσκο όταν αναλαμβάνουμε ένα εγχείρημα. Βέβαια, μπορεί ο κόσμος μας να μη νοιάζεται να είναι δίκαιος, αλλά όπως είχε πει ο Σάμιουελ Γκόλντουιν «πιστεύω πολύ στην τύχη. Όσο πιο σκληρά εργάζομαι τόσο πιο τυχερός γίνομαι».

Συχνά βγάζουμε ένα ολοκληρωτικό συμπέρασμα πως δεν αποτύχαμε απλώς σε κάτι, αλλά πως είμαστε αποτυχημένοι, όμως αυτό αποτελεί υπερ-γενίκευση. Αν σε ένα καλάθι με φρούτα το ένα μήλο είναι χαλασμένο, δεν πετάμε όλα τα φρούτα. Έτσι και σε μία προσπάθεια που απέτυχε, εντοπίζουμε τους παράγοντες που κάναμε λάθος εμείς ή τους εξωτερικούς παράγοντες που επηρέασαν την έκβαση και προσπαθούμε ξανά. Μην πετάξετε τον εαυτό σας στα σκουπίδια ενώ το μόνο που χρειάζεται είναι να βελτιώσετε κάποια χαρακτηριστικά ή δεξιότητές σας.

Όλα όσα μπορούμε να λέμε με πολλά λόγια τα έχει συνοψίσει ο Ιρλανδός λογοτέχνης Σάμιουελ Μπέκετ:

«Προσπάθησες;
Απέτυχες;
Δεν έχει σημασία.
Προσπάθησε ξανά.
Απότυχε ξανά.
Απότυχε καλύτερα».

Ποιος είναι ο Βαγγέλης Βερτόπουλος

Ο Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και εργάστηκε σε πολυεθνικές εταιρείες όπως η Friesland (ΝΟΥΝΟΥ) και η Johnson n' Johnson στους τομείς Sales, Sales Analysis και Category Management. Στη συνέχεια σπούδασε Ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στο Βρετανικό ΟΥ και MSc στην Αθλητική Ψυχολογία στο Staffordshire University. Εκπαιδεύτηκε στην Ψυχοθεραπεία με Γνωσιακές και Συμπεριφορικές Προσεγγίσεις και στο Life & Executive Coaching. Σε συνέχεια της προσωπικής αθλητικής του πορείας και ενασχόλησης με την προπονητική, έχει διατελέσει Ομοσπονδιακός Προπονητής Ξιφασκίας, από το 2007 έως το 2011. Οι αθλητές του έχουν κατακτήσει πάνω από 30 πανελλήνιους τίτλους τα τελευταία 8 χρόνια. Εργάζεται με στελέχη οργανισμών και επιχειρήσεων, ερασιτέχνες και επαγγελματίες αθλητές που διακρίνονται στην Ελλάδα και το εξωτερικό, εφήβους και άτομα που θέλουν να επεκτείνουν τις δυνατότητές τους και να τις αξιοποιήσουν. Αρθρογραφεί μόνιμα στο «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» και στο NEXTDEAL.GR

Για τον Δημήτρη Χρόνη, ο δρόμος ήταν σκληρός, απρόβλεπτος. Ήξερε όμως πως όταν έχεις θέληση και κάποιον να σε στηρίζει, τίποτε δεν μπορεί να σε κρατήσει από το να τρέξεις μπροστά.

Γιατί η ζωή είναι πάντα μπροστά.

NN

#zoimprosta

You matter

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική συνεχίζει να επενδύει στην τεχνολογική αναβάθμιση της εταιρείας και στην ανάπτυξη συστημάτων και διαδικασιών που θα διευκολύνουν την καθημερινότητα των συνεργατών. Το μήνυμα αυτό στέλνει στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές ο κ. Στάθης Γκόργκας, εμπορικός διευθυντής Δικτύου Συνεταιρισμών και Ιδιωτών της ασφαλιστικής εταιρείας Συνεταιριστική Ασφαλιστική. Μιλώντας στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», τονίζει ακόμη ότι οι διαμεσολαβητές θα πρέπει να έχουν σύμμαχό τους την τεχνολογία, να είναι παρόντες ακόμα και χωρίς φυσική επαφή για να νιώθει ο πελάτης την ομπρέλα της προστασίας που παρέχει ο ασφαλιστής.

ΣΤΑΘΗΣ ΓΚΟΡΓΚΑΣ:

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Επενδύει στον ασφαλιστή!

Του
Λάμπρου Καραγεώργου

-Πώς στάθηκε η Συνεταιριστική Ασφαλιστική δίπλα στους συνεργάτες της την περίοδο του lockdown;

Αρχικά θέλω να εκφράσω την ικανοποίηση όλων μας, καθώς κανείς από τους συνεργάτες και τους συναδέλφους της Συνεταιριστικής δεν αντιμετώπισε πρόβλημα υγείας λόγω του COVID-19. Έτσι όλο το δυναμικό της εταιρείας ήταν και συνεχίζει να είναι σε θέση να προσφέρει τις υπηρεσίες του με γνώμονα πρωτίστως την προσωπική ασφάλεια.

Στη διοικητική ομάδα της Συνεταιριστικής από πολύ νωρίς ασχοληθήκαμε με το ενδεχόμενο του lockdown και καταστρώσαμε ένα λεπτομερές σχέδιο δράσης για την περίπτωση που, όπως και έγινε, η κυβέρνηση θα αποφάσιζε τη λήψη περιοριστικών μέτρων λόγω κορωνοϊού. Έτσι, εκτός από τα απαραίτητα μέτρα προφύλαξης που ελήφθησαν για να αντιμετωπιστεί κάθε κίνδυνος για την υγεία του προσωπικού, φροντίσαμε από νωρίς να στηθεί ο κατάλληλος μηχανισμός ώστε να λειτουργήσουν όλα τα τμήματα και να τηρηθούν οι διαδικασίες της εταιρείας χωρίς να επηρεαστούν από την εξ αποστάσεως εργασία.

Σε κάθε τμήμα της εταιρείας υπήρχε πάντα ένα άτομο ως προσωπικό ασφαλείας και οι υπόλοιποι εργάζονταν από το σπίτι. Το αποτέλεσμα ήταν οι συνεργάτες να συνεχίσουν να απολαμβάνουν τις υψηλού επιπέδου υπηρεσίες της Συνεταιριστικής χωρίς η ποιότητα των υπηρεσιών να διαφέρει από την προηγούμενη κατάσταση. Όλο αυτό το διάστημα το δυναμικό του Εμπορικού Τμήματος ήταν σε συνεχή τηλεφωνική επικοινωνία με τους συνεργάτες για να μεταφέρει τα μηνύματα και τον παλμό των συνεργατών από και προς την εταιρεία.

Μια σημαντική πρωτοβουλία που έλαβε η εταιρεία ήταν η κάλυψη του κόστους αποστολής και είσπραξης των συμβολαίων σε πελάτες συνεργατών που δεν είχαν δυνατότητα επικοινωνίας με ηλεκτρονικά μέσα ή που βρίσκονταν σε απομακρυσμένες περιοχές,

χωρίς την οποιαδήποτε οικονομική επιβάρυνση του συνεργάτη.

Επιπλέον, λαμβάνοντας υπόψη τις δυσκολίες που αντιμετώπιζαν αρκετοί πελάτες στην πληρωμή των ασφαλίστρων λόγω του οικονομικού τοπίου που διαμορφώθηκε, προσφέραμε διευκολύνσεις για την αντιμετώπισή τους, ενέργεια που υποδέχθηκαν οι συνεργάτες με μεγάλη ανταπόκριση, καθώς έδωσε την ευκαιρία να αποδείξουν ότι η Συνεταιριστική στέκεται δίπλα στους πελάτες στη δύσκολη αυτή συγκυρία.

Τα τμήματα των αποζημιώσεων λειτούργησαν υποδειγματικά και διεκπεραιώθηκαν υποθέσεις από απόσταση χωρίς φυσική παρουσία του πελάτη ή του συνεργάτη. Θέματα νέων συμβάσεων, ιδιωτικών συμφωνητικών και προμηθειών συνεργατών διεκπεραιώθηκαν άμεσα και χωρίς κανένα απολύτως πρόβλημα.

Επιπροσθέτως, αναγνωρίζοντας την πάγια ανάγκη εκπαίδευσης των συνεργατών, το τμήμα εκπαίδευσης με τη χρήση εξελιγμένων εργαλείων e-learning και τηλεδιασκέψεων που η Συνεταιριστική Ασφαλιστική διαθέτει, προσέφερε σημαντική βοήθεια στους συνεργάτες στο να γνωρίσουν σε βάθος τα προϊόντα, τις διαδικασίες και τα συστήματα της εταιρείας, καθώς επίσης και να παρακολουθήσουν την απαιτούμενη διαδικασία επαναπιστοποίησης.

Μια σημαντική πρωτοβουλία που έλαβε η εταιρεία ήταν η κάλυψη του κόστους αποστολής και είσπραξης των συμβολαίων σε πελάτες συνεργατών που δεν είχαν δυνατότητα επικοινωνίας με ηλεκτρονικά μέσα ή που βρίσκονταν σε απομακρυσμένες περιοχές.

-Ορισμένοι υποστηρίζουν ότι η πανδημία ανέδειξε την αξία των «τηλεπωλήσεων» και στον ασφαλιστικό κλάδο. Ωστόσο, υπάρχει και η αντίθετη άποψη που λέει ότι ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου είναι αναντικατάστατος. Θα θέλατε να καταθέσετε και τη δική σας άποψη;

-Σαφέστατα η προσωπική επαφή μεταξύ συνεργατών και πελατών είναι πολύτιμη και αναντικατάστατη. Η εμπειρία που έχω αποκομίσει από το καθαρά ανθρωποκεντρικό περιβάλλον της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής με έχει διδάξει ότι οι τηλεπωλήσεις δεν θα μπορούσαν να αντικαταστήσουν εξ ολοκλήρου το ρόλο του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή. Η διά ζώσης παρουσία διευκολύνει την επικοινωνία, δημιουργεί δεσμούς, ενδυναμώνει την εμπιστοσύνη και φέρει σιγουριά και ηρεμία στον πελάτη, καθώς προσφέρει την επαγγελματική και εμπεριστατωμένη ασφαλιστική συμβουλή που μόνο ο συνεργάτης μπορεί να προσφέρει. Ο πελάτης μπορεί καλύτερα να ενημερωθεί για τα προϊόντα από έναν ειδικό, μπορεί να λύσει απορίες, να θέσει ερωτήματα, να βοηθηθεί σημαντικά στην επιλογή του καλύτερου προϊόντος βάσει των αναγκών του, να δημιουργήσει δεσμούς εμπιστοσύνης με τον συνεργάτη στον οποίον θα εμπιστευτεί την ασφάλιση της περιουσίας, της ζωής και της υγείας του.

Από την άλλη, θα πρέπει να βλέπουμε μπροστά, να ανταποκρινόμαστε στις εξελίξεις και να προετοιμαζόμαστε για την «επόμενη μέρα». Μια νέα κατάσταση διαμορφώνεται και οι ζωές όλων θα πρέπει να προσαρμοστούν στην καινούργια πραγματικότητα. Οι τηλεπωλήσεις θα ανθήσουν και είναι μια λύση για τους πελάτες, σε μια περίοδο οικονομικής αβεβαιότητας, να προχωρήσουν γρήγορα, οικονομικά και απλά στην κάλυψη κάποιων ασφαλιστικών αναγκών. Δημιουργούνται νέα δεδομένα και είναι η καλύτερη περίοδος για μια επανεκκίνηση στον τρόπο της ασφάλισης.

Οι διαμεσολαβητές θα πρέπει να έχουν σύμμαχό τους την τεχνολογία, να επικοινωνούν τηλεφωνικά, μέσω ηλεκτρονικής αλληλογραφίας ή μέσω web επικοινωνίας με τους πελάτες, να εκμεταλ-

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 την συνεταιριστική οικογένεια. Εταιρίες όπως η Unipol (Ιταλία), Macif (Γαλλία) και P&V (Βέλγιο) , προσφέρουν μέχρι και σήμερα την τεχνογνωσία τους και την υποστήριξή τους σε κάθε στρατηγικό βήμα της Συνεταιριστικής.

λευτούν τη δυναμική των social media, να είναι παρόντες ακόμα και χωρίς φυσική επαφή για να νιώθει ο πελάτης την ομπρέλα της προστασίας που παρέχει ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής.

Τώρα είναι η ευκαιρία για εξέλιξη και βελτιστοποίηση της δουλειάς των διαμεσολαβητών ώστε να αναδειχθεί η αναγκαιότητά τους. Ταυτόχρονα, είναι μια μεγάλη ευκαιρία να δράσουν επαγγελματικά και ουσιαστικά δίνοντας απαντήσεις σε ένα περιβάλλον όπου ευδοκιμούν η ανασφάλεια και ο φόβος για το άγνωστο.

-Τι νέο ετοιμάζει η Συνεταιριστική Ασφαλιστική για να ενισχύσει περαιτέρω τους δεσμούς της με τους συνεργάτες της και σε ποια κατεύθυνση;

-Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική συνεχίζει να επενδύει στην τεχνολογική αναβάθμιση της εταιρείας και στην ανάπτυξη συστημάτων και διαδικασιών που θα διευκολύνουν την καθημερινότητα των συνεργατών. Ειδικά την περίοδο που διανύουμε, όπου οι προσωπικές επαφές με τους πελάτες είναι περιορισμένες, στόχος μας είναι να μπορεί ο συνεργάτης να διεκπεραιώνει όλο τον κύκλο της ασφάλισης (ενημέρωση, προσφορά, έκδοση, πληρωμή και αποστολή συμβολαίου) γρήγορα και αποτελεσματικά, χωρίς περίπλοκες διαδικασίες, πάντα σε ένα ασφαλές περιβάλλον για τον πελάτη.

Ταυτόχρονα ενισχύουμε ακόμα περισσότερο τις διαδικτυακές επαφές μας και το κομμάτι της τηλεκπαίδευσης, επενδύοντας σε εξελιγμένα εργαλεία. Στο κομμάτι της επαναπιστοποίησης είμαστε στη διαδικασία προσαρμογής στις νέες απαιτήσεις της Τραπέζης της Ελλάδος και προετοιμάζουμε νέα καινοτόμα και πολύ ενδιαφέροντα μαθήματα.Τέλος, εφοδιάζουμε τα γραφεία των συνεργατών μας με τα ανανεωμένα και μοντέρνα προϊοντικά έντυπα της εταιρείας που σχεδίασε το τμήμα Marketing, δίνοντας μια φρέσκια και σύγχρονη πνοή στο προφίλ της εταιρείας.

-Ποιοι είναι οι παραγωγικοί και προϊοντικοί στόχοι για το σύνολο του έτους;

-Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική είναι μια πολυκαναλική εταιρεία. Τα κανάλια πωλήσεων περιλαμβάνουν τους Συνεταιρισμούς, τους Ασφαλιστικούς Πράκτορες και τις Συνεταιριστικές Τράπεζες. Στόχος μας πάντα είναι η ανάπτυξη των εργασιών σε όλους αυτούς τους τομείς αλλά και σε όλες τις προϊοντικές γραμμές ώστε να πετυχαίνουμε πάντα ισορροπημένο προϊοντικό μίγμα. Συνεπώς, η προσεκτική επιλογή συνεργατών πραγματοποιείται πάντα με γνώμονα την παραγωγή τους σε όλη την γκάμα των προϊόντων και των λύσεων που η Συνεταιριστική προσφέρει στο πελατολόγιό της. Γι' αυτό και παρά τις πρωτόγνωρες συνθήκες που κληθήκαμε να διαχειριστούμε κατά τη διάρκεια του lockdown, καταφέραμε να επιτύχουμε σημαντικά παραγωγικά αποτελέσματα στους κλάδους Περιουσίας, Μεταφορών, Τεχνικών Ασφαλίσεων και Αστικής Ευθύνης. Αντίστοιχα, στην ίδια περίοδο διαμορφώσαμε νέο τιμολόγιο ασφάλισης οχημάτων που στοχεύει στην ανάπτυξη εργασιών σε νομούς, χρήσεις και ιπποδυνάμεις, που λόγω καλών αποτελεσμάτων ενισχύουν την κερδοφορία του κλάδου. Η δραστηριότητα της Συνεταιριστικής αποτυπώνεται εμπράκτως στην τιμολογιακή της πολιτική, στη δίκαιη διαχείριση των αποζημιώσεων και στην εξυπηρέτηση πελατών, εξασφαλίζοντας κερδοφορία, φερεγγυότητα και αειφόρο ανάπτυξη.

> **Τώρα είναι η ευκαιρία για εξέλιξη και βελτιστοποίηση της δουλειάς των διαμεσολαβητών ώστε να αναδειχθεί η αναγκαιότητά τους. Να δράσουν επαγγελματικά δίνοντας απαντήσεις σε ένα περιβάλλον όπου ευδοκιμούν η ανασφάλεια και ο φόβος για το άγνωστο.**

Βιογραφικό

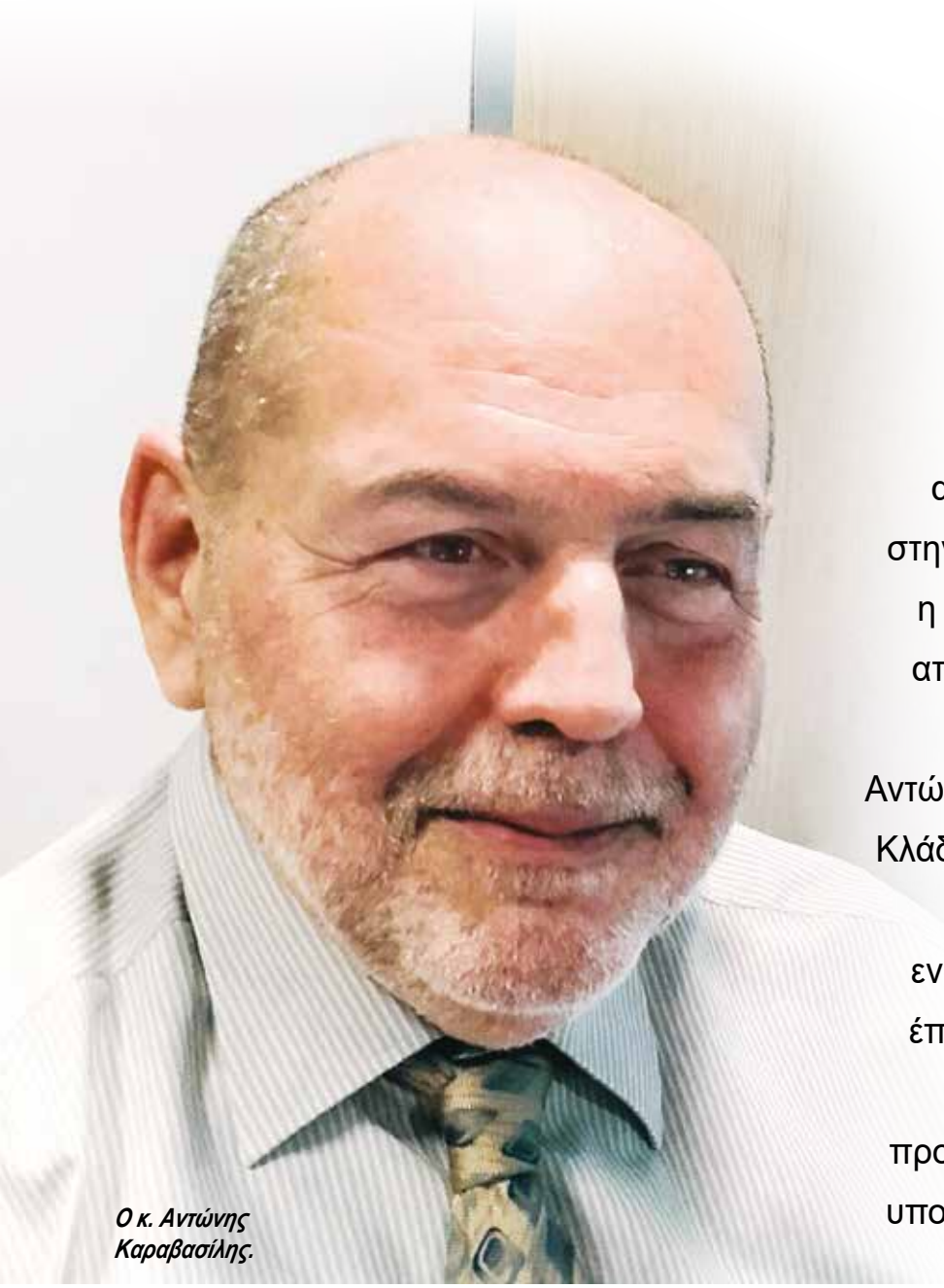
Ο Στάθης Γκόργκας είναι εμπορικός διευθυντής Δικτύου Συνεταιρισμών και Ιδιωτών της ασφαλιστικής εταιρείας ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ. Διπλωματούχος μεταλλειολόγος, μεταλλουργός, μηχανικός του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου. Ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία το έτος 2000 ως underwriter του Ομίλου INTERAMERICAN και, ακολούθως, ως προϊστάμενος του Κλάδου Πυρός, ενώ μεταξύ των ετών 2008 και 2019 διετέλεσε διευθυντικό στέλεχος της ασφαλιστικής εταιρείας PRIME Insurance, επικεφαλής των Τομέων Underwriting, Αποζημιώσεων Γενικών Κλάδων (Motor και Non-Motor), αλλά και Αντασφαλίσεων της εταιρείας. Έχει μετεκπαιδευθεί στους διεθνείς ασφαλιστικούς οργανισμούς Swiss Re, Scor Re, Mapfre Re και Eurapco, είναι απόφοιτος, αλλά και τακτικός εισηγητής του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, ενώ διδάσκει σε εξειδικευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα κλαδικού ενδιαφέροντος των διοικητικών στελεχών και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών της αγοράς μας. Ο κ. Γκόργκας είναι μέλος του Τεχνικού Επιμελητηρίου Ελλάδος, ενώ έχει διατελέσει μέλος της Υποεπιτροπής Πυρός και της Επιτροπής Περιουσίας και Αντασφαλίσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Αλλάζει την αγορά με νέα προϊόντα προστασίας

Του **Λάμπρου Καραγεώργου**

Νέα ασφαλιστικά προϊόντα που αφορούν στην ουσία της ασφάλισης, όπως είναι οι «παραμελημένες» καλύψεις προστασίας, απώλεια ζωής, ανικανότητα, σχεδιάζει να ρίξει στην αγορά το επόμενο διάστημα η MINETTA Ασφαλιστική, όπως αποκαλύπτει σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Αντώνης Καραβασίλης, διευθυντής Κλάδων Ζωής & Υγείας. Πρόκειται για προγράμματα τα οποία, ενώ παρέχουν καλύψεις που θα έπρεπε να αποτελούν πρώτιστη μέριμνα για κάθε υποψήφιο προς ασφάλιση, έχουν δυστυχώς υποτονική παρουσία στην αγορά, όπως σημειώνει ο ίδιος.



Ο κ. Αντώνης Καραβασίλης.

Η ΜΙΝΕΤΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ σε τρία χρόνια συμπληρώνει 50 χρόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Τα τελευταία χρόνια έχει αναπτύξει και τον κλάδο Ζωής. Μπορείτε να μας πείτε πώς κινείται σε αυτό τον κλάδο;

Η ΜΙΝΕΤΤΑ -μία από τις παλαιότερες, αποκλειστικά ελληνικών συμφερόντων, ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας- επαναπροσδιόρισε τη θέση της στον κλάδο Ζωής το 2008 με μια σειρά πρωτοποριακών προγραμμάτων Ζωής, Υγείας και Συμπληρωματικών Καλύψεων. Ακολουθώντας μια πορεία συνεχούς ανάπτυξης και επιθυμώντας να διευρύνει τη συμμετοχή στο χαρτοφυλάκιό της των ασφαλιστικών κλάδων πλην Αυτοκινήτου, η εταιρεία ενίσχυσε σημαντικά το προϊοντικό της οπλοστάσιο, επικεντρώνοντας στον πολλά υποσχόμενο κλάδο Υγείας. Η δημιουργία νέων προγραμμάτων νοσοκομειακής περίθαλψης (Care, Vital, Top & Top Plus), που προσφέρουν αξιόπιστες ασφαλιστικές καλύψεις με προσιτό κόστος, έκανε ιδιαίτερη αίσθηση στην αγορά και οδήγησε σε πολύ σημαντική αύξηση της παραγωγής τα δύο τελευταία χρόνια. Μεριμνήσαμε να εισαγάγουμε καινοτόμες παροχές (εναλλακτική Ιατρική, ψυχολογική υποστήριξη, λογοθεραπεία/εργοθεραπεία, κάλυψη εξόδων αποκατάστασης, πληρέστατη κάλυψη της μητρότητας, ενισχυμένο προληπτικό έλεγχο υγείας κ.λπ.), να δημιουργήσουμε τις συνθήκες άρσης του αποκλεισμού για συμπολίτες μας με προϋπάρχοντα προβλήματα υγείας, μέσω ειδικών προγραμμάτων και ευνοϊκών μεθόδων ανάληψης κινδύνων, και, επίσης, να θέσουμε στη διάθεση των διαμεσολαβητών σύγχρονα ψηφιακά μέσα για τη διευκόλυνση των εργασιών τους. Η ανταπόκριση των συνεργατών μας υπήρξε κυριολεκτικά ενθουσιώδης.

> **Το τελευταίο διάστημα προχωρήσαμε και σε πρόσθετες βελτιώσεις υφιστάμενων προϊόντων μας στα υπάρχοντα προγράμματά μας. Για παράδειγμα, σχεδιάσαμε την προσθήκη, χωρίς επιπρόσθετο κόστος, διάφορων παροχών, όπως η καταβολή κεφαλαίου σε περίπτωση απώλειας ζωής κατά τη νοσηλεία!**

Παράλληλα, κινηθήκατε δυναμικά και στον κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων. Μιλήστε μας γι' αυτήν την επιλογή.

Η ανάπτυξη του κλάδου των ομαδικών ασφαλίσεων αποτελεί στρατηγική επιλογή της εταιρείας. Κατόπιν μελέτης της αγοράς διαπιστώσαμε ότι υπάρχει χώρος για τη δική μας ιδιαίτερη παρουσία, με τρόπο που θα αναδείξουμε σταδιακά. Το πρώτο βήμα έγινε και αφορά στην ασφάλιση των μελών του Συνεταιρισμού των εργαζομένων στη ΔΕΗ σε συνεργασία με τον όμιλο της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ. Μέσω του ομαδικού αυτού, ενός από τα μεγαλύτερα στην αγορά, ασφαλίζονται πάνω από 7.000 άτομα.

Ποιες οι επιπτώσεις της πανδημίας σε ό,τι αφορά τον κλάδο Ζωής και Υγείας για την εταιρεία σας; Προχωρήσατε σε κάποιες ενέργειες για τη διευκόλυνση των ασφαλισμένων αυτή την περίοδο;

Η MINETTA έλαβε άμεσα μια σειρά μέτρων για τη διευκόλυνση τόσο των πελατών όσο και των συνεργατών κατά την περίοδο της πανδημίας. Πιο συγκεκριμένα, διαθέσαμε στους συνεργάτες ψηφιακά μέσα για τη διεκπεραίωση των εργασιών τους και απλοποιήσαμε δραστικά τις διαδικασίες ανάληψης των κινδύνων. Όσον αφορά στους πελάτες, πέραν της κάλυψης των εξόδων νοσηλείας εξαιτίας της πανδημίας (η οποία, σημειωτέον, δεν εξαιρείται στα συμβόλαιά μας), προσφέρουμε, κατά παρέκκλιση των ασφαλιστικών όρων, την κάλυψη των εξόδων για τη διενέργεια της εξέτασης ανίχνευσης του COVID-19, σύμφωνα με τις οδηγίες του υπουργείου Υγείας. Επιπροσθέτως, παρατείναμε τις προθεσμίες εξόφλησης των ασφαλίστρων συμμεριζόμενοι την οικονομική δυσχέρεια που επέφερε η πανδημία στους περισσότερους συμπολίτες μας. Παράλληλα, εφαρμόσαμε απλουστευμένες μεθόδους ανάληψης των κινδύνων προκειμένου να ελαφρύνουμε τη διαδικασία ασφάλισης και να διευκολύνουμε το έργο των συνεργατών μας. Επιπλέον, διευκολύναμε σημαντικά τη δουλειά των συνεργατών μας με την εφαρμογή της ηλεκτρονικής υποβολής της αίτησης ασφάλισης και τη νέα, εμπλουτισμένη μορφή της προσφοράς.

Στο κομμάτι της εκπαίδευσης λάβατε κάποια μέτρα;

Η διαρκής ενημέρωση και εκπαίδευση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχή πορεία των πωλήσεων οποιασδήποτε εταιρείας. Αυτό το έχουμε πλήρως ενστερνιστεί στη MINETTA και έχουμε δημιουργήσει την ανάλογη υποδομή ώστε οι συνεργάτες μας, τόσο με τη χρήση ψηφιακών μέσων όσο και με τη φυσική τους παρουσία σε διαρκή εκπαιδευτικά σεμινάρια, να είναι σε θέση να κατανοήσουν και να παρουσιάζουν τα προγράμματα της εταιρείας με τον πλέον εύληπτο και ουσιαστικό τρόπο.

Αναφερθήκατε λίγο πριν στη βοήθεια που δώσατε στους συνεργάτες σας, με τη βοήθεια της τεχνολογίας. Σχεδιάζετε να βοηθήσετε περαιτέρω τη δουλειά τους με τη δημιουργία νέων προγραμμάτων;

Θα ήθελα να συμπληρώσω ότι, πέραν της αξιοποίησης της τεχνολογίας, το τελευταίο διάστημα προχωρήσαμε και σε πρόσθετες βελτιώσεις υφιστάμενων προϊόντων μας στα υπάρχοντα προγράμματά μας. Για παράδειγμα, σχεδιάσαμε και ανακοινώσαμε την προσθήκη, χωρίς επιπρόσθετο κόστος, διάφορων παροχών, όπως η καταβολή κεφαλαίου σε περίπτωση απώλειας ζωής κατά τη νοσηλεία, μειώσεις εκπιπτομένων ποσών κ.λπ.

Ωστόσο, πέραν των βελτιώσεων στα υφιστάμενα προγράμματα, η εταιρεία επεξεργάζεται και θα ανακοινώσει εντός του 2020 νέα προϊόντα, επικεντρώνοντας αυτή τη φορά στις «παραμελημένες» αλλά ουσιαστικότατες καλύψεις προστασίας (απώλεια ζωής, ανικανότητα κ.λπ.). Πρόκειται για προγράμματα τα οποία, ενώ παρέχουν καλύψεις που θα έπρεπε να αποτελούν πρώτιστη μέριμνα για κάθε υποψήφιο προς ασφάλιση, έχουν δυστυχώς υποτονική παρουσία στην αγορά. Πιστεύουμε πως θα καταφέρουμε, με την ποιότητα των παροχών που θα προτείνουμε και την ανάλογη εκπαίδευση των συνεργατών μας, να επιτύχουμε σε έναν τομέα όπου, μέχρι τώρα τουλάχιστον, οι όποιες προσπάθειες δεν έχουν επιφέρει τα αποτελέσματα που τους αρμόζουν.

Βιογραφικό

Ο Αντώνης Καραβασίλης διαθέτει μεγάλη εμπειρία στον τομέα των ασφαλίσεων Υγείας καθώς εργάζεται στην ασφαλιστική αγορά από το 1988 σε θέσεις ευθύνης των κλάδων Ζωής και Υγείας. Στο παραπάνω διάστημα έχει επίσης υπηρετήσει ως στέλεχος σε ιδιωτικό θεραπευτήριο αλλά και ως τεχνικός σύμβουλος σε Ταμείο Κοινωνικής Ασφάλισης.

Nextdeal.gr

διαβάστε τα πάντα για την
ιδιωτική και δημόσια
ασφάλιση!

SPIROUEDITIONS

Ρεπορτάζ Υγείας: **Άρης Μπερζοβίτης, Χρήστος Παπανικολάου**

50 Χρόνια στην υπηρεσία της Υγείας!

Φθάνοντας προχθές στο ΥΓΕΙΑ, αφού διέσχισα τη Σπύρου Λούη μπροστά από το Ολυμπιακό Στάδιο, αντίκρισα στην είσοδο του κτιρίου, σε μια βιτρίνα, τα δεκάδες βραβεία και μετάλλια που έχει κατακτήσει. Φαίνεται ότι το Ολυμπιακό Στάδιο που είναι δίπλα επηρέασε και τους γιατρούς του νοσοκομείου, οι οποίοι καθημερινά διεξάγουν τη δική τους Ολυμπιάδα, για να σωθούν εκατοντάδες άνθρωποι όλα αυτά τα χρόνια της λειτουργίας του. Στοιχεία αθλητών, πρωταθλητών και ολυμπιονικών έχουν άλλωστε και οι γιατροί, οι οποίοι καταγράφουν στο ενεργητικό τους χιλιάδες ώρες προπόνησης για να τηρήσουν αυτό που έχει πει ο Ιπποκράτης: «Να δώσουν αναβολή θανάτου». Είναι μεγάλος ο αριθμός των γιατρών του ΥΓΕΙΑ με «ρεκόρ» σε πρωτοποριακές επεμβάσεις, με «ρεκόρ» σε αριθμό χειρουργικών επεμβάσεων, με «ρεκόρ» σε αριθμό ασθενών που έχουν σώσει. Δυστυχώς δεν μπορούμε να τους αναφέρουμε όλους σε αυτό το άρθρο, πράγμα για το οποίο επιφυλασσόμαστε να το κάνουμε μελλοντικά. Η παρακάτω λίστα είναι ενδεικτική:

Ο καρδιοχειρουργός Γιώργος Τόλης το πρωινό της 3ης Απριλίου 1990 έκανε με την ομάδα του την πρώτη μεταμόσχευση καρδιάς στην Ελλάδα και πολλά άλλα!

Ο ορθοπαιδικός Αργύρης Μήτσου είναι πρωτοπόρος στην Ελλάδα στην εφαρμογή της αρθροσκόπησης στην Ορθοπαιδική, στην αντιμετώπιση των συνδεσμικών κακώσεων και στην καθιέρωση των αθλητικών κακώσεων σαν ξεχωριστή υποειδικότητα της Ορθοπαιδικής και πολλά άλλα!

Ο καρδιοχειρουργός Στρατής Παττακός έχει στο ενεργητικό του περισσότερες από 20.000 εγχειρήσεις, καταρρίπτοντας ρεκόρ πρωτοποριακών επεμβάσεων, ανάμεσα στις οποίες είναι και η πρώτη ρομποτική επέμβαση καρδιάς στη χώρα μας και πολλά άλλα!

Ο χειρουργός Δημήτρης Λινός πραγματοποίησε για πρώτη φορά στην Ελλάδα «οπίσθιες οπισθοπεριτοναϊκές επινεφριδεκτομές», με τη βοήθεια της νέας τρισδιάστατης ελάχιστα επεμβατικής τεχνολογίας (δίνοντας τη δυνατότητα στους χειρουργημένους ασθενείς να μην έχουν μετεγχειρητικό πόνο, να κινητοποιούνται και να τρώνε σε λίγες ώρες μετά το χειρουργείο και να επιστρέφουν σπίτι τους την επόμενη ημέρα) και πολλά άλλα!

Ο καρδιολόγος Νικόλαος Καρατζάς έκανε την πρώτη απογραφική μελέτη κατανομής της αρτηριακής πίεσης σε ελληνικό πληθυσμό, εξασφάλισε για πρώτη φορά τη συμμετοχή της Ελλάδας σε πολυκεντρική θεραπευτική μελέτη υπέρτασης, συγκρότησε από τη δεκαετία του ΄70 την Ομάδα Μελέτης Υπέρτασης (που αποτέλεσε πρόδρομο της Επιστημονικής Εταιρείας Μελέτης της Υπέρτασης) και πολλά άλλα!

Ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου ΥΓΕΙΑ.

Ο ακτινολόγος Γεώργιος Ζαχαρόπουλος με το πρωτοποριακό σύστημα Υβριδικής Απεικόνισης για τον καρκίνο του προστάτη διασφαλίζει μέγιστη διαγνωστική ακρίβεια και ασφάλεια για τον ασθενή και πολλά άλλα!

Ο ακτινοθεραπευτής ογκολόγος Κωνσταντίνος Δαρδούφας με μια πρωτοποριακή μέθοδο στοχεύει την ακτινοβολία ακριβώς στο μαστό, ελαχιστοποιώντας τις παρενέργειες στην καρδιά και τον πνεύμονα και πολλά άλλα!

Η Ογκολογική Ομάδα που στελεχώνει την Γ' Παθολογική - Ογκολογική Κλινική, υπό τη διεύθυνση **της παθολόγου ογκολόγου Ευαγγελίας Ραζή**, αναγνωρίστηκε το 2016 ως η πρώτη διεθνής Ογκολογική Ομάδα στην Ελλάδα που πιστοποιήθηκε για την ποιότητα των υπηρεσιών της από το Πρόγραμμα Πιστοποίησης QOPI® της Αμερικανικής Εταιρείας Κλινικής Ογκολογίας και πολλά άλλα!

Ο χειρουργός ουρολόγος Εμμανουήλ Παναγιώτου έχει πραγματοποιήσει πλειάδα ρομποτικών επεμβάσεων μερικής νεφρεκτομής με την υποβοήθηση διεγχειρητικού λαπαροσκοπικού υπερηχογραφήματος, προσφέροντας τη μέγιστη ασφάλεια στους ασθενείς με καρκίνο του νεφρού και πολλά άλλα!

Ο καρδιολόγος Luigi Coletti πραγματοποίησε το πρώτο τεστ κοπώσεως με μεθόδους πρωτόγνωρες για την εποχή εκείνη (σημειώνοντας από τότε πορεία μαραθωνοδρόμου στα τεστ κοπώσεως) και πολλά άλλα!

Ο καρδιολόγος Κώστας Σπάργιας πραγματοποίησε το 2009, σε συνεργασία με την Κλινική του καρδιολόγου Στέλιου Κωνσταντινίδη, την πρώτη επέμβαση βαλβιδοπλαστικής αορτής και πολλά άλλα!

Προς το τέλος της ζωής του χειρουργούσε στο ΥΓΕΙΑ ο μεγάλος **καθηγητής της Ορθοπαιδικής Κωνσταντίνος Στάμος**, ο οποίος το 1973 μαζί με τον καθηγητή Χαρτοφυλακίδη στο ΚΑΤ επιχείρησαν τις πρώτες αρθροπλαστικές επεμβάσεις και τη μέθοδο κοτυλοπλαστικής. Από τότε η κοτυλοπλαστική έμεινε ως «μέθοδος κοτυλοπλαστικής Κωνσταντίνου Στάμου» (Πηγή: Βλάμης Ιωάννης, 2001 ΕΚΠΑ).

Το «αθλητικό πνεύμα» διακρίνει πολλούς γιατρούς του ΥΓΕΙΑ, οι οποίοι αγωνίζονται χιλιάδες ώρες για να προσφέρουν ζωή. Η προσφορά ζωής, η παράταση της ζωής, η προσφορά ποιότητας ζωής στους ασθενείς ήταν άλλωστε αυτά που οραματίστηκαν οι ιδρυτές του Νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ.

Ήταν αρχές του '70 όταν μια ομάδα κορυφαίων γιατρών της εποχής, με επικεφαλής τον **καθηγητή Ν. Χρηστέα**, βλέποντας τις ελλείψεις που υπήρχαν τότε στη νοσοκομειακή φροντίδα των ασθενών και την αναγκαιότητα για παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στην αιχμή της ιατρικής επιστήμης και της τεχνολογίας, αποφάσισαν να προχωρήσουν στη δημιουργία ενός πρότυπου για τη χώρα, μεγάλου ιδιωτικού Νοσηλευτικού Ιδρύματος, με την επωνυμία «Διαγνωστικόν και Νοσηλευτικόν Κέντρον ΑΣΤΥΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.»!

Την ιδρυτική ομάδα αποτελούσαν οι: Αγγελόπουλος Βασίλειος, Γεωργούλης Βασίλειος, Καββαδίας Απόστολος, Καραγεώργης Βασίλειος, Κατσαράς Ερρίκος, Κατσουράκης Νικήτας, Κουτηφάρης Βασίλειος, Λήτος Μιχαήλ, Λυρατζάκης Δημήτριος, Μάτσας Μπενάκης, Μαυραντώνης Σοφοκλής, Μαυρίκιος Νικόλαος, Μπελλώνιας Ευάγγελος, Μπένος Σπυρίδων, Νομικός Νικόλαος, Οικο-

2016

Στα Κεντρικά Εργαστήρια του ΥΓΕΙΑ εγκαταστάθηκε το Διαγνωστικό Σύστημα FilmArray 2.0 που δημιουργεί νέα δεδομένα για την καλύτερη διαχείριση των λοιμώξεων.

2017

DaVinci Xi: υπερσύχρονο ρομποτικό σύστημα για ουρολογικές επεμβάσεις αλλά και για ευρύ φάσμα επεμβάσεων γενικής χειρουργικής, βαριατρικής, καθώς και άλλων ειδικοτήτων όπως η Γυναικολογία και η Καρδιοχειρουργική.

2018

Στο ΥΓΕΙΑ, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, ασθενής με καρκίνο του ενδομητρίου υποβλήθηκε σε μία νέα χειρουργική τεχνική βασισμένη στο ρομποτικό σύστημα τελευταίας γενιάς Da Vinci Xi . Η Ρομποτική Υστερεκτομή και βιοψία του λεμφαδένα φρουρού πραγματοποιήθηκαν με τη χρήση της χρωστικής ουσίας ICG (Indocyanine Green).

2019

Το ΥΓΕΙΑ αξιολογήθηκε επιτυχώς από το Joint Commission International (JCI) και διατηρεί για μια ακόμα τριετία τη Χρυσή Σφραγίδα Έγκρισης (Gold Seal of Approval®), παραμένοντας εδώ και 9 χρόνια ως το μοναδικό νοσοκομείο στην Ελλάδα που έχει λάβει αυτή τη διάκριση.

νομίδης Εμμανουήλ, Πιπιλής Γεώργιος, Σεγδίτσας Θεόδωρος και Χρηστέας Νικόλαος!

Το σημείο που επέλεξαν ήταν στο Μαρούσι, μπροστά στη μεγαλύτερη λεωφόρο του Λεκανοπεδίου της Αθήνας, ακριβώς στα σύνορα με τη Φιλοθέη και το Χαλάνδρι. Μια περιοχή γεμάτη αμπέλια και άλλες καλλιέργειες, με το θρυλικό τρενάκι, τον «Μουντζούρη», να σφυρίζει 300 μέτρα πιο κάτω, κουβαλώντας καθημερινά τα κάρβουνα από τα λιγνιτωρυχεία της περιοχής στο λιμάνι του Λαυρίου. Ελάχιστοι γνωρίζουν σήμερα ότι στο σημείο όπου βρίσκεται το Ολυμπιακό Στάδιο κάποτε ήταν τα «καρβουνιάρικα». Πολλοί από τους εργάτες που δούλευαν εκεί κουβαλούσαν την εμπειρία τους από τα λιγνιτωρυχεία της Κύμης στην Εύβοια, γι' αυτό και ο ένας δρόμος που περνάει τη μια πλευρά του Σταδίου ονομάστηκε Κύμης. Διατηρούνται ακόμα και οι ράγες πάνω στις οποίες έτρεχε το τρένο.

Πέντε χρόνια μετά, το ΥΓΕΙΑ ξεκινά τη λειτουργία του και μετά από λίγες δεκαετίες έμελλε να αποτελεί κέντρο αναφοράς σε διεθνές ιατρικό επίπεδο!

Είναι δεκάδες οι διακρίσεις και τα βραβεία που το Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ έχει κατακτήσει από τότε που ξεκίνησε τη λειτουργία του και κοσμούν σήμερα τις αίθουσές του. Δυστυχώς για οικονομία χώρου δεν μπορούμε να τα απαριθμήσουμε όλα, γι' αυτό και αναφέρουμε ενδεικτικά παρακάτω μερικά μόνον από αυτά:

Το 2010 διαπιστεύτηκε κατά **JCI (Joint Commission International)**, την κορυφαία διαπίστευση στον κόσμο με την οποία έχουν διαπιστευτεί μόνον 90 νοσοκομεία στην Ευρώπη και 250 παγκοσμίως. Το Ιούλιο του 2019 η διαπίστευση αυτή ανανεώθηκε για μια ακόμη τριετία! Το 2016 τιμήθηκε για πρώτη φορά από τον Οργανισμό Αξιολόγησης Υπηρεσιών Υγείας, International Healthcare Commission (IHC), με το **Διεθνές Βραβείο Καλύτερου Νοσοκομείου** στην Ελλάδα!

Το 2017 με γνώμονα κριτήρια όπως η καινοτομία, η ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων, η εξωστρέφεια και η ανταγωνιστικότητα, κατέκτησε μια θέση στη λίστα με τις «20 πιο Αξιοθαύμαστες επιχειρήσεις της Ελλάδας»!

Το 2018 βραβεύθηκε για 3η φορά για το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον, καθώς περιελήφθη στις πρώτες θέσεις των εταιρειών με περισσότερους από 250 εργαζόμενους στην κατάταξη Best Workplaces!

«Επενδύουμε πάρα πολύ στην ποιότητα, μας ενδιαφέρει να παρέχουμε ποιοτικές υπηρεσίες στους ασθενείς μας, επενδύουμε στην τεχνολογία, επενδύουμε στις καινοτόμες θεραπείες και αυτή η προσπάθεια επιβραβεύεται και από τον κόσμο που μας εμπιστεύεται, αλλά και από το περιβάλλον που γνωρίζει και ξέρει τι σημαίνουν αυτά τα πράγματα, για αυτό και μας βραβεύουν», έχει δηλώσει χαρακτηριστικά στο Nextdeal **ο Ανδρέας Καρταπάνης, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου ΥΓΕΙΑ**. Πρόσφατα στον τομέα της Ογκολογίας το ΥΓΕΙΑ εισή-

2010

Το ΥΓΕΙΑ είναι το μοναδικό νοσοκομείο στην Ελλάδα το οποίο μετά από εντατική προετοιμασία δύο ετών διαπιστεύτηκε κατά JCI (Joint Commission International), την κορυφαία διαπίστευση στον κόσμο με την οποία έχουν διαπιστευτεί μόνον 90 νοσοκομεία στην Ευρώπη και 250 παγκοσμίως.

2012

Στην πρώτη γραμμή της ιατρικής τεχνολογίας διεθνώς καθιερώνεται το νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ, στο οποίο εγκαινιάστηκε η πρώτη στην Ελλάδα Υβριδική Χειρουργική αίθουσα τελευταίας γενιάς.

2014

Το Κέντρο Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας εξοπλίζεται με τον νέο γραμμικό επιταχυντή VERSA HD.

Νέο υπερσύγχρονο ρομπότ virtual presence στην υπηρεσία ασθενών και επισκεπτών (Ερατώ).

2015

Νέα εποχή με την εγκατάσταση και λειτουργία του πρώτου στην Ελλάδα συστήματος VITEK MS MALDI TOF στα Κεντρικά Εργαστήρια του νοσοκομείου ΥΓΕΙΑ. Η τεχνολογία αυτή επιτρέπει την ταχεία ταυτοποίηση μικροοργανισμών από κλινικά δείγματα, παρέχοντας έγκαιρη πληροφόρηση για καλύτερη επιλογή αντιβιοτικής θεραπείας.

γαγε την τεχνητή νοημοσύνη. Όπως τονίζει ο παθολόγος ογκολόγος Πάρις Κοσμίδης, δίνεται η δυνατότητα στους ογκολόγους να έχουν πρόσβαση στον υπερυπολογιστή «WATSON for Oncology» της IBM, να εισάγουν όλα τα στοιχεία, τις εξετάσεις και τα δεδομένα που αφορούν τον ασθενή τους και να παίρνουν σε ελάχιστα δευτερόλεπτα απαντήσεις στα ερωτήματα που τους απασχολούν!

Παράλληλα, όπως επισημαίνει ο Ανδρέας Καρταπάνης, «το ΥΓΕΙΑ αλλάζει τα δεδομένα για την υγεία στη χώρα, μέσα από την επιχειρηματική του ανάπτυξη και την υιοθέτηση καινοτόμων και πρωτοπόρων θεραπειών». Μέσω της συνεργασίας του με τις εταιρείες Theracell και Orgenesis στον τομέα των προηγμένων κυτταρικών και γονιδιακών θεραπειών, μπορεί να αναπτύσσει και να διαθέτει εξατομικευμένες θεραπείες στην Ελλάδα για μεγάλο εύρος ασθενειών!

Το ΥΓΕΙΑ σήμερα, μεταξύ άλλων, διαθέτει:

- Το μοναδικό στην Ελλάδα Τμήμα Ακτινοχειρουργικής Εγκεφάλου GAMMA-KNIFE με το πρωτοποριακό μηχάνημα ακτινοχειρουργικής Gamma Knife® Perfexion TM.
- Το πρώτο PET-CT (Τμήμα Τομογραφίας Εκπομπής Ποζιτρονίων) που λειτούργησε στη χώρα μας.
- Το πιο σύγχρονο και μεγαλύτερο -σε όγκο ασθενών- Κέντρο Ακτινοθεραπευτικής και Ογκολογίας με τους πλέον σύγχρονους γραμμικούς επιταχυντές AXESSE και VERSA.
- Την πρότυπη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας (ΜΕΘ).
- Μία από τις πιο σύγχρονες Μονάδες Μεταμόσχευσης Ρευστών Οργάνων (μυελού οστών).
- Την πλέον σύγχρονη Μονάδα Χειρουργείων Μίας Ημέρας (ODS).
- Το μεγαλύτερο Τμήμα Επεμβατικής Νευροακτινολογίας, Εμβολισμών Ανευρυσμάτων Εγκεφάλου.
- Το πρωτοποριακό σύστημα Ρομποτικής Χειρουργικής Da Vinci® S για αναίμακτες επεμβάσεις.
- Το Σύστημα Νευροπλοήγησης Stealth Station ηλεκτρονικά συνδεδεμένο με το χειρουργικό μικροσκόπιο PENTERO για αφαίρεση όγκου στον εγκέφαλο.
- Την Ειδική Μονάδα Παθολογικής Ογκολογίας.
- Το νέο Υβριδικό Χειρουργείο Πολλαπλών Ειδικοτήτων Τελευταίας Γενιάς.

Η κοινωνική προσφορά

Εξίσου σημαντική όμως είναι και η κοινωνική προσφορά του ΥΓΕΙΑ, για την οποία και έχει βραβευθεί πάρα πολλές φορές. Στο επίκεντρό του έχει πάντα δραστηριότητες για την κοινωνία, το περιβάλλον και τους εργαζομένους. Στο πλαίσιο αυτό και με βασική προτεραιότητα την κάλυψη αναγκών ιατρικής περίθαλψης σε απομακρυσμένες περιοχές της χώρας, ταξιδεύει με στόχο την κάλυψη σημαντικών αναγκών υγείας των κατοίκων μικρών νησιών και ορεινών κοινοτήτων που δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε ιατρικές υπηρεσίες.

1970

Ιδρύεται το ΥΓΕΙΑ Α.Ε. με την επωνυμία «Διαγνωστικόν και Νοσηλευτικόν Κέντρον «ΑΣΤΥΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ» Α.Ε.» από ιατρούς, που στην πλειοψηφία τους είναι καθηγητές στο Πανεπιστήμιο Αθηνών. Επικεφαλής της ιδρυτικής ομάδας των εν λόγω ιατρών ήταν ο καθηγητής κ. Ν. Χρηστέας.

1978

Η Νομαρχία Ανατολικής Αττικής χορηγεί εγκρίσεις για λειτουργία νέων τμημάτων καθώς και για αύξηση της δυναμικότητα της σε κλίνες.

1989

Επιτυχής διαχωρισμός Σιαμαίων στις 25 Μαΐου 1989 στο ΥΓΕΙΑ χαρίζει αυτόνομη ζωή σε δύο άτομα.

Εγκατάσταση μαγνητικού τομογράφου.

1990

Στο ΥΓΕΙΑ πραγματοποιείται η πρώτη μεταμόσχευση καρδιάς στη χώρα μας, στις 3 Απριλίου 1990.

Δημιουργία Μονάδας Μεταμόσχευσης Ρευστών Οργάνων (π.χ. μυελού οστών).

Με εφόδιο την εθελοντική συμμετοχή ιατρών, αλλά και εργαζομένων, οργανώνει εκστρατείες έμπρακτης βοήθειας με σύνθημα «Ταξιδεύουμε για την Υγεία», προσφέροντας τις κορυφαίες ιατρικές υπηρεσίες και τον τεχνολογικό εξοπλισμό αιχμής που διαθέτουν οι Κλινικές του Ομίλου ΥΓΕΙΑ στους ανθρώπους που τις χρειάζονται!

Μέχρι σήμερα, έχουν γίνει 11 εθελοντικές εκστρατείες, έχουν εξεταστεί περισσότεροι από 11.166 κάτοικοι και έχουν διενεργηθεί περισσότερες από 43.158 ιατρικές και διαγνωστικές εξετάσεις (Λειψοί & Αγαθονήσι, Καρπενήσι, Κάρπαθος, Καλάβρυτα, Καλαμπάκα, Λέρος, Τήλος-Νίσυρος, Άργος Ορεστικό, Σύμη, Αργιθέα Αγράφων, Σίφνος). Παράλληλα όμως και σε άλλες περιοχές εντός και εκτός Αττικής πραγματοποιεί σε τακτά χρονικά διαστήματα προσφορές ιατρικών εξετάσεων και υγειονομικού υλικού. Δυστυχώς δεν χωρούν όλες αυτές οι δραστηριότητες σε ένα άρθρο!

Η συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες

Όμως η οικονομική κρίση στη χώρα μας δεν έχει αφήσει αλώβητο το ΥΓΕΙΑ, αφού ένα μεγάλο μέρος των εσόδων του υπερφορολογείται με τη μέθοδο του clawback-rebate. Αλλά πώς καταφέρνει τελικά να επιβιώνει σε ένα τέτοιο δύσκολο περιβάλλον για την ιδιωτική επιχειρηματικότητα;

«Είναι πάρα πολύ απλό», λέει ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου ΥΓΕΙΑ, Ανδρέας Καρταπάνης. «Έχουμε μικρή εξάρτηση. Το έσοδό μας από τον ΕΟΠΥΥ -σε σχέση με τα συνολικά μας έσοδα- είναι χαμηλό και δεν ξεπερνάει το 15%. Έτσι ζούμε. Διότι το υπόλοιπο είναι από τις ασφάλειες και από τους ιδιώτες απευθείας και τουλάχιστον με αυτό το κομμάτι ζούμε. Εμείς έχουμε πολύ καλή συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες και μεγάλη προσέλευση ασφαλισμένων τους, που κάνουν χρήση των υπηρεσιών μας. Μπορώ να σας πω ότι ξεπερνάει το 50%-55% αυτών που έρχονται».

Εδώ θα πρέπει να επισημάνουμε ότι το ΥΓΕΙΑ έχει ανεβάσει το επίπεδο των υπηρεσιών των ασφαλιστικών εταιρειών, αφού επί σειρά ετών το ερέθισμα των ασφαλιστών στους υποψήφιους πελάτες τους ήταν «ένα ασφαλιστήριο για να έχουν ιατρονοσηλευτική φροντίδα στο ΥΓΕΙΑ».

Τελειώνοντας, το NEXTDEAL και εγώ συγχαίρουμε τη διοίκηση, τους γιατρούς, τις νοσηλεύτριες και τους νοσηλευτές, τους τραυματιοφορείς, τους ανθρώπους που στελεχώνουν τον τομέα του μάρκετινγκ και της επικοινωνίας, τις γραμματείες κάθε τμήματος, καθώς και τις γραμματείς των γιατρών που κλείνουν τα ραντεβού, τους λογιστές, τους ανθρώπους της εστίασης που φροντίζουν για το φαγητό των ασθενών, τις σερβιτόρες στις καφετέριες και το εστιατόριο, τις τηλεφωνήτριες, τους κλητήρες, τους φύλακες, τους θυρωρούς, τους παρκαδόρους και γενικά όλο αυτό το μελίσσι ανθρώπων, που όλα αυτά τα χρόνια υπηρετούν -ο καθένας από τον τομέα του- με τον καλύτερο τρόπο το ΥΓΕΙΑ. Χάρη σε αυτή την αλυσίδα εργαζομένων, το ΥΓΕΙΑ προσφέρει σήμερα ένα υψηλό επίπεδο υπηρεσιών και έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των πολιτών.

Σε αυτό το ράλι κερδίζει όποιος δεν τρέχει.

Νέο app ERGO Drive&Win

Κατέβασέ το στο κινητό σου, γίνε καλύτερος οδηγός και κέρδισε από την ERGO:

- ✓ Μοναδικά δώρα
- ✓ Μίλια κοινωνικής προσφοράς
- ✓ Έως -20% στα ασφάλιστρα, αν έχεις ασφάλεια αυτοκινήτου ERGO

ERGO

Drive&Win

Είναι πραγματικά απλό. Αρκεί να:

- Τηρείς τα όρια ταχύτητας
- Επιταχύνεις απαλά
- Μη φρενάρεις απότομα και βέβαια...
- Μη χρησιμοποιείς το κινητό σου ενώ οδηγείς.

Το ERGO Drive&Win σε βοηθάει να βελτιώσεις την οδηγική συμπεριφορά σου για να κερδίσεις περισσότερα.

Ξεκίνα σήμερα!

Μάθε τους όρους και τις προϋποθέσεις
το www.ergohellas.gr

ERGO

METROPOLITAN HOSPITAL

Τι πρέπει να προσέχετε εάν έχετε υπέρταση

Γράφει ο **ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΚΑΛΛΙΕΡΗΣ,**
διευθυντής καρδιολόγος στο Metropolitan Hospital

Πολλές φορές οι γιατροί ρωτάνε: «Έχετε πίεση;» και η απάντηση που ακούνε είναι: «Παίρνω χάπια». Αμέσως μετά η μέτρηση δείχνει ότι η υπέρταση δεν είναι ρυθμισμένη, όχι τουλάχιστον όσο θα έπρεπε. Και αυτό γιατί το υπερτασικό άτομο, μετά τη χορήγηση των χαπιών από τον ειδικό γιατρό, έχει κόψει την επαφή με αυτόν, πιστεύοντας ότι το πρόβλημα λύθηκε. «Κοντά σε αυτή τη στάση που αφορά πολλούς υπερτασικούς ασθενείς, τις μέρες της πανδημίας προστέθηκε και η αποφυγή των απαραίτητων εξετάσεων και των επισκέψεων στο γιατρό από φόβο για τον νέο κορωνοϊό. Η υπέρταση, είτε από μόνη της είτε ως υποκείμενο νόσημα, απαιτεί μεγάλη σοβαρότητα στην αντιμετώπισή της», επισημαίνει ο Εμμανουήλ Καλλιέρης, διευθυντής καρδιολόγος στο Metropolitan Hospital, ο οποίος μας εξηγεί παρακάτω τι πρέπει να προσέχει ένας υπερτασικός ασθενής.

Τι είναι η υπέρταση;

Όταν μιλάμε για υπέρταση, αναφερόμαστε σε τιμές αρτηριακής πίεσης πάνω από τα φυσιολογικά όρια. Αρτηριακή πίεση είναι η πίεση που ασκεί το αίμα στο εσωτερικό τοίχωμα των αρτηριών που μεταφέρουν αυτό το αίμα από την καρδιά στα διάφορα όργανα. Σύμφωνα με τις οδηγίες της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Υπέρτασης που έχουν υιοθετηθεί από την Ελληνική Εταιρεία Μελέτης της Υπέρτασης, η ταξινόμηση της πίεσης για τους ενηλίκους είναι η εξής:

Ιδανική πίεση: συστολική πίεση κάτω από 120 mmHg και διαστολική κάτω από 80 mmHg.

Φυσιολογική πίεση: συστολική πίεση 120-129 mmHg και/ή διαστολική 80-84 mmHg.

Υψηλή φυσιολογική: συστολική πίεση 130-139 mmHg και/ή διαστολική 85-89 mmHg ή και τα δύο.

Υπέρταση: συστολική πίεση πάνω από 140 mmHg ή διαστολική πάνω από 90 mmHg ή και τα δύο. Η ταξινόμηση αυτή βασίζεται σε δύο επισκέψεις σε ιατρείο με τρεις μετρήσεις της αρτηριακής πίεσης ανά επίσκεψη, που θα πραγματοποιηθούν με διαφορά 1-2 λεπτών μεταξύ τους. Η αρτηριακή πίεση καταγράφεται ως ο μέσος όρος των δύο τελευταίων μετρήσεων. Πριν από την πρώτη μέτρηση οι ασθενείς θα πρέπει να παραμένουν σε άνετη καθιστή θέση, σε ήσυχο περιβάλλον για τουλάχιστον 5 λεπτά.

Ποιοι είναι οι κίνδυνοι από την υπέρταση;

Η υπέρταση «χτυπάει όργανα-στόχο»: κεφάλι, καρδιά, αγγεία. Αποτελεί τον ισχυρότερο τροποποιήσιμο παράγοντα κινδύνου για εγκεφαλικό επεισόδιο και έναν από τους ισχυρότερους για έμφραγμα.

Επίσης, αυξάνει τον κίνδυνο για καρδιακή ανεπάρκεια, νεφρική βλάβη, απόφραξη των αρτηριών των ποδιών, αιφνίδιο θάνατο.

Για κάθε 20 mmHg αύξησης της συστολικής πίεσης ή 10 mmHg αύξησης της διαστολικής, διπλασιάζεται ο κίνδυνος θανάτου από εγκεφαλικό επεισόδιο ή έμφραγμα. Δηλαδή, συστολική πίεση 150 mmHg σημαίνει διπλάσιο κίνδυνο απ' όσο συστολική πίεση 130 mmHg, και διαστολική πίεση 90 mmHg διπλάσιο κίνδυνο από όσο διαστολική πίεση 80 mmHg.

Ποια είναι τα συμπτώματα της υπέρτασης;

Συνήθως είναι ινιακή κεφαλαλγία, δηλαδή πονάει το κεφάλι μας πίσω και κάτω, γι' αυτό ειδικά άτομα κάποιας ηλικίας πολλές φορές ερμηνεύουν τον πόνο ως πρόβλημα του αυχένα και, πράγματι, κάποιες φορές μπορεί να είναι έτσι. Το συγκεκριμένο σύμπτωμα όμως θα πρέπει να βάλει σε υποψία το πάσχον άτομο και να το οδηγήσει σε μέτρηση της πίεσής του ή στον κατάλληλο γιατρό.

Άλλα συμπτώματα μπορεί να είναι: δύσπνοια κατά την προ-

σπάθεια, βάρος στο στήθος, εύκολη κόπωση, αίσθημα παλμών. Στην πλειοψηφία όμως των περιπτώσεων η υπέρταση δεν δίνει ενοχλήματα. Ενοχλήματα δίνουν οι επιπλοκές της, γι' αυτό και η υπέρταση χαρακτηρίζεται από τον ιατρικό κόσμο ως «silent killer» (σιωπηλός δολοφόνος), εξηγεί ο κ. Καλλιέρης.

Γιατί πρέπει να ρυθμίζεται η υπέρταση;

Η καλή ρύθμιση της πίεσης εξαλείφει τελείως τον κίνδυνο για εγκεφαλικό επεισόδιο που οφείλεται στην υπέρταση και μειώνει σε μεγάλο βαθμό τον κίνδυνο για έμφραγμα. Επίσης, μειώνει τον κίνδυνο της εμφάνισης ή επιδείνωσης της ανεπάρκειας της λειτουργίας της καρδιάς και των νεφρών.

Πώς ρυθμίζεται η υπέρταση;

Κατ' αρχάς, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η υπέρταση «δεν θεραπεύεται», όπως π.χ. η πνευμονία. Η υπέρταση ρυθμίζεται, έτσι ώστε η πίεση να ελαττωθεί στα φυσιολογικά για την ηλικία επίπεδα. Η ρύθμιση γίνεται με χορήγηση αντιυπερτασικών φαρμάκων, την παρακολούθηση της αποτελεσματικότητάς τους και την ενδεχόμενη προσαρμογή των φαρμάκων αυτών στα δεδομένα της θεραπείας και του ασθενούς. Αρωγοί σε αυτή την προσπάθεια είναι η διατροφή, με ελάττωση έως απαλοιφή του αλατιού από αυτήν, η ελάττωση του σωματικού βάρους, το κόψιμο του τσιγάρου και το περπάτημα.

Κάθε ασθενής ή κάθε άτομο που θέλει να βοηθήσει τον εαυτό του στην πρόληψη της υπέρτασης πρέπει να βάλει στο πρόγραμμά του τουλάχιστον δυόμισι με τρεις ώρες την εβδομάδα ταχύ, ρυθμικό περπάτημα. Παράλληλα, θα πρέπει να απευθύνεται στους ειδικούς γιατρούς ή σε ιατρεία υπέρτασης, όπως αυτό του Metropolitan Hospital.

Ιατρείο Υπέρτασης Metropolitan Hospital

Στο θεραπευτήριο Metropolitan Hospital λειτουργεί Ιατρείο Υπέρτασης με ιατρούς πιστοποιημένους από την Ελληνική, την Ευρωπαϊκή και την Αμερικανική Εταιρεία Υπέρτασης. Σκοπός του είναι ο έλεγχος και η ρύθμιση της υπέρτασης σε άτομα με ή χωρίς επιβαρυμένο οικογενειακό και ατομικό ιστορικό και η πρόληψη των καρδιαγγειακών συμβαμάτων.

υγεία
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΥΓΕΙΑ

Μπορεί ο διαβήτης **να δημιουργήσει δυσκαμψία** μετά από αρθροπλαστική γόνατος;

Γράφει ο **Δρ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΤΣΟΥΤΣΑΝΗΣ,**
ορθοπαιδικός χειρουργός, διευθυντής
της ΣΤ' Ορθοπαιδικής Κλινικής του Νοσοκομείου «Υγεία»

Ο σακχαρώδης διαβήτης δεν αυξάνει τον κίνδυνο δυσκαμψίας στο γόνατο μετά από ολική αρθροπλαστική στη συγκεκριμένη άρθρωση. Στο συμπέρασμα αυτό έχει καταλήξει μια ανασκόπηση επτά μελετών που πραγματοποιήθηκε από Βρετανούς ερευνητές. Τα ευρήματά της έδειξαν ότι η ύπουλη αυτή ασθένεια, που αποτελεί ιδιαίτερα επιβαρυντικό παράγοντα για κάθε επέμβαση, δεν επηρεάζει τις πιθανότητες πρωτοπαθούς ή μετεγχειρητικής δυσκαμψίας της άρθρωσης μετά από αρθροπλαστική.

«Είναι γνωστό ότι γενικά ο διαβήτης σχετίζεται με αυξημένες πιθανότητες εισαγωγής στο χειρουργείο για οποιονδήποτε λόγο, μετεγχειρητική νοσηρότητα και θνησιμότητα. Η απόκριση στο στρες λόγω της χειρουργικής επέμβασης οδηγεί σε διαταραχές που μεταβάλλουν την ομοιόσταση της γλυκόζης. Στη διόλου σπάνια υπεργλυκαιμία που προκαλεί, οφείλεται μια σειρά πιθανών διεγχειρητικών ή μετεγχειρητικών προβλημάτων, με αρνητικές συνέπειες. Όσον αφορά συγκεκριμένα στις αρθρώσεις, έχει διαπιστωθεί ότι οι διαβητικοί εμφανίζουν συχνότερα οστεοαρθρίτιδα, ρευματοειδή αρθρίτιδα και οστεοπόρωση, παθήσεις που οδηγούν σε εκφύλιση των αρθρώσεων και σε ανάγκη υποβολής σε ολική αρθροπλαστική. Επιπλέον, θεωρείται ότι αντιμετωπίζουν επιπλοκές πιο συχνά από τους μη διαβητικούς», μας εξηγεί ο εξειδικευμένος στις αρθροπλαστικές ισχίου και γόνατος ορθοπαιδικός χειρουργός, δρ Αθανάσιος Τσουτσάνης, διευθυντής της ΣΤ' Ορθοπαιδικής Κλινικής του Νοσοκομείου «Υγεία». «Ωστόσο, υπάρχει κι ένα θετικό: οι χειρουργημένοι διαβητικοί ασθενείς δεν έχουν περισσότερες πιθανότητες για δυσκαμψία στο γόνατο απ' ό,τι οι μη διαβητικοί συνομήλικοί τους», επισημαίνει.

Η μετεγχειρητική δυσκαμψία είναι πιθανό να συμβεί στον καθένα και να προκαλέσει μείωση του λειτουργικού εύρους κίνησης, η οποία επηρεάζει την ικανότητα του ασθενούς να εκτελεί δραστηριότητες της καθημερινής ζωής του, οδηγώντας σε έκπτωση της ποιότητάς της. Η συχνότητά της μετά από ολική αρθροπλαστική κυμαίνεται από 1,3 έως 12%.

Η κατάσταση αυτή μπορεί να περιοριστεί με φυσικοθεραπεία, αλλά μπορεί επίσης να απαιτήσει χειρισμό υπό αναισθησία, γεγονός που μπορεί να χρειαστεί επέμβαση αναθεώρησης. Μεταξύ των παραγόντων κινδύνου που μπορεί να συμβάλουν στη μετεγχειρητική δυσκαμψία της άρθρωσης είναι το μειωμένο προεγχειρητικό λειτουργικό εύρος κίνησης, η δυσλειτουργία των προθέσεων και η μη συμμόρφωση με τις οδηγίες μετεγχειρητικής αποκατάστασης.

Ωστόσο, ο έλεγχος για διαβήτη δεν θα πρέπει να παραλείπεται σε οποιονδήποτε ασθενή που αποφασίζει να προχωρήσει σε μια ολική αρθροπλαστική γόνατος, καθώς οι άνθρωποι με διαβήτη ή προδιαβήτη παραμένουν επιρρεπείς σε άλλες ανεπιθύμητες μετεγχειρητικές επιπτώσεις. Ο ανεπαρκής γλυκαιμικός έλεγχος, αλλά και ο αδιάγνωστος διαβήτης αυξάνουν τον κίνδυνο λοιμώξεων και πιθανόν το κόστος θεραπείας. Μπορεί, δε, να γίνουν αιτία για φτωχότερα λειτουργικά αποτελέσματα, τονίζει ο κ. Τσουτσάνης.

«Όταν οι ασθενείς με οστεοαρθρίτιδα γόνατος έχουν εξαντλήσει κάθε συντηρητικό τρόπο ύφεσης των συμπτωμάτων, υποχρεώνονται να υποβληθούν σε ολική αρθροπλαστική γόνατος, εάν θέλουν να απαλλαγούν οριστικά από τον πόνο και τη δυσλειτουργία που προκαλεί η πάθηση και να χαρούν τη ζωή τους. Διαφορετικά ο περιορισμός των δραστηριοτήτων τους είναι πιθανό να οδηγήσει σε παχυσαρκία και συνεπώς σε διαβήτη.

Κύριο μέλημά τους θα πρέπει να είναι η σωστή επιλογή χειρουργού, αλλά και χειρουργικής μεθόδου. Η πιο ακίνδυνη τεχνική αντικατάστασης της άρθρωσης του γόνατος για τις ομάδες υψηλού κινδύνου, όπως είναι οι διαβητικοί ασθενείς, είναι η τεχνική ελάχιστης επεμβατικότητας MIK (Minimal Invasive Knee) και αυτό διότι δεν διαταράσσει καθόλου τον εκτατικό μηχανισμό του γόνατος, αλλά ούτε και την επιγονατίδα. Η πραγματοποίηση της επέμβασης μέσω πολύ μικρών τομών προσφέρει στον ασθενή πολύ γρήγορη ανάρρωση, εξαιρετικά μειωμένες πιθανότητες επιπλοκών και εξάλειψη της ανάγκης για μετάγγιση αίματος. Όταν συνδυάζεται, δε, με τη χρήση ειδικού συστήματος πλοήγησης με κομπιούτερ, επιτρέπει την εκτέλεση της επέμβασης με απόλυτη ακρίβεια και την καθιστά απολύτως ασφαλή», καταλήγει ο δρ Αθανάσιος Τσουτσάνης. ΝΑΙ

AXA
Best Workplaces
Great Place To Work.
HELLAS 2020
Είμαστε υπερήφανοι για την Εταιρεία μας και το αποδείξαμε!
Know You Can
Όταν ξέρεις ότι μπορείς, φτάνεις παντού.
axa.gr
Best Workplaces
Great Place To Work.
HELLAS 2020
2020, 2η θέση
GREAT PLACE TO WORK
Best Workplaces 2016
Greece
2016, 1η θέση
GREAT PLACE TO WORK
BEST workplaces
INSTITUTE HELLAS
2010
2010, 5η θέση

ΙΑΣΩ Παίδων
Για ό,τι πιο πολύτιμο έχεις.

Πρωτοποριακή επέμβαση σε 12χρονη καρδιοπαθή

Απόλυτα επιτυχής ήταν η πρωτοποριακή επέμβαση τοποθέτησης πνευμονικής βαλβίδας σε 12χρονη καρδιοπαθή χωρίς εγχείρηση ανοιχτής καρδιάς, που πραγματοποιήθηκε από την εξειδικευμένη και έμπειρη ομάδα του Παιδοκαρδιολογικού Τμήματος και του Αιμοδυναμικού Εργαστήριου του ΙΑΣΩ Παίδων. Για την εμφύτευση της πνευμονικής βαλβίδας μέσα στο στεγνωτικό μόσχευμα χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά στη χώρα μας η πρωτοποριακή τεχνική τοποθέτησή της μέσω της δεξιάς σφαγίτιδας φλέβας, διότι λόγω συγγενούς ανωμαλίας της κάτω κοίλης φλέβας δεν ήταν δυνατή να γίνει μέσω της μηριαίας φλέβας, μέσω της οποίας διενεργείται η επέμβαση. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η τεχνική αυτή είναι η πρώτη φορά παγκοσμίως που εφαρμόστηκε σε παρόμοιο ασθενή. Η επέμβαση διενεργήθηκε από την εξειδικευμένη και έμπειρη ομάδα του Παιδοκαρδιολογικού Τμήματος και του Αιμοδυναμικού Εργαστήριου του ΙΑΣΩ Παίδων υπό τη διεύθυνση του Δρος Γεωργίου Τσαούση και υπό την επιστημονική και τεχνική καθοδήγηση του καθηγητή Βασιλείου Θανόπουλου, κορυφαίου Έλληνα επεμβατικού καρδιολόγου, ο οποίος διαθέτει τεράστια εμπειρία στη μη χειρουργική εμφύτευση πνευμονικής βαλβίδας. Η επέμβαση έγινε υπό την καρδιοχειρουργική κάλυψη του Παιδοκαρδιοχειρουργικού Τμήματος του ΙΑΣΩ Παίδων που διευθύνει ο παγκοσμίου φήμης καθηγητής Αυξέντιος Καλαγκός. Η ασθενής εξήλθε του νοσοκομείου την επομένη της επέμβασης σε άριστη κατάσταση. Να σημειωθεί ότι τα έξοδα της επέμβασης, των υλικών και της ειδικής συσκευής καλύφθηκαν από τον δήμαρχο της Θάσου κ. Λευτέρη Κυριακίδη, ενώ κανείς εκ των εμπλεκομένων θεραπόντων ιατρών δεν έλαβε αμοιβή, υπογραμμίζοντας με τον τρόπο αυτόν τη φιλανθρωπική διάσταση της ιατρικής επιστήμης.

Από αριστερά, οι κ.κ. Γεώργιος Τσαούσης και Βασίλειος Θανόπουλος.

Ολοκληρωμένα πακέτα προληπτικών εξετάσεων για παιδιά

Στο ΙΑΣΩ Παίδων, ένας από τους σημαντικότερους πυλώνες είναι η πρόληψη της υγείας των παιδιών ώστε να μεγαλώνουν σωστά. Στο πλαίσιο αυτό, προσφέρονται ολοκληρωμένα πακέτα προληπτικών εξετάσεων για τους μικρούς μας φίλους!

Τα πακέτα προληπτικών εξετάσεων είναι τα ακόλουθα:

- Βασικό πακέτο 65 €: οφθαλμολογική εξέταση, ηλεκτροκαρδιογράφημα, triplex & καρδιολογική εξέταση
- Έλεγχος άθλησης 80 €: οφθαλμολογική εξέταση, ηλεκτροκαρδιογράφημα, triplex & καρδιολογική εξέταση, δερματολογικός έλεγχος
- Ολοκληρωμένος ΩΡΛ έλεγχος 40 €: ΩΡΛ εξέταση, ακοόγραμμα και τυμπανόγραμμα
- Έλεγχος & Διαχείριση Σωματικού Βάρους 75 €: εξέταση από παιδίατρο-ενδοκρινολόγο και εξέταση από διατροφολόγο-διαιτολόγο με τη μέθοδο αξιολόγησης σωματικής σύστασης BOD POD & χορήγηση διαιτολογίου
- Έλεγχος Σπονδυλικής Στήλης - Σκολίωσης 35 €: επισκόπηση των σημαντικών χαρακτηριστικών, αναλυτικό αναπτυξιολογικό ιστορικό, forward bending test, σε συνεργασία με χειρουργό Σκολίωσης & Σπονδυλικής Στήλης
- Κινητική Ανάλυση Στάσης & Βάδισης 40 €: εμβιομηχανική ανάλυση στήριξης πελμάτων, πελματογράφημα, αξιολόγηση των δεδομένων του πελματογραφήματος

Τα check up απευθύνονται σε παιδιά ηλικίας 5 ετών και άνω.

Παρακαλούμε να έχετε μαζί σας το βιβλιάριο του ασφαλιστικού φορέα (ΕΟΠΥΥ) του παιδιού.

Οι εξετάσεις διενεργούνται καθημερινά κατόπιν τηλεφωνικού ραντεβού στο 210 6383503 & 210 6383070-2 μέχρι 31/10/2020, ημέρα λήξης του προγράμματος.

ΠΑΙΔΙΚΑ CHECK UP **ΑΠΟ 35€**

Βασικό πακέτο 65€:
Οφθαλμολογική εξέταση, ηλεκτροκαρδιογράφημα, triplex & καρδιολογική εξέταση.

Έλεγχος άθλησης 80€:
Οφθαλμολογική εξέταση, ηλεκτροκαρδιογράφημα, triplex & καρδιολογική εξέταση, δερματολογικός έλεγχος.

Ολοκληρωμένος ΩΡΛ έλεγχος 40€:
ΩΡΛ εξέταση, ακοόγραμμα και τυμπανόγραμμα.

Έλεγχος & Διαχείριση Σωματικού Βάρους 75€:
Εξέταση από Παιδίατρο-Ενδοκρινολόγο και εξέταση από Διατροφολόγο-Διαιτολόγο, με τη μέθοδο αξιολόγησης σωματικής σύστασης BOD POD & χορήγηση διαιτολογίου.

Κινητική Ανάλυση Στάσης & Βάδισης 40€:
Εμβιομηχανική ανάλυση στήριξης πελμάτων, πελματογράφημα, αξιολόγηση των δεδομένων του πελματογραφήματος.

Έλεγχος Σπονδυλικής Στήλης - Σκολίωσης 35€:
Επισκόπηση των σημαντικών χαρακτηριστικών, αναλυτικό αναπτυξιολογικό ιστορικό, forward bending test, σε συνεργασία με Χειρουργό Σκολίωσης & Σπονδυλικής Στήλης.

ΜΕΓΑΛΩΝΟΥΝ ΓΡΗΓΟΡΑ.

ΒΕΒΑΙΩΘΕΙΤΕ ΠΩΣ ΜΕΓΑΛΩΝΟΥΝ & ΣΩΣΤΑ.

- **Τα check up απευθύνονται σε παιδιά ηλικίας 5 ετών και άνω.**
- **Παρακαλούμε να έχετε μαζί σας το βιβλιάριο ασφαλιστικού φορέα (Ε.Ο.Π.Υ.Υ.) του παιδιού.**
- **Οι εξετάσεις διενεργούνται καθημερινά, κατόπιν τηλεφωνικού ραντεβού στο 210 6383503 & 210 6383070-2 μέχρι 31/10/2020, ημέρα λήξης του προγράμματος.**

ΙΑΣΩ Παίδων
Για ό,τι πιο πολύτιμο έχεις

Λεωφ. Κηφισίας 37-39 | Τ.Κ. 151 23 Μαρούσι | Τηλ. 210 6383070-2 | Fax: 210 6383073
Email: info@iaso.gr | Επείγοντα Περιστατικά: 210 6383166, 210 6383064

omilosiaso | omilosiaso | omilosiaso | group-iaso | www.iasopaidon.gr

ΟΜΙΛΟΣ ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ
Είσαι στο Κέντρο!
PATIENTS' FRIENDLY HOSPITAL

Πώληση σε επενδυτές
και αύξηση μετοχικού κεφαλαίου

Από αριστερά: Νικόλας Πλακόπητας, αντιπρόεδρος Ομίλου Ευρωκλινικής, Αντώνης Βουκλαρής, διευθύνων σύμβουλος Ομίλου Ευρωκλινικής.

Νέα δεδομένα για την αγορά ιδιωτικής υγείας δημιουργεί η σημαντική συμφωνία στρατηγικής σημασίας που ανακοίνωσε το South East Europe Fund LP fund, που συμβουλεύει η Global Finance. Η συμφωνία αφορά στην πώληση της Ευρωκλινικής Αθηνών, του κορυφαίου γενικού και παιδιατρικού νοσοκομείου στο κέντρο της Αθήνας, σε ομάδα επενδυτών του με τη συμμετοχή του management της εταιρείας (Management Buy out). Η συγκεκριμένη συναλλαγή συμπεριέλαβε και πρόβλεψη για αύξηση μετοχικού κεφαλαίου στην Ευρωκλινική για την περαιτέρω βελτίωση του ισολογισμού της. Με αφορμή τη συγκεκριμένη εξέλιξη, ο κ. Νικόλας Πλακόπητας, ο οποίος ηγήθηκε και συμμετείχε στη συναλλαγή και προσχώρησε στην Ευρωκλινική Αθηνών ως αντιπρόεδρος του Δ.Σ., δήλωσε μεταξύ άλλων: «Τα τελευταία χρόνια η Ευρωκλινική έχει επιδείξει αξιοσημείωτη πορεία ανάκαμψης την οποία η σημερινή συμφωνία επισφραγίζει, καθώς πρόκειται για μία πολύ ισχυρή ψήφο εμπιστοσύνης σε ολόκληρη τη διοικητική ομάδα και τις προσπάθειές της τα τελευταία χρόνια».

Οι νέοι μέτοχοι της Ευρωκλινικής, εκτός από τη διοικητική ομάδα, είναι διεθνή και τοπικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, συμπεριλαμβανομένων και των τεσσάρων συστημικών τραπεζών της χώρας, κ.ά. Ο μεγαλύτερος μέτοχος της Ευρωκλινικής είναι η LPE II LP, η οποία είναι ένα fund που διαχειρίζεται εταιρεία της BMO Global Asset Management («BMO Private Equity»). Η BMO Private Equity εδρεύει στο Εδιμβούργο της Σκωτίας και επικεφαλής της επένδυσης ήταν ο κ. Richard Nairn. Η BMO Global Asset Management είναι ένας διεθνής επενδυτής που διαχειρίζεται κεφάλαια άνω των 270 δισεκατομμυρίων δολαρίων.

ΙΑΣΩ General

Έλεγχος γονιμότητας σε προνομιακή τιμή

Ορμονολογικό έλεγχο γονιμότητας στην προνομιακή τιμή των 49 € προσφέρει το ΙΑΣΩ με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Γονιμότητας, ενώ το Institute of Life-ΙΑΣΩ προσέφερε δωρεάν ενημέρωση για την κρυοσυντήρηση ωαρίων. Έτσι όσες γυναίκες το επιθυμούσαν είχαν τη δυνατότητα να ενημερωθούν από την επιστημονική ομάδα του Institute of Life-ΙΑΣΩ για τη διατήρηση της γονιμότητας και όλες τις σύγχρονες τεχνικές κρυοσυντήρησης ωαρίων.

Είναι γνωστό ότι η ηλικία επηρεάζει σημαντικά τη γονιμότητα μιας γυναίκας. Σήμερα, πολλοί επιλέγουν να δημιουργήσουν τις οικογένειές τους σε μεγάλη ηλικία, είτε για επαγγελματικούς είτε για οικονομικούς λόγους. Δυστυχώς, συχνά αυτή η στάση ζωής έχει αρνητικές επιπτώσεις στη γυναικεία γονιμότητα. Κάθε γυναίκα γεννιέται με συγκεκριμένο αριθμό ωαρίων, ο οποίος μειώνεται όσο αυξάνει η ηλικία. Η μείωση αυτή δεν είναι γραμμική, αλλά γίνεται πιο απότομη μετά από μία ορισμένη ηλικία. Για ένα νεαρό, υγιές ζευγάρι, η πιθανότητα σύλληψης σε έναν κύκλο είναι περίπου 20%. Η πιθανότητα αυτή παραμένει περίπου σε αυτά τα επίπεδα μέχρι την ηλικία των 30 ετών, κατόπιν αρχίζει να μειώνεται και μετά το 37ο έτος αυτή η μείωση των πιθανοτήτων γίνεται πιο απότομα.

Ο Έλεγχος Γονιμότητας περιλαμβάνει: FSH [Θυλακιοτρόπο Ορμόνη, LH (Ωχρινοτρόπο Ορμόνη)], Προλακτίνη (PRL), Οιστραδιόλη (E2), TSH (Θυρεοειδοτρόπο Ορμόνη). Πραγματοποιείται στον -2 όροφο του ΙΑΣΩ, Δευτέρα-Παρασκευή, 14:00-17:00, χωρίς ραντεβού και η προσφορά ισχύει έως και 31 Ιουλίου 2020.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Βασ. Γεωργίου 44 & Κάλβου,
152 23 Χαλάνδρι - Αττικής
T: +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!**

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Ένα βήμα μπροστά και στην εποχή του κορωνοϊού!

Ο ιδρυτής και πρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών Δρ Γεώργιος Αποστολόπουλος με τα παιδιά του και συνεχιστές του έργου του, Βασίλη και Χρήστο.

Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών απέδειξε ότι και στη δύσκολη αυτή εποχή του κορωνοϊού είναι ένα βήμα μπροστά, γι' αυτό και του αξίζουν συγχαρητήρια. Είναι σημαντικές αυτήν την περίοδο η κοινωνική προσφορά του στην Πολιτεία με σημαντικές δωρεές, η διατήρηση του υψηλού επιπέδου υπηρεσιών του στους ασθενείς που προστρέχουν για φροντίδα και νοσηλεία, αλλά και στους συνεργάτες του (ασφαλιστικές εταιρείες κ.λπ.), παρά τα όποια προβλήματα παρουσιάζονται δεδομένων των συνθηκών.

Είναι γεγονός ότι η εξάπλωση του COVID-19 έφερε στην πρώτη γραμμή όλες τις υπηρεσίες υγείας ανά τον κόσμο, οδηγώντας σε μία νέα πραγματικότητα που η διαμόρφωσή της είναι ακόμα σε εξέλιξη. Μπορεί τα δεδομένα να διαφοροποιήθηκαν ραγδαία, όμως κάποιες αξίες παραμένουν σταθερές, γιατί ο πολίτης ξέρει πως μπορεί να συνεχίσει να τις εμπιστεύεται.

Με αίσθημα ευθύνης απέναντι στην κρισιμότητα των περιστάσεων και των δύσκολων ωρών που διανύει η χώρα, ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών παραχώρησε αμέσως δωρεάν στο υπουργείο Υγείας μέχρι 1η/6/2020 (που θα είναι και μια περίοδος ενδεικτική για την έκβαση της υγειονομικής κρίσης) μία από τις πέντε νοσηλευτικές μονάδες του στην Αθήνα, και συγκεκριμένα το Ιατρικό Περιστερίου, προκειμένου να τεθεί στην υπηρεσία του Εθνικού Συστήματος Υγείας για να συμβάλει στην αποδέσμευση κλινών από περιστατικά μη σχετιζόμενα με το COVID-19 από τα νοσοκομεία αναφοράς του ΕΣΥ. Η κλινική προσφέρθηκε σε πλήρη λειτουργία, στελέχωση και ετοιμότητα, ενώ οι ιδιωτικοί ασθενείς της διοχετεύθηκαν στις υπόλοιπες νοσηλευτικές μονάδες του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών. Το ύψος της κοινωνικής αυτής προσφοράς κοστολογείται στα 3 εκατομμύρια ευρώ. Για την παραπάνω δωρεά ο πρωθυπουργός Κυριάκος Μητσοτάκης εξέφρασε στον κ. Αποστολόπουλο τις θερμές του ευχαριστίες. Αναμένουμε όμως να αποδοθεί δημόσια έπαινος και από τον υπουργό Υγείας, Βασίλη Κικίλια.

Όπως χαρακτηριστικά δήλωσε για τη δωρεά αυτή ο **Δρ Βασίλειος Αποστολόπουλος, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών**, «ως ηγέτης του κλάδου και μοναδικός ελληνικών συμφερόντων όμιλος υγείας στη χώρα, στεκόμαστε δίπλα στους πολίτες αλλά και στο ελληνικό κράτος λειτουργώντας με γνώμονα τις διαχρονικές αρχές και αξίες του ομίλου, που έθεσε, από την πρώτη στιγμή λειτουργίας του ο ιδρυτής του, Γεώργιος Αποστολόπουλος».

Παράλληλα, ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, έχοντας ως στρατηγική του προτεραιότητα την ασφάλεια των ασθενών, των εργαζομένων, αλλά και των επισκεπτών, προχώρησε άμεσα σε εφαρμογή ειδικών μέτρων από την έναρξη της υγειονομικής κρίσης με στόχο τη διασφάλιση της ασφάλειας προσωπικού, ασθενών και επισκεπτών.

Δεν είναι όμως η πρώτη φορά που ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών δείχνει την κοινωνική του ευαισθησία. Είναι εκατοντάδες οι προσφορές του από την ίδρυσή του μέχρι σήμερα. Ενδεικτικά αναφέρουμε τα χιλιάδες δωρεάν πακέτα εξετάσεων στους πολίτες με αφορμή Παγκόσμιες Ημέρες Υγείας, το «Πρόγραμμα Ιατρικής Υιοθεσίας» στο οποίο έχουν ενταχθεί οι Φούρνοι Ικαρίας, η Σαμοθράκη, χωριά στο Τριεθνές Εβρου και πολλές άλλες νησιωτικές και ακριτικές περιοχές, δωρεάν νοσοκομειακή περίθαλψη στους πληγέντες από την πυρκαγιά στο ΜΑΤΙ, δωρεάν ιατρικός εξοπλισμός για τη λειτουργία ιατρείων στο Λιμενικό Σώμα και την Ελληνική Ακτοφυλακή, και σε άλλους δημόσιους φορείς, προσφορά προνομιακής κάρτας Υγείας στην ελληνική ομογένεια των ΗΠΑ και πολλά άλλα.

Τεράστια, παράλληλα, είναι και η προσφορά του ομίλου στις ασφαλιστικές εταιρείες και τους ασφαλισμένους τους, γι' αυτό θεωρούμε ότι είναι μεγάλη παράλειψη που η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας και ο πρόεδρός της Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου δεν έχουν μέχρι τώρα απονείμει τιμητική διάκριση.

Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών είναι ο κορυφαίος ιδιωτικός πάροχος υγειονομικής περίθαλψης στην Ελλάδα και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη. Διαθέτει 8 υπερσύγχρονα νοσοκομεία με χωρητικότητα 1.200 κλινών και συνεργάζεται με περισσότερους από 2.800 ιατρούς όλων των ειδικοτήτων, με διεθνή σταδιοδρομία στην Ευρώπη και στις ΗΠΑ. Απασχολεί περισσότερους από 3.000 υπαλλήλους πλήρους απασχόλησης και συνεργάζεται με τα πιο επιφανή πανεπιστήμια και οργανισμούς του κόσμου. Ιδρύθηκε το 1984 από τον Δρα Γ. Αποστολόπουλο και ανήκει και διευθύνεται από την οικογένεια Αποστολόπουλου, καθιστώντας τον τον μοναδικό Όμιλο Υγείας στην Ελλάδα που ανήκει σε ελληνικά συμφέροντα.

Από την έναρξη της πανδημίας όλες οι κλινικές του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών συνέχισαν τη λειτουργία τους με βάση τις υποδείξεις του υπουργείου Υγείας και του ΕΟΔΥ και έτσι σήμερα μπορούν πάλι να παρέχουν υψηλού επιπέδου υπηρεσίες υγείας στους ασθενείς που θα τις επισκεφθούν.

Οι κλινικές του ομίλου διαθέτουν σύγ-

χρονο ιατρικό εξοπλισμό ψηφιακής και ρομποτικής τεχνολογίας που δίνει τη δυνατότητα να εκτελούνται πρωτοποριακές, δύσκολες και αναίμακτες επεμβάσεις, με μεγάλη ακρίβεια και εντυπωσιακά αποτελέσματα. Κάποια, μάλιστα, από τα ιατρικά μηχανήματα που έχει τα διαθέτουν λίγα ιατρικά κέντρα σε διεθνές επίπεδο. Οι ασθενείς πλέον δεν ταλαιπωρούνται, έχουν γρήγορη ανάρρωση και δεν κινδυνεύουν από ενδονοσοκομειακές λοιμώξεις. Παράλληλα, το κόστος νοσηλείας τόσο για τους ίδιους όσο και για τις ασφαλιστικές εταιρείες και το Δημόσιο είναι αρκετά μειωμένο.

Οι πρωτοποριακές επεμβάσεις που πραγματοποιούνται από τους γιατρούς του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών έχουν γίνει πλέον καθημερινή ρουτίνα. Είναι μακρά η λίστα και ζητούμε συγγνώμη από τους δεκάδες γιατρούς που λόγω οικονομίας χώρου παραλείπουμε να αναφέρουμε, πράγμα το οποίο επιφυλασσόμαστε να το κάνουμε σε προσεχές μας άρθρο. Ωστόσο, ενδεικτικά ας μας επιτραπεί να αναφέρουμε μερικές:

- **Από τον χειρουργό Δρα Κωνσταντίνο Κωνσταντινίδη:** Η πρώτη επέμβαση ρομποτικής χειρουργικής στην Ελλάδα με το σύστημα Da Vinci, ρομποτική χειρουργική διά μέσου μίας τομής, επέμβαση πλήρως ρομποτικής περιφερικής παγκρεατεκτομής με διαφύλαξη σπληνός, ρομποτική αποκατάσταση της βουβονωκήλης, ρομποτική αποκατάσταση της κήλης των αθλητών και πολλές άλλες.
- **Από τον ουρολόγο Δρα Αχιλλέα Πλουμίδη:** Η πρώτη στη Νοτιοανατολική Ευρώπη ρομποτική ουρολογική επέμβαση (πυελοπλαστική) μονής οπής, ρομποτική μερική νεφρεκτομή με διεγχειρητικό υπέρηχο προς ακριβή εντοπισμό του νεφρικού όγκου, ρομποτική προστατεκτομή με διατήρηση των αγγειονευρωδών δεματίων για τη διατήρηση της στυτικής λειτουργίας στον καρκίνο του προστάτη, ρομποτική επανορθωτική επέμβαση για την αντιμετώπιση της πρόπτωσης του πυελικού εδάφους στις γυναίκες (κυστεοκήλη), mini-διαδερμική νεφρολιθοτριψία για ευμεγέθεις λίθους του ανώτερου ουροποιητικού (σε ύπτια θέση του ασθενούς, χωρίς σωληνάκια και με μία μέρα νοσηλείας), επανορθωτικές επεμβάσεις στενωμάτων ουρήθρας με αυτομεταμόσχευση βλεννογόνου στόματος και πολλές άλλες.
- **Από τον αγγειοχειρουργό Δρα Θεοδόσιο Μπίσδα:** Η πρώτη πλήρως ενδαγγειακή αποκατάσταση όλης της αορτής σε διαχωριστικό ανεύρυσμα 8 εκατοστών, η πρωτοποριακή τεχνική για τη θεραπεία υπερνεφρικού ανευρύσματος της αορτής και πολλές άλλες.
- **Από τον χειρουργό Δρα Ιωάννη Μπολάνη:** Η χειρουργική μέθοδος της διασφιγκτηριακής εκτομής του ορθού χωρίς παρά φύσιν έδρα και πολλές άλλες.
- **Από τον καρδιοχειρουργό Δρα Βασίλειο Ν. Κωτσή:** Επεμβάσεις Bypass σε πάλλουσα καρδιά και πολλές άλλες.
- **Από τον ουρολόγο Δρα Νικόλαο Παρδαλίδη:** Η πρώτη στην Ελλάδα επέμβαση ρομποτικής νεοκυστεκτομής και πολλές άλλες.
- **Από τον ΩΡΛ Δρα Ηλία Νικολόπουλο:** Επέμβαση σε ένα σπάνιο περιστατικό χονδρο-οστικού αναπνευστικού επιθηλιακού αδενοματοϊδούς αμαρτώματος, το οποίο βρισκόταν στη ρινική θαλάμη και πολλές άλλες.

Εκτός όμως από τις πρωτοποριακές χειρουργικές τεχνικές, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι πολλές Κλινικές του Ομίλου έχουν πιστοποιηθεί ως Κέντρα Εκπαίδευσης και Αναφοράς, όπως πρόσφατα η Ορθοπαιδική Κλινική Μεγάλων Αρθρώσεων υπό τη διεύθυνση του ορθοπαιδικού χειρουργού Ιωάννη Τσαρούχα.

Πρόσφατα, επίσης, ο όμιλος εγκαινίασε στο Ιατρικό Κέντρο Αθηνών το μοναδικό στην Ελλάδα νέο πιστοποιημένο Ρομποτικό Υβριδικό Χειρουργείο, «ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ», συνολικής επένδυσης ύψους άνω των 2 εκατ. ευρώ, καθιστώντας το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών σημείο αναφοράς για πολύπλοκες αορτικές και άλλες χειρουργικές παθήσεις, σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.

Στο μεταξύ, όπως έχει δηλώσει ο Δρ Βασίλης Αποστολόπουλος, «ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών παραμένει πιστός στη δέσμευσή του για την ανάσχεση του brain drain και τον επαναπατρισμό εξαίρετων Ελλήνων επιστημόνων της διασποράς, στη χώρα μας». Ήδη, περισσότεροι από 40 Έλληνες επιστήμονες του εξωτερικού έχουν επαναπατριστεί, προσφέροντας τη γνώση και την εμπειρία που έχουν αποκτήσει στο εξωτερικό, στην υπηρεσία των ασθενών, στην Ελλάδα.

Ταυτόχρονα όμως οι διεθνούς φήμης ιατροί που έχει συγκεντρώσει ο όμιλος, σε συνδυασμό με την ιατρική τεχνολογία που διαθέτει και γενικότερα με τις υψηλού επιπέδου ιατρικές υπηρεσίες που προσφέρει, τον έχουν καταστήσει πόλο έλξης για αλλοδαπούς ασθενείς. Έτσι δεν είναι τυχαίο ότι όχι μόνον οι Έλληνες ασθενείς δεν χρειάζεται πλέον να πηγαίνουν στο εξωτερικό για χειρουργικές επεμβάσεις, αλλά ταυτόχρονα ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών δέχεται για νοσηλεία κάθε χρόνο περισσότερους από 35.000 ασθενείς από 53 χώρες του εξωτερικού. Με λίγα λόγια, ο ΕΟΠΥΥ και οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες έχουν λιγότερο κόστος νοσηλείας για τους ασφαλισμένους τους (που θα έφευγαν σε άλλη περίπτωση στο εξωτερικό), ενώ το κράτος κερδίζει σε σημαντικό βαθμό από την εισαγωγή συναλλάγματος.

Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, λοιπόν, παραμένει και στην εποχή της πανδημίας ένας σημαντικός, ελληνικών συμφερόντων, παράγοντας τόσο στον εθνικό όσο και τον διεθνή ανταγωνισμό της ιδιωτικής υγείας! Ένας φορέας υγείας στον οποίο οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι ιδιώτες μπορούν να υπολογίζουν!...

Τελειώνοντας, θα ήθελα εκ μέρους του **NEXTDEAL** και όλων των ανθρώπων που στελεχώνουν τις **Εκδόσεις Ε. ΣΠΥΡΟΥ** να εκφράσω θερμές ευχαριστίες και συγχαρητήρια σε όλο το ιατρονοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, από τον εξωτερικό θυρωρό μέχρι τον μέτοχο -και στο πρόσωπό τους το αντίστοιχο προσωπικό των υπόλοιπων δημόσιων και ιδιωτικών νοσοκομείων- που από την αρχή της πανδημίας δίνουν καθημερινά τιτάνιο αγώνα για τη νοσοκομειακή φροντίδα και εξυπηρέτηση των ασθενών και των συγγενών τους, που καταφεύγουν σε αυτούς για βοήθεια.

Άρης Μπερζοβίτης
arisberzo@hotmail.com
info@nextdeal.gr

ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΑΘΗΝΩΝ
Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών

Διατροφικές συμβουλές για ένα γερό ανοσοποιητικό σύστημα

Γράφει ο **Γιάννης Χρύσου,**
κλινικός διαιτολόγος-διατροφολόγος,
Παιδιατρικό Τμήμα
του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών

Η καθημερινότητά μας πλέον έχει αλλάξει πολύ, καθώς λόγω της πανδημίας του κορωνοϊού η ανάγκη να προστατεύσουμε τον εαυτό μας και τους γύρω μας έχει γίνει πιο επιτακτική από ποτέ. Παράλληλα, το άγχος και οι φλεγμονώδεις αντιδράσεις αυξάνονται, με αποτέλεσμα το ανοσοποιητικό μας σύστημα να χρειάζεται άμεσα ενδυνάμωση. Μεγαλώνοντας, το ανοσοποιητικό σύστημα αποδυναμώνεται, πρέπει όμως να γνωρίζουμε ότι είναι στο χέρι μας -αν όχι να σταματήσουμε- να καθυστερήσουμε την εξέλιξη της αποδυνάμωσης αυτής.

Όπως επισημαίνει ο Γιάννης Χρύσου, κλινικός διαιτολόγος-διατροφολόγος, Παιδιατρικό Τμήμα του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, «το κλειδί σε όλα βρίσκεται στο να θέσουμε τις σωστές προτεραιότητες στην καθημερινότητά μας, έτσι ώστε βήμα βήμα να βελτιώσουμε την υγεία μας, την άμυνα του οργανισμού μας, αλλά και τη διάθεσή μας. Αυτό είναι εφικτό μέσα από την τακτική άσκηση, τον καλό ύπνο και τις καλές διατροφικές συνήθειες, εργαλεία απλά, που αν τα αξιοποιήσουμε σωστά θα αποκομίσουμε σημαντικά οφέλη. Εστιάζοντας στη διατροφή, η υιοθέτηση υγιεινών διατροφικών συνηθειών αποτελεί βάση για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού μας συστήματος. Σύμφωνα με τον κ. Χρύσου, μια σωστή διατροφή πρέπει να χαρακτηρίζεται από τρία πράγματα: το μέτρο, την ποικιλία και τη σωστή επιλογή τροφίμων:

1. Το μέτρο είναι αυτό που μας προσδίδει το καλύτερο από κάθε τροφή που καταναλώνουμε, ενώ η υπέρβασή του μπορεί να διαταράξει τη λειτουργία του ανοσοποιητικού μας συστήματος.

2. Μέσα από την ποικιλία, επιτυγχάνουμε την πρόσληψη όλων των απαραίτητων θρεπτικών συστατικών που χρειαζόμαστε καθημερινά. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι μία τροφή, όσο υγιεινή και αν είναι, δεν μπορεί να καλύψει απόλυτα το σύνολο των διατροφικών μας αναγκών.

3. Η σωστή επιλογή τροφίμων, με έμφαση σε αυτά που είναι πλούσια σε θρεπτικά συστατικά και έχουν υποστεί τη μικρότερη δυνατή επεξεργασία, είναι εκείνη που ολοκληρώνει την προσπάθειά μας. Επιλέγουμε λοιπόν καθημερινά τα λαχανικά και τα φρούτα για τις φυτικές τους ίνες και την ποικιλία των φυτοσυστατικών με ισχυρή αντιοξειδωτική δράση, προτιμούμε κοτόπουλο ή ψάρι αντί του κόκκινου κρέατος, αυγό, τυριά με χαμηλά λιπαρά, ζυμαρικά και δημητριακά ολικής άλεσης. Εξέχουσα θέση μπορούν να έχουν οι ξηροί καρποί (ανάλατοι), αλλά και το ταχίνι ως λύσεις υψηλής θρεπτικής αξίας για όλα τα γεύματα.

Για να έχουμε ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα διατροφής θα μπορούσαμε να επιλέξουμε εβδομαδιαίως 2 φορές όσπρια, 3 φορές κοτόπουλο και ψάρι, 1 φορά κάποιο λαδερό και έως 1 φορά κόκκινο κρέας, προσέχοντας πάντα την ποσότητα και να εντάξουμε ψωμί ολικής άλεσης με ταχίνι στο πρωινό μας, φρούτα και ξηρούς καρπούς ή ταχίνι στα σνακ. Το ταχίνι είναι 100% αλεσμένο σουσάμι και διατηρεί ακέραιο το σύνολο των θρεπτικών συστατικών του πολύτιμου αυτού σπόρου. Αποτελεί εξαιρετική πηγή ποικιλίας θρεπτικών συστατικών, όπως ασβέστιο, σίδηρο, σελήνιο, ψευδάργυρο και μαγνήσιο, καθώς και βιταμινών του συμπλέγματος Β, που αποδεδειγμένα, σύμφωνα με την Επιτροπή Ασφάλειας Τροφίμων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, συμβάλλουν στην καλή λειτουργία του ανοσοποιητικού συστήματος.

«Παράλληλα όμως φροντίζουμε να κοιμόμαστε νωρίς και καλά, και δεν ξεχνάμε να απολαμβάνουμε τον καθημερινό μας περίπατο ή την καθιερωμένη μας άσκηση!

Συνήθειες που όχι μόνον τώρα, αλλά πάντα πρέπει να αποτελούν προτεραιότητα για ένα ισχυρότερο ανοσοποιητικό και μια καλύτερη ποιότητα ζωής», καταλήγει ο κ. Χρύσου.

Επάνω: Στιγμιότυπο από την επίσκεψη του υπουργού Υγείας Βασίλη Κικίλια στο Γ.Ν. Σάμου.
Αριστερά: Στιγμιότυπο από την επίσκεψη του υπουργού Υγείας Βασίλη Κικίλια στο Νοσοκομείο Λέρου.

Στήριξη στα νοσοκομεία **των νησιών του Αιγαίου**

Το Νοσοκομείο της Λέρου επισκέφθηκε τη Δευτέρα 8 Ιουνίου ο υπουργός Υγείας Βασίλης Κικίλιας, όπου συνομίλησε με τη διοίκηση και εργαζομένους στο νοσοκομείο, με φορείς του νησιού και με πολίτες. Σε δήλωσή του μετά την επίσκεψη στο νοσοκομείο, ο υπουργός Υγείας αναφέρθηκε στα λόγια του Γιάννη Ρίτσου για τη Λέρο, «πολύ αγαπιέται αυτός ο τόπος, με υπομονή και υπερηφάνεια», και προσέθεσε: «Είναι πολύ σημαντική η νησιωτικότητά μας. Ήρθα σήμερα στο ακριτικό αυτό νησί για να δω το νοσοκομείο του, να μιλήσω με τους γιατρούς, τους νοσηλευτές, τη διοίκηση, τον δήμαρχο, την εκπρόσωπο της Περιφέρειας. Θα στηρίξουμε τη Λέρο με όλες μας τις δυνάμεις, όπως το κάναμε εν μέσω κορωνοϊού και κρίσης. Θέλουμε το νησί να έχει ένα ασφαλές και καλό καλοκαίρι. Έχουμε ήδη στείλει εδώ 22 υγειονομικούς και θα ενισχύσουμε περαιτέρω το νοσοκομείο. Θεωρούμε ότι η ακριτική Ελλάδα αξίζει την προσοχή, την αγάπη και τη στήριξή μας, και αυτό κάνουμε».

Επίσκεψη του υπουργού Υγείας και στο Νοσοκομείο Σάμου

Επίσκεψη στη Σάμο πραγματοποίησε ο υπουργός Υγείας Βασίλης Κικίλιας. Στο Γ.Ν. Σάμου, ο κ. Κικίλιας συγκάλεσε σύσκεψη με τη Διοίκηση και εργαζομένους του νοσοκομείου. Ο υπουργός Υγείας δήλωσε ικανοποιημένος από τη λειτουργία του νοσοκομείου και στην πρώτη φάση της πανδημίας, σε ένα νησί που δεν έχει επιβεβαιωμένο κρούσμα κορωνοϊού. Ειδικότερα, από την αρχή του έτους στο Γενικό Νοσοκομείο Σάμου: - Έχουν πραγματοποιηθεί 28 προσλήψεις ιατρών, νοσηλευτών και λοιπού προσωπικού. - Έχει τοποθετηθεί στον εξωτερικό χώρο του νοσοκομείου οικίσκος πρώτης διαλογής ύποπτων περιστατικών COVID-19. - Έχει διαμορφωθεί και εξοπλιστεί θάλαμος λήψης δειγμάτων. - Έχει εγκατασταθεί φορητό ακτινολογικό μηχάνημα και εξοπλισμός για τη διασωλήνωση περιστατικών COVID-19. - Έχουν πλήρως αναπτυχθεί δύο επιπλέον κλίνες ΜΕΘ. Σήμερα, το νοσοκομείο διαθέτει έξι κλίνες ΜΕΘ, εκ των οποίων οι τρεις ΜΕΘ-COVID. Επιπλέον, ξεκινούν έργα ανακαίνισης της Χειρουργικής Κλινικής του νοσοκομείου και στο αμέσως προσεχές χρονικό διάστημα εργασίες συντήρησης στο Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών. Τέλος, στο σχεδιασμό ενίσχυσης του νησιού για την καλοκαιρινή περίοδο, τοποθετούνται από το ΕΚΑΒ εντός των επόμενων ημερών τέσσερις επιπλέον διασώστες-πληρώματα ασθενοφόρων. Ολοκληρώνοντας την επίσκεψη στο Γ.Ν. Σάμου, ο υπουργός Υγείας έκανε την εξής δήλωση: «Μέγα γαρ το της θαλάσσης κράτος. Η νησιωτικότητα είναι πάρα πολύ σημαντική για εμάς ως χώρα. Στην πιο δύσκολη στιγμή που μπορεί να αντιμετωπίσουμε, πρέπει να στηρίξουμε τα νησιά μας, ειδικά το ακριτικό νησί της Σάμου. Γι' αυτό βρίσκομαι σήμερα εδώ. Είδα το νοσοκομείο, μίλησα με τη Διοίκηση, τους εργαζομένους, τους ιατρούς, τους διασώστες του ΕΚΑΒ. Στη συνέχεια, θα επισκεφθώ τον δήμαρχο και το Κέντρο Υγείας στο Καρλόβασι. Είναι πλέον εμφανές ότι το υγειονομικό κομμάτι πρέπει να ενταχθεί στο σύστημα της εθνικής μας ασφάλειας και είναι πάρα πολύ κομβικό το να στηρίζονται τα ακριτικά νησιά μας. Δεν είναι τυχαίο ότι επιλέγω, ως υπουργός Υγείας, να ξεκινήσω από τη Σάμο τις επισκέψεις μου στην ακριτική Ελλάδα και στα νησιά μας».

ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΚΕΡΚΥΡΑΣ

Ειδική Μονάδα Οδοντοθεραπείας ΑμεΑ

Εγκαταστάθηκε στο Οδοντιατρείο του Γενικού Νοσοκομείου Κέρκυρας ένα τροχήλατο οδοντιατρικό μηχάνημα, με προδιαγραφές κατάλληλες για άτομα με αναπηρία. Το μηχάνημα αυτό αποκτήθηκε από δωρεές που κατατέθηκαν στον κοινό λογαριασμό που έχει ο Ιατρικός Σύλλογος με τον Δήμο Κεντρικής Κέρκυρας και Διαποντίων Νήσων. Η Ειδική Μονάδα Οδοντοθεραπείας ΑμεΑ με τον συγκεκριμένο εξοπλισμό λύνει ένα χρόνιο και σοβαρό πρόβλημα ολοκληρωμένης οδοντοθεραπείας για άτομα με αναπηρία, ενώ εξοπλίζει το νοσοκομείο με επιπλέον δημόσιες παροχές στο χώρο της υγείας. «Είμαστε τέταρτοι πανελλαδικά που ασχολούνται με την οδοντιατρική περίθαλψη ΑμεΑ. Πρόκειται για άτομα που δεν συνεργάζονται για τοπική αναισθησία και ολοκληρώνονται όλες οι στοματικές οδοντιατρικές θεραπευτικές αγωγές σε μία φορά, ενώ μετά ακολουθεί ο οδοντιατρικός έλεγχος. Σήμερα γίνεται πραγματικότητα ένα χρόνιο αίτημα του Συλλόγου Ατόμων με Αναπηρία για καλύτερη οδοντιατρική περίθαλψη». Η εξυπηρέτηση στο Οδοντιατρείο του νοσοκομείου γίνεται κατόπιν ραντεβού και συνεννοήσεως, στο τηλέφωνο 2661030062.

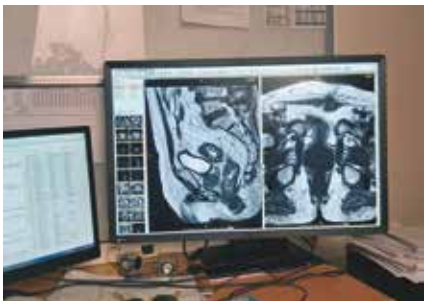
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΡΕΘΥΜΝΟΥ

Δωρεά Φορητού Ακτινολογικού Συστήματος

Δωρεά ενός καινούργιου Φορητού Ακτινολογικού Συστήματος ιταλικού κατασκευαστικού οίκου αξίας 15.000 € προσέφερε στο Γενικό Νοσοκομείο Ρεθύμνου ο κ. Παντελάκης Λεωνίδας στη μνήμη του παιδιού του Θεόδωρου, συμμετέχοντας έμπρακτα στη γενική προσπάθεια για την καταπολέμηση του COVID-19 με πρόσθετο νοσοκομειακό εξοπλισμό. Το συγκεκριμένο μηχάνημα είναι σημαντικό και προορίζεται για τη λήψη ακτινογραφιών σε κλινήρεις ασθενείς που νοσηλεύονται σε θαλάμους, στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας ή σε ειδικούς θαλάμους νοσηλείας και δεν είναι εφικτή η μετακίνησή τους στο Ακτινολογικό Τμήμα. Επίσης, μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε επείγοντα περιστατικά με τη λήψη ακτινογραφιών σε ασθενείς που βρίσκονται σε φορεία. Η Διοίκηση του Γενικού Νοσοκομείου Ρεθύμνου ευχαρίστησε τον κ. Παντελάκη Λεωνίδα για την ευγενική αυτή προσφορά και για την αμέριστη συμπαράστασή του στο έργο του νοσοκομείου.

«ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΡΗΤΗΣ

Δωρεά στο Βενιζέλειο Νοσοκομείο Ηρακλείου



Πραγματοποιήθηκε παραλαβή της δωρεάς τεσσάρων (4) οθονών για το Τμήμα Νεότερων Απεικονιστικών Μεθόδων της εταιρείας «ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΡΗΤΗΣ» προς το Γ.Ν. «ΒΕΝΙΖΕΛΕΙΟ – ΠΑΝΑΝΕΙΟ». Πρόκειται για δύο Diagnostic Monitors, τελευταίας τεχνολογίας, 30 ιντσών, 6 Megapixel. Τα Monitors προσφέρουν μέγιστη ακρίβεια στην ιατρική απεικόνιση καθώς και ύψιστη ευκολία στη χρήση. Επιπλέον, έχουν τη δυνατότητα για θέαση ποικιλίας ιατρικών εικόνων την ίδια στιγμή, συμπεριλαμβανομένων των CR, DR, CT, MRI, US. Επίσης, το Τμήμα παρέλαβε δύο Clinical Review Monitors, τελευταίας τεχνολογίας, 21,3 ιντσών, κατάλληλα για θέαση εικόνων CT, MRI.

ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ «ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ»

Ένας χρόνος προσφοράς
της Τράπεζας Μητρικού Γάλακτος

Ένα χρόνο προσφοράς σε δεκάδες πρόωρα νεογνά που νοσηλεύτηκαν σε Μονάδες Εντατικής της Θεσσαλονίκης μετρά ο απολογισμός της Τράπεζας Μητρικού Γάλακτος του Νοσοκομείου «Παπαγεωργίου», της μοναδικής σε λειτουργία στη Βόρεια Ελλάδα. Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα για τη Δωρεά Μητρικού Γάλακτος στις 19 Μαΐου, οι υπεύθυνοι της Τράπεζας επισημαίνουν ότι μέχρι τότε συλλέχθηκαν, ελέγχθηκαν, παστεριώθηκαν και διατέθηκαν 320 λίτρα μητρικού γάλακτος από 37 δότριες. Το πολύτιμο αυτό γάλα έλαβαν 72 πρόωρα νεογνά, ενώ «γεφυρώθηκαν» οι ανάγκες 9 πρόωρων νεογνών στις 2 μονάδες εντατικής νοσηλείας νεογνών του Ιπποκράτειου Νοσοκομείου. Προτάσσοντας το σύνθημα «Κάθε σταγόνα μετράει», προτρέπουν τις μητέρες να δωρίσουν το γάλα τους στα πρόωρα νεογνά, καθώς η ζήτηση δεν σταματά ποτέ.

Όπως αναφέρει το εξειδικευμένο προσωπικό της Τράπεζας Μητρικού Γάλακτος του Γ.Ν. «Παπαγεωργίου», το μητρικό γάλα θωρακίζει τα πρόωρα νεογνά που είναι ευάλωτα και νοσηλεύονται. Όταν οι μητέρες τους δεν μπορούν να παραγάγουν αρκετό γάλα, τότε η δωρεά αποδεικνύεται ζωτικής σημασίας, αφού το μητρικό γάλα μπορεί να προστατεύσει από λοιμώξεις, να βελτιώσει το ρυθμό ανάπτυξης και να μειώσει τη νοσηρότητα και το χρόνο νοσηλείας.

Χαρακτηριστική της λειτουργίας της Τράπεζας είναι η αμείωτη προσήλωση στην ασφάλεια του μητρικού γάλακτος για κάθε πρόωρο νεογνό που το έχει ανάγκη. Τόσο η μελέτη HACCP (μελέτη ανάλυσης επικινδυνότητας στα κρίσιμα σημεία ελέγχου) όσο και η πιστοποίησή της κατά το πρότυπο ISO 15224 έχουν σκοπό τη διασφάλιση πολύτιμων μερίδων γάλακτος από δότριες. Για τη θωράκιση της ασφάλειας του τελικού προϊόντος, η αρμόδια διατομεακή ομάδα εργαζομένων του νοσοκομείου συνεργάστηκε με ακαδημαϊκό προσωπικό του Διεθνούς Πανεπιστημίου, επιτυγχάνοντας το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα προς όφελος των πρόωρων νεογνών. Η Τράπεζα Μητρικού Γάλακτος ευχαριστεί τις δότριες που με τον αλτρουισμό τους δίνουν στους μικρούς μαχητές ένα παράθυρο ελπίδας στην επιβίωση. Όραμά της, να συνεχιστεί η υποστήριξη των πρόωρων νεογνών, μέσα από τη διαθεσιμότητα μητρικού γάλακτος από ελεγμένες δότριες, ακολουθώντας τα πρότυπα ασφάλειας και αποτελεσματικότητας. Προς την κατεύθυνση αυτή, το προσωπικό της Τράπεζας συμμετείχε με έναν πρωτότυπο τρόπο στον φετινό εορτασμό της Παγκόσμιας Ημέρας για τη Δωρεά Μητρικού Γάλακτος: Κρατώντας πλακάτ με τα οφέλη του μητρικού γάλακτος, φωτογραφήθηκε ταυτόχρονα με συναδέλφους 36 χωρών και όλοι μαζί μοιράστηκαν τα μηνύματά τους διαδικτυακά, σε μια προσπάθεια αφύπνισης των μητέρων ώστε να αυξηθούν οι δωρεές μητρικού γάλακτος σε όλο τον κόσμο.

L'ORÉAL HELLAS

Δωρεά αντισηπτικών στο Νοσοκομείο «Παπαγεωργίου»

Στη δωρεά εξακοσίων αντισηπτικών gel χεριών προχώρησε η L'ORÉAL HELLAS A.E., ενισχύοντας την προσπάθεια του Γ.Ν. «Παπαγεωργίου» για την αντιμετώπιση της νόσου COVID-19. Αναγνωρίζοντας τις αυξημένες ανάγκες για την αντισηψία των χεριών, η γνωστή εταιρεία προσέφερε αντισηπτικά διαλύματα των 200ml στηρίζοντας τον καθημερινό αγώνα των εργαζομένων. Σύμφωνα με τους εκπροσώπους του διάσημου brand καλλυντικών, η εταιρεία μέσω της δωρεάς εκφράζει την εκτίμηση, την υποστήριξη και την αλληλεγγύη της απέναντι σε όλους όσοι με θάρρος έχουν κινητοποιηθεί για την καταπολέμηση της πανδημίας. Το Νοσοκομείο «Παπαγεωργίου» ευχαρίστησε θερμά τη L'ORÉAL HELLAS A.E. για την προσφορά των αντισηπτικών διαλυμάτων, καθώς η κίνησή της ενισχύει το έργο του υγειονομικού προσωπικού και των εργαζομένων όλων των ειδικοτήτων.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΘΕΝΩΝ ΕΛΛΑΔΑΣ

Εγκαινίασε την ιστοσελίδα της

Η Ένωση Ασθενών Ελλάδας εγκαινίασε την ιστοσελίδα της στη διεύθυνση www.greekpatient.gr. Σε ένα σύγχρονο και εύχρηστο διαδικτυακό περιβάλλον, οι επισκέπτες μπορούν να έχουν εύκολη πρόσβαση σε πληροφορίες για την εταιρική ταυτότητα, το όραμα, τις δημόσιες παρεμβάσεις και τις δράσεις της Ένωσης, καθώς και για τα πιο σημαντικά νέα στο πεδίο της υγείας στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Επίσης, υπάρχει διακριτή ενότητα όπου παρουσιάζονται κωδικοποιημένα οι θέσεις και οι προτάσεις της κοινής φωνής των ασθενών για πάνω από 40 επιμέρους κατηγορίες των πολιτικών υγείας. Τέλος, παρέχονται διευκρινίσεις σε συχνές ερωτήσεις για τον τρόπο λειτουργίας, τους σκοπούς και το έργο της Ένωσης, όπως η εγγραφή νέων μελών, οι διαδικασίες λήψης αποφάσεων και οι δίαυλοι επικοινωνίας και διαβούλευσης.

Η ιστοσελίδα δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην παρουσίαση των μελών της Ένωσης, ως ένα βήμα ενίσχυσης της ορατότητάς τους στη δημόσια σφαίρα. Κάθε σύλλογος διατηρεί τον δικό του ιστοχώρο με στοιχεία για την ιστορία, το έργο και τα πρόσφατα νέα του, καθιστώντας το site μία ισχυρή πύλη ενημέρωσης του κοινού για τις δράσεις των συλλόγων ασθενών στη χώρα.

Η ψηφιακή παρουσία της Ένωσης υπηρετεί και αναδεικνύει τις αρχές της, τη διαφάνεια, τη συμμετοχικότητα και την υπεύθυνη ενημέρωση των χρόνιων ασθενών και των πολιτών εν γένει. Πρόκειται για μία δυναμική προσπάθεια που εντάσσεται στον στρατηγικό προσανατολισμό του εθνικού φορέα να διαδραματίσει ισότιμο και θεσμοθετημένο ρόλο στο σχεδιασμό, στην υλοποίηση και την αξιολόγηση των πολιτικών υγείας στη Ελλάδα.

Την κατασκευή και ανάπτυξη της ιστοσελίδας, η οποία θα συνεχίσει να εμπλουτίζεται με νέες υπηρεσίες και υλικό το προσεχές διάστημα, ανέλαβε η Humane.

ΕΕΣ-ΓΕΝΙΚΟ ΕΠΙΤΕΛΕΙΟ ΣΤΡΑΤΟΥ

Υπογραφή νέου μνημονίου συνεργασίας

Μετά την άκρως επιτυχημένη και επωφελή συνεργασία του Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού με το Γενικό Επιτελείο Στρατού (ΓΕΣ), από τον Μάιο του 2017, ανανεώθηκε η εν λόγω συνεργασία. Ο πρόεδρος του ΕΕΣ, Dr. Αντώνιος Αυγερινός, μετέβη στη Διεύθυνση Υγειονομικού του ΓΕΣ, όπου συναντήθηκε με τον υπαρχηγό του ΓΕΣ, αντιστράτηγο Ευάγγελο Λύκο, και τον διευθυντή της Διεύθυνσης Υγειονομικού του ΓΕΣ, υποστράτηγο Παναγιώτη Τάκο, για την υπογραφή του νέου μνημονίου συνεργασίας. Αντικείμενο του μνημονίου είναι η από κοινού συνεργασία για την εκπαίδευση στελεχών του Στρατού Ξηράς στην ειδικότητα «Διασώστη» και η παροχή υγειονομικής υποστήριξης στο Στρατό Ξηράς, στο πλαίσιο δράσεων που σχετίζονται με τις προσφυγικές ροές στον Έβρο, στα νησιά του Αιγαίου και την ηπειρωτική χώρα. Επίσης, κατά τη διάρκεια των Εθνικών Διακλαδικών Ασκήσεων, καθίσταται δυνατή η συμμετοχή, μετά από έγκαιρη ενημέρωση και συντονισμό των άμεσα εμπλεκομένων, προσωπικού και μέσων του ΕΕΣ, στο πλαίσιο της εξέτασης σεναρίων για τη συνδρομή και επικουρία του έργου της Στρατιωτικής Υγειονομικής Υπηρεσίας. Μετά την υπογραφή του μνημονίου συνεργασίας, ο πρόεδρος του ΕΕΣ δήλωσε: «Θέλουμε να είμαστε δίπλα στο στρατό, οποτεδήποτε μας χρειαστεί, και αυτό πηγάζει από καρδιάς και είναι αίσθημα και καθήκον των εθελοντών, αλλά και του μόνιμου προσωπικού. Είμαστε ιδιαίτερα υπερήφανοι που συνάπτουμε αυτή την επέκταση του μνημονίου». Από την πλευρά του, ο υπαρχηγός του ΓΕΣ, αντιστράτηγος Ευάγγελος Λύκος, αφού αρχικά μετέφερε τις ευχαριστίες του αρχηγού του ΓΕΣ στον πρόεδρο του ΕΕΣ για την έως τώρα συνδρομή του, στη συνέχεια τόνισε τη σημαντικότητα αυτής της ημέρας, διότι, όπως χαρακτηριστικά είπε, «μία συνεργασία, η οποία ξεκίνησε προ τριετίας, εδραιώνεται και προάγεται περαιτέρω».

Στιγμιότυπο από την υπογραφή της συμφωνίας.

ΕΟΠΥΥ

Παράταση αποφάσεων των επιτροπών εξωσωματικής γονιμοποίησης

Παράταση έχει δοθεί από τον ΕΟΠΥΥ στην ισχύ των αποφάσεων των επιτροπών εξωσωματικής γονιμοποίησης μέχρι τις 30 Ιουνίου 2020, με στόχο να διευκολυνθούν οι ενδιαφερόμενοι. Στο πνεύμα αυτό έχει παραταθεί και η ισχύς όλων των απαιτούμενων δικαιολογητικών προς εξέταση από τις επιτροπές εξωσωματικής (με εξαίρεση τη β-χοριακή γοναδοτροπίνη). Συγκεκριμένα, η ισχύς παρατείνεται πέραν του χρόνου που προβλέπεται από τις ισχύουσες εγκυκλίους μέχρι 30 Ιουνίου 2020.

Είναι αξιόπιστα **τα τεστ αντισωμάτων** για τον SARS-CoV-2;

Του **Άρη Μπερζοβίτη**

Είμαστε ήδη στη 2η φάση της πανδημίας από τον νέο κορωνοϊό και οι συζητήσεις πλέον επικεντρώνονται όχι στα μοριακά τεστ ανίχνευσης του ίδιου του ιού, αλλά στα τεστ αντισωμάτων (ορολογικά τεστ) που καταγράφουν την αντίδραση του ανοσοποιητικού συστήματος μετά από επαφή ενός ατόμου με τον ιό.

Οι έλεγχοι για την παρουσία αντισωμάτων έναντι του SARS-CoV-2 δεν περιορίζονται πλέον μόνο σε ασθενείς με COVID-19. Ξεκίνησαν να χρησιμοποιούνται για τη σάρωση μεγάλων πληθυσμιακών ομάδων τόσο στις ΗΠΑ όσο και στην Ευρώπη. Πολλά ερωτήματα όμως παραμένουν αναπάντητα και ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας δικαίως εκφράζει τους προβληματισμούς του. Για παράδειγμα:

- Σε ποιους και πότε πρέπει να γίνεται ο έλεγχος με τεστ αντισωμάτων;
- Πόσο αξιόπιστα είναι τα τεστ αντισωμάτων που κυκλοφορούν στο εμπόριο;
- Ποιες είναι οι πιθανότητες το αποτέλεσμα να είναι ψευδώς θετικό ή ψευδώς αρνητικό;
- Η παρουσία αντισωμάτων στο αίμα μάς προφυλάσσει από επόμενη λοίμωξη και, αν ναι, για πόσο χρονικό διάστημα;
- Ποιες είναι οι ατομικές και συλλογικές επιπτώσεις στην κοινότητα αν ψευδώς θετικά άτομα επιστρέψουν στο χώρο εργασίας τους;
- Πόσο μεγάλος είναι ο κίνδυνος σε άτομα που θα επιδιώξουν να εκτεθούν στον ιό ελπίζοντας ότι θα αναπτύξουν αντισώματα;

Αν και ακόμα οι απαντήσεις είναι αβέβαιες, είναι σαφές ότι η ερευνητική προσπάθεια πολλών ομάδων έχει συμβάλει καθοριστικά στη βελτίωση της αξιοπιστίας (ειδικότητας και ευαισθησίας) των τεστ αντισωμάτων σε σύγκριση με αυτά που ήταν διαθέσιμα πριν από 3 μήνες. Οι καθηγητές του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, Ουρανία Τσιτσιλώνη (Τμήμα Βιολογίας), Ευάγγελος Τέρπος (Ιατρική Σχολή) και Θάνος Δημόπουλος (καθηγητής Θεραπευτικής και πρύτανης ΕΚΠΑ), παρουσιάζουν επικαιροποιημένα δεδομένα σχετικά με το θέμα αυτό.

Υπάρχουν βέβαια αρκετά προβλήματα με τα τεστ αντισωμάτων και, παρόλο που κάποια τεστ έχουν καλές προδιαγραφές και χαρακτηριστικά, όλα όσα κυκλοφορούν δεν είναι αξιόπιστα. Τα προβλήματα εστιάζονται σε δύο κατευθύνσεις:

1) δεν υπάρχει διαθέσιμο πρότυπο αναφοράς για τη μέτρηση της ευαισθησίας των τεστ σε ασυμπτωματικούς ανθρώπους,

2) η πλειονότητα των τεστ αντισωμάτων έχει δοκιμαστεί σε γνωστά δείγματα ασθενών με COVID-19 και μόνο συγκριτικά με θετικό μοριακό τεστ, οδηγώντας σε υπερεκτίμηση της ευαισθησίας τους.

Γι' αυτό και ο Οργανισμός Τροφίμων και Φαρμάκων (FDA) των ΗΠΑ, στον οποίο έχουν κατατεθεί προς χορήγηση Άδειας Χρήσης Έκτακτης Ανάγκης (EUA) τεστ από 200 περίπου εταιρείες, ανέλαβε ενεργό δράση: Γνωρίζοντας ότι ο επιπολασμός (δηλ. η διασπορά) του κορωνοϊού είναι ιδιαίτερα χαμηλός στους περισσότερους πληθυσμούς (κάτω του 25%), απέσυρε από την κυκλοφορία τεστ αντισωμάτων με αμφισβητήσιμο έλεγχο ποιότητας και απαράδεκτα υψηλά ποσοστά σφαλμάτων, και δεν έδωσε EUA σε τεστ αντισωμάτων με σημαντικά ποσοστά ψευδώς θετικών αποτελεσμάτων (δηλ. χαμηλή ειδικότητα) ή/και ψευδώς αρνητικών αποτελεσμάτων (δηλ. χαμηλή ευαισθησία). Προς το παρόν, ο FDA ενέκρινε EUA μόνο σε 20 τεστ (δηλ. το 10% των κατατεθειμένων).

Σε πρόσφατη συνέντευξή του ο δρ Normal Sharpless, διευθυντής του Εθνικού Ινστιτούτου για τον Καρκίνο (NCI) που ανήκει στο Αμερικανικό Εθνικό Ινστιτούτο Υγείας (NIH), αναφέρθηκε στους ελέγχους αξιοπιστίας των τεστ αντισωμάτων για τον SARS-CoV-2 που διενεργεί το NCI για λογαριασμό του FDA. Αξίζει να σημειώσουμε ότι το ίδιο Ινστιτούτο είχε στο παρελθόν ασχοληθεί συστηματικά και με τον έλεγχο των τεστ αντισωμάτων για τον HIV και τον HPV.

Τα δεδομένα όπως τα συνόψισε ο δρ Normal Sharpless

Ο δρ Sharpless συνόψισε τα νεότερα δεδομένα τονίζοντας τα παρακάτω:

1) Οι περισσότεροι άνθρωποι (περίπου το 99%) που έχουν μολυνθεί με κορωνοϊό θα δημιουργήσουν αντισώματα σε αρκετά υψηλό επίπεδο (τίτλο) στο περιφερικό τους αίμα μέσα σε μερικές εβδομάδες από τη μόλυνση.

2) Πολλοί άνθρωποι με κορωνοϊό μολύνονται χωρίς να το γνωρίζουν. Τα τεστ αντισωμάτων συνεπώς μπορούν να καταγράψουν πόσα άτομα σε μια περιοχή έχουν μολυνθεί (μελέτες οροεπιπολασμού), αλλά και να προβλέψουν την πιθανή αντίσταση-ανοσία

κάποιου σε μελλοντική μόλυνση από τον κορωνοϊό. Αυτά τα στοιχεία θα προδιαγράψουν τις αποφάσεις για την ασφαλή κυκλοφορία των ατόμων στην κοινότητα.

3) Δεν γνωρίζουμε ακόμα αν η παρουσία αντισωμάτων όντως είναι πλήρως προστατευτική από επαναμόλυνση με τον νέο κορωνοϊό. Όπως επίσης και αν η προστασία αυτή είναι μικρής ή μεγαλύτερης διάρκειας, κάτι που θα υπαγορεύσει στο άμεσο μέλλον και τη συχνότητα χορήγησης εμβολίου όταν θα είναι διαθέσιμο.

4) 21 εταιρείες προσπαθούν να απομονώσουν το ένα πιο ειδικό είδος αντισώματος που εξουδετερώνει αποτελεσματικά τον κορωνοϊό. Αν αυτό επιτευχθεί, η μαζική παραγωγή αυτού του μονοκλωνικού αντισώματος θα είναι η επόμενη ελπιδοφόρα θεραπευτική επιλογή σε βαριές περιπτώσεις COVID-19.

5) Σε παγκόσμιο επίπεδο, «ανοσία της αγέλης» για τον κορωνοϊό δεν έχει επιτευχθεί. «Ανοσία της αγέλης» (ή αλλιώς προστασία της αγέλης) σημαίνει ότι ένα σημαντικό μέρος του πληθυσμού έχει ανοσία σε ένα παθογόνο. Τότε το παθογόνο εξαφανίζεται από τον πληθυσμό γιατί απλά δεν υπάρχουν αρκετοί ευαίσθητοι στο παθογόνο άνθρωποι για να μολυνθούν και να συνεχίσουν τον κύκλο μετάδοσής του. Η επίτευξη «ανοσίας της αγέλης» σχετίζεται με τη μολυσματικότητα του ιού.

Για παράδειγμα, για τον ιδιαίτερα μολυσματικό ιό της ιλαράς, το ποσοστό είναι >90%, για τον λιγότερο μολυσματικό ιό SARS-CoV ήταν 50-80%. Για τον κορωνοϊό το ποσοστό αυτό για τώρα μπορεί να υπολογιστεί μόνο θεωρητικά και μάλλον είναι της τάξης του 70%. Και το να επιτευχθεί όμως «ανοσία της αγέλης» με φυσική λοίμωξη είναι μάλλον αδύνατον. Απαιτείται η ευρεία χρήση αποτελεσματικού εμβολίου.

Ποιες είναι οι άμεσες προτεραιότητες για την αύξηση της αξιοπιστίας των τεστ αντισωμάτων:

► Ο FDA απαιτεί πλέον για κάθε τεστ που κατατίθεται προς έγκριση να παρέχονται λεπτομέρειες σχετικά με την κλινική ευαισθησία και ειδικότητά του.

► Τα τεστ αντισωμάτων πρέπει να χρησιμοποιούνται μόνο αν είναι εξαιρετικά ευαίσθητα και η ευαισθησία τους επιβεβαιωμένη σε σχέση με κλινικό πρότυπο αναφοράς.

► Τα αρνητικά αποτελέσματα ακόμη και από ένα πολύ ευαίσθητο τεστ δεν μπορούν να αποκλείσουν τη μόλυνση, κυρίως σε άτομα με τυπικά συμπτώματα και γνωστή προηγούμενη έκθεση στον νέο κορωνοϊό. Συστήνεται ταυτόχρονος ή σε δεύτερο χρόνο επανέλεγχος των δειγμάτων με διαφορετικό τεστ, για να ξεπεραστεί η περιορισμένη ευαισθησία ενός μόνο συγκεκριμένου τεστ.

► Πρέπει να τεθούν τα κατώτατα όρια για τον αποκλεισμό της λοίμωξης από SARS-CoV-2 σε σχέση με κλινικά συμπτώματα άλλων νοσημάτων.

Το αισιόδοξο μήνυμα είναι ότι καθημερινά και σε όλο τον κόσμο οι γιατροί χρησιμοποιούν τεστ με ακρίβεια κάτω από 100%, γνωρίζοντας ότι θα υπάρχουν πάντα ψευδώς θετικά και ψευδώς αρνητικά, κρίνοντας όμως ότι τα πιθανά οφέλη από τη σωστή διάγνωση υπερτερούν των πιθανά λανθασμένων αποτελεσμάτων.

Επιπλέον, ας μην ξεχνάμε ότι και τα τεστ αντισωμάτων πρώτης γενιάς για τον HIV είχαν ειδικότητα ανάλογου εύρους με αυτές των τεστ αντισωμάτων για τον SARS-CoV-2, σήμερα όμως η ειδικότητα των τεστ για τον HIV είναι 99,5%. Η επιστημονική κοινότητα ελπίζει ότι σύντομα και τα τεστ αντισωμάτων για τον νέο κορωνοϊό θα φθάσουν σε αυτό το επίπεδο ακρίβειας.

ΤΑ **ΝΕΑ**
των φαρμακευτικών εταιρειών

Επιμέλεια: **Άρης Μπερζοβίτης**

• **Η Bristol Myers Squibb και η Exelixis, Inc.** ανακοίνωσαν θετικά αποτελέσματα συνδυαστικής θεραπείας στο μη προθεραπευμένο προχωρημένο νεφροκυτταρικό καρκίνωμα. Ειδικότερα, τα αποτελέσματα από την πιλοτική μελέτη CheckMate -9ER δείχνουν ξεκάθαρα ότι ο συνδυασμός cabozantinib με nivolumab προσφέρει κλινικά σημαντικό όφελος στις βασικές παραμέτρους αποτελεσματικότητας της επιβίωσης χωρίς εξέλιξη της νόσου και της συνολικής επιβίωσης για ασθενείς με μη προθεραπευμένο καρκίνο του νεφρού.

• **Η Biogen Inc.** ανακοίνωσε νέα δεδομένα που ενισχύουν την ελπίδα στους ασθενείς με νωτιαία μυϊκή ατροφία. Η θεραπεία με nusinersen βελτίωσε ή σταθεροποίησε την κινητική λειτουργία σε όλους τους πληθυσμούς ασθενών, συμπεριλαμβανομένων των νεαρών ενηλίκων. Παράλληλα, το προφίλ μακροχρόνιας ασφάλειας του nusinersen ήταν σταθερό σε ένα ευρύ φάσμα ηλικιών και τύπων της νωτιαίας μυϊκής ατροφίας. Εξάλλου τα σημαντικά διαθέσιμα στοιχεία για το nusinersen υπογραμμίζουν το κλινικά σημαντικό και διατηρούμενο όφελος της θεραπείας σε νήπια, παιδιά και νεαρούς ενήλικες που έλαβαν θεραπεία για έως και εξίμισι έτη.

• **Η Abbott** ανακοίνωσε ότι καθιστά διαθέσιμα στην Ελλάδα τα εργαστηριακά τεστ αντισωμάτων του ιού της COVID-19. Ήδη έχει αποστείλει 200.000 τεστ στην Ελλάδα και μπορεί να ικανοποιήσει άμεσα πρόσθετα αιτήματα του υπουργείου Υγείας. Τα τεστ αντισωμάτων είναι ένα σημαντικό επόμενο βήμα για να προσδιοριστεί εάν κάποιος είχε προηγουμένως μολυνθεί. Θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη κατανόηση για τον ιό, συμπεριλαμβανομένου του χρόνου παραμονής των αντισωμάτων στο σώμα και εάν αυτά παρέχουν ανοσία. Αυτή η γνώση θα μπορούσε να βοηθήσει στην ανάπτυξη θεραπειών και εμβολίων.

•**«Κόκκινη Κλωστή»** ονομάζεται η πανελλαδική καμπάνια ενημέρωσης για την αιμορροφιλία, η οποία έχει ως στόχο να εμπνεύσει τους αιμορροφιλικούς ασθενείς, παροτρύνοντάς τους να ενημερωθούν αναφορικά με τις εξελίξεις στην αντιμετώπιση του πόνου. Η καμπάνια εκφράζει το όραμα Liberate Life της Sobi™, για μια ζωή χωρίς συμβιβασμούς. Υλοποιείται από το Σύλλογο Προστασίας Ελλήνων Αιμορροφιλικών (ΣΠΕΑ) και τη βιοφαρμακευτική εταιρεία εξειδικευμένης φροντίδας, Sobi™. «Μην αφήνεις τον πόνο να σε σταματά. Αντιμετώπισέ τον. Ρώτησε το γιατρό σου» ήταν το κεντρικό μήνυμα της ενημερωτικής καμπάνιας, που συστήθηκε στο κοινό τον Απρίλιο του 2019. Ενισχύοντας το ενημερωτικό έργο της, η «Κόκκινη Κλωστή» συνεχίζει την πορεία της με δύο νέα videos και τα νέα ηχηρά μηνύματα «Κόκκινη Κλωστή "Τώρα ο φόβος είναι πίσω σου. Ο κόσμος μπροστά!"» και «Μην αφήνεις τον πόνο να σε απομονώσει. Αντιμετώπισέ τον!». Οι ιστορίες ξετυλίγονται με τη βοήθεια της «κόκκινης κλωστής» που συμβολίζει το αίμα και πρωταγωνιστή τον αιμορροφιλικό ασθενή. Με μια συμβολική κίνηση -το τράβηγμα της κλωστής- ο αιμορροφιλικός ασθενής απελευθερώνεται από το φόβο και τη μοναξιά, που προκαλούνται από τον πόνο.

•**Η Amgen** για τρίτη χρονιά συγκαταλέγεται στις εταιρείες με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον στην Ελλάδα, στο διαγωνισμό που διοργανώνει το Great Place to Work® Institute Hellas. Η ανάδειξή της στην 6η θέση της κατάταξης των επιχειρήσεων αποτελεί μια σημαντική διάκριση που αναδεικνύει τον ανθρώπινο παράγοντα ως κινητήριο μοχλό ανάπτυξης και αντικατοπτρίζει την πεποίθηση ότι η επιτυχία κρίνεται στη δύναμη της ομάδας. Η Amgen ξεκίνησε τη δραστηριότητά της στην Ελλάδα, τον Ιανουάριο του 2007, με στόχο την ενίσχυση του ισχυρού δικτύου της εταιρείας και την εξασφάλιση της πρόσβασης των Ελλήνων ασθενών σε καινοτόμες θεραπείες που δύνανται να συμβάλουν στη δημιουργία προστιθεμένης αξίας τόσο για τους ίδιους τους ασθενείς όσο και για το σύστημα υγείας.

• **Μια διεθνής έρευνα** που δημοσιεύθηκε από τον World Lupus Federation με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Λύκου αποκαλύπτει ότι η χαμηλή επίγνωση του Συστηματικού Ερυθηματώδους Λύκου (ΣΕΛ) οδηγεί σε λανθασμένες αντιλήψεις του κοινού σχετικά με την ασθένεια. Η έλλειψη κατανόησης συμβάλλει στο στιγματισμό των ασθενών με ΣΕΛ, αφήνοντάς τους συχνά να αισθάνονται απομονωμένοι από την οικογένεια και τους φίλους τους. Στην Ευρώπη, περισσότερα από 500.000 άτομα νοσούν από Λύκο. Το 90% των ανθρώπων είναι γυναίκες και το 80% των διαγνώσεων γίνεται μεταξύ των ηλικιών 15-45 ετών .

ERGO

Διευθύνων σύμβουλος ο **Νίκος Αντιμησάρης**

Νέος διευθύνων σύμβουλος και αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της «ERGO Ασφαλιστική» θα είναι ο κ. Νίκος Αντιμησάρης μετά και τις απαραίτητες εγκρίσεις από τις αρμόδιες αρχές. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, ο νέος CEO θα αναλάβει τα καθήκοντά του τη 15η Ιουλίου 2020, αντικαθιστώντας τον Δημήτρη Χατζηπαναγιώτου, ο οποίος, ολοκληρώνοντας την άσκηση των καθηκόντων αυτών, στη μεταβατική αυτή περίοδο, θα συνεχίσει να προσφέρει τις υπηρεσίες του από τη θέση του γενικού διευθυντή: «Ο Νίκος Αντιμησάρης είναι ένα διακεκριμένο και αναγνωρισμένο στέλεχος της διεθνούς ασφαλιστικής βιομηχανίας και ένας πολύ έμπειρος CEO σε μια πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία με επιτυχή πορεία», δήλωσε ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου Dr. Oliver Willmes. «Χαίρομαι ιδιαίτερα που βρήκαμε τον σωστό διάδοχο για την ηγεσία της ERGO Ελλάδας, μίας από τις βασικές εταιρείες στο διεθνές χαρτοφυλάκιο του Ομίλου ERGO, αλλά και για τη συνέχιση της επιτυχημένης πορείας της, υπό την ηγεσία του Θεόδωρου Κοκκάλα», υπογράμμισε ο Dr. Oliver Willmes και ευχαρίστησε τον κ. Δημήτρη Χατζηπαναγιώτου για την αφοσίωση και την υποστήριξη που παρείχε για μία ακόμη φορά προς την εταιρεία και από τη θέση του αντιπροέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου και διευθύνοντος συμβούλου.

«Θεωρώ ότι στο πρόσωπο του Νίκου Αντιμησάρη, με τον οποίο είχα την ευκαιρία να συνεργαστώ με επιτυχία στο παρελθόν, η εταιρεία μας βρήκε τον πλέον κατάλληλο διάδοχο του Θεόδωρου Κοκκάλα, ο οποίος μπορεί να εμπνεύσει το προσωπικό και τους συνεργάτες μας και μαζί τους να οδηγήσει την εταιρεία σε νέες επιτυχίες. Τον καλωσορίζω στην οικογένεια της ERGO και του εύχομαι καλή επιτυχία», ανέφερε ο κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου.

«Είμαι βέβαιος ότι ο Νίκος Αντιμησάρης, όχι μόνο με το ήθος του, τη συγκρότησή του και την αξιόλογη εμπειρία του, αλλά και με τις αναμφισβήτητες ικανότητές του, θα ηγηθεί αποτελεσματικά της εξαιρετικής ομάδας της ERGO Ελλάδας και θα συμβάλει σημαντικά στην επιτυχή ανάπτυξή της», σημείωσε από την πλευρά του ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και COO της ERGO Deutschland AG και μέχρι πρότινος CEO και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της «ERGO Ασφαλιστική».

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΝΙΚΟΣ ΑΝΤΙΜΗΣΑΡΗΣ

Ο Νίκος Αντιμησάρης είναι 52 ετών και έχει διανύσει μια ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία στον ασφαλιστικό κλάδο. Το 1994 ξεκίνησε την καριέρα του στη Mapfre ως νόμιμος εκπρόσωπος και γενικός διευθυντής της θυγατρικής της Mapfre Asistencia στην Ελλάδα. Στη συνέχεια, κατείχε διάφορες θέσεις ευθύνης στη Mapfre, ενώ τα τελευταία χρόνια διετέλεσε διευθύνων σύμβουλος για την Ευρώπη και την Ασία. Έχει σπουδάσει Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο της Λιέγης και είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου MBA από το Business School Instituto de Empresa.

Ο Θεόδωρος Κοκκάλας επικεφαλής της ERGO Deutschland AG.

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας ανέλαβε τη θέση του προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου και Chief Operating Officer της ERGO Deutschland AG. Ο κ. Κοκκάλας ευχαρίστησε τον πρόεδρο και τα μέλη του Δ.Σ., την ανώτατη διοικητική ομάδα, τους άμεσους συνεργάτες του, το προσωπικό και όλους τους συνεργάτες της εταιρείας για την εξαιρετική συνεργασία τους, την καθοριστική συμβολή τους στην κερδοφόρα και αναπτυξιακή πορεία της εταιρείας, αλλά και για την εμπιστοσύνη που επέδειξαν στο πρόσωπό του, σε όλο το χρονικό διάστημα των 16 ετών που υπηρέτησε την εταιρεία από τη θέση του CEO και του αντιπροέδρου του Δ.Σ. Ο πρόεδρος του Δ.Σ. Dr. Oliver Willmes ευχαρίστησε θερμά τον κ. Κοκκάλα για την ουσιαστική προσφορά του στο Διοικητικό Συμβούλιο και στην εταιρεία, στα τελευταία 16 χρόνια, στην πιο σημαντική, αποδοτική και επιτυχή περίοδο της ιστορικής διαδρομής της, του ευχήθηκε καλή δύναμη και καλή επιτυχία στα νέα καθήκοντά του και εξέφρασε την πεποίθησή του ότι και οι διάδοχοί του θα συνεχίσουν το επιτυχημένο έργο του.

Allianz

Η διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz κ. Φιλίππα Μιχάλη

Ανέλαβε το κόστος του υγειονομικού υλικού για την ασφάλεια 15.000 αιμοδοτών

Στην ανάληψη του κόστους της κάλυψης των υγειονομικών αναγκών της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Συλλόγων Εθελοντών Αιμοδοτών (ΠΟΣΕΑ) κατά τη διενέργεια εθελοντικών δράσεων αιμοδοσίας που θα εξασφαλίσουν 15.000 μονάδες αίματος ανέλαβε η Allianz σε συνεργασία με το Ίδρυμα Μποδοσάκη. Συγκεκριμένα, η εταιρεία παρείχε στην ΠΟΣΕΑ 30.000 γάντια νιτριλίου, 300 συσκευασίες αντισηπτικού, 15.000 μάσκες προσώπου και 60 θερμόμετρα μετώπου που θα καλύψουν τις υγειονομικές ανάγκες 15.000 εθελοντών αιμοδοτών σε ολόκληρη τη χώρα.

Σε μία εποχή που η κοινωνική προσφορά αποκτά μεγαλύτερη αξία από ποτέ, η στήριξη ευπαθών κοινωνικών ομάδων αποτελεί προτεραιότητα στο πρόγραμμα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης της Allianz. Στην κατεύθυνση αυτή, ενισχύει τη δράση σημαντικών οργανισμών και φορέων που με το έργο τους αποδεδειγμένα συμβάλλουν στη μείωση των αρνητικών επιπτώσεων της κρίσης του COVID-19 ιδιαίτερα σε ευάλωτες ομάδες του πληθυσμού. Για την υλοποίηση της δωρεάς η Allianz ένωσε τις δυνάμεις της και αυτή τη φορά με το Ίδρυμα Μποδοσάκη. Το Ίδρυμα Μποδοσάκη, ένα από τα μεγαλύτερα κοινωφελή ιδρύματα της χώρας, υποστηρίζει σταθερά πρωτοβουλίες με σκοπό την ουσιαστική συνεισφορά σε θέματα όπως η μείωση της ανισότητας των ευκαιριών, η αναβάθμιση της υγείας και η υποστήριξη ευάλωτων ομάδων του πληθυσμού, αλλά και σε έκτακτες περιπτώσεις κρίσεων που επηρεάζουν το σύνολο της ελληνικής κοινωνίας.

INTERAMERICAN

Οι «Μοδίστρες Έκτακτης Ανάγκης» ράβουν και η INTERAMERICAN περισυλλέγει και παραδίδει μάσκες

20.000 υφασμάτινες, επαναχρησιμοποιούμενες μάσκες με θήκη για φίλτρο ράφτηκαν από τις «Μοδίστρες Άμεσης Ανάγκης» και παραδόθηκαν, στις 5 Μαΐου, στην 4η ΥΠΕ Μακεδονίας & Θράκης ως δωρεά στο υπουργείο Υγείας, για να διατεθούν σε νοσοκομεία και Κέντρα Υγείας προσεχώς, ανάλογα με τις ανάγκες που έχουν προκύψει λόγω της πανδημίας. Την περισυλλογή των μασκών από τις μοδίστρες και την παράδοσή τους στο Νοσοκομείο Λοιμωδών της Θεσσαλονίκης ανέλαβε η INTERAMERICAN Βοήθειας, κινητοποιώντας τα οχήματα και τους ανθρώπους της. Με επιστολή του ο υπουργός Υγείας, Βασίλης Κικίλιας, ευχαρίστησε τις «Μοδίστρες Άμεσης Ανάγκης» για την εξαιρετικά σημαντική πρωτοβουλία και δωρεά τους. Σε συνέχεια των πρώτων 40.000 μασκών που ράφτηκαν εντός του Απριλίου, οι εμπνευστές της ιδέας Μάριος Ελευθεριάδης και Κωνσταντίνος Τεκτονίδης συνεχίζουν με στόχο τις 100.000 μάσκες επιπλέον, που πρόκειται να καλύψουν ανάγκες σε τόπους, δομές υγείας - υπηρεσίες - και όχι μόνο. Στο νέο αυτό εγχείρημα, οι «Μοδίστρες Άμεσης Ανάγκης», συνεργάζονται με τον μη κερδοσκοπικό οργανισμό «Αντιμετώπιση Παιδικού Τραύματος» και με το «Give&Fund», με στόχο να συγκεντρωθούν χρήματα από όποιον είναι πρόθυμος να στηρίξει αυτή τη μεγάλη προσπάθεια, ώστε να αγοραστούν υφάσματα και λάστιχα.

Η INTERAMERICAN, που κατά τα τελευταία χρόνια υποστηρίζει και το έργο του Σωματείου «Αντιμετώπιση Παιδικού Τραύματος», είναι πρωτοπόρος και σε κοινωνική υπευθυνότητα. Μεταξύ των πρωτοβουλιών της κατά την κρίση της πανδημίας για την υποστήριξη της δημόσιας υγείας, έχει επιστρατεύσει και το στόλο οχημάτων της Οδικής Βοήθειας και τους ανθρώπους της για την περισυλλογή των μασκών από τις μοδίστρες και την παράδοσή τους σε νοσοκομεία και δομές υγείας. Μια ιδιαίτερης αξίας συνεισφορά, που πρακτικά λύνει το πρόβλημα των πολλών δρομολογίων που απαιτούνται για να συγκεντρωθούν οι μάσκες από τόσα σημεία και να φθάσουν εκεί όπου πρέπει. Οι άνθρωποι της Οδικής Βοήθειας της INTERAMERICAN δεν είναι απλά εκπαιδευμένοι για να εξυπηρετούν πελάτες, είναι κυρίως άνθρωποι Κοινωνικής Βοήθειας.

Οι «Μοδίστρες Άμεσης Ανάγκης» δημιουργήθηκαν για να καλύψουν μια πρακτική ανάγκη για μάσκες προφύλαξης, εν μέσω κορωνοϊού. Δεν αποτελούν ΜΚΟ ούτε οργάνωση - είναι κίνηση εθελοντικής προσφοράς. Οι «Μοδίστρες Άμεσης Ανάγκης» είναι το αποτέλεσμα πρωτοβουλίας του Θεσσαλονικιού εικαστικού Μάριου Ελευθεριάδη, που μαζί με τον βιοτέχνη ένδυσης Κωνσταντίνο Τεκτονίδη αποφάσισαν να κινήσουν το «γρανάζι» για να φτιαχτούν υφασμάτινες μάσκες.

Η 2η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΠΡΩΤΗ ΑΜΙΓΩΣ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΗ!

NN

Με βελτίωση οικονομικών αποτελεσμάτων στην τριετία 2016-2019

Όταν την 1η Μαΐου 2016 η Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN, ανέλαβε καθήκοντα Chief Executive Officer, τα αποτελέσματα της εταιρείας του 2016 ήταν τα εξής:

Οικονομικά Αποτελέσματα προ φόρων: Ζημίες -17 εκατ. (δημοσιευμένα στοιχεία)

Οικονομικά Αποτελέσματα μετά φόρων: Ζημίες -25,7 εκατ. (δημοσιευμένα στοιχεία)

Λειτουργικό αποτέλεσμα: Ζημίες -7,9 εκατ. (τα αποτελέσματα βάσει των οποίων ο όμιλος αξιολογεί την πορεία των θυγατρικών)

Μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 404 εκατ. (ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα)

Τρία χρόνια μετά, τα αποτελέσματα του 2019 έχουν ως εξής (μετά από 3 χρόνια της νέας διοίκησης):

Οικονομικά Αποτελέσματα προ φόρων: Κέρδη +10,3 εκατ. (δημοσιευμένα στοιχεία, 27,3 εκατ. καλύτερα στην τριετία)

Οικονομικά Αποτελέσματα μετά φόρων: Κέρδη +3,9 εκατ. (δημοσιευμένα στοιχεία, 29,6 εκατ., δηλαδή σχεδόν 30 εκατ. καλύτερα στην τριετία)

Λειτουργικό αποτέλεσμα: Κέρδη +11,3 εκατ. (τα αποτελέσματα βάσει των οποίων ο όμιλος αξιολογεί την πορεία των θυγατρικών, βελτίωση 19,2 εκατ., δηλαδή σχεδόν 20 εκατ. καλύτερα στην τριετία)

Μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα (ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα) 466,6 εκατ. (μεγαλύτερη αμιγώς πολυεθνική στην Ελλάδα, 2η μεγαλύτερη εταιρεία ζωής στην Ελλάδα μετά την Εθνική Ασφαλιστική, αύξηση 15% και 63 εκατ. στην τριετία)

Η Μαριάννα Πολιτοπούλου είχε διατελέσει πριν από την NN General Manager Group Retail Collections στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος. Ωστόσο, είχε αναλάβει στην καριέρα της και άλλες υψηλές διοικητικές θέσεις (από ηλικία 31 ετών διευθύνουσα) όπως στην EFG Eurobank, στην Crédit Agricole Indosuez Luxembourg και στην Inchape Hellas Group.

Η Μαριάννα Πολιτοπούλου στη νέα της θέση στην NN αναδείχθηκε CEO της χρονιάς 2018 από το European

Η Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος και διευθύνουσα σύμβουλος της NN.

Business Magazine, η NN βραβεύτηκε το 2019 ως Top Employer 2019 - κορυφαία ευρωπαϊκή διάκριση, βραβεύτηκε ως καλύτερη ασφαλιστική εταιρεία ζωής στην Ελλάδα το 2016, το 2017, το 2018, το 2019, απέσπασε βραβείο Capital Link CSR Leadership Award 2019, και η NN και η Μαριάννα Πολιτοπούλου βραβεύτηκε για την υποστήριξή της στην Ολυμπιακή Ομάδα (2020). Πραγματοποίησε εξαιρετικής σημασίας διαφημιστικές καμπάνιες, όπως π.χ. με τίτλο «Εσύ μετράς» με τον Γιάννη Στάνκογλου, «Η ζωή είναι μπροστά», «Η ζωή είναι πάντα μπροστά» κ.λπ. Κυρίως κατάφερε να φέρει κέρδη σε μια ζημιογόνα εταιρεία!

Παράλληλα με τη σκληρή δουλειά των ανθρώπων της στην ελληνική κοινωνία και την προσφορά τους, η NN αυτή την τετραετία (Μάιος 2016 - Μάιος 2020) προσπάθησε πιο πολύ, περισσότερο, διαφορετικά από τους ανταγωνιστές της, και πρωταγωνιστεί, σε συνεργασία με την έδρα στην Ολλανδία και την Τράπεζα Πειραιώς, με άλλον αέρα, με άλλη φόρα, με τρόπο δουλειάς που θα γίνει «μόδα» ως πρότυπο εταιρείας και για άλλους, και κυρίως με έργο στην πράξη και όχι στα δελτία δημοσίων σχέσεων.

Πολλοί άνθρωποι βλέπουν τον Στάνκογλου και θυμούνται τη διαφήμισή του στην NN, πολλοί μέσα στα νοσοκομεία θυμούνται τη διαφήμιση της NN με την αληθινή ιστορία της γυναίκας που βγήκε νικήτρια στη μάχη της ενάντια στον καρκίνο και αντικρίζουν το μέλλον με χαμόγελο ελπίδας! «Έπαιζε» η διαφήμιση με το χαμογελαστό προσωπάκι και «φύτρωνε» η ελπίδα στους απελπισμένους που «είχαν αποφασίσει» οι γιατροί! Η Μαριάννα Πολιτοπούλου και οι συνεργάτες της διαφημιστικής της GRAVITY «έριχναν» τα φώτα στο έργο του ασφαλιστή που βοηθά να ξαναρχίσουν ζωή οι πικραμένοι, απελπισμένοι και «άτυχοι» αυτής της μικρής ζωής μας. Όσοι βρίσκονται ή βρέθηκαν σε νοσοκομεία και ΜΕΘ γνωρίζουν πως έχουν ανάγκη κάποιοι (και οι ασφαλιστές) να σταθούν δίπλα τους για να δώσουν κουράγιο αλλά και χρήματα να παλέψουν για ζωή! Οι διαφημίσεις της NN «ανέβασαν» πολύ την αξία της ασφάλισης και του ασφαλιστού!

Μέσα από το πολυποίκιλο έργο της, η Μαριάννα Πολιτοπούλου και η υπέροχη «σαραντάρα» NN της Ολλανδίας, που ήρθε σαν εταιρεία στην Ελλάδα το 1980, κατάφερναν με πάθος και επαγγελματισμό να νικήσουν «κατεστημένα» και να ξεπεράσουν εταιρείες που «έλαμπαν» για χρόνια στην ελληνική αγορά. Είναι πια πιο δυνατή, κάτι περισσότερο από μια ασφαλιστική εταιρεία.

Έγιναν οι συνεργάτες για ένα πιο σίγουρο μέλλον, επειδή η ζωή είναι μπροστά, επειδή, όπως είναι το νέο μήνυμα με την αληθινή ιστορία του σπαρταθλητή Δημ. Χρόνη στη νέα διαφημιστική καμπάνια της NN, «όταν έχεις κάποιον να σε στηρίζει και όσο συνεχίζεις να βάζεις το ένα πόδι μπροστά από το άλλο, πάντα θα φθάνεις εκεί που θέλεις…».

Με εταιρείες αυτού του επιπέδου ανεβαίνει και η ελληνική ασφαλιστική αγορά, επειδή το παράδειγμα μετράει!

Στις 28/05/2020 σε ομιλία της η κ. Πολιτοπούλου Μαριάννα στο Town Hall έδωσε και άλλα αισιόδοξα μηνύματα στους περίπου 600 ανθρώπους των διοικητικών υπηρεσιών NN αλλά και του δικτύου πωλήσεων. Είπε μεταξύ άλλων η κ. Πολιτοπούλου:

«Καλησπέρα σας.

Είμαι πολύ χαρούμενη που μπορούμε να συναντηθούμε όλοι μαζί. Οργανώσαμε αυτό το Town Hall, στο οποίο μάλιστα προσκαλέσαμε και όλη την ιεραρχία του δικτύου πωλήσεων, θέλοντας να σας παρέχουμε αναλυτική, ολοκληρωμένη ενημέρωση για το σχέδιο λειτουργίας της εταιρείας και από το γραφείο. Η ζωή είναι πάντα μπροστά, και εμείς προχωράμε από το μένουμε σπίτι στο βγαίνουμε με προσοχή, βγαίνουμε νικητές και κυρίως μένουμε ασφαλείς.

Δίνω το λόγο στον CRO της εταιρείας μας Fred Lathior, αρμόδιο για το BCP και μέλος της αντίστοιχης επιτροπής του ομίλου, για να σας ενημερώσει για τη στρατηγική και το πλάνο λειτουργίας μας. Fred Lathior our CRO is the leader of our BCP and member of the respective committee of NN Group International who will inform you about our strategy and operational plan. Fred the floor is yours.

Thank you Fred. Ευχαριστώ πολύ τον Φρεντ.

Έχουμε τη χαρά και τιμή να συνεργαζόμαστε ήδη ένα μήνα με δύο διακεκριμένους επιστήμονες στο χώρο της ιατρικής εργασίας.

Ο κ. Σωτήρης Κουπίδης, ειδικός ιατρός εργασίας και μέλος της ομάδας του υπουργείου Υγείας υπό τον καθηγητή κ. Τσιόδρα.

Η κ. Ελένη Ντούνα, ειδικός ιατρός εργασίας με εκτενή εμπειρία, πρώην στρατιωτικός γιατρός και μητέρα 5 παιδιών - εντυπωσιακό.

Μας συμβουλεύουν για τη βέλτιστη διαχείριση της πανδημίας στην NN Hellas για τους ανθρώπους μας.

Τους ευχαριστούμε πολύ για την άριστη συνεργασία και που είναι κοντά μας σήμερα και μάλιστα Live από τα κεντρικά γραφεία μας.

Ο λόγος σε εσάς, κ. Κουπίδη.

Μετά την κ. Ντούνα έχουμε χρόνο για τις ερωτήσεις σας. Παρακαλώ όπως υποβάλετε τις ερωτήσεις σας πατώντας στο κουμπί με το ερωτηματικό που βρίσκεται πάνω δεξιά στην οθόνη σας, δίπλα στο κουμπί Leave. Και παρακαλώ τον κ Βέργο, πρόεδρο του Συλλόγου Εργαζομένων, να μας τις διαβάσει. Όταν έχουμε τελειώσει με τις ερωτήσεις, παρακαλώ να δούμε ένα βίντεο υψηλού συμβολισμού για όλους μας.

(Ακολουθεί προβολή Video με τον καθηγητή κ. Σωτήρη Τσιόδρα)

…Δεν γνωρίζω προσωπικά τον καθηγητή κ. Τσιόδρα. Γνωρίζω όμως από τον τρόπο που συμπεριφέρεται και επικοινωνεί.

Ότι μοιραζόμαστε κοινές αξίες, τις αξίες της ειλικρίνειας, καλοσύνης, σεμνότητας, εντιμότητας και σωστής συμπεριφοράς.

Μας θύμισε ότι η επικοινωνία είναι πνευματικό εφόδιο. Ότι ο πραγματικός γνώστης θεωρεί τον εαυτό του μαθητή.

Αποτελεί έμπνευση και παράδειγμα προς όλους μας. Τον ευχαριστούμε. Η Ζωή είναι μπροστά. Μένουμε ασφαλείς. Να προσέχετε εσάς και τους αγαπημένους σας. Καλή συνέχεια».

Ε.Σ.

Ιδιαίτερη επιτυχία για την κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου αποτελεί η επανεκλογή της για δεύτερη φορά στο Γενικό Συμβούλιο του ΣΕΒ στις πρόσφατες αρχαιρεσίες του Συνδέσμου που πραγματοποιήθηκαν την Δευτέρα 15 Ιουνίου 2020.

INTERAMERICAN

Κλιματική κρίση, η μεγαλύτερη **συστημική απειλή για το μέλλον**

Ως ανεξέλεγκτη πηγή κινδύνων πολλαπλής κρίσης με ανυπολόγιστες συνέπειες, που θα περιλαμβάνει και την υγειονομική κρίση, χαρακτηρίζει η INTERAMERICAN την κλιματική αλλαγή, με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Περιβάλλοντος. Η τραγική σε ανθρώπινες απώλειες εμπειρία της υγειονομικής κρίσης έφερε στην επιφάνεια τους κινδύνους για την υγεία που επιφυλάσσει η κλιματική αλλαγή.

Είναι πρόσφατη η ανοικτή επιστολή που απηύθυναν στους ηγέτες της G20 περισσότεροι από 200 οργανισμοί, οι οποίοι εκπροσωπούν περί τα 40 εκατ. εργαζομένους στον τομέα της υγείας, απαιτώντας μέτρα και μεταρρυθμίσεις στις επιλογές και τη διαχείριση των πηγών ενέργειας - μετάβαση από τη χρήση των ορυκτών καυσίμων στις ανανεώσιμες πηγές, για τον περιορισμό της ατμοσφαιρικής ρύπανσης και την ανάσχεση της κλιματικής αλλαγής. Μάλιστα, τονίζουν πως η κλιματική αλλαγή συμβάλλει άμεσα ή έμμεσα σε 7 εκατ. θανάτους ετησίως, ενώ μπορεί να φέρει την ανθρωπότητα αντιμέτωπη με νέες ασθένειες μελλοντικά. Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας έχει επισημάνει κατ' επανάληψη ότι η υπερθέρμανση του πλανήτη αυξάνει τη θνησιμότητα λόγω των ακραίων καιρικών φαινομένων, προκαλεί μεγαλύτερη συχνότητα επιδημιών και πλήττει την υγεία, εξαιτίας και της μετακίνησης πληθυσμών. Μολύνσεις, υποσιτισμός και θερμική καταπόνηση βρίσκονται στην πρώτη σειρά των συνεπειών της κλιματικής αλλαγής.

Ως μέλος του United Nations Environment Programme Finance Initiative (UNEPFI) από το 2006 και ιδρυτικό μέλος της Διακήρυξης των Αρχών της Αειφόρου Ασφάλισης (Principles for Sustainable Insurance) του 2012, η INTERAMERICAN συντάσσεται με τις σημαντικές, διεθνείς πρωτοβουλίες για την αντιμετώπιση και τον περιορισμό της κλιματικής αλλαγής. Η εταιρεία, που είναι μέλος και του Οικουμενικού Συμφώνου (Global Compact) του ΟΗΕ από το 2008, έχοντας υιοθετήσει τις αρχές του για το περιβάλλον, καθώς επίσης ιδρυτικό μέλος από φέτος του τοπικού Global Compact Network Hellas, προσυπέγραψε πέρυσι και τη μεγαλύτερη πρωτοβουλία «A New Deal for Europe», που έχει αναληφθεί πανευρωπαϊκά από διευθύνοντες συμβούλους του ιδιωτικού τομέα για την υποστήριξη ενός βιώσιμου μέλλοντος της Ευρώπης, με βασικό άξονα δράσης την πράσινη ανάπτυξη. Επίσης, κατά το 2019 δήλωσε τη συμμετοχή της και στην πρωτοβουλία του UNEPFI για την προστασία των Μνημείων της Παγκόσμιας Κληρονομιάς, που περιλαμβάνουν και πλήθος τοποθεσιών ιδιαίτερου φυσικού κάλλους.

Παρότι ως οργανισμός χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών η INTERAMERICAN έχει ήπια επίδραση στο περιβάλλον, όπως φαίνεται και στην ανάλυση των ουσιαστικών θεμάτων που απασχολούν τους stakeholders, η εταιρεία αναγνωρίζει, αξιολογεί και αναλαμβάνει στο μεγάλο ζήτημα αντιμετώπισης της κλιματικής αλλαγής την περιβαλλοντική ευθύνη που της αναλογεί έναντι της ευρύτερης κοινωνίας, καθώς και ασφαλιστικά την ευθύνη για τη διασφάλιση της περιουσίας των πελατών της. Η INTERAMERICAN, σε συνεργασία με τον μητρικό οργανισμό ACHMEA, βρίσκεται σε διαδικασία καταγραφής και ποσοτικοποίησης των πολύπλευρων επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής, που έως σήμερα για όλη την ασφαλιστική κοινότητα βασίζεται σε προσεγγίσεις κατ' εκτίμηση.

Έχοντας ενσωματώσει και περιβαλλοντικές παραμέτρους στο σχεδιασμό της Βιώσιμης Ανάπτυξής της, σύμφωνα με την τάση που επικρατεί και για τα stress tests των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που διενεργεί η EIOPA, η εταιρεία αποβλέπει στη διαχείριση ενός ευρέος φάσματος κινδύ-

Θέλουμε να βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα

«Είμαστε διαχειριστές κινδύνων και συνεπώς στρατηγικά ευθυγραμμισμένοι με την υλοποίηση των Παγκόσμιων Στόχων Βιώσιμης Ανάπτυξης -των Sustainable Development Goals του Παγκόσμιου Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών-, που αποτελούν έναν κοινό οδηγό για μια πορεία και συμβολή όλων των δυνάμεων του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα προς ένα βιώσιμο μέλλον. Στον οργανισμό μας, θέλουμε να βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν ασφαλέστερα, περισσότερο και καλύτερα και η μέριμνα για το περιβάλλον είναι κομβική σε αυτή την αποστολή μας. Ειδικότερα, ο Στόχος 13 για την κλιματική αλλαγή βρίσκεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντός μας, που, πέρα από τις ασφαλιστικές πρωτοβουλίες και τις διεθνείς δεσμεύσεις που έχουμε αναλάβει, εκφράζεται και στην περιβαλλοντική κουλτούρα της εταιρείας για βιώσιμο αστικό περιβάλλον. Ως παράδειγμα να αναφέρω τη μετακίνηση και την ενθάρρυνση λιγότερης χρήσης των οχημάτων, αλλά και την προστασία των οικοσυστημάτων και της βιοποικιλότητας», τονίζει ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

Ο κ. Γιάννης Καντώρος και ο κ. Γιάννης Ρούντος.

«Το αποτέλεσμα της περιόδου των περιοριστικών μέτρων, λόγω της πανδημίας, που ανέδειξε και το σημαντικά θετικό γεγονός της ανακούφισης του φυσικού περιβάλλοντος από τις επιπτώσεις ανθρωπογενών δραστηριοτήτων, φανερώνει ότι με συνείδηση και βούληση για την τήρηση μέτρων μπορούμε να έχουμε ένα πιο καθαρό περιβάλλον και να συγκρατήσουμε κατά το δυνατόν την κλιματική αλλαγή», επισημαίνει, εξάλλου, ο ww, διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων και Υπευθυνότητας της εταιρείας.

νων και επενδυτικών ευκαιριών και μέσα από τον τομέα του περιβάλλοντος. Άλλωστε, η σχετικά πρόσφατη Ευρωπαϊκή Πράσινη Συμφωνία («European Green Deal») που ανακοίνωσε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (Δεκέμβριος 2019) κατευθύνει την επιχειρηματική κοινότητα και ειδικότερα την ασφαλιστική βιομηχανία, που αποτελεί παγκοσμίως τον μεγαλύτερο επενδυτή, προς μια πορεία με πολιτικές από τη μείωση των ρύπων μέχρι τις επενδύσεις στην έρευνα και την καινοτομία αιχμής. Στόχος είναι η προστασία και διατήρηση του περιβάλλοντος στην Ευρώπη.

Πρακτικά, σύμφωνα με τα στοιχεία της Έκθεσης Μη Χρηματοικονομικών Πληροφοριών για το 2019, που η INTERAMERICAN υποβάλλει στο ΓΕΜΗ για τρίτη διαδοχική χρονιά -κατ' ακολουθία του Νόμου 4403/2016 και παράλληλα με την έκδοση Έκθεσης για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη, από το 2008-, η εταιρεία έχει αναπτύξει πρωτοποριακά για την ελληνική ασφαλιστική αγορά δύο πράσινες προϊοντικές γραμμές. Με την «Green Line» ασφαλίζει την αστική ευθύνη ρύπανσης και με την «Energy Line» τις επενδύσεις σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Για την κάλυψη επενδύσεων σε ΑΠΕ, η INTERAMERICAN είχε κατά το 2019 συνολικά 2.925 συμβόλαια, που αντιστοιχούν σε ισχύ 450,54 MWp και σε ασφαλιζόμενες αξίες 867,1 εκατ. ευρώ. Η ασφαλιζόμενη ισχύς, που ενθαρρύνει τις επενδύσεις σε ΑΠΕ, ουσιαστικά αποτρέπει την έκλυση περισσοτέρων από 470 t διοξειδίου του άνθρακα. Επισημαίνεται ότι η εταιρεία, επίσης, παρακολουθεί και διαχειρίζεται με συνεχή μείωση της άμεσης και έμμεσης εκπομπής ρύπων την κατανάλωση ηλεκτρικής ενέργειας, με πιστοποιημένες κατά ISO50001 συστήματος Διαχείρισης Ενέργειας τις υποδομές, τις εγκαταστάσεις και τα οχήματα. Είναι χαρακτηριστικό ότι πέρυσι εξοικονομήθηκε ενέργεια της τάξεως του 22,61% μέσω της μεγιστοποίησης απόδοσης της λειτουργίας των ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων. Σε αυτό, συνέβαλε η εγκατάσταση έξυπνης πλατφόρμας «internet of Things», στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού του οργανισμού. Ακόμη, η INTERAMERICAN διαχειρίζεται τα στερεά απόβλητα και οδηγεί σε αποστείρωση και αποτέφρωση τα απόβλητα της ιδιόκτητης κλινικής (Αθηναϊκή Mediclinic), τα οποία πέρυσι ανήλθαν σε 32 t, καθώς επίσης και τα απόβλητα του ιδιόκτητου συνεργείου αυτοκινήτων Car Point.

NAI

INTERAMERICAN

Στηρίζει το «Χαμόγελο του Παιδιού» περισσότερα από 20 χρόνια

Για περισσότερα από 20 χρόνια η INTERAMERICAN στηρίζει το καθημερινό και πολύπλευρο έργο που επιτελεί το «Χαμόγελο του Παιδιού». Η εταιρεία, αναγνωρίζοντας την προσφορά του Μη Κερδοσκοπικού Οργανισμού και τα ουσιαστικά οφέλη για τα παιδιά που χρειάζονται προστασία και φροντίδα, παρέχει με συνέπεια ως σταθερή χορηγός την ασφαλιστική κάλυψη 122 οχημάτων, που αποτελούν σήμερα το σύνολο του αυξανόμενου στόλου του και ακόμη, επί σειρά ετών, είναι χορηγός ασφάλισης των εκδηλώσεων bazaar και καλύπτει ακίνητα του Οργανισμού.

Το «Χαμόγελο του Παιδιού» για τις αναρίθμητες και συχνά επείγουσες ανάγκες των δράσεών του πανελλαδικά διαθέτει οχήματα άμεσης επέμβασης για την ασφαλή μεταφορά παιδιών που διατρέχουν άμεσο κίνδυνο, Κινητές Ιατρικές Μονάδες Εντατικής Θεραπείας για νεογνά και παιδιά, Κινητά Πολυϊατρεία και Μονάδες Προληπτικής Ιατρικής και Οδοντιατρικής, οχήματα ειδικού τύπου για τις επιχειρησιακές ανάγκες στο πεδίο των εξαφανίσεων, οχήματα για τις μετακινήσεις των 300 παιδιών που μεγαλώνουν στα σπίτια του, φορτηγά ψυγεία για την ασφαλή μεταφορά προϊόντων. Όλα προέρχονται από δωρεές και χορηγίες και καλύπτονται ασφαλιστικά από την INTERAMERICAN, δωρεάν.

Ο Κώστας Γιαννόπουλος, πρόεδρος του Οργανισμού, αναφερόμενος στην πολυετή χορηγική συνδρομή της εταιρείας, επισημαίνει: «Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά την INTERAMERICAN για την πολύτιμη υποστήριξή της κατά τα τελευταία 20 χρόνια και για την παροχή των υψηλού επιπέδου υπηρεσιών της, απολύτως δωρεάν. Σχεδόν από την έναρξη της δράσης μας, η εταιρεία έχει σταθεί κοντά μας με εμπιστοσύνη στο έργο μας, καλύπτοντας ετησίως ένα σημαντικό οικονομικό βάρος. Με την INTERAMERICAN και το εξαιρετικό ανθρώπινο δυναμικό της μοιραζόμαστε κοινές αρχές και αξίες και νιώθουμε ότι είναι σύμμαχοί μας στον καθημερινό αγώνα να βρισκόμαστε δίπλα σε κάθε παιδί που μας χρειάζεται».

Επισημαίνεται ότι το «Χαμόγελο του Παιδιού», που έχει ως αποστολή του κατά τα 25 χρόνια λειτουργίας του την προστασία κακοποιημένων ή εγκαταλελειμμένων παιδιών, την ψυχολογική υποστήριξη παιδιών και των οικογενειών τους και την αναζήτηση αγνοουμένων παιδιών, εφήβων και πλέον ενηλίκων με το νέο πρόγραμμα Missing Alert Hellas (στο πρότυπο του Amber Alert Hellas), ανακοίνωσε πρόσφατα Σύμφωνα Συνεργασίας με το υπουργείο Προστασίας του Πολίτη και το υπουργείο Εθνικής Άμυνας.

Σύμφωνα με στοιχεία που παρουσιάστηκαν κατά την Παγκόσμια Ημέρα Αγνοουμένων Παιδιών στις 25 Μαΐου από τον ΜΚΟ, κατά το 2019 έως και το πρώτο τρίμηνο του 2020 διαχειρίστηκε 163 υποθέσεις παιδιών που αναφέρθηκε ότι αγνοούνται και εντόπισε τα 130, ενώ ενεργοποιήθηκε 16 φορές η υπηρεσία Amber Alert και κινητοποιήθηκε 8 φορές η Ομάδα Αναζήτησης και Διάσωσης «Θανάσης Μακρής». Η Ευρωπαϊκή Τηλεφωνική Γραμμή 116000 για τα παιδιά που αγνοούνται, κατά το ίδιο χρονικό διάστημα, έλαβε συνολικά 12.066 κλήσεις.

ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Σε έκτακτη συνεδρίαση συνήλθε το Δ.Σ. της ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ μετά την απώλεια του αείμνηστου Παύλου Γ. Καρακώστα Ο.Β.Ε., που διετέλεσε πρόεδρος από την ίδρυση της εταιρείας το 1977.Με ομόφωνη απόφαση των μελών, το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας ανασυγκροτήθηκε σε σώμα ως ακολούθως:

Δημήτριος Α. Χριστοδουλιάς – Πρόεδρος Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος, Εκτελεστικό Μέλος.

Γεώργιος Α. Καλπάκος – Αντιπρόεδρος Δ.Σ., Διοικητικός & Οικονομικός Διευθυντής, Εκτελεστικό Μέλος.

Κίμων - Ρεϊνίερ Θ. Ευσταθόπουλος – Εντεταλμένος Σύμβουλος, Επιχειρησιακός & Τεχνικός Διευθυντής, Εκτελεστικό Μέλος.

Αναστάσιος Κ. Μάρκου – Αναλυτής Πληροφοριακών Συστημάτων, Μη Εκτελεστικό Μέλος.

Δανάη Π. Καρακώστα – Επιχειρηματίας, Μη Εκτελεστικό Μέλος.

Ιωάννης Θ. Κοσμέας – Οικονομολόγος, Αναλογιστής, Ανεξάρτητο μη Εκτελεστικό Μέλος.

Παναγιώτης Κ. Παναγιωτόπουλος – Οικονομολόγος, Ανεξάρτητο μη Εκτελεστικό Μέλος.

Λεωνίδας Ι. Παπαγεωργίου – Δικηγόρος, Ανεξάρτητο μη Εκτελεστικό Μέλος.

Όπως τονίζει η εταιρεία στην ανακοίνωσή της, το Δ.Σ. υπό την προεδρία του Δημητρίου Α. Χριστοδουλιά θα συνεχίσει την υγιή ανάπτυξη της εταιρείας, αναδεικνύοντας την έννοια του Πολιτισμού και της Αλληλεγγύης ως συστατικού στοιχείου της ιδιωτικής ασφάλισης.

GENERALI

Ηγετική θέση στην ασφαλιστική αγορά

Ανοδική τάση για έβδομη συνεχή χρονιά κατέγραψαν και το 2019 τα παραγωγικά μεγέθη της Generali Hellas. Η εταιρεία έκλεισε τη χρήση 2019 με συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 217,8 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 4,7% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Όπως τονίζεται, για ακόμη μια χρονιά, η εταιρεία επιτυγχάνει τους παραγωγικούς στόχους της διατηρώντας σε σταθερά υψηλό επίπεδο το μερίδιο αγοράς της, το οποίο διαμορφώθηκε για το 2019 σε 5,3%.

Η αύξηση της παραγωγής την υπό εξέταση περίοδο προήλθε κυρίως από τον κλάδο Ζωής, ο οποίος συνεχίζει να μεγεθύνεται σημειώνοντας σημαντική άνοδο της τάξης του 11,7%, με την παραγωγή ασφαλίστρων να ανέρχεται στα 103,8 εκατ. ευρώ, ενώ ο κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων παρέμεινε σχεδόν σταθερός σε σχέση με το 2018 και την παραγωγή ασφαλίστρων να κυμαίνεται στα 113,9 εκατ. ευρώ.

Την ίδια χρονιά, τα αποτελέσματα μετά από φόρους της Generali διαμορφώθηκαν σε 7,8 εκατ. ευρώ έναντι 1,8 εκατ. ευρώ το 2018 ενώ τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 36,2%, ανερχόμενα στα 94,0 εκατ. ευρώ.

Για το έτος 2019, η Generali Hellas ΑΑΕ κάλυψε επαρκώς το σύνολο των κεφαλαιακών απαιτήσεών της που απορρέουν από το κανονιστικό πλαίσιο Solvency II, χωρίς να κάνει τη χρήση μεταβατικών μέτρων κατά τον υπολογισμό της βέλτιστης εκτίμησης των ασφαλιστικών της υποχρεώσεων, πέραν της προσαρμογής λόγω μεταβλητότητας (volatility adjustment).

Ο δείκτης φερεγγυότητας SCR αυξήθηκε το 2019 κατά 16,3 μονάδες σε σύγκριση με το 2018 και ανήλθε στο 156,9% από το 140,6% ένα χρόνο πριν, ενώ αντίστοιχα ο δείκτης φερεγγυότητας MCR διαμορφώθηκε στο 364,1%, αυξημένος κατά 44 μονάδες από το 320,1% το 2018.

Αναφορικά με τις επιπτώσεις της ταχείας εξάπλωσης του COVID-19 στην Ελλάδα και σε όλο τον κόσμο, εξέλιξη που επηρεάζει την οικονομική ανάπτυξη και σταθερότητα, η Generali παρακολουθεί τις κοινωνικές και οικονομικές εξελίξεις, εφαρμόζοντας άμεσα μια σειρά πρωτοβουλιών για την εξασφάλιση της απρόσκοπτης επιχειρηματικής της συνέχειας, την προστασία της υγείας των ανθρώπων που εργάζονται για την εταιρεία, το δίκτυο διανομής και τους πελάτες της.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα για τη χρήση 2019, της Generali Hellas, ο Chief Financial Officer της εταιρείας Ηλίας Ρήγας δήλωσε: «Η Generali, και με τα αποτελέσματα του 2019, επιβεβαιώνει την ορθότητα των στρατηγικών της επιλογών. Επιλογές που περιλαμβάνονται στο νέο τριετές στρατηγικό πλάνο με στόχο την αξιοποίηση δυνάμεων για ταχύτερη ανάπτυξη. Οι πυλώνες αυτής της στρατηγικής εστιάζουν στην Κερδοφόρο Ανάπτυξη, στην Αποτελεσματική Διαχείριση Κεφαλαίων & Χρηματοοικονομική Βελτιστοποίηση, στην Καινοτομία & τον Ψηφιακό Μετασχηματισμό. Τα πολύ ικανοποιητικά αυτά αποτελέσματα του 2019 μας επιτρέπουν να διαδραματίσουμε ηγετικό ρόλο στην αγορά και να δώσουμε δυναμικά το "παρών" και στο γεμάτο προκλήσεις λόγω πανδημίας νέο περιβάλλον, προσφέροντας όχι απλά ασφαλιστικές λύσεις, αλλά ένα οικοσύστημα υπηρεσιών που θα υποστηρίζει τους ασφαλισμένους στην καθημερινότητά τους και θα τους βοηθά να ζήσουν μια καλύτερη ζωή».

Ο διευθύνων σύμβουλος, κ. Πάνος Δημητρίου.

INTERAMERICAN

Ασφάλιση Εγγυήσεων για τον αερολιμένα στο Καστέλι

Η ΤΕΡΝΑ Α.Ε. προχώρησε σε έκδοση εγγυητικής επιστολής ύψους 48 εκατ. ευρώ για την κατασκευή του νέου διεθνούς αερολιμένα στο Καστέλι Ηρακλείου, μέσω του ασφαλιστικού προϊόντος Ασφάλισης Εγγυήσεων - «Surety Bonds» της INTERAMERICAN .

Η έκδοση της εν λόγω εγγυητικής επιστολής έλαβε χώρα μέσω του νέου εγκεκριμένου ορίου πιστώσεων της εταιρείας για τον Όμιλο ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ, σε συνεργασία με τη NAK Katsiberis Insurance Brokers. Το κόστος κατασκευής του νέου αεροδρομίου στην περιοχή του Καστελίου, που θα αντικαταστήσει τον υφιστάμενο αερολιμένα «Ν. Καζαντζάκης», ανέρχεται στα 480 εκατ. ευρώ και θα κατασκευαστεί εξ ολοκλήρου από την ΤΕΡΝΑ Α.Ε.

Το προϊόν «Surety Bonds» εισήλθε στην ελληνική αγορά τον Ιανουάριο του 2017 από την INTERAMERICAN με τη συνεργασία της NAK Katsiberis Insurance Brokers και έχει δεχτεί αιτήματα για πάνω από 400 εκατομμύρια ευρώ χρηματοδότησης. Πρόκειται για ένα προϊόν διεθνούς βεληνεκούς, το οποίο μάλιστα, όπως παρατηρείται παγκοσμίως, διατηρεί σημαντικά μερίδια αγοράς και αφορά στην έκδοση εγγυητικών επιστολών αποκλειστικά από ασφαλιστικές εταιρείες με εγγυημένα κεφάλαια που ξεπερνούν τα 900 δισεκατομμύρια ευρώ παγκοσμίως.

Το ασφαλιστικό προϊόν της ασφάλισης εγγυήσεων δείχνει έναν καινούργιο δρόμο στις επιχειρήσεις που αναζητούν εναλλακτικούς τρόπους χρηματοδότησης ιδιωτικών και δημοσίων έργων. Τρόπους, οι οποίοι πληρούν προϋποθέσεις ευελιξίας, ταχύτητας, φερεγγυότητας, ανταγωνιστικού κόστους και βασικά ανταποκρίνονται στις ιδιαίτερες απαιτήσεις Ασφάλισης Εγγυήσεων.

Νέα καμπάνια **επικοινωνίας**

Με αφορμή την επάνοδο από την πρωτόγνωρη παύση που μας κράτησε σπίτι, η Allianz λανσάρει τη νέα της επικοινωνιακή καμπάνια με κεντρικό μήνυμα #pausetostartagain. Μία ωδή στην παύση που μας έδωσε την ευκαιρία να βγούμε για λίγο από την καθημερινότητά μας, να φροντίσουμε τον εαυτό μας και να αφιερώσουμε στιγμές στα αγαπημένα μας πρόσωπα. Στόχος της καμπάνιας είναι να μας προτρέψει να εστιάσουμε στα θετικά στοιχεία που αποκομίσαμε από την αναγκαία αυτή παύση και να ξεκινήσουμε ξανά από εκεί όπου είχαμε μείνει. Πιο ασφαλείς και πιο κοντά από ποτέ, να δούμε με αισιοδοξία και σιγουριά το αύριο.

Η ΖΚ «LEV INS» AD εισέρχεται στην ελληνική αγορά ασφάλισης

Η ΖΚ «LEV INS» AD ανακοίνωσε ότι εισέρχεται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με στόχο την εξυπηρέτηση νέων πρωτόγνωρων κινδύνων που δεν εξυπηρετούνται επαρκώς από την υπάρχουσα αγορά. Η ισραηλινών & βουλγαρικών συμφερόντων ασφαλιστική εταιρεία, μετά την εξαιρετική της επιτυχία στη γείτονα χώρα, στο πλαίσιο της διεθνούς επέκτασής της επέλεξε την Ελλάδα για τη συνέχιση της ανάπτυξής της αυτής, που σκοπό έχει να την καταστήσει ένα πανευρωπαϊκό ασφαλιστικό οργανισμό παροχής ειδικών ασφαλιστικών λύσεων. Σε συνεργασία με τους συνεργάτες της στο Ισραήλ, την τεχνογνωσία και τις δομές τους, καθώς και γνωστούς και έμπιστους Διαμεσολαβητές Ασφαλίσεων, η εταιρεία θα επικεντρωθεί στη βέλτιστη εξυπηρέτηση της αγοράς για ιδιώτες πελάτες, καθώς και μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Εμπορικός αντιπρόσωπος της εταιρείας έχει ορισθεί η εταιρεία LEVEL, ενώ ειδικός αντιπρόσωπος είναι η εταιρεία NGN Autoprotect Hellas.

Διατηρώντας τον προσανατολισμό της στην κάλυψη εξειδικευμένων κινδύνων, η ΖΚ «LEV INS» AD θα προσθέσει αξία μέσω της συνεπούς προσέγγισής της στην ανάληψη των κινδύνων αυτών, καθώς και την υψηλή της οικονομική φερεγγυότητα και τεχνογνωσία, βασιζόμενη στην υποστήριξη των συνεργατών της ως προς τη διαμόρφωση των ασφαλιστικών προϊόντων που θα προωθήσει στην ασφαλιστική αγορά. Η νέα ασφαλιστική πρόταση είναι διαθέσιμη από την 1η Ιουνίου 2020 και αρχικά θα επικεντρωθεί στην ασφάλιση Κυβερνοεπιθέσεων και Διαδικτυακών Κινδύνων, Πιστώσεων Εγγυήσεων καθώς και Αστικής Ευθύνης (Γενικής και Οχημάτων). Η ΖΚ «LEV INS» AD επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί μέσω των συνεργατών της με νέες ευκαιρίες και ιδέες που θα προκύψουν σύμφωνα με τις ανάγκες της αγοράς. Η ΖΚ «LEV INS» AD είναι χαρακτηρισμένη ως «Α» από τον οίκο αξιολόγησης BCRA (Moody's) για την εγχώρια αγορά και BBB- για τις διεθνείς της εργασίες.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΝΤΩΡΟΣ:

Βιώσιμες μόνο οι εταιρείες

που είναι έτοιμες για το απροσδόκητο

Μπροστά στο φάσμα των διαδοχικών συνεπειών που ακολουθούν το lockdown με οικονομικές και κοινωνικές προεκτάσεις, ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN, τονίζει ότι «η πανδημία δείχνει πως υπάρχουν μεγάλες ασυνέχειες στην κανονικότητα και οι εταιρείες που έχουν σχέδιο και προετοιμασία μπορούν να επιβιώσουν και να προχωρήσουν μπροστά». Σε πρόσφατες τοποθετήσεις του στο Διαδίκτυο για τη μετάβαση από τον COVID-19 και την υγειονομική κρίση στην επόμενη ημέρα, ο επικεφαλής της ασφαλιστικής εταιρείας -η οποία διατήρησε απόλυτα το βηματισμό της κατά το δύσκολο πρώτο τετράμηνο και ειδικότερα κατά τη φάση των περιοριστικών μέτρων- αναφέρθηκε στο «μάθημα» που πήραν οι επιχειρήσεις στη χώρα μας από την εμπειρία της κρίσης. Ακόμη, μίλησε για τη νέα πραγματικότητα που διαμορφώνεται σήμερα στον ασφαλιστικό κλάδο και για τις συνθήκες, που κλήθηκαν να διαχειριστούν οι ασφαλιστικές εταιρείες με το ξέσπασμα της πανδημίας. Επεσήμανε, επίσης, τα θετικά της τηλεργασίας, που πρέπει να διατηρηθούν.

Ο Γιάννης Καντώρος έδωσε και την εικόνα της αποτελεσματικής αντίδρασης της INTERAMERICAN, καθώς και την κατεύθυνσή της για τη συνέχεια. Όπως υπογράμμισε, στον αιφνιδιασμό της υγειονομικής κρίσης η εταιρεία απέδειξε πως όταν υπάρχει σχέδιο και ευελιξία, ακόμη και οι δυσκολότερες καταστάσεις μπορούν να αντιμετωπιστούν με επιτυχία. Τόνισε ότι, από τις πρώτες στιγμές εφαρμογής των μέτρων, σχεδόν το 90% των ανθρώπων του οργανισμού εργάστηκε απρόσκοπτα από το σπίτι για τη διατήρηση της επιχειρησιακής συνέχειας, με την εταιρεία να κάνει το «επιπλέον» του τυπικά απαραίτητου για τους εργαζομένους, τους συνεργάτες και τους πελάτες, για τη δημόσια υγεία και την κάλυψη αναγκών της ευρύτερης κοινωνίας. Είναι χαρακτηριστικό ότι και σε λειτουργικά αποτελέσματα η INTERAMERICAN κατά το πρώτο τετράμηνο σημείωσε παραγωγή ασφαλίστρων 129,2 εκατ. ευρώ, αυξημένη κατά 3,2% έναντι του αντίστοιχου τετραμήνου 2019, με βελτίωση σε όλους τους κλάδους (Γενικών Ασφαλίσεων, Ζωής και Υγείας), καθώς και κερδοφορία προ φόρων σημαντικά πάνω από το στόχο και από το περυσινό αποτέλεσμα τετραμήνου. Για την ασφαλιστική αγορά, παρατήρησε πως, ως τομέας χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, είναι συνδεδεμένη με την πορεία του ΑΕΠ και θα ακολουθήσει τη διαδρομή του, υπογραμμίζοντας ότι πιστεύει στο αισιόδοξο σενάριο. Το σύνολο της αγοράς, ας σημειωθεί, κινήθηκε κατά το πρώτο τετράμηνο πτωτικά (-4,3%), αντίθετα από την INTERAMERICAN.

Από τη θέση του προέδρου της Επιτροπής Υγείας στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ειδικότερα για τον τομέα της υγείας τόνισε πως δεν υπάρχει η πολυτέλεια να μείνουν κάποιες δυνάμεις εκτός της επίλυσης των χρονίων προβλημάτων.

«Κατά τα επόμενα χρόνια, θα δαπανηθούν μεγάλα ποσά στο χώρο της υγείας. Αν κάνουμε καλή χρήση αυτών των κεφαλαίων και έχουμε έναν έξυπνο σχεδιασμό, η Ελλάδα μπορεί και πρέπει να αποκτήσει ένα σύστημα υγείας που θα μας κάνει υπερήφανους και δεν θα αποτελεί τον μεγάλο ασθενή, όπως το χαρακτηρίζαμε στο παρελθόν. Οι συνέργειες είναι μια ανάγκη που οφείλουμε να ξαναδούμε από την αρχή. Έως σήμερα, δημόσιος και ιδιωτικός τομέας κινούνται παράλληλα στην Υγεία», σημείωσε, συμπληρώνοντας ότι πρέπει να εξαντληθεί και κάθε περιθώριο για φορολογικά κίνητρα στην ιδιωτική ασφάλιση, κυρίως στην ασφάλιση υγείας. NAI

Ο κ. Γιάννης Καντώρος.

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Υπηρεσία τηλεδιάσκεψης

Η Eurolife FFH δημιούργησε τη νέα δωρεάν υπηρεσία Τηλεδιάσκεψης COVID-19, σε συνεργασία με την Affidea, τον μεγαλύτερο πάροχο στον κλάδο των υπηρεσιών Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας στην Ευρώπη. Η υπηρεσία αυτή προσφέρεται σε επιλεγμένες επιχειρήσεις που διαθέτουν στην εταιρεία ομαδικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα για τους εργαζομένους τους. Σκοπός της συγκεκριμένης δυνατότητας είναι να προσφέρει χρήσιμες και έγκυρες πληροφορίες στα στελέχη ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων για την ασφαλέστερη και πιο ολοκληρωμένη διαχείριση ζητημάτων που ενδέχεται να απασχολούν κάθε εργαζόμενο, καθώς και προληπτικά μέτρα αυτοπροστασίας για την εύρυθμη και ομαλή επιστροφή τους στο γραφείο. Την υπηρεσία διαχειρίζεται ομάδα ειδικών επιστημόνων και διοικητικού προσωπικού της Affidea, οι οποίοι αναλαμβάνουν να δώσουν σχετικές απαντήσεις, κατευθύνσεις και συμβουλές. Η τηλεδιάσκεψη πραγματοποιείται μεταξύ του εκάστοτε εκπροσώπου του τμήματος ανθρώπινου δυναμικού, ενός εξειδικευμένου ιατρού (πνευμονολόγου ή/και παθολόγου) και ενός εκπροσώπου της Affidea, ο οποίος είναι υπεύθυνος για το συντονισμό της. Όπως επισημαίνεται, για τη Eurolife FFH αξία έχει να βρίσκεται δίπλα στους πελάτες της και σε αυτή τη φάση σταδιακής επανεκκίνησης της χώρας. Η εταιρεία επενδύει συστηματικά και με συνέπεια σε υπηρεσίες και προϊόντα που ανταποκρίνονται σε πραγματικές ανάγκες των ανθρώπων σήμερα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνάντηση για τα Γραφεία Πωλήσεων του Γιώργου Αναστασίου

Τα Γραφεία Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, της Διεύθυνσης του κύριου Αναστασίου Γιώργου πραγματοποίησαν την πρώτη συνάντησή τους μετά τη λήξη της καραντίνας. Η συνάντηση πραγματοποιήθηκε στο γραφείο της εταιρείας στη Δράμα, με παρόντες το μεγαλύτερο μέρος από τους ασφαλιστικούς πράκτορες του εταιρικού δικτύου των προαναφερόμενων πόλεων, τον κορυφαίο ασφαλιστικό πράκτορα κύριο Κουτσογιάννη Στέργιο, τον συντονιστή Ομάδας κύριο Κόλτσο Αθανάσιο και τον προϊστάμενο Υποδιεύθυνσης Υποστήριξης Δικτύου Agency Βόρειας Ελλάδας κύριο Γιουρτσίδη Λάζαρο.

Ο επικεφαλής κύριος Αναστασίου Γιώργος και ο κύριος Γιουρτσίδης έκαναν λόγο για την καθημερινή στόχευση των συνεργατών να αισθάνονται ασφάλεια και να είναι περήφανοι για την εταιρεία που εκπροσωπούν, καθώς η Εθνική Ασφαλιστική βρίσκεται δίπλα στους πελάτες και στους συνεργάτες της, ακόμα και στις ιδιαίτερες στιγμές της πανδημίας.

Στη συνάντηση αναπτύχθηκαν, επίσης, θέματα συλλογικού ενδιαφέροντος, αλλά και παρουσιάσεις προγραμμάτων. Κάποια από τα θέματα που αναπτύχθηκαν ήταν η ενίσχυση της «ψυχικής υγείας» των ασφαλιστικών πρακτόρων, οι αποτελεσματικές δεξιότητες πώλησης και πώς μπορούμε να τις αναπτύξουμε. Τέλος, υπήρχε και η διαδικτυακή παρέμβαση του διευθυντού Πωλήσεων κ. Τάτση Μιχάλη, ο οποίος αναφέρθηκε στο πόσο σημαντική είναι η εκπαίδευση σε όλη τη βαθμίδα του Agency.

Η κατακλείδα της συνάντησης είναι ότι «η πρώτη νίκη από όλες είναι να νικάμε τον εαυτό μας», αλλά και το «να δημιουργούμε ένα ξεκάθαρο σχέδιο που θα περιέχει όλα όσα επιθυμούμε και να ξεκινήσουμε αμέσως να το πραγματοποιήσουμε».

Ακολούθησε γεύμα σε εστιατόριο στη λίμνη της Αγίας Βαρβάρας, για την καλή πορεία του κύριου Κουτσογιάννη και του κύριου Τζιβαρτζίδη, η οποία συνεχίστηκε και τους μήνες του εγκλεισμού.

Νέος διευθυντής υποκαταστήματος Β. Ελλάδος

Η Interasco ΑΕΓΑ ανακοίνωσε την αποχώρηση του μέχρι σήμερα διευθυντή Υποκαταστήματος Β. Ελλάδος κ. Παύλου Τριανταφύλλου και τη θέση ανέλαβε από την 1η Ιουνίου ο κ. Κωνσταντίνος Παρτάλης, ο οποίος είναι πτυχιούχος του τμήματος Οικονομικών Επιστημών, Σχολής Νομικών -Οικονομικών & Πολιτικών Επιστημών, ενώ παράλληλα διαθέτει 23ετή επαγγελματική εμπειρία στο χώρο των ασφαλιστικών εργασιών. Από τη νέα του θέση θα αναλάβει τη συνέχιση του επιτυχούς επιχειρηματικού πλάνου της Interasco, καθώς και την περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεων αλλά και των νέων στόχων της εταιρείας. Σε δήλωσή του ο κ. Κάρολος Σαΐας, διευθύνων σύμβουλος της Interasco, ευχαρίστησε για τη μέχρι σήμερα συνεργασία και συνεισφορά του τον κ. Παύλο Τριανταφύλλου. Παράλληλα, καλωσόρισε τον κ. Κωνσταντίνο Παρτάλη στην οικογένεια της Interasco και του ευχήθηκε καλή αρχή και καλό ξεκίνημα στα νέα του καθήκοντα.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δωρεά στο «Θεαγένειο Αντικαρκινικό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης»

Η Εθνική Ασφαλιστική, με το υψηλό αίσθημα κοινωνικής ευθύνης που διαχρονικά τη διακρίνει, συνεχίζει να συνδράμει με κάθε τρόπο στην κοινή μάχη για την αντιμετώπιση της πανδημίας του κορωνοϊού .Στο πλαίσιο αυτό, προχώρησε στη δωρεά 60.000 ευρώ προς το «Θεαγένειο Αντικαρκινικό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης». Με την προσφορά του ποσού αυτού, η εταιρεία υποστηρίζει το έργο του «Θεαγενείου», που αφορά στη μείωση των ενδονοσοκομειακών λοιμώξεων και τη θωράκιση του συνόλου των δομών του με τη χρήση ειδικών συσκευών αποστείρωσης του αέρα με τεχνολογίες UVC και PCO (φωτοκαταλυτική οξείδωση) ως εξής: Ενσωμάτωση 10 διατάξεων UVC In Duct σε κεντρικές κλιματιστικές μονάδες, Τοποθέτηση 6 συσκευών τύπου Upper Room σε 6 χειρουργικές αίθουσες, Τοποθέτηση 9 συσκευών αποστείρωσης του αέρα με UVC+PCO στην Πνευμονολογική Κλινική.
Η δωρεά στο «Θεαγένειο» έρχεται να προστεθεί στις πρωτοβουλίες που έχει αναλάβει το τελευταίο διάστημα η Εθνική Ασφαλιστική για την ενίσχυση του δημόσιου συστήματος Υγείας, αλλά και την εκπαίδευση, προκειμένου να καλυφθούν οι έκτακτες ανάγκες που έχουν προκύψει εξαιτίας του COVID-19. Η κοινή προσπάθεια για την αντιμετώπιση του COVID-19 συνεχίζεται και η Εθνική Ασφαλιστική διαβεβαιώνει ότι θα εξακολουθεί να διατηρεί ενεργό ρόλο, παραμένοντας πιστή σε μια από τις βασικές της αξίες που είναι η διαρκής προσφορά στο κοινωνικό σύνολο.

Νέο πρόγραμμα **ασφάλισης αλλοδαπών**

Ένα νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα ειδικά διαμορφωμένο για να απαντά στις προτεραιότητες και τις ανάγκες πολιτών τρίτων χωρών που αιτούνται τη χορήγηση άδειας παραμονής στην Ελλάδα δημιούργησε η Eurolife FFH. Το πρόγραμμα Eurolife Ασφάλιση Αλλοδαπών περιλαμβάνει ένα διευρυμένο πακέτο καλύψεων για νοσοκομειακή περίθαλψη, ιατροφαρμακευτικά έξοδα, απώλεια ζωής και μόνιμη ολική και μερική ανικανότητα. Το συγκεκριμένο πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί για πολίτες τρίτων χωρών, οι οποίοι βρίσκονται σε διαδικασία χορήγησης ή ανανέωσης άδειας παραμονής, σύμφωνα με τον Ν. 4251/2014, με σκοπό να τους παρέχει την ασφάλεια που χρειάζονται για να προγραμματίσουν το μέλλον τους.

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

Σε ό,τι αφορά την κάλυψη νοσοκομειακής περίθαλψης, ο ασφαλισμένος έχει δυνατότητα επιλογής να νοσηλευτεί είτε σε ιδιωτική κλινική (με 80% κάλυψη εξόδων) είτε σε δημόσιο νοσοκομείο (με 100% κάλυψη εξόδων), ανά περιστατικό, για το σύνολο των αναγνωρισμένων δαπανών. Η κάλυψη μπορεί να φτάσει έως 10.000 € ανά έτος για νοσοκομειακές παροχές εξαιτίας ασθένειας ή ατυχήματος στην Ελλάδα, όπως ιατρικές αμοιβές, έξοδα χειρουργικών επεμβάσεων και φαρμάκων, υγειονομικό υλικό, μικροβιολογικές αναλύσεις, ακτινολογικές εξετάσεις και αξονικές και μαγνητικές τομογραφίες.

Το πρόγραμμα, επίσης, παρέχει κάλυψη για ιατροφαρμακευτικά έξοδα έως 1.500 € ετησίως εξαιτίας ασθένειας ή ατυχήματος στην Ελλάδα, με την εταιρεία να καλύπτει το 80% εκείνων που αποδεικνύονται με πρωτότυπα δικαιολογητικά. Στα ιατροφαρμακευτικά έξοδα περιλαμβάνονται οι δαπάνες που αφορούν αμοιβές γιατρών, έξοδα νοσοκομείου ή κλινικής, απεικονιστικές και εργαστηριακές εξετάσεις, χρήση ασθενοφόρου, φυσιοθεραπείες και συνταγογραφούμενα φάρμακα.

Στις περιπτώσεις μόνιμης ολικής ή μερικής ανικανότητας προς εργασία λόγω ατυχήματος εντός Ελλάδας, προβλέπεται κάλυψη 15.000 €, εφόσον η ανικανότητα παγιωθεί και καταστεί αμετάκλητη, ενώ παρέχεται και κάλυψη 1.000 € σε περίπτωση απώλειας ζωής από ατύχημα ή ασθένεια εντός Ελλάδας ή στο εξωτερικό. Το πρόγραμμα Eurolife Ασφάλιση Αλλοδαπών είναι διαθέσιμο από όλα τα δίκτυα πώλησης της εταιρείας.

Φροντίδα ατυχήματος

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Χρήση των προνομίων της φροντίδας ατυχήματος μπορούν να κάνουν οι ασφαλισμένοι του κλάδου Αυτοκινήτων της Ατλαντικής Ένωσης, καλώντας στο 10234. Σύμφωνα με την εταιρεία, οι άνθρωποι της Φροντίδας παράσχουν άμεση βοήθεια 24ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, για τη λήψη της δήλωσης, των φωτογραφιών, τη συμπλήρωση της Φιλικής Δήλωσης στον τόπο του ατυχήματος ή και στο χώρο που επιθυμούν οι ασφαλισμένοι το αργότερο εντός 8 ημερών από την ημέρα του ατυχήματος. Η εταιρεία υπενθυμίζει επίσης την αναγκαιότητα της καταγραφής των γεγονότων την ώρα του ατυχήματος και της επιτόπιας φωτογράφισης όλων των εμπλεκομένων οχημάτων, καθώς παρέχουν απεριόριστη βοήθεια για την υπεράσπιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων.

79,5 INTERAMERICAN εκατ. ευρώ σε πληρωμές ασφαλισμένων και δικαιούχων το τετράμηνο

Σε μια περίοδο εξαιρετικά κρίσιμη για την αξιοπιστία της ιδιωτικής ασφάλισης, η INTERAMERICAN επιβεβαίωσε τους λόγους της σταθερής εμπιστοσύνης των πελατών της καταβάλλοντας συνολικά, κατά το πρώτο τετράμηνο του έτους, 79,5 εκατ. ευρώ σε πληρωμές και αποζημιώσεις προς ασφαλισμένους της και άλλους δικαιούχους. Αντιστοίχως, οι περιπτώσεις που διαχειρίστηκε με καταβολές η εταιρεία από τον Ιανουάριο έως και τον Απρίλιο ανήλθαν σε 142.241. Δηλαδή, σε βάση εργασίμων ημερών, κατά μέσο όρο καθημερινά η INTERAMERICAN πλήρωνε κάποιο ποσόν σε 1.756 πελάτες της ή δικαιούχους αποζημίωσης.

Ο σύνθετος δείκτης Net Promoter Score (NPS), που η εταιρεία παρακολουθεί συστηματικά από το 2014 και έχει ανέλθει στο 65 -κατά 17 μονάδες- στο 2019, είναι ενδεικτικός της αναγνώρισης της INTERAMERICAN από το πελατειακό κοινό για την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών και τη συνέπειά της. Τα ποσά που καταβλήθηκαν κατά το πρώτο τετράμηνο έρχονται να προστεθούν στα 2,73 δισ. ευρώ που η εταιρεία έχει πληρώσει κατά τη δεκαετία της οικονομικής κρίσης (2010-2019).

Ειδικότερα, στον κλάδο Ζωής πληρώθηκαν 21,9 εκατ. ευρώ σε 6.700 περιπτώσεις για λήξεις συμβολαίων, θανάτους, μόνιμες και πρόσκαιρες ανικανότητες, καθώς και εξαγορές, ενώ περιλαμβάνονται και οι ατομικές μηνιαίες συντάξεις. Στον κλάδο Υγείας, οι αποζημιώσεις έφθασαν στα 22 εκατ. ευρώ σε 71.628 περιπτώσεις. Περιλαμβάνεται όλο το φάσμα των καλύψεων από προγράμματα Medisystem και Bewell: επισκέψεις, διαγνωστικές πράξεις και νοσηλείες, καθώς και επιδόματα ασθενειών. Επίσης, αποζημιώθηκαν επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις εκτός συστημάτων INTERAMERICAN.

Στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, καταβλήθηκαν 9 εκατ. ευρώ σε 43.535 περιπτώσεις για συμβόλαια Ζωής, Υγείας και Γενικών Ασφαλίσεων, Medisystem και συνταξιοδοτικά. Στον κλάδο, η εταιρεία διαθέτει πελατολόγιο 1.039 επιχειρήσεων.

«Οι πληρωμές και αποζημιώσεις σε αυτή τη δύσκολη συγκυρία δείχνουν ότι η INTERAMERICAN παραμένει κοντά στους πελάτες της αποδίδοντας και οικονομική αξία, άμεσα και αντικειμενικά σε κάθε απαίτηση. Ωστόσο, αποστολή μας είναι να τους παρέχουμε αρκετά περισσότερα από την αποζημίωση, βελτιώνοντας με τη συνεχή παρουσία και τις υπηρεσίες μας την καθημερινότητά τους. Αυτό το στοιχείο αναδεικνύεται ιδιαίτερα κατά την περίοδο της υγειονομικής κρίσης και υποστηρίζεται απόλυτα από τη σύγχρονη οργάνωση, την προηγμένη ψηφιακή τεχνολογία και τις παροχές προστιθέμενης αξίας του οργανισμού μας», τονίζει ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN.

Καταβολές 1ου 4μήνου	Περιστατικά	Ποσόν (εκατ. €)
Ασφαλίσεις Ζωής	6.700	21,9
Ασφαλίσεις Υγείας	71.628	22,0
Γενικές Ασφαλίσεις	20.378	26,6
Ομαδικές Ασφαλίσεις	43.535	9,0
Σύνολο	**142.241**	**79,5**

MetLife

Νοσηλεία σε δημόσιο νοσοκομείο: **Αξιόπιστες συμπληρωματικές παροχές** και λύσεις από την ιδιωτική ασφάλιση

Τα έξοδα νοσηλείας είναι ίσως η μεγαλύτερη δαπάνη που καλούμαστε να αντιμετωπίσουμε, σε περίπτωση προβλήματος υγείας. Εάν και όποτε προκύψει μια τέτοια ανάγκη, η ύπαρξη επαρκούς ασφαλιστικής κάλυψης μας επιτρέπει να μετριάσουμε το οικονομικό άγχος και να εστιάσουμε στη γρήγορη και αποτελεσματική αποκατάσταση της υγείας μας.

Παρέχοντας τη δυνατότητα πρόσβασης σε υψηλού επιπέδου ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα, αλλά και καλύπτοντας ένα μεγάλο μέρος -ή ακόμη και το σύνολο- των δαπανών που απαιτούνται, η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να αποτελέσει πολύτιμο σύμμαχο στη δύσκολη στιγμή. Τι γίνεται, όμως, αν κάποιος χρειαστεί ή προτιμήσει να νοσηλευθεί σε δημόσιο νοσοκομείο; Τι μπορεί να περιμένει από την ιδιωτική του ασφάλιση σε αυτή την περίπτωση και πώς μπορεί να αξιοποιήσει τις λύσεις που του προσφέρει;

Το ερώτημα αυτό έχει απασχολήσει αρκετούς ασφαλισμένους το τελευταίο διάστημα, με αφορμή την πανδημία του κορωνοϊού. Η MetLife, ειδικότερα, καλύπτει τη νοσηλεία λόγω πανδημίας σε όλα τα συμβόλαιά της, ατομικά ή ομαδικά, ανάλογα πάντα με τους όρους του κάθε συμβολαίου. Μέχρι τώρα, ωστόσο, σύμφωνα με τις οδηγίες του ΕΟΔΥ, οι ασθενείς που νοσούν με COVID-19 νοσηλεύονται μόνο σε συγκεκριμένα δημόσια νοσοκομεία αναφοράς, με το κόστος νοσηλείας να καλύπτεται από τη δημόσια ασφάλιση.

Είναι σημαντικό για κάθε ασφαλισμένο να γνωρίζει ότι, ακόμη και σε αυτό το ενδεχόμενο - αλλά και σε οποιανδήποτε άλλη περίπτωση επιλέγεται η νοσηλεία σε δημόσιο νοσοκομείο-, η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να παρέχει ουσιαστική οικονομική βοήθεια. Μπορεί, ανάλογα με το πρόγραμμα που έχει κανείς, να βοηθήσει στην κάλυψη πρόσθετων εξόδων που θα προκύψουν στο πλαίσιο της νοσηλείας, αλλά και να υποστηρίξει οικονομικά την περίοδο της ανάρρωσης.

Μια τέτοια λύση είναι το MediPlan της MetLife. Πρόκειται για ένα ευέλικτο πρόγραμμα, το οποίο μπορεί να αξιοποιηθεί ανεξάρτητα ή να συνδυαστεί με οποιοδήποτε άλλο νοσοκομειακό πρόγραμμα. Έχει σχεδιαστεί ώστε να προσαρμόζεται στις ανάγκες και στις δυνατότητες κάθε ασφαλισμένου, προσφέροντας επιλογή ανάμεσα σε πέντε επίπεδα επιδοματικών παροχών, οι οποίες καταβάλλονται σε κάθε περίπτωση νοσηλείας, είτε αυτή αφορά ιδιωτικό είτε δημόσιο νοσοκομείο.

Ανάλογα με το επίπεδο που έχει επιλέξει ο ασφαλισμένος, το MediPlan παρέχει νοσοκομειακό επίδομα που μπορεί να φθάσει μέχρι και τα 100 ευρώ την ημέρα, ενώ σε περίπτωση νοσηλείας σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας το ποσό διπλασιάζεται. Παρέχει, επίσης, χειρουργικό επίδομα και επίδομα αναισθησιολόγου, επίδομα άμεσης κάλυψης έκτακτων εξόδων -για παράδειγμα, έξοδα αποκλειστικής νοσοκόμας κ.ά.-, καθώς και επίδομα ανάρρωσης στο σπίτι, το οποίο μπορεί να φθάσει μέχρι και τα 100 ευρώ ανά ημέρα. Οι παροχές καταβάλλονται ακόμη και για 1 ημέρα νοσηλείας, ενώ η διαδικασία είναι εξαιρετικά απλή.

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, θέλουμε να νιώθουμε ασφάλεια και σιγουριά στα θέματα που αφορούν τη φροντίδα της υγείας. Θέλουμε να γνωρίζουμε πως, ό,τι κι αν συμβεί, θα μπορέσουμε να το αντιμετωπίσουμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, χωρίς τα έξοδα να αποτελούν εμπόδιο. Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να μειώσει σημαντικά αυτό το άγχος, συμπληρώνοντας το ρόλο και τις καλύψεις του δημόσιου ασφαλιστικού συστήματος. Ας ενημερωθούμε, λοιπόν, για τις παροχές που δικαιούμαστε, αλλά και για τις λύσεις που μπορούν να προστατέψουν καλύτερα εμάς και την οικογένειά μας.

Σε αναβάθμιση του μηχανογραφικού της **συστήματος προχωράει η AIG στην Ελλάδα**

Η AIG (Υποκατάστημα Ελλάδας) βρίσκεται στην τελική ευθεία αναβάθμισης του μηχανογραφικού της συστήματος, το οποίο θα ενεργοποιηθεί την 1η Ιουλίου 2020. Η εν λόγω αναβάθμιση έρχεται σε συνέχεια της πρόσφατης επένδυσης της AIG στην Ελλάδα και έχει στόχο την προαγωγή του ποιοτικού επιπέδου των υπηρεσιών και την καλύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών και πελατών της. Παράλληλα, είναι η πρώτη αναβάθμιση μηχανογραφικού συστήματος που πραγματοποιείται στην Ευρώπη από τον Όμιλο AIG και βασίστηκε στην αναπτυξιακή πορεία της ασφαλιστικής αγοράς και την ποιότητα του χαρτοφυλακίου της AIG στην Ελλάδα. Σε συνδυασμό με την έναρξη λειτουργίας του νέου «Portal» στις αρχές Σεπτεμβρίου, οι εργαζόμενοι και συνεργάτες της AIG στην Ελλάδα θα έχουν ένα εξαιρετικά χρήσιμο εργαλείο άντλησης πληροφοριών, ενώ ταυτόχρονα θα υπάρχει η δυνατότητα ολοκλήρωσης διαδικτυακά όλων εκείνων των ασφαλιστικών εργασιών που είναι απαραίτητες για τη συνεργασία τους με την AIG.

Σε σχέση με τη νέα επένδυση της AIG και την εγκατάσταση του νέου μηχανογραφικού συστήματος, ο κ. Giuseppe Zorgno, Country Manager της AIG Europe S.A. (Υποκατάστημα Ελλάδας), δήλωσε σχετικά: «Το νέο σύστημα αντικατοπτρίζει την εμπιστοσύνη που δείχνει η AIG Europe στην αγορά της Ελλάδας και θα αποτελέσει εφαλτήριο για την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας στον κλάδο των Ασφαλειών. Στην AIG πιστεύουμε ότι πρέπει να προσαρμοζόμαστε στις νέες ανάγκες της εποχής, με γνώμονα πάντα την εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών μας. Η νέα τεχνολογική μας πλατφόρμα θα μας δώσει τη δυνατότητα να παρέχουμε στους πελάτες μας σύγχρονα προϊόντα και υπηρεσίες ασφαλειών με τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο».

Giuseppe Zorgno, Country Manager της AIG Europe S.A.

Η επόμενη ημέρα στον εθελοντισμό

Πανελλαδική έρευνα για τον εθελοντισμό στη χώρα, με θέμα το πώς επηρεάστηκε κατά τη διάρκεια της υγειονομικής κρίσης, διοργάνωσαν η Eurolife FFH και η ΜΚΟ ethelon, στο πλαίσιο της συνεργασίας τους. Σκοπός της έρευνας ήταν να καταγράψει τις αλλαγές που σημειώθηκαν στις εθελοντικές δραστηριότητες το προηγούμενο διάστημα, καθώς και τις νέες τάσεις που διαμορφώνουν το μέλλον του εθελοντισμού στην Ελλάδα, από εδώ και στο εξής.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε στο διευρυμένο δίκτυο συνεργατών της ethelon, το οποίο περιλαμβάνει μέλη άλλων Μη Κερδοσκοπικών Οργανώσεων, στελέχη επιχειρήσεων, καθώς και ολόκληρη τη βάση εθελοντών της. Συνολικά, η έρευνα συγκέντρωσε περισσότερες από 1.200 συμμετοχές, με τους ερωτώμενους να μοιράζονται τις εμπειρίες και τις απόψεις τους σχετικά με το πώς η υγειονομική κρίση επηρέασε τον εθελοντισμό και τις νέες προκλήσεις που δημιουργήθηκαν για την εθελοντική δράση. Ένα από τα βασικά σημεία που καταγράφονται στην έρευνα είναι τα προβλήματα και οι δυσκολίες που προκύπτουν πλέον στην προετοιμασία, στην οργάνωση και την εφαρμογή εθελοντικών προγραμμάτων -λαμβάνοντας υπ' όψιν τα νέα δεδομένα. Ταυτόχρονα, αναδεικνύονται νέα, εναλλακτικά μοντέλα κοινωνικής προσφοράς που βασίζονται στον εθελοντισμό, αλλά υλοποιούνται με διαφορετικό τρόπο. Συγκεκριμένα, η έρευνα εστιάζει σε μια νέα μορφή εθελοντισμού, το Virtual Volunteering. Πρόκειται για μία σύγχρονη πρακτική, κατά την οποία η εθελοντική προσφορά πραγματοποιείται με τη χρήση του Διαδικτύου, μέσω ηλεκτρονικής συσκευής.

Η υλοποίηση της έρευνας έγινε μέσω δομημένου ερωτηματολογίου, ενώ τη μελέτη της έχει αναλάβει η ομάδα της ethelon. Τα αποτελέσματά της, καθώς και οι τάσεις που θα αναδειχθούν από την ανάλυσή τους, θα παρουσιαστούν στις 24 Ιουνίου, σε ανοιχτό webinar, το οποίο μπορεί να παρακολουθήσει κάθε ενδιαφερόμενος. Το webinar θα αποτελείται από δύο θεματικές ενότητες: η πρώτη θα αφορά τα αποτελέσματα της έρευνας και την επεξήγησή τους, ενώ η δεύτερη θα περιλαμβάνει παραδείγματα καλών πρακτικών εθελοντισμού που πραγματοποιήθηκαν κατά την περίοδο του lockdown. Η Eurolife FFH έχει ήδη μια σταθερή συνεργασία με την ethelon και οι δύο οργανισμοί υλοποιούν τακτικά δράσεις που στόχο έχουν να βελτιώνουν την ποιότητα ζωής ανθρώπων που ανήκουν σε ευάλωτες κοινωνικές ομάδες. Για την εταιρεία, αξία έχει να βρίσκεται δίπλα τους, γι' αυτό και υποστηρίζει με πράξεις την έννοια του εθελοντισμού και της κοινωνικής προσφοράς.

ALLIANZ-LIME

Ασφάλιση ηλεκτρικών πατινιών

Στη σύναψη παγκόσμιας στρατηγικής συνεργασίας με στόχο τη βελτίωση της ασφάλειας της μικροκινητικότητας προχώρησαν η Lime και η Allianz, μέσω της Allianz Partners. Μαζί, η Lime και η Allianz λανσάρουν ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης που παρέχει αυτόματα στους αναβάτες των ηλεκτρικών πατινιών δύο τύπους ασφάλισης: προσωπική ασφάλιση ατυχημάτων και ασφάλιση αστικής ευθύνης, χωρίς επιπλέον κόστος. Αυτό το πρόγραμμα θα κυκλοφορήσει σε όλη την Ευρώπη, την Ασία και τη Μέση Ανατολή, ενώ έχει ήδη ξεκινήσει στη Γαλλία, και εν μέρει στη Γερμανία, την Ιταλία, την Πορτογαλία και τη Δανία.

ΤΤΕ

Εξετάσεις πιστοποίησης ασφαλιστών

Τη διενέργεια εξετάσεων για την πιστοποίηση επαγγελματικών γνώσεων για τη δραστηριότητα διανομής (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων στις 11 και 12 Ιουλίου στην Αθήνα ανακοίνωσε η Τράπεζα της Ελλάδος. Οι εξετάσεις πιστοποίησης για ασφαλιστικούς πράκτορες θαδιεξαχθούν το Σάββατο 11 Ιουλίου επίσης στην Αθήνα. Οι εξετάσεις πιστοποίησης Μεσίτη Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων θα διεξαχθούν την Κυριακή 12 Ιουλίου στην Αθήνα, ενώ την ίδια ημέρα θα πραγματοποιηθούν και οι εξετάσεις πιστοποίησης επαγγελματικών γνώσεων Επενδυτικών Προϊόντων. Στη Θεσσαλονίκη οι εξετάσεις για την πιστοποίηση επαγγελματικών γνώσεων για τη δραστηριότητα διανομής (αντ)ασφαλιστικών προϊόντων θα πραγματοποιηθούν στις 26 & 27 Σεπτεμβρίου. Επίσης, το Σάββατο 26 και την Κυριακή 27 Σεπτεμβρίου θα πραγματοποιηθούν και οι εξετάσεις πιστοποίησης Ασφαλιστικού Πράκτορα. Οι εξετάσεις πιστοποίησης Μεσίτη Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων θα διεξαχθούν την Κυριακή 27 Σεπτεμβρίου, ενώ την ίδια ημέρα θα διεξαχθούν και οι εξετάσεις πιστοποίησης επαγγελματικών γνώσεων Επενδυτικών Προϊόντων βασιζόμενων σε ασφάλιση.

ERGO

Διαδικτυακά εκπαιδευτικά σεμινάρια

Η ERGO Ασφαλιστική, πιστή στην αρχή της για τον κεντρικό ρόλο που διαδραματίζει η εκπαίδευση στην υποστήριξη και ανάπτυξη του θεσμού της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, συνεχίζει ακόμα και μέσα στις αντίξοες συνθήκες που επικρατούν τους τελευταίους μήνες στην αγορά μας να προσφέρει στους συνεργάτες της εναλλακτικούς τρόπους διεξαγωγής του ετήσιου εκπαιδευτικού πλάνου της, μέσω webinar παρουσιάσεων. Έτσι, η εκπαίδευση της ERGO, αφού προετοίμασε και παρέδωσε στους συνεργάτες της και τους τρεις Τομείς (Α', Β', Γ') της Επαναπιστοποίησης του έτους 2020 για να ολοκληρώσουν τις θεσμικές απαιτήσεις του τρέχοντος έτους, ξεφεύγοντας από τα συνήθη σεμινάρια προϊόντων και τεχνικών πωλήσεων, δημιούργησε μια σειρά ειδικών σεμιναρίων webinars με το επίκαιρο και πολύ σημαντικό θέμα «Ψυχική ανθεκτικότητα σε καιρό κρίσης και αβεβαιότητας». Στόχος του συγκεκριμένου σεμιναρίου είναι να βοηθήσει και να ενδυναμώσει τους συνεργάτες των Δικτύων Πωλήσεων της εταιρείας στην αντιμετώπιση των δυσκολιών και της αβεβαιότητας που επέφερε η τελευταία αλλαγή στη ζωή μας, η πανδημία του COVID-19. Έχοντας ως βάση θεωρίες σημαντικών σύγχρονων ψυχολόγων, οι συμμετέχοντες αποκτούν τα εργαλεία και τα όπλα για να ανακαλύψουν τις ικανότητές τους για την επίλυση των ψυχολογικών προβλημάτων και να εμπιστευθούν τις δυνάμεις και το ένστικτό τους στην ανάπτυξη της ανθεκτικότητάς τους, ώστε να ενδυναμωθούν και να γίνουν λιγότερο επιρρεπείς στην απογοήτευση και το άγχος.

Την ολοκλήρωση του 1ου εκπαιδευτικού κύκλου webinar, σε 15 ομάδες συνεργατών που έχουν δηλώσει συμμετοχή, θα ακολουθήσουν παρόμοια σεμινάρια, όπως «Διαχείριση του άγχους και της αλλαγής σε περίοδο κρίσεων», αλλά και για σύγχρονα θέματα «Digital και Personal Branding», σε συνδυασμό πάντα με την υπενθύμιση των νέων αναβαθμισμένων προϊόντων της εταιρείας. Ο διευθυντής του Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO κ. Στάθης Τσαούσης δήλωσε σχετικά: «Κύριο μέλημά μας και αυτή τη δύσκολη περίοδο που διανύουμε ως χώρα και αγορά είναι να σταθούμε δίπλα στους συνεργάτες μας και να τους προσφέρουμε κάθε είδους υποστήριξη, προσθέτοντας αξία στις υπηρεσίες που τους παρέχουμε. Είμαστε ιδιαίτερα ευχαριστημένοι που πάνω από 700 συνεργάτες μας ανταποκρίθηκαν με ιδιαίτερη θέρμη και πολύ μεγάλο ενδιαφέρον στα εξειδικευμένα εκπαιδευτικά σεμινάρια που 10 Ιουνίου 2020 υλοποιήσαμε μέσω Διαδικτύου. Θα συνεχίσουμε με τον ίδιο ρυθμό να επενδύουμε για ένα αναβαθμισμένο και εκσυγχρονισμένο σύστημα εκπαίδευσης από πλευράς θεματολογίας περιεχομένου και με τη χρήση ψηφιακών εργαλείων, για το σύνολο των συνεργατών μας».

Ο κ. Στάθης Τσαούσης.

MetLife

Ισχυρές οικονομικές επιδόσεις

Ισχυρές επιδόσεις σημείωσε η MetLife, Inc. το πρώτο τρίμηνο παρά τις μεγάλες προκλήσεις που δημιούργησε η πανδημία, όπως προκύπτει από τα οικονομικά αποτελέσματα της περιόδου. Σημαντική αύξηση σημειώθηκε στα καθαρά κέρδη της εταιρείας, τα οποία ανήλθαν σε $4,4 δισ. έναντι $1,3 δισ. το πρώτο τρίμηνο του 2019, ενώ ανά μετοχή ανήλθαν σε $4,75 έναντι $1,40 την αντίστοιχη περίοδο του 2019. Τα έσοδα από ασφάλιστρα ανήλθαν σε $11,3 δισ., αυξημένα κατά 1% έναντι του πρώτου τριμήνου του 2019, ενώ τα έσοδα από επενδύσεις ήταν $3,1 δισ., μειωμένα κατά 38% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2019. Τα αναπροσαρμοσμένα έσοδα από επενδύσεις ανήλθαν σε $4,3 δισ., παρουσιάζοντας αύξηση 1% έναντι της αντίστοιχης περσινής περιόδου.

Η ενίσχυση των καθαρών κερδών προήλθε από επενδύσεις σε προϊόντα αντιστάθμισης κινδύνου χαρτοφυλακίου (παράγωγα), τα έσοδα των οποίων ανήλθαν σε $4,2 δισ. και σε $3,3 δισ. μετά από φόρους.

Τα αναπροσαρμοσμένα κέρδη (αφαιρουμένων των εκτάκτων κερδών) ανήλθαν σε $1,4 δισ. παρουσιάζοντας αύξηση 2% -και 4% βάσει σταθερών συναλλαγματικών ισοτιμιών- σε σύγκριση με το πρώτο τρίμηνο του 2019.

Ο κ. Michel Khalaf.

Ανά μετοχή, συμπεριλαμβανομένης και της επίπτωσης από την επαναγορά μετοχών, τα αναπροσαρμοσμένα κέρδη ανήλθαν σε $1,58 και ήταν αυξημένα κατά 7% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 2019.

Η ισχυρή οικονομική θέση της MetLife αποτυπώνεται, επίσης, στα παρακάτω στοιχεία:

- Σε επίπεδο ομίλου, τα ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα μετρητών της MetLife ανήλθαν σε $5,3 δισ., ποσό το οποίο υπερβαίνει σημαντικά το στόχο για ταμειακό απόθεμα ασφαλείας $3,0 - $4,0 δισ.
- Στις 31 Δεκ. 2019, ο συνδυασμένος Δείκτης Κεφαλαιακής Επάρκειας Βάσει Κινδύνου (RBC) της MetLife, σύμφωνα με τα πρότυπα Εθνικής Ένωσης Επιτρόπων Ασφαλίσεων (NAIC) των ΗΠΑ, ανήλθε σε 395% - εξαιρουμένης της American Life Insurance Company. Πρόκειται για επίδοση που υπερβαίνει το στόχο της εταιρείας για κάλυψη του δείκτη στο 360%. Επίσης, σημειώνεται ότι ο συντελεστής περιθωρίου φερεγγυότητας της MetLife Ιαπωνίας ανήλθε σε 931% στις 31 Δεκ. 2019. Επισημαίνεται ότι τα στοιχεία αυτά αφορούν το τέλος του 2019 και δεν αποτυπώνουν την επίπτωση εξελίξεων και γεγονότων που συνέβησαν μετά την περίοδο αυτή.
- Το μέρισμα των κοινών μετοχών για το δεύτερο τρίμηνο του 2020 αυξήθηκε κατά 4,5%, γεγονός που αποτυπώνει τη θετική πορεία της εταιρείας.
- Παράλληλα, το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο της MetLife χαρακτηρίζεται από ευρεία διαφοροποίηση, υψηλή ποιότητα και επαρκή ρευστότητα.

Θετικές επιδόσεις σημείωσε η MetLife το πρώτο τρίμηνο του 2020 και στην Ελλάδα, αλλά και στην ευρύτερη περιοχή της Ευρώπης, της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής (EMEA). Συγκεκριμένα, στην Ελλάδα οι νέες ετησιοποιημένες πωλήσεις ανήλθαν σε $8,5 εκατ., επίδοση υψηλότερη κατά 5% σε σχέση με το σχεδιασμό. Αντίστοιχα, στην περιοχή EMEA, οι νέες ετησιοποιημένες πωλήσεις έφθασαν τα $ 256,3 εκατ., 5% υψηλότερα από το στόχο.

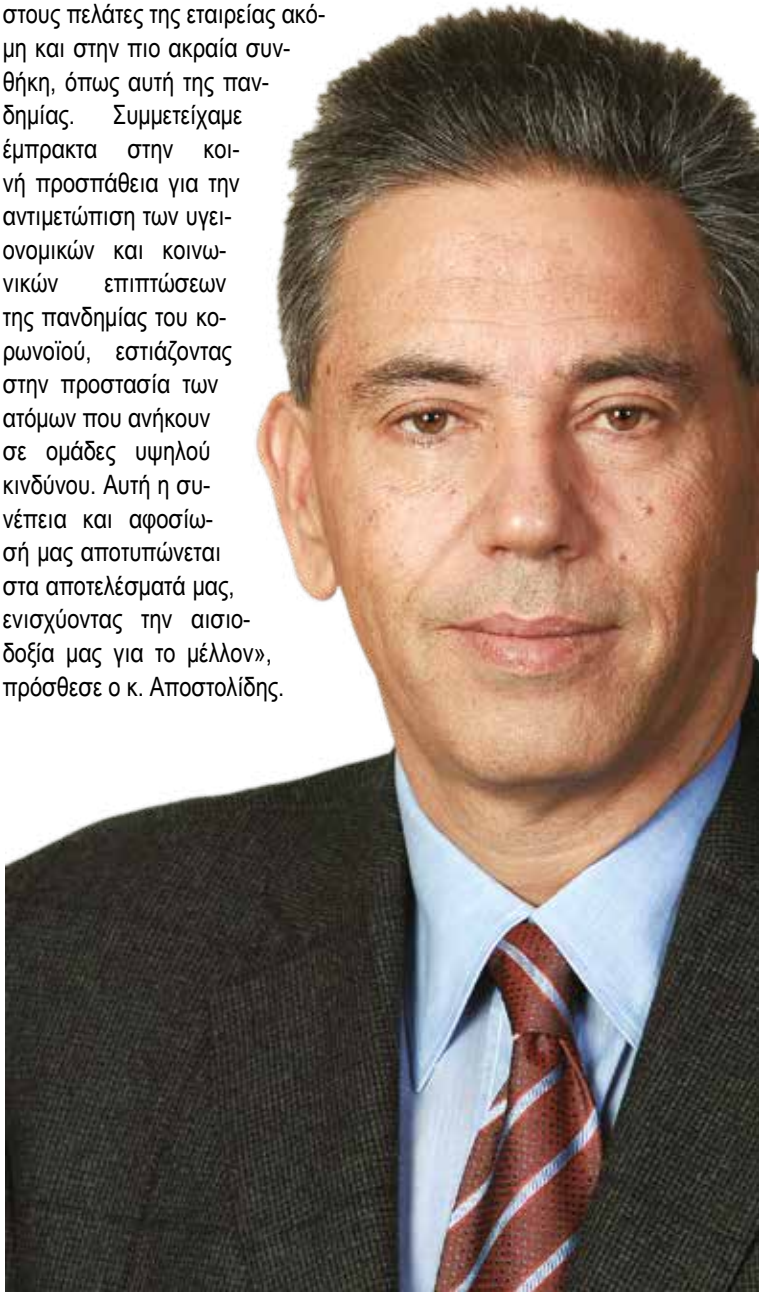
«Η δέσμευσή μας να είμαστε μια εταιρεία που λειτουργεί με όραμα και σκοπό είναι ακόμη πιο σημαντική απέναντι στην κρίση που βιώνουμε εξαιτίας της πανδημίας και από την αρχή έχουμε εφαρμόσει μια σειρά από μέτρα, προκειμένου να προστατεύσουμε την υγεία και την ασφάλεια των εργαζομένων μας», τόνισε ο Michel Khalaf, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife, Inc. «Είμαστε δίπλα στους ασφαλισμένους μας, με ευελιξία και κατανόηση, για να τους βοηθήσουμε να διαχειριστούν αυτή τη δύσκολη συγκυρία. Ταυτόχρονα, ενισχύουμε την υποστήριξη που παρέχουμε στις τοπικές κοινωνίες.

Το πρώτο τρίμηνο του 2020 η MetLife σημείωσε ισχυρές επιδόσεις, που επιβεβαιώνουν το υγιές οικονομικό της υπόβαθρο. Έχουμε εισέλθει σε μια περίοδο αβεβαιότητας, αναπτύσσοντας ωστόσο επιχειρηματική δραστηριότητα που χαρακτηρίζεται από χαμηλότερη ένταση κεφαλαίου, διαθέτοντας ένα επενδυτικό χαρτοφυλάκιο κατάλληλα τοποθετημένο απέναντι στο ενδεχόμενο οικονομικής κάμψης, αλλά και ενισχύοντας ακόμη περισσότερο τη δέσμευσή μας για έλεγχο των δαπανών. Συνεχίζοντας την εφαρμογή της στρατηγικής μας "Next Horizon", δημιουργούμε προϋποθέσεις για τη μακροπρόθεσμη επιτυχία της MetLife», τόνισε ο Michel Khalaf.

Από την πλευρά του ο γενικός διευθυντής MetLife Ελλάδας και Κύπρου, κ. Κυριάκος Αποστολίδης, δήλωσε επίσης ότι τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου σε παγκόσμιο επίπεδο είναι ιδιαιτέρως ενθαρρυντικά.

«Παρά τις συνέπειες της πανδημίας, που δημιούργησαν μία πρωτόγνωρη κατάσταση, η οποία και δεν γνωρίζουμε ακόμη πώς θα εξελιχθεί, η MetLife παρουσίασε θετικά αποτελέσματα σε όλα τα επίπεδα, αποδεικνύοντας τον σωστό σχεδιασμό των προϊόντων και των υπηρεσιών της, καθώς και την εξαιρετική χρηματοοικονομική της υγεία.

Οι επιδόσεις αυτές δημιουργούν αισιόδοξες προοπτικές για το κλείσιμο του έτους και ενισχύουν το αίσθημα της ασφάλειας των πελατών μας, δικαιώνοντας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την επιλογή και την εμπιστοσύνη τους στη MetLife. Σε παγκόσμιο επίπεδο, όπως και στην Ελλάδα, τόσο ο διοικητικός μηχανισμός όσο και οι συνεργάτες μας στάθηκαν δίπλα στους πελάτες της εταιρείας ακόμη και στην πιο ακραία συνθήκη, όπως αυτή της πανδημίας. Συμμετείχαμε έμπρακτα στην κοινή προσπάθεια για την αντιμετώπιση των υγειονομικών και κοινωνικών επιπτώσεων της πανδημίας του κορωνοϊού, εστιάζοντας στην προστασία των ατόμων που ανήκουν σε ομάδες υψηλού κινδύνου. Αυτή η συνέπεια και αφοσίωσή μας αποτυπώνεται στα αποτελέσματά μας, ενισχύοντας την αισιοδοξία μας για το μέλλον», πρόσθεσε ο κ. Αποστολίδης.



Ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης.

Αλληλεγγύη από την εθελοντική ομάδα

Η εθελοντική ομάδα της ΑΧΑ ενώνει δυνάμεις με τις οργανώσεις «Μπορούμε» και «Emfasis Foundation» και τον Δήμο Μεταμόρφωσης και προσφέρει 108 πακέτα τροφίμων σε οικογένειες και άστεγους. Ειδικότερα, όπως τονίζεται, η αβεβαιότητα, η αστάθεια και οι πρωτόγνωρες συνθήκες που δημιούργησε η πανδημική κρίση επιδείνωσαν σημαντικά τις δυσκολίες που ήδη αντιμετώπιζαν οι ευάλωτες κοινωνικά ομάδες. Η συγκεκριμένη δράση αποτελεί μέρος του πλάνου Έμπρακτης Στήριξης 360° που έχει ήδη ανακοινώσει η ΑΧΑ με στόχο να συνεισφέρει σφαιρικά στην κάλυψη αναγκών που προκύπτουν από τη δύσκολη παρούσα συγκυρία και αφορούν στην κοινωνία, σε τομείς της οικονομίας που πλήττονται, στους πελάτες και στους ανθρώπους της. Κατανοώντας την ανάγκη για άμεση φροντίδα, οι εθελοντές της ΑΧΑ πρόσφεραν, με τη στήριξη της εταιρείας, 108 πακέτα τροφίμων:

- Σε 12 οικογένειες με ανήλικα τέκνα που βρίσκονται κάτω από το όριο της φτώχειας.
- Σε 150 άτομα που βρίσκονται σε κατάσταση αστεγίας - ορατής ή μη.
- Στο Κοινωνικό Παντοπωλείο του Δήμου Μεταμόρφωσης που αποτελεί σταθερό αρωγό 350 οικογενειών.

Πιστή στη δημιουργία συνεργειών για τον πολλαπλασιασμό του κοινωνικού αποτυπώματος με κάθε δράση της, η ΑΧΑ συνεργάστηκε στενά με:

Στιγμιότυπο από τη δράση της εθελοντικής ομάδας.

- Τη Μη Κυβερνητική Οργάνωση «Μπορούμε» που αποτελεί στρατηγικό σύμμαχό της σε θέματα Βιώσιμης Ανάπτυξης και καταπολεμά τη σπατάλη του περισσευούμενου φαγητού, δρώντας υπέρ της αξιοποίησής του για κοινωφελή σκοπό σε όλη την Ελλάδα.
- Την «Emfasis Foundation» που λειτουργεί σύμφωνα με τις καινοτόμες αρχές της Κοινωνικής Εργασίας στο Δρόμο (social street work), στηρίζοντας κοινωνικά ευάλωτες ομάδες και πολίτες που βιώνουν πολλαπλές μορφές αστεγίας.
- Τον Δήμο Μεταμόρφωσης που έχει δημιουργήσει από το 2017 Κοινωνικό Παντοπωλείο για την αντιμετώπιση του φαινομένου της ακραίας φτώχειας και του κοινωνικού αποκλεισμού.

ΟΜΙΛΟΣ ΑΧΑ

Καλές αποδόσεις το πρώτο τρίμηνο του 2020

Αύξηση κατά 4% κατέγραψαν τα έσοδα του Ομίλου ΑΧΑ κατά το πρώτο τρίμηνο του 2020, με ανάπτυξη σε όλους τους επιχειρηματικούς τομείς και τις γεωγραφικές περιοχές. Ο Δείκτης Φερεγγυότητας ΙΙ παρέμεινε σταθερός στα 182$, όπως στις 31 Μαρτίου 2020, ενώ μετά την αποπληρωμή χρέους μειωμένης εξασφάλισης ύψους 1,3 δισ. ευρώ ο Δείκτης Δανειακής Εξάρτησης διαμορφώθηκε κάτω του 28%. Όσον αφορά τις επιπτώσεις της πανδημίας του κορωνοϊού, ο Όμιλος ΑΧΑ αναφέρει ότι αναμένεται επιβράδυνση στη ροή των εσόδων, αλλά είναι πολύ νωρίς για ακριβείς εκτιμήσεις αναφορικά με τα κέρδη.

Ο όμιλος εμφάνισε καλή απόδοση το πρώτο τρίμηνο του 2020, δήλωσε ο Thomas Buberl, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου ΑΧΑ. «Τα έσοδα αυξήθηκαν κατά 4%, παρουσιάζοντας, για άλλη μια φορά, ανάπτυξη σε όλους τους επιχειρηματικούς τομείς και τις γεωγραφικές περιοχές, γεγονός που βασίζεται κυρίως σε ένα ισχυρό περιβάλλον τιμολόγησης Εμπορικών Κινδύνων Γενικών Ασφαλίσεων». «Ο ισολογισμός της ΑΧΑ παραμένει ανθεκτικός σε αυτές τις ευμετάβλητες συνθήκες της αγοράς, με τον Δείκτη Φερεγγυότητας ΙΙ να βρίσκεται στο 182%. Παράλληλα, μετά την αποπληρωμή του χρέους μειωμένης εξασφάλισης 1,3 δισεκατομμυρίου ευρώ τον Απρίλιο, ο δείκτης δανειακής εξάρτησης της ΑΧΑ μειώθηκε κάτω από το 28%», πρόσθεσε ο Thomas Buberl.

«Προτεραιότητά μας στην ΑΧΑ ήταν να προστατεύσουμε την ασφάλεια των 160.000 εργαζομένων και συνεργατών μας και να τους επιτρέψουμε, όπως ακριβώς και στους διαμεσολαβητές μας, να συνεχίσουν να παρέχουν απρόσκοπτα τις υπηρεσίες στους 108 εκατομμύρια πελάτες μας», ανέφερε ο Thomas Buberl. Τέλος, σημειώνεται ότι η ΑΧΑ ξεκίνησε το διάλογο με τον ασφαλιστικό κλάδο και με τις δημόσιες αρχές με στόχο τη βελτίωση της ασφάλισης των κινδύνων υγείας στο μέλλον», είπε ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κάλυψη εξέτασης ανίχνευσης SARS-COV2

Με εγκύκλιό της η Εθνική Ασφαλιστική ενημέρωσε τους συνεργάτες της ότι, κατόπιν σχετικής απόφασης του υπουργείου Υγείας, η διεξαγωγή διαγνωστικού ελέγχου για τον νέο κορωνοϊό SARS-COV2 είναι υποχρεωτική, στο πλαίσιο του προεγχειρητικού ελέγχου των ασθενών. Κατόπιν αυτού, σε περίπτωση εισαγωγής των ασφαλισμένων στο νοσοκομείο για πραγματοποίηση επέμβασης, η εξέταση για τον COVID-19 θα καλύπτεται μέσω της εγγυητικής επιστολής της εταιρείας, στο πλαίσιο του προεγχειρητικού ελέγχου, υπό την προϋπόθεση ότι η νοσηλεία καλύπτεται σύμφωνα με τους όρους του συμβολαίου. Επίσης, σε κάθε περίπτωση εισαγωγής στο νοσοκομείο, εφόσον κριθεί ιατρικώς αναγκαία η πραγματοποίηση της εξέτασης για τον νέο κορωνοϊό, θα καλύπτεται μαζί με τα υπόλοιπα αναγνωρισθέντα έξοδα νοσηλείας. Η αναγκαιότητα πραγματοποίησης της εξέτασης θα εξετάζεται από τους ελεγκτές ιατρούς, σύμφωνα με το ιστορικό του ασθενούς και τα κριτήρια που θέτει ο ΕΟΔΥ. Όπως επισημαίνει η εταιρεία, η ανωτέρω οδηγία θα επανεξεταστεί αναλόγως των οδηγών του ΕΟΔΥ, βάσει των επιδημιολογικών δεδομένων. Τέλος, υπογραμμίζει ότι δεν θα ενεργοποιηθεί η εξαίρεση για γονιδιακό έλεγχο σε όσα προγράμματα τυχόν υφίσταται.

Δωρεάν παροχή νομικών συμβουλών

ARAG

Δωρεάν νομικές συμβουλές σε ασφαλισμένους και μη ασφαλισμένους πολίτες σχετικά με εργασιακά θέματα, θέματα ακύρωσης ταξιδιών και απαγορεύσεων μετακίνησης που δημιούργησε η πανδημία παρείχε η ARAG HELLAS, στο πλαίσιο της εταιρικής, κοινωνικής ευθύνης. Δεκάδες πολίτες, ως επί το πλείστον μη ασφαλισμένοι, ζήτησαν και έλαβαν υποστήριξη, καθοδήγηση και νομικές συμβουλές από τους δικηγόρους του δικτύου της ARAG, που στην πλειοψηφία τους αφορούσαν εργασιακά θέματα του ιδιωτικού δικαίου, τόσο από την πλευρά των εργαζομένων όσο και των εργοδοτών. Όπως τονίζεται, οι πολίτες που κάλεσαν εξέφρασαν θερμές ευχαριστίες και συγχαρητήρια και βρήκαν εξαιρετικά χρήσιμη την εν λόγω πρωτοβουλία. Εντύπωση έκανε το γεγονός ότι η παροχή των νομικών συμβουλών αφορούσε και μη ασφαλισμένους.

Συνεχίζει να επενδύει στους ανθρώπους της

Με άξονα στον τομέα των πωλήσεων τη συνεργασία της με τα ελεύθερα δίκτυα, η Interasco ΑΕΓΑ συνεχίζει να επενδύει στους ανθρώπους της και να στηρίζει το κάθε τους βήμα, ακόμα και μέσα στη δύσκολη και έκτακτη συγκυρία που έχει διαμορφωθεί στη χώρα μας τους τελευταίους μήνες, εφαρμόζοντας εναλλακτικούς τρόπους στη διεξαγωγή του ετήσιου εκπαιδευτικού πλάνου της, μέσω Webinar παρουσιάσεων.

Με μια σύγχρονη, εξελιγμένη και ευέλικτη εφαρμογή της Microsoft Teams, παρέχει τη δυνατότητα καθημερινά σε ολόκληρο το δίκτυο συνεργατών της πανελλαδικά να συμμετέχει εξ αποστάσεως και να ενημερώνεται μέσα από ενότητες και θεματολογίες άκρως ενδιαφέρουσες, όπως τις εξελίξεις της αγοράς, τον ανταγωνισμό, τα προϊόντα της εταιρείας, την πλοήγησή τους στο site της Interasco και γενικά οτιδήποτε αποτελεί βασικό εργαλείο το οποίο θα διευκολύνει την καθημερινότητά τους και παράλληλα θα ενισχύσει τη σχέση τους με τους ασφαλισμένους πελάτες.

interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

Η επιτυχία αλλά και το ενδιαφέρον των διαμεσολαβητών είναι απόλυτα εμφανής, αφού ήδη έχουν ήδη πραγματοποιηθεί 33 webinar εκπαιδευτικές παρουσιάσεις στα προϊόντα των κλάδων αυτοκινήτων, υγείας, περιουσίας, αστικών ευθυνών, καθώς και διαδικασιών / οδηγιών του Portal «My Interasco Agent», με τη συμμετοχή περίπου 600 συνεργατών. Παράλληλα, είναι προγραμματισμένες 25 ακόμα webinar παρουσιάσεις, στις οποίες ο αριθμός των συμμετεχόντων ανέρχεται τουλάχιστον στα 500 άτομα.

Και όπως επισημαίνεται, με τους ίδιους ρυθμούς, το ίδιο ενδιαφέρον και με ακόμα περισσότερο ζήλο οι παρουσιάσεις θα συνεχιστούν μέχρι το τέλος του έτους 2020. Όλες οι παρουσιάσεις των ανωτέρω εκπαιδεύσεων πραγματοποιούνται από εξειδικευμένα στελέχη της Interasco, τα οποία διαθέτουν τεχνογνωσία και τεράστια εμπειρία στον ασφαλιστικό κλάδο. Η Interasco πιστεύει και επενδύει διαρκώς στην επιμόρφωση των συνεργατών της, τονίζει η διευθύντρια Πωλήσεων & Marketing, κ. Ναταλία Γιαννιού, επισημαίνοντας ότι «παρέχουμε σύγχρονες λύσεις, κατάλληλες δομές και όλα τα απαραίτητα ψηφιακά εργαλεία που εξυπηρετούν τις πραγματικές ανάγκες των συνεργατών μας και χτίζουν γερά θεμέλια στις μεταξύ μας σχέσεις, οδηγώντας στην εμπιστοσύνη».

talanx.

Καθαρά έσοδα ύψους 223 εκατ. ευρώ το πρώτο τρίμηνο

Τα οικονομικά αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου ανακοίνωσε ο Όμιλος Talanx, που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το ελληνικό υποκατάστημα της HDI Global SE, τα οποία συνοψίζονται ως εξής.

■ Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 6,4%, στα 12,5 δισ. ευρώ (από 11,7).

■ Τα λειτουργικά κέρδη (EBIT) μειώθηκαν κατά 9,3%, στα 559 εκατ. ευρώ (από 616) σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 2019.

■ Τα καθαρά έσοδα του ομίλου κυμάνθηκαν στο ίδιο επίπεδο με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, στα 223 εκατ. ευρώ (από 235).

■ Οι σχετιζόμενες με τον κορωνοϊό ζημιές ανήλθαν στα 313 εκατ. ευρώ, ενώ οι ζημιές από επενδύσεις στα 60 εκατ. ευρώ.

■ Όλοι οι τομείς δραστηριοτήτων του Ομίλου επηρεάστηκαν από την πανδημία του κορωνοϊού.

■ Ωστόσο, οι οικονομικοί δείκτες αποτυπώνουν την ισχυρή αντοχή του ομίλου.

■ Ο Όμιλος Talanx παραμένει πλήρως λειτουργικός και παρέχει όλες τις υπηρεσίες του σε πελάτες και συνεργάτες χάρη στην εξ αποστάσεως εργασία και στην επαγγελματική διαχείριση κρίσεων.

■ Οι προβλέψεις για το 2020 αναιρέθηκαν την 21η Απριλίου λόγω της αβεβαιότητας που προκλήθηκε από την πανδημία του κορωνοϊού.

Ειδικότερα, η κρίση του κορωνοϊού επηρέασε τόσο το underwriting του Ομίλου Talanx όσο και τις επενδύσεις κατά το πρώτο τρίμηνο του νέου οικονομικού έτους. Οι ζημιές τόσο στις πρωτασφαλιστικές όσο και στις αντασφαλιστικές εργασίες αυξήθηκαν από 137 εκατ. ευρώ κατά την ίδια περίοδο του 2019 σε 435 εκατ. ευρώ, υπερβαίνοντας ουσιαστικά τις προβλέψεις που υπήρχαν και το αντίστοιχο αποθεματικό για μεγάλες ζημιές κατά 278 εκατ. ευρώ για το πρώτο τρίμηνο. Όλοι οι τομείς δραστηριοτήτων του ομίλου επηρεάστηκαν από τις συνέπειες της πανδημίας. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 6,4% σε 12,5 δισ. ευρώ (από 11,7) ,ενώ τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν στα 559 εκατ. ευρώ (από 616). Τα καθαρά έσοδα του ομίλου κυμάνθηκαν περίπου στο ίδιο επίπεδο με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους, στα 223 εκατ. ευρώ (από 235). Συνολικά, η πανδημία επηρέασε τα καθαρά έσοδα του ομίλου κατά 133 εκατ. ευρώ, μετά τους φόρους, εκ των οποίων 48 εκατ. ευρώ αφορούσαν καθαρά έσοδα από επενδύσεις, 85 εκατ. ευρώ αφορούσαν ζημίες σχετιζόμενες με τον κορωνοϊό και 5 εκατ. ευρώ αφορούσαν απομειώσεις της παρούσας αξίας των μελλοντικών κερδών (PVFP). Ο δείκτης Solvency II πριν από τα μεταβατικά μέτρα στις 31 Μαρτίου 2020 παρέμεινε στα επίπεδα στόχου (150% έως 200%). «Τώρα εστιάζουμε στη διατήρηση αυτής της δύναμης και της αντοχής, ώστε να μπορούμε να συνεχίσουμε να υποστηρίζουμε τους ασφαλισμένους μας, τους συνεργάτες, τους υπαλλήλους μας και τους ανθρώπους στις χώρες στις οποίες δραστηριοποιούμαστε, αλλά και να συνεχίσουμε να παρέχουμε ασφαλιστικές υπηρεσίες στο διηνεκές», τόνισε μεταξύ άλλων ο Torsten Leue, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του ομίλου.

INTERAMERICAN

Ομαδική ασφάλιση στο προσωπικό των BAZAAR

Στη δύσκολη αυτή περίοδο, το προσωπικό της αλυσίδας σούπερ μάρκετ της BAZAAR Α.Ε. κατέβαλε εξαιρετική προσπάθεια προκειμένου να ανταποκριθεί με επιτυχία στις ανάγκες των πολιτών για την τροφοδοσία των νοικοκυριών τους, και η διοίκηση της εταιρείας επέλεξε -αντί μιας εφάπαξ υποστηρικτικής ενέργειας- να προβεί σε μια ιδιαίτερα ουσιαστική, αμοιβαία επωφελή παροχή διαρκείας προς το ανθρώπινο δυναμικό της, ασφαλίζοντάς το με ομαδικό συμβόλαιο στην INTERAMERICAN. Το ασφαλιστικό πρόγραμμα καλύπτει τους 1.400 εργαζομένους με ασφάλιση ζωής, ασφάλιση για το ενδεχόμενο μερικής ή ολικής ανικανότητας, καθώς και ασφάλιση υγείας, με πρωτοβάθμια φροντίδα και πλήρη νοσοκομειακή περίθαλψη. Για το ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο στην INTERAMERICAN διαμεσολάβησε η Μεσιτική Εταιρεία ΚΑΠΟΥΑΝΟ Α.Ε., με ιστορία πλέον του ενός αιώνα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και με ιδιαίτερα μεγάλη εμπειρία στην ασφάλιση επιχειρήσεων.

Η INTERAMERICAN έχει αναπτύξει δυναμικά κατά τα τελευταία χρόνια και τις ομαδικές ασφαλίσεις και σήμερα 1.039 επιχειρήσεις την έχουν επιλέξει για την ασφάλιση του ανθρώπινου δυναμικού τους. Η εταιρεία αποτελεί στρατηγικό συνεργάτη που εμπιστεύονται για ομαδική ασφάλιση όλο και περισσότερες επιτυχημένες επιχειρήσεις και οργανισμοί, κάθε μεγέθους. Υπογραμμίζεται ότι στον τομέα της υγείας, η εταιρεία συνεργάζεται με όλα τα μεγάλα νοσηλευτικά ιδρύματα, έχοντας επιπλέον το μοναδικό για ασφαλιστική εταιρεία πλεονέκτημα των ιδιόκτητων υποδομών: της κλινικής Αθηναϊκής Mediclinic, των πρότυπων πολυϊατρείων Medifirst, καθώς και της Γραμμής Υγείας 1010.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σταθερή ανοδική πορεία εν μέσω COVID-19

Η Εθνική Ασφαλιστική μέσα σε ένα πρωτόγνωρο οικονομικό περιβάλλον, όπως αυτό διαμορφώθηκε από τον COVID-19, κατάφερε να σημειώσει οριακή αύξηση της παραγωγής της κατά 1,2% το α' τρίμηνο του 2020 έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 2019, με τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €174,4 εκατ. Κατά την ίδια περίοδο, τα κέρδη προ φόρων διαμορφώθηκαν σε €2,7 εκατ. έναντι €2,3 εκατ. το α' τρίμηνο του 2019.

Αναλυτικότερα, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής αυξήθηκαν οριακά κατά 0,9%, το α' τρίμηνο του 2020, ανερχόμενα σε €133,4 εκατ. έναντι €132,2 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο του 2019. Αύξηση παραγωγής κατά 2,2% κατέγραψαν και οι κλάδοι Γενικών Ασφαλίσεων, με τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα να ανέρχονται σε €41,0 εκατ. έναντι €40,1 εκατ. το α' τρίμηνο του 2019, προερχόμενη κυρίως από την αύξηση των εργασιών λιανικής του κλάδου Γενικής Αστικής Ευθύνης.

Τα ίδια κεφάλαια επηρεάστηκαν αρνητικά από την πτώση της αξίας των χρηματοοικονομικών επενδύσεων, ως απόρροια της αβεβαιότητας και των υψηλών ρευστοποιήσεων που επέφερε, σε παγκόσμιο επίπεδο, η πανδημία του COVID-19. Κατά συνέπεια, τα ίδια κεφάλαια της Εθνικής Ασφαλιστικής κατά την 31η Μαρτίου 2020 διαμορφώθηκαν σε €982,0 εκατ., μειωμένα κατά €80,1 εκατ. σε σχέση με την 31η Δεκεμβρίου 2019 (€1.062,1 εκατ.). Ωστόσο, η κεφαλαιακή επάρκεια της εταιρείας παραμένει θετική, παρά τις προαναφερθείσες μεταβολές.

Η Εθνική Ασφαλιστική παρακολουθεί τις εξελίξεις σε συνεχή βάση και προσαρμόζεται στα νέα δεδομένα και τις προκλήσεις που δημιούργησε ο νέος κορωνοϊός COVID-19. Πρωταρχικό μέλημα της εταιρείας παραμένει η πλήρης και άμεση κατά το δυνατόν κάλυψη του συνόλου των αναγκών των ασφαλισμένων της, καθώς και η υγεία και ασφάλεια του ανθρωπίνου δυναμικού και των συνεργατών της.

Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία έχει θέσει σε λειτουργία επικαιροποιημένο Σχέδιο Επιχειρησιακής Συνέχειας (Business Continuity Plan - «BCP»), το οποίο λαμβάνει υπόψη τις ιδιαιτερότητες και αβεβαιότητες σχετικά με την εξέλιξη του COVID-19.

Σταύρος Κωνσταντάς, διευθύνων σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής.

INTERAMERICAN

Νέα πρόταση για την υγεία των παιδιών

Σε επιπλέον βελτιώσεις στα προγράμματα υγείας «bewell» προχώρησε η INTERAMERICAN, αναγνωρίζοντας τις ιδιαίτερες ανάγκες φροντίδας της υγείας των παιδιών. Συγκεκριμένα, για τη νοσηλεία παιδιών κάτω των 15 ετών, σε προγράμματα ασφάλισης υγείας «bewell» που περιλαμβάνουν κάλυψη «Νοσηλείας από Ασθένεια και Ατύχημα», οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα μειωμένης ή και μηδενικής συμμετοχής στα έξοδα νοσηλείας σε δύο συνεργαζόμενες κλινικές. Προϋπόθεση για τη μείωση της συμμετοχής των ασφαλισμένων αποτελεί η αξιοποίηση της κάλυψης από τον ΕΟΠΥΥ. Αν συντρέχει η προϋπόθεση, η μείωση συμμετοχής ή η μείωση του απαλλασσόμενου ποσού (δηλαδή του ποσού που βαρύνει τον ασφαλισμένο για τη νοσηλεία) είναι σημαντική, ενώ σε πολλές περιπτώσεις μηδενίζεται.

Η βελτιωμένη πρόταση κάλυψης νοσηλείας παιδιού σε προγράμματα «bewell» αφορά νοσηλεία στις κλινικές Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών, του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, και Ευρωκλινική Παίδων, του Ομίλου Ευρωκλινικής, στο πλαίσιο της ευρύτερης συνεργασίας της INTERAMERICAN με τους δύο ομίλους. Συγκεκριμένα, για νοσηλεία στο Παιδιατρικό Κέντρο Αθηνών, του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, το ποσόν της συμμετοχής ή απαλλαγής μειώνεται κατά 1.000 ευρώ για νοσηλείες κόστους από 3.000 ευρώ και πάνω, ενώ μειώνεται κατά 500 ευρώ για νοσηλείες κόστους μέχρι 3.000 ευρώ - πάντα μετά την αφαίρεση της συμμετοχής του ΕΟΠΥΥ. Για νοσηλεία στην Ευρωκλινική Παίδων, η μείωση στη συμμετοχή του ασφαλισμένου αντιστοιχεί σε ποσόν μέχρι το 20% του συνολικού κόστους νοσηλείας, μετά την αφαίρεση της συμμετοχής του ΕΟΠΥΥ.

Εμπλουτισμένη έκδοση «Ydrogios Agent»

υδρόγειος
Ασφαλής Δύναμη

Μια νέα αναβαθμισμένη έκδοση της εφαρμογής για κινητά και tablets «Ydrogios Agent» παρέχει στους συνεργάτες της-ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές η Υδρόγειος Ασφαλιστική. Εμπλουτισμένη με πληθώρα νέων δυνατοτήτων και με ένα ιδιαίτερα φιλικό περιβάλλον πλοήγησης, η εφαρμογή αποτελεί ένα πολυδύναμο εργαλείο στα χέρια των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, μεταφέροντας ουσιαστικά το γραφείο τους στο κινητό ή το tablet τους. Έχοντας ήδη στη διάθεσή τους την επίβλεψη και διαχείριση του χαρτοφυλακίου τους, την αποστολή των συμβολαίων του πελάτη και τη λήψη ηλεκτρονικών υπογραφών, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές της Υδρογείου Ασφαλιστικής πλέον μπορούν να εκτελούν όλο το φάσμα των καθημερινών τους εργασιών και να εξυπηρετούν τους πελάτες τους ψηφιακά, από το κινητό ή το tablet τους, άμεσα και εύκολα.

Ορισμένες από τις προηγμένες δυνατότητες που προσφέρει η εφαρμογή της Υδρογείου Ασφαλιστικής στους χρήστες είναι:

- Άμεση καθημερινή ενημέρωση για τα στατιστικά στοιχεία παραγωγής, δείκτη ζημιών, την επίτευξη των στόχων του κανονισμού πωλήσεων.
- Αναλυτική τιμολόγηση και δημιουργία αίτησης ασφάλισης οχήματος.
- Απεικόνιση και διαχείριση συμβολαίων όλων των κλάδων.
- Εύκολη λήψη ηλεκτρονικών υπογραφών συνεργάτη και πελάτη.
- Έξυπνη σάρωση και αποστολή δικαιολογητικών εγγράφων προς την εταιρεία χωρίς την ανάγκη φυσικής εκτύπωσης και διακίνησης αυτών.
- Εύκολη αποστολή στον πελάτη, μέσω e-mail ή οποιασδήποτε εγκατεστημένης chat εφαρμογής, ειδοποίησης πληρωμής ασφαλίστρων, υπογεγραμμένης αίτησης, εγγράφου πληροφοριών προϊόντος (IPID) και συμβολαίου.
- Γρήγορη αποστολή αιτημάτων προς οποιοδήποτε τμήμα της εταιρείας και παρακολούθηση της εξέλιξης αυτών μέσω ειδοποιήσεων στο κινητό / tablet.
- Πρόσβαση σε όλο το αρχείο των εγκυκλίων, ενημερώσεων, οδηγιών και χρήσιμων εντύπων της εταιρίας κ.ά.

CNP ΖΩΗΣ

Δίπλα στη μητέρα με το Bonjour Woman's Care

Η Κυριακή 10 Μαΐου ήταν μια ξεχωριστή γιορτή, αφιερωμένη στη μητέρα και στη μητρότητα. Ωστόσο, φέτος οι πρωτόγνωρες συνθήκες ίσως μας επιβάλλανε να μείνουμε μακριά από τον πιο πολύτιμο άνθρωπο της ζωής μας. Αυτή η γιορτή μπορεί να ήταν διαφορετική, ανέδειξε όμως το μήνυμά της πιο έντονα από κάθε άλλη φορά. Γι'αυτό και είναι μια μεγάλη ευκαιρία να προσφέρουμε στον άνθρωπο αυτόν τη σιγουριά ενός δυνατού στηρίγματος. Η CNP ΖΩΗΣ στέκεται δίπλα στη σύγχρονη μητέρα με το ασφαλιστικό πρόγραμμα Bonjour Woman's Care. Είναι ειδικά σχεδιασμένο να καλύπτει τα δύσκολα περιστατικά υγείας και ανταποκρίνεται σε κάθε της ανάγκη. Αυτή τη φορά, μαζί με τα χρόνια πολλά, μπορείτε να προσφέρετε ένα ανεκτίμητο δώρο ζωής. Με την ασφάλεια και σιγουριά της CNP Ζωής.

INTERAMERICAN

Στήριξη των υγειονομικών δομών του Δήμου Αθηναίων

Ολοκληρώθηκαν οι ενέργειες υποστήριξης των υγειονομικών δομών του Δήμου Αθηναίων εκ μέρους της INTERAMERICAN, με την παράδοση 2.500 προστατευτικών μασκών FFP2 KN95, που έχουν τον υψηλότερο δείκτη προστασίας έναντι του κορωνοϊού. Η εταιρεία έχει παραδώσει, ήδη, προς χρήση στα ιατρικά κέντρα του δήμου και άλλο υγειονομικό υλικό (φιάλες οξυγόνου, οξύμετρα, στηθοσκόπια, καρδιογράφο κ.ά. είδη), ενώ παράλληλα υποστήριξε την παροχή υπηρεσιών υγείας στο Πολυδύναμο Κέντρο Αστέγων του Δήμου, στην πλατεία Βάθης, με την πολύτιμη βοήθεια των Γιατρών του Κόσμου. Σημειώνεται ότι το Κέντρο Υποδοχής και Αλληλεγγύης του Δήμου Αθηναίων, στο οποίο εντάσσεται και το Πολυδύναμο Κέντρο Αστέγων του δήμου, υποστηρίζεται σταθερά από την INTERAMERICAN από το 2012.

Στο πλευρό των ασφαλισμένων της **σε συνεργασία με την Affidea**

Η Eurolife FFH, σε συνεργασία με την Affidea, προχωράει σε μία νέα πρωτοβουλία και έρχεται να σταθεί στο πλευρό των ασφαλισμένων της που νόσησαν από τον SARS-Cov2 και βγήκαν νικητές. Συγκεκριμένα, τους δίνει τη δυνατότητα να προχωρήσουν στις εξετάσεις που δικαιούνται μέσω του εξωνοσοκομειακού προγράμματός τους, χωρίς να επιβαρύνονται είτε από την οποιανδήποτε συμμετοχή τους στο κόστος των εξετάσεων ή από τον υπολογισμό του ανώτατου πλαφόν που έχουν στο πρόγραμμά τους για εξετάσεις, ανάλογα με το πρόγραμμα που διαθέτουν. Όπως επισημαίνεται, η κίνηση αυτή αφορά τα εξωνοσοκομειακά προγράμματα της Eurolife FFH, καθώς και εξετάσεις που μπορούν να πραγματοποιηθούν στο πανελλαδικό δίκτυο των διαγνωστικών κέντρων της Affidea, η οποία αποτελεί και το συμβεβλημένο δίκτυο στα συγκεκριμένα προγράμματα ασφάλισης. Η συγκεκριμένη υπηρεσία αφορά υφιστάμενους ασφαλισμένους της εταιρείας (έως τις 25/05/2020) και έχει διάρκεια από τις 25/05/2020 έως τις 25/11/2020. Οι ενδιαφερόμενοι, κατά την πρώτη τους επικοινωνία με την Affidea, θα χρειαστεί να προσκομίσουν την ιατρική τους γνωμάτευση, καθώς και τα αποτελέσματα των tests που βεβαιώνουν τη νόσο, αλλά και των δύο επόμενων tests που επιβεβαιώνουν την ίαση του ασφαλισμένου (το 1ο 14 ημέρες μετά το θετικό και το 2ο μετά από τρεις 3 ημέρες).

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

«Για εμάς έχει μεγάλη αξία να είμαστε δίπλα στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται και σταθερά μας δείχνουν την προτίμησή τους», ανέφερε η Αναστασία Τρικαλίτη, Senior Product Manager στη Eurolife FFH. «Οι διευκολύνσεις που παρέχουμε, σε συνεργασία με την Affidea, αποδεικνύουν τη δέσμευσή μας να τους προσφέρουμε υπηρεσίες που τους ενδυναμώνουν και ανταποκρίνονται στις πραγματικές τους ανάγκες». «Η φιλοσοφία της Affidea -πάνω από όλα είναι η Υγεία- είναι αδιαπραγμάτευτη αξία για όλους τους ανθρώπους του ομίλου μας. Στόχος μας είναι η βελτίωση της ποιότητας ζωής των πολιτών μέσα από καινοτόμες υπηρεσίες υγείας. Υπηρετώντας πάντα και πιστά το όραμα και τις αρχές μας, γινόμαστε αρωγοί στις προσπάθειες των συνεργατών που μας τιμούν με την εμπιστοσύνη τους», ανέφερε η Μαρουσώ Τρέσσου, διευθύντρια Ασφαλιστικών Εταιρειών & Δικτύου της Affidea.

AXA-ACCOR

Ιατρική υποστήριξη στους επισκέπτες ξενοδοχείων

Συμφωνία για ιατρική υποστήριξη στους επισκέπτες των 5.000 ξενοδοχείων της Accor σε όλο τον κόσμο ανακοίνωσαν η AXA και η Accor. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, από τον Ιούλιο οι επισκέπτες των ξενοδοχείων της Accor θα επωφεληθούν από ένα υψηλότατο επίπεδο φροντίδας χάρη στις εξειδικευμένες ιατρικές λύσεις της AXA Partners, τον διεθνή φορέα της AXA που ειδικεύεται σε υπηρεσίες βοήθειας, ασφάλιση ταξιδιού και πιστώσεων. Οι επισκέπτες της Accor θα έχουν τη δυνατότητα να κάνουν χρήση των πιο πρόσφατων καινοτομιών της AXA στην τηλεϊατρική μέσω των δωρεάν ιατρικών τηλε-διαβουλεύσεων. Θα έχουν επίσης πρόσβαση στα εκτεταμένα ιατρικά δίκτυα της AXA με δεκάδες χιλιάδες πιστοποιημένους επαγγελματίες υγείας. Αυτό θα επιτρέπει στα ξενοδοχεία της Accor σε 110 προορισμούς σε όλο τον κόσμο να καθοδηγούν και να παραπέμπουν τους πελάτες τους στοχευμένα, ανάλογα, για παράδειγμα, με τη μητρική τους γλώσσα ή την ειδικότητα που αναζητούν.

Εξαιρετικά επιτυχημένο **το εταιρικό έτος 2019**

Κατά 6,6% αναπτύχθηκε στις ασφάλειες ο Όμιλος ARAG το 2019, σύμφωνα με τα οικονομικά αποτελέσματα που έδωσε στη δημοσιότητα. Παρά την κρίση της πανδημίας, τα ασφάλιστρα του 2020 αναμένεται να κυμανθούν σε σταθερό επίπεδο.

«Ο όμιλος διήνυσε την πιο επιτυχημένη χρονιά από ιδρύσεώς του. Καταφέραμε και βελτιώσαμε επιπλέον την ήδη πολύ καλή ανάπτυξη των περασμένων ετών. Η ARAG είναι μακροπρόθεσμα εξασφαλισμένη», εξήγησε κατά την παρουσίαση του ισολογισμού ο Dr. Paul-Otto Fassbender, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και πλειοψηφικός μέτοχος του ομίλου.

Ο Dr. Paul-Otto Fassbender.

Συνολικά η ARAG εισέπραξε μικτά έσοδα ύψους 1,76 δισεκατομμυρίων ευρώ έναντι 1,65 δισεκατομμυρίων ευρώ του προηγούμενου έτους. Αυτό αντιστοιχεί σε αύξηση κατά 110 εκατομμύρια ευρώ ή 6,6%. Ιδιαίτερα δυναμικά αναπτύχθηκαν οι διεθνείς ασφαλιστικές εργασίες με αύξηση ασφαλίστρων 9,5%. Και στη Γερμανία σημειώθηκε αύξηση ασφαλίστρων 4,7%, που είναι εμφανώς πάνω από τον μέσο όρο της αγοράς. Για πρώτη φορά στην ιστορία του ομίλου υπερέβησαν οι εισπράξεις από ασφάλιστρα στη γερμανική αγορά το 1 δισεκατομμύριο ευρώ και ανήλθαν σε 1,02 δισεκατομμύριο ευρώ. Ο αριθμός των πελατών στη Γερμανία αυξήθηκε κατά 83.000 φτάνοντας τους 2,22 εκατομμύρια πελάτες.

Ο μεγαλύτερος κλάδος ασφάλισης του ομίλου, η Νομική Προστασία, σημείωσε αύξηση 8,1%. Στη Γερμανία η αύξηση των ασφαλίστρων ύψους 5,3% κυμαίνεται σε πολύ καλό επίπεδο. Ο κλάδος Ασφάλειας Υγείας σημείωσε σημαντική αύξηση παραγωγής 5,2% προς το τέλος του έτους χάριν των καινοτόμων ασφαλιστικών προϊόντων. Ο κλάδος Ζημιών (non life) κατέγραψε αύξηση ασφαλίστρων 3,4%.

Μια ματιά στο τρέχον εταιρικό έτος 2020

Ο Όμιλος ARAG ξεκίνησε εξαιρετικά το έτος 2020. Τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν το πρώτο τετράμηνο κατά 6,8% και ανήλθαν σε 536 εκατομμύρια ευρώ (έναντι 502 εκατομμύρια ευρώ το προηγούμενο έτος). Στη Γερμανία αυξήθηκαν τα έσοδα κατά 5,1%. Στη Γερμανία ο κλάδος της Νομικής Προστασίας είχε μεγάλη αύξηση 5% και ο κλάδος Υγείας είχε επίσης αύξηση 7,8%. Και διεθνώς οι επιδόσεις ήταν εξαιρετικές με αύξηση σχεδόν 10%.

Εν όψει της αναστάτωσης που προκάλεσε η κρίση της πανδημίας COVID-19, η Διοίκηση του ομίλου τόνισε τη σημαντικότητα της πολιτικής του ομίλου κατά τα προηγούμενα χρόνια. «Είμαστε πολλαπλά χαρούμενοι για τον συντηρητικό προσανατολισμό του ομίλου μας. Δεν είμαστε σε θέση να προβλέψουμε την εξέλιξη των εργασιών έως το τέλος του έτους. Για μία σοβαρή πρόβλεψη είναι πολύ νωρίς ακόμη», επεσήμανε ο Dr. Renko Dirksen κατά τη συνεδρίαση του ισολογισμού. Από την 4η Ιουλίου του 2020 αναλαμβάνει τη θέση τους ως εκπροσώπου Τύπου του ομίλου και ταυτόχρονα λήγει κανονικά η θητεία του προέδρου του Δ.Σ. Dr. Paul-Otto Fassbender.

Σύμφωνα με τον Dr. Renko Dirksen, ο αρχικός στόχος των ασφαλίστρων για το έτος 2020 ύψους 1,84 δισεκατομμυρίων ευρώ δεν θα επιτευχθεί λόγω της πανδημίας COVID-19. Ο όμιλος όμως παραμένει αισιόδοξος ότι θα παραμείνουν σε σταθερό επίπεδο τα ασφάλιστρα το έτος 2020.

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.

AIG®

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 ΕΛΛΑΣ Α.Ε. Η παρούσα διαφημιστική καταχώρηση διατίθεται αποκλειστικώς 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.

Webinar AON Empower Results®

Επτά προκλήσεις για τις ασφαλιστικές εταιρείες **την επόμενη μέρα της πανδημίας!**

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το Insurance Web Round Table που διοργάνωσε η AON στις 23 Απριλίου με θέμα: «Πώς οι ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να αντιμετωπίσουν την κρίση του COVID-19;», με καίριες τοποθετήσεις διακεκριμένων ηγετικών στελεχών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Το παρακολούθησαν με αμείωτο ενδιαφέρον περισσότερα από 100 στελέχη και εκπρόσωποι της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Τα βασικά συμπεράσματα του Web Round Table είναι τα εξής: Η πανδημία του COVID-19 αποτέλεσε ένα «black swan» γεγονός, με επιπτώσεις στην κοινωνία και την οικονομία διεθνώς. Η κρίση αυτή θα έχει απροσδιόριστη διάρκεια και αποτελεί το εφαλτήριο για το σχεδιασμό μίας νέας κανονικότητας σε κάθε πεδίο της ανθρώπινης δραστηριότητας.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά απέδειξε πως διαθέτει γρήγορα αντανακλαστικά στη διαχείριση της κρίσης. Συμβάδισε απολύτως σε επίπεδο συλλογικής ευθύνης με την κοινωνία. Οι ασφαλιστικές εταιρείες εφάρμοσαν άμεσα μέτρα ασφάλειας και υγιεινής για το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού τους, το δίκτυο των συνεργατών τους, υιοθετώντας πρακτικές εξ αποστάσεως εργασίας σε ποσοστό 50-80% του πληθυσμού των εργαζομένων τους.

Η επικοινωνιακή στρατηγική των εταιρειών προσαρμόστηκε στην έννοια του «μαζί», στη συναισθηματική προσέγγιση, για να αποτελέσει αντίβαρο στην ατομική μοναξιά και στην εύλογη ανασφάλεια, με πρωτοβουλίες όπως helpdesks και hotlines και για ψυχολογική υποστήριξη. Οι εταιρείες ενημέρωσαν άμεσα και με απόλυτη διαφάνεια το δίκτυο και τους πελάτες τους για τον νέο τρόπο λειτουργίας μέσα στην κρίση.

Τα υφιστάμενα πλάνα επιχειρηματικής συνέχειας των εταιρειών απέδωσαν αποτέλεσμα. Οι ελληνικές εταιρείες, που τα τελευταία χρόνια είχαν επενδύσει σημαντικά στην τεχνολογία, μπόρεσαν να δώσουν digital υπηρεσίες στο εσωτερικό και το εξωτερικό κοινό τους (υποστήριξη δικτύου και πελατών, π.χ., με ψηφιοποιημένα συμβόλαια/ηλεκτρονική υπογραφή, ψηφιοποιημένη διαδικασία ανανεώσεων συμβολαίων, αποζημιώσεων κ.λπ.), επιτυγχάνοντας να συνεχίσουν να λειτουργούν με όρους «business as usual».

Στρατηγικοί στόχοι των εταιρειών είναι:

1. Η διατήρηση υψηλού επιπέδου υπηρεσιών και όχι οι ευκαιριακές εκπτώσεις στα ασφάλιστρα, μέσω και της περαιτέρω ψηφιοποίησης των διαδικασιών.

2. Η ενδυνάμωση του δικτύου συνεργατών για τη διατήρηση της παραγωγής ασφαλίστρων με την υιοθέτηση νέων τεχνολογικών εργαλείων εξ αποστάσεως προσέγγισης του πελάτη.

3. Η παρακολούθηση, μέτρηση και αξιολόγηση των νέων συμπεριφορών των καταναλωτών με σκοπό το σχεδιασμό καινοτόμων προϊόντων.

Σενάρια πανδημίας

Κανείς δεν είχε ενσωματώσει το σενάριο της πανδημίας στην ORSA του 2019. Όμως η διαδικασία ήταν ικανοποιητική και κάλυψε σε μεγάλο βαθμό την υφιστάμενη κρίση. Αποτέλεσε λοιπόν ένα success story.

Τα ηγετικά στελέχη των εταιρειών όμως αναγνωρίζουν ότι στο άμεσο μέλλον θα χρειαστούν συνεχή επικαιροποίηση των επιχειρηματικών τους πλάνων, αφού οι επιπτώσεις της κρίσης αυτής έχουν ιδιαίτερα δυναμικό χαρακτήρα και λαμβάνουν αποφάσεις με βραχυπρόθεσμο ορίζοντα. Θεωρούν αναγκαία τη χαρτογράφηση και την αξιολόγηση εκ νέου των κινδύνων για την ασφαλιστική αγορά.

Έτσι, η διαδικασία εκτίμησης Ιδίου Κινδύνου και Φερεγγυότητας (ORSA) αποδεικνύεται το βασικό εργαλείο forward looking για την επόμενη ημέρα. Η αποτελεσματική διαχείριση των υφιστάμενων αλ-

λά και των νέων κινδύνων απαιτεί σενάρια επικεντρωμένα στις νέες παραμέτρους (π.χ. πετρελαϊκή κρίση) και τον επαναπροσδιορισμό του risk appetite και των αντίστοιχων κατηγοριοποιημένων δράσεων.

Βραχυπρόθεσμες προκλήσεις, μακροπρόθεσμος ορίζοντας

Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο των εταιρειών, λόγω της υψηλής μεταβλητότητας των χρηματαγορών, απαιτεί πολύ πυκνό χρόνο παρακολούθησης για να αντιμετωπιστούν οι βραχυπρόθεσμοι κίνδυνοι ρευστότητας και επιτοκίου, μέσω μικρών τακτικών κινήσεων. Αντίστοιχα, και οι απαιτήσεις της εποπτείας έχουν αυξηθεί σε επίπεδο reporting.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες είναι μακροπρόθεσμοι επενδυτές και αναμένουν ότι σταδιακά θα εξομαλυνθεί η χρηματαγορά, έτσι δεν προτίθενται να προβούν σε δραστικές αλλαγές στην επενδυτική τους στρατηγική. Τη θέση αυτή ενισχύουν οι σημαντικές κρατικές παρεμβάσεις για την παροχή ρευστότητας και στήριξης των κρατικών ομολόγων.

Στο ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο, οι επιπτώσεις της υγειονομικής κρίσης έχουν άμεσα αποτελέσματα και με ένα μετριοπαθές σενάριο θα χρειαστούν περίπου δύο χρόνια για την επιστροφή του στα επίπεδα των αρχών του 2020.

Στον κλάδο του Αυτοκινήτου δεν παρατηρούνται ιδιαίτερες επιπτώσεις στην παραγωγή, ενώ αντίθετα η μείωση της κυκλοφορίας έχει θετική επίδραση, που υπερβαίνει το 50% στο δείκτη ζημιών. Στον κλάδο Υγείας, λόγω της γενικότερης αβεβαιότητας και ανασφάλειας σε θέματα υγείας, προβλέπεται ότι οι ακυρώσεις θα κυμανθούν σε χαμηλά επίπεδα, και η μετατόπιση του βάρους της διαχείρισης στο δημόσιο σύστημα υγείας έχει επίσης περιορίσει τις αποζημιώσεις του κλάδου. Αντίθετα, για τα χαρτοφυλάκια Ζωής, η υψηλή μεταβλητότητα στις χρηματαγορές και τα μηδενικά/αρνητικά επιτόκια επιδρούν αρνητικά στην παραγωγή συνταξιοδοτικών-αποταμιευτικών προϊόντων, ενώ οι εγγυήσεις που ζητούν οι καταναλωτές από τις εταιρείες δεν είναι δυνατόν να παρέχονται. Σημειώνουμε ότι θετικά στην εικόνα των υποχρεώσεων συμβάλλει και η αύξηση του volatility adjustment.

Μακροπρόθεσμα, είναι σημαντικό να αξιολογούνται δυναμικά οι επιπτώσεις της πανδημίας στην Ευρώπη και παγκοσμίως, αλλά και σε εθνικό επίπεδο. Οι πραγματικές επιπτώσεις στην ασφαλιστική παραγωγή θα φανούν αργότερα, μετά την άρση της καραντίνας. Είναι δεδομένη η σχέση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς με το εγχώριο ΑΕΠ και η αναμενόμενη ύφεση θα επιδράσει αρνητικά τις πωλήσεις. Επίσης, αρνητική επίδραση στις υποχρεώσεις θα υπάρχει και από άλλους παράγοντες, όπως η αύξηση αποζημιώσεων στο χαρτοφυλάκιο Υγείας, λόγω της αναβολής των προγραμματισμένων επεμβάσεων κατά τη διάρκεια του lockdown.

Η ικανοποιητική εικόνα του δημοσίου συστήματος υγείας εν μέσω πανδημίας φέρνει και πάλι ως επίκαιρο ζητούμενο την πρόταση της ασφαλιστικής αγοράς για ΣΔΙΤ με σκοπό τη βιωσιμότητα και την περαιτέρω ενίσχυση του συστήματος. Εξάλλου, η ασφαλιστική αγορά έχει συμπληρωματικό ρόλο και δεν προτίθεται να υποκαταστήσει τη δημόσια Υγεία.

Επισημαίνεται η ανάγκη της αποκωδικοποίησης των νέων συμπεριφορών που υιοθετούν οι καταναλωτές και θα επιφέρουν αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας των εταιρειών, στα προϊόντα-υπηρεσίες που θα προσφέρουν, στον τρόπο προσέγγισής τους από τα δίκτυα, στον τρόπο εξυπηρέτησής τους. Σχετική έρευνα που παρουσιάστηκε έδειξε ότι το 49% των καταναλωτών εκτιμά ότι οι επιπτώσεις της κρίσης με ύφεση θα έχουν διάρκεια άνω του ενός χρόνου, ενώ το 66% έχει έντονη ανησυχία-αβεβαιότητα για την τωρινή του οικονομική κατάσταση και το 41% αναμένει μείωση των εισοδημάτων του μέσα στους επόμενους 6 μήνες. Το 34% θα προβεί σε μέτριες περικοπές στις τακτικές του δαπάνες, ενώ το 12% θεωρεί ότι δεν θα μπορεί να ικανοποιεί τις δαπάνες του για ασφάλιστρα.

Βασική πρόκληση για τις ασφαλιστικές εταιρείες θα αποτελεί ο εντατικός ψηφιακός μετασχηματισμός τους στην επικοινωνία με τους πελάτες και τα δίκτυα. Τα πλάνα επιχειρηματικής συνέχειας θα χρειαστούν εντατική επικαιροποίηση και θα πρέπει να συμπεριλάβουν πιθανές περικοπές δαπανών. Οι risk managers αλλά και οι underwriters καλούνται να αξιολογήσουν νέους κινδύνους, νέα προϊόντα, και νέα όρια κάλυψης.

Ο απώτερος στόχος των εταιρειών παραμένει η ενίσχυση της εμπιστοσύνης των πελατών και των συνεργατών μέσω της έγκυρης και έγκαιρης επικοινωνίας. NAI

INTERAMERICAN Κράνη στους εθελοντές δασοπροστασίας Αφιδνών

Την περυσινή της υποστήριξη στο Σύλλογο Εθελοντών Αφιδνών Δασοπροστασίας (ΣΕΑΔ, www.sead-afidnai.gr) συμπλήρωσε φέτος η INTERAMERICAN, χορηγώντας επιπλέον κράνη, με αφορμή την έναρξη της αντιπυρικής περιόδου στη χώρα μας. Η ομάδα προσέθεσε στον εξοπλισμό της 15 κράνη από την προσφορά της εταιρείας. Συνεπής ως προς τις δεσμεύσεις που έχει αναλάβει στην Ελλάδα και διεθνώς, ως μέλος του UN Environment Program Finance Initiative από το 2006 και των Principles of Sustainable Insurance (Αρχών Αειφόρου Ασφάλισης) από το 2012, καθώς και του Global Compact από το 2008 και του νεοσυσταθέντος Global Compact Network Hellas, η INTERAMERICAN αναλαμβάνει ανάλογες πρακτικές πρωτοβουλίες και ελέγχει το αποτύπωμά της για το περιβάλλον και την ανάσχεση της κλιματικής αλλαγής. Τα κράνη προσφέρθηκαν στους εθελοντές στις 12 Ιουνίου, κατά την επίσκεψη των στελεχών του Τομέα Εταιρικών Υποθέσεων & Υπευθυνότητας της εταιρείας στο κέντρο επιχειρήσεων του Συλλόγου στις Αφίδνες Αττικής.

Ο ΣΕΑΔ δημιουργήθηκε από μία ομάδα ευαισθητοποιημένων ανθρώπων, με μοναδικό κίνητρο την ενεργό συμμετοχή στην αντιμετώπιση της απειλής των πυρκαγιών, στην προστασία του δασικού πλούτου και ευρύτερα του φυσικού περιβάλλοντος. Κατά τα πέντε χρόνια της δραστηριότητας που έχει αναπτύξει, ο Σύλλογος έχει προσφέρει ουσιαστικές υπηρεσίες τόσο στην πρόληψη όσο

Ομάδα εθελοντών δασοπυροσβεστών του ΣΕΑΔ με τα στελέχη των Εταιρικών Υποθέσεων και Υπευθυνότητας της INTERAMERICAN Γιάννη Ρούντο, διευθυντή, και Νικόλα Αγγελόπουλο, στις εγκαταστάσεις του Συλλόγου, στις Αφίδνες Αττικής.

και στην αντιμετώπιση δασικών πυρκαγιών, αλλά και σε κάθε είδους φυσική καταστροφή και θεομηνία που μπορεί να θέσει σε κίνδυνο ανθρώπινες ζωές, περιουσίες και γενικότερα τη χλωρίδα και την πανίδα. Το εθελοντικό έργο του ΣΕΑΔ έχει αναγνωριστεί από την ελληνική κοινωνία και τους πολιτειακούς φορείς και έχει προβληθεί από τα ελληνικά και από διεθνή ΜΜΕ. Κύρια περιοχή ευθύνης του Συλλόγου είναι οι παρυφές της Πάρνηθας - η περιοχή Αφιδνών και Ιπποκρατείου Πολιτείας, ο μεγαλύτερος πνεύμονας πρασίνου στην Αττική, που είναι ιδιαίτερα εκτεθειμένος στον κίνδυνο της πυρκαγιάς.

CARGLASS® Βραβείο Loyalty Awards 2020

Ακόμα μία διάκριση απέσπασε το Carglass® Loyalty Club, αυτή τη φορά στα Loyalty Awards 2020, απέναντι σε μεγάλο αριθμό εταιρειών, αφού φέτος συμμετείχαν περισσότερα loyalty schemes συγκριτικά με κάθε προηγούμενη διοργάνωση, όπως τονίζεται. Το πρόγραμμα επιβράβευσης της Carglass® διακρίθηκε στην κατηγορία «Best in Loyalty & Engagement» της κατηγορίας «Automotive» με το Bronze βραβείο. Το Carglass® Club, ως μια διαδικτυακή πλατφόρμα καταχώρισης περιστατικών θραύσης κρυστάλλων, αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του επίσης βραβευμένου διακαναλικού συστήματος της εταιρείας, ενώ έχει σχεδιαστεί για να εξασφαλίζει την άμεση ενημέρωση των ασφαλιστικών συμβούλων σχετικά με την εξέλιξη των περιστατικών θραύσης κρυστάλλων των πελατών τους.

«Όλοι στην ομάδα των Πωλήσεων είμαστε περήφανοι για αυτό το βραβείο που εκφράζει και το σκοπό ύπαρξης του Carglass® Club: να δημιουργούμε υψηλή δέσμευση με τους πελάτες μας, χτίζοντας ισχυρούς και μακροχρόνιους δεσμούς», τόνισε η National Sales Manager της Carglass®, κ. Γιούλη Τσιριγώτη. «Σκοπό της Carglass® Ελλάδος, που δεν είναι άλλος από το να κάνουμε τη διαφορά, δίνοντας λύση στα προβλήματα των ανθρώπων με πραγματικό ενδιαφέρον», πρόσθεσε μεταξύ άλλων η κ. Τσιριγώτη.

Δωρεά στο «Σωτηρία»

Η Carglass® Ελλάδος προχώρησε σε δωρεά υγειονομικού υλικού προς το Γενικό Νοσοκομείο Νοσημάτων «Η Σωτηρία». Πιο συγκεκριμένα, παραδόθηκαν στις αποθήκες του νοσοκομείου προστατευτικές μάσκες και χειρουργικά γάντια μιας χρήσης, προκειμένου να υποστηριχθεί περαιτέρω η λειτουργία του. Να σημειωθεί ότι η εταιρεία έλαβε εγκαίρως τα απαραίτητα μέτρα προφύλαξης για τους πελάτες, τους ανθρώπους και τους συνεργάτες της, ελαχιστοποιώντας το ρίσκο μετάδοσης του ιού και στηρίζοντας, παράλληλα, με αυτόν τον τρόπο το Εθνικό Σύστημα Υγείας. Παράλληλα, έχει εφαρμόσει νέα διαδικασία απολύμανσης 46 σημείων επαφής στο όχημα πριν και μετά από κάθε εργασία.

συνεταιριστική
Η Ασφάλειά σου!

Απρόοπτα μπορεί να συμβούν.

Αλλά για μια ξένοιαστη καθημερινότητα,
εμείς είμαστε εδώ.
Για να αισθάνεσαι ασφαλής.

Πρόγραμμα Κατοικίας Synet Home.

PINPOINT

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προγράμματα σκανάρετε εδώ.

www.syneteristiki.gr

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

Syneteristiki Ins. Co

GENERALI

Σταθερά διπλα στους ασφαλιστές!

Ψηφιακό «παρών» έδωσε η Generali και κατά τη διάρκεια περιορισμού μετακινήσεων, λόγω COVID-19, πραγματοποιώντας δεκάδες online σεμινάρια και τηλεσυνεδρίες για τους συνεργάτες της. Συνολικά, πάνω από 2.000 συμμετοχές καταγράφηκαν στα e-meetings και τα σεμινάρια του Τμήματος Πωλήσεων και Εκπαίδευσης της εταιρείας το προηγούμενο διάστημα.

Με αυτόν τον τρόπο, η επιλογή της Generali να επενδύσει σε ψηφιακές υποδομές επιβεβαιώνεται για ακόμη μία φορά, αφού της επιτρέπει την επιχειρησιακή της συνέχεια και τη δυνατότητα να στέκεται σταθερά στο πλευρό της δυναμικής κοινότητας των συνεργατών της, υπό οποιανδήποτε συνθήκη.

Συγκεκριμένα, πραγματοποιήθηκαν τηλε-σεμινάρια που αφορούσαν:

► Στην παρουσίαση του νέου ψηφιακού app για android και iPhone, My Generali. Τις παρουσιάσεις παρακολούθησαν περισσότεροι από 1.000 συνεργάτες, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν στην ψηφιακή πλατφόρμα πελατών και να εξοικειωθούν με τις ψηφιοποιημένες υπηρεσίες, μεταξύ των οποίων η δημιουργία και η παρακολούθηση online αιτήματος από τον πελάτη, το κλείσιμο ιατρικού ραντεβού στον κλάδο Υγείας και η καταγραφή, μέσω βιντεοκλήσης, της ζημιάς στον κλάδο Αυτοκινήτου.

► Στην υπηρεσία e-policy: Την πλήρως ψηφιοποιημένη και end-to-end διαδικασία αίτησης, έκδοσης προσφοράς, παραλαβής και υπογραφής ασφαλιστηρίου από τον πελάτη, του κλάδου Ζωής και Υγείας. Μία καινοτομία που η Generali συστήνει στην ελληνική αγορά και μπορεί να ολοκληρωθεί χωρίς να απαιτείται η φυσική παρουσία του συνεργάτη ή του πελάτη. Τη συγκεκριμένη σειρά σεμιναρίων παρακολούθησαν πάνω από 600 Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές.

► Στην ειδικά σχεδιασμένη για τους συνεργάτες της πλατφόρμα OneView, με τον αριθμό συμμετοχών να ανέρχεται στις 300. Η συγκεκριμένη πλατφόρμα αναβαθμίζεται και εξελίσσεται συνεχώς με νέα εργαλεία και δυνατότητες, επιτρέποντας την ψηφιακή διαχείριση του χαρτοφυλακίου του ασφαλιστή.

► Σε δεκάδες, παράλληλα, σεμινάρια που αφορούσαν στα τεχνικά χαρακτηριστικά των προϊόντων. Τα σεμινάρια αυτά σχεδιάστηκαν και πραγματοποιήθηκαν σε συνεννόηση με επικεφαλής μονάδων πωλήσεων του Δικτύου Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών της Generali και τους αρμόδιους Account Managers της Generali, ώστε να προσφέρουν εξατομικευμένη εξυπηρέτηση.

Όπως σημειώνει ο κ. Χρήστος Κουτσουδάκης από το Τμήμα Εκπαίδευσης της Generali: «Καταφέραμε να διατηρήσουμε την "εγγύτητα" της ανθρώπινης επαφής αξιοποιώντας στο έπακρον τα εργαλεία που μας παρέχει η τεχνολογία. Οι συνεργάτες μας ανταποκρίθηκαν με ιδιαίτερη θέρμη και πολύ μεγάλο ενδιαφέρον στα εκπαιδευτικά σεμινάρια που υλοποιήσαμε μέσω Διαδικτύου. Πραγματικά, νιώσαμε την αμεσότητα της φυσικής παρουσίας μέσα από ένα διαφορετικό ψηφιακό κανάλι εκπαίδευσης».

Ενώ όπως συμπληρώνει ο κ. Νίκος Φούρλας από το ίδιο Τμήμα, αναφορικά με την επένδυση της Generali σε σύγχρονες μεθόδους εκπαίδευσης: «Ήδη από το 2017, το Τμήμα Εκπαίδευσης διοργανώνει μέσω e-learning έναν πολύ μεγάλο αριθμό σεμιναρίων που αφορούν κυρίως την επαναπιστοποίηση των συνεργατών μας. Το 2019 το 85% των συνεργατών μας παρακολούθησε τουλάχιστον ένα ηλεκτρονικό σεμινάριο μέσω υπολογιστή, tablet ή κινητού. Σύντομα θα λανσάρουμε ένα νέο πρωτοποριακό εργαλείο εκπαίδευσης που θα συντροφεύει τον συνεργάτη μας διαρκώς και θα αξιοποιεί την προσέγγιση του gamification».

affidea

—πάνω από όλα είναι η υγεία

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΤ'ΟΙΚΟΝ

Αιμοληψία / Νοσηλεία

affidea
affinity: αμοιβαιότητα στη σχέση με τους γιατρούς και τους ασθενείς

affidea
fidelity: πίστη και **αφοσίωση** σε ό,τι κάνουμε

affidea
idea: συνεχής πρόοδος μέσα από νέες **ιδέες** και καινοτομία

216 900 53 13 homecare@affidea.com

affidea.gr

Δωρεά από ΣΕΣΑΕ

Το Διοικητικό Συμβούλιο του ΣΕΣΑΕ αποφάσισε να συμβάλει στην προσπάθεια της ΜΚΟ ΔΙΟΓΕΝΗΣ και να σταθεί δίπλα στους πωλητές του περιοδικού «Σχεδία», προσφέροντας το ποσόν των 5.000 € στηρίζοντας σχετικές δράσεις.
«Τα μέλη του ΣΕΣΑΕ με ιδιαίτερη ευαισθησία παρακολουθούν και βιώνουν, όπως όλοι, τις επιπτώσεις της πανδημίας του κορωνοϊού. Η τραγική αυτή πρόκληση, που αντιμετωπίζουν εκατομμύρια άνθρωποι στον πλανήτη, έχει αναδείξει πολλές φωτεινές πτυχές της ζωής, για τις οποίες η ανθρωπότητα μπορεί να είναι περήφανη. Όσοι εργάζονται με αυταπάρνηση, για να μπορούμε εμείς να έχουμε πρόσβαση σε μια ανεκτή ποιότητα ζωής, δικαίως έχουν αυτή την περίοδο την αναγνώριση που τους αξίζει. Τους ευχαριστούμε για όσα κάνουν», αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Συνεργασία με τη New SIA Greece
για απόλυτα ασφαλείς ψηφιακές πληρωμές

Η New SIA Greece, η κατά 100% θυγατρική της SIA -της κορυφαίας ευρωπαϊκής εταιρείας υψηλής τεχνολογίας στον τομέα πληρωμών και υποδομών-, ανακοινώνει την υπογραφή συμφώνου συνεργασίας με τον ασφαλιστικό όμιλο Eurolife ERB, μέλος της Fairfax Financial Holdings Ltd., με αντικείμενο την παροχή υπηρεσιών ασφάλειας πληρωμών και τη διασφάλιση της προστασίας των προσωπικών δεδομένων όλων των πελατών της. Χάρη στην τεχνολογική λύση της SIA, τα δεδομένα των πελατών της Eurolife ERB, τα οποία είναι απαραίτητα για την πραγματοποίηση πληρωμών με κάρτα, πληρωμών από απόσταση και πληρωμών με χρήση κινητού τηλεφώνου, αντικαθίστανται από μοναδικά αναγνωριστικά σύμβολα («tokens»), εξασφαλίζοντας πλήρη λειτουργικότητα με τον πλέον ασφαλή τρόπο. Συγκεκριμένα, η λύση tokenization της SIA επιτρέπει την απόκρυψη των αριθμών της εκάστοτε κάρτας και την αποθήκευσή τους στα πιστοποιημένα data centers της SIA για μελλοντική ανάκτηση. Η ασφάλεια των δεδομένων αποτελεί θεμελιώδες κομμάτι του στρατηγικού σχεδιασμού της SIA τόσο για την Ελλάδα όσο και για άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η εν λόγω συνεργασία αναδεικνύει τη σημασία της ασφάλειας και επιτρέπει στη Eurolife ERB να διασφαλίσει πλήρως την προστασία των δεδομένων των πελατών της ενσωματώνοντας υπηρεσίες tokenization στις τεχνολογικές της διαδικασίες.

«Στις μέρες μας παρατηρείται μια διαρκώς αυξανόμενη ανάγκη για καλύτερες υποδομές ασφάλειας», δήλωσε ο κ. Espen Tranoy, Managing Director της New SIA Greece.

«Η συνεργασία με εξειδικευμένους παρόχους υπηρεσιών που διαθέτουν τεχνολογίες αιχμής αποτελεί στρατηγική επιλογή για τη Eurolife ERB», σημείωσε σχετικά ο κ. Πάνος Γεωργόπουλος, Deputy General Manager-Chief Risk Officer της Eurolife ERB.

Κοντά στις φουρτούνες της Κιβωτού του Κόσμου με πρωτοβουλία Μάκαρη

Με κάλεσμα του Τοπικού Συμβουλίου Δρεπάνου Αργολίδας αλλά και πολλών πολιτών ξεκίνησε δράση συλλογής τροφίμων για την Κιβωτό του Κόσμου. Ο εθελοντικός, μη κερδοσκοπικός οργανισμός μέριμνας και προστασίας μητέρας και παιδιού, που εδρεύει στον Κολωνό στην Αθήνα, ιδρύθηκε και λειτουργεί ως σήμερα από τον πατέρα Αντώνιο όχι μόνο στην Αθήνα, αλλά επίσης στον Πειραιά, στην Άνοιξη, στον Βόλο, στη Χίο και στην Πωγωνιανή & Κόνιτσα. Ο γενικός διευθυντής της Euroins Ελλάδος κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης ανταποκρίθηκε άμεσα στην ανοικτή πρόσκληση συλλογής τροφίμων στο Δρέπανο με τελικό προορισμό τη δομή της Κιβωτού στον Κολωνό, στην Αθήνα, προσφέροντας για λογαριασμό της Euroins τρόφιμα αναγκαία για να καλύψουν τις άμεσες ανάγκες των προστατευομένων της Κιβωτού. Μάλιστα, τα παρέδωσε ο ίδιος προκειμένου και να βοηθήσει ενεργά στη διαδικασία συλλογής και μεταφοράς αλλά και να επικοινωνήσει ουσιαστικά με το σύνολο των διοργανωτών της δράσης.

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

Είναι γνωστό ότι η Euroins Ελλάδος ακολουθεί εδώ και χρόνια ένα μοναδικό πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, βραβευμένο δις, που περικλείει οργανισμούς, φορείς, κρατικές δομές και υπηρεσίες αλλά και μεμονωμένους συμπολίτες μας (ΑμεΑ, υπερήλικες, μαχητές με χρόνιες νόσους). Ταυτόχρονα, στηρίζει υπερήφανα τους Έλληνες αθλητές, την Εκκλησία και οτιδήποτε αφορά την Παιδεία και την Εκπαίδευση. Η συμμετοχή στην ενίσχυση της Κιβωτού ήταν επομένως -για όσους γνωρίζουν τον Κ. Μάκαρη και την εταιρεία που εκπροσωπεί- αδιαπραγμάτευτη. «Συνεχίζουμε σταθερά. Είμαστε παρόντες. Διατρανώνουμε τη φιλοσοφία μας που έχει κέντρο τον Άνθρωπο. Γιατί, για τη Euroins Ελλάδος, οι εταιρείες πρέπει να έχουν πρόσωπο», τονίζει η εταιρεία στην ανακοίνωσή της.

υδρόγειος

Ασφαλής Δύναμη

45 ΧΡΟΝΙΑ

Ζήστε τη ζωή χωρίς περιορισμούς, ελεύθερα!

Εδώ και 45 χρόνια και στα χρόνια που έρχονται η αποστολή μας παραμένει η ίδια:
θέλουμε να είμαστε δίπλα σας ως ο έμπιστος σύμβουλός σας,
η εγγύηση, η σταθερότητα, η δύναμή σας. Θέλουμε να είμαστε δίπλα σας, όπου και αν βρίσκεστε: στο σπίτι, στη δουλειά, στο αυτοκίνητο, στον ελεύθερο χρόνο και τις δραστηριότητές σας.
Εσείς μας εμπιστεύεστε τα πολυτιμότερα αγαθά σας.
Εμείς σας ανταποδίδουμε σιγουριά, εμπιστοσύνη, ελευθερία!
Είναι τιμή μας να είμαστε συνοδοιπόροι, σε ένα τόσο σημαντικό ταξίδι, αυτό της ζωής σας!

450.000
ικανοποιημένοι πελάτες

230
εργαζόμενοι

2.000
ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές

15
υποκαταστήματα & γραφεία

www.ydrogios.gr

Μάθε περισσότερα για εμάς και ακολούθησέ μας:

/ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance /ydrogiosinsurance

INTERAMERICAN

Στους ασφαλισμένους της η εφαρμογή Medi-ON

Εξαιρετικά αντανακλαστικά επέδειξε η INTERAMERICAN κατά τη διάρκεια αυτής της κρίσιμης περιόδου για τη δημόσια υγεία. Το εστιασμένο ενδιαφέρον της εταιρείας για τον πελάτη και την προληπτική ιατρική, σε συνδυασμό με τη διαρκή αναζήτηση και εφαρμογή σύγχρονων πρακτικών τηλεϊατρικής με αξιοποίηση της ψηφιακής τεχνολογίας, είχε ως αποτέλεσμα να παρουσιάσει η INTERAMERICAN μια καινοτόμο πρόταση, την εφαρμογή Medi-ON.

Πρόκειται για ένα app μεθοδικού ελέγχου της υγείας στη βάση πρώτων ενδείξεων που έχει ο ενδιαφερόμενος, που διατίθεται δωρεάν στους ασφαλισμένους της εταιρείας από τις 12 Μαΐου και ήδη έχει περιέλθει σε χρήση σημαντικού αριθμού πελατών με ατομικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο υγείας. Η INTERAMERICAN ενημερώνει τους πελάτες της αλλά και λοιπούς ενδιαφερόμενους, από το εταιρικό website και ειδική σελίδα landing που δημιούργησε, για τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να έχουν πρόσβαση στην εφαρμογή.

Το Medi-ON είναι η πρώτη εφαρμογή ελέγχου συμπτωμάτων που έχει επικυρωθεί επιστημονικά, με ακρίβεια 91,3%. Νοσοκομεία και ινστιτούτα σε Ευρώπη και Αμερική συνεχίζουν σταθερά τις κλινικές μελέτες για την ακρίβεια των αξιολογήσεων, με πιο πρόσφατη σχετική συνεργασία αυτή με το Yale New Haven Health System, ένα από τα σημαντικότερα συστήματα υγείας στις ΗΠΑ, που περιλαμβάνει πέντε νοσοκομεία και συνεργάζεται με την ιατρική σχολή του Πανεπιστημίου του Yale. Η εφαρμογή έχει πραγματοποιήσει μέχρι σήμερα 4.000.000 αξιολογήσεις συμπτωμάτων, οι οποίες μέσω της μηχανικής μάθησης (machine learning) εξελίσσουν τον αλγόριθμο και βελτιώνουν διαρκώς την ακρίβεια των απαντήσεων σε οποιοδήποτε σύμπτωμα υγείας. Επισημαίνεται ότι το Medi-ON βραβεύθηκε κατά το 2018 για την επιστημονική ακρίβειά του στο ετήσιο συνέδριο NODE Health (Network of Digita lEvidence in Health).

Παράλληλα με την εγκυρότητά του, το Medi-ON αναδεικνύει το μέλλον της Ιατρικής στο επίπεδο της πρωτοβάθμιας υγείας με τη χρήση τεχνητής νοημοσύνης (Artificial Intelligence), προηγμένη δυνατότητα που ελάχιστα apps ελέγχου συμπτωμάτων τη χρησιμοποιούν. Το Medi-ON είναι ένα από αυτά, προσφέροντας μια πρωτόγνωρη μοναδική εμπειρία στους πελάτες υγείας της INTERAMERICAN. Τα στοιχεία που συμπληρώνει ο ασθενής στην εφαρμογή είναι απόρρητα και η εταιρεία δεν έχει καμία πρόσβαση σε αυτά, συνεπώς δεν επηρεάζουν τα συμβόλαια που ο ίδιος διαθέτει.

Οι μοναδικές δυνατότητες του Medi-ON το καθιστούν ιδιαίτερα χρήσιμο σε γονείς και οικογένειες, φοιτητές, εργαζομένους και σε κάθε πολίτη που είναι ανοικτός στη χρήση εφαρμογών για κινητό τηλέφωνο ή τάμπλετ.

Η διαδικασία χρήσης περιλαμβάνει πολύ απλά βήματα για τον ασφαλισμένο:

► Απαντά ένα σύνολο ερωτήσεων με προσωποποιημένες πληροφορίες.

► Ενημερώνεται από την εφαρμογή για το πιθανό πρόβλημα υγείας και αν τα συμπτώματά του είναι πράγματι ανησυχητικά και ενδείκνυται να μιλήσει με γιατρό εκείνη τη στιγμή ή αργότερα.

► Η εφαρμογή μπορεί να τον συνδέσει, ώστε να μιλήσει άμεσα με τους γιατρούς της Γραμμής Υγείας 1010, τηλεφωνικά ή μέσω chat.

► Ο πελάτης, εφόσον έχει τον δικό του μοναδικό κωδικό, μπορεί να δημιουργήσει και να κρατήσει απόρρητο το προσωπικό ιατρικό ιστορικό του.

► Η εφαρμογή μοιράζεται το ιστορικό με τον γιατρό της Γραμμής Υγείας 1010 ή του chat, μόνον εφόσον ο ασφαλισμένος το επιθυμεί.

Συνεισφορά κοινωνικής αλληλεγγύης με 4,3 τόνους τροφίμων

Στο πλαίσιο του εταιρικού σχεδίου δράσεων κοινωνικής αλληλεγγύης, η INTERAMERICAN ενίσχυσε σχέσεις σταθερής, πολυετούς συνεργασίας με φορείς και οργανισμούς σημαντικού κοινωνικού έργου, που υπέδειξαν τις επίκαιρες ανάγκες τους οι οποίες αναδείχθηκαν κατά την κρίση. Η εταιρεία χρηματοδότησε την τροφοδοσία τους με τρόφιμα και άλλα αναλώσιμα, διανέμοντας είδη συνολικού βάρους 4,3 τόνων. Απολήπτες των ειδών ήταν: η Τράπεζα Τροφίμων που δραστηριοποιείται εδώ και 24 χρόνια για την αντιμετώπιση της φτώχειας και του κοινωνικού αποκλεισμού, τα Παιδικά Χωριά SOS για τις δομές τους στη Βάρη Αττικής και το Πλαγιάρι Θεσσαλονίκης, η Ελληνική Ομάδα Διάσωσης που διέθεσε τα τρόφιμα στη Θεσσαλονίκη σε οικογένειες οι οποίες αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα, ο φορέας κοινωνικών δομών ΕΔΡΑ για την παροχή βασικών αγαθών σε πολίτες των Δήμων Δάφνης-Υμηττού, Ιλίου, για κοινωνικά συσσίτια και παροχή έτοιμων γευμάτων, καθώς και η Φιλόπτωχη Αδελφότητα της ενορίας Αγίου Δημητρίου στον Κουβαρά Αττικής.

Ξεκάθαρη **Προστασία**

ARAG

www.ARAG.gr

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ

Αύξηση κατά 50% στις πληρωθείσες αποζημιώσεις

Αύξηση κατά 49,2% κατέγραψαν οι πληρωθείσες αποζημιώσεις του κλάδου ασφάλισης πληρωμάτων πλοίων το 2019, σύμφωνα με την έρευνα που διεξήγαγε η Επιτροπή Περιουσίας, Αντασφαλίσεων, Μεταφορών & Σκαφών της ΕΑΕΕ. Στην έρευνα του 2019 περιλαμβάνονται τα στοιχεία 4 ασφαλιστικών επιχειρήσεων - μελών με καθεστώς εγκατάστασης, οι οποίες εκτιμάται ότι συγκεντρώνουν το σύνολο της κάλυψης των πληρωμάτων πλοίων μεταξύ των επιχειρήσεων που είναι εγκατεστημένες στην Ελλάδα.

Όπως προκύπτει από το αποτέλεσμα της έρευνας, συνολικά 1.013 συμβόλαια ήταν σε ισχύ το 2019 (1.015 αντίστοιχα το 2018), σύμφωνα με την έρευνα της ΕΑΕΕ μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων - μελών της σχετικά με την ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων έτους 2019. Δηλώθηκαν 2.781 ζημιές (1.436 το 2018) για τις οποίες πληρώθηκαν 1,1 εκατ. € και σχηματίστηκε απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων ύψους 1,55 εκατ. €. Τα αντίστοιχα μεγέθη για το 2018 ήταν 0,7 εκατ. € και 1,5 εκατ. €.

Από την επεξεργασία των απαντήσεων στο ερωτηματολόγιο του έτους 2019 (για το 2018 καταγράφονται τα ευρήματα της αντίστοιχης έρευνας) προκύπτουν τα εξής: ενώ παρέμεινε σχετικά σταθερό το πλήθος των συμβολαίων τα δύο τελευταία χρόνια, διπλασιάστηκαν σχεδόν (+ 94%) οι δηλωθείσες ζημίες του κλάδου. Πρόκειται για μεγάλο πλήθος μελών πληρώματος, συμβολαίων που τοποθετήθηκαν την τελευταία χρονιά στην εγχώρια αγορά και εμφάνισαν αυξημένα περιστατικά εξωνοσοκομειακής περίθαλψης. Σαν αποτέλεσμα, οι πληρωθείσες αποζημιώσεις αυξήθηκαν σημαντικά σε ποσό (+ 49,2%). Επίσης, αύξηση κατέγραψε το απόθεμα των εκκρεμών αποζημιώσεων τέλος έτους (+3,1%).

Συγκεντρωτικά στοιχεία έρευνας ΕΑΕΕ

	2019	2018	Μεταβολή
Πλήθος ασφαλιστηρίων συμβολαίων (πλοία)[1]	1.013	1.015	-0,2%
Πλήθος δηλωθεισών ζημιών εντός του έτους για τα ανωτέρω συμβόλαια	2.781	1.436	+93,7%
Πληρωθείσες αποζημιώσεις εντός του έτους για τις παραπάνω ζημιές	1.079.059	723.388	+49,2%
Απόθεμα εκκρεμών αποζημιώσεων στο τέλος του έτους για τις παραπάνω ζημιές	1.551.643	1.504.759	+3,1%

Κανάλια διαμεσολάβησης

Κυρίαρχη μορφή διαμεσολάβησης στις ασφαλίσεις πληρωμάτων ήταν η μη αποκλειστική συνεργασία με πράκτορες (57,8% του συνόλου της παραγωγής ασφαλίστρων του κλάδου),ακολουθούμενη από την αποκλειστική συνεργασία με δίκτυα και πράκτορες (20,1%αντίστοιχα). Σε ό,τι αφορά στην ανάλυση αιτιών για τις πληρωθείσες αποζημιώσεις, σύμφωνα με τα δεδομένα των αποζημιώσεων ανά αιτία τα οποία συλλέχθηκαν για το 2019, διαπιστώνεται ότι το μεγαλύτερο πλήθος περιστατικών και τα μεγαλύτερα ποσά αποζημιώσεων αντιστοιχούν στη νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη. Επίσης σύμφωνα με τα δεδομένα των εκκρεμών αποζημιώσεων ανά αιτία, οι οποίες καταγράφηκαν στο τέλος του έτους 2019, διαπιστώνεται ότι το μεγαλύτερο πλήθος περιστατικών και το μεγαλύτερο ποσό εκκρεμών αποζημιώσεων (αθροιστικά) αντιστοιχούν σε νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη

Προστασία στη ζωή, Φροντίδα στην Υγεία,
Ασφάλεια για ένα καλύτερο αύριο

CNP ΖΩΗΣ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

CNP assurances assurer tous les avenirs

www.cnpzois.com

CNP ΖΩΗΣ Μ.Α.Α.Ε.
Λεωφόρος Συγγρού 162-166, ΤΚ: 17671 Καλλιθέα
τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414
email: cnpzois@cnpgreece.com

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η πρόκληση της **επόμενης ημέρας**

Το ενδιαφέρον 2.000 περίπου συμμετεχόντων, εκπροσώπων ασφαλιστικών εταιρειών, φορέων του ασφαλιστικού κλάδου, εκπροσώπων παραγωγικών φορέων και επιμελητηρίων, ασφαλιστικών διαμεσολαβητών, δημοσιογράφων κ.ά. συγκέντρωσε η διαδικτυακή συζήτηση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με θέμα «Ασφαλιστικός κλάδος: Η πρόκληση της επόμενης ημέρας». Οι ομιλητές αναφέρθηκαν στις αλλαγές και στις επιπτώσεις που επέφερε η κρίση του COVID-19 στην οικονομία και την κοινωνία και συζήτησαν τις προκλήσεις που αντιμετώπισε και θα συνεχίζει να αντιμετωπίζει το επόμενο διάστημα ο ασφαλιστικός κλάδος. «Η Πολιτεία να μην ολιγωρήσει αλλά να αυξήσει τα κίνητρα για να μη μένουμε ανασφάλιστοι. Ο COVID-19 ας είναι το έναυσμα για να δώσουμε επιτέλους στην ασφάλιση τη σημασία που της αναλογεί και ως κράτος και ως πολίτες όπως συμβαίνει σε όλο τον ανεπτυγμένο κόσμο στον οποίο ανήκουμε», τόνισε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Απαντώντας στο κάλεσμα του κ. Σαρρηγεωργίου, ο υπουργός Ανάπτυξης και Επενδύσεων, Άδωνις Γεωργιάδης, ανανέωσε τη δέσμευση της κυβέρνησης για φορολογικά κίνητρα για την ιδιωτική ασφάλιση. Σχολίασε ότι λόγω της πανδημίας γίνεται ακόμα πιο επιτακτική η έννοια της ασφαλιστικής συνείδησης στην Ελλάδα. Μάλιστα ο υπουργός πρόσθεσε πως η κυβέρνηση αναγνωρίζει ότι η ασφαλιστική αγορά είναι ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής και, όπως χαρακτηριστικά ανέφερε, «θέλουμε να αξιοποιήσουμε τις δυνατότητες της ασφαλιστικής αγοράς για το καλό της ελληνικής οικονομίας».

Από την πλευρά του, ο βουλευτής και αναπληρωτής τομεάρχης Οικονομίας και Ανάπτυξης του ΣΥΡΙΖΑ, Γιώργος Τσίπρας, ανέφερε πως λόγω της πανδημίας ανοίγει ένα πεδίο στο οποίο θα μπορούσε να παίξει ρόλο η ιδιωτική ασφάλιση. Στις προκλήσεις της επόμενης ημέρας αναφέρθηκε από την πλευρά του ο διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος, Γιάννης Στουρνάρας, σημειώνοντας τις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς από την τηλεργασία, την ψηφιοποίηση. Στην ανάγκη να δοθούν φορολογικά κίνητρα για να ενισχυθεί η διείσδυση της ασφάλισης αναφέρθηκε και ο πρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, Γιάννης Χατζηθεοδοσίου. Ο Δημήτρης Γαβαλάκης, εκπρόσωπος της Ένωσης Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών Ελλάδος, τόνισε την ανάγκη να αναδειχθεί η αξιοπιστία του κλάδου. Τη συζήτηση συντόνισε ο δημοσιογράφος Μπάμπης Παπαδημητρίου.

howden MATRIX insurance & reinsurance brokers

Ο Γιώργος Κοντόπουλος στους Top 10 CFOs του 2020

Με την εξαιρετική διάκριση «10 Best CFOs of 2020» τιμήθηκε ο κ. Γιώργος Κοντόπουλος, CFO της MATRIX Insurance & Reinsurance Brokers από το αμερικανικό περιοδικό τεχνολογίας Industry Era, σε αναγνώριση της σημαντικής του συμβολής στην τεχνολογική αναβάθμιση του ομίλου, αλλά και στην αύξηση της κερδοφορίας του. Όπως επισημαίνεται, κατά τη διάρκεια των εννέα ετών που συνεργάζεται με τη MATRIX, ο κ. Κοντόπουλος έχει καταφέρει να δημιουργήσει ένα ισχυρό οικονομικό τμήμα, με αξιόλογους συνεργάτες, το οποίο αποτελεί καθοριστικό παράγοντα στη ραγδαία ανάπτυξη του ομίλου, τόσο γεωγραφικά όσο και σε επίπεδο παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών. Λειτουργώντας με ακεραιότητα και εφαρμόζοντας διαφανείς διαδικασίες, συνέβαλε στην οικοδόμηση και τη διατήρηση αποδοτικών σχέσεων εντός και εκτός του ομίλου. Τονίζεται ακόμη ότι η στρατηγική συνεργασία της MATRIX με τον Όμιλο HOWDEN το 2019 πυροδότησε σημαντικές εξελίξεις, οδηγώντας στην εξαγορά της ΠΕΙΡΑΙΩΣ Μεσίτες Α.Ε. -της θυγατρικής εταιρείας ασφαλιστικής διαμεσολάβησης της Τράπεζας ΠΕΙΡΑΙΩΣ- και πρόσφατα στην ολοκλήρωση της συνένωσης των Ομίλων HOWDEN και MATRIX. Η συνεισφορά του κ. Κοντόπουλου στην επιτυχή αντιμετώπιση των σύνθετων προκλήσεων που περιλαμβάνουν τέτοιου μεγέθους επιχειρηματικές κινήσεις ήταν καθοριστική. Σχολιάζοντας τη βράβευση, ο κ. Κοντόπουλος επεσήμανε μεταξύ άλλων: «Διανύουμε μία περίοδο, κατά την οποία οι CFOs οφείλουν να είναι πλήρως ενημερωμένοι για όλες τις διαθέσιμες τεχνολογικές μεθόδους και τα πλέον εξελιγμένα εργαλεία, προκειμένου να διαφοροποιήσουν τον τρόπο που αξιοποιούν τα δεδομένα και να συμβάλουν τα μέγιστα στον σωστό στρατηγικό σχεδιασμό της διοίκησης».

EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

The Insurers Company!!!

14, Amfitheas Av. & Agion Anargiron Str.,
P.C.: 175 64, Palaio Faliro | Athens | Greece

TEL: (0030) 210-9764307
e-mail: office@euroins.gr | website: www.euroins.gr

Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΩΝ ΚΥΠΡΙΑΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Τι δείχνουν οι εκθέσεις **φερεγγυότητας**

Ο κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες καταγράφουν ισχυρή κεφαλαιακή θέση, όπως προκύπτει από τις εκθέσεις φερεγγυότητας για το 2019. Η Prime Insurance παρουσίασε για δεύτερη συνεχή χρονιά δείκτη φερεγγυότητας κάτω του 100%, τον οποίο και κάλυψε με την πώληση των δικαιωμάτων του ελληνικού υποκαταστήματος, με αποτέλεσμα ο δείκτης κάλυψης να ανέλθει στο 103% στις 31 Μαρτίου.

Γενικά το 2019 ήταν μια καλή χρόνια για τον κλάδο. Τα συνολικά ασφάλιστρα Ζωής αυξήθηκαν κατά 1,6% σε σύγκριση με το 2018, φθάνοντας τα 385 εκατ. ευρώ, ενώ τα ασφάλιστρα του κλάδου Ατυχημάτων και Υγείας αυξήθηκαν στα 548,9 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 3,4% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

ΔΕΙΚΤΕΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ ΚΥΠΡΙΑΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ				
	2019		2018	
Εταιρεία	Δείκτης	Κεφάλαια*	Δείκτης	Κεφάλαια
CNP Cyprialife	327%	141,1	343%	130,3
Hellenic Alico Life	298%	20,9	322%	19,9
Ancoria	244%	33.5	275%	32,4
Εθνική Ασφαλιστική	227%	19,1	250%	18,1
Eurolife	234%	128,7	241%	129,1
CNP Ασφαλιστική	222%	48,1	201%	42,2
Atlantic	211,15%	38,7	202,60%	31,7
Υδρόγειος	195%	12,2	209%	12,3
Altius	199%	12,2	207%	20,2
Γενικές Ασφάλειες	182%	34,7	191%	61,8%
Υδρα	180,65%	10,9	191,70%	10,9
Trust	174,35%	31,9	139%	23,4
Progressive	148,93%	4,1	155,84%	4
Universal Life	164,40	64,8	154,8%	61,8
Παγκυπριακή	154%	20,3	136%	16,8
Hellas Direct	153,18%	8	249,26%	9,7
Εθνική Γενικών Ασφαλίσεων	147%	9,5	140%	8,8
Commercial General Insurance	145%	7,2	125,04%	6,9
Gan Direct	137,70%	7,9	136,52%	7,7
Μινέρβα	130,93%	8,5	116,58%	7,3
Royal Crown	129,40%	7	133,70%	6,9
Κεντρική	120,50%	4,5	120%	4,5
Eurosure	117%	4,3	116%	4,3
Κόσμος	102,25%	7,3	112,31%	8,1
Prime	94%	23,2	91%	26,1

*εκατ. ευρώ.

ΟΙ ΕΚΘΕΣΕΙΣ

Οι εκθέσεις φερεγγυότητας περιέχουν βασικές πληροφορίες για τη χρηματοοικονομική κατάσταση και τις δραστηριότητες των ασφαλιστικών εταιρειών.

Η **CNP Cyprialife** καλύπτει τις κεφαλαιακές απαιτήσεις περισσότερο από τρεις φορές. Κατά το 2019, η εταιρεία είχε κύκλο εργασιών 114,5 εκατ. ευρώ. Τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 8% και ανέρχονται σε 141,108 εκατ. ευρώ. Το κέρδος ανήλθε στα 12,061 εκατ. ευρώ, με κύριους συντελεστές κέρδους τα προϊόντα συνδεδεμένα με επενδύσεις (unit-linked) και τα προϊόντα Ασφάλισης Κινδύνου Ζωής (Life risk products).

Η **Hellenic Life** έχει λόγο φερεγγυότητας 298%, πολύ πάνω από το ελάχιστο όριο του 115% που έχει οριστεί από την Υπηρεσία Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών. Αυτό, όπως αναφέρει η έκθεση, αναμένεται να συνεχιστεί στο μέλλον, με βάση την τελευταία έκθεση αξιολόγησης ιδίων κινδύνων και φερεγγυότητας. Το 2019 είχε καθαρό κέρδος στα 2,6 εκατ. ευρώ, από 3,1 εκατ. ευρώ το 2019.

Η **Ancoria Insurance** συνέχισε να βρίσκεται σε πολύ ισχυρή χρηματοοικονομική θέση με δείκτη φερεγγυότητας 244% το 2019 από 275% το 2018, ο οποίος είναι σημαντικά υψηλότερος από τις ελάχιστες κανονιστικές απαιτήσεις. Η εταιρεία σχολιάζει ότι τα υψηλά κεφάλαια δίνουν τη δυνατότητα να υποστηρίξει τους επιχειρηματικούς της στόχους και τη στρατηγική της. Το 2019 είχε κέρδος 2,8752 εκατ. ευρώ και παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 28,9379 εκατ. ευρώ.

Η **Εθνική Ασφαλιστική (Κύπρου)** το 2019 είχε κύκλο εργασιών 11,3 εκατ. ευρώ και κέρδη προ φόρων 1,076 εκατ. ευρώ. Τα αποτελέσματα το 2019 επηρεάστηκαν κυρίως από τη σημαντική αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών κατά 26,7%, τη μείωση του δείκτη εξόδων και την άνοδο των αποτιμήσεων των κυβερνητικών ομολόγων ευρωζώνης. Κατά την περίοδο αναφοράς, ο δείκτης κάλυψης των κεφαλαιακών απαιτήσεων διαμορφώθηκε στο 227% (2018: 250%). Η μείωση από το προηγούμενο έτος οφείλεται κυρίως στις μεταβολές των κεφαλαιακών απαιτήσεων φερεγγυότητας του ασφαλιστικού κινδύνου που προέρχονται από τους κινδύνους ακυρώσεων και εξόδων μετά την προσαρμογή των παραδοχών βάσει της εμπειρίας της. Τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας ανήλθαν σε 19,1 εκατ. ευρώ έναντι κεφαλαιακών απαιτήσεων 8,4 εκατ. ευρώ.

Η **Εθνική Γενικών Ασφαλίσεων** το 2019 είχε κέρδη προ φόρων 797 χιλ. ευρώ, με μικτά ασφάλιστρα ύψους 18,6 εκατ. ευρώ. Τα ίδια κεφάλαια της εταιρείας ανήλθαν σε 9,5 εκατ. ευρώ έναντι κεφαλαιακών απαιτήσεων 6,4 εκατ. ευρώ.

Η **Eurolife** την περασμένη χρονιά είχε κέρδος μετά τους φόρους ύψους 17 εκατ. ευρώ. Ο δείκτης κάλυψης φερεγγυότητας στις 31 Δεκεμβρίου 2019 ήταν 234% με ίδια κεφάλαια 128,7 εκατ. ευρώ και κεφαλαιακή απαίτηση φερεγγυότητας (SCR) 55 εκατ. ευρώ και ελάχιστη κεφαλαιακή απαίτηση (MCR) 15,3 εκατ. ευρώ.

Η **CNP Ασφαλιστική** αύξησε το 2019 τα κεφάλαιά της κατά 14% έναντι του προηγούμενου έτους και ανέρχονται σε 48,082 εκατ. ευρώ. Στις 31 Δεκεμβρίου 2019 είχε 100 εκατ. ευρώ σε επενδύσεις υπό διαχείριση και 55 εκατ. ευρώ κύκλο εργασιών.

Η **Atlantic Insurance** είδε το 2019 τα κέρδη από ασφαλιστικές πράξεις να μειώνονται κατά 18,8% στα 3,68 εκατ. ευρώ (2018: 4,53 εκατ. €) ως αποτέλεσμα της αύξησης των απαιτούμενων απαιτήσεων κατά 12,3% και των διοικητικών εξόδων κατά 7,5%. Τα ακαθάριστα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 2,2% σε 24,35 εκατ. ευρώ από 23,83 εκατ. ευρώ το 2018.

Τα ίδια κεφάλαια της «**Υδρόγειος Ασφαλιστική**» ανήλθαν το 2019 στα 12,2 εκατ. ευρώ. Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις φερεγγυότητας υπολογίστηκαν στα 6,5 εκατ. ευρώ και ο δείκτης κάλυψης στο 189%.

Η **Trust Insurance** κατέχει μερίδιο αγοράς περίπου 9% και κατατάσσεται τρίτη στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων. Η ελάχιστη κεφαλαιακή απαίτηση φερεγγυότητας καθορίστηκε το 2019 σε 5,2 εκατ. ευρώ, με την εταιρεία να έχει διαθέσιμο κεφάλαιο 31,9 εκατ. ευρώ και μπορεί να καλύψει την ελάχιστη κεφαλαιακή της απαίτηση κατά περίπου 6,2 φορές. Η παραγωγή ασφαλίστρων ανήλθε σε 37,8 εκατ. ευρώ για το 2019 σε σύγκριση με 35,3 εκατ. ευρώ για το 2018. Το κέρδος ανήλθε σε 1,7 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με 1,3 εκατ. ευρώ για το 2018.

Η **Progressive Ασφαλιστική** σημείωσε το 2019 κέρδη 199,402 ευρώ μετά το φόρο. Στόχος της εταιρείας η αύξηση του όγκου των εργασιών να υπερβαίνει τον τρέχοντα ρυθμό αύξησης της αγοράς. Η εταιρεία έχει ίδια κεφάλαια 4.086.264 ευρώ σε σύγκριση με κεφαλαιακές απαιτήσεις φερεγγυότητας ύψους 2.743.834 ευρώ.

Η **Universal Life** σημείωσε το 2019 σημαντική αύξηση στα λειτουργικά κέρδη φθάνοντας τα 6,8 εκατ. ευρώ, με το συνολικό κέρδος μετά τη φορολογία να ανέρχεται σε 4,3 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με ζημιές 300.000 ευρώ το 2018. Η κερδοφορία επιτεύχθηκε παρά το εφάπαξ έξοδο ύψους 1,9 εκατ. ευρώ λόγω της υλοποίησης Σχεδίου Εθελούσιας Αποχώρησης.

Η **Παγκυπριακή Ασφαλιστική** το 2019 πέτυχε παραγωγή μικτών ασφαλίστρων ύψους 33,9 εκατ. ευρώ (2018: 29,5 εκατ. ευρώ) και καθαρό κέρδος 2,8 εκατ. ευρώ. Το κέρδος πριν από το φόρο ήταν 3,2 εκατ. ευρώ υψηλότερο κατά 104% σε σύγκριση με τα κέρδη για το 2018, ύψους 1,6 εκατ. ευρώ. Τα κεφάλαια ανέρχονται σε 13,2 εκατ. ευρώ, έναντι ελάχιστης απαίτησης 3,9 εκατ. ευρώ.

Η **Hellas Direct** αύξησε τα έσοδά της κατά 68% σε σύγκριση με το 2018 και έκλεισε τη χρονιά με ενεργό χαρτοφυλάκιο με περισσότερα από 127.000 αυτοκίνητα και πάνω από 850 σπίτια.

Η **Commercial General Insurance** σημείωσε αύξηση στην παραγωγή ασφαλίστρων στα 11,4 εκατομμύρια ευρώ και κέρδος ύψους 106.700 χιλ. Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις φερεγγυότητας (SCR) της εταιρείας στις 31 Δεκεμβρίου 2019 ανήλθαν στο 145%.

Η **Gan Direct** είχε στις 31/12/2019 ίδια κεφάλαια 7,9 εκατ. ευρώ. Η παραγωγή ανήλθε σε 12,8 εκατ. ευρώ έναντι 13,2 εκατ. ευρώ το 2018. Το κέρδος για το 2019 ήταν 0,8 εκατ. ευρώ έναντι 1,3 εκατ. ευρώ το 2018. Η μείωση στα κέρδη αναδοχής σε σύγκριση με το 2018 οφείλεται κυρίως στη μείωση των ακαθάριστων κερδών προμήθειας και στην αύξηση των εξόδων.

Η **Μινέρβα** το 2019 αύξησε την παραγωγή στα 14,8 εκατ. ευρώ (2018: 12,3 εκατ. ευρώ) αντιπροσωπεύοντας αύξηση 19,53% σε σύγκριση με πέρυσι. Η εταιρεία έχει δημιουργήσει καθαρό κέρδος 221.000 ευρώ σε σύγκριση με καθαρή ζημιά 523.000 ευρώ το 2018. Η κεφαλαιακή απαίτηση φερεγγυότητας ανήλθε σε 6.466 εκατομμύρια ευρώ και τα επιλέξιμα ίδια κεφάλαια διαθέσιμα για την κάλυψη αυτής της απαίτησης ανήλθαν σε 8.466 εκατομμύρια ευρώ.

Η **Royal Crown** κατάφερε να διατηρήσει το μερίδιο που κατέχει στην ασφαλιστική αγορά (2%) παρά τον οξύ ανταγωνισμό που υπάρχει τα τελευταία χρόνια. Η εταιρεία πέτυχε αύξηση 3% στον κύκλο εργασιών της, κέρδος 95.805 ευρώ, αύξησε κατά 1,1% τα ίδια κεφάλαια συγκριτικά με το 2018.

Η **Κεντρική Ασφαλιστική** το 2019 είχε παραγωγή 4.625.223 ευρώ σε σύγκριση με 4.453.260 το προηγούμενο έτος (2018). Παρά την αύξηση του GWP είχε ζημία 169.087 ευρώ. Ο δείκτης των επιλέξιμων ιδίων κεφαλαίων ανήλθε σε 120,5% (2018: 120,4%) και προβλέπει ότι θα διατηρήσει αναλογία κάλυψης φερεγγυότητας άνω του στόχου του 115%.

Η **Κόσμος Ασφαλιστική** το 2019 είχε ζημιά 1,25 εκατ. ευρώ στα καθαρά τεχνικά αποτελέσματα. Συνολικά, η παραγωγή παρέμεινε σχετικά σταθερή, αλλά ο δείκτης καθαρών απαιτήσεων μειώθηκε κατά 27% σε σύγκριση με το 2018, κυρίως λόγω της μεταφοράς 100% του ιατρικού χαρτοφυλακίου στην Generali Global Health.

Στην **Prime Insurance** ο δείκτης κάλυψης φερεγγυότητας κατά την 31η.12.2019 ήταν 94%, που αποδόθηκε κυρίως στο αρχικό κόστος που συνδέεται με την απορρόφηση των ελληνικών λειτουργιών εκτός της ζωής και την καθυστέρηση στην εφαρμογή αλλαγών στο προφίλ κινδύνου του επενδυτικού χαρτοφυλακίου. Στις 31.03.2020, ο δείκτης κάλυψης έφτασε το 103%. Οι ελάχιστες κεφαλαιακές απαιτήσεις (MCR) προκειμένου η εταιρεία να διατηρήσει την άδειά της στην κυπριακή αγορά στις 31 Δεκεμβρίου 2019 εκτιμήθηκε σε πάνω από 9 εκατομμύρια ευρώ με ελάχιστο ποσοστό κάλυψης άνω του 250%.

Καθώς οι ελληνικές δραστηριότητες διακόπτονται, το 2019 οι συνεχιζόμενες δραστηριότητες της Prime (Κύπρος) κατέδειξαν κέρδη προ φόρων ύψους 1,31 εκατομμυρίου ευρώ σε σύγκριση με ζημίες 1,33 εκατομμυρίου ευρώ το 2018.

Anytime Κύπρου: Δωρεά τεχνολογικού εξοπλισμού στον ΟΚΥπΥ

Με υψηλό αίσθημα ευθύνης για την αντιμετώπιση των έκτακτων αναγκών λόγω της πανδημίας και στην Κύπρο, όπου αναπτύσσει σημαντική δραστηριότητα εδώ και τρία χρόνια, η Anytime -μέλος της INTERAMERICAN- προχώρησε σε μια ενέργεια ενίσχυσης της κυπριακής δημόσιας υγείας.

Συγκεκριμένα, η Anytime χορηγεί σημαντικό τεχνολογικό εξοπλισμό για τα δημόσια νοσηλευτήρια, με προσφορά προς τον Οργανισμό Κρατικών Υπηρεσιών Υγείας Κύπρου (ΟΚΥπΥ) 100 digital οπτικών συστημάτων (καμερών) παρακολούθησης ασθενών. Μέσω αυτών των συστημάτων, οι επαγγελματίες υγείας θα μπορούν να παρακολουθούν εξ αποστάσεως την πορεία των ασθενών.

Επιπρόσθετα, η Anytime Κύπρου, ακολουθώντας τη γραμμή της INTERAMERICAN και της Anytime στην Ελλάδα για εμφαντική υποστήριξη των ασφαλισμένων κατά την παρούσα συγκυρία, αναλαμβάνει για το κυπριακό κοινό και προϊοντικές πρωτοβουλίες. Η εταιρεία έχει, ήδη, ανακοινώσει ένα ειδικό ασφαλιστικό πακέτο τετράμηνης διάρκειας, που προσφέρεται σε προνομιακή τιμή. Με τη συγκεκριμένη εκπτωτική ενέργεια, η Anytime Κύπρου στοχεύει στη στήριξη όλων αυτών που έχουν περιορίσει σημαντικά τις εκτός σπιτιού μετακινήσεις τους και τη χρήση αυτοκινήτου.

Δωρεά €100.000 στα δημόσια νοσηλευτήρια

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ — INSURANCE ASSOCIATION OF CYPRUS

Στη διάθεση €100.000 προς το υπουργείο Υγείας για την ενίσχυση του νοσοκομειακού εξοπλισμού της νέας πτέρυγας του Γενικού Νοσοκομείου Λάρνακας προχώρησε το Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου. Ως αποτέλεσμα της δωρεάς του ΣΑΕΚ, το υπουργείο θα προχωρήσει στην αγορά 36 κλινών, οι οποίες θα τοποθετηθούν στη νέα πτέρυγα του νοσοκομείου. «Με τη δωρεά δείχνουμε έμπρακτα, ως ασφαλιστικός κλάδος, την αλληλεγγύη μας στους συμπολίτες μας που δοκιμάζονται και εκφράζουμε την ευγνωμοσύνη μας προς το ιατρικό, νοσηλευτικό και επιστημονικό προσωπικό που δίνουν τη μεγάλη μάχη για την προστασία μας», τόνισε ο πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Ανδρέας Στυλιανού. Η διοίκηση του ΣΑΕΚ ευχαρίστησε τους συναδέλφους εργαζομένους του ασφαλιστικού κλάδου, οι οποίοι καθημερινά εξυπηρετούν τους ασφαλισμένους υπό δύσκολες συνθήκες, καθώς και όλους τους εργαζομένους του ιδιωτικού και δημοσίου τομέα που εν μέσω περιοριστικών μέτρων υποστήριξαν τις βασικές ανάγκες της κοινωνίας. Η συνολική δωρεά των €100.000 έρχεται να προστεθεί στις ποικίλες κοινωνικές πρωτοβουλίες που πήραν μεμονωμένα οι ασφαλιστικές εταιρείες συμμετέχοντας στη μεγάλη συλλογική προσπάθεια, όπως χρηματικές δωρεές και αγορά ειδών άμεσης ανάγκης ή οικονομική υποστήριξη για επαναπατρισμό πολιτών.

Ο κ. Ανδρέας Στυλιανού.

Παράλληλα, οι εταιρείες-μέλη του ΣΑΕΚ αντιμετώπισαν με ιδιαίτερη ευαισθησία και κατανόηση τα θέματα των πελάτων τους όλη αυτή την περίοδο και στο πλαίσιο του εφικτού δόθηκαν κατάλληλες λύσεις για όσους αντιμετώπισαν πραγματικό πρόβλημα λόγω της πανδημίας. Από τις πρώτες μέρες της κινητοποίησης, τα μέλη του ΣΑΕΚ εφάρμοσαν όλα τα απαραίτητα προληπτικά μέτρα υγείας και ασφάλειας και ακολούθησαν πιστά τις σχετικές κυβερνητικές οδηγίες. Την ίδια στιγμή, φρόντισαν για την απρόσκοπτη εξυπηρέτηση των πελατών τους από εναλλακτικά κανάλια και ψηφιακά μέσα.

Αναμένει **βελτιωμένα αποτελέσματα**

ΜΙΝΕΡΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΔΗΜΟΣΙΑ ΛΤΔ

Βελτιωμένα αναμένεται να είναι σε σύγκριση με πέρσι τα οικονομικά αποτελέσματα του συγκροτήματος της «Μινέρβα Ασφαλιστική».

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου, αυξημένα κερδοφόρα αποτελέσματα αναμένεται να παρουσιάσει ο τομέας των αμιγώς ασφαλιστικών εργασιών και αυτό οφείλεται κυρίως στη μείωση του δείκτη ζημιών του κλάδου Οχημάτων, καθώς επίσης και στις μειωμένες απαιτήσεις του κλάδου Ζωής. Μειωμένες αναμένονται και οι ζημίες στο τομέα των χρηματοοικονομικών και επενδυτικών εργασιών, λόγω κέρδους από επανεκτίμηση ακινήτων και μειωμένες προβλέψεις επισφαλών χρεωστών. Το 2018 οι ζημιές της εταιρείας ανήλθαν στις €564,7 χιλ. σε σχέση με €149,9 χιλ. το 2017.

EuroLife **Στηρίζει** τους πελάτες της στην κρίση

Έκτακτα μέτρα για τους πελάτες της λόγω της πανδημίας COVID-19 έλαβε η Eurolife, τονίζοντας ότι «στηρίζουμε τους πελάτες μας με μέτρα που τους απαλλάσσουν από ένα πρόσθετο άγχος ώστε να επικεντρώσουν εκεί που πρέπει, στην υπέρβαση των συνεπειών της μεγάλης κρίσης».

Ειδικότερα, όπως ανακοίνωσε η Eurolife:

1. Παρέχονται διευκολύνσεις σε πελάτες που λόγω οικονομικών δυσκολιών δεν μπορούν να πληρώσουν το ασφάλιστρο:

Με παραχώρηση δικαιώματος Μερικής Εξαγοράς για την πληρωμή ασφαλίστρων μέχρι και έξι μηνών με μέγιστο ποσό εξαγοράς €5.000, χωρίς αξιολόγηση κινδύνου (ισχύουν προϋποθέσεις).

Με παραχώρηση δικαιώματος επαναφοράς συμβολαίου, σε διάστημα ενός μηνός από την ημερομηνία ακύρωσης, χωρίς αξιολόγηση κινδύνου (ισχύουν προϋποθέσεις).

2. Ενεργοποιήθηκαν μέτρα για εξ αποστάσεως εξυπηρέτηση:

Με δυνατότητα υποβολής συγκεκριμένων τροποποιήσεων συμβολαίων μέσω της διαδικτυακής πύλης των πελατών μας myeurolife.

Κάτω από συγκεκριμένες προϋποθέσεις και σύμφωνα με το ποσό που θα ασφαλιστείτε, δεν απαιτείται επίσκεψη σε ιατρό σε σχέση με τον προ-ασφαλιστικό σας έλεγχο.

Με παράταση στο χρόνο παραλαβής των απαιτήσεων από ένα μήνα σε τρεις μήνες.

3. Παρέχονται επιπλέον ευκολίες στον τρόπο πληρωμών ασφαλίστρων και απαιτήσεων:

Πληρωμές ασφαλίστρων:

Με δυνατότητα πληρωμής ασφαλίστρων μέσω JCC smart από τις 06/04/2020 και μετέπειτα.

Με δυνατότητα πληρωμής ασφαλίστρων απευθείας μέσω μεταφοράς/εμβάσματος στους λογαριασμούς της εταιρείας.

Πληρωμές απαιτήσεων:

Με γρήγορο και ασφαλές τρόπο πληρωμής απαιτήσεων μέσω εμβάσματος σε λογαριασμό του πελάτη, αντί μέσω επιταγής.

Ο κ. Λούης Ποχάνης.

Altius Insurance: Πρόγραμμα με ενισχυμένη κάλυψη για COVID-19

Ένα ολοκληρωμένο πακέτο καλύψεων ζωής και υγείας, το οποίο ανταποκρίνεται στις νέες συνθήκες που βιώνουμε λόγω του κορωνοϊού προσφέρει η Altius Insurance, τονίζοντας ότι ζούμε μια πρωτόγνωρη κατάσταση, όπου οι ανησυχίες όλων είναι αυξημένες και η ανάγκη για ασφάλεια ακόμα πιο επιτακτική.

Στο πακέτο περιλαμβάνονται οι παρακάτω καλύψεις της Altius Insurance, σε συνδυασμό με την ενισχυμένη κάλυψη για COVID-19:

- Ασφάλεια Ζωής
- Μόνιμη Ολική Ανικανότητα
- Altius Υπερκάλυψη 35 (35 Σοβαρές Ασθένειες)
- Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλίστρου

Στο πλαίσιο του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της, η Altius Insurance προσφέρει το νέο αυτό πακέτο κάλυψης με 20% έκπτωση για το ευρύ κοινό και με 30% έκπτωση για τους επαγγελματίες του τομέα υγείας, ως ένδειξη ευγνωμοσύνης για την ανεκτίμητη προσφορά τους το τελευταίο διάστημα. Τα μειωμένα ασφάλιστρα ισχύουν για συμβόλαια τα οποία θα αγοραστούν μέχρι το τέλος του 2020.

Για το σχέδιο Ασφάλειας Ζωής, το ασφαλισμένο ποσό του νέου προνομιακού πακέτου έχει οριστεί στις €30.000, €50.000 ή €100.000, για τα σχέδια Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας και Υπερκάλυψης 35 (35 Σοβαρές Ασθένειες) είναι σταθερό στις €30.000, ενώ προσφέρεται επιπλέον ασφαλιστική κάλυψη για απώλεια ζωής από COVID-19 ύψους €5.000. Η κάλυψη αυτή αποτελεί συμπληρωματικό ωφέλημα, καθώς όλα τα πακέτα Ζωής και Υγείας της Altius Insurance καλύπτουν πανδημίες.

Hellenic Life-Παγκυπριακή Ασφαλιστική

Γραμμή άμεσης ανταπόκρισης ψυχολογικής φροντίδας

Τις δυνάμεις τους ένωσαν οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου της Ελληνικής Τράπεζας, Hellenic Life και Παγκυπριακή Ασφαλιστική, με τον Παγκύπριο Σύλλογο Ψυχολόγων και τη CYTA για να προσφέρουν επαγγελματική ψυχολογική στήριξη στους πολίτες στη δύσκολη αυτή συγκυρία μέσω της Γραμμής 1471. Τη γραμμή στηρίζει επίσης το Πνευματικό και Συμβουλευτικό Κέντρο της Ιεράς Μονής του Μετοχίου του Κύκκου. Η δωρεάν Γραμμή Άμεσης Ανταπόκρισης Ψυχολογικής Φροντίδας σε Έκτακτα Γεγονότα 1471 λειτούργησε στις 5 Μαΐου 2020, στελεχωμένη αποκλειστικά από επαγγελματίες ψυχολόγους διαφορετικών ειδικοτήτων, με εξειδίκευση στα ζητήματα που προκύπτουν ως αντίδραση στις συνθήκες κρίσης. Η Γραμμή 1471 προσφέρει τη δυνατότητα στο κοινό να διερευνήσει και να επεξεργαστεί προσωπικές καταστάσεις, προβλήματα ή κρίσεις στο πλαίσιο μίας και μοναδικής συνεδρίας ή μίας βραχυπρόθεσμης ή και μακροπρόθεσμης θεραπευτικής σχέσης. Αυτό περιλαμβάνει την ψυχολογική αξιολόγηση της κατάστασης και υλοποίηση ψυχολογικής παρέμβασης με επιστημονικά και εμπειρικά τεκμηριωμένες τεχνικές στην επιστήμη της Ψυχολογίας. Η Γραμμή 1471 λειτουργεί καθημερινά από τις 9 το πρωί μέχρι τις 9 το βράδυ και τα Σαββατοκύριακα από τις 10 το πρωί μέχρι τις 2 το μεσημέρι και διαχειρίστηκε περισσότερες από 100 κλήσεις από τις πρώτες 14 μέρες έναρξής της. Τέτοιες πρωτοβουλίες διαφαίνονται εξαιρετικά χρήσιμες και απαραίτητες, λόγω των πρωτοφανών συνθηκών, ιδιαίτερα για εκείνους οι οποίοι δεν διαθέτουν δίκτυο υποστήριξης ή δεν μπορούν να αναλάβουν το κόστος επαγγελματικής ψυχολογικής φροντίδας, ενώ τους είναι απαραίτητο, τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθυντής Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων, κ. Γιώργος Σκλάβος.

CNP ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Παγκύπρια εκστρατεία πυρασφάλειας

ΠΥΡΟΣΒΕΣΤΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΚΥΠΡΟΥ
CYPRUS FIRE SERVICE

Για 19η συνεχή χρονιά **η CNP Ασφαλιστική και η Πυροσβεστική Υπηρεσία Κύπρου** ένωσαν τις δυνάμεις τους για την ενημέρωση του κοινού, στο πλαίσιο της Παγκύπριας Εκστρατείας Πυρασφάλειας, επιλέγοντας έναν διαφορετικό τρόπο, προσαρμοσμένο στις νέες συνθήκες λόγω της πανδημίας. Μέσα από αυτή την ομαδική δράση, αναδεικνύεται στην πράξη πως οι μεγάλες κοινωνικές προκλήσεις αντιμετωπίζονται με συλλογική προσπάθεια του ιδιωτικού τομέα και των κρατικών υπηρεσιών.

Το κεντρικό μήνυμα της φετινής Εκστρατείας Πυρασφάλειας, η οποία στόχο είχε την ευρύτερη ευαισθητοποίηση και ενημέρωση του κοινού για τα μέτρα πρόληψης και προστασίας από τις πυρκαγιές, είναι «Η προστασία της ζωής, της περιουσίας και του περιβάλλοντος είναι ευθύνη όλων!».

Όπως σημειώνει η εταιρεία, στις πρωτόγνωρες αυτές στιγμές που όλοι βιώνουμε, η ατομική ευθύνη και η συλλογική προσπάθεια είναι σημαντικές όσο ποτέ άλλοτε. Μαζί, μπορούμε να αντιμετωπίσουμε την πανδημία αλλά και να αποτρέψουμε τις καταστροφικές συνέπειες που οφείλονται σε πυρκαγιές, τόσο στις περιουσίες μας όσο και στο περιβάλλον. Στη βάση της ευρύτερης κοινωνικής προσφοράς και ευαισθησίας, η CNP Ασφαλιστική θα παραχωρήσει συμβολικά αριθμό προστατευτικών μασκών προς την Πυροσβεστική Υπηρεσία Κύπρου, ως ακόμη ένα μέσο προστασίας των μελών της από τον κορωνοϊό.

Η 19η Εκστρατεία Πυρασφάλειας που ξεκίνησε στις 11 Μαΐου ολοκληρώθηκε στις 31 Μαΐου, με την ελπίδα να περιοριστούν στο ελάχιστο δυνατό οι πυρκαγιές στην Κύπρο.

Με κερδοφορία το 2019

Κέρδη €6,88 εκατ. για το 2019 σε σύγκριση με κέρδη €1,76 εκατ. το 2018 κατέγραψε η Atlantic Insurance σημειώνοντας αύξηση κατά 294,1%, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση. Ειδικότερα, σημαντικά κέρδη κατέγραψε το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο της εταιρείας, τα οποία ανήλθαν σε €2,49 εκατ. έναντι ζημιάς €3,36 εκατ. το 2018, ενώ από τη μεταβολή στη δίκαιη αξία των επενδύσεων διαθέσιμων προς πώληση προέκυψε κέρδος €53 χιλ. (2018: Κέρδος €103 χιλ.), το οποίο καταχωρίσθηκε απευθείας στα αποθεματικά. Η συνολική απόδοση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου του συγκροτήματος (περιλαμβανομένων τόκων και μερισμάτων) ανήλθε σε 14,5% (2018: -11,3%).Τα εισοδήματα από επενδύσεις, τα οποία αφορούν μερίσματα και ενοίκια, αυξήθηκαν κατά 24,2% και ανήλθαν σε €769 χιλ. έναντι €619 χιλ. το 2018.Τα κέρδη από εργασίες παρουσίασαν μείωση 16,6% και ανήλθαν σε €3,74 εκατ. έναντι €4,48 εκατ. το 2018, ενώ τα κέρδη από ασφαλιστικές εργασίες ανήλθαν σε €3,68 εκατ. έναντι €4,53 εκατ. το 2018 καταγράφοντας μείωση 18,8%. Η μείωση προέκυψε παρά την αύξηση των συνολικών εισοδημάτων κατά 3,6% και οφείλεται στην αύξηση των απαιτήσεων κατά 12,3% και στην αύξηση των λειτουργικών εξόδων κατά 7,5%.Το περιθώριο κέρδους μειώθηκε σε 20,5% έναντι 26,3% το 2018.

atlantic insurance

ΟΜΙΛΟΣ OLYMPIA

Προσφέρει 250.000 ευρώ στην κυπριακή κοινωνία

Ο Όμιλος Olympia (Public, Westnet, SoftOne) προχωρά σε δωρεά ύψους 250.000 ευρώ συμβάλλοντας στη συλλογική προσπάθεια της κυπριακής κοινωνίας για την αντιμετώπιση του COVID-19.Η δωρεά περιλαμβάνει: 1.300 tablets υψηλών προδιαγραφών προς το υπουργείο Παιδείας για την ενίσχυση μαθητών, ενώ σημαντικό μέρος της δωρεάς θα δοθεί στο υπουργείο Υγείας για την ενίσχυση της Μονάδας Επειγόντων Περιστατικών του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας με ιατρικό και τεχνολογικό εξοπλισμό. Επιπρόσθετα, ο όμιλος θα δωρίσει tablets, laptops, εκτυπωτές και άλλες συσκευές σε οικογένειες του Συνδέσμου Συγγενών και Φίλων Ατόμων με Αυτισμό «Μαζί», της Παγκύπριας Οργάνωσης Γονέων και Φίλων Παιδιών με Εγκεφαλικές και άλλες Παραλύσεις «Αγκαλιά Ελπίδας», καθώς και στο Τμήμα Ενδονοσοκομειακής Νοσηλείας Εφήβων με σοβαρές ψυχικές διαταραχές του Μακαρείου Νοσοκομείου.

UNIVERSAL LIFE

Καινοτόμα εφαρμογή My Digital Doctor

Το **My Digital Doctor** είναι μια πρωτοποριακή και αξιόπιστη εφαρμογή ελέγχου ιατρικών συμπτωμάτων, στην οποία θα έχει πρόσβαση αποκλειστικά μέσω της διαδικτυακής πύλης πελατών U connect το πελατολόγιο της εταιρείας. Οι πελάτες της Universal Life, κάνοντας εγγραφή στη διαδικτυακή πύλη U connect, αποκτούν αυτόματα πρόσβαση και στο My Digital Doctor. Η εφαρμογή My Digital Doctor είναι η πρώτη που επικυρώθηκε επιστημονικά και παρουσίασε 91% ακρίβεια στην αξιολόγηση ιατρικών συμπτωμάτων σύμφωνα με κλινικές μελέτες. Είναι βραβευμένη και πιστοποιημένη διεθνώς και πληροί τις βασικές απαιτήσεις όλων των σχετικών Ευρωπαϊκών Οδηγιών Ιατρικών Συσκευών (CE Marked Class I Medical Device). Επίσης, είναι συμβατή με το νόμο διαχείρισης προσωπικών δεδομένων (GDPR).
Σε δήλωσή του αναφορικά με την εφαρμογή My Digital Doctor, ο πρώτος εκτελεστικός διευθυντής της Universal Life κ. Έβαν Γαβάς ανέφερε πως πρόκειται για μια ακόμα καινοτομία της εταιρείας.

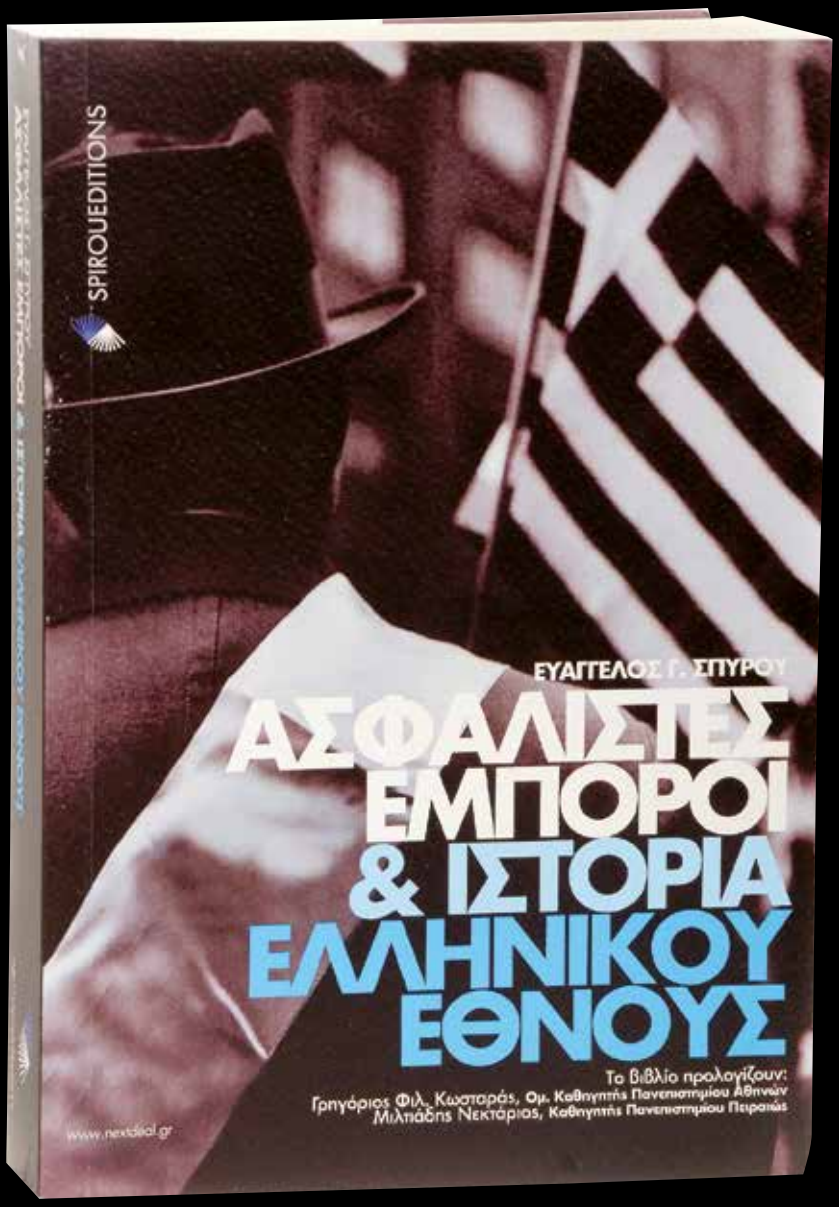
Anytime Κύπρου

Νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα Smart Drive

Μια καινοτόμο, ανατρεπτική αλλά και πιο δίκαιη λογική τιμολόγησης στην ασφάλιση αυτοκινήτου παρουσιάζει η Anytime Κύπρου, ακολουθώντας το μήνυμα-υπόσχεση της νέας εταιρικής ταυτότητας: «Κάθε στιγμή περισσότερα!». Το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα Smart Drive διατίθεται ήδη στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά και αποτελεί, όπως τονίζεται, πρόκληση για κάθε οδηγό, βάζοντας υψηλότερα τον πήχη της ασφαλούς οδήγησης με χαμηλότερο κόστος ασφάλισης.

Για την Anytime, το μέλλον στην τιμολόγηση της ασφάλισης συνδέεται με τα δεδομένα σε πραγματικό χρόνο (real-time data). Το Smart Drive εξατομικεύει τα κριτήρια αξιοποιώντας την ψηφιακή τεχνολογία, κάνει αντικειμενική και περισσότερο δίκαιη την τιμολόγηση της ασφάλισης και επιτρέπει σε κάθε οδηγό να ενισχύσει με τον δικό του τρόπο το θεσμό της οδικής ασφάλειας. Το πρόγραμμα συνδυάζει τα ασφαλιστικά προϊόντα της Anytime με την εφαρμογή Smart Drive Cyprus App που ενεργοποιείται στο κινητό. Η εφαρμογή έχει σχεδιαστεί από τη δημιουργική ομάδα ανθρώπων της εταιρείας OSeven, ομάδα που ανήκει στο start-up οικοσύστημα, ώστε να καταγράφεται και να βαθμολογείται η συμπεριφορά οδήγησης του χρήστη εξασφαλίζοντας πιο δίκαια ασφάλιστρα για τον πελάτη. Στο τέλος κάθε διαδρομής, ο οδηγός έχει τη δυνατότητα να βλέπει, μέσω διαδραστικών εφαρμογών και gamification, την εικόνα και τα χαρακτηριστικά του τρόπου με τον οποίο οδηγεί -υπέρβαση ορίου ταχύτητας, χρήση κινητού, ορθή χρήση φρένων και επιτάχυνση- και βαθμολογείται, με στοιχεία επίδοσης ανά ημέρα, εβδομάδα, μήνα και συνολικά, ώστε να βελτιώνεται συνεχώς, λαμβάνοντας και σχετικά tips.

Επιπλέον, η Anytime για τους νεότερους σε ηλικία οδηγούς επιβραβεύει την ασφάλιση από την πρώτη ημέρα με επιπλέον έκπτωση, ενώ ανεξάρτητα από την ηλικία παρέχει επιπρόσθετη έκπτωση στην ανανέωση του συμβολαίου με βάση το τελικό σκορ του χρήστη. Ακόμη, παρέχει προσφορές και επιφυλάσσει εκπλήξεις στον/στην οδηγό του ασφαλισμένου οχήματος, ανάλογα με τις επιδόσεις του, μέσα από την εφαρμογή. Πρόκειται για ασφαλιστική πρόταση προηγμένης αντίληψης για την ποιότητα της μετακίνησης, τονίζει μεταξύ άλλων η Μυρτώ Περάτη, επικεφαλής της Anytime Κύπρου.



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

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

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

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

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

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

Ποια είναι τα συστήματα ασφαλείας **των σύγχρονων αυτοκινήτων** που μειώνουν τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις;

Προηγμένα χαρακτηριστικά ασφαλείας, όπως η έξυπνη υποβοήθηση ταχύτητας, το σύστημα πέδησης έκτακτης ανάγκης, αλλά και η δυνατότητα κλήσης σε περίπτωση ατυχήματος είναι μερικά μόνο από τα συστήματα ασφαλείας των νέων μοντέλων, που σκοπό έχουν να μειώσουν τα τροχαία ατυχήματα, κάνοντας τους δρόμους μας ασφαλέστερους και κατ' επέκταση μειώνοντας και τις αποζημιώσεις που καταβάλλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Ρεπορτάζ Αυτοκινήτου
Γιώργος Μούζος

Είναι γεγονός πως οι συνθήκες που επικρατούν στο ευρωπαϊκό οδικό δίκτυο και οι τάσεις που παρατηρούνται στους οδηγούς όταν χρησιμοποιούν το αυτοκίνητό τους είναι αντικείμενο μελέτης των ειδικών κέντρων πρόληψης ατυχημάτων και των αυτοκινητοβιομηχανιών. Δυστυχώς η χρήση κινητού τηλεφώνου και η αυξημένη ποσότητα αλκοόλ στο σώμα του οδηγού είναι στις πρώτες θέσεις της λίστας με τους πιο σημαντικούς παράγοντες που επιδρούν αρνητικά στην οδήγηση.

Για το λόγο αυτόν, τα κράτη μέλη της Ε.Ε. επιβάλλουν τη χρήση προηγμένων συστημάτων ασφαλείας σε όλα τα καινούργια αυτοκίνητα από το 2022, με σκοπό τη δραστική μείωση των τροχαίων ατυχημάτων. Σε αυτά περιλαμβάνονται οι περιοριστές ταχύτητας και οι οθόνες παρακολούθησης που ανιχνεύουν την υπνηλία των οδηγών, καθώς και τις στιγμές που είναι αποσπασμένοι από την οδήγηση.

Τι νέο θα έρθει στα σύγχρονα αυτοκίνητα από το 2022;

Από τα μέσα του 2022 όλα τα νέα αυτοκίνητα που θα διατίθενται στην αγορά της Ε.Ε. θα πρέπει να διαθέτουν προηγμένα συστήματα ασφαλείας, σύμφωνα με τους νέους κανόνες, οι οποίοι εγκρίθηκαν από το Συμβούλιο της Ε.Ε, με σκοπό τη μέγιστη ασφάλεια των μηχανοκίνητων οχημάτων και την προστασία των επιβατών των οχημάτων και των ευάλωτων χρηστών του οδικού δικτύου.

Σύμφωνα με τους νέους κανόνες, όλα τα μηχανοκίνητα οχήματα (συμπεριλαμβανομένων των φορτηγών, των λεωφορείων, των ημιφορτηγών και των οχημάτων τύπου SUV) θα πρέπει να είναι εξοπλισμένα με τα ακόλουθα χαρακτηριστικά ασφαλείας:

- Έξυπνος έλεγχος ταχύτητας
- Εγκατάσταση συστήματος για την παρεμπόδιση της οδήγησης υπό την επήρεια οινοπνεύματος
- Συστήματα προειδοποίησης της υπνηλίας και της προσοχής του οδηγού
- Προηγμένα συστήματα προειδοποίησης διάσπασης της προσοχής του οδηγού
- Σήματα επείγουσας στάθμευσης
- Συστήματα ανίχνευσης οπισθοπορείας
- Συστήματα καταγραφής δεδομένων συμβάντος
- Ακριβής παρακολούθηση της πίεσης των ελαστικών

Υπάρχουν όμως και μερικά προηγμένα μέτρα ασφάλειας για τα αυτοκίνητα και τα ημιφορτηγά όπως:

- Προηγμένα συστήματα πέδησης έκτακτης ανάγκης
- Συστήματα παραμονής στη λωρίδα κυκλοφορίας σε έκτακτη ανάγκη
- Διευρυμένες περιοχές προστασίας πρόσκρουσης της κεφαλής ικανές να μετριάζουν τους τραυματισμούς σε συγκρούσεις με ευάλωτους χρήστες του οδικού δικτύου, όπως οι πεζοί και οι ποδηλάτες

Ποια είναι τα κυριότερα συστήματα ADAS που χρειάζονται οι οδηγοί;

Η συγκεκριμένη τεχνολογία έχει πλέον αγαπηθεί από το σύ-

νολο των οδηγών, μιας και πλέον έχει γίνει αντιληπτή η αναγκαιότητά της, με τις πρόσφατες έρευνες να δείχνουν πως οι οδηγοί την αποζητούν ολοένα και περισσότερο. Πέρα από το ABS και το ESP που στα χρόνια καριέρας τους έχουν σώσει άπειρες ζωές, υπάρχουν μερικά τα οποία είναι εξαιρετικά χρήσιμα.

1. Σύστημα Αυτόνομου Φρεναρίσματος

Το σύστημα έκτακτου φρεναρίσματος από την πρώτη φορά που μας συστήθηκε ήταν κάτι το επαναστατικό για το μέλλον της αυτοκίνησης. Ένα εξαιρετικά σημαντικό σύστημα, που σκοπό έχει να αποσοβήσει μια πιθανή σύγκρουση ή στη χειρότερη περίπτωση να μειώσει τη σοβαρότητά της. Το σύστημα εμπλέκεται, όταν διαπιστωθεί πως ο οδηγός δεν αντιδρά παρά τις ηχητικές προειδοποιήσεις, και τότε επεμβαίνει στα φρένα.

2. Αποφυγή σύγκρουσης

Η συγκεκριμένη λειτουργία κάνει χρήση αρκετών αισθητήρων, αναλύοντας διαρκώς τα δεδομένα, ώστε να αποφευχθεί μια σύγκρουση με άλλο όχημα. Αν διαπιστωθεί μια επερχόμενη σύγκρουση, τότε το σύστημα επεμβαίνει στα φρένα, αλλά ακόμα και στις ζώνες ασφαλείας, όπου τις σφίγγει για να συγκρατήσει τους επιβάτες στη θέση τους. Λειτουργούν με τη χρήση αισθητήρων radar, lidar ή και καμερών που υπολογίζουν την απόσταση από προπορευόμενα οχήματα ή σταθερά εμπόδια. Ταυτόχρονα χρησιμοποιούν δεδομένα από GPS δορυφόρους που καταγράφουν εμπόδια που βρίσκονται σταθερά τοποθετημένα σε σημεία της διαδρομής, όπως είναι σηματοδότες ή και πινακίδες διαχείρισης της κυκλοφορίας. Τα συστήματα αυτά προειδοποιούν τον οδηγό για κινδύνους χρησιμοποιώντας οπτικά και ηχητικά ερεθίσματα, ενώ μπορούν να αναλάβουν πλήρως τον έλεγχο του οχήματος σε περίπτωση που ο κίνδυνος είναι άμεσος.

3. Adaptive Cruise Control

Πρόκειται για εξέλιξη του Cruise Control συστήματος, στο οποίο προστίθεται ένας αισθητήρας radar ή lidar. Ο αισθητήρας αυτός υπολογίζει την απόσταση από το προπορευόμενο όχημα στέλνοντας ραδιοσήματα ή σήματα στο οπτικό φάσμα και στη συνέχεια μετρώντας το χρόνο επιστροφής τους. Έτσι, γνωρίζοντας πλέον την απόσταση αυτή, το όχημα μπορεί να μεταβάλλει τη ταχύτητά του ώστε να την κρατάει σταθερή αποφεύγοντας συγκρούσεις, καταφέρνοντας να προειδοποιεί τον οδηγό και να φρενάρει όταν αυτό είναι απαραίτητο.

4. Προειδοποίηση τυφλών σημείων

Σκοπός της λειτουργίας του εν λόγω συστήματος είναι να ενημερώσει τον οδηγό μόλις εντοπίσει κάποιο άλλο όχημα στην τυφλή

γωνία (ανάβει μια σχετική λυχνία) κι έτσι να αποφευχθεί μια σύγκρουση. Όπως το έκτακτο φρενάρισμα, έτσι και το σύστημα προειδοποίησης τυφλών σημείων, είναι μια καινοτομία στην ενεργητική ασφάλεια των αυτοκινήτων και αναμφίβολα είναι πολύ χρήσιμο για την ασφαλή μετακίνηση στο δρόμο.

5. Προειδοποίηση ακούσιας αλλαγής λωρίδας

Για το συγκεκριμένο σύστημα, οι αισθητήρες φροντίζουν ώστε το όχημα να μην αφήνει τη λωρίδα του κατά λάθος. Εάν το όχημα αποκλίνει της πορείας του, για οποιονδήποτε λόγο, ακούγεται ένας έντονος ήχος προειδοποίησης, ώστε ο οδηγός να προβεί στη διόρθωση της πορείας του, ενώ πιο εξελιγμένα συστήματα επεμβαίνουν στο τιμόνι, ώστε να διατηρηθεί το αυτοκίνητο εντός της λωρίδας του.

6. Ενεργά φωτιστικά σώματα

Με την εν λόγω λειτουργία (Adaptive lighting control), τα φώτα προσαρμόζονται ώστε να βελτιώνουν την ορατότητα του οδηγού τη νύχτα. Έχουν τη δυνατότητα να ανοίγουν και να κλείνουν αυτόματα τη μεγάλη σκάλα, καθώς και να περιστρέφουν τους προβολείς, ώστε να φωτίζουν όλο το οδοστρώματος, ανεβοκατεβάζοντας τη δέσμη, προκειμένου να μην τυφλώνουν τους οδηγούς από το αντίθετο ρεύμα κατεύθυνσης.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ

Ποιοι είναι καλοί Managers για την εταιρεία σας;

Πώς είναι ένας καλός ηγέτης;

Ψάχνετε να τον βρείτε στον ανταγωνισμό ή δεν επιθυμείτε «ξένους»;

Έχετε στο δυναμικό σας ικανούς για δράση και διαδοχή;

Τι σχέση έχουν με τα αποτελέσματά σας;

Στο επόμενο ΝΑΙ!

ΝΑΙ Ο MANAGER ΤΩΝ MANAGERS!

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα, Τηλέφωνο: 210 3229394. e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr

Φύλαξε όσα αγαπάς

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

GENERALI

The Smart & Simple Choice

generali.gr

GeneraliHellas
GeneraliGreece

132 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ 50 ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ FORTUNE

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Auto
[protect]

Προστασία και Ασφάλεια σε κάθε σας μετακίνηση!

Με το πρόγραμμα ολοκληρωμένων καλύψεων Auto Protect της Εθνικής Ασφαλιστικής για το όχημά σας. Για να είστε πάντα ασφαλείς!

Επιλέξτε τώρα ένα από τα 3 πακέτα ασφάλισης οχήματος **Auto Protect** της **Εθνικής Ασφαλιστικής** και επωφεληθείτε από τον ανταγωνιστικό συνδυασμό καλύψεων και τιμής.
Με τη σωστή ασφάλεια του οχήματός σας, εσείς και οι αγαπημένοι σας είστε πάντα ασφαλείς !

18189 / +30 2130318189 / www.ethniki-asfalistiki.gr facebook.com/ethnikiasfalistiki