

30 ΧΡΟΝΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 187 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2020 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

- Ποιο εμβόλιο χρειάζεται η ελληνική ασφαλιστική αγορά;
- Τι αλλάζει η Generali στην Υγεία!
- Η Allianz ανοίγει το δρόμο στο αύριο της ασφάλισης αυτοκινήτου

Ο εκ Καισαρείας
Άγιος Βασίλειος ας φέρει
Χρόνια Πολλά
με Υγεία και
καλό 2021!



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 



Όλα ξεκινούν με μια υπόσχεση
να κάνουμε τη ζωή των ανθρώπων καλύτερη

Προτεραιότητά μας είναι να παρέχουμε υψηλής ποιότητας φαρμακευτικά ιδιοσκευάσματα σε όσους τα έχουν ανάγκη αλλάζοντας τη ζωή και τις προσδοκίες τους, να δίνουμε ελπίδα στους ανθρώπους που πάσχουν από σοβαρές και εξουθενωτικές ασθένειες, να εξασφαλίζουμε έγκαιρη ηρόσβαση & υπεύθυνη επιστημονική ενημέρωση & να ανταποδίδουμε στην κοινωνία μέσα στην οποία δραστηριοποιούμαστε

Περισσότερες πληροφορίες στο www.pharmaserve.gr

 **Lilly**
ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ

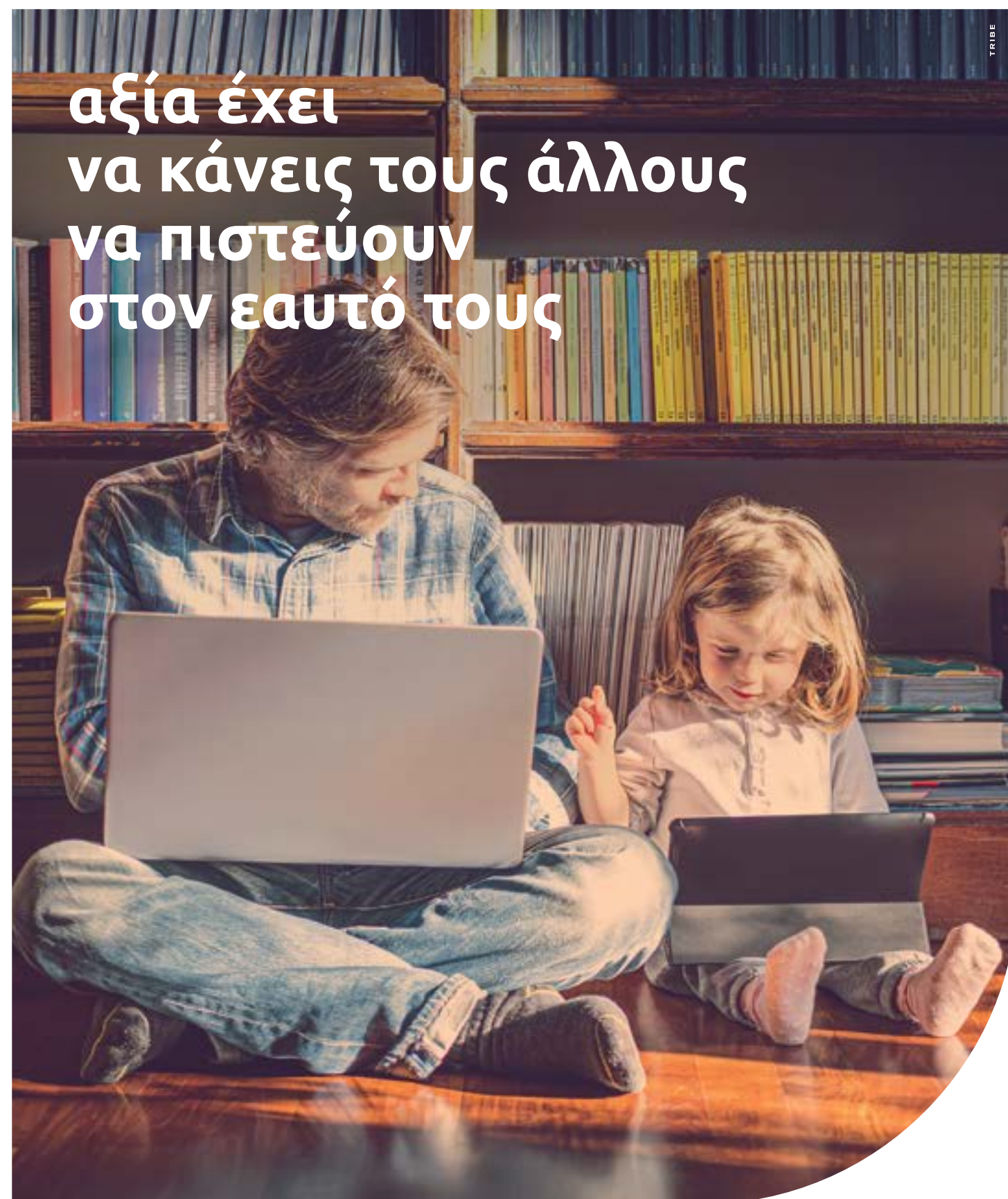


- Γενικές Ασφαλίσεις
- Ασφαλίσεις Αυτοκινήτου
- Ασφαλίσεις Περιουσίας
- Οδική Βοήθεια
- Ασφαλίσεις Ζωής & Υγείας
- Σύνταξη
- Ιατρική Βοήθεια
- Συνεργεία Αυτοκινήτων
- Φυσικά Προϊόντα
- Φωτοβοηθητικά Συστήματα
- Αερομεταφορά
- Ασθενών
- VIP Επιβατών

Νοιαζόμαστε για σας!



ΕΔΡΑ: 15ο ΧΛΜ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, ΤΘ. 22402, Τ.Κ. 551 02 Τ. 2310 492.100, F. 2310 465.219
☎ **11.555** 24ωρη τηλεφωνική γραμμή χωρίς χρέωση, από όλα τα κινητά τηλέφωνα για ΠΑΡΟΧΗ ΒΟΗΘΕΙΑΣ
www.intersalonica.gr • e-mail: company@intersalonica.gr



**αξία έχει
να κάνεις τους άλλους
να πιστεύουν
στον εαυτό τους**

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

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 187 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2020

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ: ΑΡ. ΛΟΓ.: 6828 1222 33197

IBAN: GR 100 171 8280 0068 2812 2233 197

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

IBAN: GR 64 0110 1200 0000 1204 4045 990



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



twitter.com/
nextdeal_gr



facebook.com/
nextdeal.gr

ΕΚΔΟΤΕΣ- ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ,
ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΙΤΣΙΟΣ,
ΜΑΙΡΗ ΛΑΜΠΑΔΙΤΗ, ΠΩΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ,
ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΣ,
ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ, ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ VIDEO

ΚΩΣΤΗΣ ΣΠΥΡΟΥ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ACERPHOTOGRAPHY.GR

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ: Κ. ΠΑΠΑΝΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΔΙΑΝΟΜΗ: ΠΩΤΑ ΖΑΧΑΡΙΟΥ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ gkaltsoni@spiroueditions.gr

ΤΗΛ. 2103221525 (ΕΣΩΤ. 4)

INTERNET: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

10 Άρθρο Εκδότη

14 Συναισθηματικά

30 Επιφυλλίδες

38 Ασφαλιστικό underwriting

50 Ασφαλιστικό Σύστημα Τριών Πυλώνων

56 Ψηφιακό μοντέλο ασφαλιστικών εργασιών
και βροχερές μέρες

64 8ο ALLIANZ MOTOR DAY

Οι ασφαλιστικοί κίνδυνοι των συνδεδεμένων
οχημάτων

ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

72 Χριστούγεννα αθλιώς!

76 Πώς να προετοιμάσουμε
τα παιδιά μας για τα
φετινά Χριστούγεννα και
να αποκτήσουν θετική
νοοτροπία!

ΘΕΜΑ

46 Τι εμβόλιο χρειάζεται
η ασφαλιστική αγορά;

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

100 Θεόδωρος Καρούτζος

ΑΡΘΡΟ

70 Ο θεσμός των ΤΕΑ
ανταποκρίνεται πλήρως
στις τελευταίες συστάσεις
του ΟΟΣΑ

152 ΚΥΠΡΟΣ

158 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ



30

Επιφυλλίδες
Η Περιπλήνση
μέσα στο Χρόνο



100

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
Θεόδωρος
Καρούτζος



8ο ALLIANZ MOTOR DAY

ΥΓΕΙΑ

81 Lilly

82 ΔΗΜΟΣΙΑ ΥΓΕΙΑ

86 Metropolitan Hospital

88 Όμιλος Ιατρικού Αθηνών

94 Servier

96 Novartis

97 AstraZeneca

98 Όμιλος Υγεία

105 Όμιλος Affidea

111 Όμιλος Ευρωκλινικής

112 Ιασώ Παιδων

114 Όμιλος Βιοϊατρική

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

106 GENERALI **68** METLIFE **120** ALLIANZ

132 AXA **135** ERGO **148** EYROINS **124** Eurolife FFH

130 INTERAMERICAN **134** DAT Hellas

131 MEGA BROKERS **121** ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

150 INTERASCO **149** Howden Matrix **145** ΣΕΣΑΕ



Nextdeal.gr

Για να μην χάνεις οπτικογράφημα *...

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

 **SUBSCRIBE**

#Nextdeal

 **YouTube**



Όσο αισθάνεσαι ασφαλής για ό,τι μετράει,
καταφέρνεις τα πάντα.

Know You Can

**Όταν είσαι
σίγουρος,
φτάνεις παντού.**

axa.gr

Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**,
εκδότης του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»
e-mail: evaggelos@spiroueditions.gr



Με «λευκά πανιά» ας υποδεχθούμε το 2021, κρατώντας τον «μίτο της Αριάδνης»

Ο Θησέας θεωρείται ο σημαντικότερος και σπουδαιότερος ήρωας της αρχαίας Ελλάδας, μετά τον Ηρακλή. Ήταν γιος του βασιλιά της Αθήνας Αιγέα και της Αίθρας, κόρης του Πιθέα, βασιλιά της Τροιζήνας, ο οποίος και τον ανέθρεψε. Σε ηλικία δεκαεξί ετών, ξεκίνησε για την Αθήνα και στο ταξίδι πραγματοποίησε τους πρώτους άθλους του, ελευθερώνοντας τους δρόμους από ληστές

και τέρατα, όπως ο Προκρούστης, ο Σίνις, ο Περιφύτης, ο Σκύρωνας, ο Κερκύων. Στην Αθήνα, τον αναγνώρισε ο πατέρας του Αιγέας από την ασπίδα και το ξίφος που του άφησε κάτω από ένα βράχο, όταν έφυγε από την Τροιζήνα. «Όταν μεγαλώσει το παιδί, να σηκώσει το βράχο και να πάρει το ξίφος και την ασπίδα», είχε πει στην Αίθρα.

Οι Αθηναίοι άρχισαν να τον αγαπάνε όταν εξόντωσε έναν ταύρο στον Μαραθώνα, που κατέστρεφε την περιοχή. Μεγάλη η φήμη του όμως έγινε όταν φόνευσε τον Μινώταυρο, το μυθολογικό τέρας, με σώμα ανθρώπου και κεφαλή ταύρου. Ήταν καρπός των ερωτικών σχέσεων της γυναίκας του Μίνωα, Πασιφάνης, με έναν κατάλευκο ταύρο που είχε στείλει ο Ποσειδώνας στον Μίνωα για θυσία. Εκείνος θαύμασε την ομορφιά του και δεν τον θυσίασε. Ο Ποσειδώνας θύμωσε και έκανε την Πασιφάνη να ερωτευτεί τον ταύρο. Ο βασιλιάς Μίνωας της Κρήτης, όταν γεννήθηκε ο Μινώταυρος,

τον έκλεισε μέσα σ' έναν λαβύρινθο, που κατασκεύασε ο μηχανικός Δαίδαλος. Ο Μινώταυρος τρεφόταν με ανθρώπινο κρέας. Οι Αθηναίοι σκότωσαν σε κάποιους Παναθηναϊκούς Αγώνες τον γιο του Μίνωα, Ανδρόγεω, επειδή νίκησε σε όλα τα αγωνίσματα, και εκείνος, για να τους εκδικηθεί, ως βασιλιάς της επικυρίαρχης της εποχής Κρήτης, απαίτησε να του στέλνουν επτά νέους και επτά νέες κάθε εννέα χρόνια, ως φόρο υποτέλειας των Αθηναίων. Οι νέοι διαδοχικά ήταν η τροφή του Μινώταυρου. Όταν ήρθε η εποχή να στείλουν για τρίτη φορά, ο Θησέας προθυμοποιήθηκε να πάει μαζί τους.

Όταν έφτασε στην Κρήτη, τον ερωτεύτηκε η Αριάδνη, η κόρη του Μίνωα, και του υπέδειξε τον τρόπο να βγει από το λαβύρινθο, από τον οποίο κανένας δεν είχε καταφέρει να βγει, με ένα κουβάρι κλωστή (ο μίτος της Αριάδνης), το οποίο να ξετυλίγει όπως θα χάνεται στις διακλαδώσεις, και αφού σκοτώσει τον Μινώταυρο, κρατώντας το σχοινί, να γυρίσει στην έξοδο. Έτσι και έγινε. Νίκησε, βγήκε, και η Αριάδνη τον ακολούθησε. Αυτός, όμως, την εγκατέλειψε στη Νάξο.

Γυρίζοντας στην Αθήνα, ο Θησέας δεν άλλαξε τα μαύρα πανιά που είχε το πλοίο όταν έφυγε για την Κρήτη, σε άσπρα αν νικήσει, όπως είχε συμφωνήσει με τον πατέρα του Αιγέα, που τον περίμενε στην άκρη του Σουνίου. Ο Αιγέας, αντικρίζοντας μαύρα πανιά, πικραμένος, έπεσε στη θάλασσα, βαπτίζοντας την Αιγαίο Πέλαγος, όπως λέει ο μύθος.

Μετά τους Περσικούς Πολέμους, ο Θησέας έγινε ο κυριότερος ήρωάς τους και στο Ναό του Ηφαίστου στην Αθήνα, που σήμερα ονομάζουμε Θησείο, την εποχή του Περικλή, στις μετόπες εικονίζονται οι άθλοι του Θησέα και του Ηρακλή.

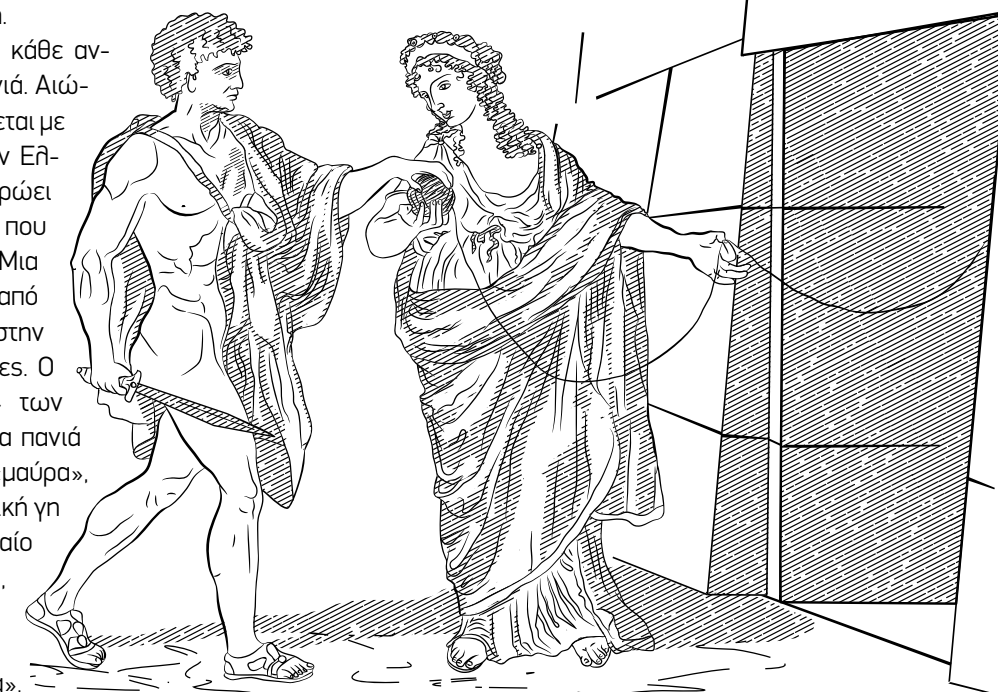
Ραγίζει η καρδιά του κάθε ανθρώπου για τα μαύρα πανιά. Αιώνες μετά, ο μύθος συνεχίζεται με πολλούς παραλληλαγές στην Ελλάδα. Ο «Μινώταυρος» τρώει συνεχώς Ελληνόπουλα, που φεύγουν στο εξωτερικό. Μια ακόμα Ελλάδα, πάνω από 10 εκατομμύρια, είναι στην ξενιτιά, σε άλλες πατρίδες. Ο «Θησέας - Πολιτισμός» των Ελλήνων νίκησε, αλλή τα πανιά τα ξέχασε και τα άφησε «μαύρα», καταδικάζοντας την πατρική γη (Αιγέας) γύρω από το Αιγαίο σε απόγνωση. Για χρόνια, στη νεότερη Ελλάδα, οι πολιτικοί μας μιλούσαν για «ψωροκώστανα»,

για φτωχή πατρίδα, για τριτοκοσμικές καταστάσεις κ.λπ. κ.λπ. Όμως τα παιδιά της Ελλάδας διέηρεπαν σε όλα τα είδη πολιτισμού, με δύο Βραβεία Νόμπελ, με τον ιατρό Παπανικολάου, με παγκόσμιες φυσιογνωμίες σε μουσική, λογοτεχνία, μαθηματικά, ιατρική, αρχιτεκτονική, ζωγραφική, τραγούδι, ναυτιλία, εφοπλιστές, πολιτικοί και περίπου 5.000 καθηγητές Πανεπιστημίου σε όλο τον κόσμο κ.λπ. Και τώρα με την παγκόσμια πανδημία του COVID-19, πάλι Έλληνες πρωταγωνιστούν σε πολλά, με τρανό παράδειγμα τον Έλληνα επικεφαλής της Pfizer Άλμπερτ Μπουρλά και τους Έλληνες ερευνητές ελληνικών πανεπιστημίων και κέντρων ερευνητικών, που εφηύραν το rapid antigen test (ταχεία ανίχνευση).

Οι καρποί της γης της περιζήτητοι σε όλη την Ευρώπη, τα μεταλλεύματα επίσης, το πετρέλαιο και ο χρυσός στο στόχαστρο. Ο τουρισμός στις κορυφές!

Γιατί λοιπόν αυτόν τον καιρό ξεχάσαμε τα «μαύρα πανιά» στα καράβια μας; Γιατί μας απογοήτευσαν και έριξαν στα βράχια τα όνειρα των παιδιών αυτού του τόπου; Γιατί άλλη εικόνα είχε το «πληρώμα», οι ναύτες αυτής της χώρας, και τα πανιά ήταν «μαύρα».

Η «αθιερκή Ελλάς» του Πινδάρου, ο «ενάλιος θεός» (θαλασσινός θεός) του Σοφοκλέους, με τα «ευρέα νώτα θαλάσσης» του Ησιόδου και τον «ατρυγέτον πόντον» του Ομήρου, που ψιθύρισε στον Έλληνα το όνομά της, όπως έγραψε ο Πλάτων, λέγοντας «αἷς», όπου «του ονόματος ορθότης ἐστὶ φύσει πεφυκυῖα» (Κρατύλος), κι από εκεί πήραν





όλοι οι λαοί λέξεις τους, οι Έλληνες, ο αλιτρεφής λαός με τις ιερές τρι-ήρεις των θαλασσοκρατούντων, την «Πάραλλο» (παρ-αλός) και τη «Σαλαμίνα», και από την κίνηση κυμάτων, που πήρε το «άλλαμα», αυτός ο λαός που έβγαλε με το Νου τη λέξη ναυς, ναύτης, ναυτικό, επειδή με το μυαλό, το Νου, πορεύεται κάποιος (νέω = νοέω, ώ) και με το Νου κατασκευάζεις και χαράζεις πορεία, αυτός ο λαός πορεύεται σήμερα με μαύρα πανιά...



Η ναυς και το πηδάριο του Νου ήρθε η ώρα να ΑΛΛΑΞΕΙ ΤΑ ΠΑΝΙΑ του καραβιού μας. Και ο Αριστοτέλης το είπε: «Ο γαρ νους κινεί» (κατά τα «Φυσικά»). Ο Όμηρος έγραψε επίσης ότι στην Ιθάκη υπήρχαν πηλοία παλαιά, αηλιά και νέα: «Νήες νέαι ηδέ παλαιαί» («Οδυσ.» Β 293).

Και στην Ελλάδα σήμερα υπάρχουν μεγάλης ηλικίας άνθρωποι, αηλιά και νέοι, έτοιμοι για ταξίδια. Αυτοί οι νέοι θα φύγουν ταξίδι, να σκοτώσουν τους «Μινώταυρους». Νέος έμπειρος δεν υπάρχει, λέει ο Αριστοτέλης, αηλιά αν παλέψει στα «ευρέα νώτα θαλάσσης», στα μακρινά ανοικτά νερά της θάλασσας, θα γίνει παλαιός, έμπειρος, μακριά από τα «αβαθή» ρηχά νερά της μετριότητας. Οι θαλασσοπόροι μαζεύουν θησαυρούς επιστρέφοντας απ' τα ταξίδια... Στο ανάκτορο του Οδυσσέα υπήρχε σωρός χρυσού, «νητός χρυσός», φερμένος με νήας (=πηλοία), από ταξίδια, φορτώ-

νοντας καλά τα πηλοία «νηήσας ευ νήας» (Ομήρου «Οδύσσεια»). Τα πηλοία του Νου των νέων θα φέρουν και σήμερα το χρυσό για την Ελλάδα.

Οι νέοι μας θα νικήσουν σε όλους τους τομείς, με το Νου και με τον Πολιτισμό μας, τον Ελληνικό Πολιτισμό, που κυριάρχησε παντού και εναντίον κάθε Μινώταυρου, με πρώτο παράδειγμα την κατάκτηση της Ρώμης, που μέσω των Λατίνων έγινε ταχυδρόμος Ελληνικών Ιδεών. Ο πολιτισμός μας, με τις γνώσεις και ζωντανές παραδόσεις, είναι ο μίτος της Αριάνης για τη σημερινή Ελλάδα. Σε κάθε

νέο Ελληνόπουλο, «ας δούμε έναν Θησέα»! Ήφος και ασπίδα το πηδάριο της Ελληνικής Ιστορίας. Κουπί ικανό για μεγάλο πηλο, πηδάριο, παρά πόδι νηός κι αυτό, η κώπη το πηλάτι μέλος κουπιού.

Ανεβάστε άσπρα πανιά! Καλό ταξίδι στο 2021! Το «καράβι» ιδεών των Χριστουγέννων και το νόημά τους είναι ένα καλό ξεκίνημα. Μπείτε στις εκκλησίες και πάρτε εισιτήρια πρώτης θέσεως για να ανοιχθείτε στα πέλαγα του Νου. Και μην ξεχάσετε να αηλιάξετε τα πανιά! Αισιόδοξα, άσπρα, νικηφόρα!

Καλή πηλεύση και καλή χρονιά!
Δεκέμβριος, Χριστούγεννα 2020
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



ΕΙ **NAI** το περιοδικό του ασφαλιστή

- ΕΙ **NAI**** το περιοδικό των ασφαλιστών και των managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.
- ΕΙ **NAI**** το περιοδικό των γενικών διευθυντών που έχουν managers. Επειδή δεν υπάρχουν γενικοί διευθυντές χωρίς managers.
- ΕΙ **NAI**** το περιοδικό των ασφαλιστικών εταιρειών. Επειδή δεν υπάρχουν ασφαλιστικές εταιρείες χωρίς γενικούς διευθυντές.
- ΕΙ **NAI**** το περιοδικό για όλους εμάς στην Ελλάδα και την Κύπρο που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον. Γραφτείτε και εσείς συνδρομητές!
- ΕΙ **NAI**** το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν ως ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογένειάς μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, φροντίδας υγείας εντός - εκτός νοσοκομείου, επικοινωνίας, περιβάλλοντος, ζωής.

NAI 30 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΕΣΒΕΥΤΗΣ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 • 105 57 Αθήνα

Τηλ.: 210-3221.525, 210-3229.394 • e-mail: info@nextdeal.gr • www.asfalistikonai.gr • www.nextdeal.gr

ΕΙ **NAI** καιρός να προβληθείτε τώρα!



Γράφει ο **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ**

Σπούδασε Φιλοσοφία, Ρητορική,
Γραμματική, Διαλεκτική, Ιατρική,
Γεωμετρία και Αστρονομία

Ο ΑΓΙΟΣ ΤΩΝ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ,
ΜΕΓΑΣ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ!

*Χριστούγεννα και Πρωτοχρονιά μοιράζει δώρα,
ως Αϊ-Βασίλης, Santa Claus, Père Noël, Babbo
Natale, Deda Mraz, Jultomten και Sfântul Basill...*

Μια είδηση στην τηλεόραση, σε δεκάετών, προς το τέλος Νοεμβρίου 2020, μέρες που ο κορωνοϊός κρατούσε τους ανθρώπους κλεισμένους στα σπίτια, σε όλο τον πλανήτη, με έκανε να γράψω τις επόμενες γραμμές αυτού του άρθρου στα «ΣυΝΑΙσθηματικά». Μιλούσε για μια σχολή εκπαίδευσης Αϊ-Βασίληδων στο Λονδίνο, όπου πολλοί «μαθητές» εκπαιδεύονταν στο πώς θα ντυθούν, πώς θα μιλούν, τι γυαλιά θα φορούν, πώς θα μοιράζουν δώρα, πώς θα είναι η φωνή τους, πώς θα γράφουν γράμματα, πώς θα απαντούν στις ερωτήσεις των παιδιών, και μάλιστα κάποιοι που δεν ήξεραν να γράφουν ηλεκτρονικά, θα έκαναν μαθήματα πληροφορικής για να ανταποκριθούν στην ψηφιακή εποχή!

Αναρωτήθηκα αν μαθητές και εκπαιδευτές εγνώριζαν για τον ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ Άγιο Βασίλειο και στο τι εκπαιδευτές θα ήταν σε κάτι που δεν εγνώριζαν!

Για λίγο, έκλεισα τα μάτια μου και άνοιξα τις μνήμες στο διάβα της ζωής μου, τα παιδικά και εφηβικά μου χρόνια. Πόσα έμαθα στα φοιτητικά μου χρόνια, πόσα και πόσα διάβασα στα βιβλία, πόσα άκουσα από «ιερούς» δασκάλους μου στο δημοτικό σχολείο, στην Άρτα και στο Αγρίνιο, όταν μεταναστεύσαμε, πόσα παιδικά τραγούδια είπα στα καθημερινά σχολεία και στις Ομάδες Χριστιανών Νέων, πόσα ωραία έζησα Χριστούγεννα και Πρωτοχρονιές, σε Αθήνα και Χανιά, παντρεμένος με χριστιανή γυναίκα, τη Μαρία.

Γέμισε η καρδιά και ο νους με παιδικές φωνούλες που έψελναν τα κάλαντα, ξανάκουσα το





«κλικ» των φωτογραφικών μηχανών, σαν βγάλαμε φωτογραφίες τις γιορτές, με χριστουγεννιάτικα δέντρα, με Αϊ-Βασίληδες στο δρόμο, στο «MINION» πριν το κάψουν, σε βιτρίνες, σε μαγαζιά με παιχνίδια, «με τη μαμά», «με τον μπαμπά», «με τον παππού», στη γιορτή του σχολείου, στο Δημαρχείο, στην ηλιετία δίπλα στη φάτνη και τον Αϊ-Βασίλη...

Ήρθαν στη μνήμη γεμάτες νοσταλγία κάρτες και γράμματα με «Χρόνια Πολλά», παλαιές εποχές που οι άνθρωποι επικοινωνούσαν πριν έρθουν τα μηνύματα στα κινητά... Θυμήθηκα και κάποια Πρωτοχρονιά που ήμουν «σκοπός», ως στρατιώτης, σε ένα ύψωμα στη Λαμία και κάποια Χριστούγεννα στα Ιωάννινα. Τότε, για να πούμε «Χρόνια Πολλά», κλείναμε «συνδιάλεξη» στον ΟΤΕ νωρίτερα... Θυμάμαι που έγραφα γράμμα: «Μάνα, θα σε πάρω την Κυριακή, στις έξι».

Δεν είχαμε τηλέφωνο στο σπίτι. Πήγε η μάνα μου και περίμενε. Στον ΟΤΕ Αργινίου είχαν 3 ή 4 θαλάμους. Φωνάζανε στο megáφωνο: «Σπύρου στο 2!». Στο σαθόνι περίμεναν πολλοί. Άκουγαν το όνομα και πετάγονταν ελατήρια να πιάνουν το μαύρο τηλέφωνο που ήταν στο θάλαμο και με

το οποίο συνέδεαν οι τηλεφωνήτριες τη «γραμμή».

«Έλα, μάνα! Καλά είμαι... Εδώ κάνει κρύο! Μπορεί να πάρω άδεια του Ευαγγελισμού... Να πάρεις τον Χρήστο Φούκα, που ξέρει έναν αξιωματικό, μήπως πάρω μετάθεση για Αθήνα, περιμένει ο πρύτανης Δημάκης να με κάνει βοηθό καθηγητού. Και ένας Πρωτοψάλτης στην έδρα της Ιστορίας! Δεν ξέρω, κάνει κρύο εδώ πέρα... Θερμίζει... Τα έβαλες τα δόντια που πόνναγες; Ο μπαμπάς δουλεύει; Πήρα γράμμα χρόνια πολλά από τον Πάνο. Κλείνω, σε χαιρετώ... Καλή Χρονιά, χαιρετισμούς...».

Δίπλα μια μαυροφόρα φώναζε: «Έλα Βασίλη, με ακούς; Ναι, ναι, δεσποινίς, μιλάω με Μόναχο Γερμανίας, δεν ακούγεται... Ναι! Έλα παιδάκι μου, χρόνια πολλά, γίόκα μου...».

Τι να πρωτοθυμηθώ, τι να πρωτοξεχάσω, με Αϊ-Βασίληδες, με τα κάλαντα στις γειτονιές, με τους Γύφτους που έπαιζαν στο κλαρίνο το «Αρχιμηνιά» στους δρόμους και τα ταμπούρλα τους και το «Καλή Χρονιά» που έλεγαν στις γειτονιές, και τις βασιλοπίτες που ψάχναμε φλουρί, και τη γιορτή της μάνας, που είχαμε όλη μέρα «ανοιχτή» την πόρτα κι έρ-



χονταν φίλοι και συγγενείς και συμπατριώτες από το χωριό και πολλὰ παιδιά για ένα «γλυκό», και το φως τη νύχτα που άναβε σε όσους είχαν γιορτή!

Το πρώτο μου παιχνίδι δεν θυμάμαι ποιο ήταν. Δεν φεύγει από το νου μου όμως ένα «παιχνιδάκι» που μου έφτιαξε η μάνα. Ήταν ένα «αθρογάκι» από φρέσκο κολλοκύθι, με τέσσερα πόδια από σπέρτα ή ξύλα... Εντύπωση μου έκανε και ένα κίτρινο κουρδιστό παπάκι που μου δώρισε ο Αρχιεπίσκοπος Αθηνών Ιερώνυμος, το 1968 ή το 1969, όταν ήμουν θυρωρός στο Οφθαλμιατρείο Αθηνών και σπούδαζα. Ήμουν «βάρδια» την Πρωτοχρονιά, μπροστά στην κεντρική πόρτα προς Πανεπιστημίου και Σίνα. Ήταν στο Διοικητικό Συμβούλιο και μας έκανε επίσκεψη για Πρωτοχρονιά και ευχές. Άνοιξα την πόρτα και χαιρετώντας μου έδωσε ένα κουτί με το παπάκι. «Άνοιξέ το!». Το άνοιξα και κούρδισα το κίτρινο παπάκι!...

Γνώρισα τις χαρές και προσδοκίες πολλών «Πρωτοχρονιών». Δόξα τω Θεώ!

Ως δημοσιογράφος, πολλές φορές έγραφα για τη διαφορά του αθηναίου Αϊ-Βασίλη και αυτού του παχουλού γέροντα με τα άσπρα μαλλιά και τη γενειάδα, με το βαρύ κόκκινο παλτό, που από τη δεκαετία του 1930 καθιερώθηκε σε μεγάλη διαφήμιση της Coca-Cola. Κάποιοι τον θέλουν σε όλη τη Γη, με μεγάλο σάκο παιχνιδιών, να μοιράζει δώρα στα παιδιά. Μερικοί τον θέλουν πάνω σε έλκθρο με κουδουνάκια, που το τραβάνε τάρανδοι. Άλλοι έφτιαξαν και χωριό μέσα στα χιόνια, όπου όλο το χρόνο φτιάχνουν παιχνίδια. Το χωριό είναι εκεί, θα πάμε εκδρομή. Ο Άγιος Βασίλειος, όμως, γεννήθηκε στην Καισάρεια.



Οι «απαίδευτοι» μιλούσαν για ένα ψέμα, ότι ΔΕΝ υπάρχει, και αρκετοί παθαίνουν ψυχολογικά τραύματα όταν ανακαλύπτουν πως τάχα δεν υπάρχει, αλλιώς όλα είναι στη φαντασία... Είναι και κάποιοι που τον θέλουν να κατεβαίνει με αερόστατο, να μετακινείται με αεροπλάνο, να σκαρφαλώνει στους τοίχους, να κατεβαίνει μέσα από καμινάδες στα τζάκια... Χιλιάδες αναφορές, έργα, βιβλία, παιχνίδια, ζωγραφίες, ποιήματα, λευκώματα, γράμματα...

Δεν υπάρχει ανταγωνιστής σε αυτόν τον Άγιο, που η αγάπη των παιδιών υπερβαίνει κάθε τι σχετικό και υπάρχει





για να ικανοποιεί κάθε ελπίδα και επιθυμία παιδική, που στον παιδικό νου όλα είναι πραγματικά. Τα μεγάλα νήματα και οι συμβολισμοί είναι για τους μεγάλους και ίσως αυτή η λαχτάρα των παιδικών συλλογισμών για το μεγάλο δώρο που θα τους φέρει να είναι ΑΚΟΜΗ ΕΝΑ ΘΑΥΜΑ του Μεγάλου Αγίου Βασιλείου, που σε ηλικία 49 ετών, την 1η Ιανουαρίου του 370, στην Καισάρεια της Καππαδοκίας, παρέδωσε το πνεύμα του στον Θεό, γενόμενος «Μέγας, Φωστήρ φαινός, δάσκαλος οικουμενικός, προσωπικότης πολύπλευρος, ουράνιος άνθρωπος, οδηγός ασφαλής, φιλόσοφος στο Νου, Άγγελος στην καρδιά, ποιμήν και επίσκοπος, μιμητής του Καλού Ποιμένου, πιστός μέχρι τέλους

εις το χρέος του ως Αρχιεπίσκοπος Καισαρείας, κατορθώσας μέσα σε εννέα (9) έτη που διήρκεσε η αρχιερατεία του να επιτελέσει τόσα έργα πολύπλευρου εκκλησιαστικής δραστηριότητας... που θαυμάζουν οι αιώνες... ως πάσιν τύπος... τοις αντιθέοις πέλεκυς εκκοπτικός, τη Εκκλησία του Θεού χαράκωμα, του Πνεύματος ακηλίδωτον έσοπτρον, πατήρ ουρανών και χερών προασπιστής και πλούτος πέννησι, γήρωσ βακτηρία, παιδαγωγία νεότητος...» (Γ. Δημοπούλου, «Ο Φωστήρ της Καισαρείας»).

Αυτόν τον Άγιο, που πρώτος τον 4ο αιώνα, στην Καππαδοκία, ίδρυσε το πρώτο Νοσηλευτικό Ίδρυμα στον δυτικό κόσμο, στη σημερινή του μορφή (Βλ. Ιωάν. Μηράμη, Καθηγητή ΕΚΠΑ, «Η Χειρουργική των Ελλήνων»), με το φιλανθρωπικό του έργο «Βασιλειάδα».

ΟΛΑ τα παιδιά του κόσμου τον τιμούν, σε πείσμα όλων των θεωριών και θρησκευτικών παραδόσεων επί Γης. Η παιδική αθωότητα γνωρίζει μόνη της να υπερνικά τα των μεγάλων «παιχνίδια» γύρω από την αλήθεια και το ψέμα, να αντιλαμβάνεται αυτό που δίδαξε ο Ηράκλειτος, ότι «όλα τα πράγματα αναπτύσσονται κατ' έριν», κυριαρχεί δηλαδή η αρμονία των αντιθετικών ζευγών:

Κουρδιστός Αϊ-Βασίλης από σεληλίδινη, που κουβαλά δώρα, σε τσίγκινη τροχοφόρα βάση (μήκος 12 εκ.).

«Με το βλέμμα των παιχνιδιών»,
Χρ. Μπουλιώτης, εκδ. Polaris, φωτ. Θ. Κωτάς.



φωτεινό-σκοτεινό, όμορφο-άσχημο, ισχυρό-αδύναμο και παράγοντας αντιθετικά ζεύγη συναισθημάτων: χαρά-λύπη, ελπίδα-απόγνωση... Αυτήν τη διαλεκτική αξιοποίησε ο Ένγκελς και μετά ο Μαρξ, πάνω σε θέσεις-αντιθέσεις, όμως τα παιδιά δεν θέλουν θέσεις-αντιθέσεις-συνθέσεις, αλλήλ την αθωότητα που ο Ηράκλειτος σημαίνει με τη φράση «Παιδός η Βασιληή», δηλαδή στα παιδιά ανήκει η ευτυχία και βασιλεία (βλ. Γρηγ. Φιλ. Κωστά, «Φιλοσοφική Προπαίδια»). Στο Ευαγγέλιο του Χριστού, γλυκιά ακούγεται η προτροπή πολλά χρόνια μετά: «Αφίετε τα παιδιά ελθείν προς εμέ και μη κωλύετε αυτά των γαρ τοιούτων εστίν η βασιλεία του Θεού».¹



Ο Χριστός ευλογών τα παιδιά

1 Στο Ευαγγέλιο του Λουκά (Κεφ. ΙΗ-15-97), όπου αναφέρονται αυτά, βλέπουμε την τότε και την τωρινή εποχή ίδια. Ο Χριστός πήγαινε στα Ιεροσόλυμα διά μέσου συνόρων Σαμάρειας και Γαλιλαίας. Στο δρόμο θεράπευσε τους δέκα ληπρούς, μίλησε με παραβολές για πολλά, είπε την παραβολή του Τελώνου και του Φαρισαίου, για την ευσηλιανία και ταυτόχρονα του έφεραν ασθενείς και μικρά παιδιά να τα ευλογήσει. Οι μαθητές του Χριστού επέληγαν τους γονείς που πλησίαζαν με τα παιδιά τους, επειδή νόμιζαν ότι ενοχλούν μικρά παιδιά ολόκληρο Δάσκαλο! Αυτός τα κάλεσε κοντά Του. «Αλήθεια», τους είπε, «εκείνος που δεν θα δεχτεί τον λόγο και το κήρυγμα της βασιλείας του Θεού με αφέλεια και εμπιστοσύνη και ταπείνωση σαν αυτή που δεικνύει το παιδίον εις τους γονείς και διδασκάλους του, δεν θα μπει σε αυτή. Όποιος είναι σαν τα παιδιά, με ταπεινή καρδιά και παιδική διάθεση, αυτός σίζει». Και ο Ευαγγελιστής Ματθαίος αναφέρει το περιστατικό, προσθέτοντας: «Αφού έβαθε τα χέρια του επάνω τους, προς ευλογίαν, τότε έφυγε από εκεί» (Ματθ. ΙΘ-15).

Ο Πλάτων, ο Αριστοτέλης, ο Ηράκλειτος ασχολήθηκαν πολύ με το παιδί και την παιδεία. Και αρκετοί νεότεροι, όπως ο Ιωάννης Χρυσόστομος, ο Μέγας Βασίλειος (εκτός των άλλων ίδρυσε ορφανοτροφείο και σχολείο για ορφανά και πτωχά παιδιά), ο Νίτσε, ο Καντ, ο Άγιος Αυγουστίνος, ο Ρουσσώ, ο Ζαν-Πολ Ρίχτερ, ο Φρόιντ, ο Γουνγκ, ο Άντερ, ο Ζαν Πιαζέ, ο Ρ. Όουεν, ο Φρ. Φράμππελ, η Μαρία Μοντεσόρι, ο Σίλβερ, ο Ζαν Σατώ κ.λπ. Χιλιάδες είναι οι σελίδες για παιδιά, παιχνίδια, παιδικό θέατρο, παιδιατρική, παιδικά περιοδικά, παιδικές κατασκηνώσεις, παιδική λογοτεχνία, παιδική εργασία, παιδική μουσική, παιδικούς σταθμούς, παιδική βιομηχανία και μόδα. [Οι Εκδόσεις Σπύρου εξέδιδαν την εφημερίδα «Παιδικός Σταθμός για Γονείς», που συνεχίζει στο internet, στο: www.psgg.gr]

Στη σύγχρονη εποχή, έχουμε ανάγκη να θυμηθούμε την παιδεία που έδωσαν οι Έλληνες φιλόσοφοι και τις σοφίες τους για τα παιδιά και τα παιχνίδια, για τα οποία ο Άγιος των Παιχνιδιών είναι ο Μέγας Βασίλειος, που η δράση



Το εξώφυλλο του τεύχους Νοεμβρίου-Δεκεμβρίου 2003

Σκέφτηκα να παραθέσω ένα Κεφάλαιο για το έργο «Βασιλειάδα», με τίτλο «Ένας περίπατος εις την Βασιλειάδα», για να γνωρίσουμε το έργο του Μεγάλου Βασιλείου και να βρούμε μόνοι μας το γιατί είναι «Άγιος των Δώρων και των Παιχνιδιών», όπως τον αποκαλεί ο Χρήστος Μπουλιώτης στο μεγάλο άλμπουμ της Τράπεζας Πειραιώς με τίτλο «ΜΕ ΤΟ ΒΛΕΜΜΑ ΤΩΝ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ» (Έκδοση Πολιτιστικού Ιδρύματος Ομίλου Πειραιώς-Τομέας Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης). Ομόρριζες είναι οι λέξεις: παιχνίδι, παιδί, παιδεία, και το ληχθέν από τον Σωκράτη «παίζων άμα και σπουδάζων»... Τα ίδια έλεγαν και οι Αιγύπτιοι ιερείς στον Πλάτωνα, ότι «αεί παίδες εστέ οι Έλληνες» και ότι «γέρων Έλληνα ουκ έστιν».

Παιδεία και παιδιά είναι κοντά και, όπως λένε, ο Θεός δεν ξέχασε τον άνθρωπο, αφού άφησε στη Γη παιδιά, που θέλουν παιχνίδια και αθωότητα και «έξυπνη» είσοδο από την παιδική ηλικία στην ηλικία των μεγάλων.

Ας κάνουμε τώρα και έναν περίπατο στη «Βασιλειάδα».

του, με τη στήριξη πτωχών, ορφανών και κάθε πονεμένου, μετασχηματίστηκε σε Δώρο προς τον άνθρωπο και ελπίδα σε κάθε ανάγκη, με ηρωτεύοντα ρόλο την ελπίδα κάθε νέου χρόνου με δώρα...



Ένας περίπατος εις την Βασιλειάδα

Βασιλειάδα προς τιμήν του ωνόμασαν οι σύγχρονοί του το θαυμάσιον συγκρότημα των φιланθρωπικών κτιρίων, που αποτελούσαν «την καινήν πόλιν», όπως την ονομάζει ο Ιερός Γρηγόριος. Ας κάμωμεν όμως

έναν περίπατον εις την Βασιλειάδα, διά να θαυμάσωμε το έργον της υψηλής εμπνεύσεως.

Εν πρώτοις, η λέξις «πόλις», που χρησιμοποιεί ο Άγιος Γρηγόριος, δεν είναι καθόλου υπερβολική. Διότι περί ολοκλήρου πόλεως επρόκειτο, μέσα εις την οποίαν περιεθάλλετο η ανθρωπίνη δυστυχία. Κανέν φιλανθρωπικόν ίδρυμα δεν έλειπεν από την πρωτότυπον εκείνην πόλιν. Εδώ πτωχοτροφείον, εις το οποίο εύρισκον τροφήν πλουσίαν και υγιεινήν οι πτωχοί του τόπου. Εκεί συγκρότημα νοσοκομειακόν διά την περιποίησιν και την θεραπείαν των αρρώστων από ιατρούς εμπείρους και μορφωμένους. Παρέκει ορφανοτρο-

Ομιλώσα κούκλα με κεφάλι από bisquit, κορμό και αρθρωτά μέλη από composition (ύψος 83 εκ.), της γαλλικής εταιρείας SFBJ, τα στοιχεία της οποίας, μαζί με τον αριθμό παραγωγής 301 και την ένδειξη Paris, δηλώνονται στον αυχένα.

«Με το βλέμμα των παιχνιδιών», Χρ. Μπουλιώτης, εκδ. Polaris, φωτ. Θ. Κοττάς.



φείον διά την περίθαλψιν των οφανών. Εις μικράν απόστασιν ξενών, που φιλοστόργως εδέχετο τους ξένους, οι οποίοι εύρισκον εκεί περιποίησιν και φιλόξενον ύπνον, διά να αναπαυθούν, ενισχυθούν και συνεχίσουν τον δρόμον των. Ξεχωριστά υπήρχε ληπροκομείον, εις το οποίον περιεθάλλοντο οι πάσχοντες από λήπραν. Υπήρχεν άλλο οίκημα, εις τας αιθούσας του οποίου εδιδάσκοντο γράμματα τα ορφανά και πτωχά παιδιά, καθώς και ειδικά εργαστήρια διά να μανθάνουν τέχνας και επαγγέλματα. Τέλος, υπήρχαν άνετα ξεχωριστά οικήματα διά κατοικίαν των ιατρών, των νοσοκόμων και του λοιπού προσωπικού των πολυειδών ιδρυμάτων. Διά να εξασφαλίζεται δε το γάλα διά τους ασθενείς, επρονόησεν ο εμπνευσμένος ιεράρχης να κτίση και βουστάσια ακόμη. Τι θαυμάσιον συγκρότημα! Τι υπέροχον κατόρθωμα αγίας και

φωτισμένης ψυχής! Δεν υπήρχε πλέον πτωχός εις τον τόπον εκείνον, δεν υπήρχεν ασθενής που να μην ημπορή να εύρη ανακούφισιν από τους πόνους του. Δεν υπήρχε κανείς που να ημπορούσε να είπη: είμαι έρμημος και εγκαταλελειμμένος, και δεν έχω κανέναν να μη κυττάξη.

Αλλ' ας αφήσωμεν τον Ιερόν Γρηγόριον με την γλαφυ-

«Με το βλέμμα των παιχνιδιών», Χρ. Μπουλιώτης, εκδ. Polaris, φωτ. Θ. Κοττάς.





ράν του πένναν να μας περιγράψη την ωραϊαν και ηρωτότυ-
πον πόλιν: «Έβγα, λέγει, λίγο έξω από την πόλιν και παρα-
τήρησε την καινούργιαν πόλιν, το ταμείον της ευσεβείας, το
κοινόν θησαυροφυλάκιον των πλούσιων, όπου καταθέτουν
τα περισσεύματα του πλούτου, τα περισσεύματα που με τας
προτροπάς και συμβουλάς του Βασιλείου έγιναν χρήσιμα και
ετίναξαν την σκουριάν από επάνω των και δεν ευφραίνουν
πλέον τους κλέπτας και ξεφεύγουν από τον φθόνον και από
την φθοράν του χρόνου. Εκεί κυττάζεται η αρρώστια με μάτι
γυμνασμένο από την χριστιανικήν φιλοσοφίαν, μαθακώνει ο
πόνος, εξασκείται η συμπόνια... Με τα φιλανθρωπικά έργα
του Βασιλείου δεν έχομεν πλέον εμπρός μας το φοβερόν
εκείνο και ελθινόν θέαμα ανθρώπων, που φαίνονται νεκροί
πριν πεθάνουν, που προτού νεκρωθούν έχουν νεκρωμένα
και άχρηστα πολλὰ μέλη του σώματός των. Δεν βλέπομεν

ανθρώπους που να διώχνωνται μακράν από τας αγαπημέ-
νας των υπάρξεις, ανθρώπους που τους καταλαβαίνει κανείς
πως είναι άνθρωποι, όχι από τα σώματα, αλλὰ μόνον από τα
ονόματα. Και ούτε παρατάσσονται πλέον εις τα πανηγύρια
και τας συγκεντρώσεις κατά ομάδας και παρατάξεις, εις τρό-
πον ώστε να προκαλούν όχι τον οίκτον και την συμπάθειαν,
αλλὰ την απέχθειαν, διότι προσπαθούν να ευρίσκουν και να
τραγουδούν τραγούδια θλιβερά, και μάλιστα άνθρωποι, από
τους οποίους έχει χαθή η φωνή... Ο Βασίλειος περισσότερον
από κάθε άλλον κατώρθωσε να μας πείση πως, αφού και
ημείς είμεθα άνθρωποι, δεν πρέπει να περιφρονούμεν τους
συνανθρώπους μας... Και δεν θεωρούσε ταπεινωτικόν να
τιμά τους αρρώστους και να τους ασπάζεται ακόμη, αν και δεν
ήτο βέβαια κάποιος άσημος άνθρωπος, αλλὰ ευγενής και από
ευγενή οικογένειαν και υπέρλαμπρος διά την δόξαν του».

Διερωτάται κανείς: πώς κατώρθωσε να φέρη εις πέ-
ρας ένα τοιούτον έργον; Ένας άνθρωπος με κλονισμένην
επικινδύνως την υγείαν, με πολύ μειωμένας δυνάμεις, με
σύντροφον τον πυρετόν, με παθήσεις πολλὰς, που τον ηνά-
γκαζαν να μένη επί μακρά διαστήματα εις το κρεβάτι, ένας
άνθρωπος που, καθώς ο ίδιος έγραφεν, υπήρχαν περίοδοι
εις την ζωήν του, κατά τας οποίας «*τοσούτον μετέστιν ημίν
του βίου, όσον αναπνείν μόνον*» (= τόσον μετέχομεν της
ζωής, όσον μόνον κατορθώνομεν να αναπνέωμεν), πώς
όλα αυτά τα κατώρθωσεν;

Το πράγμα ομοιογουμένως είναι ανεξήγητον. Μία μόνον
εξήγησις υπάρχει: ότι το έργον το εβοήθησαν με όλης των
τας δυνάμεις πλούσιοι και πτωχοί. Και το εβοήθησαν ως εάν
ήτο ιδιόν των έργον, διότι εγνώριζαν ότι ο εμπνευστής του,
προ πολλών ακόμη ετών, όταν εισήρχετο εις την ενεργόν

υπηρεσίαν της Εκκλησίας, όλην την περιουσίαν του -και δεν
ήτο αυτή μικρά και ευκαταφρόνητος- την είχε διανείμει εις
τους πτωχούς, αλλὰ και τώρα ως αρχιεπίσκοπος, παρὰ τας
πολλὰς οικονομικάς απολαβὰς, που ήτο δυνατόν να έχη και
να ζη πλουσιοπαρόχως, εν τούτοις έζη πτωχότατα και λιτό-
τατα, παρέχων όλη τα αλλὰ εις τους πτωχούς αδελφούς του.
Αυτά τα δύο χαρακτηριστικά γνωρίσματα της μεγάλης του
προσωπικότητας, η ανιδιοτέλειά του και η θερμή του προς
τους πτωχούς αγάπη, ενέπνεον όλους να τον συντρέξουν.

Δίδαγμα και τούτο πολύτιμον: Όταν ο κόσμος διακρίνη
πραγματικήν ανιδιοτέλειαν και έμπρακτον προς τους πτω-
χοούς αγάπην εκ μέρους εκείνων, που έχουν ταχθή να τους
προστατεύουν, προσφέρει όχι μόνον εκ του περισσεύματός
του, αλλὰ και εκ του υστερήματός του. Το παράδειγμα πά-
ντοτε φωτίζει και εμπνέει.

«Περνάμε τη ζωή μας σε διαρκή αναζήτηση μιας “μαγικής” ισορροπίας...

Στον επιχειρηματικό κόσμο, ειδικά στους καιρούς μας, για να επιτύχεις την τέλεια
ισορροπία, πρέπει να είσαι διαρκώς σε κίνηση – κίνηση με σκοπό, φορά και κατεύθυνση,
κίνηση με ποιότητα... το ίδιο ίσως και στην προσωπική μας ζωή.

Γι' αυτό, μάλλον, η σβούρα σε όλο τον κόσμο και διαχρονικά υπάρχει, ασκώντας μας
για κάποια γοητεία».

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ, πρόεδρος ΕΑΕΕ.

Φωτογραφίες από την ιδιωτική Συλλογή Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου





Όχι μόνον εις την Καισάρειαν

Ψυχή που ενέπνεε και εκινούσε τον πολύπλοκον μηχανισμόν όλων αυτών των ιδρυμάτων ήτο ο Βασίλειος. Παρά την ασθένειαν, η οποία τον εβασάνιζε, τακτικώτατα περιήρχετο τα προσφιλή του ιδρύματα, εξήταζε τας ανάγκας των, ενίσχυε με έναν του λόγον όσους εις αυτά ειργάζοντο, παρηγορούσε τους πονεμένους, διέλυε τα τυχόν παρουσιαζόμενα ζητήματα και γενικώς επέβλεπε και ερρhythμιζε την κανονικήν λειτουργίαν των. Σεβασμού δε απεριόριστου και τιμής εξαιρετικής απήλθαιεν εκ μέρους όλων. Οι πτωχοί τον είχαν προστάτην των, τα ορφανά στοργικόν των πατέρα. Οι πάντες ανεγνώριζον εις το πρόσωπόν του τον θερμόν και ανιδιοτελή κήρυκα και εμπνευστήν την αγάπης. Εις όλους φέρεται με αγάπην πολλήν.

Αλλ' αν με τόσας υπερανθρώπους προσπάθειάς έλυσε το πρόβλημα της πτωχείας, της ασθενείας, της ορφάνιας εις την πρωτεύουσαν, την Καισάρειαν, μη φαντασθή κανείς ότι παρημέλησε το θέμα της επαρχίας. Και η επαρχία ήτο μέλος της Εκκλησίας, την οποίαν του ενεπιστεύθη ο Θεός. Και προς τα εκεί, λοιπόν, επεξέτεινε την πατρικήν του

φροντίδα. Ο Άγιος Γρηγόριος ο Θεολόγος ιδιαιτέρως σημειώνει την μέριμναν του Αγίου Πατρός διά την περίθαψιν των πτωχών και των ασθενών εις την ύπαιθρον: «*Και ας μη νομίση κανείς*», λέγει εις τον επιτάφιον εις τον Μ. Βασίλειον λόγον του, «*ότι ειργάζετο μόνον διά την πρωτεύουσαν και αδιαφορούσε διά την επαρχίαν. Όχι. Αλλά ώρισε κοινήν προσπάθειαν εις όλους τους εκκλησιαστικούς προϊσταμένους την περίθαψιν των πτωχών, την φιλανθρωπίαν, την μεγαλοψυχίαν διά τον καθένα που πάσχει*». Τον ιδικόν του ζήλον μετέδιδεν ο Άγιος Πατήρ εις τους επισκόπους της επαρχίας του, οι οποίοι και επεμελούντο της προστασίας των αδικουμένων, της περιθάψεως των πτωχών και των ασθενών. Με την ιδικήν του εποπτείαν ιδρύοντο πτωχοτροφεία και νοσοκομεία εις επαρχιακάς πόλεις, των οποίων την καλήν και εύρυθμον λειτουργίαν ανέθετε εις τους ευλαβείς επισκόπους.

Προς επιτυχίαν του σκοπού του δεν άφηνεν έξω από την δραστηριότητά του και τους πολιτικούς άρχοντας. Υπάρχουν ικανοί από αυτούς θερμοί υποστηρικταί του έρ-

γου του. Εις αυτούς λοιπόν ανέθετε την παρακολούθησιν και την ενίσχυσιν διαφόρων φιλανθρωπικών ιδρυμάτων της περιφέρειας των.

Η συντήρησις όμως και ο εξοπλισμός των ατελειώτων αυτών ιδρυμάτων, καθώς και αι δαπάναι λειτουργίας των νοσοκομείων και των πτωχοτροφείων και λοιπών καταστημάτων απαιτούσαν μεγάλα χρηματικά ποσά. Και προσέφεραν μεν από καρδίας οι έχοντες, όμως πολλὰκις πναγκάζετο να συνάπη δάνεια. Και όταν οι δανεισταί

διά διαφόρους λόγους τον επέζαν να τους αποδώση τα οφειλόμενα, ευρίσκετο εις δύσκολον θέσιν. Τι να έκαμνε τότε; Κατέφευγεν εις εράνους. Και διωργάνωνεν εξορμήσεις διά την συλλογήν των απαραίτητων χρημάτων. Ιδού τι γράφει εις κάποιον, που είχε δανείσει χρήματα εις ένα φιλανθρωπικόν ίδρυμα και τα απαιτούσε τώρα: «*Επειδή μένει ακόμη κάποιο χρηματικόν υπόλοιπον, που πρέπει να σου καταβάλωμεν, και επειδή και αυτό είναι ανάγκη να συγκεντρωθή από τον έρανον, διά τον οποίον έχω προτρέψει*



όλην την πόλιν να τον ενισχύση, παρακαλώ την καλωσύνην σου να μας παρατείνη ολίγον ακόμη την προθεσμίαν, διά να μας δοθῇ καιρός να υπενθυμίσωμεν πάλιν τον έρανον και εις εκείνους που είναι έξω από την πόλιν. Διότι, καθώς γνωρίζεις και συ, οι περισσότεροι από τους πηλουσίους ευρίσκονται τώρα έξω από την πόλιν» (Επιστολή 88η).

Πέραν δε των οργανωμένων αυτών προσπαθειών της παρηγορίας του ανθρωπίνου πόνου και της αντιμετώπισεως της πτωχείας, ο δραστήριος ιεράρχης παρεκκινεί πολλούς από τους πηλουσίους διά λόγων και επιστολών να εξασκούν και μεμονωμένως την φιλανθρωπίαν και να έρχονται αρωγοί εις την ανθρωπίνην δυστυχίαν. Έτσι εις την υπ' αριθ. 142 επιστολήν του γράφει συνιστών έναν αδελφόν, ο οποίος είναι άξιος της εμπιστοσύνης του αποδέκτου, επειδή έχει φόβον Θεού. Και συνεχίζει: «Όσα ο αδελφός αυτός θα σου αναφέρῃ σχετικά προς τους πτωχοὺς, να πεισθῇς ὅτι είναι αληθῆ και να παρέχῃς εις τους έχοντας ανάγκην κάθε δυνατόν βοήθειαν και προστασίαν». Eis δε την συντομωτάτην 149ην επιστολήν του, σημειώνει εις τον αποδέκτην αυτής: «Είμαι βέβαιος ὅτι γνωρίζεις τον

αδελφόν αυτόν, διότι τον συνήντησες εις την πόλιν. Όμως, σου τον συνιστώμεν και δι' αυτής μας της επιστολής και σε βεβαιώνομεν ὅτι θα σου είναι πολὺ χρήσιμος εις πολλὰ από εκείνα που σχεδιάζεις να πραγματοποιήσης. Και θα σου είναι χρήσιμος, διότι είναι άνθρωπος συνετός και πολὺ ευλαβὴς και προσεκτικὸς εις ὅλα, και θα σου υποδεικνύῃ ὅσα πρέπει να κάμνης. Όσα λοιπόν εις ἐμέ κατ' ἰδίαν εἶπες, τώρα είναι καιρός να εύρουν την εφαρμογὴν των. Λοιπόν, προχώρησε εις αὐτήν, ευθύς ως ο προειρημένος αδελφός σου υποδείξῃ τας ἀνάγκας των πτωχών».

Έτσι, ο δραστήριος ιεράρχης ειργάσθη διά την λύσιν του σοβαροτάτου προβλήματος της πολυειδοῦς ανθρωπίνης δυστυχίας. Και κατόρθωσε πράγματα θαυμαστά. Κανείς εις την επαρχίαν του δεν υπήρχε που να μὴν ἔχη τον τρόπον της ανακουφίσεως εις οἰανδήποτε ἀνάγκην. Εποχὴ πρᾶγματι χρυσὴ διὰ την Εκκλησίαν της Καισαρείας. Εποχὴ που διὰ μέσου των αἰώνων διακηρύττει τι ἡμπορεῖ να κατορθώσῃ ένας άνθρωπος, περιβεβλημένος το αξίωμα του επισκόπου, ὅταν η καρδιά του πυρπολῇται ἀπὸ το πυρ της θείας ἀγάπης.

ΝΑΙ



Nextdeal.gr



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



Δικαίως μαζί

ERGO και D.A.S. είμαστε πια ένα.

Μαζί προσφέρουμε πιο ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις.
Δημιουργούμε μεγαλύτερη αξία για τους συνεργάτες
και τους πελάτες μας.

Γινόμαστε πιο ανταγωνιστικοί.

Εξελισσόμαστε.

Μαζί το έργο μας μεγαλώνει.

ERGO

Ασφαλίζω σημαίνει καταλαβαίνω.

Η Περιπλάνηση μέσα στο Χρόνο

Του **ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ Φ. ΚΩΣΤΑΡΑ**

Ό,τι ονομάζουμε χρόνο, δεν είναι παρά η κινούμενη εικόνα της ακίνητης αιωνιότητας, θα πει ο Πλάτων στο περίφημο χωρίο του «Τιμαίου» του. Αυτήν την αιωνιότητα μόνο ο Νους την προσεγγίζει, θα εξηγήσει αργότερα ο Πλωτίνος

«Κι αν ακόμα ζούσες τρεις χιλιάδες χρόνια, ή δέκα φορές τρεις χιλιάδες, να θυμάσαι ότι κανείς δεν χάνει άλλη ζωή από εκείνη που ζει τώρα, ούτε και ζει άλλη από εκείνη που χάνει. Είναι ίσες, λοιπόν, οι προθεσμίες, είτε μεγάλης είτε μικρής διάρκειας. Το παρόν ανήκει σε όλους. Με το θάνατο χάνουμε το παρόν, που η διάρκειά του είναι απειροελάχιστη. Κανείς δεν χάνει το παρελθόν ή το μέλλον, μιας και δεν μπορούν ν' αφαιρέσουν από κανέναν κάτι που δεν το έχει».

Μ. ΑΥΡΗΛΙΟΣ

Ο χώρος και ο χρόνος είναι παντού. Μας περιβάλλουν. Όμως δεν είναι κάτι απτό, κάτι εκτατό, χειροπιαστό, πρόχειρο ή παρευρισκόμενο, ώστε να μπορούμε να το συλλάβουμε. Αν θελήσουμε να τα κάνουμε αντικείμενο, χάνονται. Παρά ταύτα, υπάρχουν, όπως υπάρχουμε κι εμείς, που βιώνουμε το χώρο και το χρόνο και σχηματί-

ζουμε χωροχρονική αντίληψη. Η αντίληψη του χώρου θέτει ταυτόχρονα και την αντίληψη του χρόνου.

Η αντίληψη του χώρου, των αντικειμένων και των φαινομένων, που υπάρχουν ή λαμβάνουν χώρα μέσα σ' αυτόν, συνοδεύεται από την αντίληψη της διάρκειας. Τα φαινόμενα είναι οι αλληγές, οι μεταβολές μέσα στο χώρο. Κάθε αλληγία, κάθε γένεση, αλλοίωση, αύξηση και φθορά, κάθε μεταβο-

λή και διαδοχή, γίνεται αντιληπτή ως κίνηση. Η κίνηση και η ροή είναι ο κανόνας της ζωής και της ψυχής: κίνηση είναι το γνώρισμα του εξωτερικού κόσμου και το χαρακτηριστικό, επίσης, της συνειδήσεως. Με την κίνηση και τη μεταβολή, τη ροή και τη διαδοχή, γεννιέται η αντίληψη του χρόνου.

Η απόσταση (στο χώρο) και η διάρκεια (στο χρόνο) δεν είναι ποσοτικά μεγέθη και λογιστικά μήκη, αλλά ποιοτικές μορφές, βιώματα της συνειδήσεως, η οποία επινοεί ποικίλους τρόπους αντικειμενικού καθορισμού. Η βαθύτατη σχέση ανάμεσα στην αντίληψη του χώρου και του χρόνου εκφράζεται στην καθημερινή δοσοληψία, παρατηρεί ο μεγάλος σύγχρονος φιλόσοφος Μ. Χαϊντέγκερ. Λέμε: έως εκεί είναι όσο «ένας περίπατος», όσο «ένα αήμα γάτας», μία «σποριά», ένα «πετροβόλημα» ή ένα «τσιγάρο δρόμος»! Αλλά και όταν χρησιμοποιούμε σταθερά μέτρα και λέμε «έως το σπίτι είναι μισή ώρα», αυτό το μέτρο πρέπει να νοηθεί ως εκτίμηση. Μισή ώρα δεν είναι 30', αλλά μια διάρκεια που δεν έχει πράγματι μήκος, με την έννοια της ποσοτικής εκτάσεως. Η διάρκεια αυτή ερμηνεύεται εδώ με βάση τις καθημερινές φροντίδες και πράξεις.

Έτσι, οι καθημερινές φροντίδες, η κοινή δοσοληψία, εναλλάσσει διακαιολογημένα τη χρονική διάρκεια και έκταση με τη χωρική απόσταση: η αγωνία για ένα αγαπημένο πρόσωπο μας φέρνει συνεχώς κοντά του, έστω κι αν αυτό βρίσκεται χιλιόμετρα μακριά μας, μηδενίζει τη χωρική και χρονική απόσταση και παροντοποιεί το απώτατο. 7 ή 8 χρόνων διακυβέρνηση συμπυκνωμένης αθλιότητας, σκανδάλων, ψεύδους, απάτης και ηθικού ξεπεσμού φαίνεται μεγαλύτερη από μια σαραντάχρονη συνετή και δημιουργική διακυβέρνηση. Ο ευχάριστος χρόνος «πετάει», ο ανιαρός «σκοτώνει»!

Ο αντικειμενικός προσδιορισμός του χρόνου είναι δύσκολος. Ο χρόνος που συνέχει και περιέχει τα πάντα είναι ασύλληπτος και απροσδιόριστος. Τον αισθανόμαστε τόσο, ώστε να περιτεύει η διαπίστωσή του. Όπως το Απόλυτο «πληρό» τα πάντα και είναι «πανταχού παρόν», έτσι και ο χρόνος. Η γνήσια μορφή

του είναι ο υπαρξιακός χρόνος. Η ίδια η ανθρώπινη ύπαρξη είναι χρονικότητα. Εκείνο που μπορεί να ληχθεί για το χρόνο είναι ότι αυτός «χρονώνεται», βιώνεται. Μόλις αποπειραθεί κανείς να τον καθορίσει, ο χρόνος δραπετεύει.

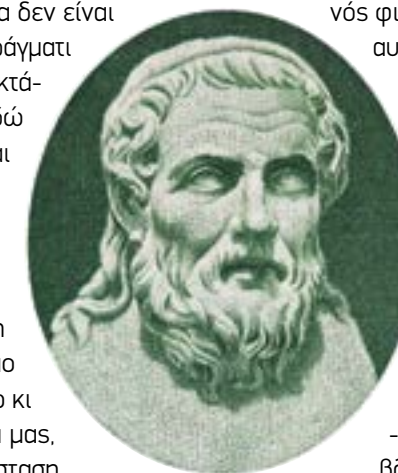
Στην αυστηρότερη γλώσσα της Ψυχολογίας, η αντίληψη του χρόνου σχηματίζεται βαθμιαία και υπηρετείται από τις άλλες λειτουργίες. Στη γλώσσα της φιλοσοφίας τώρα, ο άνθρωπος λόγος, στην προσπάθειά του να τον συλλάβει και να τον εξαντικειμενίσει, κάνει το χρόνο αφηρημένη έννοια, άπειρη, χωρίς αρχή και τέλος - όπως το χώρο. Ποια κατεύθυνση έχει η ατελειότητα αυτή τροχιά του χρόνου; Οι πλείστοι νομίζουν ότι ο χρόνος κυλάει, από το παρελθόν προς το μέλλον. Μερικοί όμως του δίνουν εντελώς αντίθετη κατεύθυνση. «Νυχτερινό», γράφει ο Μιγκέλ ντε Ουναμούντο, «κυλάει το ποτάμι των ωρών από την πηγή του, που είναι το αιώνιο αύριο». Ο Βρετανός φιλόσοφος Μπράντλεϊ αρνείται και τις δύο

αυτές απόψεις και προτείνει να «διαγραφεί» το μέλλον ως κατασκευάσμα της ελπίδας και να ψαλιδιστεί το παρόν, το «νυν», στην αγωνία της στιγμής που καταβιβρώσκεται από το παρελθόν. Ενώ ο Μπράντλεϊ αναιρεί το μέλλον, μία από τις σχολές των Ινδών φιλοσόφων αρνείται το παρόν. Απλούστατα: το πορτοκάλλι πάει να πέσει από το κλαδί ή έχει ήδη πέσει.

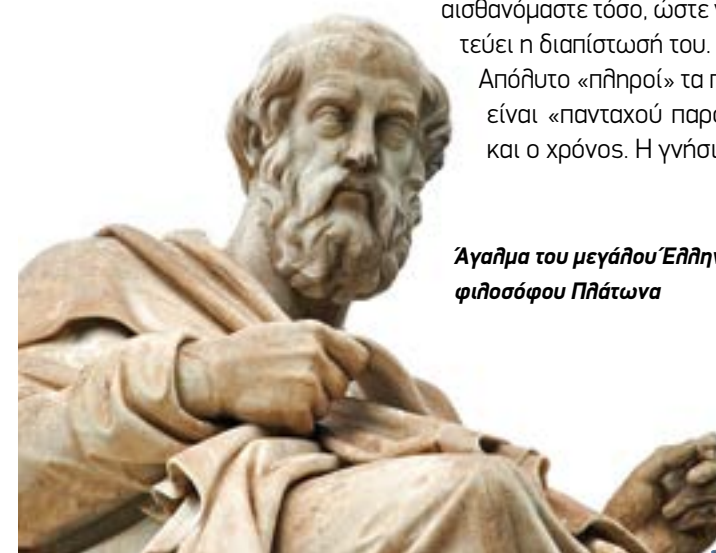
Πρώτη η αρχαία ελληνική φιλοσοφία -και μάλιστα η Προσωκρατική- έθεσε το πρόβλημα του χρόνου. Οι Ελεάτες αρνούνται την κίνηση, διότι η κίνηση προϋποθέτει κενό χώρο, μια περιοχά δηλαδή που να μην είναι κατειλημμένη. Ο κενός χώρος, όμως, ισούται με το μηδέν, είναι κάτι μη πραγματικό. Επομένως κάθε

ον, κινούμενο, θα κινούταν αναγκαστικά προς χώρο κατειλημμένο, πράγμα αδύνατο, όπως ακριβώς γι' αυτό αδύνατη είναι επίσης και η κίνηση. Τα εμπειρικά δεδομένα της κινήσεως και της αλληγής είναι ψευδαισθήσεις, στην πραγματικότητα δεν υπάρχουν. Το ιπτάμενο βέλος π.χ.

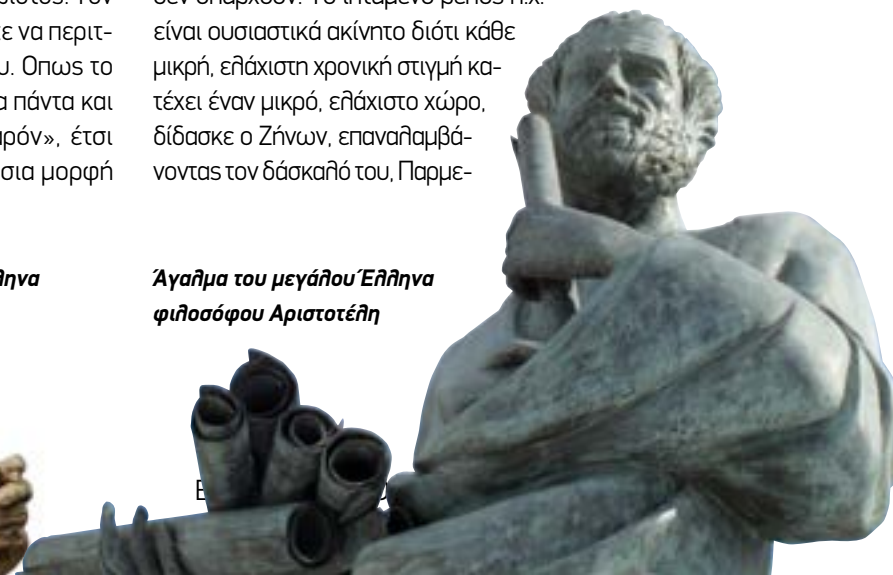
είναι ουσιαστικά ακίνητο διότι κάθε μικρή, ελάχιστη χρονική στιγμή κατέχει έναν μικρό, ελάχιστο χώρο, δίδασκε ο Ζήνων, επαναλαμβάνοντας τον δάσκαλό του, Παρμε-



Απεικόνιση του Ηαιόδου στο χαρτόνομισμα των 50 δραχμών του 1939



Άγαλμα του μεγάλου Έλληνα φιλοσόφου Πλάτωνα



Άγαλμα του μεγάλου Έλληνα φιλοσόφου Αριστοτέλη

νίδη. Ο οποίος πίστευε πως το Είναι είναι ακίνητο: «Ουδέποτε ήταν ούτε θα είναι, διότι είναι τώρα μαζί όλο, ένα, συνεχές». Παρελθόν και μέλλον δεν υπάρχουν, ενώ εκείνο που για μια στιγμή συληλαμβάνω ως παρόν, είναι στην πραγματικότητα χώρος, που τον βιώνω ως χρόνο.

Ό,τι ονομάζουμε χρόνο, δεν είναι παρά η κινούμενη ει-κόνα της ακίνητης αιωνιότητας, θα πει ο Πλάτων στο περίφημο χωρίο του «Τιμαίου» του. Αυτήν την αιωνιότητα μόνο ο Νους την προσεγγίζει, θα εξηγήσει αργότερα ο Πλωτίνος. Ο Νους αγκαλιάζει με μιας τα πάντα. Το παρελθόν, όπως και το μέλλον, του είναι παρόντα. Τίποτα δεν παρέχεται σ' αυτόν τον κόσμο, όπου τα πάντα ησυχάζουν μέσα στη μακαριότητα της καταστάσεώς τους. Είναι τούτο μια απάντηση στην ασαμάτητη ροή του Ηρακλείτου. Ο οποίος, 700 περίπου χρόνια πριν, έδινε προτεραιότητα στο Γίγνεσθαι απέναντι στο Είναι. Ο Καντ, στη νεότερη εποχή, δεν είναι ο τελευταίος που επηρεάστηκε βαθύτατα από τον Πλάτωνα.

«Η θεία καλοσύνη σκορπίζει την κακία, η αιώνια ζωή νεκρώνει το θάνατο, η ευλογία διαλύει την αθλιότητα».

Ι. ΣΚΩΤΟΣ-ΕΡΙΓΕΝΗΣ

Το πρόβλημα του χώρου και του χρόνου δι-χασε τους επιστήμονες σε εμφυτοκρατικούς και εμπειροκρατικούς. Οι εμφυτοκρατικοί νομίζουν το χρόνο ως ενέργεια, σύνθεση, βίωμα του «εγώ», δημιούργημα της συνείδησης: «Ο χρόνος», ισχυρίζεται ο φιλόσοφος της ιστορίας Ο. Σπένγκλερ, «είναι μια ανακάλυψη που κάνουμε με το νου μου». Αν πράγματι ο χρόνος είναι μια νοητική διεργασία, πώς τον μοιράζονται τότε χιλιάδες ή δύο -έστω- άνθρωποι;

Αυτή η ιστορία ανάγκασε τους εμπειροκρατικούς να στραφούν προς άλλες λύσεις και να νοήσουν το χρόνο ως γεννώμενο από τη σύνθεση και σύγκριση των ψυχικών καταστάσεων, που όμως οι ίδιες δεν έχουν καμία μορφή χρόνου, και την παρατήρηση του εξωτερικού κόσμου. Ο Αριστοτέλης βεβαιώνει πως «ουκ έστι άνευ κινήσεως και μεταβολής χρόνος... άμα γαρ κινήσεως αισθανόμεθα και χρόνου. Και γαρ εάν ή σκότος και μηδέν, διά του σώματος πάσχομεν, κίνησις δε τις εν τη ψυχή ενή, ευθύς άμα δοκεί τις γεγονέναι και χρόνος... τότε φαμέν γεγονέναι χρόνον, όταν του προτέρου και του υστερού εν τη κινήσει αίσθησιν λάβωμεν». Σύμφωνα με την αριστοτελική άποψη, δεν υφίσταται χρόνος δίχως κίνηση και μεταβολή. Μαζί με την κίνηση αντιλαμβανόμαστε και το χρόνο.

Η χωροχρονική αντίληψη συληλαμβάνει τις τρεις διαστά-

Οι σκόρπιες εντυπώσεις που αποκτούμε με τις αισθήσεις -ισχυρίζεται ο Καντ- πρέπει, για να «συνταχθούν» σε γνώσεις, να ενταχθούν μέσα σε κάποια καλούπια που υπάρχουν εντός μας a priori (εκ των προτέρων, έμφυτα) και που είναι μορφές, φόρμες της εποπτείας: ο χώρος και ο χρόνος, καθώς και οι καθαρά νοητικές κατηγορίες. Τα a priori του Καντ μάς οδηγούν πίσω στη γενική ιδέα των πλατωνικών αρχετύπων, των πρωταρχικών αιτίων ή ιδεών που εγκατοικούν και συνθέτουν την αιωνιότητα, κατά τη φύση του Χόρχε Λουίς Μπόρχες.

Κάθε άνθρωπος επιποθεί την αιωνιότητα. Μόνον ό,τι έχει κάτι από τη μορφή της, αξίζει να το διαφυλάξουμε. Διαφορετικά, το «να ζεις, σημαίνει να χάνεις χρόνο. Τίποτα δεν μπορούμε ν' αποκτήσουμε, τίποτα να φυλάξουμε», ήλκει ο Σανταγιάνα. Μια όψη αυτής της αιωνιότητας, άλλωστε, είναι η ατελεύτητη δημιουργία.

Εβδόμη, 15 Μαΐου 1988

σεις τους: μήκος-πλάτος-βάθος, παρελθόν-παρόν-μέλλον και έπειτα επινοεί διάφορους τρόπους αντικειμενικού καθορισμού, επιχειρεί δηλαδή να τις καθορίσει ποσοτικά, χρησιμοποιώντας διάφορα όργανα και μέτρα. Η αντίληψη βοηθείται από όλες τις αισθήσεις. Ο σφυγμός, η αναπνοή, η εναλλαγή του μόχθου και της ανάπαυσης, η διαφορά των ήχων και η διάρκειά τους, η μεταβολή των καιρικών συνθηκών, οι μυϊκές κινήσεις, όλα συντείνουν στην αντίληψη της ροής. Αλλά και άλλες ψυχικές δυνάμεις συνεργούν στο σχηματισμό της αντίληψης του χρόνου, όπως η μνήμη, η οποία συγκρατεί και διασώζει τις αλληλαγές, τα φαινόμενα και αναπλάθει τα παρελθόντα και τα συνδέει με τα μέλλοντα, ή η φαντασία που αγωνίζεται να εισχωρήσει βαθύτατα και να φωτίσει, κατά το δυνατόν, το μέλλον και να το αναπαραστήσει.

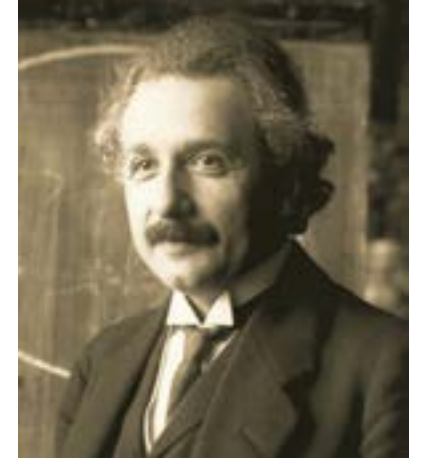
Εκτός βέβαια από τον Αριστοτέλη που έδειξε το βασικό παράδοξο ότι ο χρόνος μετριέται με την κίνηση στο χώρο, ο Πλωτίνος (204/5-269/70 μ.Χ.) είναι εκείνος που έθεσε κατά τρόπο ανεπανόληπτο το πρόβλημα του χρόνου. Ο αρχηγός του Νεοπλατωνισμού ίσταται στη δύση του αρχαίου ελληνικού φιλοσοφικού κόσμου και τον πλημμυρίζει με ένα ύστατο, δυνατό και σαγηνευτικό φως. Στην πέμπτη Εννεάδα του, δηλαδή στα εννέα βιβλία του πέμπτου τόμου, θα βρούμε οξύτατες αναλύσεις σχετικά με το μυστήριο του χρόνου,



Ο φιλόσοφος Ιμάνουελ Καντ



Ο Γερμανός φιλόσοφος Άρτουρ Σοπενάουερ



Ο Άλμπερτ Αϊνστάιν

με την ασύλληπτη οντότητά του. Συγγράφει μάλιστα ειδική διατριβή, με τίτλο «Περί αιώνος και χρόνου», την III 7 (45) Εννεάδα του, όπου βλέπει το χρόνο, τη χρονικότητα και την αιωνιότητα ως συνθετική ενέργεια του λόγου, της συνείδησης: «Δει δε ουκ έξωθεν της ψυχής λαμβάνειν τον χρόνον, ώσπερ ουδέ τον αιώνα εκεί έξω του όντος: δεν πρέπει να αναζητούμε έξω από την ψυχή το χρόνο, όπως ακριβώς και την αιωνιότητα έξω από το ον».

Ο χρόνος τίθεται μαζί με την ψυχή, με την κίνηση της ψυχής μέσα στον κόσμο, με τη χρόνώσή της. Εδώ η ψυχή δημιουργεί με το αισθητό της είδος και διοδεύει από τη μία ζωντανή μορφή προς την άλλη. Η ψυχή του κόσμου, ο κόσμος ως ζωντανός και παντελής οργανισμός, το Σύμπαν είναι μια Πραγματικότητα, διαποτισμένη όχι από μια δανεική αιωνιότητα, αλλά από μια αιώνια πληρότητα. Σ' αυτό το βασίλειο δεν υπάρχει τίποτε που να μην είναι διαφανές, τίποτε θαμνό - το φως συναντάει το φως. Όλα βρίσκονται παντού, ταυτόχρονα, και το κάθε τι είναι το παν: κάθε πράγμα είναι όλα τα πράγματα. Οι άνθρωποι που τους θαμπώνει αυτός ο κόσμος με τη δύναμη, την ομορφιά του, την τάξη της αένας κίνησής του, ας υψώσουν τη σκέψη τους προς αυτήν την Πραγματικότητα, που δεν έχει τίποτε επίκτητο, αφού τα πάντα της ανήκουν αιωνίως: αυτήν την αιωνιότητα που μιμείται ο χρόνος, γυρίζοντας ολόγυρα από την ψυχή, πάντοτε εγκαταλείποντας κάποιο παρελθόν πάντοτε αναζητώντας το μέλλον.

Η ψυχή δεν έχει απλώς το χρόνο: χρονικότητα και αιωνιότητα μέσα της, αλλά είναι η ίδια χρόνος, όπως επίσης είναι η ίδια η ζωή και κίνηση. Ενώ όμως η κίνηση έχει ένα τέλος, ο χρόνος δεν γνωρίζει τέλος, αν και μπορεί να πει κανείς ότι και η κίνηση δεν έχει τέλος και ότι η στάση είναι μία μορφή κινήσεως, αφού και η άψυχη ύλη είναι ενέργεια. Κάθε κίνηση ολοκληρώνεται μέσα στο χώρο: στο χρόνο της ψυχής και στο χώρο της ψυχής. Μέσα στην ψυχή συ-

ναιρούνται και διατηρούνται ακατάπαυστα το «Πρότερον», το «Νυν» και το «Υστερον» - το χθες, σήμερα, αύριο: το Παρελθόν-Παρόν-Μέλλον.

Ο Ιερός Αυγουστίνος (354-430 μ.Χ.), ένα από τα θεήλατα πνεύματα μέσα στην ιστορία του πολιτισμού, βαθύτατα επηρεασμένος από τον Πλωτίνο, θα ασχοληθεί με το πρόβλημα του χρόνου, ιδιαίτερα στο XI βιβλίο των «Εξομολογήσεων». Σύμφωνα με την άποψη του Αγίου Αυγουστίνου, η ύπαρξη του χρόνου τότε μόνο είναι δυνατή, όταν αυτός εξαντικειμενισθεί. Όταν όμως εξαντικειμενισθεί, όταν απομονωθεί και ακινητοποιηθεί, παύει να υπάρχει. Ο χρόνος είναι όταν δεν είναι! Ο χρόνος μόνον ως παρόν είναι μέσα μας, στην ψυχή μας. Το παρόν έχει την παρουσία του και στις τρεις διαστάσεις του: «Το παρόν του παρελθόντος ήλέγεται μνήμη, το παρόν του παρόντος αίσθημα, το παρόν του μέλλοντος προσδοκία». Ο χρόνος ως παρελθόν δεν υπάρχει πλέον, ενώ ως μέλλον δεν υφίσταται ακόμη. Με τα παραδείγματα του ήχου, του ποιητικού μέτρου και των συληβαίων αγωνίζεται να δείξει ο Αυγουστίνος ότι η μέτρηση του χρόνου είναι αδύνατη και να προσδιορίσει συγχρόνως την ουσία του χρόνου ως ουσία του ανθρώπινου πνεύματος: «In te, anime meus, tempora mea metior: Μέσα σου ψυχή μου, μετρώ τους χρόνους μου!»

Ακολουθήσε μόχθος αιωνίων: μεγάλοι πνευματικοί δημιουργοί σκέφτηκαν το χρόνο και έδωσαν τις δικές τους λύσεις. Όλοι, ωστόσο, άντλησαν επιχειρήματα από τους Προσωκρατικούς, τον Πλάτωνα και τον Αριστοτέλη, τον Πλωτίνο και τον Ιερό Αυγουστίνο. Την αιώνια επιστροφή του Νίτσε μπορούμε να την αναζητήσουμε μέσω του Δαβίδ Χιουμ στον Πλάτωνα και ειδικότερα στην 39 παράγραφο του «Τιμαίου». Την άποψη του Σοπενάουερ πως υπάρχει μόνο το παρόν την ανιχνεύσαμε ήδη στον Πλωτίνο και τον Αυγουστίνο. Ακόμη και ο Μπ. Ράσελ, όταν επιχειρεί να αναίρεσει τα επιχειρήματα των Ελλεατών, στηρίζεται σ' αυτούς.

Και ήρθε, τέλος, η επανάσταση του Αλ. Αϊνστάιν. Η θεω-

ρία της σχετικότητας έδωσε νέες διαστάσεις στο πρόβλημα του χρόνου και εισήγαγε νέα αντίληψη γι' αυτόν: ο χρόνος είναι σχετικός και υπόκειται σε διαστολή, όταν το χρονόμετρο κινείται, κινείται και αυτό σχετικά με τον παρατηρητή, ο χρόνος δηλαδή μεταβάλλεται ανάλογα με την κίνηση.

Παρ' όλα αυτά, ούτε η ανακάλυψη του Αϊνστάιν έβγαλε το χρόνο από την απροσδιοριστία του, το χρόνο που όμως προσδιορίζει τη ζωή μας ως δάσκαλος, θεραπευτής, ρυθ-

μιστής, πανδαμάτωρ, επαληθευτής. «Τι είναι ο χρόνος; Αν κάποιος με ρωτήσει, δεν ξέρω. Αν θελήσω να το εξηγήσω σ' αυτόν που με ερωτά, δεν ξέρω». Γυρίζουμε έτσι 1.600 περίπου χρόνια πίσω, στον Ιερό Αυγουστίνο.

Αν όμως δεν γνωρίζουμε να εξηγήσουμε τι είναι χρόνος, ένα ωστόσο γνωρίζουμε με βεβαιότητα: ότι δηλαδή ο χρόνος δεν περνάει, εμείς περνάμε!

Εβδόμη, 22 Μαΐου 1988

«Ο τρόπος που εμφανίζεται η θέληση είναι ένας μόνον - και είναι το παρόν. Δεν είναι ούτε το παρελθόν ούτε το μέλλον. Τα δύο τελευταία δεν υπάρχουν παρά για το πνεύμα και το αλυσοδέσιμο της συνειδήσεως, η οποία υπακούει στην αρχή της λογικής. Κανείς δεν έζησε στο παρελθόν, κανείς δεν θα ζήσει στο μέλλον. Το παρόν είναι η μοναδική μορφή κάθε ζωής».

ΣΟΠΕΝΑΟΥΕΡ

Ο χρόνος, ο χώρος και η κίνηση συνιστούν ένα φυσικό τρίγωνο και είναι μετρήσιμα μόνον (ή κατ' άλλους υπάρχουν μόνον) σε σχέση μεταξύ τους. Αν αποσυνδέσουμε το ένα από το άλλο, ούτε μετρούνται ούτε υπάρχουν. Για το χρόνο έχουμε μια αντικειμενική εκτίμηση και μια υποκειμενική αντίληψη. Γι' αυτό και τον διακρίνουμε σε φυσικό ή αντικειμενικό, σε φυσιολογικό ή βιολογικό και σε ψυχολογικό ή υπαρξιακό.

Φυσικός ή αντικειμενικός χρόνος είναι εκείνος που με μαθηματική ακρίβεια μετρώ και προσδιορίζω. Η κίνηση του ήλιου, οι θέσεις κατά τη διαδρομή του, η πορεία της σεληνης, η νύχτα και η μέρα, οι φωνές των ζώων και το κελάηδημα των πουλιών, πλημμύρες, πόλεμος, λοιμός, σιτοδεία ήταν μερικά κριτήρια για τον υπολογισμό και τη διαίρεση του χρόνου. Η άμμος, η κλεψύδρα, το αναμμένο κερί, οι φωτιές, η μετατόπιση της σκιάς υπήρξαν τρόποι μετρήσεως του χρόνου, ώσπου με τα ωρολόγια, τα χρονοσκόπια, τους χρονογνώμονες, τα ρυθμόμετρα, τα ειδικά χρονόμετρα, τις χρονοφωτογραφίες επιτεύχθηκε ο ακριβής καθορισμός του φυσικού χρόνου ή με τα αστρικά χρονόμετρα και τα αστρικά εκκρεμή, τα ηλιακά ωρολόγια και χρονόμετρα διά χαλαζίου ο ακριβής υπολογισμός του αστρικού, του αληθούς, ηλιακού και του μέσου ηλιακού χρόνου. Η Φυσική σήμερα βρήκε ένα χρονικό quantum, ένα χρονόνιο το οποίο δεν είναι δυνατόν να διαιρεθεί. Το ελάχιστο αυτό χρονικό σημείο ισούται με 0,002". Έτσι, το παρόν το φυσικού χρόνου είναι μια στιγμή, αν εκτιμηθεί αντικειμενικά.

Ο φυσιολογικός ή βιολογικός χρόνος αντιστοιχεί προς

το ρυθμό που εμφανίζει κάθε ζωντανός οργανισμός: Τα φύλλα του σφενδάμου πρασινίζουν ή κοκκινίζουν σαν τη φωτιά ανάλογα με την εποχή του έτους. Ανάλογα με το χρόνο και τη θέση του ήλιου, η αγριόπαπια μεταναστεύει στον Βορρά ή στον Νότο, ωθημένη από έναν εσωτερικό ρυθμό. Μια ποικιλία φασολιών σόγιας Biloxi συμπεριφέρεται σαν αριθμομηχανή και ανθίζει μόνον αν εκτεθεί σε περιόδους φωτός και σκότους κατά κύκλους, που είναι πολλαπλάσια του 24ώρου. Λουλούδια ανθούν βάσει προγράμματος. Φύλλα φυτών «κλείνουν» ή «ανοίγουν» ανάλογα με το είδος της μουσικής που ακούγεται!

Ο ρυθμός αυτός, το βιολογικό ρολόι, ποικίλλει στον άνθρωπο ανάλογα με το άτομο, την ηλικία και τη φυλή. Η παιδική ηλικία παρουσιάζει μεγαλύτερο, η γεροντική μικρότερο φυσιολογικό χρόνο. Ένα τραύμα επουλώνεται τρεις ή τέσσερις φορές γρηγορότερα στο παιδί, παρά στον μεγάλο. Μια ημέρα γι' αυτό περιλαμβάνει τριπλάσιες ή τετραπλάσιες μονάδες χρόνου περισσότερες από τον ώριμο ή τον γέροντα. Έτσι, από το χρόνο επουλώσεως μιας πληγής, είμαστε σε θέση, έως τα 40 μάλιστα χρόνια, να υπολογίσουμε με εκπληκτική ακρίβεια τη χρονική ηλικία των ανθρώπων, όπως έδειξε ο Νορβηγός βιολόγος Du Nouy. Του φυσιολογικού χρόνου η ροή είναι στους μακρόβιους αργή, στους βραχύβιους εξαιρετικά γρήγορα. Ανάλογη είναι και η βίωση του φυσικού χρόνου, βίωση που χρωματίζει τις πράξεις τους και διαποτίζει τη νοοτροπία τους. Έτσι, η διαφορά επιπέδων πολιτισμού μεταξύ Βορείων και Νοτίων δεν πρόκειται ποτέ να γεφυρωθεί.

Ο ψυχικός, ψυχολογικός ή υπαρξιακός χρόνος εξαρ-

τάται από την ψυχοσύνθεση του κάθε προσώπου. Γι' αυτό και ο χρόνος αυτός ονομάζεται υποκειμενικός, γιατί δεν συμπίπτει με τις αντικειμενικές μετρήσεις. Εδώ, η χωροχρονική αντίληψη δεν ρυθμίζεται από τα ωρολόγια, τα ημερολόγια και τα ποικίλα μέτρα αποστάσεων και μηκών, αλλή από την ένδειξη ή τον πλούτο και το πλήθος των βιώσεων, των γεγονότων και των ενεργειών. Έλλειψη βιώσεων και άλλων γεγονότων αναδεικνύει τον κενό χρόνο, τον οποίο ζούμε ως ανιαρό, ατελείωτο, πληκτικό. Αργός είναι ο χρόνος της αναμονής, ενώ όταν η προσδοκία συνοδεύεται από αγωνία, ο χρόνος φαίνεται στάσιμος. Ο πλήρης γεγονότων βιώνεται ως ταχύς, ενώ κατά την ανάμνηση είναι μακρός. Η ασχολία και η δράση οδηγεί στην ταχεία βίωση του χρόνου: τα παιδιά ποτέ δεν προφθάνουν να παίξουν! Οι γέροντες, αντιθέτως, «σκοτώνουν» ή «σπρώχνουν» τις ανιαρές ώρες τους μονότονα και ατελείωτα. Το παιδί χαίρεται το παρόν, με όλη τη δράση και την ελπίδα, οι γέροντες «θηλιάζουν» το παρελθόν, με μέσο την ανάμνηση: «Αναμνησκόμνοι γαρ ήδονται».

Η διάρκεια του χρόνου εξαρτάται από το είδος των αντιλήψεων: απτικών, κινητικών, ακουστικών, οπτικών. Οι τεχνίτες, οι εργάτες, οι επαγγελματίες δύσκολα πλήττουν. Ο χρόνος «φεύγει», όταν οι εντυπώσεις και οι εικόνες είναι πλούσιες. Απόδειξη τα όνειρα, που διαρκούν κατά μέσον όρο 5". Σε στιγμές κινδύνου, ο ψυχικός χρόνος πετά. Η ζωή του ανθρώπου, διηγούνται οι κινδυνεύσαντες, «περνά σαν κινηματογραφική ταινία». Τούτο επιβεβαιώνεται από τους τοξικομανείς. Ο οπισότης De Quincy, που μελέτησε την επίδραση του οπίου στον ίδιο τον εαυτό του, ζούσε τη διάρκεια μιας νύχτας σαν έναν αιώνα.

Ο ψυχικός χρόνος αλλοιώθηκε ως προς τη βίωσή του σήμερα. Ανία, άγχος, αποξένωση, εσωτερική πενία και ερείπωση συνοδεύουν τη διάσπαση και τις ρωγμές της συνειδήσεως του ανθρώπου. Τα ονόμασαν: διασκέδαση. Ουσία αυτής της διασκεδάσεως-διασπάσεως η απληστία, η περιέργεια, η λαιμαργία για το νέο. Έτσι τον βόσκει η ανησυχία: δεν έχει χρόνο, είναι δούλος του ωρολογίου, προς το οποίο εναρμονίζει τον ψυχικό του χρόνο. Τούτο είναι έσχατη απώλεια, εσωτερική καταλήστευση που του «κουρσεύει» κάθε εσωτερική ευδαιμονία. Γιατί δεν ζει πλέον γνήσια και αυθεντικά μέσα στο χρόνο και στο χώρο.

Όπως στον ψυχικό χρόνο, έτσι και στο χώρο υπάρχει ένα ιδιαίτερο υπαρξιακό μέτρο για την εκτίμηση των πραγμάτων, το οποίο δεν συμφωνεί με τους μαθηματικούς υπολογισμούς: το δήθεν εγγύτατο αντικειμενικά είναι το πιο απόμακρο υπαρξιακό. Έτσι, τα γυαλιά -θα πει ο Χάιντεγκερ-, αν και «κάθονται» στη μύτη μας, απέχουν πολύ περισσότερο από την εικόνα που παρατηρούμε. Το ακουστικό του τηλεφώνου βρίσκεται μακρότερα από τον συνομιλητή. Το κατάστρωμα του δρόμου, υπό τα πέλαμα των ποδιών μας, είναι μακρύ-

τερα από τη φίλη μας που έρχεται από μεγάλη απόσταση σε συνάντησή μας. Το κάθισμα στο σπίτι μας ή ο τοίχος που μας χωρίζει από τον διπλανό συγγάτοικό μας απέχουν πολύ περισσότερο από τον κινδυνεύοντα στα σύνορα στρατευμένο γιο μας για τον οποίον αγωνιούμε. Κάθε στιγμή βιώνεται σαν ένας απέραντος χρόνος, σαν ένα ατέλειωτο χρονικό μήκος, το οποίο ο αγωνιών δεν γίνεται γρήγορα να καταβροχθίσει.

Η αγωνία της υπάρξεως κενώνει το χρόνο και το χώρο. Η παρουσία του ανθρώπου, που πρέπει ήρεμα να καλύψει το κενό, δηλώνεται με την απουσία του: η καταταλαιπωρησή του από την ταχύτητα των αλλαγών τού έφερε ψυχικό, πνευματικό και ηθικό κάματο. Η καρδιά του πλατάρη τη Γη του Λωτού του Τένισον, «όπου βασιλεύει μόνο το πράο δειλινό», ή τη Γη του Ιρλανδού ποιητή Κιτς, «όπου η ομορφιά δεν έχει άμπωτη, φθορά ή πλημμυρίδα» και όπου «ο χρόνος είναι ατελείωτο τραγούδι!».

Η κατά τον απαράμιλλο τρόπο του Ιερού Αυγουστίνου: «*cor meum irrequietum est, donec inquiescat, Domine, in Te: η ψυχή μου είναι ανάστατη, μέχρις ότου εφησυχάξει σε Σένα, Κύριε*».

Ο θρίαμβος της νοσταλγίας του Αιωνίου!

Εβδόμη, 29 Μαΐου 1988

NAI

Ο κ. Γρηγόρης Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε, ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούλας, στο χωριό



Πυργί του Δήμου Αγγινίου, όπου διδάχθηκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις Σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή αρίστευσε και πέρασε μεταξύ των 5 πρώτων έλαβε κρατική υποτροφία 4ετή. Αποφοίτησε από

τη Φιλοσοφική το 1960. Υπηρέτησε τη στρατιωτική του θητεία ως έφεδρος αξιωματικός-ανθυπίαρχος (ΤΘ). Ειδικεύτηκε στη φιλοσοφία-ψυχολογία στο Πανεπιστήμιο του Αμβούργου, στη Γερμανία, καθώς και στο Πανεπιστήμιο της Κονεγχάγης, στη Δανία. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και αποφοίτησε από τη «Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης» του Οϊσκίρχεν. Αργότερα εξελέγη επιμελητής του Εργαστηρίου Ψυχολογίας της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, εντεταλμένος αφηγητής και επίκουρος καθηγητής αναπληρωτής και τέλος καθηγητής. Στο συγγραφικό του έργο περιλαμβάνονται 46 πολυσέλιδα αυτοτελή βιβλία και τουλάχιστον 255 διατριβές, μελέτες και ανακοινώσεις, δημοσιευμένες σε ελληνικά και ξένα περιοδικά.

Στηρίζουμε το πιο πολύτιμο κεφάλαιο της επιχείρησής σου: τους ανθρώπους της

Μπροστά στις νέες προκλήσεις, οι άνθρωποί μας είναι το πιο σπουδαίο κεφάλαιο κάθε επιχείρησης και εκείνοι που θα την οδηγήσουν στην επόμενη μέρα. Οι εργοδότες που θα καταφέρουν να στηρίξουν αποτελεσματικά τους εργαζομένους τους τώρα, θα εξασφαλίσουν σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με μακροπρόθεσμα οφέλη.

Σε αυτό το πλαίσιο, η MetLife μπορεί να δώσει σύγχρονες και αξιόπιστες λύσεις, προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε επιχείρησης.

Μπορεί να είναι για εσάς ένας πολύτιμος σύμμαχος.

*Ευδύνη μας,
η ασφάλειά σας!*

support
G R O U P



Συγγρού 171 • 17121 Ν. Σμύρνη
Τηλεφωνικό Κέντρο 213 088 1000
Fax : 213 088 1019
<https://www.supportgroup.gr>

 **MetLife**

Προχωράμε μαζί στη Ζωή

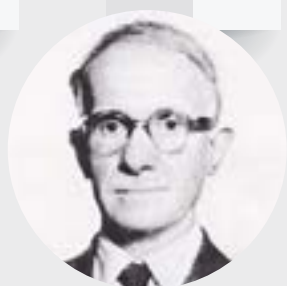


underwriting

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990 | Επιμέλεια: **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ**



Αριστοτέλης Κούζλης



Παναγιώτης Μπρατσιώτης



Παναγιώτης Πουλίτσας

Το ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΑΝΤΙΚΑΡΚΙΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ (ΕΑΙ) ιδρύθηκε το 1935 από τη «Χριστιανική Κοινωνική Ένωση» και ένα από τα πρώτα έργα του υπήρξε η ίδρυση και λειτουργία του Νοσοκομείου «Ο ΑΓΙΟΣ ΣΑΒΒΑΣ», το οποίο ήταν ιδέα του εμπνευσμένου καθηγητή και ακαδημαϊκού Αριστοτέλη Κούζη, με συμπαράστατες του τον Παναγιώτη Πουλίτσα, πρόεδρο του Συμβουλίου Επικρατείας, και τον Παναγιώτη Μπρατσιώτη, καθηγητή πανεπιστημίου και ακαδημαϊκό. Αυτοί ήταν στην πρώτη ομάδα και στο πρώτο Δ.Σ. που έφεραν σε πέρας την ανοικοδόμηση του νοσοκομείου, βάσει σχεδίων που εκπόνησε ΔΩΡΕΑΝ ο αρχιτέκτων Β. Τσαγκρής, σε χώρο δωρεάς Δήμου Αθηναίων. Αυτή η τριάδα στηρίχθηκε και με άλλα επίλεκτα μέλη της Χριστιανικής Κοινωνικής Ένωσης. Είχα την αγαθή τύχη να γνωρίσω από κοντά τον καθηγητή Παν. Μπρατσιώτη και στα φοιτητικά μου χρόνια να ακούσω ομιλίες του. Σε πέντε χρόνια, το 1940, λειτουργούσαν στο Ίδρυμα «ΑΓΙΟΣ ΣΑΒΒΑΣ» τέσσερα νοσηλευτικά τμήματα, πέντε εξωτερικά ιατρεία και τέσσερα επιστημονικά εργαστήρια. Οι άνθρωποι

του αγωνίστηκαν επί Γερμανικής Κατοχής (1940-45) να κρατήσουν την ύπαρξή του και το 1945 επαναλειτούργησε κανονικά. Το 1946 προστέθηκε και τρίτο ακτινοθεραπευτικό και όλα εκσυγχρονίστηκαν. Η ευλογημένη προσφορά του συνεχίστηκε με νέες προσθήκες, πτέρυγες, εργαστήρια, συνεχώς από το 1950 έως το 1980. Ξεχωριστή πτέρυγα προστέθηκε με πέντε νοσηλευτικούς ορόφους, δυνάμεις 145 κρεβατιών, προς τιμήν του Παν. Μπρατσιώτη. Στα πεπραγμένα 1965-1979 μένουμε έκθαμβοι με το τεράστιο έργο που πραγματοποιήθηκε και ήταν ευλογία Θεού, αυτών των πιστών χριστιανών. Το 1983 εντάχθηκε στο ΕΣΥ και το 1988 επανεστάχθηκε στον Δημόσιο Τομέα ως ΝΠΔΔ, με οργάνωση νέων υπηρεσιών με ΜΕΘ, αξονικούς τομογράφους, μονάδα μεταμόσχευσης μυελού κ.ά. και με νέες οικονομικές κατασκευές, σύγχρονα χειρουργεία και σύγχρονες ηλεκτρομηχανολογικές εγκαταστάσεις. Το 1990, με δωρεά του Ιδρύματος Αριστοτέλη και Ευγενίας Κούζη, έγιναν νέες ανακαινίσεις και ανανεώσεις. Σήμερα, τα έξοδα καλύπτονται έως 15% από τη λειτουργία και τα υπόλοιπα

είναι κρατικές επιχορηγήσεις και δωρεές.

Το Νοσοκομείο «ΑΓΙΟΣ ΣΑΒΒΑΣ» είναι αντικαρκινικό-ογκολογικό, που νοσηλεύει πάσχοντες με καρκίνο και στο οποίο πολλοί άνθρωποι βρήκαν και βρίσκουν φροντίδα και αγάπη, σε πολύ δύσκολες στιγμές της ζωής τους.

Παραμονές εορτής του Αγίου Σάββα του Ηγιασμένου, που η Εκκλησία τον τιμά στις 5 Δεκεμβρίου, μέσω Internet, έκανα μία περιήγηση στο έργο του νοσοκομείου και έψαξα στα λεξικά και στις βιογραφίες αγίων για να μάθω για τον Άγιο Σάββα. Στο χωριό Μουταλάσκη της Καισάρειας της Καππαδοκίας, το 439, έφεραν στη ζωή τον Σάββα οι γονείς του Ιωάννης και Σοφία. Πέντε χρόνων, μετοίκησαν στην Αλεξάνδρεια, όπου εκεί έμενε και έμαθε γράμματα. Εν συνεχεία, πήγε σε μοναστήρι, στα 18 του μετέβη στα Ιεροσόλυμα και όταν ο Μέγας Ευθύμιος απεβίωσε και μετά από αρκετά χρόνια άσκησης και μοναχισμού, έφτιαξε τη δική του λαύρα (κοινόβιο), το 491, που οι μοναχοί του έφτασαν τους 170! Ανεδείχθη σε νομοθέτη του αναχωρητικού βίου και σε υπερασπιστή της Ορθοδοξίας. Η φήμη της σοφίας και αγιότητάς του έφτασε ως τον αυτοκράτορα Ιουστινιανό, που τον συνάντησε «περιχαρής», όταν ο Σάββας πήγε στην Κωνσταντινούπολη για να υπερασπιστεί εκκλησιαστικά ζητήματα, ως απεσταλμένος του Πατριάρχη Πέτρου. Εκοιμήθη 93 ετών, στις 5 Δεκεμβρίου του 532 μ.Χ. Δεκαέξι χρόνια μετά, οι μοναχοί βρήκαν το σώμα του «σώνον και αδιάλυτον...». Το μετέφεραν στην Κωνσταντινούπολη, αλλιά Λατίνοι το έκλεψαν και το πήγαν στη Βενετία, όπου φυλασσόταν ακέραιο. Το 1965 ανακομίσθηκε στην Ιερά Μονή του. Αναφέρονται σε εγκώμια 26 θαύματα του Αγίου που ήταν «...τον τρόπον επιεικής και την ομιλίαν ηδύς... το ήθος απλοϊκότητας... την αγάπην ανυπόκριτος και γηνσίαν προς πάντας διασώζων...». Στο απολυτίκιο διάβασα ότι «...ταις των δακρύων σου ροαίς, της ερήμου το άγονο εγεωργήσας...».

Εύχομαι να δίνει δύναμη και γιατρεία στους πονεμένους αδελφούς μας, εντός και εκτός νοσοκομείου. Και είναι πολλοί, φίλοι ασφαλιστές, που συχνά μιλάτε για καλύψεις σοβαρών ασθενειών, και κάποιοι ακούω ότι ταλαιπωρείτε μερικούς άτυχους για χαρτιά και διαδικασίες... Έχουν έναν καημό, που, Θεέ μας, μην επιτρέψεις να δοκιμάσουμε και, Άγιε Σάββα, βοήθησέ μας να μην μπούμε σε πειρασμό, αλλιά και αν τύχει... ρύσαι ημάς από του πονηρού.

Μέγιστο το έργο των ανθρώπων της «Χριστιανικής Κοινωνικής Ένωσης». Φίλοι, όσο έχουμε την υγεία μας, να μην ξεχνάμε αυτούς που πάσχουν σε κρεβάτια οδύνης και απελπισίας. Έχουν ανάγκη τις προσευχές μας, ώστε η επιστήμη και οι άγιοί μας, όπως ο Άγιος Σάββας, να δείξουν φιλανθρωπία και να τους ελευθερώσουν, για να γυρίσουν γρήγορα κοντά στους δικούς τους.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Εκτός εργασίας πολλοί εργαζόμενοι εξαιτίας των ρομπότ! Περίπου 85 εκατομμύρια!

Μέσα στα επόμενα πέντε χρόνια περίπου, 85 εκατομμύρια εργαζόμενοι θα τεθούν εκτός εργασίας, εξαιτίας του αυτοματισμού και των ρομπότ! Αυτά υπολογίζουν αρκετοί. Εφέτος, που έκλεισαν πολλά γραφεία και επιχειρήσεις εξαιτίας της πανδημίας, υπολογίστηκε ότι οι ώρες εργασίας που χάθηκαν ισοδυναμούν με 345.000.000 θέσεις εργασίας, σύμφωνα με τη γενική διευθύντρια του Παγκόσμιου Οικονομικού Φόρουμ Σαάντια Ζαχίντ. Άλλαξε και η εποχή, με έναν μεγάλο αριθμό να δουλεύει από το σπίτι. Παράλληλα, οι νέες τεχνολογίες, η τεχνητή νοημοσύνη και η πράσινη οικονομία υποσχονται να δημιου-

γήσουν 90 εκατομμύρια νέες θέσεις εργασίας. Η ζωή δεν σταματά!

Οι χώροι στους οποίους τα ρομπότ απειλούν ευθέως 800.000.000 θέσεις εργασίας είναι τα logistics, η Ιατρική, τα χωράφια (στην Ελλάδα η εταιρεία TerraNobotus έχει να κάνει ρομπότ-αγρότη, που να κάνει ό,τι κάνει σήμερα ένας αγρότης), η καθαριότητα, τα ηλεκτροκίνητα τεχνητά μέλη, περιβάλλον, δημόσιοι χώροι κ.λπ.

Εφέτος, ο αριθμός των υπηρεσιών που εξυπηρετεί η ρομποτική θα αυξηθεί κατά 38%!

Πολλοί υπάλληλοι ασφαλιστικών εταιρειών είναι ανάμεσα σε αυτούς που θα χάσουν την εργασία τους. Ο καιρός αλλιάζει!



■ **ΝΕΕΣ ΑΡΡΩΣΤΙΕΣ** εμφανίζονται και οι άρρωστοι πληθαίνουν στον καιρό μας, με αποκορύφωμα τον κορωνοϊό. Λίγοι γλιτώνουν από τον πόνο και την αρρώστια. Ο καρκίνος θερίζει, οι καρδιοπάθειες πληθαίνουν, οι διαβητικοί, τα εγκεφαλικά και οι αναπηρίες από τροχαία ατυχήματα βασανίζουν πολλούς συνανθρώπους μας, μαζί με τους συγγενείς που βοηθάνε.

Τα αίτια των ασθενειών ερμηνεύουν με τον δικό τους τρόπο οι πιστοί των θρησκειών, οι άθεοι, οι φιλόσοφοι και οι επιστήμονες. Και οι χριστιανοί έχουν διαφορετική αντίληψη στον λεγόμενο δυτικό ευρωπαϊκό κόσμο και άλλη όσοι ακολουθούν το ορθόδοξο πατερικό φρόνημα, και ιδίως στον ελληνικό χώρο. Θα παραθέσω σκέψεις από όσα έμαθα στην Ορθόδοξη Εκκλησία.

Ένα αίτιο είναι η αμαρτία, με τη φθορά της και το θάνατο. Ο χωρισμός του ανθρώπου από τον Θεό είναι ζωή, οδηγεί στον θάνατο. Ο «θάνατος της ψυχής» με την αμαρτία είναι επανάληψη της ανυπακοής των Πρωτόπλαστων, ήννε, και ο Θεός παιδαγωγεί μέσω των ασθενειών την επιστροφή στην πηγή της ζωής και δίνει χρόνια μετάνοιας. Γράφει ο Ιερός Χρυσόστομος: «Η αμαρτία είναι φοβερό πράγμα. Καταστρέφει την ψυχή, το κακό ξεχειλίζει και επεκτείνεται στο σώμα. Όταν η ψυχή υποφέρει, συνήθως παραμένουμε αναισθητοί, ενώ όταν το σώμα πάθει βλάβη, ψάχνουμε θεραπεία και μέσω της ταπείνωσης και θλίψεως της αρρώστιας, θυμόμαστε τον Θεό, όπου καταφεύγοντας θεραπεύουμε και την υγεία της ψυχής...». Το σωστό είναι ότι οι άνθρωποι δεν μπορούν να κρίνουν με βάση την ασθένεια τι συμβαίνει στην ψυχή του καθενός. Άβυσσος η ψυχή, άβυσσος και η αγάπη του Θεού, με τους πολλούς τρόπους ξεχωριστά υπέρ του καθενός. Γι' αυτό και πολλές φορές, αιτία αρρώστιας είναι και η παιδαγωγή αυτών που αγαπά ο Θεός. «Κηλεύει» πολλούς, όπως τα κήληματα, για να φέρουν καρπό, και το «κλάδεμα» έχει νόνο... Παιδαγωγεί μέσω θλίψεων.

Πολλές ασθένειες έχουν ρίζα το άγχος της επιβίωσης μακριά της «ειρήνης» του Θεού. Αγωνία και στενοχώρια οδηγούν σε αρρώστιες όταν δεν είμαστε ήρεμοι «στον άρτον τον επιούσιον»...

Αρρωσταίνουν επίσης και πολλοί που ζητάνε καλοπέραση, μαθητικότητα, κραιπάλη, πο-
λυφαγία-παχυσαρκία και κατάχρηση σε ποτά και ουσίες! Είναι παρατηρημένο πως «γεν-
νούν» πολλές αρρώστιες στην εποχή μας. Είναι φιλάσθενοι οι πιο πολλοί της καλοπέρα-
σης και μηδενικής προσπάθειας στη ζωή.

Υπάρχουν και ωφέλιμες πίσω από την επίσκεψη των ασθενειών, όπως η εγρήγορση της ψυχής, όταν το σώμα δοκιμάζεται, και ο καθαρισμός της ψυχής, παρόμοια με τη φωτιά που αναδεικνύει το χρυσάφι. «Τις έστιν υιός ον ου παιδεύει πατήρ», θα πει ο Παύλος. Ίσως στις μέρες θλίψεως, ο πονεμένος οφείλει να θυμηθεί τη δύναμη της προσευχής, να ασκηθεί στην υπομονή. Ο γιατρός είναι γιατρός, όταν ζητά να δοθεί καλή τροφή στον άρρωστο, αλλά και όταν καυτηριάζει ή κόβει με το νυστέρι το σάπιο και άχρηστο του σώματος! Να ευχαριστήσουμε τον Θεό, όπως και τον γιατρό! «Να φιλοσο-
φείς στην αρρώστια και να τη θεωρείς παιδαγωγία και συμφέρον...», λέει ο Γρηγόριος ο Θεολόγος. «Το σώμα ασ πάσχει, αργά ή γρήγορα θα διαλυθεί με τους φυσικούς νόμους.

Την ψυχή σου κράτα την ψηλά, με τη σκέψη στον Θεό».

Η Ιατρική είναι ΔΩΡΟ ΘΕΟΥ για τον άνθρωπο και οι γιατροί δίνουν θεραπεία όπου γίνεται και το θέλημα Θεού. Δεν αναιρείται η ιατρική επιστήμη με την επίκληση της θείας βοήθειας και οφείλουμε υπακοή στην εντολή θερα-
πείας που όρισαν οι γιατροί και βοήθεια από τον Θεό να τους φωτίσει στο καλύτερο, στη σωστή διάγνωση και την καλή αγωγή θεραπείας.

Άλλωστε, πολλοί διάσημοι γιατροί δίνουν μαρτυρίες όπου και αυτοί ζητάνε βοήθεια στα δύσκολα, στα πέραν του ανθρωπί-
νως δυνατού.

Συν Θεώ έλεγον κάποτε... Γι' αυτό και ας παρακαλάμε τον Θεό για μας και τους άλλους που υποφέρουν, να τους επισκεφθεί ως θεραπευτής των καμνόντων και νοσοούντων. Και γρήγορα για όλους να δεχθεί τις ευχαριστίες για την απελευθέρωση από αρ-
ρώστιες και ενίσχυση στη ζωή, με πρόοδο και αρετή. Οι μέρες COVID-19 είναι δύσκολες. Ας μας γλιτώσει σύντομα.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



Από τα εγκαίνια κτιρίου της **INTERAMERICAN** στο Μαρούσι

■ **Ο ΧΩΡΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ** έχει ανάγκη σήμερα να μιμηθεί τον επικοινωνιακό τρόπο που δίδαξε ο Δ. Κοντομηνάς, δίνοντας «αίγλη» και ταυτόχρονη ενημέρωση στο έργο της. Ο Δ. Κοντομηνάς, με εκδηλώσεις, με προγράμ-
ματα πολιτισμού, με τη Μελίνα Μερκούρη, με πρωθυπου-
γούς, με τον Πατριάρχη, με πολιτικούς εντός και εκτός Ελ-
λάδος, έκανε γνωστό μαζί με όλα τα άλλα ότι είναι ασφαλι-
στής και εκπροσωπεί ασφαλιστική εταιρεία. Στα εγκαίνια της **INTERAMERICAN** στη Συγγρού 350, αλλά και στο Μαρούσι, «ανάγκασε» πάμπολλους πολιτικούς, καλλιτέχνες και δημο-
σιογράφους «να δουν» από κοντά εταιρεία και ασφαλιστές και να «παρελίσουν» μπροστά του.

Ο μέγας διαφημιστής David Ogilvy πλήρωσε 35.000 δολάρια την κυρία Roosevelt για να κάνει μια τηλεοπτική διαφήμιση για μαργαρίνη. «Το κοινό θυμάται τις διασημότη-
τες, αλλά ξεχνάει κάπου-κάπου το προϊόν», είπε αργότερα. Πολλά εκατομμύρια δολάρια χρέωναν πολλές διασημότη-
τες, όπως ο Dean Martin, ο Gregory Peck, η Farrah Fauscett.

Ο Αρχιεπίσκοπος Χριστόδουλος, ο Δ. Αβραμόπουλος, ο Γ. Αρσένης, ο Αρχιεπίσκοπος Αμερικής, ο Κωνσταντίνος Μητσotάκης πήγαιναν σε πολλές εκδηλώσεις του Δ. Κο-
ντομηνά.

Η ασφαλιστική αγορά τού σήμερα, με την ευκαιρία των εκλογών του Φεβρουαρίου, ίσως πρέπει να επανεξετάσει την όλη παρουσία της. Χρειάζεται δημιουργικές διαφημί-
σεις, με εξυπηδά και νόημα, εξωστρέφεια, φαντασία και ανθρώπους που θα ασχολούνται επαγγελματικά και όχι ευκαιριακά με την εικόνα του κλάδου και «επιθετική» πα-
ρουσία σε όλα τα σημεία του δημόσιου βίου.

Στη φωτογραφία, η Ντόρα Μπακογιάννη με τον Κων-
σταντίνο Μητσotάκη, πρωθυπουργό, θαυμάζουν συλλεκτι-
κό έργο, ένα από τα πολλά και πανάκριβα που στόλιζαν το γραφείο του Δ. Κοντομηνά, που στη φωτογραφία παρατηρεί υπερήφανος μαζί με την κόρη του Μαρία.

Νέα πρόσωπα που μπορούν να αλλάξουν την ασφαλιστική αγορά. Ποια είναι;

Βλέπουμε πολλές πρακτικές αναχρονιστικές και ένα μεγάλο μπλέξιμο στον τρόπο που κινούνται αρκετοί στην αγορά.

Αυτό που χρειάζεται λίγο πριν κάθε επιτυχία, είναι ένα «παραγωγικό κλίμα» για να μπορέσει να καρποφορήσει κάθε νέο δέντρο, με τα νέα κληριά, που κάποιοι τα ήλνε όνειρα και άλλοι στρατηγική ή νέους στόχους. Σε αυτό το παραγωγικό κλίμα, που στο στρατό το ήλνε «ηθικών ακμαιότατον», μπορούν να παίξουν ρόλο νέοι άνθρωποι, νέα μορφωμένα παιδιά, ορεξάτα νέα μυαλά, σε κάθε σκαλί ιεραρχίας ανθρώπων που επηρεάζουν άλλους.

Το www.NextDeal.gr γνωρίζει αρκετούς, σε όλες τις εταιρείες, και επιθυμεί να τους γνωρίσει στην ασφαλιστική αγορά, με στόχο το κοινό καλό που έρχεται όταν όλοι περιμένουν αυτό που ήλνει ο Γ. Σεφέρης: «Λίγο ακόμα, θα ιδούμε τις αμυγδαλιές ν' ανθίζουν, τα μάρμαρα να λάμπουν στον ήλιο, τη θάλασσα να κυματίζει, λίγο ακόμα να σηκωθούμε, λίγο ψηλότερα».

Σε όλες τις εταιρείες έχουν «μπει» νέοι άνθρωποι, με σπουδές, με όρεξη, με ιδέες, με όνειρα. Η επιτυχία θα είναι η σύμπληυση με την εμπειρία. Η συμμαχία τους θα φέρει καρπούς. Κάποιοι «παλαιοί» δεν ξεκολλάνε από τις καρέκλες και κάποιοι νέοι βιάζονται να «γκρεμίσουν». Τα αποτελέσματα το δείχνουν. Μέσα σε αυτήν την κατάσταση, πολλοί «διάδοχοι» παραιτούνται ή αποσύρονται και πολλοί παλιοί επιβάλλουν αναχρονιστικές ιδέες, αντί να βγάλουν από τους άλλους κάτι περισσότερο από αυτό που έχουν μέσα τους.

Ο Ogilvy ήταν που έγραψε ότι κάποτε νέος τηλεφώνησε στον επίσης μέγα Raymond Rubicam, ζητώντας ραντεβού να τον δει. «Πες γρήγορα τι θέλεις», του είπε εκείνος. «Θέλω να εκμεταλλευτώ τις γνώσεις σας», του είπε. Έμαθε πολλά και κατόπιν έκανε τη δική του εταιρεία. Ο Rubicam του έγραψε: «Σε ξέραμε πριν ξεκινήσεις τη νέα εταιρεία σου... Πώς έγινε και μας ξέφυγες;». Είναι μία περίπτωση που χρειάζεται η ασφαλιστική μας αγορά, στην οποία λείπουν τα «μεγάλα πνεύματα» σήμερα. Συνεργασία «μυαλών».

Ένας άλλος μεγάλος, ο Hopkins, έγραψε ότι «κάποιοι συγγραφείς διαφημίσεων ξενούν ότι είναι πωλητές και προσπαθούν να γίνουν καλλιτέχνες. Αντί για πωλήσεις, επιδιώκουν χειροκροτήματα». Και αυτό συμβαίνει με πολλούς συνεντευξείς και Δελτία Τύπου κάποιων στελεχών. Ξενούν ότι ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΠΩΛΗΣΕΙΣ και όχι να

πληρώνουν για να φανεί η φάτσα τους σε αμφιβόλο αξίας πολλές φορές έντυπα ή στο Internet. Ο Bill Bernbach, μέγας και αυτός διαφημιστής, είχε μια καρτούλα μαζί του που έγραφε: «Μπορεί ο άνθρωπος να έχει δίκιο!» Ίσως απαιτείται ένας διάλογος στελεχών, ώστε να βρεθούν και αυτοί που έχουν δίκιο και να τραβήξουν την αγορά ΜΠΡΟΣΤΑ!



Μείνουμε πολύ πίσω στα Διοικητικά Συμβούλια πολλών εταιρειών, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στα Σωματεία, στα ΜΜΕ. Ας κάνουν άκρη όσοι εμποδίζουν κι ας ανανεωθούμε. Λένε ότι ο Θεός δείχνει πως αγαπά τον κόσμο με τα παιδιά. Οι νέοι είναι το μέλλον!

Η ασφαλιστική αγορά είναι πολύ «μπλεγμένη» με σκηνικά και κορδέλες που την εμποδίζουν «να τρέξει»... Κόψτε τα σκηνικά και αφήστε «αέρα»...

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

Υβρις κατά των Ιερών και Οσίων του Έθνους

■ **ΔΙΑΒΑΣΑ** στο περιοδικό ΣΩΤΗΡ ότι στην αποϊεροποίηση του κοινωνικού ιστού της πατρίδας μας οδηγεί το νέο σχέδιο νόμου αλλαγής του ισχύοντος Ποινικού Κώδικα. Συγκεκριμένα, αποποινικοποιούνται η κακόβουλη βλασφημία και καθύβριση με οιονδήποτε τρόπο του Θεού και της θρησκείας, η περιύβριση νεκρού ή της τέφρας του, η απάτη για την αποφυγή της στράτευσης, ενώ παράλληλα αξιολογούνται πράξεις που μέχρι σήμερα χαρακτηρίζονταν ως κακουργήματα, όπως π.χ. προπαγανδαστικές ενέργειες εσχάτης προδοσίας, υπηρεσία στον εχθρό, σύμψηξη τρομοκρατικής οργάνωσης, κατασκευή και κατοχή εκρηκτικών, δωροδοκία πολιτικών προσώπων κ.ά., αντιμετωπίζονται πλέον ως πλημμελήματα, δηλαδή με πολύ ελαφρότερες ποινές.



Ήδη, η Διαρκής Ιερά Σύνοδος της Εκκλησίας της Ελλάδος αντέδρασε στο νέο σχέδιο νόμου με Δελτίο Τύπου, στο οποίο, μεταξύ των άλλων, υπογραμμίζει ότι «το γεγονός αυτό θα έχει αρνητικά αποτελέσματα για το αγαθό της θρησκευτικής και κοινωνικής ειρήνης, θέμα που αφορά και όλες τις δραστηριοποιούμενες στον τόπο μας γνωστές θρησκείες».

Φωνή διαμαρτυρίας ύψωσε με εγκύκλιό του ο σεβασμιότατος μητροπολίτης Πειραιώς κ. Σεραφείμ, ο οποίος τόνισε ως προς την κακόβουλη βλασφημία των θείων, ότι με το ισχύον νομικό καθεστώς προστατεύεται όχι ο Θεός, ο οποίος δεν έχει ανάγκη ποινικής προστασίας και εισαγγελικής παρεμβάσεως, αλλά «το έννομο αγαθό της κοινωνικής συνοχής και η δημοκρατική ευστάθεια της χώρας». Αν το νομικό αυτό καθεστώς αλλιάξει, διακυβεύονται τα κοινωνικά αυτά αγαθά.

Αλλά και ο σεβασμιότατος μητροπολίτης Κισιάμου και Σελίνου κ. Αμφιλόχιος, αναφερόμενος σε αυτές τις προτεινόμενες νομικές αλλαγές, έθεσε κάποια εύλογα ερωτήματα: «Όταν ακόμα και στην αρχαιότητα ο νεκρός -κεκοιμημένος κατά την Εκκλησία- τύγχανε τιμής και σεβασμού... σήμερα θα πρέπει να επιτρέψουμε να υβρίζεται και εμείς να σιωπούμε; Όταν η πίστη και η θρησκεία είναι στοιχείο ιδιοπροσωπίας, στοιχείο ταυτότητας ενός λαού, ενός έθνους, δεν έχουμε χρέος και ευθύνη όλοι μας, θεσμοί, πρόσωπα και κοινωνία, να διαφυλάξουμε και διασφαλίσουμε την ιερότητα αυτής της πίστης; Πού οδηγείται μια κοινωνία, όταν δεν σέβεται τα θέσμιμα, τα ιερά και τα όσια;... Μπορεί στο όνομα του "εξορθολογισμού των αδικημάτων" να αποϊεροποιείται ο ιστός μιας κοινωνίας;».

Η Αντιγόνη του Σοφοκλή θα σηκωθεί από τον αρχαίο μύθο για να αντιταχθεί στο νέο νομοσχέδιο: «Δεν έχουν τόση ισχύ οι δικές σου διαταγές (Κρέοντα), ώστε να μπορείς να υπερνικήσεις τους άγραφους και απαρασάλευτους θεϊκούς νόμους» (στίχ. 453-455). Το προτεινόμενο σχέδιο νόμου αποτελεί Υβρί κατά των Ιερών και Οσίων του Έθνους.

Στην Ελλάδα, το ποσοστό της παιδικής φτώχειας από το 28,7% το 2008 έφτασε με την κρίση το 33,3% το 2018 και ο COVID-19 το ανεβάζει!

■ **ΑΝΗΣΥΧΟΥΝ** οι εργαζόμενοι για τη διατήρηση της εργασίας τους στους επόμενους μήνες, όπως δείχνει έρευνα της ALCO για τη ΓΣΕΕ, όπου το 54% των εργαζομένων δηλώνει ανασφάλεια. Το 60% θεωρεί πιθανή μια μείωση μισθού και δυσφορεί στο καθεστώς τηλεργασίας.

Στις χώρες του ΟΟΣΑ 30.000.000 άνεργοι είναι εκτός επίσημων στατιστικών, ενώ η «επίσημη» ανεργία στην ευρωζώνη τον Αύγουστο ήταν 8,1%, δηλαδή 13.200.000 άτομα, όταν στοιχείο του Απριλίου έδειχναν ανεργία 14,7%, ήτοι 23.000.000 άτομα.

Τα στοιχεία δείχνουν ότι η παιδική φτώχεια είναι στην πόρτα πολλών εργαζομένων με παιδιά. Οι δύσκολες μέρες έρχονται για πολλούς γονείς και οι σύγχρονες τραγωδίες θα αρχίσουν σύντομα...

Εν τω μεταξύ, εκθέσεις του ΟΗΕ και στοιχεία της UNICEF και του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας το 2019 δείχνουν ότι περίπου 2.000.000 μωρά γεννιούνται κάθε χρόνο νεκρά και η κατάσταση θα επιδεινωθεί λόγω κορωνοϊού, εξαιτίας της μαζικής αύξησης της φτώχειας και των λιγότερων υπηρεσιών υγείας, αφού το ιατρονοσηλευτικό προσωπικό θα ασχολείται με ασθενείς του COVID-19 και πολλοί δεν θα επισκέπτονται νοσοκομεία, από φόβο μη μολυνθούν και από έλλειψη χρημάτων.

Η ασφάλιση Ζωής και Υγείας για μεγάλους και παιδιά είναι μια σωτήρια λύση για μείωση των προβλημάτων στα παιδιά. Δυστυχώς, στην Ελλάδα, κάποιες κακές παρέες-ομάδες διαμεσολαβητών έκαναν κακό στη φήμη της ιδιωτικής ασφάλισης και «έδιωξαν» το κοινό από την εμπιστοσύνη στο θεσμό. Κάποιοι διευθύνοντες σύμβουλοι, που δεν απομάκρυναν τους «προδότες» του επαγγέλματος, ευθύνονται για πολλά, και για το χαμηλό ποσοστό ασφαλίσεων. Εύχομαι γρήγορα να συνέλθουν.



Πανοραμική άποψη του Περάματος Διστράτου Άρτας, με το βυθισθέν σπίτι του εκδότη Ε. Σπύρου



Η θέα της λίμνης από το χωριό Πέραμα Διστράτου Άρτας

■ Η ΛΙΜΝΗ

ΠΟΥΡΝΑΡΙΟΥ ΑΡΤΑΣ

και η αξιοποίησή της είναι ένα θέμα που απασχολεί πολλούς Αρτινούς, αλλά και τα μέλη της «Ομάδας Πρωτοβουλίας Πολιτών για την Αξιοποίηση της Λίμνης Πουρναρίου και της Παραλίμνιας Ζώνης». Ανάμεσά τους και ο πρώτος ξάδελφος, Γιάννης Σπύρου. Αποψη μας είναι ότι το αίτημα πρέπει να προβληθεί ευρύτερα και οι μάχες να δοθούν στο Ελληνικό Κοινοβούλιο και την Ευρωπαϊκή Ένωση. Αφορά μεγαλύτερους στόχους και σκοπούς από ένα τοπικό αίτημα και πολλούς όμορους νομούς και περιοχές, όπως π.χ. νομούς της Θεσσαλίας, Τρίκαλα και Καρδίτσα. Πιθανόν και κάποιοι δήμοι παραλίμνιοι να μην έχουν ονειρευτεί τι όφελος υπάρχει οικονομικό και πολιτιστικό. Η ιστορία της περιοχής έχει πολλή να πει για τα παραλίμνια μέρη, αλλά και για τα Τζουμέκα, που κάλλιστα θα είχε υπέροχους προορισμούς σε χιονοδρομικά και χειμερινό τουρισμό. Η πέτρα στη λίμνη έπεσε και οι κύκλοι θα αρχίσουν να απλώνουν σύντομα.

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



€360.000
οικονομική συνεισφορά για κοινωνικές δράσεις

που αντιστοιχούν στο

1,64%

των κερδών προ φόρων της Εταιρείας

Τι εμβόλιο χρειάζεται η ασφαλιστική αγορά;



Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Φαίνεται πως το 2020 υπήρξε μια χρονιά που, αν μη τι άλλο, θα τη θυμόμαστε για το υπόλοιπο της ζωής μας. Κι αυτό γιατί, συμφωνούμε ή διαφωνούμε με το αν είναι ή δεν είναι πανδημία, αν είναι ή δεν είναι παγκόσμια συνωμοσία, αν πρέπει ή δεν πρέπει να εμβολιαστούμε, ένα είναι το μόνο σίγουρο, ο κορωνοϊός έφερε ένα πολυεπίπεδο παγκόσμιο σοκ. Τα δεδομένα είναι αμείλικτα και τα στοιχεία καλώς ή κακώς δεν μπορούν να διαψευσθούν. Το 2020 δεν κάναμε Πάσχα, δεν κάναμε παρελάσεις, δεν ήρθαν οι φιλοξενούμενοί μας το καλοκαίρι, δεν δούλεψαν τα περισσότερα ξενοδοχεία, δεν δούλεψε η εστίαση, δεν δούλεψε το λιανεμπόριο, με την παραδοσιακή του τουλάχιστον μορφή, ούτε καν χαιρετήσαμε τους αγαπημένους μας ανθρώπους στο τελευταίο τους ταξίδι. Κι



Ο κ. Αλέξανδρος Σαρραγεωργίου



Ο κ. Πάνος Δημητρίου



Ο κ. Giuseppe Zoragno



Ο κ. Τάσος Χατζηθεοδοσίου



Ο κ. Δημήτρης Κρίκης

αυτό είναι ένα γεγονός που δεν μπορεί να το αμφισβητήσει κανείς.

Τι γίνεται όμως από δω και πέρα; Πώς θα λύσουμε τα προβλήματα που προκάλεσε αυτός ο ιός; Η ανθρωπότητα ξεκίνησε από την καρδιά του προβλήματος, ψάχνοντας με τη βοήθεια της επιστημονικής κοινότητας, από την πρώτη στιγμή, να ανακόψει την εξάπλωσή του με τον πιο ορθόδοξο τρόπο, το περίφημο εμβόλιο. Θα είναι όμως αυτό και η πανάκεια όλων των προβλημάτων που προκάλεσε ο ιός; Μάλλον όχι. Έτσι λοιπόν είναι σαφές πως το κάθε πρόβλημα θα χρειαστεί το δικό του «εμβόλιο»!

Ποιο είναι λοιπόν το «εμβόλιο» για την ασφαλιστική αγορά; Η απάντηση που δίνουν στελέχη της αγοράς χαρτογραφεί τη φόρμουλα. Αναδιάρθρωση, ρευστότητα, επαγγελματισμός, πίστη είναι μερικές από τις λέξεις που ακούσαμε από τα χείλη αρκετών. Άλλοι πάλι δεν ήταν σίγουροι για το ποιο θα ήταν το «εμβόλιο» που θα έφερνε σε κανονικά επίπεδα ή θα θωράκιζε την επόμενη μέρα.

Για τον Πάνο Δημητρίου, διευθύνοντα σύμβουλο της Generali Ελλάδος, χρειάζεται η αγορά μια αναδιάρθρωση ώστε να συνειδητοποιήσουν και οι τελευταίοι διαμεσολαβητές ποιος είναι ο ρόλος τους. Τι πραγματικά προσφέρουν στους πελάτες τους και τι θα έπρεπε να διεκδικούν από τις εταιρείες. Ακούσαμε πολλές φορές κι εμείς στο «Ασφαλιστικό NAI» ασφαλιστές να ρωτάνε πώς θα μετακινηθούν αν ένας πελάτης τους εμπλακεί σε τροχαίο ή πώς θα πάνε να εισπράξουν ασφάλιστρα τη στιγμή που η τεχνολογία σήμερα έχει δώσει τις απαντήσεις. «Πρέπει να μας προβληματίζει», τονίζει ο κύριος Δημητρίου, «όταν οι μεγάλες εμπορικές αλυσίδες έχουν φτάσει στα όρια εξυπηρέτησης λόγω μεγάλης ζήτησης από διαδικτυακές πωλήσεις, επηρεάζει το κόσμος δεν μπορεί να πηγαίνει στα φυσικά καταστήματα. Την επόμενη μέρα θα πρέπει να πείσουμε τον καταναλωτή ότι έχουμε αλλάξει, έχουμε εκσυγχρονισθεί και είμαστε εκεί να του δώσουμε την ορθότερη λύση».

Κατά τον κύριο Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, πρόεδρο της ΕΑΕΕ και επικεφαλής της Eurolife, το «εμβόλιο» θα έρθει μετά το πακέτο RRF (Recovery and Resilience Fund) των 32 δισ., αφενός από τη νομισματική χαλάρωση η οποία επιδρά και στα χαρτοφυλάκια των εταιρειών, αφετέρου από τη δημοσιονομική ενίσχυση. Και το μεγάλο στοίχημα, όπως χαρακτηριστικά μας είπε, θα είναι το ποσοστό με το οποίο θα έχει συμμετοχή η ασφαλιστική αγορά ώστε να λύσει τις τρεις πηγές του ανασφάλιστου Έλληνα. Και αυτές δεν είναι άλλες από την Υγεία, τις φυσικές καταστροφές και το ασφαλιστικό.

Μια άλλη αισιόδοξη φωνή, αυτή του Δημήτρη Κρίκη, διοικητικού διευθυντή της Metlife σε Ελλάδα και Κύπρο, μας θυμίζει ότι η αγορά μας έχει αξιολογότατα στελέχη και αξίζει και πρέπει να έχουμε πίστη σε αυτά, ίσως και γιατί όχι λέμε εμείς να είναι κι αυτό ένα αναξιοποίητο «εμβόλιο».

Το εμβόλιο ωστόσο που περιμένει ο Τάσος Χατζηθεοδосίου, ασφαλιστικός διαμεσολαβητής, αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της Mega Brokers, για την επόμενη μέρα εστιάζει σε δύο σημεία. Στο εξωτερικό περιβάλλον από τη μία, την ευρύτερη οικονομική κατάσταση της χώρας δηλαδή, και από την άλλη στις ενέργειες της ίδιας της αγοράς. Όσον αφορά την ασφαλιστική αγορά, ο κ. Χατζηθεοδосίου τόνισε το χρόνιο πρόβλημα του «σκοτώματος» των τιμών, όπως χαρακτηριστικά μας ανέφερε, που ακόμα και σε νέα προϊόντα υποχρεωτικής ασφάλισης παρατηρείται πριν καλά καλά να «κυκλοφορήσουν» στην αγορά. Φυσικά μια δόση από το «εμβόλιο» θα πρέπει να είναι και η σχέση με το κράτος και οι δεσμεύσεις για ελέγχους στα ανασφάλιστα, αλλά ακόμα και το βήμα που πρέπει να κάνει ως προς την υποχωρητικότητα ορισμένων κλάδων, όπως του σεισμού.

Σε όλα τα παραπάνω έρχεται να προστεθεί και η λέξη επαγγελματισμός από τον CEO της AIG Greece, Giuseppe Zoragno, ως το «εμβόλιο» της επόμενης μέρας.

Το κλειδί, θα λέγαμε εμείς, είναι να κερδηθεί το χαμένο έδαφος, ό,τι έγινε έγινε, όλα δείχνουν πως στον ορίζοντα αρχίζει να αχνοφαίνεται η επόμενη μέρα και είναι σημαντικό να είμαστε όλοι έτοιμοι χωρίς δικαιολογίες, αλλά παράλληλα θωρακισμένοι για να αντιμετωπίσουμε τις οικονομικές συνέπειες του κορωνοϊού. Και κανείς άλλος δεν μπορεί να αντιμετωπίσει οικονομική ζημία καλύτερα από την ασφαλιστική αγορά.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο Κωνσταντίνος Σπύρου γεννήθηκε στην Αθήνα το 1982. Σπούδασε Χρηματοοικονομικά και Εμπόριο στο Metropolitan University του Λονδίνου, Ασφαλιστικά στο Chartered Insurance Institute CII, κατέχει το Bloomberg Certificate of Equity & Fixed Income και το FIPP Magazine Management Certificate. Εργάστηκε ως Lloyd's Broker στο City του Λονδίνου. Είναι μέτοχος στις εκδοτικές εταιρείες SPIROU EDITIONS - ΕΠΙΣΚΟΠΗ και ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΕΠΕ. Είναι ιδρυτής και μέτοχος στην εταιρεία COLOMBO OE (τηλεοπτικές παραγωγές). Ολοκλήρωσε το μεταπτυχιακό πρόγραμμα «Ποιοτική Δημοσιογραφία και Νέες Τεχνολογίες» στο Krems University της Αυστρίας. Έχει παρακολουθήσει πλήθος ασφαλιστικών και ανασφαλιστικών συνεδρίων, σεμιναρίων σε Ελλάδα, Λονδίνο, Μόντε Κάρλο, Baden-Baden, Cape Town, Chicago, Ιταλία, Αυστρία, Τουρκία, Ντουμπάι κ.α.



ΔΕΝ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ ΑΠΛΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ. ΕΜΠΝΕΟΥΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Αυτή είναι η δουλειά μας.

Γι' αυτό είμαστε περήφανοι που αναδειχθήκαμε **ΠΡΩΤΗ ΓΙΑ 4Η ΣΥΝΕΧΗ ΧΡΟΝΙΑ** ασφαλιστική εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων & Ζωής στην Ελλάδα, με Δείκτη Φερεγγυότητας 270,42%.

Γιατί με αkéραιη, σταθερή διοίκηση, και στελέχη γεμάτα γνώση και εμπειρία, αυτούς που εμείς αποκαλούμε ασφαλιστές «πρώτης γραμμής», έχουμε δημιουργήσει μια **κουλτούρα αφοσίωσης και εντιμότητας προς τους συνεργάτες και τους πελάτες μας.**

Και θα συνεχίσουμε να εμπνέουμε την ασφάλεια που τους επιτρέπει να πραγματοποιούν τα όνειρά τους.

ΟΠΩΣ ΚΑΝΟΥΜΕ
ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ
ΑΠΟ 50 ΧΡΟΝΙΑ.

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΤΡΙΩΝ ΠΥΛΩΝΩΝ:

Μια άλλη ανάγνωση και μια ιστορική αναδρομή από το 1992 μέχρι σήμερα στην Ελλάδα

ΕΙΔΙΚΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ

Την Παρασκευή της 17ης Ιουλίου 1992 κλημάκι του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου (ΔΝΤ) παρέδωσε το «Σχέδιο Έκθεσης για το Ελληνικό Ασφαλιστικό Σύστημα» στον τότε υπουργό Εθνικής Οικονομίας Στέφανο Μάνο. Την επόμενη μέρα ο Στ. Μάνος παρέδωσε το πόρισμα στους «κοινωνικούς εταίρους», υποσχόμενος ότι με τις παρεμβάσεις που ετοιμάζει θα διασφαλίσει τη βιωσιμότητα των ασφαλιστικών ταμείων για τα επόμενα σαράντα ή πενήντα χρόνια!

Το κλημάκι του ΔΝΤ είχε κληθεί από την τότε κυβέρνηση της Ν.Δ. (1990-1993) με πρωθυπουργό τον Κωνσταντίνο Μητσotάκη, ο οποίος είχε, ήδη, επιχειρήσει δύο σημαντικές παρεμβάσεις στο ασφαλιστικό σύστημα: Με τους Νόμους 1902/1990 και 1976/1991 αποσυνδέθηκαν τα Κατώτερα Όρια (ΚΟ) των συντάξεων από τα 20 Ημερομίσθια του Ανεξίτητου Εργάτη (ΗΑΕ) και το 80% των μισθών. Καθιερώθηκαν αυξήσεις των συντάξεων στον ιδιωτικό τομέα ίσες με εκείνες των δημοσίων υπαλλήλων, αρχικά, και στη συνέχεια ίσες με τις αυξήσεις των συνταξιούχων του Δημοσίου.

Στο Σχέδιο Έκθεσης που παρέδωσαν οι εμπειρογνώμονες του ΔΝΤ στον Στ. Μάνο, μεταξύ των άλλων, σημείωναν: «Πιθανώς η πλέον ριζοσπαστική αντιμετώπιση των παροχών συντάξεων υιοθετήθηκε στη Χιλή, όπου -σαν αντίδραση στην ανάγκη υψηλών επιδοτήσεων για τη στήριξη του κρατικού συστήματος- οι εργαζόμενοι υποχρεώνονται τώρα να συνεισφέρουν ποσοστό του εισοδήματός τους σε ιδιωτικό ταμείο συντάξεων. Αυτό είναι και το μόνο είδος υποχρεωτικής ασφάλισης για σύνταξη». Στη συνέχεια, οι εμπειρογνώμονες του ΔΝΤ πρότειναν: «Στην προσπάθεια αναμόρφωσης του συστήματος συντάξεων, η Ελλάδα θα

πρέπει να στοχεύσει την επίτευξη διεθνών προτύπων. Το σύστημα τριών βαθμίδων είναι κατά κάποια έννοια "βέλτιστο", αν και ενδέχεται για πολλά χρόνια να είναι ανέφικτο. Όμως, κινήσεις μπορούν να γίνουν προς τη θεμελίωση ενός τέτοιου συστήματος».

Δηλαδή το «σύστημα τριών βαθμίδων» -ή το «τριφασικό», όπως καθιερώθηκε- και το οποίο σχεδιάζει να εισαγάγει τώρα η κυβέρνηση της Ν.Δ. για τις επικουρικές συντάξεις, είχε προταθεί -ως «ανέφικτο» τότε- από το 1992...



ΤΟ ΠΕΙΡΑΜΑ ΣΤΗ ΧΙΛΗ ΑΠΟ ΤΑ CHICAGO BOYS

Το τριφασικό σύστημα είναι έμπνευσης της Σχολής του Σικάγου με εκπραστές τον Μίλτον Φρίντμαν και τα παιδιά του (Chicago boys). Εφαρμόστηκε στη Χιλή το 1981 από τον δικτάτορα Αυγκούστο Πινοσέτ, ο οποίος, επικεφαλής στασιαστών, ανέτρεψε στις 11.9.1973 την εκλεγμένη από τις 4.11.1970 κυβέρνηση της Λαϊκής Ενότητας του σοσιαλιστή προέδρου Σαλβαντόρ Αλιέντε.

Στη Χιλή λειτουργούσε από το 1924 ασφαλιστικό σύστημα βισμαρκιανού τύπου - όμοιο με αυτό της Ελλάδας. Ο Πινοσέτ το αντικατέστησε με ένα σύστημα ατομικών λογαριασμών, από τους οποίους θα προέκυπτε η σύνταξη μέσα από τις αποταμιεύσεις των εργαζομένων. Από το σύστημα αυτό εξαιρέθηκαν δύο επαγγελματικές κατηγορίες, που διατήρησαν το προηγούμενο ασφαλιστικό καθεστώς: ο Στρατός και η Αστυνομία.

Οι τρεις πυλώνες που εφαρμόστηκαν το 1981 στο ασφαλιστικό σύστημα της Χιλή είναι -με διάφορες παραλλαγές- οι εξής:

- 1** Ο πρώτος πυλώνας είναι η «εθνική σύνταξη», που καλύπτεται από τη γενική φορολογία.
- 2** Ο δεύτερος πυλώνας χρηματοδοτείται από υποχρεωτικές εισφορές.
- 3** Ο τρίτος πυλώνας βασίζεται στο κεφαλαιοποιητικό σύστημα και είναι οργανωμένος σε επαγγελματική βάση (επαγγελματικά ταμεία) ή είναι απολύτως ιδιωτική ασφάλιση.

Ένας από τους αρχιτέκτονες του τριφασικού συστήματος στη Χιλή ήταν ο Χοσέ Πινιέρα, που υπηρέτησε τη χούντα ως γραμματέας της Ασφάλισης. Είναι αδελφός του σημερινού προέδρου της Χιλή Σεμπαστιάν Πινιέρα, ο οποίος το τελευταίο διάστημα είναι αντιμέτωπος με τους ξεσηκωμένους Χιλιανούς. Μάλιστα, ο Χοσέ Πινιέρα επέλεξε την 1η Μαΐου 1981 ως ημέρα κατάργησης της δημόσιας ασφάλισης, έτσι ώστε «να μη γιορτάζεται η Πρωτομαγιά ως ημέρα ταξικής πάλης, αλλά ως ημέρα ελεύθερης επιλογής συστήματος σύνταξης». Ο Χοσέ Πινιέρα διευθύνει το Διεθνές Κέντρο για τη Μεταρρύθμιση των Συντάξεων και θεωρείται «οικονομικός εγκέφαλος». Τον καλούν σε οδήγηση την αμερικανική ήπειρο για να τον συμβουλευτούν για ασφαλιστικά ζητήματα.

Ο πολιτικός επιστήμονας Λουδοβίκος Κωτσονόπουλος -που το 2017 διετέλεσε διευθυντής του Γραφείου του Γιώργου Σταθάκη, όταν ήταν υπουργός Περιβάλλοντος- έγραψε στην «Αυγή» της 30ής.9.2018: «Το σύστημα (Πινοσέτ) μεταρρυθμίστηκε ριζικά το 2008, διότι η ασφαλιστική κάλυψη ήταν εξαιρετικά ελλιπής, αποκλείοντας ευρύτατα στρώματα του πληθυσμού, ενώ το διοικητικό κόστος του εξατομικευμένου ασφαλιστικού συστήματος ήταν τεράστιο, σε τέτοιο βαθμό που η κεφαλαιαγορά δεν μπορούσε να το αντέξει. Η ουσία της μεταρρύθμισης ήταν η αποκατάσταση του δημόσιου χαρακτήρα του συστήματος έτσι ώστε να εξασφαλισθεί η βιωσιμότητά του ύστερα από την αποτυχία της αγοράς».

Κ. ΣΗΜΙΤΗΣ: «ΣΥΣΤΗΜΑ ΤΡΙΩΝ ΕΠΙΠΕΔΩΝ»

Το 1992 οι Κοινωνικές Ασφαλίσεις στην Ελλάδα ήταν στην εποπτεία του υπουργείου Υγείας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων. Οι Κοινωνικές Ασφαλίσεις ήταν η «πρόικα» στον Στέφανο Τζουμάκα για να αναλάβει το υπουργείο Εργασίας (1995-1996) στην τότε κυβέρνηση του Ανδρέα Παπανδρέου.

Το καλοκαίρι του 1992, ο τότε υπουργός Υγείας -μακαρίτης πια- Δημήτρης Σιούφας, που διετέλεσε και Πρόεδρος της Βουλής (2007-2009), έφερε και η κυβέρνηση της Ν.Δ. ψήφισε το Νόμο 2084/1992. Οι βασικές διατάξεις του νόμου ήταν οι παρακάτω: Θεσμοθέτηση του ειδικού καθεστώτος για τους ασφαλιζόμενους από την 1η.1.1993. Όριο ηλικίας για τους άνδρες και τις γυναίκες το 65ο έτος. Ελάχιστος χρόνος ασφάλισης 15 χρόνια. Βάση υπολογισμού της σύνταξης οι αποδοχές της τελευταίας πενταετίας, χωρίς Δώρα εορτών. Σύνταξη κύρια για 35 χρόνια ασφάλισης, το 60% των συντάξιμων αποδοχών και επικουρική σύνταξη το 20%.

Μετά την ψήφιση του Νόμου 2084/92 ο Κώστας Σημίτης, που είχε διατελέσει υπουργός στις κυβερνήσεις του ΠΑΣΟΚ υπό τον Ανδρέα Παπανδρέου, έγραψε στα «Νέα»

της 19ης.9.1992 τον επίλογο του Ασφαλιστικού με τίτλο: «Και πάλι αναρχία και αδιέξοδος». «Απαιτείται ένα σύστημα που να ορίζει σαφώς τους ρόλους της κοινωνικής πρόνοιας, της Κοινωνικής Ασφάλισης, αλλά και της ιδιωτικής ασφάλισης, έτσι ώστε να λειτουργούν συμπληρωματικά και όχι ανταγωνιστικά», έγραψε, τότε, ο Κ. Σημίτης και πρότεινε το «σύστημα των τριών επιπέδων»:

Α. Μια ενιαία, «εθνική» σύνταξη, χρηματοδοτούμενη από το κράτος.

Β. Μια σύνταξη αναλογική του εισοδήματος, χρηματοδοτούμενη από εισφορές.

Γ. Μια «κλαδική σύνταξη», που θα χορηγείται από φορείς, που θα προσομοιάζουν με τα σημερινά επικουρικά ή κλαδικά ταμεία, αλλά τα οποία θα μπορούν να διαμορφώσουν σχήματα που κρίνονται από τα ίδια αναγκαία, ίσως και με τη συνεργασία της ιδιωτικής ασφάλισης.

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΣΤΥΛΟΒΑΤΕΣ ΤΩΝ ΣΠΡΑΟΥ-ΤΗΝΙΟΥ

Τον Φλεβάρη του 1996 το ΙΟΒΕ πρότεινε την «ανάπτυξη ενός τριαξονικού συστήματος συντάξεων». Και τον Οκτώβρη του 1997, επί κυβερνήσεως πια του Κώστα Σημίτη, δόθηκε στη δημοσιότητα η Έκθεση για το Ασφαλιστικό του καθηγητή Γιάννη Σπράου και του συμβούλου του πρωθυπουργού, Πλάτωνα Τήνιου.

Κεντρική ιδέα της Έκθεσης είναι οι τρεις στυλοβάτες ή τα τρία επίπεδα συντάξεων:

1 Το πρώτο επίπεδο αντιστοιχεί στην κοινωνική πρόνοια. Δίδεται είτε μια ομοιόμορφη σύνταξη σε όλους άνω κάποιας ηλικίας («εθνική σύνταξη») είτε μια εγγύηση κατώτατου εισοδήματος συχνά με έλεγχο οικονομικών δυνατοτήτων. Χρηματοδοτείται από τη γενική φορολογία.

2 Το δεύτερο επίπεδο αντιστοιχεί στην αναπλήρωση εισοδήματος. Λειτουργεί όπως το σημερινό σύστημα, αλλά χωρίς κλαδικές και άλλες διαφοροποιήσεις. Χρηματοδοτείται με το διανεμητικό σύστημα (από την επόμενη γενιά).

3 Το τρίτο επίπεδο αντιστοιχεί στην κλαδική αποταμίευση, συνήθως σαν επαγγελματική ασφάλιση που εξασφαλίζει τις διαφοροποιήσεις. Χρηματοδοτείται με το κεφαλαιοποιητικό σύστημα, που εκμηδενίζει τις πιθανότητες επιδότησης της μιας επαγγελματικής ομάδας από άλλη. Το τρίτο επίπεδο είναι συνήθως ιδιωτικό...

Η εφημερίδα «Ελευθεροτυπία» (25.10.1997) -επικαλούμενη Έκθεση της Παγκόσμιας Τράπεζας του 1994- έγραψε ότι η πρόταση των Σπράου-Τήνιου «είναι ακριβής μετάφραση -λέξη προς λέξη- της χιλιανής επιλογής». Ακολούθησαν δύο επιστολές του Γιάννη Σπράου και διευκρινίσεις από τον Πλάτωνα Τήνιο προς την «Ελευθεροτυπία» (31.10.1997 και 1.11.1997).

Την ποσοτικοποίηση των συντάξιμων αποδοχών και

τις τεχνικές μετάβασης σε ένα τριφασικό σύστημα περιέγραψε ο Πλ. Τήνιος στο περιοδικό «Κοινωνία, οικονομία και υγεία» στο τεύχος Απρίλη-Ιούνι του 1995, που εξέδιδε τότε η Εθνική Σχολή Δημόσιας Υγείας (ΕΣΔΥ).

Ο πρώτος στυλοβάτης είναι μια «εθνική σύνταξη», η οποία δίδεται με προνοιακά κριτήρια σε όλους τους πολίτες άνω κάποιας ηλικίας και (πιθανώς) κάποιου εισοδήματος. Χρηματοδοτείται από τον Κρατικό Προϋπολογισμό και μπορεί να αναπληρώνει 10-20% του εισοδήματος.

Ο δεύτερος στυλοβάτης αναπληρώνει το εισόδημα και υπόσχεται σύνταξη περί τα 30-40% του τελικού εισοδήματος, χρηματοδοτούμενη, όπως οι σημερινές συντάξεις, μέσω υποχρεωτικών εισφορών.

Ο τρίτος στυλοβάτης βασίζεται στο κεφαλαιοποιητικό σύστημα, εισπράττοντας δεδομένο ποσοστό του εισοδήματος και αποδίδοντας ποσά κυμαινόμενα ανάλογα με τις μακροχρόνιες αποδόσεις της κεφαλαιογοράς. Η κεφαλαιοποιητική («τρίτη») σύνταξη σε άλλες χώρες είναι υποχρεωτική, ενώ σε άλλες είναι οργανωμένη σε επαγγελματική βάση (της εταιρίας ή του κλάδου).

ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΓΙΑΝΝΙΤΣΗ ΚΑΙ ΤΟ SITE ΤΟΥ ΚΟΛΛΙΤΖΑ

Τον Απρίλη του 2001, ο τότε υπουργός Εργασίας Τάσος Γιαννίτσης στην κυβέρνηση του Κώστα Σημίτη έδωσε στη δημοσιότητα τη «Συνοπτική Έκθεση-Πρόταση του υπουργείου Εργασίας για τη Μεταρρύθμιση του Ασφαλιστικού Συστήματος», η οποία είχε έντονα στοιχεία από το σύστημα των τριών πυλώνων. Ανάμεσα στις προτάσεις ήταν η «μετατροπή της επικουρικής ασφάλισης σε επαγγελματική ασφάλιση με συμφωνία εργαζομένων-εργοδοτών». Το σχέδιο Γιαννίτση προκάλεσε μεγάλες απεργιακές κινητοποιήσεις και τελικά αποσύρθηκε.

Πριν από την απόσυρσή του όμως, η κυβέρνηση του Κώστα Σημίτη επιχείρησε ρεβάνς αξιοποιώντας το ίδιο το τριφασικό σύστημα. Σύμφωνα με τα ρεπορτάζ στις εφημερίδες της εποχής, στο site της Νέας Δημοκρατίας είχε αναρτηθεί ένα κείμενο που πρότεινε την εισαγωγή των τριών πυλώνων στο ασφαλιστικό σύστημα. Το κείμενο με τίτλο «Νέα Οικονομία-Νέα Πολιτική» ήταν στη Γραμματεία Οικονομικών και Ανάπτυξης της Ν.Δ. Είχε ημερομηνία 5.9.2000 και αποσύρθηκε αργά το βράδυ της 9ης.5.2001. Η ευθύνη καταλογίστηκε στο συντάκτη του κειμένου, τον καθηγητή Τρ. Κολλίτζα, που ήταν μέλος της Γραμματείας Οικονομικών και Ανάπτυξης του κόμματος της Ν.Δ.

Ιδού πέντε σημεία της τότε πρότασης της Ν.Δ., όπως τα κατέγραψε, ανήμερα της συζήτησης στη Βουλή (10.5.2001), το «Βήμα»:

α. Η σταδιακή μετατροπή του υφιστάμενου δημόσιου



Τον Απρίλη του 2001, ο τότε υπουργός Εργασίας Τάσος Γιαννίτσης στην κυβέρνηση του Κώστα Σημίτη έδωσε στη δημοσιότητα τη «Συνοπτική Έκθεση-Πρόταση του υπουργείου Εργασίας για τη Μεταρρύθμιση του Ασφαλιστικού Συστήματος», που προκάλεσε μεγάλες διαδηλώσεις, μεγάλες απεργιακές κινητοποιήσεις και τελικά αποσύρθηκε

κοινωνικοασφαλιστικού συστήματος σε κεφαλαιοποιητικό σύστημα, με την καθιέρωση τριών πυλώνων «κατά τα πρότυπα των προτάσεων της Διεθνούς Τράπεζας».

β. Η αύξηση της μέσης ηλικίας συνταξιοδότησης, παρά τη δημόσια δήλωση στελεχών της Ν.Δ. για διατήρηση των υφιστάμενων ορίων συνταξιοδότησης.

γ. Η επανεξέταση των πρόωγων συνταξιοδοτήσεων.

δ. Το επαχθέστερο για τους ασφαλισμένους μέτρο, που είναι η «σκέψη» της Γραμματείας Οικονομικών και Ανάπτυξης της Ν.Δ. για τον υπολογισμό των συντάξεων με βάση τις εισφορές ολόκληρου του εργασιακού βίου του ασφαλισμένου), όχι της τελευταίας πενταετίας που ισχύει στο ΙΚΑ ή της δεκαετίας που πρότεινε ο υπουργός Εργασίας Αν. Γιαννίτσης. Η θέση αυτή, σύμφωνα με τις αναλογιστικές μελέτες, μπορεί να συρρικνώσει τις νέες συντάξεις σε ποσοστό ως και 30%.

ε. Η διατήρηση του δημόσιου χαρακτήρα της κύριας ασφάλισης και η μεταφορά στον ελεύθερο ανταγωνισμό του ιδιωτικού τομέα των επικουρικών συστημάτων και άλλων παροχών.

1ος ΠΥΛΩΝΑΣ ΜΕ «ΒΑΣΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ» ΛΟΒΕΡΔΟΥ ΚΑΙ «ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ» ΚΑΤΡΟΥΓΚΑΛΟΥ

Με το Νόμο 3863/2010 της κυβέρνησης του ΠΑΣΟΚ, θεσμοθετήθηκε η «Βασική Σύνταξη» των 360 ευρώ από 1ης.1.2015. Δηλαδή, με αυτόν το νόμο μπήκαν οι βάσεις για τον πρώτο πυλώνα ενός τριφασικού συστήματος στο ασφαλιστικό σύστημα της Ελλάδας.

Όμως η εφαρμογή του πρώτου πυλώνα μπήκε σε εφαρμογή με τον Ν. 4387/2016 των ΣΥΡΙΖΑ-ΑΝ.ΕΛ. (του γνωστού και ως νόμου Κατρούγκαλου) με την «Εθνική Σύνταξη» των 384 ευρώ από τις 12.5.2016. Με το νόμο Κατρούγκαλου οι παλιές συντάξεις -μέχρι της 12ης.5.2016- τριχοτομήθηκαν (Εθνική Σύνταξη, Ανταποδοτική και Προσωπική Διαφορά) και οι νέες -μετά τη 13η.5.2016- διχοτομήθηκαν (Εθνική Σύνταξη και Ανταποδοτική). Ζητούμενο με τους δανειστές το 2018 ήταν αν θα περικοπεί ή όχι η Προσωπική Διαφορά για τους παλιούς συνταξιούχους. Τελικά η κυβέρνηση του Αλέξη Τσίπρα υποχρεώθηκε να διατηρήσει με νόμο την προσωπική διαφορά για τους παλιούς συνταξιούχους, οι οποίοι το 2018 έκαναν 160 κινητοποιήσεις πανελλαδικά.

Τις ομοιότητες και τις διαφορές ανάμεσα στα νομοθετήματα Λοβέρδου και Κατρούγκαλου συνόψισε ο Λουδοβίκος Κωτσονόπουλος στην «Αυγή» της 30ής.9.2018: «Η Ελλάδα, λόγω και της δεκαετούς δημοσιονομικής εποπτείας, υιοθέτησε το παραπάνω σύστημα (σ.σ.: των τριών πυλώνων) αρχικά με τον περίφημο νόμο Λοβέρδου (Ν. 3863/2010). Ο πρώτος πυλώνας, όπως αυτός εισάγεται από το νομοθέτημα, είναι μία βασική σύνταξη που αποτελεί στην ουσία προνοιακό βοήθημα, καθώς απευθύνεται, με τα κριτήρια πρόσβασης που θέτει, ουσιαστικά σε απόρους. Ο δεύτερος πυλώνας περιελάμβανε το σύνολο του ασφαλιστικού συστήματος όπως λειτουργούσε τότε με τα ξεχωριστά ταμεία κύριας και επικουρικής ασφάλισης. Δεν γινόταν ρητή αναφορά στο νόμο στον τρίτο πυλώνα, εφόσον αυτός αφορά την προαιρετική ιδιωτική ασφάλιση. Ο νόμος Λοβέρδου αντικαταστάθηκε από το νόμο Κατρούγκαλου. Οι βασικές διαφορές, από τη συγκεκριμένη σκοπιά που εξετάζουμε σε αυτό το άρθρο, είναι ότι ο πρώτος πυλώνας μετατρέπεται από προνοιακός σε ένα οιοδήποτε σύστημα εγγυημένου εισοδήματος, στο οποίο όλοι και όλες θα έχουν πρόσβαση, αρκεί να έχουν την κατάλληλη ηλικία. Επιπλέον, στον δεύτερο πυλώνα όλοι οι ασφαλιστικοί οργανισμοί συγχωνεύονται διοικητικά σε έναν, έτσι ώστε να μειωθούν τα διοικητικά κόστη. Παρόλο που και τα δύο νομοθετήματα εισάγουν μεταρρυθμίσεις που μεταβάλλουν το χαρακτήρα του ασφαλιστικού, εντούτοις αυτός διατηρείται δημόσιος, πρακτική που ακολουθεί το σύνολο των ευρωπαϊκών χωρών».

Επιπλέον με τον 4387/2016 καταργήθηκαν τα Κατώτα-

τα Όρια (Κ.Ο.) των συντάξεων που εμπεριέχονται στα «ελάχιστα όρια Κοινωνικής Ασφάλειας», τα οποία καθιερώθηκαν με την 102 Διεθνή Σύμβαση και κυρώθηκαν στη χώρα μας με τον Νόμο 3251/1955. Μάλιστα, με τον Αναγκαστικό Νόμο 1846/1951 «Περί Κοινωνικών Ασφαλίσεων» θεσπίστηκε ότι η «Βασική Σύνταξη» του ΙΚΑ θα είναι το 80% -που, υπό προϋποθέσεις, αυξανόταν από 4% μέχρι 9%- του τότε Τεκμαρτού Ημερομίσθιου (ΤΗ). Η κατώτερη κλάση του ΤΗ είχε οριστεί, τότε, σε 10.000 δραχμές (πριν από την υποτίμηση του Μαρκεζίνη το 1953).

Κ. ΜΗΤΣΟΤΑΚΗΣ: «Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΕΙ ΤΡΙΤΟ ΠΥΛΩΝΑ ΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ»

Ο πρόεδρος της Νέας Δημοκρατίας Κυριάκος Μητσοτάκης στις 24.3.2016 μετά από συνάντησή του με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) δήλωσε: «Οι θέσεις της Νέας Δημοκρατίας για την ασφαλιστική αγορά είναι ξεκάθαρες. Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να αποτελέσει τρίτο πυλώνα στο ασφαλιστικό».

Στις 7.8.2018 ο βουλευτής της Ν.Δ. Κ. Καραγκούνης, σε δήλωσή του στο «News24/7», ανέφερε: «Θα ανατρέψουμε το νόμο Κατρούγκαλου, που έτσι κι αλλιώς θα είναι προς όφελος των συνταξιούχων, και από κει και πέρα θα δώσουμε τη δυνατότητα της επικουρικής ασφάλισης από έναν προσωπικό κουμπαρά. Ο πρώτος που εφάρμοσε αυτό το κεφαλαιοποιητικό σύστημα, που ήταν το πιο επιτυχημένο παγκοσμίως, ήταν ο δικτάτορας Πινοσέτ στη Χιλή. Ισχύει στην Ευρώπη, ισχύει και στην Αμερική».

Ακολούθησαν αντιδράσεις από κόμματα και φορείς. Στη συνέχεια, ο βουλευτής της Ν.Δ. προσπάθησε να ανασκευάσει τα λεγόμενά του ως προς τον Χιλιανό δικτάτορα, χωρίς βέβαια να αλλιάξει το υπόλοιπο περιεχόμενο.

Η αντιπαράθεση κυβέρνησης και αντιπολίτευσης εν όψει και της Διεθνούς Έκθεσης Θεσσαλονίκης εκδηλώθηκε σε διάφορα επίπεδα. Στην κριτική που άσκησε στη Ν.Δ. ο τέως πρωθυπουργός Αλέξης Τσίπρας, απάντησε ο τότε πρόεδρος της Ν.Δ. Κυριάκος Μητσοτάκης από το βήμα της 83ης ΔΕΘ στις 15/9/2018, λέγοντας: «Καθαρές κουβέντες λοιπόν. Ο νόμος Κατρούγκαλου καταργείται. Όμως, διατηρείται και η εθνική σύνταξη και ο πρώτος πυλώνας, αλλά το σύστημα γίνεται πιο ανταποδοτικό».

ΠΡΟΕΚΚΛΟΓΙΚΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ

Πριν από τις εκλογές της 7ης Ιουλίου 2019 έγιναν διάφορες κινήσεις για το ασφαλιστικό, εκ των οποίων ξεχωρίζουν οι εξής:

Στις 15.4.2019 η ΕΑΕΕ οργάνωσε ημερίδα στην οποία παρουσίασε τη μελέτη του ΙΟΒΕ «Συντάξεις και Ανάπτυξη», όπου κεντρική πρόταση ήταν η δημιουργία υποχρεωτικού



Ο Κωνσταντίνος Μητσοτάκης έκανε δύο σημαντικές παρεμβάσεις στο ασφαλιστικό, με πρώτη το Νόμο 1902/90, στη συνέχεια τον 1976/1991 και, τέλος, τον 2084/1992, γνωστό ως νόμο Σιούφα

κεφαλαιοποιητικού συστήματος για τους νέους συνταξιούχους που θα εγγυάται την καταβολή επικουρικής σύνταξης, ενώ επεσήμανε ότι η μείωση των εισφορών θα εξασφαλίσει έως 100.000 νέες θέσεις εργασίας σε 5 χρόνια.

Ο τέως υφυπουργός Κοινωνικής Ασφάλισης Τάσος Πετρόπουλος επικεντρώθηκε στην υποστήριξη του ΕΦΚΑ και επέκρινε την πρόταση της Ν.Δ. για το ασφαλιστικό, τονίζοντας ότι η μετάβαση στο κεφαλαιοποιητικό σύστημα θα κοστίσει το αστρονομικό ποσό των 120 δισ., από τα οποία 50 δισ. θα χρειαστούν για την καταβολή της νέας επικουρικής σύνταξης. Αντίθετα, ο αντιπρόεδρος της Ν.Δ. Άδωνις Γεωργιάδης τάχθηκε υπέρ της επιλογής του ιδιωτικού τομέα στο ασφαλιστικό (δεύτερο και τρίτο πυλώνα) για τη μεγαλύτερη απόδοση και την επένδυση των κεφαλαίων.

Στις 11/6/2019 ο Γιάννης Βρούτσος, ως τομεάρχης Εργασίας της Ν.Δ., πήρε μέρος, για να ενημερωθεί, στη συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΛΕΤΕΑ.

Ανάμεσα σε αυτά που ζήτησαν οι εκπρόσωποι της ΕΛΕΤΕΑ ήταν η διατήρηση της βασικής φιλοσοφίας του Ν. 3029/2002 για τα επαγγελματικά ταμεία. Ο Γ. Βρούτσος, σύμφωνα με ανακοίνωση της ΕΛΕΤΕΑ, υπογράμμισε τη σημασία της λειτουργίας της ΕΛΕΤΕΑ και των επιτυχημένων της δράσεων



στα θέματα της επαγγελματικής ασφάλισης και τάχθηκε υπέρ της καθιέρωσης της Ένωσης ως θεσμικού συνομιλητή και κοινωνικού εταίρου της πολιτικής ηγεσίας του υπουργείου Εργασίας. «Ο Γ. Βρούτσος», συνεχίζει η ανακοίνωση, «εξειδίκευσε περαιτέρω στα μέλη της Ένωσης τις σκέψεις και τον προκαταρκτικό προγραμματικό σχεδιασμό της Νέας Δημοκρατίας για τον τρόπο λειτουργίας του 2ου πυλώνα ασφάλισης εντός του πλαισίου των 3 πυλώνων του ασφαλιστικού μας συστήματος και την πρόθεση θεσμοθέτησης υποχρεωτικού χαρακτήρα στον 2ο πυλώνα ασφάλισης για την ενίσχυση της βιωσιμότητας του ασφαλιστικού μας συστήματος».

Έτσι η ΕΛΕΤΕΑ προχώρησε στην έκδοση ενός εγχειριδίου για την «Οργάνωση και ανάπτυξη του 2ου πυλώνα ασφάλισης στην Ελλάδα», το οποίο διένειμε δωρεάν. Στον πρόλογο σημειώνει: «Κοινή μας αίσθηση είναι ότι η τρέχουσα χρονική συγκυρία είναι η πλέον κατάλληλη για το συγκεκριμένο εγχείρημα, που αναμένεται να δρομολογηθεί στον κλάδο της επαγγελματικής ασφάλισης και εν γένει στο ασφαλιστικό από τη νέα κυβέρνηση που θα προκύψει από τις εθνικές εκλογές της 7ης.7.2019, δεδομένου ότι αυτή αναμένεται να ενσωματώσει άμεσα στο Εθνικό μας Δίκαιο τη νέα κοινοτική οδηγία 2341/2016/Ε.Ε. για τα Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών (η νέα ορολογία των επαγγελματικών ταμείων)... Αναμένεται να

αναλάβει πρωτοβουλίες προς την κατεύθυνση της αναμόρφωσης του ασφαλιστικού χάρτη της χώρας και την ουσιαστική -ακόμα και με υποχρεωτικό χαρακτήρα- προώθηση και ανάπτυξη του θεσμού της επαγγελματικής ασφάλισης».

ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΟΔΗΓΙΩΝ

Στις 29.1.2016 εισήχθη Βουλή η ενσωμάτωση της Οδηγίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) «Φερεγγυότητα II» («Solvency II»), που αφορά όλα τα είδη ασφάλισης, μεταξύ των οποίων και η ασφάλιση για τις Συντάξεις, την Υγεία και την Πρόνοια. Η ρύθμιση συντάχθηκε με τη συνδρομή της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ), ήρθε στη Βουλή στις 29/1/2016 και ψηφίστηκε από τα κόμματα ΣΥΡΙΖΑ, ΑΝ.ΕΛ., Ν.Δ., Ποτάμι και Ένωση Κεντρώων.

Στις 15/11/2019 η κυβέρνηση της Ν.Δ. έθεσε σε δημοσία διαβούλευση το σχέδιο νόμου του υπουργείου Εργασίας με τίτλο: «Ενσωμάτωση στην ελληνική νομοθεσία της Οδηγίας (Ε.Ε.) 2016/2341 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 14ης Δεκεμβρίου 2016 για τις δραστηριότητες και την εποπτεία των ιδρυμάτων επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών (ΙΕΣΠ)». Οι διατάξεις του σχεδίου νόμου αφορούν στη διασυννοιακή δραστηριότητα των ΙΕΣΠ και εισάγονται νέες ρυθμίσεις σχετικά με τη διασυννοιακή μεταφορά.



Ψηφιακό μοντέλο ασφαλιστικών εργασιών ΒΡΟΧΕΡΕΣ ΜΕΡΕΣ

*Αναγκαίο και επιθυμητό
το ψηφιακό μοντέλο
ασφαλιστικών εργασιών
καθώς οι κίνδυνοι
παραμένουν και
οι Ασφαλιστικοί
Διαμεσολαβητές
καλούνται να τους
αντιμετωπίσουν, στις
επόμενες «βροχερές»
ημέρες*

ΝΙΚΟΣ Α. ΣΩΦΡΟΝΑΣ

Γενικός Διευθυντής Ελληνικού Ινστιτούτου
Ασφαλιστικών Σπουδών

Η ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΨΗΦΙΑΚΗΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Η πρόσφατη όξυνση της υγειονομικής κρίσης στη χώρα μας, αλλά και διεθνώς, επιβεβαιώνει την πεποίθηση ότι οι επιδράσεις της στον τρόπο ζωής και εργασίας μας, στην οικονομία και την κοινωνία μας, δεν είναι πρόσκαιρες. Αντιθέτως, αρκετές από τις επιδράσεις αυτές, κυρίως εκείνες που αφορούν στην ψηφιακή αλληλαγή θεμελιωδών συνθηκών και λειτουργιών της ζωής και της εργασίας μας, αποκτούν μόνιμα χαρακτηριστικά και καθορίζουν, πλέον, τον νέο κοινωνικό και οικονομικό μας «βίοτοπο».

Ας προσέξουμε τα ακόλουθα στατιστικά δεδομένα, καθώς φαίνεται ότι πιστοποιούν τη νεοδιαμορφωμένη τάση των ημερών μας:

α. Ενώ τον προηγούμενο μήνα Μάρτιο, η ηλεκτρονική εμπορική δραστηριότητα στη χώρα μας ανερχόταν σε ποσοστό 5% της συνολικής, σε συντομότερο χρονικό διάστημα τριών (3) μόλις μηνών, αναρριχήθηκε σε πολλαπλάσιο ποσοστό 30% της συνολικής.

β. Μετά την πρόσκαιρη εξομάλυνση των μεγεθών δι-αδικτυακής εμπορικής δραστηριότητας, κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών μηνών, το ηλεκτρονικό εμπόριο φαίνεται να ενισχύεται περαιτέρω, κατά τη διάρκεια των φθινοπωρινών μηνών, καθώς η υγειονομική κρίση οξύνεται.

γ. Το διαδικτυακό εμπόριο στη χώρα μας αυξανόταν κατά μισή ποσοστιαία μονάδα ετησίως, έως τον προηγούμενο μήνα Μάρτιο.

Αυτή η ετήσια αύξηση επιταχύνθηκε σε ημερήσια, κατά το ολιγόμηνο διάστημα της αναφοράς μας, όπως μόλις διαπιστώσαμε.

Σε αυτό το πλαίσιο, έχει αξία να αντιληφθούμε τις προκλήσεις της νέας ψηφιακής πραγματικότητας της ζωής και της εργασίας μας, να αποκτήσουμε τα κατάλληλα «εφόδια» ανταπόκρισής μας σε αυτές, να τις αξιοποιήσουμε και να αξιολογήσουμε δημιουργικά τις αστείρευτες δυνατότητες προόδου της αγοράς μας και των στελεχών της, εν μέσω αυτών των ανατροπών και των νεοσχηματιζόμενων απαιτήσεων.

Ακριβώς αυτή η δημιουργική αναφορά στις νέες συνθήκες και στις προκλήσεις τους, συνιστά μέρος του σκοπού αυτού του κειμένου, καθώς το άλλο, εξίσου σημαντικό, αφορά στην αδήριτη ανάγκη να επικοινωνούμε με το πελατειακό μας κοινό, να το συμβουλευόμαστε σωστά και να το προστατεύουμε έναντι των κινδύνων που το απειλούν, καθώς οι κίνδυνοι αυτοί παραμένουν μεγάλοι και ποικιλόμορφοι. Άλλωστε, αυτό το τελευταίο σημείο συνιστά πρώτιστο ενδιαφέρον των παραγόντων της αγοράς μας και κύριο μέλημα των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας.

ΑΛΛΑΓΗ, Η ΝΕΑ «ΣΤΑΘΕΡΑ»

Εάν ανατρέξουμε στην παγκόσμια Ιστορία, μπορούμε να εντοπίσουμε σημαντικά επιτεύγματα της ανθρωπότητας και, επίσης, ραγδαίες επιταχύνσεις στην εξέλιξη τομέων του ενδιαφέροντός της, επιστημονικών ή άλλων, που προέκυψαν κατόπιν κρίσεων, επαναστάσεων ή αιφνίδιων ανατροπών της συνήθους κατάστασης των πραγμάτων.

Αλλά και στην πλέον πρόσφατη Ιστορία της χώρας μας, μπορούμε να παρατηρήσουμε δραστικές μεταβολές των συνθηκών και της συμπεριφοράς ή του τρόπου οργάνωσης και λειτουργίας μας, οι οποίες προέκυψαν ύστερα από αιφνίδια γεγονότα και ανατροπές της κανονικότητας και της τακτικότητάς μας.

Ίσως η πλέον πρόσφατη ανατροπή που εύκολα αναγνωρίζουμε στις καθημερινές συνθήκές μας και στον τρόπο οργάνωσης και λειτουργίας της οικονομικής μας ζωής, είναι αυτή που επήλθε κατά τη διάρκεια της πολυετούς οικονομικής κρίσης και προέκυψε ύστερα από την εφαρμογή συστήματος κεφαλαιακών ελέγχων, capital controls, στις συναλλαγές μας, κατά το έτος 2015. Ενώ έως τότε οι συναλλαγές μας εξυπηρετούνταν κατά φυσικό τρόπο, πλέον εξυπηρετούνται καταλυτικά κατά ψηφιακό τρόπο, online και διά μέσου «ηλεκτρονικού» χρήματος. Η εντροπία του συστήματος, δηλαδή η επάνοδός μας στη βοή της συνήθειας, μας αποπροσανατολίζει και δυσχεραίνει την άμεση αναγνώριση όλων των διαστάσεων των αλλαγών που προκύπτουν στη ζωή μας, καθώς και την αξιοποίηση των θετικών επιδράσεών τους στο μέλλον μας και στην πρόοδό μας.

Έτσι, ενώ οι τεχνολογίες επέτρεπαν, από πολλών ετών, δομικές αναδιαρθρώσεις του μοντέλου οργάνωσης της οικονομίας μας, αλλά και της ζωής μας, οι αναδιαρθρώσεις αυτές αποδείχθηκαν περιορισμένου βεληνεκούς, τουλάχιστον εν σχέσει με τις δυνατότητες ανάπτυξης και εφαρμογής τους.

Όμως, σήμερα οι ανατροπές στη ζωή μας, στην τακτικότητα της κοινωνίας μας και στην οικονομία μας, είναι τόσο καίριες και δραστικές, που θεωρείται αναπόφευκτη, αλλά και απολύτως επιβεβλημένη, η καταλυτική αλληλαγή του μοντέλου οργάνωσης και λειτουργίας μας, στο σύνολο των προαναφερόμενων επιπέδων του ενδιαφέροντός μας. Η υγειονομική κρίση και οι απειλές της έχουν ήδη καταδείξει τις δυνατότητες και τις ικανότητές μας να αξιοποιούμε τις ψηφιακές τεχνολογίες, να διαφοροποιούμε τα μοντέλα εργασίας μας και να αποδεικνυόμαστε ευέλικτοι και αποδοτικοί, έναντι των νέων προκλήσεων και των επιταγών των καιρών μας.

Το κράτος μας, η κοινωνία, η οικονομία και η αγορά μας λειτουργούν πρωτίστως σε ψηφιακό περιβάλλον, καθώς τα μοντέλα εξ αποστάσεως εργασίας, εκπαίδευσης και συ-



ναλλαγών αποτελούν τη νέα πραγματικότητά μας, αυτή των ψηφιακών πολιτών, netizens ή internet citizens.

Ειδικότερα, τα μοντέλα εργασίας των επιχειρήσεων της αγοράς μας επέδειξαν αξιοσημείωτη ταχύτητα και επάρκεια προσαρμογής τους στην αιφνίδια μεταβολή των συνθηκών και αυτό είχε ως θετικό αποτέλεσμα του τη διατήρηση της ευρυθμίας της ασφαλιστικής αγοράς μας, αφενός, αλλά και την ανταπόκρισή της στις ανάγκες και στις προσδοκίες των πελατών μας, αφετέρου.

Αναμφίβοτα, η έγκαιρη και από ετών προεργασία των ασφαλιστικών μας επιχειρήσεων, ώστε να αντεπεξέλθουν στις προκλήσεις της ήδη εξελισσόμενης ψηφιακής επανάστασης, καθώς και ο αντίστοιχος τεχνολογικός προσαρμοσμός των μοντέλων οργάνωσης και λειτουργίας τους, απετέλεσαν σωστές συνιστώσες της στρατηγικής τους,

καθοριστικές της ευοίωνας προοπτικής τους στη νεοδιαμορφωμένη εποχή μας.

Η ΕΥΕΛΙΚΤΗ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΩΝ ΜΑΣ

Πλέον του επιτυχούς τρόπου άμεσης ανταπόκρισης των ασφαλιστικών μας επιχειρήσεων στις απαιτήσεις ψηφιακής οργάνωσης και λειτουργίας τους, αλλά και της ψηφιακής εξυπηρέτησης των πελατών τους, νόημα έχει να αναφερθούμε επίσης στην επόμενη ημέρα της υγειονομικής κρίσης, υπό το πρίσμα του ενδιαφέροντος της Ασφαλιστικής Διαμεσολάβησης. Σε αυτή την έννοια, είναι προφανές ότι οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές καλούνται ήδη να ανασχεδιάσουν τον σημαντικό κοινωνικό ρόλο τους, την παροχή των συμβουλευτικών υπηρεσιών τους και τη

μετεκπαίδευσή τους, κατά τρόπο ψηφιακό, πέραν του φυσικού τρόπου εκπαίδευσής τους και επικοινωνίας με το πελατειακό τους κοινό.

Ακόμη και αν η υγειονομική κρίση και οι απειλές της εξαφανισθούν, όπως αυτονόητα ευελπιστούμε να εξαφανισθούν σύντομα, το αποτύπωμά τους στο προσωπικό, στο κοινωνικό, στο οικονομικό, στο συναλλακτικό και στο εργασιακό επίπεδο της ζωής μας θα παραμείνει και θα επηρεάσει την καθημερινότητά μας, προς την κατεύθυνση της ψηφιακής οργάνωσής της.

Επομένως, οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μας είναι καλό να προηγηθούν, να διαμορφώσουν σύγχρονη ψηφιακή λογική άσκησης των εργασιών τους, πλέον της φυσικής, και πρωτίστως να διατηρήσουν αισιόδοξη «ματιά» στις ευκαιρίες της επόμενης ημέρας, εκσυγχρονιζόμενοι περαιτέρω, μετεκπαιδευόμενοι συστηματικά και προσαρμοζόμενοι αμέσως στις αναπόφευκτες απαιτήσεις, αλλά και στις μεγάλες δυνατότητες του νέου ψηφιακού μας κόσμου.

Ειδικότερα, προτείνουμε στους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές μας να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες της ψηφιακής εποχής, αλλά και να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της, φέροντας σε πέρας επιτυχώς δημιουργικές πρωτοβουλίες, όπως οι ακόλουθες:

α. Η εκπαίδευση στις συνιστώσες ενός σύγχρονου, ψηφιακού στις λειτουργίες και στην οργάνωσή του, Ασφαλιστικού Γραφείου. Προγράμματα όπως αυτά της επεξεργασίας κειμένου, των υπολογιστικών φύλλων και των βάσεων δεδομένων προέχει να ενταχθούν ως γνωστικά εφόδια στην εργασιακή «φαρέτρα» των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας και όροι όπως Word, Excel, Outlook και Access προέχει να αποτελούν, πλέον, εύχρηστα «εργαλεία», κατά την καθημερινότητα της δουλειάς τους.

β. Η διαμόρφωση του κατάλληλου διαδραστικού ιστότοπου αναφοράς, προβολής και επεξήγησης των υπηρεσιών των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας, προς όφελος των πελατών τους, συνιστά ένα ακόμη «πρέπει» της οργάνωσης και της προοπτικής των εργασιών τους.

γ. Η διαδραστική παρουσία των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών σε λογαριασμούς κατάλληλων Μέσων Κοινωνικής Δικτύωσης, προσφέρει και αυτή αξιοποιήσιμες ευκαιρίες προβολής και επεξήγησης των υπηρεσιών τους.

δ. Η έμφαση των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών στην εκπαίδευση των πελατών τους στο νέο περιβάλλον ψηφιακής επικοινωνίας μεταξύ τους, κατά τρόπον αποδοτικό και επαρκή, οφείλει να συνιστά ακόμη ένα πεδίο του εργασιακού ενδιαφέροντός τους.

Η προτεινόμενη ψηφιακή οργάνωση της εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας είναι χρήσιμη



και αναγκαία, προκειμένου να διατηρηθεί η σχέση τους με το πελατειακό τους κοινό και η επικοινωνία τους μαζί του να αποδεικνύεται διαρκής, πυκνή, συχνή, άμεση και δημιουργική, καθώς οι κίνδυνοι που απειλούν το πελατειακό μας κοινό δεν μετεξελλίσσονται σε «εικονικούς», αλλά αντιθέτως παραμένουν πραγματικοί και οξείς στις επιπτώσεις τους. Χρηζουν, επομένως, προκειμένου οι επιπτώσεις τους να προλαμβάνονται ή να αμβλύνονται, της συμβουλευτικής παρέμβασης των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας.

Ο κοινωνικός ρόλος, επομένως, των Ασφαλιστικών

Διαμεσολαβητών μας παραμένει υψηλός και καίριος, ενώ η ψηφιακή οργάνωση των εργασιών τους επιτρέπει την άσκησή του με επάρκεια.

ΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΝ, Η ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ ΕΠΕΛΕΥΣΗΣ ΤΟΥΣ ΑΥΞΑΝΕΙ

Έχουμε πλέον πολλούς αντικειμενικούς λόγους να πιστεύουμε ότι, παρά την αδιαμφισβήτητη πρόοδο της επιστήμης και της σπουδαίας συνεισφοράς της στις διαστάσεις της ανθρώπινης ζωής, η δύναμη της φύσης τείνει να μας ξεπερνά, κυρίως όταν αμελούμε να λειτουργήσουμε

προνοητικά και να την υπολογίσουμε.

Το πλέον σύνηθες παράδειγμα το οποίο επικαλούμαστε, είναι αυτό της ραγδαίως εξελισσόμενης αλληλαγής του κλίματος του πλανήτη μας, πρωτίστως κατά τις πλέον πρόσφατες δεκαετίες, κυρίως ως επίπτωση μη ανθρωποκεντρικών παρεμβάσεων ή αμελειών.

Κάποτε σπάνια καιρικά και φυσικά φαινόμενα επέρχονται πλέον συχνά, πυκνά και έντονα, σε τρόπο που η επέλευσή τους να χαρακτηρίζεται σήμερα ως λίαν πιθανή, από απίθανη που θεωρείτο κατά το σχετικώς πρόσφατο παρελθόν.

Μάλιστα, τα φαινόμενα αυτά και οι επιπτώσεις τους έχουν παύσει να αφορούν μακρινές μόνο περιοχές του πλανήτη και εμφανίζονται περισσότερο πλησιέστερα από ποτέ τόσο στην ήπειρό μας όσο και στη χώρα μας. Οι καύσωνες που παρατηρήθηκαν κατά τα τελευταία χρόνια στις χώρες της Βόρειας και της Κεντρικής Ευρώπης το επαληθεύουν, αλλά και οι ραγδαίες βροχοπτώσεις, οι χαλαζοπτώσεις και οι πλημμύρες των αρκετών τελευταίων ετών στη χώρα μας το επιβεβαιώνουν.

Οι επιπτώσεις της συχνής και έντονης επέλευσης αυτών των φαινομένων αφήνουν δυσβάστακτο αποτύπωμα στην εργασία, ευρύτερα στην οικονομία, αλλά και στη ζωή της κοινωνίας μας, ενώ επιβαρύνουν σημαντικά τον Κρατικό Προϋπολογισμό και αφαιρούν, ως εξ αυτού, δημόσιους και ιδιωτικούς πόρους από την κατεύθυνσή τους σε αναπτυξιακούς σκοπούς. Έτσι, αναπόφευκτα πλήττεται η προοπτική της εργασίας, της οικονομίας και της κοινωνίας μας.

Οι προαναφερόμενες παρατηρήσεις κάθε άλλο παρά θεωρητική ή μακροσκοπική αξία έχουν. Αντιθέτως, αφορούν πλευρές της πραγματικότητας που ζούμε και στη

χώρα μας, από πολλών ετών. Η Μάνδρα, προ ολίγων ετών, η ακτογραμμή των Χανίων πιο πρόσφατα, και η Θεσσαλία, το Ηράκλειο Κρήτης, η Εύβοια και νησιά του Ιονίου, ακόμη προσφατότερα, έρχονται στο νου μας ως αψεудείς μάρτυρες των μεγάλων επιπτώσεων έντονων καιρικών και φυσικών φαινομένων, που πλέον δεν σπανίζουν στην πατρίδα μας, αλλά τείνουν να συνιστούν μέρος της νέας κλιματικής πραγματικότητάς της.

Οι βροχερές ημέρες, επομένως, έρχονται, παρέρχονται και επανέρχονται, ενώ το αποτύπωμά τους καταγράφεται διαρκώς περισσότερο δυσβάστακτο. Οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μας έχουν γνώση της νέας κλιματικής πραγματικότητας και των επιπτώσεών της, αλλά μαζί έχουν την τεχνογνωσία και τα απαιτούμενα εφόδια, συμβουλευτική και κατάλληλα ασφαλιστικά προγράμματα, ώστε να επιλύουν αυτά τα puzzles. Προτείνουμε να μην αποθαρρύνονται από την υγειονομική κρίση και τα lockdowns, αλλά να εκσυγχρονίζουν το μοντέλο εργασίας τους και να παραμένουν κοντά στο πελατειακό τους κοινό, καθώς οι κίνδυνοι εξακολουθούν να απειλούν και να επέρχονται. Άρα, η τεχνογνωσία

των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών και η συμβουλευτική τους επάρκεια διατηρούν την αξία τους σε πολύ υψηλό σημείο και το αναγκαίο των υπηρεσιών τους αναμφισβήτητο.

Η εποχή δεν είναι εποχή στάσης, αλλά έντασης εργασίας και σύγχρονης οργάνωσής της, όπως τα νέα δεδομένα υποδεικνύουν και μας καθοδηγούν.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Η υγειονομική κρίση επέσπευσε τις εξελίξεις στην οργάνωση των επιχειρήσεων και στο μοντέλο εργασίας του προσωπικού τους, ενώ επηρέασε τη συνολικότερη λειτουργία της οικονομίας και της κοινωνίας μας κατά την έννοια των εξ αποστάσεως συναλλαγών και της πρόκρισής τους έναντι πολλών φυσικών. Οι επιχειρήσεις της αγοράς μας δεν κατελήφθησαν εξαπίνης, αλλά επέδειξαν ετοιμότητα και αντεπεξήλθαν στις νέες ανάγκες με επιτυχία. Οι νέες αυτές ανάγκες προσδιορίζουν και την εξέλιξη του τρόπου εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας, εν μέσω της ψηφιοποίησης του τρόπου λειτουργίας μας, τόσο εν σχέσει με τις συναλλαγές μας όσο όμως και

με την επικοινωνία μας. Οι εξελίξεις αυτές, αν και «βίαιες», προσθέτουν σημαντική τεχνογνωσία στο σύνολο των παραγόντων της αγοράς μας, επομένως και στον σημαντικό πυλώνα της των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών. Μάλιστα, καθώς οι ανάγκες ασφάλισης διατηρούνται σε ισχυρό σημείο και πολλαπλασιάζονται, ακόμη και εξαιτίας αναπόδραστην φυσικών παραγόντων, ο ρόλος των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών είναι περισσότερο νευραλγικός από ποτέ και η συμβολή που μπορεί να έχουν στην ευημερία της κοινωνίας μας είναι αξιοσημείωτη.

Πρόχειι η διαρκής επιμέλεια της εκπαίδευσής τους, ο συνεχής εκσυγχρονισμός του μοντέλου εργασίας τους, η έμφαση στη σχέση και στην επικοινωνία τους με το πελατειακό τους κοινό, η έγκαιρη αντίληψη των κινδύνων και των απειλών τους και, βεβαίως, η άσκηση της ενδεδειγμένης συμβουλευτικής προς την κατεύθυνση πρόληψης ή άμβλυσης των συνεπειών τους. Στην επιτέλεση της κοινωνικής τους αποστολής, ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν συνιστά απειλή, αλλά δυνατότητα περαιτέρω επαύξησης του επαγγελματισμού τους.

NAI

TIPS

ΠΡΟΣ ΤΟΥΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ

ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ ΜΑΣ

Οι βροχερές ημέρες και οι επιπτώσεις τους συγκεντρώνονται περισσότερο στη χειμερινή περίοδο, αλλά λόγω των συνθηκών της κλιματικής αλλαγής, εμφανίζονται αιφνιδιαστικά και αρκετά έντονα σε άλλες χρονικές περιόδους του έτους, επίσης.

Προτείνουμε τα ακόλουθα σημεία ενδιαφέροντος των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας, προς την κατεύθυνση προστασίας των πελατών τους και πρόληψης ή άμβλυσης των κινδύνων που προκαλούνται και των επιπτώσεών τους:

α. Όλοι μας ενδέχεται να πληγούμε κατά τις έντονες βροχερές ημέρες. Εκτεθειμένα σε κινδύνους είναι κάθε λογής περιουσιακά μας στοιχεία. Η κατοικία μας, κύρια και εξοχική, η επιχείρησή μας, ο τεχνολογικός εξοπλισμός και

τα εμπορεύματά της, οι εκμεταλλεύσεις μας, αγροτικές και άλλες, το αυτοκίνητό μας, ιδιωτικό ή επαγγελματικό. Έχει αξία η ευαισθητοποίηση των πελατών μας προς το σκοπό διασφάλισης των κινδύνων που απειλούν τα περιουσιακά τους στοιχεία. Η ευαισθητοποίησή τους αυτή συνιστά σημαντικό καθήκον των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας και ουσιώδη διάσταση του σπουδαίου κοινωνικού ρόλου που ασκούν.

β. Οι χιονοπτώσεις, οι ραγδαίες βροχοπτώσεις, οι χαλαζοπτώσεις και τα πλημμυρικά φαινόμενα που τείνουν να ακολουθούν, δεν έχουν συγκεκριμένο ή ορισμένο γεωγραφικό κέντρο τους. Δεν παρατηρούνται μόνο στις ορεινές περιοχές της χώρας μας ή σε μακρινές επαρχίες της. Αντίθετα, κατά καιρούς εμφανίζονται παντού σε ορεινές και πεδινές περιοχές της, σε μεγάλα αστικά κέντρα αλλά και σε αντίστοιχα ημιαστικά και αγροτικά. Η ένταση και η έκταση των προκαλούμενων ζημιών είναι εξίσου ανυπολόγιστη. Αρκεί να σκεφτούμε πού έχουν «χτυπήσει» οι βροχερές ημέρες, κατά τα τελευταία χρόνια, ώστε να το επιβεβαιώσουμε. Άρα, η σκέψη και η κίνηση των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών μας δεν πρέπει να περιορίζονται στα στενά γεωγραφικά όρια του Γραφείου τους, αλλά είναι καλό να εκτείνονται ευρύτερα, όπου εκτιμούν ότι μπορούν να αναπτύξουν πελατολόγιο και να το εξυπηρετήσουν σωστά.

γ. Η ψηφιακή οργάνωση της εργασίας των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών διευκολύνει ακριβώς προς αυτή την κατεύθυνση γεωγραφικής ανάπτυξης του πελατολογίου τους και σωστής εξυπηρέτησής του, παρότι εξ αποστάσεως. Διά της ψηφιακής του οργάνωσης ο Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής μπορεί, κατά τρόπο σύγχρονο, να προσεγγίσει επιχειρηματίες, αλλά και ιδιώτες που χρήζουν των υπηρεσιών του. Μπορεί να προσεγγίσει αγρότες και αγροτικούς συνεταιρισμούς, ιχθυοκαλλιεργητές, κτηνοτρόφους και πτηνοτρόφους που ευρίσκονται σε κάθε σημείο της χώρας και απειλούνται από τις συνέπειες των βροχερών ημερών, έστω κι αν το Γραφείο του λειτουργεί στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη ή σε κάποια άλλη αστική μεγαλούπολη της χώρας μας. Διά της ψηφιακής οργάνωσης, οι αποστάσεις μηδενίζονται και η παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών διευκολύνεται ακόμη πιο πολύ.

δ. Η ψηφιακή οργάνωση των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών δεν μειώνει, αλλά αντίθετα αναδεικνύει περισσότερο τα παραδοσιακά «εργαλεία» της δουλειάς τους, που διαχρονικά έχουν εδραιώσει τον κοινωνικό τους ρόλο και τις υπηρεσίες τους στη συνείδηση των πελατών τους. Η αναζήτηση δυσνητικών πελατών παραμένει θεμέλιο της προόδου τους, αλλά τα αποτελέσματά της μπορούν να πολλαπλασιαστούν, στο πλαίσιο των διαδικτυακών σχέσεων

και των social media. Η ποιότητα της διαδικασίας προσέγγισης μπορεί να βελτιωθεί περαιτέρω, αφού το ψηφιακό περιβάλλον τη διευκολύνει, την καθιστά συχνότερη ή τακτικότερη και την ενισχύει. Η διερεύνηση αναγκών ομοίως διευκολύνεται, αφού το ψηφιακό περιβάλλον προσθέτει πυκνότητα στη σχέση μεταξύ του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή και του πελάτη του. Εντέλει, κάθε άλλο παρά προτείνουμε την αποφυγή της προσωπικής επαφής και της επικοινωνίας. Αντίθετα, προτείνουμε την ενίσχυσή της και το ψηφιακό περιβάλλον είναι αυτό που διευκολύνει, πολύ περισσότερο σήμερα στην εποχή των lockdowns.

Η βιβλιοθήκη της LIMRA εμπειρείχε την ενότητα της δράσης των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, κατά τις βροχερές ημέρες. Η ενότητα αυτή δεν στηριζόταν σε θεωρητική αντίληψη των πραγμάτων αλλά στο σημαντικό αντικείμενο της δουλειάς των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών σε αυτές τις ημέρες και τις περιόδους, που οι προκαλούμενες ζημιές είναι μεγάλες και η ανάγκη προδραστικής αντιμετώπισής τους, πρόληψης ή άμβλυσης των συνεπειών τους είναι πρόδηλη. Μάλιστα, καθώς ο χειμώνας είναι μπροστά μας, οι έμπειροι και άρτια καταρτισμένοι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβητές μας έχουν νευραλγικό ρόλο να διαδραματίσουν, προς όφελος των πελατών τους, της ασφάλειάς τους και της προστασίας των συμφερόντων τους.

Allianz

8ο ALLIANZ MOTOR DAY

Ανοίγει το δρόμο στο αύριο της ασφάλισης αυτοκινήτου



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος Allianz Ελλάδος, υλοποιεί με τη στήριξη της μητρικής εταιρείας καινοτομίες που βάζουν τη σφραγίδα τους στην ελληνική ασφαλιστική αγορά

Εξαιρετικό ενδιαφέρον για τον κλάδο της ασφάλισης αυτοκινήτων είχε το 8ο Allianz Motor Day, κατά το οποίο αναπτύχθηκαν οι κίνδυνοι που ελλοχεύουν από τα συνδεδεμένα στο Διαδίκτυο αυτοκίνητα, αλλά και από τη χρήση των ανέπαφων - ηλεκτρονικών κλειδιών.

Σε αυτό που εστίασε το φετινό συνέδριο και οι ομιλητές του ήταν το κατά πόσον ως χρήστες είμαστε ασφαλείς με τα διασυνδεδεμένα αυτοκίνητα, η χρήση των οποίων αναμένεται να αυξηθεί τα επόμενα χρόνια. Ο μεγαλύτερος κίνδυνος σε αυτή τη περίπτωση θα είναι το hacking και ό,τι αυτό συνεπάγεται για τα κινούμενα οχήματα.

Αυτό ήταν και το κύριο θέμα στο οποίο αναφέρθηκαν τα υψηλόβαθμα στελέχη του ομίλου, αλλά κι οι ειδικοί στον τομέα της διαδικτυακής ασφάλειας. Άπαντες συμφώνησαν ότι είναι επιβεβλημένη ανάγκη να δημιουργηθεί ένα ευρωπαϊκό κέντρο πληροφοριών και διαχείρισης της ασφάλειας των συνδεδεμένων οχημάτων το οποίο θα παρακολουθεί τις τάσεις στο συγκεκριμένο θέμα και θα εξυπηρετεί όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη και κλάδους που σχετίζονται. Κι όλα αυτά με τη μέγιστη προσοχή σε ό,τι αφορά τα προσωπικά δεδομένα των χρηστών, τα οποία κι αυτά θα πρέπει να διαφυλάσσονται ως κόρη οφθαλμού από τους επιτήδειους.



Από αριστερά Prof. Dr. Rudi Hackenberg, Cristoph Kraus, Fero Andersen, Hans Adlkofer, Dr. Christoph Lauterwasser



Ο Dr. Klaus-Peter Röhler, CEO Allianz Deutschland AG και μέλος του συμβουλίου διοίκησης της Allianz SE



Από αριστερά, Rico Förster, επικεφαλής Commercial Motor, Global P&C, Allianz SE, και Jochen Haug, Chief Claims Officer και μέλος της διοίκησης της Allianz Versicherungs-AG

ΔΙΚΤΥΑ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ ΣΕ ΤΡΟΧΟΥΣ!

Έτσι χαρακτήρισε ο CEO της Allianz Deutschland AG, Dr. Klaus-Peter Röhler τα σύγχρονα αυτοκίνητα, μιας και τα συστήματά τους έχουν εκατομμύρια γραμμές κώδικα λογισμικού, μονάδες ελέγχου και ένα σωρό αισθητήρες που επιτρέπουν νέους τρόπους κινητικότητας, αλλά, το κυριότερο, και επιπλέον άνεση και αυξημένη ασφάλεια κατά την οδήγηση. Και σίγουρα δημιουργούν το κατάλληλο υπόβαθρο για την πολύ-αναμενόμενη αυτόνομη οδήγηση, που σκοπό έχει να μειώσει τα τροχαία ατυχήματα.

Όμως οι νέες τεχνολογίες ελλοχεύουν και πολλούς κινδύνους, μιας κι όπως τα περισσότερα δίκτυα υπολογιστών αποτελούν στόχους κυβερνοεπιθέσεων, έτσι αναμένεται να γίνει και με τα συνδεδεμένα αυτοκίνητα. Και σε

αυτή την περίπτωση τέτοιες κυβερνοεπιθέσεις όχι μόνο μπορούν να προκαλέσουν οικονομική ζημία, αλλά και να θέσουν σε κίνδυνο ζωές.

Μόνο για την αγορά της Ευρώπης, η εταιρεία παροχής υπηρεσιών πληροφορικής Cargemini προβλέπει αύξηση των συνδεδεμένων αυτοκινήτων από 37 εκατομμύρια που υπήρχαν το 2018 σε 110 εκατομμύρια έως το 2023.

Όμως υπάρχει μια ακόμα μεγάλη πρόκληση για την κυβερνοασφάλεια των συνδεδεμένων αυτοκινήτων, μιας και τα αυτοκίνητα είναι αγαθά με μεγάλη διάρκεια ζωής. Από την άποψη της ασφάλειας, ο κύκλος ζωής ενός μοντέλου -από την ανάπτυξη και την παραγωγή έως τη χρήση και την ανακύκλωσή του- ορίζεται από 20 έως 30 χρόνια. Αυτό έρχεται σε αντίθεση με δύο πράγματα:

- την τεράστια ταχύτητα με την οποία βελτιώνονται τα υπολογιστικά συστήματα και

- την ταυτόχρονη απαξίωση των ηλεκτρονικών ειδών ευρείας κατανάλωσης, λόγω της συνεχούς ανάπτυξής τους.

Η μεγάλη πρόκληση εντοπίζεται στο γεγονός πως πρέπει να διατηρηθεί υψηλό το επίπεδο ασφάλειας των συνδεδεμένων οχημάτων και να μη μειωθεί όσο αυξάνεται ο κύκλος ζωής τους. Κάτι που θα ωφελήσει τους hackers, των οποίων οι μέθοδοι εξελίσσονται συνεχώς. Ο κ. Röhler ανέφερε πως ασφάλεια σημαίνει κατάλληλη προστασία από:

- κλοπή,
- ζημιά στο όχημα,
- μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση στα δεδομένα του,
- αλλιά, κυρίως, διατηρώντας ασφαλείς τους επιβάτες του αυτοκινήτου και τους άλλους χρήστες του δρόμου.

Τέτοια σενάρια κινδύνου και οι επιπτώσεις τους στην ασφάλιση συζητήθηκαν από μια ομάδα εμπειρογνομόνων, την οποία αποτελούσαν οι: Hans Adlkofer (Vice President Automotive Systems, Infineon Technologies AG), Rico Förster (Head of Commercial Motor, Global P&C, Allianz SE), Dr. Rudolf Hackenberg (Technical computer science and information security, Ostbayerische Technische Hochschule Regensburg), Jochen Haug (Chief Claims Officer and Member of the Board of Management of Allianz Versicherungs-AG), Prof. Dr. Christoph Krauß (Cyber-Physical Systems and Automotive Security, The Fraunhofer Institute for Secure Information Technology SIT), Dr. Christoph Lauterwasser (Managing Director Allianz Center for Technology) και ο Conrad Meyer (Digital Forensics, Central Office for Information Technology in the Security Sector, ZITIS). Η Allianz Motor Day πραγματοποιήθηκε για πρώτη φορά ως ένα ψηφιακό event λόγω του κορωνοϊού, το οποίο μεταδόθηκε ζωντανά μέσω Διαδικτύου.

ΜΕΓΑΛΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΠΟ ΤΑ ΨΗΦΙΑΚΑ ΚΛΕΙΔΙΑ

Τα νέα διασυνδεδεμένα αυτοκίνητα προσφέρουν τη δυνατότητα της απομακρυσμένης πρόσβασης σε αυτά, αλλιά και το κλασικό «άνοιξε – κλείσε» χωρίς τη χρήση του συμβατικού κλειδιού. Η δημιουργία και η χρήση του λεγόμενου cyber key και η πρόσβαση στο αυτοκίνητο μέσω ενός smartphone, τόσο στο αυτοκίνητο όσο και στα δεδομένα του (π.χ. για εργασίες συντήρησης), απαιτούν επιπλέον δι-κλίδες ασφαλείας έναντι των κυβερνοεπιθέσεων. Κάτι που είναι αρκετά περίπλοκο, όπως ανέφεραν οι ειδικοί στην 8η Ημέρα Allianz Motor.

Όμως η χρήση αυτή εγείρει αρκετές ερωτήσεις που αφορούν πρωτίστως την ασφάλεια, τόσο των δεδομένων όσο και γενικότερα του χρήστη. Τι θα συμβεί αν κάποιος



Από αριστερά, Fero Andersen, Hans Adlkofer, αντιπρόεδρος Automotive Systems Infineon Technologies AG, και Dr. Christoph Lauterwasser, Managing Director Allianz Center for Technology (Allianz Automotive GmbH)

το παραβιάσει, ενώ για τον ασφαλιστικό κλάδο τι θα ισχύσει σε περίπτωση ολικής κλοπής; Μιας και η διαδικασία για την αποζημίωση του πελάτη αναφέρει πως ο κάτοχος πρέπει να προσκομίσει και τα δύο σερ κλειδιών. Στην περίπτωση όμως που γίνεται χρήση ψηφιακού κλειδιού, πώς θα αποδειχθεί ότι το όχημα είχε κλαπεί πραγματικά και ότι δεν χρησιμοποιείται απλώς από εξουσιοδοτημένο οδηγό που με κάποιον τρόπο «απέκτησε» το εικονικό κλειδί; Και ο ασφαλιστής πώς θα πρέπει να λειτουργήσει, πώς θα μπορέσει να διερευνήσει την υπόθεση και να υλοποιήσει τη διαδικασία αποζημίωσης;

ΕΝΑ ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΡΟΤΥΠΟ ΓΙΑ ΤΑ ΕΙΚΟΝΙΚΑ ΚΛΕΙΔΙΑ

Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο η Allianz ένωσε τις δυνάμεις της με την RCAR, μια διεθνή ένωση κέντρων έρευνας αυτοκινήτων, η οποία απαριθμεί 24 μέλη στην Ευρώπη, στην Ασία, στη Βόρεια Αμερική, στη Νότια Αμερική και την Αυστραλία. Σκοπός αυτής της συμμαχίας είναι ο καθορισμός ενός διεθνούς προτύπου για εικονικά κλειδιά οχημάτων, ώστε οι πελάτες τους να μπορούν να αποζημιωθούν γρήγορα και χωρίς προβλήματα μετά από ολική κλοπή, ακόμη και όταν χρησιμοποιείται ένα εικονικό κλειδί. Το πρότυπο αυτό ορίζει και επιπρόσθετα μέτρα κυβερνοασφάλειας που περιλαμβάνουν ολόκληρο το σύστημα, συμπεριλαμβανομένου του οχήματος, του smartphone, των επικοινωνιών, αλλιά και των αλληλεπιδράσεων του χρήστη.

ΤΑ ΕΙΚΟΝΙΚΑ ΚΛΕΙΔΙΑ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΝΤΙΓΡΑΦΟΝΤΑΙ ΕΥΚΟΛΑ!

«Ένας πελάτης πρέπει να μπορεί να εμπιστευτεί ένα εικονικό κλειδί. Κανείς δεν πρόκειται να στείλει το smartphone



του στην ασφαλιστική εταιρεία εάν το αυτοκίνητό του κλαπεί», λέει ο Jochen Haug, διευθυντής αξιώσεων της Allianz Versicherungs-AG. «Με άλλα λόγια, το κλειδί δεν μπορεί να αναπαραχθεί και σε περίπτωση ολικής κλοπής, χρειαζόμαστε μια διαφανή εικόνα για το ποιος εξουσιοδοτήθηκε να χρησιμοποιήσει ποιο κλειδί και πότε».

ΟΙ ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΕΣ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΕΝΑ ΕΙΚΟΝΙΚΟ ΚΛΕΙΔΙ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

1 Ένα εικονικό κλειδί αυτοκινήτου δεν πρέπει να αντιγράφεται κατά κόρον. Ανάλογα και με ένα φυσικό κλειδί, πρέπει ο κάτοχος να γνωρίζει πόσα κλειδιά κυκλοφορούν.

2 Όλοι οι εξουσιοδοτημένοι χρήστες του οχήματος πρέπει να είναι καταγεγραμμένοι ώστε σε περίπτωση αξίωσης, η ασφαλιστική εταιρεία να γνωρίζει ποιος είχε χρησιμοποιήσει το όχημα. Το κυριότερο, ο πελάτης πρέπει να είναι σε θέση να ακυρώσει με βεβαιότητα όλα τα εικονικά κλειδιά αμέσως σε περίπτωση ολικής κλοπής.

3 Η εξουσιοδότηση για πρόσβαση στο αυτοκίνητο πρέπει να είναι διαφορετική από την εξουσιοδότηση για την οδήγησή του. Κι αυτό για να αποφεύγεται η παράκαμψη του immobilizer.

4 Ότι αφορά τα δεδομένα που σχετίζονται με την κατασκευή και την αποθήκευση των εικονικών κλειδιών πρέπει να διαχωρίζεται από άλλες εφαρμογές. Όλα τα δεδομένα που είναι κρίσιμα για την ασφάλεια -όπως οι εξουσιοδοτήσεις πρόσβασης- πρέπει να αποθηκεύονται σε ασφαλές περιβάλλον.

ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΔΥΝΑΤΗ Η ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΩΝ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΕΩΝ

Ένα εξίσου σημαντικό θέμα που αναφέρθηκε στην 8η Allianz Motor Day ήταν η πρόσβαση σε δεδομένα οχημάτων σε περίπτωση επίθεσης χάκερ. Τα συνδεδεμένα αυτοκίνητα πρέπει να προσφέρουν επαρκή προστασία από πιθα-

νούς κινδύνους, αλλιά ταυτόχρονα να επιτρέπουν εύκολη και γρήγορη πρόσβαση στα δεδομένα οχημάτων, ώστε να μπορούν να αναπτύξουν και να προταθούν νέα προϊόντα και υπηρεσίες στους οδηγούς. Επιπρόσθετα, σε αυτό που στάθηκαν τα στελέχη της Allianz είναι πως για τη χρήση των δεδομένων του συνδεδεμένου οχήματος για τη διερεύνηση ατυχημάτων, αυτά πρέπει να καταγράφονται από ανεξάρτητο διαχειριστή δεδομένων. Ένα τέτοιο αρχείο θα μπορούσε να τηρείται σύμφωνα με τους νόμους περί προστασίας δεδομένων, χωρίς να διαβιβάζονται προσωπικές πληροφορίες. Τέλος, η καταγραφή και οι τρόποι των επιθέσεων αναμφίβολα θα χρησιμεύσουν για τη βελτίωση των συστημάτων και την αποφυγή μελλοντικών ζημιών.

ΟΙ ΖΗΜΙΕΣ ΑΠΟ ΚΥΒΕΡΝΟΕΠΙΘΕΣΗ ΕΙΝΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΕΣ

Οι επιθέσεις των χάκερ είναι το εφιαλτικό σενάριο για τις ασφαλιστικές εταιρείες, μιας και η ζημιά που μπορεί να προκαλέσουν είναι τεράστια. Τα σενάρια κινδύνου που έχουν αναπτύξει οι ασφαλιστές είναι πολλά και περιλαμβάνουν τροχαία ατυχήματα, κλοπές οχημάτων, μέχρι κι εκβιασμό, αφού οι χάκερ μπορούν να πάρουν τον έλεγχο των συστημάτων του οχήματος και να εκβιάζουν το χρήστη για να τον δώσουν πίσω.

Αν λοιπόν μια επίθεση στον κυβερνοχώρο προκαλέσει σε ατύχημα με τραυματισμό ή μόνο υλικές ζημιές για το εμπλεκόμενο όχημα, οι ευρωπαϊκές θυγατρικές του Ομίλου Allianz παρέχουν ασφαλιστική κάλυψη. Η Ζημιά τρίτων καλύπτεται από την ασφάλιση αστικής ευθύνης οχήματος. Αν τώρα η κυβερνοεπίθεση επιτρέπει την κλοπή του οχήματος, τότε ο ιδιοκτήτης καλύπτεται από την ασφάλεια κλοπής που έχει στο συμβόλαιό του.

Σε αυτό το σημείο να τονίσουμε πως στη Γερμανία τα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυτοκινήτου της Allianz περιλαμβάνουν κάλυψη για ζημιά στο software του οχήματος ως αποτέλεσμα μιας cyberattack.



Ξεκινάμε τη νέα χρονιά με το καλύτερο δώρο, για εμάς και για τους δικούς μας ανθρώπους



Γράφει
η **ΘΑΛΙΑ ΑΓΓΕΛΙΔΗ**
Head of Marketing
& Communications
MetLife

Το να δημιουργούμε οικογένεια και να μοιραζόμαστε τη ζωή με αυτούς που αγαπάμε, είναι αξία ανεκτίμητη. Είναι ένα συναρπαστικό ταξίδι, στο οποίο η χαρά, η συναισθηματική πληρότητα και τα όνειρα συμβαδίζουν με την έγνοια και την ανάγκη να προστατέψουμε τα αγαπημένα μας πρόσωπα, απέναντι σε κάθε κίνδυνο.

Όλοι θέλουμε να σκεφτόμαστε για το μέλλον μόνο θετικά, όλοι ευχόμαστε να είμαστε πάντα γεροί και κοντά στους δικούς μας, για να καλύπτουμε τις ανάγκες τους, για να μοιραζόμαστε τις καλές και τις δύσκολες στιγμές, για να κάνουμε σχέδια και να τα πραγματοποιούμε. Η ζωή όμως έχει και απρόοπτα. Και το να προνοούμε για την καλύτερη δυνατή αντιμετώπισή τους, εάν και όποτε συμβούν, δεν είναι αρνητική σκέψη. Είναι πράξη ευθύνης, φροντίδας και αγάπης.

Αναπάντεχα γεγονότα, όπως η πρόωρη απώλεια ζωής

ή μια σοβαρή ασθένεια, πέρα από το συναισθηματικό κόστος που δημιουργούν, μπορούν να προκαλέσουν σοβαρά οικονομικά προβλήματα σε μια οικογένεια. Αν θέλουμε να θωρακίσουμε τους δικούς μας ανθρώπους απέναντι σε ένα τέτοιο ενδεχόμενο, είναι σημαντικό να φροντίσουμε ότι θα έχουν την κατάλληλη οικονομική υποστήριξη στη δύσκολη στιγμή. Το ξεκίνημα μιας νέας χρονιάς είναι ίσως η κατάλληλη στιγμή για κάνουμε αυτό το βήμα, επιλέγοντας τις λύσεις που προσφέρει η ιδιωτική ασφάλιση.

Η ασφάλιση ζωής είναι ένας απλός, προσιτός και εγγυημένος τρόπος για να διασφαλίσουμε πως αν κάτι μας συμβεί, οι δικοί μας άνθρωποι θα μπορέσουν να το διαχειριστούν οικονομικά, χωρίς να επηρεαστεί το επίπεδο διαβίωσής τους ή να ματαιωθούν σημαντικά σχέδια. Σε περίπτωση απώλειας ζωής, ένα καλό πρόγραμμα ασφάλισης παρέχει στους δικαιούχους ένα σημαντικό κεφάλαιο για να συνεχίσουν τη ζωή τους. Τους δίνει τη δυνατότητα να καλύψουν έκτακτα έξοδα και υποχρεώσεις, ή και δαπάνες διαβίωσης, περιορίζοντας το κενό που δημιουργείται στον οικογενειακό προϋπολογισμό. Ακόμη κι αν δεν χρειαστεί άμεσα, το κεφάλαιο κάλυψης μπορεί να υποστηρίξει την υλοποίηση μελλοντικών αναγκών και σχεδίων, όπως είναι οι σπουδές των παιδιών.

Αντίστοιχα, σε περίπτωση ασθένειας ή ατυχήματος, η ασφάλιση υγείας μπορεί να προσφέρει περισσότερες επιλογές και πληρέστερη οικονομική κάλυψη. Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε ότι, αν κάποια στιγμή εμείς ή κάποιο μέλος της οικογένειάς μας, χρειαστεί νοσηλεία, θα έχουμε τη δυνατότητα να αξιοποιήσουμε την πρόσβαση στα μεγαλύτερα ιδιωτικά νοσοκομεία και παρόχους υγείας της χώρας, με μικρότερο ή ακόμη και μηδενικό κόστος, ανάλογα με το πρόγραμμα που διαθέτουμε. Με τον τρόπο αυτό, μπορούμε να διασφαλίσουμε ότι εμείς και η οικογένειά μας θα μπορέσουμε να εστιάσουμε στην αποκατάσταση της υγείας μας, χωρίς να χρειαστεί να χρησιμοποιήσουμε τις αποταμιεύσεις ή περιουσιακά στοιχεία που διαθέτουμε.

Βεβαίως, κάθε οικογένεια είναι μοναδική. Είναι γι' αυτό σημαντικό να απευθυνθεί κανείς σε εξειδικευμένους συνεργάτες – ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, οι οποίοι θα τον βοηθήσουν να αποφασίσει για θέματα όπως οι καλύψεις που θα χρειαστεί, το ύψος του κεφαλαίου ασφάλισης και η διάρκεια του προγράμματος, ανάλογα με τις δικές του ανάγκες και δυνατότητες.

Σε κάθε περίπτωση, όμως, η ασφάλιση ζωής και υγείας είναι μια επιλογή που μπορεί να δώσει ουσιαστικές λύσεις, στη δύσκολη στιγμή. Η MetLife, η εταιρεία που συνέβαλε στην οικοδόμηση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, μπορεί να υποστηρίξει υπεύθυνα και με συνέπεια αυτή την απόφαση. Με 152 χρόνια διεθνούς παρουσίας και πάνω από 55 χρόνια στη χώρα μας, αληθιά και με μια ισχυρή κουλτούρα που βασίζεται στην οικοδόμηση μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης με κάθε ασφαλισμένο της, η MetLife αποτελεί εγγύηση για τη φροντίδα αυτών που αγαπάμε.

Η οικογένεια είναι ό,τι αξίζει περισσότερο στη ζωή μας. Ακόμη κι αν η ρουτίνα μας κάνει καμιά φορά να το ξεχνάμε, τα αγαπημένα μας πρόσωπα είναι αυτά που βρίσκονται στον πυρήνα της ύπαρξής μας, δίνοντας νόημα σε ό,τι κάνουμε, σε ό,τι ονειρευόμαστε και σχεδιάζουμε. Ας ξεκινήσουμε, λοιπόν, τη χρονιά, κάνοντας το σημαντικότερο δώρο στους πολυτίμους ανθρώπους της δικής μας ζωής. Ας εμπιστευθούμε το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, για να είμαστε σίγουροι πως ό,τι κι αν συμβεί, θα έχουν την κατάλληλη υποστήριξη. Για να συνεχίσουμε να χαϊρόμαστε μαζί τους το σήμερα, νιώθοντας μεγαλύτερη ασφάλεια και ηρεμία για το αύριο.

NAI

Ο θεσμός των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) ανταποκρίνεται πλήρως στις τελευταίες συστάσεις του ΟΟΣΑ



Του **ΧΡΗΣΤΟΥ ΝΟΥΝΗ**,
προέδρου ΕΛΕΤΕΑ και
προέδρου Δ.Σ. ΤΕΑ-ΥΠΟΙΚ

Η πανδημία που έλαβε τεράστιες διαστάσεις άφησε το αποτύπωμά της σε όλες τις οικονομίες. Ταυτόχρονα, συμπλήρωσε το πλαίσιο των προκλήσεων που καλούνται να διαχειριστούν τα συστήματα υγείας και κοινωνικής ασφάλισης παγκοσμίως. Η νέα αυτή πρόκληση ανέδειξε το ρόλο των συμπληρωματικών, εναλλακτικών πυλώνων για τα συνταξιοδοτικά συστήματα και τις συντάξεις. Οι συστάσεις επικεντρώνονται συνολικά στη λειτουργία των συνταξιοδοτικών συστημάτων, ώστε να διασφαλιστεί ότι οι όποιες αλλαγές δεν επηρεάζουν αρνητικά το μελλοντικό συνταξιοδοτικό εισόδημα των πολιτών, και στη διαχείριση των επιπτώσεων της πανδημίας.

Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με την τελευταία έκθεση του ΟΟΣΑ (OECD Pensions Outlook 2020), η παγκόσμια αυτή κρίση αναμένεται να αυξήσει τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν οι πολίτες παγκοσμίως αναφορικά με το συνταξιοδοτικό τους εισόδημα, καθώς η μείωση των υπαρχουσών αποταμιεύσεων αναμένεται να οδηγήσει σε αύξηση της ανάγκης αναπλήρωσης εισοδήματος στο μέλλον. Οι συστάσεις του ΟΟΣΑ συνοψίζονται ως εξής:

- Διασφάλιση της αποταμίευσης για συνταξιοδότηση και αποφυγή της πώλησης περιουσιακών στοιχείων όταν οι αγορές υποφέρουν από απότομες πτώσεις.
- Υιοθέτηση ενός πλαισίου για την αξιολόγηση της επάρκειας των συνταξιοδοτικών εισοδημάτων.
- Υιοθέτηση στοχευμένων μέτρων για εργαζομένους με μη τυποποιημένες μορφές εργασίας -μερικής και προσωρινής απασχόλησης, αυτοαπασχολούμενοι και άτυποι εργαζόμενοι- που έχουν την ευκαιρία να αποταμιεύουν για

συνταξιοδότηση.

- Αντιμετώπιση των αρνητικών συνεπειών της συχνής αλλαγής επενδυτικών στρατηγικών.
- Εφαρμογή ενός κανονιστικού πλαισίου που διασφαλίζει τη βιωσιμότητα του καταμερισμού των κινδύνων.
- Τυποποίηση και συνέπεια των διοικήσεων των επαγγελματικών ταμείων στην τακτική πληροφόρηση των ασφαλισμένων τους μελών, αναφορικά με τις επενδυτικές στρατηγικές, τους αναλαμβανόμενους κινδύνους, τα δυνητικά οφέλη και το κόστος λειτουργίας και διαχείρισης.

Εξετάζοντας τις συστάσεις του ΟΟΣΑ προς τις κυβερνήσεις για τη βέλτιστη διαχείριση των ζητημάτων της βιωσιμότητας και της επάρκειας των συνταξιοδοτικών σχημάτων, διαπιστώνεται ότι ο θεσμός των ΤΕΑ αποτελεί έναν από τους πλέον αξιόπιστους συμμάχους των μελλοντικών συνταξιούχων.

Στην Ελλάδα, τα κεφάλαια υπό διαχείριση στον 2ο πυλώνα ασφάλισης προσεγγίζουν τα 1,57 δισ. ευρώ, ή 0,84% ως ποσοστό του ΑΕΠ, σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής και της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς που έτυχαν επεξεργασίας από την Ελληνική Ένωση Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΕΛΕΤΕΑ). Ο θεσμός των ΤΕΑ διέπεται από ένα διαχρονικά σταθερό θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο, που διασφαλίζει όχι μόνο τη φερεγγυότητα των ΤΕΑ, αλλά και την αποτελεσματική διαχείριση των αποθεματικών των ταμείων, σύμφωνα με τις βέλτιστες πρακτικές διαχείρισης του επενδυτικού κινδύνου και του κινδύνου μακροβιότητας με την εκπόνηση τακτικών αναλογιστικών μελετών. Το γεγονός αυτό εγγυάται την καλλιέργεια εμπιστοσύνης των κοινωνικών εταίρων (εργοδοτών-εργαζομένων) που συμπράττουν για τη σύσταση, χρηματοδότηση και λειτουργία επαγγελματικών ταμείων, ως μακροπρόθεσμων οχημάτων αποταμίευσης που αποσκοπούν στη συμπλήρωση του συνταξιοδοτικού εισοδήματος και τη διατήρηση του ποιοτικού βιοτικού επιπέδου ζωής και μετά τον εργασιακό βίο.

Τα ΤΕΑ αποτελούν ένα θεσμό που λειτουργεί και αναπτύσσεται με σύμπραξη των κοινωνικών εταίρων, δηλαδή με πρωτοβουλία και συναίνεση των εργοδοτών (επαγγελματικών ομάδων ή ιδιωτικών επιχειρήσεων) και των



εργαζομένων σε έναν επαγγελματικό κλάδο ή σε μια μεμονωμένη επιχείρηση. Ουσιαστικά αποτελούν ένα κοινό συμβόλαιο μεταξύ εργοδοτών-εργαζομένων, σε κλαδικό επίπεδο ή σε επίπεδο επιχείρησης, για τη διασφάλιση καλύτερης ποιότητας διαβίωσης κατά τη συνταξιοδοτική περίοδο. Ταυτόχρονα, κάθε ασφαλισμένος μπορεί να έχει άμεση πρόσβαση οποιαδήποτε στιγμή το επιθυμεί στον ατομικό του λογαριασμό, στην επενδυτική στρατηγική που ακολουθείται με απόλυτη διαφάνεια όσον αφορά τα κόστη διαχείρισης, και όλα αυτά υπό την αυστηρή εποπτεία της Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής και της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

Σήμερα, μετά τη χαμένη δεκαετία που βίωσε η χώρα μας λόγω της κρίσης χρέους, ο θεσμός της επαγγελματικής ασφάλισης (2ος πυλώνας) βιώνει αναπτυξιακή πορεία κατά την τελευταία τετραετία, ενώ ενισχύθηκε σημαντικά και το 2020, εν μέσω της πανδημίας, με την ίδρυση δύο νέων ΤΕΑ, αυτών του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς και της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών. Η επιλογή της υιοθέτησης και λειτουργίας επαγγελματικών ταμείων από έναν εκ των τεσσάρων συστημικών τραπεζικών ομίλων και της Επαγγελματικής Ένωσης των νομικών προσώπων που δραστηριοποιούνται στη διαχείριση συλλογικών επενδύσεων δίνει νέα πνοή στον καθιερωμένο 2ο πυλώνα ασφάλισης στη χώρα μας. Η δυναμική ανάπτυξη των ΤΕΑ και

της διεύρυνσης των επαγγελματικών ομάδων που προστρέχουν στο θεσμό για τη διασφάλιση του μελλοντικού συνταξιοδοτικού εισοδήματος αποτελεί αναγνώριση των πλεονεκτημάτων του θεσμού.

Η σημαντική άνθηση του κλάδου των επαγγελματικών ταμείων στη χώρα μας, που λειτουργεί συμπληρωματικά της κοινωνικής ασφάλισης (1ου πυλώνα), με τη συμμετοχή των εργοδοτών και εργαζομένων, αποτελεί ένα επιμέρους αναπόσπαστο κομμάτι του νέου κοινωνικού συμβολαίου που απαιτείται για τη χώρα μας. Η συγκυρία φαίνεται να ευνοεί σημαντικά το θεσμό, ωστόσο τα σημαντικά στοιχεία που εμπνέουν την εμπιστοσύνη των εργαζομένων για τη μεταστροφή τους είναι το αυστηρό θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας, οι αυστηροί και διαφανείς κανόνες διαχείρισης των αποθεματικών, το πλαίσιο λειτουργίας που στοχεύει στη μεγιστοποίηση της ανταποδοτικότητας εισφορών-παροχών, για τη διασφάλιση της μακροχρόνιας βιωσιμότητας του ασφαλιστικού συστήματος.

Η ισχυροποίηση του 2ου συμπληρωματικού πυλώνα με τη συμμετοχή όλο και περισσότερων επαγγελματικών ομάδων και μεγάλων κυρίως επιχειρήσεων από πολύ δυναμικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας αποτελεί μια σταθερή βάση προς αξιοποίηση εν όψει της επικείμενης ασφαλιστικής μεταρρύθμισης το 2021.

NAI

Χριστούγεννα αλλιώς!

Γράφει η ψυχολόγος - συγγραφέας, Δρ **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**



*Χριστούγεννα χωρίς φιλιά
Χωρίς παππού - χωρίς γιαγιά
Χωρίς τους φίλους αγκαλιά
Με μια καρδιά που λαχταρά
Να νιώσει ελεύθερη ξανά*

Αυτά είναι τα φετινά μας Χριστούγεννα. Άλλοι τα βιώνουν χωρίς κέφι, χωρίς να θέλουν να στολίσουν, χωρίς να θέλουν να έρθουν σε μια πιο γιορτινή διάθεση. Άλλους τους έχει πιάσει μια μανία να τα κάνουν όλη «όπως πρέπει»! Με δέντρο, με στολίδια, με δώρα από το Ίντερνετ, με κουραμπιέδες και μελομακάρονα!

Βρισκόμαστε σε μια πρωτόγνωρη ασάφεια, ανασφάλεια, αγωνία και κάποιες φορές απόγνωση. Τα πράγματα είναι δύσκολα. Ωστόσο, η ανθρωπότητα πολλές φορές έχει περάσει από πολύ δύσκολες καταστάσεις, κι όμως εμείς βρισκόμαστε εδώ! Θα περάσει κι αυτό. Ίσως κάποιοι χαθούν, ίσως κάποιοι κλείσουν τα μαγαζιά τους και αναγκαστούν να αλλάξουν πορεία, σίγουρα κάποιοι θα δυσκολευτούν περισσότερο από άλλους.

Μέσα σε κάθε κρίση παρουσιάζονται δυνατότητες για δημιουργική δράση. Για να είμαστε σε επαφή με το δημιουργικό κομμάτι της προσωπικότητάς μας, δεν χρειάζεται να το παίξουμε ήρωες, ότι και καλά δεν πτοούμαστε. Αντιθέτως, μπορούμε να πτοούμαστε όπως είναι φυσικό και να κάνουμε διαλείμματα δημιουργικότητας!

Συνήθως όταν μας παίρνει από κάτω, καθόμαστε με τις ώρες και «κλώθουμε» τη στενοχώρια μας! Αυτό δεν είναι καθόλου καλή ιδέα. Μπορούμε να επιτρέψουμε στον εαυτό μας να υποφέρει, να γκρινιάζει και να καταστροφολογεί, αλλά να κάνουμε και διάλειμμα! Όπως στο σχολείο χρειαζόμαστε τα διαλείμματα για να ξελαμπικάρει το μυαλό, έτσι και στην καραντίνα χρειαζόμαστε διαλείμματα δημιουργικότητας για να ψυχάζει η ψυχή.

**ΑΣ ΚΛΕΙΣΟΥΜΕ ΡΑΝΤΕΒΟΥ
ΜΕ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ!**

Βάλτε το ξυπνητήρι για να σας υπενθυμίσει πως η μαυρίλα



πρέπει να έχει όριο! Σηκωθείτε από τον καναπέ, κλείστε τους υπολογιστές και τα συναφή, βάλτε πάνω σας ένα χαρούμενο ρούχο, πιείτε ένα δροσερό ποτήρι νερό και ξεκινήστε την ανασκαφή! Σε κάθε σπίτι υπάρχουν συρτάρια με παλιές φωτογραφίες. Βγάλτε τες έξω! Χαζέψτε τες. Διαλέξτε όμορφες στιγμές της ζωής σας. Φτιάξτε με αυτές γιρλάντες και στολίδια για το τζάκι, για το δέντρο, για την πόρτα, για την κουζίνα, για το μπάνιο, για το υπνοδωμάτιο! Αν έχετε παιδιά, καθίστε μαζί τους και μιλήστε για τα πρόσωπα που βλέπετε, για ταξίδια που έχετε κάνει. Ανταλλάξτε με τα παιδιά σας ιδέες για το πώς θα χρησιμοποιήσετε αυτές τις φωτογραφίες.

Κάντε λίστες με φίλους και πελάτες με τους οποίους έχετε καιρό να τα πείτε. Τηλεφωνήστε τους, ευχηθείτε τους. Συμφωνήστε ότι θα βρεθείτε με το που θα μπορούμε να είμαστε πιο χαλαροί ξανά.

Μην ενδίδετε στη μιζέρια. Πετάξτε την από το παράθυρο. Στα τσακίδια η μιζέρια! Πιάστε την αισιοδοξία από το χέρι και ονειρευτείτε ελεύθερα χωρίς τη λογοκρισία της μιζέριας. Οι αισιόδοξοι άνθρωποι δεν είναι αυτοί που λένε «Ελα, μωρέ, όλα θα περάσουν, δε βαριέσαι, θα αλληλάξουμε σελίδα»!

- Οι αισιόδοξοι άνθρωποι είναι πραγματιστές και ενδιαφέρονται να δώσουν τις βέλτιστες λύσεις στα προβλήματα που προκύπτουν.

- Οι αισιόδοξοι άνθρωποι έχουν ανοιχτή καρδιά και νοιάζονται για τους γύρω τους.

- Οι αισιόδοξοι άνθρωποι βλέπουν μακριά και γι' αυτό μπορούν να ονειρεύονται.

- Οι αισιόδοξοι άνθρωποι μπορούν και μοιράζονται τη στενοχώρια τους επιτρέποντας στους γύρω τους να τους κατανοήσουν και να τους κάνουν να αισθανθούν καλύτερα.

- Οι αισιόδοξοι άνθρωποι σηκώνουν το τηλέφωνο για να ευχηθούν.

- Οι αισιόδοξοι άνθρωποι δεν μετράνε τα κρούσματα, αληθιά μετράνε τους ανθρώπους για τους οποίους νοιάζονται.

- Οι αισιόδοξοι άνθρωποι γνωρίζουν πως οι δυσκολίες είναι πάντα προσωρινές.

ΑΝΤΙΣΤΑΘΕΙΤΕ!

Μην ενδίδετε στη μιζέρια, την καταστροφολογία, την τρομολαγνεία, την γκρίνια!

Γιορτάστε με τον αισιόδοξο εαυτό σας και ακτινοβολήστε αυτή την αισιοδοξία σε όσους περισσότερους μπορείτε!

Κλείστε καθημερινό ραντεβού με τη χαρά. Αν σας φαίνεται πως τίποτε δεν μπορεί να σας δώσει χαρά, δοκιμάστε οτιδήποτε. Πειραματιστείτε με καινούργια πράγματα. Μπορεί και να σας αρέσουν. Βγείτε από τα στερεότυπα. Κάντε πράγματα που μπορεί να σας φαίνονται ανούσια. Κάντε βλακείες!

Αντισταθείτε! Κρατηθείτε ζωντανοί και ασφαλείς! Κρατηθείτε δημιουργικοί!

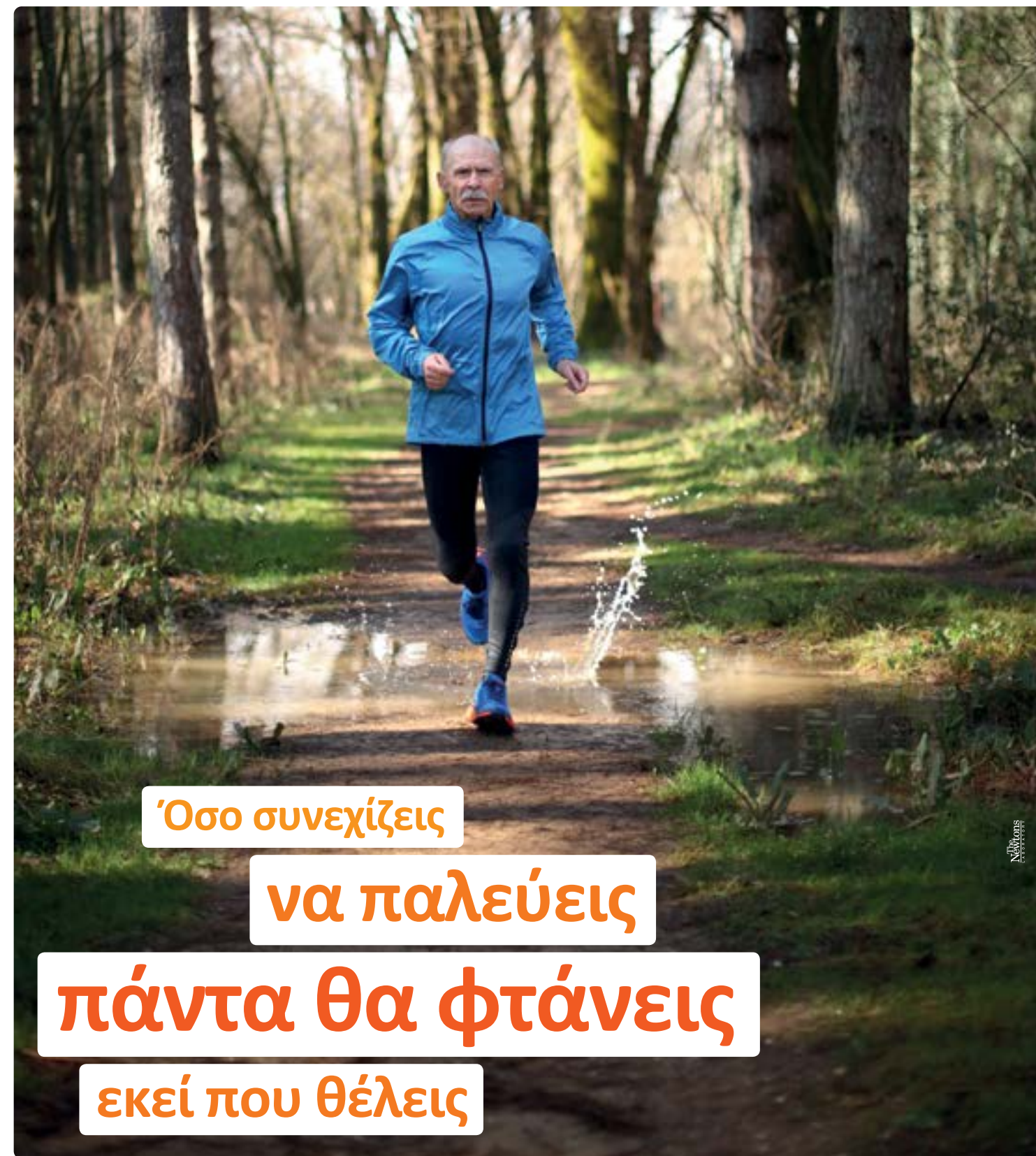
Καλά, γλυκά Χριστούγεννα!



Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ Ψυχολογίας, ψυχοθεραπεύτρια και συγγραφέας πολλών βιβλίων αυτοβοήθειας. Το ημερολόγιο με τα κείμενά της για το 2021 κυκλοφορεί στις εκδόσεις Πατάκη με τον τίτλο «Μέρες Αισιοδοξίας».



Σας προτείνουμε να επισκεφθείτε τον ιστότοπό της www.smaroula.gr και να δείτε τα εμπνευστικά της βίντεο.



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.

#zoimprosta

You matter





ποιας ιδιαίτερης προετοιμασίας. Πέρα από μία πρακτικού τύπου προετοιμασία που θα αναφέρουμε παρακάτω, αυτοί που χρειάζονται προετοιμασία είναι οι γονείς!

Τα παιδιά έχουν προσδοκίες για το πώς θα περάσουν τις γιορτές, προσδοκίες που δημιουργούνται από την επικοινωνία με τους φίλους τους, από τα μηνύματα που λαμβάνουν από τις οθόνες και από όσα βλέπουν και ακούν από εμάς τους μεγάλους. Αν μη τι άλλο, τα μηνύματα που λαμβάνουν τα παιδιά εδώ και οκτώ μήνες από όλα αυτά τα κανάλια τα έχουν εκπαιδεύσει στην τωρινή πραγματικότητα και οι προσδοκίες τους έχουν αρκετή προσαρμοστικότητα. Εξάλλου, η περιρρέουσα ατμόσφαιρα είναι κοινή για όλους. Είναι άλλο πράγμα να πάνε όλα τα παιδιά σε ένα πάρκο του Αϊ-Βασίλη να παίξουν και μόνο το δικό μας να



Πώς να προετοιμάσουμε τα παιδιά μας για τα φετινά ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ και να αποκτήσουν θετική νοοτροπία!

Γράφει ο **ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ** - ψυχολόγος/MSc αθλητικός ψυχολόγος

Τα Χριστούγεννα είναι η αγαπημένη περίοδος των παιδιών. Φωτάκια, χρώματα, παιχνίδια με φίλους, δώρα και βόλτες σε εποχικά πάρκα φτιάχνουν στο μυαλό τους μια μαγική εικόνα και, για να είμαστε ειλικρινείς, οι εικόνες των εορτών είναι πραγματικά ιδιαίτερες.

Όμως φέτος είναι πολύ πιθανό πως δεν θα μπορέσουμε να περάσουμε τις γιορτές με την ανεμελιά και την κοινωνικότητα που έχουμε συνηθίσει και επιθυμούμε. Οι μεγάλοι και οι γονείς μπορούμε πιο εύκολα να αποδεχτούμε τη ματαιώση κάποιων σχεδίων μας (δόντως μπορούμε άραγε!), όμως αρκετοί γονείς αναρωτιούνται πώς θα προετοιμάσουν τα παιδιά τους για αυτά τα λιγότερο συναρπαστικά Χριστούγεννα.

Στην πραγματικότητα, τα παιδιά δεν έχουν ανάγκη κά-

μείνει σπίτι, και πολύ διαφορετικό το ότι δεν θα υπάρχει αυτή η επιλογή για κανένα παιδί.

Μιλώντας όμως για τις προσδοκίες των παιδιών, καλό θα κάνουμε να κάνουμε έναν έλεγχο και στις δικές μας! Τις περισσότερες φορές είναι οι δικές μας προσδοκίες που κάνουν τη ζωή μας δύσκολη, μας αναστατώνουν και τελικά μας δυσκολεύουν να βοηθήσουμε τα παιδιά. Αν έχω την πεποίθηση πως «οι γιορτές ΠΡΕΠΕΙ να είναι μία μοναδική εμπειρία», τότε εγώ ο ίδιος θα δω τις φετινές συνθήκες σαν μία τεράστια ματαιώση που δεν μπορώ να ανεχθώ - και σίγουρα δεν πρέπει να τη βιώσει το δικό μου παιδί. Με μια τέτοια θεώρηση της πραγματικότητας πώς θα βοηθήσω το παιδί μου να έχει ευελιξία και προσαρμοστικότητα; Όπως είναι δύσκολο για έναν γονιό που καπνίζει να δείξει στο



παιδί του πως το κάπνισμα είναι κακό, έτσι είναι δύσκολο το παιδί μας να περάσει χαρούμενες γιορτές αν οι γονείς μεμψιμοιρούν και δυσανασχετούν με τον περιορισμό λόγω της πανδημίας.

Για να βοηθήσουμε λοιπόν τα παιδιά μας να περάσουν καλύτερα αυτές τις γιορτές χρειάζεται:

■ Να αποδεχτούμε εμείς οι ίδιοι την πραγματικότητα (και λίγη ευγνωμοσύνη αν εμείς και οι αγαπημένοι μας είμαστε υγιείς θα βοηθήσει!).

■ Να εξηγήσουμε στα παιδιά ότι η ματαίωση σε κάποια από τα σχέδιά μας συμβαίνει για σημαντικό λόγο και πως σε αυτή τη συγκυρία είναι σαν να έχουμε έναν σημαντικό ρόλο σε μία πολύ σημαντική αποστολή.

■ Να αναγνωρίσουμε τη δυσφορία τους και να παραδεχτούμε πως και εμείς θα θέλαμε πολύ να είναι διαφορετικά τα πράγματα. Όμως, συχνά δεν μπορούμε να κάνουμε αυτά που θέλουμε στη ζωή για διάφορους λόγους.

■ Να κάνουμε πρόληψη, βρίσκοντας ιδέες δραστηριο-

τήτων που να είναι εφικτές στις ιδιαίτερες οικογενειακές μας συνθήκες ώστε να μην πλήξουν τα παιδιά. Το πρόβλημα για τα παιδιά δεν είναι οι υπερπαραγωγές ή τα ρεβεγιόν, αλλήλ η πλήξη.

Η περίοδος της πανδημίας, και μέσα σε αυτήν και η περίοδος των εορτών, είναι μία παιδαγωγική ευκαιρία για να διδάξουμε στα παιδιά μας σημαντικές αξίες και πεποιθήσεις, όπως το ότι η ζωή παραμένει όμορφη ακόμα και όταν δεν μας επιτρέπει να απολαύσουμε τις επιθυμίες μας, πως η ζωή δεν είναι πάντα εύκολη (και δεν έχει καμία υποχρέωση να είναι) και πως είναι σημαντικό και αξίζει να είμαστε ευγνώμονες για όσα έχουμε και λιγότερο να παραπονιόμαστε για όσα χάνουμε.

Αξιοποιώντας παιδαγωγικά εμπειρίες σαν και αυτή που ζούμε, βοηθάμε τα παιδιά να εξελιχθούν σε άτομα με ανθεκτικότητα στις αντιξοότητες, θετική νοοτροπία και προσαρμοστικότητα, χαρακτηριστικά που αποτελούν ανεκτίμητα εφόδια για τη ζωή τους.

NAI

Ο Βαγγέλης Κ. Βερτόπουλος σπούδασε Marketing στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Στη συνέχεια σπούδασε Ψυχολογία στο London Metropolitan και έκανε τις μεταπτυχιακές του 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 ως 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.

ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΡΙΖΟΥΜΕ
ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΑΣ



ΥΓΕΙΑ | Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Επιμέλεια: **ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ**



Ο Άρης Μπερζοβίτης



Η Ανθή Αγγελιοπούλου

Το «**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ**» στις επόμενες σελίδες, με την επιμέλεια των δημοσιογράφων Άρη Μπερζοβίτη και Ανθής Αγγελιοπούλου, αναφέρεται σε θέματα σχετικά με την Υγεία.

Η Υγεία είναι θυγάτηρ του Θεού της Ιατρικής, Ασκληπιού. Η Ιατρική κατά τον Ιπποκράτη είναι η επιφανέστατη από όλες τις τέχνες και ιατρός είναι αυτός που ιατρεύει, θεραπεύει, γι' αυτό λέγεται και θεράπων-θεραπευτής. Ιατρός των θεών ήταν ο Απόλλων και θεός της Ιατρικής ο Ασκληπιός. Πατέρας της Ιατρικής ο Ιπποκράτης, που μαζί με όλους τους ιατρούς από τον Απόλλωνα διδάχθηκε την ίαση, τη θεραπεία, που απλά είναι η αναβολή θανάτου των θνητών ανθρώπων στη διάρκεια του βίου τους. Βίος είναι η διάρκεια της ζωής του ανθρώπου και ζωή η ιδιότητα του ζωντανού, από το ρήμα ζέω, είμαι ζεστός, θερμός, ζω, διαθέτω υγιειάν, θερμότητα, σε αντίθεση με την ψυχρότητα, παγωμάρα θανάτου.

Οι καλοί Έλληνες ιατροί και τα νοσοκομεία υπηρετούν την υγεία, η οποία κατά τον Πλάτωνα ηγείται, αφού «ηγείται μεν υγεία, κάλλος δε δεύτερον» (Νόμοι).

Οι ασθενείς και άρρωστοι που δεν έχουν σθένος και ρώμη, είναι αδύναμοι, χωρίς δύναμη και νοσούν (αυτοί που δεν σεύουν), δεν κινούνται (είναι α-σεύω) και έχουν ανάγκη οι ιατροί και βοηθοί τους να κοπιήσουν για το καλό των ασθενών, «επ' ωφελεία των καμνόντων», άλλωστε και η Εκκλησία εύχεται τις Κυριακές «υπέρ πλεόντων, οδοιπορούντων, νοσούντων, καμνόντων, αιμαλίωντων...»!

Ο ιατρός είναι αυτός που παύει οδύνas (παιάν) και αφαιρεί τα υπερβάλλοντα, αλλιά και προσθέτων τα ελλείποντα κατά Ιπποκράτην, που πιστεύει ότι αυτός είναι ο άριστος ιατρός, που βλέπει φοβερά πράγματα, αγγίζει αηδή και μοιράζεται ξένες συμφορές σε δύσκολες θεραπείες, πολλής απ' τις οποίες είναι ανίστες.

Στη σημερινή εποχή εμπλέκονται στο έργο της Ιατρικής πολλοί. Το κράτος, οι καταναλωτές, τα νοσοκομεία, εταιρείες τεχνολογίας, ιατρικά μηχανήματα, νοσηλευτές, νομικοί και άλλα παράλληλα επαγγέλματα, μαζί με τα κοινωνικά ταμεία και τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες πληρώνουν έξοδα νοσοκομειακά και γιατρούς και πολυάριθμους ενισχύουν το ιδιωτικό σύστημα υγείας.

Από το χώρο αυτόν της Υγείας το «**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ**» θα πληροφορεί ως «ταχυδρόμος ιδεών» κάποια δρώμενα και ειδήσεις που αφορούν τους εμπλεκόμενους και τα ενδιαφερόμενα μέρη για το χθες, το σήμερα και το ΑΥΡΙΟ.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ, εκδότης



Δύο φάρμακα δίνουν ελπίδα ζωής σε ασθενείς υψηλού κινδύνου με COVID-19!



Αδεια χρήσης έκτακτης ανάγκης για τη θεραπευτική αντιμετώπιση της πρόσφατα διαγνωσθείσας νόσου COVID-19 έλαβε από την Αμερικανική Υπηρεσία Τροφίμων και Φαρμάκων (FDA) το αντίσωμα bamlanivimab (LY-CoV555) της εταιρείας Lilly. Το bamlanivimab εγκρίθηκε στις 9 Νοεμβρίου 2020 για χρήση στους πρόσφατα διαγνωσθέντες με ήπια έως μέτρια νόσο COVID-19 και υψηλό κίνδυνο για σοβαρή επιδείνωση της νόσου ή/και νοσηλεία.

Η απόφαση της FDA στηρίχθηκε στα δεδομένα της BLAZE-1, μιας τυχαιοποιημένης, διπλά τυφλής, ελεγχόμενης με εικονικό φάρμακο κλινικής δοκιμής φάσης 2. Στους ασθενείς που χορηγήθηκε το bamlanivimab παρατηρήθηκε σημαντική μείωση του ιικού φορτίου, των συμπτωμάτων της νόσου και κυρίως της ανάγκης για νοσοκομειακή νοσηλεία.

Παράλληλα, όμως, και ένα δεύτερο φάρμακο της Lilly, η μπαριστινίμη, έλαβε άδεια χρήσης έκτακτης ανάγκης

από τη FDA για τη θεραπεία νοσοκομειακών ασθενών με COVID-19 που χρειάζονται λήψη οξυγόνου.

Ειδικότερα, στις 19 Νοεμβρίου οι εταιρείες Lilly και Incyte ανακοίνωσαν ότι η FDA έδωσε άδεια για έκτακτη χρήση της μπαριστινίμης, σε συνδυασμό με τη ρεμντεσιβίρη, σε νοσηλευόμενους ενήλικες και παιδιατρικούς ασθενείς ηλικίας 2 ετών και άνω με πιθανή ή εργαστηριακά αποδεδειγμένη νόσο COVID-19, που χρειάζονται συμπτωματικό οξυγόνο, επεμβατικό μηχανικό αερισμό ή εξωσωματική οξυγόνωση μεμβράνης.

Η άδεια έκτακτης ανάγκης βασίστηκε σε δεδομένα της κλινικής δοκιμής Adaptive (ACTT-2), μιας διπλής τυφλής, τυχαιοποιημένης κατανομής και ελεγχόμενης με εικονικό φάρμακο δοκιμής αξιολόγησης της αποτελεσματικότητας και της ασφάλειας του συνδυασμού μπαριστινίμης και ρεμντεσιβίρης σε σύγκριση με το συνδυασμό ρεμντεσιβίρης και εικονικού φαρμάκου σε νοσηλευόμενους ασθενείς που πραγματοποιήθηκε από το Εθνικό Ινστιτούτο Αλλεργίας και Λοιμωδών Νοσημάτων των ΗΠΑ.

Σύμφωνα με τη δοκιμή αυτή, οι ασθενείς στους οποίους χορηγήθηκε συνδυασμός μπαριστινίμης και ρεμντεσιβίρης είχαν στατιστικώς σημαντική μείωση στον διάμεσο χρόνο μέχρι την ανάρρωση από 8 σε 7 ημέρες και βελτίωση της κλινικής εικόνας τους, σε σύγκριση με αυτούς που έλαβαν το συνδυασμό ρεμντεσιβίρη και εικονικό φάρμακο.

«Από την έναρξη της πανδημίας COVID-19, η Lilly έχει δεσμευτεί να βρει πιθανές θεραπείες για να βοηθήσει ανθρώπους σε όλο τον κόσμο που έχουν προσβληθεί από αυτόν τον ιό», δήλωσε ο David A. Ricks, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Lilly, προσθέτοντας ότι «με τα δύο αυτά φάρμακα αυξάνεται ο αριθμός των επιλογών θεραπείας για τους ασθενείς με COVID-19 σε διαφορετικά στάδια της νόσου, ενώ αποτελούν και ένα πολύτιμο εργαλείο για τους γιατρούς που αγωνίζονται ενάντια στην παγκόσμια πανδημία».



Τα δημόσια νοσοκομεία μπαίνουν στη «νέα εποχή» με ποιοτικές υπηρεσίες υγείας



Της
ΑΝΘΗΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ

Μερικές διακρίσεις που έλαβαν τα τελευταία χρόνια πολλά νοσοκομεία του Εθνικού Συστήματος Υγείας μάς απέδειξαν ότι μπορούν να ακολουθήσουν τις τεχνολογικές εξελίξεις και να προσφέρουν τις ίδιες ποιοτικές υπηρεσίες στον ασθενή με αυτά του ιδιωτικού τομέα. Εμείς καταγράψαμε μερικές από τις κλινικές του ΕΣΥ που ξεχώρισαν στα Healthcare Business Awards, τα οποία είναι βραβεία αναγνώρισης του σημαντικού έργου που επιτελείται στα δημόσια νοσοκομεία.

Ξεκινώντας από την Αθήνα, ξεχωριστή διάκριση ως κορυφαία κλινική νοσοκομείου έλαβε η Γ΄ Πανεπιστημιακή Παθολογική Κλινική ΕΚΠΑ του Γενικού Νοσοκομείου Νο-



σημάτων Θώρακος Αθηνών «Η ΣΩΤΗΡΙΑ». Ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί ότι το «ΣΩΤΗΡΙΑ» έχει ξεχωρίσει και για μία ακόμα σημαντική προσφορά εν μέσω πανδημίας, καθώς εφάρμοσε τοπικό πρωτόκολλο και αλγόριθμο αντιπηκτικής θεραπείας που ονομάστηκε «ενισχυμένη δόση θρομβοπροφύλαξης σε όλες τις εισαγωγές COVID-19». Το πρωτόκολλο ανέπτυξε τον Μάρτιο 2020 η Γ΄ Πανεπιστημιακή Παθολογική Κλινική του Νοσοκομείου, με δ/ντή τον καθηγητή Κωνσταντίνο Συρίγο και η εφαρμογή του έχει ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα, τα κυριότερα από τα οποία είναι η επαρκής και ακριβής παρακολούθηση για τη θεραπεία των ασθενών με COVID-19, οι μηδαμινές επιπλοκές, η γρήγορη ανάρρωση και έξοδος των ασθενών από το νοσοκομείο. Το νοσοκομείο με την άμεση και σωστή χορήγηση της αντιπηκτικής θεραπείας ήταν το πρώτο νοσοκομείο στην Ελλάδα που ξεκίνησε να αποσπώνων ασθενείς με COVID-19.

Βραβεία όμως απέσπασε και το Γ.Ν. «Παπαγεωργίου» στη Θεσσαλονίκη, το οποίο τα τελευταία έτη μετατρέπεται σε ένα νοσοκομείο-«κόσμημα» για τη Βόρεια Ελλάδα. Η Β΄ Οφθαλμολογική Κλινική του ξεχωρίζει για την πρωτοπορία της στις μεταμοσχεύσεις ενδοθηλίου κερατοειδούς με μοσχεύματα από εγχώριες τράπεζες οφθαλμών. Τα μοσχεύματα που αξιοποιούνται για τους λήπτες προέρχονται αποκλειστικά από τράπεζες οφθαλμών που λειτουργούν στη χώρα μας. Επιπλέον, η παρασκευή των μοσχευμάτων διενεργείται στο νοσοκομείο, με ειδικές τεχνικές που έχει αναπτύξει και κατοχυρώσει η Κλινική. Το γεγονός αυτό την καθιστά ως τη μοναδική στην Ελλάδα στο ΕΣΥ, που πραγματοποιεί τέτοιου είδους μεταμοσχεύσεις αποκλειστικά με μοσχεύματα από τις εγχώριες τράπεζες, μειώνοντας σημαντικά το κόστος και αυξάνοντας την ποιότητα ζωής των μεταμοσχευμένων.

Βραβείο πήρε και το Ιατρείο Όσφρησης και Γεύσης της

Β΄ ΩΡΛ Κλινικής του Γ.Ν. «Παπαγεωργίου» για τη συμμετοχή του σε διεθνή έρευνα για τα συμπτώματα αγευσίας και ανοσμίας σε ασθενείς με COVID-19. Συγκεκριμένα, η επιστημονική ομάδα του νοσοκομείου πήρε μέρος σε διεθνείς συνεργασίες και με δημοσιεύσεις σε επιστημονικά περιοδικά συνετέλεσε ώστε η αγευσία και η ανοσμία να αναγνωριστούν από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας ως επίσημα συμπτώματα της COVID-19. Επίσης, βραβεύθηκε και η Β΄ Κλινική Δερματικών και Αφροδισίων Νοσημάτων, η οποία έχει λάβει πιστοποίηση (EN 15224) και συνεργάζεται με διαπιστευμένα εργαστήρια (ISO 15189), για την ολοκληρωμένη παροχή υπηρεσιών υγείας σε ασθενείς με αυτοάνοσα πομφολυγώδη νοσήματα.

Στη Θεσσαλονίκη, όμως, ένα ακόμα δημόσιο νοσοκομείο ξεχωρίζει για τις υπηρεσίες του στον ασθενή. Πρόκειται για το ΓΝΘ «Γ.ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ», το οποίο πήρε 4 νέες διακρίσεις για τα εργαστήρια της Αιματολογικής Κλινικής του, καθώς ολοκληρώθηκε με επιτυχία η αξιολόγηση του συστήματος διαχείρισης ποιότητας κατά το διεθνές πρότυπο Ποιότητας EN ISO 9001:2015 και των τεσσάρων εργαστηρίων της (Εργαστήριο Κυτταρογενετικής, Εργαστήριο Μοριακής Αιματολογίας, Εργαστήριο Κυτταρομορφολογίας, Εργαστήριο Κυτταρομετρίας Ροής), από το φορέα πιστοποίησης «SWISS APPROVAL Technische Bewertung A.E.». Τα συγκεκριμένα εργαστήρια διενεργούν εξετάσεις και αναλύσεις εσωτερικών και εξωτερικών ασθενών και ξεχωρίζουν πλέον για την υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών τους.

Τρία βραβεία, όμως, πήρε και το Αντικαρκινικό Νοσοκομείο «Μεταξά» για τη χρήση ρομποτικής χειρουργικής τεχνολογίας 4ης γενιάς (Da Vinci) σε πολλές σοβαρές επεμβάσεις, για την Κλινική Μίας Ημέρας (DayClinic) που έχει δημιουργήσει με αποτέλεσμα την αποσυμφόρηση του νοσοκομείου, καθώς και για τη χρήση τηλεϊατρικής για



ασθενείς απομακρυσμένων περιοχών ή ασθενείς που δεν μπορούν να επισκέπτονται συχνά το γιατρό τους.

Ένα σημαντικό επίσης βραβείο ήταν αυτό στο Ιατρείο Αντιμετώπισης Αυξημένου Βάρους Σώματος στη Μονάδα Ενδοκρινολογίας, Μεταβολισμού και Διαβήτη, της Α΄ Παιδιατρικής Κλινικής του Νοσοκομείου Παίδων «Η Αγία Σοφία», όπου κάτω από την επιβλεψη της καθηγήτριας Παιδιατρικής & Παιδιατρικής Ενδοκρινολογίας Ευαγγελίας Χαρμανδάρη, παιδιά και έφηβοι παρακολουθούνται από μία αξιόλογη ομάδα επιστημόνων και αξιολογούνται κλινικά και εργαστηριακά, ανά τακτά χρονικά διαστήματα, με στόχο την καταπολέμηση της μαστίγας του αιώνα, της παχυσαρκίας, η οποία επιφέρει στην ενήλικη ζωή πολλή συνοδά νοσήματα.

Ωστόσο, αξίζει να θυμηθούμε ότι και την προηγούμενη χρονιά, το 2019, το Νοσοκομείο «Παπαγεωργίου» είχε ξεχωρίσει και πάλι, καθώς διαθέτει το πρώτο στον δημόσιο τομέα στην Ελλάδα Μικροβιολογικό Εργαστήριο με ολοκληρωμένο σύστημα τεχνολογίας για γρήγορη ταυτοποίηση μικροοργανισμών στο πλῆθος ελέγχου και περιορισμού των νοσοκομειακών λοιμώξεων. Σε μια εποχή που οι λοιμώξεις, κυρίως σε νοσηλευόμενους ασθενείς, αποτελούν σοβαρή απειλή για την υγεία, το Μικροβιολογικό Εργαστήριο του νοσοκομείου επιχείρησε την ορθή αντιμετώπισή τους μέσω της γρήγορης ταυτοποίησης του παθογόνου μικροοργανισμού που αποτελεί την αιτία της λοίμωξης. Ενώ είχε βραβευθεί και για το Γραφείο Διαχείρισης Προγραμμάτων που έχει και αφορά τις συνεργασίες προώθησης της έρευνας και της καινοτομίας, τη διατήρηση και ενί-

σχυση του ανθρώπινου κεφαλαίου και τη χρηματοδότηση προηγμένου ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού. Καθώς και για την Γ΄ Παθολογική Κλινική του, στην οποία λειτουργεί ένας πρωτοποριακός δείκτης υπολογισμού της αγγειακής γήρανσης. Η ομάδα της συγκεκριμένης κλινικής δημιούργησε τον πρώτο, σε παγκόσμιο επίπεδο, δείκτη υπολογισμού της αγγειακής γήρανσης. Με την εφαρμογή μπορεί να υπολογισθεί, με μεγάλη ακρίβεια, η πιθανότητα κάποιος ή κάποια ασθενής να παρουσιάζει πρόωπη αγγειακή γήρανση. Ειδικότερα, με απλές μετρήσεις, όπως αυτές προκύπτουν από την 24ωρη μέτρηση της αρτηριακής πίεσης, ιατρικές εξετάσεις και το ιστορικό του ασθενούς, είναι εφικτό, εισάγοντας τις παραμέτρους αυτές στην εφαρμογή, να γίνεται πρόβλεψη της πρόωπης αγγειακής βλάβης. Η καινοτομία εφαρμογή μπορεί να χρησιμοποιηθεί από ιατρούς, ερευνητές και ασθενείς, με βασικό πλεονέκτημα την πρόωπη καρδιαγγειακή πρόληψη και τη μέτρηση της αγγειακής ηλικίας χωρίς την αγορά ειδικών μηχανημάτων υψηλού κόστους.

Τέλος, αξίζει να αναφέρουμε ότι το συγκεκριμένο νοσοκομείο έχει ξεχωρίσει και για τις υπηρεσίες του στους γονείς μέσω της Α΄ Μαιευτικής Γυναικολογικής Κλινικής του, όπου εκτός από το δομημένο υγειονομικό σύστημα παροχής περίθαλψης που διαθέτει έχει συστήσει και Τράπεζα Μητρικού Γάλακτος.

Τα δημόσια νοσοκομεία κάνουν το μεγάλο «άλημα» στη νέα εποχή, στην εποχή όπου οι τεχνολογίες υγείας βοηθούν στο να παρέχουν καλύτερες και αποδοτικότερες υπηρεσίες υγείας, χωρίς, ωστόσο, να αυξάνονται τα κόστη και οι δαπάνες υγείας για το ίδιο το ΕΣΥ.

ΝΑΙ

Χρονιά-ορόσημο το 2020 για την Ακτινοθεραπεία

Αναφορικά με το πού βρίσκεται η χώρα μας στο παγκόσμιο γίγνεσθαι των Ακτινοθεραπειών, μας εξηγεί ο ακτινοθεραπευτής ογκολόγος, Δρ Ιατρικής Σχολής ΕΚΠΑ, συντονιστής διευθυντής του Ακτινοθεραπευτικού - Ογκολογικού τμήματος ΓΝΑ «Αλεξάνδρα» Γιώργος Πισσάκας.

Σύμφωνα με τον κ. Πισσάκα, έπειτα από πολλά χρόνια προσπαθειών, η φετινή χρονιά, το 2020, μπορεί να χαρακτηριστεί ίσως και ως χρονιά-ορόσημο, αφού ο Έλληνας ασθενής έχει πλέον πρόσβαση σε όλη αυτή την τεχνολογία και στον δημόσιο τομέα. Και αυτό επετεύχθη χάρη στα 4 μηχανήματα που αποκτήθηκαν μέσω των ΕΣΠΑ, αλλά κυρίως χάρη στις δωρεές 15 μηχανημάτων (2 από τον ΟΠΑΠ, 1 από την οικ. Αγγελόπουλου), με κορυφαία τη δωρεά του Ιδρύματος Σταύρος Νιάρχος 12 Γραμμικών Επιταχυντών σε 8 δημόσια νοσοκομεία σε όλη την Ελλάδα.

Το μεγαλύτερο μέρος αυτών των μηχανημάτων, σύμφωνα με τον γιατρό, αντικατέστησε παλαιά μηχανήματα, τα οποία ήταν εκτός λειτουργίας, γι' αυτό και δεν άλλαξε τόσο ο συνολικός αριθμός των μηχανημάτων.

Ωστόσο, όπως λέει, υπάρχει ακόμα υστέρηση 20 περί-



που μηχανημάτων και αυτός είναι ο λόγος που έχει αποσταθεί μια σειρά προτάσεων στο υπουργείο Υγείας, προκειμένου να αληθάξει η όλη διαδικασία υπέρ του ασθενούς. Οι προτάσεις αφορούν στην ολοήμερη λειτουργία όλων των Ακτινοθεραπευτικών Τμημάτων, στην αντικατάσταση κι άλλων παλαιών μηχανημάτων, όπως είναι 7 Γραμμικοί Επιταχυντές και 4 κοβάλτια που δεν λειτουργούν, και στη δημιουργία νέων Κέντρων για κάλυψη όλης της επικράτειας, ούτως ώστε η απόσταση για κάθε ασθενή από την κατοικία του να μην υπερβαίνει τα 100 χιλιόμετρα.

Νοσοκομείο «Παπαγεωργίου»: Δωρεάν υπηρεσίες σε παιδιά με μαθησιακά προβλήματα

Το Νοσοκομείο «Παπαγεωργίου» στη Θεσσαλονίκη, μέσω του καινοτόμου προγράμματος (Ανταγωνιστικότητα - Επιχειρηματικότητα - Καινοτομία - ΕΠΑνΕΚ 2014-2020) και συγκεκριμένα του έργου «Κοινωνικά Ρομπότ ως Εργαλεία στην Ειδική Εκπαίδευση (ΚοιΡο3Ε)», στο οποίο έχει ενταχθεί, προσφέρει δωρεάν εκπαίδευση στα παιδιά με μαθησιακά προβλήματα.

Συγκεκριμένα, με τη βοήθεια ειδικών παιδαγωγών, γίνεται μαθησιακή παρέμβαση, επαναξιολόγηση των δυσκολιών, καθώς και αξιολόγηση της νοημοσύνης σε παιδιά της Γ΄ και Δ΄ Δημοτικού. Στις συνεδρίες, όμως, συμμετέχουν και ανθρωπόμορφα ρομπότ, ώστε η συνεργασία μεταξύ των παιδιών με μαθησιακές δυσκολίες, των γονιών τους και των ειδικών παιδαγωγών να γίνει, εκτός από αποτελεσματική, και πιο διασκεδαστική. Η παρέμβαση θα ολοκληρωθεί σε 25 συνεδρίες, οι οποίες θα γίνουν στον συνεργαζόμενο φορέα «Κέντρο παιδιού και γονέα», στην περιοχή της Τούμπας.

Στόχος είναι οι μαθητές να καταφέρουν να βελτιώσουν τις δεξιότητες της ανάγνωσης και της κατανόησης κειμένων, να αναπτύξουν τη σωστή χρήση γραμματικής και συντακτικού, να εμπλουτίσουν το λεξιλόγιό τους και να αποκτήσουν αποτελεσματικές τεχνικές αυτοδιόρθωσης και αυτοοργάνωσης της μελέτης τους. Είναι σημαντικό τα παιδιά αυτά να καταφέρουν να αποκτήσουν αυτοπεποίθηση και να ενισχύσουν την ενσυναίσθησή τους.

Όσοι γονείς ενδιαφέρονται πρέπει να δηλώσουν συμμετοχή στα τηλέφωνα: 2313 323723 (Ελευθερία Αβραμίδου, λογοθεραπεύτρια-ειδική παιδαγωγός), κάθε Τρίτη, 08:00-09:00, ή 6973424100 (Πέτρος Κεχαγιάς, ψυχολόγος), κάθε Τρίτη και Πέμπτη, 09:00-12:00.



Υπερσύγχρονος εξοπλισμός στο Αιμοδυναμικό Εργαστήριο Επεμβατικής Καρδιολογίας του Metropolitan Hospital



Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Τον πλήρη εκσυγχρονισμό του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού στο Αιμοδυναμικό Εργαστήριο Επεμβατικής Καρδιολογίας ολοκλήρωσε πρόσφατα το Metropolitan Hospital, μέλος του Ομίλου Hellenic Healthcare Group (HHG), στο πλαίσιο της στρατηγικής του για συνεχή βελτίωση των ιατρικών υπηρεσιών υψηλής ποιότητας που προσφέρει. Πρωτοπορώντας για άλλη μια φορά, το Αιμοδυναμικό Εργαστήριο του Metropolitan Hospital χρησιμοποιεί εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας που επιτρέπει ακριβέστερη απεικόνιση, μεγαλύτερες διαγνωστικές δυνατότητες και θεραπευτικές επιλογές σε συνδυασμό με χαμηλότερη δόση ακτινοβολίας για ασθενείς και ιατρικό προσωπικό.

Το Εργαστήριο καλύπτει πλήρως όλες τις διαγνωστικές και θεραπευτικές ανάγκες και στελεχώνεται από ειδικά εκπαιδευμένους και καταξιωμένους επεμβατικούς καρδιολόγους, καθώς και από έμπειρο νοσηλευτικό και τεχνολογικό προσωπικό. Επίσης, εφαρμόζει όλες τις σύγχρονες τεχνικές και θεραπευτικά πρωτόκολλα, αντιμετωπίζει οποιοσδήποτε επιπλοκές και παρέχει πλήρη καρδιοχειρουργική κάλυψη των περιστατικών. Λειτουργεί σε 24ωρη βάση, 365 ημέρες το χρόνο, διαθέτει πιστοποίηση ISO και διακρίνεται διεθνώς για τα πολύ χαμηλά ποσοστά επιπλοκών.

Το Αιμοδυναμικό Εργαστήριο του Metropolitan Hospital αποτελεί ένα από τα ελάχιστα κέντρα στην Ελλάδα με την ειδική πιστοποίηση από το υπουργείο Υγείας και το ΚΕΣΥ (Κεντρικό Συμβούλιο Υγείας) για την πραγματοποίη-



ση διαδερμικής - διακαθετηριακής εμφύτευσης αορτικής βαλβίδας (TAVI) και διαδερμικής - διακαθετηριακής επιδιόρθωσης ανεπάρκειας της μιτροειδούς βαλβίδας με το σύστημα MitraClip.

Είναι από τα ελάχιστα εργαστήρια που είναι εξοπλισμένα (και έχουν τη δυνατότητα άμεσης εφαρμογής) με όλες τις σύγχρονες τεχνολογίες απεικόνισης και μελέτης της φυσιολογίας των στεφανιαίων αγγείων καθώς και επεμβατικών θεραπειών:

- Ενδοστεφανιαίο υπέρηχο (IVUS).
- Συσκευή μέτρησης στεφανιαίας εφεδρείας ροής (FFR).
- Οπτική συνεκτική τομογραφία (OCT).
- Σύστημα περιστροφικής αθηρεκτομής τελευταίας γενιάς (RotaPro).
- Ενδοστεφανιαία λιθοτριψία (ShockWave).
- Μηχανική υποστήριξη της καρδιακής λειτουργίας (Ενδοαορτική αντλία, ECMO).



- Σύστημα προστασίας των νεφρών από τα σκιαγραφικά (Renal Guard) για ασθενείς με επηρεασμένη νεφρική λειτουργία.
- Σύστημα συνεχούς αιμοδιήθησης και αιμοκάθαρσης για ασθενείς με οξεία ή χρόνια νεφρική ανεπάρκεια.
- Σύστημα τρισδιάστατης καρδιακής χαρτογράφησης που προσφέρει αξιοπιστία και ακρίβεια σε κάθε επεμβατική αρρυθμολογική επέμβαση (3D-CARTO3).
- Σύστημα καταγραφής καρδιακού ρυθμού και θεραπείας με μπαλόνι κρυο-ενέργειας (Arctic Front Cardiac Cryoablation Catheter System) για τη θεραπεία της κοιλιακής μαρμαρυγής.

Οι διαγνωστικές και θεραπευτικές εξετάσεις/επεμβάσεις που πραγματοποιούνται στο Αιμοδυναμικό Εργαστήριο Επεμβατικής Καρδιολογίας του Metropolitan Hospital περιλαμβάνουν:

- Άμεση αντιμετώπιση του οξέος εμφράγματος του μυοκαρδίου και των επιπλοκών του.
- Διαδερμική - διακαθετηριακή εμφύτευση αορτικής βαλβίδας (TAVI) για την αντιμετώπιση ασθενών με βαριά στένωση της αορτικής βαλβίδας.
- Διαδερμική - διακαθετηριακή επιδιόρθωση ανεπάρκειας της μιτροειδούς βαλβίδας με το σύστημα MitraClip.
- Διαδερμική - διακαθετηριακή δακτυλιοπλαστική του μιτροειδικού δακτυλίου με το σύστημα Carillon σε ασθενείς με ανεπάρκεια της μιτροειδούς βαλβίδας.
- Απομόνωση-σύγκληση ωτίου αριστερού κόλπου για

πρόληψη των αγγειακών εγκεφαλικών επεισοδίων σε ασθενείς με κοιλιακή μαρμαρυγή.

- Διαδερμική - διακαθετηριακή σύγκληση ανοικτού ωοειδούς τρήματος (PFO) και μεσοκοιλιακής επικοινωνίας.
- Διαδερμική βαλβιδοπλαστική μιτροειδούς βαλβίδας (PMBV) σε ασθενείς με στένωση της μιτροειδούς βαλβίδας.
- Διαδερμική σύγκληση παραβαλβιδικών διαφυγών σε ασθενείς χειρουργημένους για βαλβιδοπάθειες.
- Διάνοξη χρόνιων ολικών αποφράξεων των στεφανιαίων αρτηριών (CTO) με αγγειοπλαστική με ορθόδρομη και παλίνδρομη προσπέλαση.
- Αγγειοπλαστική έντονα ασβεστωμένων αθηρωματικών στενώσεων.
- Διαδερμική αντιμετώπιση υπερτροφικής μυοκαρδιοπάθειας με κατάλυση του μεσοκοιλιακού διαφράγματος με αιθανόλη (alcohol septal ablation).
- Τοποθέτηση βηματοδότη χωρίς ηλεκτρόδια (leadless pacemaker).
- Αντιμετώπιση της κοιλιακής μαρμαρυγής.
- Εμφύτευση απινιδωτή και επεμβάσεις κατάλυσης (ablation) για τη θεραπεία σύμπλοκων και επικίνδυνων καρδιακών αρρυθμιών.
- Θεραπεία επανασυγχρονισμού της καρδιάς.
- Διαδερμική συμπαθητική απονεύρωση νεφρικών αρτηριών (Renal sympathetic denervation) σε ασθενείς με ανθεκτική αρτηριακή υπέρταση.



ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΤΡΙΚΟΥ
ΑΘΗΝΩΝ

Ιατρικό Κέντρο Αθηνών

Νέο μηχάνημα Laser για τη θεραπεία της λιθίασης του ουροποιητικού και των παθήσεων του προστάτη!

Την πρώτη επέμβαση HoLEP πραγματοποίησε με επιτυχία ο Δρ **ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΠΛΟΥΜΙΔΗΣ**!



Το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, πιστό στη δέσμευσή του να βρίσκεται στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων επενδύοντας διαρκώς σε νέες τεχνολογίες αιχμής, εξοπλήστηκε με ένα υπερσύγχρονο, υψηλής ενέργειας Laser Cyber Ho 100. Το συγκεκριμένο Holmium Laser αποτελεί το πρώτο και μοναδικό στην Αττική, καθιστώντας έτσι το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών ως «σημείο αναφοράς» στην εξατομικευμένη και ολιστική αντιμετώπιση της λιθίασης του ουροποιητικού και των παθήσεων του προστάτη.

Την πρώτη επέμβαση HoLEP (Holmium Laser Enucleation of the Prostate) με αυτό το μηχάνημα πραγματοποίησε με επιτυχία ο Δρ Αχιλλέας Πλουμίδης, ουρολόγος, διευθυντής του Κέντρου Ρομποτικής & Λαπαροενδοσκοπικής Χειρουργικής Ουρολογίας - Ανδρολογίας.

ΛΙΘΙΑΣΗ ΟΥΡΟΠΟΙΗΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Το υπερσύγχρονο αυτό υψηλής ενέργειας Laser (Cyber Ho 100) έχει τη δυνατότητα να κονιορτοποιήσει τους λίθους μέσα σε λίγα λεπτά, αναίμακτα και χωρίς τομές. Αξίζει να σημειωθεί ότι η συγκεκριμένη τεχνική εφαρμόζεται και για μεγάλους λίθους του νεφρού, ενώ ο ασθενής λαμβάνει εξιτήριο την ίδια ημέρα, χωρίς νοσηλεία, κατόπιν παραμονής ολίγων ωρών.

ΚΑΛΟΗΘΗΣ ΥΠΕΡΠΛΑΣΙΑ ΤΟΥ ΠΡΟΣΤΑΤΗ

Χρησιμοποιώντας τις δυνατότητες του Laser (Cyber Ho 100) μπορεί να πραγματοποιηθεί εξάχνωση και εκπαρμήνιση μεγάλων αδενωμάτων του



ΥΓΕΙΑ

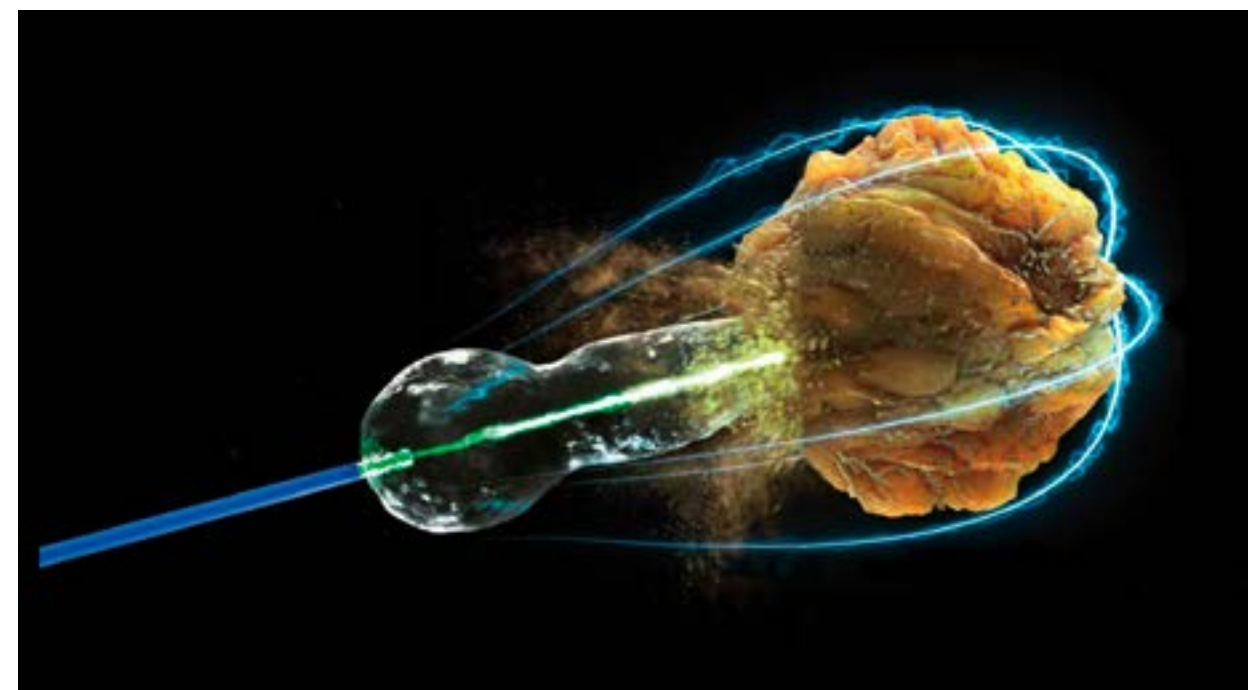
προστάτη (διουριθρική προστατεκτομή), μέσω της τεχνικής HoLEP (Holmium Laser Enucleation of the Prostate). Στην περίπτωση αυτή αφαιρείται όλο το αδένωμα που προκαλεί την απόφραξη, ριθνώντας οριστικά το πρόβλημα της καλοήθους υπερπλασίας του προστάτη. Η συγκεκριμένη μέθοδος μπορεί να εφαρμοστεί σε όλους τους ασθενείς, ανεξαρτήτως μεγέθους προστάτη, με χαμηλά ποσοστά επιπλοκών και επανεπεμβάσεων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το υπερσύγχρονο, υψηλής ενέργειας Laser (Cyber Ho 100) προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα τόσο στην αποτελεσματικότητα της θεραπείας όσο και στην ασφάλεια του ασθενούς.

Με αφορμή την προμήθεια του υψηλής ενέργειας

Laser (Cyber Ho 100), ο Δρ Αχιλλέας Πλουμίδης δήλωσε τα εξής: «Ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών μένει πιστός στη δέσμευσή του για την προσφορά ιατρικών υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, οι οποίες υποστηρίζονται από τις διαρκείς επενδύσεις σε ιατρικό εξοπλισμό. Το υψηλής ενέργειας Laser (Cyber Ho 100), σε συνδυασμό με τη mini-διεγερτική νεφρολιθοτριψία (mini-PCNL), αλλά και την ψηφιακή εύκαμπτη ουρητηροσκόπηση (RIRS-Retrograde Intrarenal Surgery), η οποία εφαρμόζεται στην Ουρολογική Κλινική του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, προσφέρει εντυπωσιακά και άμεσα αποτελέσματα για λίθους του ουροποιητικού, ανεξαρτήτως εντόπισης, σύστασης και μεγέθους. Εξαιρετικά επίσης είναι τα αποτελέσματα και για τις παθήσεις του προστάτη».

NAI





ΑΣΚΛΗΠΙΕΙΟ ΒΟΥΛΑΣ

Το νοσοκομείο που στηρίζουν οι εφοπλιστές!

Η χρηματοδότηση προέρχεται ως επί το πλείστον από δωρεές επιφανών συμπολιτών μας που στηρίζουν διαχρονικά το νοσοκομείο μας. Ενδεικτικά αναφέρω τις οικογένειες Αθ. Μαρτίνου, Κων/νου Μαρτίνου, αβιά και τον Σύλλογο Φίλων του Ασκληπιείου Βούλας, το C. Lemos Foundation κ.ά., δωρεές ύψους 20 εκατομμυρίων περίπου.

Συνέντευξη του Διοικητή **ΑΝΔΡΕΑ ΠΛΕΜΜΕΝΟΥ**



Συνέντευξη στην **ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**

Για την αναγέννηση του Νοσοκομείου «Ασκληπιείο Βούλας» και μάλιστα εν μέσω πανδημίας μάς μιλά ο πρόεδρος του Δ.Σ. και διοικητής του νοσοκομείου Ανδρέας Πλεμμένος, εξηγώντας μας πως το «Ασκληπιείο» μπαίνει δυναμικά στη μεταρρύθμιση του ΕΣΥ, ακολουθώντας την εποχή των νέων τεχνολογιών και των εξελίξεων και με γνώμονα την καλύτερη προσφορά υπηρεσιών υγείας στον ασθενή.

Πρόσφατα ο υπουργός Υγείας μίλησε για μία ουσιαστική «αναγέννηση» του νοσοκομείου στο οποίο είστε διοικητής. Θα θέλατε να μας εξηγήσετε τι αλλαγές έχουν συντελεστεί ακριβώς και σε ποιους τομείς;

Πράγματι, το νοσοκομείο μας βρίσκεται σε φάση ριζικής «αναγέννησης», καθότι οι κτιριακές υποδομές, διάσπαρτες οι

περισσότερες, ασύνδετες μεταξύ τους, έχουν κατασκευαστεί σταδιακά στη διάρκεια 150 περίπου χρόνων, ενώ πολλές από αυτές έχουν ξεπεράσει σε ηλικία τα 100 έτη. Αναπτύσσονται, δε, σε μία σημαντική έκταση που απλώνεται από την παραλιακή λεωφόρο Σουνίου σε βάθος περίπου 700 μέτρων.

Τα διάφορα τμήματα στεγάζονται σε επιμέρους πτέρυγες μέσα στην έκταση του νοσοκομείου μας. Γίνεται επομένως προσπάθεια πολλά εκ των νοσηλευτικών και διαγνωστικών τμημάτων να συγκεντρωθούν στο κεντρικό κτίριο του νοσοκομείου, ώστε να προσφέρονται άρτιες υπηρεσίες και να εξυπηρετούνται οι ασθενείς με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Στο πλαίσιο αυτό, του εκσυγχρονισμού των παρεχομένων υπηρεσιών, δημιουργούνται διαρκώς ανάγκες τόσο υποδομής και εξοπλισμού, όσο και επέκτασης των υφιστάμενων τμημάτων.





Συγκεκριμένα, ήδη ολοκληρώθηκε μέσα στο 1ο τρίμηνο του 2020 η ανακατασκευή του Γ' και του Δ' ορόφου του κεντρικού κτιρίου, δυναμικότητας 28 κλινών έκαστος, με όλες τις σύγχρονες προδιαγραφές για την παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου.

Ξεκίνησε επίσης με γοργούς ρυθμούς η κατασκευή του νέου κτιρίου για τη στέγαση των ΤΕΠ, της Ουρολογικής Κλινικής και των Εργαστηρίων, καθώς και η ανακατασκευή/εκσυγχρονισμός του υφιστάμενου κτιρίου ΤΕΠ, του Τμήματος Απεικονίσεων και της Μονάδας Αιμοδοσίας.

Το Τμήμα των Επειγόντων (ΤΕΠ) εξυπηρετεί έναν πολύ μεγάλο όγκο περιστατικών, καθώς το νοσοκομείο μας εφημερεύει καθημερινά για ορθοπαιδικά περιστατικά και στις γενικές εφημερίες καλύπτει σχεδόν όλες τις ειδικότητες (Παθολογικά, Χειρουργικά, Καρδιολογικά, Ψυχιατρικά, Παιδιατρικά κ.λπ.).

Η ανακατασκευή και ο εκσυγχρονισμός των ΤΕΠ και του Τμήματος Απεικονίσεων κρίθηκε ως έργο άμεσης προτεραιότητας, σύμφωνα και με τις κατευθύνσεις του υπουργείου Υγείας, τόσο για την εύρυθμη λειτουργία του νοσοκομείου και την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών όσο και για την κάλυψη της υψηλής ζήτησης των υπηρεσιών αυτών από όλο και περισσότερους πολίτες που χρησιμοποιούν, πλέον, το Δημόσιο Σύστημα Υγείας.

Προβλέπει επίσης τη δημιουργία νέων τμημάτων που θα πλαισιώσουν τα ΤΕΠ, όπως Εξεταστήριο Υπόπτων Περιστατικών, Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών για παιδιά, Αίθουσα Μικροεπεμβάσεων, Βραχεία Νοσηλεία κ.λπ.

Προγραμματίζεται επίσης σε σύντομο χρονικό διάστημα η κατασκευή νέου σύγχρονου κτιρίου παροχής υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, που προβλέπει τη δημιουργία μιας 4ώροφης πτέρυγας 5.800 τ.μ., συνολικής δυναμικότητας 115 κλινών, για μεταστέγαση 6 νοσηλευτικών τμημάτων.

Οι σύγχρονες προδιαγραφές των κτιρίων περιθαψης απαιτούν, για πολλούς λόγους, την απόλυτη σύνδεση όλων των νοσηλευτικών τμημάτων με τις υποστηρικτικές υποδομές, αφού αυτό, πέραν της μεγάλης σημασίας που έχει για την οργάνωση της κάθε μορφής θεραπείας των ασθενών, έχει εξίσου μεγάλη σημασία για τη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού του νοσοκομείου, όσο και για τη βέλτιστη διαχείριση και τον έλεγχο των υλικών που απαιτούνται για τη λειτουργία του.

Όσον αφορά τον εκσυγχρονισμό του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού, υπάρχει σε εξέλιξη πρόγραμμα αγοράς των πλέον σύγχρονων μηχανημάτων σε όλους τους τομείς μέσω δωρεών, αλλά και από τον προϋπολογισμό του νοσοκομείου.

Μια άλλη σημαντική παρέμβαση είναι ο σχεδιασμός του νέου μηχανογραφικού συστήματος του νοσοκομείου μας, με απώτερο σκοπό τη μετάβαση σε βάθος τριετίας σε αυτό που ονομάζουμε «έξυπνο νοσοκομείο», με αξιοποίηση και εφαρμογή των νέων τεχνολογιών στη διαχείριση της διαδρομής

του ασθενούς.

Το νοσοκομείο εξυπηρετεί τα νότια προάστια. Για τι ύψος επισκεπτών μιλάμε σε ετήσια βάση;

Το Γενικό Νοσοκομείο «Ασκληπιείο Βούλας» είναι το περιφερειακό νοσοκομείο που εξυπηρετεί τη Νοτιοανατολική Αττική, από τη Γλυφάδα μέχρι το Λαύριο, το Μαρκόπουλο και τις νότιες και ανατολικές ακτές του νομού, έναν πληθυσμό περίπου 1.500.000 κατοίκων και πλέον και ο οποίος με την υλοποίηση της μεγάλης επένδυσης του Ελληνικού προβλέπεται να αυξηθεί, με ό,τι αυτό συνεπάγεται για τη σπουδαιότητα του στο άμεσο μέλλον. Σε ετήσια βάση στο νοσοκομείο οι εξετασθέντες στα ΤΕΠ και στα ΤΕΠ ανέρχονται σε περίπου 150.000, ενώ οι νοσηλευθέντες στον αριθμό των 20.000 περίπου ετησίως.

Εν μέσω πανδημίας πώς αντιμετωπίσατε τις προκλήσεις που δημιουργήθηκαν δεδομένου ότι είχαμε να κάνουμε με έναν άγνωστο εχθρό και το ΕΣΥ είχε και κάποιες ελλείψεις;

Σίγουρα μέσα στη χρονιά που διανύουμε το νοσοκομείο μας είχε να αντιμετωπίσει, πέρα από τα συνήθη προβλήματα, και ένα πρωτόγνωρο γεγονός, αυτό της πανδημίας. Από την πρώτη στιγμή εκπονήσαμε ένα ειδικό επιχειρησιακό σχέδιο για την αποτελεσματική αντιμετώπισή της, που περιλάμβανε όλες τις παρεμβάσεις που απαιτούνταν για την καλύτερη προετοιμασία τόσο σε ανθρώπινο δυναμικό όσο και σε υποδομές.

Στην πρώτη φάση κατ' αρχάς αυστηροποιήθηκε ο έλεγχος στην πύλη εισόδου, που έγινε μία από δύο, και ενεργοποιήθηκε χώρος διαλογής στην είσοδο με στελέχωση από γιατρούς και νοσηλευτές.

Δημιουργήθηκε και εξοπλίστηκε σε χρόνο-ρεκόρ ειδικός χώρος εξέτασης ύποπτων περιστατικών σε σημείο εκτός του ΤΕΠ, ώστε να αποφευχθεί η διασπορά του ιού.

Προχωρήσαμε σε προσλήψεις με τη συνδρομή του υπουργείου Υγείας 32 επικουρικών γιατρών και 70 νοσηλευτών για να αντιμετωπίσουμε τις ελλείψεις που υπήρχαν τα προηγούμενα χρόνια αλλά και τις νέες ανάγκες που δημιουργήθηκαν από την πανδημία.

Επίσης, προμηθευτήκαμε άμεσα τα απαραίτητα μέσα ατομικής προστασίας, ΜΑΠ, ούτως ώστε να μην αντιμετωπίσουμε ελλείψεις στην προστασία του ιατρικού και νοσηλευτικού προσωπικού. Εξοπλίσαμε τη ΜΕΘ, που διατέθηκε εξ ολοκλήρου στη νοσηλεία ασθενών COVID-19, με σύγχρονα μηχανήματα, όπως βιντεοθαρρυγγασκόπια και συσκευή απολύμανσης με ακτίνες UVC, και καταφέραμε στην πρώτη φάση να μην έχουμε κρούσματα στην ιατρική κοινότητα.

Στη δεύτερη φάση της πανδημίας δημιουργήσαμε σε σύντομο χρονικό διάστημα και σε κτίριο εκτός του κεντρικού, τμήμα νοσηλείας ασθενών COVID-19, δυναμικότητας 24 κλινών, ένα εγχείρημα που περιελάμβανε τη μετακίνηση τριών κλινικών σε άλλους χώρους για να ολοκληρωθεί. Επίσης,

δημιουργήσαμε και χώρο νοσηλείας για παιδιατρικά περιστατικά COVID-19. Συγχρόνως ολοκληρώνουμε τώρα νέο μεγαλύτερο χώρο εξέτασης ύποπτων περιστατικών, που θα περιλαμβάνει και 15 κλίνες νοσηλείας περιστατικών ύποπτων για COVID-19. Εν όψει της νέας επιδείνωσης της πανδημίας, οι κλίνες αυτές θα προστεθούν, αν χρειασθεί, στις κλίνες νοσηλείας COVID-19, ενώ υπάρχει και σχεδιασμός για επιπλέον αύξηση.

Ακόμα προμηθευόμαστε ποσότητα Rapid Tests και είμαστε στη διαδικασία προμήθειας 2 μηχανημάτων PCR για να πραγματοποιούμε τεστ κορωνοϊού εντός του νοσοκομείου μας.

Ποια είναι η δυναμική του νοσοκομείου σε προσωπικό, κλίνες και ΜΕΘ;

Το νοσοκομείο μας απασχολεί ιατρικό, νοσηλευτικό, παραϊατρικό και διοικητικό προσωπικό άνω των 1.000 ατόμων και έχει δυναμικότητα 401 κλινών, ενώ στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας υπάρχουν 12 κλίνες. Το νοσοκομείο διαθέτει 6 Ορθοπαιδικά Τμήματα, Καρδιολογική Κλινική πλήρως εξοπλισμένη, Ουρολογική Κλινική με σύγχρονο μηχάνημα λιθοτριψίας, Ρευματολογική Κλινική, Μονάδα Τεχνητού Νεφρού και Οδοντιατρικό Τμήμα ΑμεΑ κ.ά.

Για την πλήρη μετεξέλιξη του νοσοκομείου μας σε Γενικό Νοσοκομείο, οι ελλείψεις, που είναι σημαντικές για να επιτευχθεί αυτό, επικεντρώνονται στην απουσία Πνευμονολογικής Κλινικής, ειδικά σήμερα λόγω κορωνοϊού, όπως και ειδικότητων απαραίτητων για τον όγκο των ατυχημάτων που αντιμετωπίζει, όπως Θωρακοχειρουργικής, Αγγειοχειρουργικής, Γυναικολογικής κ.ά.

Επίσης, είναι απαραίτητο να προχωρήσουμε σε αύξηση των κλινών ΜΕΘ που διαθέτουμε γιατί αυτή τη στιγμή η διάθεση όλων των κλινών ΜΕΘ στη νοσηλεία ασθενών με κορωνοϊό δημιουργεί ανυπέρβλητες δυσκολίες στην αποτελεσματική εξυπηρέτηση όλων των περιστατικών που αντιμετωπίζουμε. Δυστυχώς δεν περιληφθήκαμε στο τρέχον πρόγραμμα νέων ΜΕΘ του ΙΣΝ, παρότι καταθέσαμε συγκεκριμένη πρόταση. Ευελπιστούμε ότι σε πρώτη ευκαιρία θα έχουμε τη δυνατότητα να το καταφέρουμε μέσω κάποιας νέας δωρεάς.

Επίσης, σημαντική είναι και η προσπάθεια απόκτησης Μαγνητικού Τομογράφου, που δυστυχώς δεν διαθέτει αυτή τη στιγμή το νοσοκομείο μας και είναι θέμα πρώτης προτεραιότητας, καθώς προβλέπεται στο νέο κτίριο των ΤΕΠ η κατασκευή ειδικού χώρου για την ασφαλή λειτουργία του.

Είναι πεποίθησή μου ότι με τις εκτεταμένες κτιριακές παρεμβάσεις, την απόκτηση σύγχρονου ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού και την ενίσχυση του προσωπικού με τη συνεργασία και τη συμπαράσταση του υπουργού και του υπουργείου Υγείας και της 2ης Υγειονομικής Περιφέρειας, το «Ασκληπιείο Βούλας» τα επόμενα χρόνια θα είναι ένα

σύγχρονο νοσοκομείο, αναβαθμίζοντας έτσι σημαντικά τις παρεχόμενες υπηρεσίες δημόσιας υγείας στην περιοχή μας. Η σιγουριά μου αυτή ενισχύεται και από την άριστη συνεργασία, άοκνη προσπάθεια και ενεργό συμμετοχή όλων των εργαζομένων μας προς αυτόν τον σκοπό.

ΝΑΙ

ΠΙΝΑΚΑΣ ΜΕ ΟΡΙΣΜΕΝΕΣ ΔΩΡΕΕΣ

1. ΜΕΘ Καρδιοπαθών	
Δωρεά Αθ. Μαρτίνου	€600.000
2. Καρδιολογική Κλινική ανακαίνιση	
Δωρεά Ντ. Μαρτίνου	€300.000
3. Ηχοκαρδιογραφικό Εργαστήριο 2 3DEcho	
Δωρεά Ντ. Μαρτίνου	€400.000
4. Αιμοδυναμικό Εργαστήριο	
Δωρεά C. Lemos	€1.200.000
5. Εξοπλισμός Κλινικής	
Δωρεά Α. Αγγελικούση	€250.000
6. Κατασκευή Αντιυπερτασικού Ιατρείου	
Talal Zein	€100.000
7. Ανακαίνιση και εξοπλισμός 2ου ορόφου	
Δωρεά Λ. Κοηλάκη	€200.000
8. Εξοπλισμός Κλινικής και εργαστηρίων	
Δωρεά Αθ. Μαρτίνου	€100.000
9. Αγορά μηχανήματος δοκιμασίας κόπωσης	
M. Tsakos Foundation	€20.000
10. Αγορά εξοπλισμού τμήματος	
Δωρεά Σταματίου	€50.000
11. Αναβάθμιση Στεφανιογράφου	
C. Lemos Foundation	€250.000
12. Ανακατασκευή της ΜΕΘ, Κεντρικού Κτιρίου	
Δωρεά Ντ. Μαρτίνου	€4.000.000
13. Δημιουργία Νέων ΤΕΠ και Ουρολογικού	
Δωρεά Αθ. Μαρτίνου	€4.000.000
14. Νέος Αξονικός και Ακτινολογικό	
Δωρεά Αθ. Μαρτίνου	€200.000
15. Ανακαίνιση και εξοπλισμός τεχνητού νεφρού	
Δωρεά Αθ. Μαρτίνου	€100.000
16. Ψηφιακός Μαστογράφος	
Δωρεά Αθ. Μαρτίνου	€80.000
17. Νέο Κτίριο 120 κλινών	
Δωρεά Ντ. Μαρτίνου	€6.600.000
18. Μηχάνημα Αποστείρωσης ΜΕΘ	
Talal Zein	€100.000
19. Ανακαίνιση και εξοπλισμός 3ου ορόφου	
Δωρεά Ντ. Μαρτίνου	€800.000
20. Ανακαίνιση και εξοπλισμός 4ου ορόφου	
Δωρεά ΙΣΝ	€800.000



Εκστρατεία για την ορθή χρήση των φαρμάκων «Μη γίνεσαι γιατρός του εαυτού σου!»



«Παίρνω αυτό το φάρμακο αρκετό καιρό, δεν πειράζει να το σταματήσω για λίγο». «Αποφάσισα να μην επιβαρύνω τον οργανισμό μου με πολλά φάρμακα. Θα παίρνω τη θεραπεία μου μόνο όταν αισθάνομαι κάποιο σύμπτωμα». «Παίρνοντας κάθε μέρα φάρμακα, νιώθω σαν να είμαι σοβαρά άρρωστη. Όμως εγώ αισθάνομαι μια χαρά. Ας τα σταματήσω για λίγο».

Στις παραπάνω φράσεις αντικατοπτρίζεται η νοοτροπία πολλών ασθενών που επιλέγουν να μην ακολουθήσουν σωστά τη φαρμακευτική αγωγή που έχει συστήσει ο γιατρός τους και να γίνουν οι ίδιοι... γιατροί του εαυτού τους! Αναγνωρίζοντας ότι η εσφαλμένη αυτή αντίληψη θέτει σε σοβαρό κίνδυνο την υγεία των ασθενών, η φαρμακευτική εταιρεία Servier Hellas υλοποιεί την Εκστρατεία Ευαισθητοποίησης για την Ορθή Χρήση Φαρμάκων με τίτλο «Μη γίνεσαι γιατρός του εαυτού σου!». Η εκστρατεία φέρει την αιγίδα της Ελληνικής Καρδιολογικής Εταιρείας και της Ελληνικής Εταιρείας Αθηροσκλήρωσης.

Στόχος της εκστρατείας είναι να ενημερώσει τους ασθενείς με χρόνια νοσήματα, αλλά και το ευρύ κοινό, για την αναγκαιότητα της απαρégκλιτης τήρησης της αγωγής που έχει συστήσει ο θεράπων ιατρός - αναγκαιότητα που εν μέσω της πανδημίας COVID-19 γίνεται ακόμη πιο επιτακτική. Ταυτόχρονα, η εκστρατεία επιδιώκει να παραινέσει τους ασθενείς να συμβουλευόμαστε τον γιατρό ή τον φαρμακοποιό τους, εάν έχουν οποιαδήποτε απορία ή προβληματισμό σχετικά με τη λήψη της αγωγής τους. Για την επίτευξη αυτών των στόχων δημιουργήθηκε η ιστοσελίδα www.akolouthotinagogi.gr, η οποία περιλαμβάνει αναλυτική ενημέρωση για τα αίτια και τις επιπτώσεις της



χαμηλής προσήλωσης, καθώς και χρήσιμες συμβουλές και εργαλεία που βοηθούν τον ασθενή να ακολουθεί σωστά την αγωγή του. Η καμπάνια πηλαιοιώνεται από τηλεοπτικό σποτ, προβολή στο YouTube, σελίδα Facebook, καθώς και έντυπο ενημερωτικό υλικό.

Ο Ziad Matta, γενικός διευθυντής Servier Ελλάδας και Κύπρου, επισήμανε ότι το πρόβλημα της χαμηλής προσήλωσης είναι διαχρονικό, καθώς είχε ήδη αναγνωριστεί από τον Ιπποκράτη! «Στη Servier η αφοσίωσή μας στη θεραπευτική πρόοδο για την κάλυψη των αναγκών των ασθενών αποτελεί την ουσία της αποστολής μας και κοινό παρονομαστή όλων των δραστηριοτήτων μας. Γνωρίζοντας καλά ότι στην επιστήμη της Ιατρικής η γνώση συμβαδίζει με τη θεραπευτική προσπάθεια, παρουσιάζουμε σήμερα μια ενημερωτική πρωτοβουλία που πιστεύουμε ότι θα βοηθήσει τους ασθενείς και τους επαγγελματίες Υγείας να επιτύχουν τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα. Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι για τη συγκεκριμένη πρωτοβουλία και δεσμευόμαστε να συνεχίσουμε να συνεισφέρουμε ουσιαστικά στη βελτίωση της ζωής των ασθενών», δήλωσε χαρακτηριστικά ο κ. Matta.



Αναβαθμίστηκε η Νασίτα Γρανά, νέο στέλεχος ο Σοφοκλής Χάνος



Η Νασίτα Γρανά, η οποία μέχρι πρότινος κατείχε τη θέση του Patient Advocacy & Communications Manager στην Bristol Myers Squibb Ελλάδος, αναβαθμίστηκε στο ρόλο του Corporate Affairs Lead Central Eastern Europe, Turkey, Israel, India στην Bristol Myers Squibb με βάση την Ελλάδα. Η κ. Γρανά είναι σημαντικό στέλεχος του φαρμακευτικού κλάδου με σχεδόν 20χρονη εμπειρία στον τομέα της Επικοινωνίας, τα 8 τελευταία χρόνια στην BMS και τα προηγούμενα 12 στη SANOFI.

Τη θέση πλείον του Patient Advocacy & Communications Manager στην Bristol Myers Squibb Ελλάδος ανέλαβε ο Σοφοκλής Χάνος. Ο Σοφοκλής Χάνος είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών (MSc) στην Ψυχολογία Υγείας από το London City University, ενώ κατέχει πτυχίο Ψυχολογίας από το Goldsmith's College, University of London και πτυχίο Φιλοσοφίας, Παιδαγωγικής και Ψυχολογίας από τη Φιλοσοφική Σχολή του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών.



Ο κ. Χάνος διετέλεσε διευθυντής των Athens και Thessaloniki Checkpoints, των πρώτων κοινοτικών κέντρων πρόληψης και εξέτασης για HIV και άλλων Σεξουαλικά Μεταδιδόμενων Νοσημάτων στη χώρα, για περισσότερα από επτά χρόνια. Με παρουσία και ενεργό συμμετοχή μέσω συνεδρίων τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο, αλλά και ομάδων εργασίας στο European Center for Disease Prevention and Control (ECDC) και στον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (ΠΟΥ), εξασφάλισε τη σταθερή παρουσία των ζητημάτων που σχετίζονται με AIDS/HIV στην ατζέντα των φορέων χάραξης πολιτικής της χώρας μας, ως μείζον ζήτημα δημόσιας υγείας.



Ο Ηλίας Κοντούδης αναλαμβάνει Head of Market Access

Τον κομβικό ρόλο του επικεφαλής Market Access στον τομέα Φαρμάκων της Bayer Ελλάς ανέλαβε από την



1η Σεπτεμβρίου 2020 ο Ηλίας Κοντούδης. Ο κ. Κοντούδης διαθέτει σημαντική κατάρτιση και προϋπηρεσία στον κλάδο, έχοντας διατελέσει υπεύθυνος Πολιτικής Υγείας και Εμβολίων της MSD Ελλάδος, ενώ ταυτόχρονα είχε αναλάβει σημαντικό ρόλο τόσο στη διαμόρφωση απόψεων φαρμακευτικής πολιτικής όσο και

στο έργο της ομάδας εμβολίων του ΣΦΕΕ με στόχο την ενημέρωση του κοινού για την αξία του εμβολιασμού μέσω εκστρατειών ενημέρωσης του κοινού.

Ο κ. Κοντούδης ξεκίνησε την καριέρα του στο Ηνωμένο Βασίλειο, στο τμήμα Global Health Outcomes της εταιρείας

GSK, ενώ στη συνέχεια διετέλεσε στέλεχος των εταιρειών Janssen, GSK και Eisai σε Λονδίνο και Βρυξέλλες, διατηρώντας θέσεις παγκόσμιας και εθνικής εμβέλειας στον τομέα του Market Access.

Ο Andreas Pollner, διευθύνων σύμβουλος της Bayer Ελλάς, δήλωσε σχετικά: «Είμαστε ιδιαίτερα ενθουσιασμένοι για την ένταξη του Ηλία στην οικογένεια της Bayer Ελλάς, σε έναν κομβικό ρόλο για τη διασφάλιση της απρόσκοπτης πρόσβασης των ασθενών στις νέες θεραπείες. Καλωσορίζουμε τον Ηλία και του ευχόμαστε κάθε επιτυχία στο δύσκολο έργο του σε μια χρονική συγκυρία γεμάτη προκλήσεις».



Νέα ενοποιημένη δομή στο Τμήμα Επικοινωνίας



Φωτεινή Μπαμπανάρα

Η Novartis σχεδίασε διεθνώς μία νέα ενοποιημένη δομή στο τμήμα Communications & Advocacy (C&A), με στόχο την αύξηση της επιδραστικότητας των επιχειρηματικών της προτεραιοτήτων και τη συνεχή ανάπτυξη των ανθρώπων της. Στη Novartis Hellas η νέα δομή του τμήματος διαμορφώνεται ως εξής:

Η Φωτεινή Μπαμπανάρα αναλαμβάνει το ρόλο του Country Communications and Patient Engagement Head με ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 2021. Οι διευρυμένες αρμοδιότητές της περιλαμβάνουν όλες τις επιχειρησιακές μονάδες του ομίλου στην Ελλάδα (Innovative Medicines: Pharmaceuticals & Oncology, Sandoz και Novartis Gene Therapies). Διαθέτει 25ετή εμπειρία στο χώρο της επικοινωνίας σε θέσεις αυξημένης ευθύνης ελληνικών και πολυεθνικών εταιρειών. Είναι κάτοχος πτυχίου Ιστορίας και Αρχαιολογίας από το Εθνικό & Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και μεταπτυχιακού στο Marketing & την Επικοινωνία με Νέες Τεχνολογίες από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών.



Νατάσα Χατζηγρίμου

Η Νατάσα Χατζηγρίμου αναλαμβάνει το ρόλο του External Engagement Lead και TA/Product Brand Comms Lead (Innovative Medicines) με ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 2021. Στον νέο της ρόλο και με πολυετή εμπειρία σε θέσεις πωλήσεων και marketing, η Νατάσα Χατζηγρίμου θα είναι υπεύθυνη για την εταιρική εξωτερική επικοινωνία, καθώς και την επικοινωνία των θεραπευτικών κατηγοριών. Είναι κάτοχος πτυχίου Βιοχημείας και Βιοτεχνολογίας από το Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας και Μεταπτυχιακού στο Φαρμακευτικό Marketing από το Πανεπιστήμιο Πατρών, ενώ είναι διαπιστευμένη διαμεσολαβήτρια από το Κέντρο Διαμεσολάβησης Πειραιώς και το υπουργείο Δικαιοσύνης.



Φαίη Καλαντζή

Η Φαίη Καλαντζή αναλαμβάνει το ρόλο του Patient Engagement & Patient Advocacy Senior Manager (Innovative Medicines), με ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 2021. Με προϋπηρεσία σε εταιρείες Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων και μετά από πορεία 7 ετών στο τμήμα Επικοινωνίας της εταιρείας, η Φαίη θα είναι υπεύθυνη για όλες τις πρωτοβουλίες σε σχέση με τους φορείς ασθενών. Είναι κάτοχος πτυχίου από το τμήμα Επικοινωνίας και Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, καθώς και Μεταπτυχιακού στην Επικοινωνία και τις Δημόσιες Σχέσεις από το LaSalle University, USA.



Άννα Μουρίκη

Η Άννα Μουρίκη αναλαμβάνει το ρόλο του Associate Engagement Lead, με ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 2021. Με μεγάλη προϋπηρεσία σε διαφορετικές θέσεις πωλήσεων, Marketing και Patient Advocacy στη Novartis Hellas, στον νέο της ρόλο, η Άννα θα είναι υπεύθυνη για την κουβιτούρα/αλληλεπίδραση των εργαζομένων, αλλά και για τα προγράμματα εταιρικής υπευθυνότητας. Είναι κάτοχος πτυχίου Γεωλογίας από το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και μεταπτυχιακού στη Διοίκηση (Υπηρεσίες Υγείας) από το Πανεπιστήμιο Nottingham Trent.



Χαρίστε κι εσείς ένα view στέλνοντας μήνυμα αισιοδοξίας κατά του καρκίνου

Η AstraZeneca συμμετείχε ως επίσημος χορηγός στο φετινό digital Race for the Cure®, στηρίζοντας για 4η συνεχή χρονιά τον Πανελλήνιο Σύλλογο Γυναικών με καρκίνο μαστού «Άλμα Ζωής». Με χιλιάδες συμμετέχοντες σε όλη την Ευρώπη, η διοργάνωση της Ελλάδας φέτος συγκέντρωσε τις περισσότερες συμμετοχές, αναδεικνύοντάς την στη μεγαλύτερη digital διοργάνωση Race for the Cure®. Στον αγώνα συμμετείχαν πάνω από 12.000 άτομα και ενημερώθηκαν πάνω από 4.500 για τη σημασία του γονιδιακού ελέγχου στην πρόληψη και τη θεραπεία του καρκίνου του μαστού και των ωοθηκών.

Επιπλέον, η εταιρεία, θέλοντας να ενισχύσει περαιτέρω το έργο του Συλλόγου «Άλμα Ζωής» και να τονίσει τη μεγάλη σημασία του γονιδιακού ελέγχου, προσφέρει ένα ευρώ για κάθε view του ενημερωτικού βίντεο με τίτλο «Γονιδιακός έλεγχος: Η σημασία του για την πρόληψη και τη θεραπεία του καρκίνου του μαστού και των ωοθηκών», στο οποίο έγκριτοι επιστήμονες συζητούν για την αξία του γονιδιακού ελέγχου. Το βίντεο έχει αναρτηθεί και στη σελίδα Facebook του Συλλόγου «Άλμα Ζωής». Μπορείτε, λοιπόν, να χαρίστε κι εσείς ένα view, στέλνοντας ένα μήνυμα αισιοδοξίας κατά του καρκίνου!

Όπως τόνισε ο Χρήστος Αντωνόπουλος, MD, PhD, MBA,

διευθυντής του τμήματος Ογκολογίας της AstraZeneca Ελλάδος, «η AstraZeneca δηλώνει το "παρών" για 4η συνεχή χρονιά στη μεγάλη αυτή ψηφιακή δράση που δημιουργήσαν οι ιδιαίτερες συνθήκες της πανδημίας και επισημαίνει για ακόμα μια φορά τη σημασία του γονιδιακού ελέγχου για τους ογκολογικούς ασθενείς. Ο γονιδιακός έλεγχος κατέχει σημαντικό ρόλο στην πρόληψη, στην έγκαιρη διάγνωση, αλλά και στην επιλογή της κατάλληλης θεραπείας για την αντιμετώπιση του καρκίνου του μαστού και των ωοθηκών την εποχή της Ιατρικής Ακριβείας».

Επίσης, η Γιώτα Κοτσεκίδου, External Affairs Director της AstraZeneca Ελλάδας, ανέφερε: «Στην AstraZeneca προτεραιότητά μας είναι οι ασθενείς και η βελτίωση της ποιότητας ζωής τους. Συνεχίζουμε να στηρίζουμε το πολύτιμο έργο του Συλλόγου "Άλμα Ζωής" και τη συλλογική προσπάθεια για την αντιμετώπιση του καρκίνου του μαστού και των ωοθηκών. Στην προσπάθεια αυτή, η αξία των προβλεπτικών βιοδεικτών, όπως το BRCA 1/2, είναι σημαντική τόσο για τους ασθενείς όσο και για το Εθνικό Σύστημα Υγείας. Η καθυστέρηση ολοκλήρωσης της διαδικασίας αποζημίωσης των βιοδεικτών αποκλείει πολλούς ασθενείς από την ισότιμη πρόσβαση και τα οφέλη των εξατομικευμένων θεραπειών».

Στο πλευρό της Ομάδας Αιγαίου

Η Pfizer Hellas, στο πλαίσιο της μακροχρόνιας συνεργασίας της με την Ομάδα Αιγαίου για τη στήριξη των κατοίκων των μικρών και ακριτικών νησιών του Αιγαίου, πραγματοποίησε δωρεά ύψους 30.000€ για τη διεξαγωγή του 26ου Διάπλου του Αιγαίου Πελάγους.



Η φετινή αποστολή, με την ενεργή συμμετοχή του Εθνικού Οργανισμού Δημόσιας Υγείας (ΕΟΔΥ) και της Ελληνικής Πνευμονολογικής Εταιρείας, και τηρώντας όλα τα απαραίτητα μέτρα ασφαλείας, επισκέφθηκε συνολικά 13 νησιά (Φούρνους, Θύμιανα, Πάτμο, Λειψούς, Αρκιούς, Αγαθονήσι, Δονούσα, Σχοινούσα, Ηρακλεία, Αμοργό, Ίο, Σίκινο και Κουφονήσι) με κύριο στόχο την πραγματοποίηση ελέγχων για τη νόσο COVID-19. Παράλληλα, έγιναν δωρεάν

προληπτικές ιατρικές και μικροβιολογικές εξετάσεις στους κατοίκους, ενώ προσφέρθηκαν υγιεινονομικό υλικό και εξοπλισμός στις αρχές.

«Αισθανόμαστε ιδιαίτερη χαρά, που για άλλη μια χρονιά, και παρά τις πρωτόγνωρες συνθήκες που έχει δημιουργήσει η πανδημία της νόσου COVID-19, είχαμε τη δυνατότητα να σταθούμε στο πλευρό της Ομάδας Αιγαίου και των κατοίκων των νησιών του Αρχιπελάγους», ανέφερε σχετικά η Βάσω Καραμάνου, επικεφαλής της Ομάδας Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της Pfizer Hellas.



Ποιες είναι οι επιπτώσεις του lockdown στη μυοσκελετική υγεία

Συμβουλές από τον
Δρα **ΑΘΑΝΑΣΙΟ ΤΣΟΥΤΣΑΝΗ**, διευθυντή
της ΣΤ' Ορθοπαιδικής Κλινικής
του Νοσοκομείου «Υγεία»



Όπως μας εξηγεί ο ορθοπαιδικός χειρουργός Δρ Αθανάσιος Τσουτσάνης, διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών και εξειδικευμένος στις αρθροπλαστικές ισχίου και γόνατος διευθυντής της ΣΤ' Ορθοπαιδικής Κλινικής του Νοσοκομείου «Υγεία», τα μυοσκελετικά προβλήματα αποτελούν μια πολύ συχνή αιτία δυσλειτουργίας και αδυναμίας αυτοεξυπηρέτησης. «Ο πόνος, η δυσκαμψία, η κόπωση που βιώνουν τα άτομα με οστεοαρθρίτιδα και ρευματοειδή αρθρίτιδα γίνονται εντονότερα, όταν μειώνεται η σωματική δραστηριότητα και διακόπτεται η φαρμακευτική αγωγή που ακολουθείται. Επιδείνωση παρατηρείται και σε άτομα με οστεοπόρωση, όταν δεν ασκούνται. Και δυστυχώς με την επιβολή των σκληρών μέτρων αρκετοί συνάνθρωποί μας, κυρίως οι μεγαλύτεροι σε ηλικία, περιορίσαν σε σημαντικό βαθμό τις δραστηριότητές τους και ανέβαλαν τις επισκέψεις τους στους γιατρούς που τους παρακολουθούσαν, υπό το φόβο μόλυνσης από τον νέο κορωνοϊό. Αυτή η απόφαση είχε αρνητικές επιπτώσεις στο μυοσκελετικό τους σύστημα, οι οποίες ενδεχομένως να επιταθούν, αφού τα περιοριστικά μέτρα και οι συστάσεις υφίστανται ακόμα. Σε ορισμένους ασθενείς η επαναφορά στο προ κορωνοϊού επίπεδο λειτουργικότητας της άρθρωσης δεν θα μπορεί να επέλθει μόνο με συντηρητική θεραπεία και θα χρειαστούν πιο δραστικά μέτρα».

Ερευνητές του Πανεπιστημίου της Ανατολικής Αγγλίας πραγματοποίησαν μια έρευνα, στην οποία έχουν αποτυπωθεί οι επιπτώσεις στα άτομα με μυοσκελετικές παθήσεις των ριζικών αλληλαγών που επιβλήθηκαν προκειμένου να περιοριστεί η εξάπλωση του κορωνοϊού. Απ' ό,τι αποδείχθηκε από τις απαντήσεις τους, οι συχνότερες ασθένειες ήταν η ρευματοειδής αρθρίτιδα, αφού το 43,5% ανέφερε ότι υπέφερε από αυτή, και η οστεοαρθρίτιδα με ποσοστό 21,7%. Η πλειοψηφία των ερωτηθέντων (52,1%) απάντησε ότι τα μυοσκελετικά συμπτώματά τους είχαν επιδεινωθεί από την έναρξη του lockdown. Το 88,2% επεσήμανε ότι είχε μικρή δυσκολία στην πρόσβαση σε φάρμακα και το 44% ότι χρειάστηκε τη βοήθεια άλλων προκειμένου να τα προμηθευτεί. Όσοι δεν είχαν πρόσβαση σε υγειονομική περίθαλψη ανέφεραν σημαντικά μεγαλύτερο πόνο, δυσκαμψία και



κακή γενική υγεία.

«Τα ευρήματα αυτά δείχνουν ότι πρέπει να ληφθούν μέτρα για την υποστήριξη των ηλικιωμένων, εάν και για όσο διάστημα επιβληθούν περαιτέρω μέτρα απομόνωσης, αφού η πανδημία συνεχίζεται», τονίζει ο Δρ Αθανάσιος Τσουτσάνης.

ΠΩΣ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΟΝΤΑΙ ΤΑ ΚΑΤΑΓΜΑΤΑ ΙΣΧΙΟΥ

Πέραν όμως της επιδείνωσης των συμπτωμάτων της οστεοαρθρίτιδας και της ρευματοειδούς αρθρίτιδας, κατά τη διάρκεια του εγκλεισμού υπήρξε αύξηση και των καταγμάτων ισχίου. Όπως έχει αποκαλύψει μια σκωτσέζικη μελέτη, η συχνότητα των καταγμάτων του ισχίου αυξήθηκε από 30,2% το 2019 και 30,7% το 2018 σε 36,3% το 2020.

«Ενδεχομένως αυτό να οφείλεται στις πτώσεις μέσα στο σπίτι, φαινόμενο που παρατηρείται συχνά στους ηλικιωμένους, ειδικά όταν το μυϊκό τους σύστημα είναι αδύνα-

μο. Αυτοί οι τραυματισμοί απαιτούν χειρουργική αποκατάσταση. Από τις πιο συχνές επεμβάσεις που γίνονται για την αποκατάστασή τους είναι η ημιολική και η ολική αρθροπλαστική ισχίου, οι οποίες όταν εκτελούνται με τη μέθοδο ελάχιστης επεμβατικότητας AMIS, έχουν εξαιρετικά υψηλά ποσοστά επιτυχίας ακόμα και σε ηλικιωμένους ή υπέρηκτους ανθρώπους.

Η AMIS είναι η ασφαλέστερη και πιο ανώδυνη χειρουργική μέθοδος γι' αυτούς τους τραυματισμούς, η οποία ελαχιστοποιεί την πιθανότητα επιπλοκών και προσφέρει ταχύτερη ανάρρωση. Ο ασθενής πονά ελάχιστα μετά τη χειρουργική επέμβαση, μειώνεται η απώλεια αίματος, παραμένει λιγότερες ημέρες στο νοσοκομείο και η επάνοδός του στις καθημερινές δραστηριότητές του γίνεται σε πολύ πιο σύντομο χρονικό διάστημα. Εκτός από τη σωματική ευεξία, ο χειρουργημένος ασθενής βιώνει και ψυχολογική ανάταση, αφού μπορεί να αυτοεξυπηρετείται χωρίς τη βοήθεια κανενός», καταλήγει ο Δρ Αθανάσιος Τσουτσάνης.



ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΑΡΟΥΤΖΟΣ

Δημιουργήσαμε ΝΕΑ διαγνωστικά ΠΡΟΤΥΠΑ

Η Affidea συνεργάζεται με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες, προσφέροντας tailor made προϊόντικές λύσεις



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Η είσοδος της Affidea στην ελληνική αγορά ιδιωτικής πρωτοβάθμιας περίθαλψης έφερε αυτόν τον διεθνή «αέρα» που έλειπε γενικότερα από τον ιδιωτικό τομέα υγείας. Δεκαπέντε χρόνια μετά, η Affidea έχει επιβάλει τα πρότυπά της στον κλάδο, καθώς με τις επενδύσεις της και την καινοτομία άλλαξε την αγορά πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

Η Affidea Ελλάδος έχει κερδίσει επάξια την εμπιστοσύνη των συμπολιτών της, κάνοντας πράξη καθημερινά

τις αξίες που υποδηλώνει το όνομά της: αξιοπιστία στη διάγνωση, καινοτομία στις πρακτικές, αμοιβαιότητα στις σχέσεις, όπως επισημαίνει σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας, κ. Θεόδωρος Καρούτζος.

— **15 χρόνια Affidea στην Ελλάδα. Τι νέο έφερε στην πρωτοβάθμια υγειονομική περίθαλψη;**

— Φέτος, πράγματι, συμπληρώνεται μία διαδρομή 15 χρόνων που μας γεμίζει με υπερηφάνεια και ισχυρό αίσθημα

ευθύνης. Από το έτος ίδρυσής της και μέχρι σήμερα, η Affidea έχει κερδίσει επάξια την εμπιστοσύνη των συμπολιτών της, κάνοντας πράξη καθημερινά τις αξίες που υποδηλώνει το όνομά της: αξιοπιστία στη διάγνωση, καινοτομία στις πρακτικές, αμοιβαιότητα στις σχέσεις.

Η Affidea δίνει ιδιαίτερο βάρος και προτεραιότητα στον άνθρωπο, εφαρμόζοντας διαδικασίες που αποσκοπούν στη διαφύλαξη της ασφάλειας των εξεταζομένων και παράλληλα στη διασφάλιση του καλύτερου δυνατού ιατρικού αποτελέσματος. Ταυτόχρονα, υιοθετεί έννοιες και πρακτι-

κές, όπως η πιστοποίηση των υπηρεσιών υγείας, η πρωτοπόρα τεχνολογία, η διαχείριση ποιότητας και οι ενδελεχείς έλεγχοι, καθώς, επωφεληούμενη από το ευρύ διεθνές δίκτυο της μητρικής εταιρείας, εφαρμόζει και ανταλλάσσει τα πιο σύγχρονα πρωτόκολλα με συγκεκριμένες παραμέτρους που συμβάλλουν στην ασφαλή, έγκυρη και έγκαιρη διάγνωση, μειώνουν το χρόνο εξέτασης, βελτιστοποιούν την απεικόνιση και κατά συνέπεια την αποτελεσματικότητα. Στο πλαίσιο αυτό, φροντίζουμε διαρκώς τα επίπεδα της ακτινοβολίας να είναι τα χαμηλότερα δυνατά, ώστε να εκτίθεται





Ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος απευθύνει χαιρετισμό στην Ημερίδα Καρδιολογίας που διοργάνωσε η Affidea τον Οκτώβριο 2019 στην Αθήνα



Ο κ. Καρούτζος στα Healthcare Business Awards 2018 όπου η Affidea βραβεύτηκε για την ανάπτυξη και την επενδυτική δραστηριότητα

όσο το δυνατόν λιγότερο ο εξεταζόμενος και συγχρόνως να επιτυγχάνεται η καλύτερη και υψηλής διαγνωστικής αξίας ποιότητα εικόνας, γεγονός που κατατάσσει τα διαγνωστικά κέντρα της Affidea στη λίστα «Euro Safe Wall of Stars», των καλύτερων της Ευρώπης από πλευράς ακτινοπροστασίας. Οι επενδύσεις μας, επομένως, δεν περιορίζονται στην υπεροχή του εξοπλισμού τεχνολογίας αιχμής, που βεβαίως εγγυάται την ασφάλεια των εξεταζομένων και αξιόπιστα αποτελέσματα. Προχωράμε πέρα από αυτό και επενδύουμε στην αλληλαγή κουιτούρας της εξεταστικής διαδικασίας.

— Ποιοι είναι οι βασικοί σταθμοί στην πορεία της Affidea;

— Η Affidea Ελλήδος, μέλος του μεγαλύτερου ευρωπαϊκού ομίλου στις υπηρεσίες Εξωνοσοκομειακής Περίθαλψης, αποτελεί ήδη έναν δυναμικό παίκτη στο χώρο της υγείας. Η μητρική Affidea, που ανήκει στη Waypoint Capital, δραστηριοποιείται σε 16 ευρωπαϊκές χώρες μέσα από ένα δίκτυο 280 μονάδων υγείας και είναι ένας από τους μεγαλύτερους επενδυτές και παρόχους στον κλάδο των υπηρεσιών υγείας στην Ευρώπη, με τομείς δραστηριότητας τις απεικονιστικές εξετάσεις, τις εξετάσεις βιοπαθολογίας και ακτινοθεραπείας.

Στην Ελλάδα η Affidea, ακολουθώντας μία αναπτυξιακή στρατηγική, δημιούργησε ένα εκτεταμένο δίκτυο διαγνωστικών κέντρων σε πρότυπους ιατρικούς χώρους με τα υψηλότερα επίπεδα ασφάλειας, άνεσης και αισθητικής, σε πανελλαδική διασπορά. Η Affidea στη διάρκεια των δεκαπέντε χρόνων ανέπτυξε ένα πλήρες πλάνο επενδύσεων, στο οποίο συμπεριέλαβε, εκτός της δημιουργίας νέων κέντρων, στρατηγικής σημασίας συνεργασίες και εξαγορές,

όπως τα διαγνωστικά κέντρα του θεραπευτηρίου Υγεία στην Αττική, ενώ παράλληλα έκανε δυναμική είσοδο στον ασφαλιστικό χώρο. Η στρατηγική του ομίλου περιλαμβάνει επίσης και τη δραστηριοποίηση και επέκταση σε νέους τομείς, αγορές και παροχές υπηρεσιών. Στις αρχές του 2020 επεκτείνεται στον κλάδο της Δερματολογίας, εξαγοράζοντας τα πρότυπα ιατρικά κέντρα CityMed σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Οι αναπτυξιακές πρωτοβουλίες και οι βέλτιστες πρακτικές της Affidea έχουν λάβει κατά καιρούς πολλές τιμητικές διακρίσεις, μεταξύ των οποίων στα βραβεία Diamonds of the Greek Economy, Salus Index, Healthcare Business Awards.

— Κύριε Καρούτζο, σε προσωπικό επίπεδο είστε περισσότερο από 20 χρόνια στο χώρο της υγείας. Τι άλλαξε όλα αυτά τα χρόνια στο χώρο της πρωτοβάθμιας περίθαλψης;

— Τα χρόνια της κρίσης επηρέασαν όλο το κοινωνικό και επιχειρηματικό «γίγνεσθαι». Και φυσικά δεν θα μπορούσε να μείνει ανεπηρέαστος ο χώρος της ιδιωτικής υγείας, ο οποίος κλήθηκε να δείξει την ετοιμότητά του με τις ανάλογες κινήσεις. Η κινητικότητα αυτή έχει ήδη εκδηλωθεί και σαφώς θα υπάρξει περαιτέρω μεταβολή του τοπίου. Παρ' όλα αυτά, η Affidea δεν έμεινε θεατής. Αντίθετα, μείναμε προσηλωμένοι στους στόχους μας και μέσα στο δύσκολο και ασάφες περιβάλλον που δημιουργήθηκε, απαντήσαμε με εξωστρέφεια, νέες επενδύσεις, νέες θέσεις εργασίας και αναβάθμιση των υπηρεσιών μας, συμβάλλοντας έτσι και στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας.

Συνεχίζουμε πιστοί στις αξίες μας να δημιουργούμε



Στιγμιότυπο από τη δωρεά ιατροτεχνολογικού διαγνωστικού εξοπλισμού στον Οργανισμό «Το Χαμόγελο του Παιδιού» από την Affidea. Ο κ. Θεόδωρος Καρούτζος με τον κ. Κώστα Γιαννόπουλο κατά την παράδοση και παραλαβή του υπερηχοτομογράφου για το Πολυϊατρείο του Οργανισμού το οποίο πραγματοποιεί προληπτική Ιατρική πανελλαδικά

καινοτόμα τμήματα και να επενδύουμε συνεχώς σε τεχνολογία αιχμής, συνεργαζόμαστε με καταξιωμένους επαγγελματίες υγείας σε Ελλάδα και εξωτερικό, συνάπτουμε εξαιρετικά σημαντικές επιστημονικές συνεργασίες με κορυφαίους οργανισμούς σε όλο τον κόσμο και συνεισφέρουμε ουσιαστικά στην προαγωγή της υγείας. Τα 15 χρόνια λειτουργίας της εταιρείας στην Ελλάδα, που συμπίπτουν με μια από τις μεγαλύτερες δοκιμασίες που έχει αντιμετωπίσει ποτέ η ανθρωπότητα, αυτή της πανδημίας, μας έχουν εφοδιάσει με εμπειρία, γνώση, επιμονή και υπομονή, ώστε η Affidea να παραμένει μια υγιής, αξιόπιστη και κερδοφόρα εταιρεία, που ακόμα και κάτω από αντίξοες συνθήκες είναι σε θέση να αντεπεξέλθει και να σταθεί στο πλευρό των ανθρώπων της, ασθενών και συνεργατών. Γίνεται προφανές ότι η πρωτοβάθμια περίθαλψη αποτελεί το συλλογάτη της υγειονομικής περίθαλψης του ελληνικού πληθυσμού, στηρίζοντας ουσιαστικά την προσπάθεια που καταβάλλει το Εθνικό Σύστημα Υγείας για υψηλής ποιότητας υπηρεσίες

υγείας σε όλη τη χώρα.

— Ποια είναι τα στοιχεία που διαμορφώνουν τον ανταγωνισμό στην πρωτοβάθμια περίθαλψη στον ιδιωτικό τομέα στη χώρα μας;

— Αξιόπιστο ιατρικό αποτέλεσμα, άριστη εξυπηρέτηση και προσιτή τιμολογιακή πολιτική. Αυτά θεωρώ ότι είναι τα τρία βασικά χαρακτηριστικά που διαμορφώνουν τον ανταγωνισμό στον κλάδο της υγείας γενικότερα. Από την άλλη πλευρά, αυτά είναι και τα στοιχεία που διαφοροποιούν την Affidea και για τα οποία την επιλέγουν και την εμπιστεύονται όλο και περισσότεροι εξεταζόμενοι σε όλη την Ελλάδα. Στη συγκεκριμένη οικονομική συγκυρία της χώρας, η προσιτή τιμολογιακή πολιτική επιβεβαιώνει στην πράξη τις αρχές και τις αξίες που υπηρετεί ένας φορέας με πάθος για την υγεία, όπως είναι η Affidea, ειδικά αν αναλογιστούμε πόσο δύσκολη έχει καταστεί η πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας στη χώρα μας.

— Ποια είναι η σχέση της Affidea με τον ασφαλιστικό κλάδο και με τις ασφαλιστικές εταιρείες; Πώς θα χαρακτηρίζατε το επίπεδο των σχέσεων αυτών;

— Στον πυρήνα λειτουργίας της Affidea βρίσκεται η Διεύθυνση Ασφαλιστικών Εταιρειών και Δικτύου, πλαισιωμένη με στελέχη που διαθέτουν πολυετή και βαθιά γνώση της ασφαλιστικής αγοράς. Η Affidea συνεργάζεται με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες, προσφέροντας tailor made προϊόντικές λύσεις. Στην παροχή υπηρεσιών υγείας υψηλής ποιότητας στάθμης προς τους ασφαλισμένους, η Affidea βασίζεται όχι μόνο στην τελευταία λέξη της τεχνολογίας και στην καινοτομία, αλλά και στη συνέπεια και στην υπευθυνότητα, στην οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης με διάρκεια στο χρόνο, στην άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των ασθενών και των συνεργατών της. Στην καλύτερη και αρτιότερη εξυπηρέτηση έχει συμβάλει το γεγονός ότι όλα τα διαγνωστικά κέντρα της Affidea διαθέτουν αποκλειστικά για τους ασφαλισμένους των ασφαλιστικών εταιρειών ένα ειδικό τμήμα υποδοχής και εξυπηρέτησης. Αξίζει να προσθέσω σε αυτό το σημείο ότι καθημερινά ένας μεγάλος αριθμός ασφαλισμένων επισκέπτεται τα κέντρα μας, εντός και εκτός Αττικής, και η ικανοποίηση από την παρεχόμενη φροντίδα έχει θετικό πρόσημο, όπως προκύπτει και από την έρευνα αξιολόγησης που διεξάγουμε. Επιπλέον, διαπιστώνουμε ότι οι εξεταζόμενοι που προσέρχονται για πρώτη φορά στα διαγνωστικά κέντρα μας επανέρχονται σε δεύτερο χρόνο, έχοντας ιδιαίτερα θετική εικόνα από την εξυπηρέτησή τους. Με τη βοήθεια φορέων, στηριζόμενων στην τεχνολογική ανωτερότητα και στην επιστημονική υπεροχή, όπως η Affidea, οι ασφαλιστικές εταιρείες είναι σε θέση να προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών και ποι-



οτική κάλυψη στους ασφαλισμένους τους. Η δέσμευση των ασφαλιστικών εταιρειών απέναντι στους ασφαλισμένους τους για ποιοτικές και πλήρεις υπηρεσίες υγείας αποτελεί κατ' επέκταση δέσμευση δική μας απέναντί τους.

— Πώς αντιλαμβάνεστε τη σχέση που πρέπει να έχει η Affidea με την ιατρική κοινότητα;

— Η καλή επικοινωνία αποτελεί το σημαντικό στοιχείο της καλής ιατρικής πρακτικής, που συμβάλλει στη γρήγορη και ακριβή διάγνωση, αλληλά και στον προσδιορισμό των προσδοκιών του ασθενούς από τη θεραπεία. Με αυτόν τον τρόπο παγιώνεται η εμπιστοσύνη μεταξύ γιατρού και ασθενούς και αυξάνεται η πιθανότητα για καλύτερη έκβαση στη θεραπεία και στην ποιότητα ζωής του. Η ικανοποίηση του ασθενούς διαδραματίζει πολύ σπουδαίο ρόλο και πιστοποιεί ποιοτικά τις παρεχόμενες υπηρεσίες υγείας. Ο ασθενής, και κυρίως ο ασθενής με σοβαρό πρόβλημα υγείας, εναποθέτει τις ελπίδες του στα χέρια του γιατρού. Στην Affidea, με επιστημονική εμπειρία, εξειδικευμένο προσωπικό και υπερσύγχρονα μηχανήματα, ο γιατρός μπορεί να είναι σίγουρος ότι ο ασθενής του ενημερώθηκε σωστά και ότι βρίσκεται σε καλά χέρια. Έπειτα, το ιατρικό προσωπικό μας είναι σε θέση να παρέχει άμεσα έγκαιρη και αξιόπιστη διάγνωση, ανάλυση και απεικόνιση, στοιχεία που θα βοηθήσουν τον γιατρό να συστήσει την καταλληλότερη θεραπευτική αντιμετώπιση και αγωγή στον ασθενή του. Οι γιατροί μας εμπιστεύονται και βασίζονται σε εμάς. Το γεγονός ότι μπορούν απευθείας να μιλήσουν με τους τεχνολόγους, ακτινολόγους και άλλους επαγγελματίες υγείας της Affidea, για καλύτερη κατανόηση του θέματος, για την αξιοπιστία των αποτελεσμάτων κ.λπ., είναι πολύ σημαντικό. Κι εμείς μοιραζόμαστε τη γνώση μας.

— Πώς σχεδιάζετε το μέλλον της Affidea; Ποιες είναι οι επιδιώξεις σας;

— Στον στρατηγικό σχεδιασμό και τα μελλοντικά σχέδια του ομίλου μας συμπεριλαμβάνονται η διεύρυνση του δικτύου με νέες διαγνωστικές μονάδες σε περισσότερες γεωγραφικές περιφέρειες, η περαιτέρω επέκταση των υπηρεσιών υγείας και δραστηριοτήτων, η συνεχής επένδυση σε νέο εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας και σε εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, στο πλαίσιο της διαρκούς ενίσχυσης της εξωστρέφειας. Επειδή για εμάς στην Affidea πάνω από όλα είναι η υγεία, παραμένουμε αφοσιωμένοι στη δέσμευσή μας να προσφέρουμε σε ακόμη περισσότερους ασθενείς και ασφαλισμένους ασφαλιστικών εταιρειών πρόσβαση σε υπηρεσίες πρόληψης και διάγνωσης που πληρούν τα υψηλότερα πρότυπα και διαδικασίες ασφάλειας. Και, τέλος, να δώσουμε την αξία που πρέπει στην πρόληψη, γιατί, όπως δείχνουν τα στοιχεία σήμερα, όλα μπορούν να αντιμετωπιστούν σοβαρά με πολιτικές πρόληψης. Η πρόληψη, όμως, απαιτεί οργανωμένη και ολοκληρωμένη παροχή πρωτοβάθμιας φροντίδας. Η Affidea, και εγώ προσωπικά, έχουμε στόχο και όραμα να συμβάλουμε ενεργά προς αυτήν την κατεύθυνση.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΚΑΡΟΥΤΖΟΣ

Ο Θεόδωρος Καρούτζος γεννήθηκε πριν από 46 χρόνια στην Καλαμάτα και είναι κάτοχος Μεταπτυχιακού τίτλου MBA με ειδίκευση στο Health Management. Στο χώρο της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας εισήλθε το 1998 και πολύ γρήγορα ανήλθε σε στελεχιακές θέσεις ευθύνης σε μεγάλες εταιρείες του χώρου. Το 2006 ξεκίνησε ως γενικός διευθυντής της Affidea στην Ελλάδα και από τον Μάρτιο του 2012 ανέλαβε ως πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλός της.



Νέα μέθοδος ταχείας ανίχνευσης του αντιγόνου του SARS-CoV-2

Στον Όμιλο Affidea, η υγεία είναι πάνω απ' όλα! Με το ιατρικό, νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό σε ετοιμότητα και ικανό να εργαστεί σε καθεστώς πανδημίας, λαμβάνοντας όλα τα απαραίτητα μέτρα προστασίας, τόσο για τους ίδιους τους εργαζομένους όσο και για τους εξεταζομένους, και τα πληροφοριακά συστήματα να λειτουργούν με αποτελεσματικό τρόπο, η Affidea συνεχίζει πλήρως το έργο της για την προάσπιση της υγείας και την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών. Παράλληλα, στέκεται στο πλευρό της Πολιτείας και συνεισφέρει στην προσπάθειά της για την αντιμετώπιση της πανδημίας με όλους τους τρόπους και τα διαθέσιμα μέσα.

Έτσι, λοιπόν, σε όλα τα εργαστήρια της Affidea προστέθηκε, μετά την ανίχνευση αντισωμάτων έναντι της COVID-19 και τον μοριακό έλεγχο με Real-Time PCR, μία νέα μέθοδος ταχείας ανίχνευσης του αντιγόνου του SARS-CoV-2 (Rapid test). Η εξέταση πραγματοποιείται με λήψη ρινοφαρυγγικού επιχρίσματος υπό συνθήκες πλήρους ασφάλειας, αποκλειστικά κατόπιν ραντεβού στους ειδικά διαμορφωμένους χώρους των μονάδων της Affidea.

Η Affidea συνεργάζεται με τους πλέον αξιόπιστους οίκους Αμερικής και Ευρώπης, προσφέροντας μια «in vitro» διαγνωστική ταχεία δοκιμασία για την ποιοτική ανίχνευση του αντιγόνου (Ag) SARS-CoV-2 σε δείγματα ανθρώπινων ρινοφαρυγγικών επιχρισμάτων, από άτομα που πληρούν τα κλινικά ή/και επιδημιολογικά κριτήρια για COVID-19. Οι οίκοι είναι εγκεκριμένοι με FDA (EUA), έχουν CE-IVD και έχουν πάρει έγκριση επείγουσας χρήσης από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας.

Η δοκιμή αντιγόνου δοκιμάζει αξιόπιστα και γρήγορα άτομα που είναι ύποπτα για SARS-CoV-2, με αποτελέσματα έτοιμα σε 30 λεπτά, επιτρέποντας ενημερωμένες αποφάσεις θεραπείας. Η δοκιμή αντιγόνου ελέγχει με ακρίβεια άτομα με γνωστή έκθεση σε μολυσμένους ασθενείς με SARS-CoV-2, παρέχοντας γρήγορες απαντήσεις σχετικά με την κατάσταση της μόλυνσης. Θα πρέπει να γίνεται μέσα στις πρώτες 7 ημέρες από την έναρξη των συμπτωμάτων, καθώς μετά την 7η ημέρα η ευαισθησία της μεθόδου μειώνεται.

Σε περίπτωση αρνητικού αποτελέσματος και επίταση των συμπτωμάτων του ασθενούς, συνιστάται επιβεβαίωση

με εξέταση ανίχνευσης του γονιδιώματος PCR.

Το τεστ για αντιγόνο (Ag) SARS-CoV-2, με βάση κλινικές μελέτες, έχει ευαισθησία 93,3% [95% CI: 83,8-98,2%] και ειδικότητα 99,4% [95% CI: 97,0-100%]. Τα κλινικά δείγματα προσδιορίστηκαν ως θετικά ή αρνητικά με χρήση μιας μεθόδου αναφοράς RT-PCR, η οποία αποτελεί τη μέθοδο αναφοράς. Τα δείγματα που συμπεριλήφθηκαν στη μελέτη ήταν με πιθανολογούμενη έκθεση στην COVID-19 ή όσα είχαν παρουσιάσει συμπτώματα μεταξύ 1ης και 7ης ημέρας.

Γενικά, οι δοκιμές αντιγόνου έχουν υψηλή εξειδίκευση, αν και δεν είναι τόσο ευαίσθητες όσο οι μοριακές δοκιμές που ενισχύουν την αλληλουχία ιού DNA ή RNA στόχου για να δείξουν την παρουσία του ιού σε ένα δείγμα. Επομένως, για να αντισταθμιστεί η πιθανή μείωση της ευαισθησίας μιας δοκιμής αντιγόνου, τα αρνητικά αποτελέσματα πρέπει να αναλυθούν μαζί με επιπρόσθετους παράγοντες του ασθενούς, όπως το ιστορικό έκθεσης του COVID-19, τα κλινικά συμπτώματα, τα πρόσθετα αποτελέσματα των δοκιμών, για να βοηθήσουν στην καθοδήγηση της διάγνωσης και της επακόλουθης θεραπείας του ασθενούς. Σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να έχετε άμεση επικοινωνία με τον θεράποντα ιατρό σας.

Η AFFIDEA ΔΙΝΕΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ ΣΕ ΕΣΑΣ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ

Με σεβασμό στην ανθρώπινη υγεία, η Affidea συνεχίζει την απρόσκοπτη λειτουργία των Διαγνωστικών Κέντρων της, με το ίδιο ωράριο και όλα τα διαθέσιμα μέσα, προσφέροντας ολοκληρωμένες και αξιόπιστες υπηρεσίες στην αντιμετώπιση της πανδημίας και υψηλό επίπεδο υπηρεσιών. Οι άνθρωποι της Affidea παραμένουν στη διάθεσή σας για κάθε ανάγκη, καθημερινά.

Για την επικοινωνία σας με τα Διαγνωστικά Κέντρα Affidea μπορείτε:

Να καλείτε στο τηλεφωνικό κέντρο της κάθε μονάδας.

Να στέλνετε e-mail στο info.gr@affidea.com ή στο e-mail του Κέντρου που σας ενδιαφέρει.

Να προγραμματίσετε το ραντεβού σας για εξέταση και να ενημερώνετε για όλες τις εξελίξεις μέσω της ιστοσελίδας www.affidea.gr



GENERALI

Το Life On είναι η νέα φιλοσοφία ασφάλισης



Ο κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali Hellas

Πρωτοποριακές λύσεις στον κλάδο ατομικών και οικογενειακών ασφαλίσεων προωθεί η Generali, μέσω του οικοσυστήματος Υγείας LifeOn, με στόχο να εκσυγχρονίσει τις παρεχόμενες υπηρεσίες της βάσει των νέων καταναλωτικών αναγκών και να προσφέρει καινοτόμα, ψηφιακά εργαλεία εξυπηρέτησης. Η ασφαλιστική πρόταση της Generali, LifeOn ξεχωρίζει, μεταξύ άλλων, για τα δύο καινοτόμα χαρακτηριστικά της, όπως την ευελιξία προσαρμογής στις ανάγκες κάθε ασφαλισμένου και την παροχή υπηρεσιών υγείας και ευ ζην. Σε αντίθεση με τα παραδοσιακά προγράμματα, δεν περιορίζεται σε έναν προκαθορισμένο συνδυασμό ασφαλιστικών καλύψεων. Με τη νέα πρόταση ο πελάτης αποκτάει ενεργό συμμετοχή στη σύνθεση του δικού του προγράμματος υγείας και, επιπλέον, τη δυνατότητα να ενεργοποιεί τις υπηρεσίες και τις παροχές του οικοσυστήματος LifeOn, που ταιριάζουν στις ανάγκες του.

Στο πλαίσιο αυτό εισάγει μία καινοτόμο φιλοσοφία στον κλάδο ασφάλισης, παρέχοντας όχι απλά προϊόντα, αλλά ευέλικτα οικοσυστήματα, που απαρτίζονται από:

- διασυνδεδεμένες υπηρεσίες,
- τεχνολογικά εργαλεία και
- ασφαλιστικές καλύψεις

Προτάσσει έτσι τη φροντίδα και την πρόληψη έναντι του κινδύνου και κάνει πράξη την υπόσχεσή της να αποτελεί τον Lifetime Partner των πελατών της. Να είναι δίπλα τους όχι μόνο τη στιγμή ενός δυσάρεστου συμβάντος, αλλά σε κάθε τους βήμα και να τους παρέχει έξυπνα μέσα για να ζήσουν μία καλύτερη ζωή.

MODULAR ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ - ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ

Σε αντίθεση με τα παραδοσιακά μοντέλα ασφάλισης, η νέα ασφαλιστική πρόταση 360° της Generali δεν περιορίζεται σε έναν προκαθορισμένο συνδυασμό ασφαλιστικών καλύψεων. Ανταποκρινόμενη στις νέες καταναλωτικές τάσεις, η Generali σχεδιάζει μία λύση όπου ο πελάτης έχει ενεργό συμμετοχή στη σύνθεση του δικού του προγράμματος και τη δυνατότητα να ενεργοποιεί τις υπηρεσίες και τις παροχές του οικοσυστήματος που ταιριάζουν στις ανάγκες του.

Συγκεκριμένα, ο πελάτης μπορεί να επιλέξει μεταξύ πέντε (5) διακριτών αξόνων προστασίας:

- Πρόληψη
- Γιατροί και εξετάσεις
- Νοσηλεία
- Αποκατάσταση
- Υπηρεσίες

Κάθε κατηγορία έχει διαφορετικά επίπεδα κάλυψης, Basic, Standard, Premium, παρέχοντας τη δυνατότητα εμπλουτισμού και εξειδίκευσης της κάλυψης. Ο πελάτης μπορεί να κάνει το συνδυασμό που επιθυμεί, σύμφωνα με το προφίλ και τις ανάγκες του. Ακόμη, μπορεί να επιλέγει το επίπεδο κάλυψης που επιθυμεί, ξεχωριστά, για κάθε άξονα, χωρίς περιορισμό. Ειδική προνομιακή τιμολογιακή πολιτική εφαρμόζεται μεταξύ των διαφορετικών συνδυασμών, ώστε το τελικό κόστος να παραμένει ανταγωνιστικό και συμφέρον για τον πελάτη.

Στην κατηγορία νοσοκομειακής κάλυψης ο ασφαλισμένος έχει επιπλέον τη δυνατότητα να επιλέξει μεταξύ τριών επιλογών ασφάλισης, για: α) Ατύχημα, β) Ατύχημα και Ασθένεια ή γ) της Premium επιλογής με αυξημένα κεφάλαια κάλυψης. Για την ασφάλιση της οικογένειάς του μπορεί να επιλέξει οποιαδήποτε από τις παραπάνω επιλογές προσθέτοντας προστατευόμενα μέλη στο ατομικό του συμβόλαιο ή επιλέγοντας την οικογενειακή ασφάλιση Family, με διαμοιραζόμενο κεφάλαιο, για ακόμη καλύτερο έλεγχο του οικογενειακού του προϋπολογισμού.

Οι διαφορετικοί άξονες του νέου οικοσυστήματος υγείας παρέχουν απόλυτη ευελιξία στον πελάτη, καθώς μπορεί να συνδυάσει καλύψεις από διαφορετικά μέχρι πρότινος προϊόντα (νοσοκομειακά, εξωνοσοκομειακά, οικογενειακά, ζωής). Έχει έτσι τη δυνατότητα να δημιουργήσει ο ίδιος το δικό του εξατομικευμένο, οικοσύστημα υγείας και φροντίδας, με τη βοήθεια του ασφαλιστικού του συμβούλου και την υπογραφή της Generali.

Όπως σημειώνει μεταξύ άλλων ο κ. Γεώργιος Ζερβουδάκης, διευθυντής Πωλήσεων της Generali, «περνάμε από τη λογική του "προϊόντος-πακέτου" σε πιο ευέλικτες λύσεις. Αυτή είναι μία από τις βασικές καινοτομίες του οικοσυστήματος Υγείας - LifeOn, αφού ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να σχεδιάσει εξ αρχής το δικό του πρόγραμμα. Ο πρωτοποριακός αυτός σχεδιασμός δημιουργεί απεριόριστες δυνατότητες ανάπτυξης στους συνεργάτες μας, ανταποκρινόμενοι στις απαιτήσεις ασφαλισμένων με διαφορετικά καταναλωτικά προφίλ. Ακόμη και πολύ νέων σε ηλικία καταναλωτών, που θεωρούσαν μέχρι σήμερα λιγότερο προσβάσιμη την ιδιωτική ασφάλιση».

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗ...

Μέσω του νέου οικοσυστήματος Υγείας της Generali ο

καταναλωτής δεν αντιμετωπίζεται μονοδιάστατα, αλλά ολιστικά. Η εξυπηρέτηση και οι υπηρεσίες δεν σταματούν στην αγορά μίας ασφαλιστικής κάλυψης έναντι κάποιου κινδύνου, αλλά ακολουθούν τον πελάτη σε διαφορετικές φάσεις της ζωής του και της επαφής του με την εταιρεία. Συγκεκριμένα, ο πέμπτος άξονας -Υπηρεσίες- περιλαμβάνει εφαρμογές και ειδικές ψηφιακές πλατφόρμες. Χάρη στη συνεργασία με leaders στην αγορά, η Generali παρέχει μία νέα, αναβαθμισμένη εμπειρία προστασίας και εξυπηρέτησης. Μάλιστα, σχεδόν όλες οι παρακάτω υπηρεσίες είναι διαθέσιμες στον πελάτη του LifeOn από την είσοδό του στο οικοσύστημα, ανεξάρτητα από το επίπεδο κάλυψης που διαθέτει. Οι υπηρεσίες που περιλαμβάνονται σε αυτή την κατηγορία είναι:

• **MyGenerali:** Για πρώτη φορά, διασυνδέονται σε ένα και μόνο σημείο πρόσβασης όλες οι ασφαλιστικές υπηρεσίες. Με το MyGenerali ο ασφαλισμένος μπορεί να αξιοποιεί, από το κινητό ή τον υπολογιστή του, όλες τις δυνατότητες της ασφάλισής του εύκολα και γρήγορα: ραντεβού με γιατρό, προέγκριση ή αναγγελία νοσηλείας, υποβολή ιατρικών εξόδων, πραγματοποίηση πληρωμών και παρακολούθηση των αιτημάτων του. Δείτε τα σχετικά βίντεο εδώ: my.generaligr/

• **My e-Doctor:** Η τεχνολογία κάνει τις υπηρεσίες πρωτοβάθμιας υγείας πιο προσβάσιμες από ποτέ. Μέσω του ειδικά σχεδιασμένου app, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επικοινωνεί, δωρεάν, μέσω τηλεσυνεδρίας με γιατρούς διαφορετικών ειδικοτήτων, να λαμβάνει ιατρική συμβουλευτική 24/7 και να πραγματοποιεί έναν πρώτο έλεγχο των συμπτωμάτων του. Η υπηρεσία διατίθεται σε συνεργασία με τη Healthwatch.

• **My Health IQ:** Πρόκειται για έναν ψηφιακό «σύμβουλο υγείας» (εφαρμογή και web) σε συνεργασία με τη διακεκριμένη εταιρεία τεχνολογίας dacadoo. Μέσω της εφαρμογής ο χρήστης μπορεί να παρακολουθεί μέσω tracker ή χειροκίνητης εισαγωγής δεδομένων, που σχετίζονται με την υγεία και τον τρόπο ζωής του, το ατομικό του σκορ καλής υγείας. Καθημερινές προκλήσεις και ένας ψηφιακός coach εκπαιδεύουν τον χρήστη στην υιοθέτηση ενός πιο υγιεινού τρόπου ζωής και τον βοηθούν στην επίτευξη των προσωπικών τους στόχων. Δείτε περισσότερα εδώ: myhealthiq.generaligr/

• **My e-Gym:** Μία δωρεάν πλατφόρμα με ειδικά διαμορφωμένα προγράμματα εκγύμνασης και ευεξίας. Ο ασφαλισμένος μπορεί τώρα να γυμναστεί από το σπίτι και να γνωρίσει τα οφέλη της άσκησης στο σώμα και τη διάθεσή του, με την καθοδήγηση των κορυφαίων trainers των Holmes Place. Live sessions γυμναστικής, προγράμματα mindfulness και έξυπνα workouts είναι τώρα προσβάσιμα μέσω από το LifeOn health ecosystem της Generali.



• **Ψυχική υγεία:** Η ψυχική υγεία είναι εξίσου σημαντική με τη σωματική για τη διασφάλιση μίας καλύτερης ποιότητας ζωής. Σε συνεργασία με τη Melarus, οι ασφαλισμένοι του LifeOn έχουν τη δυνατότητα ατομικής συνεδρίας, ψηφιακά ή με επίσκεψη στο γραφείο πιστοποιημένων ψυχολόγων, ψυχιάτρων και παιδοψυχιάτρων. Η υπηρεσία διατίθεται σε ειδικά προνομιακή τιμή για τους ασφαλισμένους της Generali.

• **Διατροφολόγος-δαιτολόγος:** Η υιοθέτηση υγιεινών διατροφικών συνηθειών είναι το πρώτο βήμα για την πρόληψη πολλών ασθενειών και η βάση για την καλή λειτουργία του οργανισμού. Για το λόγο αυτόν η Generali εξασφάλισε προνομιακή πρόσβαση σε εξειδικευμένους διαιτολόγους-διατροφολόγους του δικτύου της Affidea. Οι πιο σύγχρονες υπηρεσίες Διατροφολογίας και οι τελευταίες επιστημονικές εξελίξεις στον τομέα της Διατροφολογικής Συμβουλευτικής τίθενται στην υπηρεσία των ασφαλισμένων του LifeOn.

«Λάβαμε υπόψη όλες τις νέες εξελίξεις της τεχνολογίας και της υγείας και εμψυσήσαμε την καινοτομία σε κάθε στάδιο των υπηρεσιών μας, για να παρέχουμε αξία σε κάθε στάδιο της εμπειρίας του πελάτη. Το αποτέλεσμα μας δικαιώνει, αφού είμαστε σε θέση να παρέχουμε μία ολιστική λύση που τα έχει όλα και όμοιά της δεν διατίθεται στην αγορά», τονίζει μεταξύ άλλων και η κ. Ελένη Μάνου, τεχνική διευθύντρια Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής της Generali.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

Για πρώτη φορά, τα διαφορετικά προγράμματα ασφάλισης

(νοσοκομειακά, εξωνοσοκομειακά, οικογενειακά, ζωής), που πριν αγοράζε ξεχωριστά ο ασφαλισμένος, συνδυάζονται σε ένα ενιαίο οικοσύστημα υπηρεσιών υγείας και ευζην.

Ο πελάτης έχει επίσης τη δυνατότητα να αλλάζει το συνδυασμό των καλύψεων αν επιθυμεί.

Έτσι, λοιπόν, δημιουργούνται, απόλυτα προσαρμοσμένες και δυναμικές λύσεις για κάθε προφίλ. Για παράδειγμα:

Ιωάννα & Παναγιώτης

Μητέρα & γιος, 44 & 10 ετών

Η Ιωάννα εργάζεται σε μία ιδιωτική επιχείρηση. Διαθέτει ομαδική ασφάλιση υγείας για την ίδια και τον δεκάχρονο γιο της. Θέλει να ενισχύσει την προστασία της υγείας του Παναγιώτη και της δικής της, με ατομική ασφάλιση, επωφελημένη και από την ύπαρξη του ομαδικού συμβολαίου.

Η λύση που ταιριάζει στις ανάγκες της είναι...

■ Πρόληψη

Η Ιωάννα επέλεξε την Basic Πρόληψη, ενώ δεν πρόσθεσε την παροχή Γιατροί & Εξετάσεις, καθώς έχει πρόσβαση σε παρόμοιες παροχές μέσω του ομαδικού της. Έτσι μπορεί να παρακολουθεί ετησίως την κατάσταση της υγείας της και του γιου της.

■ Νοσηλεία

Επέλεξε Premium Νοσηλεία, την πιο πλήρη επιλογή ατομικής νοσηλευτικής κάλυψης έναντι σε οποιοδήποτε απόρο-



πο μπορεί να συμβεί, συνδυάζοντας επιδόματα και bonus, καθώς και υψηλά κεφάλαια κάλυψης έως 1 εκατ. ευρώ και πολλαπλές επιλογές στο ποσό συμμετοχής. Η Ιωάννα, με την καθοδήγηση του ασφαλιστικού της συμβούλου, επέλεξε το ποσό συμμετοχής των 10.000 €, αφού έχει τη δυνατότητα να συνδυάσει την ομαδική με την ατομική της ασφάλιση για την κάλυψη των εξόδων νοσηλείας και να εξασφαλίσει έτσι χαμηλότερο ασφάλιστρο.

■ Αποκατάσταση

Συμπεριέλαβε στο ατομικό της LifeOn και Premium Αποκατάσταση για να έχει ολοκληρωμένη κάλυψη τόσο κατά τη διάρκεια μιας νοσηλείας όσο και μετά. Η επιλογή αυτή καλύπτει έξοδα αποκατάστασης και αποθεραπείας με μεγάλα χρονικά όρια. Επιπλέον, περιλαμβάνει έξοδα για νοσηλεία ή και αγορά ειδικού εξοπλισμού για τις ανάγκες της αποθεραπείας.

■ Υπηρεσίες

Η Ιωάννα χρησιμοποιεί καθημερινά την εφαρμογή My Health IQ και λαμβάνει tips και συμβουλές υγιεινής διατροφής και μείωσης του στρες από τον ψηφιακό της Life

coach. Επίσης, καταγράφει μέσω της εφαρμογής τα διαφορετικά είδη γυμναστικής που κάνει μέσω του My e-Gym και συγκεντρώνει πόντους επιβράβευσης, τους οποίους μπορεί να εξαργυρώνει μέσω του Club Red, του νέου προγράμματος επιβράβευσης για τους ασφαλισμένους της Generali. Πρόσφατα, ενεργοποίησε την υπηρεσία ψυχολόγου Melarus, που της δίνει πρόσβαση σε υπηρεσίες ψυχικής υγείας, ακόμη και μέσω τηλεσυνεδρίας.

Κόστος: 30 ευρώ/μήνα

Γιώργος & Σοφία

38 & 34 ετών

Έχουν δύο παιδιά, την Εύα 5 & τον Ανδρέα 8 χρόνων.

Αναζητούν μία ολιστική λύση για την προστασία της οικογένειας.

Η λύση που ταιριάζει στις ανάγκες τους είναι...

■ Πρόληψη

Η επιλογή Premium καλύπτει κάθε μέλος της οικογένειας, αφού παρέχει check-up για εξειδικευμένες ανάγκες, ενδοσκοπικές εξετάσεις και υπερήχους, ανάλογα με την ηλικία



τους και την κατάσταση της υγείας τους.

■ Νοσηλεία

Για τη νοσοκομειακή κάλυψη της τετραμελούς οικογένειας η οικογενειακή λύση Premium Family τους δίνει τη δυνατότητα με ένα ενιαίο, διαμοιραζόμενο κεφάλαιο ύψους 1 εκατ. ευρώ να καλύψουν τις ανάγκες όλων των μελών, ελέγχοντας τον οικογενειακό τους προϋπολογισμό.

■ Υπηρεσίες

Αισθάνονται ασφάλεια 24/7, χάρη στην υπηρεσία τηλεϊατρικής My e-Doctor, μέσω της οποίας λαμβάνουν ιατρική συμβουλευτική σε ό,τι κι αν προκύψει, όπου κι αν βρίσκονται. Επίσης, μπορούν να ενημερώνονται για την ασφάλισή τους και να ενεργοποιούν τις καλύψεις τους μέσω της ψηφιακής πύλης εξυπηρέτησης πελάτων MyGenerali.

Κόστος: 119 ευρώ/μήνα

Μαριλίζα

29 ετών, Web Designer

Η Μαριλίζα είναι απόλυτα εξοικειωμένη με την έξυπνη τεχνολογία. Αποζητά ταχύτητα και διασυνδεδεμένες υπηρεσίες. Αθλείται και επιθυμεί μία ευέλικτη οικονομική λύση υγείας χωρίς ψιλά γράμματα. Θα επέλεγε μια ασφαλιστική λύση που θα την κάλυπτε σε κάποιο έκτακτο γεγονός, αλλά θα της προσέφερε ψηφιακές λύσεις και επιβραβεύσεις.

Η λύση που ταιριάζει στις ανάγκες της είναι...

■ Πρόληψη

Επέλεξε την Premium Πρόληψη. Ιδανική παροχή για όσους θέλουν έναν πιο εκτενή έλεγχο της υγείας τους με πιο εξειδικευμένες προληπτικές εξετάσεις, όπως η Μαριλίζα, που επιθυμεί να συνδυάσει γενικούς ελέγχους, αλλά και πιο εξειδικευμένες γυναικολογικές εξετάσεις.

■ Νοσηλεία

Αν και η ίδια δεν γνώριζε τα οφέλη της νοσοκομειακής κάλυψης, την οποία θεωρεί ακριβή, με τη βοήθεια του ασφαλιστικού της συμβούλου διάλεξε μία οικονομικά συμφέρουσα νοσηλευτική κάλυψη. Με την παροχή Basic Νοσηλεία, σε περίπτωση ατυχήματος ή κάποιου επείγοντος περιστατικού μπορεί να μεταβεί άμεσα σε ένα ιδιωτικό νοσοκομείο χωρίς δεύτερη σκέψη. Στις περιπτώσεις εκείνες που λόγω ατυχήματος χρειαστεί να νοσηλευτεί, να παραμείνει σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας ή να υποβληθεί σε χειρουργική επέμβαση, παρέχεται κάλυψη με επιλογή κεφαλαίου έως 150.000€.

■ Υπηρεσίες

Παρόλο που δεν επέλεξε την παροχή Γιατροί και Εξετάσεις νιώθει και πάλι καλυμμένη, καθώς με την Υπηρεσία My e-Doctor που της προσφέρει η Generali έχει δωρεάν πρόσβαση σε τηλεσυμβουλές με γενικό παθολόγο και καρδιολόγο και συμβουλευτική 24/7. Επίσης, χρησιμοποιεί τακτικά τη δωρεάν υπηρεσία γυμναστικής My e-gym με την καθοδήγηση των εξειδικευμένων trainers των Holmes Place.

Κόστος: 21 ευρώ/μήνα

NAI

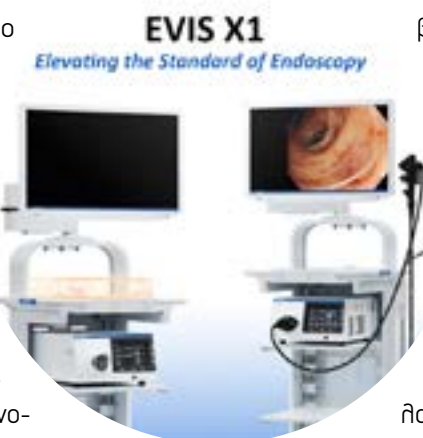


Το πρώτο νοσοκομείο στην Ελλάδα με τη νέα πλατφόρμα Video Ενδοσκόπησης EVIS X1 Το μέλλον στη Γαστρεντερολογία

Η Ευρωκλινική αποτελεί το πρώτο νοσοκομείο στην Ελλάδα που απέκτησε τη νέα πλατφόρμα Video Ενδοσκόπησης EVIS X1, του οίκου OLYMPUS Medical Systems Corp.

Η σειρά EVIS X1 που διαθέτει πλέον η Ευρωκλινική αποτελεί ό,τι πιο σύγχρονο και πρωτοποριακό έχει να επιδείξει σήμερα ο τομέας της Ενδοσκόπησης, ενσωματώνοντας μοναδικές τεχνικές και δυνατότητες προς όφελος του ασθενούς και ικανοποιώντας τρία βασικά και δομικά στοιχεία της Ενδοσκόπησης σήμερα: τον εντοπισμό της βλάβης, το χαρακτηρισμό της, τη θεραπεία και αντιμετώπισή της.

Το νέο εξελιγμένο σύστημα αποδίδει βελτιωμένη, πιο φωτεινή εικόνα, ακόμα και σε δύσκολες περιοχές του βλεννογόνου, βοηθώντας τους χρήστες να διαχωρίσουν, να αξιολογήσουν και να ταξινομήσουν παθολογίες του



βλεννογόνου με αξιοπιστία.

Η νέας τεχνολογίας Πλατφόρμα Video Ενδοσκόπησης EVIS X1, παρέχει στον χρήστη Τεχνικές Απεικόνισης του ιστού, με τις οποίες παράγονται ακριβή αποτελέσματα, σε σύντομο χρόνο, ταυτόχρονα με την ανάδειξη βλαβών που δύσκολα διακρίνει κανείς κάτω από λευκό φωτισμό.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ευρωκλινικής, Αντώνης Βουκληράς, δήλωσε σχετικά: «Στο πλαίσιο συνεχούς δέ-

σμευσης της Κλινικής μας σε ό,τι πιο πρωτοποριακό, θέτουμε τις βάσεις για την αλλαγή στην αντιμετώπιση της Ενδοσκόπησης και επενδύουμε σε ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό αιχμής, αναβαθμίζοντας συνεχώς την ποιότητα των υπηρεσιών υγείας που προσφέρουμε στους ασθενείς μας».





Για ό,τι πιο πολύτιμο έχεις.

Ολοκληρωμένη αντιμετώπιση της στένωσης της τραχείας από εξειδικευμένη ιατρική ομάδα

Η Συγγενής Στένωση της Τραχείας είναι μία σοβαρή και σπάνια νόσος, η οποία χαρακτηρίζεται από τη στένωση του αυλού της τραχείας, συνήθως λόγω της ύπαρξης κυκλικών χόνδρινων κρίκων αντί των φυσιολογικών χόνδρινων ημικρικών και της απουσίας του μεμβρανώδους τμήματος της τραχείας.

Η Συγγενής Στένωση Τραχείας είναι μια εκ γενετής ανωμαλία και η αιτία της είναι άγνωστη. Η επίκτητη στέ-

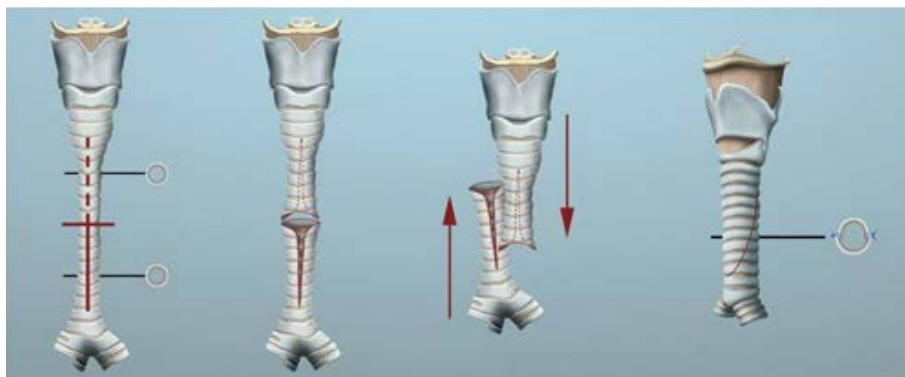
ναπνευστικού. Όσο πιο σοβαρή είναι η στένωση και όσο μεγαλύτερο το μήκος της στένωσης τόσο πιο έντονα είναι τα συμπτώματα.

Τα συμπτώματα είναι τα σημεία και η υποψία μιας τέτοιας κατάστασης που οδηγεί στη διάγνωσή της. Η διάγνωση επιβεβαιώνεται κατά τη διάρκεια της διαρινικής ευέλικτης λαρυγγοσκοπησης και τραχειοβροχοσκοπησης, η οποία επιτρέπει στους γιατρούς να κοιτάξουν μέσα στην τραχεία χρησιμοποιώντας ένα βρογχοσκόπιο που δείχνει μια μεγεθυμένη εικόνα ολόκληρου του αεραγωγού. Το παιδί θα κάνει αξονική τομογραφία του θώρακα και ένα ECHO (υπερηχογράφημα της καρδιάς) για να ελεγχθούν συνυπάρχουσες ανωμαλίες της καρδιάς και των μεγάλων θωρακικών αγγείων.

Τα παιδιά που γεννιούνται με πολύ στενούς αεραγωγούς λόγω αυτής της κα-

τάστασης υποφέρουν από αναπνευστικές δυσκολίες και συχνά πεθαίνουν. Η χειρουργική επέμβαση για τη διόρθωση της στένωσης τραχείας ήταν ιστορικά πολύ δύσκολη. Η ιατρική ομάδα τραχείας του ΙΑΣΩ Παίδων αποτελείται από καρδιοχειρουργούς, παιδοκαρδιολόγους, παιδοαναισθησιολόγους, παιδοπνευμονολόγους, παιδοΩΡΛ, ακτινολόγους, παιδοεντατολόγους και φυσικοθεραπευτές.

Μεταξύ των χειρουργικών τεχνικών που εφαρμόζονται είναι και η slide tracheoplasty, η οποία περιλαμβάνει την πραγματοποίηση τομών στο στενό τμήμα της τραχείας, το οποίο μερικές φορές μπορεί να έχει διάμετρο μόνο μερικά χιλιοστά, και την ολίσθηση των δύο τμημάτων μεταξύ τους μέχρι το τμήμα της τραχείας να έχει φυσιολογική διάμετρο. Υπάρχει ταυτόχρονα η δυνατότητα χειρουργικής διόρθωσης συγγενών καρδιοπαθειών που ενδέχεται να συνυπάρχουν.



Slide tracheoplasty

νωση εμφανίζεται λόγω τραύματος κατά τη διασωλήνωση, τραυματισμού του λαιμού και λόγω της τραχειοστομίας.

Σοβαρή τραχειακή νόσος στα παιδιά είναι σπάνια, ενώ πολύ πρόσφατα έχει σημειωθεί πρόοδος στη χειρουργική και την ιατρική αντιμετώπισή της, που επιτρέπουν να αντιμετωπίζονται τώρα αυτές οι καταστάσεις με επιτυχία.

Συνήθως, ένα νεογνό θα παρουσιάσει θορυβώδη αναπνοή. Σε σοβαρές περιπτώσεις, το παιδί θα μπορούσε να σταματήσει να αναπνέει και να γίνει μηθε. Ενδέχεται να υπάρχουν σχετιζόμενες καρδιοπνευμονικές ανωμαλίες, για τις οποίες το βρέφος θα πρέπει να υποβληθεί σε χειρουργική επέμβαση. Η κατάσταση διαγιγνώσκεται είτε κατά τη διάρκεια της διασωλήνωσης ή αποσωλήνωσης ή όταν το παιδί παρουσιάζει επαναλαμβανόμενες ροιμώξεις που είναι περισσότερες από τις συνήθεις ροιμώξεις του



Δυναμική ανάπτυξη του «bewell»



Σε πορεία ανάπτυξης βρίσκεται το «bewell» της INTERAMERICAN. Όπως τονίζεται, στο κλείσιμο του Σεπτεμβρίου, παρουσιάζει ήδη ένα χαρτοφυλάκιο 21,5 εκατ. ευρώ με 43.500 ασφαλισμένους, από τους οποίους οι 8 στους 10 ασφαλίζονται για πρώτη φορά στην εταιρεία.



Σε κάθε συμβόλαιο αντιστοιχούν 1,6 ασφαλισμένοι και 2,1 προϊόντα ανά ασφαλισμένο, μέσα από το απεριόριστο εύρος επιλογών για καλύψεις. Φυσικά, το «bewell» έχει συμβάλει και στα αποτελέσματα παραγωγής ασφαλιστρών της εταιρείας στον τομέα των ατομικών συμβολαίων Υγείας, όπου τα μικτά εγγεγραμμένα ασφαλιστρα στο 9μηνο του 2020 αυξήθηκαν κατά 2,3% έναντι του αντίστοιχου χρονικού διαστήματος του 2019.

Η αντίληψη ολιστικής διαχείρισης της υγείας που χαρακτηρίζει το σύστημα υγείας «bewell» βασίζεται σε έξι τομείς επιλογών των ασφαλιζομένων: ιατρούς και διαγνωστικές εξετάσεις, διαχείριση επειγόντων περιστατικών, παροχή επιδομάτων, νοσηλεία λόγω ασθένειας ή ατυχήματος, νοσηλεία μόνο μετά από ατύχημα και φάρμακα. Το «bewell» εξατομικεύει απόλυτα την ασφαλιστική κάλυψη και την προσαρμόζει στις ανάγκες και οικονομικές δυνατότητες του πελάτη, για τον ίδιο και για κάθε μέλος της οικογένειάς του, ακολουθώντας τον σε κάθε ηλικιακή περίοδο της ζωής του. Το συμβόλαιο συνδιαμορφώνεται από την εταιρεία και τον πελάτη, με παραμετροποίηση όλων των δεδομένων και αξιοποίηση των ιδιοτήτων υποδομών της INTERAMERICAN για αποτελεσματικότερες και πιο άμεσες

υπηρεσίες, προς όφελος του πελάτη.

Ποσοτική έρευνα στο πελατολόγιο του «bewell» καταδεικνύει την ιδιαίτερα υψηλή ικανοποίηση των νεότερων και πιο μορφωμένων πελατών. Άλλωστε, η μέση ηλικία των ασφαλισμένων του συστήματος είναι τα 29 έτη. Το Net Promoters Score (NPS), ο σύνθετος δείκτης ικανοποίησης που αφορά κυρίως στην πρόθεση σύστασης του προγράμματος σε τρίτους, είναι σημαντικά υψηλότερος από τα διεθνή standards στον τομέα ασφάλισης της Υγείας, ενώ πολύ υψηλή είναι και η αναγνώριση του «value for money» της ασφάλισης από τους πελάτες. Επισημαίνεται ότι η εταιρεία, που πρώτη εισήγαγε στην αγορά και τα επτά ανανεούμενα ασφαλιστήρια, αξιοποιεί το συγκριτικό πλεονέκτημα της άντλησης τεχνογνωσίας από τη μητρική ACHMEA, τον μεγαλύτερο ιδιωτικό ασφαλιστικό οργανισμό υγείας πανευρωπαϊκά, καθώς επίσης και από τις διεθνείς συμπράξεις της (EURAPCO, International Federation of Health Plans).

ΕΣΤΙΑΣΗ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΙΣ ΠΡΩΤΟΒΑΘΜΙΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Η INTERAMERICAN, έχοντας επενδύσει σε ιδιόκτητα πολυιατρεία για τις πρωτοβάθμιες υπηρεσίες, σχεδιάζει την περαιτέρω ανάπτυξή τους, ώστε να ενισχύσει περισσότερο την καθετοποίηση της διαχείρισης και εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων της και να ελέγξει αποτελεσματικότερα την ποιότητα των υπηρεσιών. Το πολυιατρείο Medifirst για τα βόρεια προάστια της Αθήνας (Μαρούσι), με 15 τμήματα ειδικοτήτων και ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό τελευταίας γενιάς στα διαγνωστικά τμήματά του, αποτελεί, ήδη, επιτυχημένο πρότυπο. Το επόμενο ανάλογο βήμα με πολυιατρείο θα υλοποιηθεί στο Περιστερί και θα δοθεί σε χρήση στις αρχές του 2021. Συνολικά κατά το εννεάμηνο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου, στα δύο Medifirst της INTERAMERICAN έτυχαν πρωτοβάθμιας φροντίδας με check-up, κλινικές και διαγνωστικές εξετάσεις 58.568 περιστατικά. Η Αθηναϊκή Medclinic, κατά το ίδιο χρονικό διάστημα, διαχειρίστηκε 4.015 νοσηλείες, 3.619 χειρουργικές επεμβάσεις και 16.821 επισκέψεις σε ιατρούς. Ακόμη, η εταιρεία υποστηρίζει τα ασφαλιστικά προγράμματά της με ένα πανελλαδικά αναπτυγμένο Δίκτυο Υγείας, που αριθμεί σήμερα 1.385 επίλεκτους ιατρούς, 763 χειρουργούς με ειδική σχέση συνεργασίας, 250 συνεργαζόμενα διαγνωστικά κέντρα και 32 νοσηλευτικές μονάδες.



Ελληνική μελέτη συνδέει γονιδιακές μεταλλάξεις με τη σοβαρότητα της νόσου COVID-19



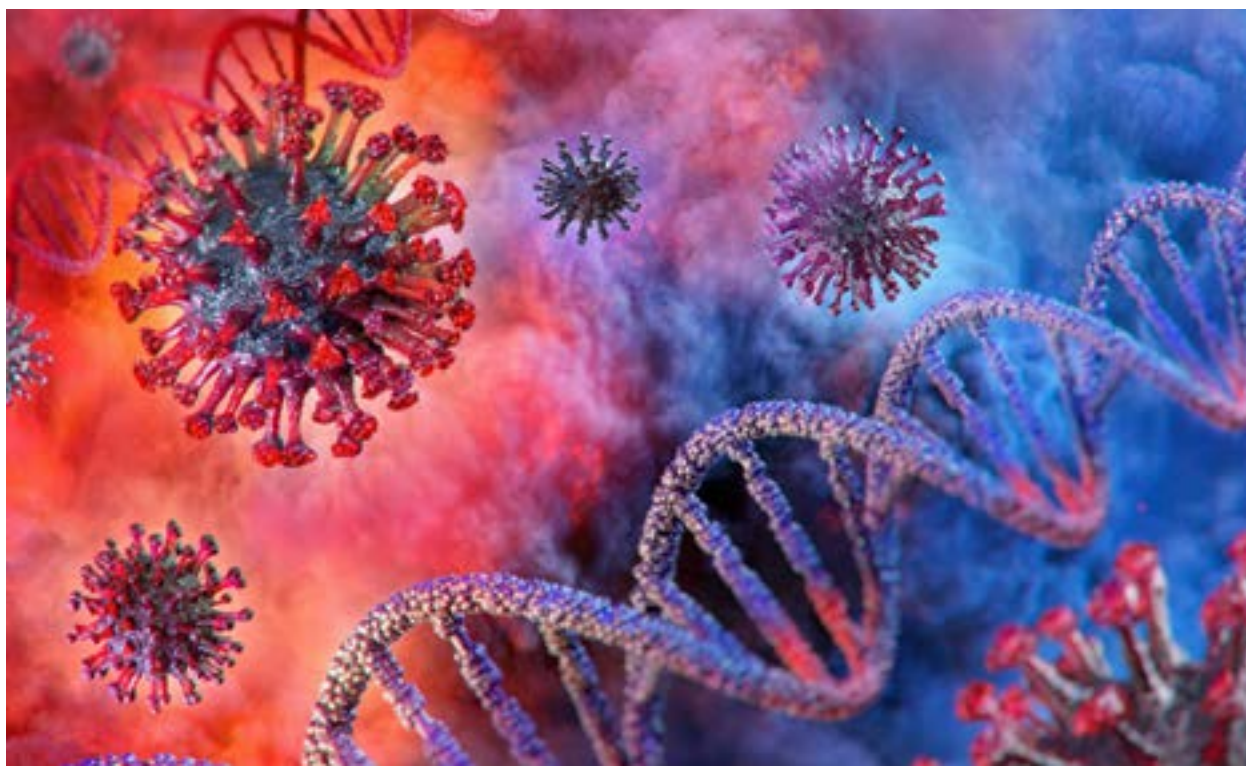
Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

Μια σημαντική διαπίστωση σχετικά με τη νόσο COVID-19, που αναδεικνύει την επιρροή του DNA μας στη σοβαρότητα της νόσου και που πιθανά να οδηγήσει στην αποτελεσματικότερη αντιμετώπισή της, ανακοίνωσε η

ερευνητική ομάδα του Κέντρου Προληπτικής Ιατρικής και Μακροβιότητας του Ομίλου ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ.

Σε υπολογιστική μελέτη, η οποία δημοσιεύθηκε στην έγκριτη επιστημονική επιθεώρηση Peer J, η επιστημονική ομάδα, που αποτελείται από τον βιοχημικό/βιοπληροφορικό Δρα Δημήτρη Νικοηούδη, τη βιοχημικό/μοριακή βιολόγο, Δρα Ασημίνα Χιωνά, και τον παθολόγο/ηπατολόγο, Δρα Δημήτρη Κουντουρά, διαπίστωσε πως οι εθνικές μειονότητες που φέρουν πιο συχνά μια συγκεκριμένη παραλλαγή ενός πολύ σημαντικού γονιδίου της κυτταρικής άμυνας παρουσιάζουν αντίστοιχα μεγαλύτερη θνησιμότητα από COVID-19.

Συγκεκριμένα, διερευνήθηκαν δύο μεταλλάξεις (γνωστές και ως «πολυμορφισμοί») στο γονίδιο IFITM3 (Interferon-induced transmembrane protein 3), το οποίο σχετίζεται με τη βασική κυτταρική αντι-ιική άμυνα πρώτης



Ο Δρ **Δημήτρης Νικοηούδης**



Ο Δρ **Δημήτρης Κουντουράς**



Η Δρ **Ασημίνα Χιωνά**

γραμμής. Οι μεταλλάξεις αυτές έχει δείχθει κατά το παρελθόν πως λειτουργούν ανασταλικά στην είσοδο του ιού της γρίπης στο κύτταρο, αλλά και άλλων ιών, όπως ο HIV, ο Ebola και ο ιός που προκαλεί τον δάγκειο πυρετό. Αντίθετα, σύμφωνα με τα ευρήματα της εν λόγω μελέτης, στην περίπτωση του SARS-CoV-2, οι συγκεκριμένες μεταλλάξεις όχι μόνο δεν λειτουργούν ανασταλικά, αλλά βοηθούν στην είσοδο του ιού στο κύτταρο.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός πως ο συγκεκριμένος συνδυασμός μεταλλάξεων (γνωστός και ως «απλότυπος») εμφανίζεται με μικρότερη συχνότητα σε πληθυσμούς της Βόρειας Ασίας και της Βόρειας

Ευρώπης, ενώ αυξάνεται διαδοχικά σε πληθυσμούς με καταγωγή από τη Νότια Ευρώπη, τη Νότια Αμερική, τη Νότια Ασία και την Αφρική. Αυτό το φάσμα γενετικής διαφοροποίησης στο συγκεκριμένο γονίδιο αντι-ιικής άμυνας είναι χαρακτηριστικό μιας εξελικτικής προσαρμογής των αρχέγονων πληθυσμών σε διαφορετικού τύπου ανοσοολογικούς κινδύνους, ανάλογα με το γεωγραφικό πλάτος και μήκος της διαμονής τους. Στην προκειμένη περίπτωση, οι πληθυσμοί με καταγωγή από βορειότερα πλάτη του πλανήτη φαίνεται πως εμφανίζουν μικρότερη πιθανότητα να φέρουν την παραλλαγή που βοηθά τον νέο κορωνοϊό να εισβάλλει στο κύτταρο.

Ασφαλώς, η πορεία της COVID-19 σε κάθε ασθενή, όπως άλλωστε ισχύει και με τις περισσότερες νόσους, εξαρτάται από πολλές παραμέτρους που ανακαλύπτονται ακόμη, συνεπώς από μόνη της η ύπαρξη ή όχι του επικίνδυνου γονιδιακού απλότυπου δεν προεξοφλεί την ευαισθησία απέναντι στον ιό.

Ωστόσο, η μελέτη δείχνει πως η δυνητική συνεισφορά του συγκεκριμένου γονιδίου στην πορεία της COVID-19 πιθανά να είναι αρκετά σημαντική, ώστε να πρέπει να μελετηθεί ξεχωριστά και να ληφθεί υπόψη σε συνδυασμό με τα υπόλοιπα ιατρικά χαρακτηριστικά του κάθε ατόμου.

Το άμεσο όφελος από τη μελέτη αυτή είναι πως σε περίπτωση που θα πρέπει να ζήσουμε αρκετό καιρό ακόμα με τους περιορισμούς που μας επιβάλλει η πανδημία, η ύπαρξη ενός προληπτικού γενετικού τεστ που θα αποτιμά το εξατομικευμένο γενετικό ρίσκο του καθενός πιθανά να κάνει τη διαφορά στην πρόγνωση της ασθένειας, επιτρέποντας ταχύτερες και πιο προσαρμοσμένες θεραπευτικές αποφάσεις. Το επόμενο βήμα σε αυτή την κατεύθυνση είναι, βραχυπρόθεσμα, να επιβεβαιωθεί και κλινικά ο ρόλος του συγκεκριμένου απλότυπου στην προδιάθεση για σοβαρότερη εξέλιξη της νόσου COVID-19.



Κλάδος Υγείας, υγεία και για το επάγγελμα του ασφαλιστικού διαμεσολαβητή!



Του **ΚΩΣΤΑ ΠΑΠΑΔΙΜΗΤΡΙΟΥ**

ωθούν με όλους τους διαθέσιμους τρόπους και με όλα τα διαθέσιμα δίκτυα πωλήσεων!

Μέσω των στατιστικών δεδομένων της ΕΑΕΕ μπορούμε να παρατηρήσουμε μια συστηματική άνοδο των πωλήσεων των ασφαλιστικών προϊόντων του κλάδου 2-Ασθένειες των Ασφαλίσεων κατά Ζημιών, τα τελευταία χρόνια.

Σημειώνω ότι ο κλάδος αυτός έχει σχεδόν αντικαταστήσει τις παραδοσιακές νοσοκομειακές παροχές που επωλούντο σαν προσαρτήματα (πρόσθετες καλύψεις) στα παραδοσιακά συμβόλαια ζωής. Ο νέος προσανατολισμός της αγοράς για την κάλυψη των νοσοκομειακών παροχών και των αντίστοιχων αναγκών των πελατών μας μέσω των προϊόντων του Κλάδου 2-Ασθένειες των Ασφαλίσεων κατά Ζημιών είναι αποτέλεσμα της νέας νομοθεσίας (Solvency II) και των εποπτικών υποχρεώσεων που αυτή επέφερε στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της παραγωγής ασφαλιστρών που μας δίνει η ΕΑΕΕ, οι ασφαλίσεις που καλύπτουν την υγεία των ασφαλισμένων μας έχουν σημαντική άνοδο τα τελευταία χρόνια.

Όλα τα στοιχεία δείχνουν ότι οι ασφαλίσεις υγείας αυξάνονται εκθετικά! Τώρα πλέον όλες οι εταιρείες διαθέτουν προγράμματα νοσοκομειακών παροχών και τα προ-

Δείτε αναλυτικά το ετήσιο ποσοστό αύξησης της παραγωγής ασφαλιστρών του κλάδου 2-Ασθένειες, το 2018 και το 2019, καθώς και μέχρι το πρώτο εννεάμηνο του 2020, για το οποίο έχουμε επίσημα στοιχεία.

Για μια χώρα όπως η Ελλάδα, στην οποία το κοινωνικοασφαλιστικό καθεστώς της υστερεί σε σχέση με άλλες προηγμένες χώρες της Ε.Ε. (με τις οποίες μας αρέσει να συγκρινόμαστε), η οποία μόλις άρχισε να εξέρχεται από μια περίοδο σχεδόν δεκαετούς οικονομικής κρίσης, Μνημονίων και αυξημένης ανεργίας και επλήγη από την πανδημία του κορωνοϊού Covid-19, η επιλογή των πελατών, των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών των δικτύων πωλήσεων να καλύψουν τις ανάγκες νοσηλείας δείχνει απολύτως λογική.

Η αύξηση των πωλήσεων αυτών των προϊόντων είναι απόλυτα λογική, αν λάβουμε υπόψη μας κατ' αρχάς τις ανάγκες των πελατών μας, αλλά και το ποιοι εμπλεκόμενοι στις πωλήσεις τους και ποιοι προωθούν στην αγορά αυτά τα προϊόντα.

Εκτός από τους πιστοποιημένους πράκτορες και τους μεσίτες, αυτά τα προϊόντα τα προωθούν και οι (επίσης πιστοποιημένοι) διαμεσολαβούντες δευτερεύουσας απασχόλησης (όπως π.χ. Κωτσόβολος κ.ά.), οι τράπεζες, οι εταιρείες οδικής βοήθειας ή ακόμα και οι αντιπροσωπείες αυτοκινήτων και τέλος πάντων όσοι κατέχουν την εκ του

νόμου απαιτούμενη πιστοποίηση! Επιπλέον μπορούν να πουληθούν και μέσω Διαδικτύου!

Τα όποια προβλήματα τυχόν προκύψουν, λόγω μη ολοκληρωμένης πώλησης, για τους πελάτες, για τις ασφαλιστικές εταιρείες, τους πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων, αλλά και όλα τα άλλα εναλλακτικά δίκτυα, θα αρχίσουν μετά την πώληση! Για την ακρίβεια θα αρχίσουν από την ώρα της αλήθειας. Την αποζημίωση! Και εφόσον προκύψουν, στην πλειοψηφία τους θα οφείλονται στην ελλιπή εκπαίδευση των εμπλεκόμενων διαμεσολαβητών!

Πριν από 20 χρόνια τα πράγματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν ήταν έτσι!

Τότε, οι μόνοι που πούλησαν τέτοιου είδους ασφαλιστικά προϊόντα νοσοκομειακών παροχών ήταν τα δίκτυα πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιρειών. Οι τότε επανομαζόμενοι ασφαλιστές!

Τότε, οι ασφαλιστές (και εν γένει ο κλάδος) για να αναπτυχθούν χρειάζονταν κάποια βασικά πράγματα:

- Συστηματική εκπαίδευση
- Κατηγοριοποίηση των πελατών, των αναγκών τους και των διαθέσιμων προϊόντων
- Να μάθουν οι εμπλεκόμενοι ασφαλιστές τι παρέχουν τα νοσοκομεία της χώρας και με ποιο κόστος
- Να μάθουν ποιος ήταν ο ανταγωνισμός τους από άλλες εταιρείες και τα αντίστοιχα προϊόντα τους.

2018			
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (€)	Ιανουάριος - Δεκέμβριος 2018	Συμμετοχή	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	42.626.034,49	2,1%	+9,8%
2. Ασθένειες	238.890.828,22	11,6%	+13,9%
2019			
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (€)	Ιανουάριος - Δεκέμβριος 2019	Συμμετοχή	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	46.869.182,17	2,2%	+8,0%
2. Ασθένειες	273.655.610,44	13,1%	+15,1%
2020			
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (€)	Ιανουάριος - Σεπτέμβριος 2020	Συμμετοχή	Μεταβολή
1. Ατυχήματα	35.889.582,95	2,2%	+5,4%
2. Ασθένειες	219.375.780,38	14,1%	+9,3%

Τα στοιχεία προέρχονται από το επίσημο site της ΕΑΕΕ (www.eaee.gr) από την ενότητα Μελέτες και Στατιστικά - Παραγωγή Ασφαλίσεων





- Να μάθουν τι παρέχει ο δημόσιος τομέας (κοινωνικοασφαλιστικές παροχές) και τι ο ιδιωτικός τομέας ασφαλίσεων και
- Και να γνωρίζουν τις τεχνικές πωλήσεων.

ΤΩΡΑ ΟΜΩΣ ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ ΑΛΛΑΞΑΝ!

Νέες νομοθετικές υποχρεώσεις (π.χ. Solvency II, IDD, GDPR κ.λπ.), νέες εποπτικές υποχρεώσεις από την ΤτΕ (π.χ. εξετάσεις πιστοποίησης διαμεσοληβούντων, νέα κατηγοριοποίηση των διαμεσοληβούντων, υποχρεώσεις έναντι των πελατών κ.λπ.), ραγδαίες τεχνολογικές αλλαγές και εξελίξεις (Internet και πλατφόρμες ψηφιακών πωλήσεων κ.α.), νέα προϊόντα και προσανατολισμός της αγοράς, νέα χρηματοοικονομικά δεδομένα.

Τώρα πλέον με τις νέες συνθήκες και τα νέα δεδομένα, ο ανταγωνισμός των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών αυξήθηκε ραγδαία. Κατά τη γνώμη μου, θα ήταν ξεκάθαρα προς όφελος των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών (πρακτόρων και μεσιτών), εφόσον θα ήταν άριστα εκπαιδευμένοι και έτοιμοι!

Σε κάθε περίπτωση, ο κλάδος Υγείας αναδεικνύεται μεταξύ των πρωταγωνιστών των κλάδων ασφάλισης, επειδή δίνει πολλά περιθώρια ανάπτυξης.

Εφόσον, εκτός από την κάλυψη των άμεσων νοσοκομειακών αναγκών των πελατών μας, λάβουμε υπόψη μας και όλα τα άλλα διαθέσιμα προϊόντα μας και τις αντίστοιχες ανάγκες πολλών επιπλέον και άμεσα ή έμμεσα συσχετιζόμενων με τον κλάδο Υγείας κατηγοριών πελατών, τότε η μεγάλη εικόνα αρχίζει να έχει πραγματικό ενδιαφέρον!

Για παράδειγμα σκεφτείτε:

Νοσοκομεία, εξεταστικά και διαγνωστικά κέντρα, γιατροί, νοσοκομειακό και νοσηλευτικό προσωπικό διαφόρων ειδικοτήτων, Αστικές Ευθύνες όλων των προηγούμενων, ασφαλίσεις πυρός ιατρικού εξοπλισμού, ασφαλίσεις μεταφορών ιατρικών δειγμάτων, ασφαλίσεις κάλυψης ιατρικών λαθών και παραλείψεων, ασφαλίσεις διοικητικού προσωπικού νοσοκομείων και εξεταστικών/διαγνωστικών κέντρων, ομαδικές ασφαλίσεις σε μικρές ή μεγαλύτερες ομάδες γιατρών (ιατρεία, κλινικές, νοσοκομεία), ομαδικές ασφαλίσεις διοικητικού προσωπικού νοσοκομείων!

Αυτές είναι μόνο μερικές από τις πόρτες που ανοίγονται μπροστά μας! Δεν είναι όλες και δεν είναι μόνο αυτές οι προεκτάσεις τους!

Και βέβαια για να προσεγγιστούν συστηματικά αυτές οι συγκεκριμένες και εξειδικευμένες ομάδες υποψηφίων πελατών, χρειάζονται και αντίστοιχες συστηματικές, σύγχρονες και ολοκληρωμένες γνώσεις!

Η πρότασή μου προς τις ασφαλιστικές εταιρίες και τους διευθυντές πωλήσεων τους (που συνήθως είναι και υπεύθυνοι εκπαίδευσης) είναι:

Κατηγοριοποιήστε την εκπαίδευση και τους εκπαιδευτές σας.

Με τις σύγχρονες εξελίξεις πρέπει να υπάρχει εξειδικευμένη εκπαίδευση και αντίστοιχα εξειδικευμένοι εκπαιδευτές για τους κλάδους Υγείας, Ζωής, Αστικών Ευθυνών, Περιουσίας, Τεχνολογικού εξοπλισμού κ.λπ. Αντίστοιχα πρέπει να υπάρχει και εξειδίκευση στην κάλυψη των νομοθετικών και εποπτικών υποχρεώσεων των διαμεσοληβούντων.

Επειδή η εποχή μας χρειάζεται γνώσεις, όπως εκ των πραγμάτων αποδεικνύεται και εκ της νομοθεσίας επιβάλλεται και λόγω της μακρόχρονης εμπειρίας μου και εμπλοκής μου στο εκπαιδευτικό αντικείμενο, οι προτάσεις μου προς τους φίλους γενικούς διευθυντές Πωλήσεων και Εκπαίδευσης, καθώς και τους διευθυντές Πωλήσεων, αλλά και όλα τα άλλα ανώτατα και ανώτερα στελέχη που ασχολούνται με την εκπαίδευση, όπως είναι για παράδειγμα οι (αλφαριθμητικά) κ.κ. Δελιένδρας (Eurolife), Ζερβουδάκης (Generali), Ηλιακόπουλος (Interamerican), Μπαχτιρόγλου (Allianz), Νοδάρος (N-N), Σακελλαρίου (AXA), Τάτσος (Εθνική), Τσαούσης (ERGO) και όλοι οι άλλοι (για να μη φτιάξω λίστα 30 τουλάχιστον ονομάτων), είναι:

- Να κάνετε συστηματική σύγχρονη εκπαίδευση στα συνεργαζόμενα και στα συνδεδεμένα με εσάς δίκτυα πωλήσεων.
- Να κατηγοριοποιήσετε την εκπαίδευση που προσφέρετε, αλλά και τους εκπαιδευτές σας.
- Να προγραμματίσετε για τους διαμεσοληβητές σας μαθήματα διείσδυσης σε συγκεκριμένες αγορές.

Τα καλά αποτελέσματα που έχουμε στον κλάδο Υγείας, οφείλουν να στηριχτούν προκειμένου να εδραιωθούν, αλλά και να επεκταθούν και στους υπόλοιπους ασφαλιστικούς κλάδους!

Τέλος, θα ήθελα να εξηγήσω γιατί ο κλάδος Υγείας θα δώσει υγεία και στα εισοδήματα των ασφαλιστικών διαμεσοληβητών.

Γενικά θα πω ότι οι προμήθειες που δίνουν οι εταιρίες για τον κλάδο Υγείας είναι της τάξεως του 20% - 30%, αλλά

υπάρχουν και κάποιες εξειδικευμένες περιπτώσεις συμβάσεων για κάποια προϊόντα, όπου αναλόγως διαφόρων παραγόντων (bonus, ταξίδια κ.λπ.) μπορούν να φτάσουν και το 40%!

Επιπλέον ο κλάδος Υγείας είναι μια καλή αφορμή για στρατολόγηση νέων συνεργατών, επειδή δίνει καλές αμοιβές, σε αντίθεση με άλλους κλάδους που φθίνουν, όπως ο κλάδος Αυτοκινήτων, ο οποίος με την είσοδο των direct ψηφιακών πωλήσεων συνεχώς μειώνει τις προμήθειες στις τσέπες των επαγγελματιών ασφαλιστικών διαμεσοληβητών.

Όσοι γνωρίζουν (και δεν γνωρίζουν όλοι, ούτε όλοι οι δημοσιογράφοι), οι προμήθειες του κλάδου Αυτοκινήτων φαίνεται ότι εισπράττονται από διαμεσοληβητές, αλλά δεν λένε από ποιους διαμεσοληβητές, επειδή πολλές προμήθειες «χάνονται» σε εταιρίες, σε ειδικές συμφωνίες εταιρειών με ομάδες πελατών, σε ειδικές εκπτώσεις πακέτων, σε συνεργεία-ειδικούς συνεργάτες κ.λπ. κ.λπ. κ.λπ.

Άλλο τα διάφορα συμφέροντα και άλλο ο ασφαλιστικός διαμεσοληβητής της «τσάντας», για τον οποίο υπάρχει η αδικία των γενικεύσεων σε διάφορες δημοσιεύσεις και στατιστικές!

Δυστυχώς, κάποια σωματεία, όχι όλα, δεν πληροφορούν τα μέλη τους γι' αυτές τις πρακτικές της ασφαλιστικής αγοράς και οι στατιστικές δεν δίνουν εισόδημα στους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές και τις οικογένειές τους.

Γι' αυτό και υπογραμμίζω ότι ο κλάδος Υγείας είναι υγεία για το εισόδημα των ασφαλιστών και ταυτόχρονα ικανοποίηση στην καρδιά του ασφαλιστικού διαμεσοληβητή που υπηρετεί τους συνανθρώπους του στις δύσκολες ώρες των προβλημάτων υγείας!

NAI

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ

Ο Κώστας Παπαϊωάννου είναι εξειδικευμένος εκπαιδευτής ασφαλιστικών και τραπεζικών θεμάτων, με πολυετή εκπαιδευτική εμπειρία και προσανατολισμό στη διαχείριση τεχνικών, χρηματοοικονομικών και διοικητικών αντικειμένων. Έχει κάνει σπουδές οικονομικής κατεύθυνσης και μεταπτυχιακές σπουδές στα ασφαλιστικά. Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις εκπαίδευσης, σε μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες και τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην Ελληνική αγορά (Interamerican, Ελληνοβρετανική (νυν AXA), ING (NN), Allianz, Αγροτική, Τράπεζα Πειραιώς).

Συνεργάζεται για διδακτικούς και ερευνητικούς σκοπούς με το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ)/Executive Programs και διδάσκει στα προγράμματα Judicial Education Program in Banking and Finance (μεταπτυχιακό πρόγραμμα για ανώτατους δικαστές και εισαγγελέες) και στο Insurance Management Program αντικείμενα όπως Risk Management, Επενδυτικά και Ασφαλιστικά Προϊόντα κ.ά. Ακόμα διδάσκει στο Ελληνικό Τραπεζικό Ινστιτούτο (ΕΤΙ), στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ), την ΕΕΔΕ, την KPMG και άλλους οργανισμούς, ως πιστοποιημένος εισηγητής και ειδικός επιστήμονας.

Συμμετέχει στη συγγραφή των βιβλίων πιστοποίησης ασφαλιστικών διαμεσοληβητών του Ελληνικού Τραπεζικού Ινστιτούτου και του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Έχει αναπτύξει εκπαιδευτικά προγράμματα (παρουσιάσεις και εκτενείς εκπαιδευτικές σημειώσεις) για όλες τις βαθμίδες ασφαλιστικής και τραπεζικής πιστοποίησης.



Νούμερο ένα ασφαλιστικό brand παγκοσμίως



Oliver Bäte, Chief Executive Officer του Ομίλου Allianz



Φιλιππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος Allianz Ελλάδος

Για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά, η Allianz αναδείχθηκε ως το κορυφαίο ασφαλιστικό brand παγκοσμίως, σύμφωνα με την κατάταξη Best Global Brands της Interbrand. «Η επικέντρωσή μας στην ανθεκτικότητα, στην ακεραιότητα και την πελατοκεντρικότητα αποδίδει. Η Allianz αναδεικνύεται -για μια ακόμη φορά- το νούμερο ένα (#1) ασφαλιστικό brand παγκοσμίως, μία εξαιρετική είδηση που επιβεβαιώνει ότι βρισκόμαστε στον σωστό δρόμο», σχολίασε ο Oliver Bäte, Chief Executive Officer του Ομίλου Allianz. «Είμαστε πάρα πολύ περήφανοι που είμαστε το #1 ασφαλιστικό brand και έχουμε εξασφαλίσει τη θέση μας και στα 40 κορυφαία brands παγκοσμίως. Σε μόλις δέκα χρόνια, η Allianz ανέβηκε από την 67η θέση της κατάταξης, με την αξία του brand στα 4,9 δισ. δολάρια το 2010, στην 39η θέση, με την αξία του brand να αγγίζει σχεδόν τα 13 δισ. δολάρια το 2020. Παρόλο που τα μισά brands της κατάταξης των Top 100 δεν κατάφεραν να αναπτυχθούν αυτή τη χρονιά, η αποτίμηση της Allianz αυξήθηκε -παρά την κρίση- κατά 7%, αγγίζοντας τα 12.935 δισ. δολάρια», ανέφερε ο Christian Deuringer, Head of Brand & Partnerships της Allianz SE. «Έχουμε θέσει ως

στόχο να γίνουμε ένα από τα κορυφαία 25 brands έως το 2025».

«Κατά τη διάρκεια της νόσου Covid-19, εργαστήκαμε εξαιρετικά σκληρά για να τηρήσουμε την υπόσχεσή μας και πέραν αυτού, αναλαμβάνοντας έναν ακόμη μεγαλύτερο ρόλο στη ζωή των πελατών μας, των υπαλλήλων μας και των κοινοτήτων μας, βοηθώντας τη διασφάλιση του μέλλοντος και δίνοντας στους πελάτες μας θάρρος σε αυτές τις δύσκολες εποχές», δήλωσε ο Serge Raffard, Group Strategy, Marketing, Distribution Officer στην Allianz SE. «Η πελατοκεντρικότητα και η ανθεκτικότητά μας μας επιτρέπουν να συγκρίνουμε το εμπορικό μας σήμα με εμπορικά σήματα άλλων κλάδων. Η ποικιλομορφία αυτού που προσφέρουμε, για παράδειγμα, με τις υπηρεσίες υγείας, όπως το "Doctor on Call" ή το "Chat with Allianz Partners", είχε τεράστιο αντίκτυπο κατά τη διάρκεια της πανδημίας και έκανε τη διαφορά», πρόσθεσε ο κ. Raffard. «Ανεβαίνουμε επίπεδο με την Ολυμπιακή συνεργασία μας, η οποία ξεκινά παγκοσμίως από την 1η Ιανουαρίου 2021. Και ανυπομονούμε για πολλή ακόμη ορόσημα», σημειώνει ο Oliver Bäte.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης και μέσα στην κρίση

Υψηλή κερδοφορία επιδεικνύει η Εθνική Ασφαλιστική, με τα κέρδη προ φόρων το 9μηνο του 2020 να ανέρχονται σε €53,7 εκατ., αυξημένα κατά 15,2% σε σχέση με το 9μηνο του 2019 (€46,6 εκατ.). Όπως επισημαίνεται, η αύξηση αποδίδεται στα ιδιαίτερα θετικά τεχνικά αποτελέσματα των κλάδων Πυρός, Αυτοκινήτου και Υγείας. Ανοδικά κινήθηκε και η παραγωγή ασφαλιστρών, με εξαίρεση την παραγωγή του προϊόντος εφάπαξ ασφαλιστρου. Τα συνολικά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, χωρίς την παραγωγή του εν λόγω προϊόντος, ανήλθαν σε €422,3 εκατ., παρουσιάζοντας αύξηση 5,6% έναντι του 9μήνου 2019.

Συγκεκριμένα, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής, εξαιρουμένης της παραγωγής του προϊόντος εφάπαξ ασφαλιστρου, ανήλθαν το 9μηνο του 2020 σε €288,7 εκατ., αυξημένα κατά 6,1% σε σχέση με το 9μηνο του 2019, αντικατοπτρίζοντας την ικανότητα όλων ανεξαιρέτως των Δικτύων της εταιρείας να αναπτύσσονται και να αντεπεξέρχονται αποτελεσματικά σε ένα περιβάλλον με έντονες συνθήκες αβεβαιότητας. Συμπεριλαμβανοντας και την παραγωγή του εν λόγω προϊόντος, η οποία έχει μικρή συνεισφορά στην κερδοφορία της εταιρείας, τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής ανήλθαν σε €363,5 εκατ., παρουσιάζοντας μείωση κατά 19,3%.

Σε ό,τι αφορά τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε €133,6 εκατ. το 9μηνο του 2020 έναντι €127,9 εκατ. το 9μηνο του 2019, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 4,5%, προερχόμενη κυρίως από τον κλάδο Πυρός.

Οι ζημιές αποτίμησης του επενδυτικού χαρτοφυλακίου, οι οποίες είχαν καταγραφεί κατά τη διάρκεια του α' τριμήνου του 2020 λόγω της αστάθειας των αγορών κεφαλαίου και χρήματος, ιδιαίτερα στις χώρες του ευρωπαϊκού Νότου, αναστράφηκαν κατά το γ' τρίμηνο και, σε συνδυασμό με την κερδοφορία του 9μήνου 2020, συνετέλεσαν στην αύξηση κατά €82,9 εκατ. των ιδίων κεφαλαίων, τα οποία κατά την 30.09.2020 ανήλθαν συνολικά σε €1.145,1 εκατ. (31.12.2019: €1.062,1 εκατ.). Θετική και αυξητική επίσης παραμένει και η κεφαλαιακή επάρκεια της εταιρείας, τόσο με όσο και χωρίς τη χρήση μεταβατικών μέτρων σε σχέση με το εξάμηνο του 2020.

Τονίζεται ακόμη ότι έχοντας προσαρμοσθεί επιτυχώς στα νέα δεδομένα που επέφερε ο Covid-19, η Εθνική Ασφαλιστική συνεχίζει να στηρίζει έμπρακτα τη συλλογική προσπάθεια περιορισμού των πρωτοφανών επιπτώσεων της πανδημίας. Ανταποκρίθηκε, δε, αποτελεσματικά στις ανάγκες των ασφαλισμένων που επλήγησαν από τις καταγίδες «θάλεια» και «λανός», φροντίζοντας για τις άμεσες ενέργειες προς αποζημίωσή τους. Πρωταρχικό και αδιαπραγμάτευτο μέλημα της διοίκησης και όλων των ανθρώπων της εταιρείας παραμένει η άμεση, πλήρης και ποιοτική κάλυψη του συνόλου των αναγκών των ασφαλισμένων, καθώς και η διασφάλιση της υγείας και η προστασία του ανθρώπινου δυναμικού και των συνεργατών της.



Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς, διευθύνων σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής



EUROLIFE FFH «Ταξιδεύει» με τις Μουσειοσκευές

A FAIRFAX Company

Η Eurolife FFH, ως στρατηγικός συνεργάτης του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης, στηρίζει ενεργά όλες τις πρωτοβουλίες του για την προώθηση του αρχαίου ελληνικού πολιτισμού σε ολόκληρη τη χώρα. Στο πλαίσιο αυτό, με την υποστήριξή της, δύο εκπαιδευτικές μουσειοσκευές βρίσκονται ήδη στον πρώτο παιδικό σταθμό της Πάτμου και στη Δημοτική Βιβλιοθήκη της Ελευθερούπολης στην Καβάλα. Πρόκειται για δύο βαλίτσες, οι οποίες, με τη χρήση διαδραστικού παιχνιδιού και αντιγράφων από εκθέματα του Κυκλαδικού Πολιτισμού και από αγγεία της αρχαίας ελληνικής τέχνης, δίνουν τη δυνατότητα στα παιδιά να γνωρίσουν τις συλλογές του μουσείου, να ανακαλύψουν την Ιστορία και να αποκτήσουν σημαντικές γνώσεις με έναν ευχάριστο και δημιουργικό τρόπο.

Στο πλαίσιο του προγράμματος εταιρικής κοινωνικής ευθύνης της, η Eurolife FFH στηρίζει τις εκπαιδευτικές μουσειοσκευές του μουσείου, σκοπός των οποίων είναι να μεταφέρουν τη μουσειακή εμπειρία σε διαφορετικά σημεία της χώρας, δίνοντας τη δυνατότητα σε παιδιά, ενήλικες, εκπαιδευτικούς και οικογένειες να μάθουν περισσότερα για τον αρχαίο ελληνικό πολιτισμό. Οι μουσειοσκευές περιλαμβάνουν αντίγραφα αντικειμένων του μουσείου, έντυπο υλικό, υλικό σε ψηφιακή μορφή και εκπαιδευτικά παιχνίδια και είναι αναμφίβοτα ικανές να ζωντανέψουν το μουσείο οπουδήποτε μεταφερθούν.

Με πρωτοβουλία της Eurolife FFH, η μουσειοσκευή με θέμα την Αρχαία Ελληνική Κεραμική βρίσκεται στη Δημοτική Βιβλιοθήκη Ελευθερούπολης Καβάλας, απ' όπου και είναι διαθέσιμη προς δανεισμό από μουσεία, σχολεία και



Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
A FAIRFAX Company

άλλους φορείς της περιοχής. Παράλληλα, η μουσειοσκευή με θέμα τον Κυκλαδικό Πολιτισμό έχει μεταφερθεί στον πρώτο παιδικό σταθμό της Πάτμου. Η Μουσειοσκευή με θέμα τον Κυκλαδικό Πολιτισμό του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης σχεδιάστηκε για τους μαθητές όλων των βαθμίδων με στόχο τη γνωριμία με τον κυκλαδικό πολιτισμό με έναν διαδραστικό και δημιουργικό τρόπο, ενώ η Μουσειοσκευή της Αρχαίας Ελληνικής Κεραμικής του μουσείου παρέχει πληροφορίες για τα βασικά στάδια κατασκευής ενός πήλινου αγγείου.



Σταθερές προοπτικές

Δύο θετικές αξιολογήσεις από διεθνείς οίκους έλαβε ο Όμιλος Generali. Ειδικότερα, ο οίκος αξιολόγησης Moody's επιβεβαίωσε την αξιολόγηση IFS (Insurance Financial Strength) της Generali στο «Baa1», αναφέροντας ότι οι προοπτικές παραμένουν σταθερές. Σύμφωνα με την ανακοίνωση του ομίλου «οι αξιολογήσεις αντικατοπτρίζουν την ισχυρή ανταγωνιστική θέση της Generali στις κύριες αγορές της και το ανθεκτικό χρηματοοικονομικό προφίλ παρά την αναταραχή που προκαλείται από τον κορωνοϊό, μαζί με την εξαιρετική γεωγραφική και λειτουργική διαφοροποίηση και το χαμηλό προφίλ επιχειρηματικού κινδύνου. Η σταθερή κεφαλαιακή θέση της Generali επιβεβαιώνεται από την αναλογία Solvency II στο 203% τους πρώτους εννέα μήνες του 2020».

Νωρίτερα και ο οίκος Fitch είχε επιβεβαιώσει την αξιολόγηση IFS της Generali στο «A-», καθώς και την αξιολόγηση IDR (Issuer Default Rating) στο «BBB+», αναφέροντας ότι οι προοπτικές παραμένουν σταθερές.



CyberEdge®, μια πλήρης ασφαλιστική λύση διαχείρισης κινδύνου

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



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

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

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Silver βραβείο για ψηφιακή καμπάνια επικοινωνίας



Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH
a FAIRFAX company

Στα PEAK Performance Marketing Awards 2020, τα βραβεία που αναδεικνύουν τις πιο αποτελεσματικές και καινοτόμες πρακτικές στο Performance Marketing, διακρίθηκε η Eurolife FFH. Συγκεκριμένα, η εταιρεία απέσπασε το Silver Award στην κατηγορία Best Performance in B2B της ενότητας Best Performance per Industry για την πρωτοποριακή και 100% ψηφιακή καμπάνια επικοινωνίας για τα Ομαδικά Συνταξιοδοτικά Προγράμμά της. Όπως τονίζεται, η Eurolife FFH, ακολουθώντας ένα roadmap για τον εντοπισμό των key decision makers για ένα ομαδικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα και του προφίλ τους, σχεδίασε μια καμπάνια, με έμφαση στο LinkedIn και τις ιστοσελίδες από όπου οι άνθρωποι αυτοί επιλέγουν να ενημερωθούν. Η ευρεία, τόσο για τα ελληνικά όσο και για τα διεθνή δεδομένα, χρήση του συγκεκριμένου social network, με σκοπό να αυξηθεί το brand awareness της εταιρείας για τη σύναψη ενός ομαδικού συνταξιοδοτικού προγράμματος, αποτέλεσε την επικοινωνιακή καινοτομία της καμπάνιας. Το πλάνο της Eurolife FFH περιλάμβανε LinkedIn

promoted posts, Inmail, Premium Display, GDN, Content Discovery Platforms και τη δημιουργία μιας dedicated landing page. Τα αποτελέσματα ήταν παραπάνω από ενθαρρυντικά, καθώς η Διεύθυνση Πωλήσεων κατόρθωσε να πετύχει ρυθμούς νέας παραγωγής κατά πολύ ανώτερους αυτών της αγοράς, καταγράφοντας αύξηση στον αριθμό των ασφαλισμένων εταιρειών και στα παραγόμενα ασφάλιστρα. «Το βραβείο αυτό αποτελεί μία σημαντική αναγνώριση της καινοτόμου στρατηγικής της Eurolife FFH για το σχεδιασμό ανάπτυξης των πωλήσεων των ομαδικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων», δήλωσε σε συνέχεια της διάκρισης ο Λεωνίδας Σίδερης, διευθυντής Δικτύων Πωλήσεων, Ομαδικών και Affinities, προσθέτοντας ότι «στη Eurolife FFH διερευνούμε καθημερινά νέους και καινοτόμους τρόπους, ώστε να αναπτυσσόμαστε συνεχώς». Από την πλευρά του, ο κ. Γιώργος Κασκαρέλης, Marketing & Promotions Head στη Eurolife FFH, δήλωσε μεταξύ άλλων ότι η βράβευση αυτή ήρθε ως αναγνώριση μιας στοχευμένης καμπάνιας για μια πολύ συγκεκριμένη προϊοντική κατηγορία.



Ξεκάθαρη Προστασία



www.ARAG.gr



Συνεργασία με την οργάνωση Lean in Hellas

Σε συνεργασία για την άμβλυνση των έμφυλων διακρίσεων και την προώθηση της ισότητας στην Ελλάδα προχώρησαν η MetLife Ελλάδας και το Lean in Hellas. Η συνεργασία, όπως τονίζεται, αφορά σε δράσεις στοχευμένες τόσο στο εσωτερικό της εταιρείας για την ενδυνάμωση και την επαγγελματική ανάπτυξη των γυναικών στελεχών της εταιρείας όσο και στην επίτευξη μίας ισορροπημένης εργασιακής και προσωπικής ζωής σε γυναίκες σε όλη την Ελλάδα. «Στη MetLife κατανοούμε απόλυτα τη σημασία της συμβολής των γυναικών στην κοινωνία και στην οικονομία και αυτό το δείχνουμε έμπρακτα, με τις γυναίκες να αποτελούν πάνω από το 50% των εργαζομένων μας παγκόσμια και πάνω από το 73% στην Ελλάδα, με τα αντίστοιχα ποσοστά για τα ανώτερα στελέχη της να είναι 40% παγκόσμια και 44% για την Ελλάδα», τόνισε μεταξύ άλλων η κ. Ελένη Σδούγκα, διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της MetLife Ελλάδας & Κύπρου. Από την πλευρά της η κ. Θάλεια Αγγελίδη, διευθύντρια Marketing και Επικοινωνίας της MetLife Ελλάδας, τόνισε μεταξύ άλλων ότι «για τη MetLife η ισότητα των φύλων αποτελεί δομική αξία, αλλά και βασικό μέρος της επιχειρηματικής της στρατηγικής. Σήμερα, οι



συνθήκες που έχει δημιουργήσει η πανδημία μας οδηγούν στην εντατικοποίηση αυτής της προσπάθειας, γι' αυτό και η συνεργασία με την οργάνωση Lean in στην Ελλάδα, μία οργάνωση που έχει την παγκόσμια και ελληνική εμπειρία να μας φέρει πιο κοντά στους στόχους μας», πρόσθεσε η κ. Αγγελίδη.

Τέλος, την ικανοποίησή της για τη συνεργασία με τη MetLife Ελλάδας εξέφρασε η κ. Αρετή Γεωργιλή, Regional Leader Lean in Hellas.



Συμμετέχει στην πρωτοβουλία «United in the Business of a Better World»

Τη Δήλωση των επικεφαλής των επιχειρήσεων για την ανανεωμένη Παγκόσμια Συνεργασία με στόχο έναν καλύτερο κόσμο, που εκπορεύεται ως πρωτοβουλία από τον Οργανισμό Ηνωμένων Εθνών, συνυπέγραψε πρόσφατα η INTERAMERICAN, υπογραμμίζοντας τη δέσμευσή της για την έμπρακτη υποστήριξη των Στόχων Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ, σε επίπεδο επιχειρησιακής στρατηγικής. Η Δήλωση συντρέπει με την 75η επέτειο των Ηνωμένων Εθνών, όπως αναφέρεται, «σε εποχή μιας άνευ προηγουμένου ταραχής και ενός παγκόσμιου μετασχηματισμού, που χρησιμεύει ως έντονη υπενθύμιση ότι η διεθνής συνεργασία πρέπει να κινητοποιήσει όλους, χωρίς σύνορα: χώρες, τομείς και γενιές, ώστε να προσαρμοστούν στις συνεχώς μεταβαλλόμενες περιστάσεις. Στη Δήλωση, που συνυπογράφουν επικεφαλής των επιχειρήσεων από όλη τον κόσμο, τονίζεται ότι «με την πάροδο του χρόνου ο ΟΗΕ επεδίωξε να ενώσει τα ενδιαφερόμενα μέρη παντού, ώστε να αντιμετωπιστούν μεγαλύτερες προκλήσεις. Σήμερα, το πολύπλευρο παγκόσμιο σύστημα απειλείται από εκείνους που προτιμούν να δρουν μόνοι τους παρά να συνεργάζονται».

Όπως τονίζεται στη Δήλωση, είναι για τους επιχειρηματίες και τις επιχειρήσεις η κατάλληλη στιγμή «να μάθουν από τις συλλογικές εμπειρίες τους και να προσπαθήσουν ενωμένοι για έναν καλύτερο κόσμο».



Ανθεκτική οικονομική απόδοση

Λειτουργικά κέρδη ύψους 2,9 δισ. ευρώ ανακοίνωσε για το τρίτο τρίμηνο του 2020 ο Όμιλος Allianz, μειωμένα κατά 2,6% σε σχέση με το τρίτο τρίμηνο του 2019. Στο εννεάμηνο, τα λειτουργικά κέρδη μειώθηκαν κατά 14,6% στα 7,8 δισ. ευρώ, κυρίως εξαιτίας των επιπτώσεων της πανδημίας ύψους 1,3 δισ. ευρώ. Το τρίτο τρίμηνο του 2020, τα καθαρά κέρδη που αναλογούν στους μετόχους ανήλθαν σε 2,1 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 5,9%, ενώ σε επίπεδο ενεαμήνου μειώθηκαν κατά 17,6% στα 5 δισ. ευρώ. Τα έσοδα στο τρίτο τρίμηνο του 2020 μειώθηκαν κατά 6,1% στα 31,4 δισ. ευρώ και σε επίπεδο ενεαμήνου τα έσοδα μειώθηκαν ελαφρά (1,9%) στα 104,9 δισ. ευρώ. Ο δείκτης Solvency II ανήλθε στα 192% στο τέλος του τρίτου τριμήνου του 2020, από 187% στο τέλος του δεύτερου τριμήνου του 2020. «Έχουμε καταγράψει σταθερά αποτελέσματα σε ένα περιβάλλον που θα παραμείνει απαιτητικό. Όχι μόνο η οικονομική μας απόδοση ήταν ανθεκτική, αλλά έχουμε επίσης λάβει ισχυρή υποστήριξη από το εξαιρετικό προσωπικό



Ο κ. Oliver Bäte

μας σε όλο τον κόσμο», δήλωσε ο Oliver Bäte, διευθύνων σύμβουλος της Allianz SE.

«Ως εκ τούτου, παραμένουμε σίγουροι ότι δεν θα αντιμετωπίσουμε μόνο την κρίση COVID-19, αλλά θα οικοδομήσουμε μια ακόμη ισχυρότερη Allianz προς όφελος όλων των μετόχων», πρόσθεσε ο Oliver Bäte.



A FAIRFAX Company

Πρεμιέρα για την Ψηφιακή Ακαδημία

Ξεκίνησαν τα μαθήματα της Ψηφιακής Ακαδημίας: Student Edition, από το Cyber Security International Institute και τη Eurolife FFH. Πρόκειται για ένα δωρεάν online εκπαιδευτικό πρόγραμμα που δίνει τη δυνατότητα και τα εργαλεία σε μαθητές να αξιοποιήσουν τον ελεύθερο χρόνο τους, αναπτύσσοντας ψηφιακές δεξιότητες και αποκτώντας χρήσιμες και βασικές γνώσεις προγραμματισμού, ρομποτικής και game development. Το σχεδιασμό του προγράμματος έχει αναλάβει το CSII, με την υποστήριξη της Eurolife FFH, σε συνεργασία με την ερευνητική ομάδα SeRi του Τμήματος Πληροφορικής



& Τηλεπικοινωνιών του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας. Οι καθηγητές του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας θα είναι οι εισηγητές των εξ αποστάσεως εκπαιδεύσεων, με τα μαθήματα να προσφέρονται δωρεάν για τους μαθητές που επιθυμούν να τα παρακολουθήσουν, όπου κι αν βρίσκονται στη χώρα. Υποστηρίζοντας τη συγκεκριμένη ενέργεια, η Eurolife FFH δίνει στους μαθητές τη δυνατότητα να έρθουν σε επαφή με τις θετικές πτυχές του Διαδικτύου, εξελίσσοντας και διευρύνοντας τις γνώσεις τους. Η Ψηφιακή Ακαδημία: Student Edition, που έχει σχεδιαστεί από το CSII, με την υποστήριξη της Eurolife FFH, χωρίζεται σε τρεις Ψηφιακές Ακαδημίες πανελλαδικής εμβέλειας, με την κάθε μία να απευθύνεται σε διαφορετική ομάδα συμμετεχόντων. Βασικά χαρακτηριστικά όλων των Ψηφιακών Ακαδημιών είναι η χρήση του Διαδικτύου, η ασφαλής πληρότητα, η εξοικείωση με τις νέες τεχνολογίες, καθώς και η γνωριμία με τις απεριόριστες δυνατότητες που προσφέρει για προσωπική ανάπτυξη και εξέλιξη. Με την ολοκλήρωση του εκπαιδευτικού προγράμματος, οι μαθητές θα λάβουν πιστοποίηση συμμετοχής.

Χρυσός χορηγός στο Salus 2020

Χρυσός χορηγός στην ετήσια συνάντηση του τομέα υγείας Salus 2020 @ The Kind Hearts, που διοργάνωσε η New Times Publishing, ήταν η Εθνική Ασφαλιστική, η οποία και απέ-



Ο κ. Χριστόφορος Σαρδελής παραλαμβάνει τιμητική διάκριση από τον επικεφαλής της New Times Publishing, κ. Σπύρο Κτενά

σπασε τιμητική διάκριση για τη συνδρομή της προς το Εθνικό Σύστημα Υγείας στη μάχη κατά της πανδημίας. Η Εθνική Ασφαλιστική από την πρώτη στιγμή κινητοποιήθηκε αναλαμβάνοντας σειρά δράσεων. Μεταξύ άλλων, προχώρησε στην προμήθεια 100.000 χειρουργικών масκών και 10 Monitors παρακολούθησης ζωτικών λειτουργιών στις ΜΕΘ, τα οποία διατέθηκαν στο υπουργείο Υγείας, στη δωρεά 60.000 ευρώ στο «Θεαγένειο Αντικαρκινικό Νοσοκομείο

Θεσσαλονίκης», στη διάθεση 200 tablets τελευταίας τεχνολογίας σε δημοτικά σχολεία όλης της χώρας και στην κάλυψη της εξέτασης μοριακής ανίχνευσης κορωνοϊού μέσω του προγράμματος Full Διάγνωση σε συνεργασία με το δίκτυο διαγνωστικών κέντρων «Affidea».

Επίσης, προχώρησε στην απαλλογία των ασφαλισμένων της που νόσησαν από κορωνοϊό από το πηλαφόν ή οποια άλλη συμμετοχή τους σε διαγνωστικές εξετάσεις, ενώ έλαβε σειρά μέτρων για το προσωπικό της. Κατά την παρέμβασή του στο forum, ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Χριστόφορος Σαρδελής, ανέφερε χαρακτηριστικά: «Αισθάνομαι ιδιαίτερα ικανοποιημένος που μπορούμε να διακρινόμαστε κάτω από κακές συνθήκες που μας αφορούν όλους, πόσω μάλλον όταν, πέραν της υγειονομικής κρίσης που μεταλλάσσεται αναπόφευκτα σε οικονομική κρίση, η εταιρεία έχει να αντιμετωπίσει και την αβεβαιότητα που δημιουργεί η 4ετής διαδικασία πώλησής της».

Σημειώνεται ότι στη συνάντηση παρουσιάστηκε και πολυσέλιδο αφιέρωμα της εφημερίδας «New Times» για τις δωρεές προς το ΕΣΥ. Σε συνέντευξή του στην εφημερίδα ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Σταύρος Κωνσταντάς, σημείωσε ότι η Εθνική Ασφαλιστική στο ξέσπασμα της πανδημίας έδωσε άμεσα το «παρών», στηρίζοντας τις προσπάθειες του κράτους και των κοινωνικών φορέων για την καταπολέμηση της πανδημίας.

Στήριξη στους ασφαλισμένους σε Σάμο και Χίο



Στο πλευρό των ασφαλισμένων της που επλήγησαν από τον πρόσφατο σεισμό βρίσκεται η EuroLife FFH, με σκοπό να ανταποκριθεί άμεσα και με συνέπεια στις ανάγκες τους. Η εταιρεία, έχοντας θέσει ως πρώτη της προτεραιότητα τη διαχείριση των ζημιών που έχουν προκληθεί στους ασφαλισμένους της, ανέλαβε δράση για την αποκατάσταση και την αποζημίωσή τους. Επιπλέον, προχωρά σε παράταση ακυρώσεων στα συμβόλαια Ζωής, Υγείας και Περιουσίας των δικαιούχων, έως και τις 31 Δεκεμβρίου 2020.

Διάκριση για τη συνεισφορά στο ΕΣΥ

Για την υποστήριξη του Εθνικού Συστήματος Υγείας, κατά την κρίσιμη περίοδο της πανδημίας, βραβεύθηκε η INTERAMERICAN στην ετήσια συνάντηση για την Υγεία «SALUS 2020 @ THE KIND HEARTS», που οργανώθηκε από τον εκδοτικό οργανισμό «New Times». Η INTERAMERICAN τιμήθηκε μεταξύ αρκετών επιχειρήσεων που βρέθηκαν στην «πρώτη γραμμή» της ενίσχυσης των υπηρεσιών του ΕΣΥ, σε άμεση συνεργασία με το υπουργείο Υγείας. Συγκεκριμένα, η εταιρεία προχώρησε σε δωρεές για την κάλυψη αναγκών σε ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό, παρέχοντας επτά κλίνες ειδικά για Μονάδες Εντατικής Θεραπείας, τύπου Hillrom 900 Accela, και πέντε συστήματα φορητών υπερηχοτομογράφων Philips Lumify, με αντίστοιχα tablets -σε συνεργασία με τη Philips Hellas-, ενώ συμμετείχε με σημαντική οικονομική συνδρομή σε δωρεά προς το ΕΣΥ, που πραγματοποιήσε η ΑΕΕ.



Οι ασφαλισμένοι μας, θέλουν και πρέπει να αισθάνονται ασφαλείς. Εμείς, στη ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ, την κορυφαία εταιρία στον κλάδο των ασφαλίσεων λεωφορείων, είμαστε πάντα δίπλα τους, καθημερινά. Με 24ωρη υποστήριξη. Με προϊόντα και υπηρεσίες που εξασφαλίζουν ηρεμία και σιγουριά στους επαγγελματίες των οδικών μεταφορών και τους πελάτες τους.
Για να απολαμβάνουν όλοι την ομορφιά κάθε διαδρομής, κάθε φορά.





Νέα διεύθυνση Εταιρικής Στρατηγικής

Την ένταξη του Λευτέρη Κυριακάκη στο δυναμικό των διοικητικών στελεχών της ανακοίνωσε η INTERAMERICAN. Ειδικότερα, ο κ. Κυριακάκης αναλαμβάνει την ευθύνη της νέας επιτελικής θέσης για την Εταιρική Στρατηγική, που έχει εισαγάγει στη διοικητική δομή του ο οργανισμός. Ως υπεύθυνος της Εταιρικής Στρατηγικής της εταιρείας θα είναι εισηγητής και συντονιστής σε θέματα στρατηγικής που περιλαμβάνουν το



Ο κ. Λευτέρης Κυριακάκης,
υπεύθυνος της Εταιρικής
Στρατηγικής

σκοπό και τις αξίες του οργανισμού, εστιάζοντας στον καθορισμό μεσοπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων στόχων. Συνεπώς, όπως τονίζεται, το νέο διοικητικό στέλεχος θα έχει επιτελικό ρόλο σε όλο το φάσμα των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων και λειτουργιών. Το νέο επιχειρηματικό μοντέλο, που διαρθρώνει η INTERAMERICAN στην οργανωτική και διοικητική δομή της, είναι εμφαντικά εστιασμένο στη χάραξη και την εφαρμογή της Εταιρικής

Στρατηγικής για την υλοποίηση του business plan του οργανισμού, το οποίο περιλαμβάνει κινήσεις Μετασχηματισμού και Βιώσιμης Ανάπτυξης. Σε αυτό το πλαίσιο, η νέα θέση ορίζει τη συμβολή του υπεύθυνου στελέχους, σε συνεργασία με την υπόλοιπη ανώτατη διοίκηση: από τη διαμόρφωση του σχεδίου και των διαδικασιών μέχρι την καθοδήγηση των διαλειτουργικών ομάδων, το συντονισμό και τον έλεγχο προόδου των έργων, τον έλεγχο του κόστους, την ανάπτυξη και πρόσκτηση εργασιών.

«Καλωσορίζουμε τον Λευτέρη στη μεγάλη οικογένεια της INTERAMERICAN, με την πεποίθηση πως θα προσδώσει την προστιθέμενη αξία που απαιτεί, από τη θέση ευθύνης που ο ίδιος αναλαμβάνει, το σύγχρονο σχέδιο για την πορεία του οργανισμού μας προς το μέλλον», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος της INTERAMERICAN. Ο Λευτέρης Κυριακάκης έχει σπουδάσει στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και είναι κάτοχος πτυχίου στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και MBA, Corporate Finance & Marketing.



«Ασφάλιση Καρτών» σε συνεργασία με την ΕΤΕ



Σε συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα, η Εθνική Ασφαλιστική εγκαινίασε την έναρξη διάθεσης τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων μέσω των ψηφιακών καναλιών της τράπεζας, Internet Banking και Mobile Banking, με το πολύ επιτυχημένο πρόγραμμα «Ασφάλιση Καρτών», παράλληλα και συμπληρωματικά με τη διάθεσή του από τα τραπεζικά καταστήματα. Η «Ασφάλιση Καρτών» είναι ένα πρόγραμμα το οποίο παρέχει ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση κλοπής ή απώλειας της πιστωτικής ή της χρεωστικής ή της prepaid (προπληρωμένες) κάρτας, καθώς και συγκεκριμένων προσωπικών αντικειμένων ή χρημάτων που μπορεί να κλαπούν ή να αποθεσθούν ταυτόχρονα. Το πρόγραμμα «Ασφάλιση Καρτών» ξεκίνησε το Νοέμβριο του 2016 και αποτελεί ένα άκρως επιτυχημένο προϊόν με σημαντικές πωλήσεις. Είναι το πρώτο κατά σειρά προϊόν που θα μπορεί να διατεθεί και ηλεκτρονικά, στο πλαίσιο της στρατηγικής των δύο εταιρειών να προσφέρουν ασφαλιστικές λύσεις που απαντούν άμεσα και εύκολα στις καθημερινές ανάγκες της πελατειακής τους βάσης και καθιστούν με τον τρόπο αυτόν τη διαδικτυακή πλατφόρμα one stop shop.



A FAIRFAX Company

Στο δυναμικό της η Ειρήνη Νικολοπούλου

Στο ανθρώπινο δυναμικό της Eurolife FFH έχει ενταχθεί η Ειρήνη Νικολοπούλου, η οποία αναλαμβάνει τη θέση της Regional Sales Executive στη Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων & Εκπαίδευσης



Η κ. Ειρήνη Νικολοπούλου

της εταιρείας. Η Ειρήνη Νικολοπούλου, κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής της καριέρας, έχει εργαστεί σε ποικίλες θέσεις ευθύνης στη διαχείριση ανεξάρτητων Δικτύων Πωλήσεων. Με την πολυετή και σημαντική εμπειρία που διαθέτει στον ασφαλιστικό κλάδο, ο ρόλος της

είναι να συμβάλει καταλυτικά στην επίτευξη των στόχων της Eurolife FFH, συμμετέχοντας στο σχεδιασμό της εμπορικής στρατηγικής, αλλά και στην υλοποίηση του πλάνου πωλήσεων της εταιρείας. «Η προσθήκη της Ειρήνης Νικολοπούλου, ενός έμπειρου στελέχους με σημαντική γνώση στα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς, ενισχύει περαιτέρω την ομάδα των Πωλήσεων και την οικογένεια της Eurolife FFH», ανέφερε ο Νίκος Δελένδας, γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Εκπαίδευσης στη Eurolife FFH. Από την πλευρά της η Ειρήνη Νικολοπούλου σημείωσε ότι «είναι τιμή και ταυτόχρονα μεγάλη ευθύνη η ανάληψη των καθηκόντων μου ως Regional Sales Executive σε μία κορυφαία ασφαλιστική εταιρεία, η οποία με εμπιστεύθηκε σε έναν ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο. Ως νέο μέλος της ομάδας, ο στόχος μου είναι να συμμετάσχω στην ενδυνάμωση και περαιτέρω εξέλιξη του Δικτύου Πωλήσεων της Eurolife FFH».



Ενώνουν τις δυνάμεις τους



Οι κ.κ. Βασίλης Αγγέλου και Τάσος Χατζηθεοδοσίου

Σε στρατηγική συνεργασία με αμφίπλευρα οφέλη στη διεύθυνση εργασιών προχωρούν οι Mega Insurance και η Lux Actuaries & Consultants, που συνενώνουν τις δυνάμεις τους στην παροχή ποιοτικών και υψηλών προδιαγραφών υπηρεσιών προς τους πελάτες τους. Η εν λόγω συνεργασία γίνεται στη βάση της αύξησης τόσο του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της Mega όσο και του πελατολογίου της Lux με σκοπό τις ολιστικές υπηρεσίες προς τους εταιρικούς πελάτες τόσο σε επίπεδο κάλυψης ασφαλιστικών αναγκών όσο και σε επίπεδο αναλογιστικών υπηρεσιών διαχείρισης κινδύνων. Στην ψηφιακή εποχή, που η ταχύτητα και η αμεσότητα παίζουν καθοριστικό ρόλο, είναι σημαντικό ο πελάτης να έχει πρόσβαση σε ένα ολοκληρωμένο προϊόντικό φάσμα που μπορεί να ανταποκριθεί στις ανάγκες του. Αυτός ο στόχος επιτυγχάνεται μέσα από αυτήν τη συμφωνία, όπου δύο κορυφαίες στον τομέα τους εταιρείες ενώνουν τις δυνάμεις τους.

«Μέσα από τη συνεργασία με τη Mega Insurance προσδοκούμε να δημιουργήσουμε μια καινοτόμο υπηρεσία για τη διαχείριση των κινδύνων παρέχοντας λύσεις τόσο για τους ασφαλισμούς όσο και για τους μη ασφαλισμούς κινδύνους», τόνισε μεταξύ άλλων ο κ. Βασίλης Αγγέλου, CEO της Lux Actuaries & Consultants. Από την πλευρά του, ο κ. Τάσος Χατζηθεοδοσίου, γενικός Διευθυντής της Mega Insurance, δήλωσε ότι «μέσα από τη συνεργασία η εταιρεία μας θα μπορεί να προσφέρει στους εταιρικούς της πελάτες και αναλογιστικές υπηρεσίες διαχείρισης κινδύνων υψηλού επιπέδου».



Και για τη Σάμο ο μηχανισμός Natural Catastrophes Response

Δίπλα στους ασφαλισμένους της μετά από ένα φυσικό καταστροφικό γεγονός βρίσκεται σταθερά η AXA χάρη στο ολοκληρωμένο σύστημα στήριξης Natural Catastrophes Response. Με τη βοήθειά του, η εταιρεία βρέθηκε έμπρακτα δίπλα και στους ασφαλισμένους της σεισμόπληκτους κατοίκους της Σάμου λίγες ώρες μετά το σεισμό. Συγκεκριμένα, ενημερώνοντάς τους μέσω SMS και κατ' ιδίαν τηλεφωνικών συνομιλιών.

Δίνοντάς τους τη δυνατότητα επικοινωνίας 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, είτε με τις ομάδες Τηλεφωνικής Εξυπηρέτησης είτε με εξειδικευμένα στελέχη Αποζημιώσεων Ασφαλίσεων Περιουσίας, και αποστέλλοντας ομάδα πραγματογνωμόνων από την Κυριακή 2 Νοεμβρίου στην πληγείσα περιοχή με στόχο την καταγραφή των ζημιών, την ολοκλήρωση των προβλέψεων αποζημίωσης και την έναρξη καταβολής αποζημιώσεων από τη Δευτέρα 9 Νοεμβρίου 2020. Ιδιαίτερα χρήσιμη ήταν για άλλη μια φορά η καινοτόμος υπηρεσία MyAXAway, χάρη στην οποία οι ασφαλισμένοι είχαν τη δυνατότητα επικοινωνίας με την εταιρεία μέσω βιντεοκλήσης από το κινητό τους τηλέφωνο για να αναγγείλουν τη ζημιά της κατοικίας τους και να αιτηθούν αποζημίωση, πραγματοποιώντας εξ αποστάσεως την πρώτη εκτίμηση της ζημιάς που προκάλεσε ο σεισμός.

«Αφετηρία κάθε στρατηγικού σχεδιασμού μας στην AXA είναι η στιγμή της αποζημίωσης, με στόχο να βελτιώνουμε συνεχώς την ουσιαστική στήριξη που παρέχουμε σε έναν συνάνθρωπό μας όταν καλείται να διαχειριστεί έναν κίνδυνο. Κατανοώντας την επιρροή των φυσικών καταστροφών στη



Ο διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστικής Ερρίκος Μοάτσος

ζωή μας, γνωρίζοντας την υψηλή συχνότητα εμφάνισής τους στη χώρα μας -ειδικότερα σε ό,τι αφορά στους σεισμούς- και λαμβάνοντας υπόψη τα νέα δεδομένα που επιφέρει η κλιματική αλλαγή, έχουμε σχεδιάσει ένα πλέγμα υπηρεσιών και εργαλείων με στόχο να τα διαθέτουμε στους ασφαλισμένους μας τη στιγμή της εκδήλωσης ενός φαινομένου. Εν προκειμένω, ενεργοποιήσαμε το σύστημα στήριξης Natural Catastrophes Response για να βοηθήσουμε τους πληγέντες του σεισμού της Σάμου να διαχειριστούν άμεσα τις ζημιές που έχουν υποστεί οι ασφαλισμένες περιουσίες τους. Εκτιμούμε ότι, χάρη σε αυτόν το μηχανισμό που έχουμε θεσμοθετήσει, θα είμαστε σε θέση να ενεργοποιήσουμε τις προκαταβολές αποζημίωσης 10 ημέρες μετά την εκδήλωση του φαινομένου», δήλωσε σχετικά ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, διευθύνων σύμβουλος της AXA Ασφαλιστικής.



Αντιπρόεδρος και μέλος του Δ.Σ. ο Σταύρος Κωνσταντάς



Αλλαγές σημειώθηκαν στο προεδρείο της ΕΑΕΕ. Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς συμμετέχει στο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ως εκπρόσωπος της Εθνικής Ασφαλιστικής, σε αντικατάσταση του κ. Χριστόφορου Σαρδελή που πρόσφατα παραιτήθηκε από το σχετικό αξίωμα. Ως εκ τούτου και σύμφωνα με τις προβλεπόμενες στο Καταστατικό της ΕΑΕΕ διαδικασίες, το προεδρείο της ΕΑΕΕ διαμορφώθηκε ως εξής:

Πρόεδρος: Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Αντιπρόεδρος: Σταύρος Κωνσταντάς, Γενικός Γραμματέας: Παναγιώτης Δημητρίου, Ταμίας: Δημήτρης Ζορμπάς.

Απρόοπτα μπορεί να συμβούν.

Εμείς όμως,
ασφαλίζουμε τα πάντα
για να αισθάνεσαι
κάθε στιγμή ασφαλής.

Με ένα ευρύ φάσμα προϊόντων στους κλάδους της ζωής, της υγείας, της κατοικίας, των επιχειρηματικών κινδύνων και του αυτοκινήτου, ασφαλίζουμε οτιδήποτε έχει σημασία στη ζωή σου.

Για να αισθάνεσαι ηρεμία και σιγουριά σε κάθε σου στιγμή.



Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προγράμματα σκανάρετε εδώ.

συνεταιριστική
Η Ασφάλειά σου!

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
www.syneteristiki.gr

Συνεργασίες





Αξιόπιστα εργαλεία για την ασφαλιστική αγορά



Ο κ. Σάββας Σιδηρόπουλος (αριστερά) και ο κ. Δημήτρης Βαϊθανάνης

Μια σειρά από αξιόπιστα εργαλεία για τη γρηγορότερη, πληρέστερη και δικαιότερη επεξεργασία των απαιτήσεων από τροχαία ατυχήματα προσφέρει στο κομμάτι της αποζημίωσης ζημιών αυτοκινήτου η DAT Hellas. Μιλώντας στην κάμερα του Nextdeal, ο κ. Σάββας Σιδηρόπουλος, Managing Director της DAT Hellas, σημειώνει ότι η εταιρεία μέσω της τεχνητής νοημοσύνης, της απομακρυσμένης επικοινωνίας διά μέσου βίντεο αλλά και της τηλεματικής βοηθά ώστε να συνεχιστούν απρόσκοπτα, γρήγορα και με ασφάλεια οι εργασίες τους κλάδου της αποζημίωσης οχημάτων κατά τη διάρκεια της πανδημίας. Από την πλευρά του ο κ. Δημήτρης Βαϊθανάνης, Managing Director της DAT Hellas, αναφέρθηκε εκτενώς στην εφαρμογή You Cit, η οποία χρειάζεται για την απομακρυσμένη επικοινωνία μεταξύ πραγματογνώμονα και μεταξύ συνεργείου ή ιδιοκτήτη οχήματος. Επιπλέον, αποκάλυψε ότι μέσω του You Cit η εταιρεία εστιάζει και στο κομμάτι των κατοικιών και του property. Περιέγραψε, επίσης, το τελευταίο προϊόν τεχνητής νοημοσύνης του Ομίλου DAT, το Silver DAT Fast Track AI, το οποίο επιτρέπει μέσω της λήψης φωτογραφιών του οχήματος αλλά και της ζημιάς την αυτόματη κοστολόγηση της ζημιάς, με αποτέλεσμα την άμεση και γρήγορη διεκπεραίωση του φακέλου. Τέλος, ανακοίνωσε ότι η εταιρεία έκανε την είσοδό της και στην τηλεματική, μια νέα υπηρεσία που θα βοηθήσει την ασφαλιστική αγορά στο μέλλον.



Πολλά ρεκόρ το 2019 στην INTERAMERICAN



Στιγμιότυπο από τη βράβευση

Συνεχίζονται οι επιτυχίες τόσο για τη Mega Brokers όσο και για το δίκτυο των συνεργατών της, στην INTERAMERICAN. Με τη διάκριση «1η θέση Εγγεγραμμένων Γενικών Ασφαλίσεων 2019» και ένα εντυπωσιακό βραβείο όπως τονίζεται, τιμήθηκε η διοίκηση της εταιρείας από τους κύριους Τάσο Ηλιακόπουλο, γενικό διευθυντή Πωλήσεων και Marketing, Μάριο Μοσχονά, διευθυντή Πρακτορειακού Δικτύου, και κυρία Σοφία Αρβανιτάκη, Account Manager της Διεύθυνσης Πωλήσεων Πρακτορειακού Δικτύου της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής.

Προστίθεται ακόμη ότι η εταιρεία κατάφερε για μια ακόμη χρονιά να διατηρήσει την ηγετική της θέση στο σύνολο της κατηγορίας της επιβεβαιώνοντας πως είναι κορυφαία εταιρεία ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Οι έντονοι ρυθμοί ανάπτυξης της εταιρείας και η δημιουργία πρωτοποριακών εφαρμογών συμβάλλουν σημαντικά στη διατήρηση της συγκεκριμένης θέσης τα τελευταία έτη. Η νέα μεγάλη πρόκληση της Mega Brokers είναι να συνεχίσει να πρωταγωνιστεί αναπτύσσοντας καινοτόμες υπηρεσίες αποτελώντας παράδειγμα στον ασφαλιστικό κλάδο επενδύοντας αποτελεσματικά στη γνώση, στην εμπειρία, στους ανθρώπους, στην ποιότητα και, πάνω απ' όλα, στο μέλλον. Παράλληλα, αξίζει να σημειωθεί ότι κατά το πρώτο εξάμηνο του 2020, η εταιρεία έτρεξε με έντονους ρυθμούς ανάπτυξης.

Σε μία τόσο κρίσιμη χρονιά, «οι συνεργάτες μας τίμησαν για τις εξαιρετικές μας επιδόσεις, αναδεικνύοντας τη Mega, γεγονός που μας γεμίζει περηφάνια και μας δίνει το απαραίτητο κίνητρο να συνεχίσουμε με ακόμη μεγαλύτερη προσήλωση την προσπάθειά μας να διατηρηθούμε στην κορυφή», σχολίασε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Γιάννης Χατζηθεοδοσίου.



Στον «αέρα» η νέα διαφημιστική καμπάνια

Στον επικοινωνιακό «αέρα» βρίσκεται η ERGO Ασφαλιστική, παρά τη δύσκολη περίοδο που διανύουμε, με μία νέα διαφημιστική καμπάνια, με στόχο την ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας και της εικόνας της εταιρείας στην Ελλάδα. Αυτήν την περίοδο, που η έννοια της υπευθυνότητας αλλά και της ευθύνης είναι, ίσως περισσότερο από ποτέ, επίκαιρη και αναγκαία, η ERGO, μια ήρεμη και σταθερή δύναμη με ανθρώπινο χαρακτήρα, μέσα από τη νέα τηλεοπτική διαφήμισή της εστιάζει σε αυτές, τις εντοπίζει μέσα στην καθημερινότητά μας και τις αναδεικνύει. Μέσα από αυτήν την οπτική, η υπευθυνότητα δεν εμφανίζεται ως ένα επιτακτικό ζητούμενο, αλλά ως ένα σημαντικό και ελπιδοφόρο δεδομένο στη ζωή όλων μας.

Όπως επισημαίνεται, στον πυρήνα της νέας επικοινωνίας της ERGO, βρίσκονται όλοι εκείνοι που καθημερινά επιδεικνύουν και αποδεικνύουν υπευθυνότητα, φροντίζοντας όσα έχουν αξία και είναι σημαντικά για τη ζωή τους. Η ERGO, από την πλευρά της, με το κύρος μιας πολυεθνικής ασφαλιστικής δύναμης και από την ηγετική θέση που κατέχει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αναλαμβάνει την επαγγελματική ευθύνη που της αναλογεί. Αυτή η ευθύνη είναι που της επιβάλλει, χρόνια τώρα, να προστατεύει σταθερά κάθε στιγμή όλα όσα οι συνάνθρωποί μας με υπευθυνότητα φροντίζουν κάθε μέρα. Αυτό είναι το δικό της Έργο Ευθύνης. «Μετά την τελευταία επιτυχημένη διαφημιστική καμπάνια της εταιρείας με τίτλο "Ανθρώπων Έργα" και τη σειρά ντοκιμαντέρ "Ένα έργο μια ιστορία", όπου συστήσαμε στο κοινό την ERGO ως μια εταιρεία που αντιλαμβάνεται, κατανοεί και υποστηρίζει το



Ο κ. Στάθης Τσαούσης

έργο των ασφαλισμένων της, τώρα με τη νέα μας καμπάνια φιλοδοξούμε να προβάθουμε το δικό μας Έργο Ευθύνης: να προσφέρουμε δηλαδή ασφάλεια και προστασία όπως ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους στην Ευρώπη μπορεί να εγγυηθεί», δήλωσε σχετικά ο διευθυντής του Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών κ. Στάθης Τσαούσης. Η καμπάνια ξεκίνησε στα τηλεοπτικά κανάλια πανελλαδικής εμβέλειας και προβάλλεται ήδη στο κανάλι της εταιρείας στο YouTube (ERGO Hellas), καθώς και σε άλλα ηλεκτρονικά μέσα επικοινωνίας.

NP

ασφαλιστική

Συνεπής σε ότι πει!

Λ. Κηφισίας 81 - 83, 151 24, ΜΑΡΟΥΣΙ, www.np-asfalistiki.gr

INTERAMERICAN

Μια διαφορετική επίσκεψη στην Ακρόπολη



Στιγμιότυπο από την επίσκεψη και ξενάγηση των εργαζομένων της INTERAMERICAN στην Ακρόπολη

Στο πιο αντιπροσωπευτικό μνημείο του «ελληνικού θαύματος» των Κλασικών Χρόνων, την Ακρόπολη των Αθηνών, οργανώθηκε μια ιδιαίτερη ξενάγηση για μεγάλη ομάδα εργαζομένων της INTERAMERICAN. Ήταν μια επίσκεψη στο πλαίσιο του προγράμματος διάρκειας «Γνωριμία με την Κληρονομιά μας», που αναπτύσσει η εταιρεία από το 2013 με ξεναγήσεις σε μουσεία και αρχαιολογικούς χώρους, ως μια προσφορά πολιτιστικής εμπειρίας προς το ανθρώπινο δυναμικό της από τον τομέα Εταιρικών Υποθέσεων & Υπευθυνότητας. Ο Ιερός Βράχος και τα δείγματα της ανεπανάληπτης δημιουργικής έκφρασης της Αθηναϊκής Δημοκρατίας κατά την εποχή του Περικλή, με τον Παρθενώνα να δεσπόζει στο κέντρο του, έγιναν θέμα μιας λεπτομερούς πληροφόρησης των εργαζομένων. Την κουβέντα της «Γνωριμίας με την Κληρονομιά μας» για τους εργαζομένους της INTERAMERICAN, που έχει υποστηριχθεί και με εκδρομές σε μνημεία εκτός Αττικής, επιστεγάζει η σύνδεση της εταιρείας με την Κίνηση Πολιτών «Διάζωμα». Η INTERAMERICAN διατηρεί αυτή τη σχέση όχι μόνο ως ενεργό εταιρικό μέλος, έχοντας υποστηρίξει τη μελέτη για τη χρηματοδότηση του έργου ανάδειξης του ευρύτερου χώρου του Ασκληπιείου της Επιδαύρου σε Περιβαλλοντικό και Αρχαιολογικό Πάρκο, αλλά και με την παροχή συνδρομών φυσικού μέλους σε στελέχη και εργαζομένους της.



Στηρίζει το έργο του «Χαμόγελου του Παιδιού»

Το «συμβόλαιο συμπαράστασης» που συνήψε πριν αρκετά χρόνια ο Κωνσταντίνος Μάκαρης με τον πρόεδρο του «Χαμόγελου του Παιδιού» Κ. Γιαννόπουλο για την οικονομική στήριξη του έργου του συλλόγου δυναμώνει χρόνο με το χρόνο. Αυτό αποδεικνύεται έμπρα-



κτα με την ανανέωση της χορηγίας της Euroins Ελλάδος και για το 2021, ώστε να καλύψει σημαντικό μέρος των αναγκών για τα παιδιά που φιλοξενεί το «Χαμόγελο». Αφενός η αποδεδειγμένη ευαισθησία της Euroins Ελλάδος, της οποίας τη Γενική Διεύθυνση έχει ο κ. Μάκαρης, αφετέρου οι πρακτικές δυσκολίες που αντιμετωπίζει το «Χαμόγελο του Παιδιού» σε μία δύσκολη οικονομικά και κοινωνικά καθημερινότητα ωθούν το σχεδιασμό της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης για το 2021 και πάλι στο πλευρό του «Χαμόγελου». «Μαζί, θα τα καταφέρουμε. Μαζί, για τα παιδιά. Μαζί, για να χαμογελούν!», τονίζει η εταιρεία στην ανακοίνωσή της.



Εθελοντική αιμοδοσία

Με εξαιρετική επιτυχία ολοκληρώθηκε η 2η Εθελοντική Αιμοδοσία των Συνεταίρων του Συνεργατικού Σχήματος «ΠΑΝΟΡΜΟΣ». Ο ΠΑΝΟΡΜΟΣ ίδρυσε Τράπεζα Αίματος για τους Συνεταίρους/Μέλη του, σε διασύνδεση με τη Νοσοκομειακή Υπηρεσία Αιμοδοσίας του Λαϊκού Νοσοκομείου Αθηνών, Γουδή-Αθήνα, Αττικής, όπου βρίσκεται και η Πανεπιστημιακή Αιματολογική Κλινική του Πανεπιστημίου Αθηνών.



A FAIRFAX Company

Έμφαση στην κοινωνική προσφορά

Και φέτος η Eurolife FFH και η ethelon γιορτάζουν την Παγκόσμια Ημέρα Εθελοντισμού, διοργανώνοντας από κοινού μια ξεχωριστή δραστηριότητα. Συγκεκριμένα, η εταιρεία είναι αποκλειστικός χορηγός των ethelonDays, στο πλαίσιο του προγράμματος κοινωνικής ευθύνης της και της συνεργασίας της με την ethelon. Η φετινή διοργάνωση, με τίτλο Ctrl+Alt+V (Volunteer/Virtual), είναι αφιερωμένη στον εθελοντισμό και τη σημασία της κοινωνικής προσφοράς. Κατά τη διάρκεια των ethelonDays θα πραγματοποιηθούν workshops, virtual δραστηριότητες και ομιλίες, με έμφαση στις νέες προκλήσεις και τις ευκαιρίες που έχουν πλέον δημιουργηθεί. Οι συμμετέχοντες θα έχουν τη δυνατότητα να γνωρίσουν σημαντικές πρωτοβουλίες που ξεχώρισαν μέσα στη χρονιά, καθώς και να ενημερωθούν για θέματα βιωσιμότητας, στρατηγικής και θετικών αλλαγών για την κοινωνία.

Το πρόγραμμα των ethelonDays είναι χωρισμένο σε τέσσερις θεματικές ενότητες:

Alt + Enter: Πρωτοβουλίες και έργα της Τοπικής Αυτοδιοίκησης κατά τη διάρκεια της υγειονομικής κρίσης

Ctrl + F5: Η έννοια του sustainability στα δεδομένα της σημερινής πραγματικότητας



Alt + Tab: Η νέα virtual καθημερινότητα, τα εμπόδια και οι ευκαιρίες που δημιουργεί

Alt + Shift: Οι αλλαγές στην εταιρική κουλτούρα, οι πρακτικές και ένας νέος τρόπος επικοινωνίας

Σημειώνεται ότι η Eurolife FFH συνεργάζεται σταθερά με την ethelon, με σκοπό την προώθηση της έννοιας του εθελοντισμού και την υποστήριξη ευάθλων κοινωνικών ομάδων. Η εταιρεία έχει δεσμευθεί να βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων, δίνοντας αξία σε ό,τι είναι σημαντικό για τη ζωή τους και ενδυναμώνοντάς τους να καταφέρνουν περισσότερα καθημερινά.

INTERAMERICAN

Δωρεά масκών στην ΠΟΣΕΑ



Σε δωρεά 14.000 υγειονομικών масκών στην Πανελλήνια Ομοσπονδία Συλλόγων Εθελοντών Αιμοδοτών (ΠΟΣΕΑ) προχώρησε η INTERAMERICAN. Οι μάσκες διατέθηκαν στους τοπικούς Συλλόγους -συνολικά 61 σε όλη την Ελλάδα- για την κάλυψη των αναγκών τους κατά την αιμοδοσία. Η συνεργασία της εταιρείας με την Ομοσπονδία είναι πολυετής. Και φέτος η INTERAMERICAN υποστήριξε την καθιερωμένη Λαμπαδηδρομία Αιμοδοσίας, που ολοκλήρωσε τον Οκτώβριο τη διαδρομή της στην επικράτεια. Παράλληλα, η εταιρεία είναι χορηγός της επικοινωνιακής καμπάνιας για την αξία της αιμοδοσίας, στο πλαίσιο της σχετικής εκστρατείας της ΠΟΣΕΑ, που συνδυάζεται με τη διενέργεια αιμοδοσίας σε πολλές περιοχές της ηπειρωτικής και νησιωτικής Ελλάδας. Η ΠΟΣΕΑ ιδρύθηκε το 1987 και αποτελεί την πιο αντιπροσωπευτική μη Κερδοσκοπική Εθελοντική Οργάνωση για την Αιμοδοσία στη χώρα μας.

Τις υγειονομικές μάσκες παρέλαβαν από τη Διεύθυνση Εταιρικών Υποθέσεων & Υπευθυνότητας INTERAMERICAN στα γραφεία του Συλλόγου Εθελοντών Αιμοδοτών Ξυλοκάστρου ο Χρήστος Πρωτόπαπας, πρόεδρος, και η Ελένη Αλεβίζου, διοικητικό στέλεχος της ΠΟΣΕΑ

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Βραβείο για την κοινωνική προσφορά

Ειδικό βραβείο για την καινοτομία και την κοινωνική προσφορά της έλαβε η Eurolife FFH στο πλαίσιο του 5ου Annual Sustainability Summit, το οποίο διοργανώθηκε από το Κέντρο Αειφορίας σε συνεργασία με το MBA International του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Συγκεκριμένα, η εταιρεία διακρίθηκε για τη δωρεά ιατρικού εξοπλισμού και υγειονομικού υλικού στις 50 δομές των Κέντρων Κοινωνικής Πρόνοιας όλης της χώρας, ως απάντηση στις αυξημένες ανάγκες τους κατά την περίοδο του γενικευμένου lockdown. Το Annual Sustainability Summit, ένας καθιερωμένος θεσμός-συνάντηση ανάμεσα στην ακαδημαϊκή και την επιχειρηματική κοινότητα, πραγματοποιήθηκε φέτος ως live digital event, με τίτλο «Βιώσιμη Ανάκαμψη: Προκλήσεις και Ευκαιρίες». Πρόκειται για μια βράβευση που έρχεται ως αναγνώριση μιας ιδιαίτερα σημαντικής πρωτοβουλίας της εταιρείας. Για τη Eurolife FFH, αξία έχει να βρίσκεται δίπλα στους ανθρώπους και να ανταποκρίνεται στις ανάγκες τους. Στο πλαίσιο αυτό, ένωσε τις δυνάμεις της με το μη κερδοσκοπικό σωματείο Δεσμός και το υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Υποθέσεων, απαντώντας στις ανάγκες των Κέντρων Κοινωνικής Πρόνοιας της χώρας, τα οποία φροντίζουν καθημερινά συμπολίτες μας που ανήκουν σε κοινωνικά ευάλωτες ομάδες, όπως άτομα με βαριές σωματικές ή/και νοητικές αναπηρίες, άτομα με δυσκολίες από ανιάτες ασθένειες, βρέφη και παιδιά χωρίς οικογένεια, ηλικιωμένοι και ενήλικες με χρόνιες παθήσεις. Μέσω της προσφοράς της Eurolife FFH, προσφέρθηκαν συνολικά 642.040 είδη προστατευτικού εξοπλισμού (μάσκες, γάντια, στολές), 9.341 είδη ιατρικού εξοπλισμού, αναλγησιών & ιατρικών μηχανημάτων, 15 συμπυκνωτές οξυγόνου, 35 νεφελοποιητές, 22.100 είδη απολύμανσης και 16.404 είδη προσωπικής υγιεινής & καθαριότητας. Η πρωτοβουλία διευκόλυνε το έργο των Κέντρων Κοινωνικής Πρόνοιας κατά τη διάρκεια της κρίσιμης περιόδου, έχοντας 5.192 ωφελημένους συνολικά.

ΣΕΣΑΕ

Είμαστε οι ηγέτες όπως θα ήθελαν οι άνθρωποί μας;



Οι κ.κ. Νότης Βαγιακάκος και Δημήτρης Παπανικητόπουλος

Διαδικτυακή εκδήλωση με ομιλητή τον κ. Δημήτρη Παπανικητόπουλο, πρόεδρο της Linkage Greece & Cyprus, και αντικείμενο «Είμαστε οι ηγέτες που θα ήθελαν οι άνθρωποί μας;» πραγματοποιήθηκε με πρωτοβουλία και με την επιμέλεια της Επιτροπής Βέλτιστων Πρακτικών του Συνδέσμου Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών. Ακολούθησε ενδιαφέρουσα συζήτηση, την οποία συντόνισε ο κ. Νότης Βαγιακάκος, πρόεδρος της Επιτροπής Βέλτιστων Πρακτικών του ΣΕΣΑΕ, και απαντήθηκαν καίρια ερωτήματα που υποβλήθηκαν από τους συμμετέχοντες. Ο κ. Παπανικητόπουλος επεσήμανε τη σημαντικότητα του ανθρώπινου δυναμικού στις εταιρείες, καθώς και το ρόλο της ηγεσίας. «Τη δύσκολη χρονική περίοδο που διανύουμε, όπου η καθημερινότητα όλων έχει αλλιάξει και η ψυχολογική διάθεση των εργαζομένων διακατέχεται από αρνητικά συναισθήματα, όπως ο φόβος, η ανασφάλεια κ.ά.», όπως χαρακτηριστικά ανέφερε, «θα πρέπει να εντοπίσουμε "το φάρμακο" που θα τη γιατρέψει, το οποίο δεν είναι άλλο από το Purposeful Leadership», είπε μεταξύ άλλων ο κ. Παπανικητόπουλος. Μετά από παγκόσμια έρευνα που πραγματοποίησε η LINKAGE Αμερικής, προέκυψε ότι οι εταιρείες στις οποίες μετρήθηκε ότι έχουν Purposeful Leaders εμφανίζουν διπλάσιο τζίρο, τετραπλάσια κέρδη, 9 φορές μεγαλύτερη εμπλοκή και αυτοδέσμευση των εργαζομένων και 10 φορές μεγαλύτερη ικανοποίηση των πελατών τους.



Προστασία στη ζωή, Φροντίδα στην Υγεία, Ασφάλεια για ένα καλύτερο **αύριο**



ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟΥ ΟΜΙΛΟΥ



www.cnpzois.com

CNP ΖΩΗΣ Μ.Α.Α.Ε.

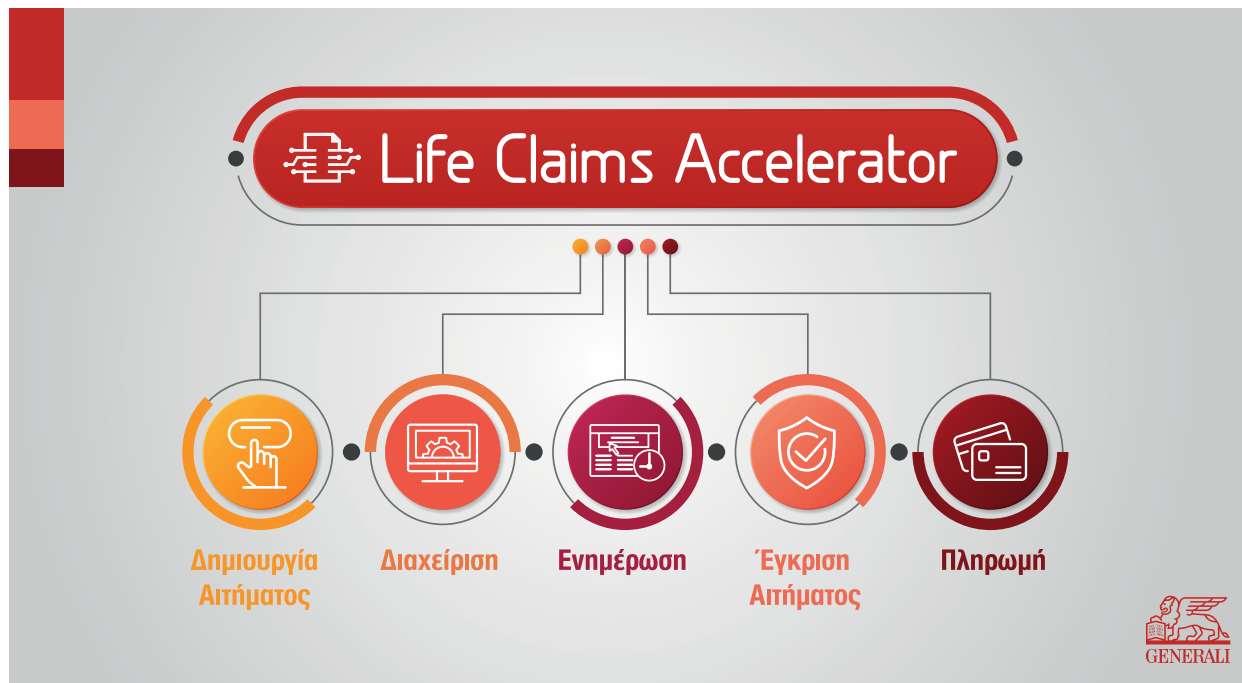
Λεωφόρος Συγγρού 162-166, ΤΚ: 17671 Καλλιθέα

τηλ.: 210 3279420 fax: 210 3279414

email: cnpzois@cnpgreece.com



Ψηφιακή η νέα ταχύτερη εξυπηρέτηση



Ταχύτερη εξυπηρέτηση των συνεργατών της και των ασφαλισμένων της διασφαλίζει η Generali, χάρη στην πλήρη ψηφιοποίηση των διαδικασιών, που ξεκινούν από την αίτηση ασφάλισης και φτάνουν μέχρι την αποζημίωση.

Ειδικότερα, η νέα ψηφιακή διαδικασία διαχείρισης αιτημάτων προέγκρισης και αποζημίωσης ακολουθεί μία σειρά ψηφιακών έργων που παρουσίασε το τελευταίο διάστημα η Generali, όπως η δημιουργία του Portal πελατών MyGenerali και η ψηφιοποίηση της διαδικασίας παράδοσης ασφαλιστήριου, e-policy. Μία end-to-end διαδικασία που περιλαμβάνει διαφορετικά στάδια από την έκδοση προσφοράς μέχρι και την ηλεκτρονική υπογραφή (e-sign) και παράδοση του ασφαλιστήριου. Οι παραπάνω υπηρεσίες και τα εργαλεία παρέχουν τη δυνατότητα στους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές να ολοκληρώνουν εξ αποστάσεως όλες τις ενέργειες που απαιτούνται για την ασφάλιση των πελατών τους, εξ ολοκλήρου ψηφιακά. Αυτή τη φορά η Generali κάνει ένα ακόμη βήμα στην παροχή καινοτόμων λύσεων εξυπηρέτησης, ψηφιοποιώντας και τη διαδικασία διαχείρισης αιτημάτων αποζημίωσης στον κλάδο Ζωής.

Όπως τονίζει ο κ. Γιώργος Ζερβουδάκης, διευθυντής Πωλήσεων της Generali, «η ψηφιακή αναμόρφωση των

διαδικασιών μας το προηγούμενο διάστημα μας επιτρέπει την απρόσκοπτη συνέχιση των εργασιών μας ακόμη και σήμερα, όπου οι συνθήκες επιβάλλουν την απομακρυσμένη εξυπηρέτηση και τον περιορισμό της φυσικής παρουσίας των συνεργατών και των εργαζομένων μας. Θέτουμε καθημερινά σε πλήρη λειτουργία την ψηφιακή μας «μηχανή», παραμένοντας δίπλα στους συνεργάτες και τους πελάτες μας», σημειώνει ο κ. Ζερβουδάκης.

Χάρη στην ψηφιακή paperless διαδικασία, ο χρόνος που μεσολαβεί από την αποστολή του αιτήματος μέχρι και την τελική διεκπεραίωσή του μειώνεται, βελτιώνοντας έτσι την εμπειρία εξυπηρέτησής του.

LIFE CLAIMS ACCELERATOR

Συγκεκριμένα, μέσα από την υπηρεσία Life Claims Accelerator ο ασφαλιστικός διαμεσολαβητής έχει τη δυνατότητα να διαχειρίζεται εκ μέρους του πελάτη του τα αιτήματα προέγκρισης και αποζημίωσης και να ενημερώνεται σε πραγματικό χρόνο για την πορεία τους. Η διαχείριση γίνεται από ένα κεντρικό ψηφιοποιημένο περιβάλλον, ειδικά διαμορφωμένο, ώστε να καθοδηγεί τον συνεργάτη σε κάθε βήμα.

Επίσης, ο συνεργάτης ασφαλιστικός διαμεσολαβητής ενημερώνεται κάθε φορά που ένας ασφαλισμένος καταχωρίζει ένα αίτημα στο portal πελατών MyGenerali για:

Νοσηλεία

- (Αναγγελία & Προέγκριση)
- Ραντεβού
- (CheckUp, Γιατρός, Διαγνωστικό Κέντρο)
- Υποβολή ιατρικών εξόδων (Εργαστηριακές Εξετάσεις, Φάρμακα, Ιατρικές Επισκέψεις, Φυσιοθεραπείες)

Η πληροφορία, από όποιο κανάλι και να προέρχεται, καταλήγει αυτοματοποιημένα σε ένα ψηφιακό περιβάλλον, όπου η διαχείριση του αιτήματος αποζημίωσης ολοκληρώνεται σε 3 βήματα:

Αναγγελία αιτήματος

- Επεξεργασία, συνδόνοντας όλους τους εμπλεκόμενους, όπως την εταιρεία, τον ασφαλιστή και τον πάροχο, και, τέλος, την
- Έγκριση & Πληρωμή

Κι όλα αυτά από ένα σημείο, το OneView, επιτρέποντας στον συνεργάτη να έχει μια συνοπτική εικόνα των αιτημάτων των πελατών του ανά κλάδο ασφάλισης και να επιτυγχάνει την αποδοτικότερη διαχείρισή τους.

«Δημιουργούμε συνεχώς ψηφιακά, διαδραστικά εργαλεία και διασυνδεδεμένες υπηρεσίες, ώστε να στηρίζουμε το έργο των συνεργατών μας και να παρέχουμε μία πολυκαναλική (omnichannel) εμπειρία εξυπηρέτησης στον ασφαλισμένο. Η απλοποίηση των διαδικασιών underwriting και αποζημιώσεων και η ψηφιακή διαχείριση των ενεργειών που απαιτούνται για την επιτυχή ολοκλήρωσή τους αποτελούν καταλύτες του Generali Caring Ecosystem, που υπόσχεται μία απρόσκοπτη εμπειρία εξυπηρέτησης», συμπληρώνει η κ. Ελένη Μάνου, τεχνική διευθύντρια Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής της Generali.

Οι παραπάνω υπηρεσίες αναβαθμίζουν σημαντικά την εμπειρία του συνεργάτη και του ασφαλισμένου και φέρνουν την Generali πιο κοντά στην υλοποίηση της στρατηγικής #Generali2021. Βασικός πυλώνας της τριετούς στρατηγικής είναι η ψηφιοποίηση μιας σειράς γραφειοκρατικών διαδικασιών, που ενισχύουν την αποτελεσματικότητα της εταιρείας και ενδυναμώνουν τον συμβουλευτικό ρόλο του ασφαλιστή, αναφέρει η εταιρεία.



Θετικά αποτελέσματα το εννεάμηνο



Ο κ. Cristiano Borean

Λειτουργικά κέρδη άνω των 4 δισ. ευρώ, ελαφρώς αυξημένα (+2,3%) από το αντίστοιχο διάστημα του 2019, κατέγραψε ο Όμιλος Generali το εννεάμηνο, σύμφωνα με τα οικονομικά αποτελέσματα που έδωσε στη δημοσιότητα. Το θετικό αποτέλεσμα οφείλεται κυρίως στον κλάδο Περιουσίας και Ατυχημάτων, αλλά και στις πρόσφατες εξαγορές.

Τα συνολικά ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφαλίστρα ανήλθαν σε 52 δισ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 0,3%, ενώ η κεφαλαιακή θέση του ομίλου ενισχύθηκε, με το δείκτη φερεγγυότητας II να ανέρχεται στο 203%, αυξημένος κατά 9 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με το δεύτερο τρίμηνο του έτους. Τα καθαρά κέρδη του ομίλου μειώθηκαν κατά 40%, στο 1,297 δισ. ευρώ, γεγονός που οφείλεται στην απομείωση των επενδύσεων λόγω της κρίσης που προκάλεσε η πανδημία στις αγορές, στη διάθεση 100 εκατ. ευρώ για τη δημιουργία του Έκτακτου Διεθνούς Ταμείου για τον κορωνοϊό και σε άλλες έκτακτες επιβαρύνσεις.

Τα αποτελέσματα για τους πρώτους εννέα μήνες συνεχίζουν να δείχνουν την ανθεκτικότητα της Generali, όπως αποδεικνύεται από τα εξαιρετικά τεχνικά περιθώρια που υποστηρίζουν το λειτουργικό αποτέλεσμα και την κεφαλαιακή θέση, υπογράμμισε ο CFO του Ομίλου Generali, Cristiano Borean. «Σε ένα περιβάλλον που εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από τις έντονες μακροοικονομικές και χρηματοοικονομικές επιπτώσεις της συνεχιζόμενης πανδημίας, ο όμιλος επιβεβαιώνει τη δύναμή του με βάση την ηγετική του θέση στην Ευρώπη και ένα επιχειρηματικό μοντέλο που εστιάζει κυρίως στη λιανική. Η Generali παραμένει πιστή στη δέσμευσή της να αποτελεί έναν πραγματικό Συνεργάτη Ζωής για τους πελάτες της, μέσω συγκεκριμένων πρωτοβουλιών βοήθειας, και να υποστηρίζει τις κοινότητες όπου δραστηριοποιείται, μέσω πρωτοβουλιών, συμπεριλαμβανομένου του Έκτακτου Διεθνούς Ταμείου για την COVID-19», πρόσθεσε ο Cristiano Borean.

Στήριξη στους πληγέντες από το σεισμό στη Σάμο

Η Εθνική Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη άμεσα στην ανάγκη στήριξης των ασφαλισμένων της που επλήγησαν από τον ισχυρό σεισμό στη Σάμο την 30ή Οκτωβρίου, ανακοίνωσε τις παρακάτω ενέργειες ανακούφισής τους. Θα δοθεί απόλυτη προτεραιότητα στην καταβολή ασφαλιστικών αποζημιώσεων που αφορούν σε ζημιές στις πληγείσες περιοχές. Παρέχεται διευκόλυνση στην πληρωμή των ασφαλιστρών συμβολαίων που βρίσκονται σε ισχύ των κλάδων Ζωής και Περιουσίας και αφορούν σε ασφαλισμένους κατοίκους της παραπάνω περιοχής ή και ασφαλισμένες επιχειρήσεις με έδρα την εν λόγω περιοχή και τα οποία έπρεπε να καταβληθούν από 15/10/2020 έως 31/11/2020, μπορούν να εξοφληθούν έως την 31/12/2020, χωρίς καμία πρόσθετη επιβάρυνση και ασφαλιώς χωρίς καμία επίπτωση στην ισχύ των συμβολαίων για το διάστημα αυτό. Θέτει σε λειτουργία την ειδική γραμμή επικοινωνίας 210-9099600 για την εξυπηρέτηση των ανωτέρω περιπτώσεων 24 ώρες το 24ωρο. Οι ενδιαφερόμενοι για τη χρήση των μέτρων στήριξης μπορούν να απευθυνθούν άμεσα στην παραπάνω γραμμή επικοινωνίας, που θα παρέχει συμπληρωματικές πληροφορίες και θα υποδέχεται τα αιτήματα των πληγέντων, αναφέρει η εταιρεία.

INTERAMERICAN

Συμφωνία με τον Δήμο Ανδρίων για παροχή υγειονομικής αερομεταφοράς



Σε μια σημαντική συμφωνία υποστήριξης της τοπικής κοινωνίας της Άνδρου με υπηρεσία άμεσης υγειονομικής αερομεταφοράς προχώρησε η Τοπική Αυτοδιοίκηση, με πρωτοβουλία του δημάρχου Άνδρου, Δημήτρη Λοτσάρη. Ο δήμος, εξασφαλίζοντας σχετική χορηγία της GREEK WIND POWER Μονοπρόσωπη ΙΚΕ, συνήψε σχετικά συμβόλαιο ομαδικής ασφαλιστικής κάλυψης των μόνιμων κατοίκων του νησιού με την INTERAMERICAN Βοήθειας. Με τη συμφωνία, η ασφαλιστική εταιρεία παρέχει την υπηρεσία επείγουσας αερομεταφοράς σε περιστατικά που χρήζουν άμεσης ιατρικής διαχείρισης σε νοσηλεύτρια. Την υπηρεσία θα ενεργοποιούν οι ιατροί των δομών του Εθνικού Συστήματος Υγείας στην Άνδρο, σύμφωνα με το πρωτόκολλο, εφόσον διαπιστωθεί η ανάγκη μετακίνησης

ασθενούς ή τραυματία, που βρίσκεται σε κρίσιμη κατάσταση - και μόνο σε περίπτωση που δεν προσφέρονται για ανάληψη αερομεταφορά τα μέσα του ΕΚΑΒ. Το πρόγραμμα της INTERAMERICAN τιμολογείται στη λογική ελαχιστοποίησης του ασφαλιστικού κόστους, υπέρ του κοινωνικού σκοπού της χορηγικής ενέργειας. Ο δήμαρχος Ανδρίων, Δημήτρης Λοτσάρης, αναφερόμενος στην παροχή τόνισε μεταξύ άλλων: «Με γνώμονα το διαρκές ενδιαφέρον για την ασφάλεια των συμπολιτών μας και τη φροντίδα της υγείας τους, ειδικότερα για την αντιμετώπιση σοβαρών περιστατικών με χαρακτήρα επείγοντος, καταλήξαμε σε μια ιδιαίτερα σημαντική συμφωνία παροχής υπηρεσιών αερομεταφοράς με την εταιρεία INTERAMERICAN, που διαθέτει μεγάλη εμπειρία διαχείρισης αναλόγων αναγκών. Αυτή η συμφωνία επιτεύχθηκε χάρη στη χορηγική υποστήριξη της εταιρείας GREEK WIND POWER, την οποία ευχαριστούμε θερμά. Επισημαίνεται πως η INTERAMERICAN σε διάστημα 28 ετών έχει πραγματοποιήσει περισσότερες από 3.800 αερομεταφορές, κρίσιμες για τη ζωή των διακομισθέντων».

Για τη σύναψη του συμβολαίου της εταιρείας με τον Δήμο Ανδρίων διαμεσολάβησε ο ασφαλιστικός σύμβουλος INTERAMERICAN Α. Μαστροζάννης, του γραφείου πωλήσεων Κώστα Παναγόπουλου.



Στη δεύτερη θέση η ελληνική ομάδα στο Spirit of Belron



το πλήθος των εργαζομένων της. Παράλληλα, η Carglass® Ελλάδος απέσπασε τρία μετάλλια από την παγκόσμια διοργάνωση για τη μεγαλύτερη απόσταση που καταγράφηκε με τρέξιμο 2η περπάτημα. Από τη διοργάνωση συγκεντρώθηκαν 1.700.000 ευρώ για την ενίσχυση του Africa Tikkun που μέχρι σήμερα έχει προσφέρει βοήθεια σε περισσότερα από 79.000 παιδιά, πάνω από 75.000 οικογένειες, ενώ έχει προσφέρει υπηρεσίες πρωτοβάθμιας υγειονομικής περίθαλψης σε περισσότερους από 480.000 ανθρώπους.

Και τη φετινή χρονιά η Carglass® Ελλάδος συμμετείχε στο μεγαλύτερο φιλικό και αθλητικό γεγονός της Belron®, μητρικής εταιρείας της Carglass®, με στόχο την οικονομική ενίσχυση του μη κερδοσκοπικού οργανισμού Afrika Tikkun. Λόγω της υγειονομικής κρίσης, η Belron πραγματοποιήσε το 1ο virtual event με στόχο οι συμμετέχοντες να καλύψουν την απόσταση του γύρου της Γης, δηλαδή 40.075 χιλιόμετρα, όσες περισσότερες φορές μπορούν σε διάστημα πέντε ημερών, με περπάτημα, τρέξιμο, κοχύμπι ή ποδήλατο. Προσαρμόζοντας το Spirit of Belron® Challenge στα νέα δεδομένα που επιβάλλει ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας, η καταγραφή των ατομικών χιλιομετρικών αποστάσεων έγινε με τη χρήση ειδικού App. Η ελληνική ομάδα κατέγραψε και φέτος νέο ρεκόρ συμμετοχών καταλαμβάνοντας τη δεύτερη θέση παγκοσμίως σε ποσοστιαία συμμετοχών σε σχέση με



Εκπαιδευτικά σεμινάρια στους συνεργάτες της

Κύκλο εκπαιδευτικών σεμιναρίων πραγματοποιεί η ΔΥΝΑΜΙΣ Ασφαλιστική στο πλαίσιο της διαρκούς επιμόρφωσης των συνεργατών της. Όπως αναφέρει ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δ. Χριστοδουλίδης, «η ΔΥΝΑΜΙΣ ενδιαφέρεται διαχρονικά για την πληρότητα της εκπαίδευσης που παρέχει στους συνεργάτες. Θέλουμε να γνωρίζουν αναλυτικά τα προγράμματα της εταιρείας και να διαθέτουν και ευρύτερες γνώσεις για τα ασφαλιστικά προϊόντα ώστε να μπορούν να ενημερώνουν σωστά τους ασφαλισμένους. Συνεχίσουμε σταθερά προς αυτή την κατεύθυνση».

Τα σεμινάρια είναι κατηγοριοποιημένα σε κλάδους και προϊόντα ώστε να είναι απόλυτα στοχευμένα σε αυτό που αποσκοπούν, δηλαδή την σε βάθος ενημέρωση των συνεργατών για τα ασφαλιστικά προϊόντα της εταιρείας. Πραγματοποιούνται μέσω της πλατφόρμας Microsoft teams και έχουν βρει μεγάλη ανταπόκριση από τους συνεργάτες.

GLASSDRIVE®

Νέοι συνεργάτες σε Αττική και Κρήτη



Η Glassdrive στον Χολδαργό

Τους νέους της συνεργάτες σε Αττική και Κρήτη υποδέχεται στο δίκτυό της η Glassdrive. Όπως τονίζει η εταιρεία στην ανακοίνωσή της «οι πελάτες μας για την ευρύτερη περιοχή της Κρήτης καθώς και της Αττικής θα έχουν τη δυνατότητα να απολαμβάνουν ακόμα ευκολότερα τις ξεχωριστές υπηρεσίες της Glassdrive. Τους υποδεχόμαστε λοιπόν στο δίκτυό μας, το μεγαλύτερο δίκτυο επισκευής και αντικατάστασης κρυστάλλων στην Ελλάδα, το οποίο πλέον αποτελείται από 65 επίσημους σταθμούς, το μοναδικό με πανελλαδικό δίκτυο για βαθμονόμηση ADAS και πάνω από 95 συνεργάτες, και τους ευχόμαστε ένα λαμπρό

και δημιουργικό μέλλον», σημειώνει η εταιρεία.

Τα νέα καταστήματα στην Αττική είναι: Glassdrive Χολδαργός, στη Λεωφόρο Μεσογείων 292, 15562, Glassdrive Νέα Σμύρνη, στη Λεωφόρο Συγγρού 239, 17121, Glassdrive Γλυκά Νερά, στη Λεωφόρο Λαυρίου 11, 15354

Στην Κρήτη: Glassdrive Κρήτη-Ρέθυμνο, στη Λεωφόρο Μάχης Κρήτης 30, Μισίρια, 74100, Glassdrive Κρήτη-Ηράκλειο, στη Λεωφόρο Παπαναστασίου 46, 71306

Η εταιρεία επίσης ενημερώνει ότι ο συνεργάτης της Glassdrive Μαρούσι προχώρησε σε αγορά κινητής μονάδας.

Κατ' οίκον εξέταση για COVID-19

Τη δυνατότητα της κατ' οίκον εξέτασης για COVID-19 στους πολίτες εντός του Νομού Αττικής ανακοίνωσε η Europ Assistance Greece, θυγατρική της Europ Assistance. Συγκεκριμένα, κάθε ενδιαφερόμενος/η μπορεί να καλέι στο τηλέφωνο 210-3497062 ή να επισκέπτεται το <https://www.europ-assistance.gr/services/ygia/> για τον ορισμό συγκεκριμένης ημέρας/ώρας για την κατ' οίκον λήψη δείγματος προς εξέταση για την COVID-19. Αξίζει να σημειωθεί ότι υπάρχει η δυνατότητα ο/η ενδιαφερόμενος/η με το ίδιο δείγμα να επιλέξει να γίνει ταυτόχρονα έλεγχος και για τον ιό της γρίπης. Η ανωτέρω εξέταση θα παρέχεται χωρίς την ανάγκη μετακίνησης από τον ασθενή και με την υποστήριξη από πιστοποιημένους και έμπειρους νοσηλευτές καθώς και από τον εξειδικευμένο στόλο ειδικά διαμορφωμένων υγειονομικών οχημάτων της Europ Assistance Greece.

ΣΕΣΑΕ Ξεχωριστή δράση εθελοντισμού

Πάνω από 2.000 μερίδες φαγητού ετοιμάστηκαν από το Σύνδεσμο Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών σε συνεργασία με την οργάνωση ΓΗ στο πλαίσιο του εορτασμού Ημέρας Ιδιωτικής Ασφάλισης. Συγκεκριμένα, ο σύνδεσμος, εν όψει του εορτασμού της Ημέρας Ιδιωτικής Ασφάλισης, αποφάσισε να συνεχίσει, για έκτη συνεχόμενη χρονιά, την ξεχωριστή δράση εθελοντισμού και παροχής στο κοινωνικό σύνολο, με έναν ελαφρά διαφοροποιημένο τρόπο σε σχέση με αυτόν των προηγούμενων ετών. Έτσι στο «Κέντρο της Γης» στο Πάρκο Τρίτση, για λογαριασμό του ΣΕΣΑΕ, οι εκπρόσωποι της οργάνωσης ΓΗ προετοίμασαν, μαγείρεψαν, συσκεύασαν και παρέδωσαν 275 μερίδες φαγητού σε συνανθρώπους μας, ενώ παρέδωσαν συσκευασμένα υλικά για την προετοιμασία 1.750 μερίδων σε φιλανθρωπικούς φορείς. Ο Σύνδεσμος ευχαριστεί όλους όσους συνετέλεσαν στην επιτυχία της διοργάνωσης.



Επαναληπτικά σεμινάρια επανεκπαίδευσης

Σεμινάρια επανεκπαίδευσης προγραμματίζει η NP Ασφαλιστική, γνωστοποιώντας ότι η υποχρέωση για όλους τους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές να προσκομίσουν στα αρμόδια επαγγελματικά επιμελητήρια στα οποία ανήκουν τις απαραίτητες Βεβαιώσεις Επιτυχούς Παρακολούθησης για το έτος 2020 και για τους τρεις Τομείς Επανεκπαίδευσης Α, Β' & Γ', συνολικού χρόνου 15 ωρών, λήγει στις 31.12.2020. Η NP Ασφαλιστική έχει προγραμματίσει μια νέα σειρά πέντε επαναληπτικών

σεμιναρίων και για τους τρεις υποχρεωτικούς τομείς επανεκπαίδευσης, κατά το χρονικό διάστημα 10.12.2020-16.12.2020, μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας WebEx. Σε περίπτωση ενδιαφέροντος, το αναλυτικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα για τα επαναληπτικά σεμινάρια είναι αναρτημένο στην ιστοσελίδα της εταιρείας στην ενότητα «Συνεργάτες -> Ασφαλιστική Ακαδημία» και οι δηλώσεις συμμετοχής μπορούν να γίνουν στην ηλεκτρονική πλατφόρμα e-asfaltistikiacademia της Διεύθυνσης Εκπαίδευσης στο site www.np-asfaltistiki.gr. Επισημαίνεται ότι τα σεμινάρια που πραγματοποιεί η NP Ασφαλιστική παρέχονται δωρεάν στους συνεργάτες της.



Mentoring για τρίτη σχολική χρονιά



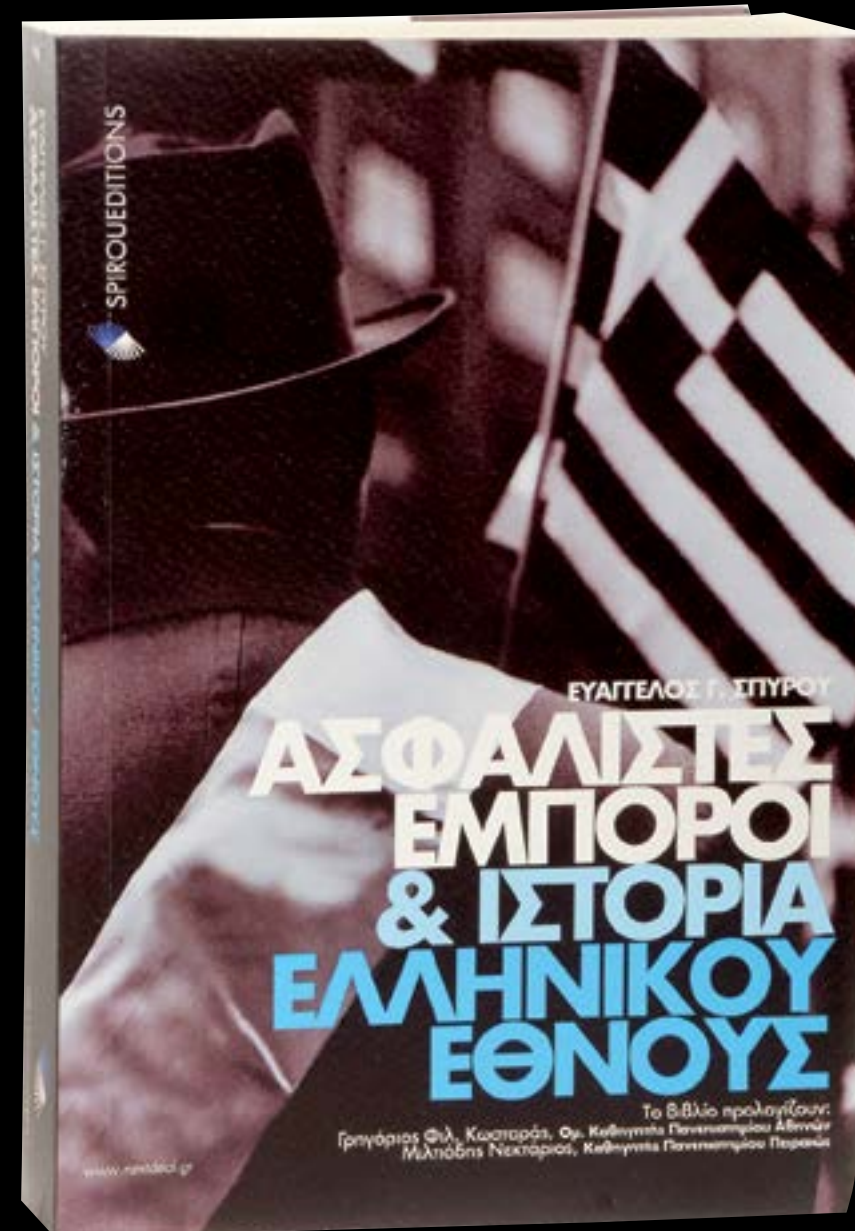
Στο Γενικό Λύκειο της Καλλιθέας, που θα λάβει μέρος στο πρόγραμμα mentoring της INTERAMERICAN και της TTP, η εταιρεία προσέφερε επιπροσθέτως ηλεκτρονικό εξοπλισμό για τις λειτουργικές ανάγκες του

Για τρίτη σχολική περίοδο η INTERAMERICAN συνεργάζεται με τον οργανισμό The Tipping Point (TTP), υλοποιώντας φέτος την πρωτοβουλία «Θέλω να Ζω ασφαλέστερα και καλύτερα» σε τρεις θεματικές περιοχές. Με το φετινό πρόγραμμα, η εταιρεία και η TTP παρέχουν τη δυνατότητα σε μαθητές στη χώρα μας να ενημερωθούν για θέματα που αφορούν σε αντιμετώπιση οδικών και καταστροφικών κινδύνων, σε φυσικό περιβάλλον και ποιότητα ζωής, καθώς και σε θέματα πρόληψης και φροντίδας για καλύτερη υγεία, με εστίαση στη διατροφή και τη σωματική άσκηση. Το πρόγραμμα εγγράφεται στο σχέδιο Εταιρικής Υπευθυνότητας για την υποστήριξη της εκπαίδευσης, κατ'επιταγήν του Στόχου 4 των Sustainable Development Goals (SDGs) του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών, τους οποίους έχει υιοθετήσει η INTERAMERICAN.

Για την υλοποίηση της πρωτοβουλίας, δημιουργήθηκε και φέτος από την εταιρεία κοινότητα εθελοντών μεντόρων από στελέχη και εξωτερικούς, τακτικούς συνεργάτες της.

Οι μέντορες, που ξεκίνησαν ήδη την εκπαιδευτική προπαρασκευή τους από την TTP, θα μοιραστούν την επαγγελματική τους εμπειρία και γνώση με ομάδες μαθητών, επιλέγοντας ειδικότερο και οικείο σε αυτούς θέμα, στο πλαίσιο των ως άνω θεματικών. Η συμμετοχή κάθε μέντορα στο πρόγραμμα του οργανισμού αφορά σε συνεδρίες μέσω τηλεδιάσκεψης, σε πραγματικό χρόνο. Η INTERAMERICAN έχει επιλέξει για τη σχολική χρονιά 2020-2021 τρία ιδρύματα της Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης: ένα Γενικό Επαγγελματικό Λύκειο στην Κρήτη, ένα Εργαστηριακό Κέντρο στην Ανατολική Αττική και ένα Γενικό Λύκειο στην περιοχή των κεντρικών γραφείων της.

Ο οργανισμός The Tipping Point (TTP) έχει σκοπό να συμβάλει στην ενδυνάμωση μαθητών ακόμη και στο πιο απομακρυσμένο χωριό της Ελλάδας, ώστε να ανακαλύψουν τα ενδιαφέροντά τους και να λάβουν συνειδητά αποφάσεις για την ακαδημαϊκή και επαγγελματική πορεία τους.



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 Ουγκροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Άνθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραΐς, Ρήγας Φεραίος, Αδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίδης, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: ο Γρηγ. Κωστάρης 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...

ERGO

Ασφάλεια και φροντίδα με το ERGO Drive&Win

Εργο και πάγια δέσμευση της ERGO είναι να ενεργεί με υπευθυνότητα και φροντίδα για όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη της, τους πελάτες της, τους διαμεσολαβητές, τους εργαζομένους, τους μετόχους και την κοινωνία όπου ζούμε και



εργαζόμαστε. Στο πλαίσιο αυτό η εταιρεία συνδέει, μέσω της εφαρμογής ERGO Drive&Win, την ασφαλή οδήγηση με την προστασία του περιβάλλοντος, καλώντας όλους τους χρήστες της να συμμετέχουν στην καταπολέμηση των συνεπειών της κλιματικής αλλαγής. Η καινοτόμος εφαρμογή ERGO Drive&Win λανσαρίστηκε τον Μάρτιο του 2019 και μεταφράζει την ασφαλή οδήγηση σε ERGO Stars, τα οποία εξαργυρώνονται σε εκπώσεις έως και 20% στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης αυτοκινήτου, είτε κατά τη σύναψη νέου ασφαλιστηρίου αυτοκινήτου είτε κατά την ανανέωση των υφιστάμενων ασφαλιστηρίων αυτοκινήτου των ασφαλισμένων, καθώς και σε ERGO SafeMiles, τα οποία μετατρέπονται σε δωρεές για την προστασία του περιβάλλοντος. Για το σκοπό αυτόν, η εταιρεία συνεργάζεται με το Ινστιτούτο Θαλάσσιας Προστασίας «Αρχιπέλαγος». Έτσι, οι χρήστες της εφαρμογής ERGO Drive&Win μπορούν πλέον να εξαργυρώσουν τα ERGO SafeMiles που έχουν συγκεντρώσει σε δωρεές για την προστασία των θαλάσσιων μας και πιο συγκεκριμένα στη δράση για την επαναφύτευση θαλάσσιων λιβαδιών Ποσειδωνίας, συμβάλλοντας έτσι στην καταπολέμηση της κλιματικής αλλαγής.



Ενισχύει το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης για το 2021

Μετά την υλοποίηση ενός έκτακτου προγράμματος δωρεάς υγειονομικού υλικού σε ευαίσθητες κοινωνικές ομάδες, σε νοσοκομεία, στο ΕΚΑΒ, στην Πυροσβεστική και την Αστυνομία της χώρας, ο Κωνσταντίνος Μάκαρης, γενικός διευθυντής της Euroins Ελλάδος, ανανεώνει το συνολικό πρόγραμμα εται-



Ο κ. Κωνσταντίνος Μάκαρης

ρικής υπευθυνότητας της Euroins Ελλάδος για το 2021. Όπως δηλώνει ο ίδιος: «Οι νέες συνθήκες επιβάλλουν αποφασιστικότητα και δράση. Δεν μπορούμε επί ουδενί να μην ανανεώσουμε για το 2021 τη χορηγία μας σε όλους τους αθλητές, τα Ιδρύματα, τους φορείς που στηρίζουμε με σταθερότητα τόσα χρόνια, όπως για παράδειγμα τον Πρωταθλητή Ποδηλασίας Χρήστο Βολικάκη. Στοχεύουμε πάντα ψηλά και προσπαθούμε για το καλύτερο, όσο αντίξοες και αν είναι οι συνθήκες. Επιπλέον είμαστε υπερήφανοι για την πιστότητα και τη συνέπεια των δράσεων ΕΚΕ της εταιρείας μας. Ταυτόχρονα, όμως, έχουμε ευθύνη απέναντι στην κοινωνία να επεκτείνουμε τις έκτακτες ενέργειες Εταιρικής Υπευθυνότητας που αναλάβαμε τη φετινή χρονιά, λόγω της πανδημίας. Η ανάγκη για υγειονομικό υλικό σε νοσοκομεία όλης της χώρας υφίσταται, οι μάσκες προστασίας έχουν γίνει κομμάτι της καθημερινότητάς μας, τη στιγμή που αρκετοί συνάνθρωποί μας βρίσκονται σε δεινή οικονομική κατάσταση. Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη σημαίνει να είσαι παρών, με τρόπο ουσιαστικό. Επομένως, ενισχύουμε το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της Euroins Ελλάδος για το 2021 ώστε να περιλαμβάνει επιπλέον στήριξη και ενίσχυση σε συνανθρώπους μας και φορείς που έχουν πληγεί από τον COVID-19».



Σημαντική συμφωνία με τη Eurobrokers

Συμφωνία στρατηγικής συνεργασίας συνυπέγραψαν η Eurobrokers-Γιουρομπρόκερς Μεσίτες Ασφαλίσεων Α.Ε. και η Howden Matrix Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων Α.Ε. Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η Howden Matrix θα αναλάβει την εξυπηρέτηση του χαρτοφυλακίου της Eurobrokers. Μέσω αυτής της συμφωνίας, οι πελάτες της Eurobrokers θα συνεχίσουν να λαμβάνουν ολοκληρωμένες υψηλής ποιότητας αντασφαλιστικές υπηρεσίες και υπηρεσίες ασφαλιστικής διαμεσολάβησης μέσω της Howden Matrix για την αντιμετώπιση των διαρκώς μεταβαλλόμενων αναγκών των ελληνικών επιχειρήσεων, οργανισμών, ομάδων και ιδιωτών πελατών.

Η Howden Matrix, εταιρεία μέλος του Howden Broking Group, του διεθνούς ομίλου με παρουσία σε 90 χώρες και περισσότερα από US\$7 δισεκατομμύρια υπό διαχείριση, αποτελεί, όπως τονίζεται, την πλέον ισχυρή παρουσία στην ελληνική αγορά διαμεσολάβησης, ενώ το μέγεθος και η ευρωστία της διασφαλίζουν τις πλέον καινοτόμες, ανταγωνιστικές και προστιθέμενης αξίας υπηρεσίες για τους πελάτες της Eurobrokers. Με γραφεία σε Αθήνα & Θεσσαλονίκη, εκπροσώπους στην Κρήτη και στη Δυτική Ελλάδα και περισσότερα από 90 στελέχη, brokers και εξειδικευμένους τεχνικούς, η Howden Matrix παρέχει στους επιχειρηματικούς πελάτες της πρόσβαση σε κορυφαίες και σύγχρονες καλύψεις, πάντα σε συνεργασία με υψηλής αξιολόγησης ελληνικές και διεθνείς ασφαλιστικές εταιρείες.

Σχολιάζοντας την ολοκλήρωση της συμφωνίας με τη Eurobrokers, ο Group CEO της Howden Matrix, Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, εξέφρασε την ικανοποίησή του που η Howden Matrix ανέλαβε να συνεχίσει το αξιόλογο service που παρέχει ένας επαγγελματίας broker με την εμπέδεια και το κύρος του Γιώργου Κούμπα. «Η Howden Matrix, ακολουθώντας την αναπτυξιακή στρατηγική του Howden Broking Group, ολοκληρώνει μετά την εξαγορά της ΠΕΙ-ΡΑΙΩΣ Μεσίτες Α.Ε. -θυγατρικής της Τράπεζας Πειραιώς- μία δεύτερη σημαντική στρατηγική συνεργασία, ενώ παραμένει σε τροχιά αναζήτησης και άλλων συνεργειών, με επαγγελματίες μεσίτες που επιδιώκουν να διευρύνουν το φάσμα των εργασιών τους», πρόσθεσε ο κ. Τσεσμετζόγλου.

Από την πλευρά της, η κ. Άννα Κούμπα, broker ασφαλίσεων και συνεργάτιδα της Eurobrokers, ανέ-



Ο κ. Δημήτρης Τσεσμετζόγλου

φερε μεταξύ άλλων: «Θεωρώ πολύ σημαντική αυτή τη συνεργασία, με την οποία δίνεται η δυνατότητα στους πελάτες που μας τιμούν παραδοσιακά με την εμπιστοσύνη τους να εξακολουθήσουν να έχουν στη διάθεσή τους εξαιρετικές επιλογές ασφαλιστικής κάλυψης, με ανταγωνιστικό κόστος και κυρίως με ποιοτική εξυπηρέτηση. Θέλω να διαβεβαιώσω τους πελάτες μου ότι θα εξακολουθήσω να τους παρέχω αξιόπιστη εξυπηρέτηση και τις καλύτερες λύσεις για την ασφάλισή τους, δίνοντας προτεραιότητα στις ανάγκες τους, όπως ακριβώς ο αείμνηστος Γιώργος Κούμπος».

Στο ίδιο πλαίσιο, η εντεταλμένη σύμβουλος της Eurobrokers και broker ασφαλίσεων, Ερην Κουτσουβάσιδη, υπογράμμισε: «Οι υποδομές της Howden Matrix, η διοίκησή της, η εμπειρία των ανθρώπων της, οι δυνατοί δεσμοί της με την ελληνική και τη διεθνή ασφαλιστική αγορά, αθλή πρωτίστως η πελατοκεντρική φιλοσοφία της, ταυτίζονται με τις επαγγελματικές αρχές της Eurobrokers και του Γιώργου Κούμπα. Αυτό σημαίνει ότι συνεχίζουμε το έργο του, λειτούργούμε ως σύμβουλοι διαχείρισης κινδύνων και είμαστε κάθε στιγμή δίπλα στους πελάτες μας, ειδικά την ώρα της αποζημίωσης». Ως χρηματοοικονομικός σύμβουλος της συμφωνίας ενήργησε η Pricewaterhouse Coopers Business Solutions S.A. (PwC).



Σταθερή στήριξη στο σωματείο «Οι Φίλοι του Παιδιού»



Ο κ. Κάρολος Σάσας

Ευχαριστήρια επιστολή προς την Interasco απέστειλε το Φιλανθρωπικό Σωματείο «Οι Φίλοι του Παιδιού», για τη σταθερή στήριξη που προσφέρει η εταιρεία και όπως σημειώνει το σωματείο είναι πολύ σημαντική για την ανακούφιση παιδιών που βρίσκονται σε ανάγκη.

Η επιστολή απευθύνεται στον διευθύνοντα σύμβουλο, κ. Κάρολο Σάσα, και στα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Interasco και υπογράφεται από την πρόεδρο του Σωματείου, κ. Γιάννα Παναγιωτίδου. Διαβάστε αναλυτικά την επιστολή:

«Εκ μέρους του Φιλανθρωπικού Σωματείου "ΟΙ ΦΙΛΟΙ ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ", θα ήθελα να σας ευχαριστήσω θερμά για την ευγενική δωρεά.

Στα 33 χρόνια λειτουργίας μας, χάρη στη βοήθεια πολλών φίλων, όπως εσείς, έχουμε καταφέρει να προσφέρουμε ουσιαστική βοήθεια σε 14.400 παιδιά 6.400 οικογενειών που ζουν κάτω από το όριο της φτώχειας. Φροντίζουμε πολύπλευρα τα παιδιά αυτά, εξασφαλίζοντάς τους ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, σίτιση, στέγαση, θέρμανση, ψυχαγωγία, ενώ δίνουμε μεγάλη βάση στην εκπαιδευτική στήριξή τους. Για αυτό άφησα το 2007 ιδρύσαμε τον Παιδικό Σταθμό μας, όπου τα παιδιά μας λαμβάνουν όχι μόνο προσοχή αγωγή αλλά απολαμβάνουν ένα πλήθος υπηρεσιών προσοχής φροντίδας (ψυχοθεραπεία, ειδική αγωγή, μουσικοκινητική κ.λπ.) που τους εξασφαλίζει τη σωστή σωματική και ψυχοσυναισθηματική τους ανάπτυξη. Μοναδικός μας στόχος να εξοηθίσουμε τα παιδιά μας με τα παραπάνω εφόδια που θα τους επιτρέψουν να διεκδική-



σουν ένα φωτεινότερο αύριο.

Με την ευκαιρία αυτής της επιστολής, θα θέλαμε να σας ευχαριστήσουμε για το γεγονός ότι κάθε χρόνο είστε δίπλα μας, αρωγοί στην προσπάθειά μας. Η σταθερή σας στήριξη είναι πολύ σημαντική για να εξασφαλίσουμε τη συνεχή μας δράση με στόχο την ανακούφιση παιδιών που βρίσκονται σε ανάγκη. Αυτή η χρονιά είναι δύσκολη για όλους μας. Βρισκόμαστε αντιμέτωποι με μια πρωτόγνωρη κατάσταση που μας υπενθυμίζει καθημερινά ότι ο ανθρωπισμός αποτελεί ουσιαστικά εργαλείο για την αντιμετώπιση των επιπτώσεων της πρωτοφανούς πανδημίας και η Interasco αποδεικνύει εμπράκτως την αλληλεγγύη και το ενδιαφέρον της για τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η κοινωνία μας.

Σας ευχαριστούμε και πάλι.

Με εκτίμηση,

Η πρόεδρος Γιάννα Παναγιωτίδου»



σίγουρα, γρήγορα ... απλά!



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

Επισκεφθείτε:

www.interasco.gr

my interasco | ευχαριστώ



Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προσδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

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

ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Αυστηρές συστάσεις για τα τεστ αντοχής



Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ



Σε τροχιά τεστ αντοχής έχει θέσει την κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία η Υπηρεσία Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών του υπουργείου Οικονομικών, με τον εγχώριο επόπτη του κλάδου να ζητεί η καθιερωμένη ετήσια άσκηση να διεξαχθεί με ιδιαίτερη επιμέλεια λόγω της πανδημίας του κορωνοϊού.

Η αναπληρώτρια έφορος Ασφαλίσεων, Τώνια Τσαγγάρη, σε εγκύκλιό της προς τις ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές εταιρείες της Κύπρου σημειώνει ότι η πανδημία του COVID-19 «έχει επηρεάσει όλους τους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας και οι επιπτώσεις της είναι ακόμα αβέβαιες, τόσο σε ό,τι αφορά το μέγεθός τους όσο και τη διάρκειά τους. Αυτή η κρίση όμως έχει κάνει επιτακτική την ανάγκη οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις να αξιολογήσουν την επίδραση στις εργασίες τους για να μπορέσουν να πάρουν τα αναγκαία μέτρα αντιμετώπισής της όσο καλύτερα μπορούν».

Η εκπόνηση της αναφοράς ORSA (Own Risk and Solvency Assessment-Εσωτερική Εκτίμηση Κινδύνου και Φερεγγυότητας) βρίσκεται στην καρδιά της οδηγίας Solvency II. Η ORSA είναι ένα σύνολο διαδικασιών που αποτελούν εργαλεία για τη λήψη αποφάσεων και στρατηγική ανάλυση. Στοχεύει στην αξιολόγηση, με συνεχή και προοπτικό τρόπο, των συνολικών αναγκών φερεγγυότητας που σχετίζονται με το συγκεκριμένο προφίλ κινδύνου της κάθε ασφαλιστικής εταιρείας.

Η άσκηση διεξάγεται μία φορά το χρόνο και στην Κύπρο, και οι περισσότερες εταιρείες επιλέγουν να την κά-

νουν στο τέλος του έτους. Η κ. Τσαγγάρη στην εγκύκλιό της σημειώνει ότι καθώς πλησιάζει το τέλος του έτους επιθυμεί να τονίσει τη σημασία της φετινής ORSA, «που θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί από το Διοικητικό Συμβούλιο (σ.σ.: της ασφαλιστικής εταιρείας) ως ένα από τα πιο ουσιώδη εργαλεία στη διαχείριση κινδύνων για την επίδραση της πανδημίας και τους τρόπους αντιμετώπισής της, για την εξασφάλιση της βιωσιμότητας της εταιρείας».

ΤΟ ΤΕΣΤ

Ένα σημαντικό στοιχείο της αναφοράς ORSA είναι η διενέργεια ασκήσεων αντοχής, που περιλαμβάνει και αντίστροφο σενάριο αντοχής - reverse stressing.

Η αναπληρώτρια έφορος Ασφαλίσεων ζητεί από τις κυπριακές ασφαλιστικές εταιρείες τα σενάρια της άσκησης να πρέπει να αντικατοπτρίζουν τουλάχιστον:

- Την παρούσα κατάσταση και τις αναμενόμενες επιπτώσεις της πανδημίας στις αγορές, στην εξέλιξη των απαιτήσεων τόσο για τον κλάδο Ζωής όσο και για τον Γενικό Κλάδο, καθώς και την επίδραση στον λειτουργικό κίνδυνο της εταιρείας (με τα διάφορα μέτρα της εξ αποστάσεως εργασίας).

- Την επάρκεια του επιχειρησιακού σχεδίου για τα επόμενα χρόνια.

Η Υπηρεσία Ελέγχου Ασφαλιστικών Εταιρειών ζητεί η άσκηση να περιλαμβάνει τουλάχιστον δύο σενάρια:

- α. Ένα σενάριο με την παρούσα κατάσταση της πανδημίας και μια συνετή προέκταση της πανδημίας, και

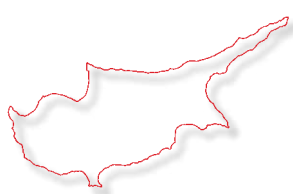
- β. Ένα σενάριο με μια πιο σοβαρή έκταση της πανδημίας. Τα πιο πάνω εννοείται ότι θα πρέπει να είναι επιπρόσθετα των υπολοίπων κινδύνων που εκτιμούνται στην αναφορά ORSA.

Πρόσθετα, επειδή η πανδημία έχει προκαλέσει μια κατάσταση η οποία δεν μπορεί να βασιστεί σε ιστορικά δεδομένα και το μέλλον είναι απρόβλεπτο, ζητείται από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις όπως διεξαγάγουν έναν αριθμό σεναρίων σε σχέση με τουλάχιστον τα ασφάλιστρα, τις απαιτήσεις, την απόδοση των επενδύσεων και τη ρευστότητα.

Σε περίπτωση που η ασφαλιστική επιχείρηση μελετά είτε να κάνει αλλαγές στα ασφάλιστρά της είτε να εισαγάγει νέα προϊόντα ή υπάρχουν οποιεσδήποτε αλλαγές στις ασφαλιστικές συμβάσεις της, π.χ. εξαιρέσεις λόγω πανδημίας κ.λπ., τότε η επίδρασή τους στις κεφαλαιακές ανάγκες θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη.

Η επίδραση οποιωνδήποτε αλλαγών στη διανομή των προϊόντων εν όψει της πανδημίας, π.χ. επένδυση σε μηχανογράφηση, απευθείας πωλήσεις, θα πρέπει επίσης να λαμβάνεται υπόψη.

«Σε περίπτωση που σε οποιοδήποτε από τα πιο πάνω



σενάρια η κεφαλαιακή κατάσταση της εταιρείας είναι πιο κάτω από τα επιτρεπτά όρια που έχει θέσει η ίδια η εταιρεία, τότε θα πρέπει να σχεδιαστούν ενέργειες μετριασμού του κινδύνου ή/και ενέργειες της διεύθυνσης που μπορεί να βελτιώσουν την κατάσταση φερεγγυότητας. Αναμένουμε ότι ο προγραμματισμός αυτός θα αναφέρεται στην έκθεση ORSA και θα απασχολήσει ιδιαίτερα τα Διοικητικά Συμβούλια των ασφαλιστικών επιχειρήσεων», καταλήγει η εγκύκλιος της αναπληρώτριας εφόρου Ασφαλίσεων.

ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Πέρα από την πανδημία, αξίζει να σημειωθεί ότι το παρατεταμένο περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων εξακολουθεί να επιβαρύνει τις προοπτικές κερδοφορίας του τομέα -ειδικότερα τις ασφαλιστικές εταιρείες του κλάδου Ζωής- και να αποτελεί μια από τις σημαντικές ανησυχίες στον ασφαλιστικό τομέα, καθώς τα καταθετικά επιτόκια και οι αποδόσεις των επενδύσεων παραμένουν σε χαμηλά επίπεδα. Κατά συνέπεια, οι ασφαλιστικές εταιρείες ενδέχεται να αναζητήσουν εναλλακτικές πηγές επενδύσεων με αυξημένη αναμενόμενη απόδοση, αλλά και με αυξημένο επενδυτικό κίνδυνο.

Πρόκληση για όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες παραμένει η αύξηση των εσόδων τους, ο περιορισμός των δαπανών τους και η ενίσχυση της λειτουργικής τους αποτελεσματικότητας. Ιδιαίτερα για τις ασφαλιστικές εταιρείες του κλάδου Ζωής, είναι σημαντικές η διατήρηση των υφιστάμενων συμβολαίων και η παραγωγή νέας εργασίας, που αποτελούν τον βασικό μοχλό για τη μελλοντική τους

κερδοφορία, λόγω του μακροπρόθεσμου ορίζοντα του κλάδου Ζωής.

ΧΩΡΙΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ

Η πανδημία, πάντως, δεν έχει επηρεάσει την κυπριακή ασφαλιστική αγορά, καθώς συνεχίστηκε η αύξηση στην παραγωγή ασφαλίσεων. Σύμφωνα με τα τελευταία συγκεντρωτικά στοιχεία, το πρώτο εξάμηνο του 2020 το σύνολο των μικτών ασφαλίσεων στον κλάδο Ζωής σημείωσε ετήσια αύξηση 4,8%, φθάνοντας στα 198,3 εκατ. ευρώ (189,1 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2019). Αξίζει να σημειωθεί ότι το πρώτο εξάμηνο του 2019 είχε καταγραφεί μείωση 9% σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2018. Νέες φορολογικές ρυθμίσεις, που αύξησαν τη φοροαπληγή επί του εισοδήματος, σε συνδυασμό με τα μηδενικά επιτόκια στις καταθέσεις, ώθησαν τους Κυπρίους στην επιλογή νέων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων που προσφέρονται από όλες τις τράπεζες της Κύπρου.

Στον Γενικό Κλάδο, η παραγωγή ασφαλίσεων μειώθηκε κατά 0,5%, στα 259,1 εκατ. ευρώ από 260,3 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2019. Σε αντίθεση με τον κλάδο Ζωής, ο Γενικός Κλάδος το πρώτο εξάμηνο του 2019 είχε καταγράψει άνοδο 6,6% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2018. Στους επιμέρους τομείς του Γενικού Κλάδου, ο τομέας της ασφάλισης οχημάτων σημείωσε αύξηση 1% έναντι αύξησης 4,7% και η παραγωγή ανήλθε σε 91 εκατ. ευρώ έναντι 90,1 εκατ. ευρώ το 2019. Τα ασφάλιστρα για ατυχήματα και υγεία υποχώρησαν κατά 3,3%, στα 79,6 εκατ. ευρώ από 82,3 εκατ. ευρώ.

NAI



Ενεργό ρόλο στον πολιτισμό



Μία νέα, διαφορετική πρωτοβουλία υιοθετεί ο όμιλος CNP Cyprus στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής του Ευθύνης. Στέκεται δίπλα στον πολιτισμό με τη δημιουργία συλλογής σύγχρονων έργων τέχνης. Συγκεκριμένα, ο όμιλος έχει ενεργό ρόλο σε πολλές πτυχές της κυπριακής κοινωνίας, με τον πολιτισμό να είναι μία από αυτές. Με τη συγκεκριμένη δράση ο όμιλος στηρίζει τη σύνθεση μιας συλλογής που προωθεί τη σύγχρονη τέχνη, υποστηρίζοντας Κύπριους και Ευρωπαίους καλλιτέχνες, καθώς και την ανάπτυξη των πολιτιστικών αξιών.

Τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στη Λευκωσία έχουν μετατραπεί σε έναν μοντέρνο πολιτιστικό πόλο και φιλοξενούν σύγχρονα έργα τέχνης, ζωγραφικής και γλυπτά. Στόχος της CNP Cyprus είναι τα έργα της συλλογής να αντανακλούν τις βασικές εταιρικές αξίες. Αποτελούν «γέφυρα» που συνδέει το παρελθόν, το παρόν και το μέλλον, ενεργοποιώντας μια επιδραστική εμπειρία για τους επισκέπτες και τους εργαζομένους.

Όπως ανέφερε ο CEO του ομίλου κ. Τάκης Φειδία, «πιστεύουμε ότι η παρουσία της τέχνης στο χώρο εργασίας διαμορφώνει ένα αισθητικά ευχάριστο περιβάλλον τόσο για τους επισκέπτες όσο και για τους εργαζομένους. Μέσα από αυτή την προσπάθεια επιδιώκουμε να προβάσουμε τη στενή σχέση της CNP CYPRUS με το χώρο του πολιτισμού». Τα έργα τέχνης που παρουσιάζονται στα κεντρικά γραφεία του ομίλου στη Λευκωσία βρίσκονται επίσης στο ειδικό microsite που έχει δημιουργηθεί, στον ηλεκτρονικό σύνδεσμο: <https://artcollection.cnpccyprus.com/>



The Mediterranean Garden



Συνεχίζει να πρωτοπορεί στον τομέα της έρευνας το Πολιτιστικό Ίδρυμα Τράπεζας Κύπρου, συμμετέχοντας ως εταίρος στο ερευνητικό έργο με τίτλο «The Mediterranean Garden» (MedG). Το έργο εξασφάλισε χρηματοδότηση στο πλαίσιο υποβολής προτάσεων του προγράμματος Culture του Creative Europe. Ο στόχος του MedG είναι να ευαισθητοποιήσει το ευρύ κοινό σχετικά με τη μεσογειακή διατροφή, ως αναπόσπαστο μέρος της παγκόσμιας άυλης πολιτιστικής κληρονομιάς και τη μακραίωνη ιστορία της. Ταυτόχρονα, φιλοδοξεί να αποτελέσει όχημα για την προώθηση της υγείας, της φιλοξενίας, της διαπολιτισμικότητας, της δημιουργικότητας και της βιωσιμότητας στο πλαίσιο ενός γόνιμου διεπιστημονικού διαλόγου.

Να σημειωθεί ότι τρία μουσεία και τέσσερις πολιτιστικοί οργανισμοί ενώνουν τις δυνάμεις τους για να δημιουργήσουν ένα διεθνές πολιτιστικό πρόγραμμα, αποτελούμενο από μια περιοδεύουσα έκθεση και εκπαιδευτικά προγράμματα για παιδιά και νέους. Η έκθεση θα ταξιδέψει στη Λευκωσία, στην Αθήνα, στο Ζάγκρεμπ, στα Τίρανα και την Μπρέσια της Ιταλίας. Το MedG χρησιμοποιεί σύγχρονο φωτογραφικό υλικό, ιστορικό κινηματογραφικό αρχείο, ήχο και εικόνα, και διαδραστικές δραστηριότητες για να προσελκύσει τους νέους και τις οικογένειές τους. Η έκθεση θα συμπληρώνεται από εργαστήρια, μαθήματα μαγειρικής και εκδηλώσεις εντός και εκτός μουσείων και θα καλεί τον κόσμο να μοιραστεί οικογενειακές φωτογραφίες και συνταγές που συνδέονται με το παρελθόν των αγροτικών περιοχών. Όπως τονίζεται, η συνεργασία με κορυφαίους πολιτιστικούς οργανισμούς και κυβερνητικές υπηρεσίες θα εξασφαλίσει την περαιτέρω διάδοση και βιωσιμότητα του προγράμματος.

Το ασφαλιστικό πρόγραμμα που επιβραβεύει



Ενα καινοτόμο ασφαλιστικό πρόγραμμα, το Smart Drive, έχει εισαγάγει πρόσφατα στην κυπριακή αγορά η Anytime της INTERAMERICAN. Το πρόγραμμα αυτό δημιουργήθηκε από την εταιρεία με οδηγό το όραμά της για ένα μέλλον με ασφαλέστερη οδήγηση και όσο το δυνατόν λιγότερα ατυχήματα. Γι' αυτό, όπως τονίζεται, το Smart Drive είναι σχεδιασμένο έτσι ώστε να επιβραβεύει τους προσεκτικούς οδηγούς. Αυτό γίνεται μέσω της χρήσης της πρωτοποριακής εφαρμογής Smart Drive Cyprus App, που όλοι μπορούν να κατεβάσουν στο κινητό τους από το App Store ή το Google Play. Μέσω της εφαρμογής αυτής ο χρήστης μπορεί να παρακολουθεί τη συμπεριφορά του κατά την οδήγηση και να λαμβάνει tips για βελτίωσή της, ενώ η εταιρεία βάσει της τελικής βαθμολογίας παρέχει κίνητρα, οικονομικά και όχι μόνο, για να γίνουν όλοι πιο προσεκτικοί οδηγοί. Συγκεκριμένα, επιβραβεύεται η ορθή, συνετή οδήγηση - ειδικότερα σε νεότερες ηλικίες. Όποιος οδηγεί με ασφάλεια, δεν χρησιμοποιεί το κινητό του κατά την οδήγηση και διατηρεί τα αντανakλαστικά του σε εγρήγορση, τηρώντας ταυτόχρονα το όριο ταχύτητας και τον ΚΟΚ, κερδίζει όχι μόνο σημαντική έκπτωση στα ασφάλιστρά του, αλλά και δωροκουπόνια από διάφορους συνεργάτες. Το πρόγραμμα συνεχώς αναπτύσσεται με στόχο τον εμπλουτισμό του με νέες ανταμοιβές αξίας μέσω διαγωνισμών και challenges, παρέχοντας έτσι περισσότερα κίνητρα στους προσεκτικούς οδηγούς. Η εταιρεία στην Κύπρο συμβάλλει παράλληλα, με αυτό το πρωτοποριακό και καινοτό-

μο ασφαλιστικό πρόγραμμα, στην προώθηση της οδικής ασφάλειας, στο πλαίσιο της υπευθυνότητας που χαρακτηρίζει την INTERAMERICAN και την Anytime για την ασφαλή μετακίνηση. Η Anytime καθιερώνει στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά τη λογική «pay how you drive», συνδέοντας το ασφαλιστικό προϊόν με εφαρμογή που όλοι μπορούν να κατεβάσουν στα κινητά τους και να τη χρησιμοποιούν με στόχο τη μέγιστη βελτίωση του τρόπου που οδηγούν και την ελαχιστοποίηση της πιθανότητας ατυχήματος, αλλά και τον περιορισμό της φθοράς του οχήματός τους. Με βάση την οδηγική τους συμπεριφορά, λοιπόν, οι ασφαλισμένοι στο πρόγραμμα Smart drive έχουν τη δυνατότητα έκπτωσης έως και 15% στην ανανέωση του συμβολαίου τους.

Για το καινοτόμο ασφαλιστικό πρόγραμμα η Μυρτώ Περάτη, επικεφαλής της Anytime Κύπρου, δήλωσε χαρακτηριστικά: «Για εμάς, ασφάλεια δεν σημαίνει μόνο ετοιμότητα απέναντι στο αναπάντεχο. Σημαίνει να νιώθουμε, μαζί με τους πελάτες μας, ασφαλείς και προστατευμένοι, προσφέροντας σε αυτούς κάθε στιγμή περισσότερα. Με πρωτοποριακή τεχνολογία, τεχνογνωσία και πάθος για καινοτομία, είμαστε εδώ για να κάνουμε τη θετική διαφορά στη ζωή των πελατών μας». Η εφαρμογή Smart Drive Cyprus App έχει σχεδιαστεί από τη δημιουργική ομάδα ανθρώπων της εταιρείας OSeven. Η Anytime Κύπρου παρέχει ασφάλιση αυτοκινήτου και κατοικίας, με εξυπηρέτηση 24 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα, διαδικτυακά ή και μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας.



Οι διαφορετικές βραβεύσεις

Μέσα στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνουν οι επιπτώσεις της πανδημίας, η CNP CYPRIALIFE επέλεξε έναν ξεχωριστό τρόπο να επιβραβεύσει τις παραγωγικές επιτυχίες των Κορυφαίων Ασφαλιστικών της Συμβούλων για το έτος 2019.

Με πρωταρχικό στόχο τη διασφάλιση της υγείας όλων και αντί της θερμομετρημένης ετήσιας τελετής βραβεύσεων, η διεύθυνση της CNP CYPRIALIFE βρέθηκε δίπλα σε κάθε διακρινόμενο συνεργάτη, στο χώρο εργασίας του, σε μία ιδιαίτερα προσωπική και ανθρώπινη στιγμή.

Ο πρώτος εκτελεστικός διευθυντής του Ομίλου CNP CYPRUS κ. Τάκης Φειδία, η γενική διευθύντρια της CNP CYPRIALIFE κ. Άντρη Καλλιμάχου και ο διευθυντής Πωλήσεων της εταιρείας κ. Γιώργος Γώγου συνεχάρησαν και βράβευσαν τους συνεργάτες που διακρίθηκαν. Ο θεματικός τίτλος της λιτής και ανθρώπινης δράσης βραβεύσεων, «Ultimate Awards», εκφράζει την απόλυτη κατάκτηση της κορυφής, κάτι που πέρα από ικανότητα απαιτεί και όραμα, στόχους και αντοχές. Με την Dream Team των ασφαλιστικών της συμβούλων η εταιρεία για ακόμα μία χρονιά, όπως τονίζεται, ξεπέρασε το στόχο που είχε θέσει, καταγράφοντας υψηλούς δείκτες παραγωγικότητας. Έτσι η εταιρεία κατέκτησε την πρώτη θέση της ασφαλιστικής βιομηχανίας κλάδου Ζωής, σε νέα επαναλαμβανόμενα ασφάλιστρα, για έκτη συνεχόμενη χρονιά. Οι αριθμοί και οι επιτυχίες που τους ακολουθούν δεν είναι τίποτα περισσότερο από την αποτύπωση της εμπιστοσύνης των χιλιάδων πελατών της CNP CYPRIALIFE. Είναι αυτό που μεγαλώνει την ευθύνη όλων στην εταιρεία και δυναμώνει την προσπάθεια για προϊόντα και υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις των ασφαλισμένων.

Συνεργασία στις ασφάλειες αυτοκινήτου

Τρία διαφορετικά πακέτα ασφάλισης σε όλους τους κατόχους οχημάτων της κορυφαίας ιαπωνικής αυτοκινητοβιομηχανίας στην Κύπρο προσφέρει η Toyota Κύπρου, σε συνεργασία με τις Γενικές



Ασφάλειες Κύπρου. Όπως τονίζεται, σκοπός αυτής της νέας συνεργασίας είναι η προσφορά εξυπηρέτησης 360° σε όλους τους υφιστάμενους και νέους κατόχους Toyota, καλύπτοντας εξ ολοκλήρου όλες τις ανάγκες τους, από την πρώτη μέρα που εισέρχονται στη δυναμική της οικογένειας Toyota.

Τα τρία ασφαλιστικά σχέδια τα οποία προσφέρονται μέσω των Γενικών Ασφαλειών Κύπρου έχουν διαμορφωθεί λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες των πελατών της Toyota και περιλαμβάνουν το Third Party Plus Web, Comprehensive Web και Comprehensive Superior Web. Συγκεκριμένα, τα δύο πρώτα σχέδια περιλαμβάνουν κάλυψη για ευθύνη έναντι τρίτου, οδήγηση πέραν της οδού, οδική βοήθεια/φροντίδα ατυχήματος, έκπτωση αφοσίωσης, κάλυψη ανεμοθώρακα. Με το Comprehensive Web, προστίθεται και η απώλεια ή ζημιά του οχήματος από φωτιά ή κλοπή και οποιαδήποτε άλλη απώλεια ή ζημιά υποστεί το όχημα. Παράλληλα, το προνομιακό σχέδιο Comprehensive Superior Web περιλαμβάνει, πέραν των όσων αναφέρονται πιο πάνω, την κάλυψη απώλειας χρήσης, φυσικούς κινδύνους, ζημιές από απεργίες και οχλαγωγίες, απώλεια προσωπικών αντικειμένων, προσωπικά ατυχήματα ασφαλισμένου και συζύγου, αντικατάσταση οχήματος με καινούργιο, καθώς επίσης και απαλλογική αύξησης ασφαλίστρου μετά από απαίτηση.

Οι τεχνολογίες που θα φέρουν τα πάνω κάτω στην ασφαλιστική αγορά αυτοκινήτου!

Του **ΓΙΩΡΓΟΥ ΜΟΥΖΟΥ**

Η τεχνολογία τρέχει με φρενήρεις ρυθμούς σε κάθε έκφανση της καθημερινότητάς μας! Λογικό κι αναμενόμενο να αλλιάξει άρδην ο ασφαλιστικός κλάδος με την προσθήκη νέων τεχνολογιών που έρχονται για να συνδράμουν το έργο των ασφαλιστών.

Σίγουρα ως επαγγελματίες θα το έχετε συναντήσει κατά κόρον, πως η διαδικασία απόδοσης μιας αποζημίωσης είναι αρκετά χρονοβόρα και πλέον οι πελάτες θέλουν (έως απαιτούν, θα λέγαμε) με ψηφιακά εργαλεία να προχωρούν πιο γρήγορα οι διαδικασίες. Σήμερα, σχεδόν το 61% των πελατών προτιμά να παρακολουθεί το status μιας αποζημίωσης με ψηφιακά εργαλεία. Αυτή η τάση λοιπόν έχει οδηγήσει τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες, στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού τους, σε σημαντικές επενδύσεις στην ψηφιακή τεχνολογία.

Για να έχετε μια τάξη μεγέθους, το 2019, οι ασφαλιστικές εταιρείες ξόδεψαν σχεδόν 225 δισεκατομμύρια δολάρια πάνω σε νέες ψηφιακές τεχνολογίες και μόνο η πανδημία που βιώνουμε επιβράδυνε ελαφρώς τις επενδύσεις. Το σύνολο των επενδύσεων, ωστόσο, εξακολουθεί να είναι αρκετά χαμηλό, ενώ, όπως αναφέρει και η McKinsey, εννέα στις δέκα ασφαλιστικές εταιρείες

αναγνώρισαν το απαρχαιωμένο λογισμικό και τις υποδομές παλαιού τύπου ως εμπόδια για τον αναγκαίο ψηφιακό μετασχηματισμό. Αυτό αποδεικνύει πως η ασφαλιστική βιομηχανία (μόνο στις ΗΠΑ ο τζίρος της αγγίζει το 1,3 τρισεκατομμύριο δολάρια) πρέπει να αλλιάξει επείγοντως τους τρόπους ανάπτυξής της. Ας δούμε όμως μερικούς τρόπους οι οποίοι θα φέρουν την περαιτέρω ανάπτυξη στον ασφαλιστικό κλάδο.

MACHINE LEARNING ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΕΣ ΔΙΕΡΓΑΣΙΕΣ

Η γραφειοκρατία, που είναι μια καθημερινότητα για τις ασφαλιστικές εταιρείες, είναι μια βαρετή διαδικασία. Οι άνθρωποι που την εκτελούν λόγω αυτής της... βαρεμάρας υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να οδηγηθούν σε λάθη. Όμως

τώρα ο αυτοματισμός και η μηχανική εκμάθηση (ελληνιστί το machine learning) δίνουν τη δυνατότητα αρχικά στις εταιρείες να μειώσουν το κόστος που δαπανάται για τέτοιου είδους εργασίες, επιτρέποντας έτσι σε μερικούς υπαλλήλους να ασχοληθούν με πιο δημιουργικές εργασίες.

ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΚΑΙ ΤΗΛΕΜΑΤΙΚΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Ο αυτοματισμός είναι μια εξαιρετική τεχνολογία, που επιτρέπει την ταχύτερη επεξεργασία των ασφαλιστικών αξιώσεων, απλοποιώντας έτσι μια αρκετά πολύπλοκη διαδικασία, στην οποία υπάρχουν αρκετές παράμετροι που οδηγούν στη λήψη της τελικής απόφασης. Όμως με τη βοήθεια της τηλεματικής, αλλιώς και της τεχνητής νοημοσύνης η διαδικασία της αποζημίωσης απλοποιείται κατά πολύ.

Την παρούσα χρονική στιγμή, η παγκόσμια αγορά ρύσεων τηλεματικής εκτιμάται περίπου στα 30 δισεκατομμύρια δολάρια, με περαιτέρω δυνατότητες ανάπτυξης, οι οποίες έως το 2025 αναμένεται να αγγίξουν τα 60 δισεκατομμύρια δολάρια. Ωστόσο, ξεκάθαρες είναι οι ευκαιρίες για τους ασφαλιστές, όπου η τεχνολογία της τηλεματικής τους δίνει περαιτέρω εργαλεία στα χέρια για εύρεση και διεύρυνση του πελατολογίου τους.

Η τηλεματική στον ασφαλιστικό κλάδο δεν απαιτεί την ύπαρξη μοντέλου UBI στη διαχείριση και επεξεργασία των αξιώσεων. Στην πραγματικότητα, οι ασφαλιστικές μπορούν να αναπτύξουν ρύσεις τηλεματικής που δεν περιλαμβάνουν αξιολόγηση συμπεριφοράς των οδηγών και εστιάζουν αυστηρά στις αξιώσεις. Έτσι, οι τηλεματικές αξιώσεις είναι ένα εντελώς αυτόνομο υποσύστημα της ασφαλιστικής τηλεματικής τεχνολογίας. Ειδικότερα, η συγκεκριμένη τεχνολογία εισάγει τη σύγχρονη λειτουργικότητα στην υπάρχουσα λειτουργία αξιώσεων των ασφαλιστικών εταιρειών χωρίς την απαίτηση περίπλοκων, δαπανηρών ενοποιήσε-

ων των συστημάτων και με ελάχιστη διαταραχή - και χωρίς την ανάγκη οποιουδήποτε στοιχείου UBI να προσθέτει αξία στον ασφαλιζόμενο ή τον ασφαλιστή.

ΤΑΧΥΤΕΡΑ, ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΚΙ ΕΞΥΠΝΟΤΕΡΑ!

Ενώ τα περισσότερα στελέχη ασφαλίσεων αναγνωρίζουν την ανάγκη του ψηφιακού μετασχηματισμού στην απόδοση των αποζημιώσεων, η πιθανότητα μιας λειτουργικής αστοχίας καθιστά την έναρξή της αρκετά δύσκολη.

Ωστόσο, οι ασφαλιστές μπορούν να επιτύχουν ταχύτερα αποτελέσματα επικεντρώνοντας την εν λόγω τεχνολογία στον καταμερισμό της ευθύνης, στην εύρεση τυχόν απάτης, αλλιώς και στη διαχείριση των αποζημιώσεων, οι οποίες συνήθως δεν απαιτούν δραστικές αλληλαγές στο προσωπικό, στις διαδικασίες και τα συστήματα, ενώ η εξοικονόμηση πόρων και χρημάτων είναι άμεση. Όταν χρησιμοποιούνται παράλληλα με υπάρχοντα συστήματα και διαδικασίες, τα δεδομένα τηλεματικής διευκολύνουν τη λήψη αποφάσεων που σχετίζονται με όλα τα παραπάνω.

Η τηλεματική βελτιώνει την ποιότητα των διαθέσιμων πληροφοριών σε υπάρχοντα συστήματα αξιώσεων, παρέχοντας αξιόπιστες πληροφορίες και έναν ταχύτερο διακανονισμό σε ό,τι αφορά την απόδοση ευθύνης και τις μειώσεις των χρόνων διεκδίκησής τους. Καθώς οι ασφαλιστές αρχίζουν να συνειδητοποιούν τα αρχικά οφέλη από τις εφαρμογές τηλεματικής, η απόδοση της επένδυσης (ROI - Return on Investment) μέσω ταχύτερης ανάπτυξης καθίσταται ακόμη πιο βιώσιμη. Από όποια οπτική γωνία κι αν το δούμε, η τηλεματική είναι η ταχύτερη, καλύτερη κι εξυπνότερη λύση για τις ασφαλιστικές και ειδικά στον τομέα των αποζημιώσεων, αλλιώς και στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού τους. Επιπρόσθετα, η επιτυχημένη εφαρμογή της θα δημιουργήσει πρόσφορο έδαφος, ώστε άμεσα να εφαρμοστεί η λύση της ασφάλισης βάσει δεδομένων και χρήσης!





ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Η τηλεματική ασφάλιση είναι μια νέα καινοτόμος τεχνολογία που ενσωματώνεται στα προϊόντα ασφάλισης αυτοκινήτων. Ένα σύστημα που περιλαμβάνει σύστημα GPS, αισθητήρες κίνησης, κάρτα SIM και διαθέτει λογισμικό ανάλυσης, παρακολουθώντας την ταχύτητα, την τοποθεσία, το χρόνο, αλλά και όλο το στίλ οδήγησης, επιτρέποντας έτσι στους εμπειρογνώμονες να διεξαγάγουν ευκολότερα το συμπέρασμα για την υπαιτιότητα του τροχαίου.

Παρακολουθώντας τη συμπεριφορά των οδηγών, οι ασφαλιστές μπορούν να δημιουργήσουν προσαρμοσμένα ασφαλιστικά προγράμματα και να βελτιώσουν τη διαχείριση κινδύνου. Για παράδειγμα, μια εταιρεία μπορεί να αυξήσει τις χρεώσεις σε ανεύθυνους οδηγούς, να ανταμείψει τους πελάτες της που οδηγούν προσεκτικά κ.ά. Η υιοθέτηση της τηλεματικής επιτρέπει τη χρήση νέων επιχειρηματικών μοντέλων όπως:

- Ασφάλιση βάσει χρήσης (UBI)
- pay-as-you-drive (PAYD)
- pay-how-you-drive (PHYD)

ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΝΙΣΧΥΟΥΝ ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ ΤΗΛΕΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ;

Συνεργασίες μεταξύ κατασκευαστών αυτοκινήτων και ασφαλιστικών εταιρειών, τόσο σε επίπεδο marketing όσο και συλλογής δεδομένων.

Αύξηση εφαρμογών και τεχνολογίας που αφορά τις αξιώσεις, αλλά και τη γενικότερη ψηφιακή εμπειρία των πελατών.

Εκπτώσεις στα συμβόλαια τηλεματικής.

ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΜΕ ΙΟΤ ΚΑΙ SOCIAL MEDIA

Το παθιομοδίτικο στίλ εκτίμησης κινδύνου θέλει να μη λαμβάνονται υπόψη τα μη εξατομικευμένα σύνολα δεδομένων. Ωστόσο, σήμερα, οι συσκευές που χρησιμοποιούμε, αλλά και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης μπορούν και παρέχουν με-

γάλες ποσότητες προσωπικών δεδομένων. Η νέα αυτή προσέγγιση μπορεί να βοηθήσει τους ασφαλιστές να προσφέρουν στους πελάτες τους φθηνότερη ή καλύτερη κάλυψη, αλλά και περισσότερες υπηρεσίες κομμένες και ραμμένες στα μέτρα τους. Μια πρόσφατη μελέτη της Accenture έδειξε πως ένα τέτοιο μοντέλο είναι βιώσιμο: Περισσότερα από τα τρία τέταρτα των πελατών είναι έτοιμα να μοιραστούν προσωπικά δεδομένα για να λάβουν φθηνότερη κάλυψη, αλλά και εξατομικευμένες χρηματοοικονομικές και ασφαλιστικές προσφορές.

Οι πελάτες απαιτούν αλλαγές και καινοτόμα προϊόντα, κάτι που αποτελεί σημαντικό κίνητρο για την αλλαγή που αναφέραμε παραπάνω. Όπως κι αν έχει, το μέλλον αναμένεται με εξαιρετικό ενδιαφέρον!

ΝΑΙ

Ο Γιώργος Μούζος, με σπουδές Μηχανολογίας και έντονη την αγάπη για ό,τι έχει τροχούς, μπήκε στον τομέα του Ειδικού Τύπου το 2005. Τα πρώτα δημοσιογραφικά βήματα έγιναν σε περιοδικό βελτιώσεων της εποχής και έκτοτε συνέχισε την καριέρα του σε μεγάλα περιοδικά του χώρου. Το 2007 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο «Autocar», αλλά και στο site αυτοκινήτου sportdrive.gr.



Από το 2012 έως και τον Ιανουάριο του 2016 βρίσκεται στο εβδομαδιαίο περιοδικό αυτοκινήτου «Auto Τρίτη». Τον Φεβρουάριο του ίδιου έτους αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το section του αυτοκινήτου στην κλαδική εφημερίδα «NextDeal», αλλά και στο site nextdeal.gr. Παράλληλα, διατηρεί τη θέση του διευθυντή Σύνταξης στα περιοδικά «ΕΠΙΠΛΕ-ΟΝ» και «Woodmag Egypt», που αφορούν τον κλάδο του ξύλου και του επίπλου.

Άλλες αγάπες, πέρα από τροχούς και μοτέρ, οι καταδύσεις, τα ταξίδια, αλλά και η πυγμαχία!

Είναι στιγμές που μια ανάσα αποκτά την πιο μεγάλη αξία.

Γ' αυτό είμαστε εδώ:

Για να **δίνουμε ανάσα** στις **στιγμές**, τα **σχέδια** και τα **όνειρά** σου!

«Μια ανάσα»



ΔΕΣ ΤΗΝ ΝΕΑ ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΜΠΑΝΙΑ



Ασφαλιστική

www.ydrogios.gr



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance



/ydrogiosinsurance

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ



Πώς «μαγειρεύεται»
το **motivation***;
Συνταγές παρακίνησης
ΝΑΙ

- Τι σημαίνει παρακίνηση;
- Πώς παρακινούνται οι άνθρωποι;
- Τρόποι και παρακίνηση στην πράξη

* motivation = κίνητρο, ώθηση, παρότρυνση

Γραφτείτε συνδρομητές τώρα! Πληροφορίες: Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα • Τηλέφωνο: 210 3229394 e-mail: info@nextdeal.gr, press@spiroueditions.gr

Life On

Το νέο Ασφαλιστικό Οικοσύστημα Υγείας



My GENERALI

Η ψηφιακή πλατφόρμα
εξυπηρέτησής σας

My Health IQ

Ο ψηφιακός σας
σύμβουλος υγείας

My e-Doctor

Ο γιατρός
στο κινητό σας

My e-Gym

Ο γυμναστής
στο σπίτι σας

affidea

Ψυχολογική
Υποστήριξη

melapus

Διατροφολογική
Συμβουλευτική

Με βασικούς άξονες την πρόληψη, την εξωνοσοκομειακή κάλυψη, τη νοσοκομειακή περίθαλψη και την αποκατάσταση, το **Life On** δίνει περισσότερα από μία ασφάλιση, αναγνωρίζοντας τη μοναδικότητα του κάθε ανθρώπου!

Το νέο **Life On** της Generali εξατομικεύει τις υπηρεσίες και παροχές της ασφάλισης, δίνοντας στον καθένα τη δυνατότητα να διαμορφώσει αποκλειστικά το δικό του Πρόγραμμα Υγείας βάσει των αναγκών και του προϋπολογισμού του.

Παράλληλα, οι επιλογές αυτές, πλαισιώνονται με έξυπνες εφαρμογές που παρέχουν προσωποποιημένες συμβουλές και υπηρεσίες σε πραγματικό χρόνο, δημιουργώντας μία ασπίδα ασφάλειας και φροντίδας για κάθε στιγμή!

GeneraliGreece
 GeneraliGreece

generali.gr

GENERALI

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Special Olympics
Hellas



Εδώ και **130** χρόνια
είμαστε πάντα δίπλα σας σε κάθε στιγμή.
Φέτος τα Χριστούγεννα στηρίζουμε όλοι μαζί το έργο των
Special Olympics Hellas.
Χρόνια Πολλά!



+30 2130318189 / 18189 / www.ethniki-asfalistiki.gr



facebook.com/ethnikiasfalistiki