

30 ΧΡΟΝΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 188 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2021 • Euro 5 • www.asfalistikonai.gr

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ

- **ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΜΠΑΚΑΤΣΕΛΟΣ**
Πρόεδρος του Ελληνο-αμερικανικού
Εμπορικού Επιμελητηρίου
- **ΛΑΜΠΡΟΣ ΜΙΧΑΛΗΣ**
Καθηγητής Καρδιολογίας
Πανεπιστημίου Ιωαννίνων



Μεταμορφώνει
η παρακίνηση!



ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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!

Facebook: GeneraliGreece
YouTube: GeneraliGreece

generali.gr



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



- 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



**Τι σε κάνει να θυμάσαι πάντα
να μην ξεχάσεις;**

Στην ERGO Ασφαλιστική ξέρουμε. Είναι η υπευθυνότητα.

Και όσα φροντίζεις με υπευθυνότητα
έργο μας είναι να τα προστατεύουμε σταθερά και με ευθύνη.

ERGO

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 188 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2021

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ε. ΣΠΥΡΟΥ - Γ.Κ. ΣΠΥΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.

ΓΡΑΦΕΙΑ: ΘΩΡΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3,
105 57 ΑΘΗΝΑ

ΑΦΜ: 999368058 ΔΟΥ: Δ' ΑΘΗΝΩΝ,

ΤΗΛ: 210-3221.525, 210-3229.394,

FAX: 210-3257.074

E-MAIL: INFO@ASFALISTIKONAI.GR

WWW.ASFALISTIKONAI.GR

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ:

100 €, ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €

ΓΙΑ 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, ΠΙΡΓΟΣ ΜΟΥΖΟΣ,

ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ, ΑΝΘΗ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ,

ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ,

ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

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)

ΙΝΤΕΡΝΕΤ: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΟΣΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

ΠΑΡΗ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ

PRESSIOUS ARVANITIDIS

ΔΙΑΝΟΜΗ - ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΡΓΟΣ Α.Ε.

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 10 Άρθρο Εκδότη
- 14 Συναισθηματικά
- 24 Ασφαλιστικό underwriting



24

Ασφαλιστικό underwriting

Allianz ΕΛΛΑΔΟΣ

52 Τρεις πυλώνες δράσης για τον άνθρωπο και την κοινωνία

Metlife

54 Μήπως είναι ώρα να σκεφτούμε για το μέλλον;

ΘΕΜΑ

46 Αλλάζει τα δεδομένα στην αγορά η εξαγορά της AXA από την Generali

76 173 δισ. € των επενδυτών περιμένουν ασφαλιστή-διαχειριστή!

114 2021: Αναμένεται μεγάλη αύξηση των ασφαλιστρών cyber insurance!

ΑΡΘΡΟ

58 Διαχρονικές δυνατότητες και ευθύνες των περισσότερων CEO των τοπικών ασφαλιστικών εταιρειών



14



160

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



38
ΝΙΚΟΣ
ΜΠΑΚΑΤΣΕΛΟΣ



80
ΛΑΜΠΡΟΣ
ΜΙΧΑΛΗΣ



46

ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ

72 Καλώς ήρθατε στο Κλάμπ των Πέντε Λεπτών!

74 Εσύ επιθυμείς, νομίζεις, ελπίζεις, προσδοκάς ή πιστεύεις;

ΥΓΕΙΑ

88 Όμιλος Υγεία

93 Metropolitan Hospital

94 Ιασώ

95 Όμιλος Ευρωκλινικής

96 ΜΑΡΟΥΣΩ ΤΡΕΣΣΟΥ: Η Affidea είναι «ένας έμπιστος & πραγματικός σύμμαχος στο πλευρό της Υγείας»

100 Όμιλος Βιοιατρική

101 Siemens Healthineers

102 Pfizer Hellas

103 Roche Hellas

104 Astellas

105 Όμιλος ΒΙΑΝΕΞ

106 SANOFI

107 ELPEN

108 Servier Hellas

109 Όμιλος Τσέπν

152 ΚΥΠΡΟΣ

158 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

160 ΛΑΟΓΡΑΦΙΑ



33

Ηγεσία και εμπύκωση ανθρώπινου δυναμικού



62

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

 INTERAMERICAN

Κοινωνική & Οικονομική Επίδραση

Το **Ίχνος** μας στον δρόμο
προς τη **Βιώσιμη Ανάπτυξη**



Συνολική
συνεισφορά
στο ΑΕΠ



€352 εκατ.
προστιθέμενη
αξία

που αντιστοιχεί στο

0,19%
του ΑΕΠ
της Χώρας

Συνολική
συνεισφορά
σε Φόρους



€114 εκατ.
άμεσοι φόροι, ΦΚΕ,
έμμεσοι φόροι

που αντιστοιχούν στο

0,15%
των φορολογικών εσόδων
του Κράτους

Συνολική
συνεισφορά
στην Απασχόληση



4.655
συνολικές θέσεις
εργασίας

που αντιστοιχούν στο

0,12%
της συνολικής
απασχόλησης στην Ελλάδα

Πράξεις
συνεισφοράς
για την Κοινωνία



€360.000
οικονομική συνεισφορά
για κοινωνικές δράσεις

που αντιστοιχούν στο

1,64%
των κερδών προ φόρων
της Εταιρείας

Όλα τα αποδιδόμενα μεγέθη αφορούν στο έτος 2018

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



Οι Αργοναύτες, ο Ιάσων και οι Ασφαλιστικές Εταιρείες

Οι Αργοναύτες ήταν μυθικοί ήρωες που πήραν μέρος στην Αργοναυτική Εκστρατεία, με σκοπό να φέρουν στην Ελλάδα το Χρυσόμαλλο Δέρας από την Αία της Κογχίδας. Το Χρυσόμαλλο Δέρας ήταν το δέρμα του Χρυσού Κριού που κατείχε ο Βασιλιάς Αιήτης της μακρινής Κογχίδας, στις ακτές της Μαύρης Θάλασσας.

Το γεγονός του μύθου αυτού της Ελληνικής Μυθολογίας το τραγούδησε η Ελληνική Ποίηση, από τον Όμηρο ως τον Απολλώνιο τον Ρόδιο, ο Επιμενίδης με 6.500 στίχους και υπόθεση «την Άργους ναυπηγίαν και Ιάσονος εις Κογχούς απόπλουον», σε διασκευή στα Λατινικά 4 βιβλία του Ουάρωνα Ατακίνου (45 μ.Χ.) και τό Έπος του Βαλήριου Φιλாகίου σε 8 βιβλία (70-90 μ.Χ.).

Ο μύθος, που με αυτόν μεγάλωναν τα Ελληνόπουλα, αφορούσε τον ήρωα Ιάσωνα της Ιωλκού, θεσσαλικής πόλεως στον Παγασσικό Κόλπο (κοντά στον σημερινό Βόλο), τον οποίο έστειλε στη μακρινή Κογχίδα ο Βασιλιάς Πελλίας, επειδή φοβόταν μήπως ο ανιψιός του Ιάσωνας τού στερήσει το θρόνο, για να εγκαταστήσει σ' αυτόν τον πατέρα του



Αίσωνα, που με δόλο ο Πελλίας είχε εκθρονίσει. Ήταν τόσο μεγάλη η απήχηση του μύθου, που πολλές πόλεις θέλησαν να συνδεθούν με την Αργοναυτική Εκστρατεία, παρεμβάλλοντας μεταξύ των Αργοναυτών τοπικούς ήρωές τους, και έτσι από δέκα που ήταν στην αρχή, έγιναν πενήντα πέντε! Θλίψη με πιάνει η σύγκριση εκείνων των ηρώων με το τι ήρωες μεγαλώνουν τα σημερινά Ελληνόπουλα, με τέρατα, βιοχηλάτσες, χελωνονιντζάκια και στρουμφάκια!

Ανάμεσά τους, ονομαστοί ήρωες, ο Ηρακλής, ο Θησέας, ο Πηλέας, πατέρας του Αχιλλέα, ο Τελαμών, πατέρας του Αιάντα, ο ήρωας της Αιτωλίας Μελέαγρος, ο Αμφιάραος, ο πατέρας του Οδυσσέα Λαέρτης, ο Άργος, γιος του Φρίξου (αυτός έφτιαξε την «Αργώ», το πλοίο της Αργοναυτικής Εκστρατείας), ο μουσικός και ποιητής Ορφέας, ο Τίφυς (ο κυβερνήτης του σκάφους) και η μοναδική γυναίκα, η Αταλάντη.

Έτσι, με το εγχείρημα του Ιάσωνα συνδέθηκαν ημίθεοι και τοπικοί ήρωες, δίνοντας σημασία μυθικού συλλογικού εγχειρήματος των Ελλήνων, σχεδόν σαν τον Τρωικό Πόλεμο.

Ο Άργος, με τη βοήθεια της Αθηνάς, έφτιαξε το πλοίο «Αργώ», πρώτο πλοίο που αυλάκωσε τις θάλασσες. Η θεά Αθηνά πρώτα προσάρμοσε στην πλήρη του πλοίου ένα κομμάτι ξύλου από την Ιερή Βελανιδιά της Δωδώνης, που είχε μαγική δύναμη να προφητεύει και να μιλά το μέλλον, και ύστερα οι Αργοναύτες επιβίβαστηκαν, με την προστασία της Ήρας. Στο ταξίδι τους είχαν πολλές περιπέτειες. Το μυστικό του Ιάσωνα ήταν ο καθοριστικός παράγοντας να υπερνικήσουν τα εμπόδια, σε συνεργασία με τη δύναμη όλων των ονομαστών ηρώων. Δεν έφτανε μόνο το μυστικό ή μόνο η σωματική δύναμη. Αυτά τα δύο συνεργάστηκαν, συν Θεώ! Πολλοί ξεχνάνε τη βοήθεια του Θεού. Ο μύθος τούς το θυμίζει. Βρήκαν εμπόδια στις γυναίκες της Λήμνου, στις Αμαζόνες, στις Σειρήνες, στις Συμμηληγάδες Πέτρες. Μεγάλη παιδεία για τα παιδιά μας!



Γράφει ο Όμηρος στην «Οδύσσεια», όταν ο Οδυσσέας διηγείται τις περιπέτειές του στις Συμμηληγάδες: «...Βράχοι απηλοκρεμαστοί στον ένα δρόμο είναι, σπάζει σ' αυτούς της γαλανής της Αμφιτρίτης το κύμα. Ταξιδιοβράχους οι θεοί τους είπαν. Πουλί δεν περνά από κει, ούτε τα περιστέρια... Κάθε φορά και ένα τους οι βράχοι αυτοί αρπάζουν... Πλοίο που έφτασε εκεί δεν γλίτωσε κανένα, καρβοσάνιδα μαζί κι ανθρώπινα κουφάρια σέρνει το κύμα αδιάκοπα... Καράβι πελαγόδρομο ένα μονάχα ως τώρα, η φημισμένη ΑΡΓΩ...» (Οδυσ. ραψ. μ' 60-70) (Εκδόσεις Ζήτρος, μτφρ. Θεοδόσης Μαυρόπουλος).

Όταν έφτασαν μετά από πολλά βάσανα στην Κογχίδα, ο Βασιλιάς Αιήτης επέβαλε στον Ιάσωνα μια σειρά δοκιμασίες, ως όρο για να του δώσει το Χρυσόμαλλο Δέρας. Ο Ιάσων τα κατάφερε με τη βοήθεια μιας γυναίκας, της Μήδειας, κόρης του βασιλιά που τον ερωτεύτηκε και για αντάλλαγμα του ζήτησε να την πάρει μαζί του. Γύρισαν πίσω στην Ιωλκή και αργότερα, όταν εγκαταστάθηκε στην Κόρινθο αυτός, την εγκατέλειψε για να παντρευτεί τη Γλαύκη, θυγατέρα του Κρέοντα, βασιλιά της Κόρινθου. Η Μήδεια τον εκδικήθηκε σκοτώνοντας τη Γλαύκη και προκαλώντας το θάνατο των δύο παιδιών της που έκανε με τον Ιάσωνα. Έφυγε με φτερωτό άρμα για την Αθήνα, όπου παντρεύτηκε τον Αιγέα, αλλά εκδιώχθηκε και από εκεί, όταν συνωμότησε εναντίον του Θησέα, για να επιστρέψει στην Κογχίδα. Ο Πίνδαρος, ο Ευριπίδης, ο Απολλώνιος ο Ρόδιος, ο Λατίνος Οβίδιος, ο Φλάκιος, ο Σενέκας, ο Κορνέιγ κ.ά. έγραψαν για το μύθο της Μήδειας. Εντύπωση μου κάνει που η λέξη «μήδομαι» σημαίνει «σκέπτομαι», το «μήδος» είναι οι σκέψεις, αλλά και τα γεννητικά όργανα.

Ο μύθος των Αργοναυτών είχε απήχηση στους Έλληνες επειδή η «Αργώ» ήταν το πρώτο πλοίο και το πρώτο θαλάσσιο ταξίδι, που μέσω αυτού θα γινόταν η απόκτηση χρυσού πλούτου, πολυτίμων μετάλλων και δερμάτων (Χρυσόμαλλο Δέρας), και αυτό είχε μεγάλη αξία για έναν λαό ναυτικό.

Ήταν όμως έργο του Νου (Ιάσων), από το ρήμα νέω = πλέω, διά της νοήσεως. Απαιτείται νους για να κάνεις την «Αργώ», ώστε να πας στο Χρυσόμαλλο Δέρας.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες και οι άνθρωποι τους είναι στην πορεία προς τους στόχους τους και θα πρέπει να καταλάβουν ποιοι είναι οι εχθροί τους, οι Συμμηληγάδες Πέτρες, οι Σειρήνες, οι Αμαζόνες, οι «γυναίκες» της Λήμνου, οι γίγαντες και οι δράκοι που φυτρώνουν.

Ο Ιάσων είχε στόχο, είχε μυστικό, αλλά η απειρία του με τις γυναίκες παραλίγο να τον βγάλουν από το δρόμο του, εάν ο Ηρακλής με τον Ορφέα δεν τους «συμμάζευσαν» πριν τους σκοτώσουν οι φιλήδονες γυναίκες και οι Σειρήνες... Έπρεπε να ενηλικιωθεί!

Οι αφέλειες και οι παιδικές αρρώστιες στην ασφαλιστική αγορά είναι πολλές, όπως γιορτές άνευ ουσίας, webinars ανεκπαίδευτων εκπαιδευτών, παραπληθυντικά δημοσιεύματα και στοιχεία, δεητία τύπου «άνοστα», υπερμεγέθυνση «μικρών», απόκρυψη και αντιποίηση ιδιοτήτων, σύγχυση ταυτότητας, έλλειψη κεφαλαίων, μεγάλο ποσοστό απάτης, αρρώστια εσωστρέφειας και πολύ παραμύθι αντί «μύθου» σε πολλή! Η Αγορά πρέπει να ενηλικιωθεί!

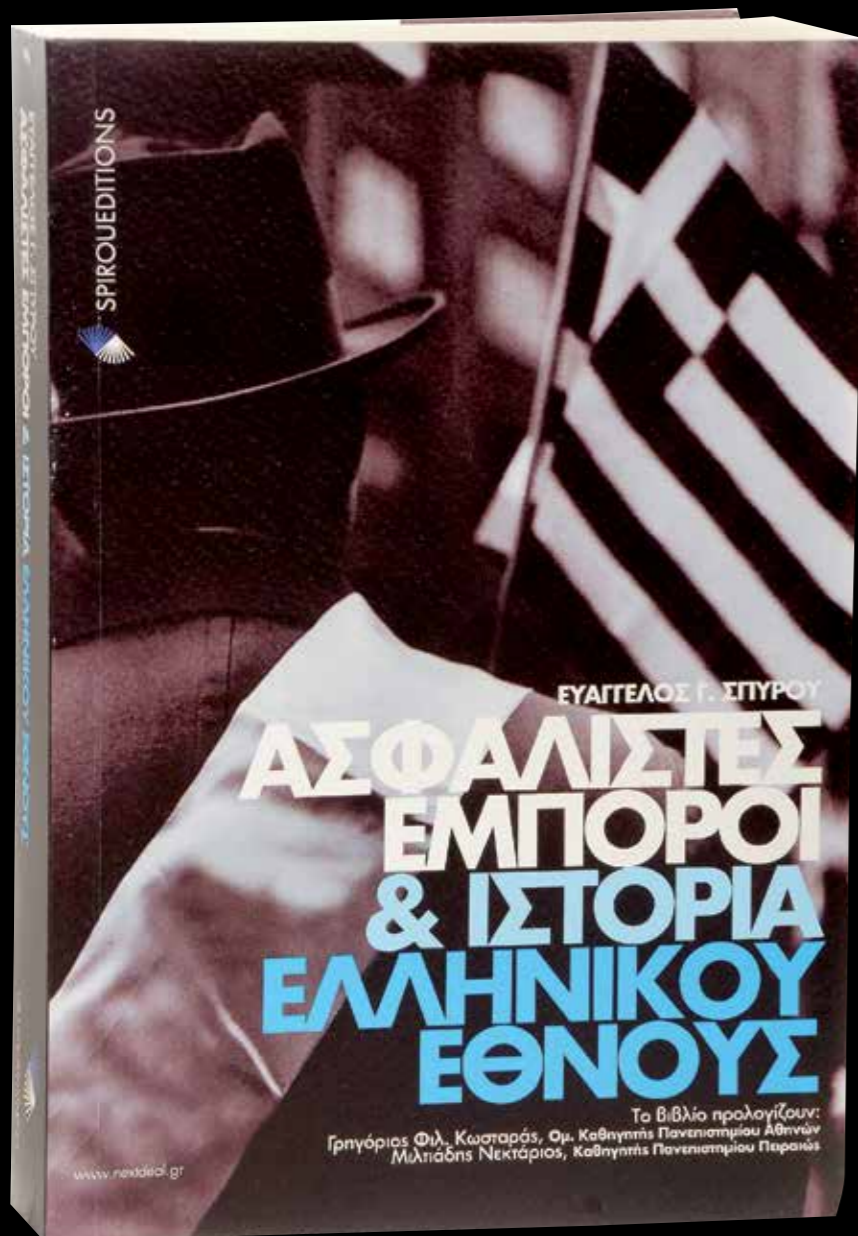
Και θα φτάσουμε στους στόχους, επειδή η ασφαλιστική αγορά δεν είναι «άπειρος, αθαλάττωτος, ασφαλμίνιος» (δηλαδή δεν είναι άπειρη από θάλασσα και σάλην), όπως έγραψε ο Αριστοφάνης στους «Βάτραχους». Πάνω από 60 εταιρείες έκλεισαν, όταν άηδες ξεπέρασαν τα 50, τα 100 και τα 200 χρόνια: GENERALI, ALLIANZ, ΕΘΝΙΚΗ, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ, NN, MINNETTA, AIG, METLIFE, INTERAMERICAN, VICTORIA-ERGO, ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ, ΦΟΙΝΙΞ-GROUPAMA κ.ά.

Το τι να πράξουμε, μας το είπε ο Αριστοτέλης: «Ο γαρ νους κινεί!».

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



Ανδριάντας της Μήδειας, και στην απέναντι σελίδα παράσταση της Αργώς στο Βατούμι της Γεωργίας.



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΜΠΟΡΟΙ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΕΘΝΟΥΣ

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

Ο ρόλος πολύ μεγάλων ιστορικών προσώπων της Ελληνικής Ιστορίας και η σχέση τους με τους Έλληνες ασφαλιστές κι εμπόρους αναδεικνύονται στις σελίδες του βιβλίου: Αλέξανδρος Υψηλάντης, Ιωάννης Καποδίστριας, Νικόλαος Σκουφάς, αυτοκράτειρα Αικατερίνη της Ρωσίας, Μάξιμος Γραικός ο Φωτιστής των Ρώσων, Ιωάννης Βαρβάκης, Γρηγόριος Δικαίος - Παπαφλέσσας, Ιωάννης Αμβρόσιου (ασφαλιστής), Γρηγόριος Μαρασλής, Γ. Σέκερης, Ιγνάτιος Ουγκροβλαχίας, Άγγλος ιστορικός Finley, Θεόκλητος Φαρμακίδης, Ευγένιος Βούλγαρης, Άνθιμος Γαζής, Θ. Σεραφίνος, Peter von Hess, Γρηγόριος Ε', Δούκας Ρισελιέ, Κοσμάς ο Αιτωλός, Θ. Ορλώφ, Ελευθέριος Βενιζέλος, Πούσκιν, Ηλίας Μάνεσης, Κουμπάρης, Αδ. Κοραής, Ρήγας Φεραίος, Άδελφοί Μαρκίδη, Νικ. Γλυκός, Ζωσιμάδης, Ριζάρης, Βασ. Μελάς, Εμμ. Ξάνθος, Αντ. Κομιζόπουλος, Αναγνωστόπουλος, Κ. Κούμας, Δ. Δουμάς, Γ. Λασσάνης, Λανσερών, Κ. Αριστίνας, Ι. Μακρυγιάννης κ.ά.

Δύο καθηγητές Πανεπιστημίου προλογίζουν το βιβλίο: ο Γρηγ. Κωσταράς 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 Όρκο των Φιλικών καθώς και κατάλογο 42 Ηπειρωτών ευεργετών, όπως και πίνακες με 34 Ηπειρώτες φιλικούς. Και μια από τις μεγαλύτερες σχετικές βιβλιογραφίες που ίσως θα βοηθούσε να ξαναϊδρυθεί μια Νέα Φιλική Εταιρεία... Είναι πολύ χρήσιμο, λένε όσοι το διάβασαν μέχρι σήμερα...

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 ακέραιη, 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**

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

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

ΤΟ ΕΙΚΟΣΙΕΝΑ ΚΑΙ Η ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΝΕΟΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΩΗ

«Κι έβλεπα τ' άστρο τ' ουρανού/
μεσουρανίς να βιάμπη
και μου γεβούσαν τα βουνά,/ /
τα πέπλαγα κι οι κάμποι...
κι ειάραζαν τα σπλάχνα μου/
Ελευθεριάς ελπίδα,
κι εφώναζα: Ω θεϊκιά,/ /
κι όλη αίματα Πατρίδα!»

Δ. ΣΟΛΩΜΟΣ

Γράφει ο καθηγητής ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ

Μόνον ένας ποιητής, όχι ο ιστορικός, αλλή ένας μεγάλος και γνήσιος ποιητής, όπως ο Δ. Σολωμός, θα μπορούσε να συλλάβει το νόημα και να ερμηνεύσει το πνεύμα του πιο μεγάλου γεγονότος της Νεοελληνικής μας Ιστορίας: της Επανάστασης της 25ης Μαρτίου 1821. Διότι μόνον ένας αξύς ποιητικός νους είναι ικανός να ανακεφαλαιώσει σε επτά στίχους όσα λαμπρά εποίησαν επτάχρονοι σκληροί αγώνες, αιματηροί, αγώνες αδυσώπητοι, για να πτερυγίσει και πάλι στον πανάρχαιο ευλογημένο τόπο της η γλαική Ελευθερία. Στο Εικοσιένα ενσαρκώνεται, σύμφωνα με τον ποιητή, «το ουσιαστικώτερο και υψηλότερο περιεχόμενο της αληθινής ανθρώπινης φύσης: η πατρίδα και η πίστις».



«Ο Παλαιών Πατρών Γερμανός, μεταβάς την νύκτα της 18 Μαρτίου 1821 εκ Πατρών εις Καθάβρυτα, ανυψοί αυτόθι μετά των προσεληθόντων Προεστών και του Επισκόπου τον σταυρόν τη 2 Απριλίου 1821, διά λόγου πυρώδους ενθουσιάσας τους Έλληνας». Έργο του Peter von Hess. Ο Peter von Hess ήρθε στην Ελλάδα το 1835 κατόπιν εντολής του βασιλιά Λουδοβίκου της Βαυαρίας, με σκοπό ως αυτόπτης και αυτόκοος μάρτυρας να απαθανάτισε τα γεγονότα γύρω από την άφιξη του βασιλιά Όθωνα και σημαντικές στιγμές του εθνικοαπελευθερωτικού αγώνα. Τα έργα του αποτελούν ένα πανόραμα του ελληνικού αγώνα για την ανεξαρτησία, αλλή και μια απάντηση σε σύγχρονες αμφισβητήσεις γεγονότων, προσώπων και ηθών.

να, με την ειρηνική και φωτισμένη πνευματική τους επανάσταση, οι πρωτομάστορες και πρωτομάρτυρες του Εικοσιένα: οι Διδάσκαλοι του Γένους.

Η Επανάσταση του '21 είναι, πράγματι, μέγιστο γεγονός. Γιατί από την άβυσσο μιας πολυαιώννης δουλείας, ανέβασε ξανά την Ελλάδα επάνω στη σκηνή της Ιστορίας και χάρισε στο λαό της την εθνική του οντότητα. Τούτο σημαίνει ότι η 25η Μαρτίου 1821 είναι η γενέθλια ημέρα της πολιτικής μας ελευθερίας και της εθνικής ανεξαρτησίας και ότι ανέτειλεν «αύτη η ημέρα, ην εποίησεν ο Κύριος» και εξέφρασεν ο Ελληνισμός, ύστερα από μακρόχρονη και πολυώδυνη κωσφορία μέσα στην ακατάλητη ψυχή του Γένους. Η ηφαιστειακή έκρηξη αυτής της ψυχής μετουσίωσε σε ανελέητο, τιμωρό ξίφος τις βαριές αλυσίδες της δουλείας, για να εκπηδήσει έτσι η Ελλάδα από τους μυστικούς κόλπους του ιστορικού Γίγνεσθαι και να γίνει από «Δεσμώτις» «Λυομένη» και πάλι «Πυρφόρος». Πυρφόρος ατίμητων αξιών η ημέρα αυτή, φανέρωσε την αγέραστη δύναμη του πνεύματος των Ελλήνων, που αιώνες τώρα γεωργούσε τον πανανθρώπινο πολιτισμό, υπηρετούσε την ελεύθερη ζωή και κοινωνούσε τον Άνθρωπο με την ουράνια δρόσο της Γνώσεως της ηθικής Ιδέας και της Αρετής.

Ιδού, τι εορτάζομεν σήμερα: «Της σωτηρίας ημών το κεφάλαιον...».

Αλλή η εθνική μας σωτηρία δεν επισυνέβη αυτόματα. Οικοδομήθηκε με πνεύμα και με αίμα και στηρίχθηκε σε διαιώνια κατεργασία και ετοιμασία των συνειδήσεων. Τις οποίες σφυρηλάτησαν αθόρυβα, πριν από τον ένοπλο αγώ-

Λιτές και ώριμες προσωπικότητες οι Διδάσκαλοι αυτοί, είναι ζυμωμένοι με τον καπνό και τη φωτιά και θρεμμένοι με τα νάματα και τα θάματα της αρχαίας ελληνικής παιδείας. Ο Κύριλλος Λούκαρις, ο Θεόφιλος Κορυδαλλεύς, ο Λέων Αθάτιος, οι Μαυροκορδάτοι, ο Ηλίας Μηνιάτης, ο Ευγένιος Βούλγαρις, ο Αδαμ. Κοραΐς, όλοι οι εθνεγέρτες αγωνίζονται να απολακτίσουν τη δουλοπρέπεια από τις ψυχές των ραγιάδων και να ξεριζώσουν την πνευματική τους αδιαφορία και να τους ενοφθαλμίσουν με το προγονικό κλέος. Τα Γιάννενα με τις Σχολές τους, το Φανάρι, η Δημητσάνα, η Πάτμος, η Λάρισα, η Αδριανούπολη, το Άγιον Όρος, η Ιόνιος Ακαδημία πρωτοπορούν στην πνευματική άνοση και αποτελούν παιδευτική φρυκτωρία μέσα σε εκείνη την ατελεύτητη για το Γένος μας, βαθεία, κοσμική νύχτα.

Πολλοί ήσαν βέβαιοι ότι η Ελλάδα δεν θα εξήρχετο ποτέ από την απέραντη αυτή χειμέρια νύχτα. Αυτό, φαίνεται, πίστευε η αβυθομέτρητη δολοπλοκία του Μέττερνιχ, που απέληγε σε αληθινό ανθελληνικό υστερισμό, όταν σαν κεραυνός έπεφτε στην αίθουσα συνεδριάσεων του Leibach η είδηση της εκρήξεως της Ελληνικής Επανάστασης: «Πώς είναι δυνατόν, κύριοι, να εκπύχθη η Ελληνική Επανάσταση του ελληνικού γένους, αφού το έθνος τούτο έχει εκπέσει στις έσχατες βαθμίδες της εθνικής του υποστάσεως;».

Όμως, με την πάροδο του χρόνου, οι Διδάσκαλοι του Γένους συνέδεσαν στις ψυχές των σκληρωμένων Ελλήνων το παρόν με το ιστορικό τους παρελθόν, βύθισαν και ανεβάπτισαν τη μνήμη τους μέσα στην κολυμβήθρα του λαμπρού παρελθόντος. Έτσι έμαθαν οι σκλάβοι τίνος λαού απόγονοι είναι. Η πολιτιστική τους παράδοση χτυπούσε δυνατά πάνω μέσα στις φλέβες τους. Είναι η ίδια εκείνη, η οποία πυρπόλησε τις ψυχές του Goethe, του Shelley, του Winkelmann, του Chateaubriand, του Slovasky, του Hugo, του Normann, του Müller, του Delacroix, του Thiers, του Krug, του Byron - ανθρώπων τιτάνων και της θεωρίας και της πράξεως. Οι οποίοι πυράκτωσαν το διεθνή φιλελληνισμό.

Πέρα, ωστόσο, από τους Διδασκάλους του Γένους, η θρησκεία υπήρξε κιβωτός σωτηρίας και η Εκκλησία, το ευλογημένο ράσο, φύλακας των αμυθίων πνευματικών θησαυρών της παραδόσεως. Οι ιερείς μας, στις μεγάλες όσο και σκληρές εθνικές μας ώρες, φορούσαν -μαζί με τα ιερά τους άμφια- και τον τιμημένο χιτώνα του αγώνα και λειτουργούσαν με πόνο και στοργή κοντά στο λαό. Τα μοναστήρια, σπαρμένα σε όλη τη χώρα, γίνονται κέντρα παιδείας και προπύργια εθνισμού, υπηρετώντας μαζί με την κλεφτουριά και τις Μούσες, ενώ το Κρυφό Σχολείο σφυρηλατούσε μέσα στα σπηλάνα του την ελληνική μας συνείδηση. Όπως ο Ρήγας Φεραίος ήθελε να κάμει τα γράμματα κτήμα των πολλών, έτσι και ο εθναπόστολος Κοσμάς ο Αιτωλός: «Αδελφοί, συγχωρεμένες οι αμαρτίες σας, αν μιλάτε στο σπίτι σας ελληνικά», κήρυττε και αγωνιούσε.

Βιβλία, Μοναστήρια και Κρυφά Σχολεία μεταλάβαιναν τους σκληρωμένους με τα προγονικά νάματα, με τη θεία κοινωνία της ελληνικής μας παραδόσεως και παιδείας και σμίλευαν στις ψυχές το άγαλμα της ποθεινής ελευθερίας. Η Παναγία, βρεφοκρατούσα, ήταν «πάντων των χριστιανών το καταφύγιον» και κάτω από το παρήγορο βλέμμα της το Γένος όλο, πνωμένο, γονάτιζε σε μια τραγικά μεγαλειώδη



«Ο Θεόδωρος Κολλοκοτρώνης συνάγει περί τας αρχάς Αυγούστου 1822 εξ έως δέκα χιλιάδας πολεμιστών και υπερασπίζεται τους Μύλους και την Λέρναν». Έργο του Peter von Hess.

σκηνή, ανάβοντας το καντήλι της ελπίδας για μίαν εθνική αναγέννηση. Το σπίνισμα του καντηλιού έγινε ο σπινθήρας των ψυχών, η φεγγοβολή της πολεμάρχης ελευθερίας. «Οστέα τεταπεινωμένα ηγαλήλι-άσθησαν, αι πύλαι του Άδου ήρθσαν», για να εισέλθει και πάλι στη σκηνή του ιστορικού Γίγνεσθαι η Ελλάς.

Πίστη, θοιπόν, στη θρησκεία και πόνος στην Πατρίδα -κατά το βαρυσήμαντο ρήμα του ποιητού μας Δ. Σολωμού- έγιναν γιγάντιος πόθος ελευθερίας, λαχτάρα «για τη νίκη ή τη θανά!» Είναι το ίδιο πνεύμα, όπως το εκφράζει ο αδιάφθορος αγωνιστής Μακρυγιάννης: «Χωρίς αρετή και πόνο στην Πατρίδα



Σκίτσο Κοσμά του Αιτωλού, Ρήγα Φεραίου και Αδαμάντιου Κοραή, του Ζαφείρη Ιωσηφίδη. Ο Κοσμάς ο Αιτωλός, ο Ρήγας Φεραίος και ο Αδαμάντιος Κοραΐς στάθηκαν από τους σημαντικότερους καταλήτες προεπαναστατικά για την πνευματική αναγέννηση του έθνους. Ο Κοσμάς έφτιαξε 210 σχολεία, όταν όλη η Ελλάδα αριθμούσε 35, ο Ρήγας τραγούδησε για την Ελλάδα και ο Κοραΐς προώθησε τα βιβλία που διάβαζαν στα σχολεία του Κοσμά.

και πίστη εις την θρησκεία τους, έθνη δεν υπάρχουν» ή όπως το δοξολογούν τα «Ελληνικά Χρονικά» στις 3 Φεβρουαρίου 1826. Το Μεσολόγγι ψυχορραγεί. Και εν τούτοις: «κατέστησαν σιδηρούς τους βραχίονας και έδωκαν νέαν καρτερίαν εις τας ψυχάς μας, όχι η απεληψία, αλλή η υπέρ Πατρίδος μας αγάπη, ο υπέρ Χριστού Έρως και η σταθερά μας τελευταία απόφασις του να ζήσωμεν Χριστιανοί ελεύθεροι, ειδημή να καθώμεν. Το οχύρωμά μας κατεστράφη, αι οικίαι μας εκρημνίσθησαν (...), οι αδελφοί μας ετάφησαν, αλλή η ένδοξος σημαία του Σταυρού μένει και κυματεί επάνω εις τα ερείπια και τους τάφους. Τα στήθη μας είναι οι νέοι προμαχώνες και η σταθερά απόφασις του να αποθάνωμεν υπέρ Πατρίδος το μόνον μας όπλον».

Πόνος πατρίδας και ρίγος ελευθερίας πυρπόλησαν όλες τις καρδιές: έγιναν αίτημα καθολικό, ηρωστική κατηγορική και χρέος: «Ύπννα, η Ελλάδα ξύπνησε! Ύπννα, ω ψυχή, και συ», σάληπιζεν ο Βύρων στο Πολιορκημένο Μεσολόγγι, κραυγή που διαπερνούσε όλες τις συνειδήσεις. Κάθε Έλληνα εγύρευε την ελευθερία του και τους αρχηγούς του για να ξεσηκωθεί. Τι θα κατόρθωνε, τάχα, η φλογισμένη καρδιά του μαρτυρικού Παπαφλέσσα ή η στρατηγική μεγαλοφυΐα του πολεμάρχη Κολλοκοτρώνη, αν δεν είχε διαποτισθεί με το πρόσταγμα της ελευθερίας κάθε ελληνική ψυχή; Όλα τα προηγούμενα επαναστατικά κινήματα, και επειδή ήσαν διεσπασμένα και ασύντακτα, έδρεψαν μόνο δάφνες και αίμα.

Κατά πώς το Βυζάντιο περίμενε τον Τούρκο «μακελάρα» για να δουλωθεί, έτσι και οι Έλληνες καρτερούσαν τώρα τους άξιους αρχηγούς τους για να εξεγερθούν. Ουσιαστικά οι Έλληνες είχαν ελευθερωθεί πριν από τον ένοπλο αγώνα του Εικοσιένα. Είχαν κερδίσει την εσωτερική, ηθική τους ελευθερία. Η κλεφτουριά, ο αρματωλισμός και το δημοτικό τραγούδι εκφράζουν αυτό το τραχύ πολεμικό ξέσπασμα, τον πόθο που δονεί τον σκλάβο Έλληνα: της ελευθερίας και συγχρόνως βεβαιώνουν τον δούλο ελληνισμό για την ιστορική του ύπαρξη.

Πόσο καθολικό ήταν το απελευθερωτικό αίτημα, εξ άλλου, δείχνει η ακμή της κλέφτικης ζωής και η

επιτυχία του κινήματος. Κλέφτες ήσαν τότε όλοι σχεδόν οι Έλληνες: και οι πολεμιστές του βουνού και του κάμπου και οι αγρότες και οι «καθαμαράδες» και η μάνα που νανούριζε το μωρό στην κούνια και ο δάσκαλος και ο παπάς και ο Δεσπότης και ο καλόγερος και ο έφηβος και ο παλιός πρεσβύτες. Όλοι μαζί ύφαναν το πέπλο της ελευθερίας και συνέβαλαν στην επιτυχία του αγώνα, ενός αγώνα καθαρά απελευθερωτικού.

Από το άλλο μέρος, το τουρκικό αυτοκρατορικό σώμα, που το διέβρωνε βαθύτατα ο δουλωμέ-



Ο Γρηγόριος Δικαίος, γνωστότερος ως Παπαφλέσσας, κληρικός, αθλητής και αγωνιστής κατά την Επανάσταση και πολιτικός. Τα χρηματικά ποσά που διέθεσε σε αυτόν ο Παναγιώτης Σέκερης (ασφαλιστής και έμπορος) ήταν καθοριστικά για τον ανεφοδιασμό, σε όπλα αθλητά και τρόφιμα, των παλικαριών του. Το ξεκίνημα προς τη δόξα στο Μανιάκι άρχισε από τις επαφές του με τους Φιλικούς της Οδησσού και της Κωνσταντινούπολης.



«Ο Αλέξανδρος Υψηλάντης υψοί ως κεφαλή της Εταιρείας την σημαία της επαναστάσεως και, έχων στίφος Αθβανών εκ Βεσσαραβίας ορμηθείς έρχεται εις Ιάσσιον τη 6η Μαρτίου 1821, και κινεί τους Μολδαυούς εις επανάστασιν, γεννηθείς εν Κωνσταντινουπόλει εν 1791, ετελεύτα εν Βιέννη το 1828». Έργο του Peter von Hess.

νος ελλητισμός, υποχρεωμένο να τρέφει και να τρέφεται από αυτόν, αναγκασμένο να αντιμετωπίζει εσωτερικές διχοστασίες, υποβλητόμο -τέλος- από τις άλλες Μεγάλες Δυνάμεις, δεν ήταν δυνατόν παρά να πέσει σε μαρασμό. Το αδυσώπητο πνεύμα της ιστορίας του κατάφερε

πλήγματα περιοριστικά, θανάσιμα, καθώς το απεικονίζε με το να το εμπυκλώνει και να το στηρίζει επάνω στις παλιές δάφνες του και τις ασύνταχτες πολυάριθμες στρατιές του. Η Υψηλή Πύλη, άθληστε, δεν είχε λόγους για να μην ερησυχάζει, τώρα. Παντοδύναμη, είχε συντρίψει και άλλες άλλότε απόπειρες ξεσηκωμού των «ταλαίπωρων γραικίλων». Και καθώς αναμασούσε την υπνωτική δάφνη των θριάμβων της, δεν έβλεπε ότι η γαλιανή Μεσόγειος ξανάγινε το mare



Σφραγίδα των Ελλήνων ασφαλιστών της Οδησσού.

nostrum, η θάλασσά μας. Το mare nostrum θα τροφοδοτήσει τις ακμάζουσες ελληνικές παροικίες, θα μεταγγίσει αίμα στις φλέβες του ελλητισμού, θα γίνει το νικηφόρο θέατρο αγώνα και, αφού αναγκάσει τη ναυτική ημισέληνο σε υποστολή, θα σκορπίσει -μαζί με τις τελευταίες βροντές των συμμαχικών κανονιών του 1827 στο Ναυαρίνο- ιθαρό το φως της ελευθερίας στον επαναστατημένο λαό.

Με ποια, τώρα, υλικά πηλατούργησεν ο λαός αυτός την Επανάστασή του το 1821, έγινε -νομίζω- φανερό. Με τη συνειδητοποίηση της μακραίωνης ιστορικής του συνέχειας, με τον ακαταπάληστο πατρι-



«Ο Καραϊσκάκης νικά περί την Αράχοβαν τη 30 Νοεμβρίου 1826, 1500 Αθβανούς υπό τον Κεγαγιάν Πασσάν, Μουστά Ελμάς και Καραφίλ Βέην και φονεύει εξ αυτών 1200». Έργο του Peter von Hess.



Ο Ευγένιος Βούλγαρις, Αρχιεπίσκοπος Σλαβωνίου και Χερσώνος κι επιφανής Διαφωτιστής. Από Στάικο, 2010: 401).

ωτισμό του, με την πίστη του στη θρησκεία, με τον έρωτά του προς την ελευθερία, με την πολεμική του αρετή, με τη φυσική του αντοχή και ευφυΐα, με τον ακαταγώνιστο ηρωισμό του - με όλα αυτά οι αγωνιζόμενοι κληόνισαν το δέος των λαών προς το αήττητο της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας και την κατήργησαν άπαξ διά παντός από δύναμη παγκόσμιας σημασίας. Γεγονός, όμως, που ποτέ δεν λησμονεί -και γι' αυτό μάλιστα- η εξ Ανατολών μοχθηρία.

Έτσι αποσύρθηκε η «νύκτα δουλείας, νύκτα αιώνων» που «σ' εσκέπασε», «Γη των θεών φροντίδα, Ελλιάς ηρώων μητέρα,/φίλη, γλυκεία πατρίδα μου», κλαίει από χαρά ο νέος Πίνδαρος, Ανδρέας Κάλβος. Έτσι αντίχρησε βροντερός ο φθόγγος και το ήθος της ελληνικής ελευθερίας. Την αναγνωρίζει ο Σολωμός: «Και συ, θάνατη, εσύ θεία,/που ό,τι θέλεις ημπορείς,/εις τον κάμπο. Ελευθερία,/ματωμένη περπατείς». Και καθώς αυτή, πολεμόχαρη, πατεί τη χώρα και «επί το μέγα ερείπιον/... ολόρθη/προσφέρει δύο στεφάνους/εν από γήινα φύλλα,/κι άλλον απ' άστρα» -όπως ψάλλει ο Κάλβος- θα ανακράξει αγαλλόμενος ο Σολωμός: «Α! Το φως που σε στολίζει,/ σαν ηλίου φεγγοβολή,/και μακρόθεν σπινθηρίζει, δεν είναι,



όχι, από την γη. Λάμπριν έχει όλη φλογώδη,/χείλος, μέτωπο, οφθαλμός-/φως το χέρι, φως το πόδι,/κι όλα γύρω σου είναι φως».

«Δεν είναι, όχι, από τη γη» τούτο το φως που στολίζει την ελευθερία και που τυλίγει τη χώρα. Είναι φως εξ ουρανών και φως εκ ψυχών και εξ οστέων αγωνιστών και προγόνων. Διότι οι Έλληνες του Εικοσιένα, στη σπαρτακτική πάλη τους -δαιώνια πάλη με τη βία και τους βαρβάρους, που μεταποιήθηκε σε amor fati, σε αγάπη του πεπρωμένου και έσωσε τόσες φορές την Ευρώπη και τον πολιτισμό- φτερούγισαν οι ήρωες εκείνοι στους τάφους των νεκρών προγόνων τους, για να τους μελετήσουν και να διδαχθούν. Και πήραν θάρρος, εύσομο θυμίαμα. Και πήραν τόλημ, σωτήριο αγίασμα! Και ύστερα; Ύστερα εξοντωτική για το δυνάστη βρόντησε της ελευθερίας η νικητήρια κραυγή! Αυτούς ανυμνούμε απόψε.

Κλίνομεν «γόνυ καρδίας» και υψώνουμε τις ψυχές μας προς τους αδάμαστους μαχητές της εθνικής μας σωτηρίας, με την αγέραστη δόξα και την αμάραντη δάφνη των πολυαθλών αγώνων τους. «Διοσίμα! Δεν θα ήθελα να ανταλλάξω», γράφει ο ελληνολάτρης μέγιστος Γερμανός ποιητής Χαϊντερλιν, «την αύξουσα αυτή ευτυχία ούτε με την ομορφώτερη περίοδο της αρχαίας Ελλάδος. Και η πιο μικρή από τις νίκες αυτού του αγώνα, μου είναι πιο αγαπητή από το Μαραθώνα, τις Θερμοπύλεις και τις Πλαταιές». Κλίνομεν «γόνυ καρδίας» μπροστά στους ατρόμητους τουρκομάχους, τους γενναίους ναυμάχους, τους ανυπότακτους αγωνιστές της ελευθερίας μας. Αυτούς μεγαλύνουμε. Όσους μας ελευθέρωσαν, αυτούς ευλογούμε. Ευγνωμονούμε όσους έπεσαν κατά την επιτέλεση του ιερού χρέους. Μνήμη, άληθστε, και ευγνωμοσύνη είναι δείγματα ενός ζωτικού λαού και γνωρίσματα του ιστορικού του δυναμισμού. Λαοί αμνήμονες ιστορικά και αγνώμονες εθνικά, οδηγούνται στον όληθρο ή τον εξανδραποδισμό. Δεν υπάρχει γι' αυτούς καμμία πατρίδα. Μόνο χώρες δακρύων και τάφοι σε κάθε νεκροταφείο. Γι' αυτό οι Έλληνες οφείλομε στο 1821 μνημόσυνο και γνήσιο εορτασμό.

Ποια είναι, τώρα, τα κριτήρια ενός γνήσιου εορτασμού; Πώς θα βεβαιωθούμε ότι αληθώς εορτάζουμε; Μόνον αν η συγκίνησή μας είναι σεισμική, μόνον αν αυτή είναι εκείνο το παιδικό και άγιο βίωμα των σχολικών μας χρόνων, όταν ανεμίζαμε τις σημαίες της αγνότητας και της Ελλάδος στις γαλανόλευκες συνειδήσεις μας. Μια τέτοια συγκίνηση πρέπει να μας αφαρπάξει στα φτερά της και να μας ξενοδοχεί στους ιερούς τόπους και χρόνους της Παλιγγενεσίας.

Πέρα όμως από τα έντονα συναισθήματα, που δικαιολογημένα μας κατακλύζουν και παροντοποιούν την Εθνεγερσία, επιβάλλεται να ερμηνεύουμε σωστά το '21 και να αντιλούμε μερικά θεμελιώδη υποδείγματα ηθικής στάσεως και ζωής. Να κοινωνούμε με τις πολύτιμες αξίες που κομίζει. Να ψηλαφούμε τη μεγαλωσύνη του και συγχρόνως να επιψαύουμε τις αθλιότητες που απείλησαν θανάσιμα να το παγιδεύσουν. Να επιγιγνώσκουμε τη νεοελληνική μας ευθύνη απέναντι στην αναστάσιμη εκείνη ημέρα που θήλασε την αιμάσσοσα ελευθερία της από το προγονικό της παρελθόν, «απ' τα κόκκαλα των Ελλήνων».

Όμως, «απ' τα κόκκαλα των Ελλήνων τα ιερά» μαζί με την ανδρειωμένη ελευθερία βγήκε και η



Μερικά από τα λογότυπα Ελλήνων εκδοτών και τυπογράφων. Από πάνω προς τα κάτω: πρώτο και δεύτερο του Νικολάου Γήυκ, τρίτο και τέταρτο της εφημερίδας των Μαρκίδων.

θεομίσητη δικήνοια. Η οποία, πολύστονος -λασοσός, αιματόεσσα, κραταία, ενόηλιος, σύμφωνα με τους χαρακτηρισμούς των αρχαίων- αναγκάστηκε από τους θεούς του Ολύμπου να εγκαταλείψει το θεοβάδιστον όρος, επειδή έσπερνε ζιζάνια ανάμεσά τους και ως θεά Έρις, να εγκατασταθεί στις κοινωνίες και στις ψυχές των Ελλήνων. Αποδιωγμένη, συναγελάζεται από τότε ως σήμερα με τον ελληνιασμό και τον θρυμματίζει με το «δολερό της σκήπτρο», κατά την έκφραση του Σολωμού, που την εξορκίζει, ενώ



«Ο Πρωτομάρτυς ΡΗΓΑΣ (γενν. το 1753) διά των θουρίων ασμάτων του, άτινα εις όλων τα στόματα αντήχουν, ενθουσιά τους Έλληνας κατά των τυράννων, αλλή συλλαμβάνεται υπό των Αυστριακών εν Τεργέστη, παραδίδεται υπ' αυτών εις τους Τούρκους και κατακρουεργείται εν Βεληγραδίω, εν έτει 1798». Έργο του Peter von Hess.



«Ο ογδοηκοντούτης Πατριάρχης Γρηγόριος κρεμάται διαταγή του Σουλτάνου την Κυριακήν του Πάσχα, τη 22 Απριλίου 1821, από της μεγάλης πύλης της Εκκλησίας, το δε σώμα αυτού υβρίζεται και ρίπεται εις τον Ελλήσποντον, όστις τον μετέφερεν εις Οδησσόν, ένθα μεγαλοπρεπώς ετάφη. Ο Μάρκος Λαγκαδάς, από τη Σαντορίνη, είναι αυτός που μετέφερε με το πλοίο του στην Οδησσό το σκήνωμα του Πατριάρχη Γρηγορίου». Έργο του Peter von Hess.

ο μεγαλήγορος ποιητής του μέτρου και της αρετής, ο Ανδρέας Κάλβος, με στίχους κεραυνούς, όλο ευγένεια και ήθος, θέλει να κάψει το δέντρο της δικήνοιας που θάλλει ανάμεσά μας: «Μεγάλη, τρομερή/ με τα πτερά απλωμένα,/καθώς αετός ακίντος,/κρέμεται 'σ τον αέρα/ψηλά η Διχόνοια».

Αυτόν τον αχόρταγο αετό που κατατρώνει τα σπλάχνα του Έθνους τον ταΐζομε σήμερα με την ανιστόρητη ερμηνεία -ανόσια νοθεία- του νοήματος του '21 και σεβούμε έτσι προς εκείνο τον εραστή της εθνικής του ελευθερίας και ανεξαρτησίας επαναστατημένο λαό και τον υβρίζομε, όταν τον αποκαλούμε ταξικό επαναστάτη. Βεβηλώνομε και στρεβλώνομε την ιστορική αλήθεια και δεν αφήνομε να ακουσθεί καθαρός ο φθόγγος της ελληνικής ελευθερίας του Εικοσιένα.

Ο αγώνας του '21, τότε μεν έσπασε τα δεσμά της πολυαίωνης αιχμαλωσίας και άνοιξε το δρόμο προς την εθνική μας ύπαρξη, σήμερα δε δίνει την ευκαιρία στη Νεοελληνική μας Ζωή να διαλεχθεί γόνιμα και καρποφόρα, να συνομιλήσει με το παρελθόν και να φτάσει σε ιστορική αυτοσυνειδησία, χωρίς να χάσει την ελληνική της ταυτότητα. Η Νεοελληνική Ζωή πρέπει να κατανοήσει πρώτα σε ποιες αβυσσαλίες κρίσεις σκαρφάηωσαν η ψυχή του Έθνους, ώσπου να ωριμάσει το πανάχραντο και ακήρατο γεγονός του Εικοσιένα. Δεύτερον, να ιδεί τους Έλληνες του Εικοσιένα, όχι μόνον στις υψηλές κορυφές των δυνατοτήτων τους



Στο εσωτερικό του Μουσείου της Φιλικής Εταιρείας, στην Κράσι Περεούλοκ, ο εκδότης Ευ. Σπύρου δίπλα σε ομοιώματα των τριών εμπνευστών της Εταιρείας, του Αρτινού Νικολάου Σκουφά, του Ιωαννίτη Αθανάσιου Τσακάλωφ και του Πάτμιου Εμμανουήλ Ξάνθου. Από προσωπικό αρχείο Βασίλη Καϊτσαά.

και στις άφθαρτες στιγμές των αγώνων τους, αλλά και στις θλιβερές και επώδυνες για το αγωνιζόμενο Έθνος ώρες της αδελφομαχίας και των εξοντωτικών συγκρούσεων. Και τρίτον, να αφομοιώσει το πνεύμα του Αγώνα -πνεύμα θυσίας, ελευθερίας, πίστεως και αρετής- και να το κάμει πράξη στην υπηρεσία του τωρινού νεοελληνικού βίου. Γιατί, όπως θα έλεγε και ο Γκαίτε, «κατά τα άλλα, μου είναι μιστό κάθε τι που απλώς με διδάσκει, χωρίς να πολλαπλασιάζει τη δράση μου ή να τη ζωογονεί άμεσα».

Το βαθύτερο χρέος μας σήμερα είναι, όχι βέβαια να εορτάζουμε τυπικά, αλλά να ανοίγουμε προσεκτικά το βιβλίο της Ιστορικής Μνήμης. Γιατί σιγά-σιγά, καθώς έρχεται η μνήμη, η θύμηση, έρχεται και η γνώση. Η δύναμη της γνώσεως, του ιστορικού αντικειμενικού λόγου που ξυπνάει τη μνήμη, κρύβει ανυπολόγιστη αξία. Η αλήθεια κρύβει ανυπολόγιστη δύναμη. Και αποτελεί μουσική πηγή, τόσον της ατομικής όσον και της εθνικής υπάρξεως. Υποσκάπτοντας την αλήθεια, κληνίζουμε τα θεμέλια του Έθνους και αποδυναμώνουμε τη ρωμαλέα συνείδησή του. Εκπορθούμε την αρετή του και εκπορνεύουμε την ιστορική του μνήμη, διχάζουμε το λαό και του ετοιμάζουμε το σαρκοφυλάκιο στο κοιμητήριο της Ιστορίας.

Αν θέλουμε να επαναλάβουμε το μεγαλείο του Εικοσιένα ή ν' αποφύγουμε τη φρίκη του, οφείλουμε να αποκτήσουμε πραγματική γνώση των διαστάσεών του και της σημασίας του για την Ελλάδα και την Ανθρωπότητα - μια γνώση που θα αποβλέπει διαρκώς στην εξυπηρέτηση των σκοπών της σύγχρονης Νεοελληνικής Ζωής. Διαφορετικά, ο μνημόσυνος εορτασμός είναι ηλεκτική θριαμβολογία ή μικρόλογη ιστορική αναδίφηση που θυμίζει, κατά τον ωραίο λόγο του Νίτσε, «περίεργους ταξιδιώτες ή αφόρητους επισκέπτες να σκαρφαλώνουν στις πυραμίδες των μεγάλων εποχών για να χαζέψουν». Μια τέτοια σχέση συνιστά απλό ιστορισμό, που αφήνει αδιάφορο το παρόν και αποδυναμώνει το μέλλον. Το '21 είναι παρελθόν και «το παρελθόν πρέπει», σημειώνει ο Νίτσε, «να το καταλάβουμε μόνο με τις πιο υψηλές δυνάμεις του παρόντος: μόνο με την υπέρταση των πιο ευγενικών ιδιοτήτων μας θα μπορούσαμε να μαντέψουμε τι είναι μεγάλο στο παρελθόν, άξιο να το μάθει κανείς και να το διαφυλάξει».

Όμως, το ύψιστο αγώνισμα σήμερα, δεν είναι να διαφυλάξουμε απλώς την πολιτική μας ελευθερία και την εθνική μας ανεξαρτησία, ματωμένα αγαθά της 25ης Μαρτίου 1821, αλλά να καταστήσουμε κινήτρια δύναμη για τη Νεοελληνική μας Ζωή και προκοπή όλες τις βαρύτιμες αξίες του Εικοσιένα: την ελευθερία ως κάτι περισσότερο από την άρνηση της τυραννίας, την ευημερία ως κάτι περισσότερο από την υπερνίκηση της στερήσεως, τη δικαιοσύνη ως κάτι περισσότερο από την ίση ισχύ του νόμου, τη

γαλήνη ως κάτι περισσότερο από την απουσία εξωτερικής απειλής, τα ανθρώπινα δικαιώματα ως πανανθρώπινο χρέος προς ανθρώπους ελεύθερους, κύριους της τύχης τους, προς τα κράτη ως υπηρέτες των πολιτών τους, με τη θελητική ελπίδα για μια καλύτερη πάντοτε ζωή, μέσα σ' έναν κόσμο ειρήνης.

Προς τούτο επιβάλλεται να αποηκτιστούμε την απερισκεψία και την ηθικοπολιτική ανευθυνότητα, να αποκαταστήσουμε πλήρως την εθνική ενότητα και να κλείσουμε τις ρωγμές που χαίνουσες απειλούν τις ρίζες της Ελλάδος πλέον. Αυτές τις ρωγμές ευρύνει η εισαγωγή αλλόκοτων δαιμονικών και μεθόδων στη νεοελληνική μας ζωή, η σκόπιμη παραπλάνηση και παραποίηση της ιστορικής και καθημερινής πραγματικότητας, η ηθική άλωση των συνειδήσεων και η αρχομανής εξουσιαστική και ανελεύθερη νοοτροπία. Ειδικότερα, οφείλουμε να εργασθούμε με σύννοια, ώστε να φρουρήσει ο λαός μας την ιστορική του αλήθεια. Να διαφυλάξει την κοινωνική του γαλήνη. Να αναπτύξει την ελευθερία του. Να αγωνιστεί για τη δημοκρατία του. Να βελτιώσει το πνευματικό και παιδευτικό του επίπεδο. Να μη χειραγωγείται και να αντιδράσει στον αποπροσανατολισμό, την παραπληροφόρηση και την υποκρισία εκείνων, οι οποίοι επίσημα ή ανεπίσημα:

*υμνολογούν το πνεύμα και εννοούν το αιχμαλωτισμένο και δουλωμένο πνεύμα
δοξολογούν την ελευθερία και εννοούν την αησιοδομήνη και σκληρωμένη ελευθερία·
κόπτονται για τη δημοκρατία και εννοούν τον πιο στυγνόν ολιγαρχισμό·
προπαγανδίζουν την ειρήνη και προπαρασκευάζονται για τον πλέον ολέθριο πόλεμο·*

Οφείλουμε, τέλος, να ποιμάνουμε στοργικά την εύρωστη νεολαία μας, για να πνεύσει στην ψυχή και στο νου της ο άνεμος του Εικοσιένα: πνεύμα πίστεως, πνεύμα πατρίδος, πνεύμα ανδρείας - το πνεύμα της γαλήνης Ελλάδος- και να στρέψουμε περίφροντι και άγρυπνη τη ματιά μας, από τον Έβρο ως την Κρήτη, από τα Ιόνια ως τα νησιά του γλαυκού ελληνικού Αρχιπελάγους και από την αθυσόδετη Βόρειο Ήπειρο ως την αέρινη γη της μαρτυρικής Κύπρου, που θανάσιμα κυκλωμένη δοκιμάζεται και αιμοσταγεί.

Αυτό είναι το χρέος όλων μας σήμερα. Διαφορετικά, δεν λειτουργούμε με σέβας στο ναό της εθνικής μας παλιγγενεσίας- διαφορετικά, η «φεγγελοβλή που στολίζει την ελευθερία» θα σβύσει. Το Εικοσιένα, εν τούτοις, με τη μεγαλοσύνη του, διέψευσε την απαισιοδοξία της εποχής του. Η εποχή μας δεν πρέπει να διαψεύσει τις προσδοκίες του Εικοσιένα. **ΝΑΙ**

* Οι φωτογραφίες είναι από το βιβλίο του Ευάγγελου Γ. Σπύρου «Ασφαλιστές, έμποροι και Ιστορία Ελληνικού Έθνους»

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΦΙΛ. ΚΩΣΤΑΡΑΣ

Ο κ. Γρηγόρης Φιλ. Κωσταράς γεννήθηκε, ως όγδοο από τα εννέα παιδιά του ιερέα Φιλίππου Γρηγ. Κωσταρά και της πρεσβυτέρας Σπυριδούλλας, στο χωριό Πυργί του Δήμου Αγρινίου, όπου δίδασκε τα εγκύκλια μαθήματα. Έδωσε επιτυχείς εξετάσεις στις Σχολές Φιλοσοφική και Νομική του Πανεπιστημίου Αθηνών και επειδή άριστευσε 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 Κοπεγχάγης, στη Δανία. Αναγορεύτηκε διδάκτωρ της Φιλοσοφικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Αμβούργου και αποφοίτησε από τη «Σχολή Ψυχολογικής Αμύνης» του Οϊσάκρην. 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.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

underwriting

ΜΙΑ ΣΤΗΛΗ ΑΠΟ ΤΟ 1990 | Επιμέλεια: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ

ΕΚ ΘΕΜΕΛΙΩΝ...



Εκ βαθέων ψυχής ευχαριστούμε την Κληοπάτρα Παπαευαγγέλου-Γκενάκου, επιστημονική υπεύθυνη της Νομισματικής Συλλογής της Τραπεζής της Ελλάδος, συγγραφέα-αρχαιολόγο, για το πολύτιμο βιβλίο 400 σελίδων «ΕΚ ΘΕΜΕΛΙΩΝ», που τυπώθηκε τον Νοέμβριο του 2020 από το Κέντρο Πολιτισμού Έρευνας και Τεκμηρίωσης της ΤτΕ. Ο διευθυντής του Κέντρου κ. Παναγιώτης Παναγάκης είχε την καθοδήγηση, μαζί με τον σύμβουλο Τύπου και Επικοινωνίας της ΤτΕ κ. Σπύρο Φράγκο, να μου το στείλουν και τους ευχαριστώ.

Η εκτύπωση του βιβλίου έγινε από το Ίδρυμα Εκτύπω-

σης Τραπεζογραμματίων και Αξιών της ΤτΕ. Η γλωσσική επιμέλεια από τη Χριστίνα Λιναρδάκη και την Ευτυχία Παναγιώτου. Ο γραφικός σχεδιασμός από την Έφη Παναγιωτίδη και τον Νίκο Δουγέκο. Η βιβλιοδεσία από την «Τ. Ηλιόπουλος – Β. Πουλής και ΣΙΑ Ε.Ε.».

Στο βιβλίο, με υψηλού κύρους ποιότητα, παρουσιάζονται με εξαιρετική σαφήνεια, πρώτον, οι αρχαιότητες του τετραγώνου του κτιρίου της ΤτΕ, οικοδομικό τετράγωνο 15, μεταξύ των οδών Πανεπιστημίου, Εδ. Λω, Σταδίου και Ομήρου, «Αρχαιότητες εκ Θεμελίων», με 43 αρχαία αντικείμενα συλλεκτικά, που βγαίνουν πρώτη φορά στο φως και από το 1933 φυλάσσονται στα γραφεία της Διοίκησης, μέρος των συλλογών της (μετά την άδεια του συλλέκτη από το 2017) και, δεύτερον, ο χώρος μέσα στο χρόνο της βορειοανατολικής περιοχής της Αθήνας, η γεωμορφολογία και τοπογραφία,

το οδικό δίκτυο, τα αρχαία κατάλοιπα, η βορειοανατολική νεκρόπολη, οι χέρσι αγροί από τον 7ο μ.Χ. αιώνα μέχρι το 1834, το οικοδομικό τετράγωνο 15, από το 1836 έως το 1938.

«Η Κληοπάτρα Παπαευαγγέλου-Γκενάκου πολιόρκησε το θέμα της από όλες τις πλευρές, κρατώντας τις λεπτές ισορροπίες μεταξύ δύο κόσμων. Πέτυχε, εν τέλει, να δημιουργήσει μια περισπούδαστη μελέτη, με επιστημονική τεκμηρίωση... Ένα βιβλίο πολύτιμο», έγραψε προλογίζοντας η Κατερίνα Λιάμπη, καθηγήτρια Πανεπιστημίου Ιωαννίνων.

Η ίδια η συγγραφέας, Κληοπάτρα Παπαευαγγέλου-Γκενάκου, με έντονο συναισθηματισμό, τελείωσε τον πρόλογο της με απόσπασμα του ποιήματος του Γιάννη Ρίτσου «Το Νόημα της Απλότητας» (Παρενθέσεις 1946-1947): «Η παρούσα μελέτη αποτελεί προσπάθεια διάσωσης του ιστορικού αποτυπώματος σε ένα κομμάτι γης στο σημερινό κέντρο της Αθήνας. Μια προσπάθεια -παραλλήλασσοντας τα λόγια του ποιητή- να αγγίξουμε εκείνα που άγγιξαν τα χέρια τους,

να αμείξουν τα χνάρια των χεριών μας.

Πίσω από απλά πράγματα κρύβομαι, για να με βρείτε:

αν δεν με βρείτε, θα βρείτε τα πράγματα,

θ' αγγίξετε εκείνα που άγγιξε το χέρι μου.

Αρχαία αντικείμενα της συλλογής της Τραπεζής της Ελλάδος.



θα αμίσουν τα χνάρια των χεριών μας».

Έτυχε ένα μέρος της μικρής ζωής μου να το περάσω στο γειτονιά του κτιρίου της ΤτΕ. Το 1968-69, φοιτητής Πολιτικών Επιστημών της Παντείου Σχολής, εργαζόμενος απέναντι ως θυρωρός στην κεντρική είσοδο του Οφθαλμιατρείου, υπηρετώντας προσωπικά τον ακαδημαϊκό Ιωάννη Χαραμή, που σε πολλές φωτογραφίες το ονόμαζαν «τυφλοκομείο» και το είδα με έναν όροφο και απέναντι οικόπεδο της ΤτΕ. Αργότερα, φοιτητής της Νομικής (1973-74), εργάστηκα ως ασφαλιστής της INTERAMERICAN στην οδό Σταδίου 10. Στην είσοδο από την οδό Ομήρου, έβλεπα συχνά τους τραπεζίτες το πρωί. Πολλά παιδιά τα είδα στην εποχή πριν κατεδαφιστούν και στη θέση τους θεμελιωθεί η ΤτΕ, Ομήρου και Σταδίου. Απέναντι από τον Φοίνικα ήταν τα γραφεία των ασφαλιστικών εταιρειών ΑΝΑΤΟΛΗ και ΠΡΩΤΗ, πρωτότυπα ασφαλιστήρια των

οποίων εξέδωσα στο βιβλίο «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια με Ιστορία και Καλλιτεχνική Αξία» και πρόλογο από τον Γιάννη Στουρνάρα. Δείτε τα στις επόμενες σελίδες...

Στο βιβλίο «ΕΚ ΘΕΜΕΛΙΩΝ», ο διοικητής της ΤτΕ κ. Γιάννης Στουρνάρας έγραψε στον προλογικό χαιρετισμό του: «...Η συγγραφέας Δρ Αρχαιολογίας Κλεοπάτρα Παπαευαγγέλου-Γκενάκου εξετάζει ακριβώς αυτή την παράμετρο: αφενός το αρχαιολογικό παρελθόν του οικοδομικού τετραγώνου που καταλαμβάνει η Τράπεζα, όπως αποτυπώνεται στα 43 αρχαία αντικείμενα που βρέθηκαν κατά την εκσκαφή των θεμελίων του κεντρικού κτιρίου της, αφετέρου το χωροταξικό περιβάλλον του, αξιοποιώντας αρχαιολογικές δημοσιεύσεις, παλαιούς χάρτες των Αθηνών, εικονογραφίες βιβλίων και περιοδικών, πίνακες ζωγραφικές και φωτογραφικά πανοράματα. Όσο για τη δεύτερη συνιστώσα, οι αναγνώστες μπορούν, με τη βοήθεια του τεκμηριωτικού

υλικού, να εντοπίσουν για παράδειγμα την οικία της Ελληνίδας πρωτοεργάτριας του Φεμινιστικού Κινήματος Καλλιρρόης Παρρέν και να φανταστούν το φιλολογικό σαλόνι που διατηρούσε εκεί, δεξιούμενη πλήθος πνευματικών ανθρώπων, να δουν να ξαναζωντανεύει το καφενείο Πετρίτση, με τα τραπεζάκια έξω στο πεζοδρόμιο και τις προσεγγμένες Αθηναίες ή τους κομψούς Αθηναίους να πίνουν τον καφέ τους την ώρα του δειλινού. Με την παρούσα έκδοση, η Τράπεζα της Ελλάδος προσθέτει μια πολύτιμη αρχαιολογική - ιστορική ψηφίδα στην αφήγηση της ιστορίας του κέντρου της Αθήνας και διατηρεί ζωντανές τις μνήμες που σχετίζονται με ένα από τα κτίρια - τοπίο αυτής της πόλης».

Η Τράπεζα της Ελλάδος και ο διοικητής της έγραψαν ιστορία με το βιβλίο και με την άδεια του συλλέκτη, που θα μείνουν για τις επόμενες γενιές.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



Από την έκδοση «Συλλεκτικά Ασφαλιστήρια», Συλλογή Ευάγγελου Γ. Σπύρου.

«Στα πρώτα μου βήματα στάθηκε δίπλα μου ο Στέλιος Αυγίκος», έγραψε ο Μανώλης Ανδρόνικος

Ο Ντίνος Πεταλάς ήταν ο διευθυντής Υποκαταστήματος της INTERAMERICAN, τον Μάρτιο του 1972 (πριν 49 χρόνια), όταν ο Μανώλης Ανδρόνικος ξεκίνησε καριέρα ασφαλιστή στην INTERAMERICAN και στην πορεία έγινε κορυφαίο ασφαλιστικό στέλεχος στην Ελλάδα και πρωταγωνιστής στη μεγάλη NATIONALE NEDERLANDEN. Το γραφείο του στην πλατεία Συντάγματος, Όθωνος 6, εκεί που το 1980 ανέλαβα και εγώ διευθυντής Υποκαταστήμα-

Manager τότε, Στέλιος Αυγίκος... Ήταν ένας άνθρωπος που αγαπούσε τον άνθρωπο, έξυπνος, καθουσάντος, πάντα γελαστός, παθιασμένος με τις ασφάλειες, που του άρεσε η καλή ζωή και το καλό φαγητό...».

Πολλές φορές είναι όμορφες ψυχές δίπλα μας, που είναι ΚΑΘΟΡΙΣΤΙΚΗΣ ΣΗΜΑΣΙΑΣ για κάποιους που ΦΑΙΝΟΝΤΑΙ, αλλά φαίνονται επειδή κάποιοι άλλοι τους βοήθησαν και φώτισαν την παρουσία τους και τη στήριξαν την κατάλληλη στιγμή ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΕΚΤΟΞΕΥΣΗ!

Ο Μανώλης Ανδρόνικος ΔΕΝ τον ξέχασε, και στο βιβλίο του έκανε ξεχωριστή αναφορά, με κείμενο και φωτογραφία, που μένει για πάντα, αιώνια υπενθύμιση ευγνωμοσύνης!

Α, ρε Στέλιο Αυγίκο, πόσους βοήθησες και τι μεγάλη καρδιά ήσουν! Η INTERAMERICAN με «Αυγίκους» φτιάχτηκε και όχι με λεφτά και λογιστήρια!

Στην ασφαλιστική αγορά του 2021 λείπουν οι άνθρωποι που παρακινούν, που συνεργάζονται για να μεγαλώσουν ό,τι παρέλαβαν, που είναι συναδελφικοί, εντός και εκτός εταιρείας. Εντύπωση κάνει και το γεγονός ότι «κάποιοι», που «νόμιζαν» ότι είναι καλύτεροι από τον Μανώλη, χάθηκαν, και από «επώνυμοι» έγιναν «ανώνυμοι». Ενώ άλλοι, από «αφανείς» έγιναν

επιφανείς. Διαβάζοντας ιστορία, θα τα βρείτε τα ονόματα στην «ΠΡΟΟΔΟ», που αγοράστηκε από την NN, και στις εταιρείες της εποχής που «εξαφανίστηκαν» ΟΛΟΚΛΗΡΕΣ, μαζί με τον κόσμο τους.

Το «NAI» στήριξε τις νέες δυνάμεις της NN και τον Μανώλη Ανδρόνικο, κάτι που φαίνεται στην αφιέρωση με την αποστολή του βιβλίου του «Το Δικό μου Στοίχημα»: «Στον φίλο μου Βαγγέλη Σπύρου». Όλη η ύλη του «NAI» είναι μια διαρκής παρακίνηση για βελτίωση και ανάπτυξη ανθρώπων.

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ



Πρώτος από αριστερά ο Στέλιος Αυγίκος, δίπλα του ο Άγγελος Πάλλμος. Δεξιά ο Ντίνος Πεταλάς. Ανάμεσά τους ο Σταμάτης Πλέσσας, ο Μανώλης Ανδρόνικος, ο Γεώργιος Καλήκοπουλος και ο Βασίλης Αλεξιάδης.

τος και Επιθεωρητής.

«Θέλεις να γίνεις ασφαλιστής;» τον ρώτησε ο Πεταλάς.

«Δεν ξέρω τι δουλειά κάνει ο ασφαλιστής, κύριε Πεταλά, εκείνο όμως που ξέρω, είναι ότι θέλω να φύγω από την Τράπεζα (υπάλληλος Εθνικής). Δεν μου αρέσει εκεί μέσα... Πνίγομαι...».

Στο βιβλίο που έγραψε ο Μανώλης Ανδρόνικος με τίτλο «ΤΟ ΔΙΚΟ ΜΟΥ ΣΤΟΙΧΗΜΑ», αναφέρονται πολλές λεπτομέρειες και μια από αυτές γράφει ότι: «Στα πρώτα μου βήματα, στάθηκε δίπλα μου με αγάπη και ενδιαφέρον ο Unit

Ο Μίκης Θεοδωράκης και ο Δήμος Μελισσίων

Αρκετές ήταν οι ώρες που βρέθηκα στο σπίτι του Μίκη Θεοδωράκη, στην οδό Επιφανούς, ως δημοσιογράφος που μαζί με τον Γιώργο Λογοθέτη, τόλημνα να συζητήσω μαζί του αρκετά και κάποια από αυτά είναι γραμμένα στο Τεύχος 105 του «NAI» (Δείτε asfalistikonai.gr). Αφορμή ήταν ένα σχόλιό μου και πρόταση να μπει στην Κλινική Τσαγκάρη στα Μελίσσια (σήμερα «Αμαλία Φλέμινγκ») μια πιλακέτα κάπου, που να γράφει ότι εκεί νοσηλεύτηκε ο Μίκης Θεοδωράκης και έγραψε, αν και ασθενής, μεγάλα τραγούδια, όπως «Του Νεκρού Αδελφού».

Τότε, με πρωτοβουλία μου, ο δήμαρχος Γιάννης Μητρόπουλος και μέλη του Δημοτικού Συμβουλίου του Δήμου Μελισσίων επισκεφθήκαμε τον Μίκη και του υποσχέθηκαν το ΚΛΕΙΔΙ ΤΗΣ ΠΟΛΕΩΣ. Αργότερα, επί δημαρχίας Δ. Στεργίου, έμαθα από τον Δημοσθένη Παπακωνσταντίνου ότι έγινε συζήτηση να ονομαστεί ο λόφος της Κλινικής «Δάσος Μίκη Θεοδωράκη» και η πρότασή μου να γίνονται εκεί συναυλίες Μίκη Θεοδωράκη κάθε χρόνο είχε θετική απήχηση. Δεν γνωρίζω τη συνέχεια.

Από τον δήμαρχο Δ. Στεργίου, σε επέτειο του Πολυτεχνείου, έγινε εκδήλωση για τον Μίκη Θεοδωράκη, όπου παρουσιάστηκε για πρώτη φορά ο ΥΜΝΟΣ ΤΩΝ ΦΟΙΤΗΤΩΝ του Πολυτεχνείου (17 Νοεμβρίου 2013). Σε video παρουσιάστηκε και μήνυμα του Μίκη Θεοδωράκη για τον Γ. Λογοθέτη και το βιβλίο που εκδώσαμε μαζί, στα κινεζικά και τα ρωσικά. Δημόσια ακούστηκε ότι ήταν ιδέα μου η όλη εκδήλωση στο Γυμνάσιο - Λύκειο Νέας Πεντέλης, σε συνεργασία με την Ένωση Ποντίων και τον Δήμο Πεντέλης, όπου μίλησαν αρκετοί, και ο δήμαρχος Δ. Στεργίου είπε ότι το έργο του είναι «εθνικό και παγκόσμιο και μας κάνει όλους υπερήφανους». Ανάμεσά τους και ο Γιάννης Ρούντος της INTERAMERICAN κ.ά. (δείτε σχετικό video στο asfalistikonai.gr και το nextdeal.gr).

Ο «Λόφος Θεοδωράκη», δυστυχώς, παραμένει σε εκκρεμότητα. Ξαναθυμίζω την πρόταση, την ευκαιρία για τον Δήμο Πεντέλης-Μελισσίων, την προσμονή όλων που περιμένουν γεμάτοι ερωτηματικά. Τι έγινε τελικά;

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΣΠΥΡΟΥ





Αγία Τριάδα με τη μητέρα μου και τον Κωστή.

Δ.594. ΑΓΡΙΝΙΟΝ. Έκπαιδευτήριο Παπαστράτου

Με τον αδελφό μου Δημήτρη.

■ **«ΜΕ ΟΛΗ ΜΟΥ ΤΗΝ ΑΓΑΠΗ, ΕΥΤΥΧΙΣΜΕΝΟ ΤΟ 2021!»** μου ευχόταν η «ευεργέτιδά» μου και καθηγήτριά μου σε Γυμνάσιο του Αγρινίου, Ουρανία Λανάρα, φιλόλογος και τ. Γενική Επιθεωρήτρια ΜΕ, από το Αγρίνιο, στις 19.12.2020. «Σε ευχαριστώ που μου στέλνεις το ΝΑΙ... Συμφωνώ με τις επιλογές των θεμάτων σου... Σε διαβάζω. Μερικά σημεία από τα άρθρα σου, τα αποδεκτιώνω και τα χρησιμοποιώ καταλληλώς... Μέσα από την προσωπική μας "εγκλήστρα", ας δώσει ο Μεγάλος Θεός σε όλους μας μετάνοια, εσωστρέφεια και απαλλαγή από την παγκόσμια πανδημία. Ότι ουκ αδυνατήσει παρά τω Θεώ παν ρήμα».

Η Ακαδημία Αθηνών, το 1997, τη βράβευσε, μαζί με τον Βασίλη Χαρώνη, για το τετράτομο έργο τους «Παιδαγωγική Ανθρωπολογία Ιωάννου Χρυσσοστόμου». «Ότι πολλὰ μοχθήσαντες και επιστήμης χρυσάμενοι έργον περί των του Ι. Χρυσσοστόμου παιδαγωγικών περί ανθρώπου ιδεών συνέγραψαν», όπως έδοξε στην Ακαδημία.

Το έργο τεράστιας σημασίας για την παιδαγωγική αξία του και χρήσιμο σε παιδαγωγούς, καθηγητές, κληρικούς και δημοσιογράφους. «Αφιερώνεται στους Έλληνες γονείς και εκπαιδευτικούς, που πασχίζουν να μορφώσουν την εικόνα του Θεού μέσα στις ψυχές των παιδιών», γράφει στο ξεκίνημα του βιβλίου (Εκδοση 1993, Εκδοτικός Οίκος Εφ. Μερετάρη «Το Βυζάντιον», Copyright: Βασ. Χαρώνης, τηλ. 210-9917475 – Ουρανία Λανάρα, τηλ. 26410-21562).

Πολλές φορές καταφεύγω στους τέσσερις τόμους, στο «χρυσωρυχείο», για απαντήσεις σε όσα με προβληματίζουν. Καθώς διαβάζω την ανάλυση των εννοιών του Χρυσσοστόμου, που μετέφερε σε απλή γλώσσα η Ουρανία Λανάρα, νιώθω πως και είναι κοντά μου, όπως όταν ήμουν μαθητής και έπαιρνα σαν εργάτρια μέλισσα το νέκταρ των διδασχών

της. Σπουδαία παιδαγωγός, ένα «διαμάντι» στην πόλη του Αγρινίου, με τα «καπνοχώραφα» και τις καπναποθήκες, με τους μεγάλους ποιητές της Αιτωλοακαρνανίας, με τους προκομένους κατοίκους και το πνευματικό μελίσι των παιδιών τους, που όπου κι αν είναι, «διδάσκουν» όσα έμαθαν από τους δασκάλους και γονείς στις γειτονίες της Αγίας Τριάδος, του Αγίου Γεωργίου, του Αι-Δημήτρη, της Παναγιάς, του Αγίου Κωνσταντίνου, του Αγίου Χριστοφόρου και γύρω στα ποτισμένα με ιδρώτα χωράφια στα χωριά, στο Παναϊτώλιο, στα Καθύβια, στη Σπολαίτα, στα δύο Ρέμματα, στη Λυσιμαχία, στο Μεσολόγγι, στο Αιτωλικό, στα χωριά του Αχελώου και του Βάητου, στο Θέρμο και τη Μακρύνεια.

Είναι παντού στην ελληνική κοινωνία τα παιδιά που έμαθαν ήθος από τη Λανάρα, τον Κωσταρά, τον Κωστακιώτη, τον π. Βενέδικτο, τον Σκαρμπογιάννη, τον Δ. Φεφέ, τη «Ζωή», τον «Σωτήρα», τις κατασκηνώσεις στον Αι-Βλάση και τη Ρίζα και μια μεγάλη σειρά καθηγητών που άφησαν ιστορία προσφοράς. Βγήκαν ευεργέτες της κοινωνίας και όχι γκρεμιστές και αμφισβητίες των πάντων, τα κατηχητόπουλα της Λανάρα, του Βενέδικτου και του Παπαποστόλη.

Στο πρόσωπο της Ουρανίας Λανάρα, που με τιμά προσευχόμενη και για μένα, αυτής της σπουδαίας χριστιανής, θα ήθελα να πω ένα μεγάλο «ευχαριστώ». Κάποιοι από τους αναγνώστες του «ΝΑΙ» και των εκδόσεών μας (γύρω στα 2.500.000) ίσως πήραν απάντηση από πού είναι η πηγή εμπνεύσεώς μου.

Αγαπημένη μου, σ' ευχαριστώ και για το Ημερολόγιο 2021 της «ΑΓΙΑΣ ΦΙΛΟΘΕΗΣ», της Αδελφότητας που ηγείσαι, με το αφιέρωμα στον Όσιο Ιωσήφ Ησυχαστή, το εύοσμο άνθος του Αγίου Όρους.

Ε.Σ.

■ **Ο ΣΤΑΥΡΟΣ ΤΖΟΥΑΝΑΚΟΣ** είναι μια περίπτωση συνθέτη και τραγουδιστή, που η ζωή του έχει να μας διδάξει πολλά για τη ζωή, την ανθρώπινη μοίρα και την «καριέρα» σε οποιαδήποτε θέση: καλλιτεχνική, επαγγελματική ή διευθυντική. Γεννήθηκε το 1925 στον Πειραιά και πέθανε το 1974, σε ηλικία 49 ετών. Συνθέτης, στιχουργός, τραγουδιστής, μπουζουξής, κιθαρίστας, ξεκίνησε μέσα στην Κατοχή, το 1942, παίζοντας σε ταβέρνες, ενώ παράλληλα εργαζόταν και ως υδραυλικός και πιο επαγγελματικά άρχισε το 1944, δίπλα στον Μανώλη Χιώτη, στο πάγκο. Το 1948 γραμμοφωνεί τα δύο πρώτα του τραγούδια στην Columbia, το «Ένας Διαβάτης» και «Θέλω να πάψεις να γελάς, θέλω να κλάις». Από τους παλιούς και νεότερους, του δίνουν τραγούδια ο Κώστας Βίββος, ο Χρ. Κολλοκοτρώνης, η Ευτυχία Παπαγιαννοπούλου, ο Μπάμπης Βασιλειάδης-Τσαντας, ο Ν. Μαθέσης-Τρελλιάκας, ο Κώστας Μάνεσης κ.ά. Εκείνη την εποχή μεσουρανούσαν με επιτυχία μεγάλοι οι ρεμπέτες: ο Βασίλης Τσιτσάνης, ο Μανώλης Χιώτης, ο Γ. Μητσάκης, ο Ι. Παπαϊωάννου, ο Αν. Καθίδρας κ.ά.

Αυτόν τον καιρό στάθηκε στο τραγούδι ο Στ. Τζουανάκος και χωρίς να αντιγράψει ή να μιμείται, έκανε επιτυχίες και δική του σχολή, από το 1944 έως το 1958, που έφυγε οριστικά στην Αμερική, όπου εργάστηκε για 16 χρόνια ως το θάνατό του, το 1974. Στην Ελλάδα επιστρέφει σποραδικά, όπου συνεργάζεται και γράφει τραγούδια με Πόλυ Πάνου, Π. Γαβαλά, Κ. Γκρέυ, Γιώτα Λύδια, Στράτο Διονυσίου, Βίκυ Μοσχοηλιού. Στην Αμερική γίνεται πασίγνωστος και συνεργάστηκε με τους: Γιώργο Κατσαρό-Θεολογίτη, τον Αρμένι Μάρκο Μελιόν, Νίκο Γούναρη, Τζιμ Αποστόλου, Μαρίκα Νίνου, Θανάση Ευγενικό, Μανώλη Χιώτη-Μαίρη Λίντα, Γ. Σταματίου-Σπόρο, Κώστα Καπλάνη κ.ά.

Τεράστια προσφορά και έργο! Μεγάλες επιτυχίες του τραγουδιούνται ακόμα, 60-70 χρόνια μετά. Ξεχωρίζω το «Λίγα ψιχουλά αγάπης σου γυρεύω», «Σταλαματιά, σταλαματιά», «Το φτωχομπούζουκο», «Η νοσταλγία», «Μάγισσες φέρτε βότανα», «Μα είναι και Θεός που βλέπει από ψηλά», «Μεσάνυχτα βαθιά σκοτεινιασμένα σαν κουρέλι», «Ψεύτικε κόσμε», «Σφάγμα ασυγχώρητο», «Ο Μαχαραγιάς», «Εγώ το πλουσιόπαιδο», «Κρίμα τέτοιο παλικάρι» κ.ά.

Στον τελευταίο του δίσκο στην Ελλάδα, το 1971, ηχογραφεί τις «καλύτερες επιτυχίες» του με μπουζούκια τον

Χρήστο Νικολόπουλο και τον Γιάννη Παλαιολόγο. Ο Σταύρος Τζουανάκος, που έφυγε από τη ζωή 49 χρονών, έχει να μας διδάξει ότι μπορείς να διακριθείς όταν αξιοποιείς το δικό σου ταλέντο. Μπορείς να φτάσεις «από τα ψηλά στα χαμηλά», όπως τραγούδησε, αλλιά και το αντίθετο. Και μην ξεχνάς, ότι είμαστε άνθρωποι «εύθραυστοι».

Η μελαγχολία και η απόγνωση των χρόνων της Κατοχής, δηλαδή το κλίμα της Ελλάδος αυτής της περιόδου, «αποτυπώθηκε» σαν ένα μελαγχολικό φόντο στα τραγού-



δια του, που τον «διαφοροποιούν» από ανταγωνιστές μεγάλους τραγουδιστές και συνθέτες, που αγαπήθηκε από τον πολύ κόσμο, που έτρεψε στα μαγαζιά, που πήγε απλά και τους συναδέλφους του... Μεγάλοι ήρωες στην καθημερινότητα κόντρα στους καιρούς δημιουργούν! Ξεχωρίζουν! Κάνουν τον κόσμο καλύτερο!

Υδραυλικός ήταν και ο Γρηγόρης Μπιθικώτσης, όταν στα χρόνια του '60 τραγούδησε νομπελίστες, κάνοντας τα ποιήματά τους γνωστά! Και ο Ελύτης και ο Σεφέρης και ο Θεοδωράκης «υποκλήθηκαν» μπροστά του όταν «έβγαλε» από τις βιβλιοθήκες τα βιβλία τους και τα έδωσε στο λαό, στους αδικημένους, στους εργάτες, στους νέους «επαναστάτες»! Και ο υδραυλικός Τζουανάκος έβγαλε πολλά «αχ» από πονεμένους, λόγω φτώχειας ή έρωτα!

Η ασφαλιστική αγορά ξέχασε το ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ στην επαφή της με τον πολύ κόσμο και έχασε. Ας ευχηθούμε να το ξαναβρεί!

Ε.Σ.

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο πρόεδρος των ρεκόρ!



Ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου κατέχει ένα μοναδικό ρεκόρ στην ιστορία της ασφαλιστικής αγοράς της χώρας μας. Ανεδείχθη πέντε φορές μέχρι τώρα πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος! Το επίτευγμα αυτό το κατέκτησε ο κ. Σαρρηγεωργίου χάρη στην αναγνώριση που τυχάνει από τους συναδέλφους του, οι οποίοι βλέπουν στο πρόσωπό του τον άνθρωπο που μπορεί να διαβουλεύεται με ευγένεια, να συνθέτει με νηφαλιότητα και σεβασμό στην άλητη άποψη, να κάνει lobbying χωρίς ιδιοτέλεια και διάθεση προσωπικής προβολής για τις θέσεις της αγοράς, να διεκδικεί με επιμονή τα δίκαια του κλάδου! Η νέα θητεία του Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου και όλη του Δ.Σ. ευχόμαστε, για το καλό του θεσμού, να στεφθεί από την υλοποίηση ορισμένων από τους φιλόδοξους στόχους που έχει θέσει ο κλάδος. Το δικαιούται όπως και όλοι...

Για την ιστορία να αναφέρουμε ότι το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για τη διετία 2021-2022, το οποίο εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 25ης Φεβρουαρίου 2021, είναι το εξής:

Πρόεδρος: Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Αντιπρόεδρος: Σταύρος Κωνσταντάς, Γενικός Γραμματέας: Παναγιώτης Δημητρίου, Ταμίας: Δημήτριος Ζορμπάς, Μέλη: Νικόλαος Αντιμυσαρής, Κυριάκος Αποστολίδης, Παναγιώτης Βαγιακάκος, Γεώργιος Ζάχος, Giuseppe Zoragno, Ιωάννης Καντώρος, Αναστάσιος Κασκαρέλης, Χρήστος Κάτσιος, Ιωάννης Λαπατάς, Γεώργιος Μονέττας, Φιλίππα Μιχάλη, Ερρίκος Μοάτσος, Μαρία-Ιωάννα Πολιτοπούλου, Κάρολος Σαΐας, Νικόλαος Χαλκιάπουλος.

Με αφορμή την εκλογή του στο αξίωμα του προέδρου της ΕΑΕΕ για 5η φορά, ο κ. Σαρρηγεωργίου δήλωσε: «Αποτελεί τιμή μου η ανανέωση της θητείας μου ως προέδρου της ΕΑΕΕ για μία ακόμα διετία. Ευχαριστώ τους συναδέλφους μου στην Ένωση για την εμπιστοσύνη και την υποστήριξη στο πρόσωπό μου. Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο είναι έτοιμο να συνεχίσει το έργο της ΕΑΕΕ προς όφελος του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης και βέβαια της κοινωνίας και της οικονομίας. Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στη διεκδίκηση θεσμικού τύπου ρυθμίσεων και κινήτρων που θα διευκολύνουν την πρόσβαση των πολιτών στην ασφάλιση».

■ Η ASSICURAZIONI GENERALI ήταν η εταιρεία στην οποία εργάστηκε τη διετία 1928-29 και ο νεαρός φοιτητής τότε, αργότερα μέγας πολιτικός, πρωθυπουργός και Πρόεδρος της Ελληνικής Δημοκρατίας, Κωνσταντίνος Γ. Καραμανλής. Ήθελε να βοηθήσει την οικογένειά του και να σπουδάσει. Έκανε πολλούς πελάτες στη Βόρεια Ελλάδα και κυρίως στις Σέρρες, που, όπως λένε οι βιογράφοι του, αποτέλεσαν τη βάση στην πολιτική του καριέρα, στο ξεκίνημα συλλογής ψήφων και κέντρων επιρροής. Είναι πολύ δυνατή αυτή η σχέση ασφαλιστή και πελατών του, που αν αποζημιωθούν κρατάει χρόνια.

Το 1974-75 ήμουν φοιτητής στη Νομική Αθηνών και ασφαλιστής στην INTERAMERICAN. Δύο χρόνια πριν, μετά τη στρατιωτική μου θητεία, είχα εργαστεί ως εργάτης στο εργοστάσιο καλωδίων FULCOR (ολλανδική εταιρεία) και στο εργοστάσιο Καρόλου Φιξ, στη Λεωφόρο Συγγρού, στη ζυθοποιία, ως βοηθός λογιστού. Τα πρώτα μου ραντεβού στις Ασφάλειες Ζωής έγιναν προς αυτές τις γνωριμίες ονομάτων που γνώρισαν και πολλή χρόνια παρέμειναν φίλοι μου και σύμμαχοι «για να ξεκινήσω από κάπου» και να «δικτυωθώ»... Αξέχαστες ιστορίες με συντροφεύουν έως σήμερα, που η GENERALI ένωσε δυνάμεις με τη γαλλική AXA και εγώ γράφω αναμνήσεις, ίσως χρήσιμες για συνεργάτες ασφαλιστές, που μπορούν να αξιοποιήσουν το μεγάλο όνομα της GENERALI. Απέδειξε τόσα χρόνια ότι μπορούν να στηριχτούν πάνω της για γνήσια καριέρα οι συνεργάτες της. Ας δείξουν ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ στο μεγάλο όνομα και σε αυτήν που ο επικεφαλής δ/νων σύμβουλος Π. Δημητρίου πιστεύει ότι αυτός θα τους στηρίζει.

Ας δουλέψουν κι αυτοί ξεφεύγοντας από ευκαιριακές ασφαλίσεις γύρω από το αυτοκίνητο και ας οργώσουν την Ελλάδα για να κάνουν πελάτες και κέντρα επιρροής δικά τους, όπως και ο Κ. Καραμανλής στο ξεκίνημά του.

Ε.Σ.



«Όταν η ζωή σου δίνει λεμόνια, φτιάχνεις λεμονάδα» και στους επαίνους να είσαι σεμνός!

Εβλεπα ένα έργο στην τηλεόραση και σε μια σκηνή, ένας από τους πρωταγωνιστές βρέθηκε να έχει βαρύ πρόβλημα υγείας. Τον έπιασε ένας ισχυρός βήχας, είχε και μεγάλη ηλικία, ήταν επίμονος, ένας βήχας δυνατός, επαναλαμβανόμενος. Ο γιατρός που τον εξέτασε διέγνωσε κάτι σοβαρό και τον έστειλε για γενικές εξετάσεις και ακτινογραφία. Η γυναίκα του ανησύχισε και βλέποντας ότι φοβάται να πάει για τα αποτελέσματα, του θύμισε κάτι που έγραψε κάποιος Αμερικανός συγγραφέας: «Όταν η ζωή σου δίνει λεμόνια, φτιάχνεις λεμονάδα!». «Πάμε στον γιατρό», του είπε. Πήγαν και η ακτινογραφία έδειξε καρκίνο. Άλληλωςτε, είχαν προηγηθεί κάποιες αιματοπίσεις. «Αν γίνεται, θα αφαιρέσω τον ένα πνεύμονα, για να ζήσω με τον άλλο!», της είπε. Τον κοίταξε αυτή με καλοσύνη και ενθάρρυνση, λέγοντάς του: «Έχουμε λεμόνια, άντε να φτιάξουμε λεμο-

νάδα!». Προχωράμε, να προσαρμοστούμε στη νέα κατάσταση και θα τα καταφέρουμε! Άραγε πόσες φορές κάνει το ίδιο η άδικη μοίρα για πολλούς...

Πέρασαν τα Χριστούγεννα 2020 και η Πρωτοχρονιά 2021 και πάνω από τα σπίτια, σε πόλεις και χωριά, σαν μαύρο γεράκι η σκιά του κορωνοϊού, τριγυρνά να αρπάξει στις ήσυχες αυλές κάποιων τα κλησσόπουλα, τους ανθρώπους που τσιμπολογούν ανέμελα τα σπόρια της ζωής τους... Αρκετοί κάθε μέρα, μόνοι, ανήμποροι, μέσα σε θανατερή σιωπή, φεύγουν για τον άλλο κόσμο και άλλοι αγκομαχάνε σε προκαταδικασμένες μάχες, με έναν ύπουλο εχθρό, τυλιγμένοι σε προστατευτικές μάσκες και νάιλον στολές, άγνωστοι, απρόσωποι, άκλαυτοι, αλιβάνιστοι, χωρίς μεταλλαβιά, χωρίς ένα συγγενικό χέρι ή βλέμμα των αγαπημένων τους.

Είναι πολλή τα πρωινά του Δεκεμβρίου-Ιανουαρίου που ξυπνάω και είναι μέσα σε βροχερά, μαύρα και γκρι σύννεφα η Πάρνηθα, που βλέπω από το μπροστινό παράθυρό μου, και η Πεντέλη πιο κοντά μου, πίσω από το βορινό παράθυρο. Πάει καιρός που κάποιες ανατολές λαμπάδιαζαν και μου θάμπωναν τα μάτια, δυο-τρία παράθυρα καθώς έβγαινε ο ήλιος και καθρέφτιζε κάποια σπίτια στους θρακομακεδόνες, στις ανηφόρες προς το καζίνο της Πάρνηθας και κάποια κτίρια της Αεροπορίας καθλωσόριζαν ως τον ρόδινο ήλιο, που ανέβαινε από της Πεντέλης τα βουνά, κοροϊδεύοντας με τις λάμπες τους ξενυχτισμένους Αθηναίους, που, σκεπασμένοι στις κουβέρτες της ανίας, κοιμόνταν ακόμη, στη σιωπή της λύπης για τις μέρες που έχασαν και δεν θα ξαναρθούν...

Θυμήθηκα ένα ηρώι, σε κάποιο νοσοκομείο, που δεν είχα κοιμηθεί εξαιτίας κάποιου χειρουργείου που ήταν να γίνει σε συγγενικό μου πρόσωπο. Καθισμένος σε μια άκρη,

με έναν καφέ στο δεξί χέρι, έβλεπα και άκουγα το αργό χασμουρητό αυτών που ξύπνησαν και μουδιασμένοι ξεκινούσαν τη μέρα... Από μακριά, ένα βουητό μαρτυρούσε πως σαν φίδι τα αυτοκίνητα σέρνονταν αργά-αργά στη μεγάλη λεωφόρο Κηφισίας και αυτοί που ήταν μέσα στα αυτοκίνητα ή στα λεωφορεία της γραμμής ούτε που έπαιρναν είδηση τι γινόταν με τις ζωές κάποιων μπροστά στα χειρουργεία, αλλιά ούτε και τους ένοιαζε, τραβώντας το δρόμο της ζωής τους.

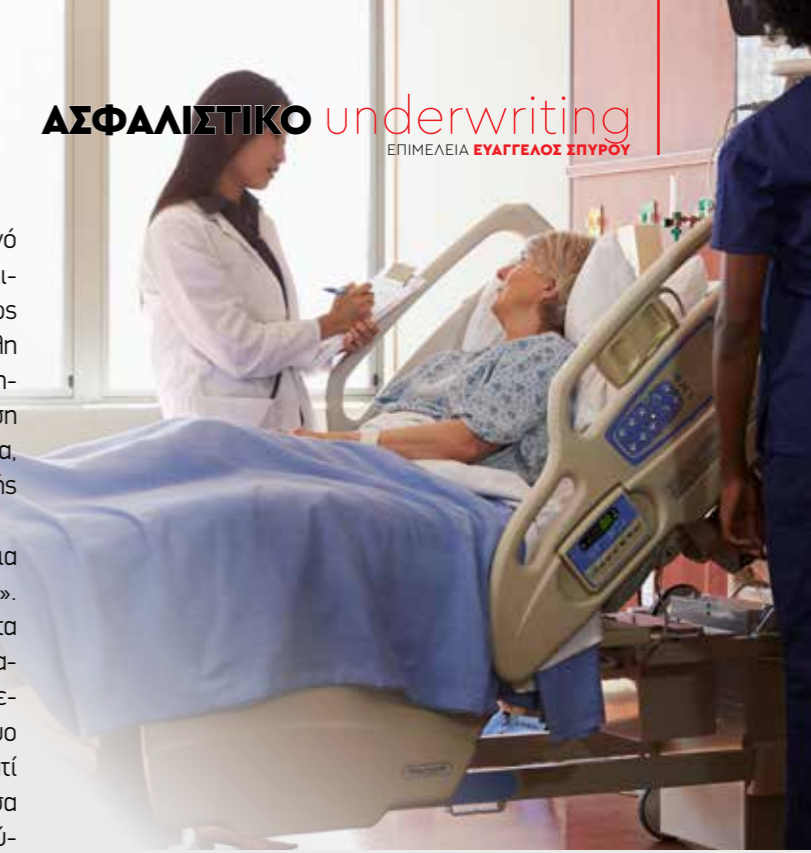
Όμως κάποιοι -και ήταν πολλοί- «έστυβαν τα λεμόνια που τους έδωσε η ζωή, να κάνουν τη λεμονάδα τους...». Έτυχε κι εγώ να βρεθώ κάποτε σε μια ΜΕΘ και χαράματα ξύπνησα από τις φωνές μιας γυναίκας που είχε κάνει μαστεκτομή: «Φέρτε μου τον γιατρό! Με κοροΐδεψε! Δεν ήθελα να το κάνω! Γιατί, Θεέ μου, σε μένα; Τι σου έκανα;». Δυο κρεβάτια πιο δίπλα μου ήταν ένας γεράκος, άγνωστο γιατί ήταν εκεί. Αν και με εμπόδιζε η μάσκα οξυγόνου, γύρισα να δω. Μια νοσοκόμα, σκυμμένη πάνω του, του κρατούσε το χέρι, λέγοντας γλυκά και ήρεμα: «Κύριε Γιώργο, θα μου μιλήσεις; Άνοιξε τα μάτια σου λίγο... Με ακούς... Μα χθες μου μίλησες... Κύριε Γιώργο... Έλα, κύριε Γιώργο!». Γυρίζοντας στον γιατρό που μόλις είχε μπει, του λέει ότι δεν της μιλά... Σχετικά η πίεση είναι καλή, αλλιά δεν μιλάει... Είναι σε λήθαργο... Ο γιατρός συνέχισε στον επόμενο άρρωστο. Έξω από το παράθυρο, δυο πουλιάκι πετούσαν στα κλαδιά μιας λεύκας. Πετούσαν και κελαηδούσαν χωρίς να νοιάζονται για μεταφυσικά προβλήματα, για το τι είπε ο Αριστοτέλης «περί ψυχής», ούτε για τα έξοδα νοσηλείας σε ΜΕΘ και χειρουργεία, ούτε για τα προσωρινά, ούτε για τα αιώνια. Όμως η κυρα-Βούλα χθες φιλοσοφούσε στην καφετέρια του νοσοκομείου, όταν ήρθε και έκατσε δίπλα μου πριν από το χειρουργείο μου να καπνίσει ένα τσιγαράκι και να μου πει τον πόνο της. «Να κάτσω, παλικάρι μου, γιατί δεν βρίσκω θέση. Σε πειράζει;». «Κάθισε, κι εγώ παρέα θέλω». Έπιασε τον καφέ με το χέρι που είχε την «πεταλούδα» για την αιμορροΐδα. «Είναι περαστικό αυτό που έχεις, γιόκα μου; Θα περάσουν όλα και θα ξεχαστούν. Εμένα τα βάσανά μου τελειωμό δεν έχουν... Εξετάσεις, θεραπείες και ήνε το ψάχνουνε... Δεν βρίσκουνε κάτι, αλλιά θα κάνουμε συμπληρωματικές... Τι θα ψάξετε και με τρυπάτε; Και τα έξοδα; Άσε, να μην πέσεις σε γιατρούς. Α, ρε τι ωραία το 'πε ο Καζαντζίδης: "Ο φτωχός, μάνα, καλύτερα να μη γεννιέται!", ναι, παλικάρι μου, "σε τούτο τον παλιόκοσμο όταν δεν έχεις χρήμα, είσαι θαμμένος ζωντανός, μες στις ζωής το μνήμα"».

Στο Νοσοκομείο «Αλεξάνδρα», στον «Ευαγγελισμό», στον «Άγιο Σάββα», στο «Ιπποκράτειο», στο «Μεταξά» στον Πειραιά, στο «Τζάνειο», στην Αθήνα, στη Θεσσαλονίκη, στο Ηράκλειο, στην Πάτρα, στα Γιάννενα και σε όλη την Ελλάδα «κάνουν λεμονάδες»! Χιλιάδες άτυχοι με καρδιοπάθειες, με καρκίνους, με νεφρά, με εγκεφαλικά, με... με... τόσο βά-

σανα. Φτύνουν πίκρα και μελαγχολία και στάζουν θλίψη τα μάτια τους, τόσων αρρώστων, αλλιά και των συγγενών τους και συνοδών μανάδων, συζύγων, αδελφών, πατεράδων, γιων... Τι Χριστούγεννα και τι Πρωτοχρονιά έκαναν τόσο συνάνθρωποι μας σε θαλάμους νοσοκομείων και έξω από χειρουργεία και ΜΕΘ και σε διαδρόμους όλη τη νύχτα ή σε μια ξύλινη καρέκλα δίπλα στον άρρωστο! Βουβές ώρες και στιγμές, αλλιά μόνοι, αλλιά κρατώντας κάποιο χέρι, αλλιά κοιτώντας τ' αστέρια της νύχτας μ' ένα τσιγάρο κι έναν καφέ.

Τους σκέπτομαι όλους αυτούς και χαμογελώ για λίγο, μέχρι να με πιάσουν τα νεύρα με αυτούς τους φίλους που γκρινιάζουν λόγω κορωνοϊού για ένα πάρτι, ένα ποτό, μια συνάντηση κρυφή ή φανερή, για ένα ταξίδι, μια σύναξη για χαρτοπαξία... Ξεχνάει ο άνθρωπος γρήγορα πως η ζωή έχει δύο όψεις και πως η άμαξα έχει δύο άλογα, ένα άσπρο κι ένα μαύρο, όπως τραγουδάει ο Μπιθικώτσης.

Θυμάμαι τους πονεμένους και μου έρχεται να ρίξω μια «μπουνιά» σε κάτι λίγους ψευτόμαγκες και στην ασφαλιστική αγορά, που αγνοούν το έργο ασφάλισης προστασίας και τρέχουν ν' αρπάξουν τη δουλειά συναδέλφου τους ή να ακυρώσουν συμβόλαια ισόβια (δυστυχώς κάποια στελέχη εταιρειών ψάχνουν πώς να απαλλαγούν από αυτά τα συμβόλαια) ή να πουλήσουν αποταμιευτικά σε αυτούς που είναι «ξεκρέμαστοι» στη ζωή και δεν έχουν πού να ακουμπήσουν τον «κουμπαρά» συμβολαίων, που, όπως και πριν, πολλή «χάνονται» σε αλληλαγές και «προϋπάρχουσες» και ακυρώσεις μετά την επιτυχία ταξιδιού του ασφαλιστή τους (που πήρε bonus να τα ακυρώσει και να γράψει παραγωγή για κύπελλο και βράβευση, και γνωρίζουμε πολλούς τέτοιους απατεώνες). Με μουσική «Μπετόβεν» παίρνουν κύπελλα



παραγωγής και φωτογραφίζονται με καμάρι και ύφος, λες και πήραν Νόμπελ για την έρευνα που έκαναν πάνω σε αρρώστιες! Τι έκανες, ρε μάγκα «κουστούματε», και μας ζηλίζεις με τόση φασαρία; Κάν' το πιο σεμνά, καμμένε!

Τι διατηρησιμότητα έχει η ασφαλιστική αγορά σε χαρτοφυλάκια; Τι διατηρησιμότητα σε επαγγελματίες; Τι διατηρησιμότητα σε Αμοιβαία; Ποιοι είναι οι μέσοι όροι εδώ και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες; Ποιος είναι ο μέσος όρος ασφάλισης σε σπίτια και καταστήματα; Ποιος είναι ο μέσος όρος κάλυψης οικογενειών; Αντε ρε, μαζευτείτε κάποιοι και τρέξτε να εξοφλήσετε τα συμβόλαια που δεν πληρώσατε ακόμα στον Όμιλο ΑΣΠΙΣ 10 χρόνια μετά, στη ΔΙΕΘΝΗ ΕΝΩΣΗ, στην ΕΟΣ, στην COMMERCIAL VALUE και άλλες... 50 εταιρείες! Αφήστε τα περί νέου Management και New Agency και την ψηφιακή σας μετεξέλιξη! Σας βλέπω μερικούς να σας δίνουν διπλώματα που δεν αξίζετε και αηδιάζω. Αντί να κρυφτείτε, κάνετε παραγοντισμό. Έχει πολλή παράπονα ο κόσμος έξω κι εσείς... στον κόσμο σας! Ευτυχώς υπάρχει μεγάλη μερίδα απέναντί σας σεμνών και ευυπόληπτων και επαγγελματιών διαμεσολαβούντων.

Η πανδημία συνεχίζεται, αηλιά και τα βογγητά των καρδιοπαθών και των γερόντων με άνοια και εγκεφαλικά και των γυναικών με μαστεκτομές και των καρδιοπαθών, που χάπι-χάπι καθημερινά μετράνε τις μέρες παράτασης της ζωής και αναβολής θανάτου, των νεφροπαθών, των ανθρώπων θυρεοειδούς, των αναπήρων από τροχαία, των ανθρώπων στα καρτσάκια, με πατερίτσες ή όχι, των ηλικιωμένων με τα «πι». Βλέπω πολλά «λεμόνια» στα χέρια και σκαούλες συγγενών, που με τους αγαπημένους τους κάνουν «λεμονάδες» δίπλα μας. Πληθαίνουν οι αναστεναγμοί με ένα «Γιατί, Θεέ μου, σε μένα;», αηλιά οι στατιστικές είναι εκεί για να κάνουν «κάτι» όσοι και όσο μπορούν, σε συνεργασία με τα



ασφαλιστικά ταμεία και τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Καθώς το 2021 τελείωσε τον δεύτερο μήνα του, ας πούμε «Δόξα τω Θεώ» όσοι είμαστε τυχεροί και ας ευχηθούμε Υγεία, ενθυμούμενοι το λόγιο του Ιπποκράτη «πάντα μέτρια, σιτία, ποτά, αφροδίσια» (φαγητό, ποτό, ύπνος, ερωτικές ομιλίες, όλα με μέτρο).

Ας σαματήσουμε και τις υπερβολές σαν κλάδος, μέσω κάποιων δηλώσεων και εκδηλώσεων που μοιάζουν με «ύβρη», κατά την αρχαιοελληνική έννοια και στοχασμό, όπου μια ΥΠΕΡΕΚΤΙΜΗΣΗ των ανθρώπινων δυνάμεων οδηγεί τον άνθρωπο στην υπεροψία. Η ευτυχία στους άφρονες γεννά την ύβρη και αυτή φέρνει τη νέμεση, τη δικαιοσύνη. Έτσι το βλέπει και ο Ευριπίδης στον «Ιππόλυτο», όπου γράφει ότι βλέπει σε πιο πολλούς ανθρώπους η ευτυχία να γεννάει την ύβρη (ορώ δε τοις πολλοῖσιν ανθρώποις εγώ τίκτουσιν ύβριν την πάροισ' ευπραξίαν).

Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο ο Ιωάννης ο Χρυσόστομος, διά μέσου των αιώνων και με τα χείλη όλων των ιερών σε κάθε μια Θεία Λειτουργία, παρακαλάει τον Θεό «υπέρ του ρυσθῆναι ημάς από πάσης θλίψεως, οργής, κινδύνου και ανάγκης». Ας παρακαλέσουμε, ρέει, τον Κύριο να μας απαλλάξει από κάθε θλίψη, οργή, κίνδυνο και ανάγκη.

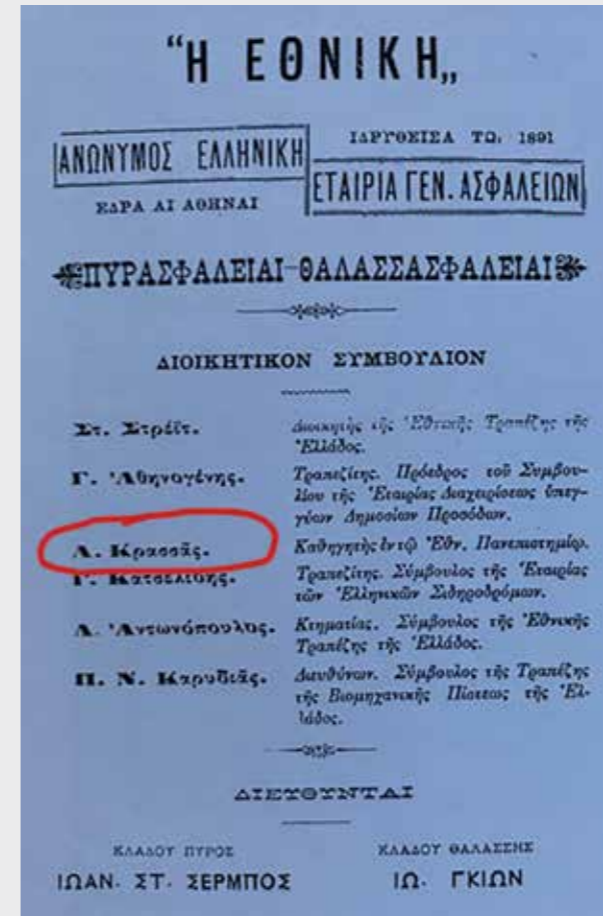
Στα λόγια της Αγίας Γραφής είδαν και δισεκατομμύρια άνθρωποι σε όλη τη Γη να ορκίζονται και ο νέος πρόεδρος των Ηνωμένων Πολιτειών, Τζο Μπάιντεν, όπως ορκίζονται και οι Έλληνες βουλευτές στο Ευαγγέλιο (όσοι δεν είναι άθεοι).

Καλό 2021!

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

■ **Η ΕΥΘΥΝΗ ΟΔΗΓΟΥ ΚΑΙ ΚΥΡΙΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ** θεσμοθετήθηκε με το Νόμο ΓΠΝ/1911, ο οποίος έγινε και αφορμή να αποχωρήσουν από την Ελλάδα πολλές ξένες ασφαλιστικές επιχειρήσεις και ανάμεσά τους και εταιρείες που μετείχαν ως ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, όπως η SUN FIRE OFFICE, η ROYAL EXCHANGE ASSURANCE, η ROSSIA, η GIARDIAN κ.ά. Ένα χρόνο νωρίτερα, το 1910, με το Νόμο ΓΨΙΖ/1910 «Περί τροποποίησης του Εμπορικού

σάγει την έννοια του δημοσίου ασφαλιστικού δικαίου και καθορίζει ζητήματα εποπτείας και ελέγχου από το κράτος της λειτουργίας ασφαλιστικών εταιρειών», όπως παρατηρεί ο Κ. Μακρής, στο βιβλίο του «Η Ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα». Υπήρξε και μέλος του Δ.Σ. της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, όπως βλέπουμε και σε διαφήμιση της ΕΘΝΙΚΗΣ του έτους 1906. Από το 1892, το άλλο μέλος του Δ.Σ. της ΕΘΝΙΚΗΣ και υπουργός Δικαιοσύνης, Αν. Σιμόπουλος, ζητούσε από τον πρό-



Ο Αν. Σιμόπουλος.

Νόμου», αντικαταστάθηκε ο Γαλλικός Εμπορικός Κώδικας του 1835, που ρύθμιζε τα ασφαλιστικά ζητήματα και εθεωρείτο βάση για την ασφαλιστική σύμβαση στην Ελλάδα. Ο νέος νόμος συντάχθηκε με βάση τη γερμανική, ιταλική και βελγική νομοθεσία. Την ίδια χρονιά ψηφίστηκε και ο Νόμος ΓΥΠΓ 3493/1920 «Περί Ασφαλιστικών Εταιρειών» (ΦΕΚ 10-1-1910). Φαίνεται ότι αυτήν την εποχή ένας σπουδαίος νομομαθής, καθηγητής της Νομικής Σχολής και πρύτανης του Πανεπιστημίου Αθηνών, ο Αθικιβιάδης Κρασάς, υπήρξε ο ρηκίκελευθος «ευεργέτης» του ασφαλιστικού κλάδου και βασικός συντάκτης και εισηγητής αυτού του νόμου, που, εκτός των άλλων, «ει-

εδρο Στέφανο Στρέιτ: «...να παρασκευασθεί νομοσχέδιο περί των εν Ελλάδι ασφαλιστικών εταιρειών...». Πολλά άτομα της ΕΘΝΙΚΗΣ εργάστηκαν για τα νομοσχέδια του 1910 και εδώ φαίνεται η μεγάλη ελληνική προσφορά της ΕΘΝΙΚΗΣ υπέρ του κλάδου. Άλλωστε, μεγάλες προσωπικότητες πέρασαν από το Δ.Σ. της ΕΘΝΙΚΗΣ: υπουργοί, καθηγητές Πανεπιστημίων, πρωθυπουργοί, που έδωσαν ΟΝΟΜΑ στην ασφαλιστική αγορά της Ελλάδος και στην παγκόσμια αγορά. Και αυτό το όνομα ΔΕΝ πρέπει να χαθεί.

Το χρειάζεται η Ελλάδα, κύριε Μυλωνά.

Ε.Σ.

ΝΙΚΟΣ ΜΠΑΚΑΤΣΕΛΟΣ

Γιατί οι αμερικανικοί κολοσσοί εμπιστεύονται την Ελλάδα



Συνέντευξη στον **ΛΑΜΠΡΟ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟ**

Οι σημαντικές επενδυτικές κινήσεις στη χώρα μας, και συγκεκριμένα στη Θεσσαλονίκη, από τους αμερικανικούς κολοσσούς, όπως η Cisco, η Pfizer και η Deloitte, αποτελούν την πιο τρανή απόδειξη ότι οι ΗΠΑ εμπιστεύονται την Ελλάδα, επισημαίνει μιλώντας στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο πρόεδρος του Ελληνο-αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου, κ. Νίκος Μπακατοέλος. Στη συνέντευξή του στο περιοδικό μας, ο κ. Μπακατοέλος αναφέρεται ακόμη στη νέα εποχή Μπάιντεν, αλλά και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, επισημαίνοντας ότι το Ελληνο-αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο, με τις δράσεις του και τις παρεμβάσεις του, μέσω της Επιτροπής Ασφαλιστικών και Εργασιακών Θεμάτων, στηρίζει και βρίσκεται στο πλευρό των ασφαλιστικών εταιρειών και του κλάδου ιδιωτικής ασφάλισης.

Ακολουθεί η συνέντευξη.

— Κύριε πρόεδρε, ποιοι είναι οι στόχοι και η στρατηγική του Ελληνο-αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου;

Κυρίαρχη στόχευση του Ελληνο-αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου είναι η διαρκής και δυναμική συνεισφορά στην ενίσχυση της εξωστρέφειας των ελληνικών επιχειρήσεων και η δημιουργία μιας επιτυχημένης εμπορικής

διασύνδεσης ανάμεσα σε Ελλάδα και ΗΠΑ, συμβάλλοντας και προωθώντας την αμοιβαία συνεργασία ανάμεσα στις δύο χώρες. Πάγια και διαχρονική στρατηγική για το Επιμελητήριο είναι η «θωράκιση» της επιχειρηματικότητας, η ενθάρρυνση ανάπτυξης καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών, ενσωματώνοντας βέλτιστες πρακτικές για τη στήριξη και ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας. Ειδικότερα, αυτή την περίοδο, σε μια πρωτοφανή υγειονομική κρίση η οποία μας έχει οδηγήσει σε «αχαρτογράφητα ύδατα» και έχει αλλιάξει τα δεδομένα σε διεθνές επίπεδο, η Ελλάδα καλείται να αντιμετωπίσει μια σειρά οικονομικών και αναπτυξιακών προκλήσεων και να ξεπεράσει το κλίμα αβεβαιότητας που επικρατεί στην παγκόσμια αγορά. Μέσα από τις συντονισμένες πρωτοβουλίες του Επιμελητηρίου, σε αυτό το κλίμα, ενημερώνουμε και στηρίζουμε τους Έλληνες επιχειρηματίες προκειμένου να αντεπεξέλ-





Οι επόμενοι μήνες σίγουρα θα είναι δύσκολοι και, σύμφωνα με τις μέχρι τώρα προβλέψεις, ο κορωνοϊός θα αφήσει στο πέρασμά του σημαντικές πληγές που αναμένεται να προκαλέσουν χρηματοοικονομική ασφυξία σε αρκετές επιχειρήσεις, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην παγκόσμια αγορά

θουν στις προκλήσεις και μέσα από στοχευμένες δράσεις επιδιώκουμε την ισχυροποίηση της θέσης της χώρας μας ως έναν ελκυστικό και «γόνιμο» επενδυτικό προορισμό. Το Ελληνο-αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο με τις θέσεις και προτάσεις του βάζει τα θεμέλια για την επόμενη ημέρα, έχοντας ως προτεραιότητα την κοινωνική συνοχή, την απασχόληση και τη μετάβαση στην πράσινη και ψηφιακή εποχή.

— Πώς αξιολογείτε το επιχειρηματικό περιβάλλον στη χώρα μας; Πόσο η πανδημία έχει επηρεάσει την επιχειρηματικότητα;

Το επιχειρείν στην Ελλάδα έχει πληγεί βαρύτερα για αρκετά χρόνια, εν μέσω μιας παρατεταμένης ύφεσης που συνδυάστηκε με βαθιές παθογένειες από ένα στρεβλό οικονομικό

μοντέλο. Σταδιακά, φαίνεται το τελευταίο χρονικό διάστημα, μέσα από συντονισμένες πρωτοβουλίες θεσμικού χαρακτήρα αλλά και κατανόηση από την πλευρά τόσο του πολιτικού όσο και του επιχειρηματικού οικοσυστήματος, μια σταδιακή βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Σε κάθε όμως περίπτωση, τα περιθώρια βελτίωσης είναι μεγάλα και με δεδομένο ότι το 2020 ήταν μια χρονιά που σηματοδότηκε από την κρίση της πανδημίας, προκαλώντας αναταραχές στο παγκόσμιο θεσμικό και επιχειρηματικό οικοσύστημα, οι ρυθμοί πρέπει να επιταχυνθούν. Οι επόμενοι μήνες σίγουρα θα είναι δύσκολοι και, σύμφωνα με τις μέχρι τώρα προβλέψεις, ο κορωνοϊός θα αφήσει στο πέρασμά του σημαντικές πληγές που αναμένεται να προκαλέσουν χρηματοοικονομική ασφυξία σε αρκετές επιχει-

ρήσεις, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην παγκόσμια αγορά. Ωστόσο, υπάρχει ελπίδα για τις επιχειρήσεις να ανακάμψουν μέσα από το συντονισμό των δράσεων της Πολιτείας και τον σωστό χειρισμό της έκτακτης κατάστασης, εκμεταλλευόμενες ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν σε μια μετασχηματισμένη οικονομία. Με αυτόν τον τρόπο είναι πιθανό να καταφέρουν να κατευθύνουν σε ικανοποιητικό βαθμό τις συνέπειες που θα υπάρξουν ως προς τη λειτουργία και τη θέση τους. Οι προκλήσεις της επόμενης ημέρας θα πρέπει να λειτουργήσουν ως «εμβόλιο» στις οικονομίες και να αντιμετωπιστούν με αποφασιστικότητα και σχέδιο. Η Ελλάδα μπορεί να αλληλέσει σελίδα και να μετατρέψει την αβεβαιότητα σε ευκαιρία. Να προχωρήσει άμεσα σε ένα σύγχρονο παραγωγικό μοντέλο, να δημιουργήσει θέσεις εργασίας και να προσελκύσει επενδυτικά κεφάλαια που θα ενισχύσουν την αξιοπιστία της χώρας στην επιχειρηματική κοινότητα. Σε συνδυασμό με τον σωστό σχεδιασμό της πολιτικής ηγεσίας, που έχει επιδείξει μέχρι σήμερα σημαντικό έργο και τις κατάλληλες στρατηγικές επιχειρηματικές κινήσεις, μπορούν να δημιουργηθούν οι απαραίτητες συνθήκες για την ανάταξη της ελληνικής οικονομίας και του επιχειρείν.

— Πολλή συζήτηση γίνεται για ενδεχόμενες αμερικανικές επενδύσεις στην Ελλάδα; Μπορείτε να μας πείτε πόσο κοντά στην υλοποίηση αυτών είμαστε; Τι χρειάζεται ώστε το ενδιαφέρον να μεταυσιωθεί σε πρακτικό αποτέλεσμα;

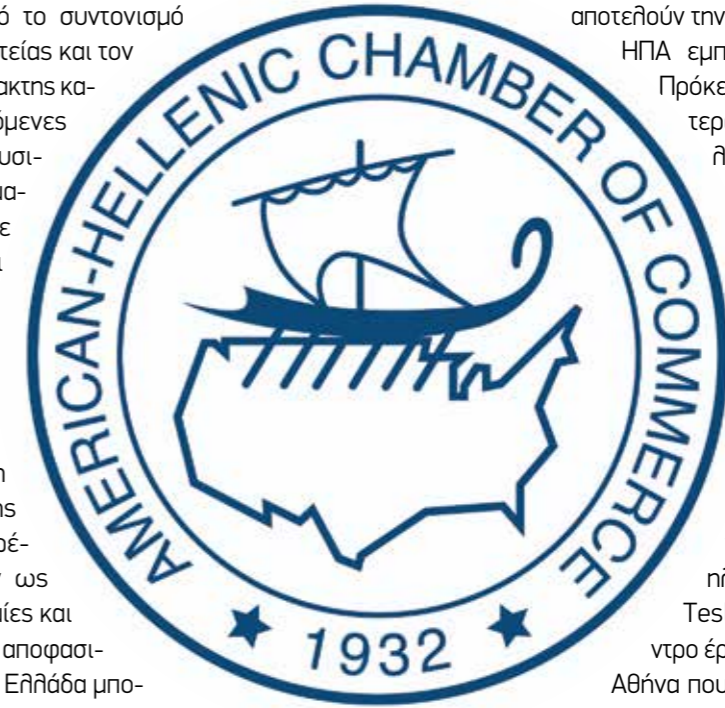
Η Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχει καταφέρει και έχει αντιστρέψει το κλίμα που υπήρχε το προηγούμενο διάστημα της οικονομικής κρίσης και πλέον αποτελεί έναν ελκυστικό προορισμό για πολλές αμερικανικές εταιρείες, αλλά και επιχειρήσεις παγκόσμιας εμβέλειας συνολικά. Οι συνθήκες είναι ευνοϊκές και σε αυτό παίζει καθοριστικό ρόλο η πολιτικο-οικονομική σταθερότητα των τελευταίων ετών. Οι αμερικανικές εταιρείες στηρίζουν την ελληνική οικονομία και δείχνουν αυξημένο ενδιαφέρον να επενδύσουν στη χώρα μας.

Οι σημαντικές επενδυτικές κινήσεις στη χώρα μας και

συγκεκριμένα στη Θεσσαλονίκη, από τους αμερικανικούς κολοσσούς, όπως η Cisco, η Pfizer και η Deloitte, αποτελούν την πιο τρανή απόδειξη ότι οι ΗΠΑ εμπιστεύονται την Ελλάδα. Πρόκειται για επενδύσεις με τεράστια οικονομικά οφέλη, δημιουργώντας νέες θέσεις εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού υψηλής τεχνολογίας, ενώ στέλνεται σαφές μήνυμα και σε άλλες επιχειρήσεις να επενδύσουν στην Ελλάδα. Την ίδια στιγμή, εταιρείες όπως η Tesla και η Blink Charging μπαίνουν δυνατά στην αγορά ηλεκτρικών οχημάτων. Η Tesla διαθέτει ένα νέο κέντρο έρευνας και ανάπτυξης στην Αθήνα που επικεντρώνεται στα συστήματα μετάδοσης κίνησης, ενώ η Blink Charging έχει αναπτύξει ένα δίκτυο σταθμών φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων σε όλη την Ελλάδα.

Δεν θα μπορούσα να μη σχολιάσω τη σπουδαία επενδυτική κίνηση από τον αμερικανικό κολοσσό τεχνολογίας Microsoft, η οποία πριν από λίγους μήνες ανακοίνωσε τη δημιουργία του πρώτου data center στην Ελλάδα. Ειδικότερα, η επένδυση σχετίζεται με την εγκατάσταση στην Ελλάδα ενός σημαντικού μέρους της νέας τεχνολογικής υποδομής της εταιρείας, αλλά και με τις δραστηριότητες Cloud Services. Αξίζει να σημειωθεί ότι η επένδυση της Microsoft, η οποία σε βάθος χρόνου αναμένεται να ξεπεράσει το 1 δισ. ευρώ, «ακούστηκε» σε παγκόσμιο επίπεδο και αναβάθμισε σημαντικά το κύρος της χώρας μας, ανοίγοντας το δρόμο και σε άλλους επενδυτές. Επίσης, η Amazon Web Services υπέγραψε μνημόνιο συμφωνίας με την Ελλάδα για την προώθηση της καινοτομίας σε ολόκληρη την οικονομία μέσω της συνεργασίας στην ψηφιακή διακυβέρνηση, στις ψηφιακές υποδομές και την εκπαίδευση δεξιοτήτων στο cloud. Έλληνες μηχανικοί της Nokia συνεργάζονται καθημερινά με τους Αμερικανούς ομολόγους τους για την ανάπτυξη λύσεων επόμενης γενιάς στις τηλεπικοινωνιακές υποδομές.

Εξίσου σημαντικό είναι πως εταιρείες όπως η Renovo Financial, η Hinshaw και η Cushman & Wakefield εισέρχονται δυναμικά στην ελληνική αγορά ακινήτων, αποδεικνύοντας ότι η Ελλάδα πλέον έχει βρεθεί στο επενδυτικό στόχαστρο σπουδαίων και δυνατών εταιρειών και έχει



Πάγια και διαχρονική στρατηγική για το Επιμελητήριο είναι η «θωράκιση» της επιχειρηματικότητας, η ενθάρρυνση ανάπτυξης καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών, ενσωματώνοντας βέλτιστες πρακτικές για τη στήριξη και ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας

διαμορφώσει το ιδανικό πλαίσιο για την ενίσχυση κλάδων όπως ο τουρισμός, η τεχνολογία, η ενέργεια και η ναυτιλία.

Σε αυτό το πλαίσιο θέλω να επισημάνω ότι το Ελληνο-αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο παρεμβαίνει στις εξελίξεις μέσα από ουσιαστικές πρωτοβουλίες και δράσεις, υποστηρίζοντας την προώθηση των ελληνικών εταιρειών στις αγορές των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής. Με μια ολοκληρωμένη ψηφιακή πλατφόρμα που έχουμε δημιουργήσει, το «The Greek Exports Handbook», παρέχονται όλες οι απαραίτητες πληροφορίες για την ενημέρωση εισαγωγέων και αγοραστικών δικτύων στις ΗΠΑ για τις ελληνικές εταιρείες και τα προϊόντα τους.

— Πώς χαρακτηρίζετε τις ελληνοαμερικανικές σχέσεις. Πώς θα εξελιχθούν αυτές μετά την εκλογή Μπάιντεν;

Οι δύο χώρες συνδέονται μεταξύ τους εδώ και πολλά χρόνια με μια ισχυρή και αμφίδρομη φιιλία. Απολαμβάνουν εξαιρετικές διπλωματικές, πολιτικές, οικονομικές, επιχειρηματικές σχέσεις και, το κυριότερο, θεωρούν η μία την άλλη «σύμμαχο». Το Ελληνο-αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο χαιρετίζει την ανάληψη καθηκόντων από τον πρόεδρο Τζο Μπάιντεν και την αντιπρόεδρο Κάμαλα Χάρις. Η νέα ηγεσία των ΗΠΑ χαράζει νέα τροχιά και αυτό διαφαίνεται από πρώτα προεδρικά διατάγματα που υπέγραψε ο πρόεδρος Μπάιντεν.

Σε ό,τι αφορά την Ελλάδα, όπως ανέφερε πρόσφατα και ο Αμερικανός πρέσβης, Geoffrey Pyatt, ο πρόεδρος Τζο Μπάιντεν και η ομάδα του είναι φίλοι της Ελλάδας, που αναγνωρίζουν τη στρατηγική αξία αυτής της σχέσης, θεωρώντας πως θα ενισχυθεί περαιτέρω η σχέση των δύο χωρών υπό την ηγεσία του. Ένας από τους πρώτους στόχους του νέου προέδρου είναι να ενδυναμώσει τους δεσμούς με τις χώρες που παραδοσιακά διατηρούν φιλικές σχέσεις οι ΗΠΑ και μέσω της έμπειρης ομάδας διπλωματών που διαθέτει, να χτίσει ένα νέο πλαίσιο συνεργασιών με στρατηγικούς εταίρους. Υπό αυτό το πρίσμα, θα πρέπει και η Ελλάδα να συνεχίσει να επενδύει στους ισχυρούς

δεσμούς που ενώνουν τις δύο χώρες, με σεβασμό στους κανόνες του Διεθνούς Δικαίου. Το Ελληνο-αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο στοχεύει στην άποψη συνεργασία με το κυβερνητικό επιτελείο του Τζο Μπάιντεν, εστιάζοντας στο εμπορικό σκέλος, ώστε αμερικανικές επιχειρήσεις να επενδύουν όλο και περισσότερο στη χώρα μας.

— Το Ελληνο-αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο παρουσίασε πρόσφατα τον Οδηγό Ποιοτικής Πρακτικής Άσκησης - Quality Internship Guide (QIG). Ποιο μήνυμα στέλνει το Επιμελητήριο με την πρωτοβουλία αυτή;

Το επιμελητήριο έχει αναγνωρίσει εδώ και χρόνια τη σημασία της αποτελεσματικής λειτουργίας της αγοράς εργασίας στην προσέλκυση επενδύσεων. Από το 2015 υπάρχει εξειδικευμένη επιτροπή με τα θέματα της απασχόλησης και των δεξιοτήτων.

Η πρωτοβουλία αυτή στοχεύει να ευαισθητοποιήσει όλους τους εμπλεκόμενους στην αγορά εργασίας, ανεξάρτητα από μέγεθος εταιρείας, σχετικά με τη σημασία της ποιοτικής πρακτικής άσκησης με τριπλό όφελος: τους νέους, τις ίδιες τις εταιρείες και την κοινωνία. Δίνει αναλυτικά στοιχεία για το πώς μπορεί κανείς να αξιοποιήσει τα προγράμματα που ήδη υπάρχουν, αλλά και να αυτο-αξιολογηθεί προκειμένου να βελτιωθεί. Οι καλές πρακτικές που περιέχονται προσφέρουν μια ευκαιρία παραδειγματισμού και όχι κατ' ουδένα τρόπο εντυπωσιασμού. Ευχόμαστε τα παραδείγματα να πολλαπλασιαστούν και γι' αυτό θα καταβάλουμε κι εμείς κάθε προσπάθεια διάδοσης του Οδηγού.

Η ειλικρινής συνεργασία μεταξύ των «παικτών» της αγοράς, η απλότητα των θεσμών και η σαφήνεια των κανονισμών ευελπιστούμε ότι θα συμβάλουν με πρακτικό τρόπο στην αποτελεσματική γεφύρωση της εκπαίδευσης με την απασχόληση. Περισσότερες στοχευμένες θέσεις πρακτικής άσκησης σημαίνουν αμεσότερη πρόσβαση και δικτύωση στην αξιοπρεπή αγορά εργασίας και άρα λιγότερη ανεργία των νέων και λιγότερο brain drain ή brain waste.

— Ποιες άλλες πρωτοβουλίες σχεδιάζει το Ελληνο-αμερικανικό Επιμελητήριο για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και της απασχόλησης στη χώρα μας;

Θα μπορούσε να πει κανείς ότι δεδομένου ότι το Επιμελητήριο στοχεύει στη δικτύωση και τον εξαγωγικό προσανατολισμό των ελληνικών εταιρειών, καθώς και στη δικτύωση των ξένων επενδυτικών σχημάτων με την Ελλάδα, αποτελεί την καλύτερη πρωτοβουλία για την απασχόληση. No Growth, no Jobs!

Όμως δεν σταματάει εκεί. Ενισχύει το περιβάλλον της απασχόλησης με θεσμοθετημένες συνεργασίες μονιμότερου χαρακτήρα, όπως με τον ΟΑΕΔ, προκειμένου να αποτελέσει επικοινωνιακό κόμβο εδραίωσης μιας αξιόπιστης σχέσης με την επιχειρηματική κοινότητα και τους φορείς της επαγγελματικής εκπαίδευσης (βασικός πάροχος ο ΟΑΕΔ), καθώς και να υλοποιήσει στοχευμένες κλαδικές αναλύσεις αναφορικά με τις δεξιότητες που εμποδίζουν τις εταιρείες να υλοποιήσουν τα πλάνα τους. Το Επιμελητήριο, αξιοποιώντας το τεράστιο δίκτυο επαφών του και το κύρος των σχεδόν 90 ετών λειτουργίας του, αποτελεί έναν εξαιρετικό και αντικειμενικό εταίρο που δεν μπορεί να λείπει από το διάλογο για την επόμενη μέρα της απασχόλησης.

— Ποια η σχέση του Επιμελητηρίου με τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης και τις ασφαλιστικές εταιρείες; Στη χώρα μας η παρουσία των αμερικανικών ασφαλιστικών εταιρειών είναι περιορισμένη, με εξαίρεση δύο, των MetLife και AIG, οι οποίες διαδραματίζουν έναν πολύ

σημαντικό ρόλο στην ελληνική αγορά. Πώς βλέπετε τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης;

Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης και οι ασφαλιστικές εταιρείες που τον απαρτίζουν συνιστούν αναμφίβολα έναν πολύ σημαντικό πυλώνα της οικονομικής δραστηριότητας της χώρας και του επιχειρείν. Παράλληλα, ο κλάδος αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της κοινωνίας παρέχοντας έναν ουσιαστικό μηχανισμό προστασίας σε κινδύνους που καθημερινά απειλούν φυσικά πρόσωπα και οργανισμούς, συμβάλλοντας στην ομαλή εξέλιξη των οικονομικών δραστηριοτήτων. Από την πλευρά του, το Ελληνο-αμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο, με τις δράσεις του και τις παρεμβάσεις του, μέσω της Επιτροπής Ασφαλιστικών και Εργασιακών Θεμάτων, στηρίζει και βρίσκεται στο πλευρό των ασφαλιστικών εταιρειών και του κλάδου ιδιωτικής ασφάλισης, θεωρώντας ότι είναι απαραίτητη η περαιτέρω ενίσχυση του ρόλου του. Όπως ανέφερα και παραπάνω, η Ελλάδα πλέον έχει βρεθεί στο επενδυτικό στόχαστρο σπουδαίων και δυνατών εταιρειών, καθώς σταδιακά και με μελετημένες κινήσεις διαμορφώνεται το πλαίσιο για την ανάπτυξη πολλών κλάδων, ανάμεσα στους οποίους και αυτός της ιδιωτικής ασφάλισης. Ο δρόμος πλέον έχει ανοίξει και η χώρα μας αποτελεί έναν ελκυστικό προορισμό για επιχειρήσεις και ασφαλιστικές εταιρείες που βλήπουν με θετικό πρόσημο μια επένδυση στην Ελλάδα. Θεωρώ ότι ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης παρουσιάζει σοβαρή δυναμική ανάπτυξης και το διάστημα που θα ακολουθήσει θα βρεθεί στο επίκεντρο μελλοντικών επενδύσεων. **NAI**

ΝΙΚΟΛΑΣ ΜΠΑΚΑΤΣΕΛΟΣ



Ο Νικόλας Μπακατσέλος είναι ο πρόεδρος της «Pyramis Μεταλλουργία Α.Ε.» και «Pyramis Deutschland GmbH». Υπήρξε διευθύνων σύμβουλος στην «Imperium AEEX» και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου στην «Egnatia Bank Securities S.A.», καθώς και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου και αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος στην «Εκδοτική Βορείου Ελλάδος Α.Ε.». Από τον Φεβρουάριο 2014 έως και τον Ιούνιο 2016 ήταν μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Attica Bank. Υπήρξε μέλος της Διοικητικής Επιτροπής του Ελληνικού Διεθνούς Πανεπιστημίου από την ίδρυσή του έως τον Ιανουάριο 2014 και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου και πρόεδρος Επιτροπής Β. Ελλάδος της ΕΕΔΕ. Είναι μέλος της Επιτροπής Στήριξης του ΕΚΕΤΑ, έφορος του Κολλεγίου Ανατόλια, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΣΒΕ, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του IOBE και επίτιμος πρόξενος Βελγίου στη Β. Ελλάδα. Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου Ελληνο-αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου αρκετά χρόνια, τον Ιούνιο του 2010 εκλέχθηκε αντιπρόεδρος του και πρόεδρος της Επιτροπής Βορείου Ελλάδος και από τον Ιούνιο του 2019 είναι πρόεδρος του AMCHAM. Είναι ιδρυτικό μέλος και μέλος του Δ.Σ. του Συμβουλίου Ανταγωνιστικότητας. Έχει σπουδάσει Κοινωνιολογία στο University of Reading και έχει κάνει μεταπτυχιακό σε Ναυτιλιακά, Εμπόριο και Οικονομικά στο City University Business School.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΙΝΟΣ

Οι ασφαλιστικές κάνουν λάθος που δεν συνεργάζονται με τους γιατρούς



Του **ΚΩΣΤΗ ΣΠΥΡΟΥ**

Ιδιαίτερη αίσθηση έκανε η συνέντευξη που είχαμε την τιμή να μας παραχωρήσει στο Nextdeal.gr ο καθηγητής Ιατρικής Δημήτρης Λινός, ο οποίος μίλησε για πολλά και ενδιαφέροντα πράγματα και κυρίως για τη σχέση των γιατρών με τις ασφαλιστικές εταιρείες. Ορισμένα πολύ χρήσιμα για τον ασφαλιστή και τις ασφαλιστικές εταιρείες σημεία της συνέντευξης αναδημοσιεύουμε στη συνέχεια. Ολόκληρη τη συνομιλία μας με τον κ. Λινό θα τη βρείτε στο nextdeal.gr, στο κανάλι του nextdeal στο YouTube και στην εφημερίδα Nextdeal, τεύχος 465).

Ο γιατρός είναι ο τελευταίος υπεύθυνος για την εκτίναξη του κόστους των υπηρεσιών υγείας, υποστηρίζει ο καθηγητής Ιατρικής Δημήτρης Λινός και εξηγεί ότι πολλές φορές οι γιατροί βρίσκονται κατηγορούμενοι στα δικαστήρια γιατί δεν χρησιμοποίησαν την τελευταία λέξη της πανάκριβης τεχνολογίας για την ίαση του ασθενούς. Οι ασφαλιστικές εταιρείες κάνουν λάθος, συνέχισε ο κ. Λινός, που δεν συνεργάζονται με τους γιατρούς για να μειώσουν τα κόστη, καθώς οι γιατροί γνωρίζουν πώς να κάνουν την ίδια επέμβαση με το μισό κόστος, όχι όμως σε βάρος του γιατρού ή του ασθενούς.

Αναλυτικότερα ο κ. Λινός σημείωσε για τις σχέσεις γιατρών και ασφαλιστικών εταιρειών:

«Κοιτάξτε, καλώς ή κακώς, χωρίς τις ασφαλιστικές εταιρείες δεν μπορεί η σημερινή Ιατρική να εφαρμόσει, και στην Ελλάδα και σε άλλες χώρες, τις καινούργιες πανάκριβες τεχνολογίες. Καλώς ή κακώς, σήμερα για να κάνουμε μία επέμβαση, χρειαζόμαστε τεχνολογία και υλικά πανάκριβα. Βεβαίως, αυτό είναι ένα ερώτημα φιλοσοφικό, που το αντιμετωπίζουμε. Την ίδια επέμβαση θα μπορούσαμε να την κάνουμε χωρίς αυτή την τεχνολογία. Να σας δώσω ένα παράδειγμα. Εγώ όταν κάνω τη θυρεοειδεκτομή, χρησιμοποιώ πανάκριβα υλικά και εργαλεία και τεχνολογία, και λαπαροσκοπικά, και ρομποτικά, και αναλώσιμα, για να έχω, αν θέλετε, τα ίδια πιθανώς αποτελέσματα εάν δεν είχα όλη αυτήν την τεχνολογία. Ήμουν στην Αφρική, σε μια μεγάλη χώρα με τεράστια προβλήματα. Όμως στο νοσοκομείο τους, όταν έκανα τις θυρεοειδεκτομές, είχα απλώς μια διαθερμία. Ε, την άλλη μέρα έφευγαν πάλη οι ασθενείς, τα ίδια ικανοποιητικά αποτελέσματα είχαμε, την ίδια χαρά των ασθενών, την ίδια χαρά των νέων γιατρών ή και των μεγαλύτερων που έβλεπαν. Με άλλα λόγια, χρειάζεται και οι γιατροί λιγάκι να προστατευθούν από τις επιδράσεις της βιομηχανίας και του κέρδους, ούτως ώστε να αναπτυχθεί και η Ιατρική οριζόντια, όχι μόνο προς τα πάνω: τεχνολογία, τεχνολογία, τεχνολογία, αλλά κάτι το οποίο να καλύπτει περισσότερο κόσμο. Είμαστε σε αυτή τη φάση τώρα, που πρέπει να αυτοπροστατευτούμε, για να προστατέψουμε τους ασθενείς και τους εαυτούς μας απ' αυτήν την ιδιωτικοποίηση του κέρδους, γιατί άλλο αυτό που είπατε, το ΣΔΙΤ, η συνεργασία του ιδιωτικού τομέα, που έχει μια λογική, που έχει μια υπευθυνότητα, που έχει ένα πρόγραμμα, που έχει έναν επαγγελματισμό...».

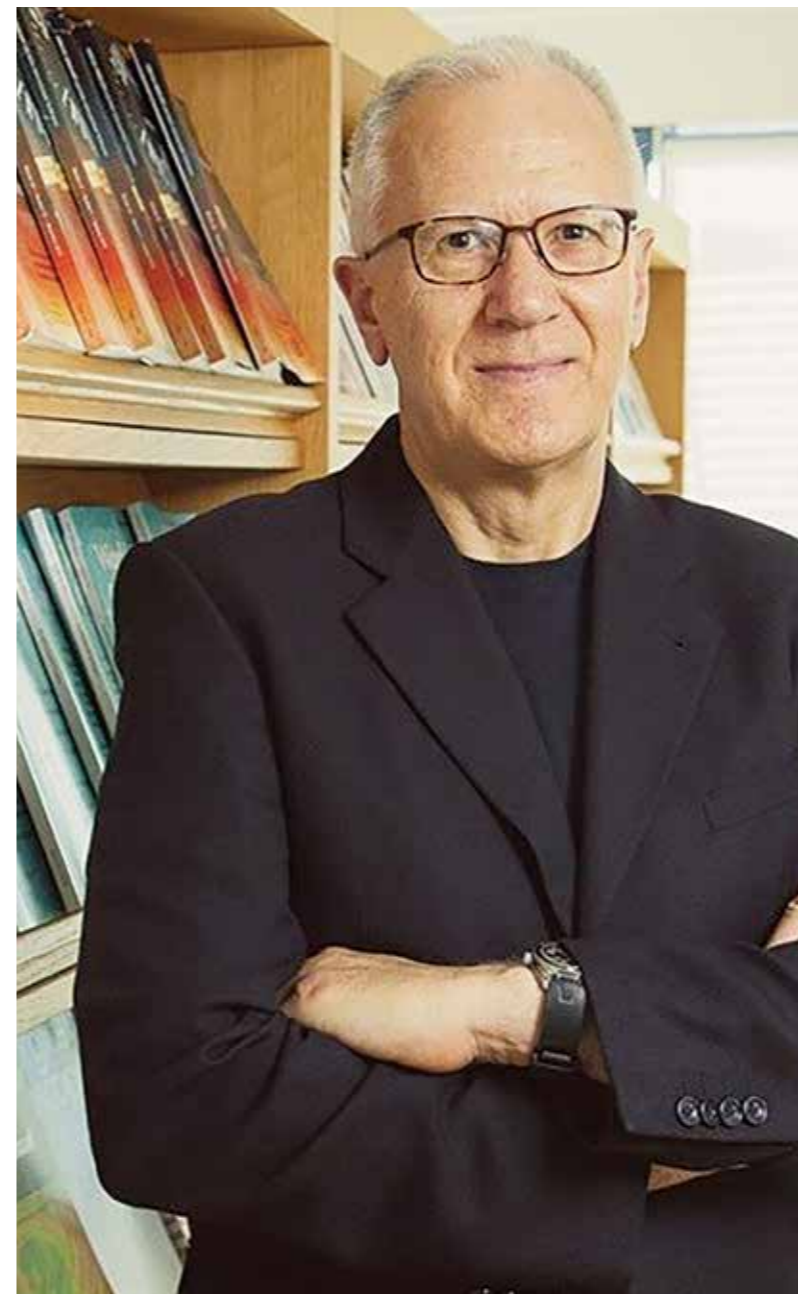
Επίσης αξίζει να επισημανθεί η τοποθέτησή του για το ρόλο του γιατρού στη διαμόρφωση του κόστους των υπηρεσιών υγείας.

«Αυτό είναι πολύ σημαντικό το θέμα που έχετε θέσει και μπορώ να σας πω, έτσι γρήγορα, ότι ο γιατρός είναι ο τελευταίος υπεύθυνος γι' αυτό το κόστος, το οποίο πραγματικά είναι εξωπραγματικό. Γιατί; Εάν γίνει μια καταγγελία

ότι δεν χρησιμοποιήθηκε αυτό το πανάκριβο, είτε το τεστ, η αξονική, η μαγνητική κ.λπ., ο γιατρός θα καταδικαστεί. Και καταδικάζονται εκατοντάδες χιλιάδες γιατροί διότι άκουσαν τη φωνή της συνειδήσεώς τους, που τους είπε «θα προσέξω να μην αυξήσω το κόστος» και βρέθηκαν μπλεγμένοι νομικά και καταδικάστηκαν, ώστε πλέον να έχουμε τη λεγόμενη αμυντική Ιατρική. Η αμυντική Ιατρική εφαρμόζεται σε όλο τον κόσμο από τους γιατρούς οι οποίοι βρίσκονται στη δυσάρεστη θέση να δικαιολογηθούν γιατί δεν χρησιμοποίησαν αυτά τα πανάκριβα εργαλεία. Και εκεί είναι το λάθος των ασφαλιστικών εταιρειών. Αντί να

συνεργαστούν με τους γιατρούς και να τους πουν πώς θα μπορούσαμε να μειώσουμε το κόστος, αντίθετα συνεργάζονται με τους άλλους παρόχους στα νοσοκομεία, που δεν γνωρίζουν πως την ίδια επέμβαση μπορείς να την κάνεις με το μισό κόστος, αλλά όχι εις βάρος του γιατρού ή εις βάρος του ασθενούς. Άρα, λοιπόν, υπάρχει μια παντελής έλλειψη συνεργασίας των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών με τους γιατρούς, που θα ήταν για το καλό και των ασφαλιστικών εταιρειών και των νοσοκομείων και τελικά των γιατρών. Αυτή η παρανόηση ισχύει κυρίως στη χώρα μας, αλλά και σε άλλες χώρες, και είναι ένα θέμα που είναι κοινής λογικής. Διότι, όπως είπατε, το κόστος το ιατρικό είναι τεράστιο, αλλά μπορούμε με συναινέσεις, που θα περιλαμβάνουν και το κράτος και την προστασία των γιατρών, να μειωθεί στο μισό, ούτως ώστε αυτά τα χρήματα να πάνε στην Παιδεία, να πάνε στα ταξίδια, να πάνε στην έρευνα. Δηλαδή, το κόστος για κάθε ιατρική πράξη σήμερα και βεβαίως στις χώρες που ανέδειξαν αυτό το πρόβλημα, όπως είναι οι ΗΠΑ, αλλά και στην Ευρώπη και στη χώρα μας, είναι τέτοιο που δεν μπορεί να συνεχιστεί άλλο. Καταστρέφει Προϋπολογισμούς Κρατικούς, καταστρέφει τον κόσμο τελικά. Γιατί εμείς πληρώνουμε το κράτος με τη φορολογία. Άρα είναι πολύ σημαντικός ο ρόλος των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών στην ουσιαστική συνεργασία με τους γιατρούς, και δεν ήξεμε τώρα όλους τους γιατρούς, υπάρχουν οι leaders, υπάρχουν οι άνθρωποι που έχουν κλείσει μια πορεία, που έχουν αποδείξει ότι δεν είναι στην ασφάλεια για να πάρουν δύο περισσότερες δεκάρες, διότι έχει κι αυτό στο μυαλό η ασφαλιστική εταιρεία, βάζει το ίδιο κι εσάς που έχετε 30 χρόνια εμπειρία, το ίδιο και τον άλλον. Το ίδιο και τον έναν, το ίδιο και τον άλλον. Το οποίο αυτό δημιουργεί μια αδιαφορία από τους γιατρούς.

Σου λέει, αφού με προσβάλλεις, γιατί να ασχοληθώ εγώ; Χρησιμοποίησε κι αυτό το αναλώσιμο, χρησιμοποίησε και το άλλο αναλώσιμο, η ασφάλεια το πληρώνει. Δηλαδή, δεν υπάρχει αυτό το πνεύμα της συνεργασίας που θα ωφεληούσε όλους. Άρα υπάρχει δρόμος μακρύς μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών και υπάρχουν ηγέτες στις ασφαλιστικές εταιρείες, που γνωρίζω εγώ, σοφοί άνθρωποι, αλλά δεν κάθισαν ποτέ να το αντιμετωπίσουν αυτό το θέμα. Όπως και ηγέτες στα ιδιωτικά νοσοκομεία, αλλά και στα κρατικά. Χωρίς τη συμμετοχή του ιδιωτικού ασφαλιστικού τομέα, δεν μπορούμε να είμαστε πρωτοπόροι στην Υγεία. **ΝΑΙ**



ΑΛΛΑΖΕΙ ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ Η ΕΤΑΙΡΟΡΑ ΤΗΣ ΑΧΑ ΑΠΟ ΤΗΝ GENERALI

Το πιο έντονο αποτύπωμά της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά βάζει η Generali με την κίνηση εξαγοράς της AXA στο τέλος του 2020. Μία εταιρεία, που συμπλήρωσε 135 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα από τα 190 χρόνια ζωής που έχει συνολικά, άξιζε να κληθεί την προηγούμενη χρονιά με αυτήν την ιστορικής σημασίας κίνηση. Η Generali Hellas, για όσους παρακολουθούν από κοντά την πορεία της, έχει αποδοθεί τα τελευταία χρόνια σε ένα «κρεσέντο» αναπτυξιακών επενδύσεων, «κόκκινη καταιγίδα» το αποκάλεσε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Πάνος Δημητρίου, που έμοιαζε ότι κάποια στιγμή θα κατέληγε σε έναν «μεγάλο σταθμό». Αυτός ο «σταθμός» της φρενήρους πορείας της Generali προς την κορυφή ήταν η εξαγορά της AXA Ασφαλιστικής. Ο Ιταλικός μητρικός όμιλος είχε ήδη αποφασίσει εδώ και μερικά χρόνια, και το είχε κάνει γνωστό και στο πλαίσιο συνέντευξης Τύπου στη χώρα μας, ότι η Generali Hellas «αξίζει τα λεφτά της» και θα περιλαμβάνεται στο πλαίσιο ενός μεγάλου σχεδίου αναδιάρθρωσης το οποίο υλοποιείται με επιτυχία στον κύκλο των εταιρειών του ομίλου που θα αναπτυχθούν περαιτέρω. Έτσι λοιπόν οι Ιταλοί προέβλεπαν τη θυγατρική τους εταιρεία με μία ακόμη, με ιδιαίτερα αξιόλογο ανθρώπινο δυναμικό και χαρτοφυλάκιο, την AXA Ασφαλιστική. Μια κίνηση που δείχνει και την απεριόριστη εμπιστοσύνη που έχει ο μητρικός όμιλος στο εδώ management της Generali Hellas και στον επί 19 χρόνια διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας κ. Πάνο Δημητρίου. Η σημερινή Generali Hellas, που κοσμεύει την ελληνική ασφαλιστική αγορά, είναι αποκλειστικά δικό του και των ανθρώπων του δημιουργήμα...

Οι ανακοινώσεις για την εξαγορά

Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ GENERALI HELLAS

Η Generali προχώρησε στην υπογραφή συμφωνίας για την απόκτηση του συνόλου των μετοχών της AXA Ελλάδος - AXA Ασφαλιστική Α.Ε., που ανήκουν στον Όμιλο AXA, για τίμημα ύψους €165 εκατ., που αντιστοιχεί σε πολλαπλάσιο 12,2 επί των εσόδων του έτους 2019 και που θα υπόκειται σε προσαρμογές κλεισίματος. Επιπλέον, η Generali έχει επαναδιαπραγματευτεί τη συμφωνία συνεργασίας με την Alpha Bank για τις τραπεζοασφαλιστικές εργασίες. Συμφωνία που ίσχυε μέχρι σήμερα μεταξύ της AXA Ελλάδος και της τράπεζας, με λήξη τον Μάρτιο του 2027, και πλέον έχει ανανεωθεί για άλλα 20 χρόνια από το κλείσιμο της συμφωνίας. Στην εν λόγω συμφωνία συμπεριλαμβάνονται μελλοντικές αμοιβές, οι οποίες διαμορφώνονται βάσει της πορείας και αποδοτικότητας της συνεργασίας και θα αποδοθούν στην Alpha Bank από τις ελληνικές επιχειρήσεις της Generali.

Η εξαγορά συνάδει με τη στρατηγική της Generali για την ενίσχυση της ηγετικής της θέσης στην Ευρώπη και την περαιτέρω επένδυσή της στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων και Υγείας. Μέσω αυτής, η Generali ενισχύει την ηγετική της παρουσία στην ελληνική αγορά, κατακτώντας μία θέση στην τριάδα των μεγαλύτερων εταιρειών, τόσο στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων όσο και στον κλάδο Υγείας, και ενισχύοντας τη θέση της στον κλάδο Ζωής.

Η AXA είναι μια κερδοφόρος εταιρεία, που συγκαταλέγεται μεταξύ των 10 πρώτων ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα, με ηγετική θέση στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων και Υγείας και δυναμική παρουσία στον κλάδο

Ζωής. Το 2019, η AXA Ελλάδα παρουσίασε συνολικά ακαθάριστα ασφαλίσιμα ύψους €168 εκατ. περίπου. Η AXA Ελλάδα διανέμει τα προϊόντα της κυρίως μέσω της Alpha Bank και ενός αποκλειστικού δικτύου άνω των 600 ασφαλιστικών διαμεσολαβητών.

Η Alpha Bank αποτελεί μία από τις κορυφαίες τράπεζες στην Ελλάδα. Εξυπηρετεί περίπου 3,1 εκατ. πελατών στην Ελλάδα μέσω ενός δικτύου 347 καταστημάτων. Σύμφωνα με το στρατηγικό πλάνο, που ανακοίνωσε τον Νοέμβριο του 2019, οι εργασίες bancassurance της τράπεζας αποτελούν έναν από τους βασικούς μοχλούς κερδοφορίας της. Η συνεργασία με την Alpha Bank είναι ευθυγραμμισμένη με τη στόχευση της Generali να ενδυναμώσει τις εργασίες της στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων, αξιοποιώντας το κανάλι διανομής bancassurance.

Η εξαγορά της AXA Ελλάδος και η επέκταση της συμφωνίας με την Alpha Bank εντάσσονται στη στρατηγική αξιοποίησης κεφαλαίων και στοχευμένης αξιοποίησης ευκαιριών για κερδοφόρο ανάπτυξη της Generali.

Ο κ. Jaime Anchústegui Melgarejo, CEO International της Generali, δήλωσε: «Η συναλλαγή είναι πλήρως ευθυγραμμισμένη με το τριετές στρατηγικό πλάνο "Generali 2021" του ομίλου, για ενίσχυση της ηγετικής μας θέσης στην Ευρώπη. Με την εξαγορά της AXA Ελλάδος και την αποκλειστική μακροπρόθεσμη συμφωνία διανομής με την Alpha Bank, η Generali ενισχύει αποφασιστικά τη θέση της στην τοπική αγορά, αποτελώντας τον δεύτερο μεγαλύτερο όμιλο στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων και τον τρίτο στον τομέα της Υγείας στην Ελλάδα. Η συμφωνία θα μας



επιτρέπει να βελτιστοποιήσουμε τη στρατηγική μας θέση στη χώρα, επιτρέποντας μια πολυκαναλική, δυναμική λειτουργία και εξασφαλίζοντας, σημαντικές οικονομίες κλίμακας για μια συνολικά πιο αποτελεσματική και αποδοτική λειτουργία».

Ο κ. Πάνος Δημητρίου, CEO της Generali Hellas, δήλωσε: «Η συμφωνία εξαγοράς συμπύπτει χρονικά με μία εξαιρετική περίοδο δυναμικής ανάπτυξης της Generali στην ελληνική αγορά και παγκοσμίως. Η σύναψη συνεργειών και η δημιουργία ενός επιχειρηματικού και ασφαλιστικού οικοσυστήματος αποτελεί στρατηγικό πυλώνα της λειτουργίας μας. Η απόκτηση μίας από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, σε συνδυασμό με τις επενδύσεις μας και τις επιχειρηματικές μας επιτυχίες το προηγούμενο διάστημα, δίνουν ώθηση στο όραμά μας. Έχουμε πίστη στο μέλλον της ελληνικής αγοράς και της οικονομίας. Συνεχίζουμε να προχωράμε με οδηγό το στρατηγικό μας πλάνο και αξιοποιούμε τη νέα αυτή ευκαιρία για να παρέχουμε προστιθέμενη αξία στους πελάτες, τους συνεργάτες και τους ανθρώπους μας».

Ο κ. Βασίλειος Ψάλτης, CEO της Alpha Bank, δήλωσε: «Η νέα συμφωνία με την Generali επιβεβαιώνει την προσήλωση της Alpha Bank να ενισχύσει περαιτέρω την

ανταγωνιστική της θέση στον τομέα των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων. Η σύναψη και η σφυρηλάτηση στρατηγικών συνεργασιών με εταιρείες που κατέχουν ηγετική θέση στην παγκόσμια αγορά αποτελούν το συγκριτικό πλεονέκτημα της Alpha Bank τις τελευταίες δύο δεκαετίες. Καλωσορίζουμε την Generali και προσβλέπουμε σε μία αμοιβαία επωφεληνή συνεργασία».

Η Generali δραστηριοποιείται στην Ελλάδα από το 1886 και είναι η 6η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας, με μερίδιο αγοράς 5,3%. Η Generali προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, διαθέτοντας περισσότερους από 305.000 πελάτες της σε όλη την Ελλάδα. Το εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας αποτελείται από σχεδόν 3.000 ανεξάρτητους ασφαλιστικούς διαμεσοληβητές, που καλύπτουν ολόκληρη τη χώρα σε εθνικό επίπεδο, και υποστηρίζεται από 268 υψηλά καταρτισμένους εργαζομένους. Το 2019, τα συνολικά της εγγεγραμμένα ακαθάριστα ασφάλιστρα ανήλθαν σε περίπου €218 εκατ.

Η ολοκλήρωση της εξαγοράς υπόκειται σε ρυθμιστικές εγκρίσεις, όπως απαιτείται για συναλλαγές αυτού του τύπου.

Η Nomura ενήργησε ως αποκλειστικός οικονομικός

σύμβουλος της Generali για τη συναλλαγή. Το δικηγορικό γραφείο Κυριακίδης Γεωργόπουλος ενήργησε ως νομικός σύμβουλος.

Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ ΑΧΑ

Η ΑΧΑ ανακοίνωσε σήμερα ότι προχώρησε σε συμφωνία με την Generali για να πουλήσει τις ασφαλιστικές δραστηριότητες της στην Ελλάδα. Σύμφωνα με τους όρους της συμφωνίας, η ΑΧΑ θα πουλήσει τις εργασίες των τομέων Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων στην Ελλάδα (ΑΧΑ Ασφαλιστική Α.Ε.) έναντι ενός συνολικού καθαρού τιμήματος 165 εκατομμυρίων ευρώ, το οποίο αντιστοιχεί σε πολλαπλάσιο P/E έτους 2019 12,2x.

Αυτή η συναλλαγή αποτελεί συνέχιση της πολιτικής απλοποίησης της ΑΧΑ, σύμφωνα με τη στρατηγική του ομίλου, σημειώνεται στη σχετική ανακοίνωση. Η ολοκλήρωση της συναλλαγής υπόκειται σε συνθήκες όρους, συμπεριλαμβανομένης της λήψης των εγκρίσεων των Εποπτικών Αρχών, και αναμένεται να οριστικοποιηθεί έως το τέλος του 2ου τριμήνου του 2021.

Η ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΠΑΝΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΣΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Με μία κατάθεση ψυχής, που αναδεικνύει την αφοσίωση, την πίστη στο στόχο και τη δύναμη του ηγέτη, καταλήγει η ανοικτή επιστολή του διευθύνοντος συμβούλου της Generali κ. Πάνου Δημητρίου προς το προσωπικό της εταιρείας με την ευκαιρία του νέου έτους και λίγες ημέρες μετά την ανακοίνωση εξαγοράς της ΑΧΑ Ασφαλιστικής!

Όπως αναφέρει χαρακτηριστικά ο κ. Δημητρίου: «Ακόμη κι όταν η επιτυχία έμοιαζε όνειρο μακρινό, εγώ είχα τη βαθιά πεποίθηση ότι η δική μας ομάδα μπορούσε να κατακτήσει τις υψηλότερες κορυφές. Καθώς μεγαλώνουμε και δυναμώνουμε, η πίστη μου για ένα ακόμη πιο αισιόδοξο μέλλον είναι ορθότατη και ισχυρότερη. Γιατί στην Generali, απέναντι σε κάθε πρόκληση, έχουμε μάθει να λέμε... ΓΙΝΕΤΑΙ!».

Ο κ. Δημητρίου, στην επιστολή προς το προσωπικό, αναφέρεται αρχικά στην ξεχωριστή είδηση της εξαγοράς της ΑΧΑ Ελλάδας και τη σύναψη συνεργασίας με την τράπεζα Alpha Bank για περίοδο 20 ετών, και καθώς ξεκινάει μια νέα απαιτητική, αθλή και πολλή υποσχόμενη χρονιά, μοιράζεται με την «ομάδα Generali» το φιλόδοξο όραμα της εταιρείας για το επόμενο, δυναμικό κεφάλαιο της ιστορίας της.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Generali επεσημαίνει ότι η εξαγορά της ΑΧΑ Ασφαλιστικής ήρθε γιατί η «ομάδα της Generali» είχε καταγράψει μια μακρά αθλή σταθερή πορεία «επιτυχιών και στοχευμένης, οργανικής ανάπτυξης». Για τον κ. Δημητρίου «καθοριστικό σημείο αυτής της επιτυχίας



Ο κ. Πάνος Δημητρίου.

ήταν ο ψηφιακός μετασχηματισμός που πραγματοποίησε η εταιρεία μας τα τελευταία χρόνια, μέσα από δεκάδες έργα και υλοποιήσεις, που άλλαξαν ριζικά τη λειτουργία της».

Η ΑΝΑΡΤΗΣΗ ΜΟΑΤΣΟΥ ΣΤΟ LINKEDIN

Με ανάρτηση στο LinkedIn ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΧΑ, Ερρίκος Μοάτσος, σχολιάζει τη συμφωνία εξαγοράς της ΑΧΑ Ελλάδος από την Generali και παραθέτει την ανακοίνωση του Ομίλου ΑΧΑ.

«Η ΑΧΑ ανακοίνωσε στις 31 Δεκεμβρίου 2020 ότι έχει συνάψει συμφωνία με την Generali για την πώληση των ασφαλιστικών της δραστηριοτήτων στην Ελλάδα.



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

Μετά από σχεδόν 14 χρόνια επιτυχημένης λειτουργίας στην Ελλάδα, που χαρακτηρίζονται από κερδοφόρα ανάπτυξη, πολλούς μετασχηματισμούς, νέα καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες, αθλή και από τη συνεχώς υψηλή ικανοποίηση εργαζομένων, συνεργατών και πελατών, την εμπιστοσύνη και τη δέσμευση, τώρα προσβλέπουμε σε αυτό το νέο κεφάλαιο στην ιστορία μας με την ένταξή μας στην Generali», γράφει ο κ. Μοάτσος. **ΝΑΙ**

Οι πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα



Του **ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΥ**

Νέα δεδομένα δημιουργεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά η εξαγορά της AXA Ασφαλιστικής από την Generali. Η εξέλιξη αυτή «πιέζει» τις υπόλοιπες πολυεθνικές ή διεθνείς αλληοδαπές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας και έχουν έντονη παρουσία, όπως είναι η Eurolife, η NN Hellas, η INTERAMERICAN, η Ergo, η Allianz, η Groupama κ.ά., οι οποίες θα πρέπει να «απαντήσουν» τα αμέσως επόμενα χρόνια. Επίσης, δεν είναι λίγοι αυτοί που εκτιμούν ότι η κίνηση της Generali θα προκαλέσει ένα ντόμινο εξελίξεων, καθώς τόσο στη χώρα μας όσο πανευρωπαϊκά οι σκληροί κανόνες Solvency II και το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων, υποχρεώνουν όλους τους μεγάλους ομίλους σε επανασκεδιασμό της στρατηγικής τους. Στο πλαίσιο αυτό αξιολογούν και πάλι την παρουσία τους στις διάφορες γεωγραφικές αγορές και αποφασίζουν ποιες θα επενδύσουν περαιτέρω και από ποιες θα αποχωρήσουν. Άλλωστε η εξαγορά της AXA από την Generali στην Ελλάδα σε αυτό το πλαίσιο εντάσσεται. Για αυτό δεν λείπουν οι εκτιμήσεις ότι τέτοιες κινήσεις θα ακολουθήσουν και άλλες στην ελληνική αγορά.

Σε κάθε περίπτωση έχει ενδιαφέρον να δούμε ορισμένα στοιχεία για κάθε μία από τις μεγάλες διεθνείς εταιρείες που έχουν παρουσία στην Ελλάδα, με βάση και τα αποτελέσματά τους το 2019.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Ο Όμιλος της Eurolife, με πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου, είναι μέλος του Διεθνούς Επενδυτικού Ομίλου Fairfax. Η Eurolife ERB ΑΕΑΖ παρουσίασε κέρδη €100,3 εκατ. το 2019 έναντι €168,9 εκατ. το 2018 και παραγωγή ασφαλιστρών €430,7 εκατ. (αύξηση 17,4% σε σχέση με το 2018). Η Eurolife ERB ΑΕΓΑ κέρδη προ φόρων στα €26,9 εκατ. έναντι €37,7 εκατ. το 2018 και παραγωγή ασφαλιστρών €71,4 εκατ. (αύξηση 15,5%). Η Eurolife επενδύει τα τελευταία χρόνια στην ανάπτυξη των συνεργασιών της με την ασφαλιστική διαμεσολάβηση, ενώ εξακολουθεί να δίνει ιδιαίτερη έμφαση στο bancassurance σε συνεργασία με τη Eurobank.



Η NN Hellas, μέλος του Ομίλου NN, με πρόεδρο και διευθύνουσα σύμβουλο την κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, έχει προχωρήσει σε κρίσιμες δομικές αλλαγές, επιτυγχάνοντας το όραμά της να γίνει πρότυπη εταιρεία και ενισχύοντας περαιτέρω τη θέση της ως η Νο1 πολυεθνική ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα. Τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 11% το 2019 σε σύγκριση με το 2018 και ανήλθαν στα 466,6 εκατ. ευρώ, ενώ νέα αύξηση αναφέρουν οι πληροφορίες ότι καταγράφει και το 2020. Τα κέρδη της εταιρείας μετά από φόρους ανήλθαν το 2019 στα 3,8 εκατ. ευρώ έναντι ζημιών 13,5 εκατ. ευρώ το 2018. Διαθέτει ισχυρό δίκτυο agency και bancassurance με την Τράπεζα Πειραιώς.

INTERAMERICAN

Ο Όμιλος της INTERAMERICAN, θυγατρική του Ομίλου Achmea, με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Γιάννη Καυτόρο, αποτελείται από την INTERAMERICAN Ζωής, την

INTERAMERICAN Ζημιών και την INTERAMERICAN Βοηθείας. Η παραγωγή ασφαλιστρών της INTERAMERICAN Ζωής το 2019 ανήλθε στα 157 εκατ. ευρώ (αύξηση 3% σε σύγκριση με το 2018) της INTERAMERICAN Ζημιών στα 196 εκατ. ευρώ (αύξηση 3,5%) και της INTERAMERICAN Βοηθείας στα 32,9 εκατ. ευρώ (αύξηση 4%). Η INTERAMERICAN Ζωής είχε ζημιές 29,3 εκατ. ευρώ για το 2019 έναντι 32,1 εκατ. ευρώ ζημιά το 2018, ενώ η INTERAMERICAN Ζημιών κέρδη μετά φόρων, 21 εκατ. ευρώ, έναντι 19,7 εκατ. ευρώ το 2018. Η INTERAMERICAN, μεγάλη και σίγουρη δύναμη, εστιάζει σε πολυκαναλικά δίκτυα διανομής ενώ πρωτοπορεί στις τεχνολογικές επενδύσεις στις direct ασφαλίσσεις (anytime).

MetLife

Η MetLife, με πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Κυριάκο Αποστολίδη, δραστηριοποιείται αποκλειστικά στις ασφαλίσσεις ζωής, μέσω ενός ισχυρού δικτύου agency. Τα Ακαθάριστα Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα της εταιρείας ανήλθαν το 2019 στα 293,8 εκατ. ευρώ έναντι 263,4 εκατ. ευρώ ένα χρόνο πριν. Οι ζημιές προ φόρων ανήλθαν στα €41,9 εκατ. το 2019, σε σχέση με τα κέρδη του 2018 που ανήλθαν σε €21,3 εκατ. Οι ζημιές οφείλονται στο περιβάλλον πολύ χαμηλών επιτοκίων, το οποίο είχε αρνητική επίδραση €48,2 εκατ. στην εκτίμηση των τεχνικών προβλέψεων στα εν ισχύ χαρτοφυλάκια των εγγυήσεων της εταιρείας την 31η Δεκεμβρίου 2019. Η εταιρεία εστιάζει στην πελατοκεντρική προσέγγιση, σε συνεργασία αποκλειστικά με ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.

ERGO

Η Ergo Ασφαλιστική ασκεί δραστηριότητες ασφάλισης Ζημιών και Ζωής και είναι μέλος του γερμανικού ασφαλιστικού ομίλου ERGO. Το 2016 εξαγόρασε την ΑΤΕ Ασφαλιστική. Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών για το 2019 ανήλθε στα 239,5 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 0,3% σε σύγκριση με το έτος 2018. Το αποτέλεσμα μετά από φόρους της εταιρείας διαμορφώθηκε σε ζημιά 0,8 εκατ. ευρώ έναντι ζημίας 42,4 εκατ. ευρώ κατά το 2018. Η εταιρεία αναπτύσσεται στηριζόμενη στη συνεργασία με ανεξάρτητα δίκτυα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης ενώ διατηρεί δίκτυο bancassurance στις γενικές ασφαλίσσεις σε συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς.

GENERALI

Η Generali Hellas, μέλος του Generali Group, με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Πάνο Δημητρίου, κατέγραψε το 2019 παραγωγή €217,8 εκατ., σημειώνοντας αύξηση κατά 4,7% σε σύγκριση με το 2018. Τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν

σε €7,8 εκατ., αυξημένα σημαντικά σε σύγκριση με το 2018. Η εταιρεία ακολουθεί μια ιδιαίτερα έντονη αναπτυξιακή πορεία τα τελευταία χρόνια και επενδύει σταθερά στην υψηλή τεχνολογία προς όφελος των συνεργατών της ασφαλιστικών διαμεσολαβητών και των πελατών της.



Η AXA Ασφαλιστική επένδυσε στην Ελλάδα εξαγοράζοντας την Alpha Ασφαλιστική το 2007. Με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Ερρίκο Μοάτσο, το 2019 κατέγραψε συνολικά μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ύψους €169,1 εκατ., υψηλότερα από την προηγούμενη χρήση κατά 5,4%. Τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα από Γενικές Ασφαλίσσεις ανήλθαν σε €116,3 εκατ., υψηλότερα κατά 8,8%, και τα μικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα από Ασφαλίσσεις Ζωής ανήλθαν σε €52,8 εκατ., χαμηλότερα κατά 2,9. Τα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε €13,5 εκατ., υψηλότερα κατά 4,8 εκατ. σε σύγκριση με το 2018.

Allianz

Η Allianz Ελλάδα, μέλος του Ομίλου Allianz, δραστηριοποιείται στις ασφαλίσσεις ζωής και ζημιών. Με διευθύνουσα σύμβουλο την κ. Φιλίππα Μιχάλη, η εταιρεία κατέγραψε εγγεγραμμένα μικτά ασφάλιστρα, ύψους €132 εκατ. έναντι €140 εκατ. για το 2018, δηλαδή υπάρχει μείωση κατά 5,8% καθώς ο τερματισμός της συνεργασίας με τη Συνεργατική Κεντρική Τράπεζα Κύπρου (ΣΚΤ) στο τέταρτο τρίμηνο του 2018 δημιούργησε απώλειες στα παραγωγικά μεγέθη. Η προ φόρου κερδοφορία διαμορφώθηκε στα €8,5 εκατ., σημαντικά αυξημένη σε σχέση με το 2018. Η εταιρεία με έμφαση στην πελατοκεντρική στρατηγική στηρίζεται σε ένα ισχυρό δίκτυο ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.



Groupama

Ο γαλλικός όμιλος Groupama εξαγόρασε τον ιστορικό Φοίνικα το 2007. Στη συνέχεια ως Groupama πλέον συνεχίζει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά με διευθύνοντα σύμβουλο τα τελευταία χρόνια τον κ. Χρήστο Κάτσιο. Η Groupama μετά από μία περίοδο πτώσης της παραγωγής της μέχρι και το 2017, στη συνέχεια άλλαξε ρότα. Το 2019 η Groupama Ασφαλιστική παρουσίασε παραγωγή ασφαλιστρών ύψους €151,4 εκατ. αυξημένη κατά 8,7% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, όση και η μέση άνοδος της αγοράς. Τα καθαρά κέρδη ανήλθαν στα 8,0 εκατ. ευρώ το 2019 σε σχέση με 8,9 εκατ. το 2018. **NAI**

Allianz ΕΛΛΑΔΟΣ

Τρεις πυλώνες δράσης για τον άνθρωπο και την κοινωνία

Allianz 



Η κ. Φιλίππα Μιχάλη, διευθύνουσα σύμβουλος της Allianz Ελλάδος.

Τη διαρκή στήριξη προς τους ασφαλισμένους της, τους ανθρώπους της και την κοινωνία επαναβεβαιώνει Allianz Ελλάδος. Στις δύσκολες συνθήκες, όπου η παγκόσμια πανδημία δοκίμασε και εξακολουθεί και δοκιμάζει τη συλλογική δύναμη των επιχειρήσεων για το μετριασμό των συνεπειών της πανδημίας, η Allianz Ελλάδος ευθυγράμμισε την επιχειρησιακή της λειτουργία στις νέες ανάγκες που αναδύθηκαν και υλοποίησε δράσεις σε 3 βασικούς πυλώνες, παρέχοντας για τους ασφαλισμένους της ασφάλεια και ήψεις σε μία περίοδο που το χρειάζονται περισσότερο από ποτέ. Παράλληλα, με μοναδικό στόχο την προώθηση της υγείας των ανθρώπων της αλλά και των οικογενειών τους, έδωσε τη δυνατότητα στο ανθρώπινο δυναμικό της να εργάζεται από το σπίτι, σε ποσοστό που άγγιξε το 95%, ενώ και το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης ευθυγραμμίστηκε με τις ανάγκες που δημιουργήθηκαν λόγω της πανδημίας.

Ειδικότερα η Allianz Ελλάδος εστίασε τη λειτουργία της σε τρεις βασικούς άξονες:

ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ ΤΗΣ


Η Allianz παραμένει πλήρως λειτουργική καθ' όλη τη διάρκεια της πανδημίας, εξυπηρετώντας τους πελάτες της και παρέχοντάς τους ασφάλεια και ήψεις σε μία περίοδο που το χρειάζονται περισσότερο από ποτέ. Για την ανταπόκριση στα αιτήματα των ασφαλισμένων της, προσαρμοσε τη λειτουργία της στα νέα δεδομένα, προχωρώντας στη διεκπεραίωσή τους με πλήρως ψηφιακές διαδικασίες. Επιπρόσθετα, κατανοώντας τις ανησυχίες και δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι ασφαλισμένοι της, παρέχει κάλυψη του μοριακού τεστ διάγνωσης COVID-19 μέσα από τα προγράμματα υγείας της. Εκτός από τις προκλήσεις της παγκόσμιας πανδημίας, το 2020 πολλοί ασφαλισμένοι αντιμετώπισαν τις καταστροφικές συνέπειες φυσικών φαινομένων που έπληξαν πολλές περιοχές της χώρας μας («Ιανός», «Θάληια», σεισμός στη Σάμο, ακραία καιρικά φαινόμενα στην Κρήτη). Η εταιρεία στάθηκε στο πλευρό τους για την προστασία των περιουσιών τους και την όσο το δυνατόν συντομότερη αποκατάσταση της καθημερινότητάς τους. Πιο συγκεκριμένα, έδωσε προτεραιότητα στην εξυπηρέτηση των αποζημιώσεών τους, προχωρώντας σε άμεσες προκαταβολές, ενώ παρείχε υπηρεσίες βοήθειας για τη μεταφορά οχημάτων προς επισκευή, χωρίς κόστος.

ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΤΗΣ

Με αίσθημα ευθύνης και με μοναδικό στόχο την προώθηση της υγείας των ανθρώπων της αλλά και των οικογενειών τους, η Allianz έδωσε τη δυνατότητα στο ανθρώ-

πινο δυναμικό της από την πρώτη έξαρση της πανδημίας να εργάζεται από το σπίτι, σε ποσοστό που άγγιξε το 95%, ενώ διασφάλισε ένα ασφαλές περιβάλλον εργασίας για τους ανθρώπους που η φύση της δουλειάς τους απαιτούσε να παραμείνουν στο γραφείο κατά τη διάρκεια των lockdowns. Καθ' όλη τη διάρκεια του έτους παρέχει 24/7 ανοιχτή γραμμή συμβουλευτικής υποστήριξης για τους εργαζομένους της και υλοποιεί διαδικτυακά σεμινάρια σε θεματικές ενδιαφέροντος όπως: Ενδυνάμωση της ψυχολογίας ενάντια στον COVID-19, Υποστήριξη παιδιών & μεγάλων ανθρώπων κατά τη διάρκεια της πανδημίας, Ενδυνάμωση συζυγικών σχέσεων & υποστήριξη ευπαθών μελών, Αποτελεσματική Διαχείριση Στρεσογόνων Σκέψεων κ.ά. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε και στη σωματική υγεία των εργαζομένων, προσφέροντας διαδικτυακό σεμινάριο ασκήσεων γιόγκα και συμμετέχοντας στην παγκόσμια πρωτοβουλία Allianz World Run, που μεταφράζει στόχους σωματικής άσκησης σε υλοποίηση φιλιανθρωπικού έργου.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Το πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης ευθυγραμμίστηκε με τις ανάγκες που δημιουργήθηκαν λόγω της παγκόσμιας πανδημίας, υλοποιώντας δράσεις για την αντιμετώπιση των συνεπειών της. Στο πλαίσιο αυτό η Allianz ανταποκρίθηκε στην αυξανόμενη ανάγκη για αιμοδοσία εν μέσω των περιορισμών του COVID-19, αναλαμβάνοντας το κόστος κάλυψης των υγειονομικών αναγκών της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Συλλόγων Εθελοντών Αιμοδοτών (ΠΟΣΕΑ) κατά τη διενέργεια εθελοντικών δράσεων αιμοδοσίας για την εξασφάλιση 15.000 μονάδων αίματος, σε όλη τη χώρα. Η υλοποίηση της δράσης έγινε σε συνεργασία με το Ίδρυμα Μποδοσάκη. Αντίστοιχα, παρείχε και στο Κέντρο Αιμοδοσίας της Κύπρου τον απαραίτητο ηλεκτρολογικό εξοπλισμό για να ενισχύσει την τοπική κοινωνία με περισσότερες αιμοδοσίες. Καθώς η εξάπλωση του COVID-19 συνεχίστηκε, πολλά ελληνικά κοινωνικά ιδρύματα αντιμετώπισαν έλλειψη τροφίμων και βασικών αναγκών, με αποτέλεσμα να επηρεαστούν σημαντικά οι οικογένειες, τα παιδιά και οι ηλικιωμένοι που βασιζόνταν σε αυτά για την επιβίωσή τους. Έτσι, η Allianz συμμετείχε στην πρωτοβουλία HopeBoxes, που σχεδιάστηκε από τη WiseGreece. Συνολικά, 100 HopeBoxes, που το καθένα περιείχε 6 κιλά τρόφιμα πρώτης ανάγκης όπως αλεύρι, όσπρια, ελληνικό μέλι, ζυμαρικά και χειροποίητα γλυκά, έφτασαν στα παιδιά του Χατζηκυριάκειου Ιδρύματος. 



ΤΟ ΠΡΟΣΔΟΚΙΜΟ ΖΩΗΣ ΑΥΞΑΝΕΤΑΙ.
Η ΣΥΝΤΑΞΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΡΑΤΙΚΟ ΦΟΡΕΑ ΑΡΚΕΙ;
**Μήπως είναι ώρα να
σκεφτούμε για το μέλλον;**



Τις τελευταίες δεκαετίες, χάρη στη βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης και εργασίας, στην πρόοδο της επιστήμης, αλλά και στη διασφάλιση ευρύτερης πρόσβασης σε υπηρεσίες υγείας και περίθαλψης, ο χρόνος ζωής αυξάνεται σταθερά σε όλο τον κόσμο.

Το 2019 το προσδόκιμο ζωής μετά τα 60 έφθανε στην Ευρώπη τα 22,5 χρόνια, έχοντας αυξηθεί σχεδόν κατά 3 χρόνια σε σχέση με το 2000. Αύξηση παρουσιάζει και το προσδόκιμο υγιούς ζωής -δηλαδή τα χρόνια που μπορεί να ζήσει κανείς έχοντας πλήρη υγεία- μετά τα 60, φθάνοντας σήμερα τα 17,1 χρόνια από 15 το 2000. Αυτό σημαίνει ότι σήμερα έχουμε πολύ περισσότερες πιθανότητες σε σχέση με το παρελθόν να ζήσουμε όχι μόνο περισσότερα, αλλά και καλύτερα από άποψη υγείας χρόνια.

Πόσο προετοιμασμένοι είμαστε, όμως, για να ζούμε άνετα κατά την περίοδο της συνταξιοδότησης; Θα είναι αρκετή η σύνταξη που θα πάρουμε από τον κρατικό φορέα για να καλύψει τις ανάγκες και τις επιθυμίες μας;

Είναι αλήθεια ότι, με τα σημερινά δεδομένα, το εισόδημα που μπορεί να μας εξασφαλίσει το ισχύον σύστημα δημόσιας ασφάλισης κατά την περίοδο της συνταξιοδότη-

Ένα από τα πιο σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα της αγοράς είναι το Accelerator Plus 2.0 της MetLife. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα δημιουργίας κεφαλαίου, επενδυτικού χαρακτήρα, το οποίο παρέχει τη δυνατότητα σε όσους το επιλέξουν να αποταμιεύουν ένα μέρος του εισοδήματός τους, αξιοποιώντας διαρκή συμβουλευτική υποστήριξη και σύγχρονες επενδυτικές επιλογές.



σης θα είναι αρκετά μικρότερο από αυτό που θα περιμέναμε. Λόγω της υπογεννητικότητας αλλά και της αυξημένης ανεργίας, τα άτομα που εισέρχονται στην παραγωγική διαδικασία μειώνονται σταθερά και η βάση των εισφορών συρρικνώνεται. Επιπλέον, λόγω της αύξησης του προσδόκιμου ζωής, τα εκτιμώμενα συντάξιμα έτη είναι περισσότερα από αυτά που υπολογίζει σήμερα το ελληνικό ασφαλιστικό σύστημα.

Εξαιτίας αυτών των παραγόντων -και εφόσον το σύστημα παραμένει αναδιανεμητικό- αναμένεται ότι στο μέλλον όλο και λιγότεροι εργαζόμενοι θα χρειάζεται να καλύπτουν με τις εισφορές τους τις συντάξεις όχι μόνο περισσότερων συνταξιούχων, αλλά και για περισσότερα χρόνια. Αυτό σημαίνει ότι οι πιέσεις που δέχεται το ασφαλιστικό σύστημα θα συνεχίσουν να αυξάνονται, επηρεάζοντας αρνητικά το εισόδημα των ασφαλισμένων κατά την περίοδο της συνταξιοδότησης.

Για να μπορέσουμε, λοιπόν, να διασφαλίσουμε το επίπεδο ζωής που θα θέλαμε στη συγκεκριμένη περίοδο -για να κάνουμε πράγματα που έχουμε ονειρευτεί, αλλά και για να καλύπτουμε πρόσθετες δαπάνες που ενδεχομένως θα προκύψουν τότε, όπως π.χ. για ιατροφαρμακευτική περίθαλψη-, χρειάζεται να κάνουμε έγκαιρα τον κατάλληλο οικονομικό προγραμματισμό.

Στο πλαίσιο αυτό, τα αποταμιευτικά προγράμματα που παρέχει η ιδιωτική ασφάλιση μπορούν να αποτελέσουν μια καλή επιλογή για τη συμπλήρωση του εισοδήματός μας στο μέλλον.

Ένα από τα πιο σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα της αγοράς είναι το Accelerator Plus 2.0 της MetLife. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα δημιουργίας κεφαλαίου, επενδυτικού χαρακτήρα, το οποίο παρέχει τη δυνατότητα σε όσους το επιλέξουν να αποταμιεύουν ένα μέρος του εισοδήματός τους, αξιοποιώντας διαρκή συμβουλευτική υποστήριξη και σύγχρονες επενδυτικές επιλογές, ανάλογα με το ξεχωριστό επενδυτικό τους προφίλ. Με τον τρόπο αυτόν επιτρέπει

τη δημιουργία ενός κεφαλαίου, το οποίο μπορεί να υποστηρίξει μελλοντικές ανάγκες και σχέδια ή να μετατραπεί σε μηνιαίο εισόδημα κατά την περίοδο της συνταξιοδότησης. Τα ασφαλιστρα ξεκινούν από 600 ευρώ το χρόνο, ενώ το ποσοστό επένδυσης μπορεί να φθάσει μέχρι και το 100% από το πρώτο έτος, ανάλογα με το ύψος του ασφαλιστρού.

Παρέχοντας μεγάλη επενδυτική ευελιξία, ανάμεσα σε πλήθος επενδυτικών εργαλείων, το Accelerator Plus 2.0 εξασφαλίζει διασπορά επενδύσεων σε διαφορετικές αγορές, φορείς διαχείρισης και νομίματα, με αποτέλεσμα να περιορίζεται και ο επενδυτικός κίνδυνος. Κάθε ασφαλισμένος μπορεί να ορίζει τις κατηγορίες στις οποίες επιθυμεί να επενδύσει, αλλά και το ποσοστό επένδυσης σε κάθε μία, με βάση το προφίλ του. Έχει, επίσης, τη δυνατότητα να επιλέξει για την επένδυσή του ένα ή περισσότερα από τα οκτώ επενδυτικά προγράμματα ελεύθερης επιλογής που παρέχει το πρόγραμμα ή ένα από τα πέντε διαθέσιμα επενδυτικά προγράμματα στρατηγικής. Επιπλέον, με το συγκεκριμένο πρόγραμμα, ο ασφαλισμένος αποκτά πρόσθετη ασφάλιση για την οικογένειά του, σε περίπτωση απώλειας ζωής, ενώ σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας, απαλλάσσεται από την πληρωμή των ασφαλιστρού του προγράμματος, με ελάχιστο πρόσθετο κόστος.

Ποτέ δεν είναι πολύ νωρίς -ή πολύ αργά- για να σκεφτούμε το οικονομικό μας μέλλον. Η αποταμίευση, συμπληρώνοντας την κρατική σύνταξη, μπορεί να μας εξασφαλίσει ένα καλό εισόδημα και περισσότερες δυνατότητες για να ζούμε άνετα, μετά το πέρας του εργασιακού μας βίου.

Έχοντας την τεχνογνωσία και την αξιοπιστία ενός παγκόσμιου οργανισμού, πρόσβαση στους μεγαλύτερους επενδυτικούς οίκους και την εμπειρία άνω των 152 ετών παρουσίας στις διεθνείς αγορές, η MetLife μπορεί να υποστηρίξει αποτελεσματικά αυτή την προσπάθεια. Μπορεί να γίνει από τώρα, ο αξιόπιστος σύμβουλος/σύμμαχος για μια ασφαλή συνταξιοδότηση και μια ζωή όπως την έχουμε ονειρευτεί. **NAI**

Διαχρονικές δυνατότητες και ευθύνες των περισσότερων CEO των τοπικών ασφαλιστικών εταιρειών

Του **ΓΙΑΝΝΗ Δ. ΠΕΡΙΣΤΕΡΗ**

Το μεγαλύτερο διαχρονικό λάθος που ενδεχομένως θα συνεχίσουν να κάνουν στο μέλλον οι περισσότεροι CEO των τοπικών ασφαλιστικών εταιρειών είναι να αφήνουν ή να «προκαλούν» τον τοπικό νομοθέτη (δηλαδή την εκάστοτε κυβέρνηση) να αποφασίζει για λογαριασμό τους τα ποσοστά των αυξήσεων που θα πρέπει να κάνουν σε μια χρονιά στα ατομικά προγράμματα της εταιρείας τους που καλύπτουν δαπάνες ή χορηγούν επιδόματα νοσηλείας, είτε αυτά τα προγράμματα είναι «ισόβια» ή ετήσιας διάρκειας ισχύος, λόγω «ιατρικού» πληθωρισμού ή λόγω «ηλικιακών» αυξήσεων ή συνδυασμού τους.

Το γιατί αναφέρομαι και στις «ηλικιακές» αυξήσεις ασφαλιστρών καθώς και στα προγράμματα που χορηγούν

επιδόματα νοσηλείας, δικαιολογείται από όσα αναφέρω στη συνέχεια.

Το μεγαλύτερο διαχρονικό λάθος που ήδη έχουν κάνει μέχρι σήμερα αρκετοί CEO των τοπικών ασφαλιστικών εταιρειών είναι να έχουν «προκαλέσει» κάποια Αρχή Προστασίας των Καταναλωτών (π.χ. Συνήγορο του Καταναλωτή, Γενική Διεύθυνση Προστασίας Καταναλωτή του Υπουργείου Ανάπτυξης & Επενδύσεων) ή Ένωση Καταναλωτών (π.χ. ΕΚΠΟΙΖΩ) με μη ήπιες και ταυτόχρονα μη αποδεκτές από την κοινή λογική αθλή και από τα Δίκτυα Πωλήσεων τους αυξήσεις ετησίων ασφαλιστρών, έστω και αν αυτές τις αυξήσεις τις βάσιζαν πρακτικά στη φρασεολογία όρων των αντίστοιχων ατομικών συμβολαίων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι την αντίστοιχη «ατυχή» φρασε-

ολογία την είχαν τελικά επηρεάσει απόψεις στελεχών των Δικτύων Πωλήσεων τους και των Υπηρεσιών Marketing, αθλή όχι απόψεις των αναλογιστών τους, σε συνεργασία με τα στελέχη της νομικής τους υπηρεσίας.

Το παρακάτω κείμενο στοχεύει στο να προβληματίσει εκείνες τις ασφαλιστικές εταιρείες που όντως ενδιαφέρονται για τη μακρόχρονη αθλή και αξιοπρεπή παρουσία τους στην τοπική ασφαλιστική αγορά, έτσι ώστε να αναλάβουν πρωτοβουλίες και δεσμεύσεις έναντι του ασφαλισμένου τους κοινού, πριν τους προλάβει ο τοπικός νομοθέτης, και οι οποίες, αν όχι άμεσα αθλή σίγουρα διαχρονικά, θα συμβάλουν και σε σωστές νομοθετικές ρυθμίσεις, όπου αυτό θα κρίνεται αντικειμενικά αναγκαίο.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Μερικές «αθήθειες» της τελευταίας 40ετίας για τα ατομικά προγράμματα που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας, με τις οποίες εκπαιδεύτηκαν άτομα εντός και κυρίως εκτός των τοπικών ασφαλιστικών εταιρειών και συνέβαλαν στο να μεγαλοουργήσουν κάποια περίοδο τόσο μερικές από αυτές τις ασφαλιστικές εταιρείες όσο και οι αντίστοιχοι CEO τους, χωρίς όμως τις περισσότερες φορές οι προγενέστεροι CEO να παραδώσουν μια διαχειρίσιμη σκυτάλη διοίκησης στους επόμενους CEO και ειδικά στην εποχή του Solvency II.

1η ΑΛΛΗΘΕΙΑ

α. Από τις αρχές της 10ετίας του 1980 και μέχρι μόλις πριν λίγα χρόνια, ανεξαιρέτως όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες είχαν τυπώσει hard copy Πίνακες Ετησίων Ασφαλιστρών για καθένα από τα προγράμματα που κάλυπταν δαπάνες νοσηλείας ενός ατόμου ή χορηγούσαν επιδόματα νοσηλείας και τους παρέδιδαν στα δίκτυα πωλήσεων τους για λόγους τιμολόγησης των αντίστοιχων νέων «Αιτήσεων Ασφάλισης», ανάλογα με το φύλο (η διάκριση ήδη έχει καταργηθεί νομοθετικά από επικριώς βεβαιωμένη επέκταση της ορθής νομοθεσίας για την ισότητα των 2 φύλων και στο χώρο συγκεκριμένων παροχών της ιδιωτικής ασφάλισης¹⁾, την ηλικία και τις επιμέρους καλύψεις του προτεινόμενου ασφαλιστικού προγράμματος.

(1) Για να γίνει πιο κατανοητή η τοποθέτησή μου περί επικριώς βεβαιωμένης επέκτασης της ορθής νομοθεσίας για την ισότητα των 2 φύλων και στο χώρο συγκεκριμένων παροχών της ιδιωτικής ασφάλισης, όταν αιτιολογούνται απόλυτα ακόμα και σήμερα από συγκεκριμένες αναλογιστικές παραδοχές και στατιστικές αναλύσεις, θα θυμίσω ότι η σχετική νομοθεσία πολύ λογικά δεν έχει διανοηθεί να επεκταθεί π.χ. και στους χώρους «ιδιωτικής ένδουσας», με υποχρέωση ανδρών και γυναικών να φοράνε τα ίδια ρούχα, ή στις ανώτατες βαθμίδες της ιδιωτικής ή της δημόσιας εκπαίδευσης με την υποχρέωση εισαγωγής σ' αυτές ίσου αριθμού ανδρών και γυναικών και ελπίζω να μη συμβεί στο μέλλον κάτι ανάλογο, γιατί «θα γελάσει κάθε κατσίκι», είτε παρ'όλο είτε όχι!

Μόλις τα τελευταία χρόνια οι ασφαλιστικές εταιρείες προσφέρουν δυνατότητα τιμολόγησης μόνο μέσω της ιστοσελίδας τους, κρύβοντας όμως επιμελώς σε όλη τα προγράμματά τους όχι μόνο την «ηλικιακή» αναπροσαρμογή των ετησίων ασφαλιστρών τους, αθλή (και κυρίως) σε ποια μεγάλη ηλικία θα σταματούν (μηδενίζουν) αυτές τις «ηλικιακές» αυξήσεις.

β. Χαρακτηριστικά σημεία όλων των αντίστοιχων hard copy Πινάκων Ετησίων Ασφαλιστρών, όλων των ασφαλιστικών εταιρειών, ήταν τα παρακάτω:

- Τα ετήσια ασφάλιστρα όλων των προγραμμάτων τους άρχιζαν μεν από την ημερομηνία εξόδου ενός νεογέννητου από το μαιευτήριο (ηλικία μηδέν) ή 3 ή 6 μήνες αργότερα, αθλή η πρώτη αύξησή τους άρχιζε μετά την ασφαλιστική ηλικία των 10 ή των 12 και τις περισσότερες φορές των 15 ετών.

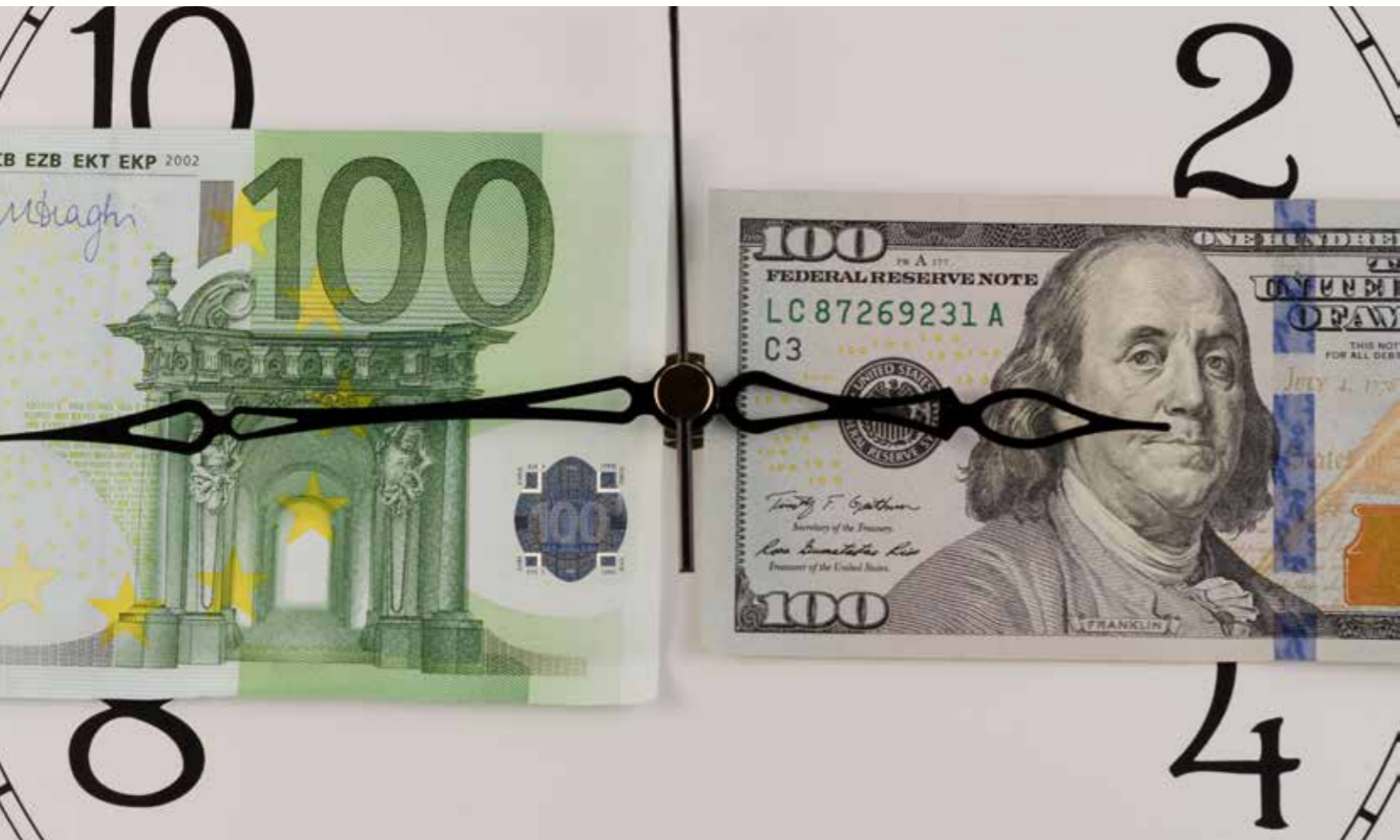
- Ακολουθούσαν αυξήσεις ασφαλιστρών συνήθως ανά ομάδες ασφαλιστικών ηλικιών, δηλαδή τα ετήσια ασφάλιστρα παρέμεναν χωρίς αύξηση για όλη τα άτομα που η ασφαλιστική τους ηλικία ανήκε σε μια ομάδα ηλικιών (π.χ. από 30 έως 39 ετών) και οι ίδιοι hard copy Πίνακες δεν έδειχναν τα ετήσια ασφάλιστρα ηλικιών άνω μιας μεγάλης ηλικίας x, όπου η ηλικία x συνήθως ήταν εκείνη των 59 ή 64 ετών, με το επιχείρημα ότι τα δίκτυα πωλήσεων γνώριζαν ότι δεν μπορούσαν να ασφαλίσουν για πρώτη φορά άτομα μεγαλύτερης ηλικίας με το οποιοδήποτε αντίστοιχο ασφαλιστικό πρόγραμμα.

- Επίσης οι όροι αρκετών αντίστοιχων προγραμμάτων ανέφεραν ότι η ασφαλιστική εταιρεία διατηρούσε το δικαίωμα να κάνει μια ιδιαίτερα μεγάλη «ηλικιακή» αύξηση ασφαλιστρών (π.χ. 40% ή 50%) μόλις κάποιος ασφαλισμένος ξεπερνούσε εκείνη τη μεγάλη ασφαλιστική ηλικία x, την οποία οι κανόνες της underwriting όριζαν ως ανώτατη ηλικία για πρωτασφάλιση με το συγκεκριμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Σημείωση:

Ήδη ο όρος μιας σημαντικής αύξησης των ετησίων ασφαλιστρών με τη συμπλήρωση μιας μεγάλης ηλικίας έχει κριθεί από ελληνικά δικαστήρια ως «παράνομος & καταχρηστικός» και τα τελευταία χρόνια είναι ανεργός.

γ. Αυτοί οι hard copy Πίνακες Ετησίων Ασφαλιστρών, σε συνδυασμό με την παντελή έλλειψη ή και μεθοδευμένη ασάφεια των όρων των αντίστοιχων προγραμμάτων για την ανάγκη ετήσιων, λελογισμένων και ήπιων αυξήσεων στα ετήσια ασφάλιστρα, έχουν οδηγήσει τις προηγούμενες γενεές διαμεσοθαβούντων 1ης γραμμής (ασφαλιστικούς συμβούλους/πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων) στην πεποίθηση ότι η ασφαλιστική εταιρεία θα κάνει μόνο εκείνες τις αυξήσεις που καταλάβαιναν από αυτούς τους hard copy Πίνακες Ετη-



σίτων Ασφαλιστρών² και ότι ο «ιατρικός» πληθωρισμός θα επηρέαζε μεν αυτές τις αυξήσεις προς τα επάνω, αλλά όχι πολύ και όχι κάθε χρόνο, αλλά περίπου κάθε 5 χρόνια.

Μέχρι τις αρχές της 10ετίας του 2000 την παραπάνω πεποίθηση την άφηναν «να σέρνεται» ή την υποδαύλιζαν έμμεσα τόσο τα διοικητικά στελέχη των Διευθύνσεων Πωλήσεων των τοπικών ασφαλιστικών εταιρειών όσο και όλα τα υπόλοιπα διοικητικά της στελέχη, με μοναδική πιθανή εξαίρεση όσους αναλογιστές είχαν ενεργή συμμετοχή στη διαμόρφωση των αντίστοιχων ετησίων ασφαλιστρών και διάθεση «να ρισκάρουν την καρέκλα τους», εκφράζοντας αντίθετες επιφυλάξεις και απόψεις.

2η ΑΛΗΘΕΙΑ

Κατά τη διάρκεια της 2ετίας 2012 – 2013 η Τράπεζα της Ελλάδος ανέλαβε μια πρωτοβουλία βοήθειας των ασφαλιστικών εταιρειών που αφορούσε την προετοιμασία τους για τη νομοθεσία του Solvency II και η οποία έγινε τελικά νόμος του ελληνικού κράτους στις 5/2/2016.

Τμήμα αυτής της βοήθειας ήταν και τα συμπεράσματα 8 ομάδων εργασιών, η 1η εκ των οποίων ονομάστηκε «Ομάδα Εργασίας Πινάκων Νοσηρότητας», με δεδομένα (data) από το σύνολο της τότε ασφαλιστικής μας αγοράς που αφορούσαν μόνο νοσοκομειακά προγράμματα και κάλυπταν την περίοδο από 01/01/2008 μέχρι και τον Αύγουστο του 2011, αλλά δεν περιελάμβανε δεδομένα (data) ηλικιών ασφαλισμένων άνω των 70, λόγω ανυπαρξίας ή σχεδόν μηδενικής τους παρουσίας στα αποσταθμένα δεδομένα των μέχρι τότε ασφαλισμένων ατόμων.

Δύο από τα πλήρως αιτιολογημένα συμπεράσματα αυτής της ομάδας εργασίας για τις ηλικίες μέχρι 70 ετών ήταν:

- Η «ανά ηλικία» και όχι ανά ομάδες ηλικιών, μέγιστη ή ελάχιστη ή εξομαλυσμένη πιθανότητα ενός ασφαλισμένου να νοσηλευτεί σε ένα 12μηνο, ανεξάρτητα από την αιτία της εισαγωγής του.
- Οι τιμές «ανά ηλικία» ενός ασφαλισμένου, του τότε εμπειρικού μέγιστου και ελάχιστου μέσου κόστους ανά νοσηλεία του.

Τα παραπάνω τα αναφέρω επειδή ενώ όλες οι τοπικές ασφαλιστικές εταιρείες γνώριζαν έγκαιρα την επίδραση καθεμιάς ηλικίας στις διαμορφώσεις των ασφαλιστρών όσων προγραμμάτων κάλυπταν δαπάνες νοσηλείας ή χορηγούσαν επιδόματα νοσηλείας, τελικά προτιμούσαν να

(2) Δηλαδή η τελευταία αύξηση των ετησίων ασφαλιστρών λόγω αύξησης της ασφαλιστικής ηλικίας των ασφαλισμένων θα αφορούσε εκείνη την τελευταία ομάδα ηλικιών, για την οποία οι ασφαλιστικές εταιρείες προέβλεπαν μεν μια μεγάλη αύξηση τους, αλλά περιελάμβαναν σ' αυτή την τελευταία ηλικιακή ομάδα όλους τους ασφαλισμένους τους με ηλικία ίση ή μεγαλύτερη εκείνης, για την οποία οι κανόνες underwriting δεν προέβλεπαν δυνατότητα πρωτασφάλισης.

μην τα υπολογίζουν «ανά ηλικία», αλλά να τα ενοποιούν ανά ομάδες ηλικιών (π.χ. 0-15, 40-44, 55-59 ετών) για λόγους κοινής εμπορικής πολιτικής και όχι για λόγους απόλυτης συμμόρφωσης με τα αντίστοιχα στατιστικά τους δεδομένα και χωρίς αυτές οι ομαδοποιήσεις να θεωρούν ότι αλληλιώνουν τα προσδοκώμενα αποτελέσματά τους, όσον αφορούσε τα αντίστοιχα Net & Gross Claim Ratios.

Το γιατί αναφέρω τις παραπάνω αλήθειες θα φανεί καλύτερα στην τελευταία ενότητα, της οποίας οι προτάσεις ξεκινάνε από την 4η σελίδα αυτού του κειμένου.

3η ΑΛΗΘΕΙΑ

Σχεδόν όλες οι διοικήσεις των τοπικών ασφαλιστικών εταιρειών έχουν διαχρονικά αποφύγει να αναρτήσουν στην ιστοσελίδα της ασφαλιστικής εταιρείας τους προτυπωμένους όρους ασφάλισης των ατομικών προγραμμάτων ευρείας ασφαλιστικής αποδοχής, όπως π.χ. είναι οι όροι των συμβολαίων που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας ή χορηγούν επιδόματα νοσηλείας ή των συμβολαίων τύπου Unit Linked ή όσων ασφαλίζουν EIX, καθώς και εκείνων μέσω των οποίων ασφαλίζουν κατοικίες ή καταστήματα έναντι των κινδύνων Πυρός, Σεισμού ή και Φυσικών Καταστροφών.

Το σαθρό επιχείρημα που προτάσσουν, αλλά γνωρίζουν ότι ευσταθεί μόνο για το πολύ 2 – 3 μήνες από την εμφάνιση κάθε νέου ατομικού προγράμματος ευρείας ασφαλιστικής αποδοχής, είναι ότι δεν θέλουν να τους αντιγράψουν οι τοπικοί ανταγωνιστές τους, ή και η διοίκηση της οποιασδήποτε ασφαλιστικής εταιρείας χρειάζεται περισσότερους μήνες για να αποκτήσει τους όρους ασφάλισης του οποιουδήποτε τοπικού ανταγωνιστή της.

4η ΑΛΗΘΕΙΑ

Όσες διοικήσεις ασφαλιστικών εταιρειών επικαλούνται τα παρακάτω 3 επιχειρήματα και προβαίνουν, έστω καθυστερημένα, σε σημαντικές & διαδοχικές αυξήσεις των ετησίων ασφαλιστρών, κυρίως των ατομικών «ισόβιων» συμβολαίων, τα οποία αποζημιώνουν δαπάνες νοσηλείας ή εκείνων με «ετήσια» διάρκεια ισχύος και τα οποία έχουν μεταξύ τους κοινά χαρακτηριστικά γνωρίσματα, δεν φαίνεται να έχουν άδικο στα μάτια των μη ειδικών, αλλά μέχρι εκεί.

- Των κάκιστων πλέον αλλά στατιστικά σωστά και έντιμα υπολογισμένων Net & Gross Claim Loss Ratios, ειδικά και μόνο αυτών των ομάδων συμβολαίων.
- Του εν τω μεταξύ σημαντικά συσσωρευμένου «ιατρικού» πληθωρισμού αρκετών προηγούμενων ετών.
- Της αδράνειας των προηγούμενων διοικήσεων να αντιμετωπίσουν έγκαιρα και σε μικρότερες ετήσιες «δόσεις» αυξήσεων αυτά τα κακά αποτελέσματά τους.

Αν «ανοίξουν τα κιτάπια τους» αρκετοί υπεύθυνοι αναλογιστές ασφαλιστικών εταιρειών (πρώην ή και νυν) και



αποκαλύψουν τις κόντρες τους με τους διευθυντές Πωλήσεων και Marketing, τόσο ως προς το timing όσο και ως προς τα προτεινόμενα και ληθολογημένα ποσοστά αυξήσεων που έχουν γραπτά εισηγηθεί τα προηγούμενα χρόνια στους CEO τους, θα γίνει χαμός και θα τρωθεί άσχημα το κύρος τόσο αυτών των ασφαλιστικών εταιρειών όσο και γενικότερα όλης της τοπικής μας ιδιωτικής ασφαλιστικής αγοράς.

5η ΑΛΗΘΕΙΑ

Αν μια ασφαλιστική εταιρεία απομονώσει ένα τμήμα του ασφαλιστικού της χαρτοφυλακίου, μπορεί άνετα να αποδείξει με απλή στατιστική ανάλυση ότι «τη βάζει αρκετά μέσα», ακόμα και αν φαίνονται καθ' όλα σωστά και λογικά υπολογισμένα τα παρακάτω μεγέθη:

- Ο επιμερισμός των λειτουργικών της εξόδων που η ίδια τα έχει συνδέσει άμεσα ή έμμεσα με το συγκεκριμένο τμήμα του ασφαλιστικού της χαρτοφυλακίου.
- Το άμεσο ή και έμμεσο κόστος πρόσκτησης και διατήρησης του ασφαλιστικού της χαρτοφυλακίου σε ισχύ, που το αποδεικνύει από τα λογιστικά της «βιβλία».

Αυτού του είδους τη στατιστική ανάλυση φαίνεται να την έχουν χρησιμοποιήσει τα τελευταία χρόνια κάποιες ασφαλιστικές εταιρείες για να επιβάλουν αυξήσεις ασφαλιστρών σε οικογένειες προγενέστερων/παλαιότερων προγραμμάτων τους που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας και των οποίων η περαιτέρω διατηρησιμότητά τους επεικώς «δεν τους ενδιαφέρει».

Η προσωπική μου άποψη είναι ότι ο ιδιωτικός ασφαλιστικός χώρος έχει ανάγκη από πρακτικές της μορφής:

Πρωθώ εκείνα τα προγράμματα «Ζωής» και «Υγείας» των οποίων τους ασφαλιστικούς τους όρους τους θεωρώ ως πιο σύγχρονους έναντι των όρων παλαιότερων σχεδιασμών, αλλά ταυτόχρονα τιμώ έμπρακτα και όσους έχω ασφαλίσει με προγράμματα που έχουν όρους παλαιότερων σχεδιασμών, εφόσον τα αντίστοιχα συμβόλαιά τους συνεχίζουν να τα διατηρούν σε ισχύ, παρά τις προσπάθειες

που καταβάλλω για να τους πείσω (και όχι να τους εξαναγκάσω) να τα αντικαταστήσουν με κάποιο από τα εκάστοτε σύγχρονα προγράμματα και παρά «τη μεταφορά της ασφαλισιμότητάς τους» που τους προσφέρω.

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΑΠΟΦΥΓΗΣ ΤΟΠΙΚΩΝ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΩΝ ΡΥΘΜΙΣΕΩΝ ΓΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ, ΔΙΕΘΝΩΣ ΑΥΤΟΝΟΗΤΑ ΚΑΙ ΕΣΩΤΕΡΙΚΑ ΑΥΤΟΡΡΥΘΜΙΖΟΜΕΝΑ

1η ΠΡΟΤΑΣΗ

Ομαδοποιημένη ανάρτηση στην ιστοσελίδα της ασφαλιστικής εταιρείας των Γενικών και Ειδικών Όρων όσων συμβολαίων συνεχίζουν να καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας ή προσφέρουν επιδόματα νοσηλείας και οι οποίοι αφορούν τουλάχιστον ένα άτομο με ατομικό συμβόλαιο σε ισχύ «σήμερα» (αρχές του 2021 και αρχή κάθε επόμενου 6μήνου) και όχι μόνο εκείνων που αφορούν τα εκάστοτε νεοασφαλιζόμενα άτομα.

Σταδιακή επέκταση της παραπάνω πρότασης και σε άλλες κατηγορίες ατομικών συμβολαίων ευρείας ασφαλιστικής αποδοχής, όπως π.χ. είναι οι όροι των συμβολαίων EIX, των συμβολαίων τύπου unit linked, καθώς και εκείνων μέσω των οποίων ασφαλίζονται κατοικίες ή καταστήματα έναντι των κινδύνων Πυρός, Σεισμού ή και Φυσικών Καταστροφών.

2η ΠΡΟΤΑΣΗ

Ομαδοποιημένη ανάρτηση στην ιστοσελίδα της ασφαλιστικής εταιρείας όλων των παλαιών hard copy Πινάκων Ετησίων Ασφαλιστρών για καθένα από τα προγράμματα που κάλυπταν δαπάνες νοσηλείας ενός ατόμου ή χορηγούσαν επιδόματα νοσηλείας, με μοναδικό επιχείρημα την έστω και καθυστερημένη ενημέρωση κάθε ενδιαφερόμενου για το τι ίσχυε ως προς τις «ηλικιακές» αυξήσεις ασφαλιστρών, όταν η εταιρεία ασφάλιζε για πρώτη φορά ένα άτομο με κάποιο αντίστοιχο πρόγραμμα ασφάλισης.

Αυτή η ενέργεια τουλάχιστον θα βοηθήσει τη δικαστική εξουσία αλλιά και τους εκάστοτε νομικούς να έχουν μια έγκυρη και διαχρονικά ενιαία άποψη για τυχόν διαφωνίες ασφαλισμένων με τις ασφαλιστικές τους εταιρείες που ενδέχεται να εκδικάσουν.

Αν παράλληλα συνδυαστεί με την επόμενη πρόταση, ενδέχεται ένα σημαντικό πλήθος ασφαλισμένων να επανεξετάσει τη διαχρονική του σχέση με την ασφαλιστική του εταιρεία σε μια κοινά αποδεκτή νέα βάση, επί ωφελεία όλων των ενδιαφερομένων μερών.

3η ΠΡΟΤΑΣΗ

Ποιες κατά τη γνώμη της σημερινής ηγεσίας της ασφαλιστικής εταιρείας και του υπεύθυνου αναλογιστή της είναι εκείνες οι ποσοστιαίες αυξήσεις ασφαλιστρών «ανά ασφαλιστική ηλικία» ατόμου από 15 ετών και μέχρι x ετών, όπου $x \leq 70$, οι οποίες αν ισχύσουν στο μέλλον σε όλα τα ατομικά της συμβόλαια, που είτε καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας είτε προσφέρουν επιδόματα νοσηλείας, θα έχουν ως συνολικό προσδοκώμενο αποτέλεσμα A/B (net & gross loss ratio) ακριβώς το ίδιο με το πηλίκο της διαίρεσης του αθροίσματος των επιμέρους αριθμών At και Bt που συνθέτουν τα επιμέρους ποσοστά net & gross loss ratio κάθε ομάδας αντίστοιχων συμβολαίων.

Εντάξτε αυτή τη μοναδιαία στήλη ποσοστών «ηλικιακής» αναπροσαρμογής σε κάθε νεοεκιδόμενο ατομικό συμβόλαιο που είτε καλύπτει δαπάνες νοσηλείας είτε προσφέρει επιδόματα νοσηλείας και είναι «ετήσιας» διάρκειας ισχύος, καθώς και στην αμέσως επόμενη ανανέωση ήδη εκδοθέντος αντίστοιχου συμβολαίου.

Αν παράλληλα μερικές ασφαλιστικές εταιρείες με αντίστοιχους σημαντικούς τζίρους ασφαλιστρών καταφέρουν να καταλήξουν σε παρεμφερείς στήλες ποσοστών «ηλικιακών» αυξήσεων, ενδέχεται το παράδειγμά τους να «υποχρεωθούν» να το ακολουθήσουν σύντομα και οι υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρείες, με αποτέλεσμα το σύνολο των ήδη ασφαλισμένων (αλλιά και των μελλοντικών) με ηλικίες μέχρι 70 ετών να αισθάνονται περισσότερο σίγουροι ότι θα καταφέρουν να διατηρήσουν σε ισχύ τα συμβόλαιά τους όσοι θα ζουν, έστω και αν όταν θα είναι υπερήλικες ($x > 70$) θα υποχρεωθούν να αυξήσουν μερικές φορές το ποσό της «απαλλαγής» του συμβολαίου τους, λόγω μελλοντικών οικονομικών δυσκολιών.

Προσωπική άποψη:

Η παραπάνω προτεινόμενη ηλικία x των 70 ετών δεν είναι τόσο αυθαίρετη όσο αρχικά φαίνεται, γιατί:

- Θα συμπίπτει για αρκετές επόμενες 10ετίες με μια ηλικία, πάνω από την οποία όλοι οι ασφαλισμένοι θα είναι ήδη συνταξιούχοι και η συντριπτική τους πλειοψηφία θα «τα βγάζει πέρα» μόνο με τη σύνταξή τους και τις όποιες



οικονομίες τους.

- Πάνω από αυτή την ηλικία τα δεδομένα (data) όχι μόνο μιας ασφαλιστικής εταιρείας αλλιά ολόκληρης της τοπικής ιδιωτικής ασφαλιστικής αγοράς δεν θα αρκούν για να υποστηρίξουν πρόσθετες και αξιόπιστες «ηλικιακές» αυξήσεις ασφαλιστρών, τουλάχιστον μέχρις ότου αυξηθεί σημαντικά το τρέχον «προσδόκιμο ζωής» ενός νεογέννητου.

- Οι ποσοστιαίες αυξήσεις ασφαλιστρών πάνω από αυτή την ηλικία θα μπορούν να γίνονται με το επιχείρημα του «ιατρικού» πληθωρισμού και το ότι θα είναι ποσοστιαία ίδιες για όλες τις ηλικίες, θα έχει ως συνέπεια τις λιγότερες δυνατές διαμαρτυρίες και αντιδράσεις.

- Το παραπάνω συμπέρασμα για την ανάγκη μηδενισμού των ηλικιακών αυξήσεων των ασφαλιστρών πάνω από μια αρκετά μεγάλη ηλικία x επιβεβαιώνεται έμμεσα και από τους Πίνακες Ετησίων Ασφαλιστρών που χρησιμοποιούν πολυεθνικοί ασφαλιστικοί κολοσσοί του βεληνεκού της Bupa, της AXA PPP International, της Allianz Care International και μερικών ακόμα διεθνών ασφαλιστικών εταιρειών.

4η ΠΡΟΤΑΣΗ ΚΑΙ Η ΠΛΕΟΝ ΔΥΣΚΟΛΟΤΕΡΗ ΓΙΑ ΕΥΡΕΙΑ ΑΠΟΔΟΧΗ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗ

Δεσμεύστε από τώρα την ασφαλιστική σας εταιρεία στο ότι, για να προβαίνει μελλοντικά (δηλαδή στην αμέσως επόμενη επέτειο της ημερομηνίας έναρξης ισχύος καθενός ατομικού συμβολαίου που καλύπτει δαπάνες νοσηλείας) σε ενιαίο ποσοστό αύξησης των ετησίων ασφαλιστρών του αντίστοιχου ασφαλιστικού της χαρτοφυλακίου λόγω «ιατρικού» πληθωρισμού, θα πρέπει ήδη να έχει κάνει τα εξής:

- α. Να έχει υπολογίσει για καθένα από τα 2 προηγούμενα ημερολογιακά έτη και για όλα μαζί τα ατομικά της συμβόλαια

που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας³ τα παρακάτω ποσά:

At = Το σύνολο των αποζημιώσεων (πληρωθείσες συν διαφορές εκκρεμών & IBNR).

Bt = Το σύνολο των καταχωρισθέντων καθαρών (net) ασφαλιστρών, μείον τις εν τω μεταξύ ακυρώσεις.

Γt = Το σύνολο των καταχωρισθέντων «δικαιωμάτων», μείον τις εν τω μεταξύ ακυρώσεις.

β. Να έχει υπολογίσει το αποτέλεσμα της διαίρεσης $(At + At-1)/(Bt + Bt-1 + \Gamma t + \Gamma t-1)$ και να το έχει βρει έστω και ελάχιστα μεγαλύτερο από 50%⁴

γ. Με ευθύνη του υπεύθυνου αναλογιστή της να έχει διαβιβάσει τα παραπάνω αποτελέσματα στην εποπτεύουσα κρατική της αρχή (ΔΕΙΑ της ΤτΕ) και ο υπεύθυνος αναλογιστής της να έχει προτείνει συγκεκριμένο ποσοστό $m_infl\%$ αύξησης των ετησίων ασφαλιστρών λόγω «ιατρικού» πληθωρισμού, το οποίο αν το είχε εφαρμόσει στα παραπάνω ασφαλιστρα των 2 αμέσως προηγούμενων ημερολογιακών ετών, το αποτέλεσμα της διαίρεσης της προηγούμενης παραγράφου β να ήταν ίσο ή οριακά μικρότερο από 50%⁴.

δ. Η εποπτεύουσα κρατική αρχή (ΔΕΙΑ της ΤτΕ) να έχει επιβεβαιώσει τους επιμέρους υπολογισμούς, βάσει των πληροφοριών που ήδη λαμβάνει σε τακτά χρονικά διαστήματα (3μηνα) από κάθε ασφαλιστική εταιρεία.

5η ΠΡΟΤΑΣΗ, ΣΕ ΣΥΝΔΥΑΣΜΟ ΚΥΡΙΩΣ ΜΕ ΤΗΝ 3η ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΜΕ ΤΗΝ 4η

Εξηγήστε στα Δίκτυα Πωλήσεων ότι εφόσον προβήκατε στις ενέργειες των προηγούμενων 2 προτάσεων, οι προ-

(3) Επειδή τα τελευταία χρόνια πληθαίνουν οι συμφωνίες μερικών ασφαλιστικών εταιρειών με συγκεκριμένες ιδιωτικές κλινικές με συμβάσεις της μορφής capitation για ατομικά συμβόλαια που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας, οι υπολογισμοί της σελίδας θα πρέπει να συμπεριλαμβάνουν και τα αποτελέσματα και αυτών των ασφαλιστικών χαρτοφυλακίων, όπου τα μικτά (gross) capitation fees θα αθροίζονται με τα ποσά At ως αποζημιώσεις, χωρίς να αφαιρούνται οι αντίστοιχες επιβαρύνσεις για ΦΠΑ.

Επίσης μέχρι σήμερα τα net capitation fees δεν προβλέπουν επιβάρυνσή τους και για αμοιβή της ασφαλιστικής εταιρείας από την αντίστοιχη ιδιωτική κλινική.

Αν στο μέλλον υπάρξει και τέτοιου είδους επιβάρυνση, αυτή θα πρέπει ή να αφαιρείται από το ποσό At ή να προστίθεται στα ποσά Bt του παρανομαστή.

(4) Το ποσοστό 50% προτείνεται ως το ελάχιστο δυνατό, επειδή το υπόλοιπο 50% κρίνεται αρκετά ικανοποιητικό για τα πάσης φύσεως έξοδα μιας ασφαλιστικής εταιρείας, συμπεριλαμβανομένων και εκείνων που αναλογούν σε έξοδα εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων και πρόσκτησης & διατήρησης των συμβολαίων τους σε ισχύ, καθώς και σε ένα λογικό ποσοστό «περιθωρίου ασφαλείας».

Αν μια ασφαλιστική εταιρεία έχει αντικειμενικούς λόγους να αυξήσει αυτό το ποσοστό λόγω αντικειμενικά μειωμένου αθροίσματος των παραπάνω αναφερόμενων εξόδων, προφανώς θα είναι ευπρόσδεκτη όχι μόνο να το κάνει αλλιά και να το δημοσιοποιήσει, αρκεί να λάβει σοβαρά υπόψη τις δυσάρεστες επιπτώσεις ενός μελλοντικού «πισω-γυρίσματος».

μήθειες και οι πάσης φύσεως χρηματικές αμοιβές τους στα ετήσια ασφαλιστρα των προγραμμάτων που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας και αφορούν άτομα πολύ μεγάλης ηλικίας (π.χ. 70 ετών και άνω) δεν μπορεί να εξακολουθούν να υπολογίζονται με τους ίδιους μαθηματικούς τύπους που τις υπολογίζετε για ηλικίες νεοασφαλιζόμενων ατόμων ηλικίας μέχρι και z ετών, όπου z είναι η μεγαλύτερη ηλικία ατόμου που μπορούν να πρωτασφαλισουν, βάσει των κανόνων underwriting που εφαρμόζει η ασφαλιστική σας εταιρεία.

Η παραπάνω προτεινόμενη ρύθμιση οφείλεται αποκλειστικά και μόνο στο ότι το ασφαλιστρο ρίσκου (risk premium) πολύ μεγάλων ηλικιών ασφαλισμένων ήδη είναι πολυπληθές εκείνων που ισχύουν για τις συνήθεις ηλικίες των ασφαλισμένων (από 0 έως και 40 ετών), όπου το άθροισμα των ποσοστών προμηθειών, υπερπρομηθειών και άλλου είδους αμοιβών αρκετών τοπικών ασφαλιστικών εταιρειών ξεπερνάει το 30% του αντίστοιχου καθαρού ασφαλιστρού (gross premium).

Ένας απλός κανόνας που θα μπορούσε να ισχύσει διαχρονικά, ειδικά και μόνο για τα προγράμματα που καλύπτουν δαπάνες νοσηλείας, είναι οι άνθρωποι των Δικτύων Πωλήσεων να γνωρίζουν εκ των προτέρων ότι οι προμήθειες και οι πάσης φύσεως αμοιβές που θα λαμβάνουν επειδή κάποιος ασφαλισμένος τους συνεχίζει να διατηρεί σε ισχύ το πρόγραμμά του και μετά την ηλικία z, θα ισούται σε ευρώ με την προμήθεια, την υπερπρομήθεια και τις αμοιβές που εισέπραξαν όταν ο πελάτης τους εξόφλησε τα ετήσια ασφαλιστρα του προγράμματός του σε ηλικία z. **NAI**

ΓΙΑΝΝΗΣ Δ. ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ

Ο Γιάννης Περιστέρης, είναι μαθηματικός (BSc στα Μαθηματικά, από το Εθνικό & Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών-1972), και αναλογιστής (BSc (Honors) στην Ανα-



λογιστική Επιστήμη, από το City University of London-1978). Από το 1973 μέχρι και το 1991 ήταν στέλεχος της Εθνικής Ασφαλιστικής, στη συνέχεια μέχρι το 2005 διευθυντής Ζωής και υπεύθυνος αναλογιστής στην Allianz Ελλάδος, και ακολούθως μέχρι το 2008 διευθυντής

Ζωής και υπεύθυνος αναλογιστής της AXA Ασφαλιστικής. Από το 2008 – 2014, σύμβουλος και υπεύθυνος διοίκησης της La Vie Health Insurance Company. Στη συνέχεια σύμβουλος αναλογιστής στη Eurolife, στην PrimaryLink Insurance Broker, και από το 2014 μέχρι σήμερα στη South Eastern Insurance Broker. Είναι πλήρες μέλος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος (FHAS).

ΗΓΕΣΙΑ ΚΑΙ ΕΜΨΥΧΩΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Παραμένουν ψηλά στην Agenda της ΝΕΑΣ ΕΠΟΧΗΣ μας

Γράφει ο **ΝΙΚΟΣ Δ. ΣΩΦΡΟΝΑΣ**
Γενικός Διευθυντής Ελληνικού Ινστιτούτου
Ασφαλιστικών Σπουδών

Η ΑΝΑΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΣΥΝΗΘΕΙΩΝ ΜΑΣ

Κατά το προηγούμενο έτος, πολλή από τις ανθρώπινες σταθερές και βεβαιότητες κατέπεσαν. Η ανατροπή τους επηρέασε σχεδόν το σύνολο των διαστάσεων του τρόπου ζωής μας και, επομένως, τις ειδικότερες διαστάσεις του τρόπου εργασίας μας. Ενδεικτικά, οι βεβαιότητες της εργασίας στον φυσικό μας χώρο, στο Γραφείο μας, της εκπαίδευσής μας στη φυσική τάξη, των συναντήσεων εργασίας στη φυσική εγκατάσταση της επιλογής μας, των φυσικών συνεδρίων και του φυσικού τρόπου μετάβασης και συμμετοχής μας σε αυτά αποτελούν μερικές μόνον από τις σταθερές του πρόσφατου παρελθόντος που έχουν πλέον καταπέσει.

Έναντι της προηγούμενης κανονικότητας, ένας νέος κόσμος έχει αναδειχθεί και μία νέα εποχή, η ψηφιακή, έχει ανατείλει. Στο πλαίσιο των πραγματικά αστείρευτων δυνατοτήτων τους, νέες βεβαιότητες και σταθερές προβάλλουν και διαμορφώνονται. Οι βεβαιότητες της εργασίας μας εξ αποστάσεως, του ψηφιακού τρόπου εκπαίδευσής μας, των τηλεσυναντήσεων εργασίας και της διεξαγωγής online συνεδρίων συνιστούν κάποιες από τις νεοδιαμορφωμένες σταθερές της ψηφιακής κανονικότητάς μας.

Πλέον, σε πολλά σημεία της η φυσική επικοινωνία μεταξύ μας, μεταξύ των συναδέλφων, των συνεργατών και των πελατών μας, έχει εξ ανάγκης υποκατασταθεί από τις αναπτυχθείσες δυνατότητες ψηφιακής επικοινωνίας μεταξύ μας. Ομοίως, οι φυσικές σταθερές της αγοραστικής συμπεριφοράς μας, οι συνήθειες και οι επιλογές μας αναδιαμορφώνονται και σε αυτές προστίθενται νέες διαστάσεις και προτιμήσεις που απορρέουν από τις υπάρχουσες τεχνολογικές δυνατότητες, την έγκαιρη προσαρμογή μας σε αυτές και τη διαρκώς ενισχυόμενη ικανότητά μας να τις αξιοποιούμε αποτελεσματικά.

Το περιεχόμενο της αποδιδόμενης στον Ηράκλειτο ρήσης, «Τα πάντα ρει, μηδέποτε κατά τ' αυτό μένει», φαίνεται να αποκτά μία σημασία αδυσώπητης ταχύτητας, της ταχύτητας της εποχής μας, και να οδηγείται σε μία νέα σημασία, πως τα πάντα ανατρέπονται, αιφνίδια, απροσδόκητα και απρόοπτα.

Η υγειονομική κρίση και οι επιδράσεις της στην οργάνωση της ζωής και της εργασίας μας εκ των πραγμάτων απέδειξαν πως η όποια ενδεχόμενη άρνηση αναγνώρισης των δυνατοτήτων της νέας ψηφιακής κανονικότητας μόνο «δονκιωτική» και αναποτελεσματική θα μπορούσε να είναι, στις διαμορφωθείσες συνθήκες.

Γνωρίζουμε πως η αλληγή κατεστημένων συνθειών προκαλεί ανησυχίες, φόβους και αγωνίες. Πολύ περισσότερο η ανατροπή τους. Εν μέσω τέτοιων αιφνιδιαστικών ανακατατάξεων στη ζωή και τη δουλειά μας, παραμένουμε άνθρωποι και εργαζόμενοι, εμπορούμενοι από συναισθή-

ματα και, επομένως, μεταξύ αυτών, από φοβίες, ανησυχίες και αγωνίες.

Σε αυτές τις νέες συνθήκες που εύλογα προκαλούν τα προαναφερόμενα ανθρώπινα συναισθήματα, το σύγχρονο management αναδεικνύεται σε καταλύτη του καλού, εμπορούμενο από τις αξίες της ηγεσίας, του ανθρωπισμού και της καινοτομίας. Διά των αξιών αυτών διαμορφώνει το επόμενο ασφαλές πλαίσιο ζωής και εργασίας των συνανθρώπων μας, καθοδηγεί προς τις νέες σταθερές και βεβαιότητες της ζωής και της δουλειάς τους, εμπνυχώνει και κινητοποιεί προς επίσης καλές και ασφαλείς μελλοντικές ισορροπίες, χαρακτηριζόμενες από τα προοδευτικά στοιχεία της πρωτοβουλίας, της δημιουργικότητας και της αισιοδοξίας.

ΗΓΕΣΙΑ ΚΑΙ ΕΜΨΥΧΩΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Ο άνθρωπος παράγων εξακολουθεί να συνιστά τον κεντρικό και πλέον επιδραστικό συντελεστή παραγωγής και διαμόρφωσης επιχειρησιακού αποτελέσματος. Υπερτερεί των άλλων συντελεστών, του κεφαλαίου και της τεχνολογίας, αφού είναι αυτός που τους καθορίζει, καθώς τους δημιουργεί και τους αναπτύσσει. Μάλιστα, διαφέρει δομικά έναντι αυτών, καθώς είναι έλληλος και εμπορεύεται από συναισθήματα. Άρα, επηρεάζεται από αυτά και διέπεται από ψυχολογία. Συνεπώς, όταν τα συναισθήματά του είναι θετικά, η ψυχολογία του είναι επίσης θετική και αντανακλά στην καλή απόδοση και αποτελεσματικότητά του. Αντιθέτως, όταν τα συναισθήματά του είναι αρνητικά, η ψυχολογία του επηρεάζεται δυσμενώς. Ομοίως η απόδοση και η αποτελεσματικότητά του.

Σε αυτό το πλαίσιο και μάλιστα στο πλαίσιο των συνθηκών που διανύουμε, κύριο έργο του σύγχρονου management είναι η εμπύχωση των ανθρώπων, πρωτίστως διά της άσκησης κατάλληλης ηγεσίας, εμπορούμενης από ενσυναίσθηση και πηγαίο ενδιαφέρον, από ανθρωπισμό και κατανόηση των ιδιαίτερων ανθρώπινων γνωρισμάτων, χαρακτηριστικών και συμπεριφορών.

Το εγχείρημα της εμπύχωσης του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων κάθε άθλο παρά εύκολο μπορεί να είναι στις τρέχουσες καταστάσεις της εξ αποστάσεως οργάνωσης και λειτουργίας της ζωής και της εργασίας μας. Η απόσταση προξενεί απομάκρυνση από θεμελιώδεις αρχές της κοινωνικότητάς μας, της διάδρασής μας και της αντίληψης της συμμετοχής μας στο «γίγνεσθαι», εργασιακό και συνολικότερο. Εντέλει, αυτή η απομάκρυνση από βασικές αρχές και αξίες της ανθρώπινης οντότητας αδιαμφισβήτητα προκαλεί μελαγχολία και άλλη δυσμενή συναισθήματα, όπως πλέον φανερώνουν πολλή από τις πρόσφατες μελέτες ψυχολογίας και συμπεριφοράς, οι οποίες έχουν αναλύσει τα εν λόγω θέματα κατά τους μήνες της υγειονο-



ΑΝΘΡΩΠΙΝΑ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΔΙΩΞΕΙΣ

ΙΕΡΑΡΧΗΣΗ	ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ Ή ΕΠΙΔΙΩΞΗ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ
	Ανεξαρτησία	Η ελευθερία να ορίζουμε τις εργασιακές ή/και επιχειρηματικές δραστηριότητές μας όπως εμείς επιθυμούμε, άρα να είμαστε «αφεντικό του εαυτού μας» και να μην υποκείμεθα σε στενή εποπτεία ανωτέρων.
	Αναγνώριση	Η ηθική ανταμοιβή που λαμβάνουμε, κάνοντας τη δουλειά μας καλά και αποδοτικά. Το «μπράβο» των ανωτέρω και των συναδέλφων μας. Η αναφορά σε εμάς και τη δουλειά μας ως παράδειγμα προς μίμηση. Η πρόσκλησή μας να μιλήσουμε για τη δουλειά μας και τον τρόπο εργασίας μας.
	Επιτυχία	Το συναίσθημα που διαμορφώνεται όταν επιτυγχάνουμε τους στόχους μας και τους στόχους που έχουμε αναλάβει έναντι της εταιρείας μας. Η ευρύτερη αποδοχή του ρόλου που διαδραματίσαμε στην επίτευξη των στόχων αυτών και στην υπερπήδηση των ενδιάμεσων εμποδίων και δυσκολιών.
	Ελεύθερος χρόνος	Ο χρόνος που μπορούμε να διαθέσουμε όπως εμείς θέλουμε και ο βαθμός ικανοποίησης που λαμβάνουμε από τις χρονικές δυνατότητες ενασχόλησής μας με τις επιλογές και τα χόμπι μας.
	Δύναμη	Η αίσθηση του ελέγχου στο περιβάλλον μας. Η επιρροή που ασκούμε σε αυτό. Η αντικειμενική δυνατότητα να κατευθύνουμε τον περίγυρό μας και να ορίζουμε τα τελικά σημεία της αποστολής, των στόχων και της στρατηγικής επίτευξής τους.
	Κύρος	Ο σεβασμός που απολαμβάνουμε στο πλαίσιο των επαγγελματικών και κοινωνικών κύκλων μας. Η προσοχή και το θετικό ενδιαφέρον που προκαλούν ο λόγος και οι πράξεις μας. Το υψηλό επίπεδο αναγνώρισης και αποδοχής της συμβολής μας στους τομείς όπου δραστηριοποιούμεθα.
	Χρήμα	Το εισόδημα εκ της εργασίας μας και εκ των επενδυτικών πρωτοβουλιών και επιλογών μας.
	Πίεση	Η διαρκής αίσθηση ή η εσωτερική ανάγκη να παρουσιάζουμε, τόσο σε εμάς τους ίδιους όσο και στους προϊσταμένους μας, αδιάλειπτη βελτίωση στα αποτελέσματα της εργασίας μας και στους τρόπους συνεχώς αποδοτικότερης άσκησης της.
	Αυτοεκτίμηση	Η αίσθηση που διατηρούμε για τον εαυτό μας, την πρόδοσή μας, το σωστό ή το λάθος των πρωτοβουλιών μας. Η αυτοκατάταξή μας, με κριτήρια τις ποιότητες και το βαθμό επιτυχίας που αναγνωρίζουμε στον εαυτό μας, στους κύκλους στους οποίους κινούμαστε, κοινωνικούς, επαγγελματικούς, οικογενειακούς.
	Οικογενειακή ζωή	Ο χρόνος που διαθέτουμε στην οικογένειά μας και η ποιότητα των ενασχολήσεων και των δραστηριοτήτων που αναπτύσσουμε στο πλαίσιο της. Η ενεργός και πηγαία συμμετοχή μας στις οικογενειακές εκδηλώσεις και η διάθεσή μας να αφιερώνουμε χρόνο και ενέργεια στα μέλη της οικογένειάς μας.
	Ασφάλεια	Η βεβαιότητα που αισθανόμαστε όταν νιώθουμε πως έχουμε καλές προοπτικές διατήρησης της θέσης εργασίας μας στην οργάνωση της εταιρείας μας. Η αίσθηση ότι δεν απειλούμαστε και δεν υποκείμεθα σε κινδύνους, εργασιακούς ή άλλους. Η αίσθηση ότι το μέλλον θα είναι τουλάχιστον εξίσου καλό με το παρόν.
	Προσωπική ανάπτυξη	Η αίσθηση ότι αναπτυσσόμαστε και εξελισσόμαστε, ότι προσδεύουμε και βελτιωνόμαστε ως χαρακτήρες, ως εργαζόμενοι, ως ασκούντες ρόλους στην οικογένειά μας και στην κοινωνία. Η αίσθηση ότι προσθέτουμε στην εκπαίδευσή μας, στην απόδοση της εργασίας μας, στην τεχνογνωσία μας, στην ευρύτερη ωριμότητά μας.

μικής κρίσης, κυρίως κατά τις περιόδους των οικονομικών και κοινωνικών lockdowns.

Το σύγχρονο management επιδεικνύει ήδη μεγάλο ενδιαφέρον και στρέφει την προσοχή του σε αποδοτικούς τρόπους εμπύκωσης του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων, εν μέσω των συνθηκών που διανύουμε, καθώς ο ανθρώπινος παράγων εξακολουθεί να συνιστά το πλέον πολύτιμο και αναντικατάστατο κεφάλαιο των επιχειρήσεων και της όλης οικονομίας μας, ενώ η ανάγκη διαμόρφωσης συνθηκών κοινωνικότητάς του παραμένει υψηλή και καθοριστική της ευτυχίας και της απόδοσής του, ακόμη και στο τρέχον ψηφιακό περιβάλλον.

Η ανταπόκριση του management στο προαναφερόμενο εγχείρημα προϋποθέτει και σήμερα, όπως ανέκαθεν, την άριστη κατανόηση των προτεραιοτήτων της ζωής μας, των κινήτρων εργασίας μας, των επιδιώξεων και των στόχων μας. Μπορεί τεχνικά να διευκολύνει η αντίληψη των κινήτρων αυτών ως ενιαίων, αλλά η πραγματικότητα είναι πως διαφέρουν αισθητά μεταξύ των εργαζομένων, αφού η προσωπικότητα των ανθρώπων, άρα και καθενός εκ των εργαζομένων, είναι διαφορετική, διαμορφωμένη από άλλες εμπειρίες, γνώσεις, ανάγκες, προσδοκίες και επιδιώξεις. Αυτή η πραγματικότητα αναγνωρίζεται ακόμη και από τις πλέον πολυπρόσωπες επιχειρήσεις, το management team των οποίων επιδιώκει να καταλήξει σε τρόπους αποδοτικής διοίκησης του ανθρώπινου δυναμικού by case ή έστω by group.

Πώς μπορούμε να κατανοήσουμε τα επιμέρους κίνητρα εργασίας, τις επιδιώξεις και τους στόχους των στελεχών των επιχειρήσεών μας, ώστε οι πρωτοβουλίες εμπύκωσής τους και περαιτέρω βελτίωσης της απόδοσης της εργασίας τους να αποδεικνύονται αποτελεσματικές;

Οι εργασιακοί ψυχολόγοι των LOMA και LIMRA προτείνουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά και γνωρίσματα, τα οποία ιεραρχούμενα κατά προτεραιότητα ενδιαφέροντος

και επιδίωξης αποκαλύπτουν το profile, την ιδιοσυστασία, τα κίνητρα και τα ενδιαφέροντα των ανθρώπων, άρα και των εργαζομένων. Η σειρά προτεραιότητας κατά την οποία ιεραρχούμε αυτά τα χαρακτηριστικά και γνωρίσματα, που αντανακλούν τους στόχους και τις επιδιώξεις μας στη ζωή και στη δουλειά μας, επιτρέπουν στο management να αναπτύσει το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης ευθύνης του, να εφυσχάξει ενδεχόμενες φοβίες των εργαζομένων, να ενισχύει την ψυχολογία τους και να συμβάλει στην πρόδοσή τους, διά της αξιοποίησης ανθρωποκεντρικών συστημάτων ανάπτυξης και διοίκησης.

Όπως έχει ληχθεί, τα προηγούμενα χαρακτηριστικά και γνωρίσματα συνιστούν κριτήρια αξιολόγησης των στόχων και των επιδιώξεων των εργαζομένων. Τιθέμενα κατά σειρά προτεραιότητας από τους ίδιους τους εργαζομένους (πρακτικά ιεραρχούμενα μεταξύ των θέσεων 1 έως και 12, κατά το ενδιαφέρον και την προτεραιότητα καθενός εκ των εργαζομένων της επιχείρησης), διευκολύνουν το management team να κατανοεί τα κίνητρα εργασίας και τις προτεραιότητες της ζωής τους. Αυτό αποδεικνύεται πολύ σημαντικό, αφού η κατανόησή τους επιτρέπει στο management team να εκπέμπει τα μηνύματά του σε συχνότητες τις οποίες αντιλαμβάνονται οι εργαζόμενοι και σε συχνότητες που αγγίζουν τις ευαισθησίες τους. Επομένως, η καλή γνώση των κινήτρων εργασίας και των προτεραιοτήτων ζωής των εργαζομένων διευκολύνει την ανάπτυξη καλών εργασιακών σχέσεων, μεταξύ όλων των επιπέδων και βαθμίδων οργάνωσης και στελέχωσης της σύγχρονης επιχείρησης, ενώ διαμορφώνει στερεότερες σχέσεις συναντίληψης, συνεργασίας και συνεργειών εντός αυτής και του ανθρώπινου δυναμικού της. Αυτή η γνώση συμβάλλει ώστε το management team να μην απομακρύνεται από τις ανάγκες και τις επιθυμίες των εργαζομένων της επιχείρησης, ενώ ταυτοχρόνως συντελεί ώστε η ασκούμενη ηγεσία να αξιοποιεί πραγματικά στοιχεία της προσωπικότητας και

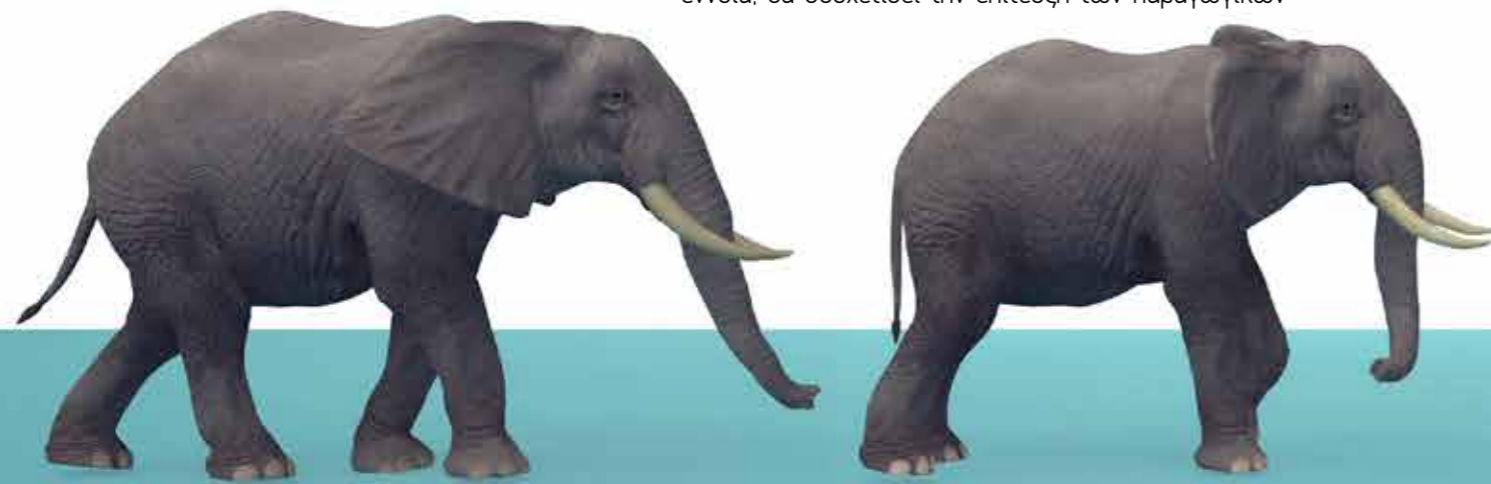


της ψυχολογίας τους, προκειμένου να είναι αποτελεσματική, να διαμορφώνει ευρείες συμμαχίες και να αγγίζει τις ευαισθησίες του συνόλου του ανθρώπινου δυναμικού της επιχείρησης, προς όφελος της περαιτέρω ανάπτυξής της και της προόδου των ανθρώπινων δυνάμεών της. Εντέλει, συνεισφέρει στη διαμόρφωση των ενδεδειγμένων προϋποθέσεων εμπύχωσης του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων, αφού η αναγνώριση των προσωπικών στόχων και επιδιώξεων των εργαζομένων επιτρέπει την αρμονικότερη και αποδοτική σύνδεσή τους με τους αντίστοιχους στόχους και επιδιώξεις της ίδιας της επιχείρησης.

Καθώς έχει ήδη τονισθεί η σημασία κατανόησης των κινήτρων εργασίας και των προτεραιοτήτων ζωής των εργαζομένων από το management team της επιχείρησης, πώς διαμορφώνονται κατάλληλες συνθήκες ψυχολογίας, πηθικού και θετικού πνεύματος μεταξύ των επιμέρους βαθ-

μίδων ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων;

Οι άνθρωποι, βεβαίως και ως εργαζόμενοι, μπορεί να θέτουν ψηλά στις προτεραιότητές τους τις αξίες της κοινωνικής συνεισφοράς και της οικογένειας. Την ίδια στιγμή, άλλοι ιεραρχούν το χρήμα και την προβολή ως τις κύριες «δυνάμεις» κινητοποίησης και παρακίνησής τους. Είναι προφανές ότι το management team έχει νόημα να διοικεί διαφορετικά την πρώτη ομάδα εργαζομένων, έναντι της δεύτερης. Θα φροντίσει να εφαρμόσει, μεταξύ των εργαζομένων της πρώτης ομάδας, παρακινητικές προσεγγίσεις, οι οποίες θα στηριχθούν στην κατανόηση των ευαισθησιών τους, εν προκειμένω της αγάπης και της φροντίδας τους για τα μέλη της οικογένειάς τους και, κατ' επέκταση, της αγάπης και της φροντίδας τους για το κοινωνικό σύνολο, καθώς και των αρχών της αλληλεγγύης και της κοινωνικής ευθύνης, που φαίνεται να τους διέπουν. Σε αυτή την έννοια, θα συσχετίσει την επίτευξη των παραγωγικών

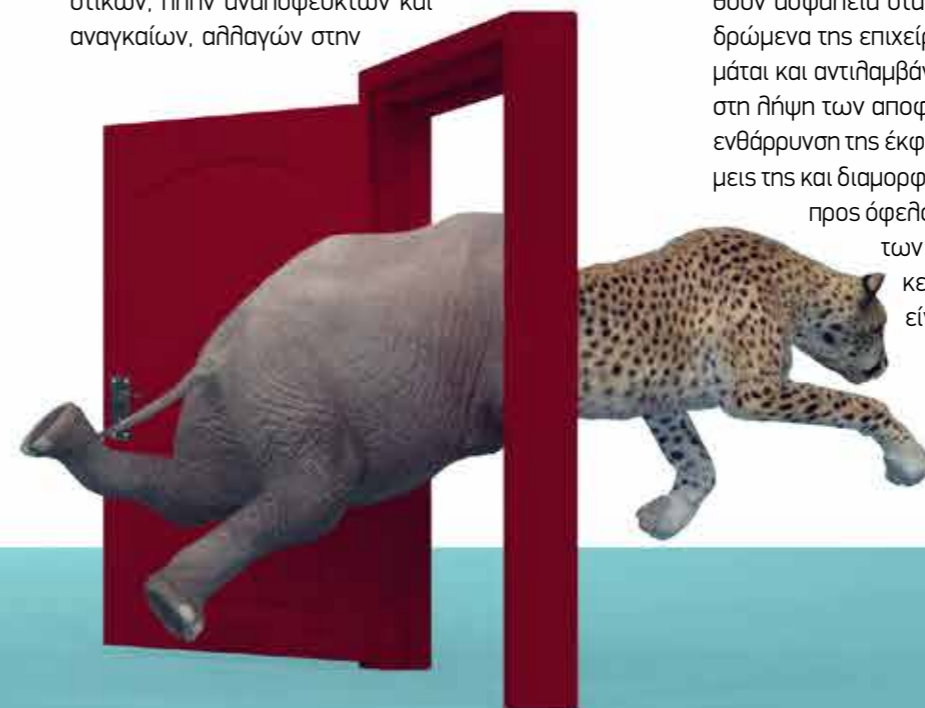


στόχων των εργαζομένων με την αναμενόμενη δυνατότητά τους να προσφέρουν καλύτερες συνθήκες ζωής στα μέλη των οικογενειών τους και καλύτερες προοπτικές άσκησης έργου κοινωνικής ευθύνης και κοινωνικής συνεισφοράς, συνολικά. Αντιθέτως, το management team θα φροντίσει να παρακινήσει τα μέλη της δεύτερης ομάδας εργαζομένων, συνδέοντας την επίτευξη των παραγωγικών στόχων τους με τη δυνατότητά τους, ως εκ της επιτυχίας τους, να αυξήσουν την οικονομική τους «επιφάνεια», την οικονομική τους δύναμη, την κοινωνική προβολή τους, το κύρος τους και τις αντίστοιχες προοπτικές του μέλλοντός τους.

Σε κάθε περίπτωση, αναγκαίο παράγοντα ενδεδειγμένης άσκησης παρακίνησης φαίνεται να αποτελούν η πρότερη κατανόηση των κινήτρων εργασίας και των προτεραιοτήτων ζωής των επιμέρους ομάδων του ανθρώπινου δυναμικού της επιχείρησης και η αβίαστη ιεράρχηση αυτών των κινήτρων από τους ίδιους τους εργαζομένους.

ΤΙΠΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Εν μέσω των δύσκολων συνθηκών που χαρακτηρίζουν την εποχή μας, αλληλά και των ενδεχόμενων εντάσεων ή πιέσεων που ασκούνται ως εκ των δραστησικών, πηθην αναπόφευκτων και αναγκαίων, αλληλαίων στην



οργάνωση των επιχειρήσεων, η διατήρηση της ψυχολογίας του ανθρώπινου δυναμικού τους σε υψηλό σημείο εξακολουθεί να αποτελεί κύριο μέλημα και πρώτιστο ενδιαφέρον του management team.

Προς αυτή την κατεύθυνση συμβολής τους στην περαιτέρω ενδυνάμωση της ψυχολογίας και του ηθικού των στελεχών όλων των βαθμίδων των επιχειρήσεων, οι εκπονούμενες μελέτες εργασιακής συμπεριφοράς αναδεικνύουν τα ακόλουθα στοιχεία, ως αποτελεσματικά προς την κατεύθυνση παρακίνησης των εργαζομένων:

A. ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Οι άνθρωποι αισθάνονται καλά και νιώθουν ασφάλεια όταν συμμετέχουν στα δρώμενα της επιχείρησής τους. Όταν η γνώμη τους εκτιμάται και αντιλαμβάνονται ότι βαρύνει ή συνοπολογίζεται στη λήψη των αποφάσεων της Διοίκησης. Επομένως, η ενθάρρυνση της έκφρασής τους πολλαπλασιάζει τις δυνάμεις της και διαμορφώνει χρήσιμες εσωτερικές συμμαχίες προς όφελος της προόδου των επιχειρήσεων και των εργαζομένων τους, ιδίως σε συνθήκες ρευστότητας και δυσκολιών, όπως είναι αυτές που διανύουμε.

B. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Καθώς όλα αλληλάζουν γύρω μας,

μάλιστα με ασύλληπτη ταχύτητα, ο κίνδυνος υστέρησης έναντι των εξελίξεων είναι υπαρκτός. Η συστηματική εκπαίδευση των εργαζομένων αποτελεί κύριο «μοχλό» ανάπτυξης των δεξιοτήτων τους και, επομένως, της προόδου και της εξέλιξής τους. Το management team των επιχειρήσεων χρειάζεται να ενθαρρύνει αυτή την αντίληψη και να διαμορφώνει καλές συνθήκες συμμετοχής τους σε σύγχρονα προγράμματα εκπαίδευσης, επιμόρφωσης και μετεκπαίδευσης, αφού είναι αυτά που επικαιροποιούν την τεχνογνωσία των εργαζομένων της επιχείρησης και την ικανότητά τους να συνεισφέρουν στο αποτέλεσμά της.

Γ. COACHING

Η εργασιακή μας ζωή τείνει να επηρεάζει την προσωπική, αλληλά και αντιστρόφως. Την ίδια στιγμή, αιφνίδια γεγονότα, όπως η τρέχουσα υγειονομική κρίση, καθιστούν κάθε βεβαιότητα και σταθερά

μας ευάλωτη και ανατρέψιμη. Η ζωή μας αλληλάζει και η οργάνωση των επιχειρήσεων μεταβάλλεται με ραγδαίους ρυθμούς. Η αντιμετώπιση αυτών των πρωτόγνωρων συνθηκών, προϋποθέτει καθοδήγηση και συμβουλευτική. Προϋποθέτει άριστο coaching. Αυτή η πραγματικότητα προβάλλει ως πρόκληση για το management team της σύγχρονης επιχείρησης. Νέες συνεργασίες και συνέργειες με εξειδικευμένους επιστήμονες και experts είναι καλό να αναπτυχθούν, ώστε οι εργαζόμενοι να καθοδηγούνται σωστά, να έχουν πρόσβαση στην ενδεδειγμένη συμβουλευτική και έτσι να εξακολουθούν να σκέπτονται θετικά και να προοδεύουν, προς όφελος των ιδίων και των επιχειρήσεών τους, παρά τις δυσκολίες των καιρών μας.

Δ. ΑΞΙΟΚΡΑΤΙΑ

Συνήθως εκτιμούμε την ευελιξία της Διοίκησης ως ισχυρό στοιχείο της και ως προσδιοριστικό παράγοντα της ανάπτυξης των εργασιών της σύγχρονης επιχείρησης. Βεβαίως, αυτό αποτελεί αξίωμα και αλήθεια. Όμως, εάν σε κάτι η Διοίκηση χρειάζεται να είναι άτεγκτη, αυτό είναι η εφαρμογή κανόνων και δομών που εγγυώνται την αξιοκρατία σε όλα τα επίπεδα οργάνωσης της επιχείρησης. Η θέσπιση κανόνων και δομών αξιοκρατίας, καθώς και η επίτευξή της εγγυώνται το σεβασμό των εργαζομένων προς το σύστημα Διοίκησης, την πρόδοό τους κατά τα προσόντα τους και το υψηλό αποτέλεσμα της ίδιας της επιχείρησης.

Ε. ΣΕΒΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

Εάν ο αξιοκρατικός τρόπος διοίκησης της επιχείρησης εγγυάται το σεβασμό των εργαζομένων προς το management team, αντιστρόφως ο σεβασμός και η εμπιστοσύνη της Διοίκησης προς τους εργαζομένους της επιχείρησης συνιστά ισχυρό παράγοντα παρακίνησής τους και κίνητρο υψηλής απόδοσης της εργασίας τους. Συνεπώς, κοινώς αποδεκτοί κανόνες συμπεριφοράς, τεκμηριωμένη αιτιολόγησή τους και διαμόρφωση πλαισίου κίνησης εντός αυτών, τόσο του management team της επιχείρησης όσο και των εργαζομένων της, συμβάλλουν στη διαμόρφωση ειλικρινών σχέσεων και κουλτούρας συναντίληψης, προς όφελος του συνόλου των δυνάμεών της.



ΣΤ. ΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Έχουμε ήδη αναφερθεί στις βεβαιότητες και στις σταθερές που έχουν καταπέσει. Όμως, η πραγματικότητα πως οι εργαζόμενοι εξακολουθούν να νιώθουν καλά και να διατηρούν την ψυχολογία και το ηθικό τους σε υψηλό σημείο όταν διέπονται από σιγουριά για τη δουλειά τους είναι αδιамφισβήτητη. Οι θεσμοί αξιοκρατίας εντός της επιχείρησης, όπως ήδη αναφέρθηκαν, συμβάλλουν στην ανάπτυξη αυτής της σιγουριάς, κατά το δυνατόν. Αποδεικνύονται, επομένως, ως ισχυρότατο στοιχείο παρακίνησης των εργαζομένων προς την κατεύθυνση διαρκούς βελτίωσης της τεχνογνωσίας τους, συνεχούς ενδιαφέροντός τους προς την επιχείρηση και, εντέλει, διαρκούς επιδίωξης προόδου και αποτελέσματος, προς κοινό όφελος των ιδίων και της επιχείρησής τους.

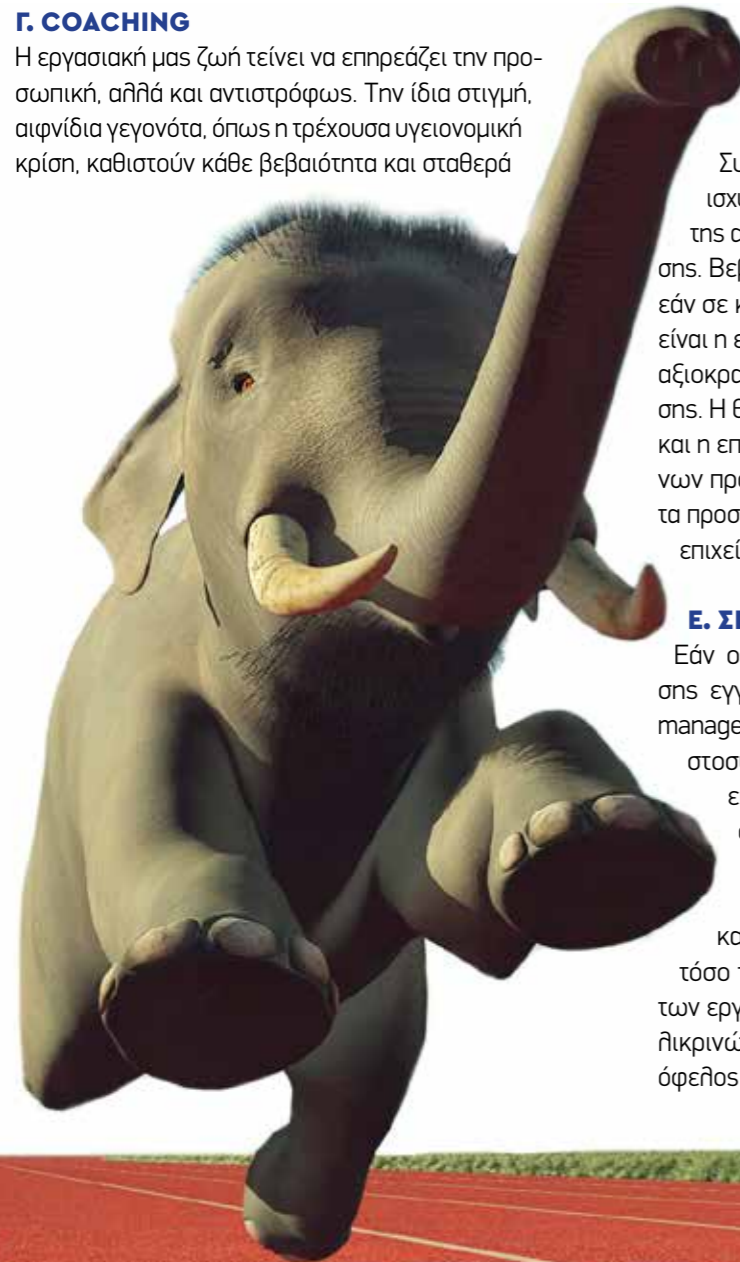
Ζ. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η δυνατότητα των εργαζομένων να εκφραστούν στο εργασιακό τους περιβάλλον, να στοιχειοθετούν τις απόψεις τους και να τις βλέπουν να εντάσσονται στις λειτουργίες και στις εργασίες της επιχείρησής τους αποτελεί σημαντικό στοιχείο της παρακίνησής τους, αλλά και της αίσθησης ότι αποτελούν βασικό πυλώνα της. Άρα, η διαμόρφωση συνθηκών αμφίδρομης επικοινωνίας τους με το management

team της επιχείρησης προέχει ως επιδίωξη της Διοίκησης της, καθώς συμβάλλει στη δημιουργία θετικού κλίματος εργασίας, στην ανάπτυξη εσωτερικών συνεργασιών και συνεργειών, στην επίτευξη συμμαχιών προς κοινούς σκοπούς και τελικώς στον πολλαπλασιασμό των δυνάμεων υλοποίησης της αποστολής, της στρατηγικής και των στόχων της επιχείρησης.

Η. ΟΜΑΔΙΚΟΤΗΤΑ, TEAM BUILDING

Ο ατομικός τρόπος εργασίας μπορεί να προσθέτει στο αποτέλεσμα της επιχείρησης, αλλά δεν το πολλαπλασιάζει, αφού συνεισφέρει σε αυτό μόνο τις ατομικές δεξιότητες του εργαζομένου, τις ατομικές γνώσεις και εμπειρίες του, τις ατομικές σκέψεις και ιδέες του. Όταν αυτές «μπολιαστούν» με την τεχνογνωσία των συναδέλφων του και τις αντίστοιχες σκέψεις και ιδέες τους, το αποτέλεσμα μπορεί να είναι πολλαπλασιαστικό. Συνεπώς, η ενθάρρυνση ομαδικού πνεύματος εργασίας προέχει ως επιδίωξη της Διοίκησης της σύγχρονης επιχείρησης, καθώς συνεισφέρει στην ανάπτυξη της αντίληψης των εργαζομένων της, στη διαμόρφωση αρραγών σχέσεων μεταξύ τους και στον πολλαπλασιασμό του «κεφαλαίου» της, διά της αυξημένης τεχνογνωσίας που δημιουργούν αυτές οι σχέσεις ομαδικής εργασίας. Team building is the name of the game!





Τα προαναφερόμενα σημεία συνιστούσαν ανέκαθεν σημαντικούς παράγοντες παρακίνησης των εργαζομένων και συνέβαλαν αποφασιστικά στη μεγαλύτερη ικανοποίησή τους από τις δομές εργασίας και το μοντέλο οργάνωσης και συμπεριφοράς της επιχείρησής τους, ενώ συνέτειναν στην αύξηση της παραγωγικότητάς τους και στην απόδοσή τους, κατά την άσκηση των καθηκόντων τους. Πραγματικά, πρωτοβουλίες του management team προς την κατεύθυνση συμμετοχής των εργαζομένων στα δρώμενα της επιχείρησης ή προς την κατεύθυνση της εξέλιξης και της ανάπτυξής τους, μέσω της διαρκούς εκπαίδευσης και της καλής καθοδήγησής τους ή της διαμόρφωσης συνθηκών προόδου και προοπτικής της εργασίας τους, μπορούν εύλογα να μετουσιωθούν από τους εργαζομένους των επιχειρήσεων σε άριστο και έντονο ενδιαφέρον τους υπέρ της επιχείρησης, σε αυξημένη προσπάθεια και σε καινοτομία, καθώς και σε υψηλότερο τελικό αποτέλεσμα.

Τα σημεία αυτά χρειάζεται να αποτελούν, σήμερα περισσότερο από ποτέ, κύριο μέλημα του management team, αφού η υγειονομική κρίση έχει οδηγήσει σε μορφές εργασίας που είναι μεν ευέλικτες, αλλά έχουν έντονο το στοιχείο της απόστασης των εργαζομένων από τον φυσικό τους χώρο, το Γραφείο τους και την επιχείρησή τους. Η πρόκληση είναι ακριβώς να εξαφανιστούν αυτή η φυσική απόσταση και οι παρενέργειές της, ώστε οι εργαζόμενοι να εξακολουθούν να νιώθουν άρρηκτα συνδεδεμένοι μαζί της, ζωντανό και ζωτικό μέρος του οργανισμού της, καθώς και ενεργός «μοχλός» των πρωτοβουλιών και απο-

φάσεών της. Συμπερασματικά, η γνώση και η αξιοποίηση των προαναφερόμενων σημείων, που αποτελούν όπως είδαμε θεμελιώδεις παράγοντες εμπύκωσης και ικανοποίησης του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων, διευκολύνουν το management team στη συστηματοποίηση των πρωτοβουλιών και του σχεδιασμού παρακίνησης του προσωπικού της σύγχρονης επιχείρησης, ενώ συμβάλλουν ώστε αυτό να νιώθει καλά στο εργασιακό του περιβάλλον έστω και εξ αποστάσεως από αυτό, να είναι αποδοτικό στα καθήκοντά του και πιστό στην κουλτούρα της επιχείρησης, προς όφελος της προόδου του, αλλά και προς όφελος της περαιτέρω ανάπτυξης των εργασιών της. **NAI**

ΝΙΚΟΣ ΣΩΦΡΟΝΑΣ

Ο κ. Νίκος Σωφρονάς είναι γενικός διευθυντής του ΕΙΑΣ. Είναι οικονομολόγος, με ανώτατες και μεταπτυχιακές σπουδές Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης Επιχειρήσεων των Πανεπιστημίων NORTHEASTERN ILLINOIS University, ROOSEVELT University of Chicago και MISSISSIPPI State University των ΗΠΑ.



Ο κ. Σωφρονάς διαθέτει άριστη ασφαλιστική τεχνολογία, διεθνείς παραστάσεις και σημαντική εμπειρία Marketing, Διοίκησης Πωλήσεων, Ακαδημαϊκής Διοίκησης και Ανάπτυξης Ανθρώπινων Πόρων, τόσο σε περιβάλλον πολυεθνικών οργανισμών όσο και σε περιβάλλον ακαδημαϊκών ιδρυμάτων της Ελλάδος και του εξωτερικού.

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.



Καλώς ήρθατε στο Κλαμπ των Πέντε Λεπτών!

Γράφει η ψυχολόγος και συγγραφέας Δρ **ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**



Να τα δώσω όλα; Μα εδώ και έναν χρόνο που περνάμε αυτό το κακό, τα δίνω όλα! Τι άλλο να κάνω πια! Έχω κουραστεί να αγωνίζομαι, να κάνω υπομονή και να προσέχω! Δεν αντέχω άλλο!

Οι περισσότεροι από μας κάθε τόσο παθαίνουμε και μια μικρή «νευρική κρίση» τον τελευταίο καιρό. Μοιάζει να ανεβαίνουμε ένα βουνό κοιτώντας την κορυφή και μόλις πλησιάζουμε αμέσως αντιλαμβανόμαστε πως έχει κι άλλη ανηφόρα! Πρόκειται για μια ατελείωτη ανηφόρα που την αντιλαμβανόμαστε σε δόσεις με αργό και βασανιστικό τρόπο. Η ζωή μας έχει αλλιάξει και διαρκώς αλλιάζει. Κοιμηπάμε σε αχαρτογράφητα νερά, όπως ακούμε συχνά στις ειδήσεις. Πότε νιώθουμε σαν να σκυλοπνιγόμαστε, πότε νιώθουμε να κοιμηπάμε με ορμή, πότε νιώθουμε να χαλαρώνουμε στο νερό, και πάλι απ' την αρχή! Κανείς δεν μπορεί να μας διαβεβαιώσει για κάτι.

Όστόσο, τα έξοδα τρέχουν, οι ανάγκες μας αυξάνονται, ενώ τα ψυχικά μας αποθέματα μειώνονται! Ακούμε μια φωνή μέσα μας που λέει πως δεν πρέπει να το βάλουμε κάτω, αλλά εμείς μερικές φορές έχουμε ήδη πέσει κάτω!

Στο πρώτο αποκτάται το είχαμε δει λίγο χαλαρά, λίγο γραφικά, λίγο τραλαλά, αλλά τώρα το πράγμα σκουραίνει! Δεν υπάρχει πλέον διάθεση για να ακολουθήσουμε τις συνταγές του Πετρετζικη, ούτε τη βρίσκουμε πια πίνοντας τσικουδιά μέσω zoom με τους κολλητούς μας, ούτε μας παίρνει ο ύπνος εύκολα και το πρωί δεν ξυπνάμε νωρίς (γιατί τι να κάνεις κι απ' τις 08.00), βαρεθήκαμε και το Netflix, κι όμως πρέπει να βρούμε το κουράγιο να εργασθούμε!

Η ζωή ειδικά για τους ελεύθερους επαγγελματίες αυτόν τον καιρό είναι πάρα πολύ δύσκολη. Γιατί ο ελεύθερος επαγγελματίας πρέπει να είναι σε διαρκή επαφή με το κίνητρό του. Δεν δικαιούται να τα παίξει, να φιλιάρει, να κλατάρει! Όλοι οι υπόλοιποι, λίγο με το επίδομα της αναστολής, λίγο με τη ρούφα της τηλεργασίας, κάπως βγάζουν το κεφάλι από το νερό. Όμως για τον ελεύθερο επαγγελματία αυτά δεν νοούνται!

Οι περισσότεροι από τους ασφαλιστές έχουν ακούσει προτού επιλέξουν αυτό το επάγγελμα «θα δουλεύεις όσο θέλεις και όποτε θέλεις!». Μεγάλη παγίδα! Τα πράγματα δεν είναι ακριβώς έτσι και σε κάθε περίπτωση τα πράγ-



ματα δεν είναι καθόλου έτσι στις εποχές που διάγουμε. Η δουλειά για τον ελεύθερο επαγγελματία είναι σκληρή, ακόμη και αν δεν εργάζεται τόσο σκληρά. Γιατί ο ελεύθερος επαγγελματίας πρέπει να είναι συνέχεια του κουτιού. Ατσαλάκωτος, κεφάλτος, χαμογελαστός, αισιόδοξος, πρόθυμος, ακούραστος, συγκεντρωμένος, γρήγορος και αποτελεσματικός. Έλα τώρα εσύ, με τον κορονοϊό να κρέμεται πάνω απ' τα κεφάλια μας, με το φόβο και την γκρίνια στη



διαπασών, με τα παιδιά να είναι με τα μυαλά στα κάγκελα από την κλεισούρα, με τους γονείς να διαμαρτύρονται πως θα πεθάνουν από την απομόνωση, με τα έξοδα να τρέχουν και με την αβεβαιότητα να πρωταγωνιστεί, να δουλέψεις!

Αμ, το άλλο; Που σε πρήζουν στα τηλέφωνα γιατί δεν μπορούν να πληρώσουν το συμβόλαιο, γιατί μάλλον θα το ακυρώσουν, μήπως να το αλλιάξουν για κάτι φθηνότερο, μήπως μπορείς να τους βοηθήσεις να σ' το χρωστάνε...

Τα πράγματα είναι πολύ δύσκολα. Και πού να το πεις; Μόλις ανοίξεις το στόμα σου να διαμαρτυρηθείς, ο άλλος πετιέται και σου λέει το δικό του το οποίο θεωρεί χειρότερο! Να πεις τον πόνο σου στον διευθυντή σου; Θα αρχίσει το κήρυγμα και θα γίνεις χειρότερα. Άσ' το, λες και πας για άλλο ένα τσιγάρο, ενώ το είχες κόψει, ή για άλλο ένα videogame, που θα σου ζαλίσει το κεφάλι μήπως και κοιμηθείς!

Έτσι είναι τα πράγματα ή και χειρότερα!

Τι κάνουμε λοιπόν; Πώς θα τη βγάλουμε καθαρή; Τα ερωτήματα αυτά με βασάνιζαν κι εμένα κάθε τόσο. Και ενώ η δουλειά μου είναι να στηρίζω ανθρώπους και να τους βοηθώ να προχωρήσουν τις ζωές τους, είχα κολλήσει κι εγώ άσχημα με τη δική μου καθημερινότητα. Ώσπου μια μέρα φώτισε το μυαλό μου και ζεστάθηκε η καρδιά μου από μια σκέψη που σε άλλη περίπτωση μπορεί και να με στοίχειωνε.

Ακριβώς τη στιγμή που απαντούσα σε άλλο ένα επειγόν τηλεφώνημα ενός φρικαρισμένου πελάτη μου, και ενώ ήμουν στο όριο να ουρλιάξω, σκέφτηκα, αν αυτά ήταν τα τελευταία πέντε λεπτά της ζωής μου, αν αυτή ήταν η τελευταία συμβουλή που θα μπορούσα να δώσω σε κάποιον, πώς θα το έκανα; Τι θα ήθελα να πω; Πώς θα ήθελα να εκφραστώ;

Σας ακούγεται μακάβριο; Όχι, αντιθέτως, μόλις το σκεφτείτε κι εσείς, θα δείτε πως αλλιάζουν γύρω σας οι αναλογίες. Τα πράγματα αποκτούν άλλη διάσταση.

Από εκείνη την ημέρα, κάθε πρωί που ξυπνώ σκέφτομαι, αν αυτή είναι η τελευταία μου μέρα και έχω να κάνω αυτά κι αυτά κι αυτά, πώς θα ήθελα να τη ζήσω; Πώς θα ήθελα να είναι η τελευταία συνεδρία που θα κάνω; Ποια θα ήθελα να είναι η τελευταία κουβέντα που θα πω; Ποια ρούχα θα φορέσω σήμερα που είναι η τελευταία φορά που διαλέγω τι θα βάλω; Πώς θα περιποιηθώ το σώμα μου και το πρόσωπό μου αφού είναι η τελευταία φορά που θα το δω στον καθρέφτη;

Θα θυμόσαστε από την αρχαία ελληνική Ιστορία πως οι Σπαρτιάτες λούζονταν και χτενίζονταν στο πεδίο της μάχης πριν από τον πόλεμο.

Σας προτείνω κάθε μέρα που ξυπνάτε και σηκώνεστε από το κρεβάτι σας να φροντίζετε τον εαυτό σας, να τον περιποιείστε, να τον ντύνετε όμορφα, να τον θρέψετε με νόστιμο φαγητό, να του χαμογελάτε στον καθρέφτη και να αντιμετωπίζετε κάθε δυσκολία σαν να είναι τα τελευταία σας πέντε λεπτά.

Καλώς ήρθατε στο Κλαμπ των Πέντε Λεπτών! **ΝΑΙ**

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ



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.

Εσύ επιθυμείς, νομίζεις, ελπίζεις, προσδοκάς ή πιστεύεις;

Η παγίδα των πεποιθήσεων για την ψυχική μας υγεία και την παρακίνησή μας

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

Τι μπορεί να κάνει κάποιος όταν όλα γύρω του είναι αβέβαια και αρνητικά; Πώς να παρακινήσει τον εαυτό του όταν κάθε προσδοκία μοιάζει διαρκώς απομακρυνόμενη και αβέβαιη; Ζούμε σε μία τέτοια περίοδο, στην οποία εδώ και δώδεκα μήνες αναβάλλουμε σχέδια, επαναπροσαρμόζουμε στόχους και προσπαθούμε να βρούμε λύσεις σε καταστάσεις που τελικά διήρκεσαν περισσότερο από όσο θεωρούσαμε. Και τελικά απογοητευόμαστε και αποκαρδιωνόμαστε.

Η απογοήτευση είναι ανθρώπινη. Όμως, αν το καθοσκειτούμε, δεν αποτελεί λογική επιλογή, επειδή δεν έχει καμία χρησιμότητα για εμάς. Αν το να απογοητευόμαστε μας έλυνε τα προβλήματα, διόρθωνε τις δυσκολίες και άλλαζε τις καταστάσεις προς το καλύτερο, τότε το να κυλήσουμε στην απογοήτευση και την έλλειψη κινήτρου θα ήταν μία καταπληκτική επιλογή. Όμως δεν έχω υπόψη μου καμία περίπτωση στην Ιστορία της ανθρωπότητας που η απογοήτευση και η παραίτηση να ωφέλησαν κάποιον. Στην πραγματικότητα, το μόνο της αποτέλεσμα είναι το να μας κάνει να πενθούμε για σενάρια τα οποία δεν έχουν συμβεί ακόμα (ή δεν πρόκειται να συμβούν ποτέ!).

Πώς μπορούμε να αποφύγουμε όμως την απογοήτευση και να ζωντανέψουμε το κίνητρό μας;

Πρώτα ας δούμε το μηχανισμό που τη δημιουργεί. Συνήθως όλα ξεκινάνε με την πρώτη λέξη που βάζουμε στην αρχή μιας πρότασης που λέμε ή σκεφτόμαστε. Κάποιοι σκέφτονται:

«Νομίζω πως τον επόμενο μήνα η αγορά θα πάει καλύτερα».

Κάποιοι άλλοι: «Ελπίζω πως ο κορωνοϊός θα περάσει αυτή τη φορά στις επόμενες τέσσερις εβδομάδες».

Άλλοι: «Προσδοκώ ότι τα πράγματα θα φτιάξουν» και, τέλος, άλλοι είναι ακόμα πιο βέβαιοι και λένε: «Πιστεύω πως τα πράγματα θα φτιάξουν».

Οι παραπάνω τρόποι σκέψης δεν είναι θετική σκέψη. Είναι καμουφλαρισμένες απαιτήσεις προς τη ζωή, τον θεό, το μέλλον και αποτελούν το σπόρο που φυτρώνει η απογοήτευση.

Βλέπετε, «νομίζω», «ελπίζω», «προσδοκώ» και «πιστεύω» είναι εκφράσεις που εμπεριέχουν την αυθαιρεσία του ελέγχου σε πράγματα που είναι έξω από τον έλεγχό μας ή την απαίτηση προς τη ζωή να μας δώσει αυτά που μας χρωστάει (αλήθεια, μας χρωστάει;). Οι θετικές αυθαιρεσίες μας βοηθούν όταν οι αντιξοότητες είναι βραχυχρόνιες, όπως μία σύντομη κακοκαιρία που ξέρουμε πως θα περάσει σε λίγες ημέρες. Όταν όμως οι αντιξοότητες κρατούν πολύ και έχουν τα χαρακτηριστικά της παρούσας πανδη-



μίας, τότε αυτός ο τρόπος σκέψης μάς οδηγεί από τη μία ματαιώση στην άλλη.

Και τι να κάνουμε; Να σηκώσουμε τα χέρια ψηλά και να παραιτηθούμε; Αυτό είναι κάτι που δεν αποτελεί επιλογή. Αν η παραίτηση μας αντάμειβε με μία παχυλή επιταγή, θα ήταν και αυτή εξαιρετική επιλογή. Δεν συμβαίνει ούτε αυτό στον κόσμο μας, άρα η μόνη μας επιλογή είναι να αποδεχόμαστε την πραγματικότητα (χωρίς αυτό να σημαίνει πως μας αρέσει κιόλας) και να εστιάζουμε στο πώς μπορούμε να τη διαχειριστούμε. Και για να το κάνουμε αυτό είναι σημαντικό να ακολουθήσουμε τα λόγια του Δημόκριτου: «Δεν ελπίζω τίποτα, δεν φοβούμαι τίποτα, είμαι ήλιος». Όχι ήλιος, αλλά ήλιος να περάσω μέσα από τις δυσκολίες επειδή η ανθρώπινη φύση με κάνει να θέλω σε πείσμα των καταστάσεων να σχεδιάσω, να βρω λύσεις, να ξεκουνηθώ, να προχωρήσω, να διαπρέψω, να αγωνιστώ.

Αν θέλουμε να ζωντανέψουμε το κίνητρό μας, χρειάζεται να υιοθετήσουμε το τρίπτυχο: Αποδέχομαι την πραγματικότητα και όσα είναι έξω από τον έλεγχό μου, Εστιάζω στην δική μου προσπάθεια και όχι στο αποτέλεσμα και Εστιάζω στην τωρινή πραγματικότητα και όχι σε προκαταβολικό πένθος για μελλοντικά υποθετικά σενάρια.

Τι άλλο βοηθά το κίνητρό μου πέρα από τη νοοτροπία; Αφού υιοθετήσουμε αυτή τη νοοτροπία, τότε είναι σημα-

ντικό άμεσα να περάσουμε στη δράση γιατί το κίνητρο ξυπνά και δυναμώνει όσο εμείς είμαστε δραστήριοι. Μπορώ να δουλέψω ακόμα και όταν δεν έχω διάθεση να το κάνω και αυτή η υπέρβαση θα με βοηθήσει να είμαι ολοένα και πιο δραστήριος και δυναμικός. Το κίνητρο λειτουργεί σαν το τζάκι. Όσο εσύ του βάζεις ξύλα τόσο περισσότερο θα σε ζεστάνει!

Δεύτερον, το κίνητρό μας ανθίζει όταν εμείς έχουμε στόχους. Οι στόχοι μας όμως χρειάζεται να είναι στόχοι διαδικασίας και όχι στόχοι αποτελέσματος. Ξέρω πως θέλω το αποτέλεσμα (να πετύχω συγκεκριμένες πωλήσεις), όμως το στόχο αυτόν χρειάζεται να τον μεταφράσω στη συγκεκριμένη προσπάθεια που απαιτείται και να εστιάσω σε αυτήν. Όταν θέτουμε στόχους διαδικασίας τόσο στον εαυτό μας όσο και στους ανθρώπους που διοικούμε (στόχοι που αναφέρονται στην προσπάθεια και όχι στο αποτέλεσμα), ξέρουμε πως μειώνονται η ματαιώση και η απογοήτευση και αυξάνεται η ικανοποίηση από την εργασία. Συνεπώς, καλύτερα να συζητήσουμε με τους συνεργάτες μας για το «πόσα τηλέφωνα θα κάνουμε σήμερα» αντί για το «πόσες πωλήσεις θα κλείσουμε σήμερα».

Τρίτον, είναι σημαντικό να μην ξεχνάμε να αναγνωρίσουμε τα επιτεύγματα και τις επιτυχίες που ειδικά σε αντίξοες συνθήκες έχουν πρόσθετη αξία. Το να επιμένεις στις δύσκολες εποχές σε αναπτύσσει ως επαγγελματία και ως άνθρωπο και σου δίνει πρόσθετες δεξιότητες που θα σε απογειώσουν όταν οι συνθήκες είναι καλύτερες.

Τέλος, όσο υπάρχει η δυνατότητα, ας προτιμήσουμε να εργαζόμαστε ομαδικά ή έστω να μοιραζόμαστε πληροφορίες και επικοινωνία με τους συνεργάτες μας. Οι δυσκολίες περνούν πιο εύκολα με παρέα!

Το κίνητρο είναι ένας μύς που όσο τον γυμνάζουμε τόσο μας στηρίζει και μας βοηθά, και ευτυχώς υπάρχουν συγκεκριμένες ασκήσεις που τον γυμνάζουν. Ας σηκωθούμε από τον «καναπέ» λοιπόν και ας φροντίσουμε την ευρωστία του. **ΝΑΙ**

ΒΑΓΓΕΛΗΣ Κ. ΒΕΡΤΟΠΟΥΛΟΣ



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 ενσπύχθηκε 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.



173 δισ. € των επενδυτών περιμένουν ασφαλιστή-διαχειριστή!

- Πόσα απ' αυτά τα χρήματα θα καταφέρει να διαχειριστεί η ασφαλιστική αγορά;
- Βρέχει λεφτά και εμείς κρατάμε ομπρέλα;
- Έχουν τα δίκτυα πωλήσεών μας τις κατάλληλες και σύγχρονες γνώσεις που απαιτούνται από τη νομοθεσία και την εποπτεία, προκειμένου να πείσουμε τους επενδυτές ότι αξίζει να εμπιστευτούν τα χρήματά τους σε εμάς;

Του **ΚΩΣΤΑ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ**

Ενα από τα παράδοξα της υγειονομικής κρίσης που πλήττει την ελληνική αγορά είναι και ότι κατά τη διάρκειά της και ενώ έχουν μειωθεί τα εισοδήματα και πάρα πολλές επιχειρήσεις έχουν βάλει θουκέτο, ταυτόχρονα αυξάνονται ραγδαία οι τραπεζικές καταθέσεις των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων.

Από τον περασμένο Φεβρουάριο, που ενέσκηψε η υγειονομική κρίση, μέχρι σήμερα, οι τραπεζικές καταθέσεις στην Ελλάδα έχουν αυξηθεί περίπου κατά 14 δισ. €! Έτσι σήμερα το ύψος των συνολικών καταθέσεων ανέρχεται στα 173 δισ. €!

Αξίζει να μελετήσετε τον αναλυτικό πίνακα της ΤτΕ, προκειμένου να δείτε μόνοι σας πόσα απ' αυτά τα χρήματα αφορούν τη Γενική Κυβέρνηση και πόσα τον ιδιωτικό τομέα (επιχειρήσεις και νοικοκυριά) αναλυτικά.

Επανεληθμμένως ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κύριος Α. Σαργγεωργίου έχει αναφέρει ότι η ασφαλιστική αγορά είναι ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής της Ελλάδας!

Η ώρα για να αποδείξουμε ότι φέρουμε επάξια τον τίτλο του μεγαλύτερου θεσμικού επενδυτή της ελληνικής αγοράς έφτασε! Ιδιαίτερα τώρα που οι περισσότερες εκ των μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών (με ελάχιστες εξαιρέσεις) έχουν βγάλει νέα επενδυτικά προϊόντα Unit Linked!

Το βασικό ερώτημα όμως είναι: «Έχουμε τον απαιτούμενο όγκο/πλήθος των επαρκώς εκπαιδευμένων και πιστοποιημένων από την ΤτΕ ασφαλιστικών διαμεσολαβη-



τών.» Σε πρόσφατο άρθρο μου διαπιστώσαμε ότι δυστυχώς μόνο μία ασφαλιστική εταιρεία (η MetLife) έχει εγκεκριμένο από την ΤτΕ πρόγραμμα εκπαίδευσης ασφαλιστικών διαμεσολαβητών για προώθηση προϊόντων Unit Linked!!! Καμία άλλη ασφαλιστική εταιρεία και κανένας άλλος ασφαλιστικός εκπαιδευτικός φορέας! Γιατί δεν κάνουν επιτέλους κάτι γι' αυτό;

Έχοντας στην ουσία αφήσει ανεκπαιδευτους και «απροστάτευτους» τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές μας, πώς μπορούμε να ελπίζουμε σε ανάπτυξη των πωλήσεών

μας, σε προσέγγιση των ευρωπαϊκών μέσων όρων αποτελεσμάτων και σε επίτευξη σημαντικού ποσοστού συμμετοχής μας στη διαχείριση των διαθέσιμων χρημάτων των Ελλήνων επενδυτών;

Η εκπαίδευση ΔΕΝ αφορά μόνο τις διαδικασίες πώλησης. Αν συνεχίσουμε να τους εκπαιδεύουμε μόνο με αυτά που έλεγε η LIMRA πριν από 20 ή 30 χρόνια, δεν θα πετύχουμε την ανάπτυξη που στοχεύουμε!

Τονίζω ότι αυτά τα διαθέσιμα χρήματα των επενδυτών δεν θα πρέπει να κατευθυνθούν μόνο σε αγορές επενδυτικών-ασφαλιστικών προϊόντων, αλλά με δεδομένη την τεράστια υπασφάλιση που υπάρχει στην Ελλάδα, θα πρέπει να καλύψουν και τις υπόλοιπες ασφαλιστικές ανάγκες και τα κενά που υπάρχουν!

Με τη μέχρι τώρα συμπεριφορά τους οι Έλληνες επενδυτές έχουν αποδείξει το δισταγμό τους, το φόβο τους και την έλλειψη εμπιστοσύνης τους στα διαθέσιμα προϊόντα και γι' αυτό κατευθύνουν το σύνολο σχεδόν των διαθέσιμων χρημάτων τους ΜΟΝΟ σε τραπεζικές καταθέσεις, με πολύ χαμηλές, έως μηδενικές αποδόσεις!

Στο πρόσφατο δημοσιευθέν άρθρο του Next Deal βρήπουμε τον πίνακα ελέγχου κινδύνων της ΕΙΟΡΑ ο οποίος προειδοποιεί ότι στους επόμενους 12 μήνες, αναμένεται μια αυξητική τάση για τους κινδύνους αγοράς και τους πιστωτικούς κινδύνους λόγω της υψηλής αβεβαιότητας και των ανησυχιών.

Σε αυτούς ακριβώς του κινδύνους είχα αναφερθεί και «προβλεπόντας» την έκθεση της ΕΙΟΡΑ, τους επεξηγούσα στο άρθρο μου της 5/2/2021 «Τι είναι ο κίνδυνος αγοράς και ο πιστωτικός κίνδυνος»! Με την κατάλληλη εκπαίδευση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών μπορούμε να βοηθήσουμε στην ομαλή διαχείριση αυτών των κινδύνων!

Πρέπει να γίνουν πολύ γρήγορες κινήσεις (αστραπιαίες θα έλεγα!) από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις για την κάλυψη αυτού του εκπαιδευτικού κενού, προκειμένου να μπορέσουμε να δικαιολογήσουμε τον τίτλο του μεγαλύτερου θεσμικού επενδυτή της ελληνικής αγοράς και να συνεχίσουμε να τον κατέχουμε!

Μην ξεχνάτε ότι με το πολυαναμενόμενο τέλος της υγειονομικής κρίσης, που αναμένουμε να αρχίσει προς το τέλος του καλοκαιριού (πρώτα ο Θεός), αναμένουμε να εισρεύσουν στην ελληνική αγορά επιπλέον οικονομικά κονδύλια από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Ανάκαμψης, ύψους περίπου 32 δισ. € (!), μέρος των οποίων προσδοκούμε να συμβάλει στην οικονομική ανάκαμψη.

Η ασφαλιστική αγορά γιατί δεν κάνει κάτι για όλα αυτά; Για μια ακόμα φορά θα μείνουμε θεατές;

Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές θα πρέπει να υποστηρίχουν με τις κατάλληλες γνώσεις και να εκπαιδευτούν σύμφωνα με τα δεδομένα της εποχής μας και όχι άλλων περασμένων δεκαετιών! **NAI**

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 εταιρείες και τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά (Interamerican, Ελληνοβρετανική (νυν AXA), ING (N-N), Allianz, Αγροτική, Τράπεζα Πειραιώς).

Συνεργάζεται για διδακτικούς και ερευνητικούς σκοπούς με εκπαιδευτικούς φορείς και επιχειρήσεις, όπως το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΕΚΠΑ), το Ελληνικό Τραπεζικό Ινστιτούτο (ΕΤΙ), το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ), την ΕΕΔΕ, την ΚΡΜΓ και άλλους οργανισμούς, ως πιστοποιημένος εισηγητής και ειδικός επιστήμονας. Διδάσκει στα προγράμματα του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΕΚΠΑ), Judicial Education Program in Banking and Finance (μεταπτυχιακό πρόγραμμα για δικαστές και εισαγγελέεις), Επενδυτικά και Ασφαλιστικά Προϊόντα και στο Insurance Management Program, Risk Management και Ασφαλιστικά Προϊόντα.

Συμμετέχει στη συγγραφή των βιβλίων πιστοποίησης ασφαλιστικών διαμεσολαβητών 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.

ΥΓΕΙΑ | Ασφαλιστικό ΝΑΙ

Επιμέλεια: **ΑΡΗΣ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗΣ**



Ο Άρης Μπερζοβίτης.



Η Ανθή Αγγελιοπούλου.

Το «**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ**» στις επόμενες σελίδες, με την επιμέλεια των δημοσιογράφων, και κυρίως του Άρη Μπερζοβίτη και της 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 υγιεία, κήληος 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 κοιπιάν για το καλό των ασθενών, «επί ωφέλεια των καμνόντων», άηλωσε και η Εκκλησία εύχεται τις Κυριακές «υπέρ πηλούντων, οδοιπορούντων, νοσούντων, καμνόντων, αιχμαλώτων...»!

Ο ιατρός είναι αυτός που παύει οδύνας (παιάν) και αφαιρεί τα υπερβάλλοντα, αηλιά 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 πολυάριθμα 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

ΣΥΝ-ΕΝΩΣΙΣ: Η αρωγή της ναυτιλίας στην αντιμετώπιση της πανδημίας

Αποφασιστικής σημασίας είναι η συμβολή της ναυτιλίας στο Εθνικό Σύστημα Υγείας, στους γιατρούς και το νοσηλευτικό προσωπικό που δίνουν την πολύμηνη μάχη για την αντιμετώπιση της πανδημίας στην πρώτη γραμμή.

Με τη συμμετοχή 151 δωρητών, συγκεντρώθηκαν 13,1 εκατ. ευρώ και μέχρι σήμερα έχουν ενισχυθεί περισσότερα από 55 Νοσοκομεία και Εργαστήρια Αναφοράς, σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Λάρισα, Ιωάννινα και άλλες πόλεις σε όλη τη χώρα.

Πιο αναλυτικά η ναυτιλιακή κοινότητα έχει χρηματοδοτήσει και προσφέρει:

- 335 αναπνευστήρες ΜΕΘ
- 20 φορητούς αναπνευστήρες
- 200 μόνιτορ παρακολούθησης ζωτικών οργάνων ΜΕΘ
- 100 νοσοκομειακές κλίνες νοσηλείας ΜΕΘ
- πλήθος ιατροτεχνολογικών μηχανημάτων, αναλυσίμων ειδών και υγειονομικού υλικού
- το πρώτο ασθενοφόρο όχημα του ΕΚΑΒ με σύστημα αρνητικής πίεσης στην Ελλάδα για την ασφαλή μεταφορά ασθενών Covid-19
- έρευνες Ελλήνων διακεκριμένων επιστημόνων για την αντιμετώπιση της πανδημίας

Επίσης, έχει ενισχυθεί το σημαντικό έργο που επιτελούν τα στελέχη της Ελληνικής Αστυνομίας, του Λιμενικού και του Πυροσβεστικού Σώματος για την προστασία της δημόσιας υγείας, με συνεχή παροχή ειδών ατομικής προστασίας και αναλυσίμων. Επιπροσθέτως, η ΣΥΝ-ΕΝΩΣΙΣ ανταποκρίθηκε στο αίτημα του υπουργείου Παιδείας για την ενίσχυση της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης και προσέφερε 5.000 συσκευές tablets, για την κάλυψη των αναγκών μαθητών και εκπαιδευτικών σε όλη τη χώρα.

Σε αυτές τις ενέργειες, εν μέσω της πρωτόγνωρης αυτής συγκυρίας, εντάσσεται και η πρόσφατη απόφαση για τη δωρεά 20 άρτια εξοπλισμένων ασθενοφόρων στο Εθνικό Κέντρο Άμεσης Βοήθειας ΕΚΑΒ και 2 στην Ελληνική Αστυνομία

Με κοινή απόφαση του Ιδρύματος Λάτση και της ΣΥΝ-ΕΝΩΣΙΣ, η ετήσια συγχρηματοδότηση του προγράμματος ΣΥΜΠΡΑΤΤΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ για το 2020, διατέθηκε εξ ολοκλήρου στην προμήθεια 24.000 διαγνωστικών τεστ για τον κορωνοϊό με σκοπό την επείγουσα κάλυψη αναγκών των Πανεπιστημιακών Εργαστηρίων Αθηνών και Θεσσαλονίκης και του Ινστιτούτου Παστέρ.

Επίσης σε πλήρη εξέλιξη είναι η συνεργασία με το



υπουργείο Υγείας για την ανακαίνιση χώρων υγιεινής νοσοκομείων της Αττικής και την παροχή κλινοσκεπασμάτων στα 120 νοσοκομεία της χώρας.

Το έργο έχει ολοκληρωθεί στα Νοσοκομεία ΛΑΪΚΟ, ΠΑΙΔΩΝ ΠΕΝΤΕΛΗΣ και προσεχώς στον ΕΡΥΘΡΟ ΣΤΑΥΡΟ, προχωρεί άμεσα σε ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟ, ΑΣΚΛΗΠΕΙΟ ΒΟΥΛΑΣ και ΚΡΑΤΙΚΟ ΝΙΚΑΙΑΣ και κατόπιν στα ΑΤΤΙΚΟΝ, ΑΓΓΛΙΑ ΚΥΡΙΑΚΟΥ και ΠΑΜΜΑΚΑΡΙΣΤΟΣ ενώ οι παραδόσεις ματισμού θα ολοκληρωθούν σε όλες τις Υγειονομικές Περιφέρειες της χώρας στα μέσα Φεβρουαρίου 2021.

Εντυπωσιακές εξελίξεις στην ΚΑΡΔΙΟΛΟΓΙΑ: Από το φάρμακο στο εμβόλιο!

Συνέντευξη του ΛΑΜΠΡΟΥ ΜΙΧΑΛΗ, καθηγητή Καρδιολογίας στο Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων



Της **ΑΝΘΗΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**

Το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Ιωαννίνων υπήρξε το πρώτο Περιφερειακό Κέντρο στην Ελλάδα στο οποίο πραγματοποιήθηκαν συστηματικά επεμβατικές καρδιολογικές πράξεις και το πρώτο στο οποίο λειτούργησε Καρδιοχειρουργική Κλινική, επιτυγχάνοντας με τον τρόπο αυτό να αντιμετωπίζει εντοπώς το σύνολο των καρδιαγγειακών ασθενών της ΒΔ Ελλάδας από τα τέλη του 1990 έως σήμερα. Για όλο αυτό το επίτευγμα υπεύθυνος είναι ο καθηγητής Καρδιολογίας της Ιατρικής Σχολής & Σχολής Επιστημών Υγείας, του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων και διεθντής της Β΄ Καρδιολογικής Κλινικής στο Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Ιωαννίνων, Λάμπρος Μιχάλης, ο οποίος μας μιλά για τις εξελίξεις στον τομέα της Καρδιολογίας, τον αγώνα των νέων επιστημόνων να μάθουν και να ενταχθούν στο σύστημα, αλλά και για την άρρηκτη σχέση ιατρού και ασθενή με στόχο μια καλύτερη και πιο ανθρώπινη κοινωνία.

— Πόσα εκατομμύρια άνθρωποι ζουν με σοβαρά καρδιαγγειακά προβλήματα;

Δεν νομίζω ότι η ερώτηση μπορεί να απαντηθεί με ακριβή αριθμό. Λαμβάνοντας υπόψη, όμως, ότι τα καρδιαγγειακά νοσήματα εξακολουθούν να είναι η 1η αιτία θανάτου στις περισσότερες περιοχές του πλανήτη μας και ότι ασθενείς με σοβαρά καρδιαγγειακά προβλήματα ζουν πολλά χρόνια, καθώς το στερεότυπο «τα καρδιαγγειακά νοσήματα ισοδυναμούν με αιφνίδιο θάνατο» έχει υποχωρήσει, η νοσηρότητα από καρδιαγγειακά νοσήματα (δηλαδή ο αριθμός των ανθρώπων που ζουν με σοβαρά καρδιαγγειακά προβλήματα) είναι μεγαλύτερη από οποιαδήποτε άλλη νόσο.

Αυτό που πρέπει να καταλάβουμε είναι ότι τα καρδιαγγειακά προβλήματα δεν είναι ένα νόσημα, αλλά πολλά διαφορετικά νοσήματα και το παράδοξο, αν μπορούμε να το πούμε έτσι, είναι ότι σε διάφορες χρονικές περιόδους αντιμετωπίζουμε διαφορετικές μορφές καρδιαγγειακών προβλημάτων. Για παράδειγμα, παλαιότερα το κύριο πρόβλημα ήταν ο ρευματικός πυρετός, ενώ στη συνέχεια και μέχρι το 2010 περίπου το μεγάλο θέμα ήταν η στεφανιαία νόσος και το έμφραγμα μυοκαρδίου. Σήμερα το προεξάρχον πρόβλημα είναι η καρδιακή ανεπάρκεια και οι παθήσεις των βαλβίδων της καρδιάς. Ο λόγος που συμβαίνει αυτό



Ο κ. Λάμπρος Μιχάλης, καθηγητής Καρδιολογίας στο Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων.

Σύντομα θα είναι δυνατόν ο καθένας να υποβάλλεται σε μία εξέταση και να μαθαίνει με μια ακρίβεια περίπου 50% όχι μόνο εάν θα πάθει έμφραγμα την επόμενη 5ετία, αλλά και σε ποια αρτηρία θα νοσήσει.

είναι ότι σε κάθε εποχή τα καρδιαγγειακά προβλήματα συμβαδίζουν με την κοινωνική ζωή των ανθρώπων.

— **Εξασθενημένη καρδιά: Πώς αντιμετωπίζεται σήμερα και πώς θα αντιμετωπίζεται στο άμεσο μέλλον; Αποτελούν λύσεις η μεταμόσχευση, η τεχνητή καρδιά ή οι καλλιεργημένοι ιστοί;**

Η καρδιακή ανεπάρκεια είναι το κύριο πρόβλημα της Καρδιολογίας σήμερα. Για πάρα πολλά χρόνια ή δεν αντιμετωπιζόταν σχεδόν καθόλου ή αντιμετωπιζόταν συμπτωματικά, όπως δηλαδή αν αντιμετωπίζαμε μια σοβαρή ροίμωξη με αντιπυρετικά. Αυτή όμως δεν αποτελεί αιτιολογική θεραπεία και σίγουρα δεν προσφέρει στην επιβίωση των ασθενών. Η πρώτη αιτιολογική θεραπεία που χρησιμοποιήθηκε στην εξασθενημένη καρδιά ήταν η μεταμόσχευση καρδιάς, που θεωρείται μέχρι και σήμερα η οριστική λύση του προβλήματος. Η θεραπεία όμως αυτή έχει πολλά προβλήματα, καθώς είναι μια μεγάλη, περίπλοκη διαδικασία, με δύσκολη οργάνωση, εκτέλεση και ανάρρωση και που απαιτεί διαρκή παρακολούθηση. Επιπρόσθετα, υπάρχει το πολύ σοβαρό θέμα της έλλειψης μοσχευμάτων, που στη χώρα μας είναι μεγαλύτερο πρόβλημα από άλλες χώρες. Η «τεχνητή καρδιά», όρος που χρησιμοποιούμε απλοϊκά για να περιγράψουμε τις διάφορες συσκευές υποβοήθησης της καρδιάς, εμφανίστηκε αργότερα στην κλινική πρακτική και χρησιμοποιείται είτε σαν προσωρινή θεραπεία πριν από τη μεταμόσχευση είτε και σαν τελική λύση σε ορισμένους ασθενείς. Η τεχνητή καρδιά πιστεύω ότι θα αποτελέσει στο μέλλον τη λύση του προβλήματος για τους ασθενείς για τους οποίους δεν υπάρχει ενδοθλακτική, λιγότερο επεμβατική θεραπεία. Η εμφύτευση καλλιεργημένων κυττάρων και ιστών νομίζω ότι έχουν αποδώσει λιγότερο από ό,τι θα προσδοκούσαμε και εάν αποτελέσουν λύση θα το δούμε μελλοντικά.

— **Η επιστήμη ανακαλύπτει καινούργιους δρόμους μέσω της έρευνας και καινοτομίας. Ποιες είναι οι τελευταίες εξελίξεις που καθοδηγούν τις σύγχρονες τάσεις;**

Οι δρόμοι στους οποίους στηρίχθηκε η πρόοδος της Καρδιολογίας ήταν τρεις: η απεικόνιση, δηλαδή η δυνατότητα να βλέπουμε όσο το δυνατόν ευκρινέστερα τη δυναμική λειτουργία της καρδιάς, η φαρμακευτική θεραπεία και η

χρήση εμφυτεύσιμων συσκευών. Οι εξελίξεις σε αυτούς τους τρεις τομείς ουσιαστικά καθοδηγούν και τις σύγχρονες τάσεις.

Από όλα τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι η Καρδιολογία υπήρξε ο τομέας της Ιατρικής που ενσωμάτωσε και εξακολούθησε να ενσωματώνει ταχύτερα από κάθε άλλον τομέα τις εξελίξεις της τεχνολογίας στην καθημερινή πρακτική. Η απεικόνιση με τις ποικίλες σύγχρονες μορφές της (υπέρηχοι, ιονίζουσες ακτινοβολίες, lasers, μαγνητική τομογραφία, ραδιοενεργά σωματίδια, αλλά και συνδυαστική χρήση των παραπάνω) πετυχαίνει να μας απεικονίζει σε στατικό και πραγματικό χρόνο τη δυναμική λειτουργία της καρδιάς και να μας δίνει εικόνες των αρτηριών και του καρδιακού μυός παρόμοιες με εκείνες του μικροσκοπίου.

Οι δυνατότητες της καρδιαγγειακής απεικόνισης μας επιτρέπουν την ακριβή διάγνωση νόσων (π.χ. νόσοι του μυός της καρδιάς) και μας καθοδηγούν με μεγάλη ακρίβεια στην πραγματοποίηση περίπλοκων επεμβατικών πράξεων (αντικαταστάσεις και επιδιορθώσεις βαλβίδων, σύμπλοκες αγγειοπλαστικές στεφανιαίων αγγείων κ.τ.λ.). Μας δίνουν ακόμη μια φοβερή προοπτική όσον αφορά στην πρόβλεψη της εξέλιξης της στεφανιαίας νόσου, ώστε να μπορούμε στο μέλλον με ακρίβεια να γνωρίζουμε ποιος ασθενής και σε ποιο σημείο της αρτηρίας του θα πάθει έμφραγμα, για να κάνουμε τις απαραίτητες ενέργειες να το προλάβουμε.

Η φαρμακολογία των καρδιαγγειακών νοσημάτων επίσης προοδεύει συνεχώς. Τα φάρμακα πλέον εξελίσσονται και από χημικές ουσίες που δρούσαν στο περιβάλλον του κυττάρου μετατρέπονται σε βιολογικές ουσίες που δρουν στο εσωτερικό του κυττάρου κατευθύνοντας τη λειτουργία του. Ήδη κυκλοφορούν τέτοιου είδους φάρμακα είτε για κοινά προβλήματα, όπως τα αυξημένα επίπεδα χοληστερόλης στο αίμα, είτε για πιο σπάνιες ασθένειες, όπως η αμυλοειδωση της καρδιάς, ενώ αναμένονται μεγάλες εξελίξεις στα φάρμακα που θα αντιμετωπίζουν την καρδιακή ανεπάρκεια.

Τέλος, μεγάλη εξέλιξη υπήρξε στις εμφυτεύσιμες συσκευές, βασικές κατηγορίες των οποίων είναι οι βηματοδότες, τα stents των αγγείων (ενδοαγγειακές προθέσεις), οι βαλβίδες της καρδιάς και η «τεχνητή καρδιά». Η ιστορία τους είναι μακρά πλέον, αλλά οι εξελίξεις δεν φαίνεται να

σταματούν σύντομα. Για να σας δώσω ένα μικρό παράδειγμα για το πού βρισκόμαστε σήμερα και πού πηγαίνουμε, θα αναφερθώ στην παλαιότερη εμφυτεύσιμη συσκευή που χρησιμοποιήθηκε στην Καρδιολογία και είναι ο βηματοδότης. Οι βηματοδότες ξεκίνησαν τη δεκαετία του 1950, και σήμερα χρησιμοποιούνται είτε για υποβοήθηση-αντικατάσταση του καρδιακού ρυθμού (απλοί βηματοδότες) είτε για ανίχνευση και θεραπεία δυνωτικά θανατηφόρων αρρυθμιών (βηματοδότες- απινιδιστές) ή ακόμη και για τον καλύτερο συντονισμό της καρδιακής λειτουργίας (αμφικολιακοί βηματοδότες). Οι συσκευές αυτές είναι εξαιρετικά διαδεδομένες και σαν παράδειγμα σας αναφέρω ότι μόνο στο δικό μας νοσοκομείο, που καλύπτει περίπου 500.000 πληθυσμό, εμφυτεύονται περίπου 600 τέτοιες συσκευές το χρόνο. Είναι πλέον τόσο εξελιγμένες συσκευές που ο γιατρός μπορεί να παρακολουθεί από μακριά τον ασθενή, λαμβάνοντας τα στοιχεία από τη συσκευή μέσω Διαδικτύου. Το επόμενο βήμα φαίνεται να είναι οι βιολογικοί βηματοδότες, όπου ειδικά κύτταρα θα εμφυτεύονται στην καρδιά για να θεραπεύουν το πρόβλημα της έλλειψης του δικού της καρδιακού ρυθμού.

— **Η σύγχρονη πρόληψη και η θεραπεία των καρδιαγγειακών παθήσεων πού βρίσκονται αυτή τη στιγμή;**

As ξεκινήσουμε με την πρόληψη, ένα κομμάτι στο οποίο έχουν γίνει άλματα. Τα καρδιαγγειακά νοσήματα είναι εν πολλοίς πρόβλημα εκφύλισης οργάνων που προκαλείται προϊόντος του χρόνου και η πρόληψη είναι απαραίτητη, ώστε η φθορά αυτή να παρουσιασθεί σε όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ηλικία. Επίσης, μοιλονότι έχουμε διάφορες μορφές καρδιαγγειακών νοσημάτων, οι δύο σημαντικότερες, η στεφανιαία νόσος και η καρδιακή ανεπάρκεια, έχουν πολλές κοινές αιτίες που εάν τις αντιμετωπίσουμε έγκαιρα η εμφάνιση της νόσου θα αργήσει, ενώ όταν εμφανισθεί θα έχει ηπιότερη μορφή. Σήμερα πλέον γνωρίζουμε πολύ καλά τις αιτίες, που είναι απλές, όπως τα υψηλά επίπεδα στο αίμα της χοληστερόλης, ο σακχαρώδης διαβήτης, η ανθυγιεινή διατροφή, το κάπνισμα, η υψηλή αρτηριακή πίεση, η καθιστική ζωή και το στρες.

Επιπλέον, από τη γνώση των αιτιών πλέον έχουμε και τις θεραπείες. Η πιο δύσκολη και πιο απλή θεραπεία είναι η αλλαγή του τρόπου ζωής μας. Απλά πρακτικά μέτρα που έχουν σχέση με το τι τρώμε, πώς αυξάνουμε το χρόνο κίνησης-άσκησης μας, καθώς και η διακοπή του καπνίσματος. Τα παραπάνω, όπως επεσήμανα, είναι τα απλούστερα, αλλά και τα δυσκολότερα να εφαρμοσθούν. Η Ιατρική ευτυχώς έχει κατασκευάσει φαρμακευτικές ουσίες που πλέον είναι εξαιρετικά αποτελεσματικές όσον αφορά στη μείωση της χοληστερόλης, στη ρύθμιση του σακχάρου στο αίμα και ταυτόχρονα στη μείωση της πιθανότητας εμφάνισης καρδι-

αγγειακών νοσημάτων, στη ρύθμιση της αρτηριακής πίεσης και τη μείωση της πηκτικότητας του αίματος.

Η αντιμετώπιση της στεφανιαίας νόσου, των διαταραχών του ρυθμού, των νόσων των καρδιακών βαλβίδων και της καρδιακής ανεπάρκειας έχουν κάνει επίσης τρομακτικές προόδους και έχουν θωρακίσει σε μεγάλο βαθμό την υγεία των πολιτών.

Η ιατρική επιστήμη κινείται με γοργούς ρυθμούς ως προς την πρόληψη και τη θεραπεία των διαφόρων ασθενειών, όπως φαίνεται άθλωστε και από την αύξηση του προσδόκιμου ζωής. Τα τελευταία χρόνια το προσδόκιμο ζωής των πολιτών των δυτικών κοινωνιών έχει αυξηθεί περίπου κατά 10 χρόνια και από αυτά, τα 7 χρόνια οφείλονται στην εξέλιξη της Καρδιολογίας.

Η επιτυχία όμως αυτή στην αντιμετώπιση των καρδιαγγειακών νοσημάτων δημιουργεί την εντύπωση, κυρίως σε όσους παίρνουν τις πολιτικές αποφάσεις, ότι ήδη φτάσαμε στο τέλος της εξέλιξης και ότι είτε δεν υπάρχει είτε δεν χρειάζεται παραπέρα πρόοδος. Το πρόβλημα αυτό, το οποίο πρέπει να ομολογήσω διαφαίνεται και διεθνώς, έχει σαν αποτέλεσμα τη μείωση των προϋπολογισμών δαπανών στον τομέα της Καρδιολογίας. Όμως αυτό είναι λάθος γιατί η Καρδιολογία έχει τη δυναμική να πάει ακόμα πιο μακριά και να φέρει στο προσκήνιο πολλές ακόμα λύσεις που θα βελτιώσουν την ποιότητα και το προσδόκιμο επιβίωσης όλων μας.

Αυτό που αναμένει ο άνθρωπος από την Ιατρική είναι αρχικά να μην αρρωστήσει, στη συνέχεια εάν αρρωστήσει να ζήσει, ακολούθως εάν ζήσει να αναρρώσει γρήγορα και με τρόπο που να μπορεί να ενσωματωθεί στο κοινωνικό και οικονομικό γίγνεσθαι στο επίπεδο που βρισκόταν πριν από την αρρώστίά του. Ιδιαίτερα δε εάν είναι ηλικιωμένος, και πλέον η κοινωνία μας έχει όλο και περισσότερο ηλικιωμένα μέλη, να διατηρηθεί στη ζωή έχοντας δυνατότητα αυτοεξυπηρέτησης. Τα παραπάνω είναι εξαιρετικά σημαντικά και καθορίζουν το οικονομικό και κοινωνικό κέρδος που προσφέρουν οι διάφορες θεραπείες, με αντίτιμο βέβαια το κόστος τους. Πρέπει να γίνει αντιληπτό από την κοινωνία, την ηγεσία της, αλλά και από τους ίδιους τους λειτουργούς υγείας ότι οι θεραπείες των καρδιαγγειακών νοσημάτων, λόγω της ευρείας τους αναφοράς, αλλά και της αποτελεσματικότητάς τους, έχουν ανάγκη συνέχισης της χρηματοδότησής τους για να συνεχίσουν να προσφέρουν κρατώντας τους ανθρώπους ζωντανούς, υγιείς και πλήρως ενσωματωμένους στην κοινωνική καθημερινότητα.

Ξαναγυρνώντας στη θεραπευτική αντιμετώπιση της τρίτης ηλικίας, είναι σημαντικό να γίνει κατανοητό ότι η ιατρική αντιμετώπιση των ηλικιωμένων δεν έχει απλά τη μορφή της απόδοσης σεβασμού και τιμής σε όσους έχουν προσφέρει. Η διατήρηση του ηλικιωμένου σε επί-



Η ιστορία του Νοσοκομείου Ιωαννίνων

Το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Ιωαννίνων ιδρύθηκε με Προεδρικό Διάταγμα. Η δυναμικότητά του είναι 850 κλινών. Το νοσοκομείο βρίσκεται σε μια έκταση 68.000 τ.μ. επί της Λεωφόρου Σταύρου Νιάρχου. Λειτουργούν τμήματα Παθολογικού, Χειρουργικού, Ψυχιατρικού και Εργαστηριακού Τομέα της Ιατρικής Υπηρεσίας. Το νοσοκομείο παρέχει υπηρεσίες υγείας υψηλής ποιότητας, παράγει πλούσιο ερευνητικό και εκπαιδευτικό έργο και διαθέτει άρτιο ιατρικό και τεχνολογικό εξοπλισμό, αποτελώντας έτσι το μεγαλύτερο και πιο πλήρες νοσοκομείο της Δυτικής Ελλάδας, το μεγαλύτερο σε επισκεψιμότητα νοσοκομείο της Ελλάδας και ένα από τα πιο καινοτομικά και προοδευτικά νοσοκομεία της χώρας.

πεδα αυτοεξυπηρέτησης είναι απαραίτητη για τη ζωή των νεότερων, καθώς το κόστος, οικονομικό, συναισθηματικό και κοινωνικό, αντιμετώπισης ατόμων χωρίς δυνατότητα αυτοεξυπηρέτησης είναι τεράστιο, ιδιαίτερα σε κοινωνίες όπου ο αριθμός των ηλικιωμένων τελεολογικά αυξάνεται.

Το χειρότερο βέβαια σενάριο είναι να υπάρχουν οι θεραπείες αντιμετώπισης και να μην μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τα συστήματα υγείας για όσους θα τις χρειάζονται για λόγους οικονομικούς. Χρειάζεται επομένως μεγάλη προσοχή, ώστε να μην εισέλθουν πρακτικές μη ιπποκρατικής ηθικής στην αντιμετώπιση των ασθενών.

Για παράδειγμα σήμερα, ζητήματα ιατρικής ηθικής απασχολούν όλο και πιο συχνά τα ΜΜΕ, αλλά και την κοινή γνώμη. Όπως σε κάθε περίοδο κρίσης, η σχέση γιατρού-ασθενούς και η προσήλωση του γιατρού στο καθήκον του,

καθώς και οι αρχές της ιατρικής δεοντολογίας έρχονται σε σύγκρουση με τις κοινωνικές συνθήκες που διαμορφώνονται σε κάθε εποχή. Η προσήλωση στο ιατρικό καθήκον, το πραγματικό ενδιαφέρον, η υγιής και καλή σχέση με τον ασθενή αποτελούν βασικό άξονα και στο πλαίσιο αυτό η ιατρική δεοντολογία και η ιατρική ηθική αποκτούν και στις μέρες μας πάλη ξεχωριστή αξία.

— Σε τι σημείο είναι η έρευνα για την κλινική ιατρική πράξη στον τομέα της Καρδιολογίας;

Πιστεύω ότι τα επόμενα έτη θα έχουμε μεγάλες «εκρήξεις» στην Καρδιολογία. Η μία θα είναι η νέα προσέγγιση της φαρμακευτικής θεραπείας. Η νέα προσέγγιση έχει δύο συνιστώσες. Η μία είναι αυτή που αναφέρθηκε και παραπάνω. Περνάμε από τη φάση των χημικών φαρμάκων στα βιολο-

γικά φάρμακα. Το βλέπουμε αυτό στη νέα τεχνολογία που χρησιμοποιείται για το εμβόλιο κατά του κορωνοϊού. Αυτό θα δημιουργήσει μια τεράστια έκρηξη στην ανακάλυψη θεραπειών. Η δεύτερη συνιστώσα είναι στην αλλαγή της λογικής της φαρμακοθεραπείας. Σύντομα θα οδηγηθούμε στη λογική του εμβολίου. Με βάση τη λογική αυτή δεν θα χρειάζεται να λαμβάνουμε καθημερινά φάρμακα, αλλά θα αρκεί μία μικρή ένεση σε τακτά χρονικά διαστήματα, όπως συμβαίνει και με τα εμβόλια. Ήδη έχουμε τη δυνατότητα να αντιμετωπίζουμε το πρόβλημα της υπερκολλητρολαιμίας χορηγώντας μία ένεση κάθε 15 ημέρες ή κάθε μήνα, αλλά σύντομα αναμένονται φάρμακα που θα χορηγούνται μία φορά το χρόνο. Κάτι ανάλογο είναι πιθανό να συμβεί και με την υπέρταση. Αυτές είναι εξελίξεις που μας οδηγούν σε μια νέα εποχή.

Ένα ακόμη βήμα που θα αλλάξει τα δεδομένα είναι μια καινούργια διάσταση στην πρόληψη της στεφανιαίας νόσου, η λογική της πρώιμης διάγνωσης-πρόληψης. Φαίνεται ότι σύντομα θα είναι δυνατόν ο καθένας να υποβάλλεται σε μια εξέταση και να μαθαίνει με μια ακρίβεια περίπου 50% όχι μόνο εάν θα πάθει έμφραγμα την επόμενη 5ετία, αλλά και σε ποια αρτηρία θα νοσήσει. Επομένως, θα είναι δυνατόν είτε να αυξήσει την ένταση της φαρμακευτικής του αγωγής είτε εάν αυτό δεν αποδίδει να υποβληθεί σε αγγειοπλαστική και να μην νοσήσει.

Τέλος, όσον αφορά την τεχνολογία των εμφυτεύσιμων συσκευών, με την εξέλιξη των ήδη υπαρχόντων και τη δημιουργία καινούργιων, η πρόοδος είναι συνεχής. Παραπάνω αναφέρθηκε η δημιουργία βιολογικών βηματοδοτών. Η τεχνολογία όμως δεν σταματά εκεί. Η τελειοποίηση μικρών, πλήρως εμφυτεύσιμων συσκευών υποβοήθησης της κυκλοφορίας (τεχνητές καρδιές) φαίνεται ότι θα είναι δυνατή στο σύντομο μέλλον. Είναι επίσης σημαντικό να τονισθεί ότι οι οποιοσδήποτε συσκευές θα πάψουν να είναι φτιαγμένες από μηχανικά υλικά και αντί αυτών θα χρησιμοποιούνται βιολογικά. Τα βιολογικά υλικά θα ενσωματώνονται πιο εύκολα στο σώμα και θα έχουν τη δυνατότητα να αυτοαποκατάσταν σε περίπτωση προβλήματος.

Και το σημαντικό είναι ότι όλες αυτές οι λειτουργίες θα γίνονται με ελάχιστα επεμβατικές πράξεις. Όσο πιο μικρό είναι το χειρουργικό τραύμα τόσο πιο εύκολη θα είναι η αποκατάσταση του ασθενούς. Οι ελάχιστα επεμβατικές πράξεις βασίζονται στη δυνατότητα του χειρουργού/επεμβατικού ιατρού να φτάσει στο όργανο που πάσχει και χρειάζεται επιδιόρθωση όχι με μεγάλο ανοικτό χειρουργικό τραύμα, αλλά είτε με μικρές οπές στο δέρμα είτε από άλλη διαδρομή, από φυσικές προ-υπάρχουσες οδούς χωρίς να τραυματίσει το σώμα. Η προσέγγιση αυτή μειώνει τις επιπλοκές και την αποκατάσταση του ασθενούς.

Πρέπει όμως να τονισθεί ότι δεν αρκεί η επιστήμη να

μπορεί να προσφέρει τις θεραπευτικές μεθόδους. Πρέπει και ο κάθε ασθενής να έχει τη δυνατότητα να θεραπευθεί με αυτές. Και για να γίνει αυτό θα πρέπει οι μέθοδοι αυτές να μπου στην καθημερινή κλινική πρακτική των δημόσιων νοσοκομείων. Για παράδειγμα, η ρομποτική χειρουργική πρέπει να μπει στα δημόσια νοσοκομεία. Το να μην έχουν τα νοσοκομεία του ΕΣΥ τη δυνατότητα χρήσης ρομποτικών μηχανημάτων είναι μια λανθασμένη απόφαση και δυσλειτουργία του συστήματος υγείας.

Όλες οι παραπάνω εξελίξεις στο σύνολό τους όχι μόνο θα αυξήσουν κατά πολύ το προσδόκιμο ζωής, αλλά και την παραγωγική δυναμική των πολιτών, καθώς ο αυριανός 80χρονος αναμένεται να είναι ισάξιος σε κοινωνική και οικονομική δραστηριότητα με τον σημερινό 60χρονο. Αυτό βέβαια είναι απαραίτητο, εάν θέλουμε να επιβιώσουμε σαν κοινωνία, λαμβάνοντας υπόψη την υπογεννητικότητα.

— Κύριε καθηγητά, μεταξύ των πολλών εθνικών και διεθνών διακρίσεων κατακτήσατε με την επιστημονική σας ομάδα και το Βραβείο Ακαδημίας Αθηνών για πρωτότυπη επιστημονική εργασία επί της θεραπείας του καρκίνου ή επί της θεραπείας των παθήσεων της καρδιάς. Μπορείτε να μας εξηγήσετε τι ακριβώς πραγματοποιείται η εργασία και ποια είναι η εφαρμογή της στην κλινική πράξη;

Ένα από τα πράγματα που μελετήσαμε στα Γιάννενα και συνεργαστήκαμε με τα μεγαλύτερα κέντρα διεθνώς είναι η πρόβλεψη της εξέλιξης της αθηρωματικής νόσου. Αυτό που γνωρίζουμε είναι ότι ένας άνθρωπος μπορεί να αναπτύξει κάποια βλάβη στις αρτηρίες του. Αν για τον συγκεκριμένο άνθρωπο έχουμε απεικόνιση των αγγείων του, αλλά και τα βιολογικά χαρακτηριστικά του, θα μπορούμε να βρούμε τι εξέλιξη θα έχει και σε ποια σημεία. Μπορούμε με διάφορες μεθόδους να έχουμε μια προβλεπτική ικανότητα της ανάπτυξης αθηρωμάτωσης από το 18% στο 51%. Αυτή η μελέτη βοήθησε σημαντικά στο να δοθεί νέα προοπτική στην αντιμετώπιση της στεφανιαίας νόσου, όπως έχει αναφερθεί και παραπάνω.

— Η δυνατότητα εξειδίκευσης των νέων επιστημόνων, καθώς και μετεκπαίδευσης σε υψηλού επιπέδου κέντρα, είναι εύκολη για τους Έλληνες;

Δυστυχώς, δεν υπάρχει το κατάλληλο σύστημα στη χώρα μας να βοηθήσει αυτές τις διαδικασίες και παρότι έχουμε το απαραίτητο επιστημονικό δυναμικό. Αυτό προσπαθούμε να κάνουμε στα Γιάννενα. Να φτιάξουμε επί της ουσίας ένα «θερμοκήπιο» επιστημόνων όπου θα παρέχουμε εκπαίδευση σε νέους επιστήμονες. Το σημαντικό είναι να μπορείς να επιλέξεις το ανθρώπινο δυναμικό όχι απλά που χρειάζεσαι, αλλά που μπορεί να ενσωματωθεί στην ομάδα και να προ-



σφέρει αυτό που η ομάδα έχει ανάγκη. Χρειαζόμαστε τους καταλληλότερους για την κάθε θέση και αυτούς πρέπει να έχουμε τη δυνατότητα να επιλέγουμε.

Εμείς τους φέρνουμε σε επαφή με κέντρα του εξωτερικού και τους στέλνουμε και για εκπαίδευση. Το πρόβλημα όμως είναι πώς να τους επαναφέρουμε και να τους ενσωματώνουμε στην ομάδα.

Πάρα πολύ σημαντικό σε όλο αυτό το εγχείρημα είναι να υπάρχει κάποιος που να εμπνέει τους άλλους, γιατί αυτό βοηθά στο να λειτουργεί η ομάδα με απώτερο σκοπό το κοινό καλό. Ο Έλληνας έχει φοβερές δυνατότητες, λειτουργεί ως πολυεργαλείο και μπορεί να προσαρμόζεται σε όλες τις καταστάσεις, ενώ αν πιστέψει πραγματικά σε κάτι, κάνει πολλές προσωπικές θυσίες για το κοινό καλό. Επιπλέον, μπορεί να ακολουθεί την ένταση της δουλειάς όταν αυτή υπάρχει.

— Η Β΄ Καρδιολογική Κλινική έχει αναδειχθεί αναμφισβήτητα σε διεθνές κέντρο Καρδιολογίας, καθώς, πέραν

της παροχής υψηλής ποιότητας ιατρικών υπηρεσιών, ενισχύει την έρευνα και την καινοτομία σε εθνικό επίπεδο, ενώ αποτελεί και πόλο έλξης για την επιστροφή νέων επιστημόνων. Εξηγήστε μας τι ακριβώς κάνετε;

Πιστεύω ακράδαντα ότι η επιστήμη, όπως και όλοι οι άνθρωποι, για να επιβιώσουν, πρέπει να είναι διασυνδεδεμένοι. Κανείς δεν μπορεί να τα κάνει όλα μόνος του. Η ικανότητα να διασυνδέσαι με αντίστοιχα διεθνή κέντρα βοηθά όχι μόνο στο να μαθαίνεις έγκαιρα τη γένεση κάθε προβληματισμού, αλλά και να συμμετέχεις στη λύση του. Να φέρνεις τις νέες τεχνολογίες που επικρατούν παγκόσμια, να εκπαιδεύεις το προσωπικό σου για να αποδεχθεί και να εφαρμόσει στη συνέχεια αυτές τις τεχνολογίες. Διότι το σημαντικό δεν είναι μόνο να φέρεις τις νέες τεχνολογίες στο νοσοκομείο ή στην κλινική σου, αλλά να ξέρεις να τις λειτουργήσεις σωστά και να τις προσφέρεις μετά στην κοινωνία και στον άνθρωπο. Γιατί «οι έννοιες της Ιατρικής και της προσφοράς είναι αλληλένδετες!». **ΝΑΙ**

Ποιος είναι ο καθηγητής Λάμπρος Κ. Μιχάλης

Γεννήθηκε το 1960 στην Άρτα, όπου και ολοκλήρωσε τις σπουδές του στην Πρωτοβάθμια και Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση. Το 1978 εισήχθη 5ος στην Ιατρική Σχολή του ΕΚΠΑ, από όπου αποφοίτησε το 1984 με Άριστα. Έλαβε υποτροφίες από το Εθνικό Ίδρυμα Υποτροφιών για όλα σχεδόν τα έτη φοίτησης στην Ιατρική Σχολή.

Το 1989 έλαβε τη διδακτορική του διατριβή από την Ιατρική Σχολή Αθηνών με Άριστα, ενώ το 1992 έγινε μέλος του Royal College of Physicians του Λονδίνου (MRCP) μετά από εξετάσεις. Ειδικότητα Καρδιολογίας και μετεκπαίδευση στην Επεμβατική Καρδιολογία έκανε στη Μεγάλη Βρετανία, όπου μετά το τέλος της εκπαίδευσής του εκλέχθηκε λέκτορας στη Σχολή Μεταπτυχιακής Ιατρικής του Πανεπιστημίου Keele και εργάστηκε για 2 έτη.

Το 1995 εκλέχθηκε λέκτορας Καρδιολογίας στην Ιατρική Σχολή Ιωαννίνων και επέστρεψε στην Ελλάδα, και το 1999 εκλέχθηκε αναπληρωτής καθηγητής Καρδιολογίας. Το 2005 έγινε καθηγητής Καρδιολογίας στην ίδια Ιατρική Σχολή και από το 2014 διευθύνει τη Β΄ Καρδιολογική Κλινική του Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου Ιωαννίνων.

Έχει λάβει τιμητικές διακρίσεις, με σημαντικότερη το Βραβείο της Ακαδημίας Αθηνών το 2013 για πρωτότυπη εργασία επί της θεραπείας των παθήσεων της καρδιάς.

Έχει υπηρετήσει ως: αντιπρόεδρος της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων, αντιπρόεδρος του Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου Ιωαννίνων, μέλος του Δ.Σ. της Ελληνικής Καρδιολογικής Εταιρείας, πρόεδρος της Ομάδας Εργασίας Επεμβατικής Καρδιολογίας της ΕΚΕ, πρόεδρος της Ομάδας Περιφερικών Αγγείων της Ελληνικής Καρδιολογίας, μέλος της επιτροπής του ΚΕΣΥ, πρόεδρος του Ελληνικού Κολλεγίου Καρδιολογίας, μέλος της επιτροπής της Ευρωπαϊκής Καρδιολογικής Εταιρείας από το 2018 έως σήμερα, διατελεί πρόεδρος της Εκτελεστικής Επιτροπής του Κληροδοτήματος Γ. Μιχαηλίδου του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων, είναι εκπρόσωπος των Ελλήνων Καρδιολόγων στην Ευρωπαϊκή Οργάνωση από το 1999 έως σήμερα, από το 2013-2017 γραμματέας του UEMS Cardiology Section και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Πιστοποίησης Συνεχιζόμενης Εκπαίδευσης για την Καρδιολογία, ενώ από το 2017 έως σήμερα είναι ο πρόεδρος του UEMS Cardiology Section.

Συνδύασε την έρευνα, την εκπαίδευση και την κλινική αριστεία και οργάνωσε την Επεμβατική Καρδιολογία κλινικά και ερευνητικά στη ΒΔ Ελλάδα, ενώ υπήρξε πρωτοπόρος στην οργάνωση της Επεμβατικής Καρδιολογίας στην Ελληνική Περιφέρεια. Έχει συμμετάσχει ή συμμετέχει σε 14 διεθνείς πολυκεντρικές μελέτες, σε 8 ερευνητικά προγράμματα χρηματοδοτούμενα από εθνικούς φορείς και σε 2 ερευνητικά προγράμματα χρηματοδοτούμενα από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Έχει 298 δημοσιευμένες εργασίες, έχει συγγράψει κεφάλαια σε 15 ξενόγλωσσα βιβλία και έχει επιμεληθεί την έκδοση τριών.



—πάνω από όλα είναι η υγεία

ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΡΙΖΟΥΜΕ
ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΑΣ

ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ
ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ | ΑΝΑΛΥΣΗ | ΔΙΑΓΝΩΣΗ

affidea.gr



υγεία

Με ευθύνη για τη ζωή
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΗΗΓ

ΚΕΝΤΡΟ ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗΣ ΟΓΚΟΛΟΓΙΑΣ

25 χρόνια στη φροντίδα του ασθενούς!

Το ιατρικό δυναμικό είναι σε θέση να εξατομικεύει τη θεραπεία για κάθε ασθενή, επιλέγοντας το κατάλληλο μηχάνημα και εφαρμόζοντας την τεχνική ακτινοθεραπείας που θα αντιμετωπίσει καλύτερα τη νόσο



Του **ΑΡΗ ΜΠΕΡΖΟΒΙΤΗ**

ντές, το μοναδικό στην Ελλάδα μηχάνημα ακτινοχειρουργικής Gamma Knife, αλλά και την υπερσύγχρονη μονάδα Βραχυθεραπείας Flexitron υψηλού ρυθμού δόσης, με στόχο τη σφαιρική και εξατομικευμένη αντιμετώπιση των ασθενών που υποβάλλονται σε ακτινοθεραπεία.

Εκτός από τους δύο γραμμικούς επιταχυντές Versa HD και Synergy Agility™ της εταιρείας Elekta, οι γραμμικοί επιταχυντές Halcyon και EDGE της εταιρείας Varian αποτελούν τα νεότερα αποκτήματα και τα πιο εξελιγμένα τεχνολογικά συστήματα ακτινοθεραπείας, που προάγουν την εφαρμογή τόσο των σύγχρονων τεχνικών ακτινοθεραπείας όσο και της Στερεοτακτικής Ακτινοθεραπείας, προσφέροντας ευελιξία, ταχύτητα, ακρίβεια και αποτελεσματικότητα στη θεραπευτική προσέγγιση, διευρύνοντας τον ορίζοντα στην αντιμετώπιση του καρκίνου.

Συμπληρώνοντας πρόσφατα 25 χρόνια επιτυχημένης λειτουργίας, το Κέντρο Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας του ΥΓΕΙΑ προχώρησε σε ριζική ανακαίνιση των χώρων του. Όλοι οι χώροι σχεδιάστηκαν με απόλυτη εργονομία και λειτουργικότητα, καθώς και με περισσή φροντίδα και σεβασμό στις ανάγκες του ασθενούς και των συνοδών του. Προσεγγίσαμε στην κάθε τους λεπτομέρεια, οι νέοι χώροι λειτουργούν υποστηρικτικά σε κάθε στάδιο της θεραπευτικής διαδικασίας αποπνέοντας συναισθήματα ασφάλειας, ηρεμίας, αλλά και αισιοδοξίας.

Με την ολοκλήρωση του έργου της ριζικής ανακαίνισης των χώρων, αλλά και την απόκτηση των δύο νέων τελευταίας γενιάς γραμμικών επιταχυντών στο Κέντρο

Το Κέντρο Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας του ΥΓΕΙΑ, στα 25 χρόνια λειτουργίας του, αποτελεί το πλέον σύγχρονο και καλύτερα εξοπλισμένο κέντρο στην Ελλάδα και ένα από τα καλύτερα στην Ευρώπη.

Αποτελεί το μοναδικό ολοκληρωμένο κέντρο στη χώρα μας που διαθέτει 4 τελευταίας γενιάς γραμμικούς επιταχυ-



Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας του ΥΓΕΙΑ, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ΥΓΕΙΑ Ανδρέας Καρταπάνης τονίζει ότι «επιτεύχθηκε ένας ακόμα στρατηγικός μας στόχος, επιβεβαιώνοντας την υπόσχεσή μας για συνεχή αναβάθμιση και εκσυγχρονισμό των υπηρεσιών μας. Στα 50 χρόνια λειτουργίας του, το ΥΓΕΙΑ έχει προσφέρει στη χώρα τα μέγιστα και έχει επιτύχει μια σειρά από σημαντικά επιτεύγματα που μας κάνουν όλους υπερήφανους. Αδιαμφισβήτητα, ένα από αυτά είναι η λειτουργία του Κέντρου Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας, που αντικατοπτρίζει τη σταθερή και εξελικτική μας πορεία, η οποία είναι άρρηκτα συνυφασμένη με την εξέλιξη της ιατρικής επιστήμης και τη δέσμευσή μας για παροχή υψηλού επιπέδου φροντίδας, πάντα με σεβασμό στον άνθρωπο και τη ζωή».

Καινοτόμες τεχνικές ακτινοθεραπείας

Στο μεταξύ, το ιατρικό δυναμικό του Κέντρου, έχοντας πλέον στη διάθεσή του μηχανήματα τελευταίας τεχνολογίας, είναι σε θέση να εξατομικεύει τη θεραπεία για κάθε ασθενή, επιλέγοντας το κατάλληλο μηχάνημα και εφαρμόζοντας την τεχνική ακτινοθεραπείας που θα αντιμετωπίσει καλύτερα τη νόσο.

Εκτός από την κλασική σύμμορφη ακτινοθεραπεία 3D, αποτελεί καθημερινή πρακτική η εφαρμογή πολυπλοκών και εξελιγμένων τεχνικών, όπως η διαμορφούμενης έντασης ακτινοθεραπεία (IMRT), η ογκομετρικά διαμορφούμε-

νη τοξοειδής ακτινοθεραπεία (VMAT) και η ακτινοθεραπεία καθοδηγούμενη από εικόνες (IGRT). Αναλυτικότερα, οι καινοτόμες τεχνικές που εφαρμόζονται έχουν ως εξής:

ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑ ΔΙΑΜΟΡΦΟΥΜΕΝΗΣ ΕΝΤΑΣΗΣ ΤΗΣ ΔΕΣΜΗΣ

Η ακτινοθεραπεία διαμορφούμενης έντασης δέσμης (IMRT) είναι μια εξειδικευμένη μορφή ακτινοθεραπείας, που επιτρέπει τη χρήση πολλαπλών δεσμών ακτινοβολίας διαμορφωμένες όχι μόνο ως προς το σχήμα τους, αλλά και ως προς την έντασή τους. Με τον τρόπο αυτόν δίνεται η δυνατότητα της αύξησης της δόσης στον όγκο-στόχο αυξάνοντας αντίστοιχα την πιθανότητα ίασης, ενώ παράλληλα περιορίζεται ακόμα περισσότερο η δόση που λαμβάνουν τα υγιή όργανα και επομένως μειώνονται οι πιθανές παρενέργειες.

ΟΓΚΟΜΕΤΡΙΚΑ ΔΙΑΜΟΡΦΟΥΜΕΝΗ ΤΟΞΟΕΙΔΗΣ ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑ

Η ογκομετρικά διαμορφούμενη τοξοειδής ακτινοθεραπεία (VMAT) αποτελεί την πλέον εξελιγμένη μορφή της IMRT θεραπείας ακτινοθεραπείας διαμορφούμενης έντασης δέσμης, κατά την οποία ο ασθενής ακτινοβολείται περιστροφικά-τοξοειδώς και επομένως από πάρα πολλές κατευθύνσεις, ακτινοβολώντας πάντα τον όγκο στόχο, αλλά διαφορετικούς κάθε φορά υγιείς ιστούς, ελαχιστοποιώντας τη δόση που λαμβάνει ο καθένας τους. Ταυτόχρονα, το σχήμα και η ένταση της δέσμης ακτινοβολίας μεταβάλλονται συνεχώς και με τρόπο ώστε να περιορί-



ζεται στο ελάχιστο δυνατό η δόση στα υγιή όργανα, αυξάνοντας παράλληλα τη δόση στον όγκο-στόχο.

ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΡΥΘΜΟΥ ΔΟΣΗΣ FFF

Η ακτινοθεραπεία υψηλού ρυθμού δόσης FFF (Flattening Filter Free) χρησιμοποιεί γραμμικούς επιταχυντές που διαθέτουν υψηλούς ρυθμούς δόσης, βελτιστοποιώντας τα πλεονεκτήματα των εξελιγμένων τεχνικών ακτινοθερα-

πείας (IMRT/VMAT). Επιτυγχάνει τη βέλτιστη ακτινοβολήση στον μικρότερο δυνατό χρόνο με τη μέγιστη ακρίβεια χορήγησης της δόσης.

ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑ ΚΑΘΟΔΗΓΟΥΜΕΝΗ ΑΠΟ ΕΙΚΟΝΕΣ

Είναι η ακτινοθεραπεία που καθοδηγείται από εικόνες, ώστε να εξασφαλίζεται η ακρίβεια χορήγησης της δόσης ακτινοβολίας. Στην πλέον εξελιγμένη της μορφή, η καθο-



Ο κ. Ανδρέας Καρταπάνης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ΥΓΕΙΑ.

ρευτικό μηχανήμα αξονικού τομογράφου. Με βάση αυτή τη σύγκριση, γίνονται οι απαραίτητες διορθώσεις - προσαρμογές, λαμβάνοντας υπόψη τόσο τη θέση και το σχήμα του όγκου-στόχου όσο και αυτά των κρίσιμων οργάνων που απεικονίζονται τρισδιάστατα την ώρα της θεραπείας. Εξασφαλίζεται έτσι η μέγιστη ακρίβεια στη χορήγηση της δόσης ακτινοβολίας.

ΣΤΕΡΕΟΤΑΚΤΙΚΗ ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑ- ΑΚΤΙΝΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ (SRT/SRS)

Είναι μια εξειδικευμένη τεχνική, που χρησιμοποιεί εξαιρετικά στοχευμένες δέσμες ακτινοβολίας υπό απεικονιστική καθοδήγηση για τη θεραπεία σχετικά μικρών βλαβών οπουδήποτε στο σώμα του ασθενούς.

ΜΕΘΟΔΟΣ ΑΚΤΙΝΟΒΟΛΗΣΗΣ ΣΕ ΒΑΘΙΑ ΕΙΣΠΝΟΗ DIBH

Η τεχνική ελέγχου της αναπνοής κατά τη διάρκεια της θεραπείας εφαρμόζεται κυρίως στην ακτινοθεραπεία του αριστερού μαστού. Ενδείκνυται όμως να εφαρμοστεί και σε θεραπεία βλαβών στον πνεύμονα, στο ήπαρ, στο πάγκρεας, καθώς και σε άηλους κινούμενους λόγω αναπνοής όγκους, εξασφαλίζοντας μέγιστη ακρίβεια κατά τη διάρκεια της ακτινοβολήσης. Ειδικότερα για τον καρκίνο του μαστού, τα τελευταία χρόνια τα ποσοστά επιβίωσης αυξάνονται συνεχώς και για το λόγο αυτόν η προστασία των παρακείμενων οργάνων είναι απαραίτητη για την αποφυγή απωτέρων παρενεργειών. Συγκεκριμένα, είναι ιδιαίτερα σημαντική η

δήγηση αυτή πραγματοποιείται τρισδιάστατα με εικόνες αξονικού τομογράφου, ο οποίος βρίσκεται επί του ακτινοθεραπευτικού μηχανήματος. Τα δεδομένα της αξονικής τομογραφίας στην οποία σχεδιάστηκε η θεραπεία και καθορίστηκαν ο όγκος-στόχος, τα κρίσιμα όργανα και η τεχνική ακτινοβολήσης μεταφέρονται στον υπολογιστή στην αίθουσα θεραπείας και συγκρίνονται με αντίστοιχες εικόνες που λαμβάνονται κατά τη διάρκεια της ακτινοβολήσης, με τη χρήση του ενσωματωμένου στο ακτινοθερα-

Η ΙΑΤΡΙΚΗ ΟΜΑΔΑ

■ Την ιατρική ομάδα του **ΚΕΝΤΡΟΥ ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗΣ ΟΓΚΟΛΟΓΙΑΣ** αποτελούν οι ακτινοθεραπευτές-ογκολόγοι: Κωνσταντίνος Δαρδούφας (διευθυντής), Σοφία Κοσμίδη (αναπλ. διευθύντρια), Χρήστος Σκαρλέας (αναπλ. διευθυντής), Ιωάννης Γεωργακόπουλος, Αλεξάνδρα Γιαννοπούλου, Αθανάσιος Δημόπουλος, Δέσποινα Κατσώχη, Γεωργία Κολίτση-Κυπριανού, Αθηνά Κουβέλη, Γεώργιος Κριτσέλης, Κώστας Κυπριανού, Ευθύμιος Μιχαλόπουλος, Έφη Πετεινέλη, Κύριλλος Σαρρής, Μαρία Συνοδινού- Μενεγάκη, Βαρθολομαίος Τάραντο, Μιθτιάδης Τριχάς, Κωνσταντία Τσαμμασιώτη και Μιχαήλ Χατζηευσταθίου.

■ Την ομάδα του **ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΦΥΣΙΚΗΣ** αποτελούν οι ακτινοφυσικοί: Γεώργιος Κόλλης, (προϊστάμενος), Νικόλαος Γιακουμάκης, Κωνσταντίνος Γώγος, Παντελής Καραϊσκος, Έφη Κουτσουβέλη, Κωνσταντίνος Νταλιάνης και Χρύσα Παρασκευοπούλου.

■ Την ομάδα των τεχνολόγων του **ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ** αποτελούν οι ακτινοθεραπευτές: Μιχάλης Μιχαηλίδης (προϊστάμενος), Μαρία Μοχλάκη (αναπλ. προϊσταμένη), Στέλλα Βαμβέσου, Βιργινία Βούλγαρη, Παναγιώτης Βούρτσας, Δημήτρης Δασκαλάκης, Μαρία Θεοδώρου, Γρηγόρης Παππάς, Θεοφανώ Ρήγα, Ιωάννης Ρήγας, Πολύκαρπος Ρήγας, Γεώργιος Ρηγάτος, Δημήτρης Σουσαμλής, Ανδρέας Σπηλιωτόπουλος, Μαρία Τουγουντζόγλου, Χαράλαμπος Τριτσαρώλης, Γεωργία Τσαφά, Ευαγγελία Τσιριμώνα και Ντιάνα Σαρίδου.

■ Την ομάδα του **ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ** αποτελούν οι νοσηλεύτριες: Φωτεινή Αντωνοπούλου, Μαριάνθη Μπουρομήτρου και Μαρία Πατσιάλου.

■ Τη **ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ** αποτελούν οι: Ιωάννα Κτενάβου, Αποστολία Νούσα, Θεοδώρα Σοϊθέ και Ελισάβετ Χατζοπούλου.



Ο κ. Κωνσταντίνος Δαρδούφας, διευθυντής του Κέντρου Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας.



Η κ. Σοφία Κοσμίδη, αναπλ. διευθύντρια του Κέντρου Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας.



Ο κ. Χρήστος Σκαρλέας, αναπλ. διευθυντής του Κέντρου Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας.

ΑΝΔΡΕΑΣ ΚΑΡΤΑΠΑΝΗΣ (πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ΥΓΕΙΑ)

Στα 50 χρόνια λειτουργίας του, το ΥΓΕΙΑ έχει προσφέρει στη χώρα τα μέγιστα και έχει επιτύχει μια σειρά από σημαντικά επιτεύγματα που μας κάνουν όλους υπερήφανους

προστασία της καρδιάς και του πνεύμονα κατά τη διάρκεια της ακτινοθεραπείας, ώστε οι απώτερες παρενέργειες να ελαχιστοποιηθούν, ειδικά σε ασθενείς που έχουν λάβει και χημειοθεραπεία, η οποία μπορεί να επιβαρύνει περαιτέρω τους φυσιολογικούς ιστούς, όπως η καρδιά και ο πνεύμονας.

Η διαδικασία επιτρέπει τη χορήγηση της ακτινοβολίας στη φάση της εισπνοής, κατά την οποία η απόσταση της καρδιάς από τον μαζικό αδένα μεγιστοποιείται, ενώ η δόση της ακτινοβολίας που λαμβάνει η καρδιά και ο πνεύμονας ελαχιστοποιείται.

ΒΡΑΧΥΘΕΡΑΠΕΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΡΥΘΜΟΥ ΔΟΣΗΣ

Η βραχυθεραπεία (brachytherapy από την ελληνική λέξη βραχύς-κοντίνος) αποτελεί μέθοδο ακτινοθεραπείας κατά την οποία ραδιενεργές πηγές τοποθετούνται ενδοκοιλιακά, ενδοϊστικά σε κοντινή επαφή με τον όγκο-στόχο, με σκοπό την ακτινοβολία του όγκου με μεγάλες δόσεις και την παράλληλη ελαχιστοποίηση της ακτινοβολίας των παρακείμενων υγιών ιστών και οργάνων. Ειδικότερα, η βραχυθεραπεία υψηλού ρυθμού δόσης (HDR) χρησιμοποιεί πηγές υψηλής ενεργότητας, επιτρέποντας τη χορήγηση της δόσης σε σύντομο χρονικό διάστημα (της τάξης των μερικών λεπτών της ώρας) με τον βέλτιστο δυνατό τρόπο.

ΕΞΑΤΟΜΙΚΕΥΜΕΝΗ ΜΕΘΟΔΟΣ ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΜΕ ΑΚΡΙΒΕΣ ΟΜΟΙΩΜΑ ΤΟΥ ΑΣΘΕΝΟΥΣ

Η νέα εξατομικευμένη μέθοδος που επιβεβαιώνει την ακτινοθεραπεία του εγκεφάλου και της κεφαλής-τραχήλου διασφαλίζει τη μέγιστη ασφάλεια και αποτελεσματική εφαρμογή της θεραπείας στον ασθενή και εφαρμόζεται, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, στο Νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ. Η νέα μέθοδος επιβεβαίωσης εφαρμόζεται πριν από τη θεραπεία του ασθενούς με τη χρήση της τεχνολογίας Personalized PseudoPatient™ της RTsafe.

Συγκεκριμένα, κατασκευάζεται ένα ακριβές και μοναδικό ομοίωμα του ασθενούς, από υλικό που αλληλοεπιδρά με παρόμοιο τρόπο με την ακτινοβολία, όπως και ο ανθρώπι-

νος ιστός, χρησιμοποιώντας εικόνες αξονικής τομογραφίας και υψηλής ακρίβειας ιατρική τεχνολογία 3D εκτύπωσης. Το εξατομικευμένο ομοίωμα προσομοιάζει απόλυτα στην ανατομία του ασθενούς και διαθέτει κατάλληλες σπές για τη μέτρηση της χορηγούμενης δόσης στον όγκο-στόχο και τα ευαίσθητα όργανα. Με τον τρόπο αυτόν είναι δυνατή η πλήρης προσομοίωση και επαλήθευση της θεραπείας πριν από την πραγματική χορήγηση της στον ασθενή, διασφαλίζοντας τη μέγιστη ακρίβεια και ασφάλεια της ακτινοβολίας. Τα πλεονεκτήματα της μεθόδου αυτής είναι ιδιαίτερα σημαντικά για τους ασθενείς, δεδομένου ότι αρκετοί όγκοι εγκεφάλου βρίσκονται σε απόσταση ελάχιστων χιλιοστών από τους γύρω υγιείς ιστούς, π.χ. οπτικό νεύρο.

Για τη φροντίδα των ασθενών που υποβάλλονται σε ακτινοθεραπεία συνεργάζονται στενά έμπειροι ακτινοθεραπευτές-ογκολόγοι, ακτινοφυσικοί, τεχνολόγοι και νοσηλευτές του Κέντρου. Παράλληλα, οι ασθενείς έχουν πρόσβαση σε όλες τις σύγχρονες διαγνωστικές και απεικονιστικές μεθόδους, στις άρτια οργανωμένες ογκολογικές και χειρουργικές κλινικές.

Οι ασθενείς που υποβάλλονται σε θεραπεία έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης σε ειδικούς κλινικούς διατροφολόγους, ειδικούς ψυχολόγους και φυσικοθεραπευτές, καθώς επίσης μπορούν να απευθυνθούν στο Ιατρείο Πόνου με στόχο τη βέλτιστη και εξατομικευμένη αντιμετώπισή τους.

Επιπλέον, το Κέντρο διαθέτει εξειδικευμένη ομάδα για την ακτινοθεραπεία παιδιών που εξυπηρετεί μεγάλο αριθμό παιδιατρικών ασθενών, εφαρμόζοντας τις πιο σύγχρονες τεχνικές και στοχεύοντας τόσο στην ίαση όσο και στη διατήρηση της ποιότητας ζωής των παιδιών.

Λόγω της διεθνούς αναγνώρισης και της πολυετούς πείρας του Κέντρου Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας και του Τμήματος Ιατρικής Φυσικής, το κέντρο επιλέχθηκε ως Ευρωπαϊκό Κέντρο Αναφοράς της εταιρείας ELEKTA και είναι ένα από τα πέντε κέντρα στην Ευρώπη που συνεργάζονται με το τμήμα Research & Development της εταιρείας για την ανάπτυξη και τον έλεγχο των νέων συστημάτων σχεδιασμού θεραπείας. **ΝΑΙ**

METROPOLITAN
H O S P I T A L

Νέα επαναστατική μέθοδος για την αντιμετώπιση της ημικρανίας στο Ιατρείο Πόνου

Η ημικρανία είναι μια παθολογική κατάσταση που έρχεται και επανέρχεται και, αντίθετα με ό,τι πιστεύεται, αφορά σχεδόν εξίσου γυναίκες και άντρες. Ακόμα και η αναφορά της νοσηρής αυτής κατάστασης είναι ικανή να φέρει πόνο στα άτομα που την έχουν γνωρίσει.



Η κ. Ζηναΐς Κοντούλη, διευθύντρια Ιατρείου Πόνου του Metropolitan Hospital.

Χρόνια αναμετριέται μαζί της η Ιατρική με θετικά αποτελέσματα, αλλά όχι με εφάπαξ θεραπεία.

Η ΚΛΑΣΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΗΜΙΚΡΑΝΙΑΣ

«Σήμερα μια νέα επαναστατική όσο και απλή θεραπευτική μέθοδος υπόσχεται άμεση ανακούφιση από τον πόνο και μεγαλύτερο χρονικό διάστημα μέχρι την επόμενη κρίση ημικρανίας. Η μέθοδος αυτή εφαρμόζεται με πολλή υποσχόμενη επιτυχία στο Ιατρείο Πόνου του Metropolitan Hospital», επισημαίνει η Ζηναΐς Κοντούλη, διευθύντρια Ιατρείου Πόνου του Metropolitan Hospital.

Στην αντιμετώπιση της ημικρανίας τον πρώτο λόγο εξακολουθεί να τον έχει η φαρμακευτική αγωγή. Η φαρμακευτική αγωγή μπορεί να συνδυάσει διαφορετικά είδη φαρμάκων, τα οποία συνήθως αλληάζουν τον τρόπο με τον οποίο μεταβιβάζεται το επώδυνο ερέθισμα στον εγκέφαλο. Μπορεί να είναι αντιεπιληπτικά φάρμακα, καθώς και άλλα φάρμακα του κεντρικού νευρικού συστήματος.

Υπάρχουν δύο τρόποι για την αντιμετώπιση της ημικρανίας: αν οι κρίσεις ημικρανίας είναι λίγες μέσα σε ένα μήνα (μέχρι δέκα), τότε αντιμετωπίζονται με φαρμακευτική αγωγή, η οποία τις καταστέλλει. Αν όμως οι κρίσεις ημικρανίας ξεπερνούν τις

δέκα το μήνα, τότε θα πρέπει να χορηγηθεί και προφυλακτική αγωγή, έτσι ώστε να αποφευχθούν οι κρίσεις αυτές.

Η ΕΠΑΝΑΣΤΑΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΗΜΙΚΡΑΝΙΑΣ

Τα τελευταία χρόνια η Ιατρική έχει εξελιχθεί σημαντικά, εφαρμόζοντας νέες μεθόδους και πρακτικές που αντιμετωπίζουν καλύτερα παλιά προβλήματα. Μία από αυτές αφορά τις ημικρανίες, οι οποίες δεν έχουν αθροιστικό χαρακτήρα, και την ανακούφιση από αυτές. Πρόκειται για μια νέα, επεμβατικού τύπου μέθοδο πρόληψης και καταστολής, μια μικρή ένεση. Είναι μια ένεση-μπλοκ των νευρών στο πίσω μέρος του κρανίου, που τις περισσότερες φορές είναι υπεύθυνα για τον πόνο που αισθάνεται η πάσχουσα ή ο πάσχων. Ουσιαστικά γίνεται μπλοκ με αναισθητικό και κορτιζόνη στο μείζον και στο έλασσον ινιακό νεύρο.

Η μέθοδος αυτή έχει μια σειρά από σημαντικά πλεονεκτήματα:

- Είναι άκρως ασφαλή.
- Ο ασθενής μπορεί να φύγει από το ιατρείο μετά από μισή ώρα.
- Δεν έχει σχεδόν ποτέ επιπλοκές.
- Επιφέρει ανακούφιση του πόνου την ίδια στιγμή, καθώς και πρόληψη για ημικρανίες για σχεδόν 30 ημέρες.
- Οι ασθενείς που ανταποκρίνονται σε αυτή τη μέθοδο συνήθως δεν χρειάζεται να παίρνουν φαρμακευτική αγωγή.

ΤΟ ΙΑΤΡΕΙΟ ΠΟΝΟΥ ΤΟΥ METROPOLITAN HOSPITAL

Για την ημικρανία, αλλά και για κάθε άλλο χρόνιο πόνο (καρκινικό και μη καρκινικό), εδώ και αρκετά χρόνια το Metropolitan Hospital έχει δημιουργήσει ένα Ιατρείο Πόνου. Ένα εξειδικευμένο ιατρείο όπου πραγματοποιούνται όλες οι απαραίτητες εξετάσεις προκειμένου να διαγνωστεί η αιτία και το είδος του χρόνιου πόνου (σωματικός, νευροπαθητικός ή μικτός χρόνιος πόνος) και στη συνέχεια σχεδιάζεται και εφαρμόζεται η απαραίτητη αγωγή, είτε φαρμακευτική είτε επεμβατική, με θεαματικά αποτελέσματα.

LIFE IASO

Μονάδα Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής Institute of Life-IASO

Πιστοποίηση των κλινικών αποτελεσμάτων και των ποσοστών επιτυχίας

Η Institute of Life-IASO, παραμένοντας πιστή στο όραμά της για τη συνεχή βελτίωση των διαδικασιών της και των παρεχόμενων υπηρεσιών της, πιστοποίησε τα κλινικά της αποτελέσματα και τα ποσοστά επιτυχίας της. Η πιστοποίηση αυτή λαμβάνει χώρα για πρώτη φορά στην Ελλάδα.

Η Πιστοποιημένη Επαλήθευση των Στατιστικών Μετρήσεων και Δεικτών Κλινικής Αποτελεσματικότητας της Institute of Life-IASO την καθιστά για ακόμα μία φορά σημείο αναφοράς στη διεθνή επιστημονική κοινότητα των Κέντρων Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής.

Η πιστοποίηση των αποτελεσμάτων έγινε από τον ανεξάρτητο φορέα «Ευρωμεσογειακό Ινστιτούτο Ποιότητας και Ασφάλειας Υπηρεσιών Υγείας» και την Temos Hellas, αποκλειστικό αντιπρόσωπο του Οργανισμού Temos International, μετά από μια μακρά διαδικασία επαλήθευσης των στατιστικών δεικτών και των αποτελεσμάτων επιτυχίας της Μονάδας, ανά ηλικιακή ομάδα γυναικών που υποβλήθηκαν σε διαδικασία Υποβοηθούμενης Αναπαραγωγής και ανάλογα της μεθόδου που εφαρμόστηκε για την επίτευξη εγκυμοσύνης.

Για τη διαδικασία ελέγχου συμμόρφωσης αναπτύχθηκε ένα ειδικό πρότυπο σύμφωνα με τις κατευθυντήριες οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αναφορικά με τα κριτήρια για τη διασφάλιση ποιοτικών και αντικειμενικών στατιστικών αναφορών, τα διεθνή πρότυπα για την επαλήθευση των δεδομένων (Data Verification), καθώς και σύμφωνα με τις αρχές του Ευρωπαϊκού Κώδικα για τις Στατιστικές στην Ευρώπη και τον Κανονισμό της Ευρωπαϊκής Επιτροπής 2017/0048 (COD).

Η Αγγελική Κατσάπη, διευθύνουσα σύμβουλος του Ευρωμεσογειακού Ινστιτούτου Ασφάλειας και Ποιότητας Υπηρεσιών Υγείας και της Temos Hellas, δήλωσε σχετικά: «Η επικύρωση και επαλήθευση των κλινικών αποτελεσμάτων της Μονάδας επικεντρώνεται στον τρόπο χρήσης και την προέλευση των δεδομένων για την έκδοση στατιστικών αναφορών και πιο συγκεκριμένα ελέγχει την ακρίβεια, τη διαφάνεια, τη συνοχή και τη συγκρισιμότητά τους. Η πρωτοποριακή αυτή πιστοποίηση των κλινικών αποτελεσμάτων



Από αριστερά: **Θέμης Μαντζαβίνος, επιστημονικός διευθυντής Institute of Life – IASO, Αγγελική Κατσάπη, διευθύνουσα Σύμβουλος Temos Hellas, Γιάννης Κωνσταντάκης, γενικός διευθυντής Institute of Life, και Έρωσ Νικητός, διευθυντής Εμβρυολογικού Εργαστηρίου Institute of Life – IASO.**

θεωρώ ότι θα πρέπει να αποτελέσει την απαρχή ευρύτερων πιστοποιήσεων στον κλάδο, ώστε η κάθε γυναίκα, το κάθε ζευγάρι να έχει πλήρη και αντικειμενική γνώση των προσφερόμενων υπηρεσιών των παρόχων υγείας».

Ο Έρωσ Νικητός, διευθυντής του Εμβρυολογικού Εργαστηρίου της Institute of Life-IASO, επεσήμανε: «Η πιστοποιημένη επαλήθευση των στατιστικών δεδομένων του Εμβρυολογικού μας Εργαστηρίου αποδεικνύει με τον πλέον αξιόπιστο τρόπο ότι παραμένουμε πιστοί στο όραμά μας: Να προσφέρουμε δηλαδή τις μέγιστες δυνατές πιθανότητες στο ζευγάρι να πραγματοποιήσει το όνειρό του. Επιπρόσθετα, η ποιοτική ανάλυση των στοιχείων μάς επιτρέπει να παρουσιάζουμε εξατομικευμένα σε κάθε γυναίκα τις ρεαλιστικές πιθανότητες επίτευξης εγκυμοσύνης, βάσει των ειδικών χαρακτηριστικών της κάθε περίπτωσης ξεχωριστά».

Το δείγμα που ελέγχθηκε από τους ειδικούς επιστήμονες του Ινστιτούτου για τη συμμόρφωση με τις διαδικασίες και τις προδιαγραφές επαλήθευσης αξιοπιστίας δεδομένων αφορούσε την περίοδο από Νοέμβριο 2018 έως και τον Νοέμβριο του 2019 και είναι ήδη σε τελικό στάδιο η επαλήθευση των δεδομένων της χρονιάς 2020.

ΟΜΙΛΟΣ
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ
Είσαι στο Κέντρο!

PATIENTS'
FRIENDLY
HOSPITAL

Νέο, υπερσύγχρονο ρομποτικό σύστημα για επεμβάσεις αρθροπλαστικής γόνατος

Ο Όμιλος Ευρωκλινικής φέρνει το μέλλον στη ρομποτική χειρουργική γόνατος με το νέο υπερσύγχρονο ρομποτικό σύστημα ROSA® KNEE SYSTEM για τις επεμβάσεις αρθροπλαστικής γόνατος, συνεχίζοντας και τη νέα χρονιά τις επενδύσεις σε ιατρικό εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας.

Το νέο ρομποτικό σύστημα που διαθέτει πλέον η Ευρωκλινική αποτελεί τον καλύτερο σύμμαχο για τον ορθοπαιδικό χειρουργό, καθοδηγώντας τον μέσω υπολογιστή σε όλα τα στάδια της επέμβασης, εξασφαλίζοντας με αυτόν τον τρόπο ένα άριστο αποτέλεσμα για τον ασθενή.



Ο κ. Αντώνης Βουκλήρης, διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ευρωκλινικής.

Πιο αναλυτικά, το ROSA® KNEE SYSTEM είναι ένα από τα πιο ισχυρά «όπλα» για τις παθήσεις του γόνατος, αφού αποτελεί μία ελάχιστη επεμβατική μέθοδο με ακρίβεια χιλιοστού, η οποία εμφανίζει πολυπληθή οφέλη για κάθε ασθενή, ανάμεσα στα οποία είναι ο λιγότερος μετεγχειρητικός πόνος, ο μικρότερος κίνδυνος επιπλοκών, η μικρότερη απώλεια αίματος, ο ελάχιστος χρόνος νοσηλείας,

η ταχύτερη ανάρρωση, η άμεση αποκατάσταση και η επιστροφή στις καθημερινές δραστηριότητες, η δυνατότητα επέμβασης σε σύνθετες περιπτώσεις και σε ασθενείς με υλικά οστεοσύνθεσης ή προϋπάρχοντα εμφυτεύματα, καθώς και ένα μακροπρόθεσμο μετεγχειρητικό αποτέλεσμα.

Το νέο ρομποτικό σύστημα αρθροπλαστικής γόνατος ενισχύει το ήδη πολύ υψηλό επίπεδο του ορθοπαιδικού τμήματος της Ευρωκλινικής Αθηνών, το οποίο είναι στελεχωμένο από ορθοπαιδικούς με πολυετή εμπειρία και εξειδίκευση, ενώ διαθέτει παράλληλα τον πιο σύγχρονο ιατρικό εξοπλισμό για την αντιμετώπιση όλου του φάσματος των ορθοπαιδικών παθήσεων.

Όπως δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Ευρωκλινικής Αντώνης Βουκλήρης, «στο πλαίσιο συνεχούς δέσμευσης της Κλινικής μας σε ό,τι πιο πρωτοποριακό, επενδύουμε σε ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό αιχμής και στη ρομποτική χειρουργική, η οποία αποτελεί το μέλλον της Ιατρικής, αναβαθμίζοντας συνεχώς την ποιότητα των υπηρεσιών υγείας που προσφέρουμε στους ασθενείς μας».





Ποια είναι η Affidea σήμερα; Απαντά η κ. **ΜΑΡΟΥΣΩ ΤΡΕΣΣΟΥ**, εμπορική διευθύντρια Affidea Ελλάδος **«Ένας έμπιστος & πραγματικός σύμμαχος στο πλευρό της Υγείας»**

Δεκαπέντε χρόνια λειτουργίας και προσφοράς υπηρεσιών υγείας, άριστης ιατρικής φροντίδας και αφοσίωσης στην αποστολή μας για τη βελτίωση της ποιότητας ζωής και της υγείας των ασθενών μας, συμπληρώνει φέτος η Affidea στην Ελλάδα (<https://affidea.gr/>). Από την πρώτη ημέρα λειτουργίας της Affidea, το όραμά μας ήταν η ανάπτυξη με γνώμονα την ποιότητα των υπηρεσιών και το σεβασμό στους εξεταζομένους που μας εμπιστεύονται την υγεία τους.

Με 15 χρόνια παρουσίας στη χώρα μας και ακολουθώντας μια αναπτυξιακή στρατηγική, η Affidea δημιούργησε ένα πανελλαδικό δίκτυο διαγνωστικών κέντρων, το οποίο εκτείνεται από την Καβάλα μέχρι την Κρήτη. 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. Έχει αποκτήσει τη δική της δυναμική και εξελίσσεται χάρη στην προσπάθεια και την προσήλωση των ανθρώπων της. Η πορεία που έχει διαγράψει όχι απλά δεν μας κάνει να επαναπαυόμαστε, αλλά μας φορτίζει με ακόμη περισσότερη ευθύνη.

Όλοι εμείς οι άνθρωποι της Affidea, που είμαστε συνοδοιπόροι στη διαδρομή από το έτος ίδρυσής της και μέχρι σήμερα, παραμένουμε πιστοί στη δέσμευσή μας να διευρύνουμε και να προσφέρουμε σε ακόμη περισσότερους ασθενείς πρόσβαση σε υπηρεσίες πρόληψης και διάγνωσης που πληρούν τα υψηλότερα πρότυπα και διαδικασίες ασφάλειας. Δραστηριοποιούμαστε σε 15 ευρωπαϊκές χώρες μέσα από ένα δίκτυο 280 μονά-



δων υγείας και η παρουσία μας στην Ελλάδα γίνεται ολοένα και περισσότερο αισθητή. Το εξειδικευμένο και καταξιωμένο ιατρικό προσωπικό μας διαθέτει την απαραίτητη τεχνογνωσία και εμπειρία που μεταφέρεται και από τον επιστημονικό διευθυντή κ. Δημήτριο Δαραβίγκα, ο οποίος συμμετέχει στο Επιστημονικό Γνωμοδοτικό Συμβούλιο της Ευρώπης. Οι επενδύσεις μας 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 κοιλότητας της εξεταστικής διαδικασίας.

Χρησιμοποιώντας τον πιο σύγχρονο ιατρικό εξοπλισμό, εφαρμόζοντας απαιτητικά πρωτόκολλα στις διαγνωστικές εξετάσεις και ακολουθώντας τις τελευταίες ιατρικές εξελίξεις, η Affidea αποτελεί ήδη έναν δυναμικό παίκτη στο χώρο της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας και συγκεκριμένα στην αγορά των διαγνωστικών εργαστηρίων απεικόνισης και βιοπαθολογίας στην Ελλάδα με διευθύνοντα σύμβουλο τον κ. Θεόδωρο Καρούτζο. Η ονομασία Affidea, που αποτελεί την έκφραση του συνοδικού rebranding που έγινε το 2016 και σηματοδοτεί την αφετηρία μιας νέας εποχής για την εταιρεία και τους ανθρώπους της, είναι ένας συνδυασμός των αγγλικών λέξεων Affinity, Fidelity, Idea.

Στην Affidea τοποθετούμε τον εξεταζόμενο στο κέντρο του ενδιαφέροντος και της προσοχής μας. Στόχος μας, πέρα από τα αξιόπιστα αποτελέσματα, είναι η διαμόρφωση ενός κλινικού περιβάλλοντος που θα δημιουργεί αίσθημα ασφάλειας και θα μειώνει σημαντικά το άγχος και την αγωνία του εξεταζομένου με την υιοθέτηση πρακτικών που περιορίζουν τη διάρκεια της εξέτασης. Στο πλαίσιο αυτό, τα διαγνωστικά μας κέντρα εφαρμόζουν το πρόγραμμα Dose Excellence, ακολουθώντας την Αρχή της ALARA (As Low As Reasonably Achievable), δηλαδή τη χαμηλότερη δυνατή δόση ακτινοβολίας για την παραγωγή άρτιων διαγνωστικά εικόνων, και περιλαμβάνονται στη λίστα «Euro Safe Wall of Stars», των καλύτερων της Ευρώπης από πλευράς ακτινοπροστασίας. Οι ανώτατες διακρίσεις που κατέκτησαν από την Ευρωπαϊκή Εταιρεία Ακτινολογίας, για την ασφάλεια των ασθενών από πλευράς ακτινοπροστασίας, αποτελούν αναμφίβολα αναγνώριση του πάθους μας για προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών προς τον εξεταζόμενο.

Η Affidea βρίσκεται στην πρώτη γραμμή της ψηφιακής περιθαλψής στους τομείς της Τεχνητής Νοημοσύνης, της υγειονομικής φροντίδας βάσει της ανάλυσης δεδομένων και της τηλεϊατρικής. Οι ψηφιακές καινοτομίες προσφέρουν μια μοναδική εμπειρία ασθενών. Σήμερα δοκιμάζουμε πιλοτικά σε κέντρα αναφοράς το πρόγραμμα της Τεχνητής Νοημοσύνης για άνοια, καρκίνο του μαστού και πνεύμονα. Χρησιμοποιούμε ιατρικό εξοπλισμό κορυφαίου επιπέδου παγκοσμίως, όπως για παράδειγμα στην κοιλιοσκοπηση

και γαστροσκόπηση, στην πρότυπη κάθετη μονάδα καρδιαγγειακών παθήσεων, στο μητροπολιτικό βιοπαθολογικό εργαστήριο, που υφίσταται τακτική αναβάθμιση και σχολαστικούς ελέγχους από την καταξιωμένη ιατρική μας ομάδα. Λειτουργούμε τηρώντας τις υψηλότερες προδιαγραφές και διαδικασίες προκειμένου να διαφυλάξουμε την προστασία της υγείας των ασθενών, να θωρακίζουμε την ασφάλειά τους και να τους προσφέρουμε το καλύτερο δυνατό ιατρικό αποτέλεσμα.

Όλα τα διαγνωστικά κέντρα μας με αυτόν τον τρόπο συμμετέχουν στην αντιμετώπιση της πανδημίας, παραμένοντας σε πλήρη λειτουργία ακόμη και σε περιόδους lockdown, συμβάλλοντας στην καλύτερη διαχείριση των ασθενών. Ανταποκρινόμαστε στις περιπτώσεις εξεταζομένων που η εξυπηρέτησή τους μπορεί να γίνει στον οικείο χώρο του σπιτιού τους με τις **κατ' οίκον υπηρεσίες αιμοληψίας και νοσηλείας** που διαθέτουμε ειδικά σε ευπαθείς ομάδες και χρονίως πάσχοντες ασθενείς. Οι αξίες μας, οι υποδομές μας, το ευρύ δίκτυο και οι ιατροί μας μάς επιτρέπουν να είμαστε διαρκώς δίπλα στους ασθενείς μας και στους συνεργάτες μας. Μέλημά μας παραμένει το να είμαστε καθημερινά χρήσιμοι σε ακόμη περισσότερους ανθρώπους.

Με υψηλό αίσθημα ευθύνης τηρούμε όλα τα απαραίτητα μέτρα προφύλαξης κατά του κορωνοϊού. Η δημιουργία ειδικά διαμορφωμένων χώρων, οι συνθήκες αποστείρωσης, η χρήση προστατευτικού υλικού, η λήψη δειγμάτων, η αυτόματη θερμομέτρηση είναι μόνο μερικά παραδείγματα. Αυτό εκ του αποτελέσματος μας γεμίζει υπερηφάνεια και μας δικαιώνει, αφού με υπευθυνότητα χτίσαμε εμπειρία και τεχνογνωσία, την οποία μοιραζόμαστε πλέον και με τους συναδέλφους μας επαγγελματίες υγείας στην Ευρώπη, με τους οποίους είμαστε σε συνεχή επικοινωνία στο πεδίο των best practices.

Τελευταίο αλλά όχι λιγότερο σημαντικό, θα πρέπει να αναφέρουμε ότι η αξιοπιστία, η τεχνογνωσία και η πρωτοπορία που εγγυάται το όνομα Affidea συνδυάζονται με μια προσιτή τιμολογιακή πολιτική προσαρμοσμένη στο πνεύμα της εποχής. Αποδεικνύουμε έτσι στην πράξη τον ισχυρισμό μας ότι προτεραιότητά μας είναι ο άνθρωπος, ειδικά αν αναλογιστούμε πόσο απαραίτητη, λόγω και της πανδημίας, έχει καταστεί η πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας.

Σήμερα συμπράττουμε με τους κορυφαίους του κλάδου ιδιωτικής ασφάλισης υγείας στην παγκόσμια και την εγχώρια αγορά εξυπηρετώντας εκατομμύρια πελάτες ασφαλιστικών εταιρειών. Συνάπτουμε εμπορικές συμφωνίες με εταιρείες και συμμετέχουμε σε έναν μεγάλο αριθμό κλινικών μελετών όλων των φάσεων, μένοντας πιστοί στη δέσμευσή μας για σύγχρονη, συνεχή ενημέρωση και επικαιροποίηση σε ό,τι αφορά την πρόσβαση σε καινοτόμες θεραπείες για όλους τους ασθενείς. Χάρη στην επιτυχημένη παρουσία μας στην



Ευρώπη και στις μακροχρόνιες συνεργασίες μας, είμαστε σε θέση να προσφέρουμε πρωτοποριακές λύσεις, να παρέχουμε εξειδικευμένες υπηρεσίες, αθλή και να δημιουργούμε καινοτόμα προγράμματα περίθαλψης, συνδυάζοντας ποιότητα και αποδοτικότητα για τους ασθενείς.

Με τις εταιρείες είμαστε σε ανοιχτή επικοινωνία, συνεχή διάλογο και στενή συνεργασία. Κοινός στόχος μας είναι να εξασφαλίζουμε το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα προς όφελος των εργαζομένων, των πελατών και των ασφαλισμένων τους, αντίστοιχα. Κατανοούμε πόσο σημαντικό είναι να γνωρίζουν οι συνεργάτες μας ότι οι πελάτες τους βρίσκονται σε καλά χέρια. Τα κέντρα της Affidea λειτουργούν βάσει προδιαγραφών ποιοτικού ελέγχου, που προβλέπουν αυστηρά ποιοτικά κριτήρια ως προς την υγειονομική περίθαλψη και τη διαχείριση εγκαταστάσεων, τα οποία επιβεβαιώνουμε συνεχώς. Παράλληλα, οι ασθενείς και ασφαλισμένοι των ασφαλιστικών εταιρειών αποκτούν ακόμη ευκολότερη πρόσβαση σε υπηρεσίες πρόληψης και διάγνωσης. Η Affidea, έχοντας αναπτύξει μεγάλη τεχνογνωσία στο συντονισμό και στην εξυπηρέτηση του πελατολογίου της (ασφαλισμένοι ασφαλιστικών εταιρειών, ιδιώτες, εργαζόμενοι και στελέχη επιχειρήσεων), ανταποκρίνεται ταχύτατα στην παροχή εξωνοσοκομειακών υπηρεσιών υγείας μέσα από το πανευρωπαϊκό δίκτυό της.

Αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες που υπάρχουν στον τομέα της Υγείας και σπεύδουμε να ανταποκρινόμαστε σε αυτές άμεσα, αποτελεσματικά και υπεύθυνα. Λαμβάνουμε ανατροφοδότηση απευθείας από όσους χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες μας, ώστε να επανασχεδιάζουμε την πολιτική μας. Πιστοί στο όραμά μας, συνεχίζουμε το έργο μας για περαιτέρω βελτίωση και αναβάθμιση των υπηρεσιών στο χώρο της Υγείας. Η βασική αποστολή μας είναι να βελτιώνουμε την πρόσβαση σε υψηλού επιπέδου εξωνοσοκομειακό περιβάλλον διασφαλίζοντας τα βέλτιστα κλινικά αποτελέσματα και

την ικανοποίηση των ασθενών, αξιοποιώντας τις κλινικές καινοτομίες που διαθέτουμε.

Απόδειξη αποτελεί η συνεργασία μας και η εμπιστοσύνη των ασφαλιστικών εταιρειών, τόσο πολυεθνικών σχημάτων όσο και ελληνικών.

Απόδειξη αποτελεί το σύνολο των εμπορικών συμφωνιών και κλινικών μελετών.

Απόδειξη αποτελεί το μεγάλο σύνολο των ιδιωτών ασθενών που προσέρχονται στην Affidea κάθε χρόνο για τις εξετάσεις τους.

Τελειώνοντας, θα ήθελα να χρησιμοποιήσω τις τελευταίες αυτές γραμμές για να ευχαριστήσω από καρδιάς όλους αυτούς τους ανθρώπους που αγωνίζονται μαζί μας καθημερινά για την καλύτερη δυνατή φροντίδα και προστασία των ασθενών και αποτελούν κομμάτι της επιτυχίας μας. Αυτοί οι άνθρωποι είναι οι εργαζόμενοί μας, που είναι μαζί μας στην πρώτη γραμμή της προσφοράς και συνεχίζουν αδιάκοπα το έργο τους με υπευθυνότητα, οι νοσηλευτές και ιατροί των τμημάτων που πάντα με χαμόγελο και ανιδιοτελή αγάπη προς τον ασθενή εξασφαλίζουν την άριστη εξυπηρέτηση. Ευχαριστούμε όλους τους ασθενείς που μας εμπιστεύονται για ό,τι πιο πολύτιμο έχουμε, την υγεία μας. Ένα μεγάλο ευχαριστώ και στους ασφαλιστικούς συμβούλους και στρατηγικούς συνεργάτες μας, στις ασφαλιστικές και εμπορικές εταιρείες για τη μοναδική υποστήριξη και την εμπιστοσύνη τους και, φυσικά, στη Διοίκηση της εταιρείας μας. Και, τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους δημοσιογράφους για τη συμβολή τους όλα αυτά τα χρόνια και ιδιαίτερα εσάς στις εκδόσεις Σπύρου που μας δίνετε το βήμα για να έχουμε επικοινωνία με τους αναγνώστες σας. Σε αυτή την κρίσιμη στιγμή για όλη την ανθρωπότητα ευχόμαστε σε όλους καλή δύναμη, προσοχή και υγεία. Στηρίζουμε ο ένας τον άλλον και διατηρούμε την αισιοδοξία μας και τη θετική μας σκέψη. **ΝΑΙ**

Nextdeal.gr



διαβάστε τα πάντα για την ιδιωτική και δημόσια ασφάλιση!





Νέο Κέντρο Διαγνωστικής Παιδιατρικής

Ο Όμιλος ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ στέκεται διαχρονικά δίπλα στις οικογένειες, παρέχοντας καινοτόμες διαγνωστικές υπηρεσίες προσαρμοσμένες στις ιδιαίτερες ανάγκες τους. Το Κέντρο Διαγνωστικής Παιδιατρικής είναι το μοναδικό ιδιωτικό Κέντρο Πρωτοβάθμιας Φροντίδας που παρέχει όλο φάσμα των παιδιατρικών διαγνωστικών εξετάσεων σε ένα χώρο.

Το Κέντρο παρέχει εξειδικευμένες ιατρικές υπηρεσίες στα παιδιά, από την πρώτη μέρα της γέννησής τους μέχρι και το τέλος της εφηβείας. Στελεχώνεται από καταξιωμένους παιδοακτινολόγους, παιδοκαρδιολόγους, πυρηνικούς ιατρούς, βιοπαθολόγους, κυτταρογενετιστές και άλλους επιστήμονες Υγείας με μακρόχρονη εμπειρία στα παιδιά. Εξειδικευμένοι ακτινοφυσικοί, νοσηλευτές και τεχνολόγοι επιμελούνται όλες τις φάσεις κάθε εξέτασης, από την προετοιμασία της μέχρι την τελική διάγνωση σε νεογνά, βρέφη και παιδιά. Επικεφαλής του Κέντρου είναι ο διακεκριμένος παιδοακτινολόγος Γιάννης Νίκας.

Στις εγκαταστάσεις του Κέντρου στους Αμπελόκηπους, λειτουργούν τα ακόλουθα τμήματα: Μαγνητική & Αξονική Τομογραφία, Κλασική Ακτινολογία, Υπερηχοτομογραφία, Καρδιαγγειακή Απεικόνιση, Πυρηνική Ιατρική, Εργαστήρια. Κάθε τμήμα είναι εξοπλισμένο με μηχανήματα τελευταίας τε-

χνολογίας, όπου πραγματοποιούνται από τις πιο απλές έως και τις πιο εξειδικευμένες εξετάσεις, με ελαχιστοποίηση των δόσεων ακτινοβολίας και με υψηλή διαγνωστική αξία.

Ο Όμιλος ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ συμπληρώνει 40 χρόνια στον κλάδο της πρωτοβάθμιας περίθαλψης. Η είσοδος στην πέμπτη δεκαετία σηματοδοτεί και την είσοδο σε μια νέα εποχή.

Ο παιδοακτινολόγος ΓΙΑΝΝΗΣ ΝΙΚΑΣ



Ο παιδοακτινολόγος Γιάννης Νίκας είναι ο επιστημονικός υπεύθυνος του Τμήματος Παιδιατρικής Αξονικής και Μαγνητικής Τομογραφίας και συντονιστής του Κέντρου Διαγνωστικής Παιδιατρικής του Ομίλου ΒΙΟΪΑΤΡΙΚΗ.

Ο κ. Νίκας ήταν επιμελητής και μετέπειτα διευθυντής στο Τμήμα Αξονικής και Μαγνητικής Τομογραφίας του Γ.Ν. Παίδων «Αγία Σοφία» για 25 περίπου χρόνια. Μετεκπαιδεύτηκε στη Νευροακτινολογία και Παιδιατρική Νευροακτινολογία στο Εθνικό Νευρολογικό Ινστιτούτο της Ιταλίας «Carlo Besta», στο Μιλάνο και στο Παιδιατρικό Νοσοκομείο «G. Gaslini» στη Γένοβα.

SIEMENS
Healthineers

Σε νέα κλινικά πεδία με τον μικρότερο και πιο ελαφρύ μαγνητικό τομογράφο απεικόνισης ολόκληρου του σώματος

Με το Magnetom Free.Max, η Siemens Healthineers παρουσιάζει μια νέα κατηγορία απεικόνισης μαγνητικού τομογράφου (MRI), που η εταιρεία αποκαλεί «High-V MRI». Ο μοναδικός συνδυασμός ψηφιακών τεχνολογιών του τομογράφου και η νέα ένταση πεδίου 0,55 tesla διευρύνουν το φάσμα των κλινικών εφαρμογών για τα συστήματα MRI. Το Magnetom Free.Max βελτιώνει σημαντικά την απεικόνιση πνεύμονα με MRI και επιτρέπει τη σάρωση των ασθενών με εμφυτεύματα με πολύ μεγαλύτερη ακρίβεια.

Η Siemens Healthineers έχει επίσης αυξήσει την εσωτερική διάμετρο του μαγνήτη στα 80 cm, κάνοντας πιο άνετη την εμπειρία για τους ασθενείς. Το άνοιγμα 80 cm είναι σημαντικά μεγαλύτερο από εκείνο ενός συμβατικού τομογράφου και ταυτόχρονα αποτελεί το μεγαλύτερο άνοιγμα για μαγνητική τομογραφία ολόκληρου του σώματος που διατίθεται στην αγορά.

«Χάρη στις καινοτόμες ψηφιακές λύσεις, όπως το νέο Deep Resolve, το Magnetom Free.Max μπορεί να προσφέρει ποιότητα εικόνας που ήταν εφικτή μόνο σε υψηλότερα μαγνητικά πεδία», δηλώνει ο Arthur Kaindl, επικεφαλής του τμήματος της Μαγνητικής Τομογραφίας (MRI) στη Siemens Healthineers. «Το Deep Resolve χρησιμοποιεί νευρωνικά δίκτυα για τη δημιουργία εικόνων υψηλής ανάλυσης από χαμηλότερο σήμα εισόδου, το οποίο παρέχει εξαιρετικές διαγνωστικές εικόνες και επιταχύνει τη διαδικασία σάρωσης».

«Τις τελευταίες εβδομάδες διαπιστώσαμε ήδη την πλήρη δυναμική του νέου τομογράφου στην κλινική ρουτίνα και, εκτός από το ευρύ φάσμα εφαρμογών του, ήμασταν ιδιαίτερα ενθουσιασμένοι για τις δυνατότητές του όσον αφορά την πνευμονική απεικόνιση, η οποία δεν αποτελούσε τομέα της μαγνητικής τομογραφίας (MRI) έως σήμερα. Με την εξέταση περισσότερων από 70 ασθενών για πνεύμονα, έχουμε ήδη επιτύχει πολύ ενθαρρυντικά αποτελέσματα. Βλέπουμε επίσης μεγάλες δυνατότητες όσον αφορά στους



ασθενείς με Covid-19», δηλώνει ο Δρ Rafael Heiss του Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου του Erlangen, όπου βρίσκεται εγκατεστημένο το πρώτο Magnetom Free.Max.

Το Magnetom Free.Max μπορεί να εγκατασταθεί σε μέρη όπου συνήθως ήταν αδύνατον. Με βάρος λίγο παραπάνω από τρεις μετρικούς τόνους και ύψος μεταφοράς λιγότερο από δύο μέτρα, αυτό το μηχάνημα αποτελεί τον πιο ελαφρύ, καθώς και τον πιο συμπαγή τομογράφο για απεικόνιση ολόκληρου του σώματος που έχει κατασκευάσει ποτέ η Siemens Healthineers.

Με το Magnetom Free.Max, η Siemens Healthineers παρουσιάζει το myExam Companion στον τομέα της Μαγνητικής Τομογραφίας. Το myExam Companion είναι ένα σύστημα καθοδήγησης του χρήστη βασισμένο στην τεχνητή νοημοσύνη, που χρησιμοποιείται ήδη με επιτυχία σε άλλα απεικονιστικά συστήματα, όπως η αξονική τομογραφία και οι ακτίνες Χ. Επιτρέπει την αυτοματοποίηση των εξετάσεων ρουτίνας, καταργώντας επαναλαμβανόμενες εργασίες, και επιτρέπει ακόμη και σε νέους τεχνολόγους να χειρίζονται με ευκολία το μηχάνημα απεικόνισης μαγνητικού τομογράφου.



Η Ακαδημία Αθηνών βράβευσε την μπάντα που προσφέρει χαρά σε ευάλωτες κοινωνικές ομάδες

Η ερασιτεχνική εθελοντική ορχήστρα της εταιρείας Pfizer Hellas τιμήθηκε από την Ακαδημία Αθηνών με το Βραβείο «Νικολάου Καρόλου», σύμφωνα με την ανακοίνωση του σχετικού Πίνακα Τιμωμένων για το έτος 2020. Το συγκεκριμένο βραβείο υπάγεται στην Τάξη των Ηθικών και Πολιτιστικών Επιστημών και απονέμεται για πράξη ή δράση κοινωνικής αρετής και ευποίας, η οποία προήγαγε την κοινωνική πρόνοια στον ελληνικό χώρο.

Η Pfizer Hellas Band ιδρύθηκε το 2013 και όλα αυτά τα χρόνια πραγματοποίησε δεκάδες συναυλίες σε μία σειρά από ιδρύματα, όπως γηροκομεία και ιδρύματα χρονίων πασχόντων. Προσέφερε στιγμές χαράς και ψυχαγωγίας σε ευαίσθητες και ευάλωτες κοινωνικές ομάδες. Επίσης, πραγματοποίησε συναυλίες και σε σωφρονιστικά καταστήματα. Πρόκειται για μια εξαιρετικά τιμητική βράβευση από το ανώτερο πνευματικό ίδρυμα της χώρας μας.

Η τελετή βράβευσης και η επίδοση των παπύρων προγραμματίζεται να πραγματοποιηθεί εντός του 2021 όταν το επιτρέψουν οι υγειονομικές συνθήκες. Το χρηματικό έπαθλο των 3.000 ευρώ, που συνοδεύει το βραβείο, θα δοθεί ως δωρεά από την Pfizer Hellas σε ίδρυμα, που φιλοξενεί ηλικιωμένους συμπολίτες μας.

Η Pfizer Hellas Band αποτελείται από εθελοντές εργαζομένους της Pfizer Hellas και συγκεκριμένα από τους Νίκο Χατζηνικολάου (μπουζούκι), Κατερίνα Παπαεωαγγέλου (φωνητικά), Στράτο Χρηστάς (κιθάρα), Κώστα Σαλβερίδη (φωνητικά) και τη Νάντια Πρασίνου (πιάνο - φωνητικά), υπό την καλλιτεχνική καθοδήγηση και διδασκαλία του καταξιωμένου μουσικού Ηρακλή Βαβάτσικα.

Ο Νίκος Χατζηνικολάου, διευθυντής του Τμήματος Ογκολογίας της Pfizer Hellas, αθλή και εμπνευστής και μέλος της ορχήστρας, δήλωσε σχετικά: «Η αναγνώριση αυτή αποτελεί πηγή δύναμης και έμπνευσης, ώστε να συνεχίσουμε να προσφέρουμε στιγμές χαράς και ψυχαγωγίας σε συμπολίτες μας που έχουν την ανάγκη μας. Ένα μεγάλο ευχαριστώ στην Ακαδημία Αθηνών για την εξαιρετική τιμή, στους συναδέλφους μου μέλη της ορχήστρας μας, στον μαέστρο και στην Pfizer Hellas που στήριξε αυτή την πρωτοβουλία από την πρώτη στιγμή».

Η Pfizer Hellas Band αποτελείται από εθελοντές εργαζομένους της Pfizer Hellas και συγκεκριμένα από τους Νίκο Χατζηνικολάου (μπουζούκι), Κατερίνα Παπαεωαγγέλου (φωνητικά), Στράτο Χρηστάς (κιθάρα), Κώστα Σαλβερίδη (φωνητικά) και τη Νάντια Πρασίνου (πιάνο - φωνητικά), υπό την καλλιτεχνική καθοδήγηση και διδασκαλία του καταξιωμένου μουσικού Ηρακλή Βαβάτσικα.



Ενισχύει το δυναμικό της με νέους πτυχιούχους μέσω του προγράμματος Management Trainee

Για ακόμη μία χρονιά, η Roche Hellas υποδέχθηκε τους εκπαιδευόμενους του προγράμματος έμμισθης επαγγελματικής εξειδίκευσης Management Trainee Program, παραμένοντας πιστή στη δέσμευσή της για τη στήριξη των νέων επιστημόνων στην Ελλάδα. Στο πρόγραμμα συμμετέχουν φέτος εννέα νέοι πτυχιούχοι, οι οποίοι επιλέχθηκαν μέσω συγκεκριμένης διαδικασίας αξιολόγησης και θα απασχοληθούν έμμισθα στην εταιρεία για 12 μήνες.

Η ένταξη των εκπαιδευομένων στο δυναμικό της Roche Hellas ξεκίνησε με ειδικό πρόγραμμα εισαγωγικής ενημέρωσης, δραστηριοτήτων εξοικείωσης με το περιβάλλον της εταιρείας και συναντήσεων γνωριμίας με εκπροσώπους των τμημάτων.

Έχοντας ολοκληρώσει το εισαγωγικό στάδιο της εκπαίδευσης, οι νέοι πτυχιούχοι έχουν ήδη τοποθετηθεί στις θέσεις τους, προκειμένου να αναπτύξουν εξειδικευμένη εργασιακή εμπειρία στο αντικείμενό τους. Φέτος, ειδικότερα, οι θέσεις εξειδίκευσης αφορούν τους τομείς του Legal, Programming & Automation, People & Culture, Finance, Portfolio, Policy & Access, Communication και Digital.

«Τώρα, περισσότερο από ποτέ, η χώρα χρειάζεται να στηριχθεί στις ικανότητες, στις γνώσεις και το ταλέντο των ανθρώπων της. Κι εμείς, με το πρόγραμμα Management Trainee, θέλουμε να απαντήσουμε σε αυτήν ακριβώς την ανάγκη. Δίνουμε την ευκαιρία σε μερικούς από τους καλύτερους της νέας γενιάς να παραμείνουν στην πατρίδα τους, να σταδιοδρομήσουν και να προοδεύσουν επαγγελματικά και προσωπικά», ανέφερε ο Ezat Azem, Managing Director της Roche Hellas.

Παράλληλα ο Βαγγέλης Γκιόκας, διευθυντής Ανθρώπινων Πόρων της Roche Hellas, δήλωσε: «Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που υλοποιούμε το Management Trainee Program για πέμπτη χρονιά και καλωσορίζουμε τα νέα μας εκπαιδευόμενα στελέχη. Σε μια δύσκολη οικονομική και κοινωνική περίοδο, η Roche Hellas αποδεικνύει με πράξεις ότι βρίσκεται κοντά στους νέους ανθρώπους, στηρίζοντας τις φιλοδοξίες και τα όνειρά τους. Στόχος μας είναι να βοηθήσουμε νέους επιστήμονες να κάνουν ένα δυναμικό ξεκίνημα στην καριέρα τους, αποκτώντας εμπειρία σε ένα πολυεθνικό περιβάλλον που ευνοεί την εξέλιξη, την καινοτομία, την αριστεία. Θέλουμε να τους δώσουμε την ευκαιρία να αναπτύξουν τις γνώσεις, τις δεξιότητες και το ταλέντο τους, αθλή και το κίνητρο να επιλέξουν να σταδιοδρομήσουν στην Ελλάδα, συμβάλλοντας στην οικονομική και κοινωνική πρόοδο της χώρας. Εύχομαι σε όλους η περίοδος αυτή να αποτελέσει την αφετηρία μιας γεμάτης και επιτυχημένης πορείας».

Σημειώνεται ότι το Roche Management Trainee Programme, το οποίο χρηματοδοτείται αποκλειστικά από την εταιρεία, έχει βραβευθεί ως καινοτόμος πρακτική στο πλαίσιο του θεσμού HR Excellence Awards. Έχει σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο, ώστε να βοηθά τους νέους αποφοίτους να χτίσουν εργασιακή εμπειρία, μέσα από την καθοδήγηση μεντόρων, την ανάληψη projects και την εξάσκηση των ικανοτήτων τους σε πραγματικές συνθήκες, αθλή και τη δυνατότητα να προσφέρουν στην κοινότητα, συμμετέχοντας σε προγράμματα εταιρικού εθελοντισμού.

Ο κ. Ezat Azem, διευθύνων σύμβουλος της Roche Hellas.





Ψηφιακός Άτλας για τον καρκίνο του προστάτη



Ο κ. Χάρης Ναρδής, πρόεδρος και δ/νων σύμβουλος της Astellas Ελλάδος, Κύπρου και Μάλτας.

Η Astellas δημιούργησε τη μοναδική ψηφιακή πλατφόρμα Let's Talk Prostate Cancer Digital Atlas με πληροφορίες, στοιχεία, αναλύσεις και δεδομένα για τον καρκίνο του προστάτη, με στόχο να συμβάλει τόσο στην αντιμετώπιση της νόσου όσο και στην ανάπτυξη πολιτικής για τη βελτίωση της φροντίδας και των εκβάσεων του καρκίνου του προστάτη, με γνώμονα τις ανάγκες των ασθενών.

Το πρόγραμμα αναπτύχθηκε τους τελευταίους 12 μήνες από ομάδα ειδικών που συστάθηκε και χρηματοδοτήθηκε από την Astellas Pharma Europe Ltd. Ο Ψηφιακός Άτλας παρέχει στοιχεία και συγκρίνει τις χώρες ως προς τα ποσοστά του καρκίνου του προστάτη, τη θνησιμότητα, το ποσοστό επιβίωσης, την κλινική προσέγγιση, αλλά και την

κατά κεφαλήν δαπάνη σε φάρμακα και θεραπείες για τον καρκίνο, σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Ο καρκίνος του προστάτη διαγιγνώσκεται πιο συχνά στους άνδρες και με αυξανόμενη συχνότητα, αλλά δεν τυγχάνει της ανάλογης προσοχής από τους αρμόδιους φορείς και την Πολιτεία. Ο αριθμός των νέων διαγνώσεων καρκίνου του προστάτη αυξάνεται: 450.000 νέες περιπτώσεις διαγνώστηκαν στην Ευρώπη το 2018, συγκριτικά με 345.000 νέες περιπτώσεις το 2012.. Ειδικότερα για την Ελλάδα, οι νέες διαγνώσεις υπολογίζονται σε περίπου 6.500 για το 2018, ενώ οι θάνατοι περίπου σε 1.850 για το ίδιο διάστημα.

Επίσης στην Ελλάδα υπολογίζεται ότι περίπου 3.500 άνδρες χάνουν τη ζωή τους από καρκίνο του προστάτη κάθε χρόνο, ενώ η χώρα μας υπολείπεται στην καταγραφή (REGISTRIES) για θεραπευτικές κατηγορίες όπως του καρκίνου του προστάτη. Το άμεσο κόστος της φροντίδας και της θεραπείας του καρκίνου ανά άτομο είναι 88 €, το οποίο είναι σημαντικά χαμηλότερο από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο των 154 € ανά άτομο. Πιο συγκεκριμένα, για την υγειονομική περίθαλψη το 2017 η Ελλάδα δαπάνησε 1.623 € ανά άτομο, πολύ κάτω από τον μέσο όρο της Ε.Ε. των 2.884 € που αντιστοιχεί στο 8% του ΑΕΠ (κάτω από τον μέσο όρο της Ε.Ε. 9,8%). Επιπλέον, η Ελλάδα δαπανά μόνο 4 € κατά κεφαλήν για φάρμακα κατά του καρκίνου, που είναι το χαμηλότερο ποσό στην Ευρώπη μαζί με την Εσθονία. Στο άλλο άκρο της κλίμακας, η Αυστρία ξοδεύει 108 € κατά κεφαλήν.

Ο πρόεδρος και δ/νων σύμβουλος της Astellas Ελλάδος, Κύπρου και Μάλτας Χάρης Ναρδής, παρουσιάζοντας τον Ψηφιακό Άτλαντα, τόνισε μεταξύ άλλων ότι «ο Ψηφιακός Άτλας αποτελεί ένα πολύτιμο εργαλείο που μπορεί να λειτουργήσει ως οδηγός για την αποτελεσματική αντιμετώπιση της νόσου, αλλά και να είναι ο καταλύτης που θα ξεκινήσει τη συζήτηση σε πολιτικό και θεσμικό επίπεδο, ώστε να υπάρξει ο κατάλληλος σχεδιασμός για την ανάπτυξη και εφαρμογή μιας ασθενοκεντρικής πολιτικής με στόχο τη δημιουργία ενός αποτελεσματικού υγειονομικού συστήματος».



Σταθερά ανοδική πορεία την τελευταία δεκαετία

Συνεχής αύξηση της εξαγωγικής της δραστηριότητας



Ο κ. Δημήτρης Π. Γιαννακόπουλος, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου BIANEΞ.

Η BIANEΞ A.E., η κορυφαία ελληνική φαρμακοβιομηχανία του Ομίλου Γιαννακόπουλου, παρουσιάζει ισχυρή δυναμική στον κλάδο του φαρμάκου, με μία σταθερή ανοδική πορεία κατά την τελευταία δεκαετία σε όλους τους τομείς δραστηριοποίησής της. Με το σύνολο των ενοποιημένων πωλήσεων για το 2019 να φτάνει στο ύψος των 301,3 εκατ. ευρώ, η BIANEΞ σημείωσε αύξηση 8,8% σε σχέση με το 2018 και διψήφια αύξηση στη διετία 2017-2018 της τάξης του 19,4%. Με μοναδικές παραγωγικές δυνατότητες στα τέσσερα ιδιόκτητα υπερσύγχρονα εργοστάσιά της, η BIANEΞ εξειδικεύεται σε όλο το φάσμα του φαρμάκου και εξελίσσεται αδιάκοπα.

Εφαρμόζοντας ένα σύγχρονο επιχειρηματικό μοντέλο παραγωγής, η BIANEΞ πραγματοποιεί ταυτόχρονα ευρεία επενδυτικά προγράμματα με στρατηγικές επιχειρηματικές κινήσεις διεθνούς προσανατολισμού. Έτσι, ο τομέας των εξαγωγών, ο οποίος αποτελεί ιδιαίτερης σημασίας δρα-

στηριότητα, κατέχει το 20% των συνολικών πωλήσεων της εταιρείας για το 2019. Η συνεχής αύξηση της εξαγωγικής δραστηριότητας αποτελεί μία ακόμη επιβεβαίωση της ποιότητας των προϊόντων και των υπηρεσιών της BIANEΞ, που πλέον έχει παρουσία με εγκεκριμένα σε κυκλοφορία προϊόντα σε 56 χώρες ανά τον κόσμο. Ενδεικτικό της ισχυρής εξαγωγικής της δυναμικής είναι η ραγδαία ανάπτυξη της τελευταίας δεκαετίας: το 2010 οι εξαγωγές της εταιρείας ανήλθαν σε 18,7 εκατ. ευρώ, ενώ το 2019 ανήλθαν σε 51,2 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 173%.

Επιπλέον, ο Όμιλος BIANEΞ στηρίζει έμπρακτα την απασχόληση στην Ελλάδα και συμβάλλει στην ανάκαμψη της εθνικής οικονομίας, επενδύοντας συνεχώς στο ανθρώπινο δυναμικό της και προσφέροντας θέσεις εργασίας ακόμη και στις περιόδους με τις μεγαλύτερες οικονομικές προκλήσεις των τελευταίων ετών. Οι συνολικές προσλήψεις της εταιρείας την τελευταία δεκαετία αντιστοιχούν σε 727 θέσεις εργασίας, με μέσο όρο προσλήψεων τα 66 άτομα ανά έτος. Η εταιρεία σήμερα απασχολεί 1.242 εργαζομένους, σημειώνοντας μια αύξηση προσωπικού της τάξεως του 21% για την τελευταία δεκαετία. Το 57% των εργαζομένων αποτελείται από άνδρες, ενώ το 43% από γυναίκες.

Χρονιά-σταθμό για τον Όμιλο BIANEΞ αποτελεί το 2019, όπου η εταιρεία εξαγόρασε την εταιρεία ΦΑΡΜΑΝΕΛ A.E. Η εξαγορά αυτή επιβεβαιώνει τη συνεχή διεύρυνση και αναβάθμιση των υπηρεσιών της εταιρείας και σκοπό έχει την περαιτέρω ενδυνάμωσή της στην αγορά των γενοσήμων προϊόντων.

Ο Δημήτρης Π. Γιαννακόπουλος, πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου BIANEΞ, ανέφερε σχετικά: «Παρά τις συνεχείς προκλήσεις της εποχής, η BIANEΞ έχει διατηρήσει σταθερά τα μερίδια της αγοράς της τα τελευταία χρόνια. Με συνεχείς επενδύσεις και στρατηγικές επιχειρησιακές κινήσεις, η εταιρεία μας συνέχιζε να τρέχει με ρυθμούς ανάπτυξης και το 2020, παρουσιάζοντας υγιή επιχειρηματικότητα και βιωσιμότητα σε όλους τους τομείς των δραστηριοτήτων της».



Πρωτοβουλία χρηματοδότησης σε προτάσεις για την υποστήριξη των ηλικιωμένων ασθενών με καρκίνο

Τιμώντας την Παγκόσμια Ημέρα κατά του Καρκίνου, η Sanofi ανακοίνωσε την Πρωτοβουλία Συνεισφορών When Cancer Grows Old για το 2021. Η εν λόγω παγκόσμια ευκαιρία χρηματοδότησης αξιοποιεί την προεργασία που έγινε το 2020, σύμφωνα με την οποία η εταιρεία παρείχε υποστήριξη σε δικαιούχους σε πέντε χώρες και απευθύνεται σε τοπικές μη κερδοσκοπικές οργανώσεις που εργάζονται για τη βελτίωση του ταξιδιού των ασθενών με καρκίνο και των οικογενειών τους.

Η Sanofi εγκαινίασε την πρωτοβουλία When Cancer Grows Old το 2020. Πρόκειται για μία πολυετή πρωτοβουλία, που επιδιώκει να αποτελέσει παγκόσμια πλατφόρμα για την ενοποίηση των προσπαθειών και την προώθηση δράσεων που θα υποστηρίξουν ασθενείς με καρκίνο και τις οικογένειές τους με πρωτοφανείς τρόπους, ώστε ο καθένας από αυτούς να έχει όσο το δυνατόν περισσότερες πιθανότητες να ζήσει μέχρι τα βαθιά γηρατειά. Η πρωτοβουλία αυτή αναπτύχθηκε με σκοπό την αντιμετώπιση μιας σειράς συγκληνόντων παραγόντων. Η γήρανση του παγκόσμιου πληθυσμού συντελείται με ρυθμούς πολύ ταχύτερους απ' ό,τι στο παρελθόν. Έως το 2050, ο αριθμός των ατόμων άνω των 60 ετών αναμένεται να διπλασιαστεί. Αυξάνεται επίσης και η ηλικία των ατόμων που πάσχουν από καρκίνο. Περίπου το 37% των νεοδιαγνωσθέντων περιστατικών καρκίνου παγκοσμίως αφορούν άτομα ηλικίας άνω των 70 ετών και αυτός ο αριθμός προβλέπεται να υπερδιπλασιαστεί έως το 2040. Αυτή η τάση θα επιφέρει σημαντική επιβάρυνση στα άτομα, στις οικογένειες, στις κοινότητες και τα συστήματα υγείας ανά τον κόσμο.

«Σε ολόκληρο τον κόσμο, οι άνθρωποι ζουν περισσότερο σε σχέση με το παρελθόν, συνεισφέροντας με νέους τρόπους στις κοινότητες και τις κοινωνίες τους. Ωστόσο, αυτή η συνεισφορά διακυβεύεται από την αυξανόμενη επιβάρυνση που επιφέρει ο καρκίνος σε συνδυασμό με τη γήρανση», δήλωσε ο Lionel Picard, διευθύνων σύμβουλος της Sanofi Genzyme για Ελλάδα & Κύπρο και Country Lead της Sanofi για Ελλάδα & Κύπρο. «Στη Sanofi, έχουμε δεσμευτεί να αναλάβουμε το ρόλο που μας αναλογεί για



Ο κ. Lionel Picard, διευθύνων σύμβουλος Sanofi Ελλάδα και Κύπρου.

την αντιμετώπιση αυτού του συνδυαστικού φαινομένου, που αποκτά αυξανόμενες διαστάσεις, και τη μεγιστοποίηση της θετικής επίδρασης στις κοινότητες ανά τον κόσμο».

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Η υποβολή αιτήσεων αφορά τοπικές μη κερδοσκοπικές οργανώσεις, στις οποίες περιλαμβάνονται ομάδες υποστήριξης ασθενών και επαγγελματικές οργανώσεις, καθώς και μη κερδοσκοπικά ιατρικά ιδρύματα, που δραστηριοποιούνται στο πεδίο της Ογκολογίας. Οι συνεισφορές προορίζονται για την υποστήριξη δράσεων, είτε διά ζώσης είτε μέσω Διαδικτύου, και/ή προγράμματα με στόχο την εκπαίδευση ασθενών, συζύγων/παιδιών/φροντιστών ασθενών, οργανώσεων ασθενών ή επαγγελματιών υγείας. Παρόλο που οι αιτήσεις προτείνεται να εστιάζουν σε έργα που αφορούν την υποστήριξη ηλικιωμένων ατόμων με καρκίνο, πρόκειται να εξεταστούν και τυχόν έργα που επικεντρώνονται στη βελτίωση της φροντίδας του καρκίνου για ασθενείς σε όλα τα στάδια του ταξιδιού τους με τη νόσο.

Η προθεσμία για την υποβολή αιτήσεων λήγει στις 30 Απριλίου 2021.



Επένδυση ύψους 51 εκατ. ευρώ ενισχύει την ανταγωνιστικότητά της σε παγκόσμιο επίπεδο

Η Διυπουργική Επιτροπή Στρατηγικών Επενδύσεων ενέκρινε ομόφωνα τη στρατηγική επένδυση της ELPEN προϋπολογισμού 51 εκατομμυρίων ευρώ, που αποτελεί μέρος ενός συνολικού επενδυτικού πλάνου της, που θα ξεπεράσει τα 100 εκατ. ευρώ για την επόμενη τετραετία.

Η επένδυση αυτή αφορά στο σχεδιασμό και στην ανάπτυξη καθιερωμένης δραστηριότητας έρευνας, ανάπτυξης, παραγωγής και προώθησης θεραπείας νέων φαρμακευτικών προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας. Η επένδυση θα γίνει στην Περιφέρεια Αττικής και περιλαμβάνει ένα εργοστάσιο παραγωγής φαρμακευτικών προϊόντων στην Κερατέα και ένα κέντρο έρευνας και εκπαίδευσης στα Σπάτα.

Η διπλή αυτή επένδυση θα δημιουργήσει πολλές μόνιμες και καλά αμειβόμενες θέσεις εργασίας, ενώ θα συμβάλει σημαντικά στον περιορισμό του brain drain. Σε πλήρη λειτουργία, οι δύο επενδύσεις θα δημιουργήσουν 210 νέες άμεσες θέσεις εργασίας, κυρίως για επιστήμονες υψηλής εξειδίκευσης, και 580 έμμεσες θέσεις εργασίας. Το νέο εργοστάσιο παραγωγής φαρμακευτικών προϊόντων στην Κερατέα θα έχει δύο καινοτόμες μονάδες παραγωγής με τεχνολογίες που για πρώτη φορά θα λειτουργήσουν στην Ελλάδα και το 85% της παραγωγής του προορίζεται για εξαγωγή. Το νέο κέντρο έρευνας και εκπαίδευσης στα Σπάτα θα εστιάζει στην έρευνα θεραπειών οριακής καινοτομίας και στην ανάπτυξη νέων φαρμάκων. Οι εργασίες στις εγκαταστάσεις, τόσο της Κερατέας όσο και των Σπώνων, έχουν ξεκινήσει και βρίσκονται σε προχωρημένο στάδιο. Εκτιμάται ότι το εργοστάσιο στην Κερατέα θα είναι έτοιμο τον Ιούνιο του 2022, ενώ οι εργασίες στο κέντρο έρευνας και εκπαίδευσης στα Σπάτα θα ολοκληρωθούν εντός του 2023.

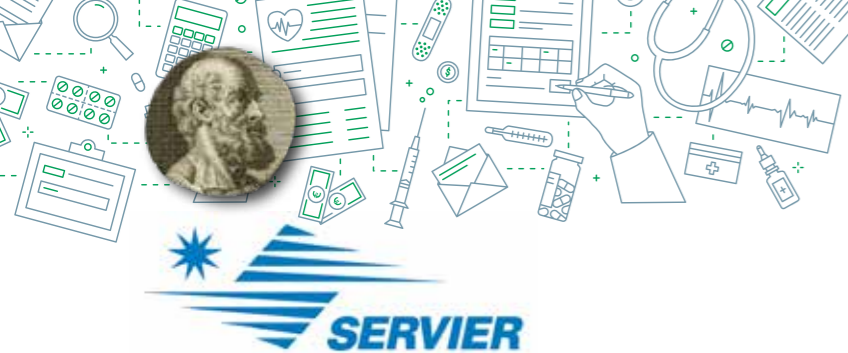
Όπως δήλωσε ο αντιπρόεδρος της ELPEN και πρόεδρος της Πανελληνίας Ένωσης Φαρμακοβιομηχανίας (ΠΕΦ) Θεόδωρος Τρύφων, «η ELPEN, με τη στρατηγική αυτή επένδυση, ενισχύει την ανταγωνιστικότητά της. Επενδύουμε στην έρευνα και σε νέες τεχνολογίες, δημιουργού-



Ο κ. Θεόδωρος Τρύφων, αντιπρόεδρος της ELPEN.

με σύγχρονες παραγωγικές μονάδες και αναπτύσσουμε καινοτόμα προϊόντα, ισχυροποιώντας τη θέση μας στο εγχώριο και διεθνές περιβάλλον. Η ELPEN σήμερα απασχολεί 1.100 εργαζομένους σε επίπεδο ομίλου και με αυτή τη στρατηγική επένδυση θα δημιουργήσει περισσότερες από 200 νέες μόνιμες θέσεις εργασίας, κυρίως για εργαζομένους υψηλής εξειδίκευσης, συμβάλλοντας ουσιαστικά στην αντιμετώπιση του brain drain. Παράλληλα, σημαντικά θα είναι τα οφέλη για την ανάπτυξη της τοπικής και εθνικής οικονομίας με μία θετική πολλαπλασιαστική επίδραση στο ΑΕΠ, πάνω από 150%.

Η ένταξή μας στον Ν. 4608/2019 περί στρατηγικών επενδύσεων, με την ομόφωνη έγκριση της Διυπουργικής Επιτροπής, μας έδωσε μεγάλη ικανοποίηση, γιατί αναγνωρίζει την τεράστια προσπάθεια που καταβάλλει όχι μόνο η εταιρεία, αλλά και η ελληνική φαρμακοβιομηχανία στο σύνολό της. Η διπλή αυτή επένδυση αποτελεί μέρος ενός συνολικού επενδυτικού πλάνου της ELPEN που ξεπερνά τα 100 εκατ. ευρώ για την επόμενη τετραετία. Είναι φανερό ότι όταν υπάρχει σταθερό πλαίσιο από την Πολιτεία οι ελληνικές φαρμακοβιομηχανίες επενδύουμε πάντα πρώτες στη χώρα μας».



Διπλή διάκριση Top Employer 2021 για το εργασιακό περιβάλλον και τις πρακτικές ανθρώπινου δυναμικού



Δύο τιμητικές διακρίσεις ως Top Employer Greece 2021 και Top Employer Europe 2021 απέσπασε η φαρμακευτική εταιρεία Servier Hellas, γεγονός που την καθιερώνει ως κορυφαίο οργανισμό στη Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων και επιβεβαιώνει την έμπρακτη αφοσίωσή της στη διαμόρφωση και διατήρηση εξαιρετικών συνθηκών εργασίας. Συγκεκριμένα, η εταιρεία έλαβε τον τίτλο Top Employer 2021 για δεύτερη συνεχή χρονιά στην Ελλάδα και για πρώτη φορά στην Ευρώπη.

Η διπλή αυτή διάκριση βασίστηκε στα αποτελέσματα αξιολόγησης των στρατηγικών διοίκησης και ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού, με βάση το διεθνές Πρόγραμμα Πιστοποίησης του οργανισμού Top Employers Institute, ενός διεθνώς καταξιωμένου οργανισμού στην αναγνώριση της αριστείας και της υψηλής ποιότητας υπηρεσιών Ανθρώπινου Δυναμικού. Στο πλαίσιο αυτό, η Servier Hellas αξιολογήθηκε ως προς το βαθμό που εφαρμόζει βέλτιστες πολιτικές και πρακτικές σε έξι βασικούς άξονες και 20 κύριες θεματικές που συνθέτουν συνολικά τον τομέα Διοίκησης Ανθρώπινων Πόρων, μερικές από τις οποίες είναι η Ηγεσία (Leadership), η Εκπαίδευση & Ανάπτυξη (Learning & Development), η Ένταξη & Ενσωμάτωση (Onboarding), η Απόδοση (Performance), οι Αμοιβές & Παροχές (Compensation & Benefits), οι Αξίες (Values) κ.ά.

Η διασφάλιση ενός εξαιρετικού εργασιακού περιβάλλοντος αποτελεί διαχρονική προτεραιότητα για τη Servier. Βασική αρχή της εταιρείας είναι ότι η εκπλήρωση του προορισμού της να είναι δεσμευμένη στη θεραπευτική πρόοδο,



Ο κ. Ziad Matta, γενικός διευθυντής της Servier Hellas.

ώστε να υπηρετούνται οι ανάγκες των ασθενών, μπορεί να επιτευχθεί μόνο μέσω μιας ομάδας ανθρώπων που έχουν κάθε ευκαιρία να αναπτύξουν στο έπακρο το ταλέντο και τις δυνατότητές τους. Το ισχυρό αυτό κίνητρο ενδυναμώνεται μέσα σε ένα σταθερό και ασφαλή περιβάλλον εργασίας, που παρέχει στους εργαζομένους τα μέσα, τις δεξιότητες και τις ευκαιρίες να επιτυγχάνουν τους στόχους τους και να εξελίσσονται.

Με αφορμή την κορυφαία διπλή διάκριση, ο Ziad Matta, γενικός διευθυντής της Servier Hellas, δήλωσε: «Είμαστε εξαιρετικά υπερήφανοι για την κουλτούρα και το περιβάλλον που έχουμε καλλιεργήσει στη Servier Hellas. Ένα περιβάλλον που μας επιτρέπει να λαμβάνουμε αποφάσεις με μοναδικό γνώμονα το όφελος των ασθενών, των επαγγελματιών Υγείας και των ανθρώπων μας. Χάρη στη λειτουργία του ομίλου Servier ως μη κερδοσκοπικού ιδρύματος, έχουμε την ευελιξία να διαθέτουμε τα κέρδη μας προτεραιότητα. Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία επενδύει πάνω από το 20% των εσόδων των πρωτότυπων φαρμάκων της στην Έρευνα και Ανάπτυξη, εφαρμόζοντας μία στρατηγική απόφαση που τη διακρίνει από τις άλλες επιχειρήσεις του κλάδου και αποδεικνύει τη σταθερή προσηλωσή της στη διασφάλιση της πρόσβασης στη μέγιστη δυνατή φροντίδα υγείας για όλους».



ΟΜΙΛΟΣ
ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΤΣΕΤΗ

Μεταξύ των 25 επιχειρήσεων-προτύπων βιώσιμης ανάπτυξης και υπεύθυνης επιχειρηματικότητας!



Η κ. Ιουλίτσα Τσάτη, πρόεδρος και CEO του Ομίλου Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Τσάτη.



Στην ηγετική ομάδα των «The Most Sustainable Companies in Greece 2020», δηλαδή των επιχειρήσεων με τη μεγαλύτερη βιώσιμη ανάπτυξη, βρίσκεται από τις 7 Δεκεμβρίου 2020 ο Όμιλος Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Τσάτη.

Πρόκειται για 25 επιχειρήσεις-πρότυπα, που αναδεικνύουν τον Επιχειρηματικό Χάρτη της Βιώσιμης Ανάπτυξης στη χώρα μας. Πρόκειται για τεχνική αξιολόγηση και όχι για βραβείο, η οποία πραγματοποιήθηκε από τα στελέχη του Δικτύου Quality Net Foundation και διήρκεσε αρκετούς μήνες, γεγονός που καθιστά τον τίτλο «Most Sustainable Companies» για τις βιομηχανίες του ΟΦΕΤ, Uni-pharma και InterMed, ιδιαίτερα σημαντικό.

Οι εταιρείες που εντάσσονται στην ηγετική ομάδα των ελίτ της ελληνικής επιχειρηματικής σκηνής ξεχώρισαν βάσει της τεχνικής τους αξιολόγησης από το Sustainability Performance Directory. Λειτουργούν ως παραδείγματα καλής επιχειρηματικής πρακτικής και μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση ενός νέου αναπτυξιακού μοντέλου που συνδέεται άμεσα με την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων και την προσέλκυση επενδύσεων.

Η ένταξη των επιχειρήσεων στο SUSTAINABILITY PERFORMANCE DIRECTORY είναι αποτέλεσμα αξιολόγησης δύο επιτροπών. Η αρχική αξιολόγηση πραγματοποιεί-

ται από την Τεχνική Επιτροπή, η οποία αποτελείται από δύο ομάδες εμπειρογνομόνων στα θέματα Βιώσιμης Ανάπτυξης, από στελέχη του Quality Net Foundation και ελεγκτικών εταιρειών. Η τελική αξιολόγηση και τελική έγκριση της κατάταξης πραγματοποιείται από Ανεξάρτητη Κριτική Επιτροπή. Εφόσον η αξιολόγηση συγκεντρώσει τη βαθμολόγηση που απαιτείται, μόνον τότε οι εταιρείες εντάσσονται στην ηγετική αυτή ομάδα.

Όπως αναφέρει η πρόεδρος και CEO του Ομίλου Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Τσάτη και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΣΕΒ Ιουλίτσα Τσάτη, «αυτό το νέο παραγωγικό και αναπτυξιακό μοντέλο, όπως και το μοντέλο της βιώσιμης ανάπτυξης, της υπεύθυνης επιχειρηματικότητας, της αειφορίας, της προστασίας του περιβάλλοντος, όπως και της ενίσχυσης της έρευνας και της νέας γενιάς, υπηρετούμε με θέρμη, αλληλεγγύη και ενσυναίσθηση στον Όμιλο Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Τσάτη.

Ήρθε η ώρα να δούμε το σύγχρονο επιχειρείν με μία άλλη οπτική ματιά, υπό το πρίσμα της βιώσιμης ανάπτυξης. Ήρθε η ώρα να δούμε ξανά τη Γη μας ως ένα αγαθό μέσο, με το οποίο μπορεί να καρποφορήσει ουσιαστικά η καθημερινότητά μας, η αγορά εργασίας, η οικονομία και να ζήσει με ευημερία η κοινωνία. Οι κρίσεις των καιρών μας απαιτούν εγρήγορση, άμεσα αντανάκλαστικά, οργάνωση, ετοιμότητα, συμμαχίες».

Η Ελλάδα αποκτά νοσοκομεία με οικολογικό αποτύπωμα



Της **ΑΝΘΗΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ**

Τα «πράσινα» νοσοκομεία, όπως πολύ απλά τα ακούμε όλοι, έχουν κάνει την εμφάνισή τους και στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια. Δημόσιες δομές με τη βοήθεια των ΕΣΠΑ έχουν μπει στη λογική να αφήσουν το δικό τους οικολογικό αποτύπωμα. Καινούργια μηχανήματα, εφαρμογή νέων τεχνολογιών, αλληλαγές στις υπηρεσίες υγείας, ακόμα και «πράσινες» εφαρμογές με σεβασμό στο οικοσύστημα και εξοικονόμηση ενέργειας είναι μερικά από τα θετικά βήματα που παρατηρούνται τα τελευταία χρόνια στα δημόσια νοσοκομεία της χώρας. Πρόκειται για μικρά, αλλά σταθερά βήματα που τοποθετούν τη δημόσια υγεία και πάλη δυναμικά στο χάρτη.

Τρανό παράδειγμα το πρώτο «πράσινο» νοσοκομείο της χώρας, αυτό της Καλαμάτας, που με τη βοήθεια των επιδοτήσεων του ΕΣΠΑ ξεκίνησε την ολοκληρωτική του αναμόρφωση πριν από μερικά χρόνια. Το νοσοκομείο κατάφερε να ενταχθεί στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα ΥΜ-ΕΠ-ΠΕΡΑΑ 2014-2020 με τίτλο «Ενεργειακή αναβάθμιση και εφαρμογή δράσεων εξοικονόμησης ενέργειας», συνολικού προϋπολογισμού 4.440.490€, το οποίο αφορά στην υλοποίηση παρεμβάσεων ενεργειακής αναβάθμισης, αξιοποίησης Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας.

Ο πρώην διοικητής του νοσοκομείου, Γιώργος Μπέζος, εξασφάλισε τα χρήματα για να γίνουν έργα ηλιοθερμίας, βιοκλιματική αναβάθμιση, συγκρότημα αυτοπαραγωγής οξυγόνου ιατρικής χρήσεως, αναβάθμιση κλιματισμού με αντλίες θερμότητας, καθώς και μελέτη του έργου εγκατάστασης φωτοβολταϊκού σταθμού στον ηροαύλιο χώρο για την αυτοπαραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας. Το νοσο-

κομείο τώρα χρησιμοποιεί πιστοποιημένο σύστημα εξωτερικής θερμομόνωσης BIOCLIMA, ενώ στην εξωτερική τοιχοποιία του νοσοκομείου εφαρμόστηκε Πιστοποιημένη Ψυχρή Βαφή BIOCLIMA με ενεργειακό, θερμοκεραμικό χρώμα που συμβάλλει στη μείωση της θερμοκρασίας των εξωτερικών επιφανειών, με αποτέλεσμα την εξοικονόμηση ενέργειας και τη θερμική άνεση στο εσωτερικό του νοσοκομείου. Έχει ξεκινήσει την ολική αντικατάσταση του φωτισμού της Νοσηλευτικής Μονάδας με φωτιστικά LED, την αναβάθμιση του κεντρικού κλιματισμού, την ανάκτηση θερμότητας από την παραγωγή ατμού, τον εκσυγχρονισμό των Η/Μ εγκαταστάσεων και την εγκατάσταση συστήματος ενεργειακής διαχείρισης (BEMS). Επίσης, την εγκατάσταση μονάδας Φωτοβολταϊκού Συστήματος 980kWp και την αντικατάσταση του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού.

ΔΥΟ ΔΙΑΣΥΝΔΕΟΜΕΝΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ ΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΣΤΟΝ «ΠΡΑΣΙΝΟ» ΧΑΡΤΗ

Στο χάρτη των «πράσινων» νοσοκομείων μπαίνουν και δύο από τα παλαιότερα νοσοκομεία της Θεσσαλονίκης, τα διασυνδεδεμένα «Άγιος Δημήτριος» και το «Γεώργιος Γεννηματάς». Σύμφωνα με το «Σχέδιο Ενεργειακής Αναβάθμισης και Εξοικονόμησης», οι αλληλαγές θα περιλαμβάνουν έργα ενεργειακής αναβάθμισης των κτιρίων (θερμομόνωση μέσω αλληλαγής κουφωμάτων, ενεργοβόρων μονάδων κ.λπ.), όσο και ενεργειακής διαχείρισης και παραγωγής.

«ΠΡΑΣΙΝΟ» ΤΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΧΑΝΙΩΝ

Ένα μεγάλο έργο που παίρνει το δρόμο του στο Νοσοκομείο Χανίων «Ο Άγιος Γεώργιος» ανακοίνωσε κατά την επίσκεψη



του το καλοκαίρι του 2020 ο υπουργός Υγείας, Βασίλης Κικίλιας. Όπως είπε, εξασφαλίστηκε η χρηματοδότηση για την ενεργειακή αναβάθμιση του νοσοκομείου με εφαρμογή δράσεων εξοικονόμησης ενέργειας και χρήσης ανανεώσιμων πηγών. Το έργο εντάχθηκε στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Υποδομές Μεταφορών, Περιβάλλον και Αειφόρος Ανάπτυξη 2014-2020» του υπουργείου Ανάπτυξης & Επενδύσεων.

Συγκεκριμένα, η Πράξη αφορά στην υλοποίηση στοχευμένων παρεμβάσεων ενεργειακής αναβάθμισης, αξιοποίησης ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και εκσυγχρονισμού του νοσοκομείου. Οι εργασίες θα αφορούν τρεις βασικές κατηγορίες επεμβάσεων εξοικονόμησης ενέργειας:

1. Επεμβάσεις Ενεργειακής Αναβάθμισης και Εξοικονόμησης Ενέργειας (ΕΙΕ).
2. Δράσεις Αξιοποίησης Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ).
3. Δράσεις αντικατάστασης ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού.

Θα εκπονηθούν όλες οι απαραίτητες προμελέτες ενεργειακής αναβάθμισης των κτιριακών μονάδων και η προμελέτη για την μονάδα ΑΠΕ που θα εγκατασταθεί. Τέλος, θα εκπονηθεί και η μελέτη ανάληψης κόστους-οφέλους, στην οποία θα τεκμηριώνεται η επιλογή των παρεμβάσεων. Το νοσοκομείο θα προμηθευτεί, επίσης, ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό νέας σύγχρονης τεχνολογίας χαμηλής εκπαιδευτικής ακτινοβολίας και χαμηλής ενεργειακής κατανάλωσης. Το έργο αναμένεται να ολοκληρωθεί στις 31 Δεκεμβρίου 2023 και έχει συνολικό κόστος 5.446.200 ευρώ.

ΣΤΗΝ «ΠΡΑΣΙΝΗ» ΕΠΟΧΗ ΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΟ ΠΑΤΡΑΣ

Τη νέα ενεργειακή εποχή ακολουθεί και το Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο της Πάτρας, καθώς και τα Νοσοκομεία του Αιγίου και του Πύργου. Οι σχετικές μελέτες για τα έργα αυτά είναι έτοιμες και έχουν ήδη υποβληθεί στην Περιφέρεια Δυτικής Ελλάδος, προκειμένου να ενταχθούν στο ΕΣΠΑ και να εξασφαλιστεί η χρηματοδότησή τους. Το Νοσοκομείο της Πάτρας αντιμετώπιζε αρκετά προβλήματα με κρύο το χειμώνα και ζέστη το καλοκαίρι, με αποτέλεσμα να «σκορπάει» χιλιάδες ευρώ για θέρμανση και κλιματικές εγκαταστάσεις. Το έργο της ενεργειακής αναβάθμισης αναμένεται να φτάσει τα 6,5 εκατ. ευρώ. Οι παρεμβάσεις θα αφορούν υαλοπίνακες με διπλά τζάμια, ανακαίνιση των εσωτερικών χώρων, εγκατάσταση νέων κλιματιστικών, τοποθέτηση φωτοβολταϊκών, αντλίες θερμότητας κ.λπ.

Σύμφωνα με τα μέχρι στιγμής στοιχεία, στο Νοσοκομείο Αιγίου το έργο θα κοστίσει περίπου 2 εκατ. ευρώ και θα γίνουν επίσης αρκετές παρεμβάσεις σε μονάδες κλιματισμού κ.λπ.

«ΠΡΑΣΙΝΑ» ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ ΣΕ ΚΟΜΟΤΗΝΗ, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΚΑΙ ΣΠΑΡΤΗ

Τρία ακόμα νοσοκομεία με οικολογικό αποτύπωμα θα αποκτήσει η χώρα μας χάρη στη νέα δωρεά του Ιδρύματος Σταύρος Νιάρχος. Πρόκειται για το Νοσοκομείο της Κομοτηνής, το Παιδιατρικό της Θεσσαλονίκης και της Σπάρτης. Και τα τρία νοσοκομεία, εκτός από «πράσινα» ως κτίρια, θα



είναι και πλήρως ψηφιοποιημένα. Το Νοσοκομείο Κομοτηνής θα διαθέτει 181 κλίνες και η ανέγερσή του αναμένεται να ολοκληρωθεί τον Ιούνιο του 2024 και λίγους μήνες μετά θα είναι έτοιμο το Παιδιατρικό Νοσοκομείο Θεσσαλονίκης με 204 κλίνες. Τέλος, της Σπάρτης θα παραδοθεί τον Φεβρουάριο του 2025. Τα έργα ανήκουν στο ευρύτερο πρόγραμμα που φέρει την ονομασία «Πρωτοβουλία για την Υγεία» και είναι συνολικού προϋπολογισμού 420 εκατ. ευρώ, ενώ η αρχική εξαγγελία αφορούσε τη δωρεά 200 εκατ.

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΤΟΥ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ ΔΡΑΜΑΣ

Ένα μεγάλο έργο που αφορά στην υγειονομική αναβάθμιση των εσωτερικών χώρων του Νοσοκομείου Δράμας έχει πλέον δρομολογηθεί. Η Διεύθυνση Τεχνικών Υπηρεσιών του υπουργείου Υγείας ενέκρινε από άποψη σκοπιμότητας το αίτημα του νοσοκομείου και της 4ης Υ.Πε. για την υλοποίηση του έργου «Υγειονομική Αναβάθμιση των εσωτερικών χώρων των κτιρίων γενικού νοσοκομείου Π.Ε. Δράμας», συνολικού προϋπολογισμού 2.000.000 €. Η δαπάνη του έργου θα χρηματοδοτηθεί από πόρους του ΕΣΠΑ 2014-2020, με την ένταξή του στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανατολική Μακεδονία-Θράκη», στον άξονα προτεραιότητας 3 με τίτλο «Δράση 9α.18.1 Υποδομών Υγείας».

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΣΤΟ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΡΑΣΙΝΩΝ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ

Την επίσημη ένταξη του Νοσοκομείου Σύρου «Βαρδάκειο και Πρώιο» ανακοίνωσε η Διοίκηση του νοσοκομείου, καθώς ήταν το μοναδικό ελληνικό που βραβεύτηκε με το Αργυρό Βραβείο Κλιματικής Πολιτικής από το Παγκόσμιο Δίκτυο Πράσινων Νοσοκομείων. Σύμφωνα με τη Διοίκηση, εντός του πρώτου έτους από την ένταξή του στο Παγκόσμιο Δίκτυο Πράσινων Νοσοκομείων, έχει αναπτύξει έντονη δράση στην αποτύπωση των περιβαλλοντικών δεικτών του, στο σχεδιασμό περιβαλλοντικών παρεμβάσεων και πολιτικών, στη συμμετοχή του σε διεθνείς δράσεις του Δικτύου και στην παρουσία εργαζομένων του σε σεμινάρια αυτού.

ΒΗΓΗΚΕ ΤΟ ΝΕΟ ΕΣΠΑ ΓΙΑ ΤΑ «ΠΡΑΣΙΝΑ» ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ

Στο μεταξύ, από τον Οκτώβριο είναι σε εξέλιξη η νέα χρηματοδότηση των νοσοκομείων για την εγκατάσταση συστημάτων εξοικονόμησης ενέργειας. Μέσω αυτής, καθούνται τα νοσηλευτικά ιδρύματα ΝΠΔΔ του ΕΣΥ, καθώς και νοσηλευτικά ιδρύματα ΝΠΙΔ φορείς της Γενικής Κυβέρνησης με δύναμη μεγαλύτερη των 100 κλινών να υποβάλουν προτάσεις για παρεμβάσεις εξοικονόμησης ενέργειας. **ΝΑΙ**

Ψυχιατρική Κλινική πολλαπλής διάγνωσης στο Ογκολογικό Νοσοκομείο Κηφισιάς

Πανεπιστημιακή Ψυχιατρική Κλινική διπλής και πολλαπλής διάγνωσης στο Γενικό Ογκολογικό Νοσοκομείο Κηφισιάς «Οι Άγιοι Ανάργυροι» εγκαινιάστηκε πρόσφατα από την υφυπουργό Υγείας Ζωή Ράπτη. Πρόκειται για τη μοναδική Κλινική του είδους της στην χώρα μας και μια από τις λίγες της Ευρώπης. Μια προσπάθεια που ξεκίνησε πολλά χρόνια πριν και τώρα πλέον ολοκληρώθηκε με επιτυχία. Η υφυπουργός Υγείας συνεχάρη τον καθηγητή Ψυχιατρικής Γεώργιο Αλεβιζόπουλο και τους συνεργάτες του, καθώς και τη Διοίκηση του Νοσοκομείου.

Στην προσπάθεια αυτή συνέβαλαν αποφασιστικά το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών και η 1η Υγειονομική Περιφέρεια, υπό την εποπτεία και το συντονισμό του υπουργείου Υγείας.

Μετά την ολοκλήρωση της εκδήλωσης των εγκαινίων, η κ. Ράπτη επεσήμανε ότι στις αποφάσεις του πρωθυπουργού Κυριάκου Μητσοτάκη είναι η σύσταση ειδικού χαρτοφυλακίου για την Ψυχική Υγεία και τις εξαρτήσεις, γεγονός που αναδεικνύει τη μέριμνα της κυβέρνησης για ένα χώρο που για πολλά χρόνια δεν αποτελούσε προτεραιότητα.

«Η στενή και αγαστή συνεργασία και διασύνδεση του υπουργείου Υγείας και των Ανωτάτων Πανεπιστημιακών Ιδρυμάτων, που υλοποιείται με τη δημιουργία αυτής της Κλινικής, αποτελεί στόχο μας για το 2021, καθώς θα παραγάγει αρτιότερο επιστημονικό έργο και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες Ψυχικής Υγείας για τους πολίτες», τόνισε η υφυπουργός.



Κοινοφελές Ίδρυμα
Ιωάννη Σ. Λάτση

Δημόσια νοσοκομεία αναβαθμίζονται με δωρεά του Ιδρύματος Ιωάννη Λάτση

Το Ε.Σ.Υ. αναβαθμίζεται εν μέσω πανδημίας με τη βοήθεια του κοινοφελούς Ιδρύματος Ιωάννη Λάτση με νέα ΤΕΠ στο νοσοκομείο «Γ. Γεννηματάς» και νέα ΜΗΝ στο «Θεαγένειο».

Συγκεκριμένα, σύμβαση Δωρεάς υπεγράφη μεταξύ του Ελληνικού Δημοσίου, της 4ης Υγειονομικής Περιφέρειας Μακεδονίας και Θράκης, του Θεαγένειου Αντικαρκινικού Νοσοκομείου Θεσσαλονίκης, της Ελληνικής Αντικαρκινικής Εταιρείας και της δωρήτριας Μαριάννας Ι. Λάτση, για τη δημιουργία μιας ακόμη σύγχρονης Μονάδας Ημερήσιας Νοσηλείας στα πρότυπα του εν λειτουργία Κέντρου Ημερήσιας Νοσηλείας «Νίκος Κούρκουλος» στην Αθήνα. Επίσης, μία ακόμα σύμβαση σύμφωνα με την οποία το Κοινοφελές Ίδρυμα Ιωάννη Λάτση θα κάνει δωρεά νέων Τμημάτων Επειγόντων Περιστατικών στο νοσοκομείο «Γ. Γεννηματάς».

Η νέα αποκεντρωμένη Μονάδα Ημερήσιας Νοσηλείας «Νίκος Κούρκουλος», κόστους 2.000.000 ευρώ, θα παραδοθεί από τη Δωρήτρια στο Εθνικό Σύστημα Υγείας εντός του 2021, θα στεγάζεται σε κτιριακές εγκαταστάσεις της Ελληνικής Αντικαρκινικής Εταιρείας στην Πυλαία Θεσσαλονίκης. Στόχος της δωρεάς είναι η αποσυμφόρηση του Θεαγένειου Αντικαρκινικού Νοσοκομείου Θεσσαλονίκης, στο οποίο η Μονάδα θα ανήκει οργανικά, μέσω της εξυπηρέτησης τουλάχιστον 35.000 ογκολογικών ασθενών ετησίως.

Η Μονάδα Ημερήσιας Νοσηλείας «Νίκος Κούρκουλος» θα εκτείνεται σε 1.800 τ.μ., θα διαθέτει συνολικά 41 θέσεις για διενέργεια χημειοθεραπειών (27 πολυθρόνες και 14 κλίνες), ενώ παράλληλα θα είναι εξοπλισμένη με 5 ιατρεία, καρδιολογικό εργαστήριο, αίθουσα αιμοπησιών, χώρο επειγόντων περιστατικών, φαρμακείο, χώρο αναμονής συνοδών, τραπεζαρία, αποδυτήρια και άλλους βοηθητικούς χώρους. Μέσω της δωρεάς προβλέπεται και η διαμόρφωση χώρου για την εγκατάσταση ρομποτικού συστήματος διάλυσης κυτταροστατικών φαρμάκων, καθώς και η δημιουργία μικροβιολογικού και αιματολογικού εργαστηρίου. Αξίζει να σημειωθεί πως μέχρι σήμερα στη Μονάδα Ημερήσιας Νοσηλείας του Νοσοκομείου πραγματοποιούνται κατά μέσο όρο 2.700 θεραπείες τον μήνα, αγγίζοντας ποσοστό πληρότητας 218%.

Επίσης, το Κοινοφελές Ίδρυμα Ιωάννη Λάτση θα κάνει δωρεά νέων ΤΕΠ 1.192 τ.μ. στο Νοσοκομείο «Γ. Γεννηματάς». Τα Τμήματα Επειγόντων Περιστατικών του νοσοκομείου, που είναι κομβικά στην εφημερία όλου του Λεκανοπεδίου, θα αναβαθμιστούν και θα γίνουν τελευταίας τεχνολογίας, με όλα τα μηχανήματα και τις κτιριακές υποδομές, ώστε να προσφέρουν ποιοτικές υπηρεσίες Υγείας.

2021: Αναμένεται μεγάλη αύξηση των ασφαλίσιμων cyber insurance!



Του **ΝΙΚΟΥ ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΥ***



Η αγορά της ασφάλισης cyber insurance σημείωσε ταχεία ανάπτυξη και γρήγορη εξέλιξη τα προηγούμενα έτη για να ανταποκριθεί στις ανάγκες των εταιρειών για ασφαλιστική κάλυψη των κυβερνοκινδύνων.

Οι ασφαλισμένες επιχειρήσεις για μεγάλο χρονικό διάστημα είχαν στη διάθεσή τους ασφαλιστικά προϊόντα με μεγάλο εύρος καλύψεων, ετήσια ασφάλιστρα χωρίς μεγάλες μεταβολές και παροχή υπηρεσιών πρόληψης περιστατικών παραβίασης ασφάλειας για να διαχειριστούν αποτελεσματικά τα τυχόν συμβάντα.

Ωστόσο, στο τέλος του 2019 η αγορά έφθασε σε σημείο καμψής, μια και πιέστηκε λόγω της αυξανόμενης συχνότητας, σοβαρότητας των περιστατικών ransomware και της αύξησης των ποσών που ζητήθηκαν σαν λύτρα από τους κυβερνοεγκληματίες. Εκτός από την αύξηση των περιστατικών αυτών, είχαμε την εφαρμογή του Κανονισμού Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων στην Ευρωπαϊκή Ένωση, την εφαρμογή νέας νομοθεσίας για τη χρήση των προσωπικών δεδομένων σε πολλές χώρες και τη διερεύνηση της συμμετοχής από Αρχές ξηπλήματος μαύρου χρήματος για την ανάπτυξη του κυβερνοεγκλήματος λόγω των ποσών

Οι περισσότεροι ασφαλιστές που παρέχουν λύσεις cyber insurance αποδίδουν τη σκλήρυνση της αγοράς στην αύξηση των ζημιών, κυρίως στη μεγάλη αύξηση των επιθέσεων ransomware

που πληρώνουν οι εταιρείες σαν λύτρα για την αποκρυπτογράφηση των αρχείων τους στους κυβερνοεγκληματίες.

Το 2020 ξεκίνησε με τη σκλήρυνση της αγοράς ασφάλισης cyber insurance στη διαδικασία αναδοχής των κινδύνων, με μεγαλύτερο έλεγχο από τους ασφαλιστές των τεχνικών και οργανωτικών μέτρων που λαμβάνει μια επιχείρηση για τη διαχείριση των περιστατικών ransomware, μείωση ορίων ασφαλιστικής κάλυψης και αυξήσεις των ετησίων ασφαλίσιμων. Αυτή η τάση συνεχίστηκε στο δεύτερο εξάμηνο του 2020 και θα γίνει ακόμα μεγαλύτερη το 2021. Η αύξηση των ασφαλίσιμων για το 2021 αναμένεται να είναι άνω του 20%.

Οι περισσότεροι ασφαλιστές που παρέχουν λύσεις cyber insurance αποδίδουν τη σκλήρυνση της αγοράς στην αύξηση των ζημιών, κυρίως στη μεγάλη αύξηση των επιθέσεων ransomware. Οι επιθέσεις αυτές έχουν γίνει πιο στοχευμένες, τα ποσά των λύτρων που ζητούνται έχουν σημαντικά αυξηθεί (απαιτούνται συνήθως εξαψήφια ποσά και μερικές έφτασαν εκατομμύρια δολάρια, όπως στην πε-

ρίπτωση της Garmin που έφθασε τα 10 εκατ. δολλάρια) και οι μέθοδοι υλοποίησής τους έχουν αλλιάξει ώστε, εκτός από την κρυπτογράφηση των δεδομένων, να απειλούν και με δημοσιοποίησή τους σε περίπτωση μη καταβολής των λύτρων.

Σύμφωνα με την Coveware, κατά το 3ο τρίμηνο του 2020, οι μισές περιπτώσεις έρευνας περιστατικών ransomware σχετίζονται με απειλές δημοσιοποίησης δεδομένων και διπλασιάστηκαν σε σχέση με το 1ο τρίμηνο.

Οι κυβερνοεγκλημάτιες πριν κλειδώσουν τα δεδομένα τα αντιγράφουν. Υπάρχουν περιπτώσεις που δημιούργησαν

ρα είναι ότι αυτές οι επιθέσεις επηρεάζουν δυσανάλογα τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, που είναι συχνά λιγότερο ικανές να υπερασπιστούν και να μετριάσουν την επίθεση.

Το κόστος του χρόνου διακοπής εργασιών που οφείλεται σε επιθέσεις ransomware αυξήθηκε κατά 200% από έτος σε έτος το πρώτο εξάμηνο του 2019 και συν 19% από το 1ο στο 2ο τρίμηνο του 2020.

Το ransomware θα αναζητήσει νέα θύματα και θα γίνει πιο αυτοματοποιημένο. Αντί να συνεχίσουν να ρίχνουν ένα ευρύ δίκτυο, οι επιτιθέμενοι με ransomware θα επικεντρωθούν σε στόχους που παρέχουν μεγαλύτερη απόδοση στις προσπάθειές τους. Η είσοδος σε ένα δίκτυο το οποίο έχει στοιχεία και δεδομένα από διάφορες επιχειρήσεις είναι σίγουρα πιο κερδοφόρο από την επίθεση σε μεμονωμένες εταιρείες. Έτσι, ενώ οι μικρές επιχειρήσεις θα εξακολουθούν να είναι στο στόχαστρο, υποδομές cloud και οργανισμοί, όπως οι πάροχοι διαχειριζόμενων υπηρεσιών, θα γίνουν πιο πολυτίμοι στόχοι, επειδή τα συστήματά τους παρέχουν πρόσβαση στα δεδομένα πολλών πελατών.

Εκτός από το ransomware, ένας άλλος παράγοντας που επηρεάζει το ποσοστό των ζημιών των ασφαλιστικών εταιρειών είναι οι περιπτώσεις κοινωνικής μηχανικής (social engineering), που οδηγούν σε μεταφορές χρημάτων και απάτης μέσω παραποιημένων τιμολόγιων και περιστατικών παραβίασης εταιρικών e-mails. Σύμφωνα με την Coalition, η κατανομή των περιστατικών παραβίασης ασφάλειας οφειλόταν σε ransomware (41%), σε μεταφορές χρημάτων μετά από παραπλάνηση (27%) και σε περιστατικά παραβίασης εταιρικών e-mails (19%).

Ένας ακόμη παράγοντας που πρέπει να ληφθεί υπόψη είναι η τηλεργασία στην οποία οδηγήθηκαν οι επιχειρήσεις λόγω την πανδημίας COVID-19. Σύμφωνα με την έκθεση της Acronis, οι επιθέσεις κατά των εργαζομένων σε τηλεργασία θα αυξηθούν. Ενώ το 31% των εταιρειών παγκοσμίως ανέφερε καθημερινές κυβερνοεπιθέσεις το 2020, η συχνότητα των επιθέσεων με στόχο τους απομακρυσμένους εργαζομένους προβλέπεται να αυξηθεί το 2021, καθώς τα υπολογιστικά συστήματα εκτός του εταιρικού δικτύου είναι πιο ευάλωτα, δίνοντας στους επιτιθέμενους πρόσβαση στα δεδομένα του οργανισμού.

Για την αντιμετώπιση των νέων δεδομένων πρέπει οι εταιρείες να συνεργαστούν με παρόχους υπηρεσιών ασφάλειας πληροφοριακών συστημάτων και με τους ασφαλιστές, με στόχο την πρόληψη και την καλύτερη διαχείριση περιστατικών παραβίασης ασφάλειας για να επιτύχουν την ομαλή συνέχιση της λειτουργίας τους. **NAI**

*** Ο κ. Νίκος Γεωργόπουλος, cyRM, CDPO, MBA είναι Cyber Privacy Risks Advisor Cromar Coverholder at Lloyd's, Co-Founder DPO Academy.**



ακόμη και ειδικούς ιστότοπους που ονομάζονται «ιστότοποι διαρροής» («leak sites»), απειλώντας ότι θα δημοσιεύσουν δεδομένα από εταιρείες που δεν αρνήθηκαν να πληρώσουν λύτρα. Έτσι, η πίεση για την πληρωμή λύτρων γίνεται ακόμη μεγαλύτερη. Όμως, ακόμη και εάν πληρωθούν τα λύτρα, δεν είναι βέβαιο ότι θα απελευθερωθούν τα αρχεία ή δεν θα δημοσιοποιηθούν. Η δημοσιοποίηση των δεδομένων δημιουργεί νομική ευθύνη για την εταιρεία-θύμα και υποχρεωτική κοινοποίηση του συμβάντος σε πελάτες & ρυθμιστικές αρχές. Σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη της Coveware, ο μέσος χρόνος διακοπής λόγω μιας επίθεσης ransomware είναι 19 ημέρες.

Αυτή η παρατεταμένη διακοπή οδηγεί συχνά στο χαμένο επιχειρηματικό κόστος που είναι εκθετικά μεγαλύτερο από το κόστος εκβιασμού. Αυτό που κάνει τα πράγματα χειρότε-



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.

Βραβεύθηκε το πρακτορειακό δίκτυο



Από αριστερά προς τα δεξιά, τα στελέχη της Δ/σης Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ.κ. Α. Μπάρδας και Ε. Βασιλείου, οι κ.κ. Γιάννης και Τάσος Χατζηθεοδοσίου της «Mega Insurance», ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Στ. Κωνσταντάς και ο διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μ. Τάσης.

Οι ιδιαίτερες συνθήκες που επικράτησαν το 2020, λόγω της πανδημίας της Covid-19, δεν επέτρεψαν στην Εθνική Ασφαλιστική να διοργανώσει εκδήλωση βράβευσης για τους συνεργάτες του Πρακτορειακού της Δικτύου. Ωστόσο, λαμβάνοντας όλα τα απαραίτητα μέτρα προστασίας, η διοίκηση της εταιρείας προσκάλεσε στα γραφεία της τους εκπροσώπους των μειοτικών γραφείων που ξεχώρισαν για τις επιδόσεις τους στον Κλάδο Ζωής, αλλά και στις εισπράξεις όλων των κλάδων, τη χρονιά που πέρασε.

Συγκεκριμένα, ο διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς και ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Μιχάλης Τάσης, μαζί με τα στελέχη της διεύθυνσης Πωλήσεων κ. Ε. Βασιλείου και κ. Α. Μπάρδα, δέχθηκαν τους κ.κ. Γιάννη Χατζηθεοδοσίου και Τάσο Χατζηθεοδοσίου της MEGA INSURANCE, την κ. Σοφία Ρατσιάτου της FREEDOM και τον κ. Άρη Δημητριάδη της ΟΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΗ.

Μέσα σε ένα ζεστό κλίμα, αμοιβαίας εμπιστοσύνης και εκτίμησης, ο κ. Κωνσταντάς παρέδωσε στους διακεκριμένους συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής τα βραβεία τους και ευχήθηκε υγεία και πολλές ακόμα επιτυχίες, ενώ



Τα στελέχη της Δ/σης Πωλήσεων και ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής με την κ. Σοφία Ρατσιάτου της «Freedom A.E. Ασφαλιστικών Συμβούλων & Πρακτόρων».



Τα στελέχη της Δ/σης Πωλήσεων και ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής με τον κ. Άρη Δημητριάδη της «ΟΤΕ Ασφάλιση».

όλοι οι παρευρισκόμενοι ανανέωσαν τη δέσμευσή τους για συνέχιση των προσπαθειών και ακόμα υψηλότερα παραγωγικά αποτελέσματα.

Οι συνεργάτες που συνολικά διακρίθηκαν, για το 2019, είναι οι:

Νέα Καθαρή Παραγωγή Κλάδου Ζωής

- ΦΡΗΝΤΟΜ Α.Ε. Ασφαλ. Συμβούλων & Πρακτόρων
- VESTER INSURANCE AGENT A.E.
- ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ Α.Ε. ΑΣΦΑΛ. ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Συνοδικές Εισπράξεις όλων των Κλάδων

- ΜΕΓΚΑ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ Α.Ε. ΑΣΦΑΛ. ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
- ΟΤΕ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Σημαντική διακρίση στα Εθνικά Βραβεία Εξυπηρέτησης Πελατών



Eurolife FFH. Τι έχει αξία για σένα;

EUROLIFE FFH

Το Customer Service Distinction Award απέσπασε η Eurolife FFH, στην κατηγορία Customer Experience Game-Changer of the Year, στο πλαίσιο των φετινών Εθνικών Βραβείων Εξυπηρέτησης Πελατών, τα οποία διοργανώθηκαν για 11η χρονιά από το Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών. Συγκεκριμένα, η εταιρεία διακρίθηκε για τις δραστηριότητες της ομάδας Επιχειρηματικών Συνεργατών.

Το βραβείο αυτό έρχεται ως αναγνώριση των στελεχών της συγκεκριμένης ομάδας και του καθημερινού τους έργου, μέσω του οποίου στόχος είναι να προσφέρουν μια αναβαθμισμένη εμπειρία εξυπηρέτησης, βασισμένη σε

σύγχρονες και καινοτόμες τεχνικές. «Ευχαριστούμε θερμά το Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών για αυτήν την πολύ σημαντική διάκριση», ανέφερε σχετικά ο Σωτήρης Ματσιούλας, αναπληρωτής γενικός διευθυντής Εργασιών και Εξυπηρέτησης της Eurolife FFH. «Οι άνθρωποι μας είναι το πιο πολύτιμο κεφάλαιό μας και μας κάνουν καθημερινά υπερήφανους με το έργο και τις προσπάθειές τους. Η ομάδα Επιχειρηματικών Συνεργατών εργάζεται με υψηλά standards, ώστε να προσφέρει μια εξαιρετική εμπειρία σε κάθε συνεργάτη της εταιρείας μας. Τους ευχαριστώ για όλα αυτά που καταφέρνουν κάθε ημέρα και για το πάθος τους να αναβαθμίζουν συνεχώς τις υπηρεσίες μας».

Σε μια δύσκολη χρονιά, με πολλές προκλήσεις και απαιτήσεις, για τη Eurolife FFH αξία έχει να βρίσκεται με συνέπεια και σεβασμό απέναντι σε κάθε πελάτη και συνεργάτη της. «Η ομάδα Επιχειρηματικών Συνεργατών αναγνωρίζει τη σπουδαιότητα του ρόλου της. Είναι χαρά μας να έχουμε ανθρώπους που δίνουν καθημερινά τον καλύτερό τους εαυτό, δημιουργώντας ουσιαστικές σχέσεις με τους συνεργάτες μας», σημείωσε ο Βασίλης Καλογιάννης, διευθυντής Εξυπηρέτησης της Eurolife FFH. «Φέτος, παρά τις δυσκολίες και τα εμπόδια που δημιούργησε η οικονομική κρίση, καταφέραμε να διακριθούμε με ένα πολύ σημαντικό βραβείο. Το Customer Service Distinction Award στην κατηγορία Customer Experience Game-Changer of the Year είναι η επιβράβευση των δραστηριοτήτων μας και μας δείχνει την κατεύθυνση προς την οποία θέλουμε να κινούμαστε, συνεχίζοντας να προσφέρουμε εξαιρετικές εμπειρίες εξυπηρέτησης στους συνεργάτες μας».

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, πρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Eurolife FFH.



Αναπτυξιακός ο νέος κανονισμός πωλήσεων



Ο κ. Τάσος Ηλιακόπουλος.

Ανανεωμένος και εμπλουτισμένος είναι ο νέος κανονισμός για το εταιρικό δίκτυο πωλήσεων της INTERAMERICAN με πολλά στοιχεία που, όπως τονίζεται, διαμορφώνουν ένα ακόμη πιο θετικό περιβάλλον ανάπτυξης των εργασιών για τους συνεργάτες. Οι αλλαγές και βελτιώσεις στον κανονισμό, που παρουσιάστηκε από τη Διεύθυνση Πωλήσεων της εταιρείας, υποστηρίζουν την περαιτέρω ανάπτυξη του Δικτύου και επιβραβεύουν ουσιαστικά την παραγωγικότητα και αποτελεσματικότητα. Χαρακτηρίζεται από την επιπλέον χρηματοδότηση, περιλαμβάνοντας και τα έκτακτα μπόνους του 2020, ενώ ανταμείβει περισσότερους συνεργάτες, με έμφαση στα δυνατά σημεία κάθε συνεργάτη, παρέχοντας δυνατότητα για μεγαλύτερες αμοιβές από διαφορετικές πηγές.

Το αποκλειστικά εταιρικό δίκτυο πωλήσεων, που αριθμεί σήμερα 34 Γραφεία Πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα, αύξησε κατά το 2020 την παραγωγική δραστηριότητά του σε σχέση με το 2019, παρά την κρίση της πανδημίας. Ειδικότερα, στον κλάδο Υγείας παρουσίασε βελτίωση των μικτών εγγεγραμμένων ασφαλιστρών κατά 6%, πο-

σοστό αύξησης που πέτυχε και στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων. Ιδιαίτερα παραγωγικός στην Υγεία ήταν ο Δεκέμβριος, με νέα παραγωγή αυξημένη κατά 19% συγκριτικά με το 2019, ενώ στο σύνολο του έτους η νέα παραγωγή ήταν αυξημένη κατά 10%. Η στελέχωση με νέους ασφαλιστικούς συμβούλους

το 2020 πρόσθεσε στο Δίκτυο 122 συνεργάτες.

Εν τω μεταξύ, οι ιδιαίτερες συνθήκες της χρονιάς που έκλεισε έχουν αναδείξει και τη διαφορετική προσέγγιση των εκπαιδευτικών αναγκών των συνεργατών της INTERAMERICAN για πωλήσεις και επικοινωνία με τους πελάτες, με μοχλό την ψηφιακή τεχνολογία. Στο 2020, η εταιρεία παρείχε μια νέα, ολοκληρωμένη και δομημένη εκπαιδευτική εμπειρία στο δίκτυο πωλήσεων. Η καινοτόμος εκπαιδευτική προσέγγιση αφορούσε σε όλους τους συνεργάτες, ξεκινώντας από τους υποψηφίους και καταλήγοντας στο management των Γραφείων Πωλήσεων. Όλα τα μαθήματα πλέον πραγματοποιούνται με σύγχρονες μεθόδους εκπαίδευσης ενηλίκων, όπως: διάδραση, συμμετοχικότητα, roleplaying, storytelling, gamification, ώστε να είναι περισσότερο αποτελεσματικά για κάθε εκπαιδευόμενο.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο τομέας εκπαίδευσης της εταιρείας ήταν κοντά στους συνεργάτες του εταιρικού δικτύου από τις πρώτες ημέρες των μέτρων για την αντιμετώπιση της πανδημίας, με ενίσχυση της ψηφιακής εκπαίδευσης μέσω webinars, virtual classes και e-learning μαθημάτων.

ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ

- Στηρίζει τη στελέχωση, παρέχοντας στην πράξη κίνητρα για την ανάπτυξη των Unit Managers, των Team Managers και των Γραφείων Πωλήσεων.
- Παρέχει συγκεκριμένο πλαίσιο σταθερότητας και αμοιβών για όλους τους συνεργάτες, για δύο χρόνια.
- Δίνει πολλαπλά μπόνους και συγκεκριμένα από 11 σε Συντονιστές και Unit Managers και 12 σε Ασφαλιστικούς Συμβούλους.
- Εστιάζει σε περισσότερες εργασίες, με προσέληψη νέων πελατών και διατήρηση των υφισταμένων.
- Ανανεώνει για δύο ακόμη έτη τη μηνιαία χρηματοδότηση των 400 ευρώ για νέους συνεργάτες - δηλαδή, εγγυάται ένα ελάχιστο εισόδημα.



Ξεκάθαρη Προστασία



www.ARAG.gr

Howden Broking Group: Κερδοφόρα ανάπτυξη

Τη στρατηγική της, η οποία επικεντρώνεται στη δημιουργία ενός ισχυρού και βιώσιμου μοντέλου διαμεσολάβησης και αφορά στις εξαγορές, στην προσέλκυση ταλαντούχων στελεχών και στην επένδυση σε καινοτόμες ψηφιακές εφαρμογές, υλοποίησε το 2020 η Howden.

Σήμερα, με έσοδα που ξεπερνούν τα \$1.062 εκατ. και δείκτη ανάπτυξης εργασιών 6%, η Howden, μετά την εξαγορά του ομίλου A-Plan, έχει 8.500 εργαζομένους σε περισσότερες από 40 γεωγραφικές περιοχές, ενώ διαχειρίζεται περισσότερα από \$9 δισ. ασφάλιστρα.

Σχολιάζοντας τα εξαιρετικά αποτελέσματα του 2020, ο David Howden, CEO του Ομίλου Howden, ανέφερε μεταξύ άλλων: «Παρά τις πρωτοφανείς αλλοιώσεις που βιώσαμε τη χρονιά που πέρασε, η απόλυτη αφοσίωσή μας στην προσέλκυση και ανάπτυξη επιχειρηματικού ταλέντου, στην υποστήριξη των ανθρώπων μας, "Putting our people first", και στη συνεχή ενδυνάμωσή τους με εμπιστοσύνη, αλληλία και τεχνολογία αιχμής ώστε να παρέχουν κορυφαία εξυπηρέτηση στους πελάτες μας, οδήγησε για ακόμη μία χρονιά σε εξαιρετικά αποτελέσματα και ανεξάρτητα από τις συνθήκες. Με τη διαρκή συρρίκνωση της ασφαλιστικής αγοράς και τις αυξήσεις των ασφαλιστρών να αποτελούν μια περαιτέρω πρόκληση για πολλούς πελάτες μας, είμαστε δίπλα τους με περισσότερα από 250 γραφεία σε 40 χώρες, για να υποστηρίξουμε με κάθε τρόπο -ανάληψη δεδομένων, στατιστικά στοιχεία, ψηφιακά εργαλεία- τις ανάγκες τους». «Πιστεύω ότι για τον Όμιλο Howden το μέλλον είναι γεμάτο μοναδικές ευκαιρίες και στόχος μας είναι να παρέχουμε ένα μοναδικό πλέγμα υπηρεσιών, που θα μας κάνουν τον απαραίτητο συνεργάτη κάθε επιχείρησης», πρόσθεσε ο David Howden.

Από την πλευρά του ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου, CEO του Ομίλου Howden Matrix, στο πλαίσιο της ανακοίνωσης



Ο David Howden.



Ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

των αποτελεσμάτων του Howden Broking Group, τόνισε: «Η χρήση του 2020 επιβεβαίωσε για ακόμη μία χρονιά πως ο όμιλός μας έχει δημιουργήσει τόσο ισχυρές βάσεις, που η αναπτυξιακή του πορεία δεν ανακόπτεται, ακόμη κι από τις πλέον δύσκολες συγκυρίες». «Η Howden Matrix στην Ελλάδα ακολουθεί ακριβώς το ίδιο μοντέλο ανάπτυξης. Βρισκόμαστε σε εγρήγορση σε ό,τι αφορά στην προσέλκυση ταλαντούχων στελεχών, αλληλία και επιχειρήσεων διαμεσολάβησης και με την υποστήριξη της Howden προχωρούμε ταχύτατα σε εξαγορές, συνέργειες και διεύρυνση των εργασιών μας με τους επαγγελματίες που διαθέτουν το ίδιο DNA με το δικό μας», υπογράμμισε ο Δημήτρης Τσεσμετζόγλου.

ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ

- Έσοδα ύψους \$1.062 εκατ. (ή £777 εκατ.), αυξημένα κατά 7%
- Συνολικά κέρδη προ φόρων, αποσβέσεων & τόκων ύψους \$305 εκατ. (ή £223 εκατ.), αυξημένα κατά 6%
- Αύξηση κύκλου εργασιών κατά 6%
- Ρευστότητα μεγαλύτερη των \$400 εκατ. (ή £300 εκατ.) για περαιτέρω επενδύσεις (βιώσιμη ανάπτυξη-εξαγορές-επέκταση εργασιών)
- Πάνω από \$9 δισ. ασφάλιστρα υπό διαχείριση
- Ισορροπημένο γεωγραφικά επιχειρηματικό μοντέλο, με ποσοστιαία συμμετοχή στα έσοδα ανά περιοχή ως εξής: Η.Β. 17%, Ευρώπη 27%, Βόρεια Αμερική 24%, Λατινική Αμερική 5%, Ασία 19%, Τουρκία-Μέση Ανατολή-Αφρική 8%.



Τα κεντρικά γραφεία της Howden στο One Creechurch Place, City Λονδίνου.



«Ψηφιακό Σχολείο για Όλους»

Στήριξη στο πρόγραμμα «Ψηφιακό Σχολείο για Όλους» του Ιδρύματος Μποδοσάκη παρέχει η Allianz Ελλάδος, προσφέροντας tablets σε μαθητές που τα χρειάζονται, με στόχο την ισότιμη πρόσβαση τους στην εξ αποστάσεως εκπαίδευση. Ειδικότερα, με τη συνεισφορά της, η Allianz Ελλάδος ανέλαβε το κόστος των tablets, τα οποία θα παραλάβουν σχολικές μονάδες της Διεύθυνσης Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης Δυτικής Θεσσαλονίκης, προς διάθεση στους μαθητές που τα έχουν ανάγκη. Το «Ψηφιακό Σχολείο για Όλους» ανταποκρίνεται στην πρόσκληση του υπουργείου Παιδείας για ενίσχυση των εκπαιδευτικών δομών της χώρας με τεχνολογικό εξοπλισμό. Στοχεύει στην ενίσχυση της δυνατότητας πρόσβασης στην εξ αποστάσεως εκπαίδευση από όλους τους μαθητές, αλλά και πιο μακροπρόθεσμα, στην εμπάθωση των ψηφιακών δεξιοτήτων της μαθητικής κοινότητας.

Με σταθερή δέσμευση στην ενδυνάμωση των νέων ανθρώπων, η Allianz Ελλάδος με στοχευμένες δράσεις συμβάλλει στη δημιουργία ίσων ευκαιριών για όλους τους νέους, για να αναπτυχθούν με σιγουριά και να γίνουν φο-



ρείς μιας θετικής κοινωνικής αλληλίας. Για την ενίσχυση του κοινωνικού αντικτύπου των ενεργειών της, η Allianz Ελλάδος ενώνει τις δυνάμεις της με φορείς αναγνωρισμένους για το κοινωνικό έργο τους, όπως το Ίδρυμα Μποδοσάκη, το οποίο αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα κοινωνοφιλή ιδρύματα της χώρας με μακρά πορεία ευθύνης και πολυπλευρή δράση.

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στήριξη στις ευπαθείς ομάδες

Δίπλα σε συλλόγους και φορείς που υποστηρίζουν ευπαθείς ομάδες βρέθηκε και φέτος η Εθνική Ασφαλιστική. Σε μια χρονιά που χαρακτηρίστηκε από δύσκολες και ασυνήθιστες συνθήκες, η Εθνική Ασφαλιστική, ανταποκρινόμενη στο κάλεσμα της κοινωνικών φορέων που βάλθηκαν ιδιαίτερα αυτήν την περίοδο, στάθηκε δίπλα στη Στέγη Θηλέων «Άγιος Αλέξανδρος», στην «Κιβωτό του Κόσμου», στο «Χαμόγελο του Παιδιού», στο «MAKE A WISH» Ελλάδα, στο σύλλογο «Παιδί & Δημιουργία», στη δομή φιλοξενίας ηλικιωμένων «Το Σπιτικό της Αγάπης», στο σχολείο ειδικής αγωγής Αγ. Δημητρίου και στη Διεθνή Κοινωνική Υπηρεσία. Παράλληλα, παρέδωσε στο Κέντρο Υποδοχής & Αλληλεγγύης του Δήμου Αθηναίων (ΚΥΑΔΑ) 500 κιβώτια με τρόφιμα και είδη πρώτης ανάγκης για τις οικογένειες που βρίσκονται σε δύσκολη οικονομική κατάσταση.

ΣΠΑΤΕ

Μεγάλη συμμετοχή στη διαδικτυακή συνάντηση

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η 2η διαδικτυακή συνάντηση των μελών του Συλλόγου Ασφαλιστικών Πρακτόρων Ν. Αττικής (ΣΠΑΤΕ) με θέμα «Η Αξία του Ασφαλιστικού Πράκτορα στο νέο ηλεκτρονικό-ψηφιακό περιβάλλον ασφάλισης και η μετάβαση σε αυτό». Στη συνάντηση, με επίσημη προσκεκλημένη την εταιρεία ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ, συμμετείχαν ο αν. διευθύνων σύμβουλος του Δ.Σ. κ. Γεώργιος Μινέττας, ο Β΄ αντιπρόεδρος κ. Κωνσταντίνος Μπερτασιάς, ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Παρισάκης Γεώργιος και ο διευθυντής Marketing & Επικοινωνίας κ. Γκατζοφίλης Μανόλης. Όπως τόνισε ο ΣΠΑΤΕ σε σχετική ανακοίνωση, αναπτύχθηκε ένας εξαιρετικά εποικοδομητικός διάλογος μεταξύ των στελεχών της αγοράς, τη θέση και την αξία του ασφαλιστικού πράκτορα στο νέο διαμορφωμένο περιβάλλον, αλλά και με την κατάθεση των προβληματισμών και προτάσεων εκ μέρους των μελών του ΣΠΑΤΕ, για την επόμενη ψηφιακή ημέρα.

Στηρίζει τη «χρυσή» Μαρία Πρεβολαράκη

Δίπλα στη Μαρία Πρεβολαράκη, την παγκόσμια πρωταθλήτρια πάλης, βρίσκεται η MINETTA Ασφαλιστική. Το χρυσό κορίτσι, που τον περασμένο Δεκέμβριο κατέκτησε το χρυσό μετάλλιο στην κατηγορία των 53 κ., στο Παγκόσμιο Κύπελλο Πάλης που διεξήχθη στο Βελιγράδι. Η κάμερα του Nextdeal.gr και ο Κωστής Σπύρου συνάντησε τη Μαρία Πρεβολαράκη στις αθλητικές εγκαταστάσεις του ΑΤΛΑΝΤΑ Καλλιθέας και είχε την ευκαιρία να συνομιλήσει μαζί της για τους φιλόδοξους στόχους της εν όψει των Ολυμπιακών Αγώνων.

Αρωγός στην προσπάθεια της Ελληνίδας πρωταθλήτριας είναι και η ασφαλιστική εταιρεία MINETTA Ασφαλιστική. «Η συνεργασία μας με τη MINETTA είναι πολύ καλή. Είναι σαν οικογένεια», τόνισε η κ. Πρεβολαράκη και πρόσθεσε ότι



Η Μαρία Πρεβολαράκη.

«οποιοδήποτε πρόβλημα αντιμετωπίζω, η εταιρεία προσπαθεί να το λύσει, κάτι πολύ σημαντικό για την προετοιμασία μου». Η κ. Πρεβολαράκη αναφέρθηκε, μεταξύ άλλων, στις δυσκολίες που αντιμετωπίζει το τελευταίο διάστημα στην προετοιμασία της για τους Ολυμπιακούς Αγώνες του Τόκιο, εξαιτίας των περιορισμών που έχει επιφέρει η πανδημία. Αποκάλυψε, επίσης, το πώς ξεκίνησε να ασχολείται με το άθλημα της πάλης, αθλή και τους στόχους της για την Ολυμπιάδα.

Δείτε τη συνέντευξη στο NextDeal.gr



Υπέγραψε τη «Χάρτα Διαφορετικότητας»

Ενισχύοντας περαιτέρω τη δέσμευσή της υπέρ της ισότητας στο χώρο εργασίας, η Carglass® Ελλάδος υπέγραψε τη «Χάρτα Διαφορετικότητας», για την ενσωμάτωση στην καθημερινή λειτουργία πρακτικών αποδοτικής ένταξης διαφορετικών εργαζομένων. Η εταιρεία, όπως αναφέρεται, στέκεται δίπλα στη «Χάρτα Διαφορετικότητας» ως

έμπρακτος υποστηρικτής στην προσπάθεια προώθησης της κοινωνικής ένταξης και των ίσων ευκαιριών σε εταιρείες και οργανισμούς. Η «Χάρτα Διαφορετικότητας» αποτελεί πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, με ενεργή δράση στη χώρα μας από το 2019. Ήδη από το 2004,

προωθείται στις χώρες-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και υποστηρίζεται από ηγέτες, κρατικούς φορείς, συνδέσμους επιχειρήσεων. Στη χώρα μας, η «Χάρτα Διαφορετικότητας» υλοποιείται από το ΚΕΑΝ. Στόχος της είναι να αναπτυχθούν και να προωθηθούν πρακτικές οι οποίες θα ενισχύσουν την

ενσωμάτωση και την ποικιλομορφία και ουσιαστικά θα περιορίσουν τις διακρίσεις και την κοινωνική ανισότητα εντός του χώρου εργασίας και στην ευρύτερη κοινωνία.

Η Carglass® Ελλάδος, με απόλυτο σεβασμό και αίσθημα βαθιάς υπερηφάνειας για τους ανθρώπους της, στέκεται πάντοτε δίπλα στους εργαζομένους, που καθημερινά δίνουν τον καλύτερό τους εαυτό στην εξυπηρέτηση των πελατών της, εδώ και 20 χρόνια. Η εταιρεία δείχνει με κάθε τρόπο και μέσο στον κάθε εργαζόμενο έμπρακτα πως η προσωπική και επαγγελματική εξέλιξη των ανθρώπων της αποτελεί πρωτεύοντα ρόλο, προσφέροντας ίσες ευκαιρίες στην εκπαίδευση, στην εξέλιξη και στην ατομική ευημερία και ισορροπία επαγγελματικής και προσωπικής ζωής. Παράλληλα, ο Όμιλος Beltron®, μητρική εταιρεία της Carglass®, απασχολεί 29.000 εργαζομένους σε 35 χώρες & 5 ηπείρους. Ο πολυεθνικός προσανατολισμός της εταιρείας έχει οδηγήσει στην εφαρμογή μιας ενιαίας δέσμευσης για ένα επαγγελματικό περιβάλλον χωρίς φυλετικές, εθνικιστικές ή άλλου είδους διακρίσεις.

Για την Carglass® η υπογραφή της «Χάρτας Διαφορετικότητας» δεν αποτελεί μόνο δέσμευση, αλλά επικύρωση στη μεγάλη υπόσχεση της Carglass®, να λειτουργεί αμερόληπτα, προσφέροντας ένα δίκαιο και ασφαλές περιβάλλον στους ανθρώπους της, προστίθεται στην ανακοίνωση.



σίγουρα, γρήγορα ... απλά!



Στιγμιότυπο από την υπογραφή της «Χάρτας Διαφορετικότητας».



interasco
Ασφαλιστική Εταιρεία

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

Επισκεφθείτε:
www.interasco.gr

my interasco | ευχαριστώ



Η Interasco εξ-ασφάλιση...εγγυάται.

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

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

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

Πάνω από όλα όμως λογαριάζουμε και σεβόμαστε εσάς που μας εμπιστεύεστε το χαρτοφυλάκιό σας, τους κόπους σας, τις προσδοκίες σας για σιγουριά και δικαίωση των πελατών σας.

Αυτή την εμπιστοσύνη μετατρέπουμε σε σίγουρη δύναμη για να δημιουργείτε απερίσπαστοι, να προσδεύετε και να χτίζετε ένα σίγουρο μέλλον.

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

Υπευθυνότητα και βιώσιμη ανάπτυξη

Στην «πρώτη γραμμή» των επιχειρήσεων στην Ελλάδα που δίνουν τον τόνο των εξελίξεων σε επίπεδο δεσμεύσεων, πρωτοβουλιών και στρατηγικών επιλογών για την υπευθυνότητα και βιώσιμη ανάπτυξη, έχει φέρει την INTERAMERICAN η προοδευτική ενσωμάτωση της υπεύθυνης επιχειρηματικότητας στη στρατηγική και τους βασικούς άξονες της λειτουργίας της, όπως χαρακτηριστικά επισημαίνεται.

Τονίζεται ακόμη ότι με ηγετική παράδοση 52 ετών στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, ο οργανισμός συνεισφέρει άμεσα, έμμεσα και συνεπαγόμενα σημαντική οικονομική αξία στο ΑΕΠ της χώρας, ετησίως, πάνω από 350 εκατ. ευρώ. Υποστηρίζει, συνολικά, περισσότερες από 4.600 θέσεις εργασίας με αντιστοίχηση μίας άμεσης θέσης εργασίας σε τρεις θέσεις στην ευρύτερη οικονομία, ενώ οι πολίτες, των οποίων το εισόδημα υποστηρίζεται από τις δραστηριότητες της INTERAMERICAN, εκτιμώνται σε 11.000 περίπου. Τα δεδομένα αυτά έχουν προκύψει από την ειδική μελέτη για την επίδραση του οργανισμού στην οικονομία και την κοινωνία της χώρας μας (2019, Socio-Economic Impact, από την EY).

«Με δεδομένη την αξία που δημιουργούμε για τα ενδιαφερόμενα μέρη, συνεχίζουμε να επενδύουμε στην καινοτομία και στη βελτίωση του επιχειρηματικού μοντέλου, στοχεύοντας στη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα του οργανισμού μας και υπηρετώντας τη σταθερή αποστολή μας να βοηθάμε τους ανθρώπους να ζουν πιο ασφαλείς, περισσότερο και καλύτερα», τονίζει ο Γιάννης Καντώρος, διευθύνων σύμβουλος.

«Βιώνουμε τη συγκυρία μιας πολύ γρήγορης, ανατρεπτικής μετάβασης σε μια νέα πραγματικότητα παγκοσμίως», επισημαίνει ο Γιάννης Ρούντος, διευθυντής Εταιρικών Υποθέσεων και Υπευθυνότητας, υπογραμμίζοντας ότι «για την INTERAMERICAN, η έγκαιρη προσαρμογή και υιοθέτηση - υποστήριξη των 17

Στόχων Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ (UN Sustainable Development Goals) αποτελεί στρατηγική επιλογή σύγκλισης στην κοινή προσπάθεια για έναν καλύτερο κόσμο».

Ειδικότερα όσον αφορά στην άμεσα αποδιδόμενη οικονομική αξία (κοινωνικό προϊόν), όπως αποτυπώνεται και στην πρόσφατη Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης (2018-2019), ο οργανισμός έχει καταβάλει, κατά τη διετία αναφοράς, συνολικά 368,97 εκατ. ευρώ σε μισθούς και παροχές προς τους εργαζομένους του, εισφορές σε ασφαλιστικά ταμεία, φόρους εισοδήματος, πληρωμές σε μετόχους, επενδύσεις σε πάγιο εξοπλισμό, αμοιβές διαμεσολαβητών στις πωλήσεις και προμηθευτών, καθώς και σε δαπάνες για πρακτικές Εταιρικής Ευθύνης. Η άμεση και έμμεση συμβολή της INTERAMERICAN στην εθνική οικονομία και την κοινωνία αξιολογείται ως το πιο ουσιαστικό θέμα στο δρόμο προς τη Βιώσιμη Ανάπτυξη.

Η ανταπόκριση στις προκλήσεις της ψηφιακής - τεχνολογικής κοσμογονίας, της αναθεώρησης των προτύπων οργάνωσης της διοίκησης, καθώς και του τρόπου εργασίας διευρύνουν τον επιχειρηματικό ορίζοντα της INTERAMERICAN σε βάθος χρόνου. Προς αυτή την κατεύθυνση, ο οργανισμός εναρμονίζει με τις κύριες ασφαλιστικές δραστηριότητές του -στην υγεία, στην κινητικότητα και τη διαχείριση καταστροφικών κινδύνων- το έμπρακτο ενδιαφέρον για τη δημιουργία αξίας, προς όφελος όλων των stakeholders (ενδιαφερομένων μερών).

Η INTERAMERICAN, στο πλαίσιο του σχεδίου «Πράξεις Ζωής», υλοποιεί πρωτοβουλίες για την αντιμετώπιση της φτώχειας, για τη φροντίδα της υγείας, για την υποστήριξη των εύάλιπτων ομάδων της κοινωνίας, για την παιδεία και την εκπαίδευση, για τον πολιτισμό και το φυσικό περιβάλλον, για την εξέλιξη της εταιρικής ευθύνης. Η στρατηγική και οι σχετικές δράσεις έχουν αποτυπωθεί και στην Έκθεση Βιώσιμης Ανάπτυξης, που περιλαμβάνει και κεφάλαιο της έκτακτης συνεισφοράς στη δημόσια υγεία κατά το πρώτο εξάμηνο του 2020. Όσον αφορά στη δομή, στη λειτουργική της εργασίας και το ανθρώπινο δυναμικό, κατά τη 2ετία αναφοράς ξεκίνησε ο σχεδιασμός του οργανωτικού μετασχηματισμού, σε σύνδεση με τον ψηφιακό μετασχηματισμό που εξελίσσεται συνεχώς, κατά την τελευταία 10ετία.

Σήμερα, η INTERAMERICAN ακολουθεί ενεργά τις κατευθύνσεις των τοπικών και διεθνών θεσμικών κέντρων για την υπεύθυνη επιχειρηματικότητα.



Χαρακτηριστικά, ο οργανισμός:

- Αποτελεί, από το 2006, μέλος του Περιβαλλοντικού Προγράμματος του ΟΗΕ (UN Environment Program Finance Initiative - UNEPFI).
- Είναι κύριο μέλος του CSR Hellas από το 2007 (αρχικά, Ελληνικό Δίκτυο για την Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη).
- Συμμετέχει, από το 2008, στο Οικουμενικό Σύμφωνο (Global Compact) του ΟΗΕ, όντας σε ευθυγράμμιση με τις 10 Αρχές του, και αποτελεί ιδρυτικό μέλος του νεοπαγούς Global Compact Network Hellas (2020).
- Έχει υπογράψει δεσμευτικά, ως ιδρυτικό μέλος το 2012, τη Διακήρυξη των Αρχών Αειφόρου Ασφάλισης (Principles for Sustainable Insurance - PSI) του UNEPFI.
- Έχει συνταχθεί με διεθνείς Διακηρύξεις των θεσμικών επενδυτών για την αντιμετώπιση της Κλιματικής Αλλαγής και της περιβαλλοντικής κρίσης, την προστασία των Μνημείων της Παγκόσμιας Κληρονομιάς (φύσης και πολιτισμού) και το «New Deal for Europe» (2019), όπως και με τη Διακήρυξη των CEOs μεγάλων επιχειρήσεων για την Πράσινη Οικονομία (2020).
- Συμμετέχει από το 2015 στην ομάδα των επιχειρήσεων και οργανισμών που ακολουθούν το πρότυπο του Ελληνικού Κώδικα Βιωσιμότητας για τους 4 βασικούς πυλώνες της Βιώσιμης Ανάπτυξης (Πρωτοβουλία «Sustainable Greece 2020»).

- Συνεργάζεται, στο πεδίο της ανάληψης δυναμικών οικονομικών, κοινωνικών και περιβαλλοντικών πρωτοβουλιών, με περισσότερες από 30 Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις και φορείς για την κοινωνία και το περιβάλλον και με περισσότερους από 10 θεσμικούς φορείς της Αγοράς (ινστιτούτα, επιμελητήρια, ενώσεις και συνδέσμους) για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη, καθώς και με τις τοπικές κοινωνίες-την Τοπική Αυτοδιοίκηση.

Επισημαίνεται ότι η INTERAMERICAN αναδεικνύεται συνεχώς μεταξύ των «The Most Sustainable Companies» στην Ελλάδα, από την έναρξη του θεσμού έως και το 2020. Μάλιστα, για το 2020 συμπεριλαμβάνεται στο επίπεδο TOP μεταξύ των τριών πρώτων επιχειρήσεων. Επίσης, έχει κατακτήσει μεγάλο αριθμό διακρίσεων για τις επιδόσεις της (καλές πρακτικές, συνεργασίες, απολογισμοί) και την απόδοση αξίας στην Οικονομία, την Κοινωνία και το Περιβάλλον.

Απολογιστικά, ο οργανισμός έχει παρουσιάσει από το πρώτο έτος αναφοράς (2008), συνολικά, 9 Εκθέσεις Υπευθυνότητας και Βιώσιμης Ανάπτυξης, μέχρι και το 1ο εξάμηνο του 2020, ακολουθώντας τα πλέον εξελιγμένα πρότυπα του Global Reporting Initiative. Στη βάση της κανονιστικής συμμόρφωσης για τη μη χρηματοοικονομική πληροφόρηση, υποβάλλει από το 2017 και τις σχετικές Εκθέσεις (Non Financial Reporting) ξεχωριστά για τις τρεις εταιρείες του ομίλου (Ζωής, Ζημιών και Βοήθειας).

Στηρίζει το έργο των Ελλήνων προσκόπων

Για 13η συνεχή χρονιά, η Εθνική Ασφαλιστική, πιστή στη στρατηγική κοινωνικής ευθύνης, στηρίζει το εθελοντικό έργο των μελών του Σώματος Ελλήνων Προσκόπων, της μεγαλύτερης εθελοντικής, παιδαγωγικής κίνησης για νέους στην Ελλάδα.

Μέσω της στρατηγικής αυτής συνεργασίας, η Εθνική Ασφαλιστική παρέχει δωρεάν την ασφάλιση όλων των μελών κάθε ηλικίας των Προσκόπων, για τη συμμετοχή τους σε όλες τις προσκοπικές δράσεις, δείχνοντας την κοινωνική της ευαισθησία και το ενδιαφέρον της για έναν σύγχρονο οργανισμό που προσπαθεί να δημιουργήσει έναν καλύτερο κόσμο.



Η Παγκόσμια Οργάνωση της Προσκοπικής Κίνησης προτάθηκε για Νόμπελ Ειρήνης του 2021, για την παγκόσμια συμβολή της στην Ειρήνη και στο Διάλογο.

«Στηρίζουμε με μεγάλη χαρά, για μια ακόμα χρονιά, το σημαντικό έργο του Σώματος Ελλήνων Προσκόπων γιατί αξίες όπως η αλληλεγγύη και η υποστήριξη του κοινωνικού συνόλου αποτελούν κεντρικό άξονα της εταιρικής μας κοινωνικής ευθύνης», τόνισε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος κ. Σταύρος Κωνσταντάς. Εκ μέρους του Ιδρύματος Σώμα Ελλήνων Προσκόπων, ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, Ισίδωρος Κανέτης, εξέφρασε την ικανοποίησή του που το Σώμα Ελλήνων Προσκόπων εμπιστεύεται την υγεία του στην έμπειρη ομάδα της Εθνικής Ασφαλιστικής.



Κέντρο ανάπτυξης δεξιοτήτων Ανατολικής Ευρώπης



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

Σημαντική διάκριση για την DAT HELLAS, καθώς επιλέχθηκε από τη μητρική εταιρεία DAT GmbH, με έδρα τη Στουτγάρδη Γερμανίας, ως Κέντρο Ανάπτυξης Δεξιοτήτων Ανατολικής Ευρώπης. Όπως τονίζεται, είναι μία επιβράβευση των ανθρώπων της εταιρείας η επιλογή αυτή. Διαθέτοντας άριστη επιστημονική γνώση και εμπειρία συμβάλλανε μέγιστα ούτως ώστε να εδραιώσουν την DAT HELLAS στην κορυφή της αγοράς. Αποτέλεσμα αυτής της προσπάθειας είναι η διαχείριση και ανάπτυξη νέων τεχνολογιών αιχμής από την εταιρεία όπως είναι η Τεχνητή Νοημοσύνη. Οι διαχειριστές της εταιρείας, κύριοι Σάββας Σιδηρόπουλος και Δημήτριος Βαλαβάνης, ευχαριστούν όλους τους συνεργάτες, τους πελάτες και το προσωπικό της DAT HELLAS. Όπως επίσης και τη Διεύθυνση της μητρικής εταιρείας με επικεφαλής τον κύριο Helmut Eifert και την ομάδα του για την αναβάθμιση της εταιρείας ως Competence Center Eastern Europe. Επισημαίνεται ότι η DAT HELLAS είναι μία εταιρεία νέας τεχνολογίας που δραστηριοποιείται στον τομέα της παροχής ψηφιακής και τεχνολογικής υποστήριξης στον κλάδο του αυτοκινήτου. Τομείς όπως ασφαλιστικές εταιρείες, εταιρείες ενοικίασεως αυτοκινήτων, εταιρείες leasing, επισκευαστές, έμποροι αυτοκινήτων και ανταλλακτικών επωφελοούνται χρησιμοποιώντας τα προγράμματα της DAT.

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



Σημαντική διάκριση σε θέματα ισότητας φύλων



Ο Michel Khalaf, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife.

Ως μία από τις 25 κορυφαίες εταιρείες σε θέματα ισότητας φύλων αναδείχθηκε η MetLife Inc. (NYSE: MET), στο πλαίσιο του σχετικού Δείκτη S&P 500 που καταρτίζεται από την Equileap. Ειδικότερα, η MetLife κατέλαβε τη 15η θέση μεταξύ 500 εταιρειών, επίδοση που την εντάσσει στο κορυφαίο 5% του συνόλου. «Είμαστε υπερήφανοι για τη διάκριση της MetLife ως μιας από τις κορυφαίες εταιρείες σε θέματα έμφυλης ισότητας. Η αποδοχή, η ισότητα και η ενσωμάτωση της διαφορετικότητας αποτελούν για μας αδιαπραγμάτευτες αρχές, με καθοριστικό ρόλο στο πώς αντιλαμβανόμαστε και υπηρετούμε στην πράξη τον εταιρικό μας σκοπό», δήλωσε σχετικά ο Michel Khalaf, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MetLife.

Μέσω της Πρωτοβουλίας για την Ισότητα των Φύλων, η MetLife διαμορφώνει μια βιώσιμη, δίκαιη εταιρική κουλτούρα, η οποία προωθεί το σεβασμό και την ενσωμάτωση της διαφορετικότητας, εστιάζοντας σε τέσσερις κύριους πυλώνες: ηγεσία, εργασιακό περιβάλλον, αγορά και κοινωνία. Στις δράσεις της περιλαμβάνονται η διαρκής αξιολόγηση δεδομένων σε σχέση με τη διαφορετικότητα, η παροχή εκπαίδευσης σε θέματα ενσωμάτωσης και καταπολέμησης των προκαταλήψεων, η υλοποίηση μιας σειράς προγραμμάτων επαγγελματικής ανάπτυξης και εξέλιξης για τις γυναίκες εργαζόμενες, καθώς και η εφαρμογή πολιτικών και παροχών που εξασφαλίζουν ευελιξία και δημιουργούν προϋποθέσεις για μια πιο ισορροπημένη καθημερινότητα, μεταξύ προσωπικής και επαγγελματικής ζωής.

Στο πλαίσιο της ίδιας πρωτοβουλίας, η MetLife έγινε η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στις ΗΠΑ που υπέγραψε το Σύμφωνο Αρχών για την Ενδυνάμωση των Γυναικών, του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών (U.N. Women's Empowerment Principles). Πρόκειται για ένα σύνολο δεσμεύσεων, που έχουν στόχο την πρόωθηση της ισότητας των φύλων στο χώρο εργασίας. Για την εφαρμογή αυτών των αρχών, η MetLife προχώρησε στην εκπόνηση ειδικής μελέτης σε σχέση με τις ανισότητες λόγω φύλου και δημιούργησε μια διεθνή ομάδα εργασίας για την ανάπτυξη σχεδίων αντιμετώπισης. Επίσης, η MetLife συμμετέχει σε εξωτερικές πρωτοβουλίες, όπως ο Παγκόσμιος Συνασπισμός Γυναικείας Καινοτομίας του ΟΗΕ (U.N. Women Global Innovation Coalition for Change), Catalyst's Gender and Diversity KPI Alliance (GDKA), CEO Champions for Change και CEO Action for Diversity and Inclusion.

Επισημαίνεται ότι η Equileap, ένας οργανισμός με ηγετικό ρόλο στη συλλογή δεδομένων σχετικά με την ισότητα των φύλων, αξιολόγησε τις επιδόσεις κάθε εταιρείας με βάση 19 κριτήρια, τα οποία περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, την ισορροπη εκπροσώπηση των φύλων σε όλα τα επίπεδα ιεραρχίας στην εταιρεία, την καταπολέμηση των ανισοτήτων στις αμοιβές λόγω φύλου, την ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής, καθώς και την παροχή γονεϊκών αδειών. Τα αποτελέσματα της αξιολόγησης δημοσιεύθηκαν στο πλαίσιο έρευνας με τίτλο «Ισότητα Φύλων στις ΗΠΑ (Gender Equality in the U.S.)». Περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τη δέσμευση της MetLife στη διαφορετικότητα και την ενσωμάτωση είναι διαθέσιμες στο <https://www.metlife.com/sustainability/MetLife-sustainability/employees/diversity-inclusion/>.



Ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης, γενικός διευθυντής MetLife Ελλάδας και Κύπρου.



Real-time ενημέρωση στη Φροντίδα Ατυχήματος

Την υπηρεσία RSA Vehicle Tracking, που σχεδιάστηκε από τη Mondial Assistance, διαθέτει στους ασφαλισμένους της η Allianz Ελλάδα. Όπως τονίζεται, στόχος της εταιρείας είναι, μέσα στο πλαίσιο της ψηφιακής της στρατηγικής, να αναβαθμίσει την εξυπηρέτηση που παρέχει στον πελάτη της στο πιο σημαντικό σημείο επαφής του μαζί της, τη Φροντίδα Ατυχήματος. Οι ασφαλισμένοι της Allianz που θα επικοινωνούν με τη Mondial Assistance για οδική βοήθεια και φροντίδα ατυχήματος, είτε τηλεφωνικά είτε μέσω της mobile εφαρμογής Allianz RSA, θα λαμβάνουν ένα SMS με ένα ενεργό link. Επιλέγοντας το link, ο ασφαλισμένος θα μπορεί να δει στο χάρτη που βρίσκεται το όχημα (μηχανή, φορτηγό κ.λπ.) που έχει αναλάβει το περιστατικό του και σε ποιο σημείο βρίσκεται ο ίδιος (με πράσινη σημαία

στο χάρτη). Ο χάρτης ανανεώνεται κάθε 3 δευτερόλεπτα ώστε ο ασφαλισμένος να έχει ενημέρωση σε πραγματικό χρόνο για την πορεία του οχήματος της οδικής βοήθειας. Η υπηρεσία λειτουργεί στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη, ενώ σύντομα θα ενταχθούν περισσότερες πόλεις της Ελλάδας. Η υπηρεσία RSA Vehicle Tracking αποτελεί ένα ακόμα βήμα στην αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση του πελάτη, με σημαντικά για εκείνον οφέλη τη δύσκολη στιγμή ενός περιστατικού (ατυχήματος ή βλάβης), όπως: συνεχή ενημέρωσή του για τη θέση του οχήματος της Οδικής Βοήθειας, απαλλογή του από ενδεχόμενη αναμονή στο τηλεφωνικό κέντρο της Φροντίδας Ατυχήματος, αναβάθμιση της συνολικής εμπειρίας του πελάτη, ο οποίος γίνεται το επίκεντρο της διαδικασίας εξυπηρέτησης.



Σταθερά δίπλα στο «Χαμόγελο του Παιδιού»

«Το Χαμόγελο του Παιδιού» είναι ο Οργανισμός που για την INTERAMERICAN συνδέεται σημειολογικά με την πιο σημαντική προσδοκία για το νέο έτος και το μέλλον: «Να χαμογελούν όλα τα παιδιά». Ο Οργανισμός έχει σημαντικό αποτύπωμα έργου κοινωνικής προσφοράς 25 ετών γι' αυτόν τον σκοπό. Γι' αυτό η εταιρεία ανανέωσε και φέτος όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που του παρέχει χορηγικά και προσέθεσε ακόμη 11 για την κάλυψη λειτουργικών αναγκών του.



Συγκεκριμένα, η INTERAMERICAN χορηγεί την ασφάλιση του στόλου 124 οχημάτων διαφόρων χρήσεων (αυτοκινήτων, δικύκλων, ασθενοφόρων, λεωφορείων, φορτηγών, οχημάτων ειδικού τύπου για επιχειρησιακές ανάγκες σε εξαφανίσεις κ.ά.) που «Το Χαμόγελο του Παιδιού» χρησιμοποιεί για άμεση επέμβαση, για την ασφαλή μεταφορά παιδιών, για μεταφορά αγαθών και για παροχή υπηρεσιών υγείας. Ακόμη, παρέχει την ασφάλιση σε 2 κτίρια: στο Κέντρο Στήριξης Παιδιού και Οικογένειας στη Νέα Μάκρη Αττικής και στο Σπίτι στο Περιστερί. Επιπλέον, κατά τον περασμένο Δεκέμβριο, με αφορμή έρευνα που η εταιρεία διενήργησε για την ικανοποίηση του πελατολογίου της από τις υπηρεσίες του ιδιόκτητου CARPOINT, Κέντρου Αποζημίωσης και Επισκευής Αυτοκινήτου, προσέφερε στον Οργανισμό ένα ποσό με βάση τον αριθμό των ερωτηματολογίων που συμπληρώθηκαν, ευαισθητοποιώντας με αυτόν τον τρόπο τους πελάτες της για «Το Χαμόγελο του Παιδιού». As σημειωθεί ότι η INTERAMERICAN - με εξαίρεση το 2020 λόγω των περιοριστικών μέτρων της πανδημίας - καλύπτει ασφαλιστικά και όλες τις εκδηλώσεις εορταστικών πωλήσεων που πραγματοποιεί ο Οργανισμός σε δημόσιους χώρους.



Έμφαση στην ψηφιακή στρατηγική

Τη δημιουργία της Group Operations Service Platform ανακοίνωσαν ο Όμιλος Generali και η Accenture. Πρόκειται για μια κοινοπραξία, η οποία αξιοποιώντας τις τεχνολογίες cloud και τις κοινές τεχνολογικές πλατφόρμες θα επιταχύνει την καινοτομία και την ψηφιακή στρατηγική του ασφαλιστικού ομίλου. Η Accenture, με μερίδιο ιδιοκτησίας 5%, θα προσφέρει στην GOSP μια ομάδα 40 επαγγελματιών με εξειδίκευση στο cloud, στην τεχνητή νοημοσύνη και τα big data για την προώθηση του γρήγορου μετασχηματισμού, της καινοτομίας, αλλά και τη διαχείριση των αλλαγών σε ταχύτητα και κλίμακα. Η GOSP θα αναπτύξει έργα και λύσεις που επιταχύνουν την ψηφιοποίηση των επιχειρηματικών διαδικασιών του Ομίλου Generali και την υιοθέτηση ενός μοντέλου που επικεντρώνεται στο cloud. Όπως επισημαίνεται, οι νέες λύσεις της GOSP, αλλά και η καθιέρωση μιας πιο συγκεντρωτικής διακυβέρνησης θα επιτρέψουν στον Όμιλο Generali να βελτιώσει τη λειτουργική αποδοτικότητα και την κερδοφορία, να επιτύχει εξοικονόμηση κόστους και να ενισχύσει την ποιότητα των υπηρεσιών ώστε να ανταποκριθούν στις ψηφιακές προσδοκίες των πελατών, των πρακτόρων και των εργαζομένων.



Υποστήριξη στις ευάλωτες κοινωνικές ομάδες

Το έργο του SOFFA (Social Fashion Factory) στηρίζει η Designia Insurance Brokers. Σκοπός, όπως τονίζει, είναι η ενδυνάμωση, η επαγγελματική κατάρτιση και κοινωνική ένταξη ανθρώπων που προέρχονται από ευάλωτες κοινωνικές ομάδες. Σε συνεργασία με την ethelon, η Designia Insurance Brokers βρίσκεται στο πλευρό των ωφελουμένων, προσφέροντάς τους την υποστήριξη που χρειάζονται, ώστε να αναπτύξουν συγκεκριμένες δεξιότητες και να αναζητήσουν μια θέση στην αγορά εργασίας. Μέσω της πρωτοβουλίας αυτής, θα παρακολουθήσουν 56 εκπαιδευτικές ώρες του προγράμματος «Wear your Origins», με στόχο να ενδυναμωθούν στο χώρο του σχεδίου μόδας. Επιπλέον, μέσα από το πρόγραμμα ραπτικής, συνολικής διάρκειας 100 ωρών, θα έχουν την ευκαιρία να δοκιμάσουν τις δεξιότητές τους και να σκεφτούν διαφορετικά και δημιουργικά, προκειμένου να σχεδιάσουν τα δικά τους αντικείμενα μόδας, τα οποία στη συνέχεια θα διατεθούν προς πώληση.



Ανανέωσαν τη συνεργασία



Την ετήσια ανανέωση της χορηγικής τους συνεργασίας ανακοίνωσαν η ΠΑΕ ΑΕΚ και η MEGA Brokers. Με αφορμή την ανανέωση της συνεργασίας, ο αντιπρόεδρος & γενικός διευθυντής της MEGA Brokers, κ. Τάσος Χατζηθεοδοσίου, δήλωσε: «Είμαστε στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσουμε την ανανέωση της χορηγικής μας συνεργασίας με την ΠΑΕ ΑΕΚ. Η MEGA Brokers θα συνεχίσει και το 2021 το στρατηγικό της πλάνο που έχει στο επίκεντρό του τη δημιουργία υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας για τους πελάτες και τους συνεργάτες μας. Η συνεργασία με την ΠΑΕ ΑΕΚ θα δημιουργήσει σημαντικά οφέλη στα ενδιαφερόμενα μέρη και των δύο οργανισμών». «Η ανανέωση της σχέσης μας με τη MEGA Brokers μάς προσδίδει σταθερότητα», τόνισε μεταξύ άλλων ο εμπορικός διευθυντής της ΠΑΕ ΑΕΚ, κ. Νίκος Καραούζας.



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.



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





Ασφάλιση νομικής προστασίας στην ΠΟΑΔ



Στιγμιότυπα από τη συνάντηση στα γραφεία της ARAG στην Αθήνα, όπου παρευρέθησαν ο γενικός διευθυντής και νόμιμος εκπρόσωπος της ARAG στην Ελλάδα, κ. Δημήτρης Τσεκούρας, ο πρόεδρος της ΠΟΑΔ, κ. Παναγιώτης Μιχαηλόπουλος, η γενική γραμματέας της ΠΟΑΔ και πρόεδρος του ΣΠΑΤΕ, κ. Μαρία Δημητριάδη, και ο ταμίας της ΠΟΑΔ και πρόεδρος του ΣΕΑΔΙΔΕ, κ. Δημήτριος Κρέτσης.

Στην ARAG Hellas εμπιστεύτηκε το Διοικητικό Συμβούλιο της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ανεξάρτητων Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών τη νομική του προστασία. Όπως τονίζεται, οι από μακρού χρόνου σχέσεις φιλίας και συνεργασίας αλλά και ιδιαίτερης εμπιστοσύνης που συνδέουν τις δύο πλευρές οδήγησαν στο παραπάνω αποτέλεσμα, που έγινε δεκτό με ιδιαίτερη χαρά αμοιβαίως και προετοιμάζει το έδαφος για εντονότερη και ευρύτερη συνεργασία των δύο πλευρών στο μέλλον.

Το Δ.Σ. της ΠΟΑΔ αξιολόγησε θετικά το προτεινόμενο πρόγραμμα ασφάλισης Νομικής Προστασίας της ARAG και αποφάσισε να της εμπιστευθεί την αντιμετώπιση μιας σειράς νομικών διαφορών που τυχόν προκύψουν, όπως π.χ. την ποι-

νική υπεράσπιση για εξ αμελείας αδικήματα, την αντιμετώπιση των διοικητικών διαφορών με τις εποπτικές αρχές, την άσκηση προσεπικήσης σε περιπτώσεις επαγγελματικής ευθύνης, την υποβολή μηνύσεων, αλλά και την παροχή των εκάστοτε απαιτούμενων νομικών συμβουλών για θέματα που σχετίζονται με την ασφαλισμένη δραστηριότητα των μελών του.

Η ηγεσία της ΠΟΑΔ με την κίνησή της αυτή αποδεικνύει περὶτρανα την αδιατάρακτη πίστη της στα οφέλη της ιδιωτικής ασφάλισης και ειδικά του ανερχόμενου κλάδου της Νομικής Προστασίας που αποδεικνύεται καθημερινά στην πράξη όλο και περισσότερο αναγκαίος και απαραίτητος στην αντιμετώπιση των νομικών διαφορών ατόμων, ομάδων, συλλόγων κ.λπ.



Howden Matrix: Ισχυρό brand name

Ολοκληρώθηκε και επίσημα το rebranding των εταιρειών του Ομίλου Matrix Insurance & Reinsurance Brokers σε Howden. Έτσι οι εταιρείες Howden Matrix, που αποτελούν από τον περασμένο Απρίλιο αναπόσπαστο κομμάτι του Ομίλου Howden Broking Group, έχουν πλέον νέο λογότυπο, καθώς και πλήρως ανανεωμένη εταιρική ταυτότητα. Με κυρίαρχο χρώμα το μπλε, η Howden Matrix επέλεξε ως κυρίαρχο συνδυασμό το λευκό για την Ελλάδα, ενώ για την Κύπρο το κίτρινο, που εκτός από εθνικό χρώμα παραπέμπει και στο ηλιόλουστο νησί. Η νέα καμπάνια που συνοδεύει το rebranding στέλνει ξεκάθαρα μηνύματα στην επιχειρηματική κοινότητα για το όραμα και την περαιτέρω ισχυροποίηση της θέσης του ανεξάρτητου διεθνούς broker στην παροχή κορυφαίων υπηρεσιών ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής διαμεσολάβησης, διαχείρισης κινδύνων και συμβουλευτικών υπηρεσιών.



Ενισχύει την παρουσία της στη Σλοβακία



Επεκτείνει την παρουσία της στη Σλοβακία η Achmea, μητρική εταιρεία της INTERAMERICAN, με την εξαγορά της ασφαλιστικής εταιρείας Poštová poisťovňa από τη Union, θυγατρική εταιρεία της.

«Αυτή η εξαγορά είναι σύμφωνη με τη διεθνή στρατηγική μας, που εστιάζει στην περαιτέρω ενίσχυση της θέσης μας σε χώρες όπου έχουμε ήδη δραστηριότητες. Επικεντρωνόμαστε στην αύξηση της κλίμακας των δραστηριοτήτων ασφάλισης στους τομείς Ζημιών και Υγείας, μέσω διαδικτυακών και τραπεζικών καναλιών διανομής. Η εν λόγω εξαγορά θα ενισχύσει σημαντικά την παρουσία μας με τη Union στη σλοβακική αγορά, καθώς θα αποκτήσει πρόσβαση στα κανάλια διανομής των Poštová banka και Slovenská pošta», ανέφερε ο Robert Otto, μέλος της Εκτελεστικής Επιτροπής της Achmea. Όπως επισμαίνεται, η Achmea, με την τεχνογνωσία και την εμπειρία που διαθέτει, στοχεύει σε τομείς όπου αναμένει ανάπτυξη άνω του μέσου όρου. Είναι χαρακτηριστικό ότι κατά το 2018 επένδυσε στην ανάπτυξη της τεχνολογίας και ρομποτικής για να βελτιώσει την εξυπηρέτηση πελατών στη Σλοβακία και κατά το 2019 η Union ανέλαβε το χαρτοφυλάκιο περιουσίας της AEGON, το οποίο καλύπτει την ασφάλιση περίπου 18.000 κατοικιών στη Σλοβακία. Κατά το 2019, η Union είχε συνεισφορά 442 εκατ. ευρώ στα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα του ομίλου, με την INTERAMERICAN να ακολουθεί στις διεθνείς δραστηριότητες με 366,3 εκατ., ενώ εκτός Κάτω Χωρών η Achmea δραστηριοποιείται, επίσης, σε Τουρκία και Αυστραλία.



Κατέβαλε άμεσα τις αποζημιώσεις

Άμεσα ανταποκρίθηκε η NP Ασφαλιστική απέναντι στις ζημιές που καταγράφηκαν από τις φυσικές καταστροφές. Συγκεκριμένα, όπως τονίζεται, η NP Ασφαλιστική αντιμετώπισε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και τις τρεις μεγάλες φυσικές καταστροφές που έπληξαν τη χώρα. Τη σφοδρή πλημμύρα «Θάλεια», τον μεσογειακό κυκλώνα «Ιανό», καθώς επίσης τον ισχυρό σεισμό σε Σάμο-Χίο τον Οκτώβριο. Οι ζημιές που δηλώθηκαν και για τα τρία φυσικά φαινόμενα αφορούσαν σε οχήματα, κτιριακές εγκαταστάσεις και περιεχόμενο, σκάφη και μεταφορά εμπορευμάτων και στο σύνολό τους υπερέβησαν τις 200. Η εταιρεία ανταποκρίθηκε στον συντομότερο δυνατό χρόνο και εντός χρονικού διαστήματος 1-2 μηνών έκλεισε και αποζημίωσε ολοσχερώς σχεδόν το σύνολο των ζημιών με ποσά που θα πλησιάσουν το 1,5 εκατ. ευρώ.



Υποστήριξε και φέτος το ΚΥΑΔΑ



Και φέτος επανέλαβε η INTERAMERICAN τη χορηγική υποστήριξή της στο Κέντρο Υποδοχής και Αλληλεγγύης του Δήμου Αθηναίων (ΚΥΑΔΑ), προκειμένου να οργανωθεί το καθιερωμένο πρωτοχρονιάτικο τραπέζι για τους μη έχοντες συμπολίτες μας. Η σταθερή συνεργασία της εταιρείας με το ΚΥΑΔΑ για την αντιμετώπιση της φτώχειας είναι πολυετής στο βάθος της οικονομικής και κοινωνικής κρίσης στην Ελλάδα - από το 2012, κυρίως με την παροχή εκ μέρους της INTERAMERICAN τροφίμων μακράς διάρκειας και την υποστήριξη εορταστικών γευμάτων. Ιδιαίτερα φέτος, κατά την περίοδο της υγειονομικής κρίσης και των ειδικότερων κοινωνικών αναγκών στον τομέα της φροντίδας της υγείας, η εταιρεία συνέβαλε καθοριστικά στη δημιουργία του Κοινωνικού Οδοντιατρείου στο κτιριακό συγκρότημα του ΚΥΑΔΑ.

Η Vester βραβεύεται από την Ατλαντική Ένωση



Μια χρονιά ιδιαίτερων συνθηκών έκλεισε με τη βράβευση των νικητών του διαγωνισμού πωλήσεων της Ατλαντικής Ένωσης για το 2020. Η Vester, ένας από τους νικητές του διαγωνισμού, σε μια μικρή τελετή που έγινε στα κεντρικά γραφεία της Ατλαντικής Ένωσης, παρέλαβε το έπαθλο, ένα εταιρικό αυτοκίνητο με δικαίωμα χρήσης για ένα χρόνο. Επιβεβαιώνοντας μια διαχρονικά επιτυχημένη συνεργασία, Ατλαντική Ένωση και Vester συνεχίζουν μαζί για την κατάκτηση νέων προκλητικών στόχων το 2021. Να σημειωθεί ότι ο ασφαλιστικός οργανισμός Vester είναι μεταξύ των μετόχων της Ατλαντικής Ένωσης, η οποία είναι συνδεδεμένη, μέσω σταθερών και ποικυτών συμβάσεων, με πρώτης σειράς ανασφαλιστικές εταιρείες, διεθνούς κύρους και τεράστιας οικονομικής επιφάνειας, που συγκαταλέγονται ανάμεσα στις 15 μεγαλύτερες σε παγκόσμιο επίπεδο.

Έχει αποκτήσει δυναμική παρουσία στην ασφαλιστική αγορά, με διοίκηση που διαθέτει τεράστια εμπειρία και διαχρονικά βρίσκεται κοντά σε πελάτες και συνεργάτες και στήριγμα την άριστη οργάνωσή της και την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών της. Για 50 ολόκληρα χρόνια χαράσσει την πορεία της με φερεγγυότητα, αξιοπιστία και συνέπεια.

ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΥΤΑ, Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΕΧΕΙ ΠΕΤΥΧΕΙ:

- Να είναι πρώτη σε φερεγγυότητα (αξιοπιστία) ασφαλιστική εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων και Ζωής στην Ελλάδα, βάσει των ευρωπαϊκών προδιαγραφών και χωρίς χρήση μεταβατικών μέτρων (Δείκτης Φερεγγυότητας 270,42% -



Οι κύριοι Ιωάννης Λαπατάς και Βασίλης Μπακούσης, εκ μέρους της Ατλαντικής Ένωσης, παραδίδουν τα κλειδιά του αυτοκινήτου στους ανθρώπους της Vester.

- 31/12/2019). Αυτό σημαίνει ότι διαθέτει κεφάλαια σχεδόν 3 φορές περισσότερο από το απαιτούμενο (ελάχιστο επίπεδο απαίτησης για κάθε ασφαλιστική εταιρεία, ποσοστό 100%).
- Να συμπεριλαμβάνεται στις 50 ταχύτερα ανερχόμενες ελληνικές επιχειρήσεις όλων των κλάδων της οικονομίας (Fortune).
- Να διατηρεί παράδοση συνεχούς κερδοφορίας 31 ετών, με παράλληλη αύξηση Ιδίων Κεφαλαίων.
- Να διαθέτει σύγχρονες μηχανογραφικές εφαρμογές και πρωτοποριακές ασφαλιστικές παροχές, όπως ασφάλιση ποδηλάτων, ηλεκτρικών οχημάτων και κατοικίδιων, ενώ είναι η πρώτη ελληνική εταιρεία που ξεκίνησε να ασφαρίζει drones.
- Να εφαρμόζει γρήγορες και απλές διαδικασίες αποζημιώσεων.
- Να διπλασιάζει την έκταση των κεντρικών της γραφείων από τα 2.500 τ.μ. στα 5.000 τ.μ.
- Να εξυπηρετεί πάνω από 400.000 πελάτες (ιδιώτες & επιχειρήσεις).
- Να διαθέτει συνεργάτες και σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα.
- Και το σημαντικότερο, να διαθέτει φιλική, προσωπική και αξιόπιστη προσέγγιση σε πελάτες και συνεργάτες και να είναι πολύ σύγχρονη, αθλή και με μεγάλη ιστορία.

Έμφαση στην υγιή ανάπτυξη

Με σημαντική αύξηση στις ασφαλίσεις περιουσίας, μεταφορών και ζωής και με υψηλή κερδοφορία που ξεπέρασε τα 2,7 εκατ. ευρώ έκλεισε το 2020 για τη Συνεταιριστική Ασφαλιστική. Ο διευθύνων σύμβουλος, Δημήτρης Ζορμπάς, και όλο το management team της εταιρείας δίνουν ιδιαίτερη έμφαση στην υγιή ανάπτυξη, στρατηγική που επιβεβαιώνεται και από την κάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας που αναμένεται να ξεπεράσει το 200%.



Ο κ. Δημήτρης Ζορμπάς.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, μέλος της ευρωπαϊκής και παγκόσμιας οικογένειας της κοινωνικής οικονομίας, χαιρετίζει, όπως δηλώνει ο κ. Ζορμπάς, τη συμμαχία μεταξύ της Aésio και της Macif με στόχο τη δημιουργία του Aéma Groupe, που είναι μία από τις κορυφαίες εταιρείες αμοιβαίας ασφάλισης στη Γαλλία, προστατεύοντας περισσότερους από 8 εκατομμύρια ασφαλισμένους χάρη στην πληρότητα των προσφορών της. Επισημαίνεται ότι η Macif είναι ένας από τους διεθνείς μετόχους της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής. Η νέα συμμαχία του Aéma Groupe διαμορφώνει ένα επιχειρηματικό, μοντέρνο και ανοικτό αμοιβαίο μοντέλο, που προσανατολίζεται στη δράση και τη δέσμευση για την καλύτερη κάλυψη όλων των αναγκών προστασίας, με τα 16.500 στελέχη να δίνουν το καλύτερο εαυτό τους. Πρόεδρος και CEO του νέου Groupe θα είναι ο πρόεδρος και ο CEO της MACIF, Adrien Couret.

Δράσεις αγάπης και στήριξης



Όπως κάθε χρόνο, η Υδρόγειος Ασφαλιστική αγκάλιασε με τις δράσεις της τους αδιαμφισβήτητους πρωταγωνιστές των γιορτινών ημερών, τα παιδιά. Τα παιδιά των εργαζομένων της εταιρείας, λίγες μέρες πριν από τα Χριστούγεννα, δέχθηκαν επίσκεψη από τον αγαπημένο τους άγιο στο σπίτι τους. Φορώντας τη μάσκα του και λαμβάνοντας όλα τα μέτρα προστασίας, ο Άγιος Βασίλης χτύπησε την πόρτα του κάθε παιδιού, τραγούδησε μαζί του τα κάλαντα, αντάλλαξε ευχές και παρέδωσε τα δώρα του. Επιπλέον, η Υδρόγειος Ασφαλιστική επέλεξε να στηρίξει μη κυβερνητικές οργανώσεις που έχουν ως επίκεντρο το παιδί, συγκεκριμένα το «Χαμόγελο του Παιδιού», το σπίτι του «Χαμόγελου» στο Περιστέρι και την «Ηλιαχτίδα - Κέντρο Αρρώστου, Άπορου Παιδιού και Οικογένειας».

Έγκριση για την εξαγορά των θυγατρικών του Ομίλου CEZ

Το πράσινο φως έδωσε η Ρυθμιστική Επιτροπή Ενέργειας και Νερού Βουλγαρίας στον Όμιλο Eurohold Βουλγαρίας, ιδιοκτήτη μιας από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα, της Euroins, για την εξαγορά των θυγατρικών της τσεχικής εταιρείας ενέργειας CEZ Group στη Βουλγαρία. Το επόμενο στάδιο της διαδικασίας εξαγοράς θα είναι η υπογραφή συμφωνιών χρηματοδότησης, καθώς και η μεταφορά των μετοχών. Η Eurohold θα χρηματοδοτήσει την εξαγορά τόσο μέσω ιδίων κεφαλαίων όσο και δανειακών που παρέχονται από κορυφαίες παγκόσμιες επενδυτικές τράπεζες.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Επενδύει στην ανάπτυξη των δικτύων

Απαραίτητη προϋπόθεση για την επαγγελματική ανάπτυξη κάθε οργανισμού, ακόμα και σε περιόδους ταχύτατων εξελίξεων, όπως αυτή που διανύουμε, θεωρεί η Eurolife FFH την επιμόρφωση και τη βελτίωση της εξειδίκευσης. Για τη Eurolife FFH, τα δίκτυα συνεργατών της είναι μια από τις πιο σημαντικές επενδύσεις της, γι' αυτό φροντίζει να αφουγκράζεται τις ανάγκες τους, να ανταποκρίνεται στα αιτήματά τους και να υποστηρίζει την ανάπτυξή τους με κάθε δυνατό τρόπο.

Η εξέλιξη των συνεργατών της, μέσω της εκπαίδευσης, αποτελεί βασική αξία της Eurolife FFH, η οποία μετουσιώνεται σε πράξη. Το 2020, πραγματοποιήθηκαν 345 εκπαιδευτικές συναντήσεις, με περισσότερες από 1.200 ώρες εκπαίδευσης και πάνω από 14.300 συμμετοχές.

Πιο συγκεκριμένα, από το σύνολο των εκπαιδευτικών συναντήσεων υλοποιήθηκαν:

- 71% εξ αποστάσεως σεμινάρια, με:
- 53% live τηλεεκπαίδευση σε εικονική αίθουσα (virtual class),
- 47% e-learning ασύγχρονη εξ αποστάσεως εκπαίδευση, με τη μορφή της αυτοδιδασκαλίας,
- 29% διά ζώσης εκπαιδευτικές συναντήσεις με έμφραση στους τομείς:
- υποστήριξης του ψηφιακού μετασχηματισμού των συνεργατών, με βάση και τις ανάγκες του σημερινού περιβάλλοντος,
- ανάπτυξης δεξιοτήτων,
- προϊόντικών εκπαιδεύσεων,
- εξειδικευμένων ημερίδων για την ανάπτυξη ευρύτερων επαγγελματικών γνώσεων στον ασφαλιστικό χώρο, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιώς,
- επανεκπαίδευσης και επαναπιστοποίησης των

(αντ)ασφαλιστικών διαμεσοληθτών,

- προετοιμασίας για τις εξετάσεις ασφαλιστικής διαμεσοληθθης της Τράπεζας της Ελλάδος.

Με αυτές τις εκπαιδευτικές δραστηριότητες, οι συνεργάτες της Eurolife FFH αποκτούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, αφού είναι σε θέση να προσφέρουν στους πελάτες τους όχι μόνο τα καλύτερα προϊόντα της αγοράς, αλλά, κυρίως, ποιότητα ολοκληρωμένων υπηρεσιών. «Μέσα στο 2020, μια απαιτητική χρονιά με πολλές προκλήσεις, καταφέραμε να συνεχίσουμε τις εκπαιδευτικές μας συναντήσεις με την ίδια δυναμική», δήλωσε σχετικά ο Βλάσης Γαδ, υπεύθυνος Εκπαίδευσης στη Eurolife FFH. «Από την πρώτη κιόλας στιγμή ψηφιοποιήσαμε τις διαδικασίες μας και λειτουργήσαμε ένα μοντέλο εξ αποστάσεως εκπαίδευσης, με διαδικτυακά σεμινάρια, ώστε να παραμείνουμε στο πλευρό των συνεργατών μας, προσφέροντάς τους τις υψηλού επιπέδου εκπαιδευτικές μας υπηρεσίες».

Επισημαίνεται ακόμη ότι τα νέα δεδομένα όχι μόνο δεν ανέτρεψαν την ήδη προγραμματισμένη λειτουργία του εκπαιδευτικού κέντρου της εταιρείας, αλλά ειδικά από το μήνα Μάρτιο και μετά ενταθήκαν και τα διαδικτυακά μαθήματα, μέσα από την πλατφόρμα εκπαίδευσης (<https://training.eurolife.gr>), με ειδικά προσαρμοσμένο υλικό για εξ αποστάσεως εκπαίδευση που είχαν προετοιμάσει όλο το προηγούμενο διάστημα τα στελέχη εκπαίδευσης. Στόχος της Eurolife FFH και για το 2021 είναι να σχεδιάζει και να υλοποιεί εκπαιδευτικά προγράμματα προσαρμοσμένα στις νέες και διαφορετικές συνθήκες, με ανθρωποκεντρική προσέγγιση, σύμφωνα με τις αρχές εκπαίδευσης ενηλίκων, προσφέροντας συνεχή κατάρτιση και επιμόρφωση και δημιουργώντας νέες εκπαιδευτικές εμπειρίες.

INTEPΣAΛONIKΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Διαδικτυακά τα σεμινάρια προετοιμασίας

Συνεχίζει το Εκπαιδευτικό Κέντρο INTEPΣAΛONIKΑ το πρόγραμμα σεμιναρίων προετοιμασίας για τις εξετάσεις πιστοποίησης ασφαλιστικού πράκτορα 2021, ζωντανά, διαδικτυακά, με τηλεδιασκέψεις. Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε τηλεφωνικά στο 2310492182 ή στο 2310492270 ή εκδηλώστε το ενδιαφέρον σας στην ηλεκτρονική διεύθυνση edu@intersalonica.gr.

ERGO

Απρόσκοπτα υλοποιήθηκε το εκπαιδευτικό πρόγραμμα

Μέσα σε αντίξοες συνθήκες, η ERGO Ασφαλιστική την περασμένη χρονιά υλοποίησε το εκπαιδευτικό της πλάνο. Συγκεκριμένα, ο Τομέας Εμπορικών Λειτουργιών της εταιρείας πραγματοποίησε ηλεκτρονική έρευνα μέσω του ERGO



Ο κ. Στάθης Τσαούσης.

Portal στους Συνεργάτες όλων των Δικτύων Πωλήσεων της για να ανιχνεύσει τις εκπαιδευτικές ανάγκες τους και, σύμφωνα με τα αποτελέσματα που συγκέντρωσε, ομαδοποίησε τις θεματικές ενότητες και διοργάνωσε το ετήσιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα. Σύμφωνα με αυτό, ολοκληρώθηκαν με επιτυχία περισσότερα από

100 επιμορφωτικά σεμινάρια, στα οποία συμμετείχαν, τους πρώτους μήνες με φυσική παρουσία και στη συνέχεια μέσω τηλεδιασκέψεων με webinars, 3.000 επαγγελματίες της ασφαλιστικής διαμεσοληθθης.

Οι συνεργάτες της ERGO όχι μόνο αξιοποίησαν την ευκαιρία που τους έδωσε η εταιρεία να χρησιμοποιήσουν την

ηλεκτρονική πλατφόρμα εκπαίδευσης για την απαραίτητη Ετήσια Επαναπιστοποίηση των 15 ωρών, αλλά παρακολούθησαν και μια σειρά σύγχρονων σεμιναρίων εξειδικευμένων σε θέματα που αφορούν στις τάσεις και στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς, στις θεσμικές αλλαγές των διαδικασιών διαμεσοληθθης, στις παροχές των νέων προϊόντων, στις μοντέρνες τεχνικές πελατοκεντρικής επικοινωνίας, στα μοντέλα αποτελεσματικής ηγεσίας, στην ψυχολογία της παραινέσης, καθώς και της αγοραστικής συμπεριφοράς.

«Βασική προτεραιότητά μας παραμένει η έμπρακτη υποστήριξη του θεσμού της ασφαλιστικής διαμεσοληθθης, και το ετήσιο εκπαιδευτικό πλάνο της εταιρείας αποτελεί άλλο ένα εργαλείο προς αυτήν την κατεύθυνση. Πιστεύουμε ότι μέσω της εκπαίδευσης γινόμαστε ακόμη καλύτεροι, περισσότερο αποτελεσματικοί και πιο αποδοτικοί στο έργο μας, γι' αυτό και θα συνεχίζουμε να επενδύουμε για ένα αναβαθμισμένο και εκσυγχρονισμένο σύστημα εκπαίδευσης προς όφελος των Συνεργατών μας», τόνισε μεταξύ άλλων ο διευθυντής του Τομέα Εμπορικών Λειτουργιών της ERGO κ. Στάθης Τσαούσης.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company



Online εργαστήρια για παιδιά και γονείς

Με τον πιο δημιουργικό τρόπο ξεκίνησε τη νέα χρονιά η Eurolife FFH, υποστηρίζοντας τα online εργαστήρια Σαββατοκύριακου για παιδιά του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης, στο πλαίσιο της στρατηγικής τους συνεργασίας. Μέχρι και τον Μάιο, τα παιδιά και οι γονείς τους θα περιηγηθούν στο Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης, μέσα από παραμύθια, διαδραστικές ξεναγήσεις, εικαστικά εργαστήρια, θέατρο, φωτογραφία και μουσική.

Να σημειωθεί ότι από φέτος τα εργαστήρια του Σαββατοκύριακου του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης θα πραγματοποιούνται και σε ψηφιακό περιβάλλον, επιτρέποντας σε ακόμα περισσότερα παιδιά, σε όλη την Ελλάδα και το εξωτερικό, να πάρουν μέρος, αφήνοντας τη φαντασία τους ελεύθερη να ταξιδέψει. Με τον τρόπο αυτόν, το Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης και η Eurolife FFH



αποδεικνύουν ότι οι δράσεις τους δεν μπαίνουν σε lockdown. Σχεδιασμένα για τη δημιουργική απασχόληση των παιδιών, τα online workshops στοχεύουν στην ανάπτυξη σημαντικών δεξιοτήτων, με την ευκολία και τις δυνατότητες που προσφέρει ο σύγχρονος ψηφιακός κόσμος. Η Eurolife FFH, στρατηγικός συνεργάτης του Μουσείου Κυκλαδικής Τέχνης, συμβάλλει διαχρονικά σε όλες τις πρωτοβουλίες για την προώθηση του κυκλαδικού και του αρχαίου ελληνικού και κυπριακού πολιτισμού εντός και εκτός συνόρων.



Με πάθος και δυναμισμό η νέα καμπάνια



«Το κόκκινο δεν είναι μόνο το χρώμα της, αλλά η στάση ζωής της!» είναι το μήνυμα της νέας παγκόσμιας καμπάνιας της Generali. Το νέο διαφημιστικό βίντεο της καμπάνιας κυκλοφορεί σε 50 χώρες, όπου δραστηριοποιείται ο όμιλος, και επικεντρώνεται στα χαρακτηριστικά που κάνουν την Generali να ξεχωρίζει.

Η καμπάνια αναδεικνύει τα καινοτόμα στοιχεία ενός οργανισμού, που με πάνω από 180 χρόνια ιστορίας συνεχίζει να καινοτομεί. Με πάθος και δυναμισμό η Generali στέκεται καθημερινά δίπλα σε εκατομμύρια ασφαλισμένων ανά τον κόσμο, προστατεύοντας τα όνειρά τους, αλλά και όλα όσα έχουν αξία για αυτούς, μέσα από: Εξατομικευμένη συμβουλευτική, μέσω ενός καταρτισμένου δικτύου ασφαλιστικών συμβούλων, ψηφιακά εργαλεία και εξυπηρέτηση 24/7 και καινοτόμες υπηρεσίες ευ ζην.

Το κόκκινο της Generali συμβολίζει τη φροντίδα με την οποία ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις των πελατών της, κατανοώντας τις ανάγκες τους, το δυναμισμό με τον οποίο αναζητά ευέλικτες και καινοτόμες λύσεις, την απλότητα που ενσωματώνει στις υπηρεσίες της, ώστε να παραμένουν εύκολα προσβάσιμες, και την ενσυναίσθηση με την οποία προσεγγίζει τους ανθρώπους που την εμπιστεύονται.

«Η νέα καμπάνια συμπυκνώνει όλα εκείνα τα χαρακτηριστικά του brand μας που μας κάνουν να ξεχωρίζουμε και καθορίζουν την καθημερινή μας λειτουργία. Το κόκκινο του δυναμισμού, της φροντίδας και του πάθους δεν είναι απλά το χρώμα του λογότυπου μας, είναι η φιλοσοφία μας, που δίνει την προστιθέμενη αξία σε ό,τι κι αν κάνουμε. Χάρη σε αυτή τη φιλοσοφία μπορούμε να διεκδικούμε το προνόμιο να είμαστε συνοδοιπόροι των πελατών μας, να δίνουμε λύσεις που τους διευκολύνουν καθημερινά και όχι απλώς μία υπόσχεση για κάλυψη σε μία δύσκολη στιγμή της ζωής τους», τονίζει μεταξύ άλλων η κ. Μαρία Λαμπροπούλου, Marketing & Communication Manager της Generali.



Αντοχή και ανάπτυξη μέσα στην κρίση

Θετικές οικονομικές επιδόσεις κατέγραψε για το εννεάμηνο του 2020 η «NP Ασφαλιστική», σύμφωνα με τα στοιχεία κατά την 30.09.2020.

Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα στο 9μηνο 2020 διαμορφώθηκαν στα 28,0 εκατ. ευρώ, καταγράφοντας αύξηση 4,7% σε σχέση με την παραγωγή του 9μήνου 2019. Το επενδυτικό χαρτοφυλάκιο της εταιρείας στις 30.09.2020 διαμορφώθηκε στα 105,3 εκατ. ευρώ έναντι 95,9 εκατ. ευρώ στο 9μηνο 2019. Τα αποθέματα στο εννεάμηνο 2020 διαμορφώθηκαν στα 37,0 εκατ. ευρώ έναντι 35,6 εκατ. ευρώ στο 9μηνο 2019.

Τα λειτουργικά κέρδη στις 30.09.2020 παρουσιάζουν αύξηση κατά 40% έναντι των αποτελεσμάτων στις 30.09.2019 και διαμορφώθηκαν στα 7,4 εκατ. ευρώ. Οι πληρωθείσες αποζημιώσεις διαμορφώθηκαν στα 8,6 εκατ. ευρώ έναντι 9,3 εκατ. ευρώ στο 9μηνο 2019.

Η φερεγγυότητα της εταιρείας διατηρήθηκε σε πολύ υψηλά επίπεδα, διαμορφώνοντας στις 30.09.2020 τον Βασικό Δείκτη SCR στο 254% και τον Δείκτη MCR στο 1.007%.

Τονίζεται ακόμη ότι η εταιρεία διατήρησε τη δυναμική της στο 2ο και το 3ο τρίμηνο του έτους, επιτυγχάνοντας ρυθμούς ανάπτυξης σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, σημαντικά υψηλότερους από τους μέσους όρους της ασφαλιστικής αγοράς. Οι φυσικές καταστροφές από τη «θάλασσα» και τον «λανό» επηρέασαν τα λειτουργικά αποτελέσματα, όμως η εταιρεία ανταποκρίθηκε άμεσα και αξιοποίησε την υψηλή ρευστότητα της, κλείνοντας σχεδόν το σύνολο των 200 αναγγελθεισών ζημιών μέσα σε διάστημα 1-2 μηνών, καταβάλλοντας σχεδόν 1,5 εκατ. ευρώ στους πληγέντες ασφαλισμένους της. Παράλληλα, η ανάκαμψη της πορείας των ελληνικών ομολόγων και των Χρηματιστηρίων στο γ' τρίμηνο του έτους βοήθησε στην ανάκαμψη του επενδυτικού αποτελέσματος της εταιρείας μετά την πίεση που δέχθηκαν κατά το β' τρίμηνο του 2020 με την έναρξη της πανδημίας.



Ένα ακόμη βραβείο στη φαρέτρα της

Μια ακόμη σημαντική διάκριση προσέθεσε στο ενεργητικό της η Εθνική Ασφαλιστική, καθώς απέσπασε το 2ο βραβείο στην κατηγορία «Καλύτερη Ασφαλιστική 2021», στο πλαίσιο της ετήσιας ψηφοφορίας για το Best Car - Καλύτερο Αυτοκίνητο της χρονιάς 2021. Η Εθνική Ασφαλιστική ξεχώρισε, κατά τη γνώμη των χιλιάδων συμμετεχόντων, για τα προγράμματά της που καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες, προσφέροντας λύσεις για ασφάλιση οχήματος στον βέλτιστο συνδυασμό καλύψεων και τιμής. Ο διαγωνισμός Best Car αποτελεί θεσμό της ελληνικής αγοράς, ο οποίος στην 3η δεκαετία διοργάνωσής του αναδεικνύει με τη συμμετοχή χιλιάδων κατόχων αυτοκινήτου τα Καλύτερα & Ασφαλέστερα Αυτοκίνητα της χρονιάς.

Όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος συμμετείχαν σε αυτόν χιλιάδες κάτοχοι αυτοκινήτου-αναγνώστες των Auto Τρίτη & Net Τρίτη. Ψήφισαν ποια κατά τη γνώμη τους είναι τα καλύτερα επιβατικά, καλύτερα επαγγελματικά αυτοκίνητα της χρονιάς. Ταυτόχρονα ψήφισαν και τις μάρκες προϊόντων-υπηρεσιών (στους κλάδους Ελαστικών, Λιπαντικών, Καυσίμων και Ασφαλιστικών Εταιρειών), που κατά την άποψή τους είναι οι καλύτερες.

Με ανακοίνωσή της η εταιρεία ευχαριστεί όλους όσοι την τίμησαν με την ψήφο τους και δεσμεύεται ότι θα παραμείνει, με την υπευθυνότητα που τη διακρίνει, σταθερά προσηλωμένη στην προσφορά ολοκληρωμένων και ποιοτικών καλύψεων προς τους ασφαλισμένους της.



Πρωτοβουλία αγάπης για τα παιδιά

Μια πρωτοβουλία αγάπης και στήριξης υλοποίησε η Generali. Η εθελοντική ομάδα εργαζομένων Lion Hearts της Generali έστειλε κάλεσμα για τη στήριξη των παιδιών και των οικογενειών που βρίσκονται υπό την αιγίδα των οργανισμών «Ένα



Παιδί - Ένας Κόσμος» στην Αθήνα και «Ελληνικό Παιδικό Χωριό» στο Φίλιππο Θεσσαλονίκης. Η πρωτοβουλία διοργανώθηκε σε συνεργασία με το HIGGS, μία ΜΚΟ που λειτουργεί

ως hub συνάντησης, συνέργειας και υποστήριξης άλλων φορέων. Όπως τονίζει η διευθύντρια Marketing & Επικοινωνίας της Generali Hellas κ. Μαρία Λαμπροπούλου: «Η στήριξη παιδιών και οικογενειών αποτελεί έναν από τους πυλώνες του παγκόσμιου προγράμματος Human SafetyNet του Ομίλου Generali. Τοπικά στηρίζουμε πάνω από 15 ΜΚΟ με την ενεργό συμμετοχή και των εργαζομένων μας. Το 2020 υπολογίζουμε ότι επωφελήθηκαν μέσω του προγράμματος Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης οργανισμοί που στηρίζουν πάνω από 3.000 παιδιά. Με αφορμή τις εορταστικές μέρες, διοργανώσαμε μία πρωτοβουλία που όχι μόνο έφερε πιο κοντά τους ανθρώπους μας, αλλά αποτέλεσε και την αφορμή για να προσφέρουμε σε ευπαθείς κοινωνικά ομάδες. Σύνθημά μας είναι "η κοινότητα για την κοινότητα" και σε αυτήν την αλυσίδα προσφοράς καλούμε όλους να συμμετάσχουν όπως μπορούν, ώστε να παρέχουμε σε όσους το έχουν ανάγκη ένα αισιόδοξο ξεκίνημα για τη νέα χρονιά»



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Τηλεφωνήστε τώρα στο:

210 4173300





NP ασφαλιστική
Συνεπής σε ό,τι πει!

Άμεση αεροδιακομιδή ασφαλισμένου από τη Γερμανία



Με απόλυτη επιτυχία πραγματοποιήθηκε, αεροδιακομιδή τραυματισμένου Έλληνα ασφαλισμένου της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΓΑ από το αεροδρόμιο Oberpfaffenhofen της Γερμανίας στην Αθήνα. Ο ασφαλισμένος, ετών 49, είχε σοβαρό τροχαίο ατύχημα με το όχημά του στην Αυστρία και μεταφέρθηκε στο νοσοκομείο του Innsbruck, όπου νοσηλεύτηκε. Μόλις σταθεροποιήθηκε η κατάστασή του, αιτήθηκε μέσω του ασφαλιστή του την ενεργοποίηση της κάλυψης της επείγουσας αερομεταφοράς. Για την αεροδιακομιδή χρησιμοποιήθηκε το ειδικά διαμορφωμένο αεροσκάφος της εταιρείας Air Intersalonika, King AIR C90B SX-BK, στο οποίο, πέρα από το πλήρωμα, επέβαινε και εξειδικευμένο ιατρικό προσωπικό για τη συνοδεία του ασθενούς. Στο αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος» τον παρέλαβε ιδιόκτητο ασθενοφόρο όχημα της εταιρείας και μετέφερε τον ασθενή σε κέντρο αποκατάστασης της επιλογής του.

Διακρίθηκε ως ένας πραγματικός ηγετικός όμιλος στην Ελλάδα



Ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος, κ. Κώστας Γιαννιώτης.

Για μια ακόμη φορά ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ διακρίνεται από την ICAP ως ένας πραγματικός ηγετικός όμιλος (Βραβείο True Leaders 2019) στην Ελλάδα. Η ICAP, αναγνωρισμένη ως Οργανισμός Αξιολόγησης (Rating Agency) από την Επιτροπή Κεφαλαίων και τη European Securities and Markets Authority (ESMA), βραβεύει τον Όμιλο ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ μετά από εξέταση μιας σειράς προϋποθέσεων, που έχουν σχέση με την κερδοφορία, τον κύκλο εργασιών, τον αυξανόμενο αριθμό προσωπικού και τον υψηλό Icap Credit Score.

Όπως τονίζεται στην ανακοίνωση, από πλευράς εγγεγραμμένων ασφαλιστών το 2019, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ανώνυμη Εταιρεία Γενικών Ασφαλίσεων, σύμφωνα με δημοσιεύσεις του κλαδικού τύπου, κατατάχθηκε μεταξύ των πέντε μεγαλύτερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων κατά Ζημιών, καταλαμβάνοντας δύο πρωτιές στον κλάδο Βοήθειας και στον κλάδο Αεροσκαφών, τη 2η θέση στον κλάδο Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης Οχημάτων και την 3η θέση στην ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Αεροσκαφών. Παράλληλα, παραμένει για ακόμα μία χρονιά η εταιρεία που ασφαρίζει τα περισσότερα οχήματα στην Ελλάδα, φτάνοντας και την πολύ δύσκολη χρονιά του 2020 σε πλήθος τις 711.000 οχήματα.

Ενισχύει την ασφάλιση Corporate Business

Οργανωτικός μετασχηματισμός της INTERAMERICAN δημιουργεί δομικά τις προϋποθέσεις ανάπτυξης σε μεγάλους εμπορικούς και ειδικούς κινδύνους. Σκοπός του τομέα Corporate Business είναι συμβουλευτικά και ασφαλιστικά σε συγκεκριμένες και επαγγελματικές ασφαλίσεις να διασφαλίζει τη βιωσιμότητα και να υποστηρίζει την ανάπτυξη κάθε πελάτη, σε συνάρτηση με τη βιώσιμη ανάπτυξη της ίδιας εταιρείας.

Στο πλαίσιο αυτό, έχει δημιουργηθεί και στελεχωθεί στην εταιρεία η ομάδα Εμπορικών και Ειδικών Κινδύνων (Corporate & Special Risk Solutions), ενισχυμένη και από στελέχη για ανασφάλιση, πωλήσεις και ανάληψη. Η ομάδα, πλέον, αντιμετωπίζει ολοκληρωμένα τους Κινδύνους με λύσεις τύπου «one stop shop», αλληλάζοντας τα δεδομένα της αγοράς και εμπλουτίζοντας το κλασικό μοντέλο με τεχνογνωσία. Η γνώση των συμβάσεων και των underwriting guidelines, σε συνδυασμό με το εμπορικό προφίλ της ομάδας, δίνει στις πωλήσεις του Corporate Business επιπλέον ταχύτητα στην άμεση υποστήριξη των συνεργατών ως πρώτο σημείο επαφής και, παράλληλα, λειτουργεί ως ένας καταρτισμένος σύνδεσμος μεταξύ των συνεργατών και του underwriting της εταιρείας.

Ήδη, η INTERAMERICAN έχει ένα ενδιαφέρον μίγμα εργασιών, στο οποίο το μεγαλύτερο μερίδιο κατέχουν οι εργασίες του τομέα Περιουσίας (Property, 41%). Ακολουθούν αυτές της Αστικής Ευθύνης έναντι τρίτων (Liability,

ΥΨΗΛΗΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Για τον τομέα, η ανασφάλεια αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της εταιρείας, δεδομένου ότι μέσα από τις ετησίως ανανεούμενες ανασφαλιστικές συμβάσεις, καθώς και τα ειδικά προαιρετικά καλύμματα, προστατεύεται το χαρτοφυλάκιο και κατ' επέκταση το σύνολο του πελατολογίου της INTERAMERICAN.

Η εταιρεία συνεργάζεται με τους πλέον έγκυρους και αξιόπιστους ανασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως, με βασικό κριτήριο συνεργασίας την κλίση της πιστοληπτικής ικανότητας. Η κλίση αυτή ζητείται από την INTERAMERICAN να είναι τουλάχιστον A-, χαρακτηρισμένη από Οίκους Αξιολόγησης διεθνούς φήμης και αποδοχής (Standard & Poor's, AM Best κ.ά.). Επισημαίνεται ότι η κλίση A- μεταφράζεται σε σταθερά καλή χρηματοοικονομική κατάσταση και φερεγγυότητα.

14%) και ασφάλισης Εγγυήσεων (Surety, 14%), ενώ ασκούνται επίσης οι κλάδοι των Βιομηχανικών Κινδύνων (12%), Μεταφορών (6%), Σκαφών, Αγροτικών ασφαλίσεων, Περιβαλλοντικής Ευθύνης και Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας.

Allianz Αποκλειστική συνεργασία με την Greenwood's Insurance Brokers

Ενώνουν τις δυνάμεις τους η Allianz Ελλάδος και η Greenwood's Insurance Brokers σε μία νέα αμφότερη αποκλειστική συνεργασία στον τομέα Marine & Cargo Liability Insurance. Η αποκλειστική αυτή συνεργασία έχει ως γνώμονα την παροχή ασφαλιστικών καλύψεων που συνδυάζουν τόσο την εξειδίκευση όσο και την τεχνογνωσία των δύο εταιρειών στους συγκεκριμένους κλάδους. Στο πλαίσιο αυτό, έχουν σχεδιαστεί τα παρακάτω νέα εξειδικευμένα προγράμματα Ασφάλισης Επαγγελματικής Ευθύνης:

- Ευθύνης Διεθνούς και Εθνικού Διαμεταφοράς
- Ευθύνης Διεθνούς Μεταφοράς (CMR)
- Ευθύνης Αποθηκευτών & Logisticians
- Λάθη & Παραλείψεις (ως συμπληρωματική κάλυψη)

Όπως τονίζεται, η Allianz Ελλάδος παραμένει συνεπής στην εμπορική της στρατηγική, με τον κλάδο των Εμπορικών & Βιομηχανικών Κινδύνων να αποτελεί το επίκεντρό της. Αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και την εμπέλεια του Ομίλου Allianz, προσφέρει νέα προϊόντα και υπηρεσίες και προχωρά σε συνεργασίες με έμπειρους και εξειδικευμένους συνεργάτες, όπως η Greenwood's Insurance Brokers, για να ενισχύσει το αποτύπωμα της στον κλάδο αυτόν. Από την πλευρά της, η Greenwood's Insurance Brokers, μια εταιρεία με πολυετή εμπειρία στους τομείς διαχείρισης και ανάληψης εξειδικευμένων κινδύνων μεταφορών, προσφέρει λύσεις σε ασφαλιστικές ανάγκες μιας σύγχρονης και συνεχώς αναπτυσσόμενης αγοράς, παρέχοντας στους πελάτες προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας.

Δυναμικά στην αγορά το Full Life Plan

Στην αγορά διατίθεται από τα μέσα Δεκεμβρίου το νέο επενδυτικό πρόγραμμα τύπου Unit Linked, με την ονομασία Full [Life Plan], της Εθνικής Ασφαλιστικής, το οποίο απευθύνεται σε πελάτες που επιθυμούν να δημιουργήσουν κεφάλαιο μέσω συστηματικών περιοδικών πληρωμών στοχεύοντας στην επίτευξη αποδόσεων σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα. Το Full [Life Plan] είναι ένα πρόγραμμα Unit Linked δημιουργίας κεφαλαίου με περιοδικές καταβολές, αναφέρει σε ενημερωτικό σημείωμα η εταιρεία προς τους συνεργάτες της. Η συστηματική επένδυση μέσω του Full [Life Plan] δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους να δημιουργήσουν κατά τη λήξη του συμβολαίου επαρκές κεφάλαιο για την κάλυψη μελλοντικών αναγκών, όπως τις σπουδές των παιδιών τους, την αγορά κάποιου περιουσιακού στοιχείου ή τη λήψη σύνταξης. Η διαχείριση των επενδύσεων γίνεται από την BNP Paribas Asset Management, μία επενδυτική εταιρεία με παγκόσμια εμπέλεια, πολύ υψηλή τεχνογνωσία και μακροχρόνια εμπειρία στις διεθνείς αγορές.

Allianz

Πρωτιά στον Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών

Για 6η συνεχή χρονιά, η Allianz Ελλάδα κατέκτησε την πρώτη θέση ανάμεσα στις μεγαλύτερες εταιρείες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, πετυχαίνοντας τον υψηλότερο Δείκτη Ικανοποίησης Πελατών (Net Promoter Score-NPS) στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων. «Στην Allianz, η ικανοποίηση των πελατών μας είναι στρατηγική μας προτεραιότητα. Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι που μας ανέδειξαν ως Ηγέτη Πιστότητας (Loyalty Leader) στις Γενικές Ασφαλίσεις σε μια χρονιά γεμάτη προκλήσεις και αστάθειες. Η επιβράβευση αυτή μας δίνει ισχυρό κίνητρο για να συνεχίσουμε να ανταποκρινόμαστε διαρκώς στις ανάγκες τους, υπερβαίνοντας τις εκάστοτε δύσκολες συγκυρίες που μπορεί να διαμορφώνονται», δήλωσε ο κ. Χρήστος Θεοδωρίδης, διευθυντής Market Management & Επικοινωνίας.

Ο Δείκτης NPS αποτελεί διεθνώς ένα από τα πιο αξιόπιστα και αναγνωρισμένα εργαλεία για τη μέτρηση της ικανοποίησης του πελάτη. Η Allianz Ελλάδα διεξάγει την έρευνα Net Promoter Score από το 2006, σύμφωνα με τις προδιαγραφές του Ομίλου Allianz και σε συνεργασία με την κορυφαία εταιρεία ερευνών MRB Hellas.

ΕΑΕΕ: Στα 3,5 εκατ. ευρώ οι απαιτήσεις αποζημιώσεων για τη Σάμο

Αγγίζουν τα €3,5 εκατ. οι απαιτήσεις αποζημιώσεων από το σεισμό στη Σάμο. Όπως προέκυψε από την έρευνα της ΕΑΕΕ σε ό,τι αφορά στις ασφαλίσεις Περιουσίας, επί συνόλου 2.900 ασφαλισμένων κινδύνων στις πληγείσες περιοχές καταγράφηκαν 180 ζημιές τόσο από τη δόνηση όσο και από το μι-



Ο κ. Ερρίκος Μοάτσος.

κρής κλίμακας τσουνάμι που ακολούθησε. Το ποσό απαίτησης για τις ζημιές αυτές εκτιμάται συνολικά σε €3,46 εκατ. Παρά το γεγονός ότι η σεισμική δόνηση ήταν ιδιαίτερα ισχυρή (6,7 Richter) οι ζημιές σε νεότερα κτίρια ήταν σχετικά περιορισμένες. Επιπλέον αυτών, καταγράφηκαν 11 ζημιές σε αυτοκίνητα.

«Μέσα στο 2020 είχαμε ακόμη μία φυσική καταστροφή, αυτή τη φορά σεισμική δόνηση που επηρέασε κυρίως τη Σάμο αλλά και τα γύρω νησιά. Και σε αυτή την περίπτωση η ασφαλιστική αγορά απέδειξε ότι διαθέτει την οργάνωση, την τεχνογνωσία και την ετοιμότητα να διαχειρίζεται αποτελεσματικά και άμεσα την καταγραφή των ζημιών και τις αιτήσεις αποζημιώσεων των ασφαλισμένων, σχολίασε μεταξύ άλλων με αφορμή τα στοιχεία της έρευνας ο κ. Ερρίκος Μοάτσος, πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας της ΕΑΕΕ.



The Insurers Company!!!

14, Amfitheas Av. & Agion Anargiron Str.,
P.C.: 175 64, Palaio Faliro | Athens | Greece

TEL: (0030) 210-9764307
e-mail: office@euroins.gr | website: www.euroins.gr



Δράσεις Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης

Τα παιδιά, οι ευπαθείς ομάδες, αλλά και το επιστημονικό δυναμικό που είναι αφιερωμένο στη φροντίδα των συνανθρώπων μας βρέθηκαν στο επίκεντρο του προγράμματος δράσεων Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης 2020 της Howden Matrix Insurance & Reinsurance Brokers, που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της φιλοσοφίας του ομίλου.

Όπως αναφέρεται, μετά την πολύ επιτυχημένη «Εβδομάδα Προσφοράς» στις αρχές Νοέμβρη, στη διάρκεια της οποίας εργαζόμενοι και εταιρεία συγκέντρωσαν ένα σημαντικό ποσό για την ενίσχυση του έργου της «Κιβωτού του Κόσμου», η Howden Matrix έκανε πράξη την αρχή «Φροντίζουμε για Εσάς που μας Φροντίζετε».



Η κ. Κωνσταντίνα Καπετανάκη.

«Γιατρών του Κόσμου». Η εταιρεία ανέλαβε να καλύψει το κόστος της ασφάλισης του κτιρίου όπου στεγάζεται η Μη Κυβερνητική Οργάνωση στην Αθήνα, ενώ ο επικεφαλής των Ομαδικών Ασφαλίσεων Δημήτρης Καθούδης, σε συνεργασία με την AFFIDEA, δημιούργησε ένα πρόγραμμα που περιλαμβάνει ένα πλήρες ετήσιο check-up για κάθε μέλος -ιατρούς, νοσηλευτές,

διοικητικό προσωπικό - της πολυπληθούς ομάδας των «Γιατρών του Κόσμου», δηλαδή των ανθρώπων που φροντίζουν αφιλοκερδώς, με αυταπάρνηση και κάτω από αντίξοες συνθήκες για την υγεία των ευπαθών ομάδων σε όλη την Ελλάδα.



Νέος υποδιευθυντής Πωλήσεων

Ενισχύει η Interasco ΑΕΓΑ το ανθρώπινο δυναμικό της μέσω της ένταξης του κ. Κωνσταντίνου Αρβανίτη, με την ιδιότητα του υποδιευθυντή Πωλήσεων & Marketing. Ο κ. Κωνσταντίνος Αρβανίτης διαθέτει πολυετή επαγγελματική



Ο κ. Κάρολος Σαΐας.

εμπειρία στο χώρο των ασφαλιστικών εργασιών, ενώ ταυτόχρονα είναι πτυχιούχος Κοινωνικών - Πολιτικών Επιστημών & Δημόσιας Διοίκησης Παντείου Πανεπιστημίου Αθηνών. «Ξεκινάμε τη συνεργασία με τον κ. Κωνσταντίνο Αρβανίτη, στοχεύοντας στη δημιουργία ενός κορυφαίου επιπέδου ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων, για τη δημιουργία του οποίου θα έχουμε την ευκαιρία να αξιοποιήσουμε την πολυτιμη γνώση και εμπειρία που διαθέτει. Δεσμευόμενοι ότι θα στηρίζουμε στο έπακρον τις προσπάθειές του για την επίτευξη των φιλόδοξων παραγωγικών μας στόχων, του ευχόμαστε κάθε επιτυχία στο έργο του», σχολίασε σχετικά ο διευθύνων σύμβουλος της Interasco ΑΕΓΑ κ. Κάρολος Σαΐας.



«True Leader» για δεύτερη συνεχή χρονιά



Για δεύτερη συνεχή χρονιά και τρίτη φορά στην ιστορία της, η Υδρόγειος Ασφαλιστική είναι «True Leader» - μία εκ των κορυφαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα που ανέδειξε ο 10ος κατά σειρά ετήσιος θεσμός του Ομίλου ICAP. Όπως επισημαίνεται, η Υδρόγειος Ασφαλιστική πέτυχε να συμπεριληφθεί ανάμεσα στους 87 της τελικής κατάταξης των «ICAP True Leaders», μέσα από ένα σύνολο 31.000 επιχειρήσεων, εταιρειών και ομίλων από όλους τους κλάδους της ελληνικής οικονομίας, που αξιολογήθηκαν με βάση την πορεία και απόδοσή τους για το 2019. Η διάκριση προϋποθέτει την ταυτόχρονη εκπλήρωση πολλαπλών μετρήσιμων και αντικειμενικών κριτηρίων, σύμφωνα με τα οποία η Υδρόγειος Ασφαλιστική κατατάχθηκε μεταξύ των 500 εταιρειών με την υψηλότερη κερδοφορία, τον μεγαλύτερο αριθμό προσωπικού, μεταξύ των κορυφαίων του κλάδου της με βάση τον κύκλο εργασιών της και με υψηλή Διαβάθμιση Πιστοληπτικής Ικανότητας (ICAP Score).

«Η σημαντική αυτή διάκριση, για δεύτερη κατά σειρά χρονιά και τρίτη φορά στην ιστορία μας, ενισχύει τη δέσμευση της εταιρείας μας για συνεχή εξέλιξη σε όλα τα επίπεδα της λειτουργίας μας. Η προσπάθεια αυτή είναι αδιάληπτη και οι true leaders φαίνονται κυρίως στα δύσκολα. Παρότι η βράβευση αυτή αφορά το 2019, έρχεται στο τέλος ενός χρόνου κατά τον οποίο η Υδρόγειος Ασφαλιστική, έχοντας επιτυχώς προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα, συνέχισε με το ίδιο σθένος και υψηλό αίσθημα ευθύνης να κάνει πράξη την ασφαλιστική της αποστολή, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα ισχυρές επιδόσεις», αναφέρει σχετικά ο Παύλος Κασκαρέλης, αντιπρόεδρος & διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας.



Νέα διάκριση στα Εθνικά Βραβεία Εξυπηρέτησης Πελατών

Ακόμα μια μεγάλη διάκριση απέσπασε η Carglass® στα φετινά Εθνικά Βραβεία Εξυπηρέτησης Πελατών, CS Awards, στην online τελετή που πραγματοποιήθηκε από το Ελληνικό Ινστιτούτο Εξυπηρέτησης Πελατών.

Υπογραμμίζεται ότι η Carglass®, ανάμεσα σε ισχυρά και διεθνώς αναγνωρισμένα brands, διακρίθηκε με το Customer Distinction Award στην Κατηγορία «Ομάδα της Χρονιάς: Εξυπηρέτηση Πελατών».



αποδεικνύοντας για ακόμη μια φορά την αφοσίωση που δείχνει στον βασικό σκοπό της, που δεν είναι άλλος από το να κάνει τη διαφορά δίνοντας λύση στα προβλήματα των πελατών της με πραγματικό ενδιαφέρον, άμεσα και υπεύθυνα. Το ιδιοδιετούργουμένο Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών της Carglass® αποτελεί ένα από τα πιο πολυ-βραβευμένα τμήματα της εταιρείας για τη συνεχή προσφορά ολιστικών και εξατομικευμένων εμπειριών προς τους πελάτες. Μέσα από συστηματικές εκπαιδεύσεις, κορυφαία εξειδίκευση και τη δημιουργία πλήρως ψηφιακού διακαναλικού συστήματος επικοινωνίας, η εταιρεία εξελίσσει διαρκώς την εμπειρία εξυπηρέτησης που προσφέρει, με στόχο πάντα την απρόσκοπτη επίλυση στο πρόβλημα του πελάτη. Οι νέες αυτές διακρίσεις αναδεικνύουν για ακόμη μια φορά την ανθρωποκεντρική κουλτούρα, το πραγματικό ενδιαφέρον και φυσικά την ασυναγώνιστη τεχνογνωσία της ομάδας όχι μόνο στον τομέα της θραύσης κρυστάλλων, αλλά συνολικά στην ελληνική αγορά.

Παράλληλα, το ΕΙΕΠ θέσπισε ειδικά για τη φετινή χρονιά, λόγω των ιδιαίτερων συνθηκών που βιώνουμε, το Βραβείο «Ηρώες της Εξυπηρέτησης» με στόχο να αναδείξει και να τιμήσει τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής. Σε αυτό το πλαίσιο, για την Carglass® αναδείχθηκε Real Life Hero η Χριστίνα Νίνου, Customer Contact Center Agent για την αδιάληπτη προσφορά της στην εξυπηρέτηση των πελατών.

ERGO Νέα Διεύθυνση Πωλήσεων Δικτύου Μεσιτών και Εταιρικών Πελατών



Στη δημιουργία μιας νέας διεύθυνσης πωλήσεων με τίτλο «Διεύθυνση Πωλήσεων Δικτύου Μεσιτών και Εταιρικών Πελατών» προχώρησε η ERGO Ασφαλιστική, αναγνωρίζοντας, όπως αναφέρει, την αξία του θεσμού της ασφαλιστικής διαμεσολήψης κι έχοντας ως στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση και εξειδικευμένη υποστήριξη όλων των δικτύων πωλήσεων. Επικεφαλής της νεοσύστατης διεύθυνσης τέθηκε ο κ. Γιώργος Παπαδάκης, ένα έμπειρο και ικανό στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς με εξειδικευμένες γνώσεις σε θέματα ανάληψης ασφαλιστικών κινδύνων και αντασφάλισης.

Ο κ. Γιώργος Παπαδάκης.

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα το CarPoint



Περισσότερα από 3.500 οχήματα υποδέχθηκαν τη χρονιά που πέρασε οι ιδιόκτητες εγκαταστάσεις του CarPoint, της πρότυπης μονάδας αποζημίωσης και επισκευής αυτοκινήτων της INTERAMERICAN, που λειτουργεί 8 χρόνια και αποτελεί πλέον ένα από τα διακριτά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του οργανισμού. Με εξοπλισμό υψηλής τεχνολογίας για το πρότυπο φανοποιείο και τον πλήρη μηχανολογικό έλεγχο, αλλά και ποθυάριθμο εξειδικευμένο προσωπικό, όλες οι υπηρεσίες είναι συγκεντρωμένες σε έναν χώρο έκτασης 2.300 τετραγωνικών μέτρων. «Μετά από ένα ατύχημα, γίνονται επιτόπου όλα όσα χρειάζεται να γίνουν, με ευκολία, ευελιξία και αξιοπιστία: από την εκτίμηση της ζημιάς, το διακανονισμό, την αποζημίωση μέχρι την επισκευή του αυτοκινήτου χωρίς εκταμίευση χρημάτων και με παροχή άλλου οχήματος αντικατάστασης», επισημαίνει ο Γιώργος Βαλαής, γενικός διευθυντής της INTERAMERICAN Βοηθείας. Εκτός από το κεντρικό CarPoint, η εταιρεία έχει δημι-

ουργήσει μια αλυσίδα συνεργείων στο ίδιο πρότυπο, σε άλλα 7 σημεία: 2 στην Αττική και 5 στην περιφέρεια, ενώ πρόκειται να προστεθούν σύντομα και νέα συνεργεία αναλόγων προδιαγραφών. Το CarPoint αποτελεί καινοτομία στη χώρα μας, εξασφαλίζοντας στον πελάτη εξαιρετικά προνόμια και υποδειγματική εξυπηρέτηση. Ενδεικτικά, οι επισκευές φανοποιίας συνοδεύονται από πιστοποιητικό εγγύησης απεριόριστης διάρκειας, εφόσον ο ιδιοκτήτης του οχήματος παραμένει ο ίδιος. Για τα μηχανικά μέρη, παρέχεται πιστοποιητικό εγγύησης για 12 μήνες.

Το CarPoint παρέχει, ακόμη, προνομιακή πρόσβαση και ειδικές τιμές, εξασφαλίζοντας service με τις προδιαγραφές του κατασκευαστή του αυτοκινήτου και 12 άτοκες δόσεις για επισκευές άνω των 100 ευρώ, καθώς και αποκλειστικές προσφορές: βασικό service μόνο με 89 ευρώ και ακόμη 10% έκπτωση στα ανταλλακτικά και στις εργασίες φανοποιίας.

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Στο πλευρό της νέας γενιάς

Σταθερά δίπλα στους νέους επαγγελματίες τού αύριο βρίσκεται η Eurolife FFH, έχοντας ως στόχο να ενθαρρύνει τα πρώτα τους βήματα στον ασφαλιστικό κλάδο. Στο πλαίσιο αυτό, και λόγω της συνεργασίας της με το Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Σταδιοδρομίας, η Eurolife FFH διοργάνωσε ένα Business Day για 45 φοιτητές από κορυφαία ακαδημαϊκά ιδρύματα, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να γνωρίσουν την επαγγελματική καθημερινότητα των στελεχών της και το εύρος των διαφορετικών ειδικοτήτων τους. Πρόκειται για το 4ο συνεχόμενο Business Day της εταιρείας, το οποίο φέτος υλοποιήθηκε εξ ολοκλήρου online. Μάλιστα, μέσα από ένα online game, αναδείχθηκαν τρεις φοιτητές, οι οποίοι κέρδισαν από ένα mentoring session με στέλεχος της επιλογής τους, καθώς και ακόμα τρεις, οι οποίοι θα πάρουν μέρος σε mock-up συνεντεύξεις, ώστε να εξασκήσουν τις δυνατότητές τους.



*Ευδίμη μας,
η ασφάλειά σας!*





Κορυφαίος Εργοδότης για το 2021



Η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος & διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas.

Για μία ακόμη χρονιά, η NN Hellas λαμβάνει τον τιμητικό τίτλο του «Κορυφαίου Εργοδότη» για το 2021 από τον διεθνώς αναγνωρισμένο οργανισμό Top Employers Institute, αναδεικνύοντας τη σημασία που δίνει η εταιρεία στους ανθρώπους της, ενώ παράλληλα με την NN Hellas, την πιστοποίηση έλαβε και ο Όμιλος NN σε 9 ακόμη χώρες. Η NN Hellas με γνώμονα τις αξίες της «Νοιαζόμαστε, Είμαστε ξεκάθαροι, Δεσμευόμαστε», όπως τονίζεται, εξασφαλίζει ένα υποδειγματικό περιβάλλον εργασίας. Η βράβευση αυτή επισφραγίζει τις προσπάθειες της εταιρείας για συνεχή βελτίωση των πρακτικών Ανθρώπινου Δυναμικού και την καθιστά για τρίτη συνεχή χρονιά τη μοναδική ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που λαμβάνει τη συγκεκριμένη αναγνώριση. «Σε μία απαιτητική εποχή λόγω της πανδημίας, συνεχίζουμε να είμαστε δίπλα στους εργαζομένους μας και να φροντίζουμε όσα έχουν πραγματικά σημασία για εκείνους. Άλλωστε οι άνθρωποι μας βρίσκονται πάντα



στο κέντρο της προσοχής μας», δήλωσε σχετικά η κ. Μαριάννα Πολιτοπούλου, πρόεδρος & διευθύνουσα σύμβουλος της NN Hellas. «Η συγκεκριμένη διάκριση μας κάνει ιδιαίτερα περήφανους και ταυτόχρονα ενδυναμώνει την προσπάθειά μας για διατήρηση της υψηλής εργασιακής δέσμευσης, καθιστώντας την NN Hellas πρότυπο εργοδότη», ανέφερε σχετικά η κ. Λώρα Αναστασοπούλου, γενική διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού.



εί NAI το περιοδικό του ασφαλιστή

- εί NAI το περιοδικό των ασφαλιστών και των managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.
- εί NAI το περιοδικό των γενικών διευθυντών που έχουν managers. Επειδή δεν υπάρχουν γενικοί διευθυντές χωρίς managers.
- εί NAI το περιοδικό των ασφαλιστικών εταιρειών. Επειδή δεν υπάρχουν ασφαλιστικές εταιρείες χωρίς γενικούς διευθυντές.
- εί NAI το περιοδικό για όλους εμάς στην Ελλάδα και την Κύπρο που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον. Γραφτείτε και εσείς συνδρομητές!
- εί 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

εί NAI καιρός να προβληθείτε τώρα!

Η πανδημία δεν λύγισε την κυπριακή ασφαλιστική αγορά



Γράφει ο ανταποκριτής μας στην Κύπρο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ

Χωρίς απώλειες για την κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία κύλησε το 2020, με την πανδημία να μην ανατρέπει τη θετική πορεία μιας μικρής, αλλά δύσκολης αγοράς με έντονο ανταγωνισμό, στην οποία δραστηριοποιούνται 30 εταιρείες, μεταξύ των οποίων και σημαντικοί διεθνείς παίκτες, όπως η γαλλική CNP.

Τα στοιχεία του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Κύπρου για την πορεία του κλάδου τους πρώτους εννέα μήνες του 2020, που περιλαμβάνουν και ένα εξαιρετικά δύ-

σκολο δεύτερο τρίμηνο στο οποίο η οικονομία συρρικνώθηκε με ρεκόρ ρυθμό 13,1%, δείχνουν ότι η χρονιά κινήθηκε με άνοδο για τον κλάδο Ζωής και με οριακά κέρδη για τον Γενικό Κλάδο. Τα κέρδη των προηγούμενων ετών -με τον κλάδο να κινείται συνολικά με υψηλότερο ρυθμό μεγέθυνσης σε σχέση με την υπόλοιπη οικονομία- δεν χάθηκαν.

Πρόκειται για μια διαφορετική εικόνα σε σχέση με την εμπειρία της κρίσης του 2013.

Σύμφωνα με στελέχη της αγοράς, η θετική πορεία αποδίδεται:

-Ο κλάδος ανασυντάχθηκε μετά την κρίση του 2013 και έγινε ανθεκτικότερος.

-Η ύφεση που προκάλεσε η πανδημία είναι μικρότερης διάρκειας και πιο ήπια σε σύγκριση με την ύφεση και το σοκ που βίωσε η κυπριακή οικονομία το 2013. Το τρίτο τρίμηνο του 2020 το ΑΕΠ αυξήθηκε με ρυθμό-ρεκόρ κατά 9,4% σε τριμηνιαία βάση και ακολούθησε μια ηπιότερη ανάπτυξη 1,4% το τέταρτο τρίμηνο. Το τέταρτο τρίμηνο έκλεισε θετικά παρά την επιβολή νέων μέτρων περιορισμού. Συνολικά, με βάση προκαταρκτικές εκτιμήσεις το 2020, η κυπριακή οικονομία κατέγραψε ύφεση 5,05%, ηπιότερη σε σχέση με τις τελευταίες προβλέψεις της κυβέρνησης (ο Προϋπολογισμός καταρτίστηκε με σενάριο για ύφεση 5,5%) και οργανισμών και θεσμών (η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έβλεπε ύφεση 5,8%, το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο 6,4%, η Κε-

Παραγωγή κλάδου Ζωής

% Μεταβολή 1ο Τρίμηνο 2019/2020	8,6%
% Μεταβολή 1ο Τρίμηνο 2018/2019	-9,3%
% Μεταβολή Α' Εξαμήνου 2019/2020	4,8%
% Μεταβολή Α' Εξαμήνου 2018/2019	-9,9%
% Μεταβολή Εννιαμήνου 2019/2020	2,8%
% Μεταβολή Εννιαμήνου 2018/2019	-1,2%

Το 2019 παρουσιάζει αρνητικό ποσοστό μεταβολής, καθώς δεν περιλαμβάνει ασφάλιστρα από συμβόλαια ζωής του 2018, τα οποία ήταν συνδεδεμένα με μη εξυπηρετούμενα δάνεια του Συνεργατισμού και τα οποία δεν έχουν ανανεωθεί κατά την εξαγορά του από την Ελληνική Τράπεζα το 2019.

Παραγωγή κλάδου Ζωής

(συμπεριλαμβανομένων ασφαλιστρων υγείας και ατυχημάτων από εταιρείες ζωής)

% Μεταβολή 1ο Τρίμηνο 2019/2020	6,8%
% Μεταβολή 1ο Τρίμηνο 2018/2019	-5,6%
% Μεταβολή Α' Εξαμήνου 2019/2020	3,3%
% Μεταβολή Α' Εξαμήνου 2018/2019	-4,7%
% Μεταβολή Εννιαμήνου 2019/2020	1,2%
% Μεταβολή Εννιαμήνου 2018/2019	1,7%



ντρική Τράπεζα 6,2% και το Κέντρο Οικονομικών Ερευνών του Πανεπιστημίου Κύπρου εκτιμούσε ότι η συρρίκνωση θα έφθανε το 5,7%).

-Τα κρατικά σχέδια στήριξης της απασχόλησης αυτοτελώς εργαζομένων και των επιχειρήσεων στήριξαν τα εισοδήματα με αποτέλεσμα να μην παρατηρηθεί το φαι-

Παραγωγή Γενικού Κλάδου

(συμπεριλαμβανομένων ασφαλιστρων υγείας και ατυχημάτων από εταιρείες ζωής)*

% Μεταβολή 1ο Τρίμηνο 2019/2020	3,7%
% Μεταβολή 1ο Τρίμηνο 2018/2019	7,3%
% Μεταβολή Α' Εξαμήνου 2019/2020	-0,5%
% Μεταβολή Α' Εξαμήνου 2018/2019	6,6%
% Μεταβολή Εννιαμήνου 2019/2020	-0,8%
% Μεταβολή Εννιαμήνου 2018/2019	6,8%

*Δεν περιλαμβάνονται στοιχεία που αφορούν την Gan Direct

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

Τα πιο πάνω δεδομένα αφορούν μόνο τις εργασίες των εταιρειών-μελών του ΣΑΕΚ στην εγχώρια αγορά. Οι εταιρείες-μέλη του ΣΑΕΚ αντιπροσωπεύουν περίπου το 99% των συνολικών ασφαλιστρων στην εγχώρια αγορά.

ΠΗΓΗ: Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου

Παραγωγή Γενικού Κλάδου

(δεν περιλαμβάνονται τα ασφάλιστρα υγείας και ατυχημάτων από εταιρείες ζωής)*

% Μεταβολή 1ο Τρίμηνο 2019/2020	4,5%
% Μεταβολή 1ο Τρίμηνο 2018/2019	5,3%
% Μεταβολή Α' Εξαμήνου 2019/2020	-0,3%
% Μεταβολή Α' Εξαμήνου 2018/2019	4,9%
% Μεταβολή Εννιαμήνου 2019/2020	0,1%
% Μεταβολή Εννιαμήνου 2018/2019	5,3%



νόμμο μαζικών ακυρώσεων σε συμβόλαια και αιτήσεων εξαργηρώσεων, όπως είχε συμβεί το 2013.

-Αυξάνεται η ευαισθητοποίηση των Κυπρίων για την κάλυψη των αναγκών τους μετά τη συνταξιοδότηση. Ο κλάδος Ζωής κατέγραψε άνοδο 2,8% το πρώτο εννιάμηνο του 2020, σε σύγκριση με το 2019, σε μια χρονιά που θα υπέθετε κανείς ότι η αγορά ενός ασφαλιστικού-επενδυτικού προϊόντος δεν θα αποτελούσε προτεραιότητα. Υποβοηθητικά για τον κλάδο Ζωής λειτουργεί και η ενίσχυση των φορολογικών κινήτρων. Αντίθετα, ο Γενικός Κλάδος κινήθηκε στα επίπεδα του 2020. Σε ό,τι αφορά την κάλυψη ζημιών στην Κύπρο, καταγράφεται υστέρηση σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη, η οποία αποδίδεται και στα γενναία μέτρα κρατικής στήριξης μετά από φυσικές καταστροφές, με αποτέλεσμα να μην υπάρχει κίνητρο για την ασφάλιση περιουσίας. Στις οικίες η ασφαλιστική κάλυψη που υπάρ-

χει οφείλεται αποκλειστικά σε όρους που συνοδεύουν τη χορήγηση δανείων.

Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΗΜΕΡΑ

Το ενδιαφέρον του κλάδου στρέφεται στην επανεκκίνηση της οικονομίας. Τα μέτρα περιορισμού έγιναν αυστηρότερα στην αρχή της χρονιάς, αλλά επηρεάζουν μικρότερο μερίδιο της οικονομικής δραστηριότητας από ό,τι την άνοιξη του 2020. Καθώς οι περιορισμοί αναμένεται να συνεχιστούν έως ότου οι εμβολιασμοί αυξηθούν και τα περιστατικά πέσουν, η ανάκαμψη αναμένεται να πραγματοποιηθεί στο δεύτερο μισό του 2021. Σύμφωνα με τις χειμερινές προβλέψεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής το 2021, προβλέπεται μερική ανάκαμψη, με αύξηση του πραγματικού ΑΕΠ κατά 3,2% και κατά 3,1% το 2022. Αυτό σημαίνει ότι θα απαιτηθούν δύο χρόνια για να καλυφθούν οι απώλειες της πανδημίας. [NAI](#)

Μερίδια αγοράς, κλάδος Ζωής

Εταιρεία	Μερίδιο 2020	Μερίδιο 2019	Μεταβολή
Eurolife	27,5%	25,3%	11,8%
CNP Cyprialife	25,4%	24,4%	7,3%
Universal Life	13,7%	13,9%	1,5%
Hellenic	6,9%	9,9%	-28,2%
Metlife	6,9%	6,4%	11,1%
Prime	6,2%	6,9%	-7%
Ancoria	5%	6,6%	-21,7%
Altius	4,8%	3,9%	26,7%
Εθνική Ασφαλιστική	3,4%	2,7%	29,6%

*Εννιάμηνο 2020

Μερίδια αγοράς, Γενικός Κλάδος

Εταιρεία	Μερίδιο 2020	Μερίδιο 2019	Μεταβολή
CNP Ασφαλιστική	13,7%	13,4%	2,3%
Γενικές Ασφάλειες	12,7%	12,7%	-0,2%
Παγκυπριακή	9,6%	9%	6,7%
Trust	9,6%	9,4%	2,4%
AIG	7,3%	7,5%	-2,5%
Atlantic	5,8%	5,8%	-0,1%
Altius	5,2%	5,1%	1,8%
Εθνική	4,6%	4,9%	-5,5%
Κόσμος	4,5%	4,8%	-6,7%
Υδρογείος	3,9%	4%	-2,6%

*Εννιάμηνο 2020



Πρωτοβουλία για προσέλκυση επενδύσεων

Πρωτοβουλία για συντονισμό όλων των αναπτυξιακών φορέων του τόπου, με σκοπό την ετοιμασία προτάσεων προς την κυβέρνηση για την προσέλκυση ξένων επενδύσεων, μέσα από διαφανείς και αξιόπιστες διαδικασίες, ανέλαβε το Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου.

Στο πλαίσιο αυτό οργάνωσε διαδικτυακή σύσκεψη στην οποία συζητήθηκαν θέματα οικονομικής και εταιρικής ανάπτυξης και προσέλκυσης νέων επενδύσεων, όπου δόθηκε η ευκαιρία στους εκπροσώπους όλων των συμμετεχόντων οικονομικών φορέων, στο πλαίσιο ενός ανοικτού διαλόγου, για ανταλλαγή απόψεων και καταγραφή διαπιστώσεων, αναφορικά με τις τρέχουσες εξελίξεις στα πιο πάνω θέματα.

Ο πρόεδρος του ΧΑΚ ανέφερε, μεταξύ άλλων, ότι οποιοδήποτε μελλοντικό σχεδιασμοί/ρυθμίσεις της Πολιτείας για προσέλκυση νέων επενδύσεων θα πρέπει να εστιάζονται στην ύπαρξη των απαραίτητων εχεγγών και διαφανών κριτηρίων, καθώς και ορθολογικών διαδικασιών, που θα διασφαλίζουν την αξιοπιστία της Κύπρου, των θεσμών και των εταιρειών της, μέσω της επάρκειας και αποτελεσματικότητας τέτοιων ρυθμίσεων που θα εισαχθούν. Ανέφερε επίσης ότι το Χρηματιστήριο, με τις Αγορές, προϊόντα και υπηρεσίες του και με την υφιστάμενη διάρθρωση, θεσμικό υπόβαθρο και σύγχρονη υλικοτεχνική υποδομή του, παρέχει όλα τα εχέγγα για να συμβάλει με θετικό τρόπο στην ευρύτερη αυτή προσπάθεια αναζωογόνησης των επιχειρήσεων και της οικονομίας.

Σημειώνεται επίσης ότι οι τοποθετήσεις που έγιναν από τους παρόντες στη σύσκεψη αξιωματούχους των πιο πάνω



Οργανισμών/Συνδέσμων εστιάστηκαν επιγραμματικά στην ανάγκη για την ύπαρξη ενός ευέλικτου και διαφανούς πλαισίου, όπου θα ενθαρρύνονται και θα προσελκύονται στοχευμένα και αποτελεσματικά, εγχώριες και ξένες επενδύσεις σε παραγωγικούς/ αναπτυξιακούς τομείς, ώστε να βελτιωθεί η ανταγωνιστικότητα των κυπριακών επιχειρήσεων και της οικονομίας γενικότερα.

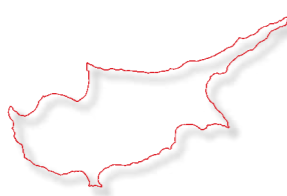
Οι Οργανισμοί/Σύνδεσμοι που συμμετείχαν, έλαβαν απόφαση για να συντονίσουν κατά τους προσεχείς μήνες τη δράση τους σχετικά με τα θέματα που τέθηκαν στη σύσκεψη και όπως συστήσουν μία ad-hoc Επιτροπή, αποτελούμενη από τους Ανώτερους Εκτελεστικούς Διευθυντές τους, ώστε να συγκροτήσουν τις περαιτέρω ενέργειές τους. Στόχευση είναι όπως οι ενέργειες αυτές καταλήξουν στην κατάρτιση και υποβολή ενός ολοκληρωμένου κοινού υπομνήματος με εισηγήσεις, προς επίτευξη κοινών στόχων, για το όφελος της κυπριακής οικονομίας ευρύτερα.



Χορηγεί 3 πλήρεις υποτροφίες

Για τρίτη συνεχόμενη χρονιά η Ancoria Insurance Public Ltd, σε συνεργασία με το Κυπριακό Ναυτιλιακό Επιμελητήριο (ΚΝΕ), το Institute of Chartered Shipbrokers (ICS) και το YoungShip Cyprus, θα χορηγήσει τρεις πλήρεις υποτροφίες για τα επτά θέματα που απαιτούνται για τις εξετάσεις του Επαγγελματικού Προγράμματος Πιστοποίησης (PQE) και την απόκτηση της ιδιότητας Μέλους (MICS) στο ICS. Οι υποψήφιοι θα πρέπει να είναι ηλικίας 20-35 ετών, να μιλούν άπταιστα την αγγλική γλώσσα και να είναι μόνιμοι κάτοικοι Κύπρου. Μια ανεξάρτητη επιτροπή αποτελούμενη από εκπροσώπους των ΚΝΕ, ICS, YoungShip Cyprus και της Ancoria Insurance θα εξετάσει και θα επιλέξει έξι υποψήφιους βάσει των γραπτών αιτήσεων. Οι έξι υποψήφιοι θα παρακαθήσουν σε συνέντευξη και από αυτούς θα επιλεγούν οι τρεις επιτυχόντες στους οποίους θα χορηγηθούν οι υποτροφίες.

Οι αιτήσεις θα πρέπει να υποβληθούν μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στο ICS@ancoria.com μέχρι τις 16 Μαρτίου 2021.



Η ασφαλιστική δύναμη και την «Επόμενη Μέρα»

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η πρώτη για φέτος Ημερίδα του δυναμικού πωλήσεων της CNP Cyprialife. Η εκδήλωση διοργανώθηκε διαδικτυακά λόγω των μέτρων αντιμετώπισης της πανδημίας και την παρακολούθησαν περισσότεροι από 350 ασφαλιστικοί σύμβουλοι και στελέχη της εταιρείας. Με θεματικό τίτλο «DREAM TEAM – Η ΕΠΟΜΕΝΗ ΜΕΡΑ», παρουσιάστηκαν τα πολύ θετικά αποτελέσματα μίας ιδιαίτερα δύσκολης, αλλά παραγωγικής χρονιάς, όπως ήταν το 2020. Για το δίκτυο της εταιρείας, η «Επόμενη Μέρα» μιας Νέας Εποχής αποτελεί μία ακόμη μεγάλη πρόκληση, ένα καινούργιο στοίχημα κορυφής.

Στο χαιρετισμό του, ο πρώτος εκτελεστικός διευθυντής του ομίλου CNP CYPRUS, κ. Τάκης Φειδία, ευχαρίστησε τους ανθρώπους του δικτύου πωλήσεων και το ανθρώπινο δυναμικό της CNP Cyprialife που δίνουν τον καλύτερό τους εαυτό, ξεπερνώντας κάθε ομιλητική και εταιρική προσδοκία. Ο κ. Φειδία τόνισε επίσης ότι «στην Επόμενη Μέρα, που έχει ήδη ξεκινήσει, ξέρουμε καλά ότι τίποτα δεν είναι δεδομένο. Σε κάθε σημείο της πορείας μας θα συναντούμε αλλαγές και προκλήσεις. Αλλά και σε κάθε βήμα αυτής της διαδρομής, θα είμαστε έτοιμοι να αποδεικνύουμε την αξιοπιστία των υπηρεσιών που παρέχουμε. Διασφαλίζοντας την πιο πολύτιμη σχέση: Τη σχέση εμπιστοσύνης».

Η γενική διευθύντρια της CNP CYPRIALIFE, κ. Ανδρανή Καλλιμάχου, καλωσόρισε την ξεχωριστή DREAM TEAM της CNP CYPRIALIFE, που πετυχαίνει όλο και υψηλότερους στόχους, εκφράζοντας «ένα μεγάλο ευχαριστώ» για τα όσα



κατάφεραν οι άνθρωποι της εταιρείας, μέσα στο δύσκολο και πρωτόγνωρο περιβάλλον που διαμόρφωσε η πανδημία. Προχώρησε στην ανάλυση των δραστηριοτήτων για τη χρονιά που πέρασε και παρουσίασε την εταιρική στρατηγική του 2021.

Ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Γιώργος Γώγου, προβάλλοντας τις επιτυχίες του δυναμικού πωλήσεων, έδωσε την κατεύθυνση της στρατηγικής πωλήσεων για την Επόμενη Μέρα.

Επίσημος προσκεκλημένος ομιλητής της Ημερίδας από τις Βρυξέλλες ήταν ο κ. Στέλιος Κυμπουρόπουλος, Έλληνας ευρωβουλευτής και ψυχίατρος, που έχει διαγνωστεί με νωτιαία μυϊκή δυστροφία. Με τους συμμετέχοντες μοιράστηκε τα προσωπικά του βιώματα και τους τρόπους με τους οποίους μπορεί και ξεπερνά τις δυσκολίες. Όπως ανέφερε «η θέληση για ζωή και προσφορά αποτελούν για τον κάθε έναν από εμάς οδηγό για κάθε Επόμενη Μέρα!»



Ενισχύει το Κέντρο Αίματος Κύπρου

Αντιλαμβανόμενη η Allianz την αυξανόμενη ανάγκη για συλλογή αίματος λόγω της πανδημίας του COVID-19, προχώρησε στην ανάληψη του κόστους της κάλυψης των αναγκών σε ηλεκτρολογικό εξοπλισμό του Κέντρου Αίματος Κύπρου για την ενίσχυση λειτουργίας του οργανισμού.

Συγκεκριμένα, με τη δωρεά της, η εταιρεία καλύπτει το κόστος αγοράς ψυγείων, ψύκτη νερού, εκτυπωτή και λοιπού ηλεκτρολογικού εξοπλισμού αναγκαίου για να μπορέσει το Κέντρο Αίματος Κύπρου να βελτιώσει τις συνθήκες στους χώρους αιμοδοσίας και να καλύψει τις αυξημένες ανάγκες για συλλογή αίματος της κυπριακής κοινωνίας.

Σε μία εποχή, που, όπως επισημαίνεται, η κοινωνική προσφορά αποκτά μεγαλύτερη αξία από ποτέ, η στήριξη ευπαθών κοινωνικών ομάδων αποτελεί προτεραιότητα στο πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της Allianz. Στην κατεύθυνση αυτή, ενισχύει τη δράση σημαντικών οργανισμών και φορέων που με το έργο τους αποδεδειγμένα συμβάλλουν στη μείωση των αρνητικών επιπτώσεων της κρίσης του COVID-19 ιδιαίτερα σε ευάλωτες ομάδες του πληθυσμού.



Στις 100 κορυφαίες βιώσιμες εταιρείες του κόσμου



Ανάμεσα στις εκατό περισσότερο βιώσιμες εταιρείες στον κόσμο για το 2021 περιλαμβάνεται ο γαλλικός πολυεθνικός κολοσσός CNP Assurances, στον οποίο ανήκει ο ασφαλιστικός όμιλος της Κύπρου CNP Cyprus- σύμφωνα με την Corporate Knights. Ειδικότερα, στη 17η ετήσια κατάταξη που έχει καθιερώσει η εταιρεία Corporate Knights, η CNP Assurances κατετάγη στην πρώτη πεντάδα για τη βιωσιμότητα, μεταξύ 236 ασφαλιστικών εταιρειών. Πέρα από τις χρηματοοικονομικές επιδόσεις, οι θετικές επιπτώσεις στην κοινωνία και η ικανότητα διαχείρισης του περιβαλλοντικού της αποτυπώματος πιστοποιούν τη μακροχρόνια δέσμευσή της για την υλοποίηση της απαιτητικής πολιτικής Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Ο αναγνωρισμένος όμιλος μέσω, έρευνας και χρηματοοικονομικών πληροφοριών Corporate Knights, που εδρεύει στον Καναδά, από το 2004 κατατάσσει παγκοσμίως τις πιο βιώσιμες εταιρείες. Για να αξιολογήσει τις επιδόσεις τους στον τομέα της βιωσιμότητας, η Corporate Knights αναλύει και συγκρίνει με διαφάνεια 8.080 εταιρείες από όλο τον κόσμο, εξετάζοντας 24 ποσοτικές μετρήσεις απόδοσης (εκπομπές αερίων θερμοκηπίου, κατανάλωση νερού και ενέργειας, σεβασμό στην ποικιλομορφία των φύλων στο χώρο εργασίας, άδεια ασθενείας, μισθολογική πολιτική κ.λπ.). Στην κατάταξη της Corporate Knights για το 2021, προστέθηκαν νέες μετρήσεις απόδοσης που αντικατοπτρίζουν σύγχρονους κοινωνικούς προβληματισμούς που προέρχονται από την κρίση στην οικονομία και στην υγεία.



UNIVERSAL LIFE

Απρόσκοπτα η παροχή υπηρεσιών στους πελάτες της

Κλειστά θα παραμείνουν τα γραφεία και υποκαταστήματα της Universal Life για την εξυπηρέτηση πελατών μέχρι και τη λήξη των περιοριστικών μέτρων. Ειδικότερα, όπως τονίζεται, η εταιρεία έχοντας ως προτεραιότητα την ασφάλεια και την υγεία των πελατών και των εργαζομένων της ανακοινώνει ότι μετά το πρόσφατο Διάταγμα για περιορισμό της εξάπλωσης του κορωνοϊού, τα γραφεία και υποκαταστήματά της θα είναι κλειστά για εξυπηρέτηση πελατών μέχρι και τη λήξη των περιοριστικών μέτρων. Ταυτόχρονα η εταιρεία έχει προβεί σε όλες τις απαραίτητες ρυθμίσεις ώστε να συνεχιστεί απρόσκοπτα η παροχή υπηρεσιών προς το πελατολόγιό της. Οι πελάτες της Universal Life μπορούν να εξυπηρετούνται άμεσα και αποτελεσματικά για θέματα που αφορούν τα ασφαλιστικά τους συμβόλαια από τη σύγχρονη διαδικτυακή πύλη πελατών U connect. Κάνοντας εγγραφή στην πύλη, έχουν τη δυνατότητα να υποβάλουν ηλεκτρονικά τις αιτήσεις υγείας τους και να ελέγχουν την κατάστασή τους, να βλέπουν το ιστορικό πληρωμών των ασφαλιστρων τους, να εκτυπώνουν χρήσιμα έντυπα και να έχουν πρόσβαση σε πολλά άλλα χρήσιμα εργαλεία. Επιπρόσθετα, μέσω της διαδικτυακής πύλης μπορούν να υπογράψουν εντολή άμεσης χρέωσης (SEPA) για αυτόματη εξόφληση των ασφαλιστρων τους από τον τραπεζικό τους λογαριασμό, καθώς επίσης και να υπογράψουν ηλεκτρονικά τη φόρμα απευθείας εμβάσματος για να λαμβάνουν ηλεκτρονικά τις πληρωμές των απαιτήσεών τους απευθείας στον τραπεζικό τους λογαριασμό. Μέσα από το U connect μπορούν επίσης να πληρώσουν ηλεκτρονικά τα εκκρεμή ασφαλιστρά τους μέσω πιστωτικής κάρτας.

Ο ρόλος & η χρήση των Big Data στην ασφάλιση αυτοκινήτου!

Οπως εύστοχα έχει ειπωθεί λίγο καιρό πριν, Data is the new oil! Η ελληνιστί, τα δεδομένα είναι το νέο πετρέλαιο. Μια πολύ σωστή παρομοίωση, μιας και στη σύγχρονη εποχή που ζούμε τα δεδομένα είναι αυτά που καθορίζουν τις επόμενες κινήσεις των επιχειρήσεων. Μεταξύ αυτών και των ασφαλιστικών.

Ως Big Data ορίζονται τα δεδομένα πολύ μεγάλου μεγέθους, συνήθως στο βαθμό που η χρήση και η διαχείρισή τους παρουσιάζουν σημαντικές υπολογιστικές προκλήσεις. Σε επίπεδο ετυμολογίας, την έκφραση Big Data τη χρησιμοποιούμε όταν θέλουμε να περιγράψουμε έναν τεράστιο όγκο δεδομένων, τα οποία είναι δύσκολο να τα επεξεργαστούμε με τις συμβατικές μεθόδους. Τα κυριότερα χαρακτηριστικά τους, τα οποία και ορίζουν τα μεγάλα δεδομένα, είναι ο όγκος, η ταχύτητα και η ποικιλία. Τα τρία παραπάνω χαρακτηριστικά αποτέλεσαν τις τρεις κοινώς αποδεκτές διαστάσεις της ποσοτικοποίησης των μεγάλων δεδομένων για πάνω από μία δεκαετία και έγιναν ευρέως γνωστά ως τα 3Vs. Το μοντέλο των 3Vs εμπλουτίστηκε με την πάροδο των ετών και με την εξέλιξη της μελέτης και της εφαρμογής των Big Data, με περισσότερα χαρακτηριστικά (Vs).

Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΩΝ BIG DATA ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΚΑΤΑΛΛΗΛΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

Πλέον, εκτός από τις παραδοσιακές πηγές δεδομένων (ιατρικά, δημογραφικά, ζημιές, πληθυσμιακά, πιστοληπτική ικανότητα κ.ά.), ο ψηφιακός μετασχηματισμός των εταιρειών έφερε νέα δεδομένα που συμπληρώνουν εξαιρετικά τις



παραδοσιακές πηγές. Αυτές έχουν να κάνουν με το Διαδίκτυο των Πραγμάτων, τα ψηφιακά δεδομένα των ασφαλιστικών εταιρειών, τα τραπεζικά, αλλά και λοιπούς τύπους δεδομένων. Όμως τα Big Data θα ήταν τελείως άχρηστα αν δεν μπορούσαν να δώσουν φιλτραρισμένη την απαραίτητη πληροφορία. Η οποία καταλήγει στα στελέχη των εταιρειών μέσα από χρήσιμα εργαλεία και πληροφοριακά συστήματα, τα οποία μετατρέπουν το πλήθος των δεδομένων σε πολύτιμη πηγή γνώσης που φέρει την ανάπτυξη. Τα κυριότερα είναι:

ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ

Τα εργαλεία της τεχνητής νοημοσύνης έχουν τη δυνατότητα να ελέγξουν διαφορετικά μεταξύ τους σενάρια, ανακαλύπτοντας μοτίβα και λαμβάνοντας αυτόνομα βέλτιστες αποφάσεις. Οι εξελιγμένοι αλγόριθμοί της έχουν τη δυνατότητα να αναλύσουν σε ελάχιστο χρόνο απίστευτη ποσότητα

δεδομένων, κάτι που με τη συμβατική τεχνολογία θα ήταν αδύνατον!

ΜΗΧΑΝΙΚΗ ΜΑΘΗΣΗ

Η μηχανική μάθηση (ML) αναφέρεται σε εξελιγμένους αλγόριθμους, οι οποίοι «εκπαιδεύουν» τις υπολογιστικές μηχανές ώστε να βρίσκουν βέλτιστες λύσεις σε πολύπλοκα και μεγάλου μεγέθους σύνολα δεδομένα. Στον ασφαλιστικό κλάδο, η χρήση της μηχανικής μάθησης εφαρμόζεται ποικιλοτρόπως, από την πρόβλεψη των ασφαλιστρών και των ζημιών μέχρι την παρακολούθηση και ακριβή αξιολόγηση του κινδύνου.



ΠΟΙΟΣ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ BIG DATA ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ;

Ο ασφαλιστικός κλάδος αποτελεί έναν σημαντικό πυλώνα της οικονομίας, όντας παράλληλα ένας από τους σημαντικότερους επενδυτές σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Για το λόγο αυτόν οι ασφαλιστικές εταιρείες θέλουν να έχουν στη διάθεσή τους προηγμένα εργαλεία που θα τις βοηθήσουν να μειώσουν τον κίνδυνο σε ένα ραγδαίως εξελισσόμενο οικονομικό περιβάλλον. Υπό αυτό το πρίσμα λοιπόν, οι ασφαλιστικές εταιρείες, για να διατηρήσουν την οικονομική βιωσιμότητά τους, πρέπει να ενστερνιστούν νέες προηγμένες τεχνολογίες. Αυτές οι τεχνολογίες, οι οποίες προκύπτουν μέσα από τις τεράστιες ποσότητες δεδομένων που καθημερινά παράγουμε, πλέον είναι ζωτικής σημασίας.

Επίσης, ως έχουμε κατά νου πως μια ασφαλιστική εταιρεία είναι μια επιχείρηση που βασίζεται στον κίνδυνο. Έτσι, λοιπόν, η άρτια ανάλυση των δεδομένων, που, πέρα από τα

δημογραφικά, έχουν να κάνουν με τη συμπεριφορά και τον τρόπο ζωής του καθένα από μας, προσφέρει στις ασφαλιστικές εταιρείες τη δυνατότητα να δημιουργήσουν εξατομικευμένα προϊόντα ασφάλισης, αλλά το κυριότερο μπορούν να κάνουν μια εξαιρετικά ακριβή ανάλυση κινδύνου. Μια χρήση με ευρεία εφαρμογή των παραπάνω είναι ο κλάδος Ασφάλισης Αυτοκινήτου. Ο έλεγχος της συμπεριφοράς του οδηγού και το στιλ οδήγησης είναι πλέον πραγματικότητα και αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο εκτίμησης του κινδύνου για τις ασφαλιστικές.

ΠΟΥ ΒΡΙΣΚΟΥΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΑ BIG DATA ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ;

Τα τελευταία χρόνια και σαφώς με τη βοήθεια των μεγάλων δεδομένων, οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν προβεί στον ψηφιακό μετασχηματισμό τους, ο οποίος κοστίζει αρκετά. Όμως τα τεράστια δεδομένα που παράγονται δίνουν τη δυνατότητα (έπειτα από ενδελεχή ανάλυση) να αναπτυχθούν νέα ασφαλιστικά προϊόντα. Αυτά θα κάνουν χρήση των Big Data σε ό,τι αφορά την εκτίμηση, την επιλογή, την κοστολόγηση, την πρόβλεψη και την πρόληψη κινδύνων.

Πιο συγκεκριμένα:

- Στην αξιολόγηση κινδύνου και στην άρτια τιμολόγηση.
- Στην παροχή εξατομικευμένων προγραμμάτων ασφάλισης.
- Στην αξιολόγηση κινδύνου, αλλά και στην ταχύτερη απόδοση των αποζημιώσεων.
- Στη μείωση της ασφαλιστικής απάτης.
- Στη βελτίωση των στρατηγικών marketing, αλλά και στην ανάπτυξη νέων προϊόντων.

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΕΙΝΑΙ ΨΗΦΙΑΚΟ!

Ο ασφαλιστικός κλάδος αλλάζει και ήδη έχει στραφεί στην ψηφιακή τεχνολογία, η οποία προσφέρει σημαντικά οφέλη και στους καταναλωτές. Οι ασφαλιστικές εταιρείες που θα ενστερνιστούν ταχύτερα από άλλες τα οφέλη των δεδομένων, αυτές θα έχουν ένα σημαντικό προβάδισμα έναντι του ανταγωνισμού. Καλύτερες στρατηγικές, εξατομικευμένα προϊόντα, μεγαλύτερη κερδοφορία. Όμως η έκρηξη στη χρήση των δεδομένων απαιτεί τη δημιουργία ενός πλαισίου προστασίας, το οποίο θα θωρακίζει τα προσωπικά δεδομένα, διασφαλίζοντας παράλληλα ηθικά ζητήματα, όπως και ζητήματα διαφάνειας και ελέγχου. **WAI**



Τα πουλάκια της αυλής



Ηταν πάντα εκεί, πριν ακόμα χτίσουν σπίτια οι άνθρωποι και οργανωθούν χωριά, πριν γίνουν σχολεία, εκκλησίες και καμπαναριά, τα μικροπούλια. Οι φωλιές τους, πρόχειρες οι περισσότερες, τις έφτιαχναν στα κλαριά των δέντρων για να γεννήσουν και να μεγαλώσουν τους απογόνους τους ενώ το ρόλο τους έπαιζαν πολλήσ φορές και οι τρύπες στα βράχια.

Η επιλογή του τόπου για να ζήσουν είχε να κάνει κυρίως με την ευκολία να βρουν τροφή, νερό και ασφάλεια. Πάνω-κάτω τα ίδια επιζητούσαν και οι άνθρωποι όταν αποφάσιζαν να εγκαταλείψουν τις περιπλανήσεις και να εγκατασταθούν μόνιμα σε κάποιο μέρος. Τα πουλιά ξαφνιάστηκαν όταν τους είδαν αηλιά δεν έφυγαν, όπως πολλήά άλλα πλάσματα στο δάσος και στις ερημιές. Είχαν εξήληθο φτερά να πετάξουν άμα ένιωθαν πως κινδύνευαν κι εξαφανίζονταν μόλις διαισθάνονταν κάτι περίεργο. Χώρια δε που χάρη στους ανθρώπους και την προσοχή που έδιναν σε αυτά τα πουλιετικά που κατάφεραν να εξημερώσουν, λιγότευε γι' αυτά η περίπτωση να γίνουν μεζέδες για τα αρπακτικά. Βέβαια είχαν να κάνουν πια με τις γάτες που μπεινόβγαιναν στα σπίτια και γι' αυτό ήταν πολύ προσεκτικά όταν κατέβαιναν στο έδαφος να ταμπήσουν κανένα σπόρο ή να δροισιστούνε στο νερό.

Έτσι τα μικροπούλια εγκαταστάθηκαν στις αυλές των σπιτιών και έδεσαν τη ζωή τους με τους ανθρώπους από τους οποίους έμαθαν να περιμένουν τροφή, σπόρους και καρπούς και αυτά το ανταποδίδουν με την παρουσία τους και τα κηληιδίσματά τους. Από την πλιευρά του πάλι ο άνθρωπος, φροντίζει έτσι ώστε να μένουν κοντά του και δεν τα καταδιώκει όταν πέφτουν να φάνε μαζί με τις κότες ή στα παχνιά των κατοικιδίων, όσο επικρατούσε ακόμη αυτή η συνήθεια. Ούτε πάλι τα κυνηγάει όταν ταμπολογάνε τη σοδειά του ή τα σταφύλια του. Δεν μπορεί να κάνει

Του **ΗΛΙΑ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΥ**

και αηλιώς, είναι τόσο ευκίνητα που εξαφανίζονται αμέσως μόλις διαισθανθούν κίνδυνο. Όπως και να χει πάντως, η σκηνή με σύννεφο τα μικροπούλια στις αυλές των σπιτιών είναι ένα εξαιρετικό θέαμα και ακρόαμα συνάμα γιατί οι φωνούλτες τους και τα φτερουγίσματά τους γεμίζουν τον τόπο.

Είναι πολλήά τα είδη που μπορούμε να χαρακτηρίσουμε μικροπούλια. Από τους πανταχού παρόντες και πιο εύκολα εγκληματαζόμενους σπουργίτες, σπίνους, γαλαζοπαπαδίτσες, καλογιάννους, τρυποφράχτες (τσώνια τα έλεγαν όλα μαζί

εγκατάλειψης κάθε δραστηριότητας από τους ανθρώπους σχετικά με τους κήπους και τα κοπάδια. Έμαθαν να ζουν αυτά μαζί τους και να τρέφονται από ό,τι περίσσευε στην αυλή και με τα ψίχουλα που τους ρίχνουν από τα τραπεζομάντιλα μετά το τραπέζι κι έχασαν και την παρέα. Δεν τους ακολούθησαν όπου πήγαν, στις πόλεις και στον κάμπο αηλιά σιγά σιγά λιγότεψαν και στο τέλος εξαφανίστηκαν κι άφησαν πίσω τους βουβό τον έρημο τόπο, που χωρίς ανθρώπους σίγουρα κάποια μέρα θα καταπιεί το δάσος.



αδιακρίτως για οικονομία των λέξεων όταν αναφέρονταν) και άλλα που σε κάθε τόπο μπορεί να έχουν και διαφορετικό όνομα, τα οποία όλα συνδέει μια ιδιαίτερη σχέση με τον άνθρωπο. Οι σπουργίτες βέβαια θεωρούνται και συγγάτικοι, μιας και πολλήσ φορές φτιάχνουν φωλιές στη στέγη των σπιτιών, ενώ από τα υπόλοιπα, άλλα ζουν κοντά στους κήπους και στους φράχτες κι άλλα στους αγρούς και το δάσος. Τα περισσότερα απ' αυτά πλησιάζουν τον άνθρωπο στην κατοικία του ενώ είναι και άλλα πολλήά που τον βλήθουν και στους αγρούς, όπως οι κορυδαλλοί, και διατηρούν μια καλή σχέση μαζί του και εκτιμούν τις καληιέργειές του.

Παλιότερα, τα χωριά ήταν γεμάτα μικροπούλια, σε μπουλιούκια μάλιστα, που περνούσαν τις ώρες τους στις αυλές των σπιτιών και κοντά στους αχυρώνες και τους στάβλους, σημεία όπου έβρισκαν αρκετή τροφή. Σε αυτά, να μην ξεχνάμε, εξασκούνταν στο κυνήγι και όλα τα παιδιά, με διάφορους και όχι απαραίτητα θεμιτούς τρόπους. Είναι όμως παρελθόν αυτές οι άγουρες βαρβαρότητες γιατί πλέον σε κάθε χωριό, ειδικά τα ορεινά, δεν ακούγεται ούτε ένα φτερουγίσμα στον αέρα γιατί δεν υπάρχουν μικροπούλια κι όπου υπάρχουν καταθαβαίνει κανείς ότι πρόκειται για κάποιο ζωντανό σπίτι και κυρίως ότι σε αυτό εκτρέφονται ακόμα κότες και άλλα ζώα. Στα υπόλοιπα, τα κλειστά σπίτια και τους παρατημένους αχυρώνες, ούτε σπουργίτες φωλιάζουν ούτε και κηλιδόνια γιατί κανένα δεν αντέχουν τη μοναξιά.

Αυτή είναι η κύρια αιτία που δεν υπάρχουν πια μικροπούλια στα χωριά, η ερημιά που τα πηλακώνει εξαιτίας της

Σ' αυτά τα μικροπούλια ο πολυηράγγμων φίλος Πάνος Παλαιός που ζει μόνιμα στον Τόρνο (Προυσού) Ευρυτανίας αφιερώνει πολλήσ ώρες και στιγμές να τα παρακολουθει όλο το χρόνο, τα «αημαηλιώζει» με το φακό του και μοιράζεται αυτή την ομορφιά μαζί μας. Οι φωτογραφίες που βγάξει και δημοσιεύει συχνά στα κοινωνικά δίκτυα είναι μοναδικές, τις αποθαμβάνουμε και μας θυμίζουν άλλες εποχές και πράγματα που η λήθη, σ' ένα κόσμο που αηλιάζει τόσο γρήγορα, απειλεί να σκεπάσει διά παντός... **NAI**

ΗΛΙΑΣ ΠΡΟΒΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Ηλίας Γ. Προβόπουλος γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Μεγάλη Κάψη της Δυτικής Φθιώτιδας. Έγινε δημοσιογράφος και εργάστηκε επί πολλήά χρόνια και αποκλει-



στικά στις εφημερίδες, κυρίως στην «Ελευθεροτυπία», από τις στήλες της οποίας οργάνωσε και προέβαλε μια ειδική αρθρογραφία με τον τίτλο «Μικρές Πατρίδες» για την ελληνηκή περιφέρεια και τους ανθρώπους της, καθώς και για την Αθήνα, τα τελευταία χρόνια. Συνεχίζει

να γράφει και να δημοσιεύει φωτογραφίες με την ίδια θεματογραφία στο actimon.blogspot.com, ενώ εκδίδει και βιβλία που έχουν σχέση με την τοπική Ιστορία.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ



Επιλέξτε
επιτυχημένους
συνεργάτες
με **μυαλό**,
όχι με τα **πόδια**



- Η εικόνα του ανθρώπου που ψάχνετε!
- Οι αμοιβές επιτυχημένης επιλογής!
- Ιδέες για επιλογές πρόσληψης!
- Ποια η τελική αξιολόγηση;
- Προσέξτε όταν ψάχνετε γυναίκες!
- Πότε σταματά η προσπάθεια;

Η εμπιστοσύνη χτίζεται από γενιά σε γενιά.



Εδώ και 130 χρόνια, εμπιστεύεστε τη φροντίδα, τη σιγουριά και τη δύναμη της Εθνικής Ασφαλιστικής. Της πρώτης σε αξιοπιστία. Της πρώτης στις προτιμήσεις σας. Της πρώτης στην καρδιά σας. Από το 1891 μέχρι σήμερα μια λέξη που ξεκινά από Ε μας ενώνει... και θα συνεχίσει να μας ενώνει για πάντα. Η Εμπιστοσύνη.

130
ΧΡΟΝΙΑ
ΔΙΠΛΑ ΣΑΣ

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